臺灣高等法院民事判決

108年度重訴字第2號

原　　告　鴻海精密工業股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　劉揚偉

訴訟代理人　程巧亞律師

被　　告　廖萬城

000000000000000000

訴訟代理人　李子聿律師

被　　告　吳山林

000000000000000000

訴訟代理人　李文中律師

複代理人　　林奕延律師

上列當事人間請求侵權行為損害賠償事件，原告提起刑事附帶民事訴訟，經本院刑事庭裁定移送前來（106年度重附民字第45號），原告並為訴之追加，本院於109年12月22日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

被告廖萬城應給付原告美金柒拾柒萬參仟柒佰肆拾肆元，及自民國一百零九年六月十九日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用（含追加之訴部分）由被告廖萬城負擔。

本判決第一項，於原告以新臺幣柒佰捌拾萬元為被告廖萬城供擔保後，得假執行。但被告廖萬城如以新臺幣貳仟參佰參拾柒萬貳仟肆佰捌拾伍元為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

壹、程序方面：

一、按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴，但請求之基礎事實同一或減縮應受判決事項之聲明者，不在此限，民

事訴訟法第255條第1項第2款、第3款定有明文。本件原告於本院刑事庭提起刑事附帶民事訴訟，係以：被告廖萬城為原告之資深副總經理，並於民國95年8月1日至100年12月31日期間專任原告SMT（Surface Mounting Techonology，表面貼裝技術）發展委員會（下稱SMT技委會）總幹事，負責原告下轄鴻海集團SMT處理所需設備、耗材、備品之評鑑採購、維修、資源調度等業務，對於採購之供應商、品牌、數量具有決定選用之實質影響力，竟向供應商美商HELLER INDUSTRIES INC.（下稱HELLER公司）、DEK INTERNATIONAL GMBH（ 下稱DEK公司，後合併為DTG INTERNATIONAL GMBH）、香港商美亞電子科技有限公司（AMERICAN TEC CO.，LTD.下稱美亞公司，如同指3家公司，合稱HELLER公司等3家公司）暗示應透過被告吳山林（與廖萬城合稱廖萬城等2人）擔任總經理之代理商即訴外人模里西斯商健威特國際股份有限公司（下稱健威特公司）、英屬維京群島商富華國際股份有限公司（下稱富華公司，合稱健威特等2家公司）與鴻海集團交易，吳山林並向HELLER公司等3家公司收取如附表所示之高額回扣再轉交給廖萬城為由，依共同侵權行為之法律關係訴請廖萬城等2人連帶給付原告美金373萬6,789.26元本息，並依不當得利之法律關係對廖萬城為請求。原告嗣後減縮其請求金額為美金77萬3,744元本息，並就廖萬城部分追加依其簽署之誠信廉潔暨智慧財產權約定書（下稱系爭約定書）第9.3條約定為請求（本院卷七第139頁、第106頁）。核原告追加前、後之訴，均係本於其主張廖萬城等2人就SMT相關設備採購等事宜對原告合謀為不誠實行為之同一基礎事實，而減縮應受判決事項之聲明，依前開說明，應予准許。

二、廖萬城等2人雖抗辯：原告於本件所主張之事實，業經本院105年度金上重訴字第45號刑事案件（下稱刑事案件）判決無罪，且原告亦非直接受損害之人，其提起本件刑事附帶民事訴訟為不合法云云。惟按刑事訴訟諭知無罪、免訴或不受

理之判決者，應以判決駁回原告之訴，但經原告聲請時，應將附帶民事訴訟移送管轄法院之民事庭，原告並應繳納訴訟費用，此觀諸刑事訴訟法第503條第1項、第3項之規定即明。又附帶民事訴訟本質上與一般民事訴訟無異，關於原告是否為因犯罪而受損害之人，或被告是否為依民法負賠償責任之人等節，法院見解可能不一，縱有欠缺，原告亦非不得補繳裁判費以補正程式之欠缺（最高法院108年度台抗大字第953號大法庭裁定參照）。而原告業已依刑事訴訟法第503條規定聲請移送（附民卷第9頁），本院依民事訴訟法第77條之16規定命其補繳裁判費，亦據其補繳完訖（本院卷二第235頁至238頁、第247頁），依前開說明，原告之訴自難謂為不合法。

貳、實體方面：

一、原告主張：廖萬城為原告之資深副總經理，並於95年8月1日至100年12月31日期間專任SMT技委會總幹事，負責鴻海集團（包含原告及子公司、分公司、辦事處、工廠、關係企業及其他營業組織）SMT處理所需設備、耗材、備品之評鑑採購、維修、資源調度等業務，對於採購之供應商、品牌、數量具有決定選用之實質影響力。廖萬城於進入原告公司任職初始即已簽署系爭約定書，明知應本於誠實信用原則執行業務，且不得向交易對象約定或索取任何不正利益。嗣因吳山林向其表示如能由其擔任總經理之健威特等2家公司成功仲介供應商與鴻海集團完成交易，吳山林即會向供應商收取高額佣金再轉交予廖萬城，廖萬城竟因此意圖為自己或第三人不法之利益，向供應商HELLER公司等3家公司暗示應透過健威特等2家公司與鴻海集團簽約完成交易，即可能增加銷量、減少被砍價幅度、避免驗收被刁難、縮短付款時程。HELLER公司等3家公司於廖萬城之暗示下乃透過健威特等2家公司與鴻海集團交易，並給付如附表所示共計美金77萬3,744元之佣金予吳山林，吳山林再轉交予廖萬城。廖萬城經由吳山林向供應商HELLER公司等3家公司收取回扣之行

為，勢將額外增加供應商之成本，減少原告之議價空間，依社會通念應評價為故意不法侵權行為，且違反刑法第342條第1項、證券交易法第171條第1項第3款等保護他人之法律，致原告受有與廖萬城所收取回扣同額之損害，吳山林為共同行為人，應依民法第184條第1項、第2項、第185條規定與廖萬城連帶對原告負侵權行為損害賠償責任。又廖萬城收取回扣為無法律上原因而受有利益，並致原告受有同額之損害，原告亦得依民法不當得利之法律關係對廖萬城為請求。又系爭約定書第7.1條已約定廖萬城不得向原告交易對象約定或索取任何不正當利益，如有違反，依系爭約定書第9.3條約定，即應將所收受不正利益交付予原告，故原告亦得依系爭約定書第9.3條之約定對廖萬城為請求。爰聲明求為命：廖萬城等2人應連帶給付原告美金77萬3,744元，及自刑事附帶民事起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算利息之判決，並陳明願供擔保，請准宣告假執行。

二、被告之答辯：

㈠廖萬城以：本案原告所主張事實業經本院109年度金上重更一字第1號刑事案件判決無罪在案，刑事案件並認定廖萬城並無違背職務之行為。SMT技委會只是「富士康集團」23個技術委員會其中一個，本件採購爭議之需求單位均非原告，廖萬城擔任SMT技委會總幹事並無代表對外簽名之權限，採購一事悉由各需求單位決之，故向HELLER公司等3家公司採購之結果，並未造成原告損害，廖萬城對原告自無侵權行為或不當得利之可言。又系爭約定書未經原告用印，廖萬城另於集團其他單位簽署過其他版本的約定書，惟原告從未交付給廖萬城任何契約文件，不知應適用之契約版本及其效力，原告亦不得依系爭約定書對廖萬城為請求。原告侵權行為損害賠償請求權已罹於消滅時效等語，資為抗辯。答辯聲明：原告之訴及假執行之聲請均駁回；如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

㈡吳山林除與廖萬城關於侵權行為部分之答辯相同外，另抗

辯：伊係實質代理HELLER公司等3家公司，而合法收取代理費，並進行各項代理服務，HELLER公司等3家公司所給付之佣金並非由伊取得等語。答辯聲明：原告之訴及假執行之聲請均駁回；如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、原告依侵權行為請求部分：原告主張吳山林因收取附表所示佣金或回扣轉交廖萬城，致原告受有同額損害，應依共同侵權行為之法律關係對原告連帶負賠償責任等語，廖萬城於刑事案件坦承有收取附表所示金額（本院卷一第129頁），於本院亦未予以否認，惟與吳山林均否認原告有損害，及其等行為與原告損害間有因果關係。經查：

㈠按損害賠償之債，以有損害之發生及有責任原因之事實，並二者之間，有相當因果關係為成立要件。故原告所主張損害賠償之債，如不合於此項成立要件者，即難謂有損害賠償請求權存在（最高法院48年台上字第481號判例要旨參照）。

㈡關於SMT技委會之職權及其成員之分工，原告副總裁兼SMT技委會主任委員戴正吳於刑事案件證稱：SMT技委會負責SMT的技術發展提升競爭力，統合整個公司的技術，採購業務單及人才培訓，SMT耗材的調度採購、維修、價格維護經伊要求須統合由SMT技委會來採購，但仍有少數單位尚未整合，設立總幹事係幫主任委員執行SMT技委會的工作任務，鴻海公司對於SMT設備有年度議價制度，但日後個案進行SMT採購時還是會由總幹事、副總幹事、幹事去跟廠商再為議價，固定資產請購單是由事業群、事業處、次集團等提出，亦即使用單位、需求單位提出。請購單需送到SMT技委會來評核，與各事業群之執行幹事共同發表意見，SMT幹事和總幹事都要發表意見或建議，使用單位採購時，會就原來使用的品牌來提出採購計畫申請書，如果該品牌在採購當時比較貴，SMT技委會就會建議其他品牌，以採購時最有利之品牌來提出。SMT技委會主任委員（即戴正吳）與總裁（即郭台銘）有權更改需求單位原先提出之採購數量或廠商，總幹事和副總幹事並無更改權限，只能提出建議，依照規定要主任委員（即

戴正吳）簽核，才能更改廠商。降低數量則不一定，增加數量的話就要主任委員同意。從伊擔任副總經理之後，伊單位都有權限授權表，依照授權表執行，95年間伊回接SMT技委會，有一段時間要求（採購案）通通要經過伊，到95年9月底伊才授權總幹事新臺幣100萬元以下。廖萬城不能代理原告對外簽約，如果有的話也是個案授權，沒有概括授權，廖萬城曾經代理原告簽署過SONY組裝或維修合約，是伊與SONY副董事長談定由與對方簽約人對等地位的廖萬城去簽名。採購後的驗收是由需求單位也就是使用單位來驗收，設備驗收理論上應該1個月就可做好，但各事業群也許偷吃步驗收半年，造成廠商領不到錢，廖萬城辭職就是因為各事業群之驗收時間長長短短，最後伊就要求廖萬城辭職等語（本院重附民卷第242頁至第251頁），併參諸SMT技委會之採購建議表係經執行幹事鄧志賢、總幹事廖萬城、事業群執行幹事游吉安、主任委員戴正吳填載具體詳細意見及簽名之情（本院重附民卷第209頁），堪信SMT技委會為合議制，廖萬城並無權限獨自決定變更需求單位提出之採購廠商，且其建議亦可能為SMT技委會主任委員及總裁所否決，可徵原告向HELLER公司等3家公司採購之價格、數量，須經需求單位評估為可用，並經數負責人與供應商進行年度議價、個案議價，非廖萬城一人可獨立決定或影響，且觀之上開評估、議價、採購流程，亦難認原告採購之價格、數量有利不利益。從而，原告以廖萬城對於SMT設備之採購有實質影響力為由，主張廖萬城收取回扣致原告受有損害云云，已難採信。

㈢關於HELLER公司部分，證人吳忠益即HELLER公司業務總經理於刑事案件證稱：伊有要求吳山林守住調降每台迴焊爐售價之底線，伊會問吳山林DEK降幅多少，HELLER公司也希望可以守住那個降幅，不要被砍更多，伊已經先答應廖萬城新機仍用舊機價格（新機要多美金2萬元），所以沒有再被調降。迴焊爐售價是原廠定的，之前鴻騏公司（HELLER公司原本的代理商）在賣的時候就有一個價格在，HELLER公司以那

個價格為基準去議價，有些價格被砍價、有些有增加選配價格就往上加，不管砍價或加選配，價格都是原廠決定而非吳山林決定。HELLER公司透過健威特公司代理後，剛開始量不多，是慢慢增加。去試機說明符合生產需求，價格也要符合使用單位預算，他們才會送到SMT技委會去，試機成功後才開始有買，健威特公司代理期間全部賣兩百多台，在富士康裡面迴焊爐不是HELLER公司賣最多，是ETC賣最多（本院卷一第133頁）；透過健威特公司代理後，吳山林會主動打電話告知伊鴻海各事業群有無迴焊爐的採購需求，伊就會提供產品的相關資訊及試機服務給各使用單位的經理或副理等人員，使用單位如果覺得產品不錯的話，便會聯繫SMT技委會，伊再與SMT技委會聯繫試機及後續事宜，另由於鴻海各事業群以往反應HELLER公司產品品質及服務做得不好，因此較少有事業群表示要採購HELLER公司的產品，伊便提供HELLER公司產品予群創公司及昆山廠試用，由於群創公司及昆山廠試機成功後，都出具相關測試報告表示HELLER公司產品品質良好，再加上HELLER公司迴焊爐的售價比其他競爭廠商便宜，再者，HELLER公司後來有將組裝迴焊爐的產品委由富士康公司代工，HELLER公司與富士康公司關係更加深化，因此之後只要鴻海事業群有採購迴焊爐的需求，如果該事業群沒有特別指定使用的品牌，SMT技委會便會主動聯繫伊，與伊進行議價後向HELLER公司下單採購，伊都是與SMT技委會經理馮文傑、傅錦堂及鄧志賢聯繫，討論議價事宜（本院卷二第433頁至第437頁）。足見HELLER公司產品原本即具有價格優勢，更同意以「舊機」價格出售「新機」，等同於已經自主降價每台美金2萬元，縱廖萬城與HELLER公司議價時未再砍價，亦難認有何違背職務之情，遑論原告未能舉證證明HELLER公司賣價有較行情為高或其他不合理之處。而HELLER公司銷量增加，係因吳忠益積極提供產品試用並改善服務，並在群創公司及昆山廠試機成功後，取得HELLER公司產品品質良好之相關測試報告，扭轉需求單位以往不佳之印

象，並將產品交由鴻海或富士康集團代工而成為原告之客戶，加深與原告集團之聯結所致，參以上㈡所示戴正吳於刑事案件證稱增加採購數量的話須經SMT技委會主任委員同意之情，益證HELLER公司產品銷量增加亦與廖萬城之行為無涉。又吳山林為HELLER公司之代理商，提供需求單位之訊息、其他供應商之價格資訊予HELLER公司、向SMT技委會或廖萬城轉達HELLER公司之價格意願，亦難認有何侵權行為並致原告受損害之情。

㈣關於DEK公司部分：證人鄭偉達即DEK公司人員於刑事案件證稱：廖萬城曾經有一次向使用單位推薦DEK公司產品，使用單位在電話中提出一系列問題，廖萬城就叫伊當場回答，能夠回答的部分伊就當場回答，沒辦法回答的部分使用單位主管就叫伊到廠區說明，伊就帶著技術人員去廠區說明，最後如果再不行，伊就把機器搬去做DEMO說明。DEK銷量提升，主要是游吉安、陳志釧這兩個部門採購量大增，讓銷量明顯增加，可能跟蘋果訂單大增有關。伊同意配合富士康快速交貨，SMT技委會請伊上台去演講給很多事業單位聽，他們聽了覺得東西不錯，伊去跟廖萬城談年度價格時，DEK公司被要求降價，印象中每年都要降價，數量有增加，增加的數量可能有一倍。第二次年度議價會議，伊收到SMT技委會議價通知，要求供應商自己調降價格，DEK公司的回函就是維持原價，伊請代理商吳山林去跟廖萬城說DEK印刷機價格已經很低，也比MPM低很多，一台差美金2、3,000元，後來富士康沒再要求DEK調降價格，一樣用原來價格購買，吳山林是代理商，其職責包括傳達供應商對價格的意見，但無法幫供應商跟SMT技委會議價，因其沒有議價權利。DEK公司銷售給鴻海的售價都是依照DEK公司規定。另鴻海採購錫膏印刷機的廠商除DEK外，還有MPM，伊不記得兩者賣給鴻海的數量各為何，每年比較會有一些差異性，差異來自於DEK公司的設備是蘋果的事業單位用比較多，MPM用比較多是SONY的等語（本院卷一第131頁至第133頁）。可徵廖萬城雖曾有一次向

需求單位推薦採購DEK公司產品，惟需求單位是否同意採用，仍須視DEK公司產品之性能、品質及業務人員之努力而決定，亦非廖萬城可得決定，尚難僅因廖萬城給予DEK公司向需求單位表現、展示其產品之機會，遽認廖萬城有違背職務之行為，並致原告受有損害。原告復未舉證證明DEK公司產品有何價格偏高、品質不佳或不符需求等損害原告公司之情事。又廖萬城與DEK公司進行第二次年度議價時未再要求其降價，係因DEK公司認其產品價格已屬極低，並較主要競爭廠商MPM之產品價格便宜多達每台美金2、3,000元之差距，而不願再行降價，其銷售數量增加，則是因為其赴需求單位展示後經需求單位認可，且願意配合快速交貨，表現其產品及服務之優勢所致，均難因此遽認廖萬城有何違背職務並致原告受損害之情。又吳山林為DEK公司之代理商，代DEK公司向SMT技委會傳達希望不要再降低價格之意思，亦屬其代理商之職責，難認有何侵權行為並致原告受損害。

㈤關於美亞公司部分：證人李大白即美亞公司銷售總經理於刑事案件證稱：鴻海公司曾於99年底向美亞公司借用Shimadzu X-ray 設備，後來因其他廠商來不及交貨，鴻海公司遂向美亞公司購買該台設備，美亞公司係透過健威特公司將該設備銷售給鴻海公司。100年1月26日美亞公司匯款美金6,500元給健威特公司，便是要支付前述鴻海公司向美亞公司購買X-ray 設備支付給健威特公司的佣金，但當時尚未和健威特公司簽訂代理合約。與SMT技委會的年度議價是由伊帶領姚景和經理一同參加，鴻海公司則由採購單位呂學宗協理或吳進益經理與會，伊不曾和廖萬城議價過，只有與鴻海公司的中央採購人員議價，廖萬城只負責技術規格方面，以及建立合格供應商及合格產品等業務。吳山林沒有出席SMT技委會，也沒有幫美亞公司議價等語（本院卷二第449頁至第475頁）。綜上，美亞公司於100年1月26日匯款美金6,500元給健威特公司時，與健威特公司尚未簽訂代理合約，僅係因透過健威特公司銷售故仍支付其佣金，健威特公司係合理收取

佣金，尚難認吳山林有何不法，且該次銷售係因其他廠商來不及交貨始機緣巧合轉借為賣，顯與吳山林、廖萬城之行為無關，且依證人李大白上開證述，其與廖萬城並無接觸，更難認廖萬城有何違背職務進而造成原告損害之情。

㈥綜上，吳山林、廖萬城關於SMT設備之採購行為，難認有何造成原告損害之情。原告主張吳山林收取回扣再轉交廖萬城，致原告受有與回扣金額同額之損害云云，非可採信。

四、原告依不當得利之法律關係請求廖萬城給付部分：

按依不當得利之法則請求返還不當得利，以無法律上之原因而受利益，致他人受有損害為其要件（民法第179條參照）。而依上三所述原告向HELLER公司等3家公司採購SMT設備之經過，尚難認原告有何因廖萬城之行為而受有損害之情，業經本院認定如上，原告既未能舉證證明其因廖萬城之何行為而受有損害，更難認其「損害」與廖萬城收取如附表所示金額所受之利益有何因果關係，從而，其依不當得利之法律關係請求廖萬城給付，亦屬無據。

五、原告依系爭約定書第9.3條約定請求部分：

㈠系爭約定書為廖萬城所簽署，並表明「此致鴻海精密工業股份有限公司」，由人力資源主管徐子榮見證（本院卷一第439頁），自堪信為原告與廖萬城間之約定，原告與廖萬城均應受其拘束，廖萬城以原告未於系爭約定書用印、其另於集團其他單位簽署多種版本之約定書、原告未交付約定書原件為由，主張不受系爭約定書之拘束，尚非可取。

㈡系爭約定書第7.1條約定：本人瞭解鴻海設有誠信廉潔相關規約，本人應嚴格遵守，即不向鴻海交易對象（包括協力廠商、客戶、供應商或服務者等，且無論交易是否成交）約定或索取任何不正當利益，包括回扣、佣金、不當餽贈或招待等。第9.3條後段約定：本人若違反本約第7.1條約定，應依鴻海決定將所收受之不正當利益及其按週年利率8%計算之利息交付予公司（本院卷一第437頁、第439條），又上開約定係為確保員工之廉潔、避免員工受不正利益誘惑而犯錯或犯

罪、維持原告公司之良好風氣及永續經營，自不以原告因員工違反廉潔誠信之行為是否導致原告受有實質損害為據。且廖萬城收取如附表所示金額，係基於其身為原告員工之身分，惟違反員工廉潔、誠信、忠誠義務而來，則系爭約定書約定收取不正利益之員工將所收取之不正利益交付予原告，亦難認有失公平。從而，原告依上開約定，請求廖萬城將其所收取如附表所示之回扣美金77萬3,744元交付予原告，自非無據。又系爭約定書第9.3條係約定「應依鴻海決定」交付不正當利益及利息，故應自原告決定依系爭約定書對廖萬城請求日（即當庭追加系爭約定書為請求權基礎之109年6月18日準備期日，本院卷七第106頁）之翌日即109年6月19日起算利息，而原告僅依年息5%計算利息，亦屬有據。逾此範圍之請求（即刑事附帶民事起訴狀繕本送達翌日起至109年6月18日之利息部分），則屬無據。

六、綜上所述，原告依侵權行為及不當得利之法律關係，請求被告連帶給付部分，為無理由；依系爭約定書第9.3條約定請求廖萬城給付美金77萬3,744元，及自109年6月19日起至清償日止，按年息5%計算之利息部分，則無不合，應予准許，逾此部分之請求（即刑事附帶民事起訴狀繕本送達翌日起至109年6月18日止按年息5%計算之利息），為無理由，應予駁回。又就原告勝訴部分，原告、廖萬城均陳明願供擔保准、免假執行，核無不合，併予准許；就原告敗訴部分，假執行之聲請即失所附麗，應併予駁回。又原告依系爭約定書請求廖萬城給付遭駁回部分，為附帶請求之一部，依民事訴訟法第77條之2第2項，不併算訴訟標的價額，故訴訟費用仍應全部由廖萬城負擔。

七、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不逐一論列，附此敘明。

八、據上論結，本件原告之訴為一部有理由，一部無理由，依民事訴訟法第78條、第79條、第390條第2項、第392條，判決

如主文。

中　　華　　民　　國　　110　　年　　1　　月　　19　　日

民事第三庭

審判長法　官　王怡雯

法　官　何君豪

法　官　朱美璘

正本係照原本作成。

如不服本判決，應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，其未表明上訴理由者，應於提出上訴後20日內向本院補提理由書狀（均須按他造當事人之人數附繕本）上訴時應提出委任律師或具有律師資格之人之委任狀；委任有律師資格者，另應附具律師資格證書及釋明委任人與受任人有民事訴訟法第466 條之1第1項但書或第2項（詳附註）所定關係之釋明文書影本。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

中　　華　　民　　國　　110　　年　　1　　月　　19　　日

書記官　陳禹任

附註：

民事訴訟法第466條之1（第1項、第2項）：

對於第二審判決上訴，上訴人應委任律師為訴訟代理人。但上訴人或其法定代理人具有律師資格者，不在此限。

上訴人之配偶、三親等內之血親、二親等內之姻親，或上訴人為法人、中央或地方機關時，其所屬專任人員具有律師資格並經法院認為適當者，亦得為第三審訴訟代理人。