

大货车背后的金融生意

中经记者 郑瑜 上海报道

公路货运是典型的小额、缺抵押、高频交易场景。一端是千万量级的卡车司机，一端是分散的中小货主，这是一个不常被聚焦却又真实存在的群体，他们的融资需求长期游离在传统银行的覆盖半径之外。

同一客群 两条路径

自营持牌路径通过利差和资金周转获取收益，盈利稳定性依赖资产质量和资本效率；合作引入模式则以技术服务费或分润为主，实现了风险隔离，但议价能力受限。

同为货运撮合平台、面向同一客群（货主与卡车司机）、遵循同一逻辑（场景数据加嵌入式金融产品展示），两者目前面对着两条不同的路径。

作为美股上市公司，满帮的信贷业务有一条可量化追踪的曲线。

公开财报显示，满帮信贷业务收入由2024年的13.41亿元增长9.9%至2025年的14.74亿元，主要源于为满足市场需求而发放和促成的贷款规模增加。但与规模同步抬升的，是计提与不良。其2025年年报披露，信贷业务的减值准备（拨备）由2024年的2.965亿元增加50.2%至2025年的4.454亿元，增幅远超收入增速。

不良率则呈现出连续抬升的轨迹。按满帮调整后的口径，截至2025年年末，总贷款余额为55亿元，较2024年年末的44亿元增长25%；总不良率为2.9%，较2024年年末的2.0%上升，公司称主要由于行业整体风险波动加大。

进入2026年，这一趋势仍在延续：到2026年一季度末，满帮的贷款余额出现环比回落，不良率却仍在走高，拨备亦大幅增加。截至2026年3月31日，总贷款余额为52亿元（约合8亿美元），较2025年年末的55亿元下降；总不良率升至3.2%，高

近年来，物流撮合平台借场景流量和交易数据切入信贷及金融服务，产业互联网平台金融化渐成趋势。《中国经营报》记者近期注意到，作为货运平台代表，满帮（NYSE: YMM）近年来信贷业务收入逐年上涨；另一家产业互联网物流平台万联易达控股集团有限公司（以下简称“万联易达”）则正在围绕金融

于2025年年末的2.9%，公司同样将其归因于行业整体风险波动加大。

值得注意的是，上述贷款余额与不良率是满帮调整后的统计口径。该公司在一季报中说明，为更充分反映信贷业务的实质与完整经营表现，公司修订了总贷款余额与不良率的计算方法，将表外贷款（由公司机构资金合作方出资、但由公司承担本金风险的贷款）一并纳入计算。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，满帮所代表的平台自营持牌放贷，属于“重资产”模式；以息差为盈利来源，受杠杆率等核心指标约束，需直接承担信用风险，贷款一旦逾期，便直接表现为不良率的抬升。

万联易达旗下的金融业务走的则是合作路径。

在记者今年6月初的观察中，万联易达旗下万连融平台将自身主要业务归纳为“全场景金融”“票据业务”“金融生态服务”等，并打出“联合各大金融机构，贯穿全链路交易场景，为企业用户与个人用户提供场景化、嵌入式金融服务”的定位。在“融资创新”一栏，其称基于真实业务数据推出了万业贷、富业贷、分步贷、运单贷、货主贷、司机贷、融资租赁、车险分期、消费贷等一系列金

业务密集招兵买马。

多位受访人士对记者表示，这一客群普遍缺乏稳定收入证明和抵押物，货主一侧还要面对回款周期长、现金流波动大的问题；而传统银行受制于风控模型不适用、单笔成本高、缺乏实时经营数据，长期难以有效覆盖，使其处在正规金融体系的边缘。

融产品；在“风控保障”一栏，则称严格遵循“五流合一”，以自建的智能风控体系构建全面风控管理。平台首页一张“车险分期”广告图标注“最高额度1000万元”。

万联易达的金融布局，还能从其近期的招聘动作中略窥一斑。记者在招聘平台检索发现，一则由万联易达（公司介绍称由中泽集团出资设立）发布的金融风控岗位，明确要求负责网络货运金融业务的全流程风险管理，制定贷前、贷中、贷后风控政策，监控逾期率、不良率、回收率等资产质量核心指标，并建立客户风险评级体系。

苏筱芮认为，联合各大金融机构放贷，对应的是“轻资产”模式；平台以技术服务赋能传统金融业务，收取技术服务及其他费用，本身并不出资，理论上也无须承担信用风险。

两条路径的本质区别，由此清晰起来。“自营持牌路径通过利差和资金周转获取收益，需承担全部信用损失并计提拨备，盈利稳定性依赖资产质量和资本效率；合作引入模式则以技术服务费或分润为主，实现了风险隔离，但议价能力受限，长期可持续性取决于数据价值变现的深度，以及监管对贷贷角色的最终界定。”苏筱芮总结。

产业金融 能否成为下一个放量场景

产业金融以场景驱动、轻获客、重信用风险管控，与消费金融形成鲜明互补。

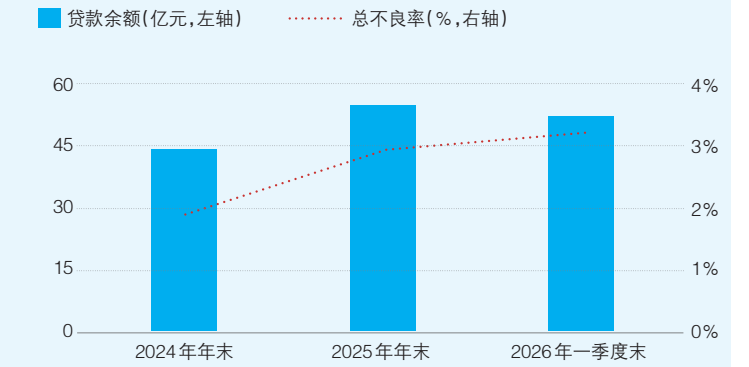
货运场景的金融业务到底是不是一门好生意？

记者注意到，作为行业头部平台的满帮一季度贷款余额环比下降、不良率上升、拨备大增的变化。这究竟是个案，还是行业业务出现拐点的信号？

苏筱芮认为，这并非孤立现象。一方面，近年来区域性银行不良率出现抬升趋势，部分小微企业与周期性行业企业偿债能力下降，属于行业共性压力；但另一方面，满帮在业务收缩的过程中不良率仍在恶化，自身风控策略之外，也折射出其客群本身就是银行体系难以覆盖的长尾高风险群体，在经济下行周期中首当其冲。在她看来，这说明部分平台在经济下行周期中暴露出资产质量压力，叠加前期高速扩张后的风险滞后显现，是产业金融“从粗放增长转向风险定价能力考验”阶段的一个行业信号。

要理解这种压力的来源，需要看清产业金融与传统消费金融、流量型助贷在底层逻辑上的差异。

招联首席经济学家董希淼向记者分析，二者在客群、风险结构与获客成本上都存在本质不同。客群定位上，产业金融主要面向B端物流中小微企业及个体司机，贷款用途严格绑定生产经营（运费、油费等），客户对平台数据黏性极强；消费金融面向C端个人，用途多元，黏性较弱。风险结构上，产业金融风险敞口集中且波动大，受宏观经



数据来源：满帮财报

郭媛媛/制图

济、货主账期及经营链式传导影响显著，且抵押物缺乏、场景数据真实性也面临挑战；消费金融则小额分散，有成熟征信体系支撑，风险相对可控。获客成本上，产业金融基于平台固有的业务场景流量（如货运匹配、结算），获客边际成本低、转化率高；消费金融往往需要支付流量费用，引流成本常占6%—8%，用户生命周期价值相对较低。

“简言之，产业金融以场景驱动、轻获客、重信用风险管控，与消费金融形成鲜明互补。”董希淼说。

业内共识在于，这套逻辑是一把双刃剑。一方面，依托平台撮合交易、SaaS服务等产业场景，可以低成本批量获客，边际成本递减，且合作一旦达成便会产生较强的客户黏性；另一方面，此类客群以中小微企业主和个体经营者为主，风险结构与经营现金流高度相关，数

据维度更偏B端行为而非个人消费画像，风控复杂度远高于标准化消费贷。

那么，产业金融能否复制消费金融式的爆发，成为下一个放量场景？

受访行业人士对此普遍持审慎态度。博通咨询首席分析师王蓬博认为，产业金融难以复制消费金融的爆发式增长。虽然它嵌入真实产业链，数据可验证、用途明确，但扩展速度受制于行业数字化程度、底层资产透明度，以及金融机构对垂直领域风险的理解程度。

对于高频、小额信贷对卡车司机和货主而言，究竟是普惠还是负担的议题，王蓬博的判断是：在解决短期流动性缺口方面，它确实具有普惠价值；但若缺乏合理定价与还款能力评估，则容易引发过度负债和债务滚动。其实际影响，取决于平台是否建立起负责任的授信机制，而非单纯追求放贷规模。

“数据+模型+应用” 江苏国际数据港追风智能产业

引入“应用落地层”

随着2026年进入“数据要素价值释放年”，多地数据集团、数据交易所主动聚焦数据、算力、模型等资源的协同效益，赋能人工智能产业走向应用场景落地。

今年3月，伴随OPC走热，江苏国际数据港发布“龙虾七条”专项扶持政策，包括算力直达券、免费共享工位、人才专属公寓、一站式代办注册、知识产权服务包、应用场景落地奖励、数据交易开发激励7个方面。

其中，以算力为例，江苏国际数据港每年投放不超过2000万元的算力券，为“养虾”用户提供单个项目算力资源总费用50%的支持，单个用户年度最高支持100万元，有效降低AI开发与模型训练成本；以场景为例，支持“养虾”用户打造行业标杆应用场景，经评审后按场景应用合同金额的20%给予奖励，单个场景最高奖励50万元，推动AI技术与实体经济深度融合，丰富梦工厂的应用生态；以数据为例，鼓励开发高质量数据集并在江苏省数据交易所

融入数据全链条生态

应用需求端企业是连接场景需求的关键。

当前，在南京多所医院，AI自主配送机器人已经可以进行高效智能化配送。从性能和安全性看，其可以满足7×24小时无人值守运行，以及医疗级无菌、可追溯、高合规的要求。

医院外，该款AI自主配送机器人也已经在多个场景实现“上岗”。

作为此款机器人的研发生产方，志云数科相关负责人向记者介绍，机器人通过AI智能感知与自主决策突破传统配送机器人“固定路线、被动执行”的局限，精



江苏国际数据港通过整合算力、空间、人才、服务、金融、场景、数据7大核心要素，逐步形成“数据+模型+应用”的全链条生态体系。受访者供图

准解决医院、园区、工厂、酒店、写字楼等复杂动态场景下物资配送效率低、应变弱、适配差等痛点，实现了从“定点搬运”到“智能配送体”的能力升级。

突破传统实现智能的背后，离不开数据供给和模型训练环境。资料显示，江苏国际数据港由江苏跨境数据科技有限公司联合多方共建，园区建立之初，便吸引了江苏数交所，由玄武区徐庄高新区与清华大学智能专家团队打造的玄武大模型工厂以及科大讯飞等核心机构和生态资源。

在数据供给方面，江苏数交所

的数据流通底座。

在多位行业人士看来，江苏国际数据港的“龙虾七条”颠覆了以往产业园的招商模式，通过融入数据、算力、场景等新型要素，吸引更多企业入驻园区。

记者注意到，前不久，志云数科研发的AI自主配送机器人已经在江苏多个医院、园区等区域实现场景落地。对此，志云数科相关负

责人表示，产品的快速落地，得益于“数据+模型+应用”的全链条生态体系。

官方信息显示，截至4月，聚焦具身智能、视觉传达等领域的10余家OPC企业已入驻江苏国际数据港。江苏国际数据港相关负责人介绍，该社区规划建设5000平方米办公载体，构建“工具、数据、场景、配套、生态”五大支撑体系。针对初创企业融资痛点，数据港联合3家金融机构推出“梦工厂OPC金桥”专属金融服务。

江苏国际数据港相关负责人表示，以志云数科为例，其在江苏国际数据港生态中处于“应用落地层”，是连接“数据要素层”“算力支撑层”“模型赋能层”与“场景需求端”的关键枢纽。

值得注意的是，江苏省人工智能发展季度工作推进会明确提出支持OPC创新创业，围绕融资、渠道、产业链等方面强化保障。江苏省还同时发布了《“人工智能+”行动方案》，规划到2030年全省人工智能产业规模超万亿元。

官方信息显示，截至4月，聚焦具身智能、视觉传达等领域的10余家OPC企业已入驻江苏国际数据港。

江苏国际数据港相关负责人表示，以志云数科为例，其在江苏国际数据港生态中处于“应用落地层”，是连接“数据要素层”“算力支撑层”“模型赋能层”与“场景需求端”的关键枢纽。

值得注意的是，江苏省人工智能发展季度工作推进会明确提出支持OPC创新创业，围绕融资、渠道、产业链等方面强化保障。江苏省还同时发布了《“人工智能+”行动方案》，规划到2030年全省人工智能产业规模超万亿元。

如果完整的产业生态是基础，那么产业的集聚协同效应则是机遇。志云数科相关负责人表示，眼下，江苏国际数据港已集聚各类数据、人工智能企业超过1000家，包括国机数字科技有限公司、中节能大数据有限公司、科大讯飞、西门子(中国)有限公司等头部企业，形成了良好的产业协同生态，有助于志云数科快速融入产业链上下游。

志云数科相关负责人表示，就自身而言，OPC模式已经成为一种灵活的创业模式。“我们看中了江苏国际数据港打造的OPC模式，即‘更灵活、更专业’的特质，可以聚焦前沿产品研发、持续释放新动能，提速市场化步伐。OPC超

中经记者 石健 北京报道

今年3月以来，江苏国际数据港通过整合算力、空间、人才、服务、金融、场景、数据7大核心要素，发布“龙虾七条”专项扶持政策，逐步形成“数据+模型+应用”的全链条生态体系吸引了多家人工智能领域创业团队入驻园区，并实现应用场景孵化落地。

江苏国际数据港相关负责人近日在接受《中国经营报》记者采访时表示：“数据港打造‘数据+模型+应用’的全链条生态体系，为人工智能公司的算法迭代、场景验证与市场化拓展提供了重要的产业土壤。与此同时，园区已集聚各类数据、人工智能企业超过1000家，良好的产业协同生态有助于企业快速融入产业链上下游。”

作为园区入驻企业，志云数字科技(南京)有限公司(以下简称“志云数科”)方面向记者表示，未来，将依托园区算力供给、合规数据要素流通与大模型技术赋能，加快产品优化与行业落地。