

行为性救济的适用原则及执法实践 —赛默飞世尔公司收购立菲技术公司案例研究

Principles and Practices on Behavioral remedy—Case Study on Thermo fisher/Life Tech Transaction

2014年3月10日

Mar 10, 2014

- 一、救济措施类型

- 结构性条件：对市场结构的直接干预
- 行为性条件：改变交易当事方的行为
 - - 促进竞争
 - - 控制合并结果

- **I. Categories of remedy**

- Structural remedy: intervene in the market structure
- Behavioral remedy: change the behavior of the merging parties
 - - promote competition
 - - control outcome of the merger

● 二、行为性救济表现形式

- 开放承诺
- 非歧视条款
- 购买承诺
- 防火墙条款
- 透明度条款
- 反报复条款
- 终止、修改或禁止特定合同
- 限制再雇佣核心员工条款

● **II. Categories of behavioral remedy**

- Access commitment
- Non-discrimination clause
- Purchase commitment
- Firewall clause
- Transparency clause
- Anti-retaliation clause
- Termination, revision or prohibition of specific contract
- Restriction on re-recruitment of core personnel

- 三、行为性救济的评估标准
 - 有效性
 - 比例性
 - 可执行性
 - 不产生新的竞争问题
-
- **III. Principles of behavioral remedy**
 - Effectiveness
 - Proportionality
 - Enforceability
 - No new competitive problems

● 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司

● （一）基本案情

● 涉及行业：生命科学

● 相关商品市场：双方具有横向重叠的产品达59种

● 相关地域市场：

● - 澳大利亚/新西兰胎牛血清、小分子干扰核糖核酸试剂

● (siRNA试剂)：全球

● - 商品化产品：中国

● **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**

● **1. Background information**

● Relevant industry: life science

● Relevant product market: overlap in 59 products

● Relevant geographic market:

● - Australian/New Zealand fetal bovine serum, siRNA reagent : worldwide

● - Commercialized product: China

- 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司

- （二）竞争分析

- 定量分析：

- 市场集中度分析：HHI筛选

- 价格上涨预测：利润率-HHI回归分析和说明性价格上涨测试

- 结论：在12个商品市场可能产生竞争问题

- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**

- **2. Competition analysis**

- Quantitative analysis:

- Market concentration: HHI test

- Projection of price rise: profit – HHI regression analysis and illustrative price rise

- 12 products with potential competitive problems identified

- 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司
- （二）竞争分析
- 定性分析：
 - 实地调研：赴上海考察赛默飞世尔（中国）有限公司、相关实验室
 - 行业问卷：向同行竞争者、下游客户发放几十份问卷调查表
 - 专家座谈会：召开行业专家、市场参与者座谈会
 - 国际交流：先后5次与美国联邦贸易委员会、欧盟竞争总司召开电话会议

- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**
- **2. Competition analysis**
- Qualitative analysis:
 - Onsite inspection : visit Thermo fisher (China) company, life science labs
 - Questionnaire: distribute questionnaire to dozens of industrial participants, customers
 - Symposium: meet with industrial experts, market participants
 - International cooperation: conference calls with DG Competition, FTC

- 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司
- （二）竞争分析
- 产生竞争问题的产品：
 - 细胞培养产品：研究领域/产业领域培养基、研究领域/产业领域澳大利亚/新西兰胎牛血清、研究领域过程液体和产业领域小牛血清
 - 基因调整产品：siRNA试剂
 - 序列特定引物技术（SSP）试剂盒
 - 十二烷基硫酸钠—聚丙烯酰胺凝胶电泳（SDS-PAGE）蛋白质标准品
- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**
- **2. Competition analysis**
- Products with competitive problems:
 - Cell culture products: media for production/research use, Australian/New Zealand fetal bovine serum for production/research use, process liquids for research use, calf serum for production use
 - Gene modulation products: siRNA reagent
 - SSP reagent kit
 - SDS-PAGE protein standard



- **四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司**
- **（三）救济条件**
- 1、赛默飞世尔剥离其全球细胞培养业务
- (1) HyClone细胞培养业务
- (2) 在兰州民海生物工程有限公司中持有的51%股权
- 2、赛默飞世尔剥离其全球基因调整业务
- 3、未来10年中以每年1%的幅度降低SSP试剂盒和SDS-PAGE蛋白质标准品的中国市场目录价，同时不降低给予中国经销商的折扣。
- 4、未来10年中以代工协议（OEM）方式向第三方供应SSP试剂盒和SDS-PAGE蛋白质标准品或给予第三方有关SSP试剂盒和SDS-PAGE蛋白质标准品的永久非排他性技术许可

- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**
- **3. Remedies**
- 1/ Divestiture of global cell culture business
- (1) Hyclone
- (2) 51% shares of Lanzhou Minhai JV
- 2/ Divestiture of global gene modulation business
- 3/ In the next 10 years: price reduction by 1% per year & no reduction on discounts offered to distributors for SSP reagent kit and SDS-PAGE protein standard
- 4/ In the next 10 years: OEM supply & permanent non-exclusive technology license for SSP reagent kit and SDS-PAGE protein standard



- 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司
- （四）行为性条件的适用
- 比例性原则：
 - - 结构性条件不可行
 - - 结构性条件不适当

- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**
- **4. Use of behavioral remedies**
- Proportionality:
 - - Structural remedy not feasible
 - - Structural remedy inappropriate



- 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司
- （四）行为性条件的适用
- 有效性原则：
 - - 价格承诺：控制合并结果
 - - 代工生产/技术许可：促进竞争
- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**
- **4. Use of behavioral remedies**
- Effectiveness:
 - - Price commitment: control outcome of the merger
 - - OEM supply & technology license: promote competition

- 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司

- （四）行为性条件的适用

- 可执行性原则：
 - - 价格透明度
 - - 代工生产/技术许可：详细操作方案，产品/技术清单

- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**

- **4. Use of behavioral remedies**

- Enforceability:
 - - Transparency of price
 - - OEM supply & technology license: detailed work plan, list of product/know how



- 四、案例研究——赛默飞世尔公司收购立菲技术公司
- （五）小结
 - 以救济目的为导向的评估原则
 - 结合行业/产品情况的评估原则
 - 混合性救济
- **IV. Case study — Thermo fisher/Life Tech Transaction**
- **5. Conclusion**
 - Objective – driven analysis
 - Case – by – case analysis
 - Conglomerate remedy



- 谢谢!

- **Thanks!**