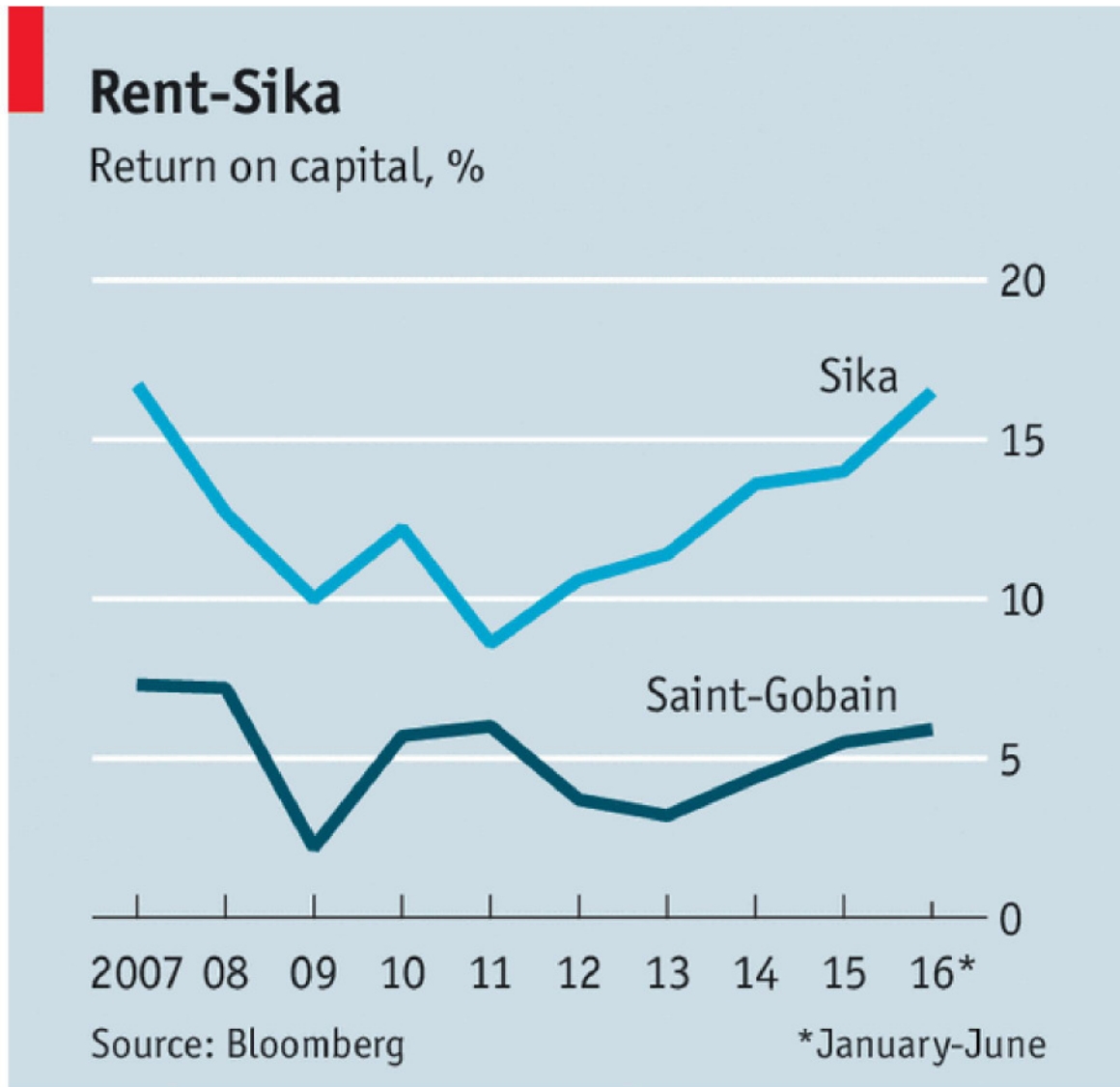


**The  
Economist**

## **Самая неприглядная попытка поглощения в Европе продолжается уже два года**

**Попытка французской компании по производству стекольной продукции купить своего  
швейцарского конкурента плохо сказывается на ее собственных финансовых  
показателях**

10 декабря 2016 г. | ПАРИЖ



Economist.com

Хищникам живется непросто. Слишком много сил уходит на охоту, и даже успех может обойтись слишком дорого. Saint-Gobain, французская компания по производству стекла и других строительных материалов, должно быть сейчас извлекает из этого урок. В основном она расширяется за счет более мелкой добычи, но вот попытка поглотить компанию Sika, швейцарского конкурента среднего размера, длится уже два года. Еще столько же времени может уйти у швейцарских судов на разрешение самой непримиримой битвы в Европе.

Пьер-Андре де Шалендера (Президент Saint-Gobain с 2007 года), несомненно, впечатлен высокими доходами компании Sika от продажи промышленных клеев и герметиков, сухих строительных смесей и другой строительной химии. За прошедшее десятилетие годовая доход на акционерный капитал компании Sika составляет 12,6% — это вдвое больше, чем доход Saint-Gobain, который составляет всего 5,1% (см. график выше). Поэтому, когда в 2014 году нынешнее четвертое поколение семьи Буркард, чьи предки основали компанию Sika в 1910 году, выставило на продажу 52,4% своих голосующих акций, господин де Шалендер не преминул воспользоваться этим предложением.

Капитал семьи находится в компании Schenker-Winkler Holding (SWH), который, после смерти главы семьи в 2013 году, династия решила продать французской компании за 2,75 млрд. швейцарских франков (2,85 млрд. долларов США). Несмотря на то, что компания SWH владеет только 16% долей в её капитале, ранее она имела большинство голосующих акций. Топ Менеджмент компании Sika и ее инвесторы выступили против сделки, и в октябре Швейцарский суд постановил, что согласно уставным документам организации передача доли семьи новому владельцу возможна только с согласия совета директоров. Местная пресса ликовала - копии документов о покупке SWH, просочившиеся в газеты, не содержали публичные обещания господина де Шалендера сохранить рабочие места и оставить Sika в списке швейцарских компаний, и вызвали подозрение в том, что, получив контроль, Saint-Gobain может повести себя безжалостно по отношению к сотрудникам компании Sika.

С чисто финансовой точки зрения причина, по которой швейцарцев не привлекает сделка с французами, совершенно ясна. Sika — пример европейского качества в промышленности. Заводы компании быстро адаптируют продукцию и объем производства с учетом колебаний на местном рынке. Это дальновидная компания, заинтересованная, в первую очередь, в производстве новых материалов и особенно клеев, которые все чаще применяют в строительстве зданий вместо сварки. За десять лет стоимость акций компании выросла практически вдвое, в то время как стоимость акций Saint-Gobain уменьшилась наполовину.

При этом солидная французская фирма с 350-летней историей оценивается на рынке гораздо выше — 23,6 млрд евро (25,5 млрд. долларов США) против 9,8 млрд евро у Sika. В то же время, стратегию Saint-Gobain не особенно поддерживают даже собственные инвесторы: в мае акционер «Wendel» сократил свою долю участия в Saint-Gobain с 12% до 6% с небольшим, смирившись при этом с потерей 220 млн евро.

Инвесторы компании Sika, помимо беспокойства о том, что на некоторых рынках, особенно в сегменте сухих строительных смесей, эти две компании конкурируют друг с другом, сетуют также на то, что господину де Шалендеру следует мыслить гораздо шире. Saint-Gobain по-прежнему пытается выйти на две трети продаж в крайне медленно растущей Европе, и покупка более энергичной компании Sika эту проблему не решит. История прошлых поглощений компании также сомнительна. Критики утверждают, что покупка в 2005 году компании British Plaster Board, входящей в список FTSE 100, за 6,7 млрд долларов США, не дала никакого положительного финансового результата.

Гиллом Тексье, финансовый директор Saint-Gobain, утверждает, что винить следует прежде всего плохие условия, сложившиеся на рынке после того поглощения. По его словам, объединение должно было обеспечить сокращение затрат на 180 млн евро в год, причем на большинстве рынков эти организации дополняли друг друга.

Дальнейшее развитие событий определит ряд судебных разбирательств. Семья Буркард направила апелляцию на октябрьское решение суда. Компания Saint-Gobain, которая напрямую в заседании не участвовала, утверждает, что принятое постановление нарушает права собственности в Швейцарии. Saint-Gobain теперь, видимо, будет выжидать

удобного момента. Соглашение с семьей Буркард может быть продлено до конца 2018 года, что вполне достаточно долго для того, чтобы довести это дело до судов самых высших инстанций. Вопрос в том, разумно ли будет компании Saint-Gobain продолжать охоту на Sika.

И, конечно же, есть определенные риски. Если, в конечном итоге, компания Saint-Gobain все-таки одержит победу ценой вражды, она потеряет лучших менеджеров Sika. Кроме того, независимо от того, выиграет она или проиграет, за время борьбы она может упустить другие возможности для роста и развития. По мнению аналитиков, компании было бы гораздо полезнее направить все силы на два наиболее приоритетных направления: расширение в Азии и Северной Америке и оптимизацию затрат во Франции, на своем самом крупном рынке. Отложив эти задачи в долгий ящик, компания Saint-Gobain может и сама из охотника превратиться в добычу.

*Статья была опубликована в разделе «Бизнес» печатной версии журнала под заголовком «Швейцарцы в гневе».*