

## 语音识别商用在即 科大讯飞增发完成

科大讯飞(002230)今日公布的定向增发报告书及上市公告书显示,通过向6名投资者定向增发,公司顺利为语音教学、语音识别等5个项目募集资金4.45亿元,扣除发行费用,募集资金净额4.23亿元。增发价格为40.65元/股,相对于2011年4月19日(发行询价截止日前一日)科大讯飞股票收盘价44.7元,折价9.06%。

为参与科大讯飞此次增发,共有26名投资者提供了有效的《申购报价单》,科大讯飞最终确定了泰康资产管理有限责任公司、济南北安投资有限公司、宁波盛达投资有限公司、上海莱乐客投资管理合伙企业(有限合伙)、张安民、上海证券等6名投资者为认购对象。

值得注意的是,宁波盛达投资有限公司的法人代表与雅戈尔董事长李如成同名,李如成也是雅戈尔实际控制人宁波盛达发展公司董事长。宁波盛达投资有限公司成立于今年4月6日,注册资本3亿元。此次认购数量为200万股。在总计发行的1095.38万股中,泰康资产管理公司认购300万股;上海证券认购35.38万股。

科大讯飞是我国最大的智能语音技术提供商,其董事长刘庆峰此前已表示,语音识别正在多个行业中的典型客户进行试点,预计今年年内可从技术上达到大规模商用。(李坤)

## 大唐发电 2.8亿增资大唐财务

大唐发电(601991)与控股股东大唐集团、大唐华银电力股份有限公司、桂冠电力(600236),共同以现金方式向中国大唐集团财务有限责任公司增资共计14亿元,其中大唐发电增资2.8亿元,大唐集团增资10.5亿元,桂冠电力增资3500万元。本次增资完成后,大唐财务的注册资本将由16亿元增加至30亿元。

大唐发电在大唐财务出资额将达6亿元,持股比例仍为20%;大唐集团在大唐财务的持股比例将由原55.31%增至64.50%。桂冠电力出资额由目前的4000万元增至7500万元,持股比例2.5%维持不变。

此外,大唐发电接到控股股东大唐集团通知,5月6日,大唐集团通过上证系统增持了公司233.55万股A股股份,约占公司已发行总股本的0.02%。本次增持后,大唐集团持有大唐发电A股股份39.62亿股,大唐集团全资子公司大唐海外投资有限公司持有大唐发电H股股份4.81亿股,合计约占公司已发行总股本的36.09%。大唐集团或其子公司拟根据自身需要及市场情况,在未来12个月内继续增持公司A股或H股股份,累计增持比例不超过公司已发行总股本的2%。(刘骏)

## 太阳电缆 投资控股满都拉电缆厂

为了整合资源,更好地加强与内蒙古电力集团有限公司的合作,太阳电缆(002300)全资子公司太阳电缆(包头)有限公司拟与包头满都拉电业股份有限公司和原包头满都拉电缆厂的部分职工,在原集体所有制企业包头满都拉电缆厂改制基础上组建包头市太阳满都拉电业股份有限公司。其中太阳电缆子公司出资9034.22万元,控股90.34%。

太阳电缆表示,投资太阳满都拉公司是太阳电缆公司完善投资设立包头太阳公司的重要步骤,倘若该项投资得以成功实施,可以较迅速地拓展公司销售渠道,提高公司的市场占有率,全面提升公司在电线电缆行业内的竞争力和影响力。公开信息显示,太阳电缆2010年主要的销售区域仍在福建省,在华北地区的销售额为1.13亿元,在23.04亿元的总销售额中占比仅为4.85%。(李坤)

## 东安动力 4月产销持续负增长

近日,东安动力(600178)发布4月份产销数据快报。报告显示,东安动力发动机生产2.52万台,同比下降14.77%,环比下降6%;销售发动机2.54万台,同比下降12.95%,环比微增0.5%。这是今年以来,东安动力产销同比持续第四个月下降。

同时,公告显示其参股公司哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司,4月份生产发动机1.06万台,同比下降70.92%;销售发动机1.09万台,同比下降79.81%。(张莹莹)

# 平板巨头齐聚深圳 3D产品乱人眼

证券时报记者 刘巧玲

5月6日-8日,为期三天的深圳光电显示周暨中国(国际)彩电节在深圳会展中心2号展馆举行,全球平板显示巨头齐聚亮相,展示了平板显示的最新技术和下游的多样化应用。2011年将是显示屏市场百花齐放的一年。友达光电高级产品经理陈凯怡对记者表示。

作为创新技术的代表,3D和OLED显示技术是本次展会当之无愧的主角。各家企业的3D体验区是最聚人气的地方。虽然3D智能电视尚未走进大多数人的家庭,但现场的3D智能电视、3D手机、3D笔记本、3D游戏机已经让参观者眼花缭乱;偏光式3D、快门式3D、裸眼3D等新技术和新名词也不断冲击着人们的视觉和听觉。

全球前三大液晶面板厂商之一的合资企业友达光电展台前人气最旺,号称全球最大产量的71寸21:9家庭影院格式3D液晶电视吸引了众多参观者驻足体验。不仅如此,友达光电还展出了运用不同技术的裸眼3D显示屏,包括可切换2D/3D画面,可直接用

手指触控屏幕的不同尺寸显示屏,以及触控式电子白板、直立式电子广告牌等创新的公共信息显示应用产品。

三星、TCL、海信、创维、长虹等彩电厂商,均带来了3D智能电视新品。在长虹彩电直销处,记者看到,公司推出的3D电视,价格从3000多元到2万多元不等,虽然不时有参观者前来体验,但记者在现场转了几圈,也未看到直接表达出购买意向的消费者。尽管如此,多家参展厂商仍表示,3D智能电视是公司目前的主推产品。

OLED(有机发光二极管)技术对于普通消费者来说,是一个比较陌生的名词。但本次展会上,有关OLED显示技术、OLED照明等却炙手可热,中国OLED产业联盟也在展会召开首日正式成立。

资料显示,OLED发光原理类似于LED(发光二极管),特性是自发光,不需要背光源,被视为21世纪最具前途的产品之一。OLED显示技术被看作是继LCD(液晶)显示技术之后的第三代显示技术,陈凯怡介绍,目前OLED显示技术还主要应用于小型显示



深圳光电显示周暨中国(国际)彩电节展馆

刘巧玲/摄

屏,如手机、便携式媒体播放器的显示屏等,在中大尺寸显示领域的应用还处于发展初期。

OLED在照明领域的运用,则基本处于初期。南京第壹有机光电有限公司工作人员告诉记者,该公司是世界首批,国内第一家专门从事OLED照明面板及灯具产品研发、生

产和销售为主的股份制民营企业,截至目前成立才6个多月,目前公司OLED产品还停留在技术研发阶段,下一步的挑战是量产。

虽然新技术的发展让人期待,但摆在面前的挑战亦不少。记者从展会上了解到,与LED照明产品一样,摆在OLED照明产品面前的难题之

一,就是成本太高。另外,OLED产业面临着专业高端人才匮乏的困扰。为解决这一问题,南京第壹有机光电有限公司直接在展会宣传单上专门刊登了招纳贤士的启事。此外,创业板上市公司雷曼光电也在其LED显示屏的显眼位置,打出了“诚聘英才”的字幅。

# 25岁总经理:我更希望成为“创二代”

——专访宜华木业副董事长、总经理刘壮青

证券时报记者 于夕

## 本土智慧加国际视野

15岁,是刘壮青成长过程中的分水岭。

之前,他和平常孩子一样,在国内快乐地生活着。不同的是,小学六年级起,他周末的活动多了一项安排:参加宜华集团的高层会议。那时其实什么都听不懂,感觉很闷。但大人们严肃的神情、热烈的讨论,使我不敢轻举妄动,有点“过家家”的意思。回忆起那段时光,刘壮青嘴角含笑。

之后,刘壮青去美国求学。在美国佩珀代因大学学习期间,他以刻苦学习的精神闻名全校,2008年以优异的成绩获得了该校最高荣誉奖学金——校长奖学金,成为25年来首位获得这一殊荣的华人留学生。据查,佩珀代因大学成立于1937年,是一所私立中型大学,建校以来以严谨求实的学风位居美国一流大学的行列。寒暑假、实习,我都是在公司(宜华)度过的,公司上下的人和事我都很熟。可以说,我是宜华人看着长大的,也是看着宜华长大的。”刘壮青介绍说。



刘壮青 本报资料图

大学毕业后,刘壮青越来越深入地介入到宜华的具体运作中:2007年至2009年供职于宜华木业(600978)美国分公司,任产品研发部经理、IT部经理,从事新产品开发及销售管理系统研发工作;2010年5月至2010年11月任宜华集团副总裁;2010年12月起任宜华木业副董事长、总经理。

刘壮青:一个壮实的青年。

副董事长、总经理刘壮青:2010年底,24岁的他出任宜华木业副董事长、总经理,成为中国上市公司最年轻的CEO(首席执行官)之一。

“富二代”、想成为“创二代”的刘壮青:人们常说,男人有两次机会改变自己的命运,一为出生,二为事业。出生伊始,“富二代”的称号就追随着他;接过父辈手中的事业,他说他想成为“创二代”。

据介绍,在美国留学工作期间,刘壮青就表现出相当杰出的管理水平和营销才干。2004年底,美国对从中国进口的木制卧室家具进行反倾销终裁,刘壮青协助宜华木业积极应诉,并协助其它中国家具企业正确应对,最后赢得诉讼,为宜华木业开拓国际市场、站稳脚跟做了大量实际工作。

2010年5月刘壮青回国任职。作为一名具有国际视野的海归派,在管理上他倡导以人为本的理念,注重构建和谐劳资关系,以科学发展观为宜华开辟了一条可持续发展的道路。在宜华,刘壮青被大家亲切而贴切地称为“青总”。

## 责任传承与新挑战

为什么不去选择自主创业?对于这一问题,刘壮青有着清晰的认识。他表示:宜华木业是中国木地板第一股,也是汕头第一家民营企业上市公司,我深刻地理解父亲创业的成就来之不易,我有义务为父辈的事业发展助一臂之力。同时,我认为,我选择到宜华木业工作,不能简单理解为接班,因为宜华木业正面临着战略性转型,可以说是二次创业的开端,对我而言,更意味着一种责任传承,也是一种新的挑战。”

在刘壮青看来,宜华木业目前面临着从主要依赖国外市场到国内外市场联动发展,从制造业企业向品牌运营型企业转变的战略性转型阶段。

对于宜华木业未来的发展目标,刘壮青称,公司将以木业制造为基础,在巩固和提升国外市场份额的基础上,积极开拓国内市场,实现

营销全球化,未来5年内实现年销售额50亿元的目标。为确保目标的实现,公司制订了如下具体的业务发展计划:其一,在稳固国外市场网络的基础上,公司将积极开拓和培育国内市场,推行国内市场“直营店+经销商”的经营模式。未来三年公司国内家居体验馆将达到20家,加盟经销商将达到600家,完成国内市场营销网络战略布局。其二,进一步整合优化木业产业链,形成家具、地板为主扩展到家居所需木制品产品的生产和销售,在产业链上形成人工造林、林业采伐——木材加工——产品研发——销售终端及市场推进的纵向一体化发展模式。其三,公司将不断加大研发投入,运用现代科技手段和方法改造传统产业,加大附加值高的中高档产品开发力度,通过技术开发、创新提升自身的核心竞争力。其四,公司将进一步利用资本市场的筹资功能,通过参股、合资、兼并和收购等资本运作方式,加快发展步伐,实现规模与效益的双扩张。

在采访即将结束之际,面对记者突然抛出的“个人问题解决了没有”的提问,一直应付自如的刘壮青脸色微红、略显停顿地作答:“我还是先立业后成家吧。”让人意识到,这还是一个1986年出生、仅仅25岁的青年人。

# 增持风华高科 广晟投资称看好前景

证券时报记者 李坤

在股价接连下跌之际,风华高科(000636)突然受到大股东一致行动人深圳市广晟投资发展有限公司1.52亿元大手笔增持1350.42万股,占总股本的2%,成交均价11.23元/股。

受此影响,5月6日风华高科股价开盘即大涨超6%,最高涨幅达9.97%,最终收盘于11.45元/股,上涨5.72%。

最新发布的详式权益变动报告书显示,看好风华高科的未來前景是广晟投资此次增持的原因,此外增持也是为了进一步提升对风华高科的控制力,以及进行市

值管理。

大股东方面进行增持前没有通知我们,增持的原因以公告为准。”5月6日风华高科董秘办的一位人士向记者表示。

他告诉记者,从生产经营来看,目前公司的一切都很正常,没有什么大的变化。日本地震之后,有一些国际订单转移至风华高科,但是并非市场上想象的那样多。从电子元器件的价格来看,受日本地震事件以及电力供应的影响,目前国内电子元器件中间商手中的产品价格上涨,但是风华高科生产的产品出厂价基本上没有变化。而且目前整个行业也没有什么大的变化,公司开工率和订单情况等也都

处于正常水平。

从业绩来看,作为国内片式多层陶瓷电容器龙头企业和国际上八大片式元件厂商之一,2010年风华高科充分享受到了行业景气度提升带来的利好,业绩同比增长3倍。但是近期披露的2011年一季度报告显示,风华高科一季度营业收入5.07亿元,同比增长11%;归属上市公司股东的净利润2449.78万元,同比下滑30%。东北证券分析认为,原材料和人工成本上涨,同时公司产品价格因竞争激烈无法同步上调是造成公司业绩下滑的主要原因。

风华高科对此也深有感受。上述人士告诉记者,在2010年年报中

风华高科已经提出,2010年以来,韩国、台湾等主要竞争企业的产能投资持续扩大,全球片式元件产能扩张明显,行业将再次面临供大于求的局面。

正因为如此,风华高科也加快向规模化 and 高端产品转型。4月30日公司通过《关于公司半导体封装测试技改扩产项目的议案》和《关于新增月产10亿只0201MLCC技改扩产项目的议案》,这两个项目是为了提高风华高科中高端小功率、大功率金氧半场效应晶体管产品生产能力和技术水平以及片式陶瓷电容的小型化,提升整体市场占有率和盈利水平。不过上述两个项目均要到2012年5月、6月才能投产。

## 浙富股份中标 1.58亿机组设备供应

浙富股份(002266)今日公告,5月5日公司收到钟祥市北山抽水蓄能有限公司《中标通知书》,通知确定公司为湖北省钟祥市北山抽水蓄能电站2×100MW机组及其附属设备采购的中标单位。双方将尽快签署正式采购合同。

据介绍,该项目中标总金额为1.58亿元,分次交货,到2013年11月底全部交货完成。交货地点为湖北省钟祥市北山抽水蓄能电站现场。

此次中标总金额占浙富股份2010年度营业收入的17.07%,公司按照制造进度交货将增加公司2011年度~2013年度的销售收入和净利润。(李坤)