

美容公司負債新解

美容行業近年發展迅速，美容公司的管治已由著重生意、推廣、運作提昇至著重業績、企業管理及公司價值。在計算美容公司價值時，業內人士與專業人士的看法往往存在一定的差距。我發表此文章是希望把事實說清楚，令大家能夠有著相同的看法，促進業內的發展。

大部分美容公司的會員戶口都佔公司負債一個很大的比例，而 b2b 用戶都應該知道這個數可以輕易地在會員戶口報告中找到。這個數字可以廣泛地被各方面接受是因為用了平均計算方法。舉例客人購買了十次護理，共 10,000 元，用了兩次，剩餘八次，用平均計算方法，剩餘金額為 $\$10,000 - (10-2) / 10 = \$8,000$ 。但到底這個計算方法是否如實反映公司的真實情況呢？大家不妨研究一下。

負債泛指一些未來需要償還的代價或金額。會員戶口餘額可以一個預備金，在會員接受服務時償還。公司有力量在短、中、長期的任何時間動用這個金額為之穩健。償還會員戶口的方法包括完成護理，護理過期，護理替換及退款。最為各界接受當然是完成護理，可以實現了會員的預期，無容置疑地產生了營業額。最有利的當然是護理過期，可以接近零代價來償還負債。最容易增加銷售的當然是護理替換。最差的情況當然是退款，付出了經營成本而又產生負現金流。正因為退款是最差的情況，所以較保守的人士都會假設在所有會員都要求退款的情況下來評估公司。實際上，退款金額又是否等於以平均計算方法的會員戶口報告餘額呢？那就應該要看看公司的退款政策了。

如果貴公司的退款是根據平均方法去計算，反映公司負債的會員戶口餘額就應該以平均方法去計算（如上例）。除此之外，行業上也有用定價方法來計算退款金額。舉例，護理定價 1,500 元，會員分開購買，每次 1,500 元，如購買十次，只需 10,000 元。會員購買了十次，用了兩次，剩餘八次，要求退款的話，應該等於會員單次購買護理兩次，所以退款金額應為 $\$10,000 - \$1,500 * 2 \text{ 次} = \$7,000$ 。這樣的計算方法稱為以定價計算。

如果貴公司是以後者來計算退款，計算會員戶口餘額也應該以同一方法。當然，如果想得到各方接受就應該首先要證明有此政策存在，繼而在有客戶要求退款時能夠成功以此計算方法去完成退款。我相信事實就是最能令人理解及信服。

我提出這個新看法是希望能夠將美容業的一些運作特色向行外人士解釋清楚，從而在評估美容公司有更正確的方向。各界人士如果對我的看法有補充，又或者存在不同的意見都歡迎電郵至 sunny@hkb2b.com.hk 指教。

b2b 用戶如果想在會員戶口報告加入以定價計算退款的會員戶口餘額，可以致電 2520-5128 增加，無需額外費用。

作者資料：Sunny Wong HKB2B 創辦人，WeM 美容管理系統開發人之一，從事財務、管理、軟件開發及銷售上超過二十年，擁有澳洲皇家墨爾本理工大學財務學碩士學位。近十多年致力為香港美容業服務，特別鑽研美容業，營運合理化及系統化的問題。