

# 基于电商生态圈的供应链金融助推资本脱虚入实 ——以京东金融为例

李小金

(广东省科技干部学院 财会与金融学院 广东 珠海 519090)

**摘要:** 伴随着电商的发展和各级政府利好政策的指引,供应链金融行业边界由最初单一线下经济向复杂线上经济扩张。京东金融凭借其独特的信息技术和京东商城海量数据,构建由B端与C端为框架的融资、理财系列金融产品,形成京东金融商业模式。而后,京东金融更名为京东数科,市场定位由服务京东商城产业链变更为数字科技服务提供商。将基于京东电商生态的金融服务模式快速复制到其他产业链,缓解中小企业融资难、贵并助推资本脱虚入实。

**关键词:** 虚拟经济; 实体经济; 电商生态圈; 供应链金融; 京东金融

**中图分类号:** F274; F832 **文献标识码:** A **文章编号:** 2095-0098(2021)02-0059-07

## 一、问题的提出

从“封城”到“闭国”,从实体经济到资本市场,新冠肺炎疫情对经济的影响在不断扩散。股市熔断、汇率波动、无底线的量化宽松货币政策、层出不穷的财政刺激方案足以说明此次疫情对企业现金流影响巨大。国家统计局公布2020年一季度GDP同比增速为-6.8%,同时中共中央政治局会议首次提出保产业链供应链稳定作为“六保”之一。据清华大学朱武祥教授团队于2020年春节后调研数据显示,85%的企业现金流撑不过三个月,仅有10%左右的企业现金流能维持六个月及以上<sup>[1]</sup>。于是诸如恒大集团7.5折卖房、餐饮巨头西贝和海底捞撑不过三个月、各大电影院上外卖平台抛售大桶爆米花自救等新闻持续上热搜和刷屏。所幸的是自2015年国家“互联网+”行动计划以来,各大中小企业纷纷依靠互联网加入到不同的供应链生态圈,尤其是基于阿里、京东、苏宁等电商生态圈。统计数据显示各大电商上下游有超1500万家中小企业法人单位和4300多万户个体工商户。如此,原本面临融资难、贵的中小企业可以凭借其所处的、强大的供应链交易背景,将小概率获得银行贷款的中小企业置于大概率获得银行贷款的核心企业主导的供应链中,进而寻求供应链金融融资服务。平安银行副行长胡跃飞(2009)将供应链金融机构为链上的各个参与者提供信用评估、风险管理、金融结算、财富管理等金融服务定义为供应链金融<sup>[2]</sup>。显然,电商交易效率、规模都高于传统线下交易方式,故以电商平台开展供应链金融服务可以更好地帮助中小企业进行融资(Hugo K. S. Lam et al., 2019)<sup>[3]</sup>。比如,阿里通过蚂蚁金服在杭州设立面向小微企业、电商卖家等客户群的网商银行、阿里小贷,或通过马云等自然人控股在重庆设立面向个人用户的蚂蚁微贷、蚂蚁小贷。截至2018年12月,网商银行及其前身阿里小贷已累计为1300万+企业提供贷款,累计金额超2万亿元,此外还为591万家农村种养殖户提供融资服务。<sup>[4]</sup>由此不禁要问:(1)基于电商生态圈的供应链金融的服务实体经济运作机理是什么?(2)如何复制和推广基于电商生态圈的供应链金融,更好地服务实体经济助推金融脱虚入实?本文拟以京东数科

收稿日期:2020-11-27

基金项目:广东省哲学社会科学“十三五”规划项目(GD18XGL24);广东省教育厅2017年青年创新人才类项目(2017GWQNCX015)

作者简介:李小金(1980-),男,江西吉安人,硕士,副教授,研究方向为供应链管理与融资创新。

及其前身京东金融为案例进行分析,试图回答上述问题。

## 二、研究与政策现状

### (一) 研究现状

供应链金融通过在供应链成员企业间,嵌入成本分析、成本管理和各类融资手段以达到降本增效的效果(宋华和陈思 2016)<sup>[5]</sup>。国内外已有研究多基于传统或线上供应链金融进行研究,基于电商生态圈的供应链金融研究相对不足,而且集中于多供应链金融模式研究、风险管理以及参与主体间的协调进行分析。模式研究方面,闫俊宏(2007)从供应链金融切入产业链的生产环节不同,将其划分为应收账款、存货和预付账款三种融资模式,介绍了每一种模式的流程、运作方式和特点。<sup>[6]</sup>Heng(2001)指出电子商务会给银行等金融机构提供创新金融服务的机会。<sup>[7]</sup>换言之在互联网金融的影响下,线上化、跨界搭建电商将是未来一个时间段内供应链金融的主要发展方向(郭菊娥等 2014)。<sup>[8]</sup>风险管理方面,学者主要集中研究风险识别、风险度量和风险控制。其中风险识别是基于供应链金融的运作流程,提取业务中的风险环节与风险要素;风险度量则主要运用层次分析法、回归模型、智能算法对企业信用进行估计;风险控制方面主要是研究担保物的质押率、风险补偿利率以及风险预警机制和策略等方面(史金召等 2015)。<sup>[9]</sup>供应链协调方面,则集中于基于供应链协调视角,在资金约束前提下构建数学模型分析参与主体决策,比如,电商平台与银行在提供金融产品和服务方面新的协调关系,主要研究集中在最优收益分配比例及最优努力水平最优激励系数(胡雯莉和唐华军, 2017)。<sup>[10]</sup>

### (二) 政策文件

近三年,供应链金融作为产融结合、服务实体经济的重要途径得到了实务界和理论界高度关注。有关供应链金融发展的政策频出,条文更加细化与个性化,不仅显示中央政府积极稳妥发展供应链金融的决心,更显示了各级政府对供应链金融的理解越来越清晰、准确。<sup>[11]</sup>第一,全国性政策方面。国务院《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》《中华人民共和国中小企业促进法》和银保监会《关于推动供应链金融服务实体经济的指导意见》都提到要让供应链金融推动实体经济发展,改善小型微型企业融资环境;工信部《及时支付中小企业款项管理办法(征求意见稿)》则解决了供应链金融实务中的最大难题:核心企业确权问题。第二,地方政府政策方面。2019年1月深圳金融办《关于促进深圳市供应链金融发展的意见》4月浙江银保监会《关于发展供应链金融支持小微企业发展的通知》7月珠海市《横琴新区关于促进供应链金融发展的扶持办法》9月广州市《关于促进供应链金融发展的实施意见》发布,对供应链金融企业做出具体指引。

由我国政策文件可知,官方基本上确认供应链金融有利于缓解中小企业资金压力,帮助金融脱虚入实,而现有研究却缺乏供应链金融帮助金融脱虚入实的机理分析。故本文在分析电商供应链金融概况的基础上,选取京东金融/京东数科为研究案例,分析公司服务宗旨、业务全景、金融产品和风险控制,尝试从存在的问题与启示两个角度为“保产业链供应链稳定”提供理论依据。

## 三、案例研究

### (一) 电商供应链金融行业概况

供应链金融的核心是风险管理,处于电商生态圈核心位置的电商平台有开展供应链金融的天然优势:大量上下游群体、海量交易数据以及互联网信息技术。如此众多电商平台以支付为起点打造包括但不限于融资、理财和资管在内的金融生态闭环。过去十几年,我国电子商务市场规模以年均 25%~30% 的增长率快速成长,到 2020 年预计达 38.2 万亿元。<sup>[12]</sup>与此同时,阿里巴巴、京东等电商企业纷纷发展供应链金融业务。本文将其定义为基于电商生态圈的供应链金融模式,实务中不仅面向网商中小企业提供金融服务,亦向消费者提供金融服务,并从以下两方面进行了创新:一是应对实务中虚构交易、重复质押等欺诈行为,综合运用电商平台上产生的商流、物流、信息流和资金流等信息交叉验证交易的真实性;二是响应网商企业融资急的特点,新增以大数据征信系统为核心的信用类产品,即通过网络数据模型库将企业或个人在电商平台上积累的

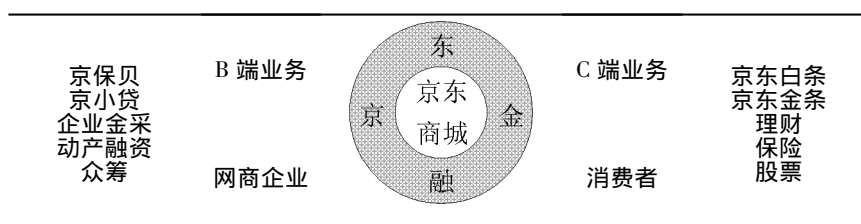
行为数据映射为客户信用评级,并为其提供无需抵押的纯信用融资贷款,即数据质押贷款。因此,以数据质押为核心,线下实际抵押为补充的方式将替代传统以实际抵押的供应链融资。就市场规模而言,阿里系和京东系金融平台占市场份额约85%以上,蚂蚁金服和京东数科,伴电商而生,逐步成长为综合、普惠金融服务平台。其中,阿里巴巴是中国最大第三方电商企业,旗下有淘宝网、天猫、菜鸟等核心商业。同时打造包括支付宝、余额宝、众安财险、芝麻信用、网商银行、花呗借呗、阿里小贷在内的金融服务框架,为以阿里巴巴电商为核心的上下游企业、用户提供支付、融资和理财业务。而京东则是中国最大的自营电商企业,兼营第三方平台,尽管京东金融规模不如蚂蚁金服,但从研究的角度看京东金融业务更为全面,且京东供应链金融不仅其前期(京东金融)服务自身产业链,更是其后期(京东数科)迁移至服务其他产业链,具有较强的示范和推广作用。故接下来本文以京东作为案例具体分析电商供应链金融的运作机理。

## (二) 电商供应链金融案例分析

京东电商供应链金融按其服务理念、业务范围和发展阶段不同划分为京东金融和京东数科两个时期进行分析,具体如下:

京东金融时期。2013年10月,京东金融由京东集团旗下金融业务板块拆分、独立运作,全面为京东商城供应链各环节提供金融服务。其宗旨是从数据中来,到实体中去,通过金融与京东产业链上下游及消费者。具体来说是依托当前人工智能、大数据和物联网等数字科技搭建用户洞察、精准营销、风险量化模型进行寻客、营销和风险定价,推送给京东产业链上3.2亿的活跃消费者和20万供应商及第三方卖家并为其提供第三方支付、信贷、理财、众筹服务。如表1所示,在京东金融所构建的供应链金融生态圈里,大体上可以分为B端业务和C端业务。B端主要是面向京东商城自营的供应商和作为第三方平台的卖家,提供京保贝、京小贷和企业金采,其资金主要来源于合作银行与信贷产品打包或资产证券化ABS。C端则主要面向京东商城消费者,提供京东白条、京东金条消费信贷服务,同时捆绑销售理财、众筹、保险、股票等金融服务,增强客户粘性和活跃度。截至2019年6月,累计服务4亿个人用户、800万小微企业、700多家各类金融机构和17000家创业创新公司、30余城市政府及公共服务机构。<sup>[13]</sup>

表1 京东商城、京东金融之B端、C端产品



资料来源:根据网上公开资料整理。

B端业务:传统金融机构金融供给侧和中小企业需求侧之间的信息不匹配,造成众多企业无法在合适的时间融资从而导致更多的中小企业生存环境越来越恶劣。京东商家向工厂下单备货、日常运营,特别是618和“双11”大规模备货时常常出现“一分钱”难倒大网店的现象。京东为了缓解京东网商资金短缺困境,早在2012年底就开始了供应链金融业务。彼时主要是和银行合作,将供应商的应收账款逐笔推送给合作银行,效率较低,放款耗费时间约为2天~5天,整个操作过程局限性很多且事后难以监管。直到2013年12月京东凭借着供应商、第三方卖家的生产、采购、销售和物流信息在京东电商平台上可视化的特点,推出京东金融B端业务,致力于解决中小企业融资困境。第一款金融产品“京保贝”正式亮相,主要是面向京东自营供应商,其本质上是池保理融资业务。具体运作模式是先以50%~80%不等比例作为权数乘以供应商采购、入库、结算不同阶段的应收账款计算出总额度,在此额度内实现3分钟内即时放款、按日计息、随借随还,有效地提高企业营运资金周转。2014年10月京东金融推出第二款产品“京小贷”,则主要面向入驻京东商城的第三方企业,以该卖家经营状况为基础进行信用评级,结合历史贷款还贷情况给定贷款额度进行无抵押、纯信用授信。此外,京东金融推出企业金采、动产融资和众筹等不同金融产品。企业金采是京东金融信用风控体系评估后,为优质企业客户推出的一款先采购、后付款的金融支付产品,类似企业信用卡,在约定账

期内履约还款则免息,否则收取一定的逾期费用。动产融资则是京东推出业内首个数据质押融资产品,面向全网电商企业,盘活企业库存。同时联合广发基金等持牌金融机构,面向企业用户推出“企业金库”高流动性、低风险的活期货币基金产品。B端金融产品都只需要融资企业在京东金融网站上轻点鼠标申请,自动化风控系统就高效运转,实现秒级审批、放款,其初衷是为了服务于京东电商生态圈。数据显示商家申请京小贷的次数和其业务增长率有着非常明显的正向关系。比如,京保贝解决了供应商快速回款的问题,京小贷帮助小微商家业务增长。

此外,2014年7月纵贯B端、C端京东众筹面世,在新消费升级背景下不仅为消费者提供“与众不同体”的趋势性产品体验,更是在创新创业背景下为新企业筹资与孵化,京东金融从中按一定比例提取佣金和服务费作为利润来源。

表2 京东金融之C端主要产品

| 特征 \ 产品 | 京保贝         | 京小贷        | 企业金采        | 动产融资      |
|---------|-------------|------------|-------------|-----------|
| 目标客户    | 京东/合作平台供应商  | 规模较小的第三方商家 | 优质供应商或第三方商家 | 全网电商企业    |
| 运作方式    | 应收款池融资      | 纯信用贷款      | 企业信用卡       | 盘活企业库存    |
| 贷款额度    | 货值50%~80%   | 200万       | 50万         | 100~3000万 |
| 日利率     | 2.5‰        | 3.3‰       | 免息          | 3.3‰      |
| 贷款期限    | 考虑账期,不超过90天 | 随借随还,按日计息  | 信用支付,逾期收费   | 随借随还,按日计息 |
| 产品优点    | 不需实物抵押      | 便捷         | 便捷          | 不限京东平台    |

资料来源:根据网上公开资料整理。

C端业务:消费是拉动经济增长的三驾马车之一,作为提升消费者购买动机和购买能力的C端消费金融被电商平台首先瞄准,最初目的是增加电子商城的销售量。虽然C端业务严格意义上来说不属于供应链范畴,但其对于电商平台未来构建完整供应链金融业务具有“吃第一只螃蟹”的作用,故本文对此进行介绍。2014年2月京东金融在业内推出的第一款C端信贷类业务“京东白条”,类似个人信用卡可以在一定额度范围内一定时间内免息付款,最初面向京东商城自营平台客户。白条的推出提升了商城的业务规模,加快了供应商的资金周转,至今白条业务跨越京东商城,与外界广泛合作推向更多的商业场景,比如白条客户可以在旅游、装修、汽车服务类APP上使用,亦通过与银联合作可在全国2000万台POS机上使用,形成线上线下均可便捷付款的消费金融服务商。此外,2016年3月面向优质京东白条用户推出“京东金条”,其显著特点是可以提现,与“京东小贷”思路一致,即通过分析消费者的交易数据、支付数据、还贷数据进行信用评级,实现即时放贷。

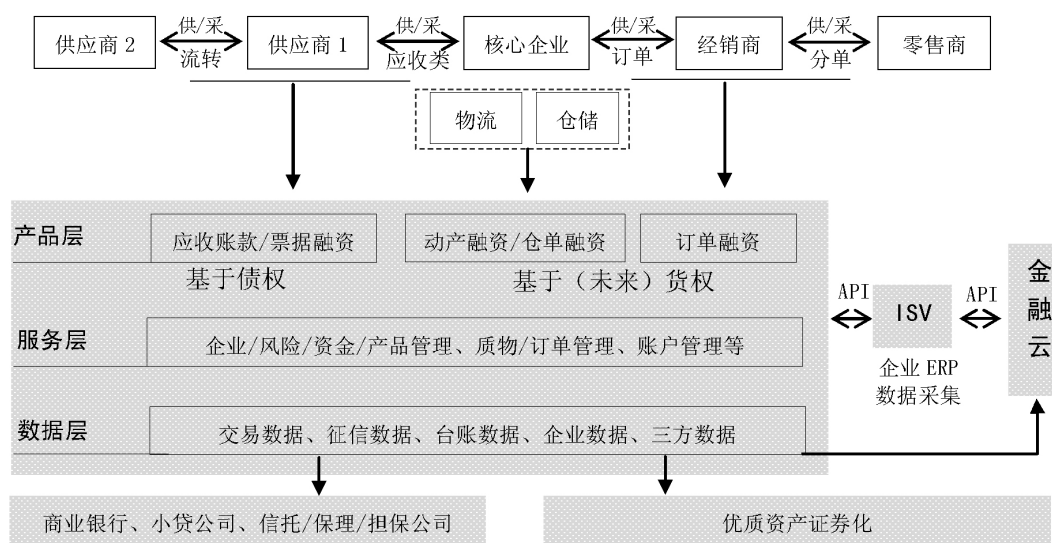
此外,京东金融还联合银证保基等金融机构为C端客户提供包括零用钱、理财金、京东小金库以及代理保险、代理证券等业务,收取佣金和服务费作为利润来源。其中保险业务涵盖了车险、意外险、健康人寿险,并于2018年推出自主研发的“京东互保”保险产品,证券业务则利用其金融科技优势,推出“资产证券化云平台”为资本中介提供服务,推出“京东股票”为客户选股提供建议。

表3 京东金融之C端主要产品

| 特征 \ 产品 | 京东白条           | 京东金条            |
|---------|----------------|-----------------|
| 目标客户    | 京东商城用户         | 优质京东白条用户        |
| 运作方式    | 消费贷            | 现金贷             |
| 贷款额度    | 最高1.5万         | 最高20万           |
| 日利率     | 一定期限内免息,逾期日息5‰ | 日息5‰~10‰        |
| 贷款期限    | 33天            | 信用贷:84天;订单贷:17天 |
| 产品优点    | 便捷             | 即时放贷            |

资料来源:根据网上公开资料整理。

京东数科时期。2018年11月,京东金融更名为京东数科,市场定位由服务京东商城产业链变更为数字科技服务提供商,践行国家鼓励资本脱虚入实的政策。具体做法是将原京东金融一整套的数字化运作模式迁移到金融、农业、营销、创新和城市等细分领域,初步完成金融\* 数字科技、农业\* 数字科技、营销\* 数字科技、创新\* 数字科技和城市\* 数字科技之布局。以金融\* 数字科技为例,复制围绕“供应商—京东商城—客户”电商供应链的金融运作模式到“供应商—核心企业—经销商”这一普通供应链当中去,以数字技术加速供应链行业的数字化。如下图所示,京东数科供应链科技平台对传统进行数据化改造:图中上部分展示了“供应商2—供应商1—核心企业—经销商—零售商”企业间的供应、采购、生产与销售供应链节点,以及为供应链服务的“物流、仓储”等基础设施建设;中间部分则展示了供应链金融服务平台通过API与ISV在企业ERP系统中进行数据采集,形成区分与传统供应链的,包括交易数据、征信数据、台账数据、企业数据和三方数据的金融云,即本文定义的广义电商生态圈供应链金融。如此,企业间的交易、付款、出库入库、应收应付等数据可实时呈现,解决了传统供应链中应收账款核心企业不配合确权、存货重复抵质押、企业间虚构交易骗贷等问题。基于数据层京东金融提供包括企业管理、风险管理、资金管理、产品管理和质物/订单管理、账户管理在内的服务,具体到产品可以区分为基于债权的应收账款/票据融资以及基于货权/未来货权的动产融资、仓单融资和订单融资,以及基于实时数据的应收类融资向上一级供应商的流转、拆分和向下一级零售商的分单、流转。整个供应链融资所需资金主要来源于合作的商业银行、小贷公司、信托/保理/担保公司,及对部分优质资产证券化。



资料来源:根据网上公开资料整理。

至此,京东供应链金融实现了产业数字化、融资服务延伸和金融科技化、资产流转。产业数字化是通过面向企业客户进行产业数字化升级,实现信用透明化、数据规范化,为后续金融服务打下坚实基础;融资服务延伸是在深刻理解行业特征及供应链条中企业物征,准确把握客户需求,以企业融资为切入点实现一系列服务的延伸;金融科技化则是以企业金融科技平台为载体实现资产生成、分层,通过不同形态的融资产品将金融机构融资服务链接供应链企业;资产流转则是通过分层、资金路由等实现资产分发,甚至匹配ABS打包发行,信托计划、基金保险等及优质资产证券化。

#### 四、面临的问题与解决措施

在中小企业融资难贵和资金脱实向虚的背景下,以京东电商生态圈供应链金融为研究案例,从存在的问题与解决措施两个角度给其他电商企业或未来可能触网的中小企业及相关金融机构提出现实参考。

##### (一) 面临的问题

一是叠加了互联网金融脆弱性与中小企业易倒闭的双重风险。比如,前几年国家对P2P网贷平台、各种网络金服平台监管缺位,互联网金融行业野蛮生长导致互联网金融行业频频爆雷,国家关于互联网金融行

业监管的法律法规日益完善、对行业的监管越来越严格。

二是数字化程度在我国呈现政商间不均衡。商事主体在包括但不限于 ABCDMIX<sup>①</sup> 金融科技的研发创新、软硬件基础设施建设以及推广应用均领先于政务相关主体。比如,京东金融利用风控模型和数据流交叉验证交易的真实性、利用物联网技术监管物流仓储、利用数学建模和人工智能信用评级、利用区块链进行信用穿透等。反观政务相关主体,尽管在建设数字中国大战略推动下各自分管领域数字化水平有极大的提升,但政务相关主体之政务数据却存在信息孤岛。

三是各参与主体对政策的需求。虽然,近些年从中央到地方都制定了一系列政策措施。据万联网调研发现,近年呼声最高的是“明确基于应收账款等供应链金融底层资产开具的电子凭证的法律属性”“要求核心企业配合做好客户推荐,交易信息共享,确认款项收付和协助存货变现”“建设完善社会商业信用评估体系”以及“制定供应链金融行业系列规范与指引”等。

## (二) 解决措施

一是重视金融监管、切实关注法律风险和金融牌照的申请。电商供应链金融在金融创新和业务开展的同时,应重视金融监管、切实关注法律风险。比如,京东金融的众筹特别是股权众筹很容易被界定为非法集资,贷款催收和惩罚容易与黑恶势力联系在一起,“一元起购、零风险”理财产品的宣传也很容易陷入虚假宣传陷阱。此外,电商供应链金融公司服务对象为网商企业,较之传统线下金融业务,一旦某项业务涉嫌违规被查处则会引发敏感性更强的网络投资者挤兑从而逼迫企业倒闭或跑路。建议供应链金融公司为更合规地创新金融产品服务实体经济,理应加快金融牌照的申请。

二是立足金融科技、打通政务数据和复制供应链金融的对外输出。在各级政府普惠金融、精准施政的框架下,相关供应链金融公司应尽快帮助政府建设数字化政府,打通政务数据和立足自身 ABCDMIX 金融科技深耕电商行业的同时,尝试将其商业模式复制到其他垂直供应链上。比如,京东金融品牌升级京东数科便是想将原来依附和服务京东产业链的成功商业模式快速复制到石油、钢铁、煤碳等大宗商品,医院、药厂等医药行业,珠宝、3C、日化品行业及三农、汽车行业。

三是强化企业调研,出台解决全国性问题的相关法规和解决地方性问题的本土化适用条例。比如,支持供应链金融企业通过同业拆借、转贴现、租赁保理、Pre-ABS、资管计划等方式拓展资金来源,支持建立相关二级流转市场等共性问题应由国家统一出台政策法规。而具有区域性的风险数据信息及黑名单的披露与共享、资金方与资产方对接、非标资产转让交易与再融资,以及供应链金融人才引进与培养的财政扶持等则由各地方政府相机决择出台具体的政策指引。同时,在落实一系列政策的过程中,需要平衡服务于风险的关系,这是实现供应链金融可持续发展的关键。

综上,利用电商线上供应链金融改变传统线下供应链金融中核心企业不配合确权、中小企业融资困难,推动资金快速、精准滴灌供应链中薄弱环节,提高供应链的竞争力从而提升中小企业经营绩效。

## 参考文献:

- [1] 新浪财经. 清华、北大联合调研 995 家中小企业 85% 的企业撑不过 3 个月 [EB/OL]. [2020-05-20]. <http://finance.sina.com.cn/roll/2020-02-06/doc-iimxxste9282960.shtml>.
- [2] 胡跃飞, 黄少卿. 供应链金融: 背景、创新与概念界定 [J]. 金融研究, 2009(7): 194-206.
- [3] Hugo K. S. Lam, Yuanzhu Zhan, Minhao Zhang, Yichuan Wang & Andrew Lyons. The Effect of Supply Chain Finance Initiatives on the Market Value of Service Providers [J]. International Journal of Production Economics, 2019(10): 227-238.
- [4] 汇金网. 网商银行及其前身阿里小贷已经累计为超过 1300 万 [EB/OL]. [2019-02-16]. [2020-05-20]. <https://www.gold678.com/c/201902160742421968>.

<sup>①</sup> ABCDMIX, A 是人工智能, B 是区块链, C 是云计算, D 是大数据, M 是移动互联, I 是物联网, X 是像 5G 和量子计算还没有商用的前沿技术。

- [5]宋华,陈思.供应链金融的演进与互联网供应链金融:一个理论框架[J].中国人民大学学报,2016(9):95-104.
- [6]闫俊宏.供应链金融融资模式及其信用风险管理研究[D].西安:西北工业大学,2007.
- [7]Heng M S H. Implications of E - Commerce for Banking and Finance [M]. Netherlands: Vrije Universiteit, 2001 (3): 1 - 14.
- [8]郭菊娥,史金召,王智鑫.基于第三方 B2B 平台的线上供应链金融模式演进与风险管理研究[J].商业经济与管理,2014(1):13-22.
- [9]史金召,郭菊娥,晏文隽.在线供应链金融中银行与 B2B 平台的激励契约研究[J].管理科学,2015(9):79-92.
- [10]胡雯莉,唐华军.基于 B2B 平台的线上供应链金融授信模式研究[J].金融理论与实践,2017(11):43-50.
- [11]叶松勤,罗殷卉,孙蕾.“互联网+”供应链金融 开启“三农”服务新模式[J].金融教育研究,2018,31(5):19-32.
- [12]中商情报网.中国电子商务市场数据分析及预测:2020 年交易规模将达到 38.2 万亿元[EB/OL]. [2020-05-20]. <https://www.askci.com/news/chanye/20181024/1447311135026.shtml>.
- [13]凤凰财经.京东数科成立产业 AI 中心,加码新基建[EB/OL]. [2020-05-15]. <http://finance.ifeng.com/c/7wTWdUy2hzN>.

## Supply Chain Finance Promote Capital from Virtual to Real based on E - Commerce Ecosystem

——Taking JD Finance as an Example

LI Xiaojin

(School of Accounting and Finance, Guangdong Cadre Institute of Science and Technology,  
Zhuhai, Guangdong 519090, China)

**Abstract:** With the development of e-commerce and the guidance of favorable policies from governments at all levels, the boundary of the supply chain finance industry has expanded from a single offline economy to a complex on-line economy. JD Finance relies on its unique information technology and large amounts of data on JD Mall to build a series of financing and wealth management financial products framed by the B-side and C-side, forming a JD Finance business model. Later, JD Finance changed its name to JD Digital, and its market positioning was changed from serving the JD Mall industry chain to a digital technology service provider. The financial service model based on JD's e-commerce ecology has been quickly copied to other industrial chains, alleviating the difficulty and high cost of financing for small and medium-sized enterprises and helping them to move capital from the virtual to the real.

**Key words:** Fictitious Economy; Real Economy; E-commerce Ecosystem; Supply Chain Finance; JD Finance

(责任编辑:沈 五)