

B2B、B2C电子商务渐成为网络支付重镇
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_ti2020/645/2021_2022_B2B_E3_80_81B2C_E7_c40_645055.htm 在全球经济一片低迷中，中国的第三方支付市场却呈现了逆市增长。2008年第四季度，中国第三方支付市场交易规模达到851.7亿元，环比增长率达29%。2009年第一季度，中国第三方支付市场交易规模达到1092.7亿元，首次单季突破千亿元大关。与此同时，第三方支付的业务重心也正开始向B端用户转移。专家断言，随着B2B、B2C电子商务的普及，第三方支付将迎来真正意义上的市场井喷期。随着各行业信息化的推进，电子商务应用如今已渗透到了经贸体系的各个环节。在这个过程中，第三方支付的金融工具属性得到了凸显，其自身业务范围也开始向B2C、B2B，以及传统的结算业务领域延伸。易观国际分析师指出，未来5年，第三方支付将迎来快速发展期。市场的重心将由C2C逐步地转向B2C和B2B。B2B和B2C领域的支付需求增长将成为第三方支付的新的增长点。“C2C领域的增长速度将会放缓。而B2B的增长速度还会大于B2C的增长速度。未来几年，B2B的市场规模将会是B2C的几倍。”来源：考试大
尽管摆在面前的是庞大的市场，但对于第三方支付厂商而言，在通往这片蓝海的道路上却仍有太多不确定因素。目前在B端的企业级应用上，多数第三方支付厂商的产品和服务体系并不健全。企业间的资金交易仍趋向于通过银行使用在线转账、票据等支付方式。第三方支付平台虽然有价格优势，但如果拿不出更多特色产品，则很难与银行竞争。从企业用户的角度来看，B2B在高速增长的同时，也面临巨额资金在流动

过程中的分流和管理以及自身的信息安全问题。目前，B2B交易过程中的安全风险主要表现在以下两个方面：一是B2B交易平台本身的安全性。二是交易信息在商家与B2B平台之间传递的安全性。这些问题是最有可能影响B2B电子商务进一步发展的潜在威胁之一。第三方支付抢攻B2B领域的愿望显然很迫切，但实际情况却是各厂商相应的软硬件配置还参差不齐。这其中，有部分领先的厂商已经开始着手大力开发有特色的B端“拳头产品”，例如环迅支付。与国内多数第三方支付企业同行不同的是，环迅支付从2000年成立以来，就一直将服务重心放在B端用户群体上。因此，在经历了近十年的发展后，当市场整体重心开始向B端偏移的时候，环迅支付在B2B交易平台上的优势就表现的更加突出。采集者退散 在不久前全面推出第三代支付系统产品后，环迅支付近期又争对不同领域的B端用户，推出了多个B2B支付管理系统。这其中不仅包括了对原有基础收款产品的升级，还有在此基础上新增的，具有专有渠道、多样化应用的，包含周期性支付、(预)授权支付、信用支付、大额支付等多种特色支付业务。此外，在新的B端支付产品线中还有包含多种出款方式的高自动化付款产品和用以提高资金使用效率、协助商户灵活调配资金的“资金管理产品”等。业内人士认为，在电子商务应用大发展的形势下，企业间结算对高效、安全的电子支付服务和策略的需求正与日俱增，由于银行服务的不到位，造成企业支付清算存在诸多困难。这留给了第三方支付厂商巨大的施展空间。能否充分发挥自身优势，以“更低价格、更具个性化”的产品和服务征服B端用户，势必将影响到每一家支付厂商未来的市场走向。 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