



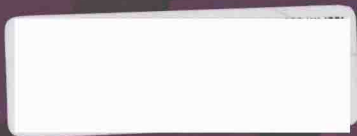
RICH DAD'S

富爸爸

如何创办自己的公司

创业必读!

[美] 加勒特·萨顿 著 郭伟刚 译



读书人



“富爸爸”系列已发行 109 个国家和地区，
总销量超过 3500 万册！

四川文艺出版社

富爸爸

如何创办自己的公司

(最新修订版)

[美] 加勒特·萨顿 著 郭伟刚 译

图书在版编目 (CIP) 数据

富爸爸如何创办自己的公司 / (美) 萨顿著 ; 郭伟刚译 .
—成都 : 四川文艺出版社 , 2014.10
ISBN 978-7-5411-3930-7

I. ①富… II. ①萨… ②郭… III. ①私人投资-通俗读物 IV. ① F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 197380 号


FUBABARUHECHUANGBANZIJIDEGONGSI

富爸爸如何创办自己的公司

[美] 加勒特·萨顿 著

郭伟刚 译

责任编辑 王其进
特邀编辑 张 芹
封面设计 朱 红
版式设计 乐阅文化

出版发行  四川文艺出版社
社 址 成都市槐树街 2 号
网 址 www.scwys.com
电 话 028-86259285 (发行部) 028-86259303 (编辑部)
传 真 028-86259306

读者服务 028-86259293
邮购地址 成都市槐树街 2 号四川文艺出版社邮购部 610031

印 刷 三河市中晟雅豪印务有限公司
成品尺寸 168mm × 234mm 1/16
印 张 14.75
字 数 172 千
版 次 2015 年 1 月第一版
印 次 2015 年 1 月第一次印刷
书 号 ISBN 978-7-5411-3930-7
定 价 29.80 元

版权所有，侵权必究。如有质量问题，请与出版社联系更换。



readers-club

北京读书人文化艺术有限公司

www.readers.com.cn

出 品

出版人的话

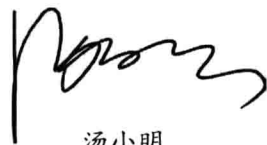
转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10余年。在中国经济和社会蓬勃发展的10余年间，“富爸爸”系列丛书的出版影响了千千万万的中国读者，有超过1000万的读者认识了富爸爸、了解了财商。在“富爸爸”的忠实读者中，既有在餐厅打工的服务员，也有执教讲堂的大学教授；既有满怀创业梦想的年轻人，也有安享晚年的退休人士。“富爸爸”的读者群体之广、之大，这是我们不曾预料到的。

作为一本介绍投资知识、强调财商智慧的大众通俗读物，“富爸爸”系列丛书不仅带给读者耳目一新的投资观念，冲击了陈旧的理财观、事业观、人生观，更在中国掀起了一股创业致富的风潮。很多受到“富爸爸”财商观影响的读者均以自身的创业经历实践了“富爸爸”在书中提到的投资方法。曾有一位来自深圳的朋友告诉我，他当年就是因为读了《富爸爸穷爸爸》一书，毅然决定辞职创业。这位朋友带着由来已久的许多困惑，仔细研读并思考“富爸爸”系列丛书中提到的财商理念，并将这些理念与中国国情相互融合，再付诸创业实践。现在，这位朋友已经在事业上取得了巨大的成功。更加难得可贵的是，成功后的他并没有独享财富，而是将自己致富的秘诀——“富爸爸”财商理念分享给了更多想要

创业、想要致富、想要成功的人。在“富爸爸”的忠实读者群中，类似的成功故事还有很多很多。在“富爸爸”的影响下，每一位创富的读者都非常乐意向更多的朋友传授自己从“富爸爸”那里获得的成功经验，向更多的创业者和读者介绍“富爸爸”带给自己的帮助。

此次“最新修订版”图书出版之际，“富爸爸”系列丛书恰是再次契合了时代的发展、读者的需要。在全球经济危机的重创之下以及中华民族伟大复兴的新时代，“富爸爸”系列丛书将结合财商教育培训，为读者带来应对危机的具体办法，以及在中国具体环境下的创富实践理论。丛书的出版公司和财商教育培训机构将从图书、财商游戏、财商培训、财商俱乐部等多角度多方面，打造出一个立体的“富爸爸”，不仅要从财商理念上引导中国读者，更要在实践中帮助中国读者真正实现财务自由。读者和创业者可以通过登录官方网站：www.readers.com.cn 及 www.fubaba.com，了解更多有关“富爸爸”系列丛书和财商培训的信息。

正如“富爸爸”在书中所说，世界变了，金钱游戏的规则也变了。对于读者和创业者来说，也要应时而变，理解金钱的语言、学会金钱的游戏。只有这样，你才能玩转金钱游戏、实现财务自由。



汤小明

2013年岁末

富爸爸顾问

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

富爸爸继续解释说：“商业和投资活动是团队运动。普通投资者和小企业主之所以亏本是因为他们不是一个团队。他们单打独斗，因此总在某些聪明的团队面前一败涂地。”

富爸爸顾问会引导你，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。

罗伯特·清崎

声明

本书旨在教育并提供主题范围之内的一般信息。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，因此读者最好按照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。

鸣谢

谨以此书献给我的爱妻詹妮，和我们了不起的孩子，特迪、艾米丽和莎拉。谢谢你们在我写作时所给予的理解。

我要感谢罗伯特·保罗·特纳、梅根·胡斯、安德鲁·斯美塔那和嘉米·沃伯顿，感谢他们在我创作本书时提供的宝贵帮助。

另外还要特别感谢罗伯特·清崎、莎朗·莱希特和黛安娜·肯尼迪。是他们让我有机会成为富爸爸顾问中的一员。

谢谢我的客户们。帮助你们达到商业、财务及个人目标让我感受到了无比的成就感。

目录

序言一 /1

序言二 /5

引言 /7

第 1 章 选择合适的公司类型 /9

第 2 章 如何最大限度地利用 C 型股份有限公司 /46

第 3 章 如何稳妥地使用 S 型股份有限公司 /58

第 4 章 充分利用不同地方的优惠条件并享受复合公司
的好处 /70

第 5 章 成立股份公司、有限责任公司和有限合伙公司
的步骤 /88

第 6 章 如何利用押记令 /95

第 7 章 公司程序的重要性 /102

第 8 章 保护你的公司名称 /119

第 9 章 筹集资金 /126

第 10 章 了解你的董事和管理人 /162

第 11 章 如何处理员工问题 /173

第 12 章 如何使用买卖协议 /204

第 13 章 公司的终止 /208

第 14 章 其他需要注意的几点 /215

序言一

10岁那年我上五年级，开始阅读那些伟大探险家的故事，比如哥伦布、麦哲伦、科尔特斯、达·伽马和库克船长。我梦想着有一天驾着木船环游世界，在荒无人烟的小岛上探寻宝藏。我把自己能看懂的每一本记述他们生平和探险故事的书都拿过来读。那时候，我在关于探险家的测验或问答赛中常常拿到最高分。

“你读了这些成功的探险家，为什么不读那些失败的探险者呢？”富爸爸帮我准备五年级的期末考试时问道。

“那些失败的？”我很疑惑。

“是啊，那些失败的，”富爸爸说，“学校教你的都是那些功成名就的探险家。还有更多的探险者没有成功，也没什么名气，我们从未听说过他们，可能也不准备去了解他们。”

“了解那些失败的探险者有什么用呢？”我问。

“你需要知道那些航行失败的船主和他们的投资者是如何在失败的后果中保护自己的。”

“后果？”我问，“什么样的后果？”

“比如丧命，”富爸爸说，“如果在航行中有人丧命，船主和投资者希望在死者的家人和船员面前保护自己 and 财产。”

“你的意思是人们冒着危险出海，有时还要丢掉性命，而待在岸上的船主和投资者们想做的只是保护自己不亏钱？这就是你说的后果么？”

富爸爸点点头，然后开始给我讲荷兰东印度公司和英国东印度公

司的故事。这两家公司是那些探险者身后的无数强大著名的公司之一。有些公司甚至拥有自己的海军和陆军以控制通往他们国家的海上财富通道。富爸爸给我讲了这些公司是如何利用各种手段掠得大片疆土的，比如新西兰、夏威夷、澳大利亚、马来西亚、印度尼西亚、南非等。而美利坚合众国就诞生在其中一片土地上。富爸爸告诉我美国国旗就是根据英国东印度公司的旗帜设计出来，据说是贝琪·罗斯对其进行了修改。当英格兰快要失去对殖民地的控制时，英国东印度公司只是改了个名儿——改成了简单的“d.b.a”——然后继续做生意。

富爸爸讲了很多伟大探险家身后的那些公司的故事，还有这些公司是如何影响世界历史发展的。听了这些故事，我对全球商业和通过公司做生意越来越感兴趣。16岁时，我申请了美国商船学院入学资格的国会提名^①，这是一所联邦军事院校，训练年轻人驾驶商船。学校位于金斯角，现在仍在培养年轻人来接替那些伟大的远航探险家们。这所学校虽然名不见经传，每年分配给夏威夷的名额却只有两个，因此能够通过严格的笔试与面试并被录取让我觉得自己真是个幸运儿。18岁时，作为学员，我登上一艘货船，沿着麦哲伦和库克船长早已建立的航线航行。很快我就意识到，虽然早期的探险者已成为历史，但富爸爸说过的那些探险者身后的公司却没有消失，而且美国政府还出资培训这些公司的领导者。这时我才明白富爸爸多年前说过的那些话的意义：“不要单纯地研究探险者和他们的航船，要研究探险者和航船背后的公司的力量。”

波音 747 代替了货船

今天我乘坐的是波音 747 而不是货船。交通方式虽然变了，我

^① 美国商船学院入学候选人必须由国会正式提名。

仍然没有忘记富爸爸的建议，他的建议至今仍让我获益良多。今天，作为好几家公司的代表，我常常穿梭于世界各地——我并不是简单地为这些公司工作，我拥有这些公司。

正如我在《富爸爸穷爸爸》里所说，我的穷爸爸认为，做一个好员工然后顺着公司的升迁梯子向上爬是一个不错的主意，富爸爸却说：“别去爬梯子了，为什么不让自己拥有梯子呢？”他还说：“爬梯子的问题在于，当你仰起脑袋，看到的只是别人浑圆肥硕的大屁股。”然后他的口气多了丝严肃，说，“你应该拥有自己的公司是因为你必须在诉讼和繁重的税负面前保护自己。当然还有很多其他原因，但关键是，如果你对赚取并保持财富有一个认真的态度，那么理解公司和法律结构便是你现在正在接受的财务教育中不可缺少的一环。”

向大家介绍加勒特·萨顿

我非常高兴地将加勒特·萨顿介绍给读者们。在我的课程中，学生们经常问我关于公司和法律结构的问题。我的标准回答是：“我没上过法学院，也不是一名律师，所以这个问题上我爱莫能助。建议你们也像我一样，找一名好律师，然后让他就这个重要的问题为你提供建议。”我很高兴将我的顾问——加勒特·萨顿——介绍给大家，和他一起工作非常愉快。他不仅是一名伟大的顾问，还是一名伟大的老师。正如多年前富爸爸对我说的那样：“如果你对赚取并保持财富有一个认真的态度，那么理解公司和法律结构便是你现在正在接受的财务教育中非常重要的一环。”

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