

投影仪“小巨人”攻克成像“大门道”

建行金融加码融资提质

于行业顺势时拓渠道 于行业逆势时优产品

中国建设银行
广东省分行 特约

金融扶持 专精特新
进行时

专精特新企业是中国未来经济增长的重要落脚点，也是经济转型和高质量发展的动力源泉。这些企业的升级和进步离不开背后市场资本的助力。就在工信部最新出炉的第四批国家级专精特新“小巨人”企业（以下简称“小巨人”）名单里，广州瑞格尔电子有限公司（以下简称“瑞格尔”）成为投影仪生产商的佼佼者位列其中。

对于10年前集资200万元开始创业的瑞格尔创始人兼总经理徐宝山来说，从一家30人团队的初创企业到2022年销售额预计突破5亿元的行业领军者，企业发展之道是“于行业顺势时拓渠道，于行业逆势时优产品”，而在企业跃升突破之际离不开的是金融助力。其中，建行广东省分行（以下简称“广东建行”）等机构作为金融扶持政策的“托举者”，在融资支持和金融服务方面帮助瑞格尔打开了新局面。如今，这家“小巨人”正朝着10亿元销售新目标冲刺。



“小巨人”瑞格尔正朝着10亿元销售新目标冲刺

文 羊城晚报记者 杭莹 戴曼曼 孙晶 图 羊城晚报记者 潘亮

在众多瑞格尔员工的眼中，徐宝山是一个具备大格局、拥有绝对决策魄力的人。2005年，徐宝山进入了彼时属于投影仪行业龙头的一家企业，仅用3年的时间就从销售员成为副总，负责海外市场开拓。2013年，该企业由广州花都迁至苏州，有不少员工并不想离开。而早就有创业梦想的徐宝山敏锐地发现了机遇，和3位合伙人集资200万元创立了瑞格尔。

初创企业面临着不少困难。瑞格尔总经理助理张琪桦

留在花都 开启投影仪创业梦

告诉记者，一位和瑞格尔合作多年的生产线厂家曾经透露：“我还记得10年前徐总找我买生产线，几万元的一条生产线要和我来来回回讨价还价好多次。说实话，那时候从企业实力来看，瑞格尔还真的不被竞争对手放在眼里。”曾经深植海外市场开拓销路的徐宝山并没有气馁，凭借对市场的熟悉、充沛的销售经验和对技术的理解选择主攻海外市场。很快，瑞格尔建立了多元化的营销渠道。2015年国内

电商开始崛起，瑞格尔随即大力拓展国内的电商渠道。截至目前，线上B2C+电商平台仓+线上分销商+线下销售模式构成了瑞格尔的营销战略。

在投影仪行业，贴牌是普遍玩法，但在徐宝山的眼中，这并不意味着产品可以不精不优，更不意味着瑞格尔就只能是一个生产商，而不能成为投影仪发烧友心目中的优质品牌。技术攻克、品牌自建始终是瑞格尔的战略目标。

从跟随到领跑 靠研发引领国货新潮

痛点。国内大范围使用的开放式光机，外部灰尘容易进入成像系统，而传统的DLP投影仪技术一直在美国垄断之中，且其售价高昂，也很难覆盖到大多数的消费者。在这一背景下，瑞格尔坚定通过研发创新引领国货新潮，做消除行业痛点的国货突围。

但让灰尘无法进入成像系统，这句看似轻飘的话背后却是万重山般的技壁垒全与难关。既然开放式腔体易进灰，那就做成密闭式；但在密闭的腔体内，液晶屏投影出的信号画面如何通过光路，并从镜头中投射出来，并且能够保障散热良好运行，不至于烧毁机器或导致使用寿命，这些问题都亟待攻克。

灰尘进入设备影响成像效果一度是投影仪行业长久依赖的

“怎样快速散热，是投影仪

研发中的重要阶段。”张琪桦表示，与此同时，以往的开放式腔体，是在底壳中插入元器件到指定位置后不再进行调试，而密闭式腔体实现了模组一体式，无法进行后期的再调试，这对光路设计提出了更高的要求。

为了解决这两个难点，让灰尘无法进入成像系统这一希望能够成功实现，瑞格尔研发团队耗时一年，投入300多万元，研发出了专门的制冷芯片，以及更科学的光学设计。为了进一步提升品质，瑞格尔搭建了首家LCD投影千级无尘车间。但在徐宝山眼中，到这一步并不够，目前的密闭式腔体需要更加精细化、精密化，“要把它做成一个工艺品，而不是内部件”。

融资更融智 金融助力高质量发展

关注LCD投影仪的人都知道，投影仪的分辨率和镜头有很大关系，越是小型投影仪，分辨率要保持较高水准就越难。2020年以来，疫情让“宅经济”开始涌现，上网课、在家看视频等行为的激增让高品质小型投影仪的需求暴增，作为全行业第一家做出5英寸LCD投影仪的供应商，瑞格尔成功在同行后知后觉开始研发时占据了市场，“最高的时候每月出货量有四五万台”。张琪桦透露。

销量激增的企业扩产，以及疫情之下客户账期的拉长甚至翻倍，让瑞格尔的资金一下子紧张了起来。机缘巧合，徐宝山在2020年与广东建行“相识”并成功“牵手”。“当时我们需要不断扩大量生产线，但无尘车间的建设投入了1000万元，还有很多供应商等着我们发货款，真的很急用钱。”张琪桦表示，当时建行广州花都风神大道支行了解到情况后，经过实地调查后，迅速制定了特色融资方案，额度高、利率低、贷款速度快，及时解决了企业的燃眉之急，让瑞格尔有更多的资金跟资源投入到新的产业布局、升级改造中，增强了企业信心。

“从递交资料到银行放款，耗时不到1个月。”据张琪桦回忆，不仅放款速度是以往和银行合作中最快的一次，同时也为企业带来更多多样化的融资建议。为落实金融支持高新技术、专精特新企业发展，广东建行根据瑞格尔的企业自身特性，为其开辟绿色通道，提供包括外汇结算落地、收汇结汇、科技创新贷款等符合创新型企业需求的全生命周期金融服务，帮助企业在投影仪专属赛道实现高质量跨越。

目前，在LCD智能投

影仪领域，瑞格尔的市场占有率在15%以上，处于行业排名前十。下一步，瑞格尔拟在花都建设3万平方米的千级无尘车间，并建设国内首家LCD智能投影产业园，进一步整合上下游资源，提升生产效能。

金融助力专精特新，不仅是融资更要融智，广东建行正是践行了这样的理念。为助力“专精特新”企业发展，今年5月，广东建行联合广东省工业和信息化厅推出了“专精特新”企业综合金融服务方案，围绕服务广东省专精特新、单项冠军企业发展，向方案专属服务对象提供不低于2000亿元的专项综合融资支持，为满足企业日常经营、固定资产购置、投资联动、企业并购、人才服务等方面全方位需求，量身打造专属产品体系。

数据显示，截至7月末，广东建行已为全省（不含深圳）1904户专精特新企业投融资81亿元。

此外，根据企业的成长规律和发展特质，广东建行还设计推出一系列特色增值服务，为“专精特新”企业打造专属融资服务平台，通过举办“智造之光”企业研修班和投贷联动路演活动等，支持企业与高校、科研院所创新产学研合作方式，打通企业与金融、技术、资本等资源精准对接的新通道。

“通过进行申报政策解读、资本市场辅导和建行相关金融服务介绍，能更有效帮助‘小巨人’企业找准未来发展的快车道。”在广东建行统筹组织下，7月建行广州分行举办的“直达‘北交所’，助育‘小巨人’——专精特新”助企政策宣讲会，为现场参会的二十多家企业代表带来耳目一新的“融智”观感。

中欧新动力混合型证券投资基金(LOF)荣膺“金牛奖”

第十九届“金牛奖”评选结果出炉，由中欧基金经理王健管理的中欧新动力混合型证券投资基金(LOF)荣膺“七年期开放式混合型持续优胜基金”。这是该基金继2019年度“本基金·偏股混合型基金七年期奖”后，再度斩获长期大奖。

展望未来，王健认为A股市场仍然具备结构性的机会，国内货币政策和财政政策处于宽松态势，中长期可持续关注具备国产替代进口能力的高端制造业及受到疫情影响未来存在边际改善的信息服务等行业。(杨广)

助力乡村振兴“邮”我行
——中邮保险广东分公司
举办“邮未来·邮希望”研学体验夏令营

百企帮百村，国企有担当。中邮保险广东分公司传承百年邮政，根植“连接美好生活，守护千家万户”理念，走进连山壮族瑶族自治县，与永和镇永梅蒙峒古村结对共谱乡村振兴曲，充分彰显国企担当。

8月25日至27日，中邮保险广东分公司组织了来自30多个不同家庭的小学生，开展三天两夜的“邮未来·邮希望”研学体验夏令营活动，以体验式教学、情景式教学等方式，引导小学生们走进蒙峒古村、走进自然，深入了解乡土人情和民族文化。

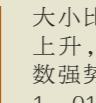
本次研学夏令营课程丰富，有国情教育课、农耕体验课、生活实践课、民族课文，以及定制的财富管理启蒙课，在小学生他们心中种下了文化自信与财富管理的种子。国情教育课程令小学生感受到了美丽乡村的建设与变化，他们互相展示自己对美丽乡村建设的独特设计与见解；农耕教育使他们明白了“锄禾日当午，汗滴禾下土”的劳动艰辛，他们纷纷表示，希望父母有机会能品尝到他们的劳动成果；民族文化教育课程通过参观民族服饰展厅和壮瑶婚礼展厅、体验农村赶集、学习制作非遗文化山歌子手工品等方式，培养了小学生们的民俗文化热情与兴趣；财富管理启蒙课引导他们养成良好的风险保障和规划意识。

结营时，中邮保险广东分公司活动负责人表示，中小学生是祖国的未来、希望，通过本次活动，他们目睹美丽乡村建设成效，接受风险管理等财富管理知识启蒙，体验少数民族文化和乡村农耕，在心中早早种下“乡村振兴靠大家”的种子，把服务乡村振兴的“薪火”传递下去。接下来，中邮保险广东分公司将持续秉承初心，以守护每一份美好、每一份成长为己任，为每个家庭带来更好的品牌体验。(文/黄琳雁 杨广)



奇数强势
连号隐身

金手指



——析体彩玩法走势

大乐透：前区：大号强势，大小比关注3:2防4:1。和值上升，关注90—120之间。奇数强势，关注奇偶比3:2防4:1。012路关注：1:2:2。连号隐身，关注散号。后区首防双小、双偶组合，次防双大、双偶

组合。

7星彩：012—873—962—324—210—034+3、6、7。
排列3：精选号码三注：725、214、012。
排列5：精选号码三注：12875、09734、34920。(加纯)

彩民故事
瞬间(上)



插图
采样

广州资产管理有限公司与中国银行股份有限公司广东省分行债权转让暨债务催收联合公告

根据中国银行股份有限公司广东省分行（下称“中行广东分行”）与广州资产管理有限公司（下称“广州资产”）签署的《个人不良资产转让协议》，中行广东分行对《公告清单》（详见附件）中所列的债权及其附属权利，依法批量转让给广州资产，中行广东分行及广州资产将各自承担各债务人及保证人（如有）以相关法律责任。

广州资产作为上述债权的受让人，现就公告清单中所列债务人（包括债务承继人），从公告之日起立即向广州资产履行主合同及有关书面文件约定的还款义务及其他相关责任。

特此公告。

公告清单

共计91户、98笔，数据统计截止至2022年3月31日，单位：元

序号	借款人名称	身份证号码	贷款账号	贷款本金	贷款余额
1	江*宇	342921****251318	675672424242	274,000.00	299,806.67
			666729362666	200,000.00	213,576.25
2	李*	44103****194210	686673048212	8,350.21	8,765.51
3	李*洪	522121****242611	696729364925	104,000.00	111,203.06
4	黎*荷	440623****195988	653572954378	230,000.00	245,627.74
5	覃*英	320321****201829	702971279393	500,000.00	534,531.61
6	林*娟	362220****150226	705572464333	500,000.00	566,883.83
7	田*	510521****085663	70073261342	500,000.00	561,738.69
8	林*娟	450521****176119	650972255527	500,000.00	559,248.23
9	史*凡	320386****131243	64837280640	500,000.00	559,098.26
10	尤*毅	441018****306419	686702176411	488,151.23	546,623.23
11	殷*	360622****030119	686702376303	475,000.00	534,694.96
12	周*	130921****260911	654872816055	475,000.00	531,371.42
13	王*祥	500236****026665	657472176708	471,899.77	530,290.76
14	钟*英	440224****190480	717211257187	474,963.93	528,888.01
15	谢*仪	441900****236784	636673926000	500,000.00	520,275.50
16	郑*林	420625****241021	661372780861	475,000.00	520,022.02
17	甘*艳	362320****283526	7473285765	474,994.59	518,830.48
18	谢*伟	362132****290003	645772523767	475,000.00	518,830.48
19	谢*霞	441981****091617	6847242331	464,044.61	513,827.53
20	周*浩	360520****061315	657567299865	475,000.00	507,486.20
21	林*坤	441781****051430	675672535856	472,000.00	507,481.73
22	张*凡	360430****02411X	678072386000	476,000.00	512,962.30
23	苏*权	510623****286517	687372908972	475,000.00	509,407.42
24	梁*仟	440881****091617	6847242331	464,044.61	513,827.53
25	周*浩	360520****061315	657567299865	475,000.00	507,486.20
26	尹*雄	441900****061516	695272873030	472,000.00	507,496.20
27	黄*	350124****292754	735472326115	460,784.47	506,219.35
28	陈*	510902****084539	661937302411	474,994.96	506,055.34
29	陈*伟	522225****10673X	679672578523	464,305.48	507,679.81</