

基于功效系数法的电商企业财务风险分析研究 ——以拼多多为例

李名睿

南京林业大学经济管理学院, 江苏 南京

收稿日期: 2024年6月28日; 录用日期: 2024年7月10日; 发布日期: 2024年8月20日

摘要

近几年, 在互联网技术的快速发展以及国家出台一系列政策扶持电商企业发展的背景下, 我国诸多电商企业得以迅速发展, 成为我国国民经济组成中不可或缺的一部分。但与此同时, 由于我国电商行业竞争较为激烈, 很多企业长期以来一直处于亏损的状态, 无法实现盈利, 经营绩效较差。甚至一些企业在竞争中面临破产风险。文章以拼多多公司为研究对象, 结合其近三年的经营情况, 结合熵值法以及功效系数法对其经营绩效进行评价分析, 再提出相关建议, 为电商企业的发展提供建议。

关键词

电商企业, 经营绩效, 功效系数法, 财务风险

Research on Financial Risk Analysis of E-Commerce Enterprises Based on Efficacy Coefficient Method

—Taking Pinduoduo as an Example

Mingrui Li

School of Economics and Management, Nanjing Forestry University, Nanjing Jiangsu

Received: Jun. 28th, 2024; accepted: Jul. 10th, 2024; published: Aug. 20th, 2024

Abstract

In recent years, under the background of the rapid development of Internet technology and a series of policies issued by the state to support the development of e-commerce enterprises, many

文章引用: 李名睿. 基于功效系数法的电商企业财务风险分析研究[J]. 电子商务评论, 2024, 13(3): 8077-8086.

DOI: 10.12677/ecl.2024.133990

e-commerce enterprises in our country have developed rapidly and become an indispensable part of our national economy. However, at the same time, due to the relatively fierce competition in China's e-commerce industry, many enterprises have been in a state of loss for a long time, unable to achieve profit, and poor business performance. Some enterprises even face the risk of bankruptcy in the competition. This paper takes Pinduoduo as the research object, evaluates and analyzes its business performance in combination with its operation in the past three years, entropy method and efficacy coefficient method, and then puts forward relevant suggestions to provide suggestions for the development of e-commerce enterprises.

Keywords

E-Commerce Enterprises, Business Performance, Efficiency Coefficient Method, Financial Risk

Copyright © 2024 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

步入 21 世纪以来,我国互联网技术的不断进步,消费者的消费方式也发生了转变,国民收入也在逐年稳步增加,再加上国家的政策支持,我国网络购物的用户数量和交易规模在不断扩张,而网络零售占社会零售的比例也在逐渐提升。根据国家统计局主管的中国市场信息调查业协会发布的《电商市场消费报告》指出,截至 2023 年我国互联网零售数额已占社会零售业总额的比例超过了 32.2%,占社会零售总额的三成左右。但由于电商行业“内卷”严重,不少规模较小的平台在这激烈的竞争浪潮中折戟沉沙,究其原因还是他们都没有找到适合自己的发展策略,不能为企业带来持续性的利益,实现真正意义上的长期盈利。拼多多就是凭借“拼团”的商业模式出现在人们视野中,跳出传统电商模式开辟出一片蓝海,迅速成长为仅次于阿里和京东的国内第三大电商平台,也是全球增长速度最快的零售类企业之一,具有较强的研究价值[1]。

2. 电商行业发展现状

2010 年以后,我国数字经济的快速发展,传统零售业发展速度已远落其后,发展空间达到上限。此外,信息技术的广泛应用,改变了消费者的购物方式,购物需求也逐渐多元化,传统零售业的经营模式已不能满足消费者的多元化需求,企业需要进行数字化转型,创造核心竞争力,发展新用户。近年来,电商行业相关政策的推行,也在助力零售电商行业加速发展。相关政策主要分为两个方面:一方面,《关于平台经济的反垄断指南》《数据安全法》《网络安全审查办法》等政策强调对电商行业强监管、反垄断、避免资本无序扩张,并对不当竞争、网贷和数据安全等作出严格规定;另一方面国务院金融稳定发展委员会和习总书记均强调了平台经济的治理问题,坚持稳中求进,实施常态化监管,并积极出台相关利好政策,促进平台经济持续健康发展。

我国拥有全球最大的电商市场,电子商务享受着流量红利,据统计,2023 年我国线上销售额达到 140,983.5 亿元,同比增长 8.24%。从零售电商融资情况来看,2018~2023 年我国零售电商企业融资规模逐年下降。据统计,2023 年,我国零售电商行业融资规模达到 845.4 亿元,同比增长了 54.24%,融资事件数量为 186 次[2]。根据 2023 年我国零售电商平台份额占比公开资料显示,2023 年淘系占据市场份额下降至 52%,京东占据的市场份额约上升为 20%,拼多多市场份额约为 15%,抖音电商约 5%,快手

约 4%。

目前，消费者需求更加偏向产品质量，促使电商行业通过转型升级降低信息不对称的影响，精准把握消费者的内在需求，实现精准营销。未来一段时间，我国消费结构将持续升级，零售电商企业应逐渐向上游制造商渗透，提高产品质量，努力满足消费者的多元化需求[3]。而且零售电商行业下沉空间大，数字技术的广泛应用使得农村电商得到快速发展的同时，也极大地缓解了农村网民追求高质量产品的强烈需要，进一步推动了网购的消费升级[4]。

3. 影响电商企业财务绩效的因素

3.1. 负债结构不合理

国内许多电商平台筹资活动所带来的现金流入量呈现上升的趋势，大量的筹资资金不是用于拓展主营业务，而是用于偿还短期借款，这就充分体现出许多电商企业负债结构极不合理，一旦短时间内不能够偿还大量的短期借款，那么企业就有资金链直接断裂的危险，企业就很难再翻盘，可见国内诸多电商企业的偿还能力很脆弱，一直处于亚健康的状态，大量筹资带来的负担会加大财务风险产生的可能[5]。

3.2. 多元化投资成果不理想

电商企业会对电商基础进行设施布局，但其线上线下市场的融合，短期内无法看到是否能够获利。大力电商布局不一定能为企业带来很大的贡献，而模式的可行性还需要企业在商品品质、购物环境、消费者体验、物流服务等诸多方面进行优化升级[6]。从电商企业经常布局的物流基础来看，收购一些快递并不必然为企业自身增加任何的经济效益，也会造成巨额亏损额。从企业的盈利状况来看，电商企业对电商领域的投资布局无法在短期内收获成效，难免会增加企业财务风险发生的几率。

3.3. 电商企业营运管理水平欠缺

电商企业营运成本如物流成本的增加，物流服务收益低于物流服务成本，企业应收账款不能及时收回；企业在拓展业务时，相应的产品质量把关，服务水平上都不能够提供好的服务，失去优质客户资源，这都给企业自身的管理水平欠缺有关[7]。通过对企业财务风险的分析，可以看出当企业的营运风险相关的财务数据出现问题的时候，企业管理水平欠缺，营运效率降低，企业的财务风险也相应增加。

4. 拼多多公司概况和财务现状

4.1. 拼多多简介

拼多多是专注于拼团模式购物的社交电商平台，在 2015 年 9 月，由黄峥在上海创立。拼多多始终坚持以人为本的发展理念，将娱乐与分享的思维融入电商运营中，通过用户向朋友、家人、邻居等发起拼单邀请的方式，让用户们能够以更低的价格购买到优质商品。2016 年 9 月，拼多多与拼好货宣布合并。2018 年 7 月 26 日，拼多多正式登陆美国资本市场，发行价 19 美元，市值达到 240 亿美元。截至 2023 年末，拼多多用户量已高达 8.42 亿，成为我国用户规模最大的电商平台。

然而，拼多多公司在经营中仍存在较多问题，从其近三年公布的财报数据也知，拼多多增长速度明显放缓，且由于前期过于追求低价，“低端、劣质”的成为拼多多的代名词，想要拜托消费者对拼多多的负面印象仍有很长的路要走。此外，其还存在如对市场定位不明确、流量入口单一、缺乏多样化的盈利方式、供应链管理不完善等问题，这些都成为影响其经营绩效的重要因素。

4.2. 拼多多财务现状

拼多多自成立以来,发展速度飞快,受到了广泛的关注。2020~2022 年,平台 GMV 为 4716 亿、10,066 亿元、16,676 亿元,分别增长 5350 亿元、6610 亿元,增长率为 113%、66%,在 2020 年 GMV 市场排名第三。其中农产品 GMV 分别 653 亿元、1364 亿元、2700 亿元,分别增长 711 亿元、1336 亿元,增长率为 109%、98%,每年增长一倍左右,目前已发展成为我国最大的农产品在线市场。年总收入为 131.20 亿元、301.42 亿元、594.92 亿元,分别增长 170.22 亿元、293.5 亿元,增长率为 130%、97%。活跃用户为 4.18 亿、5.85 亿人、7.88 亿人,分别增长 1.76 亿人、2.03 亿人,增长率为 40%、35%,目前以 7.88 亿人的用户量居于电商平台之首。活跃商家数为 360 万、510 万、860 万,分别增长 150 万、350 万,增长率为 42%、69%。以上业绩数据充分显示了拼多多良好的发展势头。

基于业绩数据的支持,以及拼多多的与时俱进和不断创新,资本市场十分看好拼多多未来的发展,从而使拼多多在资本市场上有较高的估值,促进了拼多多股价的上涨。拼多多上市时股票发行价为 19 美元,当日收盘时股价 26.8 美元,上涨超 40%,市值突破 300 亿美元。在 2019 年间,拼多多市值曾超京东市值,随后又被反超,到年末市值为 440 亿美元。2020 年,拼多多从最低价 30 美元飙涨至 166 美元,累计涨幅超过了 400%,在年末市值突破 2000 亿美元。

4.3. 拼多多财务风险识别

4.3.1. 营销费用支出过高,营业利润过低

电商企业需要以投资活动为中心进行运营和管理,拼多多在创新商业模式时互联网提供了大量的资金,平台开始运营之初,为了确保平台正常运转,必须以巨大的投资作为支撑,可是很难确保获得合理的收入,在相当一段时期内拼多多的经营都处于亏损状态。下表详细统计了拼多多平台 2020~2023 年共四个年度的利润情况,各项数据详见表 1。

Table 1. Pinduoduo's Profit and Loss Statement from 2020 to 2022 (Unit: 100 million yuan)

表 1. 拼多多 2020~2022 年利润表(单位: 亿元)

	2020	2021	2022	2023
营业收入	594.92	939.50	1306	2476
营业支出	688.72	870.53	1202	2304
营业利润	-93.8	68.97	104.02	172

数据来源: 拼多多公司年报。

结合上表中的数据可知,拼多多在创新商业模式的过程中,营业总收入与支出每年以一定的比例进行增长,但是每年的营业总支出相比收入并没有低很多,造成拼多多收入与支出失衡,利润增长较慢。

4.3.2. 筹资渠道不合理引起的财务风险

若电商企业没有合理的筹资规模,那么就会面临较大的筹资风险,这也是一项确定平台的融资模式是否科学的指标,对于拼多多发展而言资金流动性有重要作用,与之后是否能够有充足资金购买机械设备、劳动力和原材料等存在直接关系。只有保证有良好的资金流动性,才能够确保拼多多商业模式创新活动能够有序开展。拼多多要在激烈的行业竞争中立足,就必须不断提升自身的销售业绩,然而进行商业模式创新需要花费大量资金,日常运营也需要大量资金流做保证。所以,很难准确判断拼多多未来发展情况,主要原因是进入行业门槛低且风险高,与其他行业相比获得银行贷款的难度较大。拼多多从兴起到上市,只用了三年时间,。分析其融资渠道可知,目前主要采用单一的私募股权方式,此种方式相

较于其他融资办法而言，具有融资成本低和缓解了还本付息显性成本作用。然而此种融资方式同样存在弊端，即若没有达到投资者预计回报额，那么就会对下一轮融资造成影响。由此可见，拼多多融资面临风险大和融资需求高等问题，这也是造成拼多多融资难的主要原因，也增加了从银行机构融资的难度。银行更愿意将资金贷款给有良好声誉且规模大的企业。拼多多的融资形式以权益性融资为主。在上市前，除天使投资外，拼多多并没有采用其他融资方式，上市后才第一次发行可转换债券进行融资，相对来说融资方式比较单一，这会带来较大的筹资风险[8]。

4.3.3. 偿债压力大引起的财务风险

拼多多发展具有耗资高和周期长特征，长期借贷意味着需要长期偿还债务，从而给自身发展创造了一定动力，但是也携带着财务风险和负债压力。拼多多规模不断增大后，就必须要有了一定借款才能保证正常运营。投资人可通过闲置资金进行投资，企业只需花费少量资本获得资金，也能够遵守法律法规的基础上进行避税。然而投资者开展投资行为是为了获得收益，在债券到期时并不会考虑拼多多是否能够正常运营，均需要收回借款和利息。假设拼多多需要在短时间内偿还大量借款，就必然会增加融资难度，而偿还短期债务能力也会降低。若长时间不进行合理解决，短时间会出现资金周转困难，持续时间较长的话便会导致财务危机、甚至破产。对拼多多的风险承担能力来进行分析，结果如下：

Table 2. Pinduoduo's solvency

表 2. 拼多多偿债能力

	2020	2021	2022	2023
流动比率	1.79	1.58	1.62	1.67
现金比率	0.28	0.37	0.59	0.45

数据来源：拼多多公司年报。

从表 2 中数据可以看出，拼多多 2020 年流动比率为 1.79，2020 年到 2023 年一直在 1.6 左右，电子商务行业平均值为 1.65，拼多多流动比率在平均值附近。基于商业模式创新角度分析，拼多多商业模式创新融资，借助流动资产不足以偿还债务，由此可见拼多多商业模式创新会增加其偿债风险。分析商业模式创新拼多多现金比率不难看出，2020 年到 2022 年之间拼多多有较高的现金比率，不难看出在此期间拼多多有较好的付现能力。调整经营战略和商业模式等行为均需要大量资金做支撑，电子商业企业要正常运营就必须保证现金比率高于行业平均值。然而拼多多进行商业模式创新需要投入大量资金，现金比率逐步下滑且持续波动，在 2022 年至 2023 年期间，拼多多现金比率稳定性不高，其中存在着较高的财务风险。企业偿债风险有短期和长期两类，前者需要在短时间内偿还，后者则有较长一段时间可进行资金周转。电商平台所处环境异常复杂，假设需要在短时间偿还大量债务，且还需要做准备才能偿还长期债务，若平台平稳运行能够顺利度过这个危机，若运营情况不容乐观就极有可能造成严重后果。

5. 拼多多财务风险评价分析

5.1. 拼多多财务风险分析

本文选取拼多多公司 2020~2023 年的财务状况。为了能够较为全面的对拼多多平台盈利模式进行财务评价，这部分从偿债能力、营运能力、盈利能力、发展能力、四个方面展开具体分析。

5.1.1. 偿债能力分析

企业的短期偿债能力主要由流动比率来评价，通常这一比率为 2 时，说明其流动资产在短期债务到

期以前，可以变为现金用于偿还负债的能力较好。由表 3 可知，拼多多流动比率都没有超过 2，说明企业在短期内资产的变现能力增强，其短期偿债能力较好。而在长期偿债能力方面，则需要资产负债率来衡量。企业的资产负债率一般保持在 45%~55%之间较为适宜，但拼多多四年内这一比率都超过了 55%，这主要是因为拼多多提供的在线营销服务是需要预先收取费用，然后再按每次点击确认收入，所以流动负债中客户预付款这一项数额较高。

Table 3. Pinduoduo's debt repayment ability indicators from 2020 to 2023
表 3. 2020~2023 年拼多多偿债能力指标

	2020	2021	2022	2023
流动比率	1.79	1.58	1.62	1.67
资产负债率	0.62	0.59	0.62	0.64

数据来源：拼多多公司年报。

5.1.2. 营运能力分析

Table 4. Pinduoduo's operational capacity indicators from 2020 to 2023
表 4. 2020~2023 年拼多多营运能力指标

	2020	2021	2022	2023
流动资产周转率(次)	0.29	0.26	0.32	0.30
固定资产周转率(次)	410	378	383	390

数据来源：拼多多公司年报。

流动资产周转率与固定资产周转率分别反映了流动资产与固定资产的利用效率。通过表 4 可以得出，近四年，拼多多公司的流动资产率相对稳定但数值偏低，主要使受制于电商平台的经营特点，限制性现金一直保持着较高的比重，企业无法用于自身；固资产周转率一直保持着较高的水准，因为电商平台不需要投资者固定的地点或房产，只需在运维设备上做些投入，所以固定资产较少，周转率较高。综上所述，拼多多应加强对营运能力的提升，完善内部管理制度，保障企业生产经营活动的有序进行。

5.1.3. 盈利能力分析

Table 5. Profitability Indicators of Pinduoduo from 2020 to 2023
表 5. 2020~2023 年拼多多盈利能力指标

	2020	2021	2022	2023
毛利率	0.59	0.64	0.62	0.73
营业利润率	-0.38	-24.98	-12.6	12.2

数据来源：拼多多公司年报。

毛利率和营业利润率反映了企业的盈利能力。从表 5 可以得出，在近四年里拼多多公司的毛利率一直维持在 60%~73%之间，可以看出拼多多公司整体的盈利能力较好，对成本有着相当程度的把控；同时，毛利率也反映了拼多多在电商领域有着相当的竞争力。而三年以来，拼多多的营业利率一直为负，主要是由于拼多多目前还处在企业的发展阶段，需要在广告投入、长期营销和用户补贴等方面做出大量投入，

以期留住客户并在市场内形成良好的广告效应，由于拼多多公司的这种销售模式，目前企业亏损的情况在短时间内不会出现；纵使如此，拼多多公司仍应加强成本费用的控，尤其对于公司在销售环节所生产的费用，以提高盈利能力，改善经营状况，提高行业竞争力。

5.1.4. 盈利能力分析

Table 6. Profitability Indicators of Pinduoduo from 2020 to 2023
表 6. 2020~2023 年拼多多盈利能力指标

	2020	2021	2022	2023
总资产增长率	1.79	1.58	1.62	1.67
营业收入增长率	0.28	0.37	0.59	0.45
毛利增长率	0.59	0.37	0.25	0.42

数据来源：拼多多公司年报。

拼多多的发展能力本文主要从资产、营业收入以及毛利三个方面进行分析。从表 6 可知，拼多多近四年的总资产增长率一直保持着正向增长，由此说明企业正在不断地扩大自己的经营规模，未来的发展潜力较大。而营业收入增长率和毛利率增长率虽然同样也是正向增长，但下降的趋势明显，因此说明企业营业收入和毛利率的增速降低，发展速度与之前相比较慢。从整体来看，拼多多拥有良好的发展前景，虽然发展速度有所放缓，但其发展能力还是较好。

5.2. 基于功效系数法的财务风险评价

5.2.1. 指标选取

传统的功效系数法是从盈利能力和营运能力两个方面入手选取了七个财务指标，但随着现代企业的发展，其评价的全面性存在不足，已经无法满足企业相关利益者的需求。为了能够更加客观、准确以及完整地反映企业的财务状况，本文依据财政部 2006 年颁布的《企业绩效评价操作细则》，并结合零售电商行业的特点，从盈利能力、营运能力、偿债能力和发展能力四个方面着手，选取了 10 个财务指标，以此弥补传统功效系数法在财务评价时的不足，具体选定的财务指标如表 7 所示。

Table 7. Financial risk indicator system
表 7. 财务风险指标体系

评价类型		2020	2021	2022	2023
偿债能力	资产负债率	0.62	0.59	0.63	0.64
	流动比率	1.79	1.58	1.62	1.67
盈利能力	毛利率	0.59	0.64	0.62	0.73
	营业利润率	-0.38	-24.98	-12.61	12.2
营运能力	流动资产周转率(次)	0.29	0.26	0.32	0.30
	固定资产周转率(次)	410	378	383	390
发展能力	总资产增长率	1.79	1.58	1.62	1.67
	营业利润增长率	0.28	0.36	0.59	0.45
	毛利增长率	0.59	0.37	0.25	0.42

5.2.2. 功效系数法评分及公式

(1) 功效系数法的概念。

功效系数法是一种综合评价方法，它基于目标规划原理，将一个待评价指标集合通过功效系数转化为可量化的分值。

(2) 功效系数法的应用步骤。

首先，本文参考国资委发布的《企业绩效评价标准值》，将评分标准细分为优秀、良好、平均、较低、较差五个档次。具体而言，如果实际值处于优秀档，则对应的功效系数为 1；如果实际值低于较差档，则功效系数为 0 [9]。

第一步，确定福建金森的上档标准值、本档标准值和标准系数；

第二步，运用熵值法计算得出的权重计算上档基础分和本档基础分；

$$\text{上档基本分} = \text{单项指标权重} * \text{上档标准系数} \quad \text{本档基础分} = \text{单项指标权重} * \text{本档标准系数}$$

第三步，根据以上确定的上档标准值和本档标准值计算福建金森指标的功效系数和调整分，其中如果实际值为优秀档，则其功效系数取值为 1；

$$\text{功效系数} = (\text{指标实际值} - \text{本档标准值}) / (\text{上档标准值} - \text{本档标准值})$$

$$\text{调整分} = \text{功效系数} \times (\text{上档基础分} - \text{本档基础分})$$

第四步，根据以下公式得出福建金森单项指标和综合指标的得分；

$$\text{单项指标分} = \text{本档基础分} + \text{调整分}$$

$$\text{分类指标得分} = \sum \text{分类内各项基本指标评分}$$

$$\text{综合得分} = \sum \text{单项指标得分} [10]$$

5.2.3. 确定评价指标权重

根据以上的步骤借助 SPSS 软件分别计算出拼多多公司各个财务指标的熵值、差异系数和权重，结果如表 8 所示。

Table 8. Entropy, coefficient of difference, and weight of financial indicators for Pinduoduo

表 8. 拼多多财务指标熵值、差异系数、权重

熵值法计算权重结果汇总			
指标	信息熵值 e	差异系数 g	权重系数 w
资产负债率	0.8275	0.1805	5.45%
流动比率	0.7597	0.2503	8.17%
毛利率	0.6458	0.3652	10.96%
营业利润率	0.5615	0.4425	13.37%
流动资产周转率	0.8087	0.1913	5.79%
固定资产周转率	0.8211	0.1659	5.11%
毛利增长率	0.8086	0.1914	5.79%
营业利润增长率	0.7945	0.2055	6.12%
总资产增长率	0.7738	0.2262	6.85%

数据来源：《企业绩效评价标准值》。

5.2.4. 利用功效系数法进行财务风险评价

拼多多公司 2020~2023 年的各项指标数据参考其行业评价指标，得出风险等级以及各个年度的指标得分如下表 9 和表 10 所示。

Table 9. Financial Risk Levels of Pinduoduo Company from 2020 to 2023
表 9. 拼多多公司 2020~2023 年财务风险等级

	2018	2019	2020	2021	2022
财务风险综合得分	0.646	0.416	0.551	0.456	0.472
风险等级	中度风险	重度风险	中度风险	重度风险	重度风险

Table 10. Pinduoduo company classification index scores
表 10. 拼多多公司分类指标得分

	2020	2021	2022	2023
偿债风险指标	0.1566	0.149	0.122	0.172
盈利风险指标	0.195	0.229	0.183	0.245
营运风险指标	0.041	0.02	0.032	0.032
发展风险指标	0.031	0.154	0.129	0.033

5.3. 财务风险成因分析

(1) 资产周转速度慢

一般情况，拼多多都是以赊销为主，根据前文对营运能力的研究发现，近四年拼多多的资产周转率并不理想。这说明拼多多赊销政策宽松，应收账款回收速度慢，从而增加了支付的风险。特别是在 2020 年，国内物流行业受到了新冠肺炎疫情的影响，出现了停滞，导致拼多多的销量下滑，甚至无法正常运转，一些产品又因为出现了质量问题而被退回，应收账款的压力越来越大，加大了营运风险。

(2) 现金流量不足，偿债压力大

进行偿债能力分析时，如果仅观察流动比率，拼多多体现出较强且不断向好的偿债能力，但是当结合现金比率进行分析时，2020~2023 年现金比率波动较大，可以发现其付现能力不稳定，偿债压力大。资产负债表也显示，拼多多特殊的运营模式，使得“限制性现金及其他”这部分在流动资产中占据了较大比例，影响了其实际偿债能力。

(3) 长期亏损，盈利能力较差

拼多多自身作为电商平台，依赖于互联网，正处于上线发展初期，需要巨额的投资来保证平台的运营，但其收入却无法保证，高额的营销费用直接影响其利润水平。一方面，拼多多投放了大量的线上线下广告开拓市场；另一方面，通过百亿补贴和“砍价得商品”等各种方式提高用户粘性。所以，拼多多的营销费用与营业费用持续攀升。截至 2023 年底，拼多多的成本增长远超收入增长，成为影响拼多多盈利能力的主要原因。

6. 拼多多公司应对财务风险的建议

6.1. 拓展筹资渠道理性选择筹资对象

拼多多应合理配置筹资渠道和筹资办法，将合适的筹资方式组成筹资组合，从而有效规避筹资风险并降低融资成本，避免因筹资渠道单一而让平台面临财务风险，对拼多多信誉也会造成负面影响。在此

期间,拼多多始终采用的是比较单一的融资办法,且始终处于亏损状态且绝对值不断增加,对此拼多多应逐步丰富融资渠道进行处理。此外,拼多多必须对信誉建设给予充分重视,科学进行财务管理,避免因筹资方式不科学而导致平台面临财务风险,最大化发挥拼多多商业模式创新优势,从而寻求到更多优质合作伙伴。

6.2. 加强商品质量管控

拼多多应当从供应端源头入手,完善商家的准入机制,提高入驻商家的准入门槛,多方位的对商家进行考核,让符合质量要求和拥有良好信誉的商家进入平台。同时,利用技术手段对平台上的所有商品在后台进行跟踪审核,一旦发现不合规的产品,立即下架。并且,平台应当对商家制定相关的惩罚规则,对于出售假冒伪劣产品的商家给予罚金或退出平台等不同程度的处罚措施。只有站在消费者的角度,加强品牌监管,用心把关商品质量,树立诚信、可靠的品牌形象,才能在商品品质良莠不齐的网络零售市场上赢得消费者的青睐。

6.3. 提高服务质量和核心竞争力

拼多多应当在平台中设置可以让用户进行投诉及建议的模块,对每个问题安排专人进行跟踪调查,并对处理方法、处理结果予以反馈,力求快速地较好地解决用户难处。对于针对商户的普遍性问题,平台可以制定相关的规章制度对商户进行事前约束,同时也要制定合理的惩罚信用制度,对商户进行事后惩治。从用户的角度出发,重视用户的消费体验,全方位地提高其服务质量。

拼多多与京东和淘宝等平台相比,其进入电子商务行业的时间更短,要想提升自身竞争力并在激烈的竞争中脱颖而出,就需要从供应链源头上找到突破口。拼多多进行商业模式创新期间,拼团这种新型模式快速发展,使其成为名副其实的第三大网购平台。之所以对于这种模式来说,其最初使被用于推广农产品的。为了解决农产品运输难题,也更加科学的管理农产品流通环节,拼多多在进行商业模式创新期间对供应链进行了优化。首先整合农产品,突破农产品规模限制壁垒,进一步加大销售规模和农产品销售范围,从而找出更多适合于成本低、可复制和小批量农产品的销售方案。以创新技术方式,有效改善拼多多供应链整体运营效率,从而得出更多适合于农村电子商务的商业模式。在技术和资金方面给予最大的支持,保证在拼多多商业模式创新期间有充足的资金做支撑,也保证有稳定的营业收入和利润。以创新生产、流通和需求方式,来对行业供应链进行完善,每天获得数以亿计的订单,便产生了不少计其数的新市场,为农民创造更多发展机遇,也能够进一步提升平台综合实力。

参考文献

- [1] 相楠. 电商环境下投资战略对企业商业价值的影响——以拼多多为例[J]. 全国流通经济, 2024(5): 120-123.
- [2] 涂然. 电商企业商业模式对财务绩效的影响研究[D]: [硕士学位论文]. 广州: 广东技术师范大学, 2023.
- [3] 叶荣蓉. 杠杆效应视角下电商企业财务风险研究——以苏宁易购为例[J]. 江苏经贸职业技术学院学报, 2024(3): 22-25.
- [4] 王溪楠, 王炜楠. 基于阿米巴经营模式下电商企业绩效评价管理研究[J]. 商场现代化, 2024(10): 53-55.
- [5] 王文佼. 新经济时代电商企业财务管理优化[J]. 财会学习, 2024(9): 37-39.
- [6] 何珊, 黎心怡. RCEP 背景下跨境电商企业财务绩效探究——以跨境通为例[J]. 国际商务财会, 2023(22): 14-17.
- [7] 曾巧梅. 电商企业财务风险与防范策略研究[J]. 商场现代化, 2023(22): 168-170.
- [8] 颜金花, 蓝舒惠. 电商企业盈利模式及财务绩效分析——以 W 公司为例[J]. 金融文坛, 2023(11): 124-126.
- [9] 周庆. 基于功效系数法的财务绩效分析——以江淮汽车公司为例[J]. 投资与合作, 2024(5): 100-102.
- [10] 李婷, 骆公志. 基于熵值法和功效系数法的金种子酒财务风险研究[J]. 经济研究导刊, 2024(2): 99-102.