

Лицзэсюй  
кафедра экономической  
теории и менеджмента;  
Институт социально-  
гуманитарного образования,  
Московский педагогический  
государственный университет;  
г. Москва, Россия,

## НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И СИСТЕМНЫЕ СТРАТЕГИИ HUAWEI

**Аннотация:** В условиях усиливающейся глобальной конкуренции и продолжающейся цифровизации, для Huawei, являющейся мировым лидером в области технологий, оптимизация и модернизация своей стратегии электронной коммерции становятся ключевыми задачами. Чтобы сохранить свою лидирующую позицию на мировом рынке и достичь устойчивого развития, Huawei необходимо сосредоточиться на четырех основных направлениях: кредитных системах, правовой среде, логистических услугах и подготовке кадров. С помощью многогранной системной оптимизации Huawei может построить более полную международную экосистему электронной коммерции. В данной статье рассматриваются пути улучшения в этих четырех аспектах, с учетом вызовов, с которыми сталкивается Huawei, и подтверждение их осуществимости через конкретные примеры.

**Ключевые слова:** Цифровизация, Кредитные системы, Правовая среда, Логистические услуги

LIZEXU  
Department of Economic  
Theory and Management;  
Institute of Social and Humanitarian Education,  
Moscow Pedagogical State University;  
Moscow, Russia,

## HUAWEI'S DIRECTIONS FOR IMPROVING INTERNATIONAL E-COMMERCE AND SYSTEMIC STRATEGIES

**Abstract:** In today's increasingly competitive global market and the ongoing wave of digitalization, Huawei, as a global leader in technology, finds the optimization and upgrading of its e-commerce strategy to be of paramount importance. To maintain its leading position in the global market and achieve sustainable development, Huawei must focus on four core directions: credit systems, legal environment, logistics services, and talent development. Through multidimensional systemic optimization, Huawei can build a more comprehensive international e-commerce ecosystem. This paper will discuss the improvement paths in these four aspects, combining the challenges Huawei faces, and verify their feasibility through specific case studies.

**Keywords:** Digitalization, Credit Systems, Legal Environment, Logistics Services

Совершенствование механизмов оценки кредитоспособности: практический путь

В международной электронной коммерции оценка кредитоспособности является ключевым элементом для снижения рисков сделок и повышения доверия пользователей. Huawei прекрасно осознает это и стремится создать динамичную и всестороннюю систему оценки кредитоспособности.

Модель управления рисками на основе больших данных

Huawei использует свои преимущества в области больших данных и искусственного интеллекта, интегрируя данные о транзакциях пользователей, социальное поведение и информацию о устройствах (например, привычки

использования мобильных телефонов), чтобы с помощью передовых алгоритмов ИИ в реальном времени оценивать уровень кредитоспособности покупателей. Эта модель управления рисками не только повышает точность и оперативность оценки кредитоспособности, но и эффективно снижает затраты на вмешательство человека. Например, на платформе Huawei Cloud для международной торговли эта модель управления рисками с использованием больших данных позволила повысить точность выявления мошенничества в сделках до 98%, что обеспечило надежную кредитную защиту для Huawei и ее партнеров.

#### Использование технологии блокчейн для обеспечения прозрачности

Децентрализованная и неизменяемая природа технологии блокчейн делает ее идеальным инструментом для хранения кредитных доказательств. Huawei запустила пилотный проект по использованию блокчейна для хранения кредитных данных на рынке Африки, записывая важную информацию, такую как квалификация поставщиков и выполнение контрактных обязательств, в блокчейн, чтобы обеспечить подлинность и прослеживаемость данных. Этот шаг эффективно уменьшает проблему информационной асимметрии в международных партнерских отношениях, усиливает доверие между партнерами и создает надежную основу для расширения бизнеса Huawei на африканском рынке.

#### Создание союза третьих сторон для оценки кредитоспособности

Для дальнейшего улучшения охвата и эффективности оценки кредитоспособности Huawei активно сотрудничает с международными платежными системами, такими как Visa и PayPal, для создания совместной базы данных кредитных рисков. Обмениваясь информацией о черных списках высокорисковых пользователей, примерах мошенничества в сделках и других данных, Huawei совместно с этими организациями строит барьер для предотвращения международных дефолтов. Такой формат сотрудничества с третьими сторонами не только снижает риски сделок для

Huawei, но и способствует созданию надежной кредитной системы для всего сектора международной электронной коммерции.

#### Постепенное улучшение стратегии сотрудничества в юридической сфере

В условиях сложной и изменчивой международной юридической среды Huawei применяет стратегию "проактивного соблюдения нормативных требований + региональное сотрудничество", чтобы обеспечить соответствие законодательным требованиям и успешную работу своего бизнеса в области электронной коммерции по всему миру.

#### Создание глобальных центров соответствия требованиям

Для более эффективного соблюдения законодательных и нормативных требований в различных регионах Huawei открыла юридические центры в ЕС, Юго-Восточной Азии и других регионах. Эти центры специализируются на исследовании таких региональных норм, как GDPR (Общий регламент по защите данных в ЕС), цифровые налоги и другие местные законы, а также разрабатывают локализованные руководства по соблюдению требований. Благодаря этому шагу Huawei не только обеспечивает соблюдение нормативных требований для своего бизнеса, но и предоставляет партнерам профессиональную юридическую поддержку и консультации.

#### Участие в разработке международных стандартов

Huawei понимает важность участия в создании международных норм, поэтому активно присоединилась к таким организациям, как Глобальный альянс стандартов электронной коммерции (например, GS1). Через эти платформы Huawei сотрудничает с экспертами со всего мира, чтобы продвигать унификацию правил трансграничного движения данных в электронной коммерции, стремясь минимизировать конфликты и препятствия, возникающие из-за юридических различий. Это не только усиливает влияние Huawei на международной арене, но и вносит вклад в здоровое развитие мировой индустрии электронной коммерции.

Пилотные проекты по сотрудничеству между государственными и частными организациями

Huawei активно сотрудничает с правительствами, исследуя возможности для уменьшения пошлин и ускоренного таможенного оформления в рамках трансграничной электронной коммерции. Например, в Малайзии Huawei совместно с правительством этой страны создала "Цифровую свободную торговую зону", которая предоставляет такие льготы, как налоговые скидки и ускоренное таможенное оформление. Эта модель сотрудничества не только способствовала процветанию рынка электронной коммерции в Малайзии, но и обеспечила Huawei поддержку для расширения бизнеса в Юго-Восточной Азии.

Инновационные решения для повышения уровня обслуживания в логистической отрасли

Логистика является неотъемлемой частью электронной коммерции, и её уровень обслуживания и эффективность напрямую влияют на пользовательский опыт и развитие бизнеса. Huawei, используя технологические возможности и экосистемное сотрудничество, переработала логистическую систему, улучшив общий уровень логистических услуг.

Оптимизация умной логистической сети

Huawei использует свои преимущества в области облачных вычислений и искусственного интеллекта, чтобы динамически планировать глобальные складские узлы с помощью вычислительных мощностей Huawei Cloud AI. Например, на рынке Латинской Америки Huawei внедрила модель "региональных складов + передовых складов", оптимизировав размещение складов и маршруты доставки с помощью умных алгоритмов, что позволило сократить время доставки с 15 дней до 3 дней. Это инновационное решение не только повысило эффективность

логистики, но и снизило операционные расходы, предоставив пользователям более быстрые и надежные логистические услуги.

#### Применение технологий экологичной логистики

С ростом осведомленности о защите окружающей среды по всему миру, экологичная логистика становится новым трендом в развитии отрасли. Huawei в сотрудничестве с логистическими гигантами, такими как DHL, разработала алгоритм низкоуглеродного транспортирования, который оптимизирует маршруты и управление транспортными средствами с целью снижения углеродных выбросов. В пилотном проекте 2024 года углеродный след на европейских маршрутах был снижен на 22%, что принесло Huawei хорошую репутацию в области охраны окружающей среды и экологического имиджа.

#### Поддержка локальных логистических партнеров

Для повышения эффективности доставки "последней мили" Huawei в таких регионах, как Африка, сотрудничает с местными телекоммуникационными компаниями, используя платформу xCare для интеграции ресурсов малых и средних логистических компаний. Эта платформа не только предоставляет передовые системы управления логистикой и техническую поддержку, но и помогает этим компаниям улучшить качество обслуживания и операционную эффективность. С помощью этой модели сотрудничества Huawei успешно преобразовала свои преимущества в области логистических технологий и управления в поддержку и развитие локальной логистической экосистемы.

#### Создание экосистемы для подготовки профессиональных кадров

Кадры являются ключом к успешной международной электронной коммерческой стратегии Huawei. Для того чтобы подготовить больше специалистов, которые одновременно понимают технологии и бизнес, Huawei создала глобальную систему обучения.

#### Программа совместного обучения с университетами

Huawei сотрудничает с такими известными университетами, как Технологический университет Цинхуа и Национальный университет Сингапура для создания лабораторий по трансграничной электронной коммерции. В рамках этого партнерства университеты и компания совместно готовят специалистов, обладающих знаниями в таких областях, как искусственный интеллект и международное право. Студенты, еще будучи в университете, имеют возможность ознакомиться с реальными бизнес-ценами и проектами Huawei, что помогает им развивать свои профессиональные навыки и компетенции через практические занятия и проекты.

#### Механизм внутреннего обучения на основе практики

Huawei также создала механизм внутреннего обучения, включая глобальную программу ротации кадров, которая позволяет сотрудникам работать в таких рынках, как Юго-Восточная Азия и Ближний Восток, для накопления опыта в межкультурной операционной среде. Этот практический тренинг не только позволяет сотрудникам глубже понять особенности рынков и культурные различия, но также способствует обмену и сотрудничеству среди сотрудников, повышая командный дух и боевую готовность.

#### Открытая экосистема разработчиков

Для привлечения большего количества глобальных технических талантов для инноваций в решениях Huawei Cloud запустила систему сертификации разработчиков по трансграничной электронной коммерции. Эта система предоставляет профессиональные тренинги и сертификацию, а также предлагает разработчикам многочисленные возможности для практики и ресурсную поддержку. На сегодняшний день более 20 000 разработчиков прошли сертификацию в этой области, что способствует постоянному инновационному вкладу в международную электронную коммерческую стратегию Huawei.

## Заключение и перспективы

Таким образом, Huawei построила более устойчивую экосистему международной электронной коммерции с помощью четырех «двигателей»: кредит, право, логистика и кадры. Эта системная стратегия не только повысила конкурентоспособность Huawei на глобальном рынке, но и установила эталон для всей отрасли трансграничной электронной коммерции. В качестве примера, после пилотного запуска интегрированной платформы «кредит-логистика-соответствие» в Юго-Восточной Азии, доходы от электронной коммерции в 2024 году выросли на 47% по сравнению с предыдущим годом, что полностью подтвердило жизнеспособность и эффективность этой стратегии.

Смотря в будущее, Huawei продолжит придерживаться принципов открытости, сотрудничества и взаимовыгодного партнерства, углубляя сотрудничество и обмен опытом с международными партнерами, а также продолжит искать и внедрять новые модели и пути международной электронной коммерции. Кроме того, компания будет внимательно следить за изменениями глобальных законодательных норм и тенденциями отрасли, своевременно корректируя и оптимизируя свою стратегическую и бизнес-ориентированную деятельность, чтобы обеспечить лидерство и устойчивое развитие в мировой электронной коммерции.

### *Литература:*

1. "Huawei's Internationalization Strategy Analysis" (Baidu Wenku, 2019)
2. "A Study on Huawei's Internationalization Strategy Based on Grounded Theory" (2021)
3. "Huawei's Internationalization Strategy" (Haitian Publishing House, 2018)
4. "A Comprehensive Analysis of Huawei's International Market Strategy" (2020)

5. "Huawei's Global Strategy" (2017)
6. "Huawei's Product Internationalization Strategy" (2018)

\* \* \*