

DOI: 10.12361/2661-3263-06-05-138595

京东商城和苏宁易购案例分析

李睿婷

海南大学, 中国·海南 海口 570228

【摘要】资金是企业的发展过程中的必要资源, 为了保证企业的发展和市场开拓, 不少企业提采用多种! 融资方式获取发展所必须的资金, 这就需要与银行进行合作。本文对京东商城、苏宁易购和蚂蚁花呗与银行的合作模式收益分析, 同时对京东白条和蚂蚁花呗的信贷数据予以收集和分析, 明确京东商城、苏宁易购和蚂蚁头条的发展现状, 也为信贷领域的研究学者提供研究资料。

【关键词】信贷; 银行合作模式; 京东; 苏宁易购

Case analysis of Jingdong Mall and Suning.com

Ruiting Li

Hainan University Haikou 570228

[Abstract] Capital is a necessary resource for enterprises in their development process. In order to ensure their development and market expansion, many enterprises have adopted various methods! Financing methods to obtain the necessary funds for development require cooperation with banks. This paper analyzes the benefits of the cooperation model between Jingdong Mall, Suning.com and Ant Flower Mall and banks, and collects and analyzes the credit data of Jingdong Baitiao and Ant Flower Mall to clarify the development status of Jingdong Mall, Suning.com and Ant Toutiao, and also provides research materials for researchers in the credit field.

[Keywords] credit; Bank cooperation mode; JD; Suning.com

1 京东商城、苏宁易购和蚂蚁服务介绍

1.1 京东商城介绍

京东商城是我国三大电商平台企业之一, 在1998年6月, 刘强东于北京创立了京东, 在以后京东逐步发展, 2007年下半年, 京东开始构建开始运输速度快、具有自身特色自营物流体系, 在2014年京东公式上市, 成为我国第一家在美国上市的大型电商平台。在多年的发展进程中, 京东的业务类型变得丰富, 服务更加有保障, 深受消费者的热爱和好评。根据相关数据显示, 京东商城在2022年的营业额超过10000亿元, 与去年相比增长了9.95%。同时根据京东披露的财务数据, 截至2022年底, 京东商城的仓库体系已基本覆盖了我国所有省份, 包括所有区县, 占地规模多于3000 万平方米。凭借着完备高效的自营物流系统, 京东的服务水平大大提升, 得以为全国不同省份消费者提供便捷快速的购物体验 and 令人满意的物流配送服务。

1.2 苏宁易购介绍

苏宁易购是我国电子商务零售公司中的领先企业。迄今为止, 苏宁易购的零售、金融、物流等不同的业务单元在协同发展上已经取得了明显的成效, 苏宁易购开拓了多元化的业务模式, 凭借o2o模式发展, 形成线上和线下相结合的开放平台: 在金融业务领域, 苏宁易购形成了金融生态卷, 开展企业端支务和供应链金融务: 在物流建设层面, 苏宁易购拥有天天快递 70%股权, 这样有效提高了苏宁易购的物流运输速度, 大大增强顾客的满意度。

1.3 京东白条介绍

京东白条是京东商城为了促进消费者在网上消费所设计出的个人消费贷款软件。通过京东白条, 消费者能够先消费后付款、实时审批、按照自身需求分期, 所以在京东白条推出后不久就成为行业典范, 对于京东金融在消费金融行业的优势地位建立奠定了必要的前提。

在定位方面, 京东白条借助大数据手段对用户的资料予以分析, 评估用户的信用等级, 为信用等级合格、消费意愿明显的客户给予信用支付服务, 通过开通京东白条, 用户能够消费后再付款, 而且还能够享受到分期购物的服务, 迄今为止, 京东白条的注册用户量已经多于一亿。

1.4 蚂蚁花呗介绍

蚂蚁金融也是一种互联网金融模式, 是于为小微企业与一般消费者提供金融服务的平台。蚂蚁金服属于阿里巴巴旗下的金融产品, 是2014年10月, 阿里小微金融服务集团所组建的, 致力于小微企业与普通顾客提供高水平的贷款和金融服务。近些年来, 依托于互联网技术, 蚂蚁金服已经打造出了一个开放的生态, 与金融组织一起, 形成合力, 为未来社会发展提供金融支撑, 确保“让信用等于财富”的伟大愿景得以达成。

2 京东商城和苏宁易购与银行的合作模式

2.1 京东商城与银行的合作模式

近些年来, 京东与各大银行合作, 开展了更多的金融服务。这种合作模式对于京东商城服务的提升具有促进作用, 为用户提供了更加便捷的金融服务, 优化了用户的用户体验, 为消费者提供更加便捷, 贴心的金融服务。京东和各大银行合作模式具体体现在以下几个方面:

首先, 京东商城和银行合作, 推出京东钱包: 京东商城和中国银行建立合作关系, 推出京东钱包, 京东钱包在本质上属于一款金融服务产品, 具有账户管理, 资金支付, 账单查询等多重功能。

其次, 京东商城和银行建立合作, 推出京东信用卡: 京东信用卡是京东和银行共同协作研发所推出的一款金融产品, 具有信用卡办理, 账单管理, 积分兑换等不同功能。

最后, 京东商城凭借与银行的合作推出京东金融: 京东金融也是京东和银行共同协作研究推出的金融服务产品, 通过京东金融, 消费者能够贷款, 也可以购买理财产品和保险产品, 所以京东金融也是一个功能丰富的产品。通过京东和商业银行的合作, 消费者可以享受到更加便捷、快速、贴心的金融服务, 有益于促进金融服务的发展。

2.2 苏宁易购和银行的合作模式

多年来, 苏宁易购致力于借助互联网技术开展线上销售平台, 通过先进的互联网手段实现线上业务的有效拓展, 同时也积极探索与银行合作的模式。确保与银行的合作能够与时俱进, 也苏宁易购未来的发展提供有利保障。

2021年7月19日, 也就是苏宁易购混改方案公布10余天

之后, 其与海尔智家、江苏银行联合举办签约仪式, 探索建立“全新银企合作模式”, 与此同时, 江苏银行也与苏宁易购就新增授信达成一致。

新增授信对于苏宁发展具有重要作用, 提供了苏宁所需的流动性, 更代表着以银行对苏宁的风控评估最终通过, 金融机构对苏宁长期发展潜力持看好态度。

2023年, 苏宁易购与江苏银行宣布深化战略合作, 推出“无界”联名信用卡, 将为用户提供Super会员年卡、支付立减、分期免息等多重权益, 美的、海尔、海信等超过100个品牌将共同参与促消费让利活动。

3 京东白条和蚂蚁花呗信贷数据分析

3.1 京东白条信贷业务数据分析

(1) 放贷规模

自2015年以来, 京东白条业务发展迅速。京东金融是由京东集团创建的一家以金融科技为基础的互联网金融公司。其主营业务包括理财、信用卡、小白计划、白条等多个方向, 涵盖多项领先金融科技创新和服务。截至2023年第一季度, 京东金融累计服务用户突破1.1亿人, 发放贷款总额已经超过1000亿元。

(2) 用户规模

从2014年至今, 京东白条一直探索适应用户的服务模式, 用户规模保持持续增长。

2014年~2015年: 京东白条用户规模的开端。在2014年, 京东推出了京东白条, 当时主要是通过线下优惠券、线上营销、平台补贴等方式吸引用户体验和促进转化。尽管此时京东白条仅推出没多久, 但其用户规模已增至百万级别。相较于2014年, 2015年京东白条的用户规模翻了一番, 达到了200万。

在2016年~2017年: 京东白条实现了更好地融入京东平台。在2016年, 京东白条用户规模再次猛增, 已经突破500万, 与此同时, 随着京东平台的发展, 京东白条也更深度地融入到京东平台中。京东白条获取方式更加多样化, 并与京东开通了一些综合服务, 如京东金融、金融超市、京东支付等服务, 进一步推动了京东白条的壮大。

在2018年~2019年: 京东白条用户规模日趋稳定。在2018年年底, 京东白条的用户规模已经超过了1200万, 这是前几年的3倍之多。尽管2019年第二季度京东白条的用户规模略有下降, 但整体趋势仍然是快速增长的局面, 京东白条的用户规模并没有受到过大的影响。

在2020年: 京东白条用户规模受到影响。2019年下半

年,随着疫情爆发,京东白条的用户规模受到一定影响,京东的整体业务也出现下滑,但这样的困难并没有持续很长时间。因为京东打出了“618购物狂欢节”,吸引了大量用户进行消费。根据京东官方数据,2020年京东白条的用户规模已经超过了2000万,而且趋于上升的状态。

2022年之后,我国放开疫情政策,同时制定多种措施促进经济复苏,这对于我国居民消费潜力释放和经济发展转型具有促进作用,京东头条的用户规模持续增加,迄今为止,京东白条用户规模已经接近3000万。

3.2 蚂蚁花呗信贷数据分析

(1) 用户规模

蚂蚁金服是中国领先的互联网金融平台,成立于2014年。其旗下拥有支付宝、小贷、保险、余额宝等多个业务板块,是一个覆盖全生命周期的综合金融服务平台。据相关数据显示,截至2023年第一季度末,蚂蚁金服支付宝账户总数达5亿,小贷分期贷款总额已累计突破2000亿元,规模领先。

(2) 营业利润

根据蚂蚁花呗的财务报表数据,金融获悉蚂蚁花呗最新业务数据显示,截至2022年末,花呗账内贷款余额为144.8亿元,同比2021年末减少23.9亿元。

与此同时,营收和净利润均大幅缩减。2022全年,蚂蚁花呗的经营主体蚂蚁小微小贷公司营收23亿元,同比2021年的66亿元缩减超过65%;净利润也从2021年的34.2亿元下滑89%减少至3.67亿元。

(3) 件均900元,不良贷款率超过1%

蚂蚁花呗属于消费信贷类服务,具体内容包括:花呗账单未分期产品、分期业务、花呗交易分期业务。

根据蚂蚁花呗交易分期资产的统计数据显示,花呗交易分期抽样池中用户以分布在广东省、江苏省以及河南省为主,上述3个省份贷款余额合计高于23%,笔数合计占比为22.97%。

其分期贷款期限最长24期,其中期限3/6/12期的贷款余额占比达94%;贷款余额主要集中在6000元以下,余额比例为90%,笔数占比99%。

(4) 蚂蚁小贷承压,花呗余额逾900亿

蚂蚁花呗借呗已是互联网消费信贷领域的现象级产品,它的调整,牵动的将是整个消费信贷行业。2018年央行已给出蚂蚁金服融资余额压降方案报告,蚂蚁金服旗下小贷公司将从2019年停止发行ABS产品。

相关数据显示,截至今年5月底,蚂蚁花呗共发行170单ABS产品,募资总金额4621.8亿元。其中,今年上半年已发行14单,合计募资344亿元。

截至2022年12月末最新数据显示,蚂蚁小贷资产证券化业务整体余额为978亿元。同期,蚂蚁小贷注册资本80亿元。

总的来说,近些年来,蚂蚁花呗用户规模持续增加,贷款业务发展迅速,呈现出蓬勃的发展潜力。

4 结束语

总而言之,近些年来,由于互联网技术的持续发展,我国平台经济迅速繁荣,作为行业内的领先企业,京东商城和苏宁易购巧妙应用信息化手段革新自身业务,改善了发展模式,凭借与银行的科学合作实现了自身的快速发展,积累了大量的忠诚消费者群体。同时由于近些年来,我国居民的消费观念有所改变,同时先消费后付款的服务模式的出现使得居民的消费潜力有所释放,京东白条和蚂蚁花呗迅速发展,其在用户规模和放贷数量以及其它指标方面都表现出良好的态势,在未来随着我国经济发展迈入新阶段,居民的消费潜力进一步释放,这会推动贷款业务的进一步发展,同时也会对互联网平台企业的发展产生牵引作用。希望本文对于京东商城、京东白条、苏宁易购和蚂蚁花呗的相关研究能够为有关研究学者的研究工作提供参考。

参考文献:

- [1] 史秀莹. 互联网消费信贷资产证券化的路径以及效果研究[D]. 西南财经大学, 2022.
- [2] 刘欣雨. 苏宁易购财务分析及应对建议[J]. 新理财, 2023(06): 80-82.
- [3] 王岳杨. 京东商城战略定位分析[J]. 合作经济与科技, 2022(21): 136-138.
- [4] 谭经伦. 网络零售业的市场环境与营销战略的实证研究——以京东商城为例[J]. 全国流通经济, 2022(24): 27-30.
- [5] 王晓玲, 赵娇娇, 李校瑞等. 基于蚂蚁花呗对大学生逾期还款现状及影响因素的分析[J]. 山西大同大学学报(自然科学版), 2022, 38(04): 38-43.
- [6] 仲维晴. 京东白条及京东金条ABS定价研究[D]. 北京交通大学, 2022.
- [7] 谭舒文. 互联网消费信贷产品蚂蚁花呗案例研究[D]. 云南财经大学, 2022.