

钢铁贸易企业亟待物流新模式物流师考试 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/597/2021_2022__E9_92_A2_E9_93_81_E8_B4_B8_E6_c31_597510.htm 2008年，我国的粗钢产量50048.8万吨，同比增长1.13%，占全球总产量的37.64%，继1996年中国首次成为全球第一大粗钢生产国以来，中国已连续13年稳居该位置。中国钢铁工业的快速发展带动了中国钢铁物流的迅猛发展。我国的钢铁物流业总体规模在不断扩大，物流基础设施和装备条件也有较大的发展和改善，涌现了一批为汽车、造船、家电、交通、建筑、石化和现代农业等钢铁下游行业服务的专业化钢材加工配送中心，以及集钢铁销售、运输、深加工、配送、仓储、贸易和网上交易等服务于一体的钢铁物流园区或物流基地。近年来我国钢铁物流行业发展虽然取得了长足的进步，但我国钢铁物流产业毕竟起步较晚，钢铁物流体系还不能适应钢铁生产和钢材贸易发展的需要，物流企业在规模、效益、物流技术和管理水平等方面还存在许多应该完善和解决的问题。2008年下半年以来，随着国际金融危机的扩散和蔓延，我国的钢铁工业受到严重冲击，出现了产需陡势下滑、价格急剧下跌、企业经营困难、全行业亏损的局面。在当前经济不景气、需求低迷的情况下，钢铁贸易企业更是面临着前所未有的困难和挑战，出现业务量明显下滑、利润急剧下降及经营风险无法管控等一系列的问题。钢铁贸易企业亟需改变营销及服务模式，应对严峻的挑战。目前钢铁贸易企业和钢厂建立的关系大多只是钢材长期协议关系。钢材产品作为大宗商品，对资金的需求量较大，钢铁贸易企业从钢材生产厂家获得资源基本上需要

全额资金，因此资金的占用量巨大，周转时间也长。而受钢材需求大幅下降、业务量锐减影响，资金不能及时回笼，向银行贷款愈发艰难，钢铁物流企业的资金链紧张。再加上市场价格的剧烈波动，“倒挂”局面时有出现，钢企“补差”也不能完全兑现，钢铁贸易企业苦不堪言。为降低钢铁贸易企业的风险，建立和完善钢铁生产企业和贸易企业的代理制关系势在必行。借鉴世界上代理制搞得最成功的日本和韩国，将日韩钢材销售模式真正的引入国内，并结合中国钢材生产和消费的地域特点，按照“风险共担，利益共享”的原则，合理确定生产企业和流通企业的责权益，维护产销双方共同的利益，实现合作共赢的目的。我国的钢铁贸易企业数量多、规模小、分布广，存在着业务单一、集中度低、竞争力不强等问题。3月份国务院颁布的《钢铁产业调整和振兴规划》《物流产业调整和振兴规划》给处境艰难的钢铁贸易企业发展提供了可供参考和支持的思路。提高钢铁贸易商的准入门槛、加快钢铁贸易企业的兼并重组、提高钢铁物流产业的集中度和抗风险能力，促进钢铁物流产业平稳健康的发展。通过兼并重组或企业间联合，形成资产高、规模大、实力雄厚的钢铁贸易集团或钢铁贸易企业联盟，增强钢铁贸易企业对钢厂的话语权。钢铁贸易集团也可借助一定的资金优势，大力发展钢材剪切加工的装备技术和业务，达到与钢铁下游终端用户需求的衔接。此外，通过发展“佣金代理”降低钢铁贸易企业经营风险、以及向以信息技术和供应链管理为核心的现代钢铁物流企业发展，为用户提供低成本、高效率、多样化、专业化的钢铁物流服务，多方面、多角度的提高钢铁贸易企业自身的管理水平和核心竞争力，在激烈的市场竞

争中保有并扩大广大钢铁贸易企业的市场份额。把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心 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