

Электронная промышленность Испании¹

Эриксон

Редакция Electronics

Дается обзор нынешнего состояния испанской экономики, характеризующейся высокой безработицей, быстрым ростом инфляции и дефицитом внешнеторгового баланса. Для испанской электронной промышленности на 1978 г. ожидается лишь весьма ограниченный рост.

Вряд ли кого-нибудь удивит, если премьер-министр Испании Суарес, пытающийся бороться с экономическими трудностями страны, чувствует себя донкихотом, облачившимся в кольчугу и скачущим на битву с ветряными мельницами. Слишком уж тяжела нынешняя экономическая ситуация: цены растут чересчур быстро, слишком много испанцев не имеют работы, а на импорт товаров тратится значительно больше денег, чем поступает от экспорта. И мало того,—

все эти экономические затруднения происходят в ту пору, когда страна с трудом вступает на путь демократии после многих лет тоталитарного режима Франко.

Тем не менее Суарес надеется овладеть положением, опираясь на достаточно широкий план экономической стабилизации, предусматривающий, во-первых, регулирование уровня инфляции, во-вторых, уменьшение дефицита внешнеторгового баланса и, в-третьих, переход через несколько лет к восстановлению экономики. Основная цель правительства на 1978 г.—снизить уровень ин-

¹ A. Erikson. Spain beset by economic woes, pp. 84, 86.

фляции к декабрю 1978 г. до 15% против 30% в 1977 г. Недавно возрожденные профсоюзы согласились ограничить свои требования повышения зарплаты в соответствии с экономическим планом правительства; это большой плюс. Однако успех плана стабилизации экономики (он известен под названием пакта де ла Монклоа) зависит от множества непредсказуемых обстоятельств, так что не исключено, что в 1978 г. испанская экономика вообще не сдвинется с места. Предприниматели проявляют сугубую осторожность, когда речь заходит о затрате средств на строи-

Прогноз сбыта электронной аппаратуры в Испании
(млн. долл.)

	1976 г.	1977 г.	1978 г.
Готовое оборудование, всего	892	1139	1325
Бытовая электроника	366	547	671
Средства связи	193	215	236
ЭВМ и сопутствующее оборудование	184	209	235
Промышленная электроника	58	66	72
Медицинская электроника	56	60	63
Контрольно-измерительная аппаратура	29	35	40
Источники питания	6	7	8
Компоненты, всего	179	217	241
Пассивные приборы	111	126	143
Полупроводниковые приборы	24	29	31
Лампы	44	62	67

Примечание. В таблице приведены согласованные оценки сбыта электронного оборудования, полученные в результате обследования, проведенного редакцией Electronics в сентябре и октябре 1977 г. Для изделий отечественного производства приводятся заводские цены, для импортных — цены с учетом стоимости лихтирования и выгрузки в порту назначения.

Обменный курс: 1 долл. = 84 песеты.

тельство новых предприятий. У большинства из них и существующие предприятия работают с неполной загрузкой. «Мы еще не знаем, по каким правилам пойдет игра», — эти слова принадлежат Хуану Луэнго Вильхо, возглавляющему фирму Piher Electronica SA, которая изготавливает электронное оборудование, относимое в Западной Европе к категории профессионального — аналитическую и измерительную аппаратуру для ядерной техники и т. п. Фирма Piher Electronica входит в группу Piher, известную более всего в качестве крупнейшего испанского изготовителя электронных компонентов. Хотя спрос (исключая автомобили) должен удержаться на довольно высоком уровне, для испанской экономики в целом в 1978 г. ожидается рост, не намного превышающий 1%.

Сбыт изделий электронной промышленности по существу будет отражать общее положение вещей. Экономический обзор, подготовленный редакцией Electronics, основываясь главным образом на том, что состояние сектора бытовой электроники устойчиво, предсказывает испанской электронной промышленности в целом уровень сбыта в 1978 г. 1,325 млрд. долл. — это на 16% превысит уровень 1977 г. (1,139 млрд. долл. по предварительной оценке). Однако фактический рост будет намного меньше: данные обзора соответствуют нынешнему курсу песеты, и таким образом ожидаемый рост будет зависеть в основном от инфляционного повышения цен. (Оценки в обзоре сделаны на основе обменного курса 1 долл. = 84 песеты.)

К счастью, здесь есть одно исключение — рынок цветных телевизоров. На двух других крупных секторах рынка — средства связи и вычислительная техника — темпы роста сбыта не будут поспевать за общим темпом инфляции. Что же касается сбыта компонентов, то его будет подхлестывать рост сбыта цветных телевизоров, так как практически все цветные телевизоры, продаваемые в Испании, там же и выпускаются.

Цветное телевизионное вещание в Испании началось много позже, чем у ее северных соседей, и охват телезрителей еще невысок — около 10%. Поэтому, несмотря на непрочное экономическое положение страны, сбыт в этом секторе продолжает расти. Розничная цена на цветные телевизоры держится в среднем где-то около 1400 долл. — много выше, чем в других странах Западной Европы. Но цветной телевизор успел стать как бы символом престижности, и его стремятся приобрести не только хорошо обеспеченные люди, но и представители рабочего класса.

В 1977 г. испанские изготовители цветных телевизоров увеличили производство почти на 50% — примерно до 300 тыс. комплектов. На 1978 г. осторожные в оценках обозреватели предсказывают примерно такую же цифру, а те, кто

настроен более оптимистически, утверждают, что она достигнет 400—500 тыс. приемников. Экономический обзор, подготовленный редакцией Electronics, предсказывает увеличение сбыта цветных телевизоров примерно на 27% (в долларовом выражении). Если этот прогноз оправдается, общая сумма сбыта изделий бытовой электроники достигнет 671 млн. долл., т. е. охватит свыше половины всего сбыта электронного оборудования в стране.

Второй по значению сектор рынка составляют средства связи; здесь положение будет определяться многими и разнообразными обстоятельствами. В целом судьба изготовителей средств связи будет зависеть от того, насколько большие средства фирма Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE), эксплуатирующая общенациональную сеть телефонной связи, затратит на строительство нового завода. В 1976 и 1977 гг. инвестиции этой фирмы упали, а в 1978 г. должны остаться на неизменном уровне.

Фирма CTNE объявила, что она намерена вложить в 1978 г. около 400 млн. долл.: в производство телефонного оборудования, включая электромеханические АТС и телефонные аппараты, не учитываемые в статистических данных экономического обзора, подготовленного редакцией Electronics. Это много лучше, чем в 1977 г., но еще не известно, найдет ли фирма CTNE средства, необходимые для финансирования этого производства. «Нас не слишком радует эволюция рынка, несмотря на некоторые утешительные заявления», — говорит Хосе Коронадо Валькарсио, вице-президент фирмы Standard Electrica SA, входящей в группу ITT. Коронадо убежден, что экономический подъем начнется никак не раньше 1979 г. До этого времени на рынке средств связи будет царить затишье. Экономический обзор, подготовленный редакцией Electro-

nics, предсказывает рост этого сектора рынка до 236 млн. долл. против 215 млн. в 1977 г.

Фирма Standard Electrica, как и другие крупные изготовители средств связи, может, к счастью, найти некоторое подкрепление на экспортных рынках. Так, под наблюдением фирмы Standard Electrica в Алжире, вблизи от Орана, будет возводиться завод для производства коммутационного оборудования и телефонных аппаратов; стоимость проекта около 320 млн. долл. Фирма Piher Electronica имеет ряд экспортных заказов на изготавливаемое ею радиовещательное оборудование.

Неопределенность экономического положения Испании отражается и на изготовителях вычислительного оборудования. Перспективы на 1978 г., как видно, посредственные; экономический обзор, подготовленный редакцией Electronics, предсказывает на 1978 г. для компьютеров и сопутствующего оборудования уровень сбыта 235 млн. долл. против 209 млн. в 1977 г. Таким образом, рост сбыта составит 12,5%, что, учитывая инфляцию, не так-то уж много. Лучшее всего обстоят дела у изготовителей мини-компьютеров — для них можно ожидать увеличения сбыта на 30%.

Для поставщиков компонентов 1978 г. «будет трудным», утверждает Сальвадор, вице-президент фирмы Piher Electronica по сбыту. Конечно, очень плохим он не будет, если, как ожидает большинство специалистов, продажа цветных телевизоров пойдет так же оживленно, как сейчас. По данным экономического обзора, подготовленного редакцией Electronics, общая сумма сбыта компонентов достигнет 241 млн. долл. — на 11% больше, чем в 1977 г. Фактически для фирмы Piher важнее, что будет происходить на внешних рынках, чем на внутреннем, так как сейчас 60% ее продукции идет на экспорт.