

LitePoint 积极准备，追逐疫情过后的需求起飞商机

DIGITIMES / 2020-05-12



莱特波特(LitePoint)全球业务副总裁 Richard Hsieh。

全球的 COVID-19 新冠肺炎的冲击，市场陷入极度的不确定性，由于不同国家与地区史无前例的封锁措施，造成供应链产生断链现象，悲观的经济前景打乱整体产业界的进程与步调，这期间大批的在家上班与远距工作潮的新常态诞生，在数据传输质量与高速带宽的渴求下，转而积极投资 5G 与 Wi-Fi 6 产品的开发，尤其关注 5G 手机与网通产品的巨量量产时程。

因应疫情所产生的大震荡，为了有效与迅速协助客户加速 5G 装置与 Wi-Fi 6 产品的量产，协助海峡两岸的电子制造与网通产业界掌握系统验证与大量生产的测试技术的新发展，无线测试系统解决方案领导厂商莱特波特(LitePoint)全球业务副总裁 Richard Hsieh 先生特地接受 DIGITIMES 的访问。

中国大陆市场 5G 基地台的布建超前一个季度

Richard 首先表示，无可讳言的这波疫情肆虐下，不确定性普遍飙升，欧美地区的 5G 基础设施的部署明显受到延滞，中国虽然年初也受到了很大的影响，但是从开始复工后更加快 5G 基地台的布建计划之下，大型的中国的电信营运商计划在第 3 季完成 25 万个基地台的建设，进度反而超前了一季，前景相当令人雀跃；另外，5G 手机的需求因为消费市场急冻，订单转而呈现疲弱，但是市场的分析仍乐观认为是向后递延，仍有机会随着疫情的舒缓而做快速反弹，并继而有后疫情时代的成长趋势。

Wi-Fi 6 的进展也有相当可观的前景，其技术规格的制定与公告已经 3 年，两岸网通大厂看好 2020 年的无线 AP 产品出货比重(Adoption rate)的大幅度成长，Wi-Fi 6 可望从 2019 年的 15% 的占比提升到 2020 年的 50%，所以无线 AP 与网关的量产是 2020 年的重头戏，另一个推升的助力来自于支持 Wi-Fi 6 的新手机上市的挹注。

CBRS 频段、超宽带(UWB)、Wi-Fi 6E 等新应用拓展研发团队视野

LitePoint 在 5G 与 Wi-Fi 6 测试解决方案的产品发展策略, 举凡毫米波(mmWave)频段、多待测物(Multi-DUT)测试、OTA 测试与 CART Chamber 产品线, 目前产业界看好的新一代技术中, 尤其在 5G 的频谱使用上, 除了耳熟能详的 FR1 频段与 FR2 毫米波频段之外, 新进追加的中频(Midband), 确认从 3.2~4.9 GHz 的频段的定义, 当中北美市场的 CBRS 频段更是由 3.5GHz 共享频谱透过 FCC 通过开放使用, 让产业界积极开启开发新的设计。

再者, 针对 Wi-Fi 在 6 GHz 频段以上的新发展, 新增 Wi-Fi 6E 将 6GHz 频段分为 7 个 160MHz 的频道而做更大的拓展, 另一个是手机大厂非常关注的超宽带(Ultra Wide Band; UWB)的技术, LitePoint 已经迅速推出测试解决方案, 并成为 UWB 联盟重要的测试解决方案商。

中国拓建自主生产线, 弹性产能调配支持亚洲区域市场发展

这一些动态与近况, 凸显海峡两岸的电子供应链, 在疫情狂飙时期仍积极准备, 各个主要 ODM 与网通厂商的研发动能持续加码, 以目前 LitePoint 所收到的研发与工程方面的支持一直不断的成长, 两岸工程团队虽然无法常态性的飞进飞出穿梭于两岸, 但是藉由 LitePoint 的在地工程服务团队的及时驰援, 加上透过视讯与各种电子讯息辅助工具, 完成客户所交付的任务。

当中最值得一提, LitePoint 强化测试机台的准时交货的能力, 早在 2019 年 LitePoint 就已经开始在中国提前部署自有生产线, 完成自主生产的备战能力, 是少数具备在中国可以生产交货的测试解决方案供货商, 面对疫情而造成全球供应链支离破碎的期间, LitePoint 所具备的中国市场的弹性生产效能, 让客户深感信赖。

稳定的营运表现, 提供客户完整的本地服务质量与技术支持能力

客户的信赖也同时表现在财报上的获利效能, LitePoint 的母公司 Teradyne 的 2020 年第 1 季营收比去年同期上升 43%, 坚实的财务表现非常有助于面对疫情的挑战, Richard 认为这可以让整个 LitePoint 全球团队与组织打造一个坚固稳实的运作能力, 兼具完整技术支持, 以及良好的产能调配与准时的交货能力。

对电子供应链而言, Richard 自豪的表示, 无论是 5G 与 Wi-Fi 6 新技术, LitePoint 迅速整合上游芯片商各个技术环节, 满足客户从 DVT 等工程验证到产品量产的每一个进程的要求, 面对这次疫情所产生的不确定性, LitePoint 将持续扩充主要市场的工程团队规模, 纵使市场的大幅颠颠动荡, 也希望选择与客户站在一起, 共同克服困难, 达成产品上市(Time To Market)的目标, 并且当市场回稳而需求快速起飞之际, 能够抓紧适当的获利时机, 抢占市场先机, 并且与客户一同携手创造巨大的利益。