У Cisco и Juniper растут объемы невыполненных заказов

У Cisco и Juniper Networks растут объемы невыполненных заказов, и судя по комментариям компаний, улучшения ситуации в ближайшем будущем не предвидится.

Предприятиям и провайдерам, ждущим поставку систем Cisco и аппаратуры других вендоров, вероятно, придется запастись терпением. Ведущий производитель сетевого оборудования предупредил, что дефицит компонентов, тормозящий выполнение заказов, в обозримом будущем никуда не денется.

> "Значительные трудности со снабжением полупроводниками по-прежнему сохраняются, что не позволяет нам завершить производство некоторых наших продуктов. Это препятствует росту доходов, несмотря на очень высокий спрос", - заявил генеральный директор Cisco Чак Роббинс (Chuck Robbins) на недавней конференции с аналитиками по случаю публикации квартального отчета компании. Выдержки из его выступления приводят Yahoo Finance и Network World.
>
> [Изображение недоступно]

Глава Cisco сообщил, что объем невыполненных заказов в минувшей четверти вырос более чем на 150% в годовом исчислении. В результате клиенты ждут поставки продуктов Cisco на общую сумму свыше 14 млрд долларов. По словам Роббинса, партнеры компании в цепочке поставок продолжают предпринимать активные меры по разрешению ситуации и стараются поддерживать высокий уровень складских запасов компонентов, углубляют связи с поставщиками, подбирают альтернативные комплектующие и чаще прибегают к ускоренным вариантам доставки.

Топ-менеджер добавил, что невыполненные заказы сказываются не только на финпоказателях аппаратного бизнеса, но и софтверного подразделения, поскольку из-за непоставленного оборудования клиенты не могут начать пользоваться приобретенным для него программным обеспечением.

Об этом же, судя по расшифровке речи с конференции, опубликованной The Motley Fool, говорил и финансовый директор компании Скотт Херрен (Scott Herren).

> ″Продолжающиеся перебои со снабжением компонентами повлияли не только на способность компании поставлять оборудование, но и на доставку приобретаемого по подписке софта, который клиенты заказывают вместе с аппаратурой. Это недоставленное ПО тоже включено в общий объем невыполненных заказов и будет там числится до момента поставки оборудования, когда соответствующая выручка начинает отражаться в бухгалтерской отчетности″, - пояснил Херрен.

Если для производителей незавершенные заказы в ближайшие кварталы превратятся в выручку, то для клиентов, ждущих оборудование, новости об этом не из приятных. Тем более, что скорых перемен к лучшему в Cisco не обещают.

> ″Я бы не сказал, что у нас есть четкие сроки, когда дела начнут улучшаться. Единственное, что мы знаем — вероятно, это продлится всю вторую половину нашего фингода″, - предупредил Чак Роббинс.
>
> [Изображение недоступно]

В том же ключе высказался и Скотт Херрен. По его словам, проблема вряд ли разрешится скачкообразно, а скорее, будет исправляться постепенно, по мере восстановления баланса между спросом и предложением.

> ″Думаю, это будет происходить в течение следующих нескольких кварталов″, - сказал финансовый директор Cisco.

Впрочем, несмотря на работу ″в условиях ограниченного предложения и инфляции″, Cisco завершила квартал с 6-процентным ростом выручки и оборотом в 12,7 млрд долларов. Чистая прибыль американского производителя достигла 3 млрд долларов, что на 17% больше, чем годом ранее.

Трудности с удовлетворением спроса в условиях дефицита компонентов испытывают и другие производители сетевого оборудования. Juniper Networks, которая отчиталась по итогам квартала в конце января, сообщила о рекордном объеме невыполненных заказов на сумму более 1,8 млрд долларов.

> ″Мы по-прежнему сталкиваемся со значительными препятствиями в цепочке поставок, связанными с ростом стоимости компонентов и их нехваткой, а также повышенными транспортными расходами, которые, по всей видимости, сохранятся, минимум на

> протяжении первой половины года. Мы уже предприняли меры в области ценообразования, чтобы компенсировать негативные факторы, но результаты этих действий ожидаются позднее в текущем году″, - сказано в пресс-релизе компании.
>
> ″В нашем прогнозе на 2022 год мы исходим из того, что существующие проблемы в цепочке поставок сохранятся, и мы не сможем сократить объем невыполненных заказов в течение этого года″, - предупредил генеральный директор Juniper Рами Рахим (Rami Rahim).
>
> [Изображение недоступно]

Тем не менее, финансовый директор Juniper Кен Миллер (Ken Miller) заявил, что несмотря на сложную обстановку в цепочке поставок, продажи и прибыль компании в прошлой четверти превзошли ожидания.

Квартальная выручка Juniper Networks поднялась на 6%, до1,3 млрд долларов, а годовой оборот вырос на 7% и превысил 4,7 млрд долларов. Чистая прибыль компании в октябре-декабре подскочила более чем на 300% и приблизилась к 133 млн долларов.

В схожем положении и Arista Networks, которая на днях тоже подвела итоги квартала и года. Гендиректор компании Джайшри Уллал (Jayshree Ullal) посетовала, что задержки в поставках по некоторым видам комплектующих достигают 50-70 недель.

> ″Это совсем не шутки″, - заметила топ-менеджер.

Вместе с тем, глава компании видит плюсы для Arista в нынешней ситуации. Она отметила, что на фоне более длительных сроков поставок и ажиотажа клиенты стремятся размещать заказы и строить планы заранее, что, в свою очередь, улучшает прогнозируемость дальнейшего развития бизнеса.

> ″Думаю, это продолжится не только в 2022, но и в 2023 году. Вероятно, и это чисто мои предположения, после этого мы перейдем к более умеренному росту. Но… мы будем упорно работать над тем, чтобы этот рост был как можно более выраженным″, - подчеркнула Джайшри Уллал.
>
> [Изображение недоступно]

Что касается финансовых результатов Arista, то в минувшем триместре выручка компании поднялась на 27,1% в годовом исчислении и превысила 824 млн доллара, тогда как прогноз вендора предусматривал продажи в диапазоне 775-795 млн долларов. Чистая прибыль в октябре-декабре составила 239,3 млн долларов против 183 млн долларов годом ранее.

В целом за 12-месячный отчетный период Arista заработала 2,95 млрд долларов, улучшив предыдущий показатель на 27,2%. Годовая чистая прибыль компании превысила 840 млн долларов, тогда как в 2020-м она была на уровне 634,6 млн долларов.