

# 基于以电商平台为核心的互联网金融研究

游丽

(贵州商学院, 贵州 贵阳 550004)

**摘要:** 随着经济社会和科学技术的快速发展, 互联网金融不再是一个新鲜事物, 目前已经融入到人们日常生活的方方面面。文章从互联网金融的发展动力和基本要素入手, 阐述了以电商平台为核心的互联网金融的主要模式, 指出电商金融的发展机遇和面临的挑战, 并结合典型案例进行分析, 以供参考。

**关键词:** 互联网金融; 电商平台; 融资支持; 大数据

## 0 引言

在经济、科技等多个领域, 金融服务都具有重要意义, 不仅将社会万物联接起来, 也成为促进社会发展的重要动力。信息时代, 云计算、移动支付、社交网络等改变了人们的消费习惯, 互联网和金融行业的融合成为一个必然趋势。经过多年努力, 互联网不再单纯为金融机构提供技术和服务, 而是通过深度挖掘信息, 将业务拓展到金融领域。当前, 以电商平台为核心的互联网金融发展迅猛, 具有支付、融资、交易中介等多种功能。以下将结合相关研究成果, 对互联网金融和电商平台的发展进行探讨<sup>[1]</sup>。

## 1 互联网金融概述

### 1.1 概念简介

互联网金融是一种新型金融业务模式, 指的是传统金融机构和互联网企业利用互联网、信息通信技术, 开展资金融通、支付、投资、信息中介服务等活动。互联网金融并不是互联网、金融业的简单叠加, 而是在满足安全、移动等技术条件下, 被用户熟悉且接受后产生的新模式、新业务。简单来说, 人们在京东、淘宝上购买商品, 或者消费时使用支付宝、微信等进行支付, 均属于互联网金融范畴。

### 1.2 发展动力

一是电商平台的牵引。2017年的调查数据显示, 我国电子商务交易额达到28.66万亿, 同比增长24.77%。以京东、淘宝为代表的电商平台, 不仅提供第三方支付, 而且能够满足消费者的网络信贷需求。二是中小微企业的推动。中小微企业的产值在GDP中占比高达60%, 能为城乡居民提供大量就业机会, 但是, 这些企业规模小、抗风险能力差, 容易产生融资贷款困难。电商平台依靠大数据、云计算, 能够准确评估企业风险, 解决信息不对称问题, 帮助企业渡过资金难关。三是较低的交易成本。互联网金融没有实体网店, 从传统的人

对人服务, 转变为信息采集和分析, 且金融服务的流程更为简化, 使交易成本大大降低。四是个性化金融需求的存在。不同的企业生产规模、经营模式也不同, 对资金的需求也不同。传统金融机构无法满足其碎片化、多样化的贷款需求, 电商平台则能提供个性化贷款方案, 帮助其实现快速融资。

### 1.3 基本要素

互联网金融的运作, 需要以下四个基本要素: 一是电商平台。其具有核心地位, 掌握着交易数据和信用记录。可以评估资金需求方的信用, 也可以追踪借贷业务, 通过不断创新服务方案, 满足客户需求。二是大数据。其是互联网金融运作的必要条件, 利用大数据可以获得上下游交易、物流、售后评价、认证等信息。汇总这些信息, 既能提高风险应对能力, 也能为业务决策提供依据。三是资金需求方。其是金融服务的对象, 包括网店、产品供应商、消费者等, 以中小微企业为主。四是资金提供方。主要包括商业银行和电商平台, 以阿里巴巴等为典型代表<sup>[2]</sup>。

## 2 以电商平台为核心的互联网金融的主要模式

### 2.1 卖家信用贷款模式

卖家信用贷款模式指的是企业申请信用贷款时, 由电商提供交易平台, 其和上游交易主体不存在现金交易, 例如淘宝、阿里巴巴就是这种运作模式。采用该种模式, 电商能控制所有信息流, 通过分析平台交易数据, 提供金融服务, 防控金融风险。同时, 电商平台有大量客户资源, 积累了客户的交易信息。如果客户有贷款需求, 其能够凭借良好的交易信用记录, 不用抵押就能直接申请贷款。电商平台再通过云计算建立商家数据库, 根据评估结果可为卖家提供信用贷款。综上所述, 该模式的关键是电商能够整合客户的数据信息, 并进行信用评估, 既能解决供需双方信息不对称的问题, 又简化了贷款流程, 具有较强的风险控制能力<sup>[3]</sup>。

## 2.2 卖家抵押贷款模式

卖家抵押贷款模式指的是电商不仅提供交易平台，还经营整个仓储系统、物流系统，电商也是供应链的一个组成部分。电商从上游供应商订购产品，当供应商有贷款需求时，凭借抵押和平台上的信用记录，由电商平台作为担保方，即可申请贷款，典型代表是京东、亚马逊。该模式中，电商处于核心低位，既有品牌优势，又掌握大量交易信息，通过和金融机构合作，能为中小企业担保授信，提供多种融资方式，例如订单融资、应收账款融资等，金融机构核实信用信息后，就能为供应商提供贷款。在此过程中，一方面，电商平台能获得经济收益，实现良性运转和健康发展；另一方面，有利于增强上下游企业对平台的依赖性，有利于在双方间建立稳定的合作关系，保证供应链系统的健康发展。

## 2.3 消费者信贷模式

电商平台不仅能为平台卖家、供应商提供金融服务，还能为消费者提供信贷服务，这就是消费者信贷模式。消费者的每一笔消费信息均被电商平台完整记录下来，通过分析这些数据，可以为符合条件的消费者提供信用支付额度。如此，消费者在该平台消费时，可使用信用额度进行支付，不仅操作快捷方便，而且能提高消费者购物体验 and 用户忠诚度<sup>[4]</sup>。概括来讲，消费者信贷流程指的是：电商平台获得消费者的消费信息，并为资金提供方提供信用担保，进而资金提供方为消费者提供相应资金，在电商平台、消费者、资金提供方三者之间形成一个完整的闭环。如果商户支持消费者进行信用支付，并且顺利签约，电商平台还会收取一定服务费，成为其一项新的收入来源，典型代表是 eBry 旗下的 Bill me later。

# 3 电商金融的发展机遇和面临的挑战

## 3.1 发展现状

从我国电商金融的发展现状，总结其行业特征如下：

第一，金融服务立足于战略布局。电商行业的竞争，已经从零售和物流领域扩展到整个供应链。不论是阿里巴巴金融，还是京东供应链金融，都在尝试为电商平台创造良性生态系统，以此牢牢抓住供应商、小微企业、网店、消费者等群体。第二，风险防控能力强。电子商务具有透明、公开的特点，能解决信息不对称的问题，为风险防控奠定基础。电商金融通过建立风险预警管理体系，将管理贯穿在贷款前、中、后各个环节，具有较强的风险识别和应对能力。第三，关注弱势群体的需求。基于互联网技术下，电商金融秉承着平等开放、协作分享的理念，为中小微企业、创业者、消费者提供个性化的金融服务，切实满足了多个主体的发展需求。以小额

信用贷款为例，其优势体现在金额小、期限短、随时借还，能帮助弱势群体解决融资困难的问题。第四，坚持数据化运营。电商平台有大量交易信息，可对数据进行整合分析，评估信用等级，相比传统金融服务，既能提高资源配置效率，又能降低交易成本。同时，数据化运营模式能最大程度上发挥互联网、大数据的优势，能为客户提供精细化、个性化的服务，不断提高用户使用体验。

## 3.2 发展机遇

第一，以政策支持为引导。以《电子商务“十三五”发展规划》、《促进电子商务应用的实施意见》为例，这些政策文件的颁布，为电商发展提供了正确的方向指引。同时，《互联网金融风险专项整治工作实施方案的通知》、《互联网金融从业机构反洗钱和反恐怖融资管理办法（试行）》文件的出台，有利于规范市场秩序，推动电商金融健康发展。第二，顺应时代发展趋势。国民经济正处于转型升级的关键时期，电商企业也要调整战略、加快转型。目前，电商行业的竞争已经扩展到整个供应链，只有提供更专业、更个性的服务，才能增强用户对电商平台的依赖性。不断开发增值服务，促进平台交易是电商的发展方向，电商金融也正在朝着这个目标不断努力<sup>[5-6]</sup>。

## 3.3 面临的挑战

第一，立法监管滞后。我国小额信贷行业的发展刚刚起步，国家虽然出台了一系列政策文件，但在法律上没有对小额信贷组织进行明确界定。因此，这些公司在注册登记时，只能以企业法人的身份。其经营的业务和银行类似，却没有获得金融许可，不受金融监管，为其未来健康发展埋下了安全隐患。第二，面临商业银行的入侵。当前，传统商业银行利用自身资金优势，也在积极开发电商平台，例如中国银行的“云购物”、交通银行的“交博汇”、建设银行的“善融商务”，对电商平台的发展造成了一定的冲击。电商和商业银行之间，既是合作关系，也是竞争关系，各自具有优势和不足。如果两者持续竞争下去，将不利于双方的合作共赢<sup>[7-9]</sup>。

# 4 典型案例分析

以阿里金融为例，其在创建之初只有支付宝这一互联网支付工具。支付宝的出现使得人们在网上购物时，不会担心付款环节的安全风险。之后随着产品的不断升级，并推出借贷服务，使用范围不断扩大。目前，阿里金融的服务项目有以下几方面：一是第三方支付，以支付宝为代表，通过其可进行金融支付结算、信用支付。二是贷款，以订单贷、信用贷为代表，为淘宝、天猫电

(下转第17页)

行发展线上供应链反向保理融资业务提出三点建议：

#### 4.1 严格把关核心企业准入，对供应商实行动态名单制管理

供应链核心企业准入是重中之重，直接关系到整个供应链条的安全。核心企业能否在账期内支付供应商的应收账款是风险控制的关键。商业银行需严格把控核心企业准入门槛，核心企业选择上应选择经营状况良好、信用等级较高、资金实力庞大，具有一定的资产规模、财务实力和信用实力的行业龙头企业，并合理确定供应链业务授信额度，确保授信规模与核心企业实际经营情况相匹配。同时，对供应商实行动态名单制管理，在确保供应商主体资格符合贷款基本要求的前提下，关注供应商供货履约情况，确保还款即时到账。

#### 4.2 运用金融科技交叉核验交易背景，防范关联交易、虚假交易风险

反向保理融资是基于真实贸易背景的应收账款转让为前提的融资行为，商业银行开办线上反向保理融资业务需着重运用金融科技手段交叉核验交易背景的真实性。通过与物流、仓储、海关、税务等第三方平台的合作，加强对核心企业物流、信息流、资金流和第三方数据等信息数据的跟踪管理，将物联网、区块链等新技术

嵌入交易环节，借助金融科技提升风控能力，防范关联交易、虚假交易风险<sup>[9]</sup>。

## 5 结论

综上所述，线上供应链融资业务作为科技含量较高的新业务，对实际操作要求较高，商业银行应成立专门的供应链金融业务管理部门，建立集业务管理、风险控制和技术研发人员为一体的供应链金融专业团队，搭建统一、开放的线上供应链融资平台，实施业务集中、统一管理。同时，对需与第三方供应链融资平台合作的，应重点选择规模大、资信好、日常管理操作规范的第三方服务平台，确保信息、数据的安全和完整，防范操作风险。

### 参考文献

- [1] 郑明敏. 供应链下应收账款保理融资业务的探讨[J]. 财经界(学术版), 2019(11):89-90.
- [2] 刁叶光, 任建标. 供应链金融下的反向保理模式研究[J]. 上海管理科学, 2010(1):47-49.
- [3] 刘利民, 王敏杰, 詹晓旭. 反向保理在小微企业供应链融资的应用[J]. 物流科技, 2014(1):65-68.
- [4] 钟美玲, 李善良, 王春雷, 等. 基于供应链金融的商业反向保理模式研究[J]. 上海管理科学, 2017(5):40-45.
- [5] 金刚. 探讨银行风险控制下的供应链订单融资策略[J]. 新金融世界, 2019(1):85-86.

(上接第6页)

商平台用户提供融资支持。三是网络保险，以众安在线为代表，提供网络营销保险，保单设计和审核，网上缴费和理赔等服务<sup>[10]</sup>。四是网络理财，以余额宝为代表，提供基金理财产品的申购、赎回、交易等服务。同时，阿里金融的服务也是一个闭环，支付宝获得了现金收入，阿里金融设计了信贷产品，阿里巴巴 B2B 平台建立了信用评价体系。三者相互支持，形成一个完整的金融生态圈。

## 5 结论

综上所述，以电商平台为核心的互联网金融是由电商平台、大数据、资金需求方和资金提供方四个要素组成，主要分为卖家信用贷款、卖家抵押贷款、消费者信贷三种模式。文章分析了电商金融的发展机遇和挑战，希望能为其未来不断扩大优势、积极应对挑战，实现健康长远发展目标提供一些借鉴。

### 参考文献

- [1] 李倩. 对基于以电商平台为核心的互联网金融的几点探讨[J]. 财经界, 2019(35):89.
- [2] 靳少华. 新时代以电商平台为核心的互联网金融发展——基于SWOT模型[J]. 商业经济研究, 2019(14):169-172.
- [3] 聂兴. 我国互联网金融业风险监管问题和对策研究[J]. 社会科学前沿, 2019,8(7):1305-1310.
- [4] 何宜庆, 李菁昭, 汤文静, 等. 互联网金融、技术进步与产业结构升级[J]. 金融与经济, 2020(4):34-40,90.
- [5] 张博. 互联网金融、利率市场化与银行期限错配[J]. 金融与经济, 2020(4):41-50.
- [6] 严瑾玉. 基于以电商平台为核心的互联网金融研究[J]. 现代营销(下旬刊), 2017(6):148.
- [7] 王运燕. 以蚂蚁金服平台布局探索互联网金融发展趋势的研究[J]. 服务科学和管理, 2019,8(5):173-179.
- [8] 龚勇. 互联网金融风险及有效监管对策建议[J]. 新金融世界, 2019(4):85-86.
- [9] 王思彤. 基于以电商平台为核心的互联网金融探讨[J]. 纳税, 2019, 13(14):232.
- [10] 盛增雄. 以电商平台为核心的互联网金融发展的问题探讨[J]. 金融经济, 2017(14):148-149.