

臺灣新北地方法院民事判決

107年度重訴字第31號

原告 翔達開發科技有限公司

法定代理人 張秀瑞

訴訟代理人 張哲維律師

黃冠瑋律師

被告 佳瑪百貨股份有限公司

法定代理人 劉佳明

訴訟代理人 陳易聰律師

上列當事人間請求給付貨款事件，經本院於民國108年2月12日
言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣16,057,554元，及其中新臺幣15,846,189
元自民國106年12月19日起至清償日止，按週年利率百分之5計
算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之99，餘由原告負擔。

本判決於原告以新臺幣5,350,000元供擔保後，得假執行；如被
告以新臺幣16,050,000元為原告供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

一、原告起訴之主張

（一）兩造間於民國106年3月14日簽立「2017年度集中採購合
約書（下稱系爭採購合約書，即原證2）」，約定由原告
提供貨品與被告於其店鋪內販售，原告並同意給予被告銷
售金額折扣百分之19之優惠及由原告舉辦或部分贊助被告
自行舉辦之促銷活動。被告於106年5月至7月向原告表
示有舉辦促銷活動，故原告應依系爭採購合約書附件四補
充協議書（下稱系爭補充協議書）之約定贊助促銷活動費
用等語，並藉此扣除原告共計新臺幣（下同）14,676,481
元之貨款。原告雖向被告表示該促銷活動費用之約定係「
實銷後扣」，惟被告置之不理，未提供單據即拒絕給付該

筆貨款。另原告已依系爭補充協議書第5條之約定為被告製作陳列櫃而花費211,365元，此部分費用依約應係原告先行墊付後再由被告支付，惟被告於協商時亦拒絕給付。被告於106年4月至9月間之進貨金額為35,436,490元，扣除被告已給付之11,793,383元、百分之19之進貨優惠6,732,933元、依系爭補充協議書第1條計算之銷扣優惠1,059,749元後，尚有15,850,425元之貨款及陳列櫃費用211,365元，共計16,061,790元未給付。爰依系爭採購合約書及民法第367條提起本訴。

(二) 聲明：

1. 被告應給付原告16,061,790元，及其中15,850,425元自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息。
2. 原告願供擔保請准宣告假執行。

二、被告之答辯

- (一) 原告指稱被告未附單據即扣除之促銷活動費用14,676,481元，應係指系爭補充協議書第2條之約定，原告依該約定必須配合被告每年所舉辦促銷活動的其中6檔，且由被告衡量商品銷售狀況及活動性質，決定原告需要參加何一檔次。原告參與的促銷活動包括：5月的母親節、5月到6月的年中慶、7月至8月的周年慶、9月的嘉年華慶，總計4檔。此均經原告同意，並由原告之代理人在各期促銷活動進行前簽名確認。系爭補充協議書第2條設定之計算方式，係以原告商品於該促銷活動檔期之商品供應商所提之促銷含稅售價與銷售數量相乘，再乘上「折扣金額／滿額門檻」後得出的金額，作為促銷活動費用，由被告於應給付貨款中扣除。此一約定目的在表彰促銷活動宗旨是在推廣供應商之商品，若因促銷活動而銷售出商品，供應商應分擔因此而產生之費用作為贊助。經被告計算後，原告參與4個促銷活動應贊助之促銷活動費用總計為14,765,299元（4月至5月母親節慶3,748,466元、5月至6月年

01 中慶4,246,929元、7月至8月周年慶6,681,086元、9
02 月嘉年華慶88,818元），另106年8月間尚有應扣除之新
03 店贊助費用7,454元，合計應扣除14,772,753元。至原告
04 主張之「實銷後扣」，應係指系爭補充契約書第1項之約
05 定，其目的在處理進貨價之問題，與系爭補充契約書第2
06 項之促銷活動費用並無關聯。另陳列櫃費用211,365元部
07 分，依系爭補充協議書第5條之規定，應於年度結算時給
08 付，惟兩造因前述之扣款爭議而終止契約後，至今仍未進
09 行結算，尚未達付款條件。

10 （二）又原告之公司人員曾於106年9月底使用Line通訊軟體向
11 被告之公司人員劉柏毅邀宴，已違反系爭採購合約書附件
12 五廉潔同意書（下稱系爭廉潔同意書）第2條第2項之約
13 定，依系爭廉潔同意書第3條第1項約定，原告應賠償被
14 告「與佳瑪交易總額之100倍」之違約金。倘原告得向被
15 告請求貨款，被告主張以上述違約金為抵銷。

16 （三）聲明：

17 1.原告之訴駁回。

18 2.如受不利判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

19 三、本院之判斷

20 （一）兩造於106年3月14日簽立系爭採購合約書，其附件四即
21 系爭補充協議書第1條、第2條、第5條及其附件五即系
22 爭廉潔同意書第2條第2項、第3條第1項第1款之約定
23 內容詳如附表一所示；被告於106年4至9月進貨金額為
24 35,436,490元，依約被告可扣除19%貨款即6,732,933元
25 （包含月固定退傭5%、現金折扣5%、不退貨折扣5%、商品
26 登錄費3%、交易平台費1%），被告已給付原告11,793,383
27 元貨款；且被告於106年至少曾舉辦如附表二編號1至3
28 所列3次促銷活動；又原告已於106年4月依系爭補充協
29 議書第5項約定，支出211,365元費用為被告製作陳列櫃
30 等情，為兩造所不爭執，且有系爭採購合約書、被告給付
31 貨款之匯款紀錄、陳列櫃照片、亞成工業材料公司出具之

01 估價單及統一發票、兩造公司人員往來電子郵件、附表二
02 所示促銷活動之廣告單等件可證（見本院卷一第25至59、
03 274至282、288至298頁），首堪認定。

04 （二）關於系爭補充協議書第1條約定「實銷後扣」之解釋，原
05 告主張被告舉辦促銷活動後，須待消費者持現金折價券消
06 費，原告始有提供同等金額贊助之義務等語；被告則稱系
07 爭補充協議書第1條及第2條分別所約定之內容，應屬二
08 事，第1條所稱實銷後扣僅針對兩造商品如何計算進貨價
09 格，與第2條之促銷活動費用無關等語。觀之系爭補充協
10 議書第1條及第2條之約定內容，兩者所規範者確無直接
11 關聯，第1條僅在約定促銷期間應以不同毛利計算進貨價
12 格，第2條則約定如何計算原告應負擔之促銷活動費用，
13 該等約定於文義解釋上並無互相援引之餘地。況原告之所
14 以自行扣除1,059,749元而不請求此部分貨款，亦係主張
15 此乃依照系爭補充協議書第1條計算之「銷扣」金額（見
16 本院卷一第238至244頁），顯見原告當知「實銷後扣」
17 之正確解釋與適用方式僅限於系爭補充協議書第1條，而
18 與系爭補充協議書第2條之促銷活動費用無涉。此外，被
19 告主張其進貨時尚無法預測商品實際銷售時間點是否會在
20 促銷活動期間內，故均先以原價及一般毛利35%計算進貨
21 價格，待實際銷售（實銷）後，再以促銷價及促銷毛利25
22 %計算金額，並補扣兩者差額（後扣）等語，不僅與原告
23 前述關於「銷扣」金額之計算方式一致，亦與系爭補充協
24 議書第1條所載約定內容較為吻合。故關於系爭補充協議
25 書第1條約定中「實銷後扣」之解釋，應以被告之主張較
26 為可採；至原告主張依「實銷後扣」約定，需待消費者持
27 現金折價券再消費後始產生促銷活動費用云者，則非有據
28 。

29 （三）關於原告應負擔之促銷活動費用，系爭補充協議書第2條
30 已清楚約定計算式為「折扣金額／滿額門檻＊含稅銷售」
31 ，被告既主張其應付之貨款需扣除促銷活動費用，自應由

被告舉證證明上列計算式中「折扣金額」、「滿額門檻」、「含稅銷售」分別為何。又被告雖提出其自行製作之報表為憑（即被證1、被證2、被證3、被證4，見本院卷一第127至141頁），然原告爭執該等報表內容之真正。而系爭補充協議書第1條與第2條既無相互援引之空間，已說明如前，被告自不能援引系爭補充協議書第1條「報表以佳瑪提供為準」之約定，作為其得以報表證明系爭補充協議書第2條「折扣金額」、「滿額門檻」、「含稅銷售」數額之依據。況且，被告雖主張被證4係「106年9月8日至9月25日」嘉年華慶之報表（見本院卷二第88頁），然被證4所載檔期卻為「1710（08/11-09/07）」（見本院卷一第141頁），似有張冠李戴之情，致該等報表內容之正確性堪虞。析言之，被告提出之報表尚不足以證明其所主張之促銷活動費用數額屬實。故原告應負擔之促銷活動費用，其計算基礎自應以原告實際提出之發票（見本院卷一第304至308頁）為限；至被告主張發票上所載日期與實際銷售日期不同云者，因屬變態事實，被告既未能舉證以實其說，其此部分主張自無足採。此外，原告主張促銷活動費用之計算，應以被告廣告單上所載內容為準（詳附表二，即消費者購買同一商品超過一定數量後，超過部分便無法取得現金折價券，且未見被告所稱之「限折」優惠）等語，此不僅與系爭補充協議書第2條中「活動由佳瑪決定」之約定相符，亦與公平原則無違，應屬可採。被告雖稱該等廣告單僅在限制一般消費者，未限制店家身分之購買者，且尚有所謂「限折」優惠云者；然被告未舉證證明其於各次促銷活動中確有使部分消費者享有特權之促銷規則存在，或讓被告於決定是否參加促銷活動時可得知悉原告將採差別對待之促銷手法，自不容被告單執系爭補充協議書第2條中「活動由佳瑪決定」之約定，漫稱部分消費者可不受廣告單內容限制。茲將原告應負擔之促銷活動費用逐一計算如下：

01 1.附表二編號1 促銷活動

02 被告所提出之發票中，僅106年5月1日銷售2,550組「
03 貝德瑪舒妍高效潔膚液500ml雙件組」落在本促銷活動檔
04 期內，單價為533.33元（見本院卷一第306頁）。依原證
05 13之廣告單中被告所定「單筆消費同商品超過10支恕不贈
06 送折價券」之規則，本筆交易僅10組得列入促銷活動費用
07 計算。故原告就本促銷檔期應負擔之促銷活動費用為1,60
08 2元（計算式： $200 \div 666 \times 533.33 \times 10 = 1,602$ ，小數
09 點以下四捨五入）。

10 2.附表二編號2 促銷活動

11 被告所提出之發票中，有4張日期落在本促銷活動檔期內
12 ，與原告有關之銷售品項皆為「貝德瑪舒妍高效潔膚液50
13 0ml雙件組」，數量單價分別為2,550組523.81元、880
14 組504.76元、7,440組533.33元、1,580組533.33元（見
15 本院卷一第304、306頁）。依原證14之廣告單中被告所
16 定「單筆消費單品超過3支不贈送禮券」之規則，各筆交
17 易僅3組得列入促銷活動費用計算。故原告就本促銷檔期
18 應負擔之促銷活動費用為1,964元（計算式： $500 \div 1,60$
19 $0 \times 523.81 \times 3 = 491$ ， $500 \div 1,600 \times 504.76 \times 3 = 47$
20 3 ， $500 \div 1,600 \times 533.33 \times 3 = 500$ ， $500 \div 1,600 \times$
21 $533.33 \times 3 = 500$ ， $491 + 473 + 500 + 500 = 1,964$ ，
22 小數點以下四捨五入）。

23 3.附表二編號3 促銷活動

24 被告所提出之發票中，僅106年8月1日銷售4,953組「
25 貝德瑪舒妍高效潔膚液500ml雙件組」落在本促銷檔期內
26 ，單價為419.05元（見本院卷一第308頁）。依原證16之
27 廣告單中被告所定「同單品購買超過4支除外」之規則，
28 本筆交易僅4組得列入促銷活動費用計算。故原告就本促
29 銷檔期應負擔之促銷活動費用為670元（計算式： $400 \div$
30 $1,000 \times 419.05 \times 4 = 670$ ，小數點以下四捨五入）。

31 4.從而，原告應負擔之促銷活動費用為4,236元（計算式：

01 1,602 + 1,964 + 670 = 4,236)，故被告尚欠之貨款僅
02 得再扣除促銷活動費用 4,236 元。至兩造所陳其餘促銷活
03 動檔期及被證 1 至 4 報表中所列其他商品，因未見符合之
04 發票足以證明該等促銷活動期間之「含稅銷售」數額為何
05 ，原告自毋庸另負擔前述金額外之促銷活動費用。是原告
06 請求被告給付貨款 15,846,189 元（計算式：15,850,425－
07 4,236 = 15,846,189），應屬有據。

08 5.至被告主張 106 年 8 月尚有應扣除之新店贊助費用 7,454
09 元云云（見本院卷一第 121 頁）；然被告未舉證以實其說
10 ，難認可採。

11 （四）關於原告依系爭補充協議書第 5 項為被告製作之陳列櫃，
12 被告僅爭執尚未結算，故付款條件尚未成就等語。然該陳
13 列櫃於 106 年 4 月即已製作完成，且系爭補充協議書第 5
14 項亦約定「年度結算」；而原告已於 106 年度終了後向被告
15 請求，被告即負有結算義務。被告雖稱兩造間因前述促
16 銷活動費用已生爭執，故未核算陳列櫃費用等語；惟此二
17 種費用之核算既無關聯，又不互相影響，應認被告無正當
18 理由拒絕於 106 年度終了後依約結算及給付，自屬以不正
19 當行為阻止給付條件成就，依民法第 101 條第 1 項規定，
20 應視為給付條件已成就。故原告請求被告給付其製作陳列
21 櫃之費用 211,365 元，核屬有據。

22 （五）至被告雖以證人即被告公司採購人員劉柏毅之證述及兩造
23 公司人員之 Line 訊息往來紀錄（即被證 5，見本院卷二第
24 95 至 97 頁），主張原告公司人員有向劉柏毅邀宴之行為，
25 已違反系爭廉潔同意書第 2 條第 2 項之約定，而主張原告
26 應依系爭廉潔同意書第 3 條第 1 項規定賠償被告「與佳瑪
27 交易總額之 100 倍」，並以此提出抵銷抗辯云云。惟觀諸
28 被告提出之 Line 訊息往來紀錄，對照本件兩造貨款爭議背
29 景，原告公司人員邀請劉柏毅飲宴之目的，應係希望先以
30 軟性手段促使被告早日依約給付貨款，並嘗試以和解方式
31 各退一步減少扣款金額解決爭議，況被告確有給付貨款之

01 義務，已認定如前，難認此邀宴有何「不正」可言，核與
02 系爭廉潔同意書第2條第2項所定要件有間，亦與一般商
03 業往來慣習無明顯違背。故被告主張原告之公司人員對劉
04 柏毅之邀宴已違反系爭廉潔同意書第2條第2項之約定云
05 者，難認可採，其據此所為抵銷抗辯，即非有據。

06 (六) 再者，給付有確定期限者，債務人自期限屆滿時起，負遲
07 延責任；給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付
08 時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任；
09 其經債權人起訴而送達訴狀，或依督促程序送達支付命令
10 ，或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力。遲延之
11 債務，以支付金錢為標的者，債權人得請求依法定利率計
12 算之遲延利息。應付利息之債務，其利率未經約定，亦無
13 法律可據者，週年利率為百分之5，民法第229條第2項
14 、第233條第1項前段及第203條定有明文。本件原告之
15 請求係以支付金錢為標的，未約定利率，且給付無確定期
16 限，其請求貨款部分自起訴狀繕本送達翌日即106年12月
17 19日起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息，亦
18 屬有據。

19 四、綜上所述，原告依系爭採購合約書之法律關係，請求被告給
20 付16,057,554元（計算式：15,846,189+211,365=16,057
21 ,554），及其中15,846,189元自106年12月19日起至清償日
22 止，按週年利率百分之5計算之利息，為有理由，應予准許
23 ；逾此範圍之請求，尚乏依據，應予駁回。

24 五、兩造分別陳明願供擔保宣告准為假執行或免為假執行，經核
25 並無不合，爰就原告勝訴部分各酌定相當擔保金額准許之；
26 至原告其餘敗訴部分，其假執行之聲請即失所附麗，併駁回
27 之。

28 六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經
29 本院斟酌後，認均不足以影響本判決之結果，爰不逐一詳予
30 論駁，併此敘明。

31 七、訴訟費用分擔之依據：民事訴訟法第79條。

中華民國 108 年 3 月 26 日
民事第三庭 法官 林琮欽

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 108 年 3 月 26 日
書記官 李佳寧

附表一

條次	約定內容
系爭補充協議書第1條	上架毛利35%，促銷毛利25%，每檔促銷採實銷後扣（報表以佳瑪提供為準）
系爭補充協議書第2條	年度6檔參加佳瑪通路活動（活動由佳瑪決定）費用：折扣金額／滿額門檻＊含稅銷售（費用列入其他收入）」
系爭補充協議書第5條	供應商每製作一燈櫃供佳瑪陳列依實際費用折抵（有效陳列區間-3年），年度結算
系爭廉潔同意書第2條第2項	立書人遵守佳瑪相關廉潔規範，禁止任何及所有形式的貪污、敲詐勒索和挪用公款等行為，絕不為達到交易目的而向佳瑪人員或其關係人提供各種形式之賄賂，給付不正當利益，包括且不限於邀宴、招待、給予小費、支付餐費、機票、車票及船票等，或給予賄賂、回扣、佣金或其他名目之不正利益；絕不為達到交易目的誘騙、脅迫或利用其他任何方式使佳瑪人員或其關係人接受或共同編造虛假議價資料、不

(續 上 頁)

	當洩漏足以影響交易價格或交易途成之業務資訊，或其他違背職務或有損害佳瑪利益之虞之行為。立書人並同意抵制並主動向佳瑪揭露索賄和收賄人員的行徑。若發現佳瑪人員或其關係人有任何無理不當之要求或行為，立書人承諾立即通知佳瑪管理團隊（電子郵件信箱：ad@j-mart.com.tw），並使用真名實姓、附絡方式且提供確實之內容及證據線索，以示負責。
系爭廉潔同意書第3條第1項第1款	立書人承諾使其員工或其員工關係人及其代理人遵守本承諾書之義務；如違反本承諾書所述任何義務，不論是否給佳瑪造成損失，立書人首先支付500萬元或前一年度與佳瑪交易總額之100倍（取其較高者）違約金給佳瑪，並另行就佳瑪之實質商譽損失承擔賠償責任。

附表二

編號	活動期間	現金折價券相關之促銷內容	廣告單所在卷頁	相關發票所在卷頁
1	106 年4 月28日至同年5 月25日	消費美材商品當日發票金額滿666 元送200 元現金折價券（單筆消費同商品超過10支恕不贈送折價券，限回購美材商品，數量有限送完為止）	本院卷一第274 至276 頁，即原證13	本院卷一第306 頁
2	106 年5 月26日至同年6 月22日	消費美材商品發票金額滿1,600 元送500 元現金折價券（單筆消費單品超過3 支／超低價／買一送一不贈送禮券，限回	本院卷一第278 至282 頁，即原證14	本院卷一第304 、306 頁

(續上頁)

		購美材商品，禮券數量有限送完為止)		
3	106 年7 月14日 至同年8 月10日	消費美材商品當日單筆發票金額滿1,000 元送再400 元現金折價券(限量送完為止，花王、SOFIA 、絲逸歡、逸萱秀、莉婕、Cure'l、美舒律、蜜妮、L'oreal 、買一送一、會員商品、新品、超低價、大量批發、同單品購買超過4 支除外，每卡每次限換12張，折價券限回購美材商品)	本院卷一 第288 至 294 頁， 即原證16	本院卷一 第308 頁