臺灣高等法院民事判決

113年度上易字第885號

上　訴　人　鴻睿安心健康生活館

000000000000000000

法定代理人　曾士鑫

訴訟代理人　林育生律師

複 代 理人　王雅慧律師

被 上 訴人　拓華生技股份有限公司

000000000000000000

法定代理人　張祐齊

訴訟代理人　陳君沛律師

　　陳立曄律師

　　楊鈞任律師

上列當事人間請求損害賠償事件，上訴人對於中華民國113年4月10日臺灣臺北地方法院112年度訴字第4504號第一審判決提起上訴，本院於115年9月16日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

原判決關於駁回上訴人後開第二項之訴部分，及訴訟費用之裁判均廢棄。

被上訴人應給付上訴人新臺幣壹萬玖仟柒佰貳拾肆元，及自民國一百一十二年八月三十日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。

其餘上訴駁回。

第一、二審訴訟費用，由被上訴人負擔百分之二，餘由上訴人負擔。

事實及理由

一、上訴人主張：伊於民國108年10月1日與被上訴人簽訂銷售區域為北北基、桃竹、宜蘭之T-SPRAY Kids與T-SPRAY Premium系列產品之實體通路經銷合約（下稱系爭合約），約定合約期間自108年10月1日至111年9月30日止。該合約第1條第3項約定，經銷年度回饋搭贈與返利條件以雙方協商為準，兩

造於109年10月30日結算伊於第一年度之業績總銷售額為新臺幣（下同）326萬2,804元，被上訴人並依約於109年11月搭贈4萬8,942元之產品，於109年11月之貨款中扣除1萬6,314元之返利。嗣兩造再約定第二年度搭贈與返利條件為：業績達360萬元有0.5%滿額搭贈；400萬元有1%滿額搭贈；480萬元有1.5%滿額搭贈及0.5%之返利。伊於第二年度銷售總額達632萬1,050元，第三年度銷售總額達1,031萬9,421元，然被上訴人竟拒不給付第二年度之搭贈產品13萬1,974元、返利3萬1,605元，及第三年度之搭贈產品21萬5,160元、返利5萬1,597元。又伊於111年6月13日之訂單，被上訴人依約應於111年6月20日交貨，然被上訴人於111年6月13日單方違約拒不出貨，遲至111年7月25日始稱開始供貨，斷貨44天且未依約於15日（即111年6月5日）前通知伊，使伊無法對已銷售之客戶交代，因此受有營業損失56萬1,924元，被上訴人依約應負賠償責任。以上共計99萬2,260元（計算式：131,974＋31,605＋215,160＋51,597＋561,924＝992,260）等情，爰依系爭合約第1條第3項即搭贈及返利之約定（43萬0,336元本息部分）、系爭合約第3條第4項約定（56萬1,924元本息部分），求為命被上訴人給付上訴人99萬2,260元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算利息之判決（原審為上訴人全部敗訴之判決，上訴人聲明不服，提起上訴）。並上訴聲明：㈠原判決廢棄。㈡被上訴人應給付上訴人99萬2,260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。

二、被上訴人則以：兩造就第二年度之搭贈及返利，僅以「Kids」產品系列之年度銷售總額認定達標與否，上訴人並未舉證證明第二年度之「kids」系列產品已達年度搭贈返利目標，且依約搭贈返利之回饋於結算後次年度回饋，因此搭贈返利僅限於將來訂單中為折扣，上訴人不得直接請求金錢給付。又兩造間就第三年度之搭贈及返利條件並未成立協議，上訴人請求第三年度之搭贈及返利，自屬無據。再者，

依約兩造尚須另行就特定訂單成立買賣契約，伊並未負有保證供貨、提供最低出貨量之須銷售貨物予上訴人之義務存在，兩造於111年6月13日至111年7月25日（下稱系爭期間）既未成立買賣契約，伊自無違約或須負遲延責任。縱認伊有遲延違約，然110年6月間因適逢本土疫情嚴重，致伊難以穩定供貨，係屬不可抗力或不可歸責伊之事由，依系爭合約第3條第5項約定，無須負擔遲延責任等語，資為抗辯。並答辯聲明：上訴駁回。

三、查上訴人於108年10月1日與被上訴人簽訂銷售區域為北北基、桃竹、宜蘭之系爭合約，約定合約期間自108年10月1日至111年9月30日止，經銷年度回饋搭贈與返利條件以雙方協商為準等。兩造約定第一年（108年10月至109年9月）搭贈返利（點）係以編號Z0000000000之Rebate Program（即系爭合約之附件二）為準。嗣於109年10月30日結算上訴人於第一年度之業績總銷售額為326萬2,804元，被上訴人於109年11月搭贈4萬8,942元之產品，於109年11月之貨款中扣除1萬6,314元之返利。又兩造就第二年度即109年10月1日至110年9月30日之年度搭贈與返利約定為：其正貨達Revenue目標值予以回饋年度搭贈與返利，該回饋於結算後次年度作回饋(行銷推廣之樣品不列入業績計算)。「Series：Kids」。Revenue：360萬元，滿額搭贈0.5%。400萬元，滿額搭贈1%。480萬元，滿額搭贈1.5%及返點0.5%。再者，兩造就第三年度尚未約定搭贈與返利條件。另上訴人各年度銷售金額，第一年（108年10月1日至109年9月30日）為326萬2,804元，第二年（109年10月1日至110年9月30日）為632萬1,050元，第三年（110年10月1日至111年9月30日）為1,031萬9,421元等情，為兩造所不爭執（本院卷第374、375頁），且有系爭合約及其附件、第二年度搭贈與返利目標表、第一年度至第三年度銷售表暨發票影本可證（原審卷一第13至25、121至479頁、本院卷第139至249頁），堪信為真實。

四、茲就兩造之爭點及本院之判斷，分述如下：

㈠上訴人依系爭合約第1條第3項即搭贈及返利之約定，得請求被上訴人給付第三年度之搭贈與返利1萬9,724元：

1.第二年度（109年10月至110年9月）部分

⑴按兩造就第二年度即109年10月1日至110年9月30日之年度搭贈與返利約定為：其正貨達Revenue目標值予以回饋年度搭贈與返利，該回饋於結算後次年度作回饋(行銷推廣之樣品不列入業績計算)。「Series：Kids」。Revenue：360萬元，滿額搭贈0.5%。400萬元，滿額搭贈1%。480萬元，滿額搭贈1.5%及返點0.5%（原審卷一第25頁），則依上開記載，第二年度搭贈及返利者僅限於「Kids」系列產品。又上訴人於第二年度就「Kids」系列產品之銷售金額為295萬3,905元（包含T-SPRAY Kids），未超過可搭贈與返利之金額360萬元，依約自無請求被上訴人給予搭贈與返利之權利。

⑵上訴人固主張被上訴人曾表明為搭配各項促銷方案品名會有不同名稱，但產品之內容均相同，其只需注意經銷價、進價、定價有無變動即可，且被上訴人之品牌及產品命名持續演變，並非固定不變，若不列入會特別以文字註明「非正貨，年度業績目標不列入計算」，被上訴人於結算第一年度時亦將非僅限於Kids系列產品等語，並提出被上訴人結算第一年度時係以上訴人第一年度之總營業額326萬2,804元計算滿額搭贈1.5%及返點0.5%，分別搭贈4萬8,942元、返點1萬6,314元為證（原審卷二第9至23頁），然系爭合約第1條第3項約定兩造就經銷的年度回饋搭贈返利條件以雙方協商為準（原審卷一第13頁），故而每年度搭贈返利條件究竟為何，當應就各年度分別認定，兩造於第二年度既已另行約定該年度搭贈返利條件，自無從再比照第一年度約定之條件，且被上訴人已陳明第一年度將其他產品計入，係其因簽約第一年為鼓勵上訴人擴大業績而嗣後另外給與之優惠，實屬可能，無從逕認兩造有合意就第二年度計算搭贈與返利之產品範圍比照第一年度辦理。又第二年度搭贈與返利目標表另載明「行銷推廣之樣品不列入業績計算」（原審卷一第25頁），

故被上訴人在其報價單上特別以文字註明「非正貨，年度業績目標不列入計算」，與搭贈與返利之產品範圍，係屬二事。至於上訴人所提博客來網頁截圖、兩造間109年1月30日E-mail影本、被上訴人之產品包裝照片、產品公告及報價單數份（本院卷第45至70頁），僅得證明被上訴人有各種系列之產品，尚無從憑認被上訴人為搭配各項促銷方案品名會有不同名稱，但產品之內容均相同或被上訴人曾向上訴人為前述之表明，上訴人上開主張難認可取。

⑶綜上，第二年度搭贈及返利所計入者僅限於「Kids」系列產品，而上訴人就「Kids」系列產品之銷售金額未達搭贈及返利標準，則上訴人請求被上訴人給付第二年度之搭贈產品13萬1,974元、返利3萬1,605元，即非有據。

2.第三年度（110年10月至111年9月）部分

⑴按解釋意思表示，應探求當事人之真意，不得拘泥於所用之辭句，民法第98條定有明文。所謂探求當事人之真意，乃在兩造就意思表示真意有爭執時，應從該意思表示所植基之原因事實、經濟目的、社會通念、交易習慣、一般客觀情事及當事人所欲使該意思表示發生之法律效果而為探求，並將誠信原則涵攝在內，藉以檢視其解釋結果是否符合公平原則（最高法院112年度台上字第957號判決意旨參照）。

⑵查系爭合約第1條第3項約定「經銷的年度回饋之搭贈返利條件以雙方協商為準」（原審卷一第13頁），而無其他限制或排除之情況，堪認年度回饋之搭贈返利為上訴人享有之契約上權利、被上訴人所負之契約上義務，雙方就此並負有進行協商之義務，故探求兩造之真意，在一方拒絕協商或不為協商之情況下，應解釋為依上一年度之標準搭贈及返利，方符誠信及公平原則。又所謂搭贈，舉例而言，原則上指就特定產品倘若買10送1（即買多搭贈）之概念，亦即被上訴人贈與上訴人產品之意思，且該產品可於市場出售，業據兩造分別陳明在卷（本院卷第325、333頁），而第二年度搭贈與返利目標表固記載搭贈於「結算後次年度做回饋」（原審卷一

第25頁），惟在第三年度系爭合約期滿而兩造未續約、無法於次年度回饋之情形下，應認上訴人得請求搭贈產品變價及返利之金錢給付，方符當事人真意。再者，被上訴人之「Proforma Invoice」（下簡稱PI）多次將「T-SPRAY Kids」產品列入「Kids」系列範圍或歸屬於同一系列產品（本院卷一第471頁，原審卷一第99、101、103頁），是亦應計入搭贈與返利之產品範圍。

⑶查第三年「Kids」系列產品（包含「T-SPRAY Kids」）於約定區域之銷售額為394萬4,742元（原審卷一第277至479頁），逾第二年度搭贈與返利目標表所定搭贈與返利之最低金額360萬元，得享有滿額搭贈0.5%、返點0.0%，據此計算上訴人得請求搭贈之金額為1萬9,724元（3,944,746×0.5%＝19,724，元以下四捨五入）。

⑷綜上，上訴人依系爭合約第1條第3項即搭贈及返利之約定，請求被上訴人給付第三年度之搭贈與返利1萬9,724元，為有理由，逾此範圍，即非有據。

㈡上訴人依系爭合約第3條第4項約定，請求被上訴人賠償營業損失56萬1,924元本息，為無理由：

1.上訴人主張被上訴人於系爭期間違約停止供貨，以斷貨44天計，並以其於第三年度銷入市場營業額扣除進貨成本後，平均每日淨利1萬2,771元計算，系爭期間之營業損失共56萬1,924元云云。

2.查上訴人於111年6月10日下單後，被上訴人於111年6月13日上午仍依原有程序提供PI；同日下午，上訴人再次提出訂購需求時，被上訴人即表示「這張單不能接哦」，其後兩造間訂購及供貨程序即告停止；迄111年7月25日，被上訴人通知「本週可以開始供貨」，上訴人於翌日再次下單後，被上訴人即重新提供PI並安排出貨，有LINE對話紀錄及上訴人訂貨電子郵件可憑（原審卷一第27頁，本院卷第425至429頁）。惟按依系爭合約第3條第1項約定，兩造就經銷之產品價格、最低出貨量、交易條件及市場零售價等，乃約定以雙方協商

為準；及第2項約定，上訴人購買被上訴人之經銷貨品，須以被上訴人認可之訂購單格式訂購經銷產品，且訂購單應載明產品之名稱、數量、價格、交貨日期等，並經被上訴人簽回PI始生效力；依系爭合約第4條約定雙方之交易採買斷的方式，由上訴人先行向被上訴人購買經銷產品，再由上訴人自行於經銷區域為銷售（原審卷一第13頁），則由上述約定文義意旨綜合以觀，可知兩造雖簽立系爭合約，惟簽約後上訴人仍須依其實際經銷需求，另再向被上訴人提出訂購單為買賣要約意思表示以購買經銷貨品，並經被上訴人同意並提供簽回PI後，兩造始就特定訂單成立買賣契約。則被上訴人於系爭期間既未以PI簽回確認任何訂單，兩造未成立任何買賣契約，被上訴人即無交貨遲延。

3.系爭合約第3條第4項、第5條、第7條第4項、第10條、第11條僅約定上訴人有備貨、年度業績目標、競業禁止之義務、被上訴人之終止權（原審卷一第13至17頁），無從據以認定被上訴人有保證供貨或承諾之義務，自難認被上訴人有違反所謂「正常供貨」之義務。

4.上訴人依系爭合約第3條第4項約定，請求被上訴人賠償營業損失56萬1,924元本息，為無理由。

五、綜上所述，上訴人依系爭合約第1條第3項即搭贈及返利之約定，請求被上訴人給付1萬9,724元，及自起訴狀繕本送達之翌日即112年8月30日（於112年8月29日送達被上訴人，見原審卷一第49頁之送達證書）起至清償日止，按年息5%計算之利息，為有理由，應予准許；逾此部分之請求，為無理由，不應准許。從而原審就上開應准許部分，為上訴人敗訴之判決，尚有未洽，上訴論旨指摘原判決此部分不當，求予廢棄改判，為有理由，爰由本院廢棄改判如主文第二項所示。至於上訴人之請求不應准許部分，原審為上訴人敗訴之判決，經核並無不合，上訴意旨指摘原判決此部分不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回此部分之上訴。又本院所命被上訴人給付部分未逾150萬元，兩造均不得上訴第三審，本院判

決後即告確定，無宣告假執行必要，原審駁回上訴人此部分假執行之聲請，理由雖有不同，惟結論並無二致，應予維持，併此敘明。

六、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，本件上訴為一部有理由、一部無理由，爰判決如主文。

中　　華　　民　　國　　115　　年　　10　　月　　7　　日

民事第五庭

審判長法　官　賴惠慈

法　官　陳彥君

法　官　賴秀蘭

正本係照原本作成。

不得上訴。

中　　華　　民　　國　　115　　年　　10　　月　　13　　日

書記官　林怡君