

RICH DAD'S
ADVISORS™

富爸爸

如何买卖一家公司

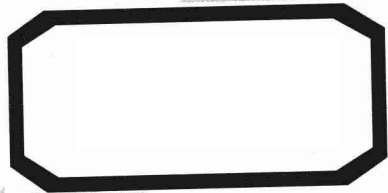
中小企业主的最佳交易指南

〔美〕加勒特·萨顿 著 程霄晨 译

读书人

“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 2900 万册！

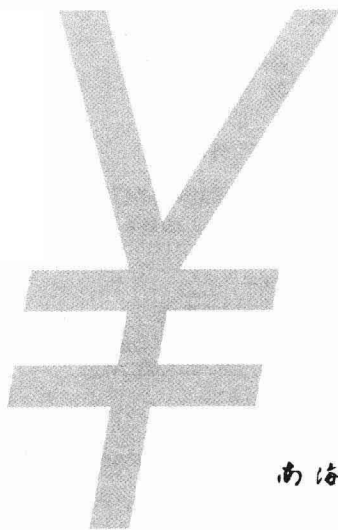
南海出版公司



富爸爸

如何买卖一家公司

〔美〕加勒特·萨顿 著 程霄晨 译



南海出版公司

图书在版编目(CIP)数据



富爸爸如何买卖一家公司/[美]萨顿著;程宵晨
译.-海口:南海出版公司,2010.5
ISBN 978-7-5442-4720-7

I. ①富… II. ①萨…②程… III. ①公司-收购-
通俗读物 IV. ①F276.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第045571号

著作权合同登记号 图字:30-2008-155

How to Buy and Sell a Business: How You Can Win in the Business Quadrant by Garrett Sutton
Authorized translation by GoldPress, Inc. from English language edition published by Warner
Books in association with CASHFLOW Technologies, Inc. and BI Capital, Inc.
Copyright © 2003 by Garrett Sutton, Esq.

E B E/B
S I S/I   are trademarks of
CASHFLOW Technologies, Inc.

All Rights Reserved.

富爸爸如何买卖一家公司

[美]加勒特·萨顿 著
程宵晨 译

出 版 南海出版公司 (0898)66568511
海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编 570206
出 品 北京读书人文化艺术有限公司 www.readers.com.cn
发 行 新经典文化有限公司
电话(010)68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 郝明慧
特邀编辑 彭 展
装帧设计 金 山
内文制作 北京文辉伟业

印 刷 三河市同力印刷装订厂
开 本 890毫米×1280毫米 1/32
印 张 7
字 数 156千
版 次 2010年5月第1版
印 次 2010年5月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-4720-7
定 价 22.00元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

富爸爸顾问

我的穷爸爸常说：“你知道什么很重要。”我的富爸爸说：“如果你想变得富有，你认识谁比你知什么更重要。”

富爸爸继续解释道：“商业和投资好比团队运动。”普通投资者和小企业主之所以财务亏损是因为他们没有团队。没有团队，单打独斗的他们就会被那些聪明的团队击败。

富爸爸顾问会指导你、告诉你该去找什么样的人、问什么样的问题，帮助你突破局限，组建你自己伟大的顾问团队。

声 明

本书旨在就相关问题提供概要知识。各地的法律和实践通常各不相同而且不断变化。具体建议也应根据不同的实际情况而调整，因此读者最好就自身具体情况咨询自己的顾问。

作者为本书的撰写做了相当缜密的准备工作，相信根据撰写本书时的法律及实践，书中所呈内容准确无误。本书作者及发行方并不为任何错误或遗漏承担责任。作者及发行方不承担任何因使用本书而产生的责任，本书所含信息并不用于为具体个例提供法律建议。

谨以此书献给圣弗朗西斯科黑斯廷斯大男孩橄榄球俱乐部以及所有黑斯廷斯队员。

是他们教会了我在奋斗的过程中，团队合作与友爱互助有多重要！

致 谢

我想感谢一些人，谢谢他们在本书的筹划过程中给予的帮助。我要感谢肯吉·萨克斯博士、梅甘·休斯、迈克尔·波斯马以及辛迪·格迪斯，他们策划和审阅了原稿。我还要感谢注册会计师黛安娜·肯尼迪，谢谢她为本书撰写了关于纳税的章节。最后我要感谢罗伯特·清崎以及莎伦·莱希特对该项目全面的关注与支持。



欢迎访问“富爸爸”网站：

由于篇幅的限制，本书不能够详细阐述在中国的文化背景和法律环境中的公司创办、运营和融资问题。有这方面需求的读者请参考富爸爸中国官方网站（www.fubaba.com）。

“富爸爸”英文网站：www.richdad.com

“富爸爸”中文网站：www.fubaba.com

欲购“富爸爸”产品，请与我们联系：

英文版

CASHFLOW Technologies, Inc.

4330 n. Civic Center Plaza, Suite 101

Scottsdale, Arizona 85251

USA

(800) 308-3585 or (480) 998-6971

Fax: (480) 348-1349

E-mail: info@richdad.com

中文版

电话：400-650-9602

Email: CSJY@fubaba.com

<http://www.fubaba.com>

通讯地址：北京市海淀区彩和坊路10号1+1大厦1212室

北京财商教育培训有限责任公司

邮政编码：100080

“富爸爸”系列财商教育游戏简介

财商，这个继智商、情商（与人打交道）之后，又一现代人必备的基本能力（与钱打交道），已经越来越深入到千家万户和更广大的人群中，特别是富爸爸的全球影响和现金流游戏的日益普及化。

现金流游戏（成人版）

定价：298.00 元



“现金流”教育游戏的一个目的，就是想让门外汉熟悉投资词汇。在我们所设计的游戏中，玩家很快就会熟悉有关会计、商业、投资方面的词汇及其后隐藏的各种关系。通过反复玩这个游戏，玩家们会正确理解通常被错误使用的词语，如“资产”和“负债”的真正定义。

当您玩游戏遇到困难时，可以咨询您身边的 CFT 得到相关的指导。CFT 是由北京财商认可的注册财商训练师。目前，在北京、上海、沈阳、河北、西安、广东、广西、云南等地都可以找到 CFT。

CFT 的联系方式及培训细节请致电北京财商 400-650-9602 或登录富爸爸中文网站 www.fubaba.com 查询。

现金流游戏（儿童版）

定价：268.00 元



目 录

序言一 /1

序言二 /3

前言 /5

第1章 上路之前 /7

第2章 买家和卖家 /19

第3章 你的专家团队 /34

第4章 保密 /51

第5章 特许经营 /65

第6章 出售说明书 /76

第7章 财务 /87

第8章 负债 /110

第9章 评估 /121

第10章 谈判 /137

第11章 结构 /148

第 12 章 融资策略 /158

第 13 章 税务 /167

第 14 章 收购协议 /177

第 15 章 交易完成 /184

第 16 章 再接再厉 /192

结语 /198

附录一 公司收购信息清单 /199

附录二 环境文件审阅清单 /206

附录三 公司资产出售意向书 /209

附录四 有用的网站 /214

序言一

我的穷爸爸鼓励我接受良好的教育，这样我就能在一家不错的公司谋得一份稳定的工作。我的富爸爸给我的建议不同。他说：“世界上最富有的人学着买卖公司，而不是为这些公司工作。”

能为“富爸爸”系列丛书添上这样一本非常重要的书，真是莫大的荣幸。加勒特·萨顿提供的信息是无价的，他会带你走进通常看来讳莫如深的富人世界，告诉你富人们往哪儿投资以及为什么富人越来越富。

多年前，我的富爸爸教导我，投资者们主要投资于三类资产：经营性资产^①、纸面资产^②和不动产。当今世界，公司总裁在财务问题上的诚信缺失、内部交易、可疑的账目等，都动摇着投资人对股票市场的信心，纸面资产已经黯然失色。另一方面，不动产的价格又高得让人难以承担。这本关于买卖公司的书为投资者提供了其他的选择。

买卖公司不适合一般的投资者。事实上，如果你不知道自己在干什么，买卖公司可能成为上述三种投资类型中风险最大的一

① 在生产和流通中能够为社会提供商品或劳务的资产。经营性资产的使用单位一般是具有法人地位的公司。——编注

② 一般指证券或现金，是虚拟资产，并不切实存在。——编注

种。而同时，买卖公司也可能是迄今为止所有投资类型中利润最高的一种……还是那句话，如果你知道自己在干什么的话。所以这本书非常重要——它让“富爸爸”系列丛书对商界有了更加深刻的洞察，这一深度是每一位准备通过拥有公司而控制财务未来的投资者需要具备的。

就我个人而言，我很高兴听从了富爸爸的建议，去创立、收购以及出售公司，而不是为这些公司工作。相信这本书会对你的理财教育有所助益，就像富爸爸的建议给我带来的助益一样。

罗伯特·清崎

序言二

一般人认为中国人有宏观思维的习惯，喜欢综合而忽略细节，美国人比较微观，喜欢逻辑推理而容易只见树木不见森林。所以中国很多事情是细节没做好而导致功亏一篑。这样说很有道理。但一般人没有注意到东方人和西方人的思维还有一个重要区别，就是东方人的思维是线性的，而西方人擅长架构性思维。线性思维就像加减法，只能一个一个来；架构思维就像九九乘法表，可以进行批处理。线性思维方式使中国人的宏观思维习惯效能大打折扣，而架构性思维大大弥补了西方人注重微观的不足。事实上架构思维的效率是明显要高于直线思维的。东西方思维模式的不同体现在法律上，就是东方人重视实体法，而西方人更重视程序法；体现在企业运营管理方面，东方人重视伦理和规章制度，西方人重视架构和流程。

本丛书所涉及的内容，就是中国人平时不太重视的创办或买卖公司的架构和流程问题。美国能诞生像GE、IBM、微软、谷歌等这样伟大的公司，与其成熟的法律制度、企业运营架构和流程规范是分不开的。中国的创业者比较关注的是市场营销、资金以及管理，而对决定公司是否能稳健发展的法律和运营架构却很少关心。这是中国企业难以发展壮大原因之一。

俗话说，他山之石可以攻玉。虽然《富爸爸如何创办自己的

公司》以及《富爸爸如何买卖一家公司》，讲的是美国法律环境下如何创办或者买卖公司，但是我相信读者如果理解了书中关于公司运营架构和流程的意义，就一定会对您创办公司或者买卖公司有极大的帮助。

北京财商教育培训有限责任公司总经理 徐飞

前 言

祝贺你！通过阅读这本书，你将学到成功买卖一家公司所必需的步骤和策略。上一句话的关键词是“成功”，因为在买卖公司的过程中，你要掌控和克服很多风险和挑战。不过，应用你即将获得的知识，让你的专业顾问团队适时地从旁辅助，你将成功完成收购或出售公司的交易，并从中获利。

那么，我们开始吧……

