# 臺灣高雄地方法院民事判決

108年度雄勞小字第100號

原　　告　康維中

被　　告　奧齒泰有限公司

法定代理人　宋柱曄

上列當事人間請求給付獎金事件，本院於民國109年1月15日言詞辯論終結，判決如下：

主　文

被告應給付原告新臺幣壹萬貳仟陸佰元，及自民國一百零八年十月二日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

訴訟費用新臺幣壹仟元由被告負擔。

本判決得假執行。

事實及理由

壹、程序部分：

一、按契約涉訟者，如經當事人定有債務履行地，得由該履行地之法院管轄，民事訴訟法第12條定有明文。次按小額事件當事人之一造為法人或商人者，於其預定用於同類契約之條款，以合意定第一審管轄法院時，不適用第24條之規定，同法第436 條之9 亦有明定。考此立法目的係以當事人之一造如為法人或商人，他造恆居於經濟弱者之地位，往往被迫以合意定第一審法院之不平等條款，一旦契約涉訟，必須遠赴法人或商人以附合契約預定之法院應訴，有失公平；且因小額訴訟標的之金額較小，如需遠赴他地訴訟，所可能產生之費用，足以侵蝕當事人之實體私權，使憲法保障之財產權與訴訟權流於空洞化，故以立法之方式排除同法第24條合意定管轄法院規定之適用。上開規定是否適用，應視與法人或商人締結定型化契約之他造當事人，於訂定合意管轄條款時，地位是否明顯處於弱勢，依通常情形對該合意管轄條款顯無充分磋商變更之機會而定，並非以法人或商人對外簽約抑或內部簽約為區別適用與否之標準。於僱傭契約中，為法人或商人之僱主，以其集團或企業之優勢，與提供勞務之自然人簽訂定型化聘僱契約時，求職者惟恐僱主不予錄用，對於僱主

預先擬妥之聘僱契約內不屬於核心勞動條件之條款，多不敢與僱主錙銖計較，以免使僱主懷疑其忠誠及服從性而不予錄用，乃屬常情，故應可認求職者之締約地位顯處於弱勢，對該合意管轄條款幾乎無磋商變更之餘地，為保障小額事件之經濟上弱勢當事人權益，避免其因上述附合契約條款而需遠赴對造所預定之法院進行訴訟，應有民事訴訟法第436 條之9 規定之適用，並不限於反覆從事同類交易消費行為。本件原告依兩造間之勞動契約，請求被告給付獎金，其訴訟標的金額為新臺幣（下同）12,600元，應適用小額程序。被告以兩造所簽訂之服務契約書（下稱系爭服務契約）第27條約定，關於本協定或本協定而引起之糾紛，雙方同意以台灣台北地方法院為第一審管轄法院（見本院卷第37頁），抗辯本院並無管轄權。然觀諸系爭服務契約內容，除受僱人姓名、試用期間須以手寫方式填載之外，其餘有關工資、休假、保險、違約事由及賠償、終止契約等勞動條件及合意管轄約款等與當事人權利義務相關之重要事項，係由原告預先擬妥印製，核其性質應屬前揭定型化契約，依上開說明，自不適用民事訴訟法第24條之規定。又被告設有高雄辦事處，地址為高雄市○○區○○○路○○○ 號3 樓，原告為該處業務部門主任，有原告提出其名片1 紙可稽（見本院卷第43頁），另依被告提出2019年5 月回收款- 獎金，其上亦載有鼓山營業所及業務人員姓名及收款明細（見本院卷第81頁），是原告工作地點為被告設於高雄市鼓山區之辦事處，為勞動契約當事人之債務履行地，依民事訴訟法第12條規定，本院就本件訴訟自有管轄權。

二、本件被告經合法通知，未於言詞辯論期日到場，核無民事訴訟法第386 條所列各款情形，爰依原告之聲請，由其一造辯論而為判決。

貳、實體部分：

一、原告主張：原告於民國107 年3月1日至108年2月27日間擔任被告公司業務主任，依被告公司「業務獎金制度」（下稱系

爭獎金制度），於回收款15萬元以上第一次交易的客戶（單一專案或累計達到都可以），且不管現金/支票兌現基準，皆可領取新客戶獎金12,600元，原告已於108年1月22日將訴外人君品牙醫診所所開立面額合計30萬元之支票6紙繳交予被告，然被告公司迄未發放新客戶獎金予原告，為此請求被告給付獎金。並聲明：被告應給付原告12,600元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息。

二、被告未於言詞辯論期日到場，惟提出答辯狀記載略以：依系爭獎金制度，新客戶獎金發放之要件，係就第一次交易（購買被告公司商品或服務）之新客戶，於回收款單次或累計達到15萬元以上之標準（無論現金或支票兌現），亦即被告公司實際收到該新客戶之回收款已達15萬元以上時，發放「新客戶獎金」12,600元予開發或後續接手服務之業務（員工），若新客戶係以遠期開票或分期給付方式，則該新客戶可能發生退換貨或票據未如期兌現等貨款無法如數收回之情形，而須由業務人員進行後續服務及追蹤，故新客戶獎金辦法之意旨，自應以票據兌現、被告確實自新客戶取得回收款為認定依據，若累計回收款達15萬元以上，即屬前開累計達到之情形，此際提供該新客戶後續服務之業務人員即可取得新客戶獎金。原告雖於108年1月洽談開發新客戶君品牙醫診所，談妥貨款共計30萬元，然原告係令該客戶以分六期、遠期開票之方式支付貨款，該新客戶開立之票據至108年5月30日兌現後，回收款始達15萬元之發放標準，惟原告已於108年2月27日離職，被告乃於同年6月20日將「新客戶獎金」發放予接手對新客戶進行後續服務、追蹤之鳳山營業所所長呂子潔，是依系爭獎金制度，原告自無受領該「新客戶獎金」之權利。並聲明：原告之訴駁回。

三、本院之判斷：

原告主張其於107年3月1日至108年2月27日間擔任被告公司業務主任，被告公司訂有系爭獎金制度，於回收款15萬

元以上第一次交易的客戶，即可領取新客戶獎金12,600元，原告於108 年1 月22日將新客戶君品牙醫診所所開立面額各5 萬元之支票6 紙合計30萬元繳交予被告等情，為被告所不爭執，並有被告提出服務契約書、系爭獎金制度、君品牙醫診所支票、繳款單收據及明細等件影本附卷為憑（見本院卷第31至38頁、第55至79頁），自堪信為真實。

按解釋意思表示，應探求當事人之真意，不得拘泥於所用之詞句，民法第98條定有明文。如契約之文字已表示當事人之真意，無需別事探求者，固不得捨契約文字而為曲解，然苟契約文字文義不明，自有以過去事實及其他一切證據資料為斷定標準，以探求當事人立約當時之真意何在之必要（最高法院80年度台上字第1541號裁判要旨參照）。是解釋契約，固須探求當事人立約時之真意，不能拘泥於契約之文字，但契約文字業已表示當事人真意，無須別事探求者，即不得反捨契約文字而更為曲解。查依系爭獎金制度，就獎金種類Ⅲ「新客戶獎金」之規定為：「1.新客戶定義：回收款15萬以上第一次交易的客戶- 單一專案或累計達到都可以。2.認定新客戶規定：診所為主，個人不認定。3.新客戶獎金：12,600元- 回收款達到15萬才發放，不管現金/ 支票兌現基準」（見本院卷第65頁）。是依第3 點規定「回收款達到15萬才發放，不管現金/ 支票兌現基準」之文義以觀，應係新客戶之回收款如達15萬元以上，不論是現金或支票兌現與否，均應發給新客戶獎金，此對照獎金種類Ⅳ「其他獎金」規定：「1.K3獎金：每台4200元-K3 收款不計入獎金收款額，尾款兌現完直接發放」（見本院卷第67頁），即明文以「尾款兌現完」為發放要件，而新客戶獎金則係規定「不管…支票兌現基準」，足見該新客戶獎金係為獎勵員工開發新客戶所制訂，故特別規定回收款項如達15萬元以上，不論是否為現金或支票兌現與否均發給新客戶獎金。被告辯稱上開規定應以票據兌現、被告確實自新客戶取得回收款達15萬元以上，始符合發放要件，核與契約文義不符，自難採取。至於被告辯

稱君品牙醫診所開立之票據至108 同年5 月30日兌現後，回收款始達15萬元之發放標準，惟原告已離職，被告乃於108年6 月20日將新客戶獎金發放予接手後續服務、追蹤之鳳山營業所所長呂子潔，並提出2019年回收款- 獎金明細、媒體資料劃撥轉帳明細表為證（見本院卷第81、83頁）。然觀諸該新客戶獎金並未有由後續提供服務之人員領取之規定，且被告提出之資料記載呂子潔收款94,500元、獎金29,348元，亦與君品牙醫診所之回收款（開立面額各5 萬元之支票6 紙合計30萬元）及新客戶獎金應為12,600元不合，自難資為被告有利之認定。

四、從而，原告依系爭獎金制度，請求被告給付新客戶獎金12,600元，及自起訴狀繕本送達被告翌日即108 年10月2 日（見本院卷第23頁）起至清償日止，按法定利率年息百分之5 計算之遲延利息，為有理由，應予准許。

五、本件係適用小額程序為被告敗訴之判決，依民事訴訟法第436 條之20規定，應依職權宣告假執行。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊、防禦方法核與本件判決結果不生影響，爰不一一論述。

七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

中　　華　　民　　國　　109　　年　　2　　月　　5　　日

高雄簡易庭　法　官　鍾淑慧

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，並須表明原判決所違背之法令及其具體內容與依訴訟資料可認為原判決有違背法令之具體事實之上訴理由。（均須按他造當事人之人數附繕本）。

民事訴訟法第436條之24第2項：對於本判決之上訴，非以違背法令為理由，不得為之。

中　　華　　民　　國　　109　　年　　2　　月　　6　　日

書記官　林怡君