

臺灣士林地方法院民事判決

111年度訴字第1184號

原告 艾博斯科技股份有限公司

法定代理人 張寶燕

訴訟代理人 李傳侯律師

李建慶律師

陳少璿律師

被告 鉅晶國際股份有限公司

法定代理人 林奕洲

訴訟代理人 朱容辰律師

上列當事人間請求返還價金事件，本院於民國112年6月13日言詞  
辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴及假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事 實 及 理 由

一、原告起訴主張略以：訴外人CyberArk Software Ltd.（下稱  
CyberArk公司）係生產特權帳號管理軟體之公司，被告為其  
臺灣區代理商，因台塑集團對此類產品有需求，在眾多競爭  
廠商中爭取專案不容易，而CyberArk公司會支持先報備的廠  
商，故原告於民國106年3月8日向CyberArk公司申請台塑專  
案報備。通常情形，廠商收到客戶訂單後，請代理商即被告  
提供報價單後再向被告下單，然因被告法定代理人林奕洲與  
CyberArk公司陳琤琤（下均逕稱姓名）於106年9月間前來拜  
訪原告當時之總經理蔡百鍾（下逕稱姓名），其等表示台塑  
集團確定會購買，為提高銷售業績，希望原告預付50%貨款  
先下單，50%餘款由被告代墊，並約定待被告取得台塑集團  
訂單並出貨時，原告再支付50%餘款，且CyberArk公司同意  
保固期從12個月延長到18個月。嗣被告承辦人曾雅鈺（下稱  
逕稱姓名）於106年9月15日寄送報價單（即原證2，下稱系  
爭報價單）予原告，其上載明為「台塑專案」，並註明Cybe

01 rArk貨到被告時，原告先支付50%價金，預計106年12月至1  
02 07年2月間收到台塑集團訂單並出貨時，再支付餘款50%等  
03 字樣（下稱系爭台塑專案），原告於同年月18日寄發採購單  
04 （即原證3，下稱系爭採購單）予被告，採購金額新臺幣  
05 （下同）6,457,500元之產品（下稱系爭產品，該買賣則稱  
06 系爭買賣），嗣被告於107年1月30日開立金額3,226,650元  
07 之發票予原告，原告於同年4月30日支付3,226,650元予被  
08 告。詎被告逾期未取得台塑集團訂單，系爭買賣所附「收到  
09 台塑集團的訂單並出貨」之停止條件不成就，買賣契約已不  
10 生效力。縱認系爭買賣非附停止條件，被告亦於107年2月起  
11 給付遲延，而系爭產品專屬授權台塑集團無法轉售他人且已  
12 逾保固期，該產品之給付於原告無利益，又依系爭買賣之性  
13 質，至少須於保固期內為給付始能達契約之目的，原告依法  
14 得不為催告解除契約，故原告於111年6月21日寄發存證信函  
15 通知被告解除系爭買賣契約，爰依民法第179條或第259條第  
16 1款、第2款規定，請求擇一為勝訴判決。並聲明：（一）被告  
17 應給付原告3,226,650元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清  
18 償日止，按年息百分之5計算之利息。（二）願供擔保請准宣  
19 告假執行。

## 20 二、被告則以：

21 （一）被告為CyberArk公司之臺灣區總代理商，原告則為CyberArk  
22 公司之經銷商，所有臺灣區經銷商要取得CyberArk公司產品  
23 均需透過被告，兩造之合作模式為原告與CyberArk公司主  
24 導，被告僅從中配合下單及交貨。原告於106年3月8日向Cyb  
25 erArk公司申請專案報備，並由CyberArk公司寄發電子郵件  
26 表示該專案由原告主導，要求被告為原告填製相關資料，因  
27 被告不願承擔無法履約之風險而遲遲未向CyberArk公司下  
28 單。106年9月間，據CyberArk公司及原告人員陳稱對台塑專  
29 案已有相當把握，故林奕洲在陳琤琤陪同下拜會蔡百鍾，當  
30 時陳琤琤、蔡百鍾均稱此案十拿九穩，惟被告仍要求需有經  
31 銷商訂單始願下單，故被告應原告要求出具系爭報價單。嗣

原告因台塑公司副總收取回扣弊案遭檢調機關調查，蔡百鍾並經法院羈押獲准，台塑公司為自清即不再與原告交易，惟原告仍希望透過被告協助取得台塑專案，故被告於107年7月8日以電子郵件與台塑集團人員聯繫，最終台塑公司為免落人口實，該專案仍無疾而終。

(二)系爭買賣於原告寄發系爭採購單為要約，被告承諾後即成立，系爭採購單係載明「付款條件：原廠貨到鉅晶先開立50%貨款訂金發票，收到USER訂單鉅晶出貨時，再開立50%貨款發票，以上皆為月結60天」等語，該約定非系爭買賣之停止條件，況契約文字業已表示為「付款條件」，不得反捨契約文字而更為曲解。又CyberArk公司規定，代理商不可以直接銷售產品予終端使用者，故USER是原告客戶並向原告下單，不是向被告下單。

(三)原告當時認系爭台塑專案可於106年12月至107年2月間順利出貨，被告乃依原告所提資訊提出系爭報價單，並載明「付款條件：原廠貨到鉅晶先開立50%貨款訂金發票，收到USER訂單鉅晶出貨時（預計2017.12月-2018.2月間）再開立50%貨款發票」等語，嗣因原告表示不確定是否可於上開時間完成，故於系爭採購單上將具體出貨時間（即預計2017.12月-2018.2月間）刪除，是原告主張被告於107年2月起給付遲延，難認有據，況上開時間係針對「付款條件」之約定，非「給付(交貨)期間」之約定。又系爭產品係因美國反恐政策需要而註記「終端USER」，惟此部分可以申請更正後再轉售，且產品雖逾保固期仍得使用，並無原告主張給付於其無利益之情形。另系爭買賣無約定於「一定時期為給付」，僅有付款條件「收到USER訂單鉅晶出貨時」之約定，且原告採購人員蔡佩陵曾以電話告知，希望就原告已支付訂金部分，依比例先行出貨，足見系爭買賣無「非於一定時期為給付不能達其契約之目的」之情形，故原告於111年6月21日寄發存證信函解除契約並不合法。並答辯聲明：1. 原告之訴駁回。2. 如受不利益判決，願供擔保請准宣告免予假執行。

### 01 三、本院之判斷

02 （一）被告為訴外人CyberArk公司臺灣區總代理商，而原告為訴  
03 外人CyberArk公司臺灣區經銷商。而被告承辦人曾雅鈺於  
04 106年9月15日寄送系爭報價單予原告，原告於同年月18日  
05 寄發系爭採購單予被告，採購金額6,457,500元之系爭產  
06 品，嗣被告於107年1月30日開立金額3,226,650元之發票  
07 予原告，原告於同年4月30日支付3,226,650元予被告等  
08 情，為兩造所不爭執，並有原告提出之系爭報價單、系爭  
09 採購單、電子郵件等在卷可按（見本院卷第20至32頁）。  
10 而原告主張：系爭買賣附停止條件，而條件不成就，買賣  
11 契約不生效力，即使非附停止條件，系爭買賣契約業經原  
12 告解除，而依不當得利法律關係或民法第259條第1款、第  
13 2款之規定，請求被告返還原告已給付價金3,226,650元及  
14 遲延利息等語，為被告所否認並以上揭情詞置辯。是本件  
15 之爭點為1.系爭買賣契約是否附有停止條件？2.系爭買賣  
16 契約是否已經原告合法解除？3.原告請求返還價金3,226,  
17 650元及遲延利息是否有理由？茲分別判斷論述如下。

18 （二）按民法所謂條件，係當事人以將來客觀上不確定事實之成  
19 就或不成就，決定法律行為效力之發生或消滅之一種附  
20 款。倘當事人就既已存在之債務，約定於預期不確定事實  
21 發生時履行，則為清償期之約定，而非條件。經查：

- 22 1.原告主張於106年9月15日寄送報價單（即原證2，下稱系  
23 爭報價單）予原告，其上載明為「台塑專案」，並註明Cy  
24 berArk貨到被告時，原告先支付50%價金，預計106年12  
25 月至107年2月間收到台塑集團訂單並出貨時，再支付餘款  
26 50%等字樣，係以收到客戶台塑集團的訂單並出貨為停止  
27 條件云云，為被告所否認。而以原告所提出之系爭採購單  
28 上明確記載（見本院卷第28頁）：「付款條件原廠貨到鉅  
29 晶公司先開立50%貨款訂金發票，收到USER訂單鉅晶出貨  
30 時，再開立50%貨款發票，以上皆為月結60天」。就文義  
31 而言，上揭約定內容顯為付款條件，即為價金給付履行期

之約定，並非系爭買賣契約發生效力之條件甚明。又以原告所提出系爭報價單（見本院卷第24頁）上記載：「3. 付款條件：原廠貨到鉅晶公司先開立50%貨款訂金發票，收到USER訂單鉅晶出貨時（預計2017.12月-2018.2月間）再開立50%貨款發票...」，亦係明確記載該約定為付款條件，與上揭系爭採購單上文字相同。兩者僅在系爭採購單上已無（預計2017.12月-2018.2月間）時間之記載而已，是以兩造間所往來之報價單、採購單之記載，並無法認定系爭買賣契約中，有如原告主張係以收到客戶台塑集團的訂單並出貨為停止條件約定內容。

2. 又原告主張其於106年3月8日向CyberArk公司申請台塑專案報備，因被告法定代理人林奕洲與CyberArk公司的陳琤琤於106年9月間前來拜訪原告當時之總經理蔡百鍾，其等表示台塑集團確定會購買，為提高銷售業績，希望原告預付50%貨款先下單，50%餘款由被告代墊，並約定待被告取得台塑集團訂單並出貨時，原告再支付50%餘款等情，為被告所否認，而以原告所提出之電子郵件中，並無法認定系爭買賣係因被告法定代理人林奕洲與CyberArk公司的陳琤琤於106年9月間前來拜訪原告當時之總經理蔡百鍾，其等表示台塑集團確定會購買，為提高銷售業績，希望原告預付50%貨款先下單等情為真實。況且，原告為經銷商為實質上與終端客戶直接商談終端客戶買賣事實，則終端客戶是否確實會下單購買，原告定能知悉判斷，是否向代理商下單進貨，當由原告自行判斷。況且，事後而言，終端客戶台塑公司並未向原告公司下單購買，如原告所述係因林奕洲、陳琤琤之請託而預先下單，則原告為如避免將來客戶未下單購買之風險，當會於訂單中明確記載以收到客戶台塑集團的訂單並出貨為買賣契約生效之條件，豈會僅以付款條件分期給付而為約定？是尚難認原告上揭主張為可採信。

3. 綜上，尚難認定原告主張系爭買賣契約係以收到客戶台塑

01 集團的訂單並出貨為停止條件云云為真實可採。

02 (三) 按債權人因債務人遲延給付而解除契約，必定相當期限催  
03 告其履行，如於期限內不履行時，始得解除契約，此觀民  
04 法第254條規定自明。又給付有確定期限者，債務人自期  
05 限屆滿時起，負遲延責任；給付無確定期限者，債務人於  
06 債權人得請求給付時，經其催告而未為給付，自受催告時  
07 起，負遲延責任。民法第229條第1項、第2項定有明文。  
08 所謂無確定期限，指未定期限及雖定有期限而其屆至之時  
09 期不確定二種情形。前者稱不定期債務，後者稱不確定期  
10 限之債務。次按依契約之性質或當事人之意思表示，非於  
11 一定時期為給付不能達其契約之目的，而契約當事人之一  
12 方不按照時期給付者，他方當事人得不為前條之催告，解  
13 除其契約。民法第255條亦有明文。又民法第255條所謂依  
14 契約之性質，非於一定時期為給付不能達其契約之目的  
15 者，係指就契約本身，自客觀上觀察，即可認識非於一定  
16 時期為給付不能達契約目的之情形而言。又所謂依當事人  
17 之意思表示，非於一定時期為給付不能達其契約之目的  
18 者，必須契約當事人間有嚴守履行期間之合意，並對此期  
19 間之重要（契約之目的所在）已有所認識。經查：

- 20 1. 原告主張：原告所提出系爭報價單（見本院卷第24頁）上  
21 記載：「3. 付款條件：原廠貨到鉅晶公司先開立50%貨款  
22 訂金發票，收到USER訂單鉅晶出貨時（預計2017.12月-20  
23 18.2月間）再開立50%貨款發票...」，故兩造合意本件  
24 定有107年2月之履行期限，為被告所否認。惟以原告所出  
25 具之系爭採購單上記載（見本院卷第28頁）：「付款條件  
26 原廠貨到鉅晶公司先開立50%貨款訂金發票，收到USER訂  
27 單鉅晶出貨時，再開立50%貨款發票，以上皆為月結60  
28 天」，已將「（預計2017.12月-2018.2月間）」等文字刪  
29 除而未記載，是被告抗辯正式採購單上已無具體出貨時間  
30 之記載等情，即為可採。是系爭買賣契約關於被告給付系  
31 爭產品應為收到USER（即台塑公司）訂單而由被告出貨之

01 時，應為給付無確定期限中之不確定期限之債務。則原告  
02 主張被告自107年2月（應指107年3月1日起）即應負給付  
03 遲延責任云云，尚非可採。

- 04 2. 又原告主張：系爭產品專屬授權台塑集團無法轉售他人且  
05 已逾保固期，該產品之給付於原告無利益，又依系爭買賣  
06 之性質，至少須於保固期內為給付始能達契約之目的云  
07 云，惟查：依證人曾雅鈺於本院審理時證稱略以：其於10  
08 6年至107年間任職於被告公司，擔任南區分公司負責人職  
09 稱為協理。（原證2、3 採購單、報價單）是台塑集團內  
10 部服務主機，要作權限控管即帳號密碼控管，符合資安規  
11 定，而如採購單報價單所載是一整套系統軟體。本件經銷  
12 商是原告，代理商是被告，客戶是台塑集團。而經銷商部  
13 分是第一線面對台塑集團，除了跟台塑集團之間互動服  
14 務，有一些收款、裝機都是由經銷商負責。代理商負責與  
15 原廠CYBER ARK公司採購軟體貨物進口，經銷商要將軟體  
16 所收貨款付給被告公司，被告公司再付給CYBER ARK公  
17 司。被告公司負責技術部分，CYBER ARK公司技術也要移  
18 轉到被告公司，才能在客戶發生問題而原告公司沒辦法解  
19 決時，由被告公司派人幫客戶處理解決問題，如果被告公  
20 司沒辦法解決問題，只能由CYBER ARK公司派人處理解  
21 決；當時台塑集團還蠻確定要購買，希望能早一點裝機，  
22 所以原告先下單給被告，被告在下單給CYBER ARK公司，  
23 才會有（原證2 報價單）約定50%發票跟定金。因為進口  
24 都需要時間，可以讓被告提早向原廠下單。一般正常程序  
25 要有層層下單流程，例如本件台塑集團要先完成下單動  
26 作，但是下單後就要跑台塑集團自己內部行政流程，這就  
27 要耗費相當多時間，所以為了要節省裝機時間，經銷商知  
28 道這個案子比較明確後，由經銷商先向代理商下單，代理  
29 商先向CYBER ARK 公司下單，所以才會有（系爭報價單）  
30 約定。伊們（指被告公司）不會直接收台塑集團訂單，因  
31 為沒有直接對台塑集團，而當時原告應該還沒收到台塑集

團訂單；而本件當時約定被告是依照原告指示才會對原告出貨，所以出貨時是要依照原告指示，因為被告並沒有參與經銷商原告與終端使用者之間契約，所以不知道終端使用者是何時要安裝系爭產品等情明確（見本院卷第109至112頁）。並參以系爭報價單、系爭採購單之記載。足見，本件系由原告出面接洽客戶台塑公司，預計由原告將系爭產品出售予客戶，而由原告向被告訂購系爭產品，則原告向被告購買系爭產品係為出售台塑公司，此僅為原告向被告購買系爭產品的動機。況且依據系爭採購單上記載：「付款條件原廠貨到鉅晶公司先開立50%貨款訂金發票，收到USER訂單鉅晶出貨時，再開立50%貨款發票，以上皆為月結60天」，係以關於被告給付系爭產品應為收到USER（即台塑公司）訂單而由被告出貨之時，則系爭買賣契約，目前未能出貨予USER（即台塑公司）之原因是因為台塑公司並未向原告下單購買，而被告本無從依約履行，並非係因被告遲延給付所致。且被告係等待原告之通知時，再對客戶出貨，則若被告未接獲原告通知出貨，被告根本無從給付，被告無由發生給付義務，當無成立給付遲延之可能。則本件顯見與上揭民法第255條所定情形有別，原告就此主張其不用經過催告，即得解除契約云云，並非可採。

3. 又原告主張依據證人曾雅鈺於本院審理時證述，原告公司曾於110年12月間，請求被告出貨，但被告未履行，亦構成給付遲延云云，此為被告所否認。經查，證人曾雅鈺於本院審理時證述：其於110年12月31日離職前，原告公司採購蔡佩陵曾用電話通知出貨到原告公司，但被告並未出貨。因為系爭貨物是一整批的貨沒辦法切分怎麼出。而且也只有付訂金而已等情明確（見本院卷第115至116頁）。則被告抗辯：因原告僅付一半價金，無法割裂出貨等情顯非無據，是此際亦難認定被告已經經原告通知而陷於給付遲延。即使認定被告已因原告於110年12月間通知出



01 貨，而陷於給付遲延，惟依上揭法律意旨，仍待原告再次  
02 催告被告履行，而被告仍不履行時，始得依民法第254條  
03 之規定解除契約，惟以原告所提出111年6月21日係通知被  
04 告解除契約，請求返還價金，並不符合民法第254條之規  
05 定，系爭契約並不因此發生解除之效力。

06 4. 綜上所述，原告主張系爭買賣契約，因被告給付遲延，而  
07 原告已解除系爭買賣契約云云，並非可採。

08 (四) 綜上，原告主張系爭買賣契約附有停止條件，因停止條件  
09 成就而不生效力；以及原告主張系爭買賣契約，因被告給  
10 付遲延，而原告已解除系爭買賣契約云云，均非可採。則  
11 系爭買賣契約仍然在兩造間發生效力，則原告主張依據民  
12 法第179條不當得利法律關係或民法第259條第1款、第2款  
13 之規定，請求被告返還其所交付之價金3,226,650元及自  
14 起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息百分之5計算  
15 之利息，為無理由，應予駁回。

16 四、原告假執行之聲請，因訴之駁回而失所附麗，應併予駁回。

17 五、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及證據，經  
18 本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，自無一一詳  
19 予論駁之必要，併此敘明。

20 六、訴訟費用之負擔：民事訴訟法第78條。

21 中 華 民 國 112 年 7 月 11 日  
22 民事第二庭 法 官 方鴻愷

23 以上正本係照原本作成。

24 如對本判決上訴，應於判決送達後20日內向本院提出上訴狀，若  
25 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費，否則本院得不  
26 命補正逕行駁回上訴。

27 中 華 民 國 112 年 7 月 11 日  
28 書記官 周彥儒