

臺灣新北地方法院民事判決

108年度訴字第1996號

原告 赫蒂斯股份有限公司

法定代理人 吳欣芝

訴訟代理人 李昊沅律師

被告 紐連國際興業有限公司

法定代理人 何文平

訴訟代理人 徐豪杰律師

上列當事人間請求返還貨款事件，本院於中華民國108年4月21日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣貳佰玖拾柒萬零壹拾玖元，及自民國一〇八年七月二十六日起至清償日止，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十分之七，餘由原告負擔。

本判決第一項於原告以新臺幣玖拾玖萬壹仟元供擔保後，得假執行；但被告如以新臺幣貳佰玖拾柒萬零壹拾玖元為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

壹、程序方面：

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，民事訴訟法第255條第1項第3款定有明文。本件原告起訴，其聲明第1項原請求被告給付新臺幣（下同）5,685,603元及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；嗣將其請求之金額變更為「4,071,705元」。核原告所為訴之變更係屬減縮應受判決事項之聲明，合於前揭法律規定，應予准許。

貳、實體方面：

一、原告主張：被告於民國106年9月間與原告洽談合作事宜，

01 並簽訂瑞士阿卡蘭化妝品經銷合約書（下稱系爭經銷合約）
02 。合作期間，被告依市場需求分批向原告購買瑞士原裝進口
03 保養品，原告已將買賣標的物交付予被告受領，再由被告上
04 架銷售，並依據通路每月實際訂單，通知原告簽發統一發票
05 交由被告收執，原告則依系爭經銷合約第6條第2款約定，
06 依據訂單日月結80天收款。惟於108年3月間，被告應支付
07 107年12月結算之買賣價金5,685,603元，迄今未給付。期
08 間，屢經原告公司人員催告，被告數度藉故推遲不付款，原
09 告乃於108年5月1日以電子郵件明確通知被告，再於同年
10 月13日以存證信函催告被告於文到7日內給付，詎被告於10
11 8年5月15日簽收後，仍藉故以其他與合約支付無涉之緣由
12 ，遲不處理款項給付事宜。嗣依被告所提之費用明細，經原
13 告審核扣除107年11月及12月之進退貨及扣款內容所臚列之
14 金額項目後，同意本件請求金額減縮為4,071,705元，爰依
15 民法第345條第1項、第367條之規定提起本訴等語。並聲
16 明：被告應給付原告4,071,705元及自起訴狀繕本送達翌日
17 起至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息；原告願供
18 擔保請准宣告假執行。

19 二、被告則抗辯：

20 (一)本件事實：

21 1.106年9月間，原告擬於統一生活事業股份有限公司及捷
22 盟行銷股份有限公司共同經營之康是美藥妝通路（下稱康
23 是美）銷售Ascara瑞士阿卡蘭品牌商品（下稱阿卡蘭商品
24 ），由於原告非康是美之供應商，原告首次於康是美銷售
25 商品至少須繳納相當於3個月貨款之押款金額作為履約擔
26 保（依原告預定每月銷售金額估算約需2,400萬元），而
27 被告前已成為康是美之供應商，無須繳納押款金額，原告
28 經由其受僱人王玉潔（名稱：Amber Wang，現已離職）處
29 得知此事，遂主動接觸被告商議康是美代銷阿卡蘭商品事
30 宜。

31 2.106年9月6日，原告與被告簽署系爭經銷合約，約定每

月計算應付貨款以康是美當月實際訂單金額為據（計算式：康是美進貨金額－康是美退貨金額－康是美費用－紐連佣金－紐連其他費用＝紐連應匯金額），康是美購買阿卡蘭商品之進價為原告所定市價之60%，前3個月按康是美當月結算金額之11%，其後按康是美當月結算金額之9%計算佣金，作為被告之報酬，被告每月按應收佣金金額開立發票向原告請求報酬。

3. 106年10月間，原告人員王玉潔依據康是美首張訂單所需進貨品項及數量作成系爭經銷合約之附件三（即被告之第一張訂單），並以電子郵件檢附增加附件三之系爭經銷合約寄送被告，要求被告簽署且依其指示購入阿卡蘭商品，以便出貨至康是美；原告與康是美協商「代銷協議書」，原告人員王玉潔提出附約條款8（包含：合作期間2017/12/31至2019/12/31及其銷售額、終止合約方式、銷售通路等）；同年12月1日，被告依原告與康是美議定之代銷協議內容（原告將108年銷售額減少為8千5百萬元）與康是美簽署「代銷協議書」，約定阿卡蘭新商品上市皆由康是美先行販售24個月，若被告違反約定，除應賠償康是美之損失，並應給付100萬元之懲罰性違約金；其後，被告與原告對應康是美代銷協議書另行簽署「紐連代銷Ascara康是美經銷協議書」，約定阿卡蘭新商品由康是美先行銷售24個月（2017/12/01至2019/12/31），若原告違反約定，除應賠償被告之損失，並應給付100萬元之懲罰性違約金。

4. 107年5月24日，原告法定代理人吳欣芝（名稱：Catherine Wu）通知被告，原告負責銷售阿卡蘭商品之人員變更為林美倫（名稱：Irene）；同年6月至10月，林美倫與康是美人員議定107年7月至108年1月之訂單，其中康是美7月促銷檔期之進貨金額高達12,635,883元。

5. 107年10月間，原告與（香港）阿卡蘭化妝品集團國際有限公司（下稱原廠）協商調降阿卡蘭商品之進貨價格不成

，決定終止代理阿卡蘭商品，惟原告未將終止代理之事告知被告；同年11月間，林美倫仍與康是美議定同年12月促銷檔期之訂單，康是美12月促銷檔期之進貨金額高達5,685,603元。

6. 108年1月10日，原告、原廠及康是美協商108年度銷售阿卡蘭商品事宜，原告指稱「康是美交易透過紐連國際興業有限公司維持不變。業務窗口仍是Irene Lin（即林美倫）亦不做改變」；同年1月14日，原告寄送「赫蒂斯品牌經營調整公告」予被告，聲稱不再代理阿卡蘭產品且將原告與被告合作的相關權益移轉至原廠；同年2月15日，原告寄送「權利移轉書」予被告，指稱由原廠概括承受原告與被告已訂立之合約，原告進口存放於被告倉庫之阿卡蘭商品（即原證14之阿卡蘭商品），由原告向被告開立發票及代收貨款。惟被告不同意原告將系爭經銷合約之權利及義務移轉予原廠而拒絕簽署「權利移轉書」，縱令原告與原廠成立任何協議或契約，對被告不生效力。
7. 108年1月24日，林美倫以電子郵件檢附補充約定事項之「康是美108年度交易及推廣協議書」寄送被告，要求被告與康是美人員溝通；同年3月間，被告詢問康是美人員對「康是美108年度交易及推廣協議書」補充約定事項之意見，康是美人員陳薇竹回覆「合約我只跟Irene談」，被告依林美倫指示與康是美簽署「康是美108年度交易及推廣協議書」及「108年醫美壓克力貨價租賃合約」；同年2至4月，林美倫將康是美108年1至6月之訂單通知被告，並指示原告交付原證14之阿卡蘭商品予康是美。
8. 108年3月起，康是美退回及列為C級商品之阿卡蘭商品大量增加，而原告拒絕依系爭經銷合約處理退貨及還款，因被告與康是美約定阿卡蘭新商品須由康是美獨家販賣24個月，倘原廠另立台灣總代理於其他通路販賣阿卡蘭商品，被告除須處理康是美退回及庫存之阿卡蘭商品，還須負擔康是美之損害賠償責任及懲罰性違約金，為避免違反與

01 康是美之協議，被告於108年4月4日與原廠簽署「經銷
02 合作協議」。

03 9. 108年5月13日，原告發出存證信函予被告，通知被告應
04 給付107年12月份銷貨貨款5,173,880元（出貨金額5,68
05 5,583元扣除紐連9%佣金）；同年月21日，被告法定代
06 理人以電子郵件檢附106年11月至108年5月之「赫蒂斯
07 對帳總表」，告知原告「至108年5月貨款餘額不足27,3
08 71元」，被告無原告所指逾期未付銷貨貨款之情事，並要
09 求原告儘速與被告協商康是美退回及庫存阿卡蘭商品之處
10 理方案。

11 10. 108年6月17日，被告法定代理人提出二處理方案：「方
12 案一：由貴公司收回全部庫存阿卡蘭產品並返還全部貨款
13 予紐連公司；方案二：由貴公司轉讓全部阿卡蘭產品與紐
14 連公司並補償貴公司與原廠之售價差額與紐連公司」，並
15 要求原告於108年6月20日前回覆處理方案；同年月21日
16 ，原告以電子郵件回覆被告仍稱「1月1日赫蒂斯承接阿
17 卡蘭台灣生意金物流角色…依合約將經營權及貨權移轉給
18 阿卡蘭」；同年月26日，原告以電子郵件通知被告及原廠
19 ：「由於，目前康是美架上及貴司倉庫中的庫存，依據我
20 司與香港阿卡蘭的終約協議，屬於香港阿卡蘭所有。請諒
21 解我司無法單方面的處理與貴司之間的終約結算，仍需尊
22 重香港阿卡蘭的決策才能處理」，原廠隨即於27日以電子
23 郵件回覆原告，明確表示「對於赫蒂斯在郵件中提到目前
24 康是美架上的庫存的直接所有人，我司並不同意」。

25 11. 108年6月27日，原告以電子郵件回覆被告及原廠，同意
26 依約進行「終約結算」，要求被告於6月30日前提供退貨
27 清單，否則視同無貨可退，且於一周內退回107年12月31
28 日前進貨；同年月30日，被告法定代理人以電子郵件回覆
29 原告，要求原告開立2,400萬元支票作為收回全部康是美
30 庫存阿卡蘭商品之保證金，與被告前往康是美法務部辦理
31 全面退貨。

01 12. 108 年 7 月 1 日，原告法定代理人以電子郵件回覆被告，
02 不接受全面下架商品，再次要求被告提出 108 年 12 月帳單
03 明細；同年 12 月 12 日，原告、被告及原廠開會協商康是美庫
04 存阿卡蘭商品之處理方法；同年 18 日，原告寄發律師函
05 予被告，被告法定代理人於同年 24 日函覆原告「貴公司
06 為康是美代銷的實質當事人，貨品及貨款結算方法自應以
07 康是美代銷協議為據…貴公司終止合作協議之結算義務應
08 及於全數康是美未售出之阿卡蘭商品，至其售出或完成退
09 貨作業」；同年 15 日，原告至鈞院提起本件訴訟。

10 13. 108 年 12 月 26 日，兩造依鈞院指示於被告倉庫清點康是美
11 退回暨原告庫存之阿卡蘭商品，原告受領 107 年 11 月康是
12 美退貨（未稅金額 13,437 元）、107 年 12 月康是美退貨（
13 未稅金額 34,058 元）及剩餘原證 14 之庫存商品（未稅金額
14 4,515,258 元），但拒絕受領 108 年 1 至 6 月及 7 至 12 月
15 康是美退貨。

16 (二) 系爭經銷合約為民法第 576 條所定之行紀契約，原告不得依
17 民法第 345（367）條規定，請求被告給付買賣價金：

18 1. 原告雖主張：兩造非僅單純買賣，而係具有經銷合作之性
19 質，此觀系爭銷售合約第 1 條明定兩造合夥人合夥協議等
20 語，可證兩造契約關係除買賣基本性質外，更有合夥之實
21 。惟倘兩造成立買賣法律關係，何以兩造間之每月進貨金
22 額等於被告與康是美間之每月進貨金額，且被告每月開立
23 佣金發票予原告請求報酬？倘若被告係向原告「買斷」阿
24 卡蘭商品，何以原告向被告及原廠表示：「康是美架上及
25 貴司倉庫中的庫存，依據我司與香港阿卡蘭的終約結算，
26 屬於香港阿卡蘭所有」？

27 2. 又被告依系爭經銷合約處理原告之康是美貨款之計算方式
28 均為「康是美進貨金額－康是美退貨金額－康是美費用－
29 紐連佣金－紐連其他費用＝紐連應匯金額」，原告對 106
30 年 9 月至 107 年 10 月之康是美貨款均無異議，原告於本件
31 受領 107 年 11 月及 12 月康是美退貨均依上開計算公式減縮

01 請求金額為4,071,705元，即原告自認系爭合約之約定係
02 由原告負擔康是美之退貨及費用並給付被告佣金。是原告
03 主張系爭經銷合約為「買賣基本性質及合夥之實」，合約
04 附件記載之11%、9%佣金為「固定賺取之利益」，被告係
05 「買斷」，均不符法律規定及其自認事實，顯不足採。

06 3.再由康是美之合約、訂單（包含：品項、售價、促銷檔期
07 等）、退貨扣款等交易事項，均由原告人員與康是美人員
08 議定，被告依佣金比例（11%及9%）開立佣金發票予原告
09 請求報酬且不負與康是美交易之盈虧責任等事實，可證被
10 告係為原告計算，以自己名義與康是美買賣阿蘭卡商品，
11 而受固定佣金比例之報酬，是系爭經銷合約核屬民法第
12 576條所定之行紀契約，原告對被告無買賣價金請求權，
13 不得依民法第367條規定請求被告給付價金。

14 (二)系爭經銷合約於107年12月31日自動延長一年，原告已無得
15 向被告請求之康是美貨款：

16 1.按原告與被告簽署之系爭經銷合約明確約定「三、合約期
17 限 如期限（2018年12月31日）屆滿前未書面通知修正或
18 終止本合約，視為自動延長一年。」及「十二、合同終止
19 解除 1.合同所約定的終止或解除或合同雙方自願或協商
20 一致同意解除時，由雙方簽訂書面《合作關係解除協議》
21 ；《合作關係解除協議》簽訂之日起雙方之間的代理經銷
22 合作關係正式解除；若在上述合作關係解除條件出現後，
23 雙方未就簽訂前述協議達成一致意見，則甲方單方發出《
24 合作關係解除通知書》之日雙方之間的合作關係正式解除
25 。」

26 2.查原告未於107年12月31日前以書面或其他方法通知被告
27 修正或終止系爭經銷合約，系爭經銷合約已自動延長一年
28 至108年12月31日。原告雖於108年2月間寄送「權利移
29 轉書」予被告，惟被告已明確拒絕原告將系爭經銷合約之
30 權利義務移轉予原廠，原廠亦出具聲明否認同意負擔康是
31 美108年退貨、促銷及行銷費用，故原告主張系爭經銷合

約於108年1月1日移轉原廠、原廠同意負擔康是美108年退貨、促銷及行銷費用、108年以後所有銷售產品與原告無涉，顯屬無據。

3.原告於108年12月26日承認原證14庫存商品之所有權歸屬原告，且將剩餘原證14庫存商品全數領回，林美倫指示被告於108年01至06檔（即1至6月份）交付康是美之阿卡蘭商品均出自原證14，原告自應依系爭經銷合約負擔康是108年之退貨及費用。被告多次通知原告清點康是美108年之退貨及費用，復於108年12月16日分別將108年1至6月及7至12月康是美退貨之阿卡蘭商品提供予原告清單及受領，故被告依民法第235條但書之規定已提出給付，得自康是美貨款扣除康是美退貨及費用。

4.被告依上開計算方式計算原告107年11月至12月之康是美貨款，加上108年1至6月康是美進貨金額扣除康是美退貨、銷售費用及被告佣金，不足947,167元，是本件原告已無向被告請求給付之金額。

(四)本件糾紛事實起於：原告知悉107年7月交付康是美1千2百餘萬元之阿卡蘭商品銷售情況不佳（107年11月康是美未售出之阿卡蘭商品金額已達2千5百餘萬元，107年11月至108年6月之月銷售額僅1百餘萬元），高額庫存商品除須支付櫃位租金及促銷費用，更可能遭康是美退貨及要求還款，原告竟於107年12月再交付康是美5百餘萬元之阿卡蘭商品，隨即於108年1月單方宣稱「終止代理，轉為代收代付」、「系爭經銷合約移轉原廠」，將康是美庫存商品之退貨及費用等責任推諉被告及原廠，拒絕與被告及原廠協商終止系爭經銷合約之處理方案，只欲取得107年12月之康是美貨款，康是美於108年度合約到期後要求被告負擔2千餘萬元之退貨及還款，現已造成被告重大損失。原告種種所為非僅違反系爭經銷合約及「紐連代銷Ascara康是美經銷協議書」之約定，更不符誠信原則，是本件原告之訴顯無理由。並聲明：原告之訴及假執行之聲請均駁回；如受不利判決，願供

擔保請准宣告免為假執行。

三、查兩造為阿卡蘭商品之銷售，於106年9月6日簽訂系爭經銷合約，有系爭經銷合約影本1份在卷可稽（見本院卷一第15至29頁），並為兩造所不爭執，自為真實。至原告主張：兩造合作期間，被告依市場需求分批向原告購買阿卡蘭商品，原告已將商品交付予被告受領，再由被告上架銷售，並依據通路每月實際訂單，通知原告簽發統一發票交由被告收執，原告則依系爭經銷合約第6條第2款約定，雙方依據訂單日月結80天收款，惟於108年3月間，被告就107年12月結算之買賣價金5,685,603元並未給付，嗣原告依被告所提之費用明細，扣除107年11月及12月之進退貨及扣款內容所臚列之金額項目，同意減縮請求金額為4,071,705元後，被告仍未給付，故其得依民法第345條第1項、第367條之規定請求被告給付等語，則為被告所否認，並以前詞置辯。是本件爭點厥為：（一）系爭經銷合約之性質為民法第345條所定之買賣契約或第576條所定之行紀契約？（二）原告得向被告請求給付之買賣價金為何？茲說明本院得心證理由如下：

（一）系爭經銷合約之性質為民法第345條所定之買賣契約或第576條所定之行紀契約部分：

1. 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年度台上字第362號判決意旨參照）。查系爭經銷契約第1條「目的」約定：「為了瑞士阿卡蘭品牌（ascara）市場計劃得到有效實施，加強乙方（即被告）授權品牌業務發展及服務跟進，甲方（即原告）與乙方達

成合夥人合作協議。…」，第4條「銷售授權」之第1項約定：「甲方授權乙方在康是美銷售ascara品牌全系列產品。」（見本院卷一第17頁），可知系爭經銷合約應係所謂之「經銷商契約」。又系爭經銷合約第3條「合約期限」約定：「1.本合約有效期自西元2017年9月11日起至2018年12月31日止（即106年9月11日起至107年12月31日止）。2.如期限屆滿前無書面通知修正或終止本合約，視為自動延長一年。」，第6條「付款方式」約定：「1.甲方與乙方依據經銷價格進行結算，詳見附件二【2017經銷價格結算表】。2.乙方首次訂貨後，須以訂單金額的50%為訂金。餘款於收貨日月結80天付款。…」，第8條第1項「交貨驗收」約定：「乙方必須於收貨後三個工作日內，將短少或損壞情況，以書面形式三個工作日內提供甲方，並提出乙方蓋章確認有效證明，否則視為甲方發貨無誤無損。」，第9條「退換貨原則」約定：「因產品質量原因產生之退貨，由甲方全部接收換換貨；若因外包裝損毀，甲方會提供外盒包裝供給乙方重新包裝。」，第11條第3項約定：「發生下列情況之一時，甲方有權單方面解除合同：…D. 乙方低價傾銷。…」，另合約附件二左下方記載：「說明：依雙方約定：第1~3個月以11%金物流服務費為基準，設定進價；第4個月起，以11%金物流服務費為基準，設定進價…」等文字（見本院卷一第17至21頁、第25頁），可見系爭經銷合約有訂金、結算付款、交貨驗收、退貨驗收及進價等條款之約定，該合約應具有繼續性之買賣契約的性質無疑。雖依系爭經銷合約第5條「甲方銷售支持」條款之約定，原告須負擔康是美合約中之上架費、櫃位陳租費、行銷費用，及康是美檔期活動中促銷費用等費用，然此乃因兩造另有合作開發阿卡蘭商品目的之故（參見系爭經銷合約第1條之內容），故此約定尚難因此改變系爭經銷合約為買賣契約之性質。

2.被告雖抗辯：其依系爭經銷合約處理原告之康是美貨款之

計算方式均為「康是美進貨金額－康是美退貨金額－康是美費用－紐連佣金－紐連其他費用＝紐連應匯金額」，而原告對於106年9月至107年10月之康是美貨款均無異議，且於受領107年11月及12月康是美退貨均依上開計算公式減縮請求金額為4,071,705元，即原告自認系爭經銷合約之約定，係由原告負擔康是美之退貨及費用並給付被告佣金，故原告主張系爭經銷合約為「買賣基本性質及合夥之實」、合約附件二記載之11%、9%為「固定賺取之利益」及被告係「買斷」等情，並非實在；且由康是美之合約、訂單（包含：品項、售價、促銷檔期等）、退貨扣款等交易事項，均由原告人員與康是美人員議定，被告依佣金比例（11%及9%）開立佣金發票予原告請求報酬，亦不負與康是美交易之盈虧責任，可證被告係為原告計算，以自己名義與康是美買賣阿蘭卡商品，而受固定佣金比例之報酬，系爭經銷合約係屬民法第576條所定之行紀契約，原告對被告無買賣價金請求權云云。惟查，本件訴訟進行中，原告將原請求之金額5,685,603元減縮為4,071,705元乙節，係因其同意扣除被告所提之費用明細中之107年11、12月進、退貨及扣款內容所臚列之金錢所致，然原告仍堅持主張：其對上開費用明細中之「佣金」項予以爭執，兩造依系爭經銷合約並無佣金之約定，無論9%或11%之約定僅為進價之標準，即被告向原告買入產品，再銷售予康是美，扣除進價標準之利潤，此並非佣金之約定等語（見本院卷三第69頁），顯見原告並未於本件訴訟中自認被告前揭抗辯之事實；又按所謂行紀，依民法第576條規定，係以自己之名義，為他人之計算，為動產之買賣或其他商業上之交易，而受報酬之營業。而本件原告因非康是美之供應商，如擬於康是美藥妝通路銷售阿卡蘭商品，至少須繳納相當於3個月貨款之押款金額約2,400萬元作為履約擔保，原告為免繳納押款乃與已為康是美供應商之被告簽訂系爭經銷合約，以便其所代理進口之阿卡蘭商品得在康

01 是美銷售等情，業經被告供明在卷；且兩造簽訂系爭經銷
02 合約後，被告先後以自己名義與康是美簽訂106年度交易
03 及推廣協議書、107年度商品供應合約書、代銷合約書等
04 契約，契約內容係其係自己提供阿卡蘭商品於康是美門市
05 販售，此亦有106年度交易及推廣協議書、107年度商品
06 供應合約書、代銷合約書等件影本在卷可考（見本院卷一
07 第215至241頁）；況系爭經銷合約之附件二確係約定以
08 11%或9%之金物流服務費為基準，設定「進價」，並非約
09 定被告有上開固定比率之「佣金」或「代銷之報酬」，足
10 認本件被告應係本於其已為康是美之供應商之便，為享有
11 固定利潤，而與原告簽訂系爭經銷合約，使原告進口之阿
12 卡蘭商品得於康是美出售甚明，此與行紀契約係為他人計
13 算之性質有所不符。至依被告所提出原告人員與康是美人
14 員間之電子郵件及附件所示（見本院卷二第55至185頁）
15 ，在兩造合作期間，原告人員王玉潔或林美倫與康是美人
16 員間雖有就康是美商品之訂單、品項、售價、促銷檔期等
17 等事項之溝通，但原告既為阿卡蘭康商品之進口商，由原
18 告人員直接與康是美人員連繫相關事宜，較易達成阿卡蘭
19 商品銷售之目標，要難以有此情形而認系爭經銷合約並非
20 買賣契約，而僅具行紀契約之性質，是被告上開抗辯並非
21 可採。

22 3.系爭經銷合約之性質既經本院認定屬於「買賣契約」，則
23 原告依民法第367條規定，請求被告請給付107年12月結
24 算之買賣價金，應屬有據。

25 (二)原告得向被告請求給付之買賣價金為何部分：

26 1.原告原主張：被告就107年12月結算之買賣價金為5,685,
27 603元，並提出之被告公司訂單簽收單、康是美訂單及統
28 一發票等件影本為證（見本院卷一第31至61頁）。嗣於本
29 件訴訟進行中，原告同意扣除被告所提107年11及12月之
30 進退貨及扣款內容所列金額，減縮請求為4,071,705元，
31 亦如前述。被告對原告請求之金額，則以：被告計算原告

01 107年11月至12月之康是美貨款，加上108年1至6月康
02 是美進貨金額扣除康是美退貨、銷售費用及被告佣金，不
03 足947,167元，原告已無向被告請求給付之金額等語為辯
04 。

05 2.經查，系爭經銷合約「合約期限」第3條約定：「1.本約
06 定合約有效期自西元2017年9月11日起至2018年12月31日
07 止。2.如期限屆滿前無書面通知修正或終止本合約，視為
08 自動延長一年。」、第12條「合同終止解除」約定：「1.
09 合同所約定的終止或解除或合同雙方自願或協商一致同意
10 解除時，由雙方簽訂書面《合作關係解除協議》；《合作
11 關係解除協議》簽訂之日起雙方之間的代理經銷合作關係
12 正式解除；若在上述合作關係解除條件出現後，雙方未就
13 簽訂前述協議達成一致意見，則甲方單方發出《合作關係
14 解除通知書》之日雙方之間的合作關係正式解除。…」（
15 見本院卷一第17頁、第21頁），而原告並不爭執其未於10
16 7年12月31日前以書面通知被告終止系爭經銷合約，故依
17 上開約定，系爭經銷合約業已自動延長一年至明。原告雖
18 主張：其先於108年1月14日寄送「赫蒂斯品牌經營調整
19 公告」予被告，聲稱：「…阿卡蘭化妝品售團（香港）於
20 2019年1月1日起，直接經營台灣地區之ascara品牌…原
21 赫蒂斯股份有限公司（台灣）不再代理阿卡蘭品牌活動相
22 關事宜，原赫蒂斯負責康是美窗口，維持不變，轉移至阿
23 卡蘭化妝品售團旗下。原赫蒂斯與紐連國際的合作，相關
24 權益將轉至阿卡蘭化妝品集團…台灣地區品牌經營移轉期
25 間，原經手業務人員將同步移轉至阿卡蘭旗下…」，再於
26 同年2月15日寄送原廠、原告與被告三方共同簽署之「權
27 利移轉書」契約文件予被告云云，並提出上開赫蒂斯品牌
28 經營調整公告及權利移轉書影本為證（見本院卷一第277
29 至279頁），但被告抗辯其不同意將系爭經銷合約之權利
30 及義務移轉予原廠，未簽署該權利移轉書等語，復為原告
31 所不爭執，且上開權利移轉書上並未見兩造與原廠之簽章

，顯見原告縱使已於108年1月間與原廠合意結束阿卡蘭商品進口之合作關係，渠等之約定對被告並不發生效力，故本件系爭經銷合約應自108年1月1日起至合約效力解消前止，原告對被告仍應負有合約約定之義務，原告主張系爭經銷合約已於107年12月31日屆期而終止，要難採取。至證人林美倫於本院言詞辯論時證稱：伊自107年5月21日起至108年1月31日止在原告公司任職，因原告公司代理阿卡蘭商品經營權還給香港阿卡蘭公司，伊轉為香港原廠的員工，負責原廠與被告公司及臺灣通路的溝通等語（見本院卷二第477頁），亦不足否定兩造間自108年1月之後仍有系爭經銷合約關係存在之事實。

3. 惟查，被告已於108年4月4日，以自己名義與原廠簽訂「經銷合作協議」，由原廠獨家授權被告在台灣銷售阿卡蘭商品，協議合作期間為「2019年4月4日至2023年12月31日」，其餘條款內容大致與系爭經銷合約雷同，有被告與原告簽訂之「經銷合作協議」影本1件在卷可稽（見本院卷一第285至293頁），則依此「經銷合作協議」之簽訂觀之，應可認為被告自108年4月開始已不欲與原告繼續本件合作關係，而使系爭經銷合約之效力解消，故本件被告應僅能請求扣除108年3月之前原告依系爭經銷合約應負擔之費用，108年4月之後之費用，則已不能請求，始合乎誠信原則。

4. 再者，系爭經銷合約第5條「甲方銷售支持」約定：「1. 甲方負責康是美合約中之上架費、櫃位陳租費、行銷贊助費等，詳列如附件一。2. 康是美檔期促銷活動中，經甲方同意之促銷提報，費用由甲方承擔，折扣於下次進貨時，採折讓方式補償乙方。」（見本院卷一第17頁）。而被告抗辯：原告依上述約定應負擔108年1月至3月份之費用，其中，108年1月份部分，屬於合約第5條第1項之費用有：配送費用12,240元、特殊陳列費285,714元、EOS處理費2,494元、檔期廣告費用171,905元、全店折扣費

01 用 70,313 元、月交易額折扣 15,668 元、代配送費 15,583 元
02 、退貨處理費 1,874 元、系統服務費 145 元，屬於合約第
03 5 條第 2 項之費用有：個別商品促銷折扣 289,686 元，加
04 上 5 % 營業稅 43,282 元，共計 908,778 元；108 年 2 月份
05 部分，屬於合約第 5 條第 1 項之費用有：有配送費用 90 元
06 、EOS 處理費 6,693 元、全店折扣費用 2,619 元、檔期廣
07 告費用 26,667 元、廣告燈片處理費 1,429 元、商品缺貨 2,
08 917 元、退貨處理費 45,235 元、代配送費 1,467 元、系統
09 服務費 165 元，屬於合約第 5 條第 2 項之費用有：個別商
10 品促銷折扣 173,658 元，加計 5 % 營業稅 13,050 元，共計
11 273,882 元；108 年 3 月份部分，屬於合約第 5 條第 1 項
12 之費用有：EOS 處理費 1,513 元、代配送費 10,592 元、月
13 交易折扣 12,105 元、檔期廣告費用 26,667 元、廣告燈片處
14 理費 190 元、系統服務費 140 元，屬於合約第 5 條第 2 項
15 之費用有：個別商品促銷折扣 252,439 元，加計 5 % 營業
16 稅 15,182 元，共計 317,760 等語，並提出 108 年 1 月至 3
17 月之營業人銷貨退回、進貨退回或折讓證明單、廠商退貨
18 通知單、電子發票證明書等件影本為證（見本院卷二第 33
19 5 至 391 頁）。原告則主張：本件若認原告應受自動續約
20 效力拘束，其應負擔銷售支持費用，依系爭經銷合約約定
21 亦僅限於第 5 條第 1 項之費用，同條第 2 項費用應須經原
22 告同意之促銷提報，而被告於 108 年度開始從未向原告公
23 司提報任何出清商品、檔期活動方案等，故原告僅同意依
24 系爭經銷合約第 5 條第 1 項負擔此義務；且區分究係合約
25 第 5 條第 1 項或第 2 項之費用之前，應釐清合約第 5 條應
26 綜合觀察與解釋來適用，並非指合約第 5 條第 1 項所載如
27 附件一所列費用均由原告負擔，而係只要涉及「康是美檔
28 期促銷活動」所衍生之費用，為合約第 5 條第 1 項由原告
29 負擔之例外，此時，檔期促銷活動衍生之費用應經原告同
30 意，始由原告負擔。申言之，倘合約附件一或有附件一以
31 外之費用而屬於康是美促銷檔期活動所衍生之費用，就是

01 合約第5條第2項所提「康是美檔期促銷活動」，因此，
02 須經過原告同意促銷提報，始由原告負擔，故就108年1
03 月份部分，屬於合約第5條第1項之費用有：代配送費15
04 ,583元、系統服務費145元，屬於合約第5條第2項之費
05 用有：配送費用12,240元、特殊陳列費285,714元、EOS
06 處理費2,494元、檔期廣告費用171,905元、全店折扣費
07 用70,313元、月交易額折扣15,668元、個別商品促銷折扣
08 289,686元；108年2月份部分，屬於合約第5條第1項
09 之費用有：廣告燈片處理費1,429元、代配送費1,467元
10 、系統服務費165元，合約第5條第2項之費用有：配送
11 費用90元、EOS處理費6,693元、檔期廣告費用26,667元
12 、全店折扣費用2,619元；108年3月份部分，屬於合約
13 第5條第1項之費用有：廣告燈片處理費190元、代配送
14 費10,592元、系統服務費140元，屬於合約第5條第2項
15 之費用有：EOS處理費1,513元、檔期廣告費用26,667元
16 、月交易折扣12,105元、個別商品促銷折扣252,439元；
17 另營業稅非合約第5條之爭議費用，應由被告自行負擔等
18 語。經查，系爭經銷合約附件一載明原告應負擔之費用為
19 ：「醫美大檔、醫美櫃位陳租、年度商品推廣處理費、換
20 櫃位燈片、全店折扣活動費用、商品主題活動費用、系統
21 服務費、整合行銷費用、商品廣告傳單、促銷後折扣讓、
22 TG/Rental 2位陳列租架費、特殊陳列費、門市獎勵、送
23 貨物流費」等項目，被告所辯上開108年1至3月份屬於
24 合約第5條第1項之費用部分，經核與合約附件一所載項
25 目大致吻合，且原告前已於民事準備程序(四)狀內表示：伊
26 同意負擔108年1月之配送費用12,240元、特殊陳列費28
27 5,714元、月交易額折扣15,668元、全店折扣費用70,313
28 元、系統服務費145元；108年2月臚列之配送費用90元
29 、全店折扣費用2,619元、廣告燈片處理費1,429元、代
30 配送費1,467元、系統服務費165元；108年3月代配送
31 費10,592元、月交易折扣12,105元、廣告燈片處理費190

元、系統服務費140元等語（見本院卷三第111至113頁），是原告前述屬於合約第5條第1項規定項目之主張並非可採。又依前揭被告所提之營業人銷貨退回、進貨退回或折讓證明單、廠商退貨通知單、電子發票證明書所示，其內均有「營業稅額」或「營業稅應納」之記載，且原告同意扣款之107年11月及12月費用部分，亦包含營業稅在內（見本院卷二第259至261頁、第283至333頁），可知營業稅部分亦屬原告依合約第5條規定應負擔費用之一部，故原告主張營業稅應由被告負擔，亦非可採。至有關兩造均認屬於合約第5條第2項規定之費用「個別商品促銷折扣」部分，因證人林美倫證稱：伊於原告公司任職期間係自107年5月21日至108年1月31日，之後因原告公司代理阿卡蘭品牌的化妝品，經營權還給原廠，伊就轉任原廠轉為港原廠的員工，轉任後，負責香港原廠與臺灣的原告公司及臺灣通路的溝通；108年1至6月檔行銷活動品項，是由伊與康是美人員協商，但是由香港原廠決定的等語（見本院卷二第472至473頁），而林美倫業於108年2月1日自原告公司退保，亦有勞工保險退保查詢資料在卷可佐（見本院卷三第71頁），由是可見本件108年1月份「個別商品促銷折扣」（含營業稅）部分，當係由林美倫代理原告同意之促銷提報，其費用應由原告負擔，至108年2、3月份「個別商品促銷折扣」（含營業稅）部分，並非林美倫代理原告而為，其費用不應由原告負擔。準此，本件原告依合約第5條約定，應負擔之費用為：①108年1月份之908,778元【即：（配送費用12,240元＋特殊陳列費285,714元＋EOS處理費2,494元＋檔期廣告費用171,905元＋全店折扣費用70,313元＋月交易額折扣15,668元＋代配送費15,583元＋退貨處理費1,874元＋系統服務費145元＋個別商品促銷折扣289,686元）×1.05＝908,903元（元以下四捨五入），被告僅認原告應負擔908,778元，自無不合】；②108年2月份之91,646元【

01 即：（配送費用90元＋EOS處理費6,693元＋全店折扣費
02 用2,619元＋檔期廣告費用26,667元＋廣告燈片處理費1,
03 429元＋商品缺貨2,917元＋退貨處理費45,235元＋代配
04 送費1,467元＋系統服務費165元） $\times 1.05 = 91,646$ 元（
05 元以下四捨五入）】；③108年3月份之53,767元【即：
06 （EOS處理費1,513元＋代配送費10,592元＋月交易折扣
07 12,105元＋檔期廣告費用26,667元＋廣告燈片處理費190
08 元＋系統服務費140元） $\times 1.05 = 53,767$ 元（元以下四捨
09 五入）】，合計1,054,191元（即：908,778元＋91,646
10 元＋53,767元＝1,054,191元）。此部分金額應自原告得
11 請求被告給付之金額中加以扣除。

12 5.再查，兩造曾於108年1月間前往被告倉庫進行康是美商
13 品之點貨、驗貨並製表，且經被告公司員工許育豪在表上
14 蓋章確認，為兩造所不爭執，並有原證14之點貨、驗收明
15 細表影本在卷可證（見本院卷一第459頁）。又原告雖自
16 認原證14之庫存阿卡蘭商品之所有權歸屬原告，惟被告主
17 張林美倫指示被告於108年01至06檔（即1至6月份）交
18 付康是美之阿卡蘭商品均出自原證14之庫存，致兩造對於
19 現存於被告倉庫之康是美商品之品項、數量是否仍為原證
20 14之庫存有所爭執。經本院諭知後，雙方於108年12月26
21 日前往被告倉庫清點康是美庫存之阿卡蘭商品後，原告僅
22 同意受領康是美於107年11月、12月之退貨部分，未稅金
23 額分別為13,437元、34,058元，剩餘之庫存商品未稅金額
24 共4,515,258元部分，原告認為仍有爭議，而拒絕清點，
25 此有原告清單及受領康是美退還阿卡蘭商品明細表影本在
26 卷可憑（見本院卷三第61至65頁）。茲原告既已同意並受
27 領上開康是美於107年11月、12月之退貨，則金額共47,4
28 95元（即：13,437元＋34,058元＝47,495元），亦應由原
29 告得請求被告給付之金額中予以扣除。至原告認為仍有爭
30 議拒絕清點、受領之庫存部分，被告雖主張：其已多次通
31 知原告清點康是美108年之退貨及費用，復於108年12月

01 16日分別將108年1至6月及7至12月康是美退貨之阿卡
02 蘭商品提供予原告清單及受領，被告依民法第235條但書
03 之規定已提出給付，其亦得將此部分金額4,515,258元加
04 以扣除云云，然按民法第235條固規定：「債務人非依債
05 務本旨實行提出給付者，不生提出之效力。但債權人預示
06 拒絕受領之意思，或給付兼需債權人之行為者，債務人得
07 以準備給付之事情，通知債權人，以代提出。」惟債務人
08 非依債務本旨實行提出給付者，不生提出之效力，既為民
09 法第235條所明定，若債務人僅提出給付之一部，除法律
10 別有規定外，不得謂為依債務本旨之提出，自不生提出之
11 效力，債權人拒絕受領，即不負遲延責任（最高法院80年
12 度台上字第385號判決意旨參照）。經本院比對原證14之
13 庫存之品項、數量與剩餘之庫存商品之品項、數量後，發
14 現彼此間並未完全吻合（以其中「阿卡蘭瑞士冰川調理液
15 120ml」之品項為例，原證14之庫存數量為「331」個，
16 但剩餘之庫存商品數量為「237」個，加上原告同意107
17 年11月之退貨數量「1」個（107年12月無該品項之退貨
18 ），數量為「238」個），故原告以該部分數量仍有爭議
19 拒絕清點，應不發生遲延之責任，而認原告已經受領。是
20 以，本件在兩造依系爭經銷合約第12條第2項第C點(1)有
21 關「貨款結算」約定：「甲方根據雙方協商結果，如需退
22 款，乙方退貨後，在七個工作天內完成雙方服務往來清算
23 ，甲方在雙方清算核對一致後的六十個工作天完成退款處
24 理。待雙方確認款項入帳後，再將貨品轉出乙方倉庫。」
25 （見本院卷一第23頁），辦理剩餘庫存商品之貨款結算前
26 ，被告應不得主張扣除，而拒絕給付原告貨款。

27 四、綜上所述，系爭經銷合約具有買賣契約之性質，原告減縮請
28 求之買賣價金4,071,705元，扣除原告應負擔108年1至3
29 月份之費用1,054,191元，及原告已同意並受領康是美107
30 年11、12月之退貨金額47,495元後，本件原告得請求之金額
31 為2,970,019元（即：4,071,705元－1,054,191元－47,4

95元 = 2,970,019 元)。從而，原告依買賣之法律關係，請求被告給付2,970,019元及自起訴狀繕本送達翌日即108年7月26日（見本院卷一第355頁）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；逾此範圍之請求，則無理由，應予駁回。

五、兩造分別陳明願供擔保，聲請宣告假執行或免為假執行，就原告勝訴部分，經核並無不合，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。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘主張、陳述、攻擊防禦方法及所提之證據，經本院審酌後認於本判決結果不生影響，爰不一一論述，附此敘明。

七、據上論結，本件原告之訴為一部有理由，一部無理由，依民事訴訟法第79條、第390條第2項、第392條第2項，判決如主文。

中 華 民 國 109 年 5 月 5 日
民 事 第 四 庭 法 官 高 文 淵

上列正本係照原本作成

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

中 華 民 國 109 年 5 月 5 日
書 記 官 廖 美 紅