# 臺灣臺北地方法院民事判決

108年度重訴字第375號

原　　告　昆山友勁昆欣貿易有限公司

000000000000000000

法定代理人　辛美娥

訴訟代理人　謝彥安律師

　　方定國律師

被　　告　臺灣菸酒股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　丁彥哲

訴訟代理人　陳慶鴻律師

　　楊媛婷律師

上列當事人間請求損害賠償事件，本院於民國109 年3 月18日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

被告應給付原告新臺幣貳佰萬元，及自民國一百零八年二月十六日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔二十分之一，餘由原告負擔。

本判決第一項於原告以新臺幣柒拾萬元為被告供擔保後，得假執行；但被告如以新臺幣貳佰萬元為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

壹、程序事項：原告之法定代理人原為潘亞欣，於民國108 年9月11日變更為辛美娥，有原告營業執照在卷可稽（見本院卷三第31頁），茲據辛美娥於109年3月24日具狀聲明承受訴訟（見本院卷三第27頁），而被告之法定代理人原為曾國基，於108年4月9日變更為丁彥哲，有被告公司變更登記事項表在卷可稽（見本院卷一第279至283頁），茲據丁彥哲於108年4月18日具狀聲明承受訴訟（見本院卷一第273頁），於法

並無不合，均應予准許，合先敘明。

貳、實體事項：

一、原告主張：

㈠被告於105 年7 月14日簽訂台灣啤酒行銷中國大陸福建省經銷商徵求契約（下稱系爭福建省契約）及台灣啤酒行銷中國大陸江蘇省、上海市經銷商徵求契約（下稱系爭江蘇省、上海市契約）。依系爭福建省契約，兩造約定由伊取得經銷被告之台灣啤酒商品（下稱系爭貨品）至中國大陸福建省之獨家經銷權，伊依約於經銷期間內，致力維護被告經銷品項之市場價值並提升被告品牌形象及知名度。詎料系爭福建省契約期間內，被告對於訴外人河北省天津創禧公司（下稱天津公司）自其他地區越區至福建省銷售系爭貨品之越區銷售行為，竟依約未盡管控之責，放任天津公司為越區銷售，致伊之進貨經銷品項有銷售延滯、折價甚至過期銷毀之損失共新臺幣（下同）3,139 萬3,364 元。

㈡兩造原於系爭福建省契約及系爭江蘇省、上海市契約均有約定獎勵金機制，如伊達成目標經銷金額及鋪貨點數，則由被告核定1 %至5 %之獎勵金（下稱系爭獎勵金），惟被告動輒以非可歸責伊之原因苛扣獎勵金，就系爭福建省契約部分，第1 年期僅計發2 %之獎勵金120 萬7,219 元，第2 年期即不予計發，就系爭江蘇省、上海市契約部分，第1 年期僅計發3 %之獎勵金60萬39元，第2 年期亦不予計發，未考量系爭貨品於大陸地區之整體經營績效及個別貢獻度，並非合理，亦有違誠信，是伊自得請求以5%計算之獎勵金與被告實際給付之獎勵金之差額。系爭福建省契約之第1 年期之獎勵金差額為181 萬829 元（計算式：6,036 萬960 元【經銷金額】×5 %－120 萬7,219 元【實際給付之獎勵金】＝181萬829 元），而系爭江蘇省、上海市契約之第1 年期之獎勵金差額為40萬26元（計算式：2,000 萬1,300 元【經銷金額】×5 %－60萬39元【實際給付之獎勵金】＝40萬26元），系爭江蘇省、上海市契約之第2 年期獎勵金差額為

125 萬700 元（計算式：2,501 萬4,000 元【經銷金額】×5％＝125 萬700 元），共計165 萬726 元，系爭福建省契約第1 年期之獎勵金差額及系爭江蘇省、上海市契約第1 、2 年期之獎勵金差額共計346 萬1,555 元。

㈢伊於系爭福建省契約之第2 年期部分實際經銷金額雖為3,062 萬8,620 元而未達目標經銷金額，然此係因中美貿易戰、中國景氣趨緩、越區銷售影響未除等不可歸責伊之原因，而伊向被告表明願於第2 年期下半年履約期限前完成付款，被告竟不顧現實因素，拒絕伊之請求，更於107 年11月6 日通知伊終止系爭福建省契約，並沒收伊之履約保證金（下稱系爭履約保證金）400 萬元，惟前述均非可歸責伊之事由，且被告亦不可片面終止系爭福建省契約，故被告應返還系爭履約保證金400 萬元，縱認無法返還系爭履約保證金，伊亦得主張系爭履約保證金過高，應予酌減，並得主張情事變更請求返還系爭履約保證金。

㈣綜上所述，伊得向被告請求共計3,885 萬4,919 元（計算式：3,139 萬3,364 元＋181 萬829 元＋165 萬726 元＋400萬元＝3,885 萬4,919 元），爰依系爭福建省契約、系爭江蘇省、上海市契約、民法第546 條第3 項、第227 條第1 項、第2 項、第184 條第1 項前段及後段、民法第227 條之2規定，提起本件訴訟等語。並聲明：1.被告應給付原告3,885 萬4,919 元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率5 ％計算之利息。2.願供擔保請准宣告假執行。

二、被告則以：兩造間系爭福建省契約及系爭江蘇省、上海市契約性質應為買賣關係，伊已賣斷系爭貨品與原告，原告本應自負盈虧、承擔風險，是原告依民法第546 條第3 項規定請求，實無理由。此外，原告並未證明其有因天津公司越區銷售受有3,139 萬3,364 元之損害，亦並未證明係可歸責於伊，況伊並非如原告所稱放任不理，而係因證據不足無從對天津公司為不利認定，其後伊確實查得天津公司有越區銷售

行為時，伊即有終止與天津公司間之經銷契約，其後天津公司甚至有向伊提起確認經銷關係存在之訴，足見伊並無放任不理之情形。又，系爭獎勵金本係約定由伊就原告銷售表現加以審酌，實無原告置喙餘地，原告空言要求最高額之獎勵金，毫無理由。另就系爭履約保證金之部分，伊係因原告未達成系爭福建省契約所約定之經銷金額，依系爭福建省契約第6 條第1 項第3 款約定終止契約並沒收系爭履約保證金，本屬依約為之，且系爭履約保證金亦無違約金過高可言等語，資為抗辯，並聲明：㈠原告之訴及假執行之聲請均駁回。㈡如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、不爭執事項：

㈠兩造於105 年7 月14日簽立系爭福建省契約及系爭江蘇省、上海市契約。

㈡被告就系爭福建省契約部分，第1 年期計發2 %之獎勵金（120 萬7,219 元）、第2 年期不予計發，就系爭江蘇省、上海市契約部分，第1 年期計發3 %之獎勵金（60萬39元）、第2 年期不予計發。

㈢原告就系爭福建省契約部分，第1 年期之實際經銷金額為6,036 萬960 元、第2 年期之實際經銷金額為3,062 萬8,620元。

㈣被告於107 年11月6 日通知原告終止系爭福建省契約，並沒收原告系爭履約保證金400 萬元。

㈤被告於106 年9 月19日與天津公司簽署台灣啤酒行銷大陸地區河北省、天津市及北京市經銷契約（下稱系爭河北省、天津市及北京市契約），被告後於107 年5 月2 日終止系爭河北省、天津市及北京市契約。天津公司對被告提起確認經銷關係存在訴訟，經本院以107 年度訴字第3460號判決駁回天津公司之訴確定。

四、本院之判斷：原告起訴請求被告給付3,885 萬4,919 元及利息，為被告所否認，並以前詞置辯，是本件爭點應為：㈠系爭福建省契約之定性為何？得否適用民法委任相關規定？㈡

原告依系爭福建省契約第2 條第6 項約定、民法第546 條第3 項、民法第227 條第1 項、民法第184 條第1 項前、後段規定請求被告賠償原告因天津公司越區銷售所受3,139 萬3,364 元之損害，有無理由？㈢原告請求被告依系爭福建省契約第6 條第3 項第1 款、系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項第1 款約定、民法第227 條之2 規定，給付原告獎勵金346 萬1,555 元，有無理由？㈣原告請求被告依系爭福建省契約第8 條第3 項約定、民法第227 條之2 規定返還原告全部或部分之系爭履約保證金，有無理由？茲分敘如下：

㈠系爭福建省契約之定性為何？得否適用民法委任相關規定？

1.按適用法律屬於法院之職責，不受當事人所主張法律見解之拘束。故當事人所訂立之契約定性（性質）為何，法院應根據當事人主張之事實加以認定，並適用法律，不受當事人法律意見或陳述之拘束（最高法院107 年度台上字第1223號裁定意旨參照）。次按社會上所謂「經銷商契約」（或稱「代理店契約」或「代理商契約」），係指商品之製造商或進口商將其製造或進口之商品，經由經銷商（或代理店或代理商）為商品之販賣，以維持或擴張其商品之銷路，而製造商或進口商與經銷商（或代理店或代理商）所訂之契約，至其法律上之性質，則依其契約之具體內容，可能有三種類型，即具買賣契約之性質者，具行紀契約之性質者及具代辦商契約之性質者是，不同類型之當事人間之權利義務關係自屬不同（最高法院87年台上字第362 號判決）。復按稱買賣者，謂當事人約定一方移轉財產權於他方，他方支付價金之契約，稱代辦商者，謂非經理人而受商號之委託，於一定處所或一定區域內，以該商號之名義，辦理其事務之全部或一部之人，民法第345 條、第558 條第1 項分別定有明文。買賣契約著重於一方移轉財產所有權，他方支付價金，而代辦商契約乃係約定一方為委託之商號代辦事務，並得請求代辦事務之報酬。

2.經查，依系爭福建省契約第3 條約定，經銷品項及供應價格

如系爭福建省契約附件1 （見本院卷一第57頁），被告原則上以新臺幣報價，並可經兩造協議依市場狀況調整供應價格等語（見本院卷一第47頁），又系爭福建省契約第7 條第4 項、第9 項約定，原告每次訂貨，應於每半年期結束30日前以書面方式向被告提出正式訂單訂購，並於報價有效期限內預先付全額貨款，被告以賣斷方式將啤酒產品即系爭貨品售予原告，被告所負之損害賠償責任範圍，僅限於更換經證明不符約定及有生產瑕疵之產品，如產品符合契約規定或無生產瑕疵，原告不得退回等語（見本院卷一第50頁），可見系爭福建省契約已就系爭貨品之價格、訂購及付款方式為約定，顯與一般買賣係由賣方交付貨物、買方交付款項之情形相當。而系爭福建省契約並有明載被告係以賣斷系爭貨品予原告之方式出售系爭貨品，足徵原告係以買斷方式，以自己名義下單向被告購買商品，自行在被告授權代理區域內進行銷售，以拓展經銷地點及客戶而獲取利益，自與民法第558 條第1 項規定係以代辦商名義辦理行銷事務之代辦商契約有別，又原告係以自己名義在系爭福建省契約之經銷區域內鋪貨出售系爭貨品，與其開發客戶進行交易，賺取買賣價差利潤，而被告僅依原告訂購之系爭貨品數量收取貨款，並未給付報酬予原告，故亦與為他人處理事務及依事務性質應給與報酬之委任契約有別。而兩造締約雖有約定特定之經銷區域，然系爭福建省契約仍著重被告應移轉系爭貨品之財產權，原告應給付貨款為締約目的，堪認系爭福建省契約具民法買賣契約之性質，而得適用民法關於買賣契約之規定。

3.原告雖主張系爭福建省契約為獨家經銷契約，依系爭福建省契約第2 條第6 項約定，被告應保障原告之獨家經銷權及制止第三人越區銷售之侵害行為，此為被告之主給付義務，兩造間具有代辦商與委託人之關係，應得適用民法關於委任之相關規定等語。惟查，系爭福建省契約第2 條第3 項、第6 項固有約定原告如有越區銷售行為，被告得扣罰或沒收履約保證金及終止契約，原告如有發現越區銷售之行為，應即書

面通知被告處理等語（見本院卷一第46頁），然此條之約定乃係約束原告不得越區銷售，並課與原告應立即通知被告越區銷售情形之義務，並非約定被告有義務確保無越區銷售之情形。況系爭福建省契約僅約定被告出售系爭貨品予原告之價格，而由原告出售至約定之經銷區域即中國大陸福建省之價格則由原告決定，由原告自負盈虧、賺取買賣價差利潤，自行承擔風險，並非由被告委託原告以被告之名義處理出售系爭貨品至經銷區域之事務，亦難認具有代辦商之性質，是原告主張系爭福建省契約為具有代辦商契約性質之經銷契約而有民法委任相關規定之適用等語，應無可採。

㈡原告依系爭福建省契約第2 條第6 項約定、民法第546 條第3 項、民法第227 條第1 項、民法第184 條第1 項前、後段規定請求被告賠償原告因天津公司越區銷售所受3,139 萬3,364 元之損害，有無理由？

1.按因可歸責於債務人之事由，致為不完全給付者，債權人得依關於給付遲延或給付不能之規定行使其權利；因不完全給付而生前項以外之損害者，債權人並得請求賠償，民法第227 條定有明文。又所謂不完全給付，係指債務人雖已為完全給付之意思為給付，而未符合債務本旨之給付，所謂債務本旨，應依當事人之目的、債務之性質、法律之規定及誠信原則等定之。次按因故意或過失，不法侵害他人之權利者，負損害賠償責任，故意以背於善良風俗之方法，加損害於他人者亦同，民法第184 條第1 項定有明文。而所謂故意以背於善良風俗之方法加損害於他人，係指故意以違背國民一般道德觀念之方法，使他人利益受損害而言。又侵權行為損害賠償責任，須行為人因故意過失不法侵害他人權利，亦即行為人須具備歸責性、違法性，並不法行為與損害間有相當因果關係，始能成立，且主張侵權行為損害賠償請求權之人，對於侵權行為之成立要件應負舉證責任（最高法院100 年度台上字第328 號判決、98年度台上字第1452號判決參照）。

2.原告雖主張被告一再放任天津公司越區銷售，致原告受有系

爭貨品過期或折半促銷之損害3,139 萬3,364 元，被告未履行保障原告之獨家經銷權及制止第三人越區銷售之契約義務，為不完全給付，應負損害賠償責任，被告至少應在原告106 年12月間明確舉發天津公司行為時提出暫時權利保護措施或相關止損措施以保障原告之權益等語，固據原告提出107年4 月查訪越區銷售照片、107 年4 月間對話記錄及其第1年度下半年起出貨及銷貨損失明細統計表、福建省鋪貨點清冊等件為證（見本院卷二第35至37頁、第99至120 頁、第131 至199 頁、第482 至486 頁）。惟查，系爭福建省契約第2 條第3 項、第6 項固約定原告如有越區銷售行為，被告得扣罰或沒收履約保證金及終止契約，原告如有發現越區銷售之行為，應即書面通知被告處理等語（見本院卷一第46頁），然此約定乃係約束原告不得越區銷售，並課與原告應立即通知被告越區銷售情形之義務，並非被告有擔保無越區銷售情形之義務，尚不能因有越區銷售情形，即認被告有契約義務之違反。然而，綜觀系爭福建省契約關於經銷區域及越區銷售之前述約定以及系爭福建省契約乃係將系爭貨品由被告出售原告，再由原告就約定之獨家經銷區域出售，被告並有就原告之目標經銷金額及鋪貨點進行考核之締約目的，堪認被告仍應在有越區銷售情形時，及時處理並制止之。

3.而查，原告分別於106 年12月4 日、106 年12月18日、107 年2 月5 日發函向被告舉發天津公司越區銷售，請被告處理，而被告已分別於107 年1 月26日、107 年2 月8 日發函通知天津公司立即改善越區銷售行為，若未改善或再有違規情事將依契約規定辦理，其後，被告因天津公司仍有越區銷售行為，被告遂於107 年5 月2 日發函通知天津公司終止與天津公司間之系爭河北省、天津市及北京市契約並沒收履約保證金80萬元等節，有106 年12月4 日友字第1061218001號函、106 年12月18日友字第1061218002號函、107 年1 月26日臺菸酒國字第10700021971 號函、107 年1 月26日臺菸酒國字第10700021972 號函、107 年2 月8 日臺菸酒國字第

1070003181號函、107 年2 月5 日友字第1070205001號函、107年2 月12日臺菸酒國字第1070003075號函、107 年5 月2 日臺菸酒國字第1070008687號函等件在卷可佐（見本院卷一第75至98頁，本院卷二第339 至342 頁、第448 至449 頁），堪以認定，足徵被告於原告發函舉發天津公司越區銷售後已有發函通知天津公司立即改善，並於天津公司仍有越區銷售情事後已終止系爭河北省、天津市及北京市契約並沒收履約保證金80萬元，並無原告所稱被告放任天津公司越區銷售之行為。

4.此外，於另案即天津公司因被告終止系爭河北省、天津市及北京市契約並沒收履約保證金80萬元而對被告起訴之本院107 年度訴字第3460號案件中，證人謝潔雯即被告廣州代表處主任於該案到庭證稱：我們查證有無越區銷售之情事，會先看啤酒罐身進口商名稱，然後看啤酒罐底的生產日，看舉發的地區是否已經越區，並請舉發的人提供有銷售之事實，跟總公司核對批號，確認是否為啤酒罐身上進口商之產品，原告於106 年12月底所給之舉發資料，我們判斷因為沒有罐底的資料且收據不明，沒有列管，到107 年4 月我們有再出差查訪確認等語（見本院107 年度訴字第3460號卷第239 至241 頁），可知被告如須查證有無越區銷售之情事，須有啤酒罐底之資料及收據等證據以判斷是否確為越區銷售，而原告於106 年12月間向被告舉發天津公司越區銷售之資料，僅係以海關進口貨物報關單、卸貨照片、銷售明細、啤酒罐身照片、卡車車牌照片等件為證（見本院卷一第75至91頁），確無啤酒罐底之資料、亦無當時販賣貨品之收據等證據，可徵於106 年12月原告向被告舉發天津公司越區銷售時，被告尚無確實之證據資料可供判斷天津公司確有越區銷售，被告係於107 年4 月間始確實查得天津公司越區銷售之憑據，而無原告所稱於106 年12月時即已明確查得天津公司越區銷售而怠於處理之情形，應認被告已在有越區銷售情形時，及時處理並制止，難認被告有何未依契約之債務本旨而為給付之

不完全給付之情形，是原告依民法第227 條第1 項規定、系爭福建省契約第2 條第6 項約定請求被告給付債務不履行之損害賠償，應屬無據。

5.原告雖另主張被告就天津公司惡意越區銷售之事，在原告已於106 年12月俱證檢舉後，仍一再消極面對，直至事發後數月方對天津公司開罰，且未遏止天津公司越區銷售之結果，被告對其經銷商天津公司應有指揮監督之責，是被告乃屬以消極不行為之方式與天津公司共同侵權行為，致原告受有系爭貨品過期或折半促銷之損害3,139 萬3,364 元，而得依民法第184 條第1 項規定請求損害賠償等語。惟查，被告在天津公司有越區銷售情形時，已有及時處理並制止之，並無容任或怠於處理等情，業如前述，是難認為被告有何與天津公司共同不法侵害原告權利或以背於善良風俗之方法加損害於原告之侵權行為，是原告依民法第184 條第1 項前、後段規定請求侵權行為之損害賠償，應屬無據。

6.另原告雖主張依民法第546 條第3 項規定請求被告賠償其因受任處理委任事務而受之損害等語，惟兩造間之系爭福建省契約核屬買賣契約性質，已如前述，是原告主張以民法第546 條第3 項規定為請求權基礎，亦無可採。

7.綜上，原告依系爭福建省契約第2 條第6 項約定、民法第546 條第3 項、民法第227 條第1 項、民法第184 條第1 項前、後段規定請求被告賠償原告因天津公司越區銷售所受3,139 萬3,364 元之損害，應無理由。

㈢原告請求被告依系爭福建省契約第6 條第3 項第1 款、系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項第1 款約定、民法第227 條之2 規定，給付原告獎勵金346 萬1,555 元，有無理由？

1.原告主張兩造依系爭福建省契約第6 條第3 項第1 款、系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項第1 款約定有獎勵金機制，惟被告以非可歸責原告之原因苛扣系爭獎勵金，未考量系爭貨品於大陸地區之整體經營績效及個別貢獻度，並非合理，亦有違誠信，被告於系爭福建省契約第1 年期僅計發2

％之獎勵金120 萬7,219 元，而被告就系爭江蘇省、上海市契約之第1 年期之獎勵金僅計發3 ％之獎勵金60萬39元、第2年期則不予計發獎勵金，而原告實際應得請求以5%計算之獎勵金，是原告得請求系爭福建省契約之第1 年期之系爭獎勵金差額181 萬829 元及系爭江蘇省、上海市契約之第1 年期、第2 年期之系爭獎勵金差額共165 萬726 元，共346 萬1,555 元等語。經查，被告於系爭福建省契約第1 年期係計發實際經銷金額之2 ％之獎勵金120 萬7,219 元予原告、於系爭江蘇省、上海市契約之第1 年期之獎勵金計發實際經銷金額之3 ％之獎勵金60萬39元、第2 年期則不予計發獎勵金等情，業據原告提出107 年1 月12日臺菸酒國字第1070000954號函、106 年10月3 日臺菸酒國字第1060020194號函、107年1 月31日臺菸酒國字第1070002246號函、107年9 月20日臺菸酒國字第1070019871號函等件附卷可參（見本院卷一第133 至134 頁，本院卷二第135 至138 頁、第141 至142 頁），且為被告所不爭執，固可採信。

2.惟查，依系爭福建省契約第5 條約定，系爭福建省契約第1 年期（即105 年7 月14日至106 年7 月13日）之目標金額為6,000 萬元，第1 年期之目標鋪貨點數為500 點等語（見本院卷一第47至48頁），另依系爭江蘇省、上海市契約第5 條約定，系爭江蘇省、上海市契約第1 年期（即105 年7 月14日至106 年7 月13日）之目標金額為2,000 萬元，第1 年期之目標鋪貨點數為500 點，第2 年期（即106 年7 月14日至107 年7 月13日）之目標金額為2,500 萬元，第2 年期之目標鋪貨點數為600 點等語（見本院卷一第124 至125 頁）。而系爭福建省契約第6 條第3 項及系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項均約定，原告當年期目標經銷金額達成率達100 ％且鋪貨點考核有效鋪貨率達70％以上者，被告得按原告當年期實際經銷金額1 ％至5 ％計發獎勵金，實際獎勵金由被告於當年期鋪貨點考核結束後，綜合考量經銷品項於大陸地區之整體經營績效及原告個別貢獻度決定等語（見本院

卷一第49頁、第126 頁），足認系爭福建省契約第6 條第3 項及系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項均係約定被告得綜合考量當年之整體經營績效及原告貢獻度計發獎勵金實際經銷金額1 ％至5 ％之獎勵金予原告，而非約定被告有一律計發5 ％獎勵金之義務。而被告依系爭福建省契約第6 條第3項及系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項約定，考量原告當年之績效與貢獻度而於系爭福建省契約第1 年期計發2 ％之獎勵金、系爭江蘇省、上海市契約第1 年期計發3%之獎勵金、第2 年期未予計發獎勵金，應屬被告依約本得自行決定事項，原告實無從據此主張被告應計發5 ％之獎勵金。

3.原告雖主張被告未考量市場環境極端不利，且當時經銷商品品牌聲譽不佳乃係可歸責於被告，而系爭貨品因為國際大環境、市場因素推廣困難，此外，有效鋪貨率考核流於被告恣意主觀，被告於系爭福建省契約第1 年期僅計發2 ％之獎勵金、系爭江蘇省、上海市契約第1 年期僅計發3%之獎勵金、第2 年期未予計發獎勵金有違契約真意及誠信原則等語。然而系爭福建省契約第6 條第3 項及系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項約定本係獎勵性質，核其目的在於透過獎勵金鼓勵原告達成兩造所約定之目標金額及目標鋪貨點數，至於獎勵金發給究竟係何成數，則係被告自行考量其商業利益、總體獲益情形及原告個別貢獻度等而定，不能認定被告未以最高額之5%計發獎勵金有何違反締約目的及締約真意之情形。此外，按所謂誠實信用之原則，係在具體的權利義務之關係，依正義公平之方法，確定並實現權利之內容，避免當事人間犧牲他方利益以圖利自己，自應以權利人及義務人雙方利益為衡量依據，並應考慮權利義務之社會上作用，於具體事實妥善運用之方法（最高法院107 年台上字第2210號判決意旨參照），而查被告於通知原告獎勵金計發時，同時有向原告表明被告就系爭福建省契約第1 年期計發2%之獎勵金之原因，係因原告系爭福建省第1 年期符合獎勵金計發標準，惟於執行本契約時數度延遲出貨情形，考量仍達成目標

量，並於經銷地區持續鋪銷，而系爭江蘇省、上海市第1 年期計發3%之獎勵金之原因，係考量原告於市場經銷情形嚴峻下仍努力達成目標，對經銷地區持續鋪銷，有助市場深耕拓展，又系爭江蘇省、上海市第2 年期不予計發獎勵金之原因，係考量原告於執行第2 年期間，上、下半年考核均有遲延款情形，每半年查核之鋪點查核有效率由90%降至73.3%，整體經營績效不盡理想，故不予核發獎勵金等節，有前揭107年1月12日臺菸酒國字第1070000954號函、106年10月3日臺菸酒國字第1060020194號函、107年1月31日臺菸酒國字第1070002246號函、107年9月20日臺菸酒國字第10700198 71號函等件附卷可參（見本院卷一第133至134頁，本院卷二第135至138頁、第141至142頁），堪認被告確有具體衡量原告履約情形、鋪銷情形、鋪點查核有效率之表現及整體經營績效，並非毫無依據、徒為損害原告或犧牲原告之利益而未計發最高額之獎勵金，是難認被告所有何違反誠信原則之情形，原告此節主張，亦屬無據。

4.又原告雖主張本件鋪貨點數認定、第2 年期銷售金額延期等實係因發生情事變更事由，得依民法第227 條之2 規定請求獎勵金346 萬1,555 元等語。惟按契約成立後，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 項固有明文，而依上開規定請求增、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號判決意旨參照）。原告固稱本件鋪貨點數認定、第2 年期銷售金額延期等原因屬情事變更等語，然鋪貨點數之認定及考核方法及銷售金額之期限，原已約定在系爭福建省契約、系爭江

蘇省、上海市契約中，實非締約時所不得預料之情形，況被告於系爭福建省契約第1 年期仍有以2 %計發獎勵金，而系爭江蘇省、上海市契約第1 年期仍有以3%計發獎勵金，且系爭獎勵金本非原告從事系爭貨品經銷之獲利主要來源，亦難認有何顯失公平之情事，是原告主張依民法第227 條之2 規定請求獎勵金346 萬1,555 元，亦屬無據。

5.綜上，原告請求被告依系爭福建省契約第6 條第3 項第1 款約定、系爭江蘇省、上海市契約第6 條第3 項第1 款約定、民法第227 條之2 規定，給付原告獎勵金346 萬1,555 元，應無理由。

㈣原告請求被告依系爭福建省契約第8 條第3 項約定、民法第227 條之2 規定返還原告全部或部分之系爭履約保證金，有無理由？

1.原告雖主張系爭福建省契約之第2 年期部分實際經銷金額僅3,062 萬8,620 元，未達系爭福建省契約第2 年期目標經銷金額6,300 萬元，然係因中美貿易戰、中國景氣趨緩、越區銷售影響未除等原因而致，而原告向被告表明願於第2 年期下半年履約期限前完成付款，被告竟不顧現實因素，拒絕原告之請求，更於107 年11月6 日發函通知原告終止系爭福建省契約，並沒收系爭履約保證金400 萬元，惟前述均非可歸責原告之事由，且被告亦不可片面終止系爭福建省契約，故被告應返還原告系爭履約保證金400 萬元，縱認無法返還系爭履約保證金，原告亦得主張系爭履約保證金過高，應予酌減，並得主張情事變更請求一部或全部之系爭履約保證金等語。經查，被告因原告於系爭福建省契約之第2 年期部分實際經銷金額僅3,062 萬8,620 元，未達系爭福建省契約第2 年期目標經銷金額6,300 萬元，且被告並拒絕原告訂單延期生產之要求，而於107 年11月6 日發函通知原告終止系爭福建省契約，沒收系爭履約保證金400 萬元等節，此有原告所提之福建省第2 年度下單總金額單據與數量及付款總表、原告107 年9 月10日陳情書、被告107 年9 月19日臺菸酒國字

第1070019767號函、107 年11月6 日臺菸酒國字第1070023005號函等件附卷可佐（見本院卷一第145 至151頁），固堪認定。

2.惟查，依系爭福建省契約第6 條第1 項第2 款、第3 款約定，原告第1 年上半年之目標經銷金額達成率應達全年度30%，第2 年起每上半年應達全年度40%，各年全年度應達100%，目標經銷金額達成率若有任1 項未達成者，被告得終止契約並沒收履約保證金等語（見本院卷一第48頁），而原告於系爭福建省契約第2 年期之目標經銷金額為6,300 萬元，然原告實際經銷金額3,062 萬8,620 元等節，亦為兩造所不爭執，應認原告確未達成系爭福建省契約第6 條第1 項第3款約定，是被告本得依該條約定終止系爭福建省契約並沒收系爭履約保證金。

3.原告雖主張原告未能達成目標經銷金額乃係因天津公司越區銷售加上客觀市場環境以及國際整體大環境不若以往等非可歸責原告之事由，且係締約時不能預料之情事變更事由，原告得依系爭福建省契約第8 條第3 項約定及民法第227 條之2 規定，請求返還系爭履約保證金等語。然查，系爭福建省契約第8 條第3 項雖約定，因不可歸責於原告之事由，致終止或解除契約或暫停履約者，履約保證金得提前發還等語（見本院卷一第51頁），可知兩造約定如因不可歸責原告之事由致終止契約，原告得請求返還系爭履約保證金，惟就未能達成目標經銷金額之發生為不可歸責於原告之事由所致，應由原告負舉證責任。原告雖提出天津公司越區銷售之證據，惟是否達成目標經銷金額之因素多端，涉及原告本身經銷之方式、推廣之手段、類似產品之競爭等，乃屬商業競爭之必然，無從認定天津公司越區銷售即係原告未能達成目標經銷金額之原因，尚難認原告已就未能達成目標經銷金額乃係不可歸責原告之事由盡舉證責任。此外，前述情形是否為影響原告達成目標經銷金額之因素，乃係締約時原告即得自行風險評估之事項，難謂原告有所稱締約時所無從預料之情

事，是原告此節主張，應屬無據。

4.另按履約保證金乃係以擔保債務之履行為目的，信託讓與其所有權與債權人，乃具信託擔保讓與性質，而常見之沒收約款之約定，係保證金在一定情況下不予返還之約定，乃具有督促履約功能，可認係當事人約定債務人於一定違約情事發生時，即應為一定金錢給付之違約金約定，並有民法第252條規定之適用（最高法院105 年度台上字第1292號判決意旨參照）。而按當事人約定之違約金過高者，法院得依民法第252 條規定，酌減至相當之數額，然是否相當，應依一般客觀事實，社會經濟狀況及債務人若能如期履行債務，債權人可得享受之一切利益為酌定之標準。

5.原告抗辯系爭福建省契約之系爭履約保證金沒收有違約金過高之情形，請求依民法252 條規定酌減部分或全部之系爭履約保證金等語，核系爭履約保證金沒收約定之性質，應屬違約金之約定，參前述見解，應認有民法第252 條規定之適用。查兩造約定之系爭福建省契約第2 年期之目標經銷金額為6,300 萬元，然原告實際經銷金額3,062 萬8,620 元，落差非小，而被告可能受有出貨數量不如預期、備貨過多等損害，惟衡諸系爭福建省契約約定之經銷期限為3 年，原告實際已履行近半之契約經銷期間，且考量原告在系爭福建省契約第2 年期之實際經銷金額已達成接近半數之目標經銷金額，被告據此沒收全部之系爭履約保證金400 萬元，應屬過高，應酌減為半數之200 萬元為適當，是原告請求被告給付系爭履約保證金200 萬元，應有理由，逾此部分之請求，應無理由。

6.末按給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任。其經債權人起訴而送達訴狀，與催告有同一之效力，民法第229 條第2 項定有明文。又遲延之債務，以支付金錢為標的者，債權人得請求依法定利率計算之遲延利息，法定週年利率為5%，民法第233 條第1 項前段、第203 條定有明文。本件原

告對被告之返還系爭履約保證金200 萬元之債權，核屬無確定期限之給付，經原告提起訴訟，起訴狀繕本於108 年2 月15日送達被告（見本院卷一第177 頁），被告迄未給付，當負遲延責任。是原告請求系爭履約保證金200 萬元及自起訴狀繕本送達被告之翌日即108 年2 月16日起至清償日止，按週年利率5 %計算之法定遲延利息，核無不合，應予准許。

7.綜上，原告依系爭福建省契約第8 條約定請求被告返還系爭履約保證金200 萬元及自108 年2 月16日起至清償日止，按週年利率5 %計算之利息，為有理由，應予准許，逾此範圍之請求，為無理由，應予駁回。

五、綜上所述，原告依系爭福建省契約請求被告給付200 萬元及自108 年2 月16日起至清償日止按週年利率5 %計算之利息，為有理由，應予准許，逾此範圍之請求，為無理由，應予駁回。

六、兩造陳明願供擔保，聲請宣告假執行及免為假執行，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，應併予駁回。

七、本件事證已臻明確，原告雖聲請鑑定被告怠於處理天津公司越區銷售與原告經銷金額不如預期有無關聯、原告受有損失金額為何等事項，惟被告並無怠於處理天津公司越區銷售之債務不履行或侵權行為，已如前述，是原告此部分之證據調查聲請應無調查之必要。而兩造其餘主張與攻擊防禦方法及所提證據，經審酌後認與本件判決之結果不生影響，爰不另一一論述，併此敘明。八、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中　　華　　民　　國　　109　　年　　4　　月　　8　　日

民事第八庭　審判長法　官　鄭佾瑩

法　官　江春瑩

法　官　邱于真

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。

中　　華　　民　　國　　109　　年　　4　　月　　9　　日

書記官　邱美嫆