



Одни мечтают стать богатым и жить в достатке, другие порицают людей, которые стремятся к личному материальному успеху. Некоторые даже утверждают, что разбогатеть можно за счет эксплуатации чужого труда. Но, чтобы *добиться успеха*, нужно самому приложить огромные усилия, чего большинство людей делать не желают.

Успех - это жизненная позиция. Успех - это привычка. Успеха легко достигают все, кто стремится к нему, кто верит в свою способность достичь его, и претворяет свои желания в действия.

Если у Вас появилось желание стать успешным - Вам следует более подробно познакомиться со своими кумирами, потому что они те, на кого нужно равняться. Именно эти люди владеют и управляют самой энергией денег. Они способны поделиться с каждым частью своей энергией, энергией настолько мощной, что она способна изменить и Ваш мир.

Одним из таких успешных людей, по праву является **Рональд Перельман**.

Рональд Перельман - биография

РОНАЛЬД ПЕРЕЛЬМАН (Ronald Perelman) родился в 1943 году в Филадельфии, в семье бизнесмена. Его отец, Рэймонд **Перельман**

владел Belmont Industries, которая занималась переработкой металла и еще контролировала около десятка филадельфийских предприятий.

В то время как одноклассники **Рональда Перельмана** играли на соревнованиях «малой лиги», он с отцом участвовал во встречах «большой лиги» бизнеса. Собираясь купить ту или иную компанию, **Перельман-старший** посвящал в эти планы сына и рассказывал ему о деталях сделки.

Отец видел в Рональде прежде всего своего наследника и руководителя семейного бизнеса. С ранних лет он стал приучать сына к бизнесу. С 11 лет **Рональда Перельман** должен был появляться на заседаниях совета директоров, и отец не стеснялся требовать от сына таких же компетентных ответов, как и от других членов совета. И когда Рональд поступал в Университет Пенсильвании, его будущее казалось вполне определенным.

Но сам Рон, который к тому моменту вымахал до баскетбольного роста - 195 см, обожал играть на барабанах и видел себя не бизнесменом, а ударником в рок-группе. И в университете он сначала получил степень бакалавра искусств и лишь затем - магистра делового администрирования.

Окончив в 1966 году Пенсильванский университет, **Рональда Перельман** начал работать в компании отца, а через десяток лет задал вопрос, скоро ли тот сделает его президентом? А поскольку отец не изъявил такого желания, то

Перельман

-младший открыл в Нью-Йорке собственную фирму.

Рональд Перельман – секрет успеха в бизнесе

Успехи **Рональда Перельмана** объясняются умением оценить [потенциал компаний](#), которые, на первый взгляд, неперспективны. Купив захудалую фирму, он продавал все, что могло заинтересовать покупателей, а оставшиеся части передавал под управление умелым менеджерам, которых всегда умел и любил подбирать.

Перельман был не только хорошим управленцем, но и умел вести переговоры. Даже проигрывая, он все же что-то выигрывал. В 1986 году **Перельману** не удалось приобрести Gillette, но он получил 39 миллионов «отступных» за отказ от дальнейшего участия в торгах.

Ортодоксальный иудей, **Перельман** одинаково легко общается с седобородыми раввинами, супермоделями и могущественными предпринимателями. По субботам он, как и положено иудею, не работает. Но однажды, «обхаживая» одного из будущих управляющих сигарной компании, Перельман предпринял экстраординарный шаг - явился в субботу в гостиницу к этому человеку, чтобы поговорить с ним о делах. Причем явился небритый (так как бритье тоже работа, а работать по субботам нельзя), без гроша и кармане (так как любая покупка - это сделка, а любые дела по субботам запрещены) и отказался от завтрака. Тот факт, что

Перельман

пошел на нарушение закона ради него, произвел на менеджера такое впечатление, что он согласился поступить на работу в компанию.

Рональд Перельман прославился вовсе не созданием компаний, а своим умением извлекать максимум прибыли от их разрушения. Многомиллиардное состояние он создал практически с нуля, покупая фирмы на одолженные деньги. Интересно, что родной отец побоялся доверить ему семейный бизнес, а вот музыкант Род Стюарт не побоялся взять ударником на свой концерт. И еще, **Рональд Перельман** оказался первым человеком, нанявшим Монику Левински после ее увольнения из Белого дома.

Купить, чтобы продать

То, что Рональд предпочитал музыку бизнесу, не нравилось отцу. В конце концов Рэймонд **Перельман** предпочел поставить во главе Belmont Industries другого своего сына - Джеффри. Так, проработав в семейной Belmont Industries до 35 лет,

Рональд Перельман

остался ни с чем: без карьеры музыканта, без большого капитала и без влияния. Тогда,

плюнув на семейное дело, он отправился в Нью-Йорк и решил начать все с начала - и на этот раз работать только на себя.

Теперь у **Рональда** не было ничего, кроме опыта, некоторых связей и наглости. В отличие от своего отца **Перельман** не собирался наращивать капитал по крохам. Чтобы разбогатеть, он решил идти ва-банк - взял кредитов на \$1,9 млн. и купил сеть ювелирных магазинов в Нью-Йорке. Изюминка этой сделки состояла в том, что **Рональд Перельман** был уверен, что ювелирная сеть сильно недооценена, а значит, он сможет перепродать ее дороже. Так и получилось. Скоро **Перельман** распродал купленные магазины за \$15 млн., заработав на операции больше \$10 млн. после возврата взятого под большие проценты кредита.

Сделка так понравилась **Перельману**, что на основе leveraged-buyout (покупка компаний в кредит) он решил создать для себя настоящую «денежную машину». Теперь Рон **покупал** недооцененные **компании** на заемные средства, а затем выделял из них самые «вкусные» подразделения и продавал их. Цена таких «рваных» частей оказывалась выше стоимости купленного бизнеса - фактически **Перельман** научился делать деньги из воздуха. Ему оставалось лишь отточить процесс.

Скупка и продажа компаний и стала основным бизнесом **Перельмана**. В разное время в его портфеле были такие брэнды, как Marvel, Technicolor, New World Communications.

Настоящей находкой для **Рональда Перельмана** стало появление нового финансового инструмента - так называемых бросовых облигаций. Они выпускались практически кем угодно и отличались от «классических» облигаций недостаточным обеспечением и соответственно очень высокой доходностью. Проценты по ним в американских долларах зашкаливали за 20% годовых. Выпустив в 1980 году таких облигаций на \$35 млн., **Перельман** купил крупного производителя лакричного экстракта - компанию MacAndrews & Forbes. Реструктурировав ее бизнес, Рональд сделал ее ядром своей будущей империи. До сих пор во многих официальных документах он значится как ее генеральный директор и председатель совета директоров.

За прошедшие после покупки MacAndrews & Forbes пять лет **Перельман** потратил на **покупку**

самых разных недооцененных

компаний

около \$360 млн., из которых \$140 млн. пришлось на бросовые облигации. К 1985 году через руки Рона прошли Consolidated Cigars, Movie Labs, Technicolor Inc., Video Corporation of America и Pantry Pride.

Рональд Перельман и дело Revlon

Крупнейшим приобретением **Рональда Перельмана** является косметический гигант Revlon, купленный в 1985 году.

Набив руку на мелких фирмах, **Перельман** решил замахнуться на одну из крупнейших в мире косметических компаний - Revlon. Со свойственным ему чувством юмора для атаки на косметического гиганта он выбрал недавно купленную сеть небольших бакалейных магазинчиков Pantry Pride. Шутку оценили и, когда

Перельман

выдвинул предложение о покупке Revlon, руководство гиганта не восприняло его всерьез. А глава Revlon Мишель Бержерак теперь называл Pantry Pride не иначе как Panty Pride («гордость панталон» вместо «гордость кладовой»).

Суть атаки на Revlon заключалась в том, чтобы всегда предлагать за ее акции больше всех. Но для этого требовалось много, очень много денег. Фактически речь шла о том, у кого раньше кончатся средства - у захватчика или у начавшего встречную скупку менеджмента Revlon. Хитрость **Рональда Перельмана** состояла в том, что он занимал под необеспеченные облигации, и заведомо мог предложить больше всех.

И когда **Перельман** заявил, что будет автоматически предлагать за акцию на четверть доллара больше любого предложения менеджмента, Бержераку стало не до шуток.

Перельман

получил контрольный пакет акций Revlon, когда цена за акцию удвоилась и достигла \$56,25. Всего взятие Revlon обошлось Рону в \$2 млрд., еще \$1 млрд. он должен был выплатить позже. Вскоре после завершения сделки

Перельман

продал все медицинские подразделения Revlon за \$1,4 млрд., оставив за компанией только производство косметики.

Стоит отметить, что основная доля успеха **Перельмана** приходится на его феноменальную способность продавать. Даже когда в начале 1990-х годов Revlon попала в сложное финансовое положение и вынуждена была продать свое подразделение Max Factor компании Procter & Gamble за \$1,1 млрд. Правда, за несколько лет до этого

Перельман

ан

потратил на приобретение Max Factor всего \$500 млн.

Покушение на Уолл-стрит

Даже когда Рону не удавалось **купить** какую-то **компанию**, его противникам это обходилось так дорого, что победа выглядела как поражение.

24 сентября 1987 года офис Salomon Brothers, одной из крупнейших инвестиционных компаний Соединенных Штатов, стал похож на растревоженный улей. А все из-за того, что известнейший американский «захватчик корпораций» **Рональд Перельман** заявил о своем намерении

купить

и эту

компанию

. Во время попытки Рона захватить Salomon Brothers ее менеджменту срочно потребовалось \$809 млн., чтобы перебить предложение

Перельмана

о покупке 14% акций. Из этой суммы сама компания располагала лишь \$109 млн.

Слава **Перельмана** как разрушителя традиционных корпоративных бастионов подтвердилась - в этот раз он стал первым, кто осмелился осуществить враждебное поглощение одного из воротил Уолл-стрит. Пока сотрудники Salomon Brothers пытались успокоить клиентов, которые буквально обрывали телефоны, руководство судорожно пыталось отбить атаку **Перельмана**. К вечеру в инвест компании родилась шутка: «Скоро каждому купившему облигаций на миллион долларов мы будем вручать бесплатный набор губной помады». Это был намек на то, что Перельману уже

принадлежала Revlon.

В конце концов помочь руководству Salomon Brothers отбиться от **Перельмана** помог второй

бо

гетейший человек мира

Уоррен Баффетт. Взамен Баффетт получил конвертированные облигации Salomon Brothers, приносящие 9% годовых. А потери инвест компании только от этой сделки составили около \$126 млн.

На личном фронте

Но **успех в бизнесе** никогда не был для **Перельмана** главной целью в жизни. Как однажды заметил другой американский миллиардер - Дональд Трамп: «При встречах мы с **Роном Перельманом** тратим 95% времени на обсуждение женщин и лишь 5% - на разговоры о делах». Подчиненные Рональда вообще уверены, что его основным занятием является коллекционирование женщин.

Неудивительно, что разводиться **РОНАЛЬДУ ПЕРЕЛЬМАНУ** приходится весьма часто. Его первая жена, Фэйт Голдинг, бросила

Рональда

, как только он разбогател. Для доказательства супружеской неверности она наняла частного детектива и в 1983 году представила добытые им материалы в суде. В результате она отсудила у

Перельмана

\$8 млн. Через два года Рон женился второй раз - на журналистке Клаудии Коэн, нью-йоркской обозревательнице светской жизни. Их союз длился 9 лет, и в 1994 году она также подала в суд иск о разводе. К этому моменту

Перельман

стал значительно богаче, и Клаудия получила на жизнь \$80 млн.

Третьей избранницей **Перельмана** стала функционер Демократической партии Патриция Дафф. Брак не просуществовал и двух лет, после чего миллионы американцев с упоением наблюдали за судебными баталиями за право опеки над их дочерью Кейли. В частности, **Перельман** представил суду рацион своей дочери. И вся страна с удивлением узнала, что дочь

миллиардера

питается на \$3 в день - столько стоила ее любимая еда: каши, хот-доги и куриные ножки.

Четвертой избранницей **Перельмана** стала голливудская актриса Элли Баркин. Свадьба состоялась в июне 2000 года. Церемония и званый обед были непродолжительными, поскольку в тот же день Рону предстояло появиться на заседании суда по поводу развода с третьей супругой Патрицией Дафф. Его главным достижением стало то, что ради новой жены и детей

миллиардер

бросил курить свои любимые сигары, которые практически не выпускал изо рта с 26-летнего возраста.

Самая прибыльная сделка **Рона Перельмана**

Самой прибыльной сделкой **Рона Перельмана** стала продажа в 2002 году за \$6 млрд. небольшой банковской группы Golden State Bancorp одному из крупнейших банков мира Citigroup. Неизвестно, чем руководствовались банкиры, но теперь за активы Golden State не дают больше \$1,7 млрд.

Состояние по оценке Forbes

Личное состояние **РОНАЛЬДА ПЕРЕЛЬМАНА** американский журнал Forbes оценивает в \$11 млрд., что обеспечивает ему 52 место в 2010 году среди **богатейших людей мира**

Друзья

Рона Перельмана своим другом считают такие известнейшие музыканты, как Род Стюарт и Джонни Бон Джови. Стюарт помог Рону даже осуществить мечту детства - на одном из его концертов Перельман сыграл ударником. И, по мнению слушателей, не

испортил общей картины. В благодарность **Перельман** делился с Родом своим богатым опытом разводов. «Рон звонил каждый день, - говорит Стюарт, - чтобы узнать, как у меня дела».

Стул за стол

Рон Перельман отличается редкой дотошностью во всем, что касается денег. Однажды антикварный дилер De Vos and Girand из Нью-Йорка подал на него в суд за то, что он отказывается оплатить несколько предметов антикварной мебели стоимостью около \$1 млн. **Перельман** же оправдывал свое поведение тем, что он купил у De Vos and Girand антикварный обеденный стол за \$1 млн., который оказался искусной подделкой. Теперь же, по мнению его представителей, они с De Vos and Girand квиты.

Как обмануть *миллиардера*

В мае 2006 года американский суд признал инвестиционный банк Morgan Stanley виновным в обмане **Рональда Перельмана**. В 1998 году бизнесмен продал компанию Coleman - производителя оборудования для кемпингов. Консультантом в этой сделке и был Morgan Stanley. Часть суммы была оплачена акциями компании Sunbeam, которая покупала у **Перельмана** Coleman. Естественно, оценку стоимости акций Sunbeam проводили именно специалисты Morgan Stanley. Однако через три года Sunbeam обанкротилась, а чуть позже выяснилось, что ее отчетность была фальсифицирована. В итоге

Перельман

потерял \$604 млн., которые с успехом требовал с инвестбанка. В дополнение суд взыскал с Morgan Stanley в пользу

миллиардера

и штрафные санкции на сумму \$850 млн.

Принципы Рональда Перельмана

- Самый ценный опыт и самые ценные знания я получил, работая с отцом. Я был еще совсем мальчишкой, когда он позволял мне и даже требовал от меня - брать на себя ответственность и наделял меня полномочиями, которые, как мне казалось, были за пределами моих возможностей. Я вырос, управляя бизнесом.
- Я никогда не ***покупаю компанию***, если не уверен, что мне понравится владеть ею.

Продукт, который выпускает эта компания, должен либо радовать людей, либо приносить им много пользы. Либо мне должно быть интересно управлять его производством.

- Я **покупаю компании**, руководствуясь четкими критериями.

Приобретаемые мной компании должны генерировать стабильный денежный поток. И еще они не должны работать в индустрии моды и в сфере высоких технологий.

- Я всегда сторонюсь компаний, которые были созданы лишь для того, чтобы тешить эго владельцев.
- Мне нужны умные и сильные люди.
- Я купил Revlon потому, что косметика - это продукт, который пользуется спросом тысячи лет, и будет пользоваться спросом еще тысячи лет.
- Самая лучшая сделка та, которую и покупатель и продавец считают честной и справедливой.
- Если кто-то не хочет поддержать мой бизнес, то и я не стану поддерживать его бизнес.
- Если ты не принимаешь решения, то их принимают за тебя.
- Каждой моей компанией управляет независимый менеджер, не входящий в централизованную структуру управления.
- За бизнесом нужно постоянно следить только в том случае, если в твоя команда состоит из одних слабаков.
- Секрет достижения **успеха в бизнесе** ничем не отличается от секрета достижения успеха в игре на скрипке или в футболе - нужно делать свое дело лучше всех.
- Я всего достиг сам - в команде с умными и высокопрофессиональными специалистами.
- Я стараюсь свести к минимуму количество времени, когда мы пускаемся в воспоминания о том, какую классную работу мы проделали в прошлом, предпочитая концентрироваться на сегодняшних и будущих задачах.
- Я читаю цифры как роман.
- К сожалению, мне никогда не хватало пяти слов, чтобы сказать кому-то, что он идиот.
- Я всегда опасался прессы. Мне кажется, ничего хорошего она мне не принесет – один только вред!
- Я все еще молод. У меня все впереди!

Эти идеи, озарения и стратегии, возможно, помогут изменить всю Вашу жизнь, и послужат трамплином к финансовому успеху.