

# 臺灣桃園地方法院民事判決

109年度重訴字第454號

原告 金仕達國際開發有限公司

法定代理人 王義明

訴訟代理人 陳潼彬律師

被告 欣瀚國際科技有限公司

法定代理人 曾昭雄

訴訟代理人 高靖棠律師

複代理人 吳湘傑律師

吳定宇律師

上列當事人間請求給付貨款等事件，於民國110年8月4日辯論終結，本院判決如下：

## 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、原告主張：

(一)原告係從事成衣製造與銷售之公司，因原告於柬埔寨設有成衣工廠，營運方式係原告接受品牌商或貿易商轉發之訂單後，交由柬埔寨工廠製造，待確認品質數量均符合買方要求後，始由柬埔寨工廠直接船運出貨予指定收貨人。而被告係許多國際知名品牌服飾之供應商，被告於接獲國際知名品牌訂單後，再委託原告生產製造。

### (二)AME案部分：

1.因訴外人即品牌商TARGET公司於民國108年間委託訴外人即進口商American Marketing Enterprises Inc.（下稱AME公司），透過訴外人即代理商利豐有限公司（下稱利豐公司）為TARGET公司尋找供應商，而後利豐公司覓得被告為供應商。而被告取得供應商地位後，即與原告協議由被告委託原告生產製造TARGET公司所需之服裝，並約定原告實收金額為TARGET公司下單貨款之91.5%（即扣除AME公司可獲取之3%利潤、利豐公司可獲取之2.5%佣金及被告可獲取之3%

轉售價差利潤），並依國際貿易慣例，將成品直接自柬埔寨工廠出貨予AME公司。

2.嗣AME公司之母公司即訴外人Centric Brand, Inc.（下稱Centric公司）於109年5月18日向美國法院申請破產程序，AME公司亦受破產保護，而破產管理人於109年5月26日以信函通知被告，表示TARGET公司所給付之貨款僅能支付20%予被告，被告於收到上開信函後，始通知原告AME公司受破產保護之情事，並稱兩造間之合作關係係居間仲介，惟原告係為被告代工製造，兩造間屬買賣及承攬之混合契約，與TARGET公司、AME公司均無法律關係，故被告仍應將貨款給付予原告。況被告已承諾本次交易不收取全部貨款3%之利潤，則被告應依約將全部貨款扣除3%（AME公司之利潤）及2.5%（利豐公司之佣金）後，其餘給付予原告。本件TARGET公司所下訂訂單（下稱TARGET訂單）中第一批貨物價額為美金297,355.25元，扣除原告已收受之美金89,304元後，剩餘之美金208,051.25元應於109年4月5日給付原告，第二批貨物價額美金149,469.36元應於109年6月4日給付原告，惟被告迄未給付，故提起本件訴訟。

（三）KOMAR案部分：

訴外人即品牌商KOMAR公司亦由被告供應其品牌服飾，被告接單後即委託原告就KOMAR公司之訂單（下稱KOMAR訂單）代工製造，完成後由柬埔寨工廠直接出貨至KOMAR公司，再由KOMAR公司付款予被告，依兩造之約定，原告獲得之貨款係KOMAR公司給付之貨款95%，被告係賺取5%價差利潤。此批KOMAR訂單之商品係由被告指定柬埔寨之炫彩印花廠（下稱系爭印花廠）進行印花製作，惟經KOMAR公司水洗測試後，始發現系爭印花廠所印製之印花無法經過水洗測試而脫落（下稱系爭瑕疵），致KOMAR公司取消對於被告之訂單。然就KOMAR品牌服飾部分，兩造間屬於買賣與承攬性質之混合契約，故原告業已完成印花以外部分之工作，得依民法第509條之規定，請求被告賠償損失之成本美金1萬6,720.25

元。

(四)並聲明：1.被告應給付原告美金35萬7520.61元，暨其中美金20萬8,051.25元，自109年4月24日起至清償日止，其餘美金14萬9,469.32元，自109年6月4日起至清償日止，均按年息5%計算之利息。2.被告應給付原告美金1萬6,720.18元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。3.願供擔保，請准宣告假執行。

## 二、被告則以：

(一)兩造於107年間開始第一次合作，當時簽有居間協議書，由被告擔任居間人之角色，負責協助原告與買方訂單之聯繫、溝通及翻譯，基於兩造已建立之商誼及信賴，其後即無再另訂契約，然本件既是基於此框架進行合作，又均由原告收取貨款後再退還佣金，是兩造間之契約實為居間契約。

## (二)AME案部分：

被告於AME案中僅係促成原告及買方即AME公司與利豐公司訂約之媒介，並協助原告與買方間之訂單溝通及聯繫，被告並非如原告所稱之供應商，此可從兩造往來之電子郵件紀錄中，兩造皆稱AME公司為「客人」、皆稱被告所收取的是「佣金」可證。且AME公司之文件中乃清楚表明廠商為「金仕達公司之柬埔寨工廠」，原告提出之出貨文件亦載明客戶為AME公司，亦可見買賣關係是成立於原告與AME公司間。至於AME公司之破產文件上顯現被告名稱，是因為原告與利豐公司間有欠款或其他帳款爭議，因此原告拜託被告以其名義代替其收取本件貨款，以避免被利豐公司直接扣除款項，故不能以此認定被告為契約當事人。又被告之所以在此案中完全不收佣金，乃係因體恤原告遭遇此事件，被告於此案亦花費眾多人事成本、辦公費用、快遞樣品費，更替原告與美國破產法院聯繫數日，積極替原告爭取到此案貨款之20%，更與原告一同向利豐公司處理後續訴訟事宜，然原告卻刻意捏造被告為供應商、原告為買方之假象，令被告深感無奈。原告自始未舉證被告於本案中有改變以往居間者之角色，而改

01 擔任買方，應駁回原告之訴。

02 (三) KOMAR案部分：

03 被告於KOMAR案亦為居間者角色，且已多次以電子郵件通知  
04 原告須注意系爭瑕疵，況被告並無指定印花廠，雖僅提供系  
05 爭印花廠供原告參考，並敘明原告可尋找其他廠商，而原告  
06 仍與系爭印花廠合作，致發生系爭瑕疵而遭KOMAR公司取消  
07 訂單，被告無須就此取消訂單部分負責。再者，原告遭取消  
08 之訂單僅1款服飾訂單，而被告體恤原告遭取消訂單，因而  
09 僅收取3款服飾訂單佣金之半，其餘3款則完全不收取佣  
10 金，是被告於KOMAR公司的案件中僅收取美金1,740元，且  
11 原告於109年5月6日收取KOMAR公司給付之貨款後，即未  
12 再提起此事，如今卻指摘系爭瑕疵係因被告指定廠商所致，  
13 實屬無據等語，資為抗辯。

14 (四) 並聲明：1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。2.如受不利判  
15 決，願供擔保，請准宣告免為假執行。

16 三、原告主張其於108年間經由被告接獲TARGET訂單、KOMAR訂  
17 單，約定被告所得獲取之利潤分別為所接獲訂單貨款之3%  
18 、5%，嗣AME公司因母公司Centric公司破產而受到破產  
19 保護，就TARGET訂單僅支付貨款之20%，而KOMAR訂單則因  
20 系爭瑕疵而遭KOMAR公司取消等情，業據其提出AME公司備  
21 忘錄、裝箱清單、商業發票、Centric公司通知信及上開文  
22 件之中文翻譯版本等件為憑（見本院卷第23至55頁、第83至  
23 139頁），且為被告所不爭執，是此部分之事實，堪先認定  
24 。

25 四、原告復主張兩造間就TARGET訂單、KOMAR訂單均為買賣兼承  
26 攬關係，且KOMAR訂單之印花廠是被告所指定，故被告應給  
27 付TARGET訂單之貨款及原告因KOMAR訂單遭取消所生之成本  
28 損失等語，則為被告所否認，並以前揭情詞置辯。是本件兩  
29 造間之爭點為：(一)兩造間就TARGET訂單是否為買賣兼承攬之  
30 法律關係？原告請求被告給付TARGET訂單之貨款，有無理由  
31 ？(二)兩造間就KOMAR訂單是否為買賣兼承攬之法律關係？原

01 告請求被告給付KOMAR 訂單遭取消之成本損失，有無理由？  
02 茲分敘如下：

03 (一)兩造間就TARGET訂單難認屬買賣與承攬之混合契約，原告請  
04 求被告給付TARGET訂單之貨款，為無理由。

05 1.按「稱買賣者，謂當事人約定一方移轉財產權於他方，他方  
06 支付價金之契約。」、「稱承攬者，謂當事人約定，一方為  
07 他方完成一定之工作，他方俟工作完成，給付報酬之契約。  
08 」、「稱居間者，謂當事人約定，一方為他方報告訂約之機  
09 會或為訂約之媒介，他方給付報酬之契約。」，民法第345  
10 條第1條、第490條第1條、第565條分別定有明文。從上  
11 可知，在買賣之法律關係中，當事人雙方在意的是買賣標的  
12 物與價金之間是否等價；在承攬之法律關係中，當事人雙方  
13 在意的則是勞務與報酬是否相當；至於在居間之法律關係中  
14 ，當事人雙方則是將重點放在所提供訂約機會或媒介之服務  
15 行為，與報酬是否相符。從上可知，上開三種法律關係，各  
16 有其著重之處，故於認定契約屬性時，自應觀察當事人間所  
17 成立契約之核心目的為何，以認定其性質。本件原告既主張  
18 兩造就TARGET訂單成立買賣及承攬之混合契約，自應由原告  
19 就此部分負舉證之責任。

20 2.經查，兩造就TARGET訂單並未有相關書面契約，為兩造所不  
21 爭執。而觀諸兩造間就TARGET案相關之電子郵件郵件往來紀  
22 錄，可知：

23 (1)被告於最初就TARGET訂單聯繫原告時，其陳述之方式為：「  
24 確認TARGET訂單，請看附件成本表/碼克用量明細/訂單總  
25 表-內有數量與價錢，請看以下說明：(略)以上煩請確認  
26 ，若有問題請讓我 know，謝謝」等語（見本院卷第161頁）  
27 ，可見被告於就AME案接洽之初，乃是請原告確認就TARGET  
28 訂單是否接單，並直接提供TARGET訂單之內容予原告，而非  
29 是以自身之立場直接向原告下單，核與居間之法律關係較為  
30 相符，而與買賣或承攬之性質不同。

31 (2)且於整個交易之過程中，被告向原告聯繫時，均是使用「品

01 質要求相關資料待客人提供」、「相關副料品質待客人提供  
02 」、「請看附件客人拆單」、「請先提供紙箱預估尺寸給客  
03 人參考」、「數量問題正待客人澄清」以及「外箱材質&顏  
04 色for bulk& sample order待客人通知」等用語（見本院卷  
05 第161至165頁），顯見被告一直是以居間人之角度出發，  
06 向原告報告「客人」所需要之交易內容，而非以買受人自居  
07 ，要求原告對其提供貨物。

08 (3)再觀諸原告於交易過程中，亦曾向被告詢問「請告知客人可  
09 接受多出/短裝%」，而被告則回答「客人一般不接受多走  
10 貨，訂單拆分如下二種：（略）出貨若有短/溢出，需先知  
11 會客人同意」，後被告曾向原告表示「我們今天會填給客人  
12 ，不會影響交期的，還請盡快提供短裝明細給我」，原告則  
13 回覆被告「知悉貴司會填給客人，（略），短裝明細，今天  
14 會提供」，嗣被告再回以「需要先給客人看過喔，沒問題再  
15 轉給你們做報關」，後原告復於隔日亦有發送「知悉客人接  
16 受我司所報的短裝」之訊息給被告（見本院卷第169至175  
17 頁），益可見被告於此交易過程中，主要工作是在傳達AME  
18 公司及原告之交易資訊，至於貨物出貨之方式、數量等內容  
19 ，仍是由AME公司及原告做最後確認，原告對此亦甚為知悉  
20 ，益徵兩造就TARGET訂單之交易方式，乃與居間之運作方式  
21 較相符。

22 (4)又兩造就本件交易乃約定被告所得獲取之利潤為TARGET訂單  
23 貨款之3%，此約定方式，與一般買賣或承攬關係多是就買  
24 賣標的物之單價或個別工項之報酬為約定的情形，顯有不同  
25 ，而與居間關係中常會以「抽成」之方式計算居間人報酬之  
26 常情較為相近。且觀諸兩造於電子郵件通訊內容中，被告向  
27 原告表示：「請貴司收到貨款後將我司居間仲介之佣金3%  
28 於三天內匯入我司帳戶。」，而原告亦僅回覆「確認依照客  
29 人貨款付佣金3%給貴司」等語（見本院卷第181頁），可  
30 見兩造均以「佣金」一詞稱呼被告所能獲得之利潤，而審酌  
31 「佣金」一詞，一般是指就買賣貨物時，中間人或介紹人所

得獲取的金錢，足認兩造均認知彼此間所成立者為居間之法律關係；況從上開郵件往來之過程中，亦可見原告對於被告所稱兩造為「居間仲介」之關係，並未有任何異議，益徵兩造就 TARGET 訂單是基於居間仲介之關係而進行交涉。

(5) 另於 AME 公司財務狀況出問題後，原告亦是向被告表示「反正，整個 TARGET orders 也都是 minus，事已至此，看貴司 TARGET 訂單的佣金 3 % 是否也可以退給我們，或是降到 1 %」等語（見本院卷第 205 頁），而請求被告可否減少收取之佣金，更加顯示兩造於交易過程中，均是將重點放在原告應該要給付被告多少佣金，而非被告應該要給付原告多少貨款或報酬，即使 AME 公司財務出狀況後，原告於第一時間仍僅是請求被告可否減少佣金，而非要求被告要給付多少貨款或報酬，益證兩造間之關係核與居間關係較為相符，而與買賣或報酬關係有所不同。

3. 此外，兩造間第一次合作時，即是由被告居間媒合原告與訴外人 LT APPAREL GROUP（下稱 LT 公司）締約，為兩造所不爭執（見本院卷第 300 頁、第 312 頁）。觀諸當時兩造所簽立之協議書（見本院卷第 157 頁）乃載明由被告「居間協助」原告與 LT 公司「進行訂單溝通、協調、翻譯並進行一切訂單相關等事宜」，並約定原告應於收取客戶所給付之款項後三日內，按訂單成交金額的 3 % 服務酬勞予被告，核與本件兩造間之交易模式相符，再參以實務上交易雙方當事人通常會依循過往之交易模式，持續成立新的合作關係，更可佐證兩造間就 TARGET 訂單亦是依循以往居間之交易模式進行。

4. 原告雖提出 AME 公司之備忘錄及 Centrci 公司之破產通知信，主張與 AME 公司訂約之當事人為被告，而非原告，故兩造間應為買賣與承攬之混合契約關係等語。然查，AME 公司雖於其備忘錄中，將被告記載為賣方，並向被告提供其訂單之詳細資訊，有該備忘錄可參（見本院卷第 23 至 38 頁），而 AME 公司之母公司 Centric 公司於破產時，亦是以被告作為通知之對象，有 Centric 公司之破產通知可佐（見本院卷第 53

頁)。然在國際間進出口貿易日漸發達之今日，交易形式不一而足，進出口或代理、居間之廠商為了簡化通知之過程或簡化成本等各種因素，以多角貿易進行交易之情形，屢見不鮮，故買受人下單及付款之對象，未必即為其實際交易之對象，亦可能是向代理商、居間商或是賣方之履行輔助人下單、付款，以便於資訊之傳遞或簡化交付之程序，故實際上買賣關係究竟是存在何人之間，仍應視達成買賣合意者為何人來認定。本件AME公司雖是向被告發出其TARGET訂單之備忘錄，並以被告作為付款之對象，惟從上開兩造間電子郵件之往來紀錄可知，就TARGET訂單是否接單、數量、裝貨方式應如何等具體約定等，仍是由AME公司及原告做最終確認，被告大多是處於通知、傳遞訊息之角色，足認就TARGET訂單之交易當事人乃為原告及AME公司。

5.原告雖又以被告曾於電子郵件中向原告表示「追加的訂單和拆單數量未出來，先給你客人訂單，等追加出來再一定（按：應是「一併」之誤載）開我司訂單給你」等語，而主張兩造間並非居間關係，而為買賣與承攬之關係。然被告就此部分乃稱：被告人員認知上，是要開立詳細載明佣金比例的書面文件等語（見本院卷第340頁），而予以否認。本院審酌被告最終就AME案並未以自身名義開立訂單給原告，為原告所自承（見本院卷第331頁），是就被告於上開電子郵件中所稱之「訂單」究竟為何，尚無從知悉，故自難僅以上開電子郵件之內容即逕認兩造間就TARGET訂單所成立之法律關係為買賣及承攬之混合契約關係。

6.綜上所述，從兩造就TARGET訂單之交涉過程，足認兩造間所成立者乃為居間之法律關係，而難認屬買賣或承攬之法律關係，是原告主張被告應給付TARGET訂單之貨款，為無理由。

(二)兩造就KOMAR訂單難認成立買賣與承攬之混合契約關係，原告請求被告給付訂單遭取消之成本損失，為無理由。

1.本件原告主張兩造間KOMAR訂單乃成立買賣與承攬之混合契約，依民法第277條第1項之規定，亦應由原告就此有利於

己之事實，負舉證責任。

2.經查，兩造就KOMAR案亦未訂有書面契約，為兩造所不爭執。而觀諸兩造就KOMAR案之電子郵件往來紀錄，可見原告就KOMAR訂單亦曾向被告提及「請確認FOB價不含佣金或是含佣金多少%」等語（見本院卷第323頁），亦是以「佣金」指稱被告所得獲取之利潤。而於KOMAR公司取消訂單後，被告曾向原告表示「KOMAR佣金，我們打算只收一半1740」，原告則回稱「謝謝你們的真誠，KOMAR5%佣金不收對嗎？」（見本院卷第205頁），可見兩造均認知，被告就KOMAR所收取的亦是中間人所可獲取之佣金，且於KOMAR公司取消訂單後，原告於第一時間亦僅是關心被告是否繼續收取佣金，而非被告是否繼續支付貨款或報酬，上開事實亦均顯示兩造間就KOMAR案所成立之法律關係乃為居間關係，而非買賣或承攬關係。此外，原告對於兩造就KOMAR訂單如何成立買賣與承攬之法律關係，並未提出其他事證說明，自難認兩造間有成立買賣與承攬之法律關係，從而，原告依民法第509條，請求被告給付因訂單遭取消之成本損失美金1萬6,720.18元，乃屬無據。

五、綜上所述，原告主張依買賣與承攬之混合契約關係，就AME案請求被告給付55萬7520.61元，暨其中美金20萬8,051.25元，自109年4月24日起至清償日止，其餘美金14萬9,469.32元，自109年6月4日起至清償日止，均按年息5%計算之利息；就KOMAR案，請求被告給付美金1萬6,720.18元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息，均無理由，均應予駁回。原告之訴既經駁回，其假執行之聲請即失所依據，應併予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提之證據，經核與本件判決結果不生影響，爰不一一論列，併此敘明。

七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

中華民國110年8月13日

民事第三庭 法官 許容慈

01 正本係照原本作成。  
02 如對本判決上訴，須於判決送達後二十日內向本院提出上訴狀。  
03 如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。  
04 中 華 民 國 110 年 8 月 16 日  
05 書記官 邱佑儒