

# 印刷厂进口设备里“刷”出的“小巨人”企业

## 一套房抵押了7次，从一无所有到负债累累的创业史

文/羊城晚报记者 杭莹  
图/羊城晚报记者 许张超

小工厂拿到了英特尔的订单

创业就是从一无所有到负债累累

96个日夜的无休止精心研发智造后，全球首台1200mm宽幅one-pass UV喷墨数码印刷设备研发落地成功，此项设备又刷新了行业内的记录。这台设备正是广州市普理司有限公司(下称“普理司”)董事长林小博带领团队打造的。而与此同时，普理司印度团队正在参加9月13日-15日举办的美国芝加哥标签印刷展览会。通过这次展会，普理司成功在全球商贸板块上又拓展了一块新领域。

坐落于广州市黄埔区的普理司，是一家机器视觉系统整体解决方案、数字化UV喷墨印刷等生产集成、智能制造设备公司。从在报社实习时敏锐发现印刷机内的“商业密码”，到带领创业公司发展成为国家级专精特新“小巨人”和黄埔区瞪羚企业；从设备遍布中国区域，到将国产设备带向世界；林小博用了整整10年的时间。对这段创业经历，林小博笑称自己是“从一无所有到负债累累”。

对黄埔区这片孕育了大量优质高新技术企业的土壤，林小博感到无比幸运与满足。他告诉记者，2021年度，普理司享受了近680万元的研发费用加计扣除，今年上半年则是37万多元的出口免抵退税。除了真金白银的补贴外，黄埔区(广州开发区)税务局针对特定中小企业推出的各项专属服务，都让自己真切感受到了税务部门的“办实事”。

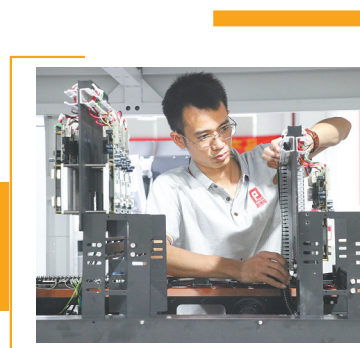
“我实习的第一天就被分配到了擦印刷机的活，对印刷机里的视觉检测设备充满好奇，觉得很神秘。”当被问起创业初衷时，林小博向记者分享了自己大学实习的经历。当时的老师告诉他，这个设备是以色列进口的，值好几套房子。大受震撼的林小博开始研究起了这个“宝贝”，认为这个仅由相机、电脑、光源组成的设备竟然能值几套房子，市场空间很大。创业的念头由此萌生。

2012年，林小博和几个合伙人成立了普理司，正式进军视觉检测设备领域。没有基础和资源，就从机器设备的标签上去寻找对应的供应商；没有资金，就抵押房产来进行研发投入。说起此事，一旁的广州市普理司有限公司总经理、也是林小博的太太刘璐笑道：“我们有一套房产前后抵押了7次，从30多万一路涨到200多万。”

起步总是艰难的，产品研发后需要市场检验，但彼时机器视觉AOI设备系统的主阵地在国外，国内产品普遍刚起步。为了开拓市场，林小博只能牺牲利润，将设备免费提供给客户使用，从“0”开始一步一步脚印打开市场。

普理司主攻的是机器视觉AOI设备系统整体解决方案，能够通过机器视觉技术提升客户产品自动化生产水平、提高质量管理检测与产品质量、节约生产成本。生产研发投入大、技术壁垒高。但实际发展中，对普理司而言最难的不是技术攻克，而是客户的有色眼光。“国产三四十万的肯定就是质量不行。”林小博表示，扭转刻板印象是很多国产制造替代中必须要走的一条路。

当然，也有开心的事。成功和英特尔合作就是其中让人很自豪的一件。“当时英特尔在全球寻找可以



生产车间

做视觉解决方案的工厂，我就尝试给英特尔美国发邮件，表示我们可以解决。同时还说我们公司太小了，你可能看不上。”谈到这里，林小博有些激动地表示，对方给的回复让他深受鼓舞，坚定了深耕技术的决心。

“我们尊重的是技术，只要技术能达到要求，我们照样会尊重你们的产品。”这是英特尔给普理司的回复。随后，普理司团队被邀请去英特尔公司，成功地帮对方解决了很多知名公司没办法解决的问题。英特尔对普理司团队表示了高度认可，并采购了6台普理司的机器视觉检测设备。

十年磨一剑，默默耕耘路。目前，普理司已经成为机器视觉检测领域最受瞩目的品牌之一，机器视觉检测细分领域头部企业，在国内拥有超过20%的市场占有率。林小博成功带领普理司在全球17个国家建立售后服务中心网点，并在印度建立普理司工厂。“8年前，我们在一个国际展会上和以色列厂商PK技术，我们失败了。但现在，我们可以很有底气地战胜对方。”林小博告诉记者。

通过购买源部件进行设计、组装，普理司实现了国产替代进口，其旗下产品直接购买进口整机设备价格降低了50%-60%。在机器视觉检测领域开花之后，林小博又在印刷厂里发现了新的“商业密码”。这次，他决定“死磕”进口数码印刷设备。

仿佛复制粘贴一般，同样是天价的进口设备，貌似看着不复杂，但要攻克的难题很多，于是研发2.0之路就这么开始了。但这次，研发投入的烧钱程度远远超出了林小博的预期，甚至翻了好几番。“创业就是从一无所有到负债累累。”面对记者的提问，林小博说出了一句经典台词。

在普理司的展示区内，刘璐向记者展示了公司在数码印刷方面的核心技术产品奥比达压电式数字

UV喷墨印刷机生产出的烫金喷印标签。其打印的产品图像栩栩如生、十分精美。而在一旁，“生产者”正在不停歇地工作中。刘璐介绍，其压电式喷墨数码印刷机90%以上的原材料无需任何处理即可直接生产，非常适合工业化柔性生产和大批量工业化定制需求。

产品是精美的，但研发过程是痛苦的。设计方案不成熟、成品和设想功能大相径庭等都是兵家常事。林小博坦言，自己是靠着已经成熟的机器视觉检测这一品牌的盈利来支撑数码印刷生产线的研发投入。“做一个企业，不踩坑是不可能的。人、技术、专业程度……都没有一帆风顺。”尽管心疼支出，但在刘璐的支持下，林小博很看得开。

林小博告诉记者，普理司的研发人员占比近35%，而且几乎都是

5-10年工作经验的“老手”。在研发投入上，普理司近15%的研发费用也远超行业内大部分的同类型企业。林小博坦言，正是因为对国家经济形势和政策扶持的信心，才敢让他投入大量资金和人力去做研发。

目前，数字印刷还处于全球起步阶段。普理司在销售品检机过程中，逐渐洞察到了市面上印刷客户群体的痛点。团队针对性地开发设计新的机器设备，以便满足客户的不同需求。并随时根据行业市场趋势、设备功能不断改善创新。市场是检验产品品质的唯一标准，很快，普理司生产的数码印刷机在国内高端数码印刷机市场占有率高达30%。近两年，普理司正在不断开拓海外市场，这次参加的美国芝加哥标签印刷展览会就是其中拓展关键版图的重要步骤之一。

“小巨人”企业专享税务定制服务

此外，还享受了黄埔区税务局针对特定中小企业推出的“专办办税通道、专项需求征集、专门沟通渠道、专享税费优惠、专业诉求响应”专属服务，加入了“穗税连心-中小企业专属服务群”。这是黄埔区税务局专门为“专精特新”企业等各类企业打造的专属服务。群内企业可享受“税务管家+专业分包+日常答疑”快速响应的服务。目前，黄埔区内现有的约32家国家级专精特新“小巨人”企业都纳入了“穗税连心-中小企业专属服务群”。

2019年，普理司获得了1亿元的天使轮融资，由于近几年的疫情影响，普理司的营收受到了一定程度的影响，由最高的1.3亿元下滑到了7000万元左右。但随着疫情的常态化，林小博表示今年的营收会逐渐恢复。2021年，普理司依旧获得了3亿元估值。面对是否有上市计划的提

问时，林小博表示这是一个目标，但目前不着急。“这是一个水到渠成的事情，等我们准备上市了，税局也会有对应的指导和税务规划给我们。”

一直以来，广州市黄埔区(广州开发区)税务局都很重视对拟上市企业和上市企业的税费辅导和服务。今年7月，黄埔区税务局与广州开发区金融工作局签署了《税收服务重点人群 促进资本市场健康发展合作备忘录》，再提升对上市公司、拟上市公司、私募基金投资机构等资本市场领域市场主体服务和监管实现共治共享。

让中国制造迈向全球，一直是林小博带领普理司向前的“小目标”。“以前人们只说欧美产品靠谱，现在也会说中国制造靠谱。”林小博说。参加过美国芝加哥标签印刷展览会的陈璐与普理司团队，又离这个“小目标”更近了一些。

# 金融扶持“专精特新”

## 招行广州分行助力企业展翅腾飞

专精特新企业是增强我国制造业核心竞争力的“基石”，为稳经济提供了重要支撑。招商银行广

州分行坚决贯彻落实中央决策部署，立足保民生、保稳定大局，切实扛起稳经济的使命担当，持续创新

金融产品，打好金融“组合拳”，为实体经济高质量发展提供有力支撑。

创新产品支持企业融资融通

制造业是立国之本、强国之基、富民之源，是经济社会高质量发展的命脉所在。针对专精特新客群特点，招商银行推出专精特新入池贷，并设立专精特新专项融资额度200亿元，为不同级别的专精特新企业提供金额最高3000万元，期限最长3年的信用贷款，担保方式多样，用款形式灵活，办理手续便捷。

广州×科技有限公司(化名)成立于2008年，主营芯片封装焊材料研发生

产，具备了国内顶尖的封装材料生产工艺，产品主要应用于军工、半导体、消费电子等行业。企业营收规模逐年增长，年收入复合增长率超过50%，现有生产线已不足以支撑日渐增长的订单需求，企业决定扩产能。了解到企业的实际情况，为了使实控人潜心研发，深耕主业，招行广州分行针对企业实际需求，为企业制定了详细的配套方案，包括为企业提供3000万元综合授信，以应对日常流

动资金需求。招行联合其他银行组成银团贷款，为企业扩产新项目融资2.3亿元；引荐在军工及半导体方面有丰富经验的投资机构，为企业2023年启动B轮融资计划做准备；上线招行新福通系统，更好、更全面解决100多名员工的日常管理服务需求。有了招行的助力，企业解决了资金及经营管理方面的迫切需求，新工厂已设计完毕，计划于2023年动工，目前该公司上市辅导已提前进入议程。

专项方案陪伴企业全周期发展

为贯彻落实中央关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的重要指示精神，以及财政部、工业和信息化部《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》等相关文件要求，聚焦核心主业，提高创新能力、创新活力和抗风险能力，做好国家、省、市级“专精特新”中小企业梯度培育工作，发挥补链、固链、强链作用。广州市工业和信息化局与招商银行广州分行开展政银合作，共同推动广州市中小企业高质量发展，并推出“专精特新·展翼行”专

项方案联合广州市知名投资机构、券商搭建专精特新企业专属“股权+债权”服务平台，秉承与实体经济共生共荣、共创新、共发展的理念，持续聚焦客户的股权融资需求，让众多创新成长型企业获得风投机构的关注。

W有限公司(化名)成立于2016年底，是一家专注高端模拟IC的设计公司，为服务对象提供高性能模拟信号集成电路解决方案。企业所属半导体设计端，细分行业技术难度高，验证周

期长，研发投入大，资金需求大。由于企业处于初创期，产品还在研发及不断调试验证期，暂未产生实际收入，以债权的形式获得融资比较困难，不符合银行的授信规范。基于对企业的了解，以及对行业的研究，招行广州分行共享朋友圈，通过专精特新企业专属“股权+债权”服务平台，嫁接各种金融资源，为企业引荐不同的投资人，以提供金融融合服务的方式，帮助企业获得融资，充实研发投入，助力早日攻克“卡脖子”技术，提高企业经营硬实力。

深化“投商私科研”一体化经营

招商银行广州分行坚持深化“投商私科研”一体化服务，综合运用信贷、投融资、零售、金融科技、研究服务等“特色牌”，一户一策为客户提供“一站式”产品及解决方案，有效为企业排忧解难。近日，该行落地高新技术企业和专精特新企业外债新政下广州地区首笔业务，为企业过往受制于净资产为负而无法借用外债提供了新的解决方案。

广州市JZYL有限责任公司(化名)是一家国际领先癌症早筛早诊产品开发的公司，为国家级高新技术企业，企业实控人为美国斯坦福大学博士，已入选全球顶尖前10万科学家

榜单，是广州市创新领军人才，在行业内具有强大的影响力。目前企业已经在境外完成C轮融资，未来有境外上市计划。接触企业后，招行了解到客户融资资金都在境外，而企业前期研发投入巨大，净资产为负值，在境外获得的股权融资款无法通过普通外债模式借入境内使用。

针对此情况，招行广州分行迅速响应，凭借专业的政策化指导，从外债业务入手，迅速为企业量身定制方案，并提供从外债备案、开户、提款到支付使用的一站式“服务”。在今年5月底高新技术和专精特新企业外债新政发布后的短短两周内，招行广州分行便

协助客户完成了外债登记，入账结汇4000万元人民币，成为新政发布后广州地区首笔落地业务，受到了广东省外管局及客户的高度好评。

作为金融创新的先锋，招行广州分行一直以来牢牢把握国家政策导向，将培育创新型中小企业登陆资本市场，视作公司金融业务的重要战略布局，积极构建综合金融产品服务体系，精准“滴灌”专精特新企业。未来，该行将继续深化创新“投资联动”经营模式，发挥“投商私科研”一体化服务优势，通过提供综合金融服务，助力专精特新企业发展壮大。(文/戴曼曼 羊招君)

# 精准滴灌 推陈出新

## 华夏银行广州分行 助力“专精特新”高质量发展

中小企业是国民经济和社会发展的生力军，“专精特新”中小企业是产业链供应链上的关键，也是产业关键领域实现“补短板”“锻长板”“填空白”的不可或缺的坚实力量，是推动我国产业转型升级、实现高质量发展的

重要一环。金融作为服务实体经济的毛细血管，在服务“专精特新”中小企业上如何精准滴灌、推陈出新，华夏银行广州分行给出自己的答案。今年以来，华夏银行广州分行围绕“专精特新”专项发展

规划纲要，制定配套信贷与投融资政策，把“专精特新”作为打造中小企业服务特色的主阵地，切实为“专精特新”小微客户办实事，聚焦解决“专精特新”企业发展的痛点难点，加大贷款投放力度提升服务质效，实施精准扶持。

创新思路精准发力，量身定制专属金融方案

近年来，华夏银行广州分行深入梳理国家级、省级专精特新“小巨人”企业，通过面对面倾听企业诉求，着力解决企业融资方面的堵点、难点，一户一策量身定制专属金融服务方案，为“专精特新”企业发展再添新助力。

广东邦普循环科技有限公司(下称“广东邦普”)成立于2005年，其前身是一家消费锂电池公司，是全国消费锂电池行业的龙头企业。2015年，全球领先的动力电池和储能电池企业宁德时代出资收购广东邦普。经过数年发展整合，广东邦普锂电池材料业务已发展成为宁德时代的第一大业务，已经打造了国内最大的废旧电池循环基地，是国内极少数同时拥有废旧电池和报废汽车资源化回收处理双资质，以及高端电池材料生

产的国家级火炬计划重点高新技术、国家“专精特新”、废旧电池回收利用循环经济国家级标准化试点及广东省新能源汽车动力电池回收利用试点的企业。随着近年新能源汽车产业的飞速发展，市场消费者对新能源汽车的动力、续航里程的要求持续提升，具备高能量、高密度优势的三元锂离子电池成为动力电池的重要技术路线之一。为顺应行业发展要求，全力提升企业创新能力，2022年7月，广东邦普在粤港澳大湾区腹地佛山开始动工建设全球研发中心与总部园区，该研发中心定位为世界级研发中心、重大科技成果转化平台与总部园区，集合办公、研发、展示、生活等功能，打造办公、研发、生活空间融合的典范。

了解到广东邦普研发中心的融资需求后，华夏银行广州分行第一时间为广东邦普授信开通绿色通道优先通道，成立重点项目推动小组，迅速组织授信额度申报，资金将专项用于研发中心的开发建设。从接到需求信息到授信上报至总行授信，该行仅用时两周，完成授信资料收集、财务测算、授信报告撰写、项目沟通、授信审批等工作，全力助推广东邦普研发中心建设项目落地。

提升质效组合服务，助“专精特新”高质量发展

位于佛山市顺德区北滘镇马龙工业园的广东德玛科技股份有限公司(以下简称“德玛”)的生产车间内，各类生产研发设备正灵活运转。为满足公司业务版图扩张的需要，总投资达14.64亿元的全新智能家电制造基地项目、研发中心智能化项目和信息化建设项目也正在如火如荼的建设中。作为一家自主研发、原创设计、自有生产、自营销售于一体的创新家电品牌公司。成立10多年来，完成从最初只生产单种产品到如今家居环境类、大健康类、个护健康类以及生活卫浴类各领域产品全面开花转变，销售模式包括线上直销、电商平台、线上经销、线下自有品牌销售、境内OEM/ODM业务等，2021年已获评“佛山市专精特新企业”。

作为新崛起的家电电商企业，从产品研发到上市，再到销售、扩大生产，公司在发展过程中，除企业自身持续的资金投入外，外部资金支持也至关重要。德玛玛早在2018年就与华夏银行广州分行开始沟通授信业务，“华夏银行扩大产能和建设生产基地计划的资金需求项目也正在如火如荼的建设中。作为一家自主研发、原创设计、自有生产、自营销售于一体的创新家电品牌公司。成立10多年来，完成从最初只生产单种产品到如今家居环境类、大健康类、个护健康类以及生活卫浴类各领域产品全面开花转变，销售模式包括线上直销、电商平台、线上经销、线下自有品牌销售、境内OEM/ODM业务等，2021年已获评“佛山市专精特新企业”。

续服务非常专业。”负责人表示。谈及德玛未来，将围绕“多品牌、多品类、全球化”的核心战略持续打造创新小家电，通过高效组织和极致供应链，打造极致单品，满足消费者对美好生活的追求。华夏银行佛山分行方面也表示，将持续为客户提供符合自身发展的金融服务方案及授信支持，将持续为“专精特新”科创企业。扶持广东邦普、德玛是华夏银行广州分行在服务“专精特新”客户过程中的一个缩影。当前该行积极创新、灵活应用，根据“专精特新”企业自身经营发展所处阶段及行业地位，充分运用分行特色产品，形成分阶段、多层次、立体式服务体系，支持“专精特新”中小企业高质量发展。(文/戴曼曼)