

# 跨境电商供应链结构分析及优化研究

刘 林

深圳青虹数据技术有限公司 广东深圳 518219

**摘要:** 在现代社会,企业间的竞争已经成为了企业间供应链的竞争。供应链是企业经营的重要组成部分,是一种新型的经营方式。所以,供应链在今后的企业发展中发挥着举足轻重的作用,能够帮助企业在国际市场上站稳脚跟。在电子商务的今天,供应链的发展显得尤为重要。

**关键词:** 跨境电商; 供应链结构分析; 优化研究

## Analysis and optimization of cross-border e-commerce supply chain structure

Lin Liu

Shenzhen Qinghong Data Technology Co., LTD., Shenzhen,Guangdong, 518219

**Abstract:** In modern society, the competition between enterprises has become the competition between enterprises in the supply chain. Supply chain is an important part of enterprise management, is a new way of management. Therefore, the supply chain plays a pivotal role in the future development of enterprises, which can help enterprises gain a firm foothold in the international market. In today's e-commerce, the development of supply chain is particularly important.

**Keywords:** cross-border e-commerce; analysis of supply chain structure; optimization research

随着全球经济一体化进程的加快,跨境电商成为中国对外贸易的新引擎,我国政府采取了一系列强有力的举措,以推动其迅速发展。随着“一带一路”倡议和“进博会”的成功举办,越来越多的企业、个人投身到了国际贸易领域,但与我国的贸易相比,我国的贸易物流管理更为复杂,存在着诸多不确定因素。在全球化的激烈竞争中,如何提高企业的供应链管理水平和成为当前众多跨境电商企业亟需解决的问题。

### 一、跨境电商供应链搭建的组织架构

以直播电商供应链为例,电商供应链的组织结构一般都分为商品部、电商部、直播部、仓储部、客服部、媒体公关、行政中心等部门,商品部主要商家选品的买手、商品的文案、陈列、搭配等岗位,电商部主要有运营、摄影、美工等专员,直播部门主要涉及到主播拓展、直播场控、直播中控等岗位,仓储部主要涉及到打单、验货、发货、客服等岗位,客服部主要有售前客服、售后客服,媒体公关部主要涉及活动宣传与策划,行政中心主要负责日常行政业务。

目前跨境电商平台供应链搭建的方式主要是被电商倒逼的供应链搭建方式,通过帮助品牌方卖货、帮助工厂卖货、帮助电商品牌卖货、帮助尾货商变现、帮助批发市场走量等方式搭建电商平台供应链,这样的电商供应链平台可以清品牌方库存产品、清 OEM 代工的工厂库存产品、清电商公司的库存商品、清尾货批发商的库

存商品、清批发市场商家的库存商品,从而构建电商的供应链平台。

### 二、跨境电商供应链供应商的选择

伴随着跨境电商供应链价值日益凸显,供应商的数量也在相继减少,也就是正在向着单源供应方向发展,这种方式的转变也促使着需求方与供应商的关系已经慢慢的从以往短期买卖关系变成了现在的长期双赢合作,而且相关企业单位和供应商之间的交流沟通也不只是局限在采购部门和供应商的销售部门,更多的是按照科学合理且完善系统的规章制度进行。这也要求相关企业单位在进行供应商选择时要有严格统一的标准和流程,确保在品质和价格上都符合相关规定。首先就是要针对市场竞争环境进行分析,目的是寻找产品需求,确定是否建立供应链合作关系,并针对合作伙伴实况来总结企业现存的问题。然后就是确定供应商选择目标,最好要保障目标建立在客户需求上,这样能在短时间内反应出市场情况,减少成本支出,另外要意识到在按照目标寻找和确定合作伙伴关系时,企业自身与合作伙伴的业务流程,也是一次重构,并且涉及到一定的利益关系。其次要制定供应商的评价标准,企业自身要事先根据自己实际情况来创建一套完善的供应商评价指标体系,其中要包含供应商的业绩、设备设施、人力资源、品质管控、成本、技术研发、客户服务满意度等多方面内容。最后进行系统评价,选择合适的供应商:第一、要得到企业

内部管理层的认可与授权,组织评价团队;第二、按照工作内容进行供应商相关信息的收集,然后在指定供应商的参与合作下,通过相关技术水平和评价工具进行系统化评价;第三、将自己要求和目标融入其中,以此来选择合适的合作方。

### 三、跨境电商供应链运作优化对策

#### 3.1 加强技术创新,打造数字化和智能化的跨境电商供应链

跨境电商物流的发展趋势是数字化、智能化。要在国际市场上赢得竞争优势,首先要掌握技术。在跨境电商平台上,需要加强对大数据、云计算、区块链、人工智能等先进信息技术的研究与应用。一是充分利用企业的交易数据和顾客的信息,进行有针对性的网上销售,为上游企业提供生产、采购、物流等决策和优化服务;二是加强供应链的可跟踪性,使消费者能够对所购买的商品的来源、生产、加工、销售等各个环节进行跟踪,从而达到对产品的品质和信誉的全面跟踪。三是实现物流系统的自动化、无人化、智能化,从而提高企业的运营效率。

#### 3.2 储存、生产、物流等协同运作,使上下游衔接更加顺畅

针对跨国电商的小量、多批供应特征,采用采购或短期规划来推动其生产和物流运作,必须充分考虑到上游生产企业的经营模式、产能瓶颈和利益关注,并在。根据供应环节实施的困难和精确度,帮助供方企业进行产能和库存的合理均衡和分配。提倡建立合作共赢、风险共担的补偿机制与合作协议,根据市场需求和生产企业的运作计划制定供应链整体利益最优的方案,提供有效的供应物流组织模式,实现生产和物流同步发展。在建立战略伙伴关系的基础上,必须向供货商共享市场营销、竞争战略等方面的信息,而供货商必须向供货商提供生产资料、生产成本等方面的信息,以确保及时、畅通的信息传递,拓宽双方的人员、信息获取渠道,如下图。

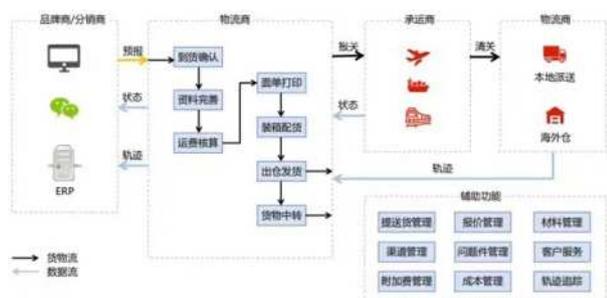


图 运作示意图

#### 3.3 基于延迟策略的供应全流程优化重组

在产品设计和市场预测阶段,公司可邀请主要供应商参加设计、市场预测,根据市场需要搭建信息共享平台,供需双方尽量在同一产品平台体系下进行设计开发,产品设计使用的原材料和开发的产品样式在满足市场需求的前提下尽可能模块化和标准化,增加产品之间的通

用化程度,由手原材料的附加值远低于产成品的价值<sup>[3]</sup>。因此,原材料在没有组装生产的面辅料库存可以相互借用,节省采购原材料的等待时间,减少多品种库存积压。在顾客的购买意向与实际需求相近的情况下,科学、合理地划分出产品与供给环节的共享与差异,使企业仅需提出一次进货和出运程序即可。第三,在跨国物流的管理中,可以利用物流延迟战略精确地匹配不同国家的潜在顾客的需要,利用之前可以利用其它的商品来进行消耗。通过减少目前的原料及制造体系的复杂性,为实现供应链延迟战略提供了必要条件。其次,在企业的制造与存货管理中,可以帮助供应商利用设定存货与灵活能力相结合的方法,保证产品的顺利供应。为了减少供应链系统中的牛鞭效应和供应链的同步化,企业可以利用跨境电商平台的数据,与供应商进行库存管理,在充分分析市场需求的基础上,根据供应商库存情况,可以适当储备通用性较强的原材料、半成品库存。利用平台销售手段,合理引导潜在顾客的需要,使中心仓库能够以更小的总库存量来满足供求的变动。

#### 3.4 跨境电子商务的供应链合作策略

由于我国的电子商务起步较晚,因此在建立供应链的过程中还处在起步阶段,目前的商品主要来自网上和线下的一些零售商和制造商。跨国电子商务与零售业、制造业是两个独立的行业,但要强化供应链的管理,就需要加强供应链的协作,建立紧密的伙伴关系,以保证供应链整体效益的最大化。在企业的日常运营中,由于供应商仅关注自身的利润,忽略了与其它参与者的协作。而中小规模的跨国电商企业,由于整体实力较弱,没有足够的议价能力,造成的直接后果就是市场上的高价,对市场的需求造成一定的压制,导致企业业绩、利润与目标的差距。要使供应链的利益最大化,就必须在当前的市价之下,而不能以过高的市价获取利润,而应通过扩大市场规模来获取。面对这样的大环境,跨国电商必须通过供应链合作来推动自身的发展。通过签订利益分享协议,将获得的利润分成,从而降低产品的采购成本。只有通过降低采购成本,才能保证产品在市场上的竞争能力。另外,为了保证供应商的利益,还需要提供一定的利润,以保证双方的长期合作。供应链合作策略是通过降低产品的采购价格,从而形成价格优势,从而扩大企业的市场规模和盈利能力,从而提高企业的综合竞争能力,提高企业的适应能力。

#### 3.5 跨国电子商务的供应链一体化策略

由于跨国电子商务企业在进行交易时,涉及多个第三方机构,使得其供应链结构复杂,影响整体的效率,从而影响到客户的购买满意度,以及这种冗长的供应链结构,削弱了企业的竞争能力。要改变这种窘境,就需要采取供应链一体化策略,通过多个环节连接起来,形成一个综合的竞争优势,从而提升供应链的工作效率,从而获取更大的利润。亚马逊在当前的供应链一体化策

略中,已经取得了很好的成绩,它将供应链中的大多数环节都进行了整合,形成了“供应商—物流”、“跨境支付”、“零售”三大供应链体系,将各个环节进行整合,增强供应链整体效率,为消费者提供了更加完善的服务<sup>[4]</sup>。这一集成的供应链管理已经引起了人们的重视,它不但可以提升供应链的工作效率,也可以提升客户的忠诚。当前,国内许多的跨境电商都应参照亚马逊的一体化模式,采用供应链一体化的策略来推动自身的发展。京东是国内最大的跨境电商平台,它也在自己的供应链上进行了改造,建立了海外仓、保税仓等,从而提高了自己的国际物流能力,促进了跨国供应链的协调发展,并扩大了市场份额。

### 3.6 跨境电子商务的供应链分散策略

跨境电子商务的发展受多种因素的影响,在一定程度上,不仅要考虑到政治、经济环境,还要考虑到可能存在的各种风险,并对其进行有效地管理与控制。跨境电商业务存在着内外两种情况,其经营风险也随之增加。在这样的背景下,必须采取供应链分散策略来强化风险控制<sup>[5]</sup>。在风险的时候,分散策略可以减少每一个环节的风险,从而确保公司的利益,目前的供应链分散策略主要包括:从单一供应商结构向多元化结构转变,增强对风险的把控意识;从传统的集约型仓储网络过渡到分布式仓储网络,提高了各仓储的应对能力;从市场结构上,从单一转向多样化,以提高对市场环境的适应能力。

### 3.7 建立严格标准的供应商管理体系

严格标准的供应商管理体系,是保障供应商管理质量、供应商管理效率、提高服务保障的重要措施。从我国目前大部分的供应商管理企业来看,其内部模式或多或少都存在着一一定的流程问题,尤其是一些大型企业或者是龙头企业,应该在当前社会背景下充分意识到严格标准供应商管理体系的重要性。根据自身仓库储存、运

输设备和基础设施进行优化与改造,并结合自身发展需求和运行模式来建立完善的后台管理系统,从而形成专业供应商管理体系,并不断强化供应商管理工作基础效益,深入标准化建设,全面提高自身管理水平。

## 四、结语

尽管目前国内的跨境电商还处于起步阶段,还存在很多问题,但是我们应该认识到,跨境电商对促进进出口贸易发展,促进消费,促进产业升级具有积极意义。接下来,国家肯定会加大监管力度,同时消费者也会增强维权意识。在跨境电商领域,至今尚无一家独大的格局,也正是由于许多中小型企业的积极表现,使其蓬勃发展。未来跨境电商平台企业的发展应该更加注重于供应链的优化,持续地满足顾客对正品、时效、安全、服务等的要求,并从中吸取教训。相信经过充分的市场竞争后,行业内必定会出现优胜劣汰的趋势,无法吸引用户、缺少竞争优势的企业会逐渐被淘汰。

## 参考文献:

- 【1】耿辰璐.跨境电商供应链结构分析及优化研究[J].商讯·商业经济文荟,2019:70-72.
- 【2】吴欣.跨境电子商务服务供应链风险及优化分析[J].价格月刊,2019:94-97.
- 【3】丁荣荣.跨境电子商务供应链脆弱性及弹性结构优化路径[J].商业经济研究,2019:129-132.
- 【4】电子商务环境下供应链产能分配及定价优化策略研究[D].华中科技大学,2018.
- 【5】S公司基于跨境电商模式的供应链优化及评价研究[D].天津大学,2017.

作者简介:刘林(1982年6月)男,汉族,湖南澧县,本科,职务CTO,研究方向:企业数字化技术架构