# 臺灣高等法院民事判決

109年度上字第98號

上　訴　人　昆山友勁昆欣貿易有限公司

000000000000000000

000000000000000000

法定代理人　辛美娥

訴訟代理人　邱政勳律師

　　潘建芳

000000000000000000

被 上訴 人　臺灣菸酒股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　丁彥哲

訴訟代理人　盧凱軍律師

上列當事人間請求履行契約等事件，上訴人對於中華民國108年11月25日臺灣臺北地方法院107年度訴字第3501號第一審判決提起上訴，本院於109年10月28日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

上訴駁回。

第二審訴訟費用由上訴人負擔。

事實及理由

壹、程序方面：

一、按「債之契約依訂約地之規定。但當事人另有約定者，從其約定」，臺灣地區與大陸地區人民關係條例第48條第1項定有明文。次按「當事人得以合意定第一審管轄法院。但以關於由一定法律關係而生之訴訟為限。前項合意，應以文書證之」，民事訴訟法第24條亦有明文。查兩造簽訂「台灣啤酒行銷中國大陸廣東省經銷商徵求案契約」（下稱系爭經銷契約），於系爭經銷契約第18條第3項約定以臺灣地區之法律為準據法，並以原法院為第一審管轄法院，有系爭經銷契約附卷可稽（見原審卷一第181頁），揆諸首揭規定，因系爭經銷契約所生爭議，自應適用我國法律，且本院就本件訴訟

自有管轄權，先予敘明。

二、上訴人之法定代理人已變更為辛美娥，有營業執照在卷可憑（見本院卷第51頁），其具狀聲明承受訴訟（見本院卷第47頁），並經原法院裁定准許（見本院卷第53-54頁），核無不合，應予准許。

三、按不變更訴訟標的，而補充或更正事實上或法律上之陳述者，非為訴之變更或追加，民事訴訟法第256條定有明文。本件上訴人於原審依民法第250條、第252條規定，備位請求酌減被上訴人沒收之履約保證金，嗣於本院審理中以系爭經銷契約已履行第1年期，請求一部履行之酌減，且酌減後被上訴人就酌減部分沒收之履約保證金已無法律上原因為由，於本院審理中再補充依民法第251條規定請求酌減履約保證金，並依民法第179條規定請求返還（本院卷第135頁、第338頁）。被上訴人雖不同意，然上訴人於原審起訴時即已請求酌減被上訴人沒收之履約保證金，並請求返還，其於本院援引民法第251條、第179條規定，係為說明法院應酌減履約保證金，及被上訴人應返還履約保證金之依據，而補充其法律上陳述，並未變更訴訟標的，自不生訴之變更或追加之問題。

貳、實體方面：

一、上訴人主張：

㈠先位部分：

兩造於民國105年4月27日簽訂系爭經銷契約，約定經銷年期自105年5月22日起至108年5月21日止，為期3年，由伊於大陸地區廣東省（不含被上訴人前已授權他人供貨之連鎖體系通路，及電視及網路購物平台、非經銷區域之連鎖體系通路），銷售契約附件所載經銷品項，並約定有每年目標經銷金額及鋪貨點數，如有任一項未達成，被上訴人得終止契約並沒收履約保證金，如伊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，被上訴人得按伊當年期實際經銷金額1%至5%計發獎勵金，惟若伊遭終止契

約，則不予計發，伊並已繳交履約保證金新臺幣（下同）300萬元（下稱系爭保證金）。惟伊開始經銷後，發現被上訴人竟將台灣啤酒出售予前經銷商廈門國貿泰達保稅物流有限公司（下稱廈門泰達公司）、廈門兆萬金進出口有限公司（下稱廈門兆萬金公司）、武漢采泰貿易有限公司（下稱武漢采泰公司）等公司（下合稱泰達等三公司）約40櫃，且泰達等三公司違法越區並低價在廣東省銷售台灣啤酒之情形嚴重，造成伊無法正常銷售，雖經伊向被上訴人舉發，但被上訴人仍無法阻止泰達等三公司之違法行為，致原有市場發生變動，肇使至今尚有諸多庫存滯銷。伊乃請求被上訴人展延第2年期之履約期限6個月，被上訴人僅同意展延2個月。又被上訴人有協助伊辦理產品鋪銷推廣之協力義務，被上訴人於106年7月間委請之廣告媒體代理商所辦理之產品推廣事宜卻無法達到目的、無任何鋪銷效益，伊乃請求暫停履約1年，並依系爭經銷契約第11條第2項、第3項約定，與被上訴人協議修訂第2年期履約期限，竟遭拒絕，被上訴人並於107年2月1日終止系爭經銷契約及沒收系爭保證金。然兩造於簽立系爭經銷契約後，被上訴人之商品因前經銷商泰達等三公司違規越區銷售、台灣啤酒銷售競爭排名大幅滑落、大陸消費者受政治因素影響不願購買台灣製造之產品、廣告媒體商品品牌行銷效益低落，被上訴人之國際業務處主管更換等因素，致伊無法正常銷售產品，此等情事顯非伊於締約當時所得預料，且不可歸責於伊，被上訴人終止系爭經銷契約屬權利濫用，其終止為不合法。況倘若仍依原約定之法律效果，對伊亦顯失公平，伊自得先位依情事變更原則請求變更系爭經銷契約關於履行期之約定，被上訴人應依約定與伊協議履約期，且不得沒收履約保證金。又被上訴人終止系爭經銷契約既不合法，而伊就系爭經銷契約第1年經銷目標達成100%，鋪貨有效率高達83.4%，依系爭經銷契約第6條第3項約定，被上訴人應給予伊按實際經銷金額5%計算之獎勵金，扣除被上訴人已給付之3%獎勵金，尚應給付伊獎勵金100萬560

元。爰先位依系爭經銷契約第6條第3項、第11條第2項、第3項、第16條第1項、第18條約定、民法第148條第2項、第227條之2第1項規定，請求被上訴人與伊相互協議修訂第2年之履行期間，不得沒收系爭保證金。被上訴人應給付伊100萬560元，及加計自起訴狀繕本送達翌日起算之遲延利息。

㈡備位部分：

如認被上訴人得終止系爭經銷契約，然伊因上述泰達等三公司越區低價銷售經銷商品等事由，致無法正常銷售，而被上訴人仍保有經銷商品之所有權，得自由出售獲益、並無明確損失，伊復已履行系爭經銷契約之第1年期部分，被上訴人沒收全部履約保證金，顯屬過高。而依系爭經銷契約第6條第1項、第8條第2項、第3項約定，被上訴人得沒收系爭保證金係以伊有違約事實為前提，故系爭保證金之性質屬違約金，伊自得依民法第250條、第251條、第252條規定，請求將系爭保證金酌減至50萬元，酌減後就超過之250萬元部分，被上訴人受領即無法律上之原因，應返還超過部分。爰備位依民法第179條規定，求為命被上訴人返還超過部分250萬元，及加計自起訴狀繕本送達翌日起算之遲延利息等語。（原審為上訴人敗訴之判決，上訴人聲明不服，提起上訴。至上訴人請求超逾上開部分，未據其聲明不服，非本院審理範圍）。並於本院聲明：1.原判決關於駁回上訴人後開第二項之訴部分廢棄。2.先位聲明：⑴被上訴人應依兩造於105年4月27日訂立之系爭經銷契約（案號00000000000)之約定與上訴人相互協議修訂第2年之履行期間，不得沒收系爭保證金。⑵被上訴人應給付上訴人100萬560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。備位聲明：被上訴人應給付上訴人250萬元，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.就上開先位聲明第⑵項、備位聲明部分，願供擔保請准宣告假執行。

二、被上訴人則以：

㈠先位部分：

1.上訴人就系爭經銷契約第1年採購金額5,002萬8,000元固達第1年期經銷目標，然上訴人於106年5月19日以信函表示無法於約定期間將餘款712萬8,000元匯入伊指定帳戶，經伊同意延展付款期限至106年5月26日，又106年間上訴人始終未依系爭經銷契約約定訂購第2年期上半年之貨品，迄106年11月15日方以電子郵件申請展延第2年期上半年之履約期限6個月，經伊同意展延2個月，即上半年履行期至107年1月21日止、下半年履行期至107年7月21日止，然上訴人仍遲未履行第2年期之訂購義務，甚且要求暫停履約1年，上訴人未依約履行約定之經銷目標，已違反系爭經銷契約約定，伊於107年2月1日依系爭經銷契約第6條第1項第3款約定為終止契約之意思表示並沒收系爭保證金，並經上訴人於107年2月2日收受終止契約之書函。

2.依系爭經銷契約第7條第1項約定，上訴人應於投標前充分了解市場環境與影響營銷因素，不得以海關審批作業、公司設立或變更、經銷前市場存貨或銷售季節等因素或其他任何理由，要求變更履約期間、目標經銷金額或鋪貨點數，上訴人身為伊前經銷商之分銷商，對於經銷期間市場上會有前經銷商存貨一節自知之甚詳，伊前經銷商之經銷期間為102年5月22日至105年5月21日止，雖有部分出貨時間在上訴人經銷期間內，但出貨地非系爭經銷契約之經銷區域，而係福建省福州市、廈門市等，不影響上訴人之經銷權。況依伊與伊前經銷商泰達等三公司之經銷契約，經銷商於契約終止後，仍得以約定供應價格向伊買斷經銷品項商品鋪銷至伊同意之連鎖體系通路（簡稱KA通路），而上訴人之經銷區域不含連鎖體系通路，伊前經銷商縱有在連鎖體系通路越區銷售情事，仍不影響上訴人之經銷權益，伊並已於本件前經銷商發生越區、低價銷售等情事時，發函警告、記點、取消KA通路上架權。且泰達等三公司違約期間均係於系爭經銷契約第1年經銷期間開始時，上訴人仍有達成第1年期之目標銷售金額，顯見上訴人經銷權益未受影響，上訴人亦未證明其經銷權益

受影響。再依中國大陸「對臺灣地區貿易管理辦法」（下稱對臺貿易管理辦法）第7條、我國貨物輸出管理辦法第21條第1項規定，我國產品在大陸地區販售時，可標示產地為「臺灣」，伊之商品並無因標示產地為臺灣而無法在中國大陸販售之情。又伊之商品外包裝並無出現日本皇軍圖像，該包裝係與「大甲鎮瀾宮」合作之限量商品，圖案為「大甲鎮瀾宮」之宮徽，與日本無涉，況該款限量啤酒僅於我國上市，並未外銷至大陸地區，並無大陸地區人民不願購買之情。另伊並無協助上訴人在大陸地區鋪銷推廣之協力義務，伊與廣告代理商間契約內容、廣告成效、目的與上訴人無涉，依系爭經銷契約第9條第2項第1款約定，上訴人應自行在經銷區域辦理品牌活動廣告，並向伊申請品牌推廣活動補助，伊已依約撥款補助，並無不配合情事。系爭經銷契約並無符合情事變更原則之情事，上訴人主張應變更契約履約期之約定，顯屬無據。

3.伊依系爭經銷契約第6條約定，綜合評估上訴人每年度經銷品項之經營績效、個別貢獻度、大陸啤酒市場狀況及上訴人履約情形，就是否計發獎勵金及獎勵金比例有絕對裁量權，伊業已依約給付上訴人按實際經銷金額3%計算之獎勵金，而上訴人於第1年之經銷表現僅略高於約定目標金額2萬8,000元，其執行成效顯無特別貢獻度，亦無權請求全額獎勵金。

㈡備位部分：

履約保證金為契約一方依約應履行之債務，由契約當事人或第三人在契約履行前交付金錢，目的在擔保債權人債權快速實現，為要物契約，而違約金係當事人締約時約定債務人不履行、不於適當時間或不依適當方法履行債務時，由債務人支付之一定金額，作為賠償額預定或懲罰，旨在確保契約之履行，不具要物性，二者性質並不相同。而依系爭經銷契約第8條第2項約定，上訴人僅於約定返還期限屆至、契約因解除或終止而失效後且無應負擔保責任事由發生時，始得請求返還系爭保證金，其非屬違約金之性質，自無民法第252條

規定之適用。縱認有民法第252條之適用，上訴人如依系爭經銷契約向伊採購商品，在約定之銷售區域銷售，伊可得3年1億5,800萬元之銷售額，因上訴人違約而沒收系爭保證金，僅占契約總金額之1.8%，縱扣除上訴人已履行之第1年期之銷售金額，系爭保證金亦僅占第2年期、第3年期總金額之2.7%，因上訴人怠於履行，致伊損失前開銷售額及另行招募經銷商、回復品牌知名度、市場占有率等所需增加之成本，縱沒收全部履約保證金，仍不足以抵充伊所受損害，自不應酌減等語，資為抗辯。並於本院聲明：1.上訴駁回。2.如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、兩造不爭執事項為：

㈠兩造於105年4月27日簽訂系爭經銷契約，約定經銷期間自105年5月22日起至108年5月21日止，並分3期，目標經銷金額，即第1年期（105年5月22日至106年5月21日）之經銷目標為5,000萬元、鋪貨點數500點，第2年期（106年5月22日至107年5月21日）之經銷目標為5,250萬元、鋪貨點數525點，第3年期（107年5月22日至108年5月21日）之經銷目標為5,550萬元、鋪貨點552點，有系爭經銷契約在卷可稽（原審卷一第163-183頁）。

㈡上訴人就系爭經銷契約第1年期實際經銷金額為5,002萬8,000元。被上訴人於106年8月1日以臺菸酒國字第1060015305號函核給上訴人第1年期經銷金額之3%獎勵金150萬840元，有上開書函附卷可憑（見原審卷一第339頁）。

㈢上訴人於106年11月14日向被上訴人申請展延系爭經銷契約第2年期上半年履約期限6個月（被上訴人於106年11月15日收受申請書），被上訴人於106年11月22日以臺菸酒國字第1060023745號函同意展延第2年期上半年履約期間2個月，即至107年1月21日止，有申請書、上開書函附卷可憑（見原審卷一第241-245頁）。

㈣上訴人於107年1月18日向被上訴人申請暫停履行系爭經銷契約第2年期1年，被上訴人於107年1月25日以臺菸酒國字第10

70001936號書函回覆不同意暫停履約，有上開書函附卷足憑（見原審卷一第279-283頁）。

㈤被上訴人於107年2月1日以上訴人第2年期上半年無出口實績為由，以臺菸酒國字第1070002622號函為終止系爭經銷契約之意思表示，並沒收系爭保證金，上訴人於107年2月2日收受上開函文，有上開書函、中華民國郵政交寄大宗掛號函件執據附卷可憑（見原審卷一第285頁、本院卷第235頁、第296頁）。

㈥被上訴人陸續於105年9月26日補助上訴人辦理品牌推廣活動費用共57萬2,000元，於105年10月至106年7月間，補助上訴人20萬7,440元、11萬8,000元、89萬元、99萬元、3萬元、72萬元、74萬6,496元、72萬元，合計442萬1,936元。及補助2萬元、98萬560元之廣東省製作販促物製作費用，有被上訴人書函在卷可稽（見原審卷二第471-509頁、本院卷第225頁）。

四、上訴人主張被上訴人終止系爭經銷契約不合法，系爭經銷契約因情事變更，被上訴人依約應與其協議變更履約期，且不得沒收系爭保證金，被上訴人並應給付其第1年期以經銷金額5%計算之獎勵金，扣除已付3%獎勵金，尚應給付其100萬560元。如認被上訴人終止系爭經銷契約合法，被上訴人沒收之系爭保證金亦屬過高，其性質為違約金，應予酌減為50萬元，並返還超過之250萬元等語，為被上訴人所否認，並執前詞置辯。經查：

㈠被上訴人依系爭經銷契約第6條第1項第3款約定，終止系爭經銷契約並沒收系爭保證金，是否合法？

1.系爭經銷契約第5條第1項第2款約定：「目標經銷金額：第二年期（2017年5月22日至2018年5月21日）：FOB TAIWAN新臺幣5,250萬元（較第一年期成長至少5%）」、第6條第1項約定：「目標經銷金額考核1.以乙方（即上訴人）各年期已付款並安排生產之訂購金額為實際經銷金額計算目標經銷金額達成率..。2.甲方（即被上訴人）每半年考核乙方目標經

銷金額達成率如次：..⑵第2年起每上半年應達全年度40%。3.以上所訂之達成率若有任一項未達成者，甲方得終止契約並沒收履約保證金」、第8條第4項約定：「除契約規定外，其他因可歸責於乙方之事由，致終止或解除契約者，甲方得不予發還部分或全部保證金」（見原審卷一第167-169頁、第175頁）。可知倘上訴人有未達上開目標經銷金額情事，除其能舉證證明遲誤履行系爭經銷契約第2年期經銷（訂購）義務係因不可歸責上訴人之事由所致外，被上訴人於第2年上半年履行期屆至後，即得終止系爭經銷契約並沒收系爭保證金。

2.查上訴人固達成系爭經銷契約第1年期5,000萬元之目標經銷金額，然上訴人於106年5月19日以信函表示無法於約定期間將餘款712萬8,000元匯入被上訴人指定帳戶，經被上訴人同意延展付款期限至同年月26日，上訴人並分別於106年5月23日、5月25日給付美金11萬3,745.39元、美金6萬2,780元，其後上訴人未依約訂購第2年期上半年之經銷貨品，迄106年11月15日方以電子郵件申請展延第2年期上半年之履約期限6個月，經被上訴人同意展延2個月，上半年履行期延展至107年1月21日止、下半年履行期延展至107年7月21日止，詎上訴人仍未履行第2年期之經銷（訂購）義務，並於107年1月18日發函要求暫停履約1年，經被上訴人於107年1月25日回函拒絕等情，有上訴人申請函、被上訴人書函、上訴人書函、臺灣銀行國外匯入匯款查詢在卷可稽（見原審卷一第241-245頁、第279-283頁、本院卷第289頁）。堪認上訴人遲未履行系爭經銷契約第5條第1項第2款之約定甚明。上訴人既未依約履行，則被上訴人於第2年期上半年履行期即107年1月21日屆至後，依系爭經銷契約第6條第1項第3款約定，終止系爭經銷契約並沒收系爭保證金，自屬有據。又被上訴人已於107年2月1日以臺菸酒國字第1070002622號函為終止系爭經銷契約之意思表示，並沒收系爭保證金，上訴人於107年2月2日收受上開函文，有上開書函、中華民國郵政交寄大宗掛

號函件執據附卷可憑（見原審卷一第285頁、本院卷第235頁、第296頁）。是被上訴人抗辯系爭經銷契約業經其於107年2月2日終止，系爭保證金並經沒收而不予發還，應可採信。

3.上訴人雖主張兩造於簽立系爭經銷契約後，被上訴人之商品因其他經銷商違規越區銷售、廣告媒體商品品牌行銷效益低落、大陸消費者受政治因素影響不願購買台灣製造之產品、台灣啤酒銷售競爭排名大幅滑落，被上訴人之國際業務處主管更換等因素，致其無法正常銷售產品，此等情事顯非其於締約當時所得預料，且不可歸責於其，被上訴人終止系爭經銷契約屬權利濫用，其終止為不合法，倘若仍依原約定之法律效果，對其顯失公平，本於情事變更原則，被上訴人應依約定與其協議變更履約期，且不得沒收履約保證金云云。然查：

⑴關於泰達等三公司於廣東省境內越區低價銷售經銷商品部分：

①被上訴人係依其與泰達等三公司間之經銷契約供貨予泰達等三公司，被上訴人與泰達等三公司間經銷契約所定經銷期間均為102年5月22日起至105年5月21日止，與系爭經銷契約約定之經銷年期為105年5月22日起至108年5月21日止並無重疊，且廈門泰達公司之經銷區域為廣東省東莞市、廈門市，廈門兆萬金公司之經銷區域為福建省寧德市，武漢采泰公司之經銷區域為福建省福州市，除廣東省東莞市外，與上訴人之經銷區域為廣東省均屬不同區域，有系爭經銷契約、被上訴人與泰達等三公司之經銷契約在卷可考（見原審卷一第163-183頁、卷二第563-601頁）。又被上訴人雖於105年5月28日、6月8日、6月15日、6月25日、6月29日曾供貨予泰達等三公司，惟泰達等三公司指定被上訴人出貨地點分別位於福州市、廈門市，均非上訴人之經銷區域廣東省乙節，有出貨紀錄附卷可憑（見原審卷二第561頁），足認被上訴人雖於系爭經銷契約簽訂後，仍出

貨予泰達等三公司，然並非出貨至上訴人之經銷區域。是上訴人主張被上訴人違反系爭經銷契約第3條第3項於契約存續期間，不對第三人報售經銷品項至上訴人之經銷區域之約定，被上訴人具有可歸責之事由云云，應無可採。

②上訴人另主張被上訴人與經銷商簽訂經銷契約均明白約定「禁止越區銷售條款」，其合理期待被上訴人之經銷商將遵守約定不越區銷售，然泰達等三公司違法越區低價銷售貨物至廣東省，嚴重影響其正常銷售與市場秩序，此非其於締約時所得預料云云，並提出被上訴人105年6月16日臺菸酒國字第1050011140號函、105年7月6日臺菸酒國字第1050012683號函、舉發函、被上訴人105年7月18日臺菸酒國字第1050013584、1050013585、1050013586號函、105年7月27日臺菸酒國字第1050014208號函、105年8月11日臺菸酒國字第1050015368號書函為證（見原審卷一第209-239頁）。查泰達等三公司其後縱於廣東省境內有越區、低價銷售經銷品項商品之情事，惟此皆發生於000年0月以前，即於系爭經銷契約第1年期開始期間，且被上訴人已對泰達等三公司採取記點、停止接單及出貨等處置，此觀上訴人所提被上訴人函、舉發函即明（見原審卷一第209-239頁、卷三第75-99頁）。被上訴人為管理越區銷售情事，雖於與泰達等三公司簽訂之經銷契約第8條訂有區域銷售保證金之相關約定（見原審卷二第563-601頁），然此僅係約束泰達等三公司不得越區銷售，被上訴人得扣罰或沒收保證金及終止契約，並課以泰達等三公司應立即通知被上訴人遭越區銷售情形之義務，泰達等三公司是否遵守此約定，要與上訴人無涉，且係締約時上訴人即得自行風險評估之事項。況上訴人是否達成目標經銷金額之因素多端，涉及上訴人本身經銷之方式、推廣之手段、類似產品之競爭等，乃屬商業競爭之必然，是上訴人主張其因渠等間經銷契約設有「禁止越區銷售條款」，而合理信賴泰達等三公司應遵守該約定，泰達等三公司違約越區銷售，

非其於締約時所得預料云云，委不足取。

③綜上，泰達等三公司與上訴人之經銷期間既未無重疊，於系爭經銷契約簽訂後，被上訴人雖有出貨予泰達等三公司，惟並非於上訴人之經銷區域，而上訴人仍依約達成第1年期之目標經銷金額，且上訴人第2年期上半年履約期間係於上開泰達等三公司越區低價銷售9個月後之106年5月22日至107年1月21日，自難僅以泰達等三公司曾在廣東省越區低價銷售情事，即遽認上訴人於9個月後遲未履行系爭經銷契約所定之第2年期上半年經銷（訂購）義務，係因被上訴人於系爭經銷契約簽訂後依然出貨予泰達等三公司，及泰達等三公司越區低價銷售所致。是上訴人據此主張其未履行第2年期上半年經銷義務，係屬可歸責於被上訴人，而不可歸責於上訴人，要不足採。

⑵關於廣告媒體商品品牌行銷效益低落部分：

①上訴人雖主張被上訴人負有協助其辦理產品鋪銷推廣之協力義務云云，並提出被上訴人台灣啤酒徵選大陸地區廣告媒體代理商案招標規範書（下稱廣告媒體招標規範書）為證（見原審卷二第63-133頁）。然依系爭經銷契約第9條第2項約定：「品牌推廣及商化活動1.乙方（即上訴人）可於當年期累計經銷金額10%限額內申請品牌推廣活動補助，惟應於活動開始15日前將活動計畫送甲方（即被上訴人）審核..，經甲方審查後得依活動內容及預估效益酌予核定補助額度..，倘乙方自行委外製作品牌廣告文案，應於活動開始前檢送甲方審核同意後始得使用..。2.乙方應於活動結束後2個月內，將活動結案報告..提交甲方審查，甲方得依據乙方已核備之活動計畫及補助額度審查活動結案報告，並於審核通過後以現金核撥補助金額..」、第3項約定：「販促物：乙方可於當年期累計經銷金額之2%限額內申請販促物補助..」、第4項約定：「乙方辦理媒體廣告、品牌形象佈置物或販促物製作時，如涉及甲方商標授權問題，應先與甲方簽訂商標授權文件後始得辦

理」（見原審卷一第175頁），足見上訴人應自行辦理品牌之推廣活動、製作媒體廣告、販促物、品牌形象佈置物等，被上訴人僅於上訴人合於約定要件並經審核通過時，再依活動內容及預估效益酌予核定補助額度，可證補助品牌推廣活動費用並非被上訴人之附隨義務。且觀系爭經銷契約所載內容，亦無何關於被上訴人應負協助上訴人辦理產品鋪銷推廣之協力義務約定，至上開廣告媒體招標規範書附件1一㈠媒體目標雖記載：「本標案期望透過代理商策略性媒體整合企劃，有效將『金牌台灣啤酒』品牌價值傳達至目標消費群眾，提高品牌知名度及好感度，以協助大陸地區經銷商辦理產品鋪銷推廣事宜。」（見原審卷二第73頁），惟此僅係被上訴人擬透過廣告媒體達成之目標，為被上訴人與廣告媒體代理商之契約目標，並非被上訴人對上訴人有何協助辦理產品鋪銷推廣之協力義務規範，被上訴人既無協助辦理產品鋪銷推廣之協力義務，其所為廣告媒體商品品牌行銷效益如何，即非上訴人所得置喙。是上訴人主張被上訴人負有協助其辦理產品鋪銷推廣之協力義務，廣告媒體商品品牌行銷效益低落云云，應不可採。

②又被上訴人已陸續於105年9月26日補助上訴人辦理品牌推廣活動費用共57萬2,000元，於105年10月至106年7月間，補助上訴人合計442萬1,936元，及2萬元、98萬560元之廣東省製作販促物製作費用，有被上訴人書函在卷可稽（見原審卷二第471-509頁、本院卷第225頁），足徵被上訴人已依系爭經銷契約第9條第2項約定，補助上訴人品牌推廣活動費用。且被上訴人於105、106年間均以3,000萬元之預算執行大陸地區廣告媒體代理商招標，有招標規範書在卷可稽（見原審卷一第297-323頁、卷二第63-133頁），是上訴人主張被上訴人怠於履行協助其辦理產品鋪銷推廣之義務，致其遲延履行系爭經銷契約所定之第2年期上半年經銷（訂購）義務，亦無可採。

⑶關於大陸消費者受政治因素影響不願購買台灣製造之產品等其他因素部分：

①上訴人主張被上訴人之商品受政治因素影響，在大陸地區遭打壓，107年4月間被上訴人之「金牌啤酒」包裝上有日本皇軍圖像致大陸地區人民拒絕購買，被上訴人商品特色不足、品牌知名度下滑，行銷力度薄弱云云，固據提出上訴人107年10月26日友字第1071026001號書函暨所附自由時報報導、大甲媽祖包裝一案相關截圖、永輝超市下架一案相關截圖、廈門沺欣泉貿易有限公司書函、2016中國食品口碑榜發布資料為證（見原審卷二第135-151頁、第177-179頁、第189-219頁）。然依中國大陸「對臺灣地區貿易管理辦法」（下稱對臺貿易管理辦法）第7條、我國貨物輸出管理辦法第21條第1項規定（見原審卷二第455頁），我國產品在大陸地區販售時，本可標示產地為「臺灣」，上訴人雖提出自由時報報導、永輝超市下架一案相關截圖（見原審卷二第141-145頁、第151頁），然媒體之報導及該截圖僅為部分商家之對話內容，均係未經證實之消息，尚難據以作為被上訴人之商品確遭中國大陸行政機關強令更改產地標示或下架、禁止販售之證據資料。另上訴人主張107年4月間被上訴人之「金牌啤酒」包裝上有日本皇軍圖像致大陸地區人民拒絕購買云云，然上訴人所稱之產品，係被上訴人與大甲鎮瀾宮聯名之「金牌啤酒」媽祖限量罐遶境版、保庇版，因塗裝產生誤解爭議，被上訴人旋即經由媒體公開澄清，詳細說明該等罐身塗裝圖像設計之緣由及含意，且該等特定塗裝之產品僅在我國上架販售等情，有自由時報報導資料在卷可稽（見原審卷二第465-467頁），顯無從發生上訴人所指大陸地區人民因而拒絕購買之情事。

②至上訴人主張被上訴人之商品特色不足、品牌知名度下滑，行銷力度薄弱、被上訴人之國際業務處主管更換部分，要非上訴人得據以拒絕履行系爭經銷契約經銷（訂

購）義務之事由，且上訴人均僅空泛指摘，就如何影響其市場交易一節，復未提出其他證據佐證，實難憑採。

⑷系爭經銷契約第7條第1項約定：「乙方（即上訴人）於投標前應充分了解市場環境與影響營銷因素，契約執行時，不得以進口海關審批作業、公司設立或變更、經銷前市場存貨或銷售季節因素或其他任何理由，要求變更履約期間、目標經銷金額或目標鋪貨點數。」（見原審卷一第171頁），可知上訴人於訂約前本應就市場環境與影響營銷因素有所評估，上訴人前開主張之事由顯均非其於締約當時所無法預料。上訴人既遲誤履行系爭經銷契約第2年期經銷（訂購）義務，且其無法證明係因不可歸責於其之事由所致，上開情事復非其於締約當時所無法預料，已如前述，則被上訴人依系爭經銷契約第6條第1項第3款約定，合法正當行使其終止系爭經銷契約之權利，自難認有何權利濫用可言。是上訴人主張被上訴人終止系爭經銷契約屬權利濫用，其終止為不合法，本於情事變更原則，被上訴人應依約定與其協議變更履約期，且不得沒收系爭保證金云云，委不足採。

㈡上訴人先位依系爭經銷契約第11條第2項、第3項、第16條第1項、第18條第1項約定、民法第148條第2項、第227條之2第1項規定，主張被上訴人應與上訴人協議修訂第2年期之履行期間，並不得沒收履約保證金300萬元，有無理由？

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。又契約當事人依民法第227條之2第1項規定請求增減其給付或變更其他原有之效果，除應於契約成立後、失效前，因發生非締約當時所能預料之情事變更，致其後繼續依原有效果顯失公平，而向法院起訴請求外，法院並僅能就原告「自起訴時起」依原契約之給付或效果為調整變動，而於判決確定時發生變更之效力，尚無從溯及更易調整當事人於「起訴前」依原契約

所應負之給付義務或所生效果，尤無從溯及使起訴前業已因解除、終止或期限屆滿而失效之契約，回復其效力。

2.系爭經銷契約既因上訴人遲誤履行第2年期經銷（訂購）義務，且非因不可歸責於上訴人之事由所致，被上訴人自得依系爭經銷契約第6條第1項第3款約定，終止契約並沒收系爭保證金，而系爭經銷契約業經被上訴人於107年2月2日合法終止，復無權利濫用情事，均如前述，上訴人仍於系爭經銷契約經終止後之107年3月26日（見原審卷一第11頁之民事起訴狀收狀戳章），依系爭經銷契約第11條第2項、第3項、第16條第1項、第18條第1項約定、民法第148條第2項、第227條之2第1項規定，起訴請求被上訴人變更系爭經銷契約關於履行期之約定，及請求被上訴人與之協調系爭經銷契約第2年之履行期，並不得沒收系爭保證金，即屬無據。

㈢上訴人先位依系爭經銷契約第6條第3項約定，請求被上訴人應再給付2%獎勵金即100萬560元，有無理由？

1.系爭經銷契約第6條第3項第1款約定：「乙方（即上訴人）當年期目標經銷金額達成率達100%，且鋪貨點考核之有效鋪貨率達70%以上者，甲方（即被上訴人）得按乙方當年期實際經銷金額1%至5%計發獎勵金。」、第2款約定：「實際獎勵金額由甲方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乙方個別貢獻度決定..。」（見原審卷一第171頁）。可知於上訴人達上開約定條件時，被上訴人得綜合考量當年之整體經營績效及上訴人貢獻度，以實際經銷金額1%至5%計發獎勵金予上訴人，然非謂被上訴人有「必須」計發獎勵金或一律計發5%獎勵金之義務。查上訴人就系爭經銷契約第1年期實際經銷金額為5,002萬8,000元，被上訴人已於106年8月1日以臺菸酒國字第1060015305號函核給上訴人第1年期經銷金額之3%獎勵金150萬840元等情，有上開書函附卷可憑（見原審卷一第339頁）。被上訴人既已依上開約定經綜合考量後，核予上訴人3%之獎勵金，而系爭經銷契約第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上訴人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，則係被上訴人自行考量其商業利益、總體獲益情形及上訴人個別貢獻度等而定，屬被上訴人依約本得自行決定裁量事項，上訴人實無據此主張被上訴人應計發5%獎勵金之餘地。

2.上訴人雖主張其就系爭經銷契約第1年經銷目標達成100%，鋪貨有效率高達83.4%，被上訴人應按其實際經銷金額5%計算獎勵金，並應給付短付之100萬560元云云。然上訴人就系爭經銷契約第1年期之經銷金額僅超逾目標經銷金額2萬8,000元，並非大幅超越目標經銷金額，且於上訴人履約期間被上訴人已補助上訴人高達499萬3,936元之品牌推廣活動費用，及100萬560元之製作販促物製作費用，合計補助費用達599萬4,496元，有被上訴人書函在卷可稽（見原審卷二第471-509頁、本院卷第225頁），顯見被上訴人之補助金額已逾上訴人實際經銷金額10%。參以上訴人於第1年期履行期將屆滿（106年5月21日）前之106年5月19日以信函表示無法於約定期間將餘款712萬8,000元匯入被上訴人指定帳戶，經被上訴人同意延展付款期限至同年月26日，上訴人始分別於106年5月23日、5月25日給付美金11萬3,745.39元、美金6萬2,780元，其後上訴人未依約訂購第2年期上半年之經銷貨品等情，已如前述。衡酌上訴人上開履約情形，被上訴人於106年8月1日核發按實際經銷金額3%計算之獎勵金，而未按5%計算，並無權利濫用、違反誠實信用原則情事。是上訴人主張依系爭經銷契約第6條第3項約定，請求被上訴人再給付2%獎勵金100萬560元，自屬無據。

㈣上訴人備位依民法第250條、第251條、第252條規定，請求將被上訴人沒收之系爭保證金酌減為50萬元，並依民法第179條規定，請求返還超過之250萬元，有無理由？

1.系爭保證金之性質為何？

⑴所謂履約保證金，係用以擔保債務人之履行為目的，信託讓與其所有權予債權人，乃信託讓與擔保性質，非使債權

人終局地享有該給付，讓與擔保契約常見「抵充約款」及「沒收約款」之約定，前者係指債權人得以債務人違約情事所致損害數額範圍內，以保證金抵償債務之約定，用以界定債權人得以保證金抵償債務之範圍，僅具宣示保證金擔保目的及範圍之功能，後者則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，債務人支付之履約保證金，於契約所定違約事由發生時，除用以抵償因違約所生債務外，就超過擔保範圍之部分，即因「沒收約款」之約定而轉為違約金，並有民法第252條規定之適用（最高法院105年台上字第1292號判決意旨參照）。

⑵依系爭經銷契約第6條第1項第3款約定：「以上所訂之達成率若有任一項未達成者，甲方（即被上訴人）得終止契約並沒收履約保證金。」、第8條第2項約定：「履約保證金僅限以新臺幣或美金現金全額支付，本契約經銷期間屆滿，且無待解決事項，甲方於契約屆滿日起30日內依乙方（即上訴人）原繳幣別全額無息退還。」、第4項約定：「除契約規定外，其他因可歸責於乙方之事由，致終止或解除契約者，甲方得不予發還部分或全部保證金。」（見原審卷一第169頁、第173-175頁），可知系爭經銷契約係以擔保契約債務之履行為目的，且於上訴人未達約定之經銷目標，或有上開違約事由時，被上訴人得不予發還或沒收系爭保證金，堪認系爭保證金應係信託讓與擔保性質之違約金。

2.系爭保證金是否過高？得否酌減？

⑴次按債務已為一部履行者，法院得比照債權人因一部履行所受之利益，減少違約金。又約定之違約金額過高者，法院得減至相當之數額，民法第251條、第252條定有明定。而當事人約定之違約金是否過高，仍須依一般客觀事實、社會經濟狀況及當事人所受損害情形，以為酌定標準，而

債務已為一部履行者，亦得比照債權人所受利益減少其數額（最高法院49年台上字第807號判決意旨參照）。又按約定之違約金額過高者，法院得減至相當之數額，固為民法第252條所明定，惟此規定乃係賦與法院得依兩造所提出之事證資料，斟酌社會經濟狀況並平衡兩造利益而為妥適裁量、判斷之權限，非謂法院須依職權蒐集、調查有關當事人約定之違約金額是否有過高之事實，而因此排除債務人就違約金過高之利己事實，依辯論主義所應負之主張及舉證責任。況違約金之約定，為當事人契約自由、私法自治原則之體現，雙方於訂約時，既已盱衡自己履約之意願、經濟能力、對方違約時自己所受損害之程度等主、客觀因素，本諸自由意識及平等地位自主決定，除非債務人主張並舉證約定之違約金額過高而顯失公平，法院得基於法律之規定，審酌該約定金額是否確有過高情事及應予如何核減至相當數額，以實現社會正義外，當事人均應同受該違約金約定之拘束，法院亦應予以尊重，始符契約約定之本旨（最高法院93年度台上字第909號判決意旨參照）。

⑵系爭保證金雖屬違約金之約定，已如前述，然系爭經銷契約經銷年期為105年5月22日至108年5月21日，為期3年。而依系爭經銷契約第5條約定之目標經銷金額及鋪貨點數（見原審卷一第167頁），第1、2、3年期目標經銷金額各為5,000萬元、5,250萬元、5,550萬元，合計為1億5,800萬元，系爭保證金僅300萬元，所占總目標經銷金額比例不到2%，數額非鉅。且上訴人僅履行系爭經銷契約第1年期之經銷（訂購）義務，其餘部分皆未履行，縱以上訴人未履行之契約金額1億800萬元計算，被上訴人沒收之系爭保證金亦僅佔上訴人違約數額2.78%，難謂為過高。再依系爭經銷契約第3條第3項約定：「甲方（即被上訴人）於契約存續期間，不對第三人報售經銷品項至該經銷區域」（見原審卷一第167頁），即上訴人享有經銷區域非連鎖

實體通路之獨家經銷權，而被上訴人就系爭經銷契約第2年期上半年之履約期間原係自106年5月22日起至106年11月21日止，經被上訴人同意延展至107年1月21日止，已如前述，而系爭經銷契約係於107年2月2日終止，亦即自106年5月22日至107年2月2日期間，因上訴人違約，致無人於該近8個月期間，在該經銷區域非連鎖實體通路銷售被上訴人生產之商品，對被上訴人產品能見度、知名度、客戶忠誠度之拓展或維繫、市場占有率之增加或保持等皆有重大影響，尚不包括被上訴人另行招募經銷商及回復品牌知名度、市場占有率等所需增加之成本，被上訴人所受損害非輕。參以被上訴人於105年9月至106年7月間，已陸續補助上訴人辦理品牌推廣活動費用、廣東省製作販促物製作費用，共計599萬4,496元，已如前述，被上訴人支出之補助款項已高於系爭保證金，實難認被上訴人沒收系爭保證金有何過高情事。是上訴人請求予以酌減為50萬元，並依民法第179條規定請求返還超過之250萬元，自屬無據。

五、綜上所述，上訴人先位依系爭經銷契約第6條第3項、第11條第2項、第3項、第16條第1項、第18條約定、民法第148條第2項、第227條之2第1項規定，請求㈠被上訴人應依兩造於105年4月27日訂立之系爭經銷契約約定與上訴人相互協議修訂第2年之履行期間，不得沒收系爭保證金。㈡被上訴人給付上訴人100萬560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。及備位依民法第179條規定，請求被上訴人給付上訴人250萬元，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，均為無理由，不應准許。其假執行之聲請，亦失所附麗，應併予駁回。原審就此為上訴人敗訴之判決及駁回其假執行之聲請，並無不合，上訴意旨指摘原判決此部分不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回其上訴。

六、至上訴人固聲請命被上訴人提出系爭經銷契約期間，其他經銷商當年期目標金額達成100%，鋪貨有效率高達83.4%之情

形下，而被上訴人僅核予3%獎勵金之證據資料，及被上訴人針對台灣啤酒之廣告計畫與成效之相關資料。然依系爭經銷契約第9條約定，被上訴人就獎勵金之核發本有其裁量權限，另被上訴人並無協助上訴人辦理產品鋪銷推廣之協力義務等節，復經本院認定如上，故上訴人此部分調查證據聲請，核無必要。又本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不逐一論列，附此敘明。

七、據上論結，本件上訴為無理由，依民事訴訟法第449條第1項、第78條，判決如主文。

中　　華　　民　　國　　109　　年　　11　　月　　18　　日

民事第十二庭

審判長法　官 陳秀貞

法　官 毛彥程

法　官 蔡世芳

正本係照原本作成。

如不服本判決，應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，其未表明上訴理由者，應於提出上訴後20日內向本院補提理由書狀（均須按他造當事人之人數附繕本）上訴時應提出委任律師或具有律師資格之人之委任狀；委任有律師資格者，另應附具律師資格證書及釋明委任人與受任人有民事訴訟法第466條之1第1項但書或第2項（詳附註）所定關係之釋明文書影本。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　　11　　月　　18　　日

書記官　何敏華

附註：

民事訴訟法第466條之1（第1項、第2項）：

對於第二審判決上訴，上訴人應委任律師為訴訟代理人。但上訴人或其法定代理人具有律師資格者，不在此限。

上訴人之配偶、三親等內之血親、二親等內之姻親，或上訴人為

法人、中央或地方機關時，其所屬專任人員具有律師資格並經法院認為適當者，亦得為第三審訴訟代理人。