

其实一直想写这个话题，之前正好看到俞敏洪说新东方的事情，就想写写对“预付费”模式的看法。

我们都知道，从财务报表的角度来看，“预付账款”算资产类科目，正如很多老板把预付费当成自己公司的资产一样，但是真的是这样吗？

先说说新东方的事情吧，60岁的俞敏洪带领新东方直播这件事想必已经火了挺长一段时间了。

真正让我感动的是，俞敏洪在8月3日的亚布力论坛天津峰会上说的话。

“新东方从去年开始花了接近200亿退学费和员工遣散费，却没带来太多危险，原因是新东方账上还有钱”。

之前看过俞敏洪和张朝阳在星空下的对话，现在一个在直播间带货，另一个在直播间教物理。

张朝阳说“一个人从低谷爬回高处很难”，俞敏洪说“从高处跌落谷底的感觉其实更不好受”，从这点上看，两位大佬身上的品质确实值得我们学习。

扯得有点远了，我们重新说回预付费这件事上来。对于预付费，我相信各行各业都会涉及到。从教培行业的培训费到商品房的“楼花”，从健身房的会员费到各个餐厅的储值卡。

但是不管什么时候，我们听到最多的，往往都是公司卷款跑路的消息。其实这些公司弄错了一个事实。

客户把“预付款”交到公司，公司在履行完自身义务之前，这笔钱都应被当做客户的资产，而不是公司的资产，客户只是“寄存”在公司而已，所以应该算公司的负债。

这点新东方其实起到了一个很好的榜样的作用。

记得大学期间，和班上同学在学校旁的理发店各办了一张500元的充值卡，当

时的500元对于我们两个人来说，绝对算得上是一笔巨大的开支。

结果到了第二天，经过理发店的时候，发现店已关门，老板电话关机。这是我第一次落入“预付费”陷阱。

因为每周都会去健身，所以拿健身房举例，来说说“预付费”的问题。

我相信很多人可能都办过健身卡或者私教课程，现在一般的健身房，年卡大概是1-2千元，私教课程的话大概是300-400元/节课。

第一次去健身房，销售人员都会推销你办一年卡，两年卡甚至三年卡。

想声明一点，我绝对不是在说健身或者私教课程不好，科学健身对身体绝对是百利而无一害的。

因为有个朋友在美国，最近有问他一些关于在美国健身方面的事情，下面我来和大家说说美国的健身卡是怎么办的。

美国有个健身房叫LA fitness，这是一个成立于1984年，在美国随处可见的连锁品牌，目前北美包括加拿大就有600余家分店。

关键是它的费用，目前我朋友办的健身卡的费用可以一个月一交，目前是\$30/月，而且还可以带一个人进去，就相当于\$15/人/月。

这里可能会有人问，\$30/月，一年也是2000多元，不是和我们这边一样？

但是，别人每个月赚的是美金，比如正常人\$6000/月，健身卡\$30/月，你觉得贵吗？就比如我们这边30元/月的健身卡，我相信大部分人都会去办的吧。

再给大家看看里面的设施。

这样的环境，不可谓不“奢华”。

国内健身房为什么不能做到每个月付款呢？

其实一方面是因为国外健身的人较多，摊平了成本；但其实最主要的还是国内健身房往往前期投入的成本极高，老板们为了尽早收回成本，采取“预付费”模式。

健身房健康持续的发展，最重要的就是现金流，现金流一断，可能就会面临倒闭的风险，浩沙健身就是典型的例子。

那么现金流怎么来呢？只能靠吸引一批又一批的“预付费”会员了。

福卡智库

首席经济学家、上海福卡经济预测研究所所长王德培

教授在他的书《中国经济2020-百年一遇之大变局》中是这么写的：

但从本质上来讲，基于“先办卡，再消费”的类金融模式，才是传统健身房走上穷途末路的根源所在。

一方面，预付费模式推高负债率，行业陷入虚假繁荣。另一方面，为了维持这种虚假繁荣，健身行业的服务属性也异化为销售属性，从而导致长期生意变“一次性生意”。

根据统计，中国健身房会员续卡率约15%，远低于韩国及一些东南亚国家的40%，北美及欧洲国家的60%~65%。

预付费领域问题频出，亟待规范。每当预付费“爆雷”事件发生时，商家往往一跑了之，消费者维权无力，风险极大。

老板们往往把“预付费”当成了一种融资的手段，而又尽不了应尽的义务。

那么，我们怎么样才能避免跌入“预付费”模式的陷阱呢？

(1) 监管部门应重拳出击。对采取预付费模式、卷款跑路的商家应提高行政罚款金额。

对老板个人来说，“卷款跑路”的行为应纳入个人征信管理系统，后续采取将老板个人列入失信人员名单等等的做法。这样才能对所有公司产生强大的震慑力。

(2) 我们在进行预付费消费时，首先要了解公司的品牌实力、经营状况，包括商业信誉等等。

在和公司签订合同时，对合同当中可能会产生潜在威胁或者损害的条款，比方说退款等，一定要认真细看，

此外，要完整和及时地保留合同、发票、聊天内容等，万一公司出现卷款跑路的情况，这些其实都是维护自身合法权益的证据，实在弄不明白的可以请教律师，多一个心眼总没错。

(3) 其实我认为最重要的一点，我们一定要树立正确的消费价值观，要克服贪小便宜的心理。

“免费的东西往往最贵，因为你不知道免费过后要付出什么”

比如你看到街边的理发店写着充值300元送1000元这样的标语，的确很吸引人，但是你真的去充值办卡，可能就掉入“预付费”的陷阱里了。

全文完，欢迎点赞、分享和关注，我们下篇文章见。