

中国商贸流通企业发展论坛集锦

钢贸企业 赢利模式创新

魏国辰 刘永胜 吕波◎主编



由北京物资学院商学院发起并主办的首届中国商贸流通企业发展论坛暨钢贸企业成长与未来高峰论坛，于2011年11月20日在北京物资学院国际交流中心举行。本届论坛共收到与会专家和代表撰写的论文30余篇，本届论坛组委会将这些论文整理集结出版，以飨读者。

中国物资出版社

中国商贸流通企业发展论坛集锦

钢贸企业赢利模式创新

魏国辰 刘永胜 吕 波 主编

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

钢贸企业赢利模式创新 / 魏国辰, 刘永胜, 吕波主编. —北京: 中国物资出版社, 2012. 7
(中国商贸流通企业发展论坛集锦)
ISBN 978 - 7 - 5047 - 4282 - 7

I. ①钢… II. ①魏… ②刘… ③吕… III. ①钢铁企业—商业企业—企业利润—企业管理—中国 IV. ①F724. 742

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 115976 号

策划编辑 王宏琴

责任编辑 郑欣怡

责任印制 何崇杭 王 洁

责任校对 孙会香 杨小静

出版发行 中国物资出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.clph.cn>

经 销 新华书店

印 刷 中国农业出版社印刷厂

书 号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 4282 - 7/F · 1776

开 本 787mm × 1092mm 1/16 版 次 2012 年 7 月第 1 版

印 张 16. 75 印 次 2012 年 7 月第 1 次印刷

字 数 367 千字 定 价 33.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

首届中国商贸流通企业发展论坛组委会

总 顾 问：陈建中

主 任：魏国辰 刘永胜

执行副主任：吕 波

副 主 任：余 茜 贾炜莹 于冠华

委 员：张 勤 陈 娟 张 军 闫 甜

吴 非 齐 严 孙 静 李 媛

冯 华 林 鑫 孟 浩 姜 涛

李 丹 陈 博

序 言

由北京物资学院商学院发起并主办的“首届中国商贸流通企业发展论坛暨钢贸企业成长与未来高峰会”，于2011年11月20日在北京物资学院国际交流中心举行。来自钢贸行业的有关政府部门和协会的负责人、钢贸企业的领导人和执行者、钢贸领域的研究人员以及北京物资学院广大师生共计300余人参加了会议，收到论文近30篇。大会按专题进行了嘉宾讲演与学术交流，研究了当前钢贸企业亟待解决的问题，并开展了热烈讨论，形成了一些共识，提出了很多有价值的意见和建议。这些意见和建议对于推动钢贸企业健康快速发展具有重要意义。本届会议受到了广泛关注，中国网、中国日报网、中国经济新闻网、中国发展门户网、新浪网、搜狐网、《光明日报》、《中国经济时报》、《科技日报》、《科学时报》、《北京晨报》、《劳动午报》等30多家媒体给予了关注和报道。

与会专家与论文对钢贸企业的发展现状进行了分析。我国钢铁市场的运营模式和流通秩序，决定了我国钢贸企业的多元性、分散性和多层次性，而这种特征直接导致了钢贸企业的集中度偏低，市场化运作较为充分，企业之间竞争非常激烈。同时，钢贸行业还是一种资金密集型行业，对资金的运转性要求较高。在这种行业特征下，近年来钢贸行业面临着经营成本上升、用工成本增加、市场行情变动、利润空间受到挤压等压力，钢贸企业的发展与未来充满不确定性。

一是钢贸企业的资金紧张困局受到关注。北京物资学院党委书记刘木春在开幕词中指出，近年来，兼并重组、淘汰落后、结构调整、成本增加、利润挤压、金融参与等一系列新的趋势和变化，无不促使我国钢贸企业的经营策略作出重大调整。在宏观经济政策的影响下，国内一些中小企业出现了融资困难的局面，钢铁贸易行业也不例外，部分钢贸企业一度陷入资金紧张的困局。对国内钢贸企业来说，思考最多的无疑是如何从6亿吨钢铁产品的“大蛋糕”中稳定自身已有的份额。为此，钢贸企业要面对现实，积极对经营模式进行转型，从单纯的销售模式转变成增加产品附加值、降低用户采购成本、延伸产业链的多元经营模式。

二是钢贸企业的转型升级面临新问题。中国金属流通协会会长李耀强在“钢铁贸易企业转型升级中的几个问题”中认为，钢贸企业面临五大问题：如何降低社会流通成本；如何减小中小企业原材料价格波动风险；如何减少钢铁企业在流通方面投入的

精力和担忧；如何在提高效率的同时增强供求之间的稳定性；如何在钢铁生产商、流通商、中小企业之间实现利益均衡。他提出企业信息化能力是现代服务业的基础，要积极推动钢贸企业的产权体制创新和组织体制创新，并坚守本源不动摇，持续转型不停步。

三是以钢贸企业为代表的生产资料市场呈现新特点。商务部流通业发展司副司长王选庆介绍了生产资料市场的现状和特点，分析了面临的形势以及面临的任务。他认为生产资料流通呈现出以下特点：市场规模日益扩大，“十一五”期间，全国生产资料销售总额一直保持年均两位数以上的增长速度；市场主体迅速成长，部分企业已经超过百亿元，生产资料市场更加开放，最大的生产资料流通企业的年收入已经超过了千亿元；经营模式的创新步伐加快，在纵向上加大向上下游的控制力度，在横向上注重专业的细分化和专业化，拓展增值服务功能；流通方式作用凸显；政策环境的明显改善等。转变经济发展方式对生产资料流通发展提出了新的任务，今后要以科技创新为领先，提升行业的现代化水平；以经营模式创新为核心，积极培育行业的龙头企业等。

四是钢贸企业的生存环境发生了根本变化。兰格钢铁网董事长刘长庆将钢铁贸易企业面临的生存环境概括为：经济增速放缓——通过扩张取得效益难；经营成本大幅上升——利润空间逐渐缩小；钢材金融属性增强——行情难判断；信息透明度越来越高——靠信息不对称赚钱难；“厂强商弱”特征依旧明显；“融资难”问题较为突出等。中国社会科学院工业经济研究所江飞涛作了《中国钢铁工业发展现状及面临的挑战》的主题报告。他认为，中国钢铁产业发展面临着更为复杂的国际环境；节能减排任务依然艰巨；低碳竞争力将成为制约中国钢铁产业竞争力提高的关键因素；同时，还面临着经济增长方式转变带来的挑战。

与会专家与参会论文针对钢贸企业的生存现状，共同商讨改革的良方，纷纷献计献策，以破解钢贸企业的发展难题，寻找市场的制胜秘籍，促进钢贸企业的可持续发展。

一是转型升级是钢贸企业的根本出路。中国金属流通协会会长李耀强在指出问题的同时，也提出了钢贸企业转型升级的基本途径。他认为转型升级是一项系统工程，需要系统考虑、整体发力，其中信息化与传统体制创新成为基本途径。为此，要从提供初级服务产品为主向提供高级服务产品为主过渡；要适当拓展产业链条，开拓新领域；要调整相应制度安排和运行机制。此外，钢贸企业转型升级的重点是在生产性服务领域实现服务，实现产品和服务手段的高级化，建立和完善相关的企业体制和运行机制。

二是赢利模式创新是钢贸企业应对困局的法宝。兰格钢铁网董事长刘长庆在《创新、转型，促进钢铁流通业发展》的报告中提出，要从追求规模扩张向追求效益转型，有选择地涉足其他领域，开展多元化经营；构建供应链体系，向钢铁流通服务性企业

转变；注重渠道建设，与客户建立长期合作关系；开展钢铁电子盘和期货交易；积极开拓钢铁现货电子交易业务。营销战略与连锁经营体系建设专家牛连奎以“钢贸企业赢利模式创新”为主题，分析了钢贸企业面临的先天不足、集中度低、规模小、专业性差等问题，提出了3个赢利创新模式：要为客户提供一体化的钢铁物流整体解决方案，依托新一代物联网技术，拓展电子商务平台的应用，进行资源整合，有条件的大型钢贸企业可以通过改进经营模式，构建集采购、加工、仓储、分装、运输、信息服务为一体的物流中心，提供一站式服务；要建立现代企业制度，改变原有的粗放式经营，提升专业化水平，为高端客户提供高质价优的服务；要学会“两条腿”走路，善于使用风险期货工具，有条件的企业应建立专门的团队合作，只有专业化的人才才能正确执行方案。

三是提高竞争力是钢贸企业走向成功的保障。中国生产力学会副会长陈胜昌以“跻身世界一流企业的战略思考”为题，就世界一流企业的内涵、评价、发展、经验、应具备的条件等方面进行了详细解说，对钢贸企业提供了发展方向。天津财经大学教授张英华以“高效管理的决策与执行”为主线，以“领导力与执行力的提升要诀”为副线作了主题报告。他以中国企业寿命为序，从领导及领导力提升的要诀、执行及执行力的提升要诀和企业成功要诀3个方面展开论述，最后提出钢贸企业要实现工作或任务流程化，标准或操作可视化，奖励或惩罚公开化，钢贸企业的竞争力=领导力+执行力。

与会专家与参会论文对钢贸企业的未来与发展趋势进行了预测。在钢贸行业发展的不利因素和不确定的环境之下，对钢贸行业的发展趋势进行科学预测，对面临的形势与任务进行深入分析，有利于钢贸企业趋利避害，制订正确的解决方案。

一是产业链发展对钢贸企业提出新要求。北京物资学院副校长翁心刚从厘清钢铁产业链与钢铁供应链等理论概念入手，分析了钢铁产业链的现状，并解读了钢铁产业链特点以及发展趋势。他认为，在现代物流业蓬勃发展的背景下，钢铁产业链的主要特点表现在：与传统的运输业和仓储业不同，钢铁物流业与钢铁生产和流通有着紧密的联系；钢铁物流与钢铁贸易相互融合，以“贸易+物流”的方式，形成面向客户的钢铁供应保障服务体系；钢铁物流园区成为钢铁物流企业和钢铁贸易企业聚集、开展钢铁贸易物流业务的重要基地；现代信息技术在钢铁物流业得到广泛应用；伴随着原材料采购和钢材销售的全球化，钢铁贸易和物流呈现出国际化趋势；大型钢铁企业以物流子公司的形式涉足钢铁物流业，物流子公司成为钢铁物流业的重要形态。

二是钢贸企业在化“危”为“机”后将迎来发展春天。北京物资学院商学院党总支书记刘永胜以“合作共赢 共创未来 为商贸流通领域培养更多高级专业人才”为主题作了闭幕发言。他认为，越是环境不利，越要冷静对待；越是条件艰苦，越是机遇潜伏。只要不断进行管理创新，积极探索转型模式，全力加强渠道建设，有

效开展市场营销，钢贸企业一定能化解当前的危机和风险，迎来明媚灿烂的发展春天。

本书选编的参会论文分别从不同角度切入，研究剖析了钢贸企业的现状与发展，提出了精彩纷呈的观点。参会的钢贸企业领导人纷纷表示，要以此次中国商贸流通企业发展论坛为契机，在专家观点和论文观点的指导下，进一步分析钢贸企业面临的形势，研究当前的热点、难点问题，加强业界沟通，凝聚专家智慧，不断改革创新，不断完善管理，并充分利用社会资源，推动商贸流通企业走向成功之路，推动中国商贸流通行业迈上新的高峰。

北京物资学院商学院院长 魏国辰

2012 年 1 月

目 录

论坛精粹

加强沟通，寻求合作，推动商贸流通企业与北京物资学院共同发展 ——在“首届中国商贸流通企业发展论坛暨钢贸企业成长与未来高峰会” 上的讲话	刘木春 / 3
钢铁贸易企业转型升级中的几个问题	李耀强 / 5
生产资料流通的现状与形势分析	王选庆 / 10
钢铁贸易与物流产业的特征与发展趋势	翁心刚 / 16
“创新转型”促进钢铁流通业发展	刘长庆 / 21
构建世界一流企业研究	陈胜昌 / 28
高效管理的决策与执行 ——领导力与执行力的提升要诀	张英华 / 31
中国钢铁工业发展现状及面临的挑战	江飞涛 / 36
钢贸企业赢利模式创新	牛连奎 / 50
合作共赢 共创未来 为商贸流通领域培养更多高级专业人才 ——在“首届中国商贸流通企业发展论坛暨钢贸企业成长与未来高峰会” 上的讲话	刘永胜 / 55

专题论文

钢铁电子商务模式探索	刘胜喜 / 59
“供过于求”环境下钢贸企业发展思路探讨	彭 鑫 / 65
日本钢铁行业 EDI 标准的现状与展望	郑可人 / 75

基于价值链的钢贸企业绩效评价指标体系构建浅析	殷裕品	杜 凯 / 81
钢材贸易企业 ERP 管理系统的应用		
——中国诚通金属（集团）公司案例	赵 伟	/ 87
钢贸企业融资状况及应对策略	夏立敏	吴 非 / 93
钢贸企业赢利模式创新研究	董 丹	/ 100
钢贸行业发展现状与对策分析	张 浩	/ 106
家族式钢贸企业制度与文化建设研究	杨 莉	/ 114
融通仓在中小型钢贸企业融资中的运用探讨	王庭剑	赵殿君 / 122
商贸上市公司董事会特征实证研究	李 敏	贾炜莹 / 129
商贸上市公司高管薪酬与公司绩效实证分析	康 怡	贾炜莹 / 136
商贸上市公司股权结构与经营绩效实证研究	吴文金	贾炜莹 / 146
构建我国钢材流通企业的价值网络	赵 伟	候俊杰 / 155
我国钢贸企业发展现状和对策研究	庞静娅	董 刚 / 165
中小型钢贸企业融资渠道现状及选择研究	彭明鸣	/ 171
中小型钢贸企业经营现状引发的思考	孙有霞	/ 179
成长与公司价值——原理与应用	王 静	/ 185
内部控制在我国汽车零部件企业中的运用	曹 键	/ 191
试论钢贸企业经营的转型之道	赵 洁	/ 196
国内物流安全研究综述	林祥祥	刘永胜 / 202
我国物流企业服务管理现状与对策研究	魏国辰	杨 莉 / 213
铁矿石定价权联盟的构建	吕 波	贾紫慧 / 223
钢材流通企业客户价值评价研究	司亚静	杜红平 / 233
钢贸企业融资问题研究	李德恒	王右武 / 243
浅谈我国电商发展背后的快递问题及对策研究	魏国辰	刘沈艳 / 250

论坛精粹

加强沟通，寻求合作，推动商贸流通企业与北京物资学院共同发展

——在“首届中国商贸流通企业发展论坛暨钢贸企业成长与未来高峰会”上的讲话

北京物资学院党委书记 刘木春

尊敬的各位领导、各位嘉宾，老师们、同学们：

大家上午好！今天我们相聚在北京物资学院，隆重举办“首届中国商贸流通企业发展论坛暨钢贸企业成长与未来高峰会”，共同研讨我国钢铁贸易的现状、问题以及未来走势，意义十分重大。在此，我谨代表北京物资学院党政领导和全体师生对高峰论坛的召开表示热烈的祝贺，对各位嘉宾的到来表示诚挚的欢迎。

中国商贸流通企业发展论坛旨在会聚商贸流通行业的精英，相互交流，寻求合作，共同为商贸流通企业的发展献计献策，共同探索校企合作培养人才的新途径，以促进商贸流通企业和北京物资学院的科学发展。

现代商贸流通业，通过广泛采用现代技术手段和先进的经营管理形式，对传统商贸流通方式进行了全面革新，取得了快速发展，在启动市场、扩大需求、促进生产方面的作用日益增强，已成为促进国民经济发展的先导行业。因此，如何进一步深化商贸流通企业改革、培育骨干企业、加强基础设施建设、优化发展环境，已经成为业内广泛关注的问题。

本届论坛以“钢贸企业的成长与未来”为主题。近年来，兼并重组、淘汰落后、结构调整、成本增加、利润挤压、金融参与等一系列新的趋势和变化，无不促使中国钢铁贸易企业的经营策略作出重大调整。今年（2011年）以来，国家通过实施稳健的货币政策，有效遏制了物价过快上涨的势头，经济社会实现了平稳发展。但是，在宏观经济政策的影响下，国内一些中小企业出现了融资困难的局面，钢铁贸易行业也不例外，部分钢贸企业一度陷入资金紧张的困局，钢贸企业何去何从令人深思。

对国内钢贸企业来说，思考最多的，无疑就是如何从6亿吨钢铁产品的“大蛋糕”中稳固自身已有的份额。这就要求钢贸企业在中国钢铁市场演变的进程中，必须对以往的经营模式进行转型，从单纯的销售模式转变成增加产品附加值、降低用户采购成本、延伸产业链的多元经营模式，从而获得长久稳定的发展。在这个转型过程中，与

时间的竞争和对机会的把握,决定着企业发展的结果。与此同时,企业也将面临更多、更严峻的挑战。本次峰会将就国内钢贸企业的发展现状及未来趋势展开研讨,探索在当前形势下,如何适应经营环境、转变经营方式、提高经营质量和效益,与会专家和企业代表提出的宝贵意见和建议将为钢贸企业的经营决策者提供借鉴。

本届论坛由我校商学院发起和主办。商学院是我校规模较大的学院之一,现有工商管理、会计学、财务管理、市场营销4个本科专业和工商管理一级硕士点、MBA硕士点。我们希望通过商贸流通企业发展论坛这个平台,促进商学院进一步凝练学术研究方向,拓展服务社会的渠道,探索高校与行业企业、科研院所联合培养人才的新机制,为商贸流通企业培养更多高素质创新型人才。

本届论坛还得到了各地校友的支持和协助。很多校友在筹办中积极出谋划策、联络各方,并表达了协助承办、资助学校、设立奖学金、合作共建的意愿。在此,我对各位校友表示衷心的感谢。另外,本次论坛也得到了各界媒体的广泛关注和大力支持,在此也一并表示感谢。

各位领导、各位嘉宾,冬天是积蓄力量的季节。经过我们论坛筹委会的努力,本届论坛的各项工作已经就绪。接下来,各位演讲嘉宾将与大家一起分享企业成功的经验和深入研究的成果,共同探讨钢贸企业发展之道。我相信,本届高峰论坛一定能够结出丰硕的果实,为国内钢贸企业的健康发展带来新的理念、启发新的思考。同时,我也期待着各位领导、各位嘉宾一如既往地在北京物资学院的建设与发展给予关心和支持。我相信,在你们的积极参与下,本届论坛一定能够圆满成功;在学校和企业的共同努力下,北京物资学院必将迎来更加灿烂的明天!

谢谢大家。

钢铁贸易企业转型升级中的几个问题*

中国金属流通协会会长 李耀强

目前,“转型升级”这个词应用的范围越来越广泛,对于钢贸企业来说,这是一个很现实的问题。我们主要从3个方面来探讨,首先,怎么理解和把握转型升级,并不断加深对这个问题的认识;其次,在供应链视角下转型升级的目标;最后,转型升级的基本途径。

一、全面理解和把握转型升级

随着我国经济高速发展,钢贸企业转型升级是必然的,并且转型升级伴随着国民经济转型的步伐。钢贸企业在转型升级方面也积累了很多经验,包括新的体会,这些也促使我们考虑转型升级。因此,转型升级是内部和外部共同作用的结果。

同时,我们可以看到,转型升级已经开始,特别是近年来,很多钢贸企业在转型升级方面已经做了不少工作,围绕产业链延伸、管理升级,已经取得很多成果和进步。但是,也应看到,实际上,大家对转型升级的认识还不完全一致。转型升级更多的是要从整体上来看。到底什么是转型升级?对一个国家来说,一般是指一个国家的经济结构和产业结构以及它所对应的制度安排,按照一定的逻辑顺序不断演变的过程。转型升级实际上是一个过程,以经济结构和产业结构作为基础,同时,它所对应的制度安排和相关政策逐步演变。实际上,它包括以下4个方面:从第一产业在整个产业中占优势比重逐渐向第二、第三产业占优势比重演进的过程,这是一个最基础的过程;在产业结构上由劳动密集型占优势向资本密集型、技术密集型占优势演进的过程;在产品结构中制造初级产品的产业占优势逐渐向制造中间品和最终产品占优势演进的过程。伴随这3个转变的过程,制度安排和政策也在不断调整完善。这4个过程构成了所有经济结构转型的全部内容。

由此,我们认为,转型升级过程实际上是其产业结构合理化和高度化的有机统一。一开始,我们是以农业为基础,随着生产力提高,开始向制造业转型,随着制造业提

* 本文根据会议演讲整理。

高以后，开始向服务业转变，这是一个合理化过程。所谓高度化，指利润附加值从低到高的过程，农业附加值比较低，后来过渡到工业、服务业。更通俗地说，产业转型就是从赚钱比较少的行业转移到赚钱更多的行业。这里面也就包括了产业创新和开拓新兴产业，这两方面是在转型升级中必然会面临的新问题。

按照这样的观念来看，钢贸企业转型升级主要包括以下几个内容：第一，从提供初级服务产品为主向提供高级服务产品为主过渡。初级服务产品是过去钢贸企业的一种主要经营模式，但目前这种模式所占的比重在逐步减少，因此，转型升级过程也是由提供初级服务产品向高级服务产品转变的一个过程。第二，适当拓展产业链条，开拓新领域。第三，不断调整相应制度安排和运行机制。所有这些活动都建立在产权制度基础之上。

正确理解转型升级要理解和把握以下几点：

第一，转型升级不等于做大做强，首要的是做久做长。很多人认为转型升级就是要做强做大，我认为这不完全准确。确实，有时候通过转型升级可以把企业做强做大，但是，并不一定要以做强做大为目标，实际上，转型升级的目标还是要做久做长。我们确实需要有一些大企业在国际舞台上叱咤风云，但并不是所有企业都能做大做强，有些企业勉强做强做大只是昙花一现，也许扎扎实实做一个百年老店是一个不错的选择，所以，一定要把做强做大作为转型升级的前置条件不一定准确，转型升级的目标是做久做长。

第二，转型升级不意味着实业化。钢贸企业做长了以后，会觉得这个行业很辛苦，也不稳定，经常受到上游的制约，因此，希望有一个实体领域，有些企业转到资源领域，认为这样控制风险能力强一些，的确，也有这种成功的案例，特别是很多企业在前几年进入资源领域，如矿山，利润颇丰。历史经验值得我们重视，但是，不能简单看待未来，因为有些东西是不会重复的。这些实践之所以能取得成功有它的必然性，也有它的偶然性。改革开放 30 多年，最初的发展动力来自生产力的解放，大家的积极性被调动，那时候，不管是农村的承包制，还是城市的工业承包制，从大锅饭中解放出来，大家精神焕发，使生产力有很大的发展。但是，从 1990—2000 年，我们的发展是靠转型、新型工业化的建设、技术引进。从 2000 年至今，特别是加入 WTO 以后，很多发展是来自生产要素。加入 WTO 以后，很多要素价格是跟国际价格密切相关的，依靠资源的价格优势获得了很大的收益。很多加工企业辛辛苦苦干一年还不能买一套房子，这是一种不合理的现象，但是，它是一种特定行为的安排。问题是这种现象未来会不会持续，这是我们需要考虑的，我们的资源价格还有上升空间，但不会像以往那样直线上升，中间可能会有调整，上升幅度也会有所变化。因此，简单理解转型升级就是进入实业化，这是一个误区。

第三，转型升级不等于搞全产业链。现在有一种说法，为了提升竞争力，要搞全产业链，这是值得商榷的。实际上，专业化分工是对的，搞全产业链只有特殊的

企业在特定的时刻可以做，通常情况下做全产业链是不现实的，尤其是对于钢贸企业来说，其上游很强大，下游制造业也很发达，如若做全产业链，我觉得极少能成功。

钢贸企业转型升级的重点是在生产性服务领域实现服务产品和服务手段的高级化，以及建立和完善相关的企业体制和运行机制。钢贸企业还是应该定位在生产性服务领域。所谓国家的转型升级也是从第一领域转向第三领域，钢贸企业已经处在第三领域，只是在第三领域没有实现产品高级化，产品和服务手段的高级化以及建立和完善相关的企业体制和运行机制是目前需要做的，而不是做“大而全”。

二、供应链视角下转型升级的目标

（一）构成供应链中合作伙伴的原则

企业竞争不只是单个企业的竞争，而是一组企业的竞争。供应链就是由供应商、制造商、仓库、配送中心和分销商构成的物流网络。多数情况下是由不同企业构成这个网络的不同节点，很少能有一个企业贯穿全部。企业要想成为链条的合作伙伴，必须有3个核心竞争力：一是合作伙伴必须拥有各自可以利用的核心竞争力；二是合作伙伴少而精；三是发展理念和价值观相似。这样来看，钢贸企业也是要融入到这个链条之中的，只有融入链条之中，才能有所依托，才能提升竞争能力。同时，作为一个前提，钢贸企业必须强化自己创造价值的能力，就是要对别人有用，既包括对上游企业有用，也包括对下游企业有用。

（二）钢贸企业面临的问题

从宏观上看，钢贸企业始终面临五大问题。第一，如何通过有效劳动降低社会流通成本。第二，如何减少中小企业原材料价格波动风险，在目前这种开放程度下，波动已经成为一种常态。受波动影响最大的是中小企业，它们是按照订单生产的，如何减少中小企业原材料价格的波动风险，是钢贸企业的责任。第三，如何减少钢铁企业在流通方面投入的精力和担忧，目前钢铁制造业也在向服务业转化，生产性服务业企业应该为生产企业提供服务。第四，如何在提高效率的同时增强供求之间的稳定性，和计划经济相比，目前这种钢贸体系效率很高，但稳定性却减弱了。从供应链看，需要稳定，强调供应效率提高，同时要提高整个供应链的稳定性。第五，如何在钢铁生产商、流通商、中小企业之间实现利益均衡，企业也需要一个生态环境，在这个链条中要大而均，如果利益不均衡，就很难共同发展，很难协同发展。相对而言，生产商和中小企业处于弱势，需要流通企业代表其利益，帮助其实现这种利益均衡，如在定价权方面等。只有这样，钢贸企业才能健康发展。