

基于跨境电商的石化企业电子商务发展策略

王 寅 (中海油华东销售有限公司, 江苏 南京 210019)

摘 要: 随着全球化进程的持续加速与互联网技术的不断发展, 现阶段跨境电商迎来新的发展机遇, 多种不同类型的跨境电商平台纷纷涌现。在此背景下, 石化企业需要抓住机遇, 采取合理措施推动自身的电子商务高质量发展。因此基于跨境电商的石化企业电子商务发展策略受到广泛关注, 相关理论研究及实践探索大量涌现。基于此, 简单分析跨境电商的概念、模式与特征, 深入探讨相关的发展路径, 以供参考。

关键词: 跨境电商; 石化企业; 电子商务

0 引言

近年来跨境电商依托全球化经济形势的迅猛发展, 为石油化工企业的电子商务发展带来新的市场机遇。但结合实际调研可以发现, 石化企业电子商务在跨境电商领域的发展仍面临困难与挑战, 存在跨境电商发展重视力度不足、跨境销售产品定位不合理、跨境销售人才缺失等问题。

相比国内等传统的电商, 跨境销售额较少, 并且不具备专业能力较强的跨境销售团队与运营管理团队, 无法有效定位线上与线下跨境产品的销售策略, 难以增加销售利润, 需要积极探寻优化改善路径。为改变这一现状, 本文围绕基于跨境电商的石化企业电子商务发展开展具体研究。

1 跨境电商的概述

1.1 概念与模式

跨境电商主要指在电子商务平台上, 隶属不同关境的商业交易主体, 进行商品的支付结算、交易、商品的跨境物流运输, 直至送达完成交易的国际化商业活动。跨境电子商务具有企业对消费者、企业对企业等不同模式, 与非跨境电商相比, 跨境电商企业需直接面对国外消费者, 并与各国的企业相互交流合作促成交易。

1.2 特征

跨境电商具有无形性、全球性、即时性、匿名性等主要特征, 跨境电商需要依托互联网与国家物流实现交易, 具有全球化特征, 消费者在线上平台交易时, 通常无法确切知晓商品的实物特征, 仅通过商家提供的照片或视频识别商品, 具有无形性特征。消费者在购买商品后, 相应的商品交易数据能够通过交易平台立即发送给消费者, 具有即时性的特征。相对而言跨境电商平台上的消费者, 现阶段仍无法做到完全实名, 具有匿名性特征, 存在一定的交易欺诈风险。

2 基于跨境电商的石化企业电子商务发展路径

2.1 开展电子商务培训与交流

为实现跨境电商迅速发展的环境, 保障电子商务高质量发展, 石化企业可以定期组织培训活动, 培养电子商务员工, 确保其通过培训能够提高跨境交易、跨境销售、跨境贸易、跨境物流等方面的跨境电商业务能力。

例如, 近年来中海炼化石油化工企业, 在华东销售召开了第二期销售数据信息化标准化培训会议, 展开对电子商务销售数据统计问题的重点探讨, 促进销售工作、销售数据获得标准化建设, 提高销售效率、销售工作精度, 并提高销售工作的信息化建设速度。具体针对电子商务销售工作的员工, 进行贯彻落实中国海油标准化战略、基础销售工作、提高工作协同性等方面的能力培训。例如, 在落实各项基础工作方面, 建立专门的工作组, 遵循相应的标准化管理要求加强基础工作管理。

并对员工的基础工作流程环节进行优化培训, 要求员工数据标准化报表的输出能力, 与将电子商务销售数据信息的录入标准、销售口径相统一的能力, 将线下与人工台账统计工作量减轻, 降低基础工作的时间成本消耗, 提高工作效率与工作质量。此外, 培训中海炼化公司的信息化与科技化部门, 还对各所属单位的电子商务业务操作人员进行答疑解惑, 进一步促进员工的工作能力提高, 解答员工在销售资源管理系统与电商系统方面存在的问题。

华东销售石化企业也对油品计量员等电子商务工作方面的员工, 进行工作能力的强化培训员工通过理论知识与实践操作技巧的系统化学习, 对计量学的发展史、计量工具的使用标准、计量法律法规、计量数据的规范化处理等全面深入了解, 清晰明确油品计量工作的重要性, 增强工作能力与工作责任意识, 为华

东销售精准计量的升级改造提供有力保障。

除了培训，基于跨境电商石化企业的电子商务，还需要注意交流合作，与我国其他地区的行业企业积极进行交流合作，除了能够进一步提高电商业务能力，为跨境电商能力的培养奠定基础，还有助于推动石化企业电子商务的物流创新发展，为跨境物流的发展奠定基础^[1]。例如，近期中海石化华东销售企业的副总经理与浙江杭州的阿里巴巴集团积极进行交流合作，前往实地参观调研，在此过程中双方通过友好交流，深化了战略合作框架协议，在成品油的零售批发等电子商务工作、炼化企业的工业大脑等方面达成合作。此外，各企业可共同建立跨境电子商务交易数据信息共享平台，在商业产品跨境交接时，涉及的数据信息能够被及时反馈到平台上，保障交接工作的顺利进行。

2.2 健全电子商务供应链

供应链属于重要的电子商务工作内容，基于跨境电商，石化企业应健全原有电子商务方面的供应链，提升跨境电商服务能力，优化跨境消费者的满意度^[2]。

完善电子商务供应链时，企业首先需要注意供应工作的协同性，可利用区块链与物联网技术，保障供应链的协同性。区块链可作为分布式账本技术使用，能够保障商品从原料采购至交易的全部供应环节协同进行，并详细记录其中的数据信息，确保各项环节可追溯，为商品的跨境交易供应安全性与合规性提供坚实的技术支持^[3]。同时石化企业可以将物联网技术，与部分的智能化信息化设备或传感器设备相结合使用，能够实时监控跨境电商的供应链运作情况，与跨境交易商品的状态，预测其中的潜在风险，确保产品在整个供应链中，保持高品质与合规的状态^[4]。

石化企业应加强电子商务供应链的创新优化管理，确保供应链体系满足跨境电商交易需求。在管理期间可以深化改革供应链整体的供应机制，提高供应链业务能力。例如，中国海油石化企业近日来召开了深化采购供应链体制机制改革的动员会议，实现了推动企业降本增效，提高行业竞争力，增强了供应链的公正透明性与韧性、安全水平。会议过程中指出，采购供应链的体制机制改革需要始终坚持问题导向，将改革的重点目标与重点内容全面准确把控，以便实现进一步强化供应链业务的采购需求协同、管办分离等业务，有助于进一步提高采购供应链业务的专业化与集成化，使企业的各部门均积极履行好管理职责，推动供应链的采办专业化发展。

其次，动员会议中还加强采购供应链业务流程方面的深化改革，进一步提高供应链管理组织结构，与供应链采购流程的协同性。此外，会议中指出电子商务采购供应链体系机制的改革，需要持续强化组织保障，使整体的改革工作有序与有力推进，组织机构中的全部成员，均能够积极履行自身的主体责任，推动采购供应链的改革目标与改革任务按时保质保量完成，获得理想的改革效果。

最终结果表明，中国海油企业的改革工作取得了显著的成就，电子商务工作中，已经实现通过完善的供应链制度体系、推进了商品优质供应商资源的开发与标准化应用，并通过加强采购仓储一体化建设、采购工作的招评标管理、制定科学合理的采购计划等系列措施，同步开展采购合同精细化管理、加强招标管理等项工作，所搭建的统一电商采购平台初显规模，为电子商务工作良好适应跨境电商需求奠定基础。

2.3 加速电子商务数字化转型发展

在信息化时代，以人工智能、大数据、互联网、物联网、云计算等为代表的数字化技术获得广泛应用，石化企业可积极利用不同的数字化技术，将电子商务转型升级，使其适应跨境电商需求，如可构建数字化电子商务平台加强国际交流合作，使其更好适应跨境电商的发展需求。

在电子商务中，石化企业可以首先利用数字化技术，加强电子商务的管理，实现仓储货物管理工作的数字化转型升级。例如，华东销售企业近日来积极利用租赁油库多功能智能终端设备实行管理，实现数字化技术与智能化信息技术的深度融合，通过数智赋能筑牢货权管控。在电子商务平台中，通过多功能智能终端管理设备，客户可以实现通过面部扫描办理交易业务与生成交易订单，电子商务管理人员无需采用人力形式换单，有效提高工作效率。同时利用该管理设备，可以实现客户在电子商务平台购买油品时，换票与油品的油库发货工作同步进行，自动生成相应的系统数据。此外，该智能管理设备的应用为人员、车辆、油库等电子商务仓储基本资料的维护和管理提供便利，能够实时化、动态化监控库存动态，与实时采集各类基础数据信息。

石化企业可充分利用大数据技术的应用优势，采用数字经济形式，推动电子商务实现跨境电商的转型发展。在数字经济下，首先可在电子商务平台上建立完善的国际结算系统，优化完善电子商务平台的跨境

付款形式,推动其走向成熟。例如可利用区块链技术优化跨境付款形式,确保付款方与交易所均处于同一区块链中,之后在用户进行跨国转账时,各付款公司能够将有关的跨境业务的数据向区块链中传输。此外,在国际结算系统中还需要持续加强付款业务跨境贸易业务的核查力度,有助于及时发现付款与交易环节可能出现的风险,针对性采取措施实行风险识别与风险处置,保障跨境电商付款与贸易的便捷性、安全性。其次,石化企业可利用数字经济优化完善电子商务平台的相应报关程序。

企业可以根据跨境电商企业在资信方面存在的一定差异,构建监管机构采用合适的监管措施。例如,可以对不同信用等级的跨境电商采用分级管理模式,此外,石化企业可结合数字经济技术,创建专门的国家贸易电子商务平台,提高跨境电子商务能力。通过平台有效实现跨境电子商务交易的数据信息共享、交易纠纷处理、交易翻译、交易物流服务、交易风险监管等工作,并且企业可以积极引入国际中较为著名的网络交易平台,结合相应的第三方网络,促进自身的国际贸易跨境电子商务平台良好发展^[5]。

2.4 落实跨境仓储设施与销售体系建设

基于跨境电商的电子商务平台中,石化企业应加强关键的商品仓储工作,与销售工作管理,投入专门的跨境仓储设施与建立完善的销售体系。在仓储设施方面,石化企业可以加强电子商务平台与相应跨境物流企业的沟通合作,投入合适的仓储设施,合作时需构建完善的互信合作制度与必要的互帮互助、互信合作体系。之后通过制度与体系,充分明确自身的主要工作职责,尤其需要充分明确双方的违规处罚措施与保密义务,实现在保障双方合法权益与合法利益的基础上开展深入合作。并有助于企业的电子商务人员,精准分析评估跨境物流企业的真正实力,能够更好结合跨境物流情况,判断石化产品的跨境电商销售情况,制定相应的跨境仓储设施建设方案。在具体合作执行环节中,跨境物流企业可以根据石化企业电子商务平台所提供的数据信息,提前配置物流资源与准备仓储设施,申报跨境交易产品的仓储设施,保障在旺季阶段,跨境交易产品能够具有强大的物流供应能力,在淡季期间能够减少资源成本的投入,将闲置的仓库等仓储设施另作他用,避免出现跨境交易商品的仓储资源浪费等不良情况。

在销售体系方面,石化企业注重持续扩大跨境电

子商务平台的营销渠道,构建完善的跨境销售体系。例如,在中国海油石化企业中,华东销售企业现已构建了加油站的互联网营销架构,结合实际的互联网营销平台营销需求,建立相应的互联网销售体系,并推动互联网营销体系与电子商务平台零售产品管理系统的深度融合,扩大了跨境电子商务营销渠道。同时集团公司的董事长针对互联网营销平台,提出一些问题,补齐了互联网营销平台,与平台中网络销售系统的短板,实现加油站传统销售业务与互联网+营销手段的融合。

此外在石化企业电子商务平台的跨境销售体系中,企业还需要结合实际情况,制定必要的营销策略。例如,企业可制定定价营销策略,根据跨境电商的产品类型与跨境电商产品的消费客户,将客户详细划分成不同的等级层次,向各层次的客户提供不同的交易产品定价,与个性化的售前、售中、售后服务。同时密切关注其他竞争者的跨境电子交易产品价格,及时灵活调整该产品的定价,在保障价格区间合理的同时,增加该产品的跨境销售量。

3 结语

跨境电商的发展质量,直接影响石化企业整体的电子商务发展质量。必须聚焦跨境电商的概念、模式、特征,采取开展培训、建立服务链、加强数字化建设、投入仓储设施等策略,探寻石化企业电子商务基于跨境电商的高质量发展路径,保障企业电子商务的长效发展,推动企业实现可持续发展与国际化发展的双重战略目标。

参考文献:

- [1] 钟菁. 跨境电子商务物流模式的创新与发展趋势[J]. 现代营销(下旬刊),2022(12):164-166.
- [2] 武贤婷,赵玲. 中小企业跨境电商营销策略研究[J]. 中国市场,2024(35):97-100.
- [3] 岳好好. 跨境电商视角下化工企业电子商务发展的困境与突破[J]. 塑料工业,2024,52(07):205.
- [4] 丁燕燕. 跨境电商赋能传统外贸企业高质量发展策略研究[J]. 全国流通经济,2024(22):53-56.
- [5] 郭建芳,刘颖. 浅谈数字经济背景下跨境电商企业转型及升级[J]. 全国流通经济,2022(33):4-7.

作者简介:

王寅(1985.08—),男,汉族,浙江宁波人,硕士,经济师,研究方向:石油化工供应链体系研究。