

Не все Cisco масленица

Из-за глобального кризиса в цепочках поставок, приобрести сетевое оборудование стало как никогда трудно, но у тех, кто торгует этой аппаратурой, бизнес процветает.

Компании вроде Cisco, Arista, Juniper и HPE, в последнее время [переживают](#) настоящий бум заказов на фоне высокого спроса со стороны клиентов, делающих закупки гораздо раньше обычных сроков. В то же время, дефицит компонентов позволил вендорам поднять цены на оборудование, не опасаясь падения продаж, а данные о рекордных заказах подогрели интерес инвесторов к акциям компаний и вызвали рост их котировок на бирже.



Но беспрецедентный кризис в цепочках поставок не будет длиться вечно - аналитик Needham Алекс Хендерсон (Alex Henderson) со страниц Business Insider [предупредил](#), что производители сетевого оборудования столкнутся с последствиями, как только снабжение улучшится.

"Такого прежде никогда не было, - заявил Хендерсон изданию, отметив, что ни разу не видел подобного кризиса с тех пор, как начал освещать ситуацию в отрасли в 1986 году. - Мы все еще пытаемся понять, что же будет дальше".

На протяжении последнего года число заказов у большинства поставщиков оборудованияросло на 30-50% каждый триместр. У Cisco прибавка составила 37%, что стало самым существенным увеличением корпоративных заказов за последние 12 лет. По состоянию на конец второго финансового квартала Cisco, который завершился 29 января 2022 года, клиенты компании ждали поставку продуктов на общую сумму свыше 14 млрд долларов. Это на 150% больше, чем годом ранее.

Таким же образом дела обстоят у Juniper. Рассказывая о квартальных результатах в конце января, американский вендор сообщил о рекордном объеме невыполненных заказов на сумму более 1,8 млрд долларов. Схожие проблемы и у Arista — в компании заявили, что на выполнение текущих заказов может потребоваться до 70 недель.



Причина этого всплеска не только в повышенном спросе, но и в том, что компании размещают заказы, не так, как это было принято раньше, за несколько недель вперед, а чтобы закрыть свои потребности в оборудовании с большим запасом на будущее.

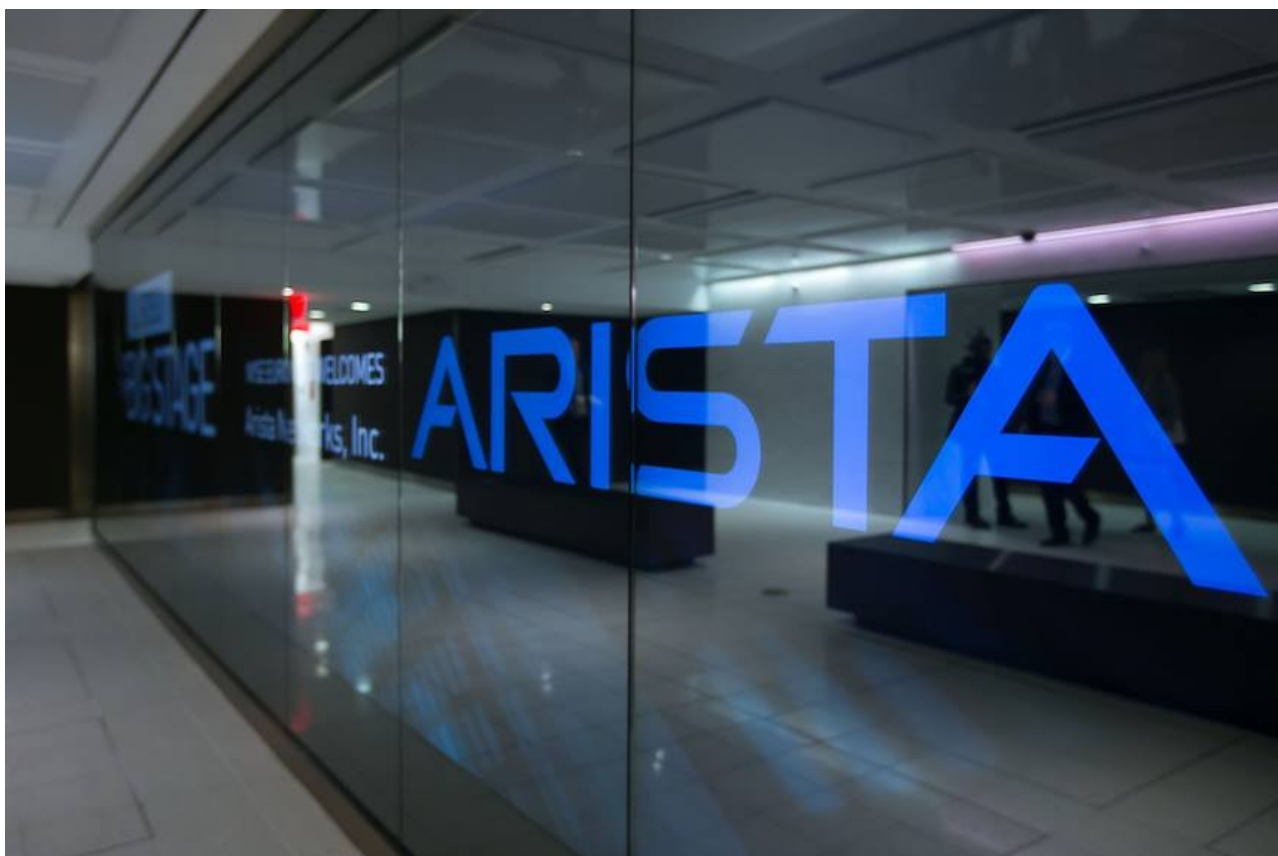
Говоря о нынешнем положении в отрасли, Хендерсон провел аналогию с растянутой резинкой.

“Вы словно растягиваете кольцо “заказов” не только на текущий, но и на следующие несколько кварталов. В результате это подстегивает рост потенциальных заказов”, - пояснил специалист.

Хотя выручку от уже размещенных, но еще не выполненных заказов производители увидят не ранее, чем после фактической поставки оборудования, в своих финотчетах Cisco, Arista и Juniper не преминули сообщить о заоблачном спросе, что способствовало росту их акций. Так, ценные бумаги Arista за последний год подорожали на 67%, Juniper — на 30%, а у Cisco, спектр направлений которой гораздо шире и включает несколько софтверных категорий, акции прибавили около 12%

По словам Хендерсона, ссылаясь на дефицит компонентов, компании подняли цены в среднем на 10%, и в обозримом будущем этот уровень, скорее всего, сохранится, поскольку улучшений в цепочке поставок в первой половине текущего года не предвидится.

Но аналитик считает, что всплеск должен в конце-концов сойти на нет. Когда ситуация в цепочках поставок нормализуется, продавцам оборудования, вероятно, придется делать скидки и готовиться к снижению числа заказов. Вопрос лишь в том, когда это случится.



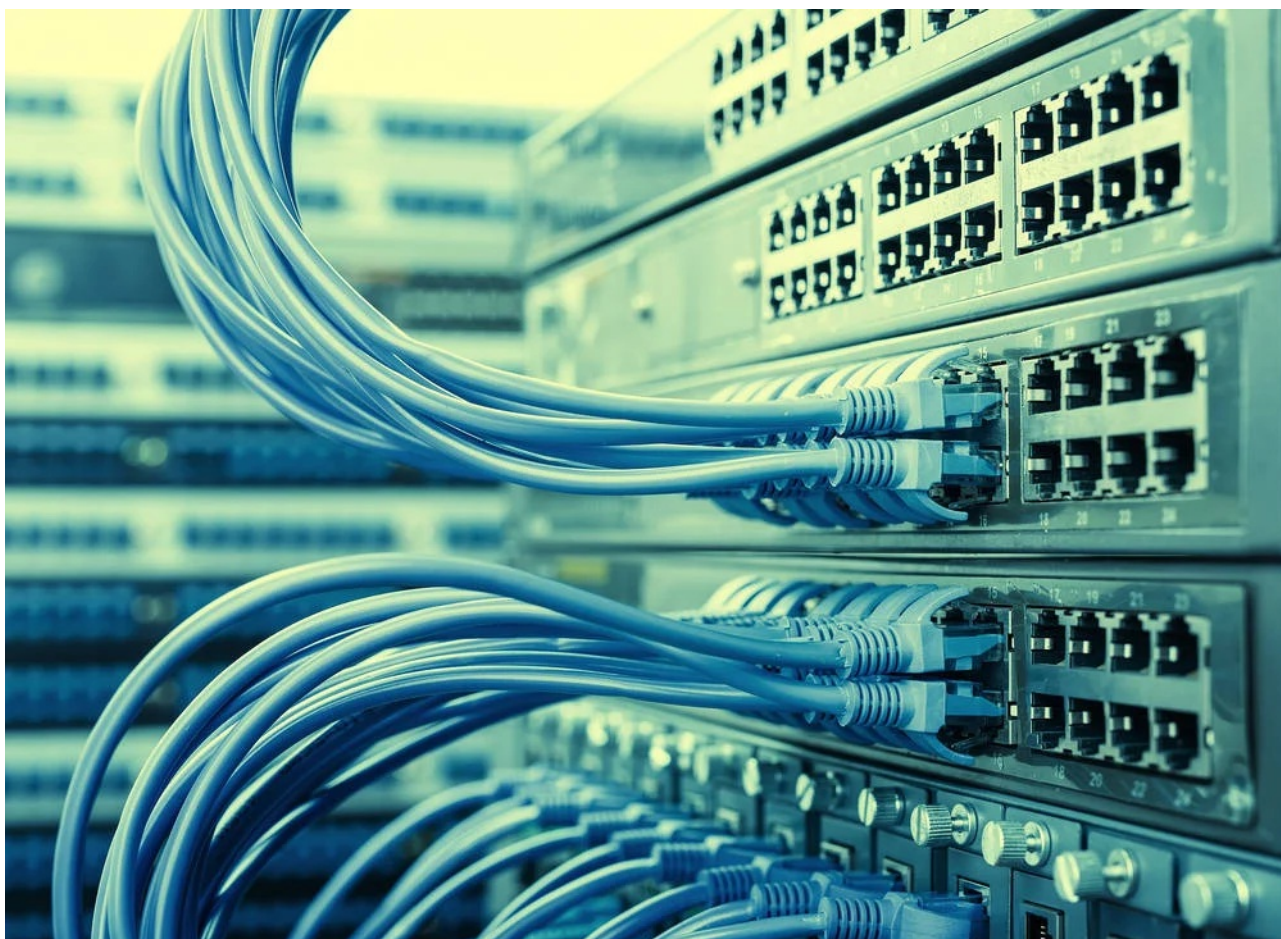
“Что произойдет, если резинка начнет возвращаться к своей нормальной форме? Заказы могут просесть на 10%, 15% или даже 20% по сравнению с прежним всплеском, который был временным”, - заявил он в разговоре с Business Insider.

Поставщики сетевого оборудования признают, что рост заказов провоцируют имеющиеся ограничения в снабжении. Тем не менее, руководители компаний настаивают, что с улучшением ситуации рост полностью не прекратится.

В феврале на конференции Cisco по итогам квартала гендиректора Чака Роббинса (Chuck Robbins) [спросили](#), обусловлен ли рост заказов обстановкой на рынке и ограничениями поставок, или это заслуга самой компании. Топ-менеджер ответил, что это "сочетание обоих факторов" и добавил, что ближайший год будет "лакмусовой бумажкой" в этом вопросе.

Между тем, в Gartner дают неутешительные прогнозы относительно перспектив ослабления дефицита. По данным исследовательской компании, на фоне нехватки компонентов сроки поставки сетевого оборудования в некоторых случаях достигают 400 дней. Также клиенты жалуются на повышение цен и срывы дат отгрузки.

“Мы полагаем, что увеличенные сроки выполнения заказов сохранятся до начала 2023 года, после чего ожидается постепенное улучшение в течение нескольких месяцев”, - говорится в [докладе](#) Gartner под названием "What Are My Options for Dealing With Long Lead Times on Network Equipment?" В нем аналитики дают рекомендации, какие действия предпринять, чтобы справиться или хотя бы облегчить проблему длительных сроков поставки сетевого оборудования.



Среди предлагаемых вариантов - **оптимизация ресурсов**. По оценкам Gartner, большинство корпоративных клиентов не используют около четверти имеющихся у них портов коммутаторов. За счет оптимизации можно высвободить до 10-15% коммутационных мощностей. Правда, аналитики предупредили, что для этого потребуются повторные монтажные работы и изменения в сети, которые могут сопровождаться вынужденными простоями.

Также специалисты советуют рассмотреть **возможность переноса рабочих нагрузок** в "облако", либо использования x86-серверов вместо сетевых устройств с относительно небольшим числом интерфейсов.

Еще одна мера — попытаться **повысить приоритетность своих заказов**. Аналитики отмечают, что поставщики не работают с клиентами по принципу FIFO ("первым пришёл-первым обслужен"). Предпочтение отдается более крупным заказам, обеспечивающим больший доход, а также клиентам, уход которых чреват потерей выручки. Соответственно, заказчик может пригрозить уходом к конкуренту (и надеяться, что слова не примут за блеф), а если речь идет о новом партнерстве — то дать понять поставщику, что в будущем масштабы сотрудничества могут быть расширены.

В Gartner также рекомендуют обратить внимание на **подержанное сетевое оборудование**. Например, Cisco и HPE/Aruba официально продают восстановленную аппаратуру со всеми необходимыми сертификатами. Да, эти устройства уже не новые, зато срок их поставки составляет несколько дней или недель. Также на рынке работают независимые поставщики б/у-оборудования.

И, наконец, последний совет от Gartner — **максимально использовать ресурс оборудования**. Большинство организаций обновляют аппаратуру за несколько месяцев или даже лет до полной выработки ее ресурса. Если срок гарантии коммутатора подходит к концу, это не значит, что нужно автоматически выводить его из эксплуатации. Разумнее договориться с поставщиком о продлении сервисного контракта и пользоваться устройством еще несколько лет, резюмировали аналитики.