第一图书网, tushu007.com

<<富爸爸如何创办自己的公司>>

图书基本信息

书名：<<富爸爸如何创办自己的公司>>

13位ISBN编号：9787544253925

10位ISBN编号：7544253929

出版时间：2011-4

出版时间：南海出版社

作者：加勒特·萨顿

页数：218

字数：172000

译者：郭伟刚

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

为什么富人拥有自己的公司而其他人都为他们打工？
你也想拥有自己的公司吗？
那么你知道什么样的公司类型对你最有利，怎样筹集资金、了解你的董事和管理人、处理员工问题？

加勒特?萨顿是美国著名的畅销书作家、律师，也是富爸爸顾问团的首席法律顾问。
他以将近30年的律师执业经验，在本书中详细介绍创办公司的秘密，让你轻易而快速地了解富人是如何运用法律秘密和法律策略，来经营和保护资产的。
你马上可以清晰准确地理解：哪种公司类型能帮你节省成千上万的税金；哪种公司类型能在债权人给你当头一击时，拯救你的房产、存款和家庭资产。
读完这本书，你就能用富人的技巧改善自己的财务状况，像一名经验丰富的企业家那样通过公司来为自己获利！

作者简介

美国著名畅销书作家、律师、富爸爸顾问团首席法律顾问。
加勒特曾就读于科罗拉多大学及加利福尼亚大学伯克利分校，于1975年获得工商管理学士学位，1978年获得法学博士学位。
加勒特是内华达州律师协会、加利福尼亚州律师协会及美国律师协会成员。
华尔街日报与其他美国国家及地方性商业出版物常常援引他的观点。
他还是美国联合广播秀《美国财富畅谈节目》的联合主持人。
除了《如何创办自己的公司》以外，他还写了畅销书《如何买卖一家公司》，并与黛安娜？肯尼迪合著有《房地产漏洞指南》——均已纳入“富爸爸”系列丛书。
作为一名律师，加勒特·萨顿在协助个人与企业确定恰当的公司结构、限制法律责任、保护资产方面拥有将近30年的执业经验，致力于协助客户成就他们的财务目标、不动产目标及个人目标。
加勒特喜欢与企业家商讨成立企业实体的优势、资产保护及商业与不动产策略。
他经常为内华达微型企业协会与美国联邦小企业署，以及“富爸爸顾问”系列丛书举办演讲。

书籍目录

序言一
序言二
引言
第1章　选择合适的公司类型
第2章　如何最大限度地利用C型股份有限公司
第3章　如何稳妥地使用S型股份有限公司
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
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
第6章　如何利用押记令
第7章　公司程序的重要性
第8章　保护你的公司名称
第9章　筹集资金
第10章　了解你的董事和管理人
第11章　如何处理员工问题
第12章　如何使用买卖协议
第13章　公司的终止
第14章　其他需要注意的几点

章节摘录

案例2 路易丝　　路易丝一辈子都在为别人打工。
过去10年她一直在一家大型百货公司的礼品部工作。
她讨厌部门经理强加给自己的循规蹈矩的工作方式，她认为自己的方式可以为公司创造更大的销售额。
这些争论并不重要。
她期待有一天可以开一家自己的公司，自己决定一切。
有一天，百货公司来了一名叫玛克辛的新同事。
路易丝被玛克辛的个性与看法所吸引，两人一拍即合。
她们拥有同样的兴趣，也同意对方在客户需求上的看法，而且两人都希望摆脱这家冷冰冰的公司，不再让自己的改进意见被这群迂腐的经理们扼杀。
不久她俩就开始讨论如何开办自己的礼品店了。
路易丝为了她的梦想努力积攒了10000美元。
玛克辛一分钱也没有，但她使路易丝相信，她会把赚到的第一笔5000美元再投入到公司中。
路易丝没有意识到，如果同意与玛克辛组建合伙公司”，却没有书面协议注明收益分配，那么她们的收益会自动变为五五开。
虽然路易丝把所有的钱都投了进去，玛克辛只是口头同意投入自己将来的利润，但是法律却认定，她俩各拥有新公司——L&M礼品公司——所有权的一半。
当公司只有一位合伙人投入所有的钱时，十之八九会出问题。
L&M礼品公司也不例外。
玛克辛想开一家像模像样的礼品店。
她在繁华地段租下了一个店面，从而让合伙公司背上了为期3年高于市场价格的租金。
她还想好好装修一番，让自己梦想的礼品店看上去时髦漂亮。
然后她又备了一大堆货，这笔费用同样由合伙公司负担。
L&M礼品店还没开张就已经在装修方面让合伙公司承担了12000美元的开销，而且接下来的3年里每个月还要支付1500美元的租金。
路易丝对此毫不知情。
不过，作为普通合伙人，玛克辛不必通知或取得另一名合伙人的同意便可以让公司承担责任。
路易丝准备在报纸上刊登一则广告来宣布本店即将隆重开业。
但因为这是一家新成立的公司，报社要求她先把广告费交上。
当路易丝去开支票的时候，她惊呆了，公司已经没钱了。
为了开店，玛克辛已经把路易丝的10000美元花了个一千二净，而且还不够。
当路易丝质问玛克辛时，玛克辛显得毫不在乎。
她问路易丝能不能再投些钱进去。
但路易丝已经没钱了。
她的存款、她开创一番事业的梦想和自己未来的保障都在玛克辛花掉的那10000美元里面。
玛克辛说自己没有信用卡，她问路易丝有没有信用卡或者是否可以申请一张来帮助她们渡过难关。
玛克辛说如果她们可以齐心协力让礼品店开张就一定能赚到钱。
直到这时路易丝才意识到：自己投入了所有的钱，承担了所有风险，到头来只是让玛克辛分享所有的利润。
路易丝心头一惊，但她依然不露声色地说自己没有信用卡，也没有足够的信用去申请。
听到这样的回答，玛克辛翻脸了。
她说自己将所有的风格创意都投入到了这家店里。
路易丝做的只是拿钱而已。
自己为L&M礼品店所作的独具匠心的规划竟然因为路易丝拒绝继续投资而被扼杀，她感到非常愤

怒。
路易丝被合伙人的反应惊呆了。
她把自己一辈子的存款投了进去，玛克辛说也没说一声就挥霍了个一千二净。
现在玛克辛竟然还因为自己没钱继续投入而生气。
可以猜到，两个人的关系一下子疏远起来。
玛克辛明白今后不会再得到一分钱的投入了，碰巧此时她又和住在3000公里之外的前男友旧情复燃。
还不到48个小时，她就收拾行李，离开了这里，从此音信全无。
留给路易丝的只有一大堆账单。
玛克辛使合伙公司背负了一大堆债务，虽然路易丝对此毫不知情，但作为公司剩下的唯一一名普通合伙人，她必须对此承担个人责任。
房东、店面装修的承建商和货物供应商都把路易丝给告了。
虽然玛克辛应该对债务承担同样（只多不少）的责任，但债权人却懒得去找她。
她没有钱，而且住在这个国家的另一头。
怎么会有人花费时间和金钱去找她呢？
合伙公司的债务一下子全落在了路易丝头上。
路易丝一辈子的存款打了水漂，拥有自己一番事业的梦想也被撞了个粉碎，只得郁郁寡欢地回百货公司上班。
案例2告诉我们，相对于独资公司，普通合伙公司让你的风险增加了一倍。
不仅你自己，而且你的合伙人也可以让你的个人资产面临风险。
所有这些双倍（或3倍，或更多，取决于与你合作的普通合伙人的数量）的风险对做生意可不是什么好事。
正如我们前两个案例所指出的，从一开始就选择正确的公司类型是非常重要的。
（另外，请注意，我们的故事并非都那么悲惨。
只是因为我们现在正在讨论糟糕的公司类型。
）　　……

编辑推荐

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。

加勒特·萨顿编著的这本《富爸爸如何创办自己的公司》讲的便是美国法律环境下如何创办或者买卖公司。

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。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com