



三力士



凤凰研习社

勇敢蜕变 快乐成长

2026三力士小候鸟夏令营圆满结营

8月21日上午,2026三力士小候鸟夏令营结营仪式在凤凰创新园温情举行。三十三天的军训磨砺与集体生活,让每一位小候鸟都完成了一次华丽蜕变。结营仪式上,孩子们以挺拔的身姿、嘹亮的口号、自信的笑容,交出了一份最动人的成长答卷,也为这个充满汗水与欢笑的盛夏画上了圆满的句号。

结营仪式 荣耀时刻

上午,家长们陆续到场落座,伴随着主持人温暖的开场致辞,结营仪式正式拉开帷幕。大屏幕上,一段记录着本期夏令营点滴的成长视频徐徐播放——从初入营时的羞涩拘谨,到训练场上的挥汗如雨;从课堂上的认真专注,到活动中的开怀大笑。一张张照片、一个个片段,让在场的家长无不动容。

紧接着,小候鸟们列队登场,将三十三天的军训成果尽情绽放。整齐划一的军姿队列、刚劲有力的军体拳,一招一式虎虎生风,一声声口号响彻全场,赢得了家长们的阵阵掌声。随后,孩子们带来了精心排练的手势舞表演,指尖翻飞间传递着纯真的情感;全体小候鸟齐声合唱营歌,清澈的童声汇成最动人的旋律,将现场气氛推向高潮。

感动在会场中持续流淌。家长代表走上台前,分享了孩子参加夏令营以来的变化与成长,言语间满是欣慰与感激,道出了在场所有家长的心声。

最激动人心的时刻莫过于颁奖环节。优秀学员们依次上台,领取属于自己的结业证书与荣誉奖项,每一张笑脸都写满

了自豪。随后的沙漏相框共创仪式更是别具意义——家长与孩子共同动手,将夏令营的美好瞬间封存进沙漏相框,让这段时光成为永恒的记忆。

公司领导在寄语中向圆满完成夏令营的孩子们表示祝贺,向教官、老师与后勤人员表达感谢,并勉励小候鸟们带着坚毅、自律与感恩,勇敢奔赴新的成长旅程。最后,全体人员合影留念,将这一盛夏最灿烂的笑容永久定格。

军训铸魂 精彩回顾

本期夏令营以军训为鲜明主题,特别邀请了专业教官入驻营地,为孩子们量身打造了一套科学适度的军事化训练课程。

军训的意义,不止于身体的锻炼。教官们将团队协作的种子播撒在每一次集体行动中,将规则意识的根须扎进每一个日常细节里,让孩子们在不知不觉中养成了自律、守纪、团结的良好品格。

结营仪式上那整齐划一的军姿队列与刚劲有力的军体拳,正是这份蜕变最有力的证明。许多家长惊喜地发现,回家后的孩子站得更直了、坐得更正了,连房间都收拾得整整齐齐——



这便是军训馈赠给孩子们最珍贵的成长礼物。

青春引路 7位大学生老师

本期有来自不同高校的七位大学生老师,带着各自的专业特长与满腔热忱,走进了小候鸟的夏日世界,他们是老师,是兄长姐姐,更是孩子们最亲密的伙伴。

他们学业上耐心辅导,引导孩子独立思考;课堂上各展所长,艺科体多元教学;生活上温情守护,全天候贴心陪伴。亦师亦友的相处模式拉近了师生距离,结营时的不舍,见证了在这个夏天最珍贵的成长与情谊。

安心守护 后勤保障

为了让小候鸟们住得安心、吃得放心,本期夏令营在后勤保障上做好了功课。公司全面升级了食宿环境:每日科学搭配中餐、点心,保障营养均衡;军事化作息管理助力养成良好习惯;营地设施焕新,空间开阔且安全。

全方位的细致呵护,为孩子们营造了一个安全舒适的“第二个家”,让他们在训练、学习之余,能够得到充分的休

息与放松,助力健康成长。

缤纷实践 主题活动

课堂之外,天地更宽。第二期全新推出两大特色活动:“自然迷彩拼接画”引领孩子们走进自然,利用落叶花枝发挥创意,拼贴出独一无二的“夏天名片”,在发现美中锻炼动手与审美;“车间送清凉”则让孩子们走进生产一线,亲手为挥汗如雨的父母递上饮品,在真实的体验中体谅辛劳,将感恩的种子深植心田。

这项活动生动诠释了公司“美好三力士”的企业文化——让员工子女走进父母的工作场景,在真实的体验中搭建起亲子之间理解与爱的桥梁。

感谢每一位教官的严格与温柔,感谢七位大学生老师的全情投入,感谢所有后勤人员的默默付出,感谢每一位家长的信任与托付。

2026年的盛夏终将过去,但小候鸟们的成长故事还在继续。三力士守护员工家庭的初心,永不散场。明年夏天,我们再见!



全新启幕,第一期正式上线!

三力士深度访谈栏目《同频》

本期节目

第一期,栏目把目光投向一位华裔法国人——Kenson(苏更生)。

他是三力士的第一位海外客户,合作至今近三十年。三十年里,他们一起走过世界很多地方:见客户、走市场、吃饭、吵架,也一起在很多餐桌和车间里,重新理解“客户”二字的分量。

本期看点

本次对话从一张访谈桌开始,围绕三个维度展开:

- 对行业的认可:为什么选择和三力士合作,一合作就是三十年?
- 对客户尊重:为什么这些大客户,愿意和你做生意?
- 对文化的敬畏:为什么要重视每个地方的文化?

精彩观点

关于客户

“工业品里的长期客户关系,不是交易关系,是共同看见未来的人。”

关于Kenson这个人

“他像一本书,内页填满了数百万公里的云层与归途。这世上聪明人很多,能飞远的人也很多,但肯把一辈子折叠进‘一件事’的人,很少。”

关于时间与信任

“人与人之间,语言是用来消除隔阂的,里程是用来验证信任的,而时间,从来不是消耗,是沉淀。”

关于生意

“首先要有好的产品,然后融入客户的文化,找到共同语言,这样更容易成为朋友。建立相互尊重的朋友关系后,生意自然而然。”

关于未来

“未,加上我们,才会成为来。一事一生,一城一人,一路同频,一见如故。我们一起,见未来。”

栏目介绍

在工业品的世界里,有一种关系比交易更长久。它始于一张订单,长于一次次见面,最终沉淀为彼此的信任与共同成长。《同频》,是三力士全新推出的深度访谈栏目。以“与长期同行的人对话”为初心,每期特邀一位与三力士同频共振的伙伴——无论是客户、盟友还是同行者。在这里,我们剥离产品与广告的喧嚣,只专注于人与人之间长情的相处与岁月的共舞。

对话的最后
吴董问出了那个问题——
“你认为,我们两个是同频的人吗?”
答案,就在节目里。

《同频》第一期·已上线
欢迎搜索 三力士&集乘工业品
视频号/抖音号/小红书
一起,见未来

SANLUX 三力士全球化市场部双线融合 启航

新征程

8月25日,全球化市场部召开首次跨部门融合会议,标志着原中国市场部与国际市场部正式合并为“全球化市场部”。会议由副总裁何声达先生主持,董事长吴琼琰女士出席会议并作总结部署。来自国内、国际两大市场的近二十名业务骨干齐聚一堂,围绕全球业务布局、核心技术实力、五年战略目标及品牌升级路径,展开深度研讨与系统培训。此次会议标志着三力士全球化战略正式由“分线推进”迈入“一体化作战”的新阶段。

双部合一,锻造全球化市场铁军

自去年公司正式立项全球化战略以来,三力士持续推动从一家中国领先企业向国际级企业转型。此次中国市场部与国际市场部的合并,不只是组织名称的调整,更是业务逻辑的深度重构——两个市场共享客户资源、技术素材与推广体系,形成“一个团队、一张网络、一套打法”的协同作战能力。

“大家是一个部门。”开场即强调,“我们这个小团队,是公司最核心的业务部门,因为我们直接把三力士的皮带卖向世界。”

全球化布局:五大区域协同出击

会议现场,三力士全球化版图清晰呈现:以浙江绍兴为中国总部,新加坡为亚太总部,业务已覆盖全球50多个国家,并划分为五大战略区域——SL1亚太、SL2中东及非洲、SL3欧洲、SL4美洲、SL5俄罗斯。各区域采用“与当地行业头部经销商深度合作”的模式,融合三力士的全球技术经验与合作伙伴的本地资源。

目前,印尼、埃及、韩国、北美等区域也均有清晰拓展规划。



硬核实力:全产业链+世界级检测中心

支撑全球化野心的,是三力士四十余年的深厚积淀。公司成立于1984年,拥有自主研发院与全产业链工厂,累计获得多项国际与国内专利,员工超1000人,在老挝自拥7300万平方米橡胶园,并配套独有的生产工厂。从橡胶原料到成品出库,每一根皮带都实现全流程可追溯。

公司也已经将动力传动系统作为重点攻坚方向,从单一售卖皮带升级为向客户提供整套动力传动系统解决方案,并同步拓展带轮、锥套、传动链等配套部件,覆盖工业机械、农业设备、汽车传动及特殊定制设备等多类场景。



更令团队底气十足的,是三力士的检测中心。检测中心配备了自主设计的检测台架——可真实测试800毫米至16米的皮带,并能在极端低温下运行,搭配自动生成性能曲线与测试报告的IT系统。该中心已成为拿下多个海外大客户的核心竞争力。

流程再造与双线战略

为匹配战略目标,三力士已启动外销全流程重组项目,内销流程重组亦将于12月底前达成同等目标;在产品策略上,公司明确“巩固挖深原有业务、拓展新业务场景”的双线战略:在稳固批发零售渠道的同时,重点向下游终端配套市场延伸,以配套业务反哺批发增量,提升整体抗风险能力;并计划推出窄V带专项推广活动,引导经销商储备库存、加速市场渗透。

品牌焕新,全球舞台蓄势亮相

品牌层面,三力士正系统梳理品牌宣传故事,打造更具传播力的话语体系;业务团队统一着装规范,以专业形象传递积极进取的信号。国际版官网(www.sanlux-international.org)已上线,新版三折页宣传册、产品海报、各型号产品白皮书等统一物料体系陆续就位。

“以前我们做得很好,才有今天;但面对新挑战,要在过往基础上再往上走一步。”吴董在总结中强调,全球化市场部的成立不是另起炉灶,而是把过往积累转化为更大动能。何声达先生表示,将以季度为节奏组织业务碰头会,持续打通国内与国际市场的信息与资源协同。

从绍兴出发,向世界进发。三力士全球化市场部正以“一个团队”的姿态,朝着国际级企业的目标全速启航。

逐浪 / 布拉格 引捷动力2026款新板突围世界赛场

7月24日-26日,2026UIM动力冲浪板世界锦标赛布拉格站圆满落幕,来自全球多国顶尖选手齐聚捷克,上演水上竞速盛宴。作为赛事唯一指定用板品牌,JETSURF于赛场上迎来重磅突破——引捷动力自主研发制造的2026款整机首次登上国际顶级竞速赛场,以强劲动力性能交出亮眼赛场答卷。

国际摩托艇联合会(UIM)是国际奥委会认可的世界摩托艇运动的最高管理机构,由其主办的动力冲浪板世锦赛,代表该项运动全球顶尖竞技水准。捷克作为动力冲浪板运动发源地,积淀了成熟的运动文化、技术体系与竞技生态,赛事参赛选手实力强劲、竞争激烈。

在本次赛事中,精英组车手均采用深度改装发动机参赛,硬件优势明显。全场仅引捷动力车手搭载原厂标配的

2026款整机参赛,并且在多轮竞速赛程直道段中以明显优势持续领先超越,全程运行工况稳定、零故障完赛。现场实测表明,整机综合动力性能相较MSR基准显著提升,出色表现获得赛事工程师与各国参赛车手充分认可。引捷自研核心动力首次登上国际顶级赛事便成功突围,充分彰显本土自研动力装备过硬实力。

赛场佳绩绝非偶然,源于引捷动力长期深耕核心动力研发、持续打磨产品可靠性的技术积淀。项目已完整通过捷克MSR发动机全套研发验证,完成五级递进耐久全项测试,搭载全国产核心零部件的动力单元顺利通过10至250小时全部测试节点,目前仍持续开展超长极限耐久试验。整机运行稳定,综合性能超出研发预期,充分验证核心零部件具备优异可

靠性与耐久性,为国际赛场实战筑牢技术根基。

现阶段,引捷动力整机研发制造进程推进成效显著,已实现核心动力完全自主可控,产品先后通过实验室测试、UIM赛事技术审核、世锦赛实战检验,形成从技术研发到国际赛场落地的完整验证闭环。本次赛事中,搭载本土自研自主动力的动力冲浪板首次登上国际顶级赛事并取得优异成绩,直观印证我国高端水上装备制造技术实力,为行业参与全球竞技积累宝贵实战经验。

后续,引捷动力将依托本次赛事实战数据与经验,稳步提升产能、完善产业链配套,持续迭代优化自研动力产品,稳步拓展国内和海外市场,推动国内水上装备产业高质量发展。



降本提质双突破

三力士包布带高档底胶配方焕新升级

原料成本高、高温生热偏大、配方结构僵化,长期制约着包布三角带高档底胶的性能突破与利润空间。近年来,国际胶价波动加剧,叠加N660炭黑与增硬树脂的双重溢价,底胶物料成本被持续推高;同时,传统增硬树脂体系在设备高速连续作业下压缩生热偏高,极易导致胶层老化、开裂乃至粘接失效,产品使用寿命屡受掣肘。面对诸多行业痛点,三力士高档底胶攻关项目迎难而上,逐一破解。

该项目由公司智能传动研究院牵头,联合采购、生产、质量等多部门协同攻关。项目组紧扣“原料替代、助剂创新、配比重构”三条主线同步发力:

- 一是以热裂解炭黑替代高价N660,在保证补强效果的前提下大幅压缩采购成本;
- 二是引入“液体再生胶PLM-1+离子改性剂PGH-1”新型助剂体系,替代传统增硬树脂,从机理层面抑制压缩生热、提升抗疲劳表现;
- 三是同步大幅提升丁苯胶SBR1502的并用比例,充分利用其与天然橡胶的价差红利,打造更具市场抗风险能力的成本结构。

真刀真枪的对比试验,是检验配方升级成色的试金石。经多轮平行验证,新配方交出了一份硬核答卷:底胶拉伸强度较改进前提升19.9%,压缩蠕变降低26.6%,屈挠试验最高至1.1万次仍未失效;样带动态使用寿命由141小时延长至161小时,提升幅度达14.2%;底胶物料成本下降超4%,按现有产能估算,全年可实现百万元级降本空间。

降本不降质,提质更增效。以数据为依据、以工艺为支撑、以市场为导向的配方迭代,正是三力士产品在同质化竞争中持续领跑的底气所在。此次高档底胶的焕新升级,不仅打破了原有的性能与成本壁垒,更将为广大客户带来更持久、更经济的传动体验。





三力士吴琼瑛董事长带队调研河南市场 深耕中原拓市场 技术赋能启新局

金秋八月，三力士董事长吴琼瑛女士亲自带队，深入河南市场一线开展走访调研，足迹覆盖多家终端客户及区域核心经销商。本次走访跳出价格、交期的常规沟通，围绕轮系协同优化、质保服务升级、极端工况适配、传动系统整体打包设计等核心议题展开深度交流，以技术为纽带，探寻合作新机遇。

深入一线，把沟通重心放在“技术”上

在主机厂走访中，调研组实地考察产品现场应用表现，与客户技术团队共同探讨行业转型大势。双方形成共识：行业正由单一零部件供应，加速向一体化系统方案服务转型。

未来，三力士将持续深化传动领域协同合作，聚焦传动系统选型匹配与整机方案优化开展联合研发，不断提升装备运行稳定性与作业效率，携手为终端客户创造更高价值。

技术底气，让“国产替代”不再只是一句口号

面对客户对产品性能、质保服务与复杂工况适配提出的更高要求，三力士以扎实的技术研发实力、完备的检测试验能力与可靠的质保服务作答。

董事长现场确定技术直连对接机制，依托公司专业检测中心开展专项工况对比测试，用实测数据验证产品性能，让国产替代成为实实在在的技术底气与行动支撑。

数字化赋能，激活渠道内生动力

在渠道端，三力士河南市场历经多年精耕细作，实现区域市场广泛覆盖，行业地位持续稳固。董事长实地考察经销商门店与仓储基地，听取渠道运营复盘及发展规划，并现场开展数字化、AI应用专项赋能培训。

目前区域业务团队已自主运用AI工具搭建报价系统、标准化合同模板与智能对账工具，以低成本投入完成高价值数字化建设，将个体业务能力沉淀为团队通用能力，进一步转化为企业可复用的数字化基础设施。

检测中心，从实验室走向市场的前沿阵地

作为企业核心硬件资源，三力士检测中心的市场价

值正被持续挖掘。通过开放实地观摩、输出专业工况检测报告，以实打实的数据建立信任，把实验室的技术能力转化为面向客户的竞争优势。

以技术实力破除沟通壁垒，前置参与客户产品研发迭代，从被动响应需求转变为主动共创解决方案，为深度绑定主机客户、拓展高端市场筑牢硬核支撑。

一路走来，一线市场传递出清晰信号：主机厂商的合作选择，不再简单以价格作为标尺，完备的质保体系、复杂工况适配实力、轮系协同配套与高效服务，才是赢得合作的核心砝码。三力士将继续以技术为引擎、以服务为支撑，与合作伙伴携手并进，共启高质量发展的崭新篇章。



开栏词

Opening Words

在商业的广阔舞台上，经销商与品牌商如同伙伴，共同演绎着一曲共赢的华章。经销商与三力士各自发挥所长，相互扶持，不仅成就了彼此的梦想，也共同铸就了市场的辉煌。

许三河 / 济南亚龙泰五交化机电有限公司

自2004年起成为三力士鲁西南区域独家代理商。深耕齐鲁市场二十余载，创业之初直面激烈市场竞争，坚持走访渠道、备足库存，以优质产品、稳定供货与精细化服务，打破市场壁垒，逐步搭建起完善区域渠道网络。公司恪守诚信为本，传承与三力士两代管理层结下的深厚合作情谊。未来将紧跟集团战略，持续精耕鲁西南市场，强化渠道赋能，与三力士携手共创下一个二十年的合作共赢。

廿载同心 根植齐鲁 我与三力士的鲁西南记忆

自2004年结缘至今，我们与三力士携手走过二十余载春秋。回望起点，那份双向奔赴的信任与托付，至今依旧滚烫，也正是这份初心，支撑我们深耕区域、坚守品牌，从未动摇。

彼时，三力士在山东济南及鲁西南市场尚属空白，潜力巨大，亟待开垦。而我们已在商贸行业浸润多年，具备成熟的品牌运营思维与市场开拓意识，更对三力士的产品实力与发展理念深为认同。正是这份认同，催生了携手开拓、共赴未来的坚定决心。怀着真诚合作、共赢发展的愿望，我们主动联系三力士老董事长吴培生先生，表达合作意向。恰逢吴培生董事长在山东青岛调研，听闻我们的经历与规划后，为实地验证市场环境、考察我们的经营能力与初心，他当即决定专程从青岛赶赴济南，进行深入面谈与现场考察。

那次会面，至今记忆犹新。老董事长吴培生先生真切感受到我们夫妻二人务实严谨的从业态度、踏实肯干的创业精神，以及对本地市场那份沉甸甸的责任感。基于对我们人品、团队素养及区域运营潜力的充分认可，他正式授予我们山东鲁西南区域独家代理权，并殷切嘱托：立足区域优势，坚守品质初心，深耕渠道服务，一步一个脚印把三力士的品牌根基扎稳扎深。

然而，创业开局并不轻松。彼时山东市场已被久龙、奋飞等老牌劲旅品牌深耕多年，格局成熟、客户粘性稳固，三力士作为新品牌，举步维艰。我们没有捷径可走，唯有背起产品样带，走遍鲁西南每一处线下市场，逐户走访渠道商户，面对

面倾听终端客户的需求。被漠视、被拒绝，几乎是家常便饭，但我们始终不曾退缩——耐心解释、真诚服务，把每一位客户的意见都记在心上。为了快速建立优势，我们坚持差异化、精细化策略：备足库存、保障供应，做到竞品有的我们品质更优，竞品缺的我们按需补齐。凭借过硬的产品、稳定的供货和贴心的落地服务，我们一点点打破壁垒，一步步积累信任，最终稳稳留住了第一批合作客户，也打开了三力士在鲁西南的市场局面。

一朝托付，终身坚守。二十多年来，我们始终铭记老董事长吴培生先生的嘱托，以诚信为根、以服务为本，精耕渠道、严控品质，全力维护品牌口碑，用专业的运营能力和极致的服务标准，让三力士在齐鲁大地扎下深根。

时代更迭，薪火相传。如今，三力士已步入新的发展征程，以吴琼瑛董事长为代表的新一代掌舵人，承继了吴培生先生的匠心情怀，更注入了创新进取的时代精神。我们深切感受到集团上下焕发出的新活力，也倍加珍视这份跨越两代人的合作情谊。未来，我们将继续紧跟集团战略步伐，在传承中创新，在深耕中突破，以更开放的视野、更务实的行动，赋能区域市场，与三力士共同书写下一个二十年的共赢篇章。

从市场空白到根深叶茂，从初识结缘到血脉相连，我们与三力士始终彼此成就、共同成长。初心不改，笃行致远——这是我们不变的承诺，也是我们对未来最有力的回答。

聚焦传动创新 共探多元发展新路径 机构调研交流会

2026年7月29日，三力士联合同花顺组织的机构调研交流会在凤凰创新园成功举办。此次活动吸引了来自招商证券、国元证券、禹合资产、哲云基金等十多家投资机构参与，公司董事会秘书何磊先生热情接待了调研团一行，通过展厅参观、产线参观、企业介绍及互动交流等环节，全方位展示了三力士在V带传动、动力冲浪板等领域的深厚实力与未来规划。

调研团首先参观了公司企业文化展厅。展厅中展示了公司自主研发的各类产品，涵盖工业用带、汽车用带、农业机械用带等多个系列，体现了公司在材料配方、结构设计、制造工艺等方面的深厚积累。旁边的展台上，动力冲浪板产品吸引了调研团的广泛关注，该产品国产化生产线已基本完成。

随后，调研团参观了动力冲浪板产线。产线布局合理，工人们正在紧张有序地进行组装和检测工作。



互动交流环节，机构代表们围绕三力士的产品市场情况、天台项目投产情况、动力冲浪板业务和储能业务发展、微型动力系统技术外延规划等议题踊跃提问，公司管理层对各项问题给予细致解答，现场气氛热烈而融洽。

本次机构调研交流会的成功举办，不仅为投资机构深入了解三力士提供了直接、高效的途径，也为公司未来的战略优化征集了宝贵建议，实现了企业与投资机构之间的“双向奔赴”和价值共创。



聚力三力士 逐浪山海间

2025年优秀员工青岛山海之行



8月28日至30日，公司开启了一场以“聚力三力士 逐浪山海间”为主题的优秀员工山海之行。三天里，三力士的优秀员工们迎着海风逐浪、循着石阶登山、踩着沙滩看海、围坐举杯畅谈，把平日里案头的忙碌暂搁一旁，把并肩的同事处成了同行的旅伴，也把一路的山海与笑闹，装进了共同的回忆。这趟旅程，是公司给每一位奋斗者最实在的褒奖。

第一天 邂逅经典青岛

下火车，海风里还夹着细雨。首站登上游艇出海观光，在粼粼波光里远眺“红瓦绿树、碧海蓝天”的青岛老城天际线；漫步栈桥，看白羽海鸥绕着人群翻飞，逗趣互动停不下来；打卡圣弥厄尔教堂外景，踩着欧洲小镇般的马牙石路慢行；再到五四广场与那团旋转的“五月的风”合影，逛一逛奥帆中心等一场橘子海般的落日。更难忘的是退潮之后：大家索性卷起裤脚、拎着小桶下到滩涂摸螃蟹，雨里的赶海比逛街还热闹。夜幕降临，大家各取所好：有人钻进万象城血拼，有人流连云霄路美食街大快朵颐，有人守着五四广场的灯光秀，也有人扎进台东、李沧夜市，做个快乐的海边吃货。

第二天 崂山问道，渔村听涛

酒店用过早餐后，大家第一站来到小麦岛公园。环岛步道海风拂面，大家看海、听浪、拍照打卡，度过了一段轻松惬意的滨海时光。午餐后，前往国家5A级景区--崂山南线游览。大家首先探访道教祖庭太清宫。在千年古柏与袅袅香火之间，感受“全真天下第二丛林”的清幽。随后走进青山渔村。这座入选中国传统古村落的海边小镇，梯田、茶山与海湾层层交织，随手一拍都是电影质感的大片；最后在八水河“海上名山第一”摩崖石刻前合影留念。

第三天 啤酒飘香，满载而归

走进青岛啤酒博物馆，沿着百年时光听一段啤酒往事，隔着玻璃看一眼仍在运转的生产流水线，再接一杯最新鲜的

青岛原浆配一碟啤酒豆，麦香在舌尖炸开；随后漫游八大关万国建筑博览园，红瓦白墙、梧桐夹道，一转身便恍若置身巴黎街角。午后乘动车返回杭州，三天的山海之行，圆满收官。

比风景更温暖的，是背后的心意

这趟旅程能这么顺、这么暖，离不开筹备组提前好些天的细心安排。过夜更舒适：出发前为大家备好眼罩、耳塞、充气枕头、鞋包，动车卧铺上也能睡个好觉，夜里车厢轻轻摇晃，醒来已是清晨的海。健康有保障：晕车药、布洛芬及常用药统一准备，以备不时之需，特殊体质的同事也可自备常用药。早餐不用愁：抵达当天清晨为大家备好面包，动车清晨到站也不慌，先垫垫肚子再开启一天的行程。分组更有



序：一团、二团各设团长，集合点名、途中联络一目了然，队伍始终整整齐齐。

山海有尽，相处无垠。愿这趟青岛之旅，洗去的是疲惫，留下的是笑容；愿归来的我们，眼里更有光，脚下更有力，把山海间的松弛，带回每一个奋斗的清晨。

感谢每一位同行的你，我们，下次再出发！



激扬青春 逐浪前行

三力士雏凤队3周年水上团建活动

8月1日-8月2日，为庆祝三力士雏凤队成立3周年，进一步增强团队凝聚力与向心力，雏凤队全体成员奔赴浙江安吉，开展了一场为期两天的水上团建之旅。在这片青山绿水间，雏凤们卸下工作的疲惫，以乘风破浪的激情和五颜六色的活力，共同留下了一段关于勇气与协作的难忘记忆。

星潮营地全能挑战，释放无限潜能

团建首日，大家抵达了位于安吉的“星潮营地”。作为一处年轻潮流的户外运动网红地，这里不仅风景秀丽，更成为了雏凤队员们挑战自我的试炼场。

活动伊始，队员们体验了令人心跳加速的全透明玻璃滑道。全长2公里、落差超过120米的滑道悬挂于峡谷之间，360度的全景视野与过山车般的急速体验，让尖叫声与欢呼声响彻山谷。

但这仅仅是热身，紧接着的“水上大闯关”环节更是精彩纷呈。大家在摇晃的充气垫与复杂多样的关卡上艰难前行，展现了惊人的平衡能力；而最令人热血沸腾的莫过于“勇气跳水”，队员们站在高台之上，克服内心恐惧，纵身跃入碧波之中，那一刻溅起的水花，是雏凤们突破自我的最美见证。

最后，营地内展开了一场别开生面的“划船拔河比赛”。随着哨声响起，各小队成员整齐划一地挥动船桨，在水面上展开了力量的角逐。号子声、呐喊声此起彼伏，大家劲往一处使，心往一处想，将团队协作的精神展现得淋漓尽致。

魔毯火车奇趣体验，漂流激战欢乐无限

第二天的行程在充满童趣的体验中拉开序幕。大家首先乘坐观光魔毯悠然上山，随即换乘可爱的网红小火车，在叮叮当当的铃声中穿梭于林间，一路欢声笑语地前往漂流起点。

到达“龙出没漂流地”后，一场盛大的水上“湿身”狂欢正式开启。与其说是比赛，不如说是一场痛快淋漓的打水仗。各队队员人手水枪、水瓢，在溪流蜿蜒、水流湍急的峡谷中展开激烈的对攻。

清澈的溪水瞬间变成了“战场”，水花四溅，大家在皮筏上互相“偷袭”、泼水祝福，原本平静的溪潭充满了欢声笑语。哪怕全身湿透，也挡不住大家高涨的热情。这种无拘无束的快乐，让平日里的距离感消融在清凉的溪水中。

彩虹衣装点亮峡谷，共话雏凤未来

本次团建在着装上也别出心裁，主打“彩虹色”主题。各小组队员身着五颜六色的服装，成为了安吉山水

间一道亮丽的风景线。大家根据颜色比例积极装扮，创意十足的“彩虹战队”不仅活跃了气氛，更在轻松愉快的氛围中拉近了彼此的距离。

首日晚间，大家齐聚一堂，举办了“雏凤共创活动”。在温馨的氛围中，队员们回顾了雏凤队三年来的成长历程，分享心得，畅谈未来。这不仅是一次简单的团建，更是一次心灵的融合，为雏凤队未来的发展注入了新的智慧与动力。

共创活动结束后，大家前往餐厅享用晚餐，这里还藏着一个特别的惊喜——为与雏凤队成立日期一致生日的学员们举办了一场温馨的庆生会。当生日歌响起，烛光摇曳，寿星们在大家的祝福声中许下的心愿。这一刻，团队不仅见证了公司三周年的荣耀，也共同分享了个人的喜悦与甜蜜，让每一位雏凤队员都感受到了家一般的温暖与归属感。

三周岁，是成长的里程碑，更是新征程的起点。带着这份从山水间汲取的力量，雏凤队将以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志，投入到未来的工作中，续写属于三力士的精彩篇章！



坚守初心勇担使命 抢险保通纾困惠民

近期，老挝丰沙里省持续强降雨，多地暴发山洪、边坡塌方灾害。路博公司丰沙里省奔代县替代种植项目区内普括村主干道被洪水冲毁，交通全线中断。该道路既是村内群众出行、农事生产的民生通道，也是项目橡胶外运、物资补给的产业要道，道路阻断严重影响当地群众生产生活及公司正常运营。

险情发生后，路博公司立即启动防汛应急处置机制，统筹力量快速开展抢险作业。2026年7月22日，组织中老籍员工联合普括村村民成立抢险队伍，调配大型机械进场施工。全体人员克服路面泥泞、作业环境复杂等困难，连续奋战开展塌方清理、路基回填、沟渠疏通、隐患整治工作，当日完成道路修复并恢复通行，保障群众出行畅通与产业链稳定运行。

长期以来，路博公司紧扣境外替代种植“禁毒除源、产业惠民”核心职责，统筹产业发展与属地社会责任。本次联合村民抢险保通，密切了企民联系、融洽了村社关系，打通了橡胶产销运输通道，稳定了胶农增收渠道，生动践行了替代种植源头禁毒、产业富民使命。

下一步，公司将紧盯雨季雨情水情，常态化开展道路及地质灾害隐患排查整治，完善防汛应急体系，提升防灾减灾处置能力。同时坚守替代种植初心，做强橡胶主导产业，巩固跨境禁毒合作成效，深耕属地民生发展，畅通中老经贸往来，促进两国民心相通，立足实干服务“一带一路”建设，为区域稳定与中老合作贡献路博力量。

