商业货款演变及代收货款前景探讨

前两天看到某代收货款平台获融资的消息，让我对代收货款这个事突然有想分析一下的冲动，想来看看，代收货款产生的原因？在代收货款产生前商业货款实现如何演变？新经济、新技术对代收货款会带来怎样的冲击？物流与代收货款的关系如何？代收货款的发展前景如何？

1. **商业货款实现演变**

远古时代，在货币出现前，古人们是靠物物交易来实现，是不存在货款的；后来，有了买卖双方都能认可的物品，比如贝壳、羊等，买卖双方成交以能换取多少贝壳或羊作为货款；再后来，发展到金、银等硬通货，则以金银来衡量商品的价值；现代，则是以纸币作为交易的货款；所以这些，都有一个特点，就是面对面交易，货物和货款当面两清。



在人类文明发展的几千年里，除了货、款两清的当面交易外，也会存在靠信用，能赊销的情况；比如，在古代，得到别人信任的人，凭一个口信或数寸尺牍，可能从卖家借到粮食若干担，也不需要或很长时间后才归还或付货款；在现代，农村里或小城镇中，一些小商店，店主对相信的人，可以让他赊账，过几天或个把月一起付账；这种情况下，商流和货款流又是分开的。



到了现代商业社会，一般货款先在买卖双方交易前界定清楚的，归纳起来，大概分以下几个阶段

1. **先款后货**

这是过去几十年普遍的商业交易规则，特别是在中国计划经济时期，那是短缺经济，要买货，必须先将货款打给厂家或商业公司，卖家收到货款后，再来安排发货；特别时期，甚至买方的采购员带着现款到厂家采购，钱交上去了，还要看卖家脸色，求别人早发货；买方是求着卖方，所以，先款后货是必然。



除了计划经济时代，其实在现代商品极大丰富，大部分商品处于买方市场的今天，也普遍地遵从先款后货的规则；在超市、商店买东西，是先交了钱，你才能把货拿走；在京东上、当当上买东西，也是先支付钱，然后才能等着快递公司给你送货。

1. **先货后款**

这是社会发展到市场经济时代，商品供应丰富了，在一些行业或交易环节，是允许先将货发给买家，待买家将货卖掉后，再将货款打给卖方；比如，一些白电或纸质图书的销售，有可能就是先将货发到商家，待商家或网站将货卖掉再结算货款；在一些产品打市场阶段，也可能先将货发给经销商或代销商，先卖货，再结款；同样，一些市场竞争环境下，厂家扶持经销商、冲击当地市场，让代理商先拿货。



先货后款，是市场竞争和市场格局的产物。

先货后款，这个款，一般会有个间隔，甚至买家会对产品进行试用，试用没问题，数天或一定时间后，才考虑给卖家打款；过去一般都是通过银行系统，按买卖合同中卖家的对公账号转账过去。

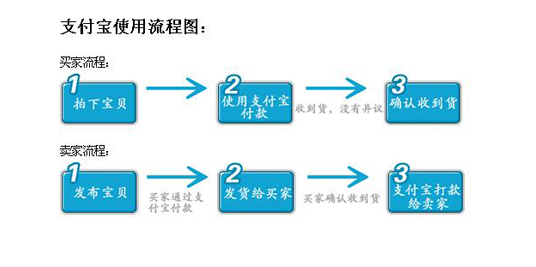
1. **代收货款**

其实，严格来说，代收货款的也算是先货后款的一种，但我认为这种货款虽有时间差但却是连续的，怎么说？就是，通过物流公司在商品到达买家后经验证无问题，直接将货款交由物流公司代收-物流公司代卖家收取货款，基本也算一种介于当面货款两清和使用后付款之间的一种业态吧。



1. **第三方平台担保货款**

例如支付宝等第三方支付平台，在买卖双方交易时，既是先款后货又是先货后款，买家在没收到商品前的确是付了款但货还未收到，卖家的确是发了货但未收到钱（卖家只有在买家确认收货后才能收到钱），从某种程度上来说，它又是一种代收货款（第三方支付平台代卖家收取货款，且此种货款提前性相对传统物流公司的代收货款更靠前）。



支付宝是依托于它自己的商业生态圈，淘宝、天猫、阿里的商流，买卖双方都是阿里的用户；通过用户绑定的银行卡实现资金提现；甚至物流都是阿里系主导的三通一达，仓储是阿里投资的物流公司。

1. **为什么由物流公司来代收货款？**

通过以上对商业货款演变的分析，我们知道，之所以有代收货款，是因为商业各方的不信任或信息不对称引起，也是商业市场竞争格局决定（是买方市场还是卖方市场）；那么，谁来解决这种既要实现商流又能解决货款及时、安全性的问题？

在现代商业流通中，物流是解决信息流、资金流后商品交易最后实现必不可少的一环，物流实现商品的物理移动，从卖家到买家手中；基于此，物流是衔接买卖双方最天然、紧密的实体，所以，由物流公司来实现代收货款成为必然。

当然，代收货款一般发生在零担、小额商品交易中，大宗的物资交易还要基于卖买双方的信任度，会采取先款后货或货款当面两清的方式去进行处理。

1. **代收货款给物流公司带来的改变？**

代收货款和物流公司的关系：有的物流公司把它作为增值服务能力，有的物流公司把它作为本企业资金流周转的一个补充，有的公司因为处理不好代收货款而破产跑路。。。代收货款，对物流人而言，几家欢喜几家忧？

物流企业，对代收货款又爱又恨；客户有要求此项业务的，你不能不接，不然显示不了你的服务能力；接了此项业务，在物流的营商环境下，苦逼的物流人，运费结算不及时、人力管理成本高企、物流设施办公设施成本不断上涨，收到代收货款，难免不心动或不得不行动，但一旦动了心，则有可能陷入万劫不复之地。。。

1. **市场对代收货款的一些改良尝试**

对客户来说，物流公司跑路、挪用代收货款多了，虽然钱不多，但积少成多，也是损失不小；对物流公司来说，既爱又恨，烫手的山薯，既想拿一点手续费，又怕管不住自己的手；物流软件公司，特别是SAAS类的TMS软件公司，他觉得数据在我手里，在某种程度上可以服务于物流公司，让因为多环节、人心叵测带来的资金风险公开化和透明化；银行也想，代收货款，单笔金额不大，但笔数多，总量来说，是一笔不少的流水资金啊，在银行业被互联网金融冲击的今天，这也是一笔不错的收益。

所以，各方都在做尝试，想通过改革自身、连接它人，让代收货款安全，同时也能在提供这个服务过程中，能获得一份收益。对物流公司来说，他们可能通过制定相关代收货款制度，让代收货款上缴更及时，通过一些技术手段，保证资金透明化；物流软件公司利用自己掌控的业务数据，通过让代收货款收支透明化，通过POS机减少货款本地化；银行也联合物流公司或第三方代收货款平台，利用银行网点多、资金结转透明、公正化，通过第三方担保，让代收货款在物流公司间、客户和收货人间更透明、转账及时。

1. **电商、新支付手段对代收货款的冲击**

我们前面说得比较多的是传统商业下商流、货款流转的情况；那么，在电子商务发展到今天，电商占社会商品零售总额已超过10%; 淘宝、京东为代表的电商不仅改变了人们购物的习惯，也带来资金流转的方式改变；商业从单品、大批量到多品种、小批量，交易额从大额向小额方向发展，人们不再需要大批量订购后存货，而是根据需求，按天、按件来购买；同时，现代支付体系及银行金融也高度发达，以支付宝为代表的第三方支付平台，依托其在自有生态圈及行业的平台优势，可以实现对交易资金的监管，让买卖双方不再担心货款安全的问题。

应该说，无论是第三方的交易平台还是企业自建的电商平台，交易网络化、随需化成为趋势；无论是依托于电商自己的第三方支付平台还是独立的第三方支付平台，都能给各种交易提供第三方支付担保和结算。

所以说，代收货款，这个提法，在未来，不再是我们传统理解的需要物流公司或其它角色在现场来完成这个工作，更多地是通过交易机制、支付工具来实现货款安全、及时的流转。

1. **关于代收货款前景的探讨**

基于以上分析，我个人觉得

1. 代收货款这个提法，随着社会、经济和网络、技术的发展，商品交易会有成熟的机制，企业会形成健全的信誉体系；会由政府、第三方平台给予企业一定的企业信誉等级，拥有一定信誉等级的企业在交易中，会自动获取先货后款资质，这个资质社会承认、买家承认；这个信誉是企业能获得多少银行贷款，得到卖家多少货款押款额度的保证；这是第一个社会发展对代收货款的影响。
2. 第三方支付平台的成熟，产品的增多，接入各种交易平台或企业信息化系统，依托第三方平台的独立性，可以完成货款交易的安全及时性，这时，代收货款也会成为历史。
3. 专门做物流公司代收货款的平台，因为看到近几年代收货款对物流行业带来的影响，为了让物流公司代收货款安全，开发出独立的系统，提供给物流公司用；我总觉得，这解决的是暂时性的问题，如果物流公司在未来都不介入买卖双方的货款（因为这个货款依托信誉机制及第三方担保平台解决了），那么，面向物流公司的代收货款系统是否还有意义？而且，代收货款平台解决的是代收人内部的管理问题，还是没能解决货款所有人即发货人资金的安全、及时收取问题。

**七、小结**

我认为，对物流公司来说，如果你能有较为规范、可控的代收货款管理机制，能确保货款的安全，不会打代收货款的主意，也不缺那个钱，如德邦等公司，你可以考虑做代收货款这个业务，在社会发展还需要代收货款的阶段，起码，这也是一项营收。

对发货人来说，如果不在乎小额的代收货款，愿意担一定的风险，那么可以找相对较小的专线或零担公司，如果你不愿意操那个心，那么，或者找一些规模比较大、信誉比较好的物流公司去做这个业务，或者和收货人谈定其它的支付和结算渠道；当然，我认为，不论物流公司大小，都不会恶意去挪用、延缓客户的代收货款，但有时候，物流行业的现状会让物流公司铤而走险。

对专业代收货款平台来说，短期来看，如果能在一定程度上提高物流公司对代收货款管理水平，减少资金风险；熟练掌控和分析好国家政策，有手段保证监管资金的安全；企业内部管理规范；产品打磨成熟，那么，还是能解决部分市场的问题；但长期来看，还是要考虑产品升级，商业模式升级的问题；因为，货款实现方式随着经济和技术的发展，一定会发生新的演变。