

# 论光学薄膜制造企业的供应链风险管理与经济应对措施

李春霞

浙江世窗光学薄膜制造有限公司

DOI: 10.12238/jpm.v6i6.8108

**[摘要]** 在现代科技高速发展背景下，光学薄膜作为现代光学、光电子学以及信息技术相结合的新产物，在多个领域有很多应用。尤其在市场需求量不断扩大的背景下，更多企业投入大量人力、财力进行光学薄膜研究，抢占市场先机，以求谋取更多经济效益，所以，光学薄膜制造企业需要洞察市场行情，特别应注意供应链中的风险管理，并通过经济应对措施提高本企业市场竞争能力。因此，光学薄膜制造企业需要充分重视市场中对光学薄膜的实际需求，从供应链上对产品质量、市场走向等方面多加应对，以应对多变的市场环境，提升自身企业市场竞争能力。

**[关键词]** 光学薄膜；供应链；风险；经济应对措施

## On the supply chain risk management and economic response measures of optical film manufacturing enterprises

Li Chunxia

Zhejiang Shichuang Optical Film Manufacturing Co., LTD.

**[Abstract]** In the context of rapid technological development, optical films, as a new product combining modern optics, optoelectronics, and information technology, have numerous applications across various fields. Especially with the growing market demand, more companies are investing substantial human and financial resources into optical film research to seize market opportunities and achieve greater economic benefits. Therefore, optical film manufacturing companies need to understand market trends, pay particular attention to risk management in the supply chain, and enhance their competitiveness through economic measures. Consequently, these companies must fully recognize the actual demand for optical films in the market and take proactive measures in product quality, market trends, and other aspects of the supply chain to adapt to the ever-changing market environment and improve their competitive edge.

**[Key words]** optical film; supply chain; risk; economic response measures

光学薄膜作为现代技术下的产物，在很多行业与领域中广泛应用，甚至成为全球范围内的竞争新品。我国出于前瞻性研究，对光学薄膜有着一定开发与应用的重视，在很大情况下促进光学薄膜生产企业快速发展。光学薄膜在生产过程中，主要集中体现在新技术、新材料上，并且有着足够环保的优势。诸多光学薄膜制造企业看到国家对该产品的重视，大力发展光学薄膜事业，使市场上光学薄膜制造企业如雨后春笋般出现。但

是，光学薄膜制造企业在快速发展同时，也需要注重大市场环境中的暗流涌动，尤其需要在供应链环节上多加风险管理和把控，并采用一定经济应对措施提升企业在市场中的生产能力，以实现我国光学薄膜事业高速、高质量发展的最终目的。

### 一、全球及中国市场分析

在全球范围内，光学薄膜都有着较为抢手的地位，国际上很多企业看到光学薄膜的广阔前景，并加大生产与制造。从光

学薄膜全视角市场结构分析，其主要由上游原材料供应商、中游光学薄膜制造商、下游光学薄膜应用商构成。整体而言，光学薄膜市场结构十分简单，浅层次上风险较低。但是，在光学薄膜实际市场中，正是由于其简单的上中下三层市场结构，如果某一环节出现风险，整个光学薄膜市场将面临严峻的全链条危机。其中，最重要的是原材料供应环境，因其直接影响到后续制造企业生产的光学薄膜质量与下游应用情况，所以，在整个光学薄膜市场环境中，尤应注意供应链条风险管理，尽可能将供应链条风险降至最低，避免光学薄膜市场环境受到影响。

## 二、主要问题与挑战

光学薄膜市场中，若想实现其良性发展，稳定向好，一定要对光学薄膜市场、供应及生产全面分析，在剖析主要问题基础上寻找相应解决策略。通过对全球及我国光学薄膜市场、供应及生产情况进行研究可以发现，当前光学薄膜市场、制造企业的供应链风险主要面临以下三大问题与挑战。

### 1. 市场竞争、价格竞争激烈，企业盈利空间遭受压缩

光学薄膜制造企业最根本目的与其他制造企业一样，都是为了盈利获利。但是，在随着光学薄膜不断受到社会重视的背景下，越来越多光学薄膜制造企业加入整个市场大环境中。当光学薄膜市场中制造企业越来越多的时候，每个企业都想获得更多利益空间，这就出现价格战等市场竞争行为，导致市场竞争越发激烈。很多企业为了获得市场，大多会选择降低价格的方式“挤兑”同行。但是价格战下，光学薄膜企业盈利空间会越来越低，甚至出现两败俱伤、多败俱伤的情况，严重影响到正常市场环境，导致光学薄膜市场竞争越发激烈。

### 2. 技术门槛高，要求企业具备较高技术实力

前文论述到，光学薄膜是集合现代光学、光电子学和信息技术为一体的新型薄膜类型，相较一般传统薄膜在技术要求上更高。但是，也正是因为高技术要求的特点，致使很多光学薄膜制造企业需要投入更多人力财力进行技术研发，导致企业前期投入成本较高。甚至，很多企业投入大量人力财力后，并没有达到预期制造要求，会给企业生存带来严峻挑战。除此以外，光学薄膜制造企业若想成立，前期需要加大技术人才引进的力度，结合光学薄膜技术要求高的特点，很多企业在人才引进时就会出现一定危机。一是体现在无定向人才引进，二是体现在引进的人才无法支撑光学薄膜制造企业进一步的生产制造。所以，目前光学薄膜市场及制造环节中，一个显著问题即技术门

槛较高，要求企业具备一定技术硬实力。

### 3. 企业需不断升级和改造产品

光学薄膜应用领域，存在需求多样化的特点，不同的应用领域对光学薄膜的实际要求不同。同时，很多光学薄膜应用领域还严苛要求薄膜的产品性能与规格，这就导致光学薄膜制造企业需要有针对性地生产光学薄膜，并不断改造和升级光学薄膜产品。在多样化需求市场下，光学薄膜制造企业的生产难度会不断加大，后期同样需要投入大量人力财力进行产品升级和改进，给光学薄膜制造企业带来无形压力与挑战。

## 三、供应链风险管理

由于光学薄膜应用领域需求较为严格且具有多样性的特点，这就要求光学薄膜制造企业有针对性地制造产品，并严格把控供应链上的诸多风险。

### 1. 原材料供应风险管理

光学薄膜制造企业要想生产出应用商能够良好使用的产品，最先考虑的即原材料供应问题。因此，光学薄膜制造企业需要加强原材料供应风险管理，以确保自身能够稳定发展。其一，光学薄膜对原材料的要求相对较高，需要在技术、光学等领域严格把控原材料质量。光学薄膜制造原材料供应链条的稳定性和质量，直接影响到制造企业的盈利情况甚至是存亡。所以，光学薄膜制造企业需要与高质量供应商建立长期且稳定的合作关系，确保优质原材料供应充足，避免出现制造企业有订单，但没有原材料供应的情况发生。其二，制造企业需要加强对供应原材料的质量检测和品质把控。只有良好的原材料才能制造出优质光学薄膜，并促进制造企业在市场环境中拥有足够立足空间。因此，光学薄膜制造企业需要通过规范性技术手段与制度管理，加强原材料质量控制，确保制造企业生产的光学薄膜足够优质，满足市场需求。

### 2. 生产过程风险管理

光学薄膜作为新兴产物，在生产过程中的风险管理十分必要，否则可能给制造企业带来不可逆转的恶劣影响。第一，加强设备故障风险管理。全新领域下的产品生产与制造，一定要保障设备能够正常运行，避免制造企业出现订单堆积的情况。尤其是光学薄膜生产中，可能会面临设备故障情况。所以，光学薄膜制造企业需要加强生产设备维护与保养，生产设备出现故障问题，影响制造企业生产。第二，加强技术难题风险管理。上文论述，光学薄膜需要大量技术投入，且需要依照应用商的

实际需求进行产品升级和创新，这对制造企业技术层面提出较高要求。因此，光学薄膜制造企业需要不断投入技术研发，加强技术投入，避免产品出现技术滞后，影响企业利润的情况。必要情况下，制造企业需要不断引进新型人才，并加强技术学习与研发，确保企业能够始终生产出处于行业技术前沿的产品。第三，加强生产安全事故管理。安全生产是当前经济社会发展中重点强调的重要问题之一，光学薄膜制造企业不能单纯看眼前利益，更应重视生产环境中的安全性。尤其是新型光学薄膜生产安全事故，会严重影响企业发展稳定性。所以制造企业需要不断完善安全生产管理制度，加强安全生产风险管理，通过强硬手段规范生产中的每个步骤，确保制造企业生产环节相对安全，实现企业稳定发展。

### 3. 市场需求风险管理

光学薄膜市场在现阶段有着较大需求量，一是由于生产企业少，二是因为新兴行业大多需求未饱和。但是，制造企业需要预先看到市场需求风险，并加强风险管理。市场上对光学薄膜的需求情况，会直接影响到制造企业的销售空间和利润空间。因此，制造企业需要不断摸清光学薄膜市场走向，加强市场预测，及时通过大数据分析技术分析接下来市场需求情况并调整产品结构和销售策略。同时，制造企业还需要关注国家相应的法规政策变化，并以国家导向为引领及时调整经营策略，避免企业出现反智主义经营理念，影响企业利润空间与发展步伐。

## 四、经济应对措施

在光学薄膜市场环境下，制造企业需要采取积极的经济应对措施提高自身市场适应能力和拓展能力，以保证企业朝着良性方向发展。通过具体研究，光学薄膜制造企业的经济应对措施主要体现为以下三个方面：

### 1. 产品策略

光学薄膜制造企业，最先应用的经济应对措施即产品策略。产品是确保制造企业能够立足于市场的首要根基，是确保制造企业有盈利空间的保障。因此，制造企业应该着重注意产品质量和技术含量，并通过不断研发新产品和升级现有产品的方式满足不同客户群体需要，增加客户黏度。制造企业在技术创新与产品研发上，需要加大资金与人才投入，不断升级产品与提高产品质量。必要情况下，制造企业还可以采用对外交流、派遣专业团队外出学习的方式提高本企业技术创新能力，使企业所生产的产品有足够高的技术特征。同时，制造企业还需要

采取多样化产品线对策，拓宽自身产品形式，吸引更多客户。通过覆盖更多应用领域的方式，能够有效提高企业应对风险能力，助力企业发展。

### 2. 价格策略

商战中最常见的即价格战，光学薄膜制造企业同样需要注意价格策略的应用与效能发挥。制造企业需要结合自身原材料成本、市场需求不断调整产品价格，使企业盈利同时具有市场竞争能力。但基本要求是，企业需要制定合理的价格策略，避免恶性价格战扰乱光学薄膜市场环境。同时，企业还可以采取差别化定价对策，针对不同市场需求、客户端生产不同价格的光学薄膜，这样能够满足更多应用领域需要，使企业的客户范围不断扩大，提高企业竞争能力。

### 3. 渠道策略

制造企业销售渠道，是确保企业生产的光学薄膜能够销售出去并盈利的关键。因此，光学薄膜制造企业需要建立起多种销售渠道，注重销售渠道策略的应用。结合当前市场环境，制造企业可以采用直销和加盟的方式促进产品销售。直销与加盟是常见的市场销售渠道方式，能够针对不同客户群体提供不同服务，进而提升企业竞争能力。同时，企业还需要紧紧把握互联网优势，通过线上销售的方式拓展销售空间与范围，使自身产品能够销往更多领域。尤其是跨境电商逐渐兴起，制造企业可以乘坐跨境电商顺风车，将自己企业产品销往国外，这样不仅能够缓解国内市场竞争压力，还能够给企业带来更高利润。

## 总结

光学薄膜作为现代新型技术产物，在很多领域均有应用，这也就促使很多制造企业不断崛起。但是，在现如今市场环境下，制造企业需要注重供应链风险管理并实施正确的经济应对措施，以加强自身抗风险能力，确保有盈利空间。

## [参考文献]

[1]严杰, 陈文, 程鑫, 等.关于企业供应链风险管理研究的探讨[J].物流工程与管理, 2017, 39(4).

[2]殷震宇.供应链风险管理在制造型企业中的应用[J].造纸信息, 2024(5).

[3]吕宏辉.企业供应链活动中的风险管理控制措施[J].财富生活, 2024(6).

作者简介：李春霞；出生年月：1981年02月12日；性别：女；民族：汉族；籍贯：浙江省嘉兴市海盐县；学历：本科；研究方向：企业管理。