臺灣桃園地方法院民事判決

109年度訴字第1906號

原　　告　永渝實業股份有限公司
法定代理人　陳素珍
訴訟代理人　王萱雅律師
被　　告　回春堂製藥廠股份有限公司
法定代理人　吳鎮宇
訴訟代理人　洪戩穀律師

上列當事人間請求給付佣金等事件，本院於民國109 年12月28日言詞辯論終結，判決如下：

主　文

原告之訴及假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

一、原告主張：兩造前以口頭約定，由原告為被告經銷推廣「如來舒」（肌肉鬆弛劑）、「敵敏克必」（過敏用藥）、「千痔康」（痔瘡用藥）、「捨咳顆粒」（咳嗽用藥）等藥品（下合稱系爭藥品）至臺北市立聯合醫院各大院區，並向被告領取佣金與獎勵金，兩造間成立契約關係（下稱系爭契約），且系爭契約屬非典型之無名契約。其間被告須先向臺北市立聯合醫院總院提出進藥程序將系爭藥品列為招標品項，被告始得對臺北市立聯合醫院西藥藥品之採購標案為投標；且被告得標後，原告須再逐一向臺北市立聯合醫院各大院區提出進藥程序，將系爭藥品列為採購品項，否則各院區不會採購被告之藥品。而系爭契約最近一次履約期間係依被告與臺北市立聯合醫院所訂「108 - 109 年西藥藥品採購案財物合約書」（下稱系爭藥品採購合約）之履約期限，即自108 年7 月1 日起至110 年6 月30日為止。又系爭契約佣金給付之方式，係每月初由被告以書面傳真系爭藥品進貨量之「產品銷售明細表」予原告，經原告核對後開立統一發票予被告，再由被告於每月10日左右匯款予原告。詎被告於108 年9 月間，向原告提出其所擬捨咳顆粒之「經銷（推廣）佣金合約

書」，與千疼康之「經銷（推廣）佣金合約書」（下合稱系爭佣金合約書，並各稱該藥品之佣金合約書），要求原告簽署未果後，竟於109 年1 月30日寄發楊梅富岡郵局000007號存證信函（下稱系爭存證信函），以被告未能與其達成協議為由而單方終止系爭契約。惟被告並無何法定或約定之終止事由，且系爭契約應類推適用民法第561 條第1 項之規定，即被告終止契約亦應於3 個月前通知原告，被告既未於3 個月前通知原告，則其終止系爭契約之事由，即非合法，故被告應對原告負系爭合約剩餘期間即109 年2 月1 日起至110 年6 月30日止共17個月期間原告所受損害之賠償責任；並依系爭契約約定，給付原告如附表編號1 至編號3 所示之佣金及獎勵金。且原告亦得依民法第179 條規定，請求被告給付上開如附表所示合計新臺幣（下同）1,373,512 元之金額。為此提起本件訴訟等語。並為訴之聲明：被告應給付原告1,373,512 元，及自原告民事補充理由　狀所示附表之各應給付日（見本院卷第150 頁）起至清償日止，按週年利率5%計算之利息；願供擔保，請准宣告假執行。

二、被告則以：被告委任原告推廣藥品並未訂定推廣期間，且係被告向台北市立聯合醫院標得藥品採購案後，被告才就系爭藥品採購合約中之部分藥品委由原告推廣並給付佣金，故系爭契約應屬具有勞務給付性質之契約，類似委任性質，應類推適用民法關於委任之規定。又被告僅曾將系爭藥品中之如來舒、敵敏克必、千疼康委由原告推廣，至於佣金之計算，係被告於月初依據前1 個月台北市立聯合醫院各院區向被告採購之藥品數量，製作產品銷售明細表，並記明推廣藥品之佣金計算式，及註明「敬請核對，無誤請開佣金發票，以便匯款，謝謝！」等內容，交由原告核對無誤後，由原告開立統一發票向被告請領佣金，再由被告將佣金匯至原告之銀行帳戶內。而兩造於108 年10月31日在台北市國泰萬怡酒店會面商議推廣藥品之佣金事宜時，被告向原告表示如原告願與被告簽訂系爭佣金合約書，則被告就捨咳顆粒部分，願給付

原告每包1.5 元之佣金；就千痔康部分，則願考慮給付原告每顆2.5 元之佣金，因兩造未能達成合意，故未簽訂系爭佣金合約書，是原告所主張兩造於會面當日，已口頭約定如附表編號1 、編號2 所示之佣金金額，與事實不符。且因原告未與被告訂立捨咳顆粒之佣金合約書，故被告並未委由原告推廣捨咳顆粒；另當日兩造亦未討論如來舒獎勵金之事宜。又由於系爭契約並未訂定推廣期間，亦無被告不得終止之約定，被告自得依民法第549 條第1 項規定加以終止。而被告又已於109 年1 月30日以系爭存證信函為此終止之意思表示，則原告主張被告應就其違約未讓原告繼續為被告推廣藥品負損害賠償責任，即難謂有理。此外，原告並未能舉證證明被告有何無法律上原因而受有何不當得利之事實，故原告依民法不當得利規定所併為之主張，自亦無理由。等語，資為抗辯。並為答辯聲明：駁回原告之訴及假執行之聲請。如受不利判決，願供擔保，請准宣告免為假執行。

三、經查，原告所主張其前與被告口頭成立系爭契約，為被告經銷推廣系爭藥品至臺北市立聯合醫院各大院區，並向被告領取佣金與獎勵金之事實，以及系爭契約為無名契約，原告地位則類似代辦商之事實，固據提出產品銷售明細表、統一發票、原告領取被告佣金所用之銀行帳戶存摺等影本附卷可稽（見臺灣臺北地方法院109 年度訴字第2886號卷第19、21、23、25頁，本件係由上開法院移轉管轄前來；下稱北院卷；又以下未特別註明者，均為影本）。惟被告僅自承其曾委託原告為其推廣系爭藥品中之如來舒、敵敏克必、千痔康，惟辯稱兩造僅約定佣金之給付而無所謂獎勵金，又系爭契約之性質應屬無確定期限之委任契約等語。是本件首應審究者，即為系爭契約之性質究竟為何？爰予論述如下：

（一）按稱代辦商者，謂非經理人而受商號之委託，於一定處所或一定區域內，以該商號之名義，辦理其事務之全部或一部之人。代辦商對於第三人之關係，就其所代辦之事務，視為其有為一切必要行為之權，民法第558 條第1 項、第

2項定有明文。且按社會上所謂「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，而由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3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號民事裁判意旨可供參考）。

（二）經查，本件原告有為被告推廣系爭藥品中之如來舒、敵敏克必、千疼康至臺北市立聯合醫院各院區之事實，已為兩造所不爭，而得認定屬實。而原告據此領取佣金之方式，則為被告於每月初就前1個月其銷售至台北市立聯合醫院各院區之藥品數量製作產品銷售明細表予原告，經原告確認無誤後，由原告開立統一發票向被告請領佣金，再由被告將佣金匯至原告之銀行帳戶內之事實，亦為兩造所不爭執，且有原告所提產品銷售明細表、統一發票、銀行帳戶存摺可憑，自同堪認定屬實。此外，依被告所提出其與臺北市立聯合醫院所訂立之系爭藥品採購合約之約定內容（見本院卷29至148頁），則可得知得標廠商、簽約人、商品即藥物販售者均為被告，亦即上開採購契約之立約者，為臺北市立聯合醫院與被告，與原告並無關係，已足認定明確。因之，就被告販售藥物予臺北市立聯合醫院之事務中，被告並未委託原告，以被告名義辦理系爭藥品採購合約，原告亦未販賣被告生產之藥品予臺北市立聯合醫院，是依上揭民法代辦商之規定及說明，原告顯非被告之代辦商甚明。則原告主張依系爭契約之約定，其地位類似被告之代辦商乙節，即難採信。

（三）次按稱委任者，謂當事人約定，一方委託他方處理事務，他方允為處理之契約；關於勞務給付之契約，不屬於法律

所定其他契約之種類者，適用關於委任之規定，民法第528條、第529條另有明文。足見委任係以處理事務為標的，且受任人處理事務，須為勞務之給付（最高法院85年度台上字第73號民事裁判意旨可供參考）。本件原告依系爭契約並非被告之代辦商，然被告確有委託原告推廣系爭藥品中之如來舒、敵敏克必、千痔康等事實，既經認定如前，則依此等被告委託原告處理上開推廣事務，而由原告付出勞務加以推廣之情事觀之，系爭契約之性質，顯與上揭民法所定之委任契約相近無誤，是被告就此抗辯其可得類推適用民法委任之規定乙節，堪可採信。

四、再按當事人之任何一方，得隨時終止委任契約，民法第549條第1項定有明文。本件兩造所訂之系爭契約性質與委任契約相近，既無疑義，且查，被告已於109年1月30日以系爭存證信函對原告為終止系爭契約之意思表示之事實，復有系爭存證信函在卷可憑（見北院卷第43至46頁），則系爭契約類推適用上揭法律規定之結果，兩造間之系爭契約，自已於109年1月30日終止無誤。是原告主張被告上開終止系爭契約為不合法乙節，即無足採。

五、系爭契約雖可得認定已於109年1月30日終止，惟在終止前，兩造仍得依系爭契約之約定行使權利、履行義務，事屬當然。是本件所續應審究者，即為原告依系爭契約所請求之前揭各項藥品之佣金、獎勵金是否可採？爰予分項論述如下：

（一）就如附表編號1所示108年7月份千痔康之佣金部分：此部分原告雖主張每顆佣金應為2.9元，被告應如數給付其短付之佣金等語，並提出被告前所提供之108年5月份之產品銷售明細表上所記載之佣金2.9元為憑（見北院卷第27頁），然已為被告所否認，並辯稱108年7月份之佣金應為每顆1.8元等語。經查，原告依系爭契約領取佣金之方式，係被告於每月初就前1個月各項委託推廣之藥品數量製作產品銷售明細表予原告，經原告確認無誤後，由原告開立統一發票向被告請領佣金，再由被告將佣金匯至原

告之銀行帳戶內之事實，業經認定如前，而依原告所提108年7月份之產品銷售明細表所示，該月份千痔康之佣金，確以每顆1.8元計算無誤（見本院卷第195頁），而被告所辯此部分之佣金經原告確認後，業已依上開方式付款完成之事實，又為原告所不否認，堪認以108年7月份而言，兩造確已合意將千痔康之佣金，由每顆2.9元調降為1.8元無誤。該月份被告之銷售總數量為7,500顆之事實，復為兩造所不爭執，則原告如附表一編號1所示已領取之此部分佣金13,500元，即屬正確無誤。是原告於本件依系爭契約請求被告給付短少之佣金8,250元，即屬無據。至原告雖另提出被告所擬千痔康之佣金合約書（見北院卷第39至41頁）、108年10月份千痔康佣金之統一發票（見本院253頁），主張依此合約及發票，足資證明千痔康之佣金為每顆2.9元等語。然查，千痔康佣金合約書第1條係約定每顆佣金為2.5元，而非2.9元（見北院卷第39頁）；依上開發票計算之單價亦然。且上開發票之內容即使屬實，亦係108年10月份之佣金給付，難以證明與在前之108年7月份所為佣金約定相同；另原告並不否認兩造實際上並未簽署千痔康佣金合約書，已足認為此佣金合約書之內容，並未經兩造合意，是原告徒以上開發票及並未經兩造簽署之佣金合約書作為108年7月份千痔康佣金約定為每顆2.9元之證明，殊無可採，自難影響本院上開認定之結果。

（二）就附表編號2所示108年7月至109年1月31日止銷售捨咳顆粒300,832包之佣金部分：此部分原告雖主張兩造於108年10月31日已口頭約定，銷售數量在5萬包以下，每包佣金為1.5元之事實，並據提出上開期間之產品銷售明細表、被告所擬之捨咳顆粒佣金合約書在卷為證（見本院卷第201至205頁、北院卷第35至37頁）。惟此亦為被告所否認，並辯稱兩造於108年10月31日在台北市國泰萬怡酒店會面商議推廣捨咳顆粒佣金事宜時，並未就推廣捨咳

顆粒佣金之內容達成合意，故被告並未委由原告推廣捨咳顆粒等語。而查，原告亦不否認兩造實際上並未簽署此捨咳顆粒之佣金合約書，此佣金合約書之內容，既未經兩造合意，自難認為可以其中之約定拘束被告，是原告此部分請求被告給付如附表編號2所示之佣金，自亦無可採。

（三）就附表編號3所示如來舒之獎勵金部分：原告固主張兩造約定如每年達一定銷售量，被告即給付每顆「增加5%」之獎勵金，雖被告片面更改為給付4.3301%，然被告仍未給付107年、108年之獎勵金294,014元等語。惟同為被告所否認。而查，原告係主張兩造就如來舒之獎勵金給付內容，係以口頭方式約定，且其於106年達成約定銷售量時，被告曾於107年6月11日給付其獎勵金，並提出品名為推廣費用128,373元之統一發票與原告銀行帳戶之存摺在卷為憑（見北院卷第31、33、34頁）。惟上開統一發票之品名僅記載為「推廣費用」，並非記載為如來舒之獎勵金，是兩者是否可等而視之，已屬有疑。況原告與被告間，既仍有其餘藥品推廣佣金之約定，自更難僅憑上開發票及匯款之記載，即可遽論兩造就如來舒之銷售，有何獎勵金之約定。且即使被告於106年確有給付原告上開獎勵金，然兩造是否在其後之107年、108年均有相同約定，原告仍不能加以證明。而按當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責任。但法律別有規定，或依其情形顯失公平者，不在此限，民事訴訟法第277條定有明文。且按請求履行債務之訴，除被告自認原告所主張債權發生原因之事實外，應先由原告就其主張此項事實，負舉證之責任，必須證明其為真實後，被告於其抗辯事實，始應負證明之責任，此為舉證責任分擔之原則，最高法院43年台上字第377號民事判例意旨亦足供參考。本件原告既不能證明兩造於107年、108年有如來舒之銷售獎勵金約定，則其此部分主張之事實，已難採信，是原告進而請求被告給付如附表編號3所示之獎勵金，自亦無可採。

（四）基上所述，原告依系爭契約之約定，請求被告給付如附表編號1至編號3所示之佣金、獎勵金，核均不可採，已足認定明確。

六、茲本件所應續為審究者，乃為原告主張被告終止系爭契約不合法，故應賠償原告自109年2月起至110年6月止共17個月，如附表編號4所示預計佣金之損害部分，是否可採？經查，系爭契約應類推適用民法關於委任之規定，且被告已依民法第549條第1項之規定，於109年1月30日以系爭存證信函對原告為終止系爭契約之意思表示，故系爭契約業已終止之事實，既經認定如前，則終止後，兩造間即再無契約關係存在，原告自難認為有何預定佣金之損害存在，是原告雖依非屬請求權基礎之民法第561條第1項但書之規定而請求被告賠償如附表編號4所示之預估佣金收入6,271,318元中之62萬元，然其既無損害可言，其此部分之請求權無論依據為何，均應認已失其所據，並不足採。

七、末按無法律上之原因而受利益，致他人受損害者，應返還其利益。雖有法律上之原因，而其後已不存在者，亦同，民法第179條定有明文。再按不當得利依其類型可區分為「給付型之不當得利」與「非給付型不當得利」，前者係基於受損人有目的及有意識之給付而發生之不當得利，後者乃由於給付以外之行為（受損人、受益人、第三人之行為）或法律規定所成立之不當得利。又於「非給付型之不當得利」中之「權益侵害之不當得利」，凡因侵害歸屬於他人權益內容而受利益，致他人受損害，即可認為基於同一原因事實致他人受損害，並欠缺正當性；亦即以侵害行為取得應歸屬他人權益內容的利益，而不具保有該利益之正當性，即應構成無法律上之原因，成立不當得利（最高法院101年度台上字第1722號民事裁判意旨可供參考）。本件被告並無給付原告上述各項佣金、獎勵金、損害賠償之義務，既均經認定如前，則被告因之未為此等給付，所受之權益即仍屬被告所有，尚難認為已致原告受有何等損害，是原告仍請求被告返還如附表所

示金額之不當得利，核與上揭法律規定之要件，即有未合，不能准許。

八、從而，本件原告依系爭契約之約定及民法不當得利之法律關係，請求被告給付原告1,373,512 元，及自原告民事補充理由 狀所示附表之各應給付日（見本院卷第150 頁）起至清償日止，按週年利率5%計付之利息，為無理由，應予駁回。

九、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊或防禦方法及提出之證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，自無再逐一詳予論駁之必要，併此敘明。

十、本件原告之訴既經駁回，其假執行之聲請已失所附麗，應併駁回之。

十一、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

中　　華　　民　　國　　110　　年　　2　　月　　3　　日

民事第五庭　法　官　張震武

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　　110　　年　　2　　月　　4　　日

書記官　陳脗濤

附表：（金額為新臺幣；日期為民國）

編號	原告主張被告應支付之佣金或獎勵金或賠償之損害	被告之抗辯	備　註
1.	108 年7 月份千痔康栓劑之推廣佣金：兩造於108 年10月31日會面商談時，已口頭約定每粒佣金為2.9 元。而108 年7 月份銷售量為7,500 顆，應付佣金21,750元，然被告僅以每粒1.8 元計算佣金而給付原告13,500元，短少8,250 元。被告自應如數給付，及自應給付日起至清償日止，按年息5%計	原告於108 年7 月為被告推廣千痔康7,500顆，業經被告製作推廣藥品銷售明細表，記明每顆佣金單1.8 元，合計13,500元，再由原告核對無誤後，開立統一發票予被告，是被告已將應給付原告108 年7 月份之佣金給付完畢。	

（續上頁）

	算之利息。		
2.	108 年7 月起至109 年1 月31日止捨咳顆粒之佣金：此期間銷售量為300,832 包。依兩造108 年10月31日口頭約定，銷售數量在5 萬包以下，每包佣金為1.5 元，故上開佣金合計即為451,248 元，被告應如數給付，及自應給付日起至清償日止，按年息5%計算之利息。	原告並未舉證證明被告委由原告推廣捨咳顆粒，亦未證明兩造有約定原告為被告每月推廣捨咳顆粒在5 萬包以下，被告同意給付推廣佣金以每包1.5 元計算之事實。	
3.	如來舒之獎勵金：兩造本約定如每年達一定銷售量，即給付每顆「增加5%」之獎勵金，然被告片面更改為4.3301% 。而107 年、108 年如來舒銷售量分別達2,337,000 顆、2,510,500 顆，被告應給付原告獎勵金合計294,014 元，及自應給付日起至清償日止，按年息5%計算之利息。	兩造並無如來舒獎勵金之約定。	
4.	被告自109 年2 月起至110 年6 月止共17個月，應繼續履行系爭契約，否則應賠償原告下列預計佣金之損害： －如來舒：預估17個月銷售量3,316,888 顆×佣金 1.4 元/顆＝4,643,643元。 —敵敏克必：預估17個月銷售量759,696 包×佣金 0.7 元/ 包＝531,787元。 · 捨咳顆粒：預估17個月銷售量730,592 包×佣金 1.5 元/ 包＝1,095,888元。 以上合計6,271,318 元，原告僅於本件請求部分損害即62萬	被告業已合法終止系爭契約，原告不得請求損害賠償。	

（續上頁）

	元。		
原告請求金額合計：1,373,512元。			