

# 中小企业发展跨境电商的困境及对策

胡荧

浙江越秀外国语学院 浙江绍兴 312000

DOI: 10.12238/jief.v7i3.12793

**[摘要]** 随着全球经济一体化不断加深,跨境电商变为中小企业创建国际市场的主要途径,它有助于增强企业竞争力,提升外汇收益并助力经济转型,现今我国中小企业在跨境电商发展过程中遇到不少难题,比如资金短缺、技术水平低、市场信息不流畅、政策支持不足等,这些困难极大限制了它们走向国际化。所以,中小企业要增进与电商平台的协作,依靠第三方服务组织给予的技术和物流援助,增强市场敏锐度,拓宽国际市场,而且政府也要进一步加强对中小企业跨境电商的政策帮扶,供应资金补贴和培训,助力企业增强综合实力和竞争力,借助各方合作与政策引领,我国中小企业的跨境电商发展会遭遇新机会,给经济高质量发展增添新活力。

**[关键词]** 中小企业; 发展; 跨境电商; 困境; 对策

## The difficulties and countermeasures of small and medium-sized enterprises in developing cross-border e-commerce

Hu Ying

Zhejiang Yuexiu Foreign Languages College, Shaoxing City, Zhejiang Province 312000

**[Abstract]** As global economic integration deepens, cross-border e-commerce has become the primary avenue for small and medium-sized enterprises (SMEs) to enter international markets. It helps enhance corporate competitiveness, boost foreign exchange earnings, and facilitate economic transformation. However, SMEs in China face numerous challenges in the development of cross-border e-commerce, such as funding shortages, low technical levels, poor market information flow, and insufficient policy support. These difficulties significantly limit their ability to go global. Therefore, SMEs need to strengthen collaboration with e-commerce platforms and rely on third-party service organizations for technical and logistics assistance to improve market sensitivity and expand into international markets. Moreover, the government should further increase policy support for cross-border e-commerce among SMEs, providing financial subsidies and training to help companies enhance their overall strength and competitiveness. Through cooperation and policy guidance from all parties, the development of cross-border e-commerce for SMEs in China will encounter new opportunities, adding new vitality to high-quality economic growth.

**[Key Words]** Small and medium-sized enterprises; development; cross-border e-commerce; difficulties; countermeasures

### 引言:

当前在全球经济一体化环境下,跨境电商给中小企业带来了从未有过的机会,它们可以打破地域界限,拓宽国际市场,然而中国中小企业在跨境电商方面表现出一定的发展潜能,但在实际发展时仍然碰上许多难题,比如资金缺乏、技术水平有限、无法得到市场信息、品牌知名度不高、政策扶持较少等情况,都影响了中小企业跨境电商的发展,探究中小企业在跨境电商发展期间碰到的具体问题,给出对应的解决方案,这对于

提升中小企业的国际竞争力很关键,也为中国经济的转型更新赋予了新思路,深入分析这些困难,能够为中小企业在全球市场找到更好的发展方向赋予有效的参照与引导。

### 1. 中小企业发展跨境电商的重要价值

中小企业发展跨境电商有着诸多层大意义,第一,这为中小企业创建了新的市场,尤其是国际市场,就可以超越地域限制,直接面向全球消费者,凭借跨境电商,中小企业既能拓宽销售渠道,又可得到更多的市场资讯,进而更好地把握国际消

费者的需求和喜好,跨境电商有助于中小企业提升竞争力,在全球化的大环境下,消费者往往侧重于选择性价比高,品质可靠的商品。中小企业往往具备灵活的生产和销售形式,可以极速应对市场变动,供应个性化的商品和服务,从而在激烈的国际竞争中站稳脚跟。跨境电商还带动了中小企业改进能力的改进,中小企业要想符合各个国家和地区的市场需求,就得不断开展产品研发和技术升级,这样而且能促使企业一直发展下去,还能提升国家总体的科技水平和改进能力,发展跨境电商有助于中小企业完成品牌的国际化,经由互联网平台,中小企业可以表现自家的品牌形象和产品优点,慢慢塑造国际知名品牌,增进消费者对品牌的认可,从而达到品牌全球分布的目的,跨境电商在推动经济发展的并且,也推动了就业人数的增多。中小企业走向国际化,与之有关的物流、服务、技术等行业也会跟着发展起来,这样就可以制造出更多的就业岗位,带动社会经济全面旺盛起来,所以,推动中小企业涉足跨境电商业务,一方面适应国家战略和经济转型的需求,另一方面也达成可持续发展目标注入新的活力,在此期间,政府,行业协会以及相关组织应该团结协作,给予所需的扶持和助力,克服中小企业在跨境电商发展进程中碰到的难题,助力它们更好地加入到全球市场当中,取得高品质的发展成果。

## 2.我国中小企业发展现状分析

近些年来,我国中小企业在跨境电商领域的市场参与度大幅增强,渐次多的中小企业察觉到跨境电商可以带来的发展机会,有关统计数据表明,这些年我国中小企业的跨境电商交易额不断上升,已变成推动外贸增长的一股关键力量,中小企业借助创建自己的电商平台或者进驻大型跨境电商平台,可以直接应对海外市场,打破了以前传统贸易形式中代理商和经销商的垄断地位,特别是在疫情之后,全世界消费者的购物习惯出现了变化,线上购物需求迅猛增多,给中小企业给予了不错的商业契机。不少中小企业凭借灵活的管理形式,专注特定市场的产品开发,较快适应国际市场需求,优化自身竞争力,政策慢慢放宽,市场环境不断改善,渐次多的中小企业取得参与跨境电商的资源与支持,从而促使中小企业在国际市场更为活跃,即便参与度有所优化,但总体规模和影响力依旧较小,很多企业在技术,品牌和市场知名度等方面存在缺少,碰上激烈的国际竞争压力。

我国中小企业跨境电商发展虽有一定走势,但陷入的困难仍然严重,其一,资金瓶颈是制约中小企业跨境电商发展的主要因素,很多中小企业在开始投资和管理阶段资金不足,难以实施必要的市场推广、承担物流成本和投入技术研发,从而在激烈的国际竞争中处于下风,技术能力不足也是中小企业陷入的重大考验,相比于大企业,中小企业在电商技术、数据分析和市场营销等领域投入较少,缺乏专业人员和技术支撑,引发在平台经营和用户体验方面难以与大企业竞争。中小企业在跨境电商方面,获取市场信息的能力稍差,没有深入研究和体会目标市场,很多中小企业很难精确掌握国际市场动态,以及消费者需求的改变,从而造成产品定位和营销战略失误,降低了

市场竞争力,缺乏政策支持,跨境物流难题也是中小企业发展期间经常性碰上的阻碍,繁杂的国际贸易准则、税收政策,加上昂贵的物流费用,使得中小企业开拓国际市场时困难重重,然而中小企业在跨境电商领域具有很大潜力,但实际的诸多困难仍限制着它们的可持续发展。

## 3.中小企业发展跨境电商的困境

### 3.1 资金短缺与融资困难

中小企业涉足跨境电商时,资金短缺一直是个突出难题,很多中小企业刚起步就陷入高额启动成本,涵盖搭建平台、拓展市场、开发产品和国际物流等方面的支出,踏入跨境电商领域,特别是刚打入国际市场的时候,企业须要投入大笔资金适用品牌推广和吸引顾客,这对资金短缺的中小企业而言显然是大负担,不少中小企业的融资途径较为有限,常规的银行贷款往往要求较多抵押物并开展严格信用评定,致使很多中小企业难以得到必要的资金援助。投资者针对中小企业做风险评定的时候常常比较小心,特别是跨境电商这个变动很快而且竞争非常激烈的行业,投资者偏好于挑选那些已经形成一定规模并且占有部分市场份额的公司当作投资对象,这样就让中小企业融资困难的情况变得更糟,由于缺乏资金,中小企业很难去做一些必要的市场调查,产品更新换代或者技术改良,从而影响到它们在国际市场上的竞争力和发展前景。

### 3.2 技术能力不足

跨境电商发展极速,技术能力缺乏成为中小企业发展遭遇的一大难题,电商平台技术持续发展,消费者对在线购物体验预期渐高,企业需强力技术支撑方能满足需求,但多数中小企业在技术投入和人才引进上受限,缺少对应的技术团队和专门人才,造成在电商平台经营、数据分析和客户管理等环节能力薄弱,不少中小企业依靠外包或者初级工具经营,这既制约了灵活性和反应速度,又可能造成数据安全风险加剧。跨境电商相关的法规及市场环境一直在发生改变,中小型企业针对信息技术方面的应用与研发并没有持续性投入,所以很难去应对不断变动的市场需求以及技术走向。由于技术能力存在缺少,不少中小型企业在处理大型电商平台竞争的时候就处在下风,没办法赋予可与之相匹配的用户体验或者高效率的运行模式,这就对它们在国际市场中的竞争力造成了影响。

### 3.3 市场信息获取困难

中小企业发展跨境电商时,无法得到市场信息也是个难题,跨境电商经营要依靠对目标市场的深入认识,包含消费者需求、对手动态、市场走向和法规政策等,但很多中小企业受资源和能力所限,不能开展足够的市场调研和信息分析,因为没有专业的市场研究团队和工具,中小企业常常只能依靠有限的公开数据和行业报告,这让它们在制定市场策略时缺少精确的按照。跨境电商关乎许多国家和地区,每个市场的消费习惯,文化差异和法律法规均不同,这加大了中小企业获取有效市场信息的棘手,而且信息不对称也令中小企业在竞争中处于劣势,不能及时抓住市场机会或应对市场风险,信息获取难而且

影响了中小企业的市场决策,也许会引发在国际市场竞争中失去重要机会,进而限制其长远发展的潜力。

#### 4. 中小企业发展跨境电商的对策

##### 4.1 强化资金管理与拓展多元融资渠道

中小企业发展跨境电商的时候会遇到资金短缺和融资难的情况,企业先得把自己的资金管理弄好,用细致的财务计划和预算控制来优化资金利用效率,有研究数据表明,大概70%的中小企业因为资金流动的问题不能马上满足市场需求,这就损害了它们的市场竞争力,所以中小企业可以靠优化库存管理,提升应收账款管理并控制运作成本这些手段,来增强资金周转速度。中小企业也要自发寻找多种融资途径,除了常规的银行融资之外,也可以考虑风险投资,天使投资,众筹之类新的融资方法。相关统计资料表明,在2019年的时候,全球范围内的众筹市场总体规模已然增长到112亿美元这样的水平,从电商这个角度来讲,众筹平台慢慢发展起来之后,给中小型企业赋予了一种新式的筹集资金渠道,这些企业可以凭借表现自身产品在市场上的潜在价值以及须要完善之处来引起那些可能参与投资的人的注意,它们也可以尝试同一些大规模企业或者从事跨境业务的电商平台达成战略层面的协作关系,携手开拓市场,进而获取资金方面的援助并享有资源分享的便利,借助这种与大型企业之间的合作关系,中小企业不但能够得到资金方面的扶持,而且可以利用对方业已成型的市场网络以及技术储备,从而减小踏入市场过程中遭遇的风险,增进自身的竞争能力。

##### 4.2 技术能力提升与数字化转型推进

中小企业要冲破技术能力短缺的局面,就得加大技术和人才投入,推进数字化转型,企业数字化转型期间,经营效率会明显改进,成本会下降,客户满意度会上升。中小企业可组建内部技术团队,或者同外部技术服务商联合,加强自身在电商平台上的经营水平和技术保障能力,企业需重视数据分析技术的运用,凭借数据实施决策,加快市场反应速度并改进准确性,相关研究显示,数据分析有助于企业把握市场走势,完善产品拼合,制定出更为有效的营销方案,举例来说,借由大数据分析,企业就能较好地把握消费者的购买行为与喜好,进而有目的地调整产品与营销计划,企业也要自发考量云计算,人工智能等新兴技术的应用,用以提升总体经营效益和顾客感受,企业采用云计算服务之后,大约能削减30%的IT成本,并提升业务的灵活性和可扩充性,中小型企业要加强自身技术实力的时候,要关注同高等院校,科研单位的协作,展开技术研发和人才培育,营造健康的技术升级环境,就能在紧张激烈的国际市场角逐中处在比较有利的境地。

##### 4.3 提升市场调研与信息获取能力

为解决市场信息获取不易的问题,中小型企业务必要增强自身市场调研能力,形成系统的信息获取制度,一方面,企业可借助购买市场研究报告,参与行业展览,与行业协会合作等途径,得到更全面精确的市场信息,根据及时获取市场信息的企业,

其市场完成率增长百分之25%。另一方面,企业应利用互联网和社交媒体平台,实施线上调研,收集消费者的反馈意见,借助社交媒体分析工具,企业可随时掌握消费者需求变动和市场热点情况,进而及时调整市场战略,中小企业还可形成自己的客户资料库,利用数据挖掘技术剖析客户的购买行为和喜好,为市场决策赋予按照。企业要重视数据的凝聚和解读,借由CRM(客户关系管理)系统来整合客户资讯,增强客户管理和营销的效能,据研究表明,启用CRM系统的企业,其客户存留率增长了百分之二十五。最终,中小型企业也要培育跨境电商方面的专业人士,加强团队对于市场变动的敏锐度和应变能力,进而加强企业在繁杂市场环境中的竞争实力,经由创建完备的市场信息架构,中小型企业不但可以更好地捕捉市场机遇,也能够有效地躲避市场风险,达成可持续发展。

#### 5. 结语

综上所述,中小企业在跨境电商发展进程中陷入众多难题,涵盖资金短缺、技术实力不足、市场资讯获取不易等状况,为了解决这些问题,企业应当执行一些行之有效的策略,优化自己的市场竞争力和管理效能,在资金管理上,中小企业要提升资金流动管理,积极探寻丰富化的融资途径、风险投资、众筹之类,从而在快速动向的电商市场中快速回应市场需求。技术能力的改善和数字化转型是中小企业发展的重要因素,企业也要加大技术投入,还要与高校和技术服务供应商合作,形成完备的技术支撑系统,经由数据分析和新兴技术改良管理。此外,巩固市场调研与信息获取能力,会帮助中小企业更好地感受市场动态和消费者需求,进而制定出更有针对性的市场策略,创建起系统的信息获取机制和客户数据库,企业可以提升决策的准确性,减小市场风险,只有综合利用资金管理,技术能力提升,市场信息获取等多种方法,中小企业才可以在跨境电商的竞争中长期处于优势地位,做到可持续发展和长期增长,这对助力经济发展和增强国际贸易有着关键意义。

#### [参考文献]

- [1]陈鼎彰. 大数据背景下中小企业跨境电商发展对策研究[J]. 商业2.0, 2023, (26): 92-94.
- [2]陈燕予. 中小企业发展跨境电商的困境及对策探究[J]. 营销界, 2022, (19): 50-52.
- [3]沈国琼. 中小企业发展跨境电商的困境及对策[J]. 现代商业, 2022, (23): 28-30.
- [4]刘双. 论中小企业发展跨境电商的困境及对策[J]. 中国市场, 2022, (16): 182-184.
- [5]王新艳. 中小企业发展跨境电商的困境及解决策略[J]. 价值工程, 2020, 39(12): 35-36.

作者简介: 胡荧, 1993年12月25日、女、汉族、浙江省新昌县、硕士研究生、研究实习员、跨境电子商务。

基金项目: 系“2022年浙江越秀外国语学院科研项目”绍兴市中小企业跨境电商发展困境原因及对策研究(项目编号: N2022004)研究成果。