

從 Facebook 收購 WhatsApp 併購案

淺談「分手費」之設計

全球最大網路社群 Facebook 於日前宣布，將以 190 億美元(約新台幣 5770 億元)之現金與股票收購手機即時通訊應用程式公司 WhatsApp；這項天價交易寫下新創公司被收購的最高價紀錄¹，也讓近期成交價已令市場咋舌的任何一樁網路企業交易相形見绌。

對於這項天價收購案，網路、報載之各方評論正負參半：有分析認為“Facebook 出價之邏輯並非資本、收入、用戶，而是自己被顛覆之可能性：最重要的就是時間成本，從自身與未來的發展來看，Facebook 以 190 億美元收購 WhatsApp，實則是在加強自身優勢，尤其是主要的核心領域，一旦出現被領先之機會，是非常危險。因此如果能用資金解決時間壁壘，再貴也值得。”²，同時也有評論認為：“這筆交易規模龐大，對臉書而言是個風險，會讓人想到泡沫化，因為民眾對應用程式的口味變幻莫測。”³究竟這項交易值不值得，各方看法見仁見智，或許也僅待時間能給予最佳驗證。

除了天價之收購金額吸睛之外，尚有另一項值得注意的重點，那就是「分手費」高達 20 億美元之約定。所謂「分手費」(Breakup fee)，係指併購交易若因一方未能完成簽約時，則須支付他方之分手費⁴。關於分手費約定之用意，可能係為防範心懷不軌的買方，特別是競爭對手，賣方會要求對方以併購價碼之一定比例支付「分手費」，以對應買方惡意不簽約時之相關風險，如營業秘密外漏等；有時亦因併購案之龐大架構與規模等，若未能成交，則所耗費之人力物力財力等成本亦難以計數；亦有為顯示併購之決心而約定高於“市價”之分手費等諸多原因。

對於分手費之支付條件，應依雙方自行約定：例如若買方未能取得主管機關之許可時，則需支付賣方分手費。如 Facebook 收購 WhatsApp 案例中，根據其提交予美國監管會之文件顯示：雙方約定於併購案之終止情況，主要是與未能取

¹ 20140221 聯合新聞網《臉書吃下 WhatsApp 搶進即時通訊市場》

² 20140222 鉅亨網新聞中心《Facebook 購 WhatsApp：微信海外“喉嚨”被卡》

³ 20140221 聯合新聞網《究竟值不值？ WhatsApp 朝 10 億用戶前進》

⁴ 若由賣方支付予買方者，稱之為 Breakup fee，而由買方支付予賣方時，則稱為 Reverse breakup fee

本文之著作權屬台灣通商法律事務所所有，未經許可不得使用及轉載。

得主管機關核准有關者，Facebook 同意支付 10 億美元現金和 10 億美元公司股票作為賠償，對此有評論認為：“分手費很龐大。他們在擔心什麼？我唯一能想到的潛在問題就是，侵入雙方勢力範圍的未來計畫是什麼。”⁵而於我國併購實務中，通常係將未獲主管機關許可，約定為契約之解除條件，故當解除條件成就時，併購契約即失其效力，自無支付賠償金之義務。換言之，如於台灣約定像 Facebook 同意支付 10 億美元現金和 10 億美元公司股票作為分手費是否於台灣司法實務上被挑戰實值得更進一步觀察。



⁵ 中央通訊社台北 2014 年 2 月 20 日電《臉書買 WhatsApp 料躲過反壟斷》

本文謹就法律之原則，作一說明，並不構成對具體個案提供法律意見，蓋因每一個案內容及事實不同，恐有不同之考量，故若需尋求對具體個案之法律諮詢，煩請與本所聯絡。