

五分钟要闻

欧盟的并购管控

欧盟及其几乎全部成员国所实施的并购管控法律均要求任何超出特定营业额或市场份额的交易须在交割前获得批准。这些法律规定还允许监管当局在交易引发竞争顾虑时设置交易条件甚至阻却交易。即使是不存疑的交易，并购管控程序仍可能对交易日程产生重大影响。



哪些交易可能需要申报？

下列交易可能成为欧盟及其成员国并购管控的标的：

- 50%或更多持股份额的收购；
- 资产收购
- 合营企业的创设

在欧盟层面，仅有在市场上独立运营的合营企业（“全功能型”合营企业）须进行申报。因此排除了仅以母公司为供应对象的生产型合营企业。而成员国层面的情况可能有所不同。在对交易监控程度最高的德国，并购管控法律适用于所有涉及法人实体的合营企业。

一些成员国（并非欧洲委员会）要求收购企业25%或更多股权时须进行申报。英国即如此，但申报是出于自愿；德国和奥地利亦如此，但申报是强制性的。欧洲委员会目前正在考虑引入少数股权收购审查。

什么情况下须申报？

如果某项交易超过了某成员国或欧盟的申报门槛，将需要申报。相关门槛一般是基于交易各方的营业额。有些国家（特别是英国和西班牙）采用市场份额标准。我们在下文中列出了向欧洲委员会提交申报的营业额标准。如果某项交易达到了欧盟标准，则交易方无需单独向28个欧盟成员国中的任何一个申报，即使同样也超过了所在国的标准（“一站式申报”原则）。不过，在欧盟之外可能存在申报义务，例如在土耳其，该国的申报门槛特别低。

如果某项交易并未达到欧盟门槛，则交易各方可能需要进行成员国层面的一个或多个申报。如果触发了三个以上（含）的成员国申报，则交易各方可选择向欧洲委员会申报（一站式申报原则的进一步适用）。

欧盟	
<p>第一标准：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 双方在全球范围的营业额合并超过50亿欧元；并且 • 至少两个交易方的欧盟营业额超过2.5亿欧元。 	<p>第二标准：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 双方在全球范围的营业额合并超过25亿欧元；并且 • 在至少三个成员国内，双方的合并营业额在每个国家均超过1亿欧元；并且 • 在上述三个成员国内，至少有两个交易方各自的营业额在每个国家均超过2500万欧元；并且 • 至少有两个交易方各自的欧盟营业额均超过1亿欧元。

例外情况是，如果各交易方均有2/3以上的欧盟营业额发生在同一个成员国内，则无需进行欧盟申报。

如何计算营业额？

为并购管控的评估目的，计算营业额将适用特定规则。

需要考虑的实体

如果交易涉及一个买方收购股份或资产，需要考虑的相关营业额包括以下：

对买方而言	对卖方而言
整个集团的营业额（而不仅仅是收购实体），包括所有母公司、子公司及姊妹公司。如果是私募股权买方，则包括受买方控制的投资组合中的全部公司。	仅指目标公司（而非卖方集团）的营业额。如果卖方或任何其他第三方保留25%或更多的权益，在德国和奥地利将适用特定的规则。

在合营企业的情况下，行使控制权的所有交易方的集团营业额均为相关数据。这意味着对于一个双方各持50%股权的合营企业，各方的集团营业总额将纳入考虑中。

营业额的定义

就并购管控而言，营业额是指一个公司常规经营活动中因所有产品/服务的销售而获得的收入，减去返款、增值税及其他与营业额直接相关的税款后所得。集团内部的销售不计入其中。

地理区域分摊

营业额按客户所处国家进行分摊。实践中这意味着，如果产品从德国的子公司交付至位于法国的客户，则视为法国的营业额（即便它会出现在德国子公司的账目中）。

适用市场份额门槛时如何处理？

市场份额门槛适用于西班牙和葡萄牙（强制性申报）以及英国（自愿申报）。以英国为例，如果交易方的供应量占市场份额的25%或更多，并且并购交易将提升该供应份额，则竞争和市场管理部门可进行审查。

在上述地区，评估是否达到申报门槛要求提供各个具体国家的市场份额数据。问题是，市场界定这一主观因素的存在，可能造成诸多的不确定性，例如在西班牙，即便销售额有限的交易也存在这样的不确定性。

什么是等待期间？

欧洲委员会在初始阶段有25个工作日的时间完成其第一阶段审查。在调查期间，将评估交易是否会明显妨碍有效竞争。如果其认定存在竞争风险，例如双方的合并市场份额很高或者交易将会阻止竞争对手获得某种资源，则启动第二阶段审查。欧盟层面的第二阶段审查至少持续90个工作日，在成员国层面也大致如此。

在结束第一阶段或第二阶段的审查时，欧委会可能会无条件地批准交易，或是在承诺剥离资产等补救措施的基础上批准。或者在第二阶段结束时，欧委会可能不予批准或阻止交易的交割。

大多数成员国都实行两阶段审查，多数不存疑交易能在大约一个月的时间内获得批准。

对企业而言意味着怎样的付出？

准备并购申报所需的人力物力很大程度上取决于交易是否会引发竞争方面的实质性顾虑。不过，有些地区通常要求投入更多的时间和精力。某些主管机构（包括欧洲委员会）要求交易方搜集大量数据并遵循冗长的申报形式。其他地区（如德国）所要求的信息则相对较少，并且无需固定的申报形式或申报形式较为简洁。

交易方无需向欧洲委员会支付申报费，但在有些欧盟成员国，该项费用是必须支付的。

联系人

布赖恩·哈特尼特
合伙人，布鲁塞尔
+322 627 11 01
brian.hartnett@quirepb.com

欧利·韦尔·盖斯
合伙人，法兰克福，布鲁塞尔
+322 627 11 12
oliver.geiss@quirepb.com

廖钰燕
合伙人
+86 10 6589 3750
jenny.liu@quirepb.com

陆大安
合伙人
+86 21 6103 6309
daniel.roules@quirepb.com