

新华社济南10月14日电：提前布局、加码研发、追求卓越是逆势强增长的基础——专访歌尔股份有限公司董事长姜滨

新华社记者陈国峰、张志龙

今年上半年营收达155.73亿元，同比增长14.71%，净利润7.81亿元，同比增长49.05%。在新冠肺炎疫情大考中，地处山东潍坊的歌尔股份有限公司交出了一份十分亮眼的成绩单，预计前三季度净利润同比增长70%-90%。记者近日专访歌尔股份有限公司董事长姜滨，探寻企业逆市高歌猛进的动力所在。

（小标题）提前布局 抢占风口

“歌尔逆势强增长非一日之功，而是建立在前瞻性战略布局的基础之上。”姜滨举例说，他们在TWS（真无线蓝牙耳机）和VR/AR（虚拟/增强现实设备）市场尚未爆发时就进行大规模研发投入，如今TWS在全球范围内进入高速增长期，成为拉动歌尔业绩增长的强劲动力，VR/AR领域也呈蓄势起飞态势，前景广阔。

据介绍，自2012年起，歌尔就敏锐捕捉到VR产业先机，开始布局这一领域的研发工作，2016年打造了完整的产品线，实现广泛平台覆盖。目前，歌尔是全球第一家达到百万套规模的VR制造厂商，2019年全球中高端VR头显出货量全球领先。

业内预测，虽然TWS的全球出货量在2019年刚过1亿只，但未来可达10亿只，全球VR设备的年出货量目前只有几百万只，未来将达上亿只，市场空间广阔。

“歌尔发展的关键节点上，不止一次遭遇外部危机，1997年创业之初赶上亚洲金融危机，2008年上市时遇到全球金融危机，今年又遭遇疫情和外部市场波动。”姜滨说，歌尔屡屡逆风而上，靠的是企业战略布局得当，产品结构调整具有前瞻性。

歌尔从小小的电子零组件麦克风开始做起，时至今日，已经确定以声学、光学、微电子、精密结构件四大精密零组件，虚拟/增强现实、智能穿戴、智能耳机、智能家居四大智能整机为主的战略布局，并进一步探索汽车电子、无线充电等新业务。

（小标题）加码研发 咬定创新

姜滨认为，歌尔年复合增长率达40%，支撑跨越式发展的核心动力是研发创新。目前，歌尔累计申请专利2万项，其中发明专利近1万项，PCT国际专利2400项。

在歌尔光电园一期声学楼里，频率响应、指向性、谐波失真等测试项目都可以精准实现。仅一楼消声室不算设备的投资就有几百万元，试验设备都是全球顶级的。

把钱花在刀刃上。姜滨说，歌尔早期创业阶段就把有限的资金几乎全投入到研发设备和关键工艺上，当年花200万元买了一台开发模具，却不舍得买辆好车。

目前，歌尔已积累了众多专利创新。例如，自主研发的Pancake折叠光路镜头模组大大降低VR头显的厚度和重量，小型化和轻量化为消费者带来更加舒适的体验；业界首创的柔性后腔技术扬声器模组，拥有大量专利技术，应用在手机上可让低音中音更震撼，保真度更高。

据介绍，歌尔注重整合全球创新资源，在国内主要城市以及美国、丹麦、日本、韩国等国家设立研发中心，形成全球化研发体系。歌尔每年把销售额的6%至8%投入研发，近5年的研发投入约80亿元，技术型人才储备达1.2万人。

歌尔的技术积淀在应对疫情影响中发挥了重要作用。“受疫情影响，很多国外客户的工程师无法来华，只能通过视频沟通，本应他们到现场解决的问题，通过我们的技术支撑和创新顺利解决。”姜滨说，在这一过程中，歌尔更加赢得了客户的信赖。

（小标题）“优秀者死，卓越者生”

“优秀者死，卓越者生”是歌尔一直倡导的企业文化。姜滨说，电子信息产业是高度竞争的行业，只有行业第一和第二“有肉吃”，即使做到第三已经很优秀了，但也很难生存，不创卓越就有被淘汰的风险。

歌尔在创业之初，选择了小小的麦克风产品。“当时我们提出的口号就是做到全国第一，用了几年时间实现了这个目标。后来又提出争创全球第一，又用了差不多十年时间。”姜滨说，这背后是歌尔对产品质量的极致追求。

前几年，为研发SBS超动态平衡微型扬声器，歌尔的工程师从微型扬声器最核心的材料振膜开始，前后找了50多种材料，做了无数次试验，不仅提升了2分贝的灵敏度，产品的整体性还得到很大提升。SBS扬声器解决了手机扬声器领域一直存在的偏振问题，目前已广泛应用于众多主流品牌手机中。

歌尔把追求卓越的标准运用到所有的产品线上，经过多年努力，已在多个细分领域塑造出国际领先的竞争力：微型扬声器/受话器、微型麦克风、智能穿戴等产品出货量居全球第一位，无线耳机出货量全球领先，中高端VR头显出货量占全球总量一半以上，在MEMS（微机电系统）领域是中国唯一进入全球前十的企业。

卓越标准引领不凡业绩。据介绍，歌尔第三季度预期实现净利润8.93亿至10.90亿元，同比增长94%至137%；前三季度累计净利润将达16.75亿至18.71亿元，同比

增长70%至90%。（完）