臺灣士林地方法院民事判決

107年度重訴字第104號

原　　告　仲昌通訊有限公司
法定代理人　洪仲杰
訴訟代理人　黃教範律師
被　　告　台灣樂金電器股份有限公司
法定代理人　宋益煥
訴訟代理人　蔡朝安律師
　　魏妁瑩律師
　　吳宛怡律師

上列當事人間給付行銷獎勵金事件，本院於民國108年9月2日言詞辯論終結，判決如下：

主　文

被告應給付原告新臺幣壹億零玖佰萬玖仟柒佰壹拾伍元，及其中新臺幣玖仟陸佰零伍萬肆仟捌佰陸拾伍元自民國一百零七年二月七日起至清償日止按週年利率百分之五算之利息，及其中新臺幣壹仟貳佰玖拾伍萬肆仟捌佰伍拾元民國一百零七年六月十四日起至清償日止按週年利率百分之五計算之利息。

訴訟費用由被告負擔。

本判決第一項於原告以新臺幣叁仟陸佰叁拾叁萬陸仟伍佰柒拾壹元為被告供擔保後，得假執行。但被告如以新臺幣壹億零玖佰萬玖仟柒佰壹拾伍元為原告預供擔保，得免為假執行。

事　實　及　理　由

壹、程序部分：

一、按當事人喪失訴訟能力或法定代理人死亡或其代理權消滅者，訴訟程序在有法定代理人或取得訴訟能力之本人承受其訴訟以前當然停止，惟於有訴訟代理人時不適用之；另承受訴訟人，於得為承受時，應即為承受之聲明。民事訴訟法第170條、第173條本文及第175條第1項分別定有明文。被告法定代理人於本件訴訟繫屬後之民國108年2月20日由金載承變更為宋益煥，此有被告公司變更登記表附卷可稽（見本院卷二第199至202頁），並具狀聲明承受訴訟，核無不合，應予准

許。

二、按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴。但擴張或減縮應受判決事項之聲明者，不在此限。此觀諸民事訴訟法第255條第1項第3款規定自明。查原告起訴時，原聲明：請求被告應給付新臺幣（下同）96,054,856元及自106年9月1日起至清償日止，按年利率百分之5計算之利息。嗣後多次訴之變更，其終聲明為：被告應給付原告109,009,715元，及其中96,054,865元自107年2月7日起至清償日止按週年利率百分之5算之利息，及其中12,954,850元自107年6月14日起至清償日止按週年利率百分之5計算之利息（見本院卷二第277頁108年9月2日言詞辯論筆錄），經核原告所為係擴張應受判決事項之聲明，揆諸上開說明，自應准許。

貳、實體部分：

一、原告起訴主張：

㈠原告為通信產業之批發商，自105年起即與被告合作，由原告銷售被告旗下商品，被告再行計算行銷獎勵金予原告，兩造依此合作模式配合無間，至106年4月底被告對此從無爭議，均已給付完畢。為此，被告或直接出貨予原告，或安排第三方盤商（如全國電子、聯強等第三方管道）居中，由被告先行出貨予第三方盤商，再由第三方盤商轉出售予原告進行銷售，被告再依據原告進貨時金額扣除兩造間議定之成本價後，計算行銷獎勵金予原告。

㈡被告自106年5月起至同年8月已積欠行銷獎勵金148,271,580元（見本院卷一第15至17頁計算表），經扣除：1.被告已給付行銷補助款5,985,000元、2.第三方通路給予原告之折讓款10,865,900元、3.被告給予原告之貨款折讓金額5,234,074元、4.原告應給付被告之貨款17,176,891元予以抵銷後，被告尚積欠原告109,009,715元。原告於107年1月31日發出催告律師函，催告被告應於文到5日內履行給付義務，被告仍無任何回應。為此，爰依兩造間之協議提起本件訴訟，聲明：1.被告應給付原告109,009,715元，及其中96,054,865

元自107年2月7日起至清償日止按週年利率百分之5算之利息，及其中12,954,850元自107年6月14日起至清償日止按週年利率百分之5計算之利息，2.願供擔保請准宣告假執行。

二、被告則以下詞資為抗辯：

㈠被告承諾給予之行銷獎勵金分為Sell in進貨獎勵金（原告自被告進貨部分）、Sell out（原告實際銷貨部分），兩造約定之行銷獎勵金，均須取具被告開立之通知書及預算編號（Promotion No.），並提供相關銷售憑證，否則均為業務人員之個人行為，被告均已依約透過匯款支付方式以及原告開立折讓單給予貨款折讓之方式，給付原告所約定之行銷獎勵金。

㈡證人鄭相天（下稱鄭相天）固證稱兩造間對於行銷獎勵金之運作模式係採發票價扣除成本價方式，然查其證詞有諸多自相矛盾之處或與實際運作模式矛盾之處。縱認如鄭相天所述之交易模式，然均為鄭相天無權代理被告所為，係屬逾越權限之無權代理行為，且原告並非善意第三人，被告不予承認，自無須負擔任何鄭相天無權代理承諾之行銷獎勵金。

㈢退步言，縱認被告須負擔原告與鄭相天所約定之行銷獎勵金，然原告未能證明鄭相天當時與原告約定之成本價究為多少。且原告並未依據被告所規定之請款期限內請款，意即至遲應於促銷活動結束後15日內向被告提出實銷補助金額，於4個月內請款完畢，被告於106年8月前以及106年8月4日，曾提供促銷活動調查表，與原告確認是否有任何未結清之促銷活動款項，然原告並未簽回或未回覆。直至被告於106年11月29日以存證信函向原告催收貨款，原告方於106年11月30日以存證信函回覆被告，說明被告積欠其行銷補助款、利息費用及廣告費等費用。原告直至107年1月31日存證信函及提起本件訴訟時方具體主張被告積欠之行銷獎勵金金額，不但逾越被告請款方式之約定，且其復而行使權利已因違反誠信原則及失權效而不發生行使權利之效力。並聲明：1.原告之訴駁回。2.如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、本院之判斷：

㈠原告主張其通信產業之批發商，自105年起即與被告合作，由原告銷售被告旗下商品等情，為被告所不爭執，此部分應堪信為真實。惟就原告主張行銷獎勵金之約定方式，則為被告否認係以原告所陳進貨價扣除成本價之方式計算，並以前詞置辯。

㈡兩造約定之行銷獎勵金計算方式為何？

1.被告雖抗辯其承諾給予之行銷獎勵金分為Sell in進貨獎勵金（原告自被告進貨部分）、Sell out（原告實際銷貨部分）云云。惟被告前於審理中即自承：「對於被告要給付原告之行銷獎勵金分為兩部分，區分為sell in及sell out。sell in包括原告直接跟被告進貨或間接跟第三方進貨，sell out是實際賣出去的部分。」（見本院卷一第195頁107年7月9日言詞辯論筆錄），即對原告自第三方進貨部分亦屬行銷補助金給付對象。另依鄭相天於審理中證稱：伊是從2015年4月中旬到2017年11月30日在臺灣樂金公司工作，剛開始是協理，於後來升為總監，當時樂金跟仲昌行銷獎勵金的算法是發票價跟成本價的差額補助，差額是全額補助，發票價是仲昌公司進貨價，當時是進貨的對象有樂金及三大系統商是中華電信、臺灣大哥大及遠傳，還有代理商神腦國際、聯強國際及另外經銷商、連鎖店如全國電子，手機的行銷獎勵金2017年5月到8月，當伊在臺灣的時候，記得沒有付清等語（見本院卷二第119、120頁108年3月27日言詞辯論筆錄），對於兩造行銷獎勵金約定之範圍，亦包含原告自第三方進貨之部分。

2.被告提出106年5月、同年6月、同年7月Sell in活動促銷辦法通知書（本院卷一第204、210、248頁）及sell out之106年5月協議書、同年7月通知書（本院卷一第155、207頁），抗辯係以上開促銷活動辦法所載計算方式計算行銷獎勵金數額，非以原告所稱以進貨價扣除成本價之差額作為獎勵金數額云云。原告提出其與鄭相天之Line對話紀錄（本院卷一第

323頁）與鄭相天所寄電子郵件（本院卷一第318、319頁），證人鄭相天就此於審理中證稱：當時跟仲昌合作方式是發票價扣成本價補助的方式，2017年4月以前是2,500萬的價差，全國電子是代收代付的功能，所以仲昌是全國代收全國代付，但不管用什麼名目，都是用發票價跟成本價的差異，代收代付時全國電子是從樂金進貨，這時候全國電子從樂金進貨是正常進貨價，全國電子再賣給仲昌，樂金給全國電子是另外的行銷獎勵金，全國電子的獎勵金再給仲昌，是以發票價扣除成本價把獎勵金給仲昌，有各種方式，也可能是採取折讓的方式，當時有新機要上市，在市場反應冷淡，仲昌手邊也有庫存，因為要業績，全國電子與樂金關係也不錯，所以用這種方式創造業績，透過走全國的目的不是為了不讓別人看到仲昌的成本，目的是補償仲昌的發票價與成本價的價差問題，因為2017年5月31日，當月業績零，當時樂金的董事長財、務長還有伊及仲昌的總經理要作業績，要讓仲昌進貨一萬台旗艦機，所以六月份仲昌沒辦法從臺灣樂金進貨，一萬台是很大連系統商都無法吃下，當時全國電子在配合上最好的合作伙伴，所以通過全國電子代收代付仲昌的價差，可能需要有人先吃掉貨量，再透過仲昌慢慢賣，電子郵件是當初為了處理補償仲昌的價差的一部分，伊先做明細跟仲昌核對，仲昌折讓金額9,000多萬是其中一部分補償計畫，樂金貨款處理是以後樂金每個月要支付給仲昌的補償費用的計畫，伊提出兩個方案，一個是有贈品的，另一個是贈品不在成本裡面，贈品是後來搭配手機所以不能算在成本裡面，E-life折讓都是四月以前發生的費用，都是全國電子代收代付四月以前的費用。E-Life折讓跟該表的仲昌折讓是不一樣的，E-Life是全國要給仲昌的，14,030,000元是剛剛所提到的，是給仲昌的贈品算在成本的話可能是這個價值，但是手機業者贈品給客戶是免費的，不能算在成本裡，伊提供這兩個方案，仲昌不同意第一個有贈品方案，兩個方案都有贈品，因為價差太大，可否把贈品算在成本裡面，但仲昌不願意接

受，對仲昌交易模式從頭到尾都是以發票價扣除成本價的方式來計算，每個月仲昌要請發票價減成本價的價差，就以各項名目來簽簽呈來補償仲昌的價差，公司內部是鎖定這是進貨獎勵或行銷獎勵，流程上項目比較多，按照這個項目來調整，反正目的是要補償價格，從頭到尾都是這樣的方式來補償，董事長也知道這樣方式，樂金用Promotion NO的方式是2017年6月份開始，跟仲昌合作是價差補助的方式，他們也通知給仲昌內部匯款號碼等語（見本院卷二第120至122、124、125頁108年3月27日言詞辯論筆錄）。從鄭相天上開所述，兩造間自始採取進貨價與成本價差額之價差補貼方式，於原告申請獎勵金時，由被告以各種名目簽核後給付，如原告透過第三方如全國電子進貨時，亦採取代收代付方式，由被告給付全國電子獎勵金後，再由全國電子給付以給付金錢或採貨款折讓方式給付獎勵金。

3.據上所述，原告主張兩造約定獎勵金之計算方式係以原告進貨價減去成本價之價差，應可採信。

㈢原告得請求獎勵金之數額為何？

1.原告請求106年5、6月之獎勵金數額為82,776,729元，106年7、8月之獎勵金數額65,494,851元，業據其提出明細表及統一發票為證（本院卷一第15至17頁、第18至104頁）。就成本價計算之方式，鄭相天於審理中證稱：成本價當時市場上能銷售的價額為準，不過仲昌的進貨量大，給仲昌成本價是最優勢，成本價是仲昌提意見，伊這邊看情況，考量其他通路，基本上都是同意仲昌的成本價，仲昌的成本價舉個例子，仲昌要進系統商的長期庫存，要求價格比較低，因為這個是長期庫存，沒有人要買，原則上都是仲昌提供成本價的意見，原則上都同意，跟仲昌合作時，先談進貨量、成本價、發票價，仲昌先進貨，之後再算獎勵金，成本價記得是五月份及六月份達成協議，仲昌的成本價差用其他名目來補助，沒有再有其他的獎勵，原證1明細表的格式是伊做的，實際費用是仲昌做的，這個八千多萬與六千多萬，總額一億四千

多萬是仲昌的獎勵援助，仲昌提過的進貨發票都有確認，天哥成本價計算方式也沒錯等語（見本院卷二第126至128頁108年3月27日言詞辯論筆錄），就原告所提計算獎勵金數額所整理之明細表資料，亦據鄭相天證述無訛。

2.另就原告主張上開獎勵金數額中應予扣除之項目如下：

⑴被告已給付之行銷獎勵金5,985,000元，業據被告於107年5月25日民事答辯一狀所陳（見本院卷一第134頁附表），此部分亦為原告所承認。

⑵原告自陳由第三方行銷管道所給付金額7,658,800元（統一發票號碼PM00000000、日期106年7月3日）、38,609元（統一發票號碼PY00000000、日期106年7月3日）、7,891元（統一發票號碼QT00000000、日期106年11月14日）、3,160,600元（統一發票號碼QB00000000、日期106年10月2日），以上總計10,865,900元。

⑶被告已給付原告之折讓金額，於107年7月28日折讓372,785元、於106年8月7日折讓4,515,000元、於106年8月24日折讓346,289元，以上總計折讓5,234,074元，有原告所提營業人銷貨退回進貨退出或折讓證明單為證（本院卷一第172、173頁）。

⑷原告應給付被告之貨款17,176,891元，此部分亦為被告所自認（見本院卷一第195頁107年7月9日言詞辯論筆錄），原告就此貨款主張抵銷（見本院卷一第177頁107年6月13日言詞辯論筆錄）。

3.據上，原告106年5月至同年8月之獎勵金扣除上開項目後，得請求之金額為109,009,715元（00000000+00000000-0000000-00000000-0000000-00000000）。

㈣鄭相天得否代表被告與原告為上開獎勵金之約定方式？

1.被告提出往來經銷商促銷辦法通知書、重大訊息公告頁面、電子郵件（本院卷一第153、154、361、本院卷二第83、85頁），其上記載主要內容略以：所有同意之促銷活動都有Promotion No.，皆列於網路公告或通知書，未列於公告或通

知書，即為個人行為，被告將不予承認等語。依鄭相天於審理中證稱：開始的時候所有韓國人除了董事長以外都是協理的職位，後來從韓國派來的都是總監。其實工作上沒太大區別，總監有財務總監、白電總監、電視總監、手機總監，當時伊是手機最高主管，行銷獎勵金的決定權在伊身上，伊再報告給內部簽呈，簽給財務長跟董事長，為了業績透過全國電子去操作，這個是董事長也同意，董事長的想法，全國電子跟樂金家電合作比較好，所以手機也應該可以銷售，伊記得5月31號董事長也給全國電子總經理打過電話，跟仲昌的交易方式模式從頭到尾都是一樣的，公司內部是鎖定這是進貨獎勵或行銷獎勵，流程上項目比較多，他們按照這個項目來調整，反正目的是要補償價格，公司有這樣的項目，從頭到尾都是這樣的方式來補償，董事長也知道這樣方式等語（見本院卷二第122、123、125頁108年3月27日言詞辯論筆錄），明確證述被告一直以來以上開模式與原告交易，且此部分亦為被告之董事長所知悉與認許，被告抗辯為鄭相天之個人行為，要無可採。

2.被告於鄭相天作證返回韓國後，另提出以鄭相天名義簽署之銷售計畫規範切結書（本院卷二第163頁），抗辯依該切結書記載：「所有銷售支援活動，需於活動前向LG公司申請並經過內部簽核流程且核准後，才能通知客戶執行；未經申請及內部同意前，不得承諾或同意客戶如下的銷售活動。」等語，抗辯鄭相天對原告承諾行銷獎勵金之約定皆屬其個人行為。原告則否認上開切結書之真正，本院審酌被告如持有鄭相天親自簽署之上開文件，於鄭相天到庭作證時，即可當場提示並要求其說明，詎被告於鄭相天作證返回韓國後，始提出上開文件，該文件之真偽即有疑義。況本院當庭勘驗上開切結書與證人結文（本院卷二第131頁）上鄭相天之簽名，兩者筆跡特徵明顯不一（見本院二第278頁108年9月2日言詞辯論筆錄），勘認上開切結書並非由鄭相天親自簽署，被告執此文件抗辯鄭相天無權代表被告與原告為上開獎勵金之約

定，並不足採。

㈤被告復抗辯因原告逾期請求給付獎勵金，已生失權之效果云云。依被告所提該公司105年6月29日、同年7月3日之促銷活動通知函（本院卷一第153、154頁），其上各記載：「客戶需於促銷活動結束後15天內向LG業務人員提出實銷補助金額；逾期未提出申請之客戶；視同放棄該實銷獎勵補助方案，LG則不再給予補助。活動結束後，需於4個月內請款完畢，未於時間內請款，視同放棄；不可再向LG追溯該筆費用。」、「LG同意之實銷獎勵補助方案；客戶需於促銷活動結束後5天內向LG業務人員提出實銷補助金額；逾期未提出申請之客戶；視同放棄該實銷獎勵補助方案，LG則不再給予補助。活動結束後，需於3個月內請款完畢，未於時間內請款，視同放棄；不可再向本公司追溯該筆費用。」對經銷商請領獎勵金之設有時間條款。但依鄭相天所述，兩造交易模式係先談進貨量、成本價、發票價，仲昌先進貨，之後再算獎勵金，仲昌的成本價差用其他名目來補助，沒有再有其他的獎勵（見本院卷二第127、128頁108年3月27日言詞辯論筆錄），足見兩造約定進貨價差之獎勵金，係由原告進貨，其後再以其他行銷補助之名目給付獎勵金，實際上並非以被告通知經銷商促銷獎勵活動，再於促銷活動結束後一定期間內由經銷商提出申請及請款之方式進行，故被告以其促銷活動通知函所載申請請款日期為由，抗辯原告逾期請求給付而失權一節，並無理由。

㈥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，或依督促程序送達支付命令，或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力；前項催告定有期限者，債務人自期限屆滿時起負遲延責任。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。民法第229條第2項、第3項、第233條第1項前段分別定有明文。本件原告請求：1.其中96,054,865元自原證3律師函送達（107年2月1

日、見本院卷一第129頁送達回執）5日後即107年2月7日起至清償日止，按週年利率百分之5算之利息，2.及其中12,954,850元自審理中即107年6月14日起至清償日止按週年利率百分之5計算之利息（見本院卷二第277頁108年9月2日言詞辯論筆錄），為有理由，應予准許。

四、綜上所述，原告基於兩造間關於手機行銷獎勵金之約定，請求被告給付109,009,715元，及其中96,054,865元自107年2月7日起至清償日止按週年利率百分之5計算之利息，及其中12,954,850元自107年6月14日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息，為有理由，應予准許。

五、兩造均陳明願供擔保，請准宣告假執行及免為假執行，經核於法要無不合，爰分別酌定相當之擔保金額，予以准許。

六、本件事證已臻明確，至於未論述之爭點；兩造其餘之攻擊或防禦方法；未經援用之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，自無一一詳予論駁之必要，併此敘明。

七、據上論結，原告之訴為有理由，依民事訴訟法第78條、第390條第2項、第392條第2項，判決如主文。

中　　華　　民　　國　　108　　年　　9　　月　　23　　日

民事第二庭

法　官　辜　漢　忠

以上正本係照原本作成。

如對本判決上訴，應於判決送達後20日內向本院提出上訴狀，若委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費，否則本院得不命補正逕行駁回上訴。

中　　華　　民　　國　　108　　年　　9　　月　　23　　日

書記官　賴　怡　婷