

谁在带着歌尔一起玩？

盘点歌尔声学崛起背后的三家世界顶尖公司

姜滨将自己的梦想定位在“声学”，歌尔声学发展的12年有“缓冲”的小插曲，而主旋律则是成长。在这个成长旋律中，有三个世界级企业——缤特力、苹果、谷歌，它们在不同的时期、以不同的形式参与到了歌尔声学的成长中。

本报记者 王赟



缤特力 全球最大蓝牙耳机生产企业,2009年歌尔成为缤特力蓝牙耳机首要供应商

危中寻机 从低端制造中脱胎换骨

“2009年更应当对客户‘做减法’，减少有风险的客户，减少做不到行业领先的客户，专注专业化。”
——姜滨

这5年，在经济危机中，当歌尔股价下跌、订单减少时，姜滨在做什么？

2008年全球性金融危机让歌尔声学在2009年尝到了苦头。这是歌尔声学上市第二年，金融危机让姜滨尝到了产品结构单一的苦头，2009年一季度净利润大幅下降96.6%，只有69万元。即便这样，歌尔声学坚持不为山寨本、山寨机供货。

经济危机对歌尔声学的影响具有两面



“从做这个行业那一天起，我就有一种往死里做的勇气，就因为这个行业没有老二，你干必须要干到极致才可以。”

——姜滨

姜滨： 你必须干到极致才可以

“他很有个性，总是喜欢挑战自我”，“视野很开阔的人，也很勤奋敬业，读很多书”，“在很多人看来，姜滨很犟，他只专注于电声产品”，这是姜滨的好友还有在歌尔声学股东大会上跟他聊过天的记者对他的印象。

姜滨的低调是圈儿里有名的，个子不算高，一副眼镜后面是浅浅的笑，保留着十余年前的技术男模样。

他是威海石岛人，北京航空航天大学大学本科毕业，清华高级工商管理拿到硕士学位。从毕业到2001年成立歌尔声学，这期间可查的公开报道便是——“在电声元器件摸爬滚打十余年”。不过，也有一段坊间传闻：最初姜滨只不过是潍坊市无线电八厂的一个车间技术员。上世纪90年代初，这家主做微型话筒的厂子倒闭，而姜滨则利用了八厂原来的技术，跟几个同事合伙组建了一家小私营企业，主导产品仍然是话筒。

姜滨的梦想是成为全球最好的微型麦克风生产商。中金公司分析师赵晓光曾带谷歌的朋友见姜滨，姜滨说，“我从做这个行业那一天起，我就有一种往死里做的勇气，就因为这个行业没有老二，你干必须要干到极致才可以的。”

许多人看到的是姜滨家族的财富光环，所谓冷暖自知，姜滨感慨，“电子行业其实是个很辛苦的行业，行业变化很快，从业其中的人想跟上节奏，踏准节奏是很难的，必须特别勤奋。”他说他要读很多书，包括行业期刊，以把握行业发展趋势。

歌尔现在面临的是全球顶级客户，是三星电子手机供应商中认证的第一家中国供应商。用三星高层的话来说，“你们的产品直接决定了我们对中国生产厂商的信心。”这种情况在歌尔声成为全球四大手机厂LG的供应商时也被提及。这些让姜滨感到民族产业进步的骄傲，但也倍感责任重大。



苹果公司 目前全球市值第二大公司。2011年，歌尔成为苹果供应商

被“老大”带着玩 被苹果推着长大

“进入苹果供应商系统之后有一个非常不同的地方，就是苹果这种美国企业是有这种契约精神或者有这种社会责任感的，他觉得你是我的供应商我就要培养你，我就要帮你。”
——中金公司高级分析师赵晓光

歌尔声学属于苹果概念股。上周，由于苹果新发布两款手机低于市场预期，歌尔声学股价敏感下跌。对于“歌尔声学将受累苹果新机不给力”的声音，在银河证券电子行业研究员王莉看来，能够切入苹果产业链的供应商，技术能力都比较强，长期问题不大。

在姜滨看来，歌尔成为苹果的小伙伴儿相当于搭乘上“快轨”，前期是跟着苹果成长，在这个过程中，歌尔结交了更多高端伙伴。歌尔声学是在2011年底加入苹果的供应商系统，为其提供微型麦克风、蓝牙等

电声产品。歌尔声学作为苹果产业链上的公司，目前已成为全球顶尖的微电声元件厂商。

中金公司电子行业分析师赵晓光说，进入苹果供应商系统后，苹果会跟这个客户成长，会带着供应商企业去玩。这个过程中，这些企业有一个加速成长，歌尔声学、安洁科技、德赛电池都在被苹果推着成长。

对于今年四季度的业绩，歌尔声学董秘、副总徐海忠表示，今年四季度来看，公司其他客户还有新品发布，三星、sony、微

软，四季度销售歌尔环比与同比是高成长季度，趋势不会改变。

据悉，歌尔声学下一步要做的是把各种无线应用结合起来，然后把拳头产品蓝牙做得更加深入。“首先我们要做一个大的系统，这个系统可能包括无线麦克风，也是基于蓝牙传输的，蓝牙传输对麦克风的延迟要求非常高，延迟稍微大了就感觉很不舒服。我们在这里面有很多核心技术，包括头戴耳机、3D眼镜，这些都是我们比较重要的创新。”姜滨称。

谷歌公司 致力于互联网搜索、云计算的全球最具价值科技企业

对赌未来 切入可穿戴设备终端

“其实人到了哪个阶段就会考虑哪个阶段的事情。公司做到现在，我就在想应该怎么办？是继续发展还是安于现状？其实我也挣扎了好久，看着银行账户上多出来的钱，我有点不安。”
——姜滨



张维迎在刚落幕的大连达沃斯论坛上说，“企业家最重要的工作就是判断未来，判断对了就有成功的希望，判断错了肯定是失败的结果。”那么，作为歌尔声学的创始人，姜滨如何把握大势，判断未来？

苹果2009年开创的智能手机的浪潮结束之后，科技行业从明年开始会进入一个新的浪潮，但这个浪潮与苹果这个浪潮有什么不同？最大的不同就是带头大哥不再是苹果了，谷歌会接过苹果的这个棒子，成为下一个五年或者十年的技术创新的带头大哥。

这是电子行业分析师赵晓光的分析判断，“苹果已经堕落为一个职业经理人控制的公司了，我们可以看到历史上微软、索尼、英特尔真正的败落是从什么时候开始的，就

是从创始人控制变成了职业经理人控制的时候。三星为什么到现在还可以？因为它是一代一代的，爷爷传给儿子，儿子传给孙子，还是一个家族控制的企业，还是有这种集权的。”

9月16日，歌尔声学董秘、副总徐海忠与前谷歌战略总监还在一个会议上共同探讨消费电子创新趋势、苹果和谷歌的未来。

几个月前，就有关于歌尔声学和谷歌合作的消息传出，“比如说，谷歌眼镜肯定有麦克风和扬声器，这上面肯定需要用到电声模块。”有行业分析师表示，歌尔声学已经是国际上电声元器件的前几大供应商，谷歌眼镜是否选择其为合作伙伴，虽不能确定但几率很大。

歌尔声学2012年年报显示，其主营业

务“电声元器件及电子配件”经营收入约为70亿元，同比增长76.36%。未来将“在可穿戴计算机等领域，为客户提供全方位的声、光、电整体解决方案”。上述分析师表示，歌尔声学的技术研发和产能都较有保证，在国际市场上也树立了自身的地位。由于电声元器件对于可穿戴设备来说是必需品，歌尔声学未来进入可穿戴设备是顺理成章的。

“一体化设计、模组化设计是智能终端或穿戴式设备产业链演变趋势，客户要求交货周期越来越短，一致性要求高，歌尔面向未来产业链延伸会注重ROE，体量增大是建立在技术、客户发挥，向三星学习，一部分自己做一部分外协，非核心部分不一定100%自己做，歌尔要自己做就一定要做到全球前列。”徐海忠表示。

中国的电子行业能在全世界混出来的不多，电声气器件算是一个，企业兼具科技创新和劳动密集型制造的特点。

潍坊的歌尔声学名声在外，姜滨甚至被行业内人士称为“蓝牙一哥”。不过，很多人不知道，在潍坊还有一家电子器件企业——山东共达电声股份有限公司，和歌尔声学同在2001年成立，只是在去年才登陆资本市场。

共达电声也是打入苹果供应链的重要配件供应商，共达电声为苹果公司提供电声器件，歌尔声学为苹果公司提供微型麦克风、蓝牙等电声产品。

电声器件产业作为潍坊引以为豪的新兴产业，形成了以歌尔声学、共达电声为代表的产业集群，以蓝牙耳机和硅微麦克风

为代表的高端电声器件产品在国内市场份额达到45%以上。

新兴产业的发展“保鲜”，就是人才。“其实，天时、地利都具备，歌尔现在最缺的是人了，特别是经验丰富的高级技术和管理人才。”姜滨说。现在，越来越多的电子公司甚至都不是靠劳动的工人，而是靠模具工程师、设备工程师、材料工程师、工艺工程师等各种各样的工程师来赚钱的。从歌尔声学的发展轨迹看，公司员工本科及以上占比已由刚上市时的一成提高到现在的21.63%，技术人员占比达31.57%。

歌尔公司目前在青岛、潍坊、北京、深圳等地设置了研发机构和研发中心，不仅涵盖基础研究领域，还包括零件和整机等专项研发中心。歌尔还建成了声学实验室、

可靠性实验室等多个产品测试和验证实验室，完善的测试技术为新产品开发设计及产品质量控制提供了保障。

歌尔，共达电声仅仅是潍坊最具代表性的企业，在转方式调结构的过程中，潍坊正在现有传统工业基础上，对市内十大工业和28个特色产业大刀阔斧地进行改革，积极培育战略性新兴产业。截至目前，潍坊市已经成功创建了国家半导体照明工程特色产业基地、国家火炬计划潍坊动力机械产业基地、国家创新药物孵化基地等几十个创新产业基地，产业集聚效应越来越大。特别是以潍柴动力、歌尔声学、中微光电子等骨干企业为领军，形成了新光源、新信息、新医药、新材料等特色产业基地的集群性发展。
(下转 B03 版)

记者观察

“蓝牙一哥” 带给潍坊什么

本报记者 王赟