

臺灣新竹地方法院民事判決

112年度重訴字第18號

原告 右融科技有限公司

法定代理人 張右昀

訴訟代理人 吳孟良律師

鄭亦珊律師

蔡承翰律師

被告 開元通訊股份有限公司

法定代理人 辜存信

訴訟代理人 蔡宜臻律師

上列當事人間給付貨款事件，本院於民國111年12月26日辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告美金肆拾貳萬壹仟肆佰元，及自民國一一一年十月二十八日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之九，餘由原告負擔。

本判決於原告以美金壹拾肆萬零肆佰陸拾柒元為被告供擔保後，得假執行。但被告如以美金肆拾貳萬壹仟肆佰元為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事 實

一、原告主張：

(一)緣被告前於民國（下同）108年9月17日透過德泰科技股份有限公司（下稱德泰公司）的採購人員Betty Lee（即李佩珊）主動向原告詢問是否能做21.5吋觸控面板，原告旋為被告客製化開發設計規格為KB-000000-A1之21.5吋觸控面板（Touch Panel，業界以TP簡稱之，下稱系爭觸控面板）。

01 嗣被告於108年9月至11月間向原告核准共5張訂購單（下稱1
02 08年間訂購單）。原告於製造生產108年間訂購單時，係以
03 深圳達沃斯光電有限公司（下稱達沃斯公司）為代工廠，為
04 原告生產製造系爭觸控面板。但因達沃斯公司生產製造之良
05 率不盡理想，是108年間訂購單之單價分別為較原告自家代
06 工廠單價更高之38.5美元/片及39美元/片。

07 (二)108年11月至109年2月間，被告主動找原告討論系爭觸控面
08 板未來新訂單之單價。惟被告於109年1整年之期間均未向原
09 告就系爭觸控面板下單。嗣於110年初，被告向原告表示目
10 前伊向富泰光電股份有限公司（下稱富泰公司）購買21.5吋
11 觸控面板，但因富泰公司於110年間即將漲價，被告無法負
12 擔成本壓力，爰向原告詢問是否可出售比富泰公司單價更低
13 之21.5吋觸控面板。原告回覆如欲降低單價，須由原告自家
14 代工廠代工，如繼續由達沃斯公司代工生產製造，則無降低
15 單價之可能。是兩造基於由原告自家代工廠代工之共識前提
16 下，於110年初至同年5月間進行議價。原告於110年3月間向
17 被告表示系爭觸控面板之單價可降至30.6美元/片，被告雖
18 能接受此單價，但因系爭觸控面板先前皆由達沃斯公司代
19 工，被告為依貨樣表示並決定標的物之品質與屬性，特別於
20 當年4月底核准原告一張小數量（1500片）之訂購單，請原
21 告由自家代工廠生產製造系爭觸控面板。而原告為配合被告
22 以貨樣決定標的物之品質與屬性，旋以急單模式生產，並於
23 同年5月24日將第一批觸控面板1300片送交被告收受。經被
24 告確認系爭觸控面板之品質與屬性均符合其需求，始以兩造
25 於110年5月間談妥之最新單價30.1美元/片為訂購金額，被
26 告並於110年6月3日正式向原告發出原證15訂單編號：000-0
27 00000000之訂購單（數量計22萬片，單價為每片30.1美元，
28 共計695萬3100美元），再於同年月18日向原告正式發出原
29 證16訂單編號：000-0000000000之訂購單（數量計1萬5202
30 片，單價為每片30.1美元，共計48萬459.21美元）。

31 (三)嗣原告陸續於110年7月19日、7月26日、8月13日、9月3日、

01 9月10日、9月17日、10月5日、10月12日、10月15日、11月1
02 2日、11月29日、12月10日出貨至被告指定之地點，共計8萬
03 4950片，有銷貨憑單可資為證。詎料，原告於110年12月10
04 日收到被告之採購經理來信告知「因客人調整明年(2022年)
05 上半年出貨目標，21.5TP請立刻停止生產及出貨，有進一步
06 更新會立即通知，造成不便，請見諒」等語。自此，被告未
07 曾再通知原告何時交付系爭觸控面板，其拒絕受領自係同時
08 構成受領遲延及給付遲延之責任。其後，原告之負責人分別
09 於110年12月20日、111年3月13日、111年5月1日、111年8月
10 2日多次寄發電子郵件予被告之負責人，除請求被告受領系
11 爭觸控面板外，亦請求被告先給付貨款，原告甚至於同年8
12 月19日委請律師以台北北門郵局第002117號存證信函向被告
13 請求繼續履行契約並給付貨款。惟被告對於原告之請求始終
14 置之不理。兩造就系爭觸控面板已成立買賣契約，原告亦已
15 持續依約履行。然被告無視契約約定，片面拒絕受領系爭觸
16 控面板，亦拒絕依約給付價金。而原告已多次給予被告相當
17 之期間請求給付貨款，並通知被告自己已經備妥系爭觸控面
18 板給付，請被告繼續履行契約，惟仍未能如願以償。原告自
19 得同時請求被告受領貨物及給付價金。末以，因本件原訂單
20 之總價為743萬3559.21美元，而原告已收取268萬4844.76美
21 元，故被告尚應給付剩餘價金474萬8714.45美元（計算式：
22 743萬3559.21元-268萬4844.76元=474萬8714.45元）。為
23 此，爰依兩造間之買賣契約關係，請求被告給付上開貨款。

24 (四)被告辯稱兩造有約定達沃斯公司為原證1之代工廠云云，不
25 足為採：

26 1、依原證1所示，訂購單上明確記載「DWS:KB-215001-」為
27 「廠商品號」，又訂購單上所記載之廠商（即供應商）為原
28 告，可見該「廠商品號」僅係系爭觸控面板供應商（即原
29 告）之公司內部編號，要與達沃斯公司或任何代工廠均無關
30 聯。而「廠商品號」於業界之訂購單上之意義，僅僅係公司
31 內部對於某種規格產品所給之序號，並無特別涵義。對於原

01 告而言，縱使該規格產品之內部材料購買自不同來源，只要
02 係同種規格之產品，原告均係給予相同之序號。原證1「廠
03 商品號」：「DWS：KB-215001-」所載之「DWS」，與達沃斯
04 公司無關。況達沃斯公司之英文名字為Touchworks，其英文
05 簡稱為「TWS」，被告一再執詞「DWS」為達沃斯公司云云，
06 並不可採。

07 2、次依原證11所示，被告於110年9月29日透過李佩珊（即Bett
08 y Lee）向原告來信，其指出為配合大陸限電政策而向原告
09 調查就原證1訂單生產工廠之限電情況，李佩珊於該電子郵件
10 中明確載明型號KB-000000-A1即系爭觸控面板之「製造
11 商」為「右融（即原告）」，而原告負責人亦將自家位於廣
12 東東莞之工廠地址詳實記載回覆。基上，被告早已明知原證
13 1訂單之製造商為原告，且原告亦明白告知其工廠位於廣東
14 東莞長安鎮上沙社區海濱區中南南路8號A棟，而非達沃斯公
15 司所在之深圳，顯見被告辯稱110年12月才由同業間得知系
16 爭觸控面板非由達沃斯公司製造云云，顯屬臨訟置辯，不足
17 為採。

18 3、被告雖辯以原告就系爭產品提出產品承認書，待完成樣品承
19 認程序後，被告再依「產品開發設計及變更管制程序書」、
20 「料號管理程序書」之規定，將承認書資料編列至被告公司
21 之合格物料清單及採購系統云云。惟前開文件均係被告內部
22 之文件，原告於被告提出民事答辯(二)暨證據調查聲請狀以
23 前從未知悉有該等文件之存在，原告自不可能知悉被告內部
24 作業流程係如何運作；更遑論被證6之文件均係規範被告公
25 司內部人員及流程之用，如何拘束被告公司以外之人？是被
26 告公司縱使訂有相關規定，亦與原告無涉。

27 4、另依誠屏科技股份有限公司（下稱誠屏公司）於被證9及被
28 證14之信件之照片所示，亦係清晰可見原告之公司名稱，而
29 無深圳達沃斯等字樣，益證本件系爭觸控面板顯與深圳達沃
30 斯公司無關。至誠屏公司於被證9、被證12至被證14等信件
31 中敘及達沃斯TP之部分，亦係因被告並未告知誠屏公司系爭

01 觸控面板已改為由原告所生產製造，致誠屏公司誤以為系爭
02 觸控面板仍係由深圳達沃斯公司生產製造。且該等信件亦係
03 由誠屏公司所寄發，原告從未向被告或任何第三人聲稱本件
04 系爭觸控面板與深圳達沃斯公司有關，此自兩造所提出之電
05 子郵件均可查明。被告另提出伊與富泰公司之訂購單（被證
06 10）及富泰公司提出之承認書（被證11），並主張原證1上D
07 WS即為達沃斯公司云云，亦無足採。蓋被告提出被證10係為
08 對應其所提出之被證7，然原告否認被證7之形式真正，是被
09 告所欲對應之部分已失其附麗，無從對應。且被證7係被告
10 公司內部自行製作之文件，外人無從得知被告如何記載，如
11 何拘束原告？

12 (五)本件原告所提出之系爭觸控面板符合兩造間之貨樣買賣之約
13 定：

14 1、依民法第388條規定，原告應擔保其交付之標的物與貨樣有
15 同一之品質，此種買賣，出賣人應擔保其交付之標的物與貨
16 樣有同一之品質，為特種買賣之一種，其目的在於加重出賣
17 人之瑕疵擔保責任。易言之，被告僅得要求原告交付與貨樣
18 有同一品質之標的物，至於「代工廠為誰」自始至終均非觸
19 控面板貨樣買賣中之約定品質，無論原告由何代工廠生產製
20 造，只要原告所交付之觸控面板與被告所要求之貨樣品質相
21 符，被告即有受領並給付價金之義務。

22 2、查，本件被告為求降低成本，前於110年4月核准原告1500片
23 系爭觸控面板之訂購單，由原告自家代工廠生產製造系爭觸
24 控面板。原告旋以急單模式生產，並於同年5月24日將第一
25 批交貨1300片送交被告，並經被告確認系爭觸控面板之品質
26 與屬性均符合其需求，分別於110年6月3日正式向原告發出
27 原證1第1、2頁之訂購單，於同年月18日向原告正式發出原
28 證1第3頁之訂購單，業如前述。是原告依原證9之訂購單所
29 交付之觸控面板即係原證1訂購單所決定標的物之品質與屬
30 性之貨樣，且兩造間就本件系爭觸控面板所約定之代工廠實
31 為原告自家之代工廠，而非被告辯稱之達沃斯公司甚明，自

01 不容被告以代工廠有誤而拒絕受領及給付原告貨款。

02 3、被告雖提出被證2規格書，主張此為原證1訂購單之規格承諾
03 書云云，顯非事實。蓋被證2之第1頁明確載明，該文件係由
04 德泰公司所製作之文件，而非被告之文件；其製作者為Jimm
05 y zhan，亦非原告之員工。再從被證2第1頁所示審核單位之
06 簽名時間以及右上角之日期觀之，皆標註為108年9月，該時
07 間係兩造間執行原證6之訂購單之時期，是被證2所附之Appr
08 oval Sheet實為原告提供給被告作為原證6訂購單之規格
09 書，並非本件原證1訂購單之規格書。而原證6訂購單正是由
10 達沃斯公司為原告公司代工。

11 4、次依原證7、原證8所示，兩造於109年間起即就本件原證1之
12 訂購單多次交換意見，被告採購經理溫國壢更直接於109年1
13 2月25日以電子郵件向原告表示，客戶在合約上要求被告

14 「按季度降價3%…如無法配合，而導致我司無法下單貴司，
15 這不是我司所樂見的事」等語，可見價格對於兩造交易之重
16 要性，益證原告上述被告為降低成本而於110年間由原告自
17 家代工廠生產製造系爭觸控面板等情顯非捏造，而有實據。

18 5、再就交易習慣而言，在觸控面板之業界，基本上不同代工廠
19 都可做出買方想要之觸控面板「外型」，但對於觸控面板之
20 「功能與品質」，則係由買方於收貨後立即做產品驗證，被
21 驗證通過之產品才會被買方收下，而賣方則須一直出貨，直
22 到買方之收貨量達到訂購單所約定之數量。於此機制下，賣
23 方之代工廠生產產品之良率高低即係影響賣方產品定價高低
24 之關鍵因素，良率越高，賣方所需之成本即可降低，自可以
25 較低之單價出售產品。舉例而言，客戶向A訂購1000片某一
26 規格的產品，倘若A生產的良率為95%，則A每生產1000片產
27 品，只有950片能夠符合客戶的規格要求而被收下，因此A就
28 不能只生產1000片產品，而是要生產1053片產品，才能生產
29 出1000片符合客戶規格要求的產品（計算式： $1053 \times 0.95 = 1000.35$ ）。
30 同理，倘若B的良率為80%，則B要生產1250片產
31 品，才能交貨1000片符合客戶規格的產品（計算式： $1250 \times$

01 0.8=1000)。就販售同一規格產品而言，良率較高的A只要
02 花1053片的生產成本就可以完成訂單，而良率較低的B卻需
03 要花到1250片的生產成本才可以完成1000片的訂單，即A的
04 生產成本較低，可以提供較低單價的同一規格產品仍能有所
05 獲利。亦係因此，客戶自會向良率較高且能提供較低單價之
06 A訂購，自屬商業交易當然之理。

07 6、基上，被告於108年向原告訂購之觸控面板每片單價介於38.
08 5至39美元之間，而被告於110年向原告訂購之觸控面板每片
09 單價則為30.6美元，此二訂單之產品為相同貨樣，惟其價格
10 差異之故，即係因為原證9之訂購單係由原告自家工廠生產
11 製造，其生產良率高於達沃斯公司，以致能將自身之成本壓
12 低，故能用較低單價來承接同一規格產品之訂單。被告另辯
13 稱原證9係為確認原告供貨能符合被告訂購單之時程及數量
14 要求而產生，並據以主張被告委外貼合加工廠誠屏公司係於
15 110年7月下旬始完成品質驗證云云，亦不足採。蓋依原證
16 9、10及被證9等信件內容，可見被告於110年4月下旬向原告
17 提出原證9之試產訂單後，原告於同年5月24日告知被告已經
18 試產之1300片系爭觸控面板送達誠屏公司（原證10），而誠
19 屏公司於同年5月25日即已抽驗（被證9第4、5頁），誠屏公
20 司並於同日以電子郵件方式向李佩珊(Betty Lee)告知上
21 情，李佩珊亦於同日以信件回覆誠屏公司（參被證9第4
22 頁）。而亦係因當時抽驗通過，被告始會再於同年6月18日
23 追加訂購系爭觸控面板1萬5202片（參原證1之第三頁）。基
24 上所述，可見誠屏公司早於110年5月下旬即已對於原告送達
25 之1300片系爭觸控面板進行品質驗證並且通過，被告辯稱誠
26 屏公司於110年7月下旬始完成品質驗證云云，顯與被告自行
27 提出之被證9有所扞格，不足採信。

28 7、最重要者，本件原告於110年5月24日將第一批系爭觸控面板
29 交貨1300片送交被告，被告隨即於隔天開始抽驗、試產（原
30 證10、被證9），確認原告出貨之產品符合兩造所約定之貨
31 樣品質，才在同年6月3日正式向原告發出原證1第1、2頁之

01 訂購單（訂單編號：000-0000000000），於110年6月18日向
02 原告正式發出原證1第3頁之訂購單（訂單編號：000-000000
03 000）。倘若被告認為原告不應由自家代工廠生產製造系爭
04 觸控面板，何須連兩次向原告訂購23萬5202片之系爭觸控面
05 板？且被告已收貨達8萬4950片，合約已進行36%，倘若原告
06 所生產製造之系爭觸控面板確實不符合兩造所約定之貨樣買
07 賣，被告為何要收受高達8萬4950片之系爭觸控面板？

08 (六)被告辯稱原證6之產品單價遠高於原證1之主要原因在於採購
09 數量之差異云云，不足採信：

10 1、被告雖再提出被證15至被證17，並主張原證6之產品單價遠
11 高於原證1之主要原因在於採購數量之差異云云，顯係自打
12 嘴巴。姑且不論被證15僅僅係被告自行製作之表格，原告否
13 認其形式真正，然依被告自行統計之數字，益證被告抗辯與
14 其所提之證據相左，自不足採。

15 2、被告於108年向原告之進貨數為2萬1137片，原告當時之價格
16 最高為每片39美元。而被告於同年度向富泰公司進貨數達到
17 3萬755片（此已經係超過向原告進貨之數量）之最低價格則
18 為每片39.8美元，顯然較高之進貨數量並未帶來較低之單
19 價，被告所述顯與事實不符。若以同時期觀之，被告於108
20 年9月至12月間向原告之進貨數為2萬1137片，單價為每片3
21 8.5至39美元。而被告於同時期向富泰公司進貨數達到10萬2
22 226片，扣除該年度12月2626片產品之新訂單，此段期間富
23 泰公司之最低單價同為每片38.5至39元美元。顯然於同一時
24 期，高達被告約五倍進貨量之數量，仍未為被告帶來較低之
25 單價，可見被告所述與事實不符。

26 3、原告於109年間因富泰公司削價競爭而於當年下半年均未出
27 貨給被告，迨至110年間因改成以自家公司生產製造系爭觸
28 控面板，因而重新販售系爭觸控面板予被告，此亦係原告價
29 格驟降之緣故。觀諸110年6月至12月間原告出貨之紀錄，除
30 試產之1500片系爭觸控面板單價為每片30.6元外，其餘8萬4
31 950片之單價則為每片30.1元。然富泰公司於該年度之產品

01 單價本為每片32.1元，直到原告加入銷售後，才將單價壓低
02 至30.4元。倘若真如被告所述，單價遠差異之主要原因在於
03 採購數量之差異，何以富泰公司於該年度前兩個月（110年1
04 月、2月）進貨量已經高於原告110年度全年度之進貨量時，
05 單價仍居高不下位於每片32.1元之價位？縱使以原告加入銷
06 售後之110年6月作為開始計算之時點，富泰公司於110年6
07 月、7月之進貨量即已高於原告該年度全年度之進貨量，何
08 以富泰公司之單價仍未低於原告每片30.1元之價位？如改以
09 同樣之銷售期間計算，被告於110年6月至12月間向原告之進
10 貨數為8萬6450片，單價為每片30.1至30.6美元。而被告於
11 同時期向富泰公司進貨數達到20萬9497片，此段期間富泰公
12 司之最低單價同為每片30.4至32.1美元。顯然於同一時期，
13 高達被告約2.5倍進貨量之數量，仍未為被告帶來較低之單
14 價，可見被告所述與事實不符。

15 4、實則，貨品價格變動原因多端，然依上說明，本件系爭觸控
16 面板之降價顯與採購數量無關。其間就原告110年與前二年
17 之單價差異原因，僅僅在於原告於110年間由自家生產製
18 造，並且維持較高之產品良率，因而得以節省成本，再對被
19 告報以較低之單價，而與採購數量無涉。被告之主張顯屬臨
20 訟置辯，與其所提出之證據均無從契合，自難採信。另，被
21 告以原證7指稱原告在109年2月間就已提出單價30.1美元的
22 條件，倘被告係為了壓低成本理應該斯時即向原告採購云
23 云，被告顯係將不同方案之產品單價相互比較。此可參原證
24 7第一頁上方，原告向被告提出每片30.1美元價格之產品，
25 其晶片係使用EETI/84P方案，與原證1產品使用之晶片EETI/
26 3188不同，產品使用不同之晶片方案其價格本來就會不同，
27 被告將不同方案之產品單價相互比較，才會得出其所稱109
28 年2月間就已提出單價30.1美元之條件云云。但最終被告未
29 接受晶片使用EETI/84P方案，是最終單價才會並非30.1美
30 元，附此敘明。

31 (七)被告解除契約，於法無據：

- 01 1、被告辯稱其於110年12月後續才由同業得知系爭觸控面板之
02 生產商並非達沃斯公司，所以拒絕收貨云云，顯屬臨訟編
03 撰。蓋本件系爭觸控面板係用在被告之終端客戶Peloton
04 （派樂騰）健身自行車Obsidian，此由被證1電子郵件主旨
05 明確表示「for Obsidian」、被證1第2頁記載Peloton同意
06 使用在Obsidian產品上，被告亦自行在原證1訂購單上標註
07 「For Obsidian」，在在可證本件系爭觸控面板確係用於Pe
08 loton（派樂騰）健身自行車Obsidian無訛。
- 09 2、Peloton係一家美國健身器材公司，其產品特性在於跑步機
10 配備有觸控面板，讓使用者可一邊運動一邊透過觸控面板訂
11 閱服務直播及點播健身課程等。將Peloton之健身自行車（O
12 bsidian）上所裝載之面板背板拆開後可見有記載原告公司
13 產品規格「KB-000000-A1」之軟板，此亦係本件系爭觸控面
14 板確係使用於Peloton上之鐵證。惟，Peloton因後疫情時代
15 消費習慣改變，市場對家庭用健身器材需求減少而停止拉
16 貨、呆料過剩，相關新聞經許多媒體報導。再觀諸被告採購
17 經理溫國壘於110年12月10日向原告寄發電子郵件（原證3第
18 2、3頁），告知「因客人調整明年（2022年）上半年出貨目
19 標，21.5TP請立刻停止生產及出貨」等語，可見因其客戶Pe
20 loton之故，被告向原告片面拒絕收貨。
- 21 3、又依被告採購人員Vivian（即鄧玉玲）於111年8月8日以電
22 子郵件向原告表示「事件發生至今已超過半年，相信很多媒
23 體相關報導，你也有在關注，因後疫情時代到來，消費者行
24 為改變，客戶大幅砍單，我們不樂見也在此次受傷慘重，但
25 已是既成事實，考量到與供應商的長遠關係，即使損失慘
26 重，我們仍釋出善意，希望與供應商協商未交單處理方式，
27 以期雙方都能縮小損失」、「我們應該要和平協商，客戶給
28 的賠償金是固定的，時間拖久，我不敢保證公司付得出或願
29 意付這3成」等語。由上可見被告明確向原告表示其客戶因
30 為後疫情時代到來，消費者行為改變而大幅砍單；但被告之
31 客戶因為砍單有給被告賠償金，被告因而單方、片面且無理

01 要求原告不再出貨；被告甚至威脅原告如果再不接受被告提出
02 出之和解金額，被告有可能連3成都不願意付。更有甚者，
03 被告於112年3月28日民事答辯狀第12行至第13行中亦已自認
04 其係因「110年12月間接獲國外客戶以疫情為由欲調整訂
05 單」，因此被告才片面拒絕向原告受領系爭觸控面板。

06 4、被告提出單方自行製作的被證4表格來指摘原告公司遲延交
07 貨云云，惟原告公司皆依與被告公司談好的出貨日期出貨，
08 並無遲延交貨。而被證4表格的記載並不正確，舉例而言：
09 被證4顯示採購單號000-000000000（即原證9訂購單）之130
10 0片預交日為110年5月31日，而依原證10第3頁出貨單所示，
11 該1300片觸控面板於110年5月24日送達開元公司，比預期的
12 交貨日期早了7天，原證10第3頁出貨單上右下角也有開元公
13 司收貨人員簽名及記載日期5/24。但被證4表格第2列卻記載
14 該1300片觸控面板的實際交貨日是110年6月9日，把原本提
15 早交貨的記載成延遲交貨，實不可採。再者，被證4表格第4
16 ~9列的採購日期為110年6月17日，但竟然記載隔日110年6
17 月18日為預交日，顯非合理生產交貨時程，更顯示被證4所
18 載預交日的訂定有問題，原告公司亦質疑該表格所載之預交
19 日訂定標準為何？被證4表格所載實際交貨日又是如何認
20 定？足認被證4表格不具客觀參考價值。

21 5、綜上可見，被告辯稱由同業得知系爭觸控面板之生產商並非
22 達沃斯公司，所以拒絕收貨云云，顯與電子郵件往來證據及
23 其答辯狀所示不符，實則係被告之客戶對系爭觸控面板需求
24 下降、大幅砍單，被告因而拒絕收貨。被告不僅毫無商業誠
25 信。被告既然欠缺片面拒絕受領系爭觸控面板之理由，於法
26 自無解除權可資行使，其解除契約自不合法。

27 (八)綜上所述，本件原告所提出之系爭觸控面板既然符合兩造間
28 貨樣買賣之契約，兩造間亦未曾就原證1訂購單所訂購之系
29 爭觸控面板約定由達沃斯公司代工，被告即無拒絕受領之理
30 由，更不得據以解除契約，原告之請求即屬有據。為此聲
31 明：被告應給付原告美金474萬8714.45元，及自起訴狀繕本

01 送達翌日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息；願供
02 擔保，請准宣告假執行。

03 二、被告則以：

04 (一)系爭觸控面板交易為貨樣買賣，兩造間係以承認書建立貨
05 樣，而由承認書所載生產製造者為達沃斯公司，訂購單上
06 「廠商」品號欄位亦有達沃斯公司即DWS之記載，足見兩造
07 就系爭產品生產製造者為達沃斯公司之貨樣規格確有約定：

08 1、按照貨樣約定買賣者，視為出賣人擔保其交付之標的物與貨
09 樣有同一之品質，民法第388條定有明文。又稱「貨樣買
10 賣」者，必以當事人將按照貨樣而定標的物品質之內涵，約
11 定為構成買賣契約內容之要素，並達意思合致，始得謂為貨
12 樣買賣。由被證1之兩造往來電子郵件，可知兩造交易前係
13 先由原告提供廠商品號「DWS：KB-000000-A1」之系爭產品
14 為樣品、試產品，進行進料檢驗程序，經被告反覆測試、檢
15 查，確認其規格及品質無誤後，再由原告提出產品承認書，
16 經被告以電子郵件回簽通知原告。被告後續再將原告之系爭
17 產品列入其合格產品清單，表示該產品已通過各項測試，符
18 合雙方合意之貨樣約定，可進行後續量產及長期繼續性供
19 應。嗣後被告下訂單，僅須於訂單上指明產品料號、生產廠
20 商及品號，原告接受該訂單，即表示同意提供符合產品承認
21 書所定規格及品質，被告公司亦信賴原告出貨與貨樣約定具
22 同一規格、品質，以達國際貿易重視快速交易、減省勞費之
23 目的。由上可知，系爭產品屬於貨樣買賣，兩造確實係以承
24 認書建立貨樣。

25 2、由原告提供之「供應商狀況調查表」(被證20)，企業型態欄
26 位記載：「代理商」(Agent)，佐以，原告提供之承認書(被
27 證2)及環境管理物質部件展開表上載TP供應商均為達沃斯公
28 司(參被證19)，可知原告係以達沃斯公司代理商之身分，向
29 被告公司經銷達沃斯公司製造之21.5吋觸控屏模組產品，兩
30 造就系爭產品製造商為達沃斯公司確有合意。原告雖一再主
31 張本件系爭產品製造商為何，並不重要云云，惟觀諸兩造交

01 易之初，被告為進行供應鏈管理，於決定是否採擇原告為供
02 應商前就由產品經理Alvin Chuang即莊鳴寰至達沃斯貴陽廠
03 進行實際訪廠評估，以了解製造商產線之情形，此有莊鳴寰
04 於108年3月22日傳寄主旨為「達沃斯factory visit summar
05 y」之電子郵件(被證21)可稽，即證製造廠乃交易之重要規
06 格。倘如原告所述為真，兩造果有改以原告自家代工廠製造
07 之合意，被告豈可能未至新的製造廠訪視或要求原告提供新
08 製造廠之相關驗認、認證等證明文件，足見原告之主張顯與
09 交易常情不符，要難採信。

10 3、原告既自承被證2「Approval Sheet」是由原告提供給被告
11 作為原證6訂購單之依據，而依承認書所載製造廠商為達沃
12 斯公司，足證系爭產品製造商確為兩造約定之規格：

13 (一)由被證1被告產品經理莊鳴寰於108年8月28日以主旨為「Tou
14 chWorks 2nd source touch panel for Obsidian approve
15 d(翻譯：達沃斯作為Obsidian替代料件被承認)」及該封電
16 子郵件內容：「Please note that Peloton approved Tou
17 chWorks 2nd source touch panel, please help add this
18 into Obsidian BOM.(翻譯：請注意派樂騰承認了達沃斯觸
19 控面板作為替代料件，請協助將之建立到Obsidian的BOM表
20 即物料清單)」等語，及被告員工劉育芳因原告提供之系爭
21 產品承認書缺漏GP(RHS2.0)report，故要求原告法定代理人
22 進一步提供之電子郵件內容等均係以達沃斯生產製造之觸控
23 屏為約定之規格，且被告導入觸控屏替代料件係需要經過客
24 戶即Peloton承認，並建立於BOM後始能採購選用。此亦與被
25 告產品開發設計及變更管制程序書6.5【QMPRD-04-*】『料
26 號管理程序書』：5.2.1.4研發單位應準備好相關規格書
27 後，填寫【FQMPRD-04-01-*】『物料承認書』會簽相關單位
28 後，由單位主管核准後，登錄於網路系統MAN List.XLS檔案
29 後，依據 E-BOM建立ITEM MASTER於ERP系統中，以作為產品
30 的BOM結構用料之需求。5.4任何BOM表的物料變更依據【QMP
31 RD-01-*】『產品開發設計及變更管制程序書』執行設計工

01 程變更作業。5.5若有Second Source需求之物料，依據【QM
02 PRD-01-*】『產品開發設計及變更管制程序書』執行設計工
03 程變更執行驗證物料品質後，經內部物料承認作業後，由業
04 務單位依據【QMPSA-01-*】『客戶訂單管理程序書』通知客
05 戶同意後，始可使用之規定相符。另兩造係以承認書建立貨
06 樣，已如前述。而由原告提供之承認書第10頁圖說所載即為
07 達沃斯公司，益徵系爭產品製造商為達沃斯公司為兩造規定
08 之規格甚明。

09 (二)原告雖稱被告係為了賺取中間價差而有隱瞞Peloton更換代
10 工廠云云。惟，由原證7第6頁原告法定代理人於108年12月9
11 日向被告採購經理溫國壘就21.5吋觸控屏使用禾瑞亞科技股
12 份有限公司即EETI公司(下簡稱EETI公司)不同IC型號所為報
13 價：3188→36.6USD；84P→32.8USD，而溫國壘於109年1月7
14 日回覆之內容：「如電話中所談，在客人承認EETI 80H84新
15 IC方案前，EETI3188方案會是出貨主力」等語，可知被告只
16 是就系爭產品其中單一之IC零件，縱使同屬EETI公司製造，
17 因型號不同，被告仍堅持須依上開所述之料號管理程序，經
18 客戶為料件承認程序後，方能使用，豈可能完全任由原告隨
19 意決定整個觸控屏之製造商，且被告倘真如原告所述，被告
20 罔顧商業誠信僅為了賺取價差，理當於斯時即向原告採購價
21 格較低之48P IC方案，豈會猶向原告表達在客戶派樂騰承認
22 48P IC以前，仍應以經承認之3188IC料件為生產主力，顯見
23 原告主張全屬卸責，諉難採信。

24 4、按買賣雙方最終合意之標的內容，應以簽訂之契約或訂購單
25 內容為準，觀諸原證1訂購單內容所示，被告訂購之系爭產
26 品為：「開元料號：110-KB1A1-215BG」、「廠商品號：DW
27 S：KB-000000-A1」、「品名：TOUCH PANEL MODULE 21.
28 7」、「規格：KB-000000-A1」，依其文意，製造廠商自為
29 約定之規格之一，甚為明確。再者，原證6訂購單之製造廠
30 商為達沃斯公司，為原告自承，已如前述。依原證6訂購單
31 與原證1訂購單兩相對照以觀，關於系爭產品，無論是開元

01 料號、廠商品號、品名及規格之記載均完全相同，足證原證
02 1與原證6之產品具有同一性，且DWS確指達沃斯公司(即TW
03 S)，僅係因採音譯縮寫而誤繕，不影響兩造對於製造廠商為
04 達沃斯公司之合意。另以被告與富泰公司110年5月27日之訂
05 購單為例，訂購單上載供應商為「富泰公司」，廠商品號：
06 「MESH-」、品名：「Touch Panel Module 21.7 A3」、規
07 格：「217PCT02A3」，對應被告之物料清單及富泰公司提出
08 承認書所載之製造商為「無錫變格新材料科技有限公司」
09 (簡稱Mesh Tech)，可知被告訂購單所載廠商品號欄位，其
10 中廠商係指「產品製造商」之意。此與原證1訂購單上載廠
11 商：「DWS」(DWS僅為TWS之誤繕)，指產品製造商為達沃斯
12 公司相符。

13 5、原告主張原證9訂購單係兩造合意變更製造商後之試產，顯
14 與事實不符：

15 (一)按品質、交期與價格是商業交易的三個基本條件，原告雖稱
16 原證9係兩造合意變更系爭產品製造廠之試單云云，然觀諸
17 原證9採購日期即110年4月27日前，被告採購經理溫國墜於1
18 10年3月3日向原告法定代理人以主旨為「21.5” New Quate
19 and L/T」之電子郵件詢問報價及交期(Lead Time)，足見除
20 價格以外，交期也是被告決定是否採購之重點。實則，原證
21 9係因被告自原證6訂購單後，逾1年未再向原告訂購系爭產
22 品，被告為因應110年下半年旺季需求，預估訂購數量係先
23 前至少6倍以上，為確認原告供貨能符合被告訂購單之交期
24 及數量要求，始有原證9訂購單。倘原證9真如原告所稱係兩
25 造為確認製造廠商變更為原告自家代工廠後之產品品質，被
26 告理應在變更後產品完成品質檢測驗收後，始會下單訂購；
27 然由原證10可知原證9之系爭產品係於110年5月24日送至被
28 告委外貼合加工廠誠屏公司，而誠屏公司於110年7月20日始
29 完成品質驗證(參被證9)，被告豈會在110年5月31日即進料
30 後之數日、完成品質驗證前即核准原證1之訂購單，顯見原
31 告所稱除不符產品之承認程序，亦與交易常情相違，足證原

01 證9係被告為確認原告交期及供貨能力而生，與變更系爭產
02 品之製造廠商無涉。

03 (二)復查，以另案32吋觸控屏為例，被告就斯時尚未經料件承認
04 程序之試產樣品訂購單，其上所載為「雜項採購單」，且因
05 未完成承認程序有正式料號編碼，故所載內容與正式採購單
06 多所不同。然觀諸原證9訂購單所載包含開元料號、廠商品
07 號、規格等內容均為正式訂購單格式，與被證22樣品訂購單
08 相異，加以倘為樣品試單，因係為了測試之用，採購之數量
09 多僅2位數，然原證9之採購數量竟達1500pcs，足證原告上
10 開主張顯不實在。

11 6、原告雖稱兩造從未約定系爭產品應由達沃斯公司代工云云，
12 然由誠屏公司與兩造自110年8月20日至同年月31日，主旨：
13 「21.5達沃斯來料髒污嚴重，以及保護膜過大」之電子郵件、
14 誠屏公司與兩造自110年10月25日至同年月28日，誠屏
15 公司張國原傳寄主旨：「21.5不良TP復判」，內容：「21.5
16 達沃斯不良品可以在周三也跟31.5的TP一同會判嗎？」等語
17 之電子郵件、誠屏公司與兩造自110年11月5日至同年月8
18 日，主旨：「達沃斯21.5來料缺一片」之電子郵件(參被證1
19 4)，足證原告所述，顯與事實不符。至於原告又稱：誠屏公
20 司會在電子郵件中提及達沃斯TP等內容，係因被告公司沒有
21 讓美國終端客戶派樂騰知道代工廠已經改為原告之代工廠，
22 因此被告公司也沒有讓誠屏公司知道代工廠已經改為原告之
23 代工廠，且被告公司明確向原告公司表示有貨樣檢驗合格就
24 可以了，不用再給物料承諾書云云。然就原告所指上情，被
25 告嚴正否認，且由被告公司內部品管、工廠端各部門人員間
26 之往來電子郵件，均明確提及系爭產品為達沃斯公司生產等
27 語，意徵原告所稱與事實不符。況被告連系爭產品其中之單
28 一IC零件，雖同屬EETI公司製造，因型號不同，都仍堅持須
29 依照料號管理程序，經客戶為替代料件之承認程序，方得使
30 用，又豈會隱瞞整個觸控屏製造商更換之理，顯見原告主張
31 顯為卸責，諉難採信。

01 (二)原告尚未交付之系爭觸控面板，並非由達沃斯公司製造，乃
02 屬非依債之本旨提出之給付，依民法第235條規定，自不生
03 提出之效力，被告自得拒絕受領，被告業以被證5之存證信
04 函為解除系爭契約之意思表示，原告自不得請求貨款：

05 1、系爭觸控面板製造商為達沃斯公司乃兩造約定之規格，已如
06 前述。原告固稱被告係因客戶Peloton砍單才拒絕收貨，被
07 告其後主張製造商為達沃斯之約定規格顯係臨訟虛編云云。
08 實則，依照原證1訂購單之約定：原告應分別於110年6月18
09 日、110年7月13日、110年8月10日、110年9月13日、110年1
10 0月13日、110年11月13日、110年12月1日；110年9月23日交
11 貨，然原告均未依約定之日期交貨，而交貨遲延(參被證3、
12 被證4)，導致被告未能如期供貨予國外客戶，被告為處理後
13 續與國外客戶之訂單事宜，要求原告儘速交貨，否則將主張
14 遲延解約，然原告卻以IC交貨時間未能確定，故無法提供出
15 貨排程(參原證4)，嗣後被告於110年12月間接獲國外客戶以
16 疫情為由欲調整訂單，遂立即將此情況通知原告。被告基於
17 商誼，縱原告遲延交貨，以致被告尚未來得及將本應到貨部
18 分提出向下游國外廠商請款，就原告已交付之系爭產品部分
19 仍依約付款，亦未追究原告之遲延責任。

20 2、被告當初確有因客戶Peloton關係通知原告暫緩出貨，然嗣
21 後因發現原告有擅自變更製造廠規格之事實，始依法主張拒
22 絕受領，兩者實屬二事，原告顯將時序不同之兩者混為一
23 談，此由除原告以外，被告已與所有供應、製造Peloton產
24 品之廠商均達成和解，可證被告拒絕受領之原因乃係因原告
25 明知觸控屏為系爭產品主要核心料件，且依承認書及採購單
26 既已明載原告提供系爭產品之「廠商」之重要交易條件，原
27 告竟未經被告同意即自行更換製造廠商，顯有悖於契約約定
28 之瑕疵。從而，原告尚未交貨之系爭產品，顯非依債之本旨
29 提出給付，依民法第235條規定，自不生提出之效力，被告
30 自得拒絕受領。被告前業已於111年12月2日以被證5存證信
31 函依民法第227條第1項、第359條規定為解除系爭契約之意

01 思表示，原告自不得請求貨款等語，資為抗辯。並聲明：
02 原告之訴及假執行之聲請均駁回；如受不利之判決，願供擔
03 保請准宣告免為假執行。

04 三、原告主張被告前於110年6月3日以電子郵件向伊寄發附件訂
05 單編號：000-000000000之訂購單，訂購21.5吋之觸控螢幕
06 面板（下稱系爭觸控面板），數量22萬片，單價為每片美金
07 30.1元，共計美金695萬3100元。再於110年6月18日寄發附
08 件訂單編號：000-000000000之訂購單（以下訂單編號000-0
09 00000000、000-000000000之訂購單合稱為系爭訂購單），
10 訂購系爭觸控面板，數量1萬5202片，單價同為每片美金30.
11 1元，共計美金48萬459.21元。嗣原告陸續於110年7月19
12 日、7月26日、8月13日、9月3日、9月10日、9月17日、10月
13 5日、10月12日、10月15日、11月12日、11月29日、12月10
14 日出貨至被告指定之地點，共計8萬4950片，業據提出兩造
15 往來之電子郵件、系爭訂購單、銷貨憑單附卷附卷可稽（見
16 本院卷第8至22頁、第385、386頁），並為被告所不爭，自
17 堪信為真正。原告又主張伊於110年12月10日收到被告之採
18 購經理溫國壠電子郵件告知因客戶調整111年上半年出貨目
19 標，請求立刻停止系爭觸控面板生產及出貨等語。嗣原告多
20 次通知被告受領系爭觸控面板及給付貨款，均遭被告拒絕。
21 被告應負受領遲延及給付遲延之責任。爰依買賣之法律關
22 係，求為被告應給付剩餘貨款474萬8714.46美元等語，為被
23 告所否認，並以前揭情詞置辯。是本件爭執之點厥為：(一)兩
24 造就系爭觸控面板是否有約定生產製造者為達沃斯公司？(二)
25 被告抗辯原告尚未交付之系爭觸控面板，乃非依債之本旨提
26 出給付，不生提出效力，其得拒絕受領，有無理由？(三)被告
27 抗辯就系爭買賣契約經其以答辯狀送達為解除，是否有理
28 由？(四)原告請求被告給付474萬8714.46美元（計算式：743
29 萬3559.21美元-268萬4844.76美元=474萬8714.45美元），
30 是否有理由？分述如下：

31 (一)兩造就系爭觸控面板並未約定生產製造者為達沃斯公司：

01 1、按解釋契約，固須探求當事人立約時之真意，不能拘泥於契
02 約之文字，但契約文字業已表示當事人真意，無須別事探求
03 者，即不得反捨契約文字而更為曲解，最高法院17年上字第
04 1118號判例可資參照。又按照貨樣約定買賣者，視為出賣人
05 擔保其交付之標的物與貨樣有同一之品質，民法第388條定
06 有明文。另稱「貨樣買賣」者，必以當事人將按照貨樣而定
07 標的物品質之內涵，約定為構成買賣契約內容之要素，並達
08 意思合致，始得謂為貨樣買賣。倘未於買賣磋商及訂約之過
09 程提示或交付貨樣，或將該貨樣列為買賣契約內容必要之
10 點，尚與貨樣買賣之情形有別。查依系爭訂購單所示，其上
11 僅記載付款條件、廠商品號、品名/規格、數量、交貨日期
12 （到廠日）、單價及總額（見本院卷一第9至12頁），並未
13 敘及被告於訂約過程中曾提示或交付貨樣，亦未記載係依何
14 種貨樣訂定標的物之品質，應認兩造係就系爭訂購單列載買
15 賣標的物、買賣價金，存在意思表示一致之買賣契約，而非
16 屬貨樣買賣。

17 2、被告雖抗辯系爭訂購單中所記載之廠商品號「DWS」即指達
18 沃斯公司，並提出被證1之電子郵件及被證製2物料承認書用
19 以證明兩造有約定系爭觸控面板製造商為達沃斯公司云云
20 （見本院卷一第80至228頁）。然為原告所否認，主張系爭
21 訂購單上記載之「DWS：KB-215001-」為「廠商品號」，為
22 原告公司之內部對於某種規格產品所給之序號，並無特別涵
23 義。且訂購單上所記載之供應商已明載為原告，並無特別約
24 定須以達沃斯公司為代工廠。況達沃斯公司之英文名稱為
25 「Touchworks」，英文簡稱即為「TWS」，亦與「DWS」不
26 同。至被告於108年9月至11月間雖曾向原告下單5張訂購單
27 訂購21.5吋觸控面板。原告當時係以深圳達沃斯公司為原告
28 代工，每片單價為38.5美元至39美元。嗣兩造於110年初至
29 同年5月進行議價，被告同意由原告自家代工廠代工之前提
30 下，系爭觸控面板單價可降至30.6美元/片，被告為確認原
31 告自家代工廠生產製造系爭觸控面板之品質與屬性，並於11

01 0年4月底核准1500片之訂購單予原告，嗣原告於同年5月24
02 日將第一批觸控面板1300片送交被告驗收後，兩造始於110
03 年5月間確認以單價30.1美元/片為訂購金額，並由被告於11
04 0年6月3日、110年6月18日以系爭訂購單向原告採購系爭觸
05 控面板等語，並提出採購日期108年9月至10月間之訂購單4
06 紙、採購變更單1紙及電子郵件、110年4月27日採購單1紙為
07 證（見本院卷一第263至267頁、277至278頁）。觀之前揭訂
08 購單日採購期為108年9月至10月間，與系爭訂購單已相距約
09 1年半餘，且採購單價為每片39美元或38.5美元，亦高於系
10 爭訂購單之每片30.1美元甚多，則原告主張兩造經議價後，
11 同意原由達沃斯公司代工之21.5吋觸控面板變更為原告自家
12 之代工廠，已非不可採信。參以被告嗣於110年4月底核准15
13 00片之訂購單予原告，原告旋以急單模式生產，並於同年5
14 月24日將第一批觸控面板1300片送交被告指定之誠屏公司，
15 有兩造往來之電子郵件及送貨單附卷可按（見本院卷一第27
16 9至282頁）。嗣被告即於同年6月3日、6月18日以電子郵件
17 檢附系爭訂購單向原告採購系爭觸控面板，益徵原告主張前
18 揭訂單單號000-000000000訂購單（見本院卷一第278頁）係
19 兩造為確認原告自家代工廠所生產製造之系爭觸控面板品質
20 與屬性而為之少量訂單為可採。

21 3、再者，被告公司採購人員李佩珊（即Betty Lee）於110年9
22 月29日以電子郵件向原告公司法定代理人詢有關大陸限電政
23 策對系爭訂購單生產爭觸控面板之影響，其所製作之表單明
24 確載明型號KB-000000-A1即系爭觸控面板之「製造商」為
25 「右融（即原告）」，而原告公司法定代理人亦將生產地區
26 位於廣東東莞之工廠地址長安鎮上沙社區海濱區中南南路8
27 號A棟如實記載回覆，此亦與位於深圳地區之達沃斯公司顯
28 然有別。是被告辯稱110年12月才由同業間得知系爭觸控面
29 板非由達沃斯公司製造云云，顯屬臨訟置辯，不足為採。

30 4、至被告雖提出被證9、被證12至被證14之電子郵件（見本院
31 卷一第315至319頁、第332至340頁），辯稱上開電子郵件主

01 旨或內容中有記載「21.5達沃斯TP來料異常」、「21.5達沃
02 斯來料髒污嚴重，以及保護膜過大」、「21.5不良TP復
03 判」、「21.5達沃斯不良品可以在周三也跟31.5的TP一同會
04 判嗎？」等語，因認兩造有約定系爭觸控面板由達沃斯公司
05 代工云云。惟查前開郵件皆為誠屏公司人員所寄發，縱其主
06 旨或內容中有提及達沃斯公司，亦屬第三人之認知，尚不得
07 以此資為兩造有約定系爭觸控面板由達沃斯代工之依據。被
08 告復辯稱原告於108年8月30日就系爭觸控面板向其提出檢測
09 報告及材料規格書，載明觸控面板主材乃供貨商達沃斯公司
10 所製造，其於驗證後將之列入公司之合格產品清單，並將該
11 物料承認書會簽公司主管同意。原告就系爭觸控面板提出之
12 前開料件承認書，由被告待完成樣品承認程序後，依「產品
13 開發設計及變更管制程序書」、「料號管理程序書」之規
14 定，將承認書資料編列至被告公司之合格物料清單及採購系
15 統。依承認書所載製造廠商為達沃斯公司，則其後之訂單單
16 號000-000000000訂購單，倘被告確有同意原告將原製造商
17 達沃斯公司改以原告自家代工廠，依照產品承認流程，原告
18 應製作提出自家代工廠產品之規格承認書經被告重新承認之
19 依據云云，並提出物料承認書、被告公司之物料清單節本、
20 被告公司品號廠商建立作業節本各一件為證（見本院卷一第
21 83至228頁、第313至314頁）。惟查被證2之物料承認書為訴
22 外人德泰公司所製作之內部文書，日期記載為108年9月10
23 日、料號110-KB1A1-215BG、製造商型號KB-000000-A1、製
24 造商為深圳達沃斯，有物料承認書在卷可佐（見本院卷一第
25 83頁），對比原告主張被告於108年9月至10月向其訂購21.5
26 吋觸控面板，並以達沃斯公司為代工廠之每片單價介於38.5
27 美元至39美元間之訂購單（見本院卷一第263至267頁）內
28 容，足認被證2所附之材料規格書實為原告提供給被告作為1
29 08年9月至10月間訂購單之規格書，並非系爭訂購單之規格
30 書。另被告提出之物料清單、品號廠商建立作業等節本，均
31 為被告公司之內部文件，作為規範被告公司內部人員及作業

01 流程之用，自不得以此推認兩造就系爭觸控面板約定以達沃
02 斯公司為製造商。

03 5、參以原告於110年5月24日將第一批系爭觸控面板交貨1300片
04 送交被告，被告隨即於次日（25日）開始抽驗，有電子郵件
05 附卷可稽（見本院卷一第318頁）。嗣並於同年6月3日以電
06 子郵件檢送訂單編號：000-000000000之訂購單，數量22萬
07 片；同年6月18日再寄發訂單編號：000-000000000、數量1
08 萬5202片之訂購單予原告。設若被告認為原告不應由自家代
09 工廠生產製造系爭觸控面板，何須連兩次向原告訂購23萬52
10 02片之系爭觸控面板？況被告亦不否認其於110年7月至12月
11 間，已陸續收受原告交付之系爭觸控面板計8萬4950片，合
12 計已達被告總訂貨量36%，顯見系爭觸控面板之代工廠是否
13 為達沃斯公司並非兩造所約定之重要事項。是被告上開所
14 辯，應屬臨訟卸責之詞，不足採信。

15 (二)被告抗辯原告未經其同意自行更換製造廠商，故尚未交付之
16 系爭觸控面板，乃非依債之本旨提出給付，不生提出效力，
17 其得拒絕受領，並以民事答辯狀為解除系爭契約之意思表
18 示，為無理由：

19 1、按物之出賣人對於買受人，應擔保其物依第373條之規定危
20 險移轉於買受人時無滅失或減少其價值之瑕疵，亦無滅失或
21 減少其通常效用或契約預定效用之瑕疵。但減少之程度，無
22 關重要者，不得視為瑕疵。出賣人並應擔保其物於危險移轉
23 時，具有其所保證之品質。民法第354條第1項、第2項定有
24 明文。本件原告主張其於110年12月10日收到被告之採購經
25 理溫國壘電子郵件告知「因客人調整明年(2022年)上半年出
26 貨目標，21.5TP請立刻停止生產及出貨，有進一步更新會立
27 即通知，造成不便，請見諒」等語。嗣即未再通知原告何時
28 交付系爭觸控面板。原告乃於110年12月20日、111年3月13
29 日、111年5月1日、111年8月2日多次寄發電子郵件予被告公
30 司副董事長兼執行長辜存信請求被告受領系爭觸控面板外，
31 並於111年8月19日委請律師寄發存證信函請求被告繼續履行

01 契約及給付貨款，是被告應負受領遲延之責任等語，業據提
02 出兩造間之電子郵件、存證信函等為證（見本院卷一第23至
03 50頁）。被告固不爭執其於110年12月10日以後即未再通知
04 原告交付系爭觸控面板，然辯稱原告未經其同意擅自更換製
05 造廠商，故尚未交付之系爭觸控面板，乃非依債之本旨提出
06 給付，不生提出效力云云。惟如前所述，兩造並未具體約定
07 系爭觸控面板之代工廠為達沃斯公司，故只要原告所交付之
08 觸控面板與被告所要求之品質、規格相符，被告即有受領並
09 給付價金之義務。被告自始未具體指出原告所生產之系爭觸
10 控面板有何瑕疵，是其辯稱原告尚未交貨之系爭觸控面板，
11 乃非依債之本旨提出給付，不生提出之效力，被告得拒絕受
12 領云云，難認可採。

13 2、次查，系爭觸控面板係用在被告之終端客戶Peloton（派樂
14 騰）公司健身自行車Obsidian上，此由兩造往來電子郵件主
15 旨明確表示「for Obsidian」，及被告於系爭訂購單上自行
16 標註「For Obsidian」可知，並為被告所不爭。惟派樂騰公
17 司因受後疫情時代消費習慣改變，市場對家庭用健身器材需
18 求減少而停止拉貨、呆料過剩，有原告提出之相關新聞報導
19 附卷可稽。再觀諸被告採購經理溫國壘於110年12月10日向
20 原告寄發之上開電子郵件，告知「因客人調整明年（2022
21 年）上半年出貨目標，21.5TP請立刻停止生產及出貨」等語
22 （見本院卷一第24、25頁），足見被告係因其客戶派樂騰公
23 司停止拉貨而拒絕原告出貨。參以被告公司採購人員Vivian
24 （即鄧玉玲）於111年8月8日以電子郵件向原告法定代理人
25 協商訂單稱：「…請接受我是公司唯一代表與你協商處理未
26 交訂單的事實，事件發生至今已超過半年，相信很多媒體相
27 關報導，你也有在關注，因後疫情時代到來，消費者行為改
28 變，客戶大幅砍單，我們不樂見也在此次受傷慘重，但已是
29 既成事實，考量到與供應商的長遠關係，即使損失慘重，我
30 們仍釋出善意，希望與供應商協商未交單處理方式，以期雙
31 方都能縮小損失。經再次檢視貴司提供之庫存明細，我們希

01 望捨去部份有機會轉用或處理的物料，再以3折方式清算未
02 交訂單，結算後所有物權皆歸貴司所有，…」等語（見本院
03 卷一第30頁），亦明確表示係因後疫情時代來臨，消費者行
04 為改變而客戶大幅砍單，致其無法向供應商即原告繼續下訂
05 單。據此可知，被告自111年初至今拒絕收領貨物之原因，
06 實係因其客戶即派樂騰公司對系爭觸控面板需求下降，導致
07 被告庫存過剩，因而片面拒絕受領貨物，要與系爭觸控面板
08 之代工廠為何人無關。是被告既欠缺片面拒絕受領系爭觸控
09 面板之理由，於法自無解除權可資行使，其解除契約於法無
10 據。

11 3、被告雖又辯稱依系爭訂購單之約定：原告應分別於110年6月
12 18日、110年7月13日、110年8月10日、110年9月13日、110
13 年10月13日、110年11月13日、110年12月1日；110年9月23
14 日交貨，然原告均未依約定之日期交貨而交貨遲延，導致被
15 告未能如期供貨予國外客戶云云，並提出被告公司一般進貨
16 單、被告公司廠商預計進貨表為證（見本院卷一第229至243
17 頁）。然為原告所否認，辯稱其公司均依與被告談好的出貨
18 日期出貨，並無遲延交貨，被告提出之廠商預計進貨表記載
19 有誤等語。查前揭廠商預計進貨表為被告公司自行製作之文
20 書，並經原告否認其真正，自應由被告舉證證明原告確有遲
21 延交貨，及其因遲延交貨而向被告為解除契約情事。惟被告
22 並未舉證以實其說，再觀之前揭廠商預計進貨表之記載，其
23 中採購單號000-000000000（即原證9訂購單）之1300片預交
24 日為110年5月31日，實際交貨日記載為110年6月9日，然實
25 際上前揭貨物已於110年5月24日送達被告公司，有被告公司
26 人員簽收之送貨單附卷可稽（見本院卷一第282頁），足見
27 前開預計進貨表之記載與事實不符，自不足為不利於原告之
28 認定。至台灣科學園區科學工業同業公會就本院函詢有關物
29 料承認書（Approval Sheet）之說明，雖謂物料承認書為求
30 廠商所提供物料之品質能符合工程規格要求，達到一定的標
31 準，及對廠商品質加以規範，以確保公司所製造產品之品質

01 及廠商提供之物料來源符合安全與綠色環保的要求。其基本上
02 為一般電子科技業買賣雙方針對交易標的物料規格與生產之
03 規範，惟若有其他之雙方約定或可另訂交易合約，有該會11
04 3年6月24日（113）台恭綜字第0289號函附卷可稽（見本院
05 卷二第101至102頁）。惟如前所述，被證2所附之材料規格
06 書為原告提供給被告作為108年9月至10月間訂購單之規格
07 書，並非系爭訂購單之規格書。況被告就系爭觸控面板已多
08 次驗明收受，足證兩造並無以承認書約定系爭觸控螢幕面板
09 須以達沃斯公司為代工廠，自亦不能以前揭台灣科學園區科
10 學工業同業公會之回函為被告有利之認定，附此敘明。

11 (三)原告請求被告給付42萬1400美元，為有理由，逾此部分之請
12 求，為無理由：

13 1、按債權人對於已提出之給付，拒絕受領或不能受領者，自提
14 出時起，負遲延責任；債務人非依債務本旨實行提出給付
15 者，不生提出之效力。但債權人預示拒絕受領之意思，或給
16 付兼需債權人之行為者，債務人得以準備給付之事情，通知
17 債權人，以代提出，民法第234條、第235條分別定有明文。
18 又民法第234條所謂已提出之給付，自係指債務人依債務本
19 旨，於適當之處所及時期實行提出給付者而言（最高法院48
20 年台上字第271號判例參照）。因此，「受領遲延」須債務
21 人對於債權人已依債之本旨提出給付，而債權人無故拒絕收
22 受者，始足當之。

23 2、原告主張本件尚未交付之系爭觸控螢幕，其成品庫存數量共
24 計14,000片、半成品庫存數量3萬1,334片、其餘蓋板、PCB
25 控板、原料庫存數量如附表所示。被告對於原告所整理之成
26 品、半成品、其餘原料之價格及數量均未爭執等情，業據提
27 出系爭觸控螢幕面板之庫存物料統計表、兩造間110年12月2
28 0日至111年8月8日往來電子郵件附卷可稽（見本院卷二第21
29 至26頁）。觀之原告於111年8月2日所寄送予被告之電子郵
30 件，確已將系爭觸控螢幕面板之庫存物料統計表作為附件，
31 而被告對於原告所整理之成品、半成品、其餘原料之價格及

01 數量均未爭執。被告之採購人員Vivian（即鄧玉玲）於111
02 年8月8日所寄送予原告之電子郵件並稱：「…請接受我是公
03 司唯一代表與你協商處理未交訂單的事實，…因後疫情時代
04 到來，消費者行為改變，客戶大幅砍單，我們不樂見也在此
05 次受傷慘重，但已是既成事實，考量到與供應商的長遠關
06 係，即使損失慘重，我們仍釋出善意，希望與供應商協商未
07 交單處理方式，以期雙方都能縮小損失。經再次檢視貴司提
08 供之庫存明細，我們希望捨去部份有機會轉用或處理的物
09 料，再以3折方式清算未交訂單，…」等語，是認原告所陳
10 報之系爭觸控螢幕面板庫存物料統計表，應堪採信。又被告
11 採購經理溫國壢於110年12月10日向原告寄發之上開電子郵
12 件，告知「因客人調整明年（2022年）上半年出貨目標，2
13 1.5TP請立刻停止生產及出貨」等語（見本院卷一第24、25
14 頁），顯見被告已有預示拒絕受領之意思。原告復於110年1
15 2月20日、111年3月13日、111年5月1日、111年8月2日多次
16 寄發電子郵件予被告之副董事長兼執行長辜存信，請求被告
17 同意原告將剩餘之庫存出貨等情，亦如前述。核其所為，應
18 屬已以準備給付之事情通知被告。則原告主張被告就系爭觸
19 控螢幕面板如附表編號1之成品14,000片應負受領遲延之責
20 任等語，核屬有據。至於系爭觸控螢幕面板如附表所示2至1
21 6半成品、蓋板、FPC、ITO、OCA、背面保護膜、正面保護
22 膜、過程保護膜…等部分，均屬系爭觸控螢幕面板之半成品
23 與原料，則原告準備提出之給付僅係「備料」，並非成品，
24 自難認其已依債之本旨提出給付，亦不能認被告就此部分有
25 受領遲延之情事。故原告主張被告就系爭產品如附表2至16
26 所示半成品、蓋板、FPC、ITO、OCA、背面保護膜、正面保
27 護膜、過程保護膜等半成品及原料，亦應負受領遲延責任等
28 語，即非有據。

29 3、準此，原告就系爭觸控螢幕面板成品14,000片已依系爭訂購
30 單契約債之本旨為給付，而系爭觸控螢幕面板單價為每片3
31 0.1美元，亦為兩造所不爭，合計即為42萬1400美元。從

01 而，原告依系爭訂購單契約之法律關係，請求被告給付42萬
02 1400美元，及自及自起訴狀繕本送達翌日即111年10月28日
03 （見本院卷一第55頁）起至清償日止，按年息百分之5計算
04 之利息，為有理由，應予准許。逾此部分之之請求，則屬無
05 據，應予駁回。

06 四、綜上所述，兩造就系爭觸控面板並未約定生產製造者為達
07 沃斯公司，被告抗辯原告未經其同意自行更換製造廠商，並
08 為解除系爭契約之意思表示，為無理由。原告就系爭觸控螢
09 幕面板成品14,000片，合計42萬1400美元，已依系爭訂購單
10 契約債之本旨為給付。從而，原告依據民法第367條、第233
11 條規定，請求被告給付42萬1400美元，及自111年10月28日
12 起至清償日止，按年息百分之5計算之利息，為有理由，應
13 予准許。逾此部分之之請求，則屬無據，應予駁回。

14 五、兩造均陳明願供擔保，分別聲請宣告假執行或免為假執行，
15 核無不合，爰分別酌定相當擔保金額予以准許。

16 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法，及未予援用之
17 證據，經本院斟酌後，認均不足以影響本判決之結果，自無
18 逐一詳予論駁之必要，併此敘明。

19 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

20 中 華 民 國 114 年 2 月 12 日
21 民事第二庭法 官 楊明箴

22 以上正本係照原本作成。

23 如對本判決上訴，須於判決送達後20日內向本院提出上訴狀。如
24 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

25 中 華 民 國 114 年 2 月 12 日
26 書記官 郭家慧

27 附表：

28

編號	材 料	庫 存 量	單 位
1	系爭觸控面板成品	14000	PCS
2	半成品sensor	31334	PCS

(續上頁)

01

3	蓋板	138980	PCS
4	FPC	138980	PCS
5	ITO	47409	M2
6	OCA	47409	M2
7	背面保護膜	31592	M2
8	正面保護膜	31592	M2
9	過程保護膜	22350	M2
10	銀漿	94	KG
11	ACF	11852	M
12	雙面膠	15796	M
13	250umPET	3160	M2
14	175umOCA	3160	M2
15	密封胶	15.8	KG
16	紙箱	5859	PCS