

行业动态：电子商务对物流业的影响电子商务师考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/586/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A1\\_8C\\_E4\\_B8\\_9A\\_E5\\_8A\\_A8\\_E6\\_c40\\_586442.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/586/2021_2022__E8_A1_8C_E4_B8_9A_E5_8A_A8_E6_c40_586442.htm)

随互联网的普及，各种类型的电子商务不断涌现。电子商务可以从两个方面来界定，一是参与方，即B2B或B2C.二是交易性质，包括卖方服务器、买方服务器和中立的网上市场交易。各种类型的电子商务，都对运输、物流与供应链产生了深刻的影响。

一、卖方电子商务 利用互联网进行卖方电子商务已经为运输与物流企业所广泛接受，特别是用于客户服务和销售服务产品，如让客户登录公司的网站预订服务和跟踪货物。许多企业建立卖方电子商务，是看到了客户访问网站比拨打呼叫中心对企业更有利。由于企业不需要员工来参与交易，不仅节省了成本，而且消除了客户/员工交流不当的风险。这种风险在企业参与全球竞争时更大，因为客户可能在24小时内随时呼叫。企业建立的卖方电子商务范围各有不同，有的企业通过建立独特的网站来创造竞争优势，他们为每一位客户建立个性化的门户，提供全面的支持能力，包括根据需要使用不同的语言。

二、中间商的兴起 供应链管理改进对企业绩效的作用引起许多企业的关注。随着企业运行的全球化，外包越来越普遍。据统计，全球500强企业中，有60%使用第三方物流(3PL)服务，许多企业还不止使用一家。使用3PL可以使企业通过减少运营和资金成本来改进财务状况，同时也可以通过提供单个承运人所不具有的范围和规模来简化运输采购决策。成功的3PL可以在世界范围内提供服务，使用地面、海洋和航空等运输方式，并可通过规模化提高效益。信息技术使3PL能

够充分发挥规模优势，许多客户认为3PL比一般承运人具有系统优势，包括客户服务能力。最近又兴起了领先物流提供商(LLP)或第四方物流提供商(4PL)，作为客户的战略伙伴而不是像3PL那样的战术伙伴。4PL是供应链集成商，他整合自身及其他服务提供商的资源、能力和技术，提供综合供应链解决方案。4PL所需的技能是独特的，根据物流外包所需的运行技能要求而大不相同。战略咨询、业务流程重组、技术整合、富有经验人员的管理、全球能力和管理多个服务提供商能力是常用的4PL技能。4PL也可以作为信息中间商(INFOMEDIARY)提供3PL服务，这是电子商务爆炸的结果。

三、卖方电子商务的障碍 运输承运人在利用电子商务解决方案来满足客户的供应链期望时也会遇到一些障碍，主要是货物的跟踪问题。客户想知道货物的位置，希望对有时间要求的送货出现情况时能够得到提醒。这个问题可能以两种形式出现：货主和中间承运人。如果货主希望跟踪每一宗货物，他需要登录每个承运人或物流服务商的网站，多宗货物就需要持续在这些网站间移动，由此带来三个问题：第一，货主必须在跟踪前将承运人与货物相匹配，这有时对客户来说是复杂和困难的。第二，承运人通常使用运输设备ID或货物ID来跟踪，并不一定总是保持客户使用的统一的货物ID(如采购订单、货仓号、海关文件、看板号等)，有时这会使客户跟踪货物几乎不可能。第三，也许是最重要的，客户缺少一个专注点。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)