

臺灣高雄地方法院民事判決

111年度勞訴字第192號

原告 扶陞貿易有限公司

法定代理人 蘇柏夫

訴訟代理人 練家雄律師

複代理人 羅文陽律師

被告 李彰育

當事人間給付違約金事件，本院於民國（下同）112年1月3日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣（下同）58,900元及自111年10月1日起至清償之日止，依照年息5%計算的利息。

原告其餘之訴及假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之五，餘由原告負擔。

本判決第一項得假執行，但被告如以58,900元為原告預供擔保，免為假執行。

事實及理由

一、原告主張：

(一)被告受僱原告擔任業務人員期間，明知原告明文禁止業務人員銷售產品予非負責業務地區的客戶，如業務人員違反上開規定銷售產品予他地區客戶，即屬原告業界所稱「流貨」、「轉貨」之情形，而如業務人員未經客戶同意自行出貨至客戶處，供日後進行流貨或轉貨之行為，以掩飾貨品流向，則屬原告業界所稱「塞貨」之情形。以上行為皆屬原告嚴格禁止事項，如業務人員為之，將使原告喪失就其產品市場銷售通路及貨品流向之管控，嚴重影響產品之市場價格，為對原告情節重大之違約事項。

(二)107、108期間，被告將產品銷售給訴外人凱盟國際生技有限公司（下稱凱盟公司）之代表人邱孟桓，詳如附表二、三所示（下稱系爭銷售行為）。邱孟桓進而在蝦皮購物網站上以

01 「kaimeng849」帳號架設「雷射醫美品牌館」網路購物賣
02 場，公開販售原告產品，且售價顯低於原告給原告客戶的各
03 該產品建議售價，並高於原告銷售客戶之VIP優惠價及代銷
04 價。邱孟桓不是與原告合作的經銷商，凱盟公司當時位於高
05 雄市左營區，也不是被告負責業務區域。被告購得原告產品
06 之紀錄皆無從自被告每月銷售紀錄及員工購買紀錄查得，顯
07 係被告為規避原告查核，將其負責業務區域之產品私下為流
08 貨、轉貨之違約行為。且被告被告並未將產品銷售予原告客
09 戶，反而另販售予邱孟桓或凱盟公司，除賺取轉售價差，更
10 有浮報不實業績以詐領業績獎金之行為。被告嚴重違反工作
11 規則第42條第3項、業務人員守則第4條及業務部工作規章第
12 4條等規定，因此依雙方間勞動契約、業務部工作規章第5條
13 第2項規定提起本件訴訟，請求法院判決：被告應給付原告2
14 00萬元，及自起訴狀繕本送達被告次日起至清償日止，依照
15 年息5%計算之利息。

16 二、被告則以：產品價差一盒只有10幾元，交給邱孟桓是為了推
17 廣，並不是為了賺取差價，不知道邱孟桓會拿去網路上販售
18 等等為辯解，並請求駁回原告之訴，如受不利判決願供擔保
19 請准免為假執行。

20 三、雙方不爭執事項：

21 (一)被告自100年8月30日起任職於原告，擔任業務部南區藥局組
22 業務人員，負責業務區域為高雄市（旗津、前鎮、苓雅、小
23 港、鳳山、林園）、屏東、台東等地區，於109年1月1日升
24 任為業務部南區藥局組副主任，約定本薪為33,100元。（調
25 解卷二第48頁）

26 (二)原告之工作規則（下稱系爭工作規則）第42條第三項第9款
27 規定：「懲處：……□員工有下列情事之一經查證屬實者，
28 依實際情形予以開除：……(9)將公司產品（含員工價之商
29 品）拆貨、轉賣分售給客戶或以任何不正當方式賺取差價，
30 造成公司損失。」。（調解卷二第48至49頁）

31 (三)原告業務人員守則（下稱系爭業務守則）第四條第1、2、3款

規定：「嚴禁事項：(1)禁止業務人員自行削價出售產品，影響市場價格。(2)禁止流貨，塞貨，影響他人。(3)禁止將產品拆貨分售客戶造成公司損失……」。(調解卷二第49頁)

(四)雙方簽訂業務部工作規章(下稱系爭業務規章)第四條第1、4、5款約定：「情節重大之嚴禁事項：1.嚴禁將甲方(即原告)之產品拆貨、轉賣分售給客戶亦或者以任何不正當方式賺取差價。……4.嚴禁塞貨、流貨影響他人。5.禁止自行削價出售產品，影響市場價格。……」。第五條第2款約定：「乙方(即被告)若違反第四條第1、2項，需賠償甲方懲罰性違約金200萬。」(調解卷二第49頁)

(五)被告於100年8月31日簽訂一紙保證書(下稱系爭保證書)予原告，內容「乙方(即被告)同意並保證完全配合甲方(即原告)所提之重要政策：不流貨，不轉貨，不拆貨及不兼任其他公司職員等侵犯公司及他人利益之行為，若有違反上述任一行為發生時，甲方將以背信罪要求乙方負損害賠償之責，乙方不得提出異議。」。(調解卷二第49至50頁)

(六)若被告銷售產品予非其負責地區之客戶，即屬系爭業務守則、系爭業務規章所稱之流貨行為。若被告未經客戶同意而自行出貨至客戶處，供日後進行流貨或轉貨之行為，以掩飾貨品流向予非其負責地區之客戶，即屬系爭業務守則、系爭業務規章所稱之塞貨行為。(調解卷二第50頁)

(七)邱孟桓自108年3月起至109年11月間陸續於蝦皮購物網站上以「kaimeng849」帳號架設「雷射醫美品牌館」網路購物賣場，並公開販售原告生產、製造之「舒利視」、「保衛佳」、「熟齡適」、「適芙寧」等諸多產品(下稱系爭產品)，其銷售價格顯然低於原告之建議售價，且除「適芙寧」因係效期品外，其餘產品均高於原告銷售客戶之VIP優惠價及代銷價。系爭產品係被告售予邱孟桓。凱盟公司(代表人為邱孟桓)之公司設立地址原位於高雄市左營區，凱盟公司後於110年11月11日變更設立地址為高雄市鼓山區，邱孟桓名片顯示凱盟公司地址為高雄市苓雅區。(調解卷二第

50頁)

(八)被告就系爭銷售行為曾在臺灣臺南地方法院109年度南勞簡字第64號(與同院110年度勞簡上字第5號合稱系爭前案)提出悔過書,內容為:「蘇總、副總,今早接到您電話並一直仔細回想在中午的時候想到之前有一件事符合此事件,今打給前同事確認後確有此事。目前將該事件尚存記憶——陳述如下:該事件一開始是由以前業代陳宇倫轉介紹該客戶邱孟桓,但一直以來都只知道叫邱姐,所以之前副總詢問此人卻沒有去聯想到是此人。事情經過是這樣,陳告知有個人對公司商品有興趣,並告知需要產品自行服用,一開始想法是想說如果自用的話,如果吃了不錯可再作轉介紹把商品推廣出去,但之後量越來越大,當時是業務也不疑有他就直接成本給他,後來得知她是以網拍拚價銷售就嚇到不敢供貨,整個時間點約在107年底至108年中,實際時間真的回想不起來,之後邱詢問商品,也都推託缺貨不敢再給他,實際給她商品種類跟數量已回想不起來,當時交易金錢流向都是以匯款為主也都有寫簽收單,如果邱姐有留底都可以查出商品跟數量。知情拚價銷售後也就完全不敢聯絡。彰育雖深知不能流貨調貨轉貨賺取價差,但為了讓消費者能體驗到好的東西卻去犯下不得碰觸的行為,但以推廣心態並無賺取價差,發現該邱姐非自行使用且有上網銷售即不再提供商品,因為以為不再提供商品給他能夠讓他無法再上網銷售公司商品,所以並未主動回報對此深感慚愧。該事件之後提醒自己不得再碰觸公司任何底線包含親戚朋友要的,如今事過一年多突然此事搬上檯面我非常後悔犯下公司不允許之事,現在升上副主任後又一直給公司添麻煩真的很慚愧,希望公司能再給我一個自新的機會也保證不會再犯,自己去年離婚後也一直身心上有很多的困擾,現在小孩要出生了在工作上的事也不敢給目前老婆知道,因為懷孕中又有恐慌症很怕傷到身體及小孩,這段期間也都不敢提起工作狀況也需要這份工作維持日後生計,但錯了就是錯我不推卸責任願配合公司一切所有

01 事情協助處裡，在法院及律師這邊也全力配合做後續一切處
02 理。最後懇求老闆及副總給我機會讓我有機會在幫助公司我
03 真的需份工作維持生活。」（調解卷二第51至52頁）

04 (九)原告於109年1至6月業務主任業務獎金獎勵辦法始增訂主管
05 職OEM產品得依實收金額獲得1%獎金。（調解卷二第52頁）

06 (十)被告負責業務區域之藥局多與原告合作多年，且早於107年
07 (含)前即已簽署舊合約（參原證26），並以舊合約優惠價進
08 行交易（原證27），而原告各產品之舊合約優惠價皆較新合
09 約（參原證14）為低，價差如附表一所示，約10至20元不
10 等。又依原證17資料可知，邱孟桓於108年3月至8月間向被
11 告購買原告產品，品項及數量如附表2所示，其購買價格與
12 新合約優惠價相同。（調解卷二第52至53頁）

13 □被告行銷手法就是從舊合約商家買貨再以新合約單價賣給邱
14 孟桓。（調解卷二第53頁）

15 □經查獲的轉售價差是2,356元。（調解卷二第55頁）

16 四、本件爭點即為：(一)被告有無違約流貨、塞貨行為？(二)被告有
17 無浮報不實業績詐領業績獎金？(三)原告得請求的違約金為若
18 干？

19 (一)被告有違約流貨行為：

20 被告銷售產品予非其負責地區之客戶，即屬系爭業務守則、
21 系爭業務規章所稱之流貨行為，且被告行銷手法就是從舊合
22 約商家買貨再以新合約單價賣給邱孟桓，原告各產品之舊合
23 約優惠價皆較新合約單價為低，為雙方所不爭。再依前述不
24 爭執事項(七)、(八)、(十)，可知被告確實利用較低之舊合約單價
25 買進原告產品，再以較高的新合約單價賣給邱孟桓，被告因
26 此獲有價差利潤。而邱孟桓並非被告負責地區的客戶，被告
27 銷售予邱孟桓，即為流貨行為，而違反系爭業務守則、系爭
28 業務規章，自屬違反雙方勞動契約。被告雖以上情置辯，但
29 被告有確實賺取差價，且原告就產品之推廣既設有各銷售人
30 員業務負責範圍，被告違反之，仍屬違約。且若只是推廣，
31 大可以少量試用方式，但邱孟桓遭查獲的數量顯然已超過推

01 廣試用目的所需的數量，邱孟桓取得的價格也與以販售為業
02 的原告客戶價格相當，被告辯稱不知邱孟桓會將產品予以販
03 售，顯不可採，被告有違約流貨行為可以認定。

04 (二)原告不能證明被告有詐領業績獎金：

05 雙方不爭執被告行銷手法就是從舊合約商家買貨再以新合約
06 單價賣給邱孟桓，足見被告確實有為原告銷售產品。至於被
07 告嗣後再以不低於舊合約商家買入價的價格買入附表二、三
08 所示產品後，以新合約單價賣給邱孟桓，該賣出之貨品自然
09 不會再退回給原告，不會因此產生舊合約商家退貨的情形。
10 被告因為所銷售的產品獲得業績獎金，該產品沒有退回給原
11 告，原告因此取得應獲得的利潤，沒有受到損害，被告也取
12 得應得的業績獎金，沒有溢領。且經本院詢問被告專賣邱孟
13 桓部分是否有退回給原告？如果沒有退回給原告，如何會有
14 詐領業績獎金等等，原告直到言詞辯論終結均無提出說明，
15 因此，原告主張被告有溢領業績獎金，不能證明，此部分主
16 張難認為有理由。

17 (三)約定之違約金額過高者，法院得減至相當之數額，民法第25
18 2條定有明文。懲罰性違約金是否過高或相當，即應依一般
19 客觀事實、社會經濟狀況，審酌雙方履約之狀況暨所受之客
20 觀經濟價值損失，始符違約罰之目的，最高法院107年度台
21 上字第651號民事判決著有意旨可以參照。雙方不爭執經查
22 獲的價差為2,356元，本院審酌被告之本薪，遭查獲之數量
23 以及查獲的價差，被告販售予邱孟桓期間以及所為對原告產
24 品市場價格影響程度，認該約定之違約金200萬元尚屬過
25 高，應減為查獲價差的25倍即58,900元始屬合理。

26 五、綜上所述，原告依雙方間勞動契約、業務部工作規章第5條
27 第2項規定請求被告給付58,900元及自起訴狀繕本送達次日
28 即111年10月1日起至清償日止，依照年息5%計算之利息，為
29 有理由，應予准許，超過此範圍之請求，則無理由，應予駁
30 回。

31 六、本件命給付之金額沒有超過50萬元，因此依職權宣告假執

行，並依被告聲請為供擔保免為假執行之諭知。至原告敗訴部分，假執行之聲請失所依附，應予駁回。

七、本件事證已臻明確，雙方其餘之攻擊防禦方法及證據資料，經核與判決結果不生影響，不一一論列。

八、訴訟費用負擔的依據：民事訴訟法第79條。

中 華 民 國 112 年 1 月 31 日
勞動法庭 法 官 黃宣撫

以上正本證明與原本無異。

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。

中 華 民 國 112 年 2 月 2 日
書記官 吳紫瑄