

Успехи электронной промышленности Дании¹

Педерсен

Информационное агентство World News
издательства McGraw-Hill
(Копенгаген)

Приводятся данные о номенклатуре изделий и объемах продаж электронных фирм Дании. Отмечается, что в основе их успеха лежит специализация и использование рынков ограниченной емкости, на которых крупные фирмы не выступают.

В электронной промышленности Дании сейчас мало кто унывает. Практически все изготовители электронного оборудования Дании чувствуют себя вполне уверенно. Этому в немалой степени способствовала только что закончившаяся торгово-промышленная выставка «Электроника-78», которая в этой стране проводится раз в три года. «Еще ни разу после 1973 г. оптимизм среди руководителей электронных фирм не был столь высок», — заявляет Аск, исполнительный директор Ассоциации изготовителей электронного оборудования Дании.

Эти настроения уверенности подтверждаются сведениями, которые публикует государственное статистическое управление. Согласно последним данным, стоимость электронного оборудования и компонентов, выпущенных в 1977 г. на предприятиях 200 с небольшим фирм страны, занятых в этой области, составляет около 800 млн. долл., причем товары почти на 600 млн.

долл. идут на экспорт. Исходя из размеров портфелей заказов и прогнозов, основные фирмы считают, что общий прирост объема производства в 1978 г. составит не менее 10%. Аналогичные темпы роста ожидаются и в 1979 г., хотя здесь вполне возможны и некоторые трудности.

На вопрос, чем объясняются успехи датской электронной промышленности, практически любой руководитель наверняка ответит, что они обусловлены особенностями торгово-промышленной политики, в которой руководители делают ставку на рынки ограниченной емкости. Поскольку внутренний рынок имеет совсем небольшую емкость, электронные фирмы Дании постоянно стремятся разрабатывать изделия на экспорт. При этом они ориентируются на такие сектора мирового рынка, которые имеют емкость, достаточную для загрузки небольшой фирмы, но недостаточную для того, чтобы заинтересовать гигантов электронной промышленности и вызвать ожесточенную конкуренцию. Путем специализации в области производства од-

¹ A. Pedersen. Smiling Danes peer out of niches, pp. 86, 88.

ного-двух изделий, не пользующихся широким спросом, но требующих применения самой современной техники, большое количество датских фирм сумело завоевать доминирующее положение на мировом рынке.

Медицинская электроника. Так, фирма Radiometer A/S занимает ведущее положение в мире в области аппаратуры для анализа крови



Рабочий момент проверки качества сварных швов в стальных конструкциях для буровых вышек в Северном море с помощью рентгеновской аппаратуры фирмы Andrus. В состав комплекта входят генератор, блок управления и соединительные кабели.

в больницах, фирма Storno A/S является основным в Западной Европе экспортером переносных радиотелефонов, а фирма Soren T. Lingso A/S владеет основной долей мирового рынка сбыта в области средств управления корабельными силовыми установками. Фирму Brüel & Kjaer A/S не без основания считают крупнейшим в мире изготовителем приборов для измерения вибрации. Три датские фирмы — Danavox A/S, Oticon A/S и Topholm Westermann A/S — принадлежат к числу всемирно известных изготовителей слуховых аппаратов. Фирма Bang & Olufsen A/S, являющаяся ведущим поставщиком изделий бытовой электроники в Дании, сумела овладеть определенной частью соответствующего рынка благодаря выпуску приборов повышенного качества со специфическим внешним оформлением.

Работа по обеспечению рынков с ограниченной емкостью предусматривает, разумеется, работу для многих стран: изготовители электронного оборудования Дании вывозят в другие страны почти 70% своей продукции. Экспорт датского электронного оборудования выходит на второе место в стране, уступая лишь машиностроению. Самыми крупными покупателями изделий этой промышленности являются соседи Дании: Федеративная республика Германии, Великобритания и Скандинавские страны. Затем идут Соединенные Штаты Америки, а это еще раз доказывает, что в своих традиционных областях датчане могут конкурировать практически на любом рынке.

Классическим примером успеха датской фирмы, сумевшей выбрать правильный момент для выхода на рынок с изделием, которое соответствует современному уровню развития техники, является компания Christian Rovsing A/S. Несколько лет назад выпускаемый ею процессор CR80 начал — по своим характеристикам — приближаться к изделиям американских фирм. В 1977 г. отделение Data Systems фирмы Litton выбрало этот процессор для включения в качестве элемента своей системы. Это обстоятельство послужило толчком для указанной датской фирмы, и объем продаж ее отделения электронных устройств в 1977 г. достиг почти 5 млн. долл., что составило прирост в 130% по отношению к уровню 1976 г. Нильсен, вице-президент этой компании, замечает по этому поводу следующее: «Несколько лет назад мы работали, чтобы добиться признания наших изделий на рынке. Теперь мы пожинаем плоды своих усилий. Нам уже не нужно беспокоиться о сбыте, — у нас есть заказы на несколько лет вперед». Для полной страховки своих интересов эта компания открыла недавно торговую контору в Лос-Анджелесе с тем, чтобы расширить масштабы своей деятельности в Калифорнии, где ее изделия пользуются наибольшим спросом.

Неплохие перспективы открываются на американском рынке еще перед одной датской фирмой. Это A/S Regnecentralen, которая несколько лет назад выпустила модульную ЭВМ RC 8000. В настоящее время она заключила соглашение с компанией Lockheed Electronics Co. (Плейнфилд, шт. Нью-Джерси), на основании которого последняя имеет право использовать эту ЭВМ в информационно-справочной системе для обслуживания абонентов телефонных линий. Первый комплект аппаратуры такой системы будет вскоре смонтирован компанией Bell. Сандберг, президент фирмы Regnecentralen, отмечает, что компания Lockheed рассчитывает на объем продаж этой системы в 30 комплектов в год. В результате сбыт ЭВМ RC 8000 возрастает почти вдвое.

Перспективы. Даже если расчеты экспертов компании Lockheed окажутся завышенными, фирму Regnecentralen ожидают неплохие доходы. В последний год прирост программного обеспечения и услуг (свою деятельность она начинала в качестве центра по обслуживанию отечественных заказчиков) составлял 35% в год. Стоимость оборудования, проданного фирмой в период 1977—78 финансового года, возросла с 22,5 млн. до 35,5 млн. долл. «Перед фирмой нашего калибра открываются неплохие перспективы», — отмечает Сандберг.

Что же касается бытовой электроники, то здесь для фирмы Bang & Olufsen, флагмана датской промышленности в этой области, на американском рынке имеет место бурный рост сбыта ее аппаратуры с высоким качеством воспроизведения звука. За период 1977—78 финансового года этот сбыт подскочил на 40%, а руководство фирмы полагает, что тенденция к росту сохранится в будущем, поскольку американцы, как и прежде, не будут жалеть денег на приобретение изделий повышенного качества. Выступающая на этом же рынке фирма Ortofon Manufacturing A/S, отделение компании Harmon International, в 1978 г. добилась увеличения сбыта своих головок звукозаписывающих на 30%. По расчетам ее руководства, в 1979 г. сбыт возрастет еще на 25%. В основе этих расчетов лежит перспектива перехода к использованию нового облегченного звукозаписывающего в интегральном исполнении.

Разработка таких в общем-то «слабых жил» современной электронной техники дает датским фирмам ряд весьма важных преимуществ. В частности, они имеют тесную связь с заказчиками, которые согласны взять на себя часть расходов на исследования и разработки с тем, чтобы сохранить за собой передовые позиции. Кроме того, выпускаемые ими изделия для рынков ограниченной емкости не подвержены сколь-

ко-нибудь заметному влиянию взлетов и падений мировой экономики. Поэтому, выпуская в серийное производство изделия с высоким содержанием ручного труда, датские фирмы могут мириться с высоким уровнем заработной платы в своей стране, где самые низкооплачиваемые рабочие получают чуть больше 5 долл. в час.

«До тех пор пока мы будем в состоянии выпускать аппаратуру, не подверженную колебаниям уровня мировой экономики, мы сможем продолжать функционировать в регионе с высоким уровнем заработной платы», — отмечает Энгл, президент корпорации AEMD и директор фирмы Vitrohn Electroteknisk Fabric A/S, которая является крупным изготовителем резисторов.

Финансирование исследований и разработок. Как известно, для того чтобы удерживать за собой передовые позиции в технике, необходимо постоянно проводить исследования и разработки, которые требуют соответствующих ассигнований. Большинство датских фирм как будто могут себе позволить вкладывать в работы по созданию новых изделий примерно 10% стоимости своих продаж.

«Два года назад, — отмечает Шрёдер, президент фирмы Radiometer, — мы приняли важное решение — сократить расходы с тем, чтобы создать фонд, необходимый для разработки новых изделий. До этого на исследования и разработки мы выделяли 10% стоимости продаж (28 млн. долл. в 1977 г.). Теперь же мы будем выделять на НИОКР 13—14%. Пока мы еще не делаем этого, но постепенно приближаемся к цели».

Представитель другой фирмы сообщил, что средства, необходимые для НИОКР, он получает путем сокращения расходов по таким статьям, как содержание административного аппарата. Но, очевидно, наиболее эффективный способ накопления фондов предлагает фирма Brüel & Kjaer, представитель которой заявил: «Мы просто увеличиваем продажу своей продукции».