



ציוד בדיקה. איור מתוך אתר פרוסט אנד סאליבן
שוק הציוד לבדיקות אוטומטיות לתחום המליכים למחצה equipment test automatic
קובע כך. קונסולידציה בפני עומד (ATE) [מחקר חדש של חברת המחקר פרוסט אנד סאליבן](#).

תעשיית ה-ATE חוותה צמיחה מתמשכת, המונעת בידי הדרישה מצד יצרני מוצרי הצריכה הלאטקרונית היודעים כעת גידול במכירות, במיוחד של מכשירי טלפון סלולארי מהקצה העליון. ואולם ההאטה הכלכלית השפיעה לרעה על הדינמיקה של השוק. בשנתיים האחרונות, ישנו עודף היצע של רכיבי זכרון בצפון אמריקה. הדבר הוביל לדרישה מופחתת למערכות לבדיקה אוטומטית של זכרונות והגבילה את יכולת הצמיחה של השוק במהלך 2008.

ניתוח חדש של פרוסט אנד סאליבן מראה כי הביקוש לציוד בדיקה אוטומטית בשווקי צפון אמריקה הגיע להכנסות של 385.1 מיליון דולרים בשנת 2008, וצפוי לרדת לרמה של 320 מיליון דולר בשנת 2013.

"בתנאים אלה, זמן ההגעה לשוק הוא קריטי ורכיבי ציוד הבדיקות יכולים לסייע לביצוע אופטימיזציה של העלויות." אמר מנהל תחום הבדיקות בחברת הייעוץ. "הספקים בתחום זה מפתחים פתרונות בדיקות שתוכלנה לעבוד הן על זכרונות פלאש והן על זכרונות רגילים בסיועה של תוכנת ATE אחת. המגמה של בדיקה מקבילית מיועדת להביא יציבות בהיבטים רבים של השוק. מכשירים מודולריים בעלי ארכיטקטורה פתוחה מניעים את התחזית לשוק ה-ATE. נכון לעכשיו יש סתירה בין התקנים שמחייבים את יצרני השבבים וספקי ה-ATE. אף כי הסטנדרטים העיקריים שיכולים להקטין את הפער טרם פותחו, כמה ארגונים כגון STC, (CAST) Test Semiconductor for Alliance Collaborative, ו-Test Semiconductor Interface eXtensions (STIX) הסוגיה את לפתור פועלים NAND הם התחום שבו צפויה צמיחה עבור שוק ה-ATE בצפון אמריקה. בשוק בעתיד. זכרונות NAND הם התחום שבו צפויה צמיחה עבור שוק ה-ATE בצפון אמריקה.

עוד עולה מהדו"ח כי הדרישה ל-DDR3 תסייע לשוק ה-ATE לחוות יותר חדשנות ולפיכך לייצור של יותר פתרונות בדיקות בטווח הקצר והבינוני. טכנולוגיית DRAM היא טכנולוגיה מורכבת המאתגרת את ספקי הבדיקות בבואם לבנות אמצעי בדיקה למכשירים המתבססים על טכנולוגיה זו. המורכבות של ה-DRAM מאלצת את הספקים לעבור ל-NAND, בשל פשטותו, במיוחד בתחום ה-DDR1. המעבר הזה גרם להפחתה בצמיחה בשוק מערכות הבדיקה ל-DRAM.

קונסולידציות נמצאות כעת במגמת עליה וחברות משפרות כל הזמן את נתח השוק שלהם, קונסולידציה מוגברת סיפקה בעבר הזדמנויות לפיתוח פתרונות חדשים וכן היא סייעה לצרכנים בכך שאותו ספק יכול לספק להם כעת מגוון פתרונות בדיקות. באמצעות התחרות המתגברת, מוצאים ספקי ה-ATE כי המשימה של שמירת הלקוחות היא קשה. הכשרה היא קריטריון חשוב בהעברת הידע למשתמשי הקצה. ולפיכך, גם לזכות בנאמנות הלקוח. משתתפים בתחום זה חייבים ללכת צעד נוסף ולענות לדרישות משתמשי הקצה.

{loadposition content-related}