

完全意义的电子商务模式“全程B2B” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E5_AE_8C_E5_85_A8_E6_84_8F_E4_c40_61585.htm 全程B2B突破了传统B2B电子商务网络支付与信用的瓶颈，完善了对买卖双方的信息对称，解决了物流配送的困难。完全意义的电子商务模式“全程B2B”传统B2B电子商务服务模式以丰富、便捷的信息资讯为中小企业建立了良好的销售平台，企业通过线上商品信息搜索发现商机，但由于信用和支付的瓶颈，在资金流和物流层面出现了断层，B2B电子商务处于半自动状态，交易多在线下完成。此时的电子商务还不能称为完全意义上的电子商务，电子商务所能达到的省钱、省时、省力的优势并没有完全体现出来。在这种情况下，“全程B2B电子商务”概念应运而生。那么，什么是“全程B2B”电子商务？它与传统B2B电子商务服务模式有什么区别？

全程——信息流、资金流、物流三流协同 全程B2B电子商务交易平台是以信息流、资金流和物流三流协同为目标的供应链运作，能帮助买、卖双方通过信息、资讯服务发现商机，并参考商品的行情资讯找到最高性价比的商品，最终通过网络支付进入物流环节完成交易。

信息流 - 商机查询、发布 信息流是全程B2B电子商务平台的基石，不仅提供具有行业特性的专业导购平台、独特的B2B定位搜索技术，同时还具备传统网络交易市场查询商机、发布产品和展示企业的各项功能，而且更注重行业差异化的专业展示：详尽、精准的产品性能参数发布；企业产品历史价格的追溯查询、比对；所关注商机的自动匹配；专业资讯的个性定制；为商家发现优质买家等全方位的服务支持等等。

资金流 - 网络安全交易 此环节一直是传统B2B电子商务平台无法承受之重，据人民银行研究局的调查资料显示，因信用问题引发的企业直接和间接损失每年高达5855亿，相当全国财政收入的36.8%。商务信用问题的不完善严重制约了中国B2B电子商务的发展，也令平台运营商和参与交易的商家头疼不已。网络安全交易成为B2B交易环节中亟待解决的问题。那么，如何建立公正、完善、安全的商务信用体系呢？或者说，建立这样一个平台，应该有哪些机构来参与才能保证其公正、完善和安全性呢？我们首先想到的就是银行。由银行来对交易双方的资金进行监管与控制，即在买卖双方交易时，货款自动冻结，由银行监管，待买方确认收到货物且双方无争议的情况下，货款才能解冻。这样就解决了付钱后拿不到货的问题。另一方面，若交易双方发生争议，则需要一个权威政府贸易仲裁机构根据相关条例与交易合同进行仲裁。那么，传统电子商务平台通过这两个元素所起到的作用，便可完全解决在交易中交易双方可能产生的信用问题。

物流 - 商务助理支持 在电子商务交易过程中，我们不能忽略的一个环节是物流的运作与管理。相当多的交易因为物流配送缓解不能够得到有效地保证，或买卖双方不能够就此达成一致而功亏一篑。因此，既然称之为全程，则还需要对物流配送予以保障。这样，才能够成为完整意义的“全程”，同时还能够帮助企业降低运作成本，减少流通环节。全程B2B电子商务交易平台的物流环节，应当深入企业交易供应链，不仅需要为用户提供更为可靠、安全的物流服务，还可以从价格上更为优惠，大大的减少客户自主启用物流公司的操作压力。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

