

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ

Трудности с пополнением запасов полупроводниковых приборов

Устойчиво высокий объем продаж полупроводниковых изделий радует изготовителей, а крупнооптовых потребителей ставит перед проблемой увеличения сроков выполнения заказов. Что же касается распределительных фирм, то они оказываются между двух огней, так как заказы от мелкооптовых покупателей продолжают поступать, а удовлетворять их нечем.

Трудности распределителей не ограничиваются тем, что подходят к концу запасы приборов новейших типов (таких, как маломощные Шоттки/ТТЛ-схемы или 16-кбит ЗУПВ); им приходится все более увеличивать сроки выполнения заказов на самые распространенные приборы, выпуск которых давно налажен. Проведенный в феврале 1979 г. выборочный опрос ряда крупнейших распределительных компаний из разных районов США показал, что ожидавшегося сокращения сроков выполнения заказов пока что не произошло.

Причины затруднений. Сложности с поставками полупроводниковых изделий — хотя пока еще ситуация не достигла степени кризиса — возникли по нескольким причинам. Среди них повышение фактического спроса, заказ большего, чем требуется, количества изделий, низкий выход годной продукции, наблюдавшийся в 1978 г. у многих компаний, а также чрезмерный упор со стороны ряда изготовителей на выпуск изделий, производимых пока в небольшом количестве по новейшей технологии за счет обычных приборов массового потребления. Как обычно, поставщики пытаются приуменьшить значение увеличения сроков поставок и уверяют, что распространенная практика заказывать больше изделий, чем нужно, не доставляет им особых хлопот.

Однако распределительные фирмы не поддаются этому наигранному оптимизму. Они помнят, какая катастрофа с запасами товаров разразилась в 1974 г., когда дело началось подъемом и кончилось спадом. Семмер, руководящий отделом исследования конъюнктуры распределительной фирмы Hallmark Electronics Inc. (Даллас), утверждает, что в январе — феврале 1979 г. система снабжения распределителей всеми цифровыми схемами оказалась нарушенной. Он говорит, что в середине января компания Texas Instruments неожиданно сообщила распределительным фирмам, что прекращает прием заказов вплоть до 1 февраля. Вскоре после этого фир-

ма Motorola Semiconductor известила их о том, что не будет больше принимать заказы на поставку каких бы то ни было биполярных логических схем, так как полностью загружена такими заказами до конца 1979 г.

«Недавно,— продолжает Семмер,— фирма TI уведомила нас о том, что будет нормировать прием заказов на июль и август 1979 г.». Это сообщение было подтверждено представителем фирмы TI. Семмер предполагает, что эта фирма продолжит снабжение распределителей в соответствии с такой системой и в последующие месяцы. Что же касается компании Motorola, то она, по его словам, теперь принимает заказы только на основе разовых соглашений («will advise» basis).

Запоминающие устройства. Распределителям стало трудно получать не только биполярные приборы, но и ЗУ. По словам Халегуа, президента распределительной фирмы Advent Electronics Inc. (Чикаго), возникла нехватка 4-кбит ЗУПВ и ПЗУ, в том числе пользующегося большой популярностью стираемого программируемого ПЗУ модели 2716. Другим признаком трудностей со снабжением Халегуа считает увеличение числа заказов, поступающих в его фирму из других штатов. По его мнению, это говорит о том, что запасы товаров у калифорнийских фирм истощаются.

Представители распределительных фирм из западных штатов подтверждают это впечатление. Вулф, руководящий коммерческой деятельностью фирмы Wyle-Elmar (Маунтен-Вью, шт. Калифорния) на американском рынке, сообщает, что срок поставки маломощных Шоттки/ТТЛ-схем составляет сейчас от 20 до 50 недель. По его словам, возникли также сложности со снабжением клиентов Шоттки/ТТЛ-схемами обычной мощности и биполярными ППЗУ.

Тем временем на востоке США складывается такая же ситуация, причем здешние распределительные фирмы еще больше озабочены распространением практики двойных и даже тройных заказов. Швебер из фирмы Schweber Electronics (Уэстбери, шт. Нью-Йорк) говорит: «Все распределители знают, что, возможно, до 40% их портфеля заказов будет в дальнейшем аннулировано, но никому не известно, когда именно это произойдет». Тем не менее Уинанс, вице-президент по маркетингу компании Cramer (Бостон), надеется, что система нормирования заказов, принятая на вооружение фирмой TI, поможет предотвратить чрезмерное увеличение задолженности по заказам, возникающей из-за упомянутой выше практики двойных заказов [pp. 48, 50].