Cisco запасается компонентами и доплачивает поставщикам чипов

Во время конференции с аналитиками, посвященной итогам минувшего финквартала, глава Cisco Чак Роббинс (Chuck Robbins) сообщил, что на фоне усиливающегося дефицита полупроводников, компания предпринимает активные меры, чтобы не допустить сбоев в поставках компонентов для своего оборудования и задержек с выполнением заказов клиентов. Если коротко, Cisco стала доплачивать, чтобы получить приоритет в обслуживании у ключевых производителей комплектующих.

[Cisco запасается компонентами и доплачивает поставщикам чипов]

Изучив подробнее квартальную отчетность Cisco, обозреватели Barron’s нашли в ней конкретные подтверждения слов гендиректора Cisco.

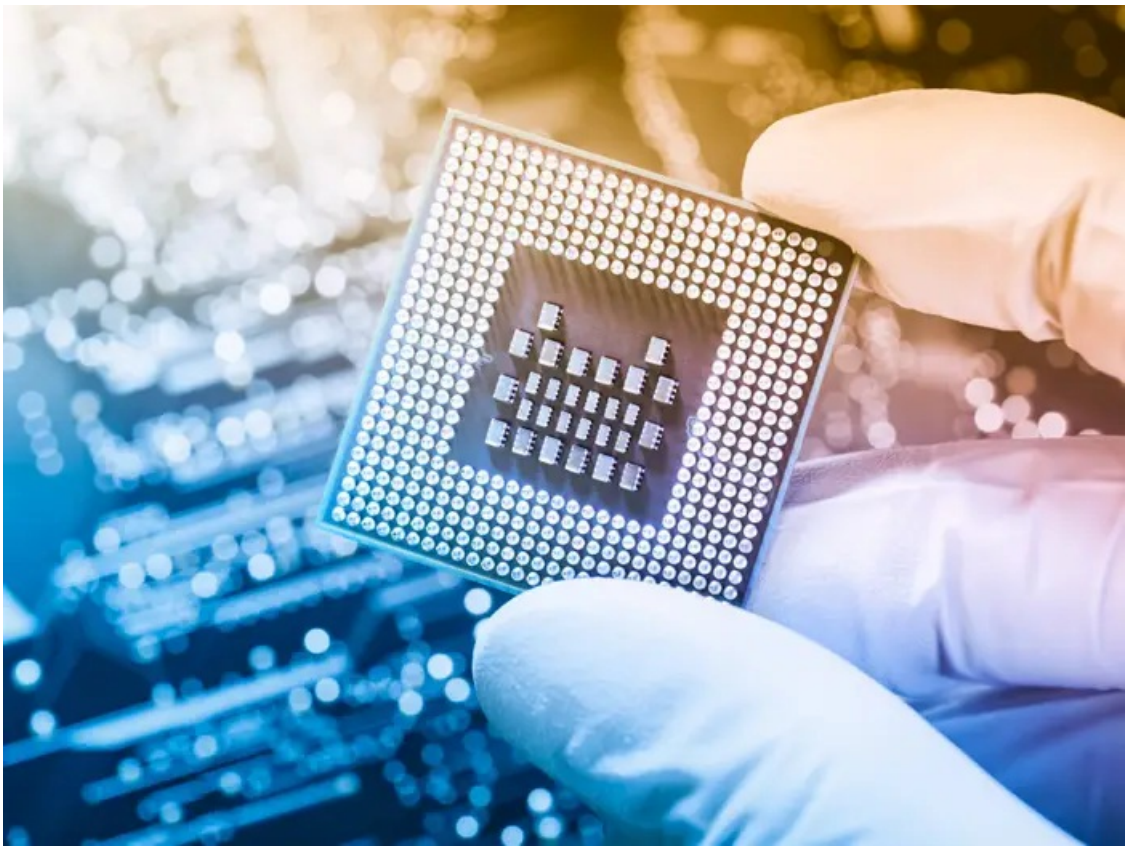
Из документов следует, что в минувшей четверти количество поступающих Cisco заказов выросло на 10%. Это самые высокие темпы роста почти за десятилетие. Однако спрос усилился в условиях ограниченного наличия комплектующих, что затруднило для Cisco выполнение заказов. Чтобы справиться с ситуация, Cisco задействовала финансы: по состоянию на конец квартала, который завершился для компании 1 мая 2021 года, общие обязательства Cisco по закупкам достигли 9,8 млрд долларов, что на 114% больше суммы на конец предыдущей четверти, истекшей в январе. В указанной сумме 6,5 млрд долларов составили обязательства по оплате в течение ближайших 12 месяцев, что на 62% больше, чем в предшествующем триместре.

Параллельно у Cisco наблюдается рост материальных запасов. К концу минувшего финквартала показатель составил 723 млн долларов против 527 млн долларов в предыдущей четверти и 380 млн долларов еще тремя месяцами ранее. Общий объем товарно-материальных запасов у Cisco на конец отчетного периода составил 1,579 млрд долларов против 1,436 и 1,303 млрд долларов в предыдущие два квартала.

Цифры наглядно показывают, что Cisco, как, наверняка, и другие участники рынка с крупными денежными запасами, использует эти ресурсы, чтобы оказаться в начале очереди из заказчиков полупроводников и обеспечить своевременные поставки своей продукции клиентам.

В компании не скрывают опасений из-за вынужденных мер:

"Столкнувшись с ограниченными поставками компонентов, мы активизировали усилия по закупке комплектующих с целью соответствовать ожиданиям клиентов, что, в свою очередь, способствовало росту обязательств по закупкам. Увеличение последних ради сокращения сроков поставок грозит ростом затрат, связанных с избыточными или устаревшими запасами, если спрос на нашу продукцию окажется ниже ожиданий. Если мы не сможем верно предвидеть уровень спроса со стороны клиентов, избыточные поставки могут привести к скоплению лишних или устаревших компонентов, что способно негативно повлиять на нашу валовую маржу˝.



Между тем, журналисты The Financial Times (FT) отмечают, что в условиях глобального дефицита чипов участники самых разных отраслей, от автомобильной до телекоммуникационной, ищут способы его преодоления.

Некоторые контрактные производители микросхем стали разрешать крупным клиентам вносить аванс, чтобы гарантировать выполнение определенных заказов по фиксированной цене. В прежние времена так называемые фаундри-компании (чипмейкеры, выпускающие полупроводники на заказ), крайне редко прибегали к подобной практике. Напротив, залогом их прибыльности была гибкость при распределении мощностей между разными заказчиками.

По данным издания, Cisco уже воспользовалась возможностью и внесла деньги на условный счет, чтобы зарезервировать мощности у одного из контрактных производителей. У какого именно, в компании не уточняют.