

臺灣士林地方法院民事判決

106年度重訴字第500號

原告 維熹科技股份有限公司

法定代理人 吳瑞雄

原告 東莞維升電子製品有限公司

法定代理人 吳瑞雄

訴訟代理人 劉勇廷

共同

訴訟代理人 謝宗穎律師

複代理人 朱芷萱律師

陳彥嘉律師

被告 尚馬電聲科技有限公司

兼法定代理人 余南儀

共同

訴訟代理人 魏大千律師

複代理人 陳明清律師

上列當事人間請求給付貨款等事件，本院於民國108年2月14日
言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應於原告給付如附件二、三所示貨物之同時，連帶給付原告
美金叁拾肆萬貳仟陸佰貳拾貳元肆角。

被告應連帶給付原告美金壹拾萬貳仟柒佰捌拾陸元柒角貳分及自
民國一百零六年九月六日起至清償日止，按週年利率百分之五計
算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告連帶負擔百分之九十九，餘由原告負擔。

本判決第一項於原告以美金壹拾壹萬伍仟元為被告供擔保後，得
假執行。但被告如以美金叁拾肆萬貳仟陸佰貳拾貳元肆角為原告
預供擔保後，得免為假執行。

本判決第二項於原告以美金叁萬伍仟元為被告供擔保後，得假執
行。但被告如以美金壹拾萬貳仟柒佰捌拾陸元柒角貳分為原告預
供擔保後，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：

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、擴張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。本件原告主張被告尚馬電聲科技有限公司（下稱被告尚馬公司）未依兩造間合約（下稱系爭合約）之約定按時拉貨並付款，而向本院聲請對被告尚馬公司發支付命令，請求被告尚馬公司依約給付未拉貨部分總貨款美金（下同）34萬3,430元，暨按上開貨款30%計算之違約金10萬3,029元，合計44萬6,459元，及自支付命令送達被告尚馬公司翌日（即民國106年8月22日）起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。嗣被告尚馬公司於支付命令送達後20日內向本院提出異議，經視為原告起訴後，原告於本院第一次言詞辯論前，以被告余南儀為系爭合約之連帶保證人，應與被告尚馬公司負連帶責任為由，追加余南儀為共同被告（本院卷一第75至76頁），並變更聲明為被告應連帶給付原告44萬6,459元（本院卷一第75頁）及自106年9月6日（即支付命令送達追加被告余南儀翌日，本院卷一第153、154頁）起至清償日止，按週年利率5%計算之利息（本院卷一第125頁）。經核原告所為訴之追加及變更，合於前揭規定，應予准許。

貳、實體方面：

一、原告主張：被告尚馬公司以被告余南儀為連帶保證人，於105年1月間與原告訂立系爭合約，約定由被告尚馬公司承擔訴外人Soundmatters International, Inc. 及 Soundmatters Asia, Inc.（下合稱Soundmatters）與原告全部訂單（訂單號碼：00000000、00000000、SMA-00000000、00000000，下稱系爭訂單）所餘1萬9,335件產品（含半成品）之權利暨義務。依約被告尚馬公司應於1年內，按附件一所示排程（下稱系爭附件），分批向原告拉貨，並於拉貨前開立並交付

以原告維熹科技股份有限公司（下稱原告維熹公司）為受益人之信用狀以支付貨款；倘被告尚馬公司未按時拉貨，原告有權要求被告尚馬公司就未拉貨部分貨款含息一次清償，另應支付以未拉貨部分貨款30%計算之違約金（系爭合約第1、2、4條參照）。嗣被告尚馬公司自同年7月起，即未依約履行，經原告於同年10月間發函催告，仍置之不理，迄今已逾期1年餘，尚有未拉貨部分貨款34萬3,430元迄未給付，原告依系爭合約第4條約定及民法第367條規定，自得請求被告尚馬公司給付未拉貨部分貨款34萬3,430元，以及按上開貨款30%計算之違約金10萬3,029元，合計44萬6,459元暨其法定遲延利息；又被告余南儀為被告尚馬公司之連帶保證人，依系爭合約第8條約定及民法第283條規定，自應就被告尚馬公司前揭貨款及違約金之給付負連帶清償責任等語。並聲明：(一)被告應連帶給付原告44萬6,459元及自106年9月6日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。(二)願供擔保，請准宣告假執行。

二、被告則以：系爭合約僅係被告為解決原告與Soundmatters間出貨問題而提出之解決方案，縱兩造均簽章於其上，仍不影響其僅為要約引誘之性質。況且，兩造對於本件半成品及物料是否屬被告尚馬公司所需，一直存有爭議，且被告迄未於系爭附件上用印或簽名，可見兩造就本件買賣標的物之項目、價金、出貨時間等交易重要事項，意思表示並未合致；更何況，被告於105年1月22日傳送用印之系爭合約電子檔予原告時，亦曾附加取消系爭訂單改換新訂單之條件，此條件尚未成就，故實際上，本件買賣最終仍需以被告尚馬公司所交付信用狀記載之貨物數量及出貨時間為準，是系爭合約充其量僅為兩造初步磋商之意向書，原告自不得據以向被告請求連帶給付貨款及違約金。縱認系爭合約已成立且其性質為本約，然原告就本件買賣顯立於優勢地位，一再以被告可能須補稅致成本增加，又拒絕於系爭合約簽立前出貨，迫使被告簽立此不平等之合約，復交付被告具有「不成套也不成對

、無法組裝、廢料」等重大瑕疵之貨品，使被告負擔較重之契約義務，蒙受後續龐大處理費用之損害，原告此舉亦有違誠實及信用原則，被告自得依民法第148條第2項、第71條、第74條第1項、第227條之2第1項等規定，主張系爭合約無效、聲請撤銷該法律行為或減輕給付。另原告請求之違約金亦屬過高，依民法第252條規定，應予酌減。此外，買賣為雙務契約，本件於原告為對待給付尚未交付之貨物前，被告依民法第264條規定，亦得拒絕給付貨款等語，資為抗辯。並聲明：(一)原告之訴及假執行之聲請均駁回。(二)如受不利之判決，願供擔保，請准宣告免為假執行。

三、兩造不爭執之事實（本院卷二第312頁，並依判決格式酌作文字修正）：

(一)被告尚馬公司於105年1月22日單方在系爭合約（如本院卷一第21至22頁所示）上用印，並於同日至同年月25日間，由被告余南儀於系爭合約上補簽名。

(二)被告傳送暨寄送予原告之系爭合約掃描檔與紙本，均無附件出貨時間表及貨款明細。

(三)原告主張系爭合約內容所示附件出貨時間表及貨款明細（如本院卷一第27頁所示，即系爭附件），為被告105年4月25日上午10時23分傳送被告完整出貨計畫之電子郵件附檔。

(四)原告迄今未將兩造簽章之系爭合約正本交付被告。

四、本院之判斷：

原告主張被告尚馬公司自105年7月起即違約不履行系爭合約，依系爭合約第4條、第8條之約定，以及買賣、連帶保證之法律關係，被告應連帶給付貨款34萬3,430元及違約金10萬3,029元，合計44萬6,459元暨其法定遲延利息等語。

惟為被告所否認，並以前揭情詞置辯。經查：

(一)系爭合約業經兩造意思表示合致而成立本約：

1.按當事人互相表示意思一致者，無論其為明示或默示，契約即為成立。當事人對於必要之點，意思一致。而對於非必要之點，未經意思表示者，推定其契約為成立，關於該

01 非必要之點，當事人意思不一致時，法院應依其事件之性
02 質定之。又當事人就標的物及其價金互相同意時，買賣契
03 約即為成立，民法第153條第1項、第2項及第345條第
04 2項分別定有明文。所謂契約非必要之點未經意思表示者
05 ，包括當事人約定留待他日解決之點。準此，可知私法上
06 契約之雙方當事人，苟已互相意思表示一致，約定就若干
07 契約之點待日後另行協商確定，以作為其契約內容之一部
08 分，且其約定未違反強制或禁止規定，依契約自由原則，
09 自無礙於契約之成立，而非法之所不許（最高法院97年度
10 台上字第2678號判決參照）。

11 2.系爭合約之緣起：

12 (1)觀之系爭合約前言及第1條前段記載：「就…… Soundmat
13 ters分向甲方（即原告）訂貨一事，乙方（即被告尚馬公
14 司）願無條件概括承受上述兩家公司之權利義務，且雙方
15 就產品出貨等事宜，經協商後，達成如下協定：1、乙方
16 同意簽署本合約之日起就 Soundmatters與甲方所有訂單（
17 訂單號：00000000、00000000、SMA-00000000、00000000
18 ）共19335pcs的產品（含半成品）……」等語（本院卷一
19 第21頁）。

20 (2)佐以原告提出，被告不爭執其真正之系爭訂單（本院卷一
21 第23至26頁）顯示，Soundmatters係向原告訂購藍牙喇叭
22 成品，數量共計3萬5,668件；揆之附表編號1至32所示
23 兩造於104年8月31日至同年12月7日往來之電子郵件內
24 容，則係針對系爭訂單所餘未交貨部分之庫存成品、半成
25 品及物料討論處理方式。證人趙賢即原告東莞維升電子製
26 品有限公司（下稱原告維升公司）業務人員到庭證稱：「
27 （提示系爭訂單，有無看過這4張訂單？）有。是我負責
28 聯繫的。這4張訂單只做了一部分，總共有4個顏色2款
29 ，已經交貨的部分，都是交成品。尚馬下訂單之後，我們
30 會跟尚馬談定交貨時間，這個排程我都是跟尚馬的李需甄
31 聯繫，我們是在這4張訂單範圍先買物料，……有些物料

01 是尚馬提供的。我們會依照尚馬的排程來出貨，產品製作
02 出來之後，會再跟李需甄聯繫交貨事項」、「因為這個產
03 品是專案專組的，後來時間拖得太久，已經超過專案時間
04 。後來就只剩下半成品跟物料，沒有組裝人力及設備，當
05 時尚有部分成品庫存，我們就催尚馬拉貨，之前我們都是
06 對美國 Soundmatters，後來余南儀就願意以臺灣尚馬電聲
07 科技有限公司接這4張訂單剩下的部分」等語（本院卷二
08 第203至204頁）；證人李需甄即被告尚馬公司業務管理人員亦到庭證述：「美國 Soundmatters跟原告公司訂貨，原告公司本來就有規定最低訂貨量，而且我們是根據原告公司的報價條件去訂」（本院卷二第213至214頁）、「理論上除了少部份的關鍵物料，因為涉及營業秘密或專利，由美國 Soundmatters公司提供外，原告出的貨應該是以原告公司自己的材料製成成品後再出貨給美國 Soundmatters公司指定交付的地點，由美國 Soundmatters公司直接給消費者，被告公司只是擔任原告公司與美國 Soundmatters公司聯繫的角色，但被告公司也有跟美國 Soundmatters公司訂貨做臺灣的銷售」（本院卷一第236至237頁）、「合約（即系爭合約）上所記載1萬9,335件產品是雙方有核對過，是扣掉被告已經拉貨的成品數量剩下的成品數量」（本院卷一第235頁）等語。

22 (3) 再參以被告到庭陳述：「會簽訂系爭合約，是因為美國公
23 司（即 Soundmatters）的CEO過世，美國公司要求我們因為品質問題拒絕拉貨，基於我們中間人立場，我知道工廠有改善品質，且也有部分生產好的商品，維熹公司後來以我如果在期限內不把貨拉完的話會增加成本，所以要求我們做成一份合約」等語（本院卷一第99頁）。

28 (4) 綜上各情，足見系爭訂單原係 Soundmatters與原告所簽訂
29 ，由原告主要以自己之材料加上少部分 Soundmatters提供
30 之材料，以專案專組方式，組裝製成藍牙喇叭成品，再由
31 Soundmatters分批取貨並付款之製造物供給契約，被告僅

01 立於中間人之立場。嗣因 Soundmatters 因原告產品品質問
02 題拒絕拉貨及付款，系爭訂單所餘未交貨之 1 萬 9,335 件產
03 品，除庫存成品外，尚有半成品及物料，但原告已無專案
04 之組裝人力與設備，其後續之處理方式，則係由兩造進行
05 協商。

06 3. 系爭合約之洽談過程：

07 揆之附表編號 1 至 72 所示兩造於 104 年 8 月 31 日至 105 年
08 1 月 25 日往來之電子郵件內容，再參以該等電子郵件主要
09 寄件者即證人趙賢與李霈甄之證詞（本院卷二第 203 至 21
10 3 頁、本院卷一第 234 至 243 頁、本院卷二第 213 至 217
11 頁）可知，兩造洽商系爭訂單所餘未交貨之 1 萬 9,335 件
12 產品後續處理方式之過程中，被告已然知悉當時現況除庫
13 存成品外，尚有未完成組裝之半成品與物料。原告除已依
14 被告要求提供包含庫存成品、半成品、物料暨其供應商等
15 明細清單（本院卷二第 27、28 頁），以及產品組裝標準化
16 流程（SOP），供被告確認外，被告余南儀亦曾於 104 年
17 10 月 8 日親至原告處檢討呆料問題，並就在庫品與在途品
18 價格之折扣、如何轉移至被告指定之組裝廠商繼續生產，
19 與處理完畢所需時間等事項多所討論，且原告針對被告所
20 提出諸如數量之確認、物料多於系爭訂單量、成品及物料
21 之品檢等問題，亦一一予以答覆，被告亦另指派人員 Peter
22 於同年 11 月 10 日前往原告處盤點物料狀況，原告亦據此
23 更新物料清單，註記 Peter 及原告之意見（本院卷二第 54
24 頁），並告知被告需收到帳款，才會將物料轉移，被告則
25 另提出以 1 至 2 年分批付款之請求。其後被告於同年 12 月
26 7 日向原告探詢出口合同處理狀況，再於同年 1 月 25 日通知
27 原告依其安排內容出貨，原告則請被告先擬具 1 份半年內
28 處理系爭訂單所餘全部庫存成品、半成品及物料之時間表
29 （含取貨時間、數量、金額），以便按被告出貨排程草擬
30 合約，並告知因考量被告無法一次付款，加上出口合同馬
31 上到期，為減少補稅金額，待兩造簽署法律合約後，將可

01 退港物料全部出貨至香港倉庫，但倉租應由被告負擔，並
02 提供香港倉租及管理費報價表供被告確認，被告則表示需
03 以1年時間分批出貨，前4批為成品出貨，後2批為成套
04 之物料出貨，並就倉儲費用及地點一再與原告協調、討論
05 。嗣原告依兩造討論內容，於105年1月5日告知所擬具
06 之出貨排程，以及所研擬：(1)被告將成品與半成品以1年
07 時間全部出完、(2)合計金額55萬2,156元，分5批拉貨排
08 程以信用狀付款、(3)為減少被告補合同稅費，原告將於合
09 同有效期限內將物料退港，暫放香港倉庫，倉租費及管理
10 費由被告負擔、(4)因被告要求拉貨時間較長，需承擔所有
11 責任等主要內容之合約條款。其後兩造就出貨排程、逾期
12 帳款及倉儲費等問題反覆協商，被告並於同年月13日向原
13 告表示第1批貨趕日本及臺灣新年出貨，因貨要先進臺灣
14 品檢及軟體更新較費時，信用狀已備妥，請原告通融立即
15 出貨，原告則重申需雙方簽約後，方可安排出貨，旋於同
16 年月16日及19日將草擬及修改之合約暨出貨排程、倉租、
17 、應付逾期帳款、半成品、物料、補稅費用、耗料、可退
18 港等明細資料（本院卷二第234至235、237至247、24
19 9至250頁）傳送予被告確認，被告則表示合約條款過於
20 嚴苛，並希望出貨安排能給予彈性處理。兩造繼於同年月
21 19日舉行電話會議討論合約條款，原告並於同年月20日依
22 討論內容進行合約條款之修改（本院卷二第253至254頁
23 ），並傳送電子檔予被告確認，被告則提出再修改部分合
24 約內容暨附件出貨排程之要求，被告於翌日回覆同意修改
25 部分已修改，並傳送最終版本之合約（本院卷二第257至
26 258頁）暨附件出貨排程、半成品明細請被告簽署，並答
27 覆合約已寫明拉貨時間、內容，有困難時，可先與原告協
28 商，未協商或不拉貨等情形始有罰則，又因原告已同意以
29 貨款8折方式讓被告處理此案，故不存在因品質問題得拒
30 絕拉貨之問題。嗣被告於同年月22日至25日間完成系爭合
31 約之用印及簽名，並於同年月25日傳送已簽名暨用印之系

爭合約掃描檔（無附件）予原告，並將簽立系爭合約之事
通知 Soundmatters 等情。

4. 系爭合約之履行情形：

(1) 證人趙賢證稱：「（兩造簽訂合約書後，原告實際出貨情形如何？）105 年 1 月是 DASH 7 黑色 600 個、紅色 600 個，DASH a1500 個，打 8 折後金額是 11 萬 2,560 美金；105 年 3 月底、4 月初是 USB，打 8 折後金額是 5,599 美金；105 年 4 月是 DASH 7 黑色 660 個、紅色 660 個、銀色 252 個，打 8 折金額是 7 萬 6,714 美金；兩造簽約之後也有出一些物料，例如 105 年 4 月 29 日、5 月面板、LOGO 片……105 年 5 月彩盒……這些物料是在兩造所簽訂合約書內所簽訂物料明細內的物料，而且從美國 Soundmatters 就上開 4 張訂單（即系爭訂單）拉貨之後，我們就沒有買新的物料。這些物料也是用 8 折價格出貨給被告公司。」、「（原告公司如何與被告公司聯繫出貨及拉貨事宜？）因為我們的排程只有寫出貨月份，沒有寫時間，所以兩造會在出貨月份前，先用電子郵件聯繫詳細出貨時間，但總體數量不變」、「（當時有無詢問被告公司 2016 年 7 月之後，未按證人所說排程拉貨之原因？）尚馬說有瑕疵、賣的不好，要給一點時間。後來我就請法務來處理。」等語（本院卷二第 206 至 208 頁）。

(2) 證人李需甄又證稱：「我於合約簽訂後 2 星期內就跟趙賢聯繫出貨的事情，當時成品的部分因為原告公司有提出成品庫存的數量表，所以我就根據這個數量表和被告公司的需求，來跟趙賢講被告公司指定出貨的項目和數量，趙賢確認可以以後，我們就依照出貨的內容和金額根據合約的約定開信用狀，……被告公司第一次拉貨之前，趙賢就有提供 1 份預定出貨的時程表，105 年 1 月第 1 次出貨的數量和項目與系爭附件編號 1 相符，……編號 3 實際上是 105 年 5 月出貨，……另外在 105 年 4 月 9 日有出貨面板，……我有問過趙賢合約中庫存物料的部分有無面板，確定

有才拉貨，面板的報價是由趙賢報價，趙賢說她的報價已經是按照合約8折後的價格，我們就依照她的報價購入，……在105年4月9日也有出USB充電線，確切出貨的數量是2,641件，但單價我現在看是美金2.12元，總價是美金5,588元。105年1、5月出貨的成品數量和單價及8折後的價格就如同系爭附件編號1、3所示，105年6月有出面板上的金屬LOGO鋁板，這也是跟趙賢確認庫存有才訂購的，數量是928個，單價0.51美元，總價378.6美元，趙賢跟我說這是8折後的價格，105年6月還有出紙盒，……有跟趙賢確認過庫存才訂購，數量是45個，單價1.7美元，總價77美元，趙賢跟我說這是8折後的價格。可以確定到105年6月，合約上的成品還沒有出完，物料的部分則因為有爭議，所以就先擱置，沒有繼續跟趙賢聯繫出貨是因為我沒有收到美國Soundmatters公司指示」等語（本院卷一第236至237頁）。

(3)再參酌如附表編號93至127所示兩造於105年3月15日至同年7月15日往來之電子郵件，以及被告提出之信用狀付款資料（本院卷一第69至72頁）顯示，兩造係依系爭訂單所餘未交貨1萬9,335件產品之庫存成品、半成品及物料範圍內拉貨及出貨，原告並以兩造所議定原價8折之價格計算價金，被告亦係以開立並交付以原告維熹公司為受益人之信用狀支付貨款。

5.綜觀上述系爭合約之緣起、洽談過程及履行情形，堪認原告依兩造歷經數月、多次就系爭訂單所餘未交貨1萬9,335件產品現況庫存成品、半成品及物料之討論結果，及其可接受修改範圍，提出修正後之合約條款最終版本即系爭合約，以及出貨排程附件，並於105年1月21日傳送電子檔並到達被告時，為原告要約之意思表示，而被告於同年月25日將所簽署系爭合約之掃描檔傳送並到達原告時，則屬對於原告上開要約之承諾，兩造於此時已就系爭合約所示買賣標的物即系爭訂單所餘未交貨部分1萬9,335件產

品之庫存成品、半成品及物料之品項、數量及單（原）價（即(1) DASH 7黑：1,392 件，每件單價 61元；(2) DASH 7紅：1,500 件，每件單價 61元；(3) DASH 7銀：498 件，每件單價 61元；(4) DASH 7白：702 件，每件單價 61元；(5) DASH a :3,747件，每件單價 45元；(6) 電池半成品：11,529件，每件單價 5 元；(7) DASH 7 PCBA：314 件，每件單價 17元；(8) DASH a PCBA：304 件，每件單價 15元；(9) 充電器+轉接頭：569 組，每組單價 5 元；(10) MICRO USB 線：2,647 件，每件單價 3 元；(11) DASH 7 & DASH a 維升物料：合計 137,643 元），及價金以原價 8 折計算，總價金 53 萬 8,302 元，並由被告余南儀負連帶保證責任等契約必要之點，以及履行期限為 1 年，由被告分批拉貨、分批開立且交付以原告維熹公司為受益人之信用狀方式付款，兩造並得以電子郵件協議調整 1 年內拉貨之項目暨數量，以及免除原告之買賣瑕疵擔保責任等契約非必要之點，達成意思表示合致，依民法第 153 條規定，兩造就系爭合約之買賣及連帶保證關係，自己成立。

6. 至被告於 105 年 1 月 22 日傳送用印之系爭合約時，固於電子郵件中附加：「We would like to cancel the remaining balance of part # 00000000 on PO000000000,00000000,00000000, SMA-110413 . There will be a replacement set of purchase orders placed by Soma Acoustic Co . by letter of credit .」等語，但此僅係被告考量訂單需與信用狀相合，為履行系爭合約第 1 條以開立信用狀方式支付貨款，始要求取消系爭訂單，改換新訂單；且嗣後被告亦曾依約履行，並以 Soma Acoustic Co 開立以原告維熹公司為受益人之信用狀支付系爭附件序號 1、3 所示貨款（本院卷一第 69 至 72 頁），足見被告上開附記，並非決定系爭合約法律行為效力之發生，自不屬民法之條件。

7. 被告固迄未於系爭合約之附件即原告擬具之出貨排程，或

於其傳送予原告之系爭附件上用印及簽名，原告亦迄未將兩造均用印及簽名之系爭合約暨附件正本交付被告，此為兩造所無異詞。然依系爭合約第2條之約定，被告於1年之履行期間內，本有與原告個別協議、調整分批拉貨項目暨數量，並分批付款之彈性空間，且兩造於105年1月25日系爭合約成立後，迄被告於同年7月間起停止拉貨前，兩造就各次拉貨及出貨，亦係先以電子郵件就系爭合約所示買賣標的物之範圍內，確認當月可拉貨之成品與物料之項目與數量，原告亦係以系爭合約所議定原價8折之價格計算買賣價金，被告亦係依系爭合約所約定之開立信用狀方式付款，悉遵系爭合約之內容履行，可見附件出貨排程應屬契約非必要之點，自無礙於系爭合約之成立。況且，買賣及連帶保證並非要式契約，不以訂有書面契約為必要，兩造就系爭合約之法律關係係於105年1月25日達成合意而成立，前已認定，故原告縱迄未將兩造均用印及簽名之系爭合約正本交付被告，亦不影響系爭合約之成立。

8. 按預約係約定將來訂立一定契約（本約）之契約，倘將來係依所訂之契約履行而無須另訂本約者，即非預約（最高法院91年度台上字第100號判決參照）。通觀前述系爭合約全體內容，業包含契約之要素，且兩造亦已依系爭合約內容履行拉貨、付款及出貨數次，均詳如前述，故系爭合約自非預約應為本約。

(二) 被告抗辯本件有民法第74條第1項、第148條第2項、第71條、第227條之2第1項、252條等規定之適用，難認有據：

1. 被告雖抗辯：原告就本件貨物買賣顯立於優勢地位，迫使其簽訂不平等之合約條款，並交付具有重大瑕疵之貨品，有違誠實及信用原則，其自得依民法第71條、第74條第1項、第227條之2第1項規定，主張契約無效、聲請撤銷該法律行為或減輕給付云云。

(1) 被告聲請依民法第74條第1項規定撤銷其法律行為或減輕

其給付，已逾同條第2項所定1年之撤銷權行使期間：

- ①按民法第74條規定，法律行為，係乘他人之急迫、輕率或無經驗，使其為財產上之給付或為給付之約定，依當時情形顯失公平者，法院得因利害關係人之聲請，撤銷其法律行為或減輕其給付。前項聲請，應於法律行為後1年內為之。又該條所定1年之撤銷權行使期間，係屬除斥期間。次按民法第74條第1項所規定之撤銷權，須以訴之形式向法院請求為撤銷其行為之形成判決，始能發生撤銷之效果，倘僅於給付之訴訴訟中主張行使此項撤銷權，以之為攻擊防禦方法，自不生撤銷之效力，其法律行為仍不因此而失其效力（最高法院86年度台上字第2521號裁定參照）。
- ②被告係於105年1月25日對系爭合約為承諾之意思表示，已如前述，則其於107年5月25日始具狀主張行使民法第74條第1項撤銷權（本院卷一第169至170頁），顯已逾1年之除斥期間；況被告僅於本件給付之訴訴訟中主張行使此項撤銷權，而以之為攻擊防禦方法，依前揭說明，亦不生撤銷之效力。

- (2)原告之行為，並未違反誠實及信用方法：

由前揭系爭合約之緣起及洽談過程可悉，被告並非 Soundmatters 與原告所簽訂系爭訂單（製造物供給契約）之契約當事人，基於債之相對性，原告就系爭訂單所餘未交貨之產品，本無向被告出貨之義務及請求被告給付貨款之權利，縱被告基於解決 Soundmatters 與原告間出貨問題而主動介入處理，亦無加入該債權債務關係而與原告簽訂系爭合約之法律上義務。被告於簽立系爭合約前，既可知悉系爭訂單所餘未交付貨物現況之庫存成品有品質不良之問題，半成品與物料亦有不成套、超出可能組成套之數量，以及無法於簽約前完整檢查確認料況之疑慮，並有相關補稅金額及倉儲費用負擔等爭議問題待解決，兩造就此雖歷經數度協商，但被告對之仍有歧見之情況下，最終仍願意簽署原告所提出最終版本之合約即系爭合約，不論被告簽立系

爭合約之動機為何，被告既未將之表明於契約，並以之為契約成立之條件，對於系爭合約之效力自不生影響，亦難認原告就系爭合約之簽立有何違誠實及信用原則之情事。是被告抗辯原告之行為違反誠實及信用方法，系爭契約依民法第71條規定應無效云云，自難採取。

(3) 本件並無民法第227條之2第1項規定之適用：

① 按契約成立後，情事變更，非當時所得預料，而依其原有效果顯失公平者，當事人得聲請法院增、減其給付或變更其他原有之效果，民法第227條之2第1項定有明文。依上開規定請求增、減給付或變更契約原有效果者，應以契約成立後，因不可歸責於當事人之事由，致發生非當時所得預料之劇變，因而認為依原有效果履行契約顯失公平，始足當之。倘所發生之情事，綜合社會經濟情況、一般觀念及其他客觀情事加以判斷，尚未超過依契約原有效果足以承受之風險範圍，即難認有情事變更，自無上開規定之適用（最高法院104年度台上字第2413號判決參照）。

② 由前揭系爭合約洽談過程，足認被告於簽立系爭合約前，即得預見系爭合約買賣標的物之庫存成品現況存有品質不良，半成品及物料亦有不成套、超出可能組成套之數量，且無法於簽約前完整檢查確認料況等疑慮，當可預見日後必須負擔庫存成品之重檢、包裝及重工費用，以及代工廠恐無法承接完成半成品與物料組裝之風險，被告本得自行風險評估以作為是否締約之考量，猶同意原告以降價2成免除買賣瑕疵擔保責任之方式填補其損失，基於「契約嚴守」及「契約神聖」之原則，自不得於系爭合約成立後，又以其原可預料情事之實際發生較想像中嚴重，而執之認為系爭合約訂立當時所不可預料之劇變，再依據情事變更原則，請求減少給付。

(4) 本件違約金尚無顯失公平而應予酌減之情事：

① 按約定之違約金額過高者，法院得減至相當之數額，民法第252條定有明文，而約定之違約金是否過高，應就債務

人若能如期履行債務時，債權人可得享受之一切利益為衡量標準（最高法院106年度台上字第1823號判決參照）。

②茲審酌系爭合約第1條、第4條已明定履行期間為1年，被告尚馬公司違約未按時拉貨及付款時，另應支付按未給付貨款30%計算之違約金，被告尚馬公司又係具有一定專業、經濟能力之公司（本院卷一第32、155至158頁），並曾於簽立系爭合約前，與原告就系爭合約之履行期間反覆討論多次，當已盱衡自己履約之意願、經濟能力等主、客觀因素，本諸自由意識及平等地位自主決定，與原告成立系爭合約，並約定違約金之計算標準，又已逾期1年以上仍未拉貨並付款，被告復不能證明約定之違約金額有何過高而顯失公平之情事，自不得於違約後，再任意請求核減。

(三)被告應於原告交付如附件二、三所示貨物之同時，連帶給付原告貨款34萬2,622.4元：

1.依前揭四(一)4.所述，佐以附表編號102、104、118、119、124、125所示電子郵件內容，足認被告就系爭合約除已履行部分系爭附件序號1至3之外，就物料部分亦曾於105年4月及6月分別拉貨面板300件，付款352元、LOGO片928個，付款378.6元、紙盒45個，付款77元，以及拉貨Soundmatters提供之物料皮套30個。被告前揭抗辯皆不可採，故其就系爭合約所餘如附件二、三所示貨物未依約拉貨及付款部分，仍有依系爭合約內容履行之義務。是原告依系爭合約第4條、第8條之約定及買賣、連帶保證之法律關係，於請求被告連帶給付原告貨款34萬2,622.4元（計算式：343,000－000－000.6－77＝342,622.4）之範圍內，為有理由。

2.按因契約互負債務者，於他方當事人未為對待給付前，得拒絕自己之給付，民法第264條第1項定有明文。而買賣契約之雙方互負給付價金及交付並移轉買賣標的所有權之義務，民法第348條第1項、第367條規定甚明。次按「

01 雙務契約之一方當事人受領遲延者，其原有之同時履行抗
02 辯權，並未因而歸於消滅。故他方當事人於其受領遲延後
03 ，請求為對待給付者，仍非不得提出同時履行之抗辯。除
04 他方當事人應為之給付，因不可歸責於己之事由致給付不
05 能，依民法第二百五條第一項規定，免其給付義務者
06 外，法院仍應予以斟酌，如認其抗辯為有理由，應命受領
07 遲延之一方當事人，於他方履行債務之同時，為對待給付
08 。」（最高法院75年台上字第534號判例參照）。

09 3.系爭合約之買賣屬雙務契約，且被告未拉貨如附件二、三
10 所示貨物尚存在，此據原告自承在卷（本院卷一第233頁
11 ），原告自無給付不能，而免給付義務之情形，故被告就
12 前述應連帶給付之貨款34萬2,622.4元部分，為原告有交
13 付貨物與其之同時履行抗辯（本院卷二第71頁），即屬可
14 取。

15 4.至於原告另請求加計法定遲延利息云云。按債務人享有同
16 時履行抗辯權者，在未行使此抗辯權以前，仍可發生遲延
17 責任之問題，必須行使以後始可免責（最高法院50年台上
18 字第1550號判例參照），是債務人得主張同時履行抗辯者
19 ，未行使其抗辯權前，固可發生遲延責任，然於其合法提
20 出同時履行之抗辯後，其遲延責任即溯及免除（最高法院
21 107年度第8次民事庭會議決議參照）。準此，被告於支
22 付命令送達時，本應負連帶給付貨款34萬2,622.4元之遲
23 延責任，惟因被告於107年12月12日言詞辯論期日行使同
24 時履行抗辯（本院卷二第71頁）後，其遲延責任溯及免除
25 ，則原告請求被告另給付自106年9月6日起算之法定遲
26 延利息，自屬不能准許。

27 (四)被告應連帶給付原告違約金10萬2,786.72元，及自106年9
28 月6日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息：
29 被告就系爭合約尚有如附件二、三所示貨物未依約拉貨及付
30 款，且逾期1年以上，本件違約金又無顯失公平而應予酌減
31 之情事，詳如前述。是原告依系爭合約第4條、第8條、連

帶保證之法律關係，於請求被告給付違約金10萬2,786.72元（計算式： $342,622.4 \times 30\% = 102,786.72$ ），及自106年9月6日（支付命令最後送達被告余南儀翌日）起至清償日止，按法定利率5%（民法第233條第1項前段及第203條規定參照）計算之遲延利息，應予准許。

六、綜上所述，原告本於前揭原因事實，依系爭契約第4條、第8條約定及買賣、連帶保證之法律關係，於請求被告應給付原告貨款34萬2,622.4元，以及違約金10萬2,786.72元暨自106年9月6日起至清償日止，按週年利率5%計算之遲延利息之範圍內，核無不合，應予准許；逾此部分之請求，則不應准許。又被告就貨款給付部分為同時履行抗辯，亦無不合，應併為同時履行之判決。又兩造均陳明願供擔保，聲請宣告假執行或免為假執行，經核原告勝訴部分，合於法律規定，爰分別酌定相當之擔保金額宣告之；至原告敗訴部分，其假執行之聲請已失所附麗，應予駁回。

七、本件事證已臻明確，兩造其餘主張、陳述及所提之證據，經審酌均與本院前揭判斷不生影響，爰不一一詳予論述，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79條、第85條第1項前段、第2項、第390條第2項、第392條第2項，判決如主文。

中 華 民 國 108 年 2 月 27 日
民 事 第 一 庭 法 官 孫 萍 萍

以上正本係照原本作成。

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，否則本院得不命補正逕行駁回上訴。

中 華 民 國 108 年 2 月 27 日
書 記 官 劉 翊 婷