SQUIRE SANDERS

欧盟的兼并规制

事实上整个欧盟，包括其所有成员国，都实施企业兼并控制法，即当交易涉及到的营业额以及市场份额超过了某个限度时，在交割发生前需要得到监管机构的批准。因此在决定整个交易的时间表时，对兼并申报进行评估是十分重要的，即使交易双方的业务并没有重合，也没有大量的关于竞争方面的担忧。

下文中，我们将对在拟议交易发生兼并规制时初步需要考虑哪些问题作一个简短的概述。[1]

哪些交易可能需要进行申报？

以下的交易可能会受欧盟及其成员国的兼并规制：

- 股权收购达到 50%或者更多;
- 资产收购; 以及
- 设立合资企业 [2]

此外，有些国家，包括德国及奥地利，当股权收购达到 25%时，（交易）同样需要受到兼并控制法的规制。[3]

我们是否需要进行申报？申报的地点是哪里？

在特定的法系中，当交易各方的的营业额及市场份额超过了相关限定时，其需要对兼并文件进行申报。我们将在下文中对欧盟层面适用的交易额限制进行讨论。如果某个交易符合欧盟的相关限制性规定，那么即使其超过了本身国内的有关规定，交易双方也不必就此交易向任何欧盟的 28 个成员国进行单独申报。然而，在欧盟以外的国家，比如土耳其这类申报门槛极低的国家，申报义务便可能产生。

而如果某个交易不符合欧盟的相关限制性规定，那么这将取决于交易双方是否有必要向欧盟成员国进行一次或者多次的申报。我们在下文中将以德国的相关规定为例，因为其法律对申报规定的门槛较低（就其 GDP 以及整个经济的重要性而言）。同时，德国也是迄今为止申报数量最多的成员国。

[1] 我们不会去尝试解决所有问题而且公司应根据拟议交易情况的不同来寻求相应的法律意见。

[2] 合资企业的概念不仅包括股权比例为 50：50 的合资企业，还包括占少数股权的股东对企业的经营决策有否决权的情形。在欧盟层面上，只有那些能够在市场上独立行事的合资企业（被称为全功能合资企业）才受兼并控制法的规制。这就排除了像仅将产品出售给其母公司的生产型合资企业。然而在德国，兼并控制法还适用于此类非全功能合资企业。

[3] 这在英国也同样适用，然而与德国及奥地利强制申报的制度不同，英国采取的是自愿申报制。

[4] 尽管大多数成员国都有关于营业额标准的规定，但仍有许多国家的兼并控制是基于（至少部分基于）交易各方的市场份额来看的。后者常适用于西班牙（强制申报制）以及英国（自愿申报制）。在这些国家，评估是否达到需要兼并申报的标准需要看其在特定国家的市场份额。

SQUIRE SANDERS

欧盟

申报门槛一:

- 交易各方的全球营业额总计超过了 50 亿欧元；并且
- 至少有两个交易主体在欧盟的营业额超过了 2.5 亿欧元；或者

申报门槛二:

- 交易各方的全球营业额总计超过了 25 亿欧元；并且
- 交易各方在每三个成员国内的营业额总计都超过了 1 亿欧元；并且
- 交易各方的营业额在上述每三个成员国内都超过了 2，500 万欧元；并且
- 交易各方在欧盟的营业额都超过了 1 亿欧元。[5]

德国

如果某个交易满足以下**三个**条件，那么其在德国需要得到相应的批准：

- 交易双方的全球营业额总计超过了 5 亿欧元；并且
- 交易一方在德国的营业额超过了 2，500 万欧元；并且
- 交易各方在德国的营业额超过了 500 万欧元。

相关的营业额应该如何计算？

针对兼并规制评估过程中的营业额应该如何计算的问题，相关规定对此有明确的要求。

a. 需要考虑的公司

如果某个交易涉及到股权收购或者资产收购，在计算其营业额时应当考虑以下因素：

对于收购方而言

营业额是指其整个集团的营业额，包括所有的子公司而不仅是其进行收购的这一实体。而对于私募股权公司而言，包括受收购方控制的所有投资组合公司的营业额。

[5] 如果交易每一方在欧盟 2/3 以上的营业额都来自一个成员国，那么即使符合上述每个标准，其也不需要向欧盟进行申报。

SQUIRE SANDERS

对于出售方而言

仅包括目标公司的营业额，不需要其整个集团的营业额（除非出售方保留了 25%或者更多的股权，在这种情况下将适用德国及奥地利对此的特别规定）。

而对于合资企业而言，营业额是指集团营业额，包括拥有实质控制权的各方的营业额。这就意味着在一家持股比例为 50：50 的合资企业中，双方需要考虑整个集团的营业额。

b. 营业额的定义

出于兼并规制的目的来看，营业额包括在扣除销售回扣、增值税以及其他与营业额直接相关的税收后出售产品及提供服务所得，当然此类产品及服务的提供必须属于公司日常经营活动之内，但不包括集团内部以及垄断性的销售。

c. 区域划定

就地区而言，销售是根据消费者所在国来进行划定的。实践中，这就意味着假如某产品从您的德国子公司运至在法国的一个消费者，那么从兼并控制的角度来看，此次销售的营业额将被记入法国（尽管其会出现在德国子公司的帐目上）。

等候期是指什么？

欧盟委员会在收到完整的申报（材料）后，将对其（兼并）展开为期 25 个工作日的自行审查（第一阶段）。而在调查过程中，委员会将对交易是否会*显著阻碍有效竞争*进行评估，如果其发现了竞争危害，比如交易各方加起来拥有相当多的市场份额或者此类交易会阻碍竞争者对原材料的获取，那么审查将会进入延长期（第二阶段，相比原来至少会增加 90 个工作日）并且委员会可能最终作出禁止此类交易或者实施诸如强制剥离（股权）等救济措施。如果其没有发现竞争危害，那么委员会会在第一阶段就作出批准决定。

然而，在实践中，向欧盟委员会进行申报可能需要更长的时间，因为（交易方）还需要与委员会进行申报前讨论，即使在一些简单的案件中亦是如此。

而在德国，首次的调查期为 1 个月，但那些简单且没有任何竞争危害的交易通常会被更快地批准。第二阶段的调查期则从提出申报之日起持续 4 个月。

兼并业务需要花费怎样的精力及成本?

尽管通常而言，在准备兼并申报时需要花费的精力取决于拟议交易是否会造成大量的竞争危害，然而很多时候，其还取决于申报机关。一些特定的当局，比如欧盟委员会，需要大量的信息。其他当局，比如德国竞争当局，需要的信息则相对较少而且通常不需要申报表格，即使需要，他们的表格也没有那么复杂。

有些法系还收取申报费，德国就是如此，其监管机构对于简单案件收取每件至少 5，000 欧元的申报费，而对于那些要进入第二阶段的复杂案件则要每件收取 100，000 欧元。但欧盟委员会不收取任何申报费。

SQUIRE SANDERS

我们能够怎样帮助您?

翰宇国际律师事务所的欧盟竞争团队十分清楚何时会产生兼并控制的问题，同时精通于评估特定企业兼并会带来的竞争影响。我们的律师在规避交易风险以及确保得到欧盟委员会、德国联邦卡特尔办公室以及全球其他竞争当局的批准方面有着十分丰富的经验。我们的经验能够使我们在最小化监管障碍以及确保及时交割的情况下来构建整个交易。

联系人

Brian N. Hartnett
合伙人, 布鲁塞尔
T +322 627 11 01
brian.hartnett@squiresanders.com

Oliver H. Geiss
合伙人, 法兰克福, 布鲁塞尔
T +49 69 17392 400
oliver.geiss@squiresanders.com

Diarmuid Ryan
合伙人, 伦敦
T +44 20 7655 1310
diarmuid.ryan@squiresanders.com

Daniel Roules
合伙人, 上海
T + 86 21 6103 6300
Daniel.roules@squiresanders.com

© 美国翰宇国际律师事务所　版权所有　2013 年 11 月