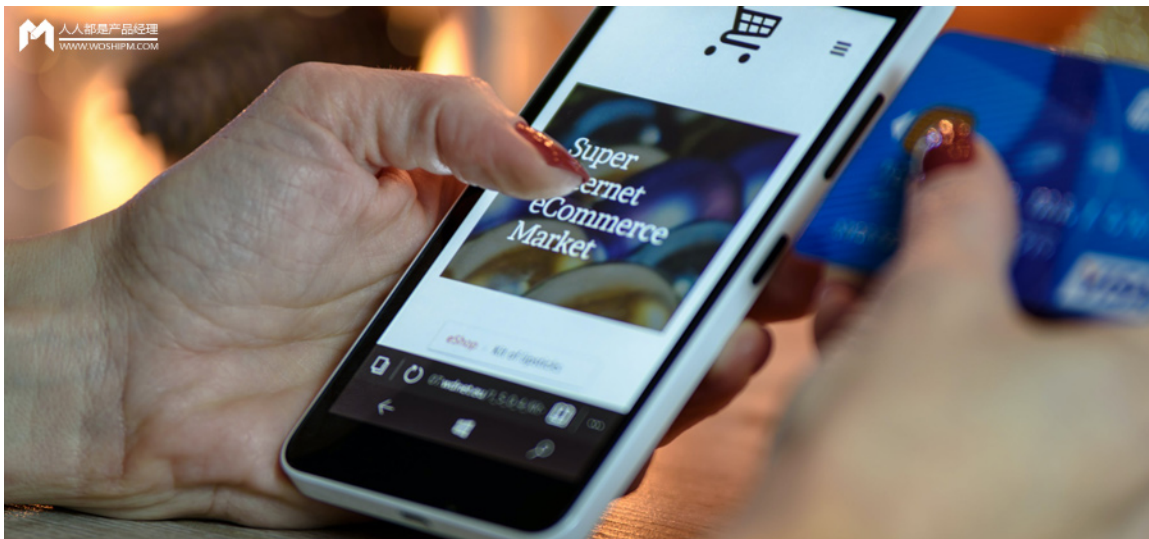


编辑导语：上篇作者从业务场景和业务构架出发，从全局的角度梳理了 B2B 电商平台中支付和金融的业务场景（B2B 电商平台支付及金融模块设计上）；本篇文章作者主要从支付方式的角度进行模块设计的解释，我们一起来看一下。



B2B 电商平台中支付和金融模块是十分复杂的，但这两个模块又是电商平台建设过程中不可绕过的。

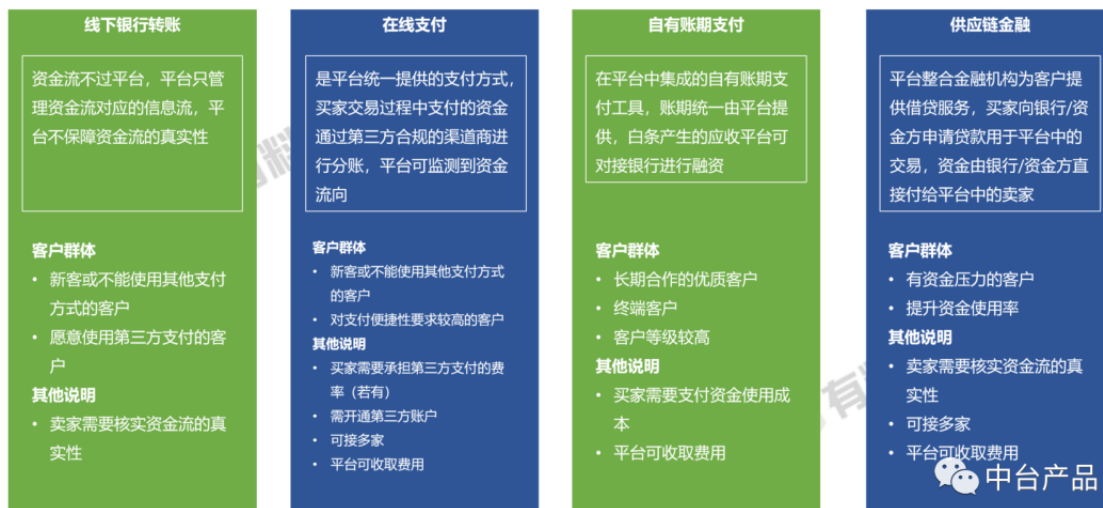
在 B2B 电商平台发展这么多年中，能够在体验和功能复杂度之间取得平衡的支付金融产品不多，笔者希望通过对自己的产品设计经验的总结，能够寻找到一个比较好的支付和金融产品的设计方案，该系列我们详细聊下如何设计好支付以及金融模块。

全篇分为上中下三部分，中、下两篇篇则从四种支付方式的角度——讲解其功能设计的细节。

本篇主要介绍三种支付方式：线下银行转账、在线支付、自有账期支付；下篇将介绍供应链金融产品相关功能的设计。

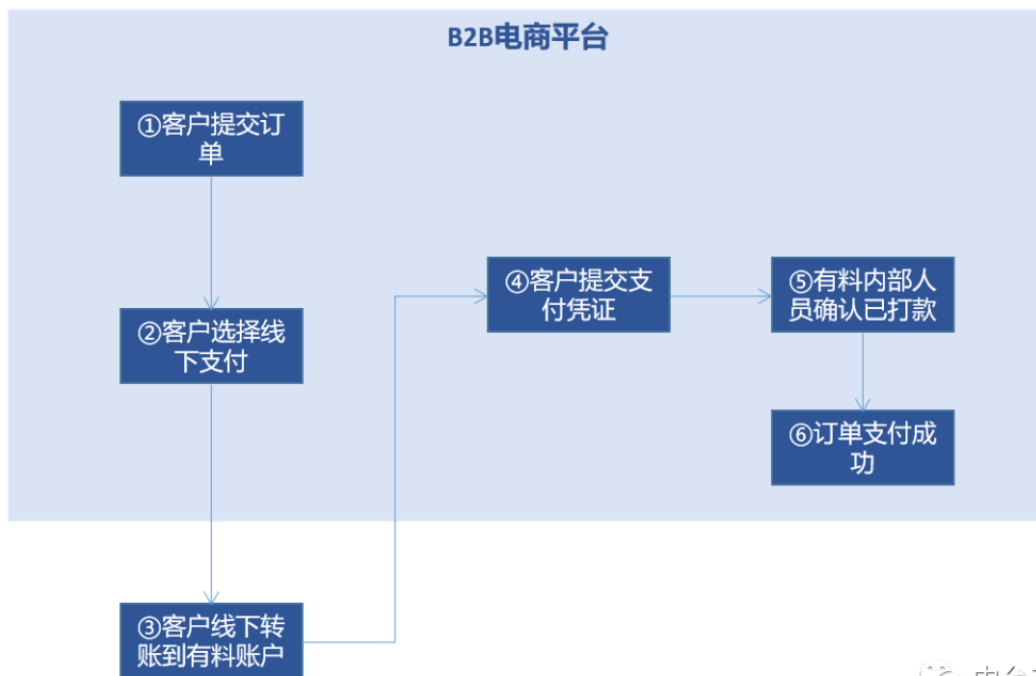
三、支付及金融功能设计

我们再分开从不同的支付方式的角度聊聊整个功能模块，在 B2B 电商平台中总体来说可分为如下四种支付方式：线下银行转账、在线支付、自有账期支付、供应链金融支付。



1. 线下银行转账

卖家在后台维护好自己的收款账户，买家在下单时能够获取该账户的信息，并在线下通过转账的方式付款给卖家；该支付过程平台只提供了展示收付款信息的功能，并不能核实资金流的真实性，由买卖双方自行把控。



具体步骤说明：

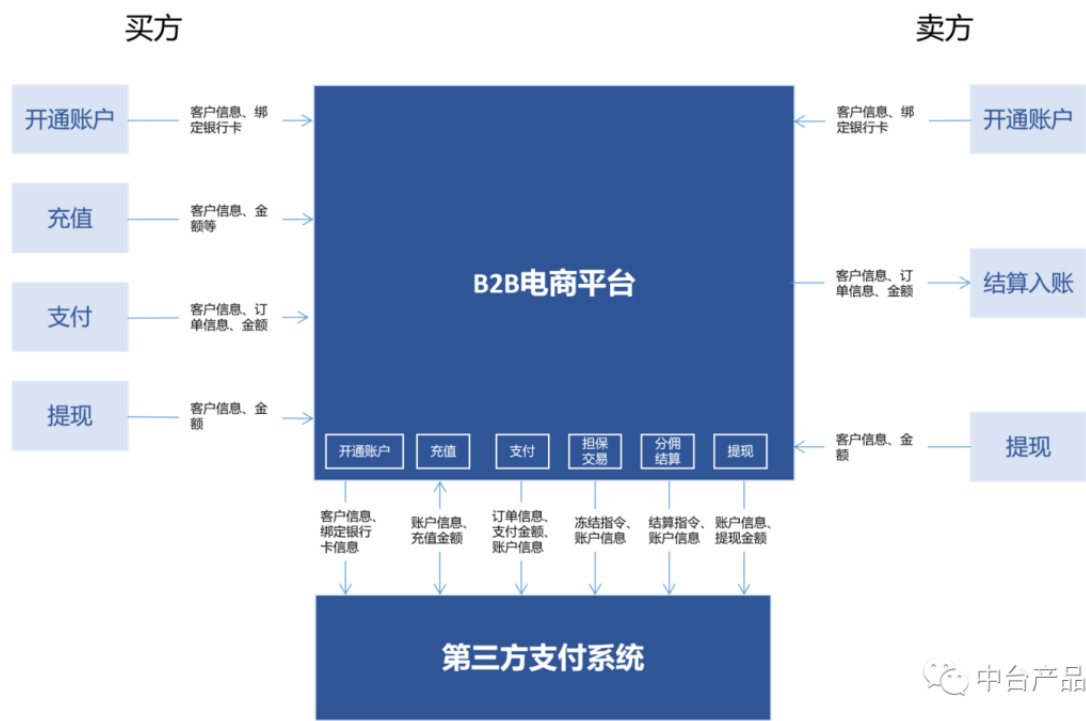
客户提交订单，进入收银台页面；选择线下支付，能够查看卖家的收款账户（系统也可生成唯一编号，用于客户打款时录入到摘要中，方便进行资金流和订单流的匹配）；客户在线下打款到卖家银行账户；客户自主在系统中提交打款凭证（也可由业务人员在后台上传）；卖家审核打款凭证，确认客户已经打款（若有银企直连则可以通过客户名称、订单金额和唯一编码进行自动审核）；确认后更新订单状态为已支付。

2. 在线支付

在线支付由于会涉及到二清问题，如没有支付牌照，一般都需要借助银行或第三方支付渠道完成。

在线支付是在平台有对资金流进行监管的需求下所必须的一种支付方式，通过这种支付方式平台除了可以监管资金流，还可以在交易的过程中收取佣金或为交易提供担保支付。

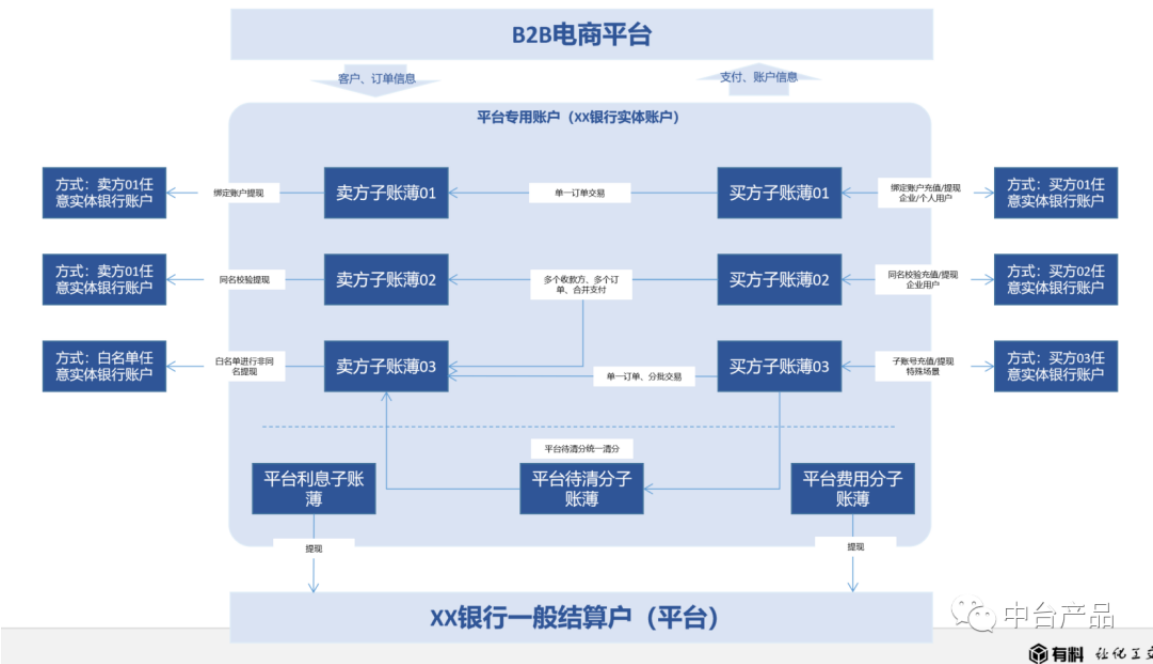
在线支付整体的信息流如下：



平台需要能够提供开通账户的功能，该功能只需要对接第三方支付渠道即可，开通账户时需要进行实名认证，对公账户实名认证当前最优的方式还是对公账户打款确认，除开通账户外还需提供绑定银行卡功能，只有绑定的银行卡才能往虚拟账户中充值（部分第三方支付渠道也支持异名充值）；在平台中所有商家均应该在入驻时即开通虚拟账户，而买家则需在

支付场景下引导开通；需要提供充值、提现、支付等相关功能，而在设计这些功能时则需要考虑前文所述的多人参与的问题，解决这个问题的办法在两个方面：功能权限控制、审批和通知；在 B2B 电商平台中由于交易金额一般较大，那么客户充值到虚拟账户的金额也会较大，所以一般的第三方均会提供一定的理财产品让闲余资金产生收益，收益如何分配则可由平台把控。关于担保交易和分销结算问题，担保交易是以平台为背书解决买卖双方不信任的问题，而平台则是借用第三方虚拟账户体系的功能完成该种业务模式；分销结算则是由平台参与交易过程，一般货物为平台提供，卖家进行分销，平台需要对交易过程进行监管，在客户进行签收后平台才会与卖家针对交易金额、优惠、佣金或其他服务费进行结算。

为满足平台对这种支付方式的需求，我们需要银行或第三方支付渠道能够提供如下功能的虚拟账户体系：



在以上的虚拟账户体系中我们需要对几点内容进行强调：

允许部分客户异名入金，在 B2B 电商平台中不同规模的客户或强弱势地位不同的客户需要区别对待，对于头部 KA 客户规模较大、较强势电商平台很难要求其改变原有的业务流程，那在该场景下客户是不会配合开通虚拟账户，此时则需要为该类 KA 客户提供便捷功能，能够让其在原有的网银支付中直接给卖家虚拟账户入金。需要提供平台待清分子账

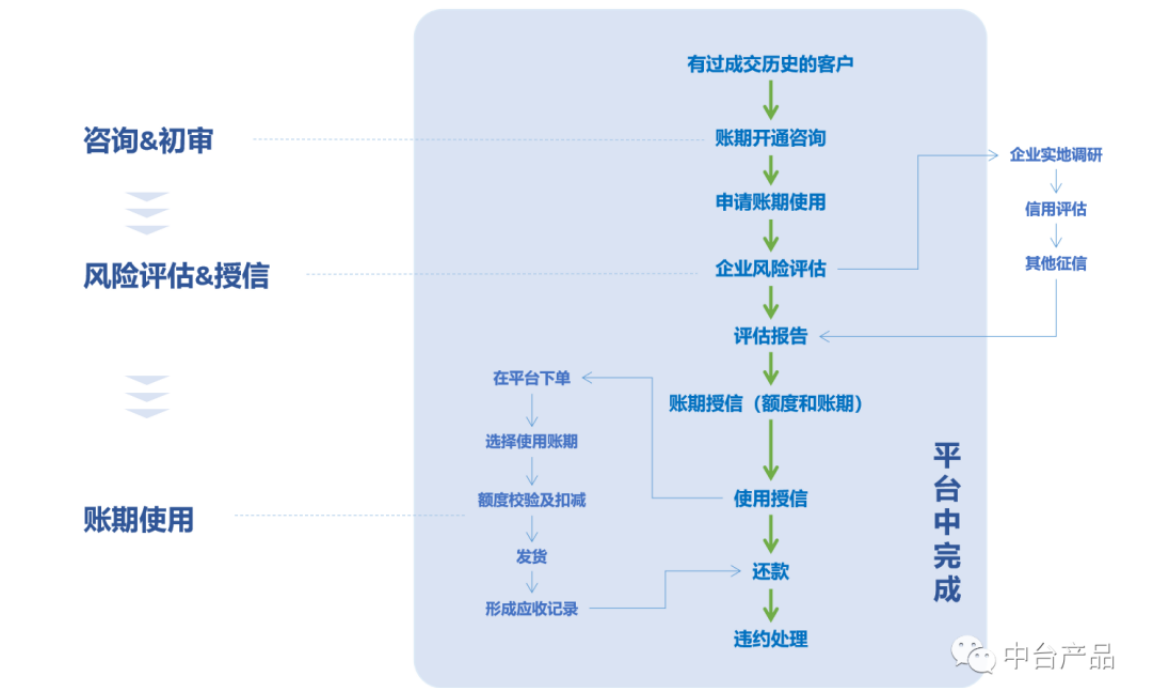
户，只有开通了该账户我们才能开展分销业务 平台能对子账号中的资金进行冻结、解冻操作，只有在有了该功能后才能开展担保支付业务 虚拟账户绑定的实体卡可以是任意银行，且充值时是不需要进行收费，而提现则要求在工作日时间内是及时到账，非工作日则在工作日到账 通过虚拟账户进行支付时，要能够提供市场认可的银行回单，且回单中需要注明收付款方即是买卖双方（有些虚拟账户体系的回单是以平台主体进行展示），在企业间交易是需要四流合一，该回单即是资金流的真实凭证。

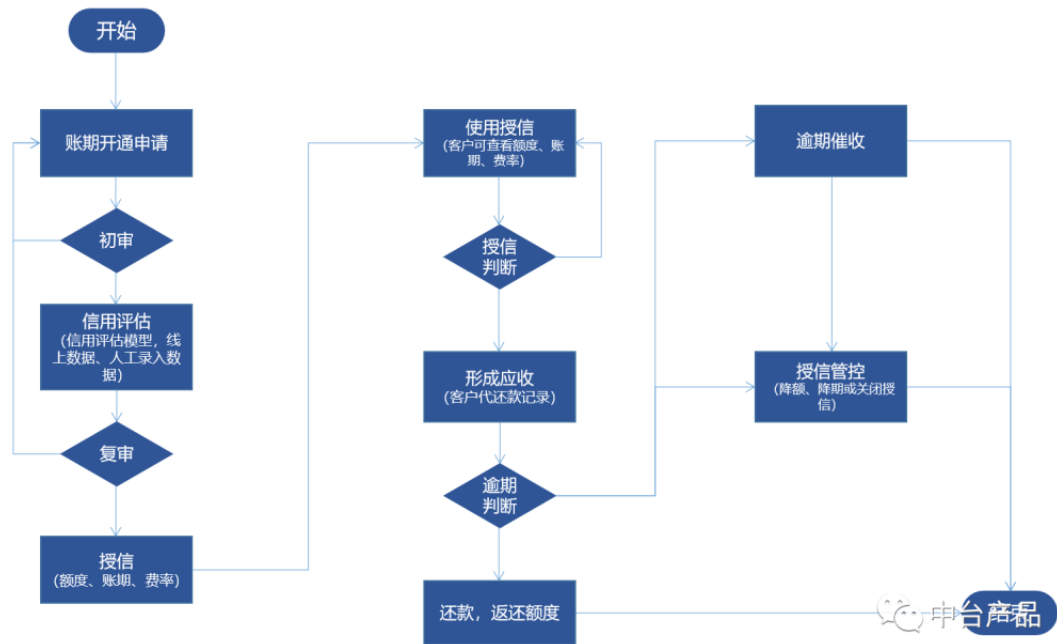
3. 自有账期支付

在国内 70%以上的企业级交易都是有赊销行为的，赊销是供应链金融的初级形态，在产业链中生产企业由于其拥有货权，一般较为强势，对回款的要求比较严格；而产业链中的某些企业能够提供有价值的服务但资金较为短缺，由于这种资金上面的供需不平衡自然产生了赊销的需求。

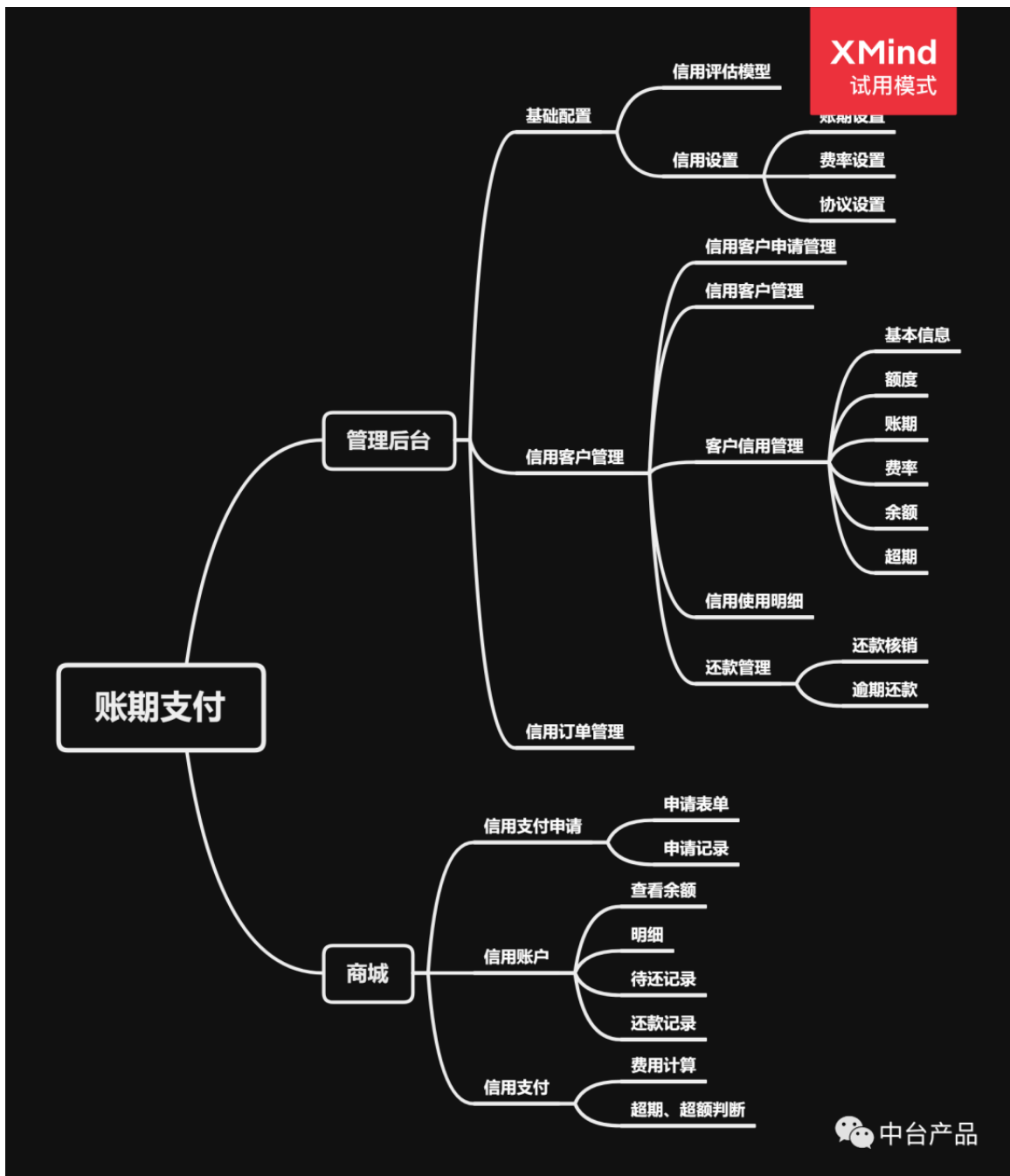
而在产业链中，核心企业往往作为整个产业中资金配置最重要的参与方。

在为核心企业设计这种信用支付产品时，我们需要考虑一些特殊性：这种信用支付产品是核心企业线下赊销业务的线上化，核心企业对整个产业链的影响力能够使得其对客户基本不需要做基于大数据的风险评估，而其对不同客户的授信也是相对灵活的。





其对应的功能结构如下图：



以上是对账期支付的整体设计，账期支付作为供应链金融业务的初级形态，在解决产业链中资金供需矛盾问题的同时，也能够使部分核心企业在风险可控的情况下让资产产生额外收益，还能够为平台实现更大规模的供应链金融业务积累宝贵经验并打下坚实基础。

下篇我们将介绍供应链金融产品的具体设计方法，期待与你的讨论。

#专栏作家#

不可分类者，微信公众号：中台产品，人人都是产品经理专栏作家。专注于电商中台的产品设计，擅长产品规划及需求分析；热衷于研究中台、SaaS 等领域的最新产品形态。

题图来自 Unsplash，基于 CC0 协议