

钢铁物流企业抱团“御寒”物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/528/2021_2022__E9_92_A2_E9_93_81_E7_89_A9_E6_c31_528163.htm 2008年注定是不平凡的一年，纵观全球经济形势，金融风暴对实体经济的影响，正在逐步体现，在这种局面下，反思和新的探索尝试，开始慢慢浮现。在即将召开的第二届中国钢铁物流合作论坛组委会，记者遇到了中国物流与采购联合会副会长虞钢。“在虚拟经济泡沫破灭的格局下，实体经济跨行业协作发展，将对国内经济发展注入新的活力，促进跨行业企业间和谐发展的同时，也将使经济发展更具可持续发展特征。”虞钢介绍，“以钢铁物流产业为例，以有效手段将钢铁物流产业链上志同道合的钢铁原材料供应商、钢铁生产商、钢铁流通贸易商、物流服务供应商、钢铁消费需求方和金融服务行业商凝聚到一起来，加强纵向合作，在激烈市场竞争格局下，企业方能立于不败之地。”纵向联合，谋求竞争实力提升 通过钢铁物流大型联合企业西本公司具体运行案例，我们可以更加准确了解这种合作的意义。2005年底，西本公司独家中标上海长江隧桥工程建筑钢材供应标的，由此，堪称钢铁物流产业链各个环节紧密合作之经典案例得以出现。大家知道，从2005年到2008年，螺纹钢价格几经波折，合同订立之初，国内螺纹钢代表价格西本指数持续在3100元/吨上下运行，随着时间推移，2008年5月份，西本指数一度触及5500元/吨一线。就单凭这一价格变化，市场运行风险就体现无余。那么，在这期间以西本公司为纽带的钢铁物流产业链是如何运作的呢？首先，针对时间跨度长、工程规模大的需求特征，西本

公司运用自身专业建筑钢材保供经验，合理对冲钢铁材料价格波动风险，从钢铁上游原材料、钢铁产品订单入手，有效规避“价格倒挂”风险。对应钢铁生产企业在接到稳定订单后，及时、控制价格采购了钢铁基础原材料铁矿石和焦炭（或部分废钢），“这种形式的风险对冲，是最为真实有效的，它不会在中间产生泡沫，虚拟经济则不然，类似这种需求或许会被乘数级放大，对应的供给产能规模也会因此而失调，最终导致供需关系扑朔迷离，到了一定阶段，风险也就体现出来了。”对比虚拟与实体经济间无缝接轨的优劣性，虞钢颇有心得地介绍道。上述运作模式，使得重大工程建设从原材料供应环节得到了保障，接下来要做的事情，是在控制流通金融风险的基础上，尽可能从流通各个环节去节约成本，并从服务质量上去满足工程建设需求。对于金融领域而言，稳定合作的基础是风险可控和信息的实时对称。以西本公司和金融机构的合作为例，基于双方对建设领域合作对象的了解和信息的实时互通，极大地降低多方合作成本、提高合作效率，使得金融机构将大工程、大企业，程序上、成本上、制度上无法或主观上不愿实现的金融产品，借助西本这个平台得以实施；同样，西本也借助建行供应链金融产品与保理业务，有效地克服了产品供应中的资金瓶颈，使得金融机构与西本对共同的目标客户群体提供了稳健、高效的服务。“合作流通”，妙招化解同业竞争 同行是冤家，这句话在钢贸流通领域同样得到体现。尤其是在近年以来，在钢铁需求逐步萎缩的形势下，为了争夺有限的需求，钢贸流通“红海厮杀”日趋严重。如何化解这样的矛盾，虞钢提到这样几点要素：一是钢贸流通分散格局，随着时间推移必将逐步改变；

二是逐步改变过程中，钢贸流通环节可以通过有效合作，化“红海”为“蓝海”。总结来说，就是“合作流通”。所谓钢贸流通领域的“合作流通”，是指钢贸流通领域内管理经验、运作模式科学的企业，与同行间展开包括资金、管理模式、服务经验等全方位、深层次的合作。简单概括来说，就是打造出跨区域、同区域的“同素质”公司。这样一来，流通环节恶性竞争局面，就会逐步得到改善。“路需要慢慢去走，尤其是在刚刚经历完金融风暴的今天，各方合作深度、合作的诚意都需要时间加以检验。”虞钢最后总结道，“但是，终究会有一部分人先走入这种模式，然后，看到成效，再然后，更多人会关注这种模式，最终大家都会朝这个方向迈进。”采访结束后，记者在思考这样一个问题，虞钢所提出的这种理念，这种实际在运作的模式，说小了是一种极佳的“商业模式”，但是往大了，何尝不是为建立健全“节约型社会，实践科学发展观”在贡献力量呢？既如此，何不一起祝福，祝福跨行业合作的和谐，祝福社会更趋进步。百考试题收集整理。"#F8F8F8" 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