

博远物流“联盟共赢”成功的案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E5_8D_9A_E8_BF_9C_E7_89_A9_E6_c67_471761.htm 山东博远物流发展有限公司是一家以钢材流通为主业的现代物流企业。该企业成立两年，就由原先的几个发展到现今的近百人，总资产增长了十多部，达到四亿多元人民币。如此惊人的速度，如此骄人的业绩是怎样创造出来的？不妨来探访一下博远公司独特的钢材流通模式。

“联盟”模式的兴起 中国加入WTO，市场进一步开放，钢铁行业的竞争更趋激烈，特别是一些中小钢铁流通商，由于融资环境差、融资渠道少、奖金受限制，因而只能从各钢厂的大户手里第二手甚至三手资源，这就使得采购成本过高，资源受限制。由于小而散，流通中资源无法统筹运输，导致运输成本增加、安全系数低。这些企业间存在的相互低价竞争，甚至赊销竞争等不规范行为，也致使下游生产商不讲诚信，而使其利益严重缩水。中小钢铁流通企业的发展步履维艰，他们积极寻找新的合作方式，壮大实力。

当前，各行业中联盟形式日渐兴起，如家电行业的“中永通泰”公司就是由北京“大中”、上海“家乐”等企业联合组建的采购联盟。还有像江苏“五星”天津“一商”等流通大户发起组建的“超级采购联盟”。于是，2002年，钢铁流通界也出现了联盟——“山东博远钢铁联盟”。这是山东博远物流发展有限公司超越传统钢材营销模式，不拘一格地创造全新的钢材流通模式。“联盟”模式的效果通过成立这种互利互惠，合和共赢的联盟方式，统购分销，以其中实力较强的山东博远物流发展有限公司为龙头，集中联盟其他企业

力量以更强大的姿态集中采购，取得在价格、服务等方面企业分散采购无法享有的优惠。同时，该公司结合自身的优势兴建了“博远物流经济园”、“山东博远钢材市场”，利用政府给予的政策支持广泛吸纳客户入驻，并引进了先进的钢材剪切设备及运输车辆等为客户提供采购、仓储、剪切加工及配送等一条龙服务。这就大大降低了单个企业的采购成本与运行等各种费用，从而提高了联盟各企业的竞争力，对用户端来讲也可得到更多的实惠。博远物流钢铁联盟”网络覆盖山东全省及省外其他地区。联盟并未设立固定的办公机构，其动作方式主要是采用现代通讯手段或定期聚会等形势来汇总或分享相关信息，共同商定后由山东博远物流发展有限公司牵头来操作采购。联盟企业享受协议价，各企业间互惠互惠，合和共赢。这一举措无疑会对维护钢市特别是山东地区钢市地区钢市的稳定起到积极作用。毫无疑问，在钢铁流通领域，“博远钢铁联盟”成为先行者、排头兵，做了榜样，树了大旗，创立了行业内中小企业的联盟运作模式。总之，博远公司钢铁流通的“联盟共赢”是一种全新的思路，开创了一种不拘一格的经营模式，它必将会在壮大中小企业实力、维护市场秩序等方面起到积极的作用。相信这一模式将会为更多行业企业所接受、采纳。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com