# 企业电子商务开展的难点与对策研究（精选合集）

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-08-10

*第一篇：企业电子商务开展的难点与对策研究企业电子商务开展的难点与对策研究一、引言自20世纪90年代以来,因特网(Internet)以惊人的速度发展,正在改变着人们的生活习惯、交流方式以及思想观念,同时也改变了企业的经营行为。可以说因特网为...*

**第一篇：企业电子商务开展的难点与对策研究**

企业电子商务开展的难点与对策研究

一、引言

自20世纪90年代以来,因特网(Internet)以惊人的速度发展,正在改变着人们的生活习惯、交流方式以及思想观念,同时也改变了企业的经营行为。可以说因特网为人类社会创造了一个全新的信息空间,在信息经济、网络经济等概念的基础上,自然而然地产生了电子商务活动。

电子商务出现之后,以其高速度、低成本、联系的便捷性等优点,显示出其强大的生命力,并以前所未有的速度发展,席卷全球。一时间传统行业企业、新兴企业都争先恐后开展起电子商务活动,但真正取得良好经济效益者较少。本文拟对企业开展电子商务所遇到的难点及企业应该做出何种对策进行相关讨论。

二、如何理解电子商务

电子商务是人们利用电子手段所进行的商业贸易活动,是商务活动的电子化。包括应用因特网及其他电子技术所开展的一切商务的、经济的和管理的活动。

其实企业利用计算机网络系统来改善和提升管理,实现信息化,就应该属于电子商务的范畴,是电子商务的基础阶段。当企业已经实行了电子商务基础阶段的工作时,可进一步地开展网络营销。此时可利用网络系统在网上与客户进行信息交流,包括直接下定单,实行电子流程的企业营销活动。这是企业电子商务的进一步深化。

电子商务从本质上说是商务活动,是以盈利为目的的经济活动,而电子化只是手段和方式。电子手段要围绕着电子商务的本质和目的而实施。在企业信息化的基础上以电子化手段对传统商务活动的流程进行变革与创新,从而实现商务活动的电子化——电子商务。

三、企业开展电子商务存在的难点

尽管有许多企业都在积极开展电子商务活动,但从现阶段看,仍然存在一定的问题,这些问题既有来自企业内部的因素,又包括来自企业外部环境的制约因素。企业内部的因素影响将决定企业电子商务的发展程度及在未来竞争中所处的地位,而企业外部因素的制约将决定企业及社会电子商务的整体发展进程。但内因是主要的,企业内部存在的问题主要表现在以下几方面:(一)对电子商务的本质认识不足 在电子商务刚刚兴起之时，人们以为在因特网上建立一个网站,专门从事网上销售,这就是电子商务。众多的企业群起效仿,这种认识太浮浅,还没有认识到电子商务的本质,随着时间的推移,网上商店多数已经消失,这就是例证。

(二)企业开展电子商务存在着跟风与盲从的现象

电子商务随着因特网的快速发展而迅速崛起,但目前还没有非常成熟的盈利模式,而是在探索中发展,不像传统的经济活动有很多成熟的盈利模式可供参照。随着电子商务热的迅速传遍,一些企业在没有很好地进行可行性研究的基础上,不顾自身情况也争先恐后的挤上电子商务这班车,投入了大量资金,结果是没有实现理想的效果或维持不了几天便关门大吉了,这其中有些企业纯粹是跟风行为,注定不会取得理想的效果。

(三)缺乏整体的战略规划

企业的一切经营活动都应该围绕着企业的整体战略开展,都应该符合经营战略的要求,开展电子商务活动也是如此。既不能盲目跟风,也不能故步自封,不求创新。有些企业在开展电子商务活动时,并不是按照管理原理,制定一个整体的电子商务规划,一步一步的推行实施,而是想当然的投入大量人力、财力,自以为一网就灵,结果是并未赢得商机,没有取得经济效益,反而浪费了人力、财力,丧失了机会。

(四)企业决策层的认识与重视程度不足

对于企业的决策层而言,是否开展与如何开展电子商务活动,存在一个认识与重视程度的问题。应该把开展电子商务活动提升到企业的战略决策的高度来认识。决策层的认识和重视程度对企业电子商务的发展起着重要作用。电子商务是以信息化建设为基础,凡是信息化建设和电子商务开展较好的企业,高层领导的重视程度普遍较高。高层领导的重视,企业在电子商务的发展方面就能够具有相应的发展规划和相适应的投入,推动其发展。

(五)企业人才匮乏

人才是企业最重要的资源,企业之间的竞争最终都体现在人才的竞争上。据权威的调查显示:缺乏专业人才是制约企业电子商务发展的首要因素。企业进行信息化建设和开展电子商务必须要具有大量专业人才,尤其是高层次复合型人才。因此,如何培养和引进人才就成为企业电子商务发展中期待解决的战略性问题。

四、企业开展电子商务活动的对策

开展电子商务活动给企业的生产经营活动开辟了新的领域,带来了新的商机。作为一种新型的商务活动,在现阶段存在一定的问题也是必然的,属于发展中的问题,企业应以发展的思路来解决这些问题,主要应从以下几方面入手:

（一）电子商务应以能够加强企业核心竞争力为原则

企业是以盈利为目的的经济运行体系,其一切活动都应该围绕着这一目的而开展。企业开展电子商务活动,必须要能够提升企业核心竞争力,提高企业整体实力,具有经济回报为前提。只有符合企业的整体战略为目标,强化企业的核心竞争力,开展电子商务才有意义。

（二）加强决策意识

企业的外部环境变化越来越快,为了使企业在迅速变化的环境中生存发展,必须要增强决策意识。企业开展电子商务活动是发展的需要,但不可以盲目投资,要通过科学的决策程序和方法进行决策,做到有的放矢,使企业立于不败之地。

（三）电子商务要以企业信息化为基础

企业信息化是企业借助先进的信息技术构建起一个管理的信息平台,全面优化提升企业的经营管理的过程。企业信息化对于处于激烈竞争环境中的企业的生存和发展是极其重要的。企业信息化后,管理工作的任务是将企业全部资源的运转都虚拟化为电子信息流动,是在电脑和网络中完成的。

（四）开展电子商务要从企业实际出发

电子商务并不能简单的理解为网上开店,应该深入理解其内涵,从而建立起一套适应本企业特点的电子商务系统。必须明确到目前为止还没有一套成型的可以效仿的电子商务盈利模式。成功的电子商务案例都是根据本企业特点建立起来的,能够适应市场经济需要,具有个性化特点。因此,企业从事电子商务活动必须从企业实际出发,按照自身特点,适合本企业的需要,追求特色,完善系统。

五、总结

总之，21世纪电子商务将成为企业的一种生存方式、全新的经营模式，是企业现代化、信息化的方向，不具备网上竞争能力的企业，就无法在未来的市场竞争中占有优势。因此，我国现有的企业应当充分熟悉发展电子商务的意义，积极采用先进的信息技术手段，发展电子商务，参与新世纪的国内、国际贸易，在全球经济一体化的市场竞争中立于不败之地。

**第二篇：企业电子商务开展的难点与对策研究**

企业电子商务开展的难点与对策研究

N会计10-AF李师2410290109227号

[摘要]随着现代经济的快速增长，信息技术的进步，电子商务得以广泛应用，网上消费在全球范围已被广大的用户接受和使用，给企业带来了新的机遇，降低了成本，增强了企业竞争力。但由于企业基础设施不完善、技术人员缺乏等难点制约了其电子商务的开展。因此，企业要想在激烈的市场竞争中长足发展，则必须选择适合的电子商务运营模式，并制定适合的对策。本文对我国企业电子商务的应用现状进行了分析，探讨了企业电子商务开展的难点，并提出了企业实施电子商务的具体对策。

[关键词]电子商务；企业电子商务的开展；对策研究

一、引言

电子商务的本质是运用现代计算机通信信息技术，尤其是网络技术进行的一种社会生产经营形态。其根本目的是提高企业生产效率、降低经营成本、优化资源配置，从而实现社会财富的最大化。电子商务要求的是整个生产经营方式价值链的改变，是利用信息技术实现商业模式的创新和变革。

近年来，随着全球化的“网络经济”热潮，开展电子商务已经成为企业适应新的商务模式、争取未来生存空间的必由之路。一些大型企业都纷纷投入巨资和人力兴建企业的电子商务系统。然而对于相对规模较小的企业而言，开展电子商务面临着缺少资金、缺乏IT建设的专门人才和维护经验等难题，而且较高的失败率也严重影响了企业的信息化建设。因此，正确的选择电子商务模式、制定合适的电子商务对策是企业实施电子商务的关键因素。

二、企业电子商务开展的难题

目前我国企业涉足电子商务领域还处在萌芽起步阶段，关于我国企业的电子商务开展存在以下开展难题：

1.管理者对电子商务的认识不足，重视程度不够。

电子商务在我国企业中推广应用的时间比较短，很多企业的管理者对电子商务知之甚少，对电子商务没有一个清晰全面的概念，认为建立一个企业网站或进行网络推广就是电子商务，对电子商务的重要性、应用范围和实施方式都没有深入的理解，当然也就没有认识到电子商务带来的巨大优势。再加上企业开展电子商务需要一定的前期投入，而这种投入又很难在短期内带来回报，这让很多企业的管理者在企业是否要开展电子商务这个问题的决策上举棋不定。

2.少资金，缺人才，企业信息化建设比较落后。

**第三篇：深化企业干部人事制度改革的难点及其对策研究**

随着现代企业制度的实施和联合重组工作的完成，我厂干部队伍建设工作环境发生了根本性变化，深化企业干部人事制度改革的难点及其对策研究。如何坚持党管干部的原则，改进对干部的管理；如何实现政企分开，深化干部制度改革；如何建立一支高素质干部队伍等；已成为我厂干部队伍建设工作面临和亟待解决的新课题。带着这些问题，联系我厂的实际情况，我想谈谈自己的看法：

一、基本情况

目前，我厂共有中层以上干部60人，其中35岁以下11人，占 18．3%，大专以上文化程度56人，占93．3 %，具有中高级以上职称的占40%。近年来，在厂党委、厂部的正确领导下，我厂以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以建设一支强有力的企业领导班子和高素质的干部队伍为目标，在优化企业领导班子结构，提高干部队伍素质，建立干部队伍人才队伍等方面作了一些有益的探索和尝试，为我厂改革、发展、稳定提供了强有力的组织保证。

1、以教育培训工作为基础，不断提高领导班子和干部队伍整体素质和管理水平。一是在企业领导班子中开展“三讲”学习教育活动，二是采取请进来的办法组织干部队伍学习培训，厂部多次组织有关方面的专家给我厂干部队伍授课。三是采取走出去的办法先后对近20名企业中层干部进行工商管理学习培训，为企业发展提供了后备人才。通过这些实实在在的活动，使企业干部队伍增长了知识，开阔了眼界，提高了才干，收到较好的效果。

2、以班子建设和优秀人才选拔使用为重点，努力造就一支高素质的干部队伍。近年来，厂党委一直把企业领导班子建设和优秀人才选拔培养作为深化企业内部改革，增强企业发展后劲的工作重心来抓，积极做好企业领导班子的考察，中层干部的调整和任免。着力把政治素质高，工作能力强，懂经营，会管理，有开拓精神和创新能力的优秀人才选拔到企业领导班子中来。1999以来，多次采取笔试、面试、组织考察等方式面向全厂公开选拔10多名中层干部和30多位后备人才，建立企业干部队伍人才库。

3、以深化改革为动力，逐步建立与现代企业制度相适应的企业管理体制和用人机制。1999年以来，实行了企业领导离任审计制，企业领导离任时审计部门对其在任时的生产经营情况和财务情况进行全面审计；实行了干部评议制，对中层及以上干部进行全面评议，对不称职的干部，及时进行了调整和罢免。通过一系列监督约束机制，保证了我厂干部队伍的健康发展。

二、存在的问题及原因

多年来，我厂在干部队伍建设虽然进行了一些有益的探索，取得了一定的成绩，但是我厂干部队伍建设方面还存在一些问题，如：一些企业领导决策水平不高，经营观念跟不上形势的要求，改革创新意识不强；后备人才缺乏，企业管理水平不够高；选人用人方式不活，视野不够宽，缺乏有效地激励约束机制等。其具体表现和原因主要有以下四个方面：

1、企业领导体制和法人治理结构不完善。企业没有建立与现代企业制度相适应的体制和结构，没有建立新的企业人事分类管理体制，仍然沿用党政机关管理模式。在企业决策中，往往是厂长一人说了算，权责不清，制约机制不健全；企业决策和长远发展规划不科学，在技术更新、资金使用等重大问题上短期行为过多等，议事规则不规范，决策层和经营层没有分开。

2、用人机制不活，企业人才流失严重，多年没有引进人才，缺少“能者上、平者让、庸者下”的机制，没有真正建立以经营业绩为中心的综合考核体系，有时只注重内部管理、市场开拓，却忽视了企业人才队伍建设，还有大锅饭思想，影响了技术人才的积极性。

3、激励约束机制不健全，责、权、利不相统一。从我厂的情况看，虽然在激励方面进行了不少探索，但整体上办法不多，力度不够，激励方式单一，收入没有真正公开，专项奖励等也是对个别人的探索和试用，管理制度《深化企业干部人事制度改革的难点及其对策研究》。企业现有的薪金报酬制度也不尽合理。另一方面企业制约机制没有从根本上建立起来，党委书记、厂长一肩挑，形成一个利益共同体，实际上还没有形成一个既能使法人代表充分行使权力，又能对其有效制约的机制，正像朱熔基说的那样：要想搞好一个企业需要很多人的共同努力，但想要搞垮一个企业往往一个人就够了。

4、企业后备人才队伍建设跟不上形势发展的需要。培养锻炼干部没有作为一项长期的基础性工作去做，造成人才匮乏，理念相对滞后，发展后进不足。从这几年的规划看，我厂人事部门还没有从开发人力资源的角度，制定符合企业未来发展需要的管理者及技术人才培养规划，这就造成了职工自身素质不适应企业发展的要求，企业的兴衰多系于主要领导人身上。同时，未把企业文化纳入人力资源管理，仅仅在工会、政工线宣传，使企业文化在企业中所具有的动力功能、导向功能、凝聚力功能、融合力功能、约束力功能没有被很好地挖掘出来，没有被作为经济发展本身的一种科学规律加以总结和应用。

三、几点思考与对策

企业，是市场竞争的主体，企业的发展关键取决于经营高层管理者素质的高低。随着市场经济体制改革的不断深入和加入世贸组织以后，企业面临着人才竞争的严峻挑战。因此，采取有效措施，深化企业干部人事制度改革，加紧建设一支高素质的干部队伍，是我厂改革发展的重要内容。

1、要着眼于现实需要和长远发展，充分认识干部队伍人才培养教育和引进的重要性和紧迫性。多年来，由于历史、体制等原因，人才开发利用没有市场竞争机制。普遍存在管理理念落后，靠经验管理的多，科学管理的少。经营者队伍年龄结构、专业化水平、知识层次等方面均不能适应市场经济的需要。因此，抓好干部队伍人才的培养、教育和引进工作，是当前我厂面临的紧迫、长期的基础性工作。要统筹考虑，未雨绸缪，超前制定人才的培养引进规划。通过与名校联合建立培训基地，到专业院校短期或脱产培训等方式形成全方位、多层次、科学化的培训机制。在培训内容上，重点搞好企业领导人员的资本运营、国际贸易、市场法规、信息工程等现代经济知识方面的培训。在培训方式上，要灵活多样，对稀缺的高层次管理人员和专业技术人员，要舍得投入，送往外地甚至境外进行高水准的培训，加速造就一批资本运营、风险投资、财务审计等从事各类经济活动的职业管理人才。在人才引进上要转变观念，制定优惠政策，形式不拘一格，大胆引进一批优秀企业管理人才，不求所有，但求所用，着力提高人才的使用效益。通过培养一批、引进一批，争取三到五年时间，改善我厂企业人才队伍结构，带动企业干部队伍素质的提高和管理理念的更新。

2、深化企业干部体制改革，加强对干部队伍的科学管理。适应建立现代企业制度的要求，实现对干部队伍的科学管理，首先要理顺管理体制，改进管理方法。其次，在干部人事制度改革上，重点引入竞争机制，改进选拔使用管理人员的方式途径。根据干部的职位分类，积极探索组织推荐、公开招聘、民主选举、竞争上岗等多种选拔方式，变一人对号入座为多人竞争上岗，变伯乐相马为赛场选马，实行好中选优。结合企业人才的培养和引进工作，大胆淘汰一批庸、懒、散，不做为的懒散干部，大胆起用一批综合素质高、年富力强的优秀人才，力争在一段时期内，使我厂干部队伍的素质状况有一个根本性转变。

3、建立健全干部队伍激励约束机制。健全激励机制，关健是要处理好精神鼓励与物质鼓励的关系，在给予优秀干部应有荣誉的同时，加大物质激励的力度。在完善指标体系、考核办法、兑现方式的基础上，试行增加补充养老保险、退休一次性奖励、设立厂长基金专户等多种办法，完善干部队伍的激励机制。同时，要建立有效的监督约束机制，推行干部队伍任期资格审查认证制度、和决策失误追究制度，完善任期经济责任考核审计制度。

4、充分发挥市场机制，优化资源配置，不断推进干部队伍建设的职业化、社会化。干部队伍作为生产要素，作为高层次的人力资源是稀缺的。只有引入市场机制才能有效合理地配置这些资源。通过市场方式配置干部队伍，可以公平、公正地评价干部队伍，降低用人的机会成本，提高用人效率和管理效益。通过发挥市场的评价功能和约束功能，可以有效地调动干部队伍的主观能动性，约束个人行为，防止行为偏差。要解放思想、转变观念，打破身份界限，大胆推行干部队伍能上能下，能进能出的机制，为企业人才提供公平竞争的舞台。

**第四篇：企业开展电子商务的风险与对策文献综述**

企业开展电子商务的风险与对策

文献综述

作者：黄三红 指导老师：刘晓艳 专业：电子商务

班级：08级计算机系电子商务统招本科班

前言

近几年来，随着网络技术应用的快速普及，电子商务，无论是作为一种交易方式还是传播媒介，都在广度与深度上取得了前所未有的进展，渗透到了社会的各个方面。它改变了传统的商务模式，给人们带来了方便、快捷，但同时电子商务不仅给企业带来了新的机遇，同样带来了新的风险。

一、电子商务的发展概况

1、我国电子商务的发展概况

由于发展环境的不断完善，电子商务发展非常迅速，2025年6月底，网络购物用户人数达到6329万，比上增加36.4%。虽然2025-2025年重大的金融危机，给中国的中小企业及人们的日常生活造成了很大的影响，但没有阻碍人们在网上购物，反而，使金融危机给电子商务提供了发展机遇。从2025年下半年开始，经济环境逐渐回暖，企业、个人信心都在增强，电子商务的发展势头更加良好。最近，10年11月，第三届中国电子商务建设与发展高峰论坛在深圳举行，与会专家认为未来三至五年僵是我国电子商务的爆发增长期。获悉，我国去年全年电子商务交易总额超3.8万亿元，网上支付总额5766亿元，同比增长一倍有余，连续5年翻番。于10年12月，腾讯董事局主席兼首席执行官马化腾还表示，中国网名已超过4亿，中国已成为世界最大互联网市场。

2、全球电子商务发展概况

纵观全球电子商务市场，各地区发展不平衡，呈现出美国、欧盟、亚洲“三足鼎立” 的局面。

美国是世界最早发展电子商务的国家，同时也是电子商务发展最为成熟的国家，一直引领全球电子商务的发展，是全球电子商务的成熟发达地区。欧盟电子商务的发展起步较美国晚，但发展速度快，成为全球电子商务较为领先的地区。亚洲作为电子商务发展的新秀，市场潜力较大，但是今年的发展速度和所占份额并不理想，是全球电子商务的持续发展地区。

以欧美国家为例，可以说电子商务业务开发的如火如荼。2025年，欧美地区（欧洲、北美和拉丁美洲）和大洋洲（主要指澳大利亚）的互联网发展已处于领先阶段，其中北美、大洋洲和欧洲的互联网参透率分别为76.2%、60.8%和53.0%，位居全球互联网前三甲的位置；而亚洲由于人口基数更大，互联网参透率伟20.1%，仍低于全球26.6%的平均水平。据统计，目前全球90%的电子商务网站在美国，其每年的电子商务的交易额也超过了全球电子商务交易总额的50%。欧洲国家尽管其电子商务起步稍晚，但完善的网络基础设施为电子商务的发展提供了优良的条件，即使在2025经济危机的情况，其年网上销售额依旧攀升至1437亿欧元，涨幅达到22%，这其中英国、德国和法国网上销售占欧洲在线交易的70%，人们越来越倾向于网上购物这种便捷的交易方式。

二、企业开展电子商务的问题和对策

1、问题

1.1 电子商务的搜索功能问题

当在网上购物时，用户面临的一个很大的问题就是如何在众多的网站找到自己想要的物品，并以最低的价格买到。搜索引擎看起来很简单,但根据NEC研究所与INKTOMI公司最近研究结果表明，目前在互连网上至少10亿网页需要建立索引。而现在搜索引擎仅仅能对5亿网页建立索引，仍然有一半不能索引。这主要不是由于技术原因，而是由于在线商家希望保护商品价格的隐私权。因此当用户在网上购物时，不得不一个网站一个网站搜索下去，直到找到满意价格的物品。

1.2电子商务的安全性问题 电子商务的安全问题仍是影响电子商务发展的主要因素。由于INTERNET的迅速流行，电子商务引起了广泛的注意，被公认为是未来IT最有潜力的新的增长点。然而，在开放的网络上处理交易，如何保证传输数据的安全成为电子商务能否普及的最重要的因素之一。根据调查，当问到为什么不愿意在线购物时，绝大多数人的问题是担心遭到黑客的侵袭而导致信用卡信息丢失。因此，安全成为电子商务发展中最大的障碍。

1.3电子商务管理的问题 电子商务的多姿多彩给世界带来了全新的商务规则和方式，这更加要求在管理上要做到规范，这个管理的概念应该涵盖商务管理，技术管理，服务管理等多方面，因此要同时在这些方面达到一个比较令人满意的规范程度，不是一时半会就可以做到的。另外电子商务平台的前后端相一致也是非常重要的。前台的WEB平台是直接面向消费者的，是电子商务的门面。而后台的内部经营管理体系则是完成电子商务的必要条件，它关系到前台所承接的业务最终能不能得到很好的实现。

1.4电子商务的税务问题 税务，是一个国家重要的财政来源。由于电子商务的交易活动是在没有固定场所的国际信息网络环境下进行，造成国家难以控制和收取电子商务的税

金。因此，在指定与电子商务有关的政策法规时，需要重新审视传统的税收政策和手段，建立新的，有效的税收机制。

1.5电子商务的标准问题 由于各国的国情不同，电子商务的交易方式和手段当然也存在某些差异，而且我们要面对无国界，全球性的贸易活动，因此需要在电子商务交易过动中建立相关的，统一的国际性标准，以解决电子商务活动的相互操作问题。

1.6电子商务的费用支出问题 由于金融手段落后，信用制度不健全，中国人更喜欢现金交易，没有使用信用卡的习惯。而在美国，现金交易较少，国民购物基本上采用信息卡支付，而且国家处于金融，税收，治安等方面的原因，也鼓励使用信息卡以减少现金的流通。完善的金融制度方便，可靠，安全的支付手段是B 2 C电子商务发展的基本条件。不难看出，影响我国电子商务发展的不单是网络带宽的狭窄，上网费用的昂贵，人才的不足以及配送的滞后，更重要的原应来自于信用制度不健全与人们的生活习惯。因此，我们应该加大金融改革力度，健全法制，建立信用制度，正确引导人们改变一些生活习惯，为我国B 2 C电子商务的发展创造有利的发展环境。

1.7电子商务的合同法律问题 在电子商务中，传统商务交易所采取的书面合同已经不适用了。一方面，电子合同存在容易编造，难以证明其真实性和有效性的问题；另一方面，现有的法律尚未对电子合同的数字化印章和签名的法律效率进行规范。此外，现有的技术还无法做到对数字印章和签名的唯一性，保密性进行准确无误的认定。如何保证电子商务活动中合同的有效性及电子印章和电子签名的有效性，是保证电子商务正常发展的重要因素之一。

2、对策

2.1 先进信息技术和物流技术的充分应用

进入网络经济时代，信息化是第三方物流企业成长的必然要求。信息是物流系统不可或缺的组成部分，诸如条形码（BC）、全面质量管理（TQM）、电子数据交换（EDI）、管理信息系统（MIS）、全球定位系统（GPS）和地理信息系统（GIS）等在大型第三方物流企业中已得到充分应用。至于弹性制造系统、计算机集成制造系统、企业资源计划以及供应链管理等去留理论和技术对于第三方物流企业也同等重要。先进技术的应用是电子商务企业在这个市场竞争中或得又是的有力手段。

2.2建立合理的规章制度和用人机制，从而有效地抑制管理风险

首先，企业应建立并严格执行各种有关的规章制度，不断提高实时改变管理策略的能力和及时发现管理漏洞的能力。政府需要设立相应的监管机构，用行政手段来直接监管电子商务交易；此外，也可通过行业组织来对电子商务交易监管，这主要是通过电子商务行业协会、消费者协会等组织来实施。这些组织的主要职能有：强化职业道德、规范，实施消费者保护条例，审查、批准电子商务从业人员的资格；调解、冲裁电子商务交易中出现的纠纷等。其次，应当建立电子商务市场良好的人才管理机制和培养体系，由国家强制建立电子商务业务人员考级制度和实践制度，对电子商务从业人员的业务范围，工作权限加以划分管理并建立从业人员资格注册登记制度和从业人员网络化档案管理体系，强化专业知识教育，法制知识和职业道德教育，建立严格的奖惩制度，通过提供全行业人员队伍素质，为未来规范发展打下坚实的基础。

2.3改变企业经营者的经营观念

俗话说：“思路决定出路，观念决定定位。”面对哦过企业经营管理的陈旧和严重阻碍我国电子商务发展的现状，我国应该大力倡导企业的新理念和新思想，特别是物流从业人员的观念的改变，将直接影响企业的经营和管理格局的方向和走势。所以企业应该更新经营观念，打造电子商务发展新环境。首先清醒认识电子商务对提高企业在国内国际市场竞争中的重要作用。也应尽早按现代电子商务管理的规范来引导、管理行业，建立国有大中型企业的现代化电子商务运作体系。其次，转变传统仓储、运输企业的经营模式，把目前电子商务的迅速发展作为契机，涉及IT与IT企业结盟，惊醒网上交易与网点配送对接，积极探索建立实行供应链管理的电子物流配送网络，从而“鼠标加水泥”、“虚拟加实体”的最佳组织和双赢。

2.4建立完善的信用评价体系，从而有效地抑制信用风险

成立专门的信用机构，这些信用机构主要业务就是对企业进行信用评级，而这种评级制度势必能减少或避免企业的各种失信行为（包括信息不对称所产生的失信）的发生，这些公司收集消费者个人的信用记录，合法地制作消费者个人信用调查报告，并向法律规定的合格使用者有偿传播信用报告；同时，为了安全便捷地进行电子商务活动，还可

把客户资信情况存储在网络，以便随时调用。此外，各银行也应密切合作，建立客户资信信息库，联网共享，以有助于各银行共同防范金融风险，有利于电子商务的顺利开展。

2.5跟踪市场节奏，及时调整企业经营战略

当今市场变化越来越快的形势下，对物流的需求出现了一些新特征。电子商务巨大的发展前景，给物流企业指明了发展方向。可以预见，能否抓住服务于电子商务的经济增长点，将是物流企业在未来的竞争中能否取得优势的关键。

2.6进行资产重组，建立区域联盟

实现资产重组可以使企业成为真正的市场主体，增强其活力；建立区域联盟可以将各自独特的企业资源整合为一体，实现互补和共享，同时还能使优势企业形成规模化经营，降低其运作成本。结语

电子商务作为一种新兴得交易模式，它使企业和消费者能够高效，快捷的完成相互之间的交易活动。它速度快、效率高、成本低不受时空限制的特点也促使其在人们的生活得到了越来越广泛的应用。虽然我国电子商务在国际贸易中的应用还存在不足，但是我相信随着我国市场机制日益成熟，以及企业，个人，政府对开展电子商务的深入认识，我国电子商务在国际贸易中的应用必将越来越广，并且会成为未来开展国际贸易的制药交易方式，成为新世纪的主流商业与贸易形式。参考文献：

[1]江东：传统企业发展电子商务的风险缝隙与对策研究【J】.商场现代话，2025（6）[2]刘伟江，王勇：电子商务风险及控制策略【J】.东北师大学报（哲学社会科学版），2025（1）

[3]邢晓彤.中小企业实施电子商务问题与策略。合作经济与科技，2025 [4]顾晓艳.中小企业电子商务运用现状与对策研究。商场现代化，2025

[5]陈爱国.中小企业电子商务发展现状与对策研究。河南商业高等专科学校学报，2025.1 [6] 梅绍祖，吕殿平.电子商务基础【M】.清华大学出版社，2025 [7] 梅其君，我是谁--谈企业概念的界定【J】.中国企业，2025（2）:25-26 [8] 李中斌，风险管理解读【M】.北京：石油工业出版社，2025 [9] 许宁宁.电子商务安全的现状与趋势【J】.中国电子商务，2025，（1）[10] 王蔷:电子商务企业的风险分析与管理[J].上海管理科学,2025,(6).[11] 周霞:中小企业电子商务的应用[J].《福建广播电视大学学报》,2025年第1期

**第五篇：非公企业党建工作难点问题对策研究**

非公企业党建工作难点问题对策研究

加强非公企业党建工作，是加强党在非公经济领域的领导，保证和促进经济社会又好又快发展的现实需要。做好当前和今后一个时期的非公企业党建工作，坚持在抓好组建党组织工作的同时，努力探索和总结党组织在非公企业中发挥作用的经验，不断创新非公企业党建工作的体制机制和方法途径，为促进非公经济健康发展提供坚强的组织保证。

一、在企业党组织建设上，坚持扩张数量与提升质量并重，不断扩大党组织和党的工作覆盖面

按照非公企业规模，实施分类指导，全面推进党组织组建工作。一是坚持抓好规模以上非公企业党组织组建工作。对尚未建立党组织的规模以上非公企业，采取建立领导联系点、相关部门包保、落实工作责任制等措施，严格组建时限，使全省规模以上非公企业全部建立党组织，并努力提高党组织单独组建率。二是对规模相对较大的8000多户非公企业(员工30—50人或员工不到30人，但营业收入超过100万的)，采取机关干部下派到企业挂职，选派党建工作指导员、联络员，推荐党员到非公企业就业，寻找和发现流动党员、“口袋党员”，培养和发展新党员等措施，不断壮大党的力量，为组建党组织创造条件，力争三年内实现党组织全覆盖。三是对小型零散非公企业，采取依托工会、商会、协会、楼宇、市场建立党组织的办法，扩大组织覆盖。继续推行“党工组织跨企业设置、工会主席兼任党组织书记”的做法，在全省公开招聘联合工会主席兼任联合党组织书记500名，建立联合党组织500个，使党的组织和党的工作基本覆盖全省小型非公企业。

二、在党务干部队伍建设上，坚持选派聘任与教育培训并重，进一步壮大非公企业党建工作力量

一是选好配强非公企业党组织书记。帮助非公企业选拔党性强、懂经营、善管理的党员中层干部兼任党组织书记。没有合适人选的，突破地域、行业、职业的限制，采取社会招聘的方式选聘党组织书记。业主是党员的，提倡担任党组织书记，力争到2025年底，企业业主兼任党组织书记的比例达到40%。二是加强对企业党务干部的教育培训。建立和完善非公企业党务工作者人才库，制定党务工作者后备干部培养计划。采取省、市(州)、县(市、区)分级负责、分批培训的办法，对非公企业党务干部进行大规模培训，组织他们到知名大学学习，请知名专家授课，到先进地区参观考察，不断提高企业党务干部综合素质。三是选派党建工作指导员、联络员。省里重点抓好从党政机关、事业单位干部中选派的1000名企业联络员，联系和服务省里确定的1000户成长型非公企业。各市(州)、县(市、区)以后备干部、在职干部为主，以离退休、离岗党员干部为辅，逐步探索“社会化招聘、派遣式用工、契约化管理”的办法，建立专职的党群工作指导员队伍。

三、在党组织活动载体建设上，坚持继承传统与改革创新并重，增强党组织活动的吸引力和实效性

在全省各市(州)进一步推广开展“新三会一课”活动，组织和引导非公企业党组织每两个月举行一次企业生产状况交流会，每半年举行一次员工思想状况分析会，不定期召开企业重大问题党员听证会，每月开展一次新技能、新工艺培训课，坚持开展提合理化建议、设立“党员先锋岗”、建立“党员责任区”、实施“党员承诺制”、“党员先锋工程”等富有成效的各项活动，促进党组织活动与企业生产经营紧密结合，相互融合。同时，通过各级党组织召开座谈会、深入企业走访、进行问卷调查等形式，积极探索创新符合非公企业实际的党组织活动。计划从明年开始，在全省非公企业中开展争创“双服务、三促进”活动，即：服务企业、服务员工，促进企业经济发展、促进企业文化建设、促进企业和谐稳定，通过开展创建活动，使企业党组织不断增强凝聚力，提高战斗力，扩大影响力。

四、在党建工作制度建设上，坚持建立健全与狠抓落实并重，切实推进非公企业党建工作科学化、规范化

有针对性地着力落实好三项制度：一是进一步落实地方党委、部门党组(党委)抓非公企业党建工作领导责任制，建立健全领导机构，推行“大党工委”领导体制，在全省各市(州)和县(市、区)普遍建立非公企业党工委，努力形成党委统一领导，有关部门协调配合，齐抓共管的非公企业党建工作新格局。二是落实各级党员领导干部非公企业联系点制度，每名领导干部联系1-2户非公企业，指导和督促企业抓好党建工作。严格落实各级党委、政府部门重点非公企业包保责任，其中，全省各级组织部门包保200户非公企业，帮助企业搞好生产经营和党的建设，扶持企业做大做强。三是探索实行非公企业管理与党务干部“双向进入、交叉任职”制度，选择一批规模以上企业，开展“双向进入、交叉任职”试点，总结经验，研究出台具体实施意见，为党组织负责人进入企业领导班子，参与企业生产经营和决策管理提供制度保障。

五、在党组织活动阵地建设上，坚持硬件建设与经费保障并重，切实发挥好阵地服务群众、凝聚人心的作用

采取企业支持、部门援建、区域共建等办法，解决部分非公企业党组织活动无场所的问题。非公企业党组织的活动经费，由各级党费和财政予以适当补助，督促各地把基层党建工作经费列入县(市、区)财政预算。加大党费使用向基层倾斜的力度，非公企业上缴的党费原则上全部用于非公企业党建工作。对职工超过30人的非公企业新成立的党组织，由各市(州)和县(市、区)按一定比例从本级管理党费中拨付启动经费。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！