



RICH DAD'S

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 3000 万册！

南海出版公司

富爸爸

如何买卖一家公司

(财商教育版)

[美] 加勒特·萨顿 著 程霄晨 译

图书在版编目 (CIP) 数据

富爸爸如何买卖一家公司: 财商教育版/[美] 萨
顿著; 程霄晨译.—海口: 南海出版公司, 2011.4
ISBN 978-7-5442-5386-4

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 (2011) 第 040161 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.
All rights reserved.

富爸爸如何买卖一家公司 (财商教育版)

[美] 加勒特·萨顿 著
程霄晨 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 蔡阳阳
内文制作 北京文辉伟业

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司
开 本 700 毫米 × 990 毫米 1/16
印 张 13.25
字 数 156 千
版 次 2011 年 4 月新 1 版
印 次 2011 年 4 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-5386-4
定 价 25.00 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

出版人的话

转眼间，“富爸爸”与中国读者携手相伴已过10年。在中国经济和社会蓬勃发展的10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，这是我们所不曾预料到的。

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。

借此 10 周年之际，“富爸爸”财商教育版系列丛书的出版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国经济转型的新时代，“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“富爸爸”的官方网站：www.fubaba.com 及 www.readers.com.cn，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。

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，你认识谁比你知道什么更重要。”

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一个团队。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。

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 /18

第 3 章 你的专家团队 /32

第 4 章 保密 /47

第 5 章 特许经营 /60

第 6 章 出售说明书 /70

第 7 章 财务 /80

第 8 章 负债 /101

第 9 章 评估 /111

第 10 章 谈判 /126

第 11 章 结构 /136

第 12 章 融资策略 /145

第 13 章	税务 /153
第 14 章	收购协议 /163
第 15 章	交易完成 /170
第 16 章	再接再厉 /177
结语	/183
附录一	公司收购信息清单 /184
附录二	环境文件审阅清单 /191
附录三	公司资产出售意向书 /194
附录四	有用的网站 /199

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

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

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……

