国内物流融资状况初探

就我个人看来，国内物流行业融资来源主要有风投、物流金融、传统金融及民间融资；物流金融还可再分为保理、仓单质押、代收货款等；民间融资分为民间借贷、企业内股权众筹和同行拆借；下文主要从资金来源、获取难度、获取额度、成本支出、风险、市场格局六个维度进行分析。

一、风投融资

1. 来源

风险投资主要集中在天使投资和VC；一些著名投资人及许多VC机构都在投，投资方向包括各种车货匹配平台（城际和同城）、专线平台、最后一公里、智能柜等；对物流行业投资比较集中的天使投资人有王刚、徐小平等；VC机构包括IDG,腾讯、钟鼎、红杉、阿里、百度、金沙江、经纬等。

1. 获取难度

获取难度较大；取决于被投资人的一些条件：

其一、人的因素，创始人是否来自互联网行业，是否来自物流行业，有很强的行业背景和从业履历；

其二、项目方向是否符合投资人认可，市场是否足够大、分散；

其三、商业模式或逻辑是否清晰，包括后继的赢利模式是否能可见。

符合一到两条的很多，想改变自己及行业的创业者也很多，最终能在众多BP中被投资人相中，最终能拿到钱的凤毛麟角。

1. 额度

天使投资一般几十万到数百万；

VC阶段在A轮一般千万，B轮千万到上亿，C轮大部分都是亿元以上； 2014年前后，风投界关注物流行业进行投资以来，几十家各类平台、企业获得风投，能走到C轮的十分的少。

投资的钱有两个特点，一是美元资金占大多数，二是宣称获得的金额有点虚夸，号称融资上亿，实际上并没有这么多。

1. 成本支出

一般来说，有些是对赌协议，有些是投资人占比较高。在获得风投之前，需要创始人自垫资金，去调研市场、BP准备、产品原型设计、初期创始团队人力及办公支出。

1. 风险

在被投资的物流市场特别是车货匹配平台，因为市场的不成熟、过度的竞争，被投标的可能存在短期内做不下去的可能，而且这种可能从2014年部分标的倒闭及退出市场也得到证明；

被投资人可能单独具有互联网思维或单独有行业运营经验，但在中国物流行业极不规范、营商环境比较恶劣的情况下，获得投资，拿到钱后，不够花，或花得方向不对；而资本的天性就是短期兑现；短期内看不到赢利，后面会不再投资；被投资的标的成为烂尾工程或要放弃。

1. 市场格局

中国互联网格局特别是移动互联网的格局基本上能和美国处于同样起跑线，在物流行业的改变上，中国市场和美国等西方国家保持同步；同时，新一届政府对互联网+十分重视，作出许多产业政策的支撑；物流行业面临世界整体经济下行局面，同时整个行业积弊已久，也到了需要变革的时候；国际市场及资本市场也看好中国市场，国内外众多的风投机构想在物流改革上分一杯羹；以下为初步统计的国内外风投机构对国内物流市场的投资情况。



二、传统金融机构融资

1. 来源

传统金融机构主要是指各类国有银行及商业银行。

1. 获取难度

物流行业特别是中小、初创型公司从传统金融机构获取资金十分困难；传统金融机构基于风险考虑，更乐意和拥有固定资产、实力雄厚的国有企业合作，不具备或无意愿通过风险评估来和中国90%以上的中小物流企业进行合作，更别说当下众多不具备固定资产、开业时间短的物流平台了；这是各类传统金融机构的基因决定的，短期内很难改变。

1. 额度

对中小物流企业来说，从传统金融机构中能获取的资金额度一般在数万到数十万之间，大额的贷款一般很难获得批准。

1. 成本支出

企业贷款年利率普遍在7%以上，贷款100万，一年要付出7万的利息，是一笔不小的成本。

1. 风险

中小物流企业或物流平台即使获得了贷款，但鉴于物流市场的恶劣竞争环境以及货源市场的萎缩，一定时间后，不见得就能找到赢利模式或取得赢利；而对传统金融机构来说，贷款到期，不能还本付息，你向银行抵押的房产、车子、固定资产将被收走、拍卖，这对中小物流企业来说，风险过大。

1. 市场格局

目前市场来看，传统金融机构很少向中小物流企业贷款；

有部分商业银行倒和物流企业合作，在物流企业代收业务中分一杯羹，利用银行的第三方地位以及金融上的专业性，为物流企业提供代收货款金融支持，收取一定服务费，同时也能解决货主企业资金安全和及时性问题，也在一定程度上解决物流企业在巨大代收货款诱惑面前，产生不当挪用，为物流企业正常运营埋下风险；

还有部分商业银行和物流企业或平台发行联名卡，解决物流企业资金结算和往来、支付的问题；

部分商业银行在其它物流环节中发挥一些作用，比如运政罚没款的代收；联合物流企业，为货主或资金需求方提供仓单质押等服务，这个在下面的物流金融里详述。

三、物流金融融资

1. 来源

物流企业或平台通过物流金融模式获取发展资金，主要包括保理、仓单质押、代收货款等。

1. 获取难度

保理：在中国应收款账期可能长达数月，物流企业资金压力大，物流企业可通过有效的应收账款凭证向金融机构申请贷款，在贷款到期后，向金融机构偿本还息；现在也有一些物流平台或专业保理平台也基于物流企业的业务数据，通过大数据分析，可向物流企业授信，短期解决物流企业资金短缺问题。

仓单质押：主要适用于物流企业，资金需求方将拥有的物资存放到物流企业仓库，物流企业出具有效仓单给资金需求方，资金需求方凭物流企业出具的仓单向银行进行质押，按货值一定比例从银行获得融资；

代收货款：因为买方和卖方信息不对称，需见货付款，物流企业为卖买双方提供物流服务，同时从买方处收取货款，物流企业利用收取的货款的时间差及流程上的间隔，可以一定时间内控制这部分资金；但代收货款是把双刃剑，除了手续费外的不当的使用会给物流企业带来灭顶之灾，每年的专线跑路中有许多都是不当使用代收货款所致；但为什么跑路企业使用代收款又是另外的原因，网上许多同仁也做过细致的分析，包括李岩溪、卫民等，在此不作赘述。

1. 额度

保理：平台型的物流企业可达数亿、数十亿，物流企业获得的一般在几十万到数千万不等；

仓单质押：物流企业从被质押企业处获得手续费及仓储费，根据货物多少、仓储面积大小、时间长短，收入不一，算起来，包括手续费在内，物流公司应该利润不错。

代收货款：不鼓励物流公司将货主代收货款挪作它用，代收货款服务费一般是代收金额的1-3%，对业务大的企业来说，仅这一项收入每月入账就有数十万甚至上百万。

1. 成本支出

保理：金融机构或保理平台需投入信息系统和人力去甄别被授信物流企业实力及存在的风险；物流企业需要为保理融资付一定的利息，一般是七天左右免息，之后每日万分之五左右的利息支出；按月额度50万，逾期十日左右的利息支出2500元左右；

仓单质押：物流企业需投入系统和人力去保证被质押物的有效被提取，质押物的安全、保值，规避标的物被重复质押等。

代收货款：信息系统和人力成本，保证代收款及时收集。

1. 风险

保理：物流企业应收账款不确定性，产生更多的保理利息支出；

仓单质押：标的物被重复质押；仓库管理风险；质押方资产的不稳定性；前期投入较大。

代收货款：不当使用，不能及时偿还，被货主挤兑造成企业倒闭。

1. 市场格局

保理：光大银行、民生银行、交通银行、平安银行等银行企业；天津随行付、天津渤海保理有限公司等；保理平台：卡行天下、路歌电商平台等，

仓单质押：国内大的物流和供应链公司，例如中储、远成物流、怡亚通供应链等早就开展。

代收货款：大部分专线公司和大多数三方物流公司、零担巨头、快递公司都开展代收货款。

四、民间渠道融资

1. 来源

包括民间借贷，企业内股权众筹，同行拆借等。

1. 获取难度

民间借贷：主要向民间高利贷公司或个人进行借款，多发生在中小物流企业，多数达到数分利，在经济形势不好，上游押款严重的时候，为了企业运营需要而向民间借贷。还有向亲戚朋友进行借贷，但普遍额度不高，和企业运营需要的大量资金来说，杯水车薪。

企业内股权众筹：即企业向员工或一定范围外部人员借款，许以企业股权，但对中小物流企业来说，一方面是募集的资金量不大，另外一方面存在政策风险。

同行拆借：向同行借款，这也是发生在相知的同行间，范围小、可使用时间短，额度也不会太高。

1. 额度

民间借贷：额度不大，一般是短期周转资金，数万元到数十万元；

企业内股权众筹：中小企业也不过几十万到数百万；

同行拆借：短期周转资金，几十万到数百万。

1. 成本支出

民间借贷：高额利息支出，利滚利，成本支出高；

企业内股权众筹：支付给员工或投资人利息或许以股权；

同行拆借：非朋友类的拆借，支付一定的利息；朋友类的拆借也承担隐性的支出。

1. 风险

民间借贷：利滚利，资不抵债，企业倒闭；

企业内股权众筹：企业发展不顺利时，许诺的上市或股权不能兑现，影响企业信誉及员工积极性；

同行拆借：到期不能偿还，同行友谊破裂，对簿公堂。

1. 市场格局

民间借贷：遍布各地，以区域化借贷为主。

企业内股权众筹：应用得比较少，物流行业员工普通收入少，没有钱参与。

同行拆借：少，同行普遍资金短缺。

五、其它融资渠道

例如通过吸引企业加盟，获得一定流动资金；当然，这需要加盟平台具有市场号召力，能为加盟企业提供货源、信息系统支持、资源支持、标准化管理流程、统一品牌支持等，只有能给加盟企业带来收入增加、降低了成本、提高运营效率，加盟平台才能持续下去；目前如安能、天地华宇、德邦、中铁物流等零担或第三方物流巨头，包括一米滴答、好友汇、朝阳物流等区域零担企业，还包括如卡行天下、靠谱平台等新型平台型企业，还有三通一达为代表的快递企业，甚至京东到家、达达等最后一公里配送平台都在走加盟制，从近两年加盟制发展来看，普遍得到市场认可；当然，加盟制，大部分是向加盟的企业收取加盟费或会员费，少部分是君子之交只是互助型的加盟。

另外，如高频小额的预付费卡在物流领域前景和广阔，包括ETC卡，园区一卡通，加油卡，代收货款保付卡，详细专业分析文章参见卫民老师的文章《物流预付费卡领域的探索》这篇文章。

六、物流行业融资建议

根据物流行业的细分市场，我们按物流平台、3PL、专线、快递企业、园区来分析，能取得何种方式融资？该采用哪种方式融资？

1、物流平台

我们说得物流平台，包括当下的各种同城、城际、最后一公里车货匹配平台，包括类似卡行天下这样的专线平台，包括G7、路歌这样的运力平台，以及其它许多综合类、垂直类依托于互联网、移动互联网的平台；对这些平台，一般情况下是很难从传统金融机构获得融资（除非是地方政府扶持企业、招商引资企业），同时，这类平台多是轻资产模式，商业模式新颖，普遍能得到风投企业的关注，也易得到大额、持续的资金支持，所以，平台类企业首选是理清自己商业模式、搭建有竞争力的人才队伍，引入理念一致的风投资金来发展。

对平台类企业来说，大多是物流要素人、车、订单、企业的大数据拥有者，那么，可以在平台规划时，在商业模式里考虑保理、仓单质押业务模式，不失为一种良性发展轨迹。

2、3PL

对3PL企业来说，靠合同物流、运输差价及初级附加值来赢利竞争压力越来越大；从提供运输、仓储等常规模式向供应链服务、物流金融业务去拓展，既能更好满足客户需求、增加粘性，又能增加企业的营收能力和竞争力；3PL企业，大者恒大，但营业额突破30亿的极少，如果能积极地应变，向4PL、供应链、综合类物流企业发展，还是需引入风投资金，以期布局网点、打造信息系统、引入智能化操作设备、引入和培训员工。风投对具有创新理念的物流企业，也愿意进行投资

从资金来源上来说，国内大3PL经过长期发展，尤其是中字头3PL或民营的大型物流企业，和传统金融机构有不错的关系，进行融资，还是可行的。

3、专线

这里的专线包括运输公司、专线、大车队；专线企业一般规模不大，但在国内物流市场结算周期过长、毛利低、各项成本企高的形势下，普遍资金缺乏；这类企业规模小，普遍得不到传统金融机构的重视、贷不到款，也无实力操作物流金融获利，风投机构一般情况下不会认为有投资价值，除了少部分如志鸿、商桥、黑豹物流等，做专做精了某个领域，才有可能得到风投的关注；大部分专线类企业来说，很多都要走到民间渠道融资，带来高风险；对这类企业来说，建议尽量少用民间渠道融资特别是高利贷借款，我们应该如上面提到的几家企业，还是要从变革自身、拥抱变化，打铁还要自身硬，拓展服务模式，做精做强，这样，包括风投在内的各种资金渠道会更早地对你敞开大门。

4、快递

近十年，以淘宝、阿里、京东、苏宁等为代表的电商企业的发展，带动了三通一达、顺丰、宅急送等一大批快递企业成长成物流行业的巨无霸；但我们知道，快递是重资产、高科技产业，需要网点、快递车辆、飞机、大量快递员、码枪等设备和管理系统，要提高竞争力、时效，就要更多地投入在以上软硬件上，且快递企业进入微利时代，靠自身积累去扩大企业规模和实力远远不够，需要借助外来资本；近两年，包括顺丰、圆通、申通在内的快递企业借壳上市，是为募集企业发展资金；圆通、百世引入阿里投资、顺丰引入国有资本入股，是募集资金；应该来说，电商发展形势、快递格局对风投机构来说，是值得去入股、投资的；快递企业当地政府也愿意撮合传统金融机构向快递企业投资。

5、园区

园区分政府主导建设的园区、实业集团兴办的园区和新型园区；

政府主导建设的园区，一般无资金问题，都有专项资金来支撑；

实业集团兴办的园区，例如传化物流园、林安物流园等，经过多年发展，一方面有母体公司实业资金的支持，另一方面早已形成自己的商业闭环，外来资金及园区自产资金能满足运营及发展需要，如需新的资金，也可通过自有及关系链满足。

新型园区，例如天地汇、江西万佶、物流汇等，依托于各地实体物流园区，提供物流解决方案、整合、咨询类的服务，这类企业一般都是轻资产运营模式，如果要在产业链条深度介入，比如最近天地汇购买大量卡车开展甩挂运输这样，靠自有资金孵化明显不足；因为这类企业普遍能提供产业链的效率，解决当地就业、上缴大量税收，所以，一般能得到传统金融机构的支持；如果模式新颖，解决或尝试解决产业链的一些痛点，能得到风投的认可，获得风投也不是问题。

以上分析文章，缘于今天早上醒来时，突然想到物流行业的融资模式，就想把它写下来，主要是梳理自己的思路；也没时间去一一考证文章中的细节或找些数据去丰满它，写成论文；属于半生不熟的东西，读者可权当一个话题，略略看看也就罢了。

文中谬误的地方，也请各位同仁指正。

文章中部分信息得到卫民老师的指点，在此一并感谢。

作者：物流人杨浩峰，微信号：yhf2012