

开启国缘 V9 新征程

“国缘 V9 清雅酱香”号冠名高铁在沪首发

■ 本报记者 何沙洲

近日,由“国缘 V9 清雅酱香”冠名的高铁列车从上海站疾驰而出,在这家同庆的中秋国庆之际,借助中国高铁速度,将国缘 V9 清雅酱香的芬芳,飘香五湖四海,为千家万户满上一杯团圆酒。

今世缘酒业上海营销中心总经理张晓东、华铁传媒集团有限公司副总裁杜劲松等领导嘉宾莅临本次首发仪式,共同见证“国缘 V9 清雅酱香”高铁冠名列车启程。

张晓东在首发仪式上致辞表示,今年是今世缘“十四五”开局之年,更是百亿新征程起步之年。“国缘 V9 清雅酱香”号高铁从上海出发,是今世缘在更新旅程、更高目标下的华丽启程。今世缘人将以勇于跨越的精神、求真务实的作风、奋力拼搏的勇气,共同谱写酒缘大业崭新篇章,为国家和社会贡献今世缘力量。

杜劲松表示,新媒体时代,“酒香也怕巷子深”,华铁传媒很荣幸为今世缘搭建一个优质、



理想的宣传平台,实现国缘 V9 品牌传播的最大化,增强消费者对品牌的了解,以中国速度助力品牌驰骋九州。

“成大事,必有缘”。国缘 V9 积极抢抓高铁这一国家级宣传阵地平台,树立品牌高端形象,将国缘 V9 清雅酱香的品类特性和产品特点,通过车身、海报、行李架、语音播报等数十种媒体,

向目标消费人群实现了长时间、全方位、场景化的品牌信息输出,通过发达的交通网络,从上海出发辐射长三角,走向全国和世界。

自 2019 年“国缘 V9 清雅酱香”在江苏南京上市以来,短短两年时间获奖无数,好评如潮,被中国酒业协会理事长宋书玉称为酒行业的一次“地震”,更被誉为“中国白酒个性化表



达的创领者”。在 9 月 10 日中国酒业流通协会举办的“华樽杯”上,“国缘 V9”荣获“2021 年度华樽杯全国十大爆款新品名酒品牌”,并以 271.2 亿元的品牌价值位列全球酒类产品百强。

从传统酱香中脱颖而出“国缘 V9”愈发耀眼。今年上半年国缘 V9 的销售业绩已经超

“成都造”外骨骼机器人完成智能升级即将投用

当下,在未来赛道的布局上,成都正围绕未来前沿技术,在人工智能、先进计算等 15 个新赛道进行战略布局,塑造未来竞争优势。

近年来,随着分级诊疗、医疗保险等国家政策对康复医疗扶持力度的不断加大,康复医疗产业越来越多地受到社会各界的重视。当康复医学与人工智能结合,将在未来赛道创造怎样的奇迹?成都市科技企业布法罗机器人科技公司(以下简称“布法罗”)给出了答案——通过自主创新,研发以人工智能为核心的智能穿戴设备,实现患者康复训练的实时数据监测。

近日,记者从布法罗获悉,由该企业自主研发的“外骨骼机器人”已经完成再次智能化升级,即将投入使用。新产品将搭载智能化系统,实时监控患者的训练状态,收集的数据将帮助医生为患者提供更加精准的康复方案。

从实验者到测试员 外骨骼机器人助截瘫小伙重新站起来

2013 年 12 月,25 岁的林寒因为一场意外双下肢丧失行动能力。之后的几年,他虽然不断辗转于全国各大医院寻求康复治疗,结果始终不尽如人意。

2015 年,在家人的鼓励下,林寒开始到医院接受正式的康复治疗。在四川省八一康复中心训练时,医生告诉林寒,电子科技大学研发出了能让瘫痪者站起来走路的设备,正在医院招募穿戴实验者。于是,林寒毅然报名参加,成



● 随着对“外骨骼机器人”使用方法的进一步掌握,林寒能够较为熟练地行走

为第一位成功穿戴布法罗外骨骼设备的截瘫患者。

经过不断摸索、尝试和练习,林寒奇迹般地站了起来,随着对“外骨骼机器人”使用方法的进一步掌握,林寒甚至能够较为熟练地行走。同时,他也从最初的实验者成为了布法罗产品的长期志愿测试员。

2015 年,在全国第九届残运会暨第六届特奥会开幕式上,林寒作为火炬手,借助外骨骼机器人成功从轮椅上站起来,一步一步,用双脚完成了火炬传递。那一刻,让无数截瘫患者看到,站立行走不再是遥不可及的梦。

穿戴更加便捷安全 智能化系统实时监控康复状态

科技在不断创新进步。日前,记者从布法

罗了解到,结合人工智能前沿技术,外骨骼机器人已经实现了提档升级。新一代外骨骼机器人不仅穿戴舒适性比以前更好,同时还搭载了智能化系统,可以实现患者康复训练的实时数据监测。

通过康复器械,可以实时监控患者康复状态,左手右手智能一键切换,三维六自由度虚拟增强训练、减重状态下踏步训练……走进布法罗的科技实验室,几个矗立着的康复器械,有点像我们平常在健身房使用的健身器材,却又与众不同,每一个连接处都与我们的身体运动相吻合。

“本次最新面世的布法罗康复机器人一共有三款,分别为:上肢康复机器人、下肢智能反馈训练系统、上下肢主动训练系统。主要投放在医院、医疗机构以及养老机构等场所。”据布法罗机器人技术人员介绍,每一款机器人所针对的领域与效果各异,可根据使用者的实际情况提供更为有效的康复帮助。

记者了解到,本次三款机器人可以通过智能化系统,将康复治疗过程与康复医师进行联动,通过压力传感器、编码器、扭矩分析算法等方式,实时监控患者训练状态,以达到精准康复的效果。评估的数据可指导康复师对被动训练参数的设定,多次产生的评估数据还可以更直观地展示康复的进展。

在每次测试完后,林寒都会以一位用户最直观的感受为设备提出改进意见。对于第三代康复机器人,他认为在穿戴便捷上做了很多优化,自己一个人从轮椅转移到外骨骼上,穿戴

完成只需要几分钟时间。和他相同受伤部位的患者都可以自己独立完成。安全性上也增加了一台安全支架,高位截瘫偏瘫患者都可以使用。

在布法罗工作的 5 年间,林寒见证了康复机器人产业的一步步壮大与相关科技产业的一次次进步。“外骨骼机器人对于我们脊髓损伤患者来说具有划时代意义,以前受伤后只能长期坐轮椅或者躺床上,就算有一些支具能帮助我们站立,都没有像外骨骼机器人一样以一种拟人化步态正常行走康复训练。随着科技的进步,我觉得外骨骼机器人以后可以不光让患者动起来,未来患者一定可以跑起来。”林寒说。

第五代机器人已经进入研发 把产品逐步引入社区家庭

2015 年落户至今,布法罗公司已经在成都天府新区度过了 6 年,从布法罗外骨骼原理样机 V1.1 诞生,到 V2.1、V3.1、V5.0,布法罗康复机器人不仅帮助林寒成功完成了第九届残奥会火炬传递,也帮助许许多多因为患病而失去了运动能力的人重拾希望。

“2010 年,布法罗创始人程洪教授从海外回到成都,加盟电子科技大学任教。在八一康复中心,程洪教授看到不少残疾人,这给他带来很大触动,由此有了创业的想法。”布法罗执行总经理范新华表示,当时国内相关领域的研究还是一片空白,但既然创始团队掌握了相关

技术,再背靠电子科技大学强大的研发实力,团队完全可以借助外骨骼机器人技术,实现科技服务社会。

研发攻关中需要克服很多难关,一切都要从零开始。没有任何参考,布法罗团队只能通过研发人员对外骨骼功能的理解,一步一步搭建起完整的系统平台和核心算法。功夫不负有心人,2013 年研制出样机,2015 年研制的第三代外骨骼机器人实现了在患者身上的穿戴测试,这是国外外骨骼机器人研发周期的 1/3 甚至 1/6。

但这还远远不够。“攻克技术难题后,我们加速推进产业化进程,成立布法罗,把技术成果转化产品推向市场。目前,我们的多款产品已获得国家食品药品监督管理局认证。布法罗一定要做出让老百姓用得起的普惠产品。”范新华说道。

从一个产品到十几个产品,从信息孤岛变成数字互联、可视智能的一套系统……目前,布法罗的技术已在国内多个医院落地应用,赢得市场口碑的同时,也正在让越来越多的患者享受到精准康复给生活质量带来的巨大提升。

“我们正在研发第五代外骨骼机器人——利用人机交互技术实现用大脑意识控制机器人执行指令,实现精准康复。”范新华表示,接下来,布法罗将进一步完善产品布局,并将根据市场需要,逐步把产品引入社区甚至家庭,让更多残疾人、老人真正享受到高科技带来的便捷。

(曹渐源 / 文 图片由受访单位提供)

企业家自述(长篇连载之一百四十二)

王建明:动力大王的传奇故事

我重点向各位介绍的是玉柴“九五”期间经历的调整。

“九五”期间,玉柴的调整有管理调整和产品调整两大重点。管理调整的核心是提高产品的可靠性。玉柴于 1992 年为迎接复关的挑战,在全公司范围开展了大讨论、大动员,在质量意识、思想观念大幅度提高的基础上,开展了一个产品可靠性三级跳系统工程。计划分三个阶段,第一阶段实现 3 万公里无故障,第二阶段实现 10 万公里无故障,第三阶段实现 30 万公里无故障。以这个系统工程为核心,横跨“八五”和“九五”,玉柴一直在进行管理的调整和整顿。应该说,在“八五”期间,我们基本上实现了第二阶段的目标,无故障间隔里程达到 8-10 万公里。“九五”期间玉柴连续打攻坚战,从 1985 年到 1990 年,围绕 30 万公里无故障这一目标来做工作,现在平均无故障间隔里程已经达到 20 万公里以上。围绕可靠性三能跳系统工程,我们开展了一系列相关的子系统管理工程。

管理调整的第二个方面是贯标。玉柴对 ISO9001 标准的贯彻非常认真,它有效地抑制了随机故障和系统故障,对产品质量的提高起了很重要的作用。

“九五”期间,玉柴在产品调整方面下了大功夫。首先对 6105 机作了调整。此机在“八五”期间成功地改造为 6108 柴油机,功率从原来的 143 马力提高到 160 马力。“九五”期间又请 FEV 公司对 6108 作了进一步改造,功率增大到 210 马力,排放稳定达标欧 I,去年年末已经过验证。6108 现在又在做第三次改进,这一次的目标是把功率提高到 260 马力,不电控排放达到欧 II,同时做好四气门的设计,增加高压共轨排放达标欧 III。不电控达到欧 III 标准的实现时间为 2000 年年末,大约再花一年半至两年时间实现上述全部目标。

产品调整之二是改造 6112 柴油机。6112 是福特公司 1985 年投放市场的重型柴油机,1985 年开始生产,至 1991 年停产,在美国的保有量为 30 万台。福特生产 6112 的原厂,1992 年被玉柴买下,包括全部软件、硬件、铸



件的模具以及专业配件的制造模具。此机原来的特点是可靠性好、低温起动力好、噪音低、排放达到 1992 年美国加利福尼亚标准。买回玉柴后,我们做了低油耗改造以及大幅度增加它的低速扭矩。本项目由波许、玉柴与美国西南设计院三家紧张合作了两年,预期目标全部达到。改进后的 6112 机在 1999 年正式问世,投放上海后反响比较好,1999 年一年上海客车就用了玉柴 6112 机 600 台。

6112 经过适用性改造后,于 1999 年 11 月经由国家机械局指定和国家环保局认可的襄樊检测基地检测之后确认排放达标欧 I。

6112 柴油机正在进行的改造,是把最大功率自 270 马力提高到 330 马力,2000 年内实现不电控排放达标欧 II,一年半以后完成四气门加高压共轨和电喷的改造,目标是排放达

标欧 III。

1999 年,玉柴还完成了 6108 天然气与柴油双燃料样机,完成了 6112 电控样机(国内方案),完成了自己开发的 6108 四气门试验样机。除此之外,玉柴还与荷兰公司商定了 CNG、LPG 单燃料发动机的合作开发计划,这个计划特别突出了关键零部件国产化问题,为的是使这一先进技术在中国真正具有使用价值。

1999 年玉柴在发动机的出口上出现了一个较大跃增。在此之前,玉柴的出口主要是小型挖掘机,发动机特别是车用机长年出口数量没有突破过 100 台。1999 年玉柴 6108 柴油机的出口跃增到 1300 台,主要是出口古巴、越南。面对未来,玉柴下一步的一个主战略是打出口战。国内的市场已越来越小,二十一世纪号称中国的世纪,外国人把中国看作是一个大

市场,我们应当还它一个对等,这才既公道,又主动。玉柴非常愿意和客车整车厂、载重车整车厂共同商讨出口大计。本月 26、27 日,玉柴出口工作组将在北海召开。我曾经听到一个兄弟厂说已经有 3000 台客车的出口计划,我许了个诺,我们在期、量、质三个方面保证满足整车厂的一切要求,对售后服务问题,我们保证做到兵马未到粮草先行,即做到车子没有到,我们的零部件、人员和培训先到。

对于客车低底盘的问题,我非常愿意在这次会议上听取大家的意见,必要的话,我们被迫增加卧式发动机,以配合低底盘客车的生产。

我诚邀各位领导和代表到玉柴视察,请大家给予批评、指正。谢谢大家。

在 2000 年技术服务工作年会上的讲话 (2000 年 3 月 11 日)

还是八股文吧,从态势讲起,再讲对策,然后讲对策细分。当然,我们是企业,讲态势不会讲国际形势,也不会讲国内形势,只能是围绕我们共同创办的玉柴事业来看一下市场的状态和走势,叫做态势。

回忆过去,1989 年玉柴曾对态势作了一个分析,由于比较准确,全年就主动。态势的把握是重要的。玉柴现在的态势如何?我觉得可以用这样几句话来概括,就是“生机涌动,商机涌现,竞争迭起,催我奋进,逼我外向”。

生机首先是来自社会的进步,来自正确的政策导向之下的市场需求。我们国家是在进步,比如在去年终于通过了“费改税”,还有就是近年来对环境保护提出了越来越高的要求。国家通过立法,通过监督,使人感觉到环保要求无处不在,无时不有,这是国家进步的标志,是民族进步的标志。“费改税”、讲环保这一类正确的、进步的要求,为玉柴带来了涌动的生机。“费改税”后,靠小马拉大车,靠超载,靠靠定额吨位,明明是 5 吨车,非要把它搞到 1.9 吨;什么 10 吨标 8 吨,8 吨标 5 吨,5 吨标 2

吨,2 吨还不行,有的还标到 1.75 吨,像这种故事恐怕不能再讲下去了。“费改税”之后,长途运输成本要降低,只能依靠重型车,重型车的吨位越大,功率越大,运输的成本相对来说越低,这一要求吻合玉柴发动机功率不断提高的优势,吻合玉柴发动机近几年所作的工作和准备。讲环保,吻合玉柴近年来在发动机尾气排放方面一直在做的努力,我们的 8 个机型现在已经达标欧 I,这是由国家机械局和环保局联合认可的权威机构检测认定的。就如我们说玉柴的 6112 早在 1991 年就达到 1991 年美国加州排放标准,是有加利福尼亚专职机构检测报告为凭据的,又如我们宣布 6108ZQB 和 6108ZQ 达标欧 I,是有德国专职检测机构检测报告为凭据的。什么意思?说的是玉柴的达标是能够负责的达标,是真正的达标。

第二叫商机涌现。对玉柴而言,今年出现了“四大跃增”的可能性,一叫重机跃增,二是轻机跃增,三是出口跃增,四是通机跃增。玉柴重机经过了 7 年之久的努力,1999 年进入了稳定产销的状态,上海公交和柳州汽车厂为我们现在客车跟载重汽车方面撕开了市场的口子。现在形势很好,德国的泵、巴西的毛烘供不上,造成产品脱销、用户排队。今年 6112 从 1000 台可以跃增到多少,现在保守的估计应该是 4000 台,如果是大家齐努力,在各个方面,特别是在根系的变虚为实方面,工作卓有成效,重机也可能跃增达到 6000 台。这是重机跃增的可能性

轻机在作了几年的准备后,今年 4110、4110 增压、4108 这些车子也会逐步进入稳定的产销状态,跃增自呈必然。

去年玉柴的发动机出口实现了大幅跃增,历史上,玉柴发动机每年出口从来没有超过 100 台,去年跃增到 1300 台,在古巴、越南市场撕开了口子,在中东、非洲及东南亚其他国家都有非常积极的反响。这个月底,埃及的一个非常重要的代表团要拜访玉柴,探讨我们的发动机进入中东和非洲 21 国的可能性。

(此文系本报整理,待续)