

# Оглавление

Выражение признательности .....	6
Предисловие Роберта Кийосаки .....	9
Введение .....	11
<i>Глава 1. Прежде чем начать...</i> .....	13
<i>Глава 2. Покупатели и продавцы</i> .....	33
<i>Глава 3. Ваша команда экспертов</i> .....	61
<i>Глава 4. Соблюдение конфиденциальности</i> .....	91
<i>Глава 5. Франшизы</i> .....	115
<i>Глава 6. Объявления относительно                   продажи — проспекты</i> .....	133
<i>Глава 7. Финансовая документация</i> .....	151
<i>Глава 8. Ответственность и обязательства</i> .....	189
<i>Глава 9. Оценка</i> .....	207
<i>Глава 10. Переговоры</i> .....	233
<i>Глава 11. Организация</i> .....	253
<i>Глава 12. Финансовые стратегии</i> .....	271
<i>Глава 13. Налогообложение</i> .....	285
<i>Глава 14. Соглашение о купле-продаже</i> .....	301
<i>Глава 15. Завершение сделки</i> .....	315
<i>Глава 16. Что делать дальше</i> .....	327
Заключение .....	336



---

<i>Приложение А. Список информации, необходимой при покупке бизнеса</i> .....	338
<i>Приложение Б. Список для обзора состояния окружающей среды</i> .....	347
<i>Приложение В. Письмо о намерениях относительно покупки активов корпорации</i> ....	351
<i>Приложение Г. Полезные адреса в интернете</i> ....	359

## Предисловие Роберта Кийосаки

Мой бедный папа советовал мне получить хорошее образование, чтобы затем найти стабильную работу в какой-нибудь большой компании. А мой богатый папа ничего подобного мне не советовал. Вместо этого он говорил: «Самые богатые в мире люди учатся тому, как покупать и продавать компании, а не работать на них».

Поэтому я испытываю огромное удовольствие от того, что могу добавить к серии «Богатый Папа рекомендует» эту очень важную книгу. Информация, которую предоставляет Гарретт Саттон, поистине бесценна для любого, кто хочет повысить свои познания в этой, столь часто закрытой для непосвященных области, в которую инвестируют богатые люди, и узнать некоторые из причин, почему богатые становятся все богаче и богаче.

Много лет назад богатый папа учил меня, что в этой сфере существует три главных вида активов, в которые вкладывают деньги квалифицированные инвесторы. Это бумажные активы, недвижимость и корпорации. В современном мире доверие инвесторов в отношении рынка акций в значительной степени подорвано более чем непорядочными поступками в сфере финансов со стороны ведущих работников

крупных корпораций; нечестными торговыми сделками, заключаемыми в узких кругах «посвященных»; сомнительными действиями в области бухгалтерской отчетности. Данная книга, посвященная вопросу о покупке и продаже компаний и корпораций, предлагает инвесторам хорошую альтернативу вложению денег в бумажные активы, репутация которых в значительной степени подмочена. Конечно же, помимо бумажных активов, деньги можно вкладывать еще и в недвижимость, но вложения в покупку бизнесов обещают более высокий доход.

Покупка и продажа бизнесов не по плечу среднему инвестору. Реальность такова, что, если вы не обладаете правильными познаниями в данной области, покупка и продажа бизнесов может оказаться самым рискованным из всех трех видов инвестиций. Но в то же время покупка и продажа бизнесов может оказаться и наиболее высокодоходным из всех видов вложений... опять же, если вы точно знаете, что и как делать. Именно поэтому данная книга является очень важным руководством. В рамках серии книг «Богатый Папа рекомендует» она дает возможность глубже заглянуть в эту область бизнеса, более основательно овладеть теми знаниями, которые необходимы для любого инвестора, желающего взять под контроль свое будущее в финансовом отношении путем приобретения в собственность каких-нибудь объектов бизнеса.

Лично я рад, что последовал совету моего богатого папы и принял решение, что создавать, покупать и продавать компании гораздо более приятное занятие, чем работать на них. Мне кажется, вы найдете эту книгу такой же полезной для своего финансового образования, какими были для меня советы моего богатого папы.

## Введение

Примите мои поздравления! Открывая эту книгу, вы тем самым делаете шаг к изучению стратегий, необходимых для того, чтобы успешно покупать и продавать бизнесы. Ключевым словом в этой фразе является слово «успешно», потому что в процессе покупки и продажи бизнеса вам предстоит преодолеть много препятствий и рискованных ситуаций. Но, с пользой применяя полученную здесь информацию (в то же время не забывая при необходимости привлекать на помощь людей из своей команды советчиков), вы сможете успешно заключать сделки по покупке и продаже бизнеса, получая от этого прибыль.

Так что давайте приступим.

# *Глава 1*

## **Прежде чем начать...**

### **Быть начальником над самим собой**

Это звучит для нас как райская музыка: не иметь другого начальника, кроме себя самого. Владеть собственным бизнесом, самостоятельно определять часы работы, ни перед кем не отчитываться, даже в отношении своей одежды. Богатый папа Роберта Кийосаки постоянно отстаивал идею о необходимости иметь собственный бизнес, управляемый нанятыми вами людьми, чтобы с их помощью получать постоянный денежный поток, в то же время сохраняя полную свободу делать то, что вам хочется (в идеальном варианте). Но в любом случае, являетесь ли вы просто владельцем, который не вмешивается в ход повседневных дел, или настоящим руководителем, быть владельцем бизнеса — значит полностью взять на себя ответственность за «здоровье» своего бизнеса. Успех или неудача вашего бизнеса (и, соответственно, ваш личный финансовый успех или неудача) обрушиваются исключительно на ваши собственные плечи. В этой сфере нет бюллетеней по болезни и оплачиваемых отпусков. И нет никакой возможности увильнуть от ответственности. Какой-нибудь очеред-

ной резкий поворот в экономической ситуации будет вызывать у вас уже не просто тревогу за свое рабочее место, а страх оказаться перед перспективой полного финансового крушения. В мире предпринимателей нет спасательных жилетов, так что вам желательно еще до старта знать, кто вы — Линус или Люси. Вы, может быть, помните, что Линус — этакий интеллект-уал из шайки Пинатс\*, умный, но стремящийся избегать всякого риска, в то время как Люси — шухарная прожектерша, никогда не задумывающаяся о последствиях своих поступков. В идеальном варианте предприниматель должен находиться где-то посередине между этими персонажами. А вы имеете точное представление о себе как о предпринимателе?

Знание своих сильных и слабых мест даст вам возможность сэкономить время (часы, а возможно, и годы), спасет вас от ненужных разочарований и снизит уровень риска в финансовой сфере. Задайте себе по этому поводу несколько вопросов.

- Имеет ли полученное вами образование какое-либо отношение к той области экономики, в которой вы планируете вести дела?
- Знаете ли вы, как вести финансовую и налоговую документацию?
- Каково ваше внутреннее отношение к таким вещам, как продажи и маркетинг? Способны ли вы в этом преуспеть? Что говорит вам об этом ваш опыт?
- Имеются ли у вас навыки, необходимые для управления бизнесом того типа, возможность приобретения которого вы рассматриваете?

---

\* «Пинатс» — серия популярных в США карикатур и мультфильмов, существующая с 50-х годов до сего дня. — *Прим. перев.*



- Соответствуют ли ваши навыки вашим потребностям? Если нет, то можете ли вы каким-либо образом этим навыкам научиться? Если да, то сколько времени потребуется на то, чтобы «набрать нужную скорость»?
- Подумайте, насколько ваша личность может приспособиться к условиям данного вида бизнеса? Например, если вы на деле не испытываете удовольствия от постоянных контактов с массой самых различных людей, вы не сможете нормально заниматься розничной торговлей. Если вы терпеть не можете вычисления, то финансовый и денежный аспекты производства, вероятно, придется вам не по вкусу.
- Есть много случаев, когда жизнь и смерть бизнеса зависят от наличия сильного лидера, который мог бы им руководить. В этих случаях бизнес как бы идентифицируется с личностью владельца. Обдумайте этот аспект применительно к вашей ситуации.
- Некоторые виды бизнеса требуют постоянных дальних поездок или работы в ночное время, готовности по первому сигналу прервать отпуск или отказаться от отдыха в выходные дни. Согласуется ли это с тем образом жизни, который вы ведете? Готовы и хотите ли вы внести в свою жизнь необходимые изменения? Наличие расхождений между тем, что необходимо для успешного ведения бизнеса, и тем, что вы любите, или необходимость заниматься тем, что вам не по душе, является плохим вариантом. Направьте свой взгляд на то, что доставляет вам радость, что вы уже хорошо знаете или чему можете быстро и легко научиться.

- Насколько ваши цели совпадают с тем, что (если реалистически посмотреть на этот вопрос) может дать ваш будущий бизнес? Увлечение может завести вас очень далеко, знание — еще дальше, поэтому постарайтесь получить ряд цифр, которые позволили бы вам здраво оценить ситуацию. Никогда не принимайте решений, не изучив этих цифр. Дайте возможность чувствам проявиться в отношении вашей общей цели и оказать влияние на род деятельности, к которой вы склоняетесь, но только не на выбор конкретной сферы бизнеса, которым вы будете заниматься. Прислушивайтесь к тому, о чем говорит ваше сердце, но окончательное решение все-таки оставляйте за разумом.
- Способны ли вы стать хорошим предпринимателем? Рассмотрите в связи с этим следующие вопросы.
  1. Вам нужно, чтобы вас постоянно кто-то контролировал, или вы сами можете найти свой собственный путь?
  2. Склонны ли вы доверять другим людям?
  3. Склонны ли вы иметь ответственный подход к делу добровольно, или необходимо, чтобы кто-то вас к этому принуждал?
  4. Насколько вы коммуникабельны?
  5. Насколько развиты у вас лидерские качества?
  6. Способны ли вы работать на перспективу, даже если не рассчитываете получить в ближайшем будущем никакой отдачи?
  7. Способны ли вы принимать ответственные решения?
  8. Способны ли вы видеть общую картину, не поддаваясь соблазну получать немедленные и быстрые результаты?

## 9. Способны ли вы доводить начатое до конца?

- Знаете ли вы определенно, кто вы и к чему стремитесь? Попробуйте, проявляя максимальную объективность, написать об этом краткое резюме. Запишите формулировки ваших целей. Рассчитайте и запишите (глядя на этот вопрос объективно, с позиций реальности) все возможности той компании, которую собираетесь приобрести. Постарайтесь представить, как вы будете управлять этой компанией. При этом ваши мысли должны быть четкими, сосредоточенными на конкретных деталях. В таком подходе, когда записанные цели рассматриваются конкретно, заложены большие возможности. Это поможет вам, когда придет время решать: подходите ли вы для данного бизнеса, а бизнес — для вас.
  - Сможет ли приспособиться к новым обстоятельствам ваша семья? Прямо сейчас, прежде чем будут подписаны любые бумаги и приняты какие-либо финансовые обязательства, отведите время на то, чтобы рассмотреть вопросы, касающиеся вашей семьи.
1. Как отнесутся члены вашей семьи к дополнительной рабочей нагрузке и дополнительным волнениям, которые вам предстоят?
  2. Смогут ли и захотят ли члены вашей семьи разделить с вами и помочь нести груз новых забот?
  3. Как снижение финансовой стабильности и защищенности повлияет на взаимоотношения в вашей семье и ее сплоченность?
  4. Стоит ли, с вашей точки зрения, поступиться получаемой в настоящий момент зарплатой, отчис-