臺灣臺北地方法院民事判決

107年度訴字第3501號

原　　告　昆山友勁昆欣貿易有限公司
法定代理人　潘亞欣
訴訟代理人　邱政勳律師
訴訟代理人　潘建芳
被　　告　臺灣菸酒股份有限公司
法定代理人　丁彥哲
訴訟代理人　盧凱軍律師

上列當事人間請求履行契約等事件，本院於民國一０八年十月三十一日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

原告之訴及其假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

甲、程序方面

一、按當事人得以合意定第一審管轄法院，但以關於由一定法律關係而生之訴訟為限；前項合意，應以文書證之，民事訴訟法第二十四條定有明文。原告係因兩造間「臺灣啤酒行銷中國大陸廣東省經銷商徵求案契約」（下稱廣東經銷契約）、「臺灣啤酒行銷中國大陸河北省、天津市及北京市經銷商徵求案契約」（下稱河北等經銷契約，與廣東經銷合約合稱本件經銷合約）所生爭議起訴，而本件經銷合約第十八條第　項均約定：「本契約以甲方（即被告）所在地之法律為準據法，並以甲方所在地之地方法院為第一審管轄法院」（見卷一八一、二０三頁），而被告主事務所在臺北市○○區○○路○段○號一樓（見卷　第四一九頁公司變更登記表），在本院管轄區域內，依首揭法條，本院自有管轄權。

二、被告原法定代理人吳容輝於本院審理中代理權消滅，業經新法定代理人曾國基於民國一０八年一月三十日具狀聲明承受訴訟（見卷　第四０七頁）；曾國基亦於本院審理中代理權消滅，業經新法定代理人丁彥哲於一０八年四月二十九日具

狀聲明承受訴訟（見卷　第五一五頁），均核均無不合，應予准許。

三、原告起訴狀原就先位之訴全部聲明願供擔保請准宣告假執行（見卷　第十三頁書狀），嗣於一０七年十二月十三日更正僅就先位之訴聲明第二項金錢給付部分為假執行之聲請（見卷　第四０三頁筆錄），僅為減縮假執行聲請範圍，核與民事訴訟法第二百五十五條第一項第二、三、七款、第二項之規定相符，於法自無不合，應予准許，合先敘明。

乙、實體方面

一、原告部分：

（一）訴之聲明：

9 先位之訴：

被告應依兩造間一０五年四月二十七日所訂「臺灣啤酒行銷中國大陸廣東省經銷商徵求案契約」即廣東經銷契約之約定與原告協議修訂第二年履行期，不得沒收履約保證金新臺幣（下同）三百萬元。

被告應給付原告一百萬零五百六十元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

被告應依兩造間一０六年一月十八日所訂「臺灣啤酒行銷中國大陸河北省、天津市及北京市經銷商徵求案契約」即河北等經銷契約之約定與原告協議修訂履行期間，不得沒收履約保證金一百萬元。

就第二項之請求，願供擔保請准宣告假執行。

8 備位之訴：

被告應給付原告三百三十萬元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

願供擔保請准宣告假執行。

（二）原告起訴主張：

9 兩造於一０五年四月二十七日訂立廣東經銷契約，約定自同年月二十二日起至一０八年五月二十一日止期間，由原告在大陸地區廣東省（不含被告前已授權他人供貨之連鎖

體系通路，及電視及網路購物平台、非經銷區域之連鎖體系通路），銷售契約附件所載經銷品項，並約定有每年目標經銷金額及目標鋪貨點數，如有任一項未達成，被告得終止契約並沒收履約保證金，如原告當年期目標經銷金額達成率達百分之百，且鋪貨點考核有效鋪貨率達百分之七十以上者，被告得按原告當年期實際經銷金額百分之一至五計發獎勵金，惟若原告遭終止契約則不予計發，履約保證金三百萬元。兩造復於一０六年一月十八日訂立河北等經銷契約，約定自同日起至一０九年一月十七日止期間，由原告在大陸地區河北省、天津市、北京市（不含被告前已授權他人供貨之連鎖體系通路，及電視及網路購物平台、經銷區域之連鎖體系通路），銷售契約附件所載經銷品項，並約定有每年目標經銷金額及目標鋪貨點數，如有任一項未達成，被告得終止契約並沒收履約保證金，如原告當年期目標經銷金額達成率達百分之百，且鋪貨點考核有效鋪貨率達百分之七十以上者，被告得按原告當年期實際經銷金額百分之一至五計發獎勵金，惟若原告遭終止契約則不予計發，履約保證金一百萬元。

8 原告開始履約後，就廣東經銷契約部分第一年達成五千萬元之目標金額，卻發現被告又將經銷品項四十貨櫃出售予前經銷商廈門國貿泰達保稅物流有限公司（下稱廈門泰達公司）、廈門兆萬金進出口有限公司（下稱廈門兆萬金公司）、武漢采泰貿易有限公司等三公司（下稱武漢采泰公司，與前二公司合稱被告前經銷商），由被告前經銷商越區在廣東省低價銷售，致原有市場變動、原告無法正常銷售，原告雖曾向被告舉發，但被告未能阻止，仍產生三十貨櫃之庫存滯銷，原告乃請求被告展延第二年期之履約期限六個月，被告僅同意展延二個月；且被告應有協助原告辦理產品鋪銷推廣之協力義務，被告一０六年七月間委請之廣告媒體代理商所辦理之產品推廣事宜卻無法達到目的、無任何鋪銷效益，原告乃請求暫停履約一年，並依廣東

經銷契約第十一條第二、三項之約定與被告協議修訂第二年期履約期限，竟遭被告拒絕，並於一０七年二月一日終止廣東經銷契約，及沒收履約保證金三百萬元。就河北等經銷契約部分被告亦遲至一０六年七月始由得標之廣告媒體代理商進行產品鋪銷推廣事宜，但完全無法達到目的、無任何鋪銷效益，被告嗣於一０六年七月二十八日發函終止河北等經銷契約，並沒收履約保證金一百萬元，經原告請求繼續履行，仍遭被告拒絕。

7 本件經銷契約第十一條第二、三項均約定雙方應基於誠信原則修訂契約未盡事宜，市場變動得經雙方同意修訂契約內容，第十六條第一項均約定因不可歸責當事人之事由致未能及時履約，雙方得協議展延履約期限，第十八條第一項均約定雙方因履約生爭議，應考量公共利益、公平合理、本於誠信和諧盡力協調解決。又被告之商品受政治因素影響，在大陸地區遭打壓，有地方強令標示「臺灣」或「臺灣製造」之商品下架，或要求更改為「中國臺灣」；一０七年四月間被告公司之「金牌啤酒」包裝上有日本皇軍圖像致大陸地區人民拒絕購買，人民幣升值；被告商品特色不足、品牌知名度下滑，行銷力度薄弱，爰先位之訴依前開約定及民法第二百二十七條之二第一項之規定，請求變更本件經銷合約關於履行期之約定，命被告依約與原告協議履約期，且不得沒收履約保證金。

6 又被告終止本件經銷契約既不合法，而原告就廣東經銷契約部分第一年目經銷標達成百分之百，且鋪貨有效率高達百分之八三・四，被告依廣東經銷契約第六條第三項之約定應給予原告按實際經銷金額（五千零二萬八千元）百分之五計算之獎勵金（二百五十萬一千四百元），扣除被告業已給付之百分之三獎勵金（一百五十萬零八百四十元），尚應給付獎勵金一百萬零五百六十元，及自起訴狀繕本送達翌日起算之法定利息。

5 如認被告得終止本件經銷契約，原告係因本件前經銷商越

區低價銷售經銷商品，造成原告無法正常銷售，且被告違反協助經銷商辦理商品鋪銷推廣之協力義務，及被告仍保有經銷商品之所有權，得自由出售獲益、並無明確損失等情，被告沒收全部履約保證金顯有過高，爰請求依民法第二百五十二條之規定就廣東經銷契約部分減至五十萬元，就河北等經銷契約減至二十萬元，則超過部分共三百三十萬元應予返還（原告漏未敘明此部分請求返還金錢之請求權基礎，經核應為民法第一百七十九條），並支付自起訴狀繕本送達翌日起算之法定利息。

二、被告部分：

（一）答辯聲明：原告之訴駁回，如受不利益判決，願供擔保請准免為假執行。

（二）被告則以：

9 被告為在大陸地區拓展業務，參考政府採購法招標方式徵求經銷商為被告在大陸地區銷售被告生產之商品，本件經銷契約並定有各年期目標經銷金額。原告就廣東經銷契約第一年採購金額固然為五千零二萬八千元，達第一年期經銷目標，但原告於一０六年五月十九日以信函表示無法於約定期間將餘款七百一十二萬八千元匯入被告指定帳戶，經被告同意延展付款期限至同年月二十六日；又一０六年間原告始終未依廣東經銷契約之約定訂購第二年期上半年之貨品，迄同年十一月十五日方以電子郵件申請展延第二年上半年之履約期限六個月，經被告同意展延二個月，上半年履行期至一０七年一月二十一日止、下半年履行期至一０七年七月二十一日止，但原告仍遲未履行第二年期之訂購義務，甚且要求暫停履約一年，被告乃於一０七年二月一日依廣東經銷契約第六條之約定終止契約，並沒收履約保證金。被告並未依河北等經銷契約之約定向被告訂購任何產品，違約情節重大，被告於一０六年七月二十八日終止河北等經銷契約，並沒收履約保證金，自屬有據。

8 本件經銷契約第七條第一項約定原告應於投標前充分了解

市場環境與影響營銷因素，不得以海關審批作業、公司設立或變更、經銷前市場存貨或銷售季節等因素或其他任何理由，要求變更履約期間、目標經銷金額或鋪貨點數；原告身為被告前經銷商之分銷商，對於經銷期間市場上會有前經銷商存貨一節自知之甚詳，被告前經銷商之經銷期間為一０二年五月二十二日起至一０五年五月二十一日止，雖有部分出貨時間在原告經銷期間內，但出貨地非本件經銷契約之經銷區域，而係福建省福州市、廈門市等，不影響原告之經銷權；再者，依被告與被告前經銷商之經銷契約，經銷商於契約終止後，仍得以約定供應價格向被告買斷經銷品項商品鋪銷至被告同意之連鎖體系通路（簡稱KA通路）；且原告之經銷區域不含連鎖體系通路，被告前經銷商縱有在連鎖體系通路越區銷售情事，仍不影響原告之經銷權益，被告並已於本件前經銷商發生低價銷售、越區銷售等情事時，發函警告、記點、取消KA通路上架權；原告並未舉證證明經銷權益受影響。依大陸地區「對臺灣地區貿易管理辦法」之規定，我國產品在大陸地區販售時，可標示產地為「臺灣」，我國貨物輸出管理辦法亦規定，我國產製之貨品應標示「中華民國製造」、「中華民國臺灣製造」或「臺灣製造」，或以同義之外文標示，本件經銷契約第十條第一、二項就商品包裝已有約定，原告如認有修改包裝必要，自得依約在法令允許範圍內提出修改包裝要求，原告從未提出。原告所稱被告商品外包裝上出現日本皇軍圖像，與事實不符，該包裝係與「大甲鎮瀾宮」合作之限量商品，圖案為「大甲鎮瀾宮」之宮徽。本件經銷契約並無符合情事變更原則：　法律行為成立時，基礎或環境之客觀情事發生重大變動、　該情事之變更非締約當時所得預料、客觀上無預見可能性、　情事變更非可歸責於雙方當事人之事由所致、　依原定契約之法律效果顯失公平、當事人已無依原契約履行債務或實現債權之期待可能性四要件，無由據以變更契約內容。

7 原告所指被告商品特色不足、不具吸引力、品牌知名度下滑等，均非事實，被告公司國際業務處處長變更，不影響被告拓展大陸地區市場之業務，亦非原告所能置喙，被告並無協助原告在大陸地區鋪銷推廣之協力義務，被告與廣告代理商間契約內容、廣告成效、目的與原告無涉，依本件經銷契約第九條第二項第一款之約定，原告應自行在經銷區域辦理品牌活動廣告，並向被告申請品牌推廣活動補助，被告已依約撥款補助，並無不配合情事。

6 被告依本件經銷契約就是否計發獎勵金及獎勵金比例有絕對裁量權，被告業已依約給付原告按實際經銷金額百分之三計算之獎勵金，況原告僅廣東經銷契約之第一年經銷金額略高於目標金額二萬八千元，亦無權請求全額獎勵金。

5 履約保證金性質與違約金不同，無民法第二百五十二條規定之適用，履約保證金為契約一方依約應履行之債務，由契約當事人或第三人在契約履行前交付金錢，目的在擔保債權人債權快速實現，為要物契約，而違約金係當事人締約時約定債務人不履行、不於適當時間或不依適當方法履行債務時，由債務人支付之一定金額，作為賠償額預定或懲罰，旨在確保契約之履行，不具要物性。依本件經銷契約第八條第二項之約定，原告僅於約定返還期限屆至、契約因解除或終止而失效後且無應負擔保責任事由發生時，始得請求返還。縱認有民法第二百五十二條之適用，原告如依本件經銷契約向被告採購商品、在約定之銷售區域銷售，被告共可得二億零五百二十九萬元之銷售額（廣東經銷契約三年一億五千八百萬元、河北等經銷契約四千七百二十九元），原告怠於履行，致被告損失前開銷售額，縱沒收全部履約保證金，仍不足以抵充被告所受損害，自不應酌減等語，資為抗辯。

三、原告主張兩造於一０五年四月二十七日訂立廣東經銷契約，約定自同年月二十二日起至一０八年五月二十一日止期間，由原告在大陸地區廣東省銷售契約附件所載經銷品項，履約

保證金三百萬元，兩造復於一０六年一月十八日訂立河北等經銷契約，約定自同日起至一０九年一月十七日止期間，由原告在大陸地區河北省、天津市、北京市銷售契約附件所載經銷品項，履約保證金一百萬元，本件經銷契約並均約定有每年目標經銷金額及目標鋪貨點數，如有任一項未達成，被告得終止契約並沒收履約保證金，如原告當年期目標經銷金額達成率達百分之百，且鋪貨點考核有效鋪貨率達百分之七十以上者，被告得按原告當年期實際經銷金額百分之一至五計發獎勵金，原告就廣東經銷契約部分第一年達成五千萬元之目標金額，鋪貨有效率為百分之八三・四，經被告給付按實際經銷金額百分之三計算之獎勵金一百五十萬零八百四十元，原告請求被告展延廣東經銷契約第二年期之履約期限六個月，被告僅同意展延二個月，原告嗣請求暫停履約一年，被告即於一０七年二月一日終止廣東經銷契約及沒收履約保證金三百萬元，另於一０六年七月二十八日發函終止河北等經銷契約並沒收履約保證金一百萬元之事實，業據提出大陸地區營業執照、「臺灣啤酒行銷中國大陸廣東省經銷商徵求案」契約書、「臺灣啤酒行銷中國大陸河北省、天津市及北京市經銷商徵求案」契約書、原告申請書、被告書函、投標須知為證（見卷　第一六一至二０五、二四一至二四五、二七九至二八五、三二九、三三九至三四一頁、卷　第四三至五五頁），關於被告於一０七年二月一日發函終止廣東經銷契約一節，核與被告所提被告書函所載一致（見卷　第五一三頁），且前開情節均為被告所不爭執，應堪信為真實。

但原告主張被告終止本件經銷契約不合法，本件經銷契約因情事變更有調整履行期之必要，及被告尚應給付原告廣東經銷契約第一年獎勵金一百萬零五百六十元，以及如認被告終止本件經銷契約合法，被告沒收之履約保證金過高，應予酌減為共七十萬元部分，則為被告否認，辯稱：原告並未履行廣東經銷契約第二年之採購義務，亦完全未履行河北等經銷契約之採購義務，被告自得依本件經銷契約第六條第一項第

三款之約定終止契約，本件經銷契約亦無合於情事變更原則適用之情事存在，被告已依約給付獎勵金、並無短欠，沒收之履約保證金並非違約金性質，亦無過高，無從酌減等語。

四、茲分述如下：

（一）按契約成立後，情事變更，非當時所得預料，而依其原有效果顯失公平者，當事人得聲請法院增、減其給付或變更其他原有之效果，民法第二百二十七條之二第一項定有明文。此條文立法理由明揭：「情事變更原則為私法上之一大原則，民事訴訟法第三百九十七條雖有明文，惟民法除有個別具體之規定，例如第二百五十二條、第二百六十五條、第四百四十二條等外，尚乏一般性之原則規定，致適用上易生困擾。目前實務上雖依誠實信用原則，依民事訴訟法第三百九十七條為增、減給付或變更原有效果之判決，但誠實信用原則為上位抽象之規定，究不如明定具體條文為宜，爰參考民事訴訟法第三百九十七條之立法體例，增訂第一項規定，俾利適用」。另參酌最高法院四十七年台上字第一一五二號、四十八年台上字第五二一號號判例意旨：「租賃物為不動產者，因其價值之昇降，當事人固得依民法第四百四十二條聲請法院增減其租金，但在未聲請法院增減其租金以前，原約定之租金額，並不因租賃不動產價值之昇降，而失其拘束雙方當事人之效力」、「房屋或土地出租人，依民法第四百四十二條提起請求增加租金之訴，法院准許增加之判決，得自出租人為調整租金之意思表示時起算，故起訴前未為此項意思表示者，即不得溯及請求調整」，當事人依民法第二百二十七條之二第一項情事變更原則之規定，請求法院增加或減少給付者，乃為形成之訴，須待法院為增加或減少給付之形成判決確定後，其就新增加給付之請求權始告確定發生、他方就減少給付之債權始確定喪失，是必當事人於起訴時契約關係仍存在，始有由法院增減變更契約後續給付、效果之必要，倘契約關係業已消滅，當事人嗣後已無庸繼續依契約原定

義務履行，法院亦無從再予增減前已確定之給付或變更前已確定之效果；且契約當事人依民法第二百二十七條之二第一項規定請求增減其給付或變更其他原有之效果，除應於契約成立後、失效前，因發生非締約當時所能預料之情事變更，致其後繼續依原有效果顯失公平，而向法院起訴請求外，法院並僅能就原告「自起訴時起」依原契約之給付或效果為調整變動，而於判決確定時發生變更之效力，尚無從溯及更易調整當事人於「起訴前」依原契約所應負之給付義務或所生效果，尤無從溯及使起訴前業已因解除、終止或期限屆滿而失效之契約，回復其效力。

（二）本件原告於一0七年三月二十六日（見卷　第十一頁起訴狀上本院收狀戳）依本件經銷契約第十一條第二、三項、第十六條第一項、第十八條第一項之約定及民法第二百二十七條之二第一項之規定，起訴請求變更本件經銷契約關於履行期之約定，及命被告與之協調廣東經銷契約第二年之履行期及河北等經銷契約之履行期、不得沒收履約保證金，就原告依本件經銷契約條款請求部分，自以本件經銷契約於本件辯論終結時仍為有效為要件，關於原告依民法第二百二十七條之二規定請求部分，揆諸前開說明，亦以原告起訴時本件經銷契約未經被告合法終止為前提。是本件首應審究者，厥為：廣東經銷契約是否經被告於一0七年二月一日終止？河北等經銷契約是否經被告於一0六年七月二十八日終止？

9 廣東經銷契約於一0五年四月二十七日訂立，約定契約期間自同年五月二十二日起至一0八年五月二十一日止，履約保證金三百萬元，前已述及，原告固達成第一年五千萬元之目標經銷金額，但廣東經銷契約第五條「目標經銷金額及鋪貨點數」第　項第　款約定：「第二年期（2017年5月22日至2018年5月21日）：FOB TAIWAN新臺幣5,850萬元（較第一年期成長至少5%）」（見卷　第一六七頁）；而原告於一0六年五月十九日以信函表示無法於約定

期間將餘款七百一十二萬八千元匯入被告指定帳戶，經被告同意延展付款期限至同年月二十六日，但原告仍未依約訂購第二年期上半年之經銷貨品，迄同年十一月十五日方以電子郵件申請展延第二年上半年之履約期限六個月，經被告同意展延二個月，上半年履行期延展至一０七年一月二十一日止、下半年履行期延展至一０七年七月二十一日止，原告仍未履行第二年期之經銷（訂購）義務，並於一０七年一月十八日發函要求暫停履約一年，經被告於同年月二十五日回函拒絕，此經兩造陳明在卷，核與卷附原告申請函、被告書函、原告書函所示相符（見卷　第二四一至二四五、二七九至二八三頁、卷　第五一一頁），原告遲誤履行廣東經銷契約第五條第　項第　款之約定甚明。而廣東經銷契約第六條「考核與獎懲」第　項「目標經銷金額考核：」約定：「　以乙方（即原告）各年期已付款並安排生產之訂購金額為實際經銷金額計算目標經銷金額達成率・・・　甲方（即被告）每半年考核乙方目標經銷金額達成率如次：・・・一第二年起每上半年應達全年度６０％・・・　以上所訂之達成率若有任一項未達成者，甲方得終止契約並沒收履約保證金」（見卷　第一六九頁），第八條「履約保證金」第ｎ項則約定：「除契約規定外，其他因可歸責於乙方之事由，致終止或解除契約者，甲方得不予發還部分或全部保證金」（見卷　第一七五頁），除原告能舉證證明其遲誤履行廣東經銷契約第二年期經銷（訂購）義務係因不可歸責原告之事由所致外，被告於第二年上半年履行期屆至（一０七年一月二十一日）後之一０七年二月一日，依前述約定發函終止廣東經銷契約、不予發還全部履約保證金三百萬元，尚無不合。

8 河北等經銷契約於一０六年一月十八日訂立，約定契約期間自同日起至一０九年一月十七日止，履約保證金一百萬元，前業提及，而河北等經銷契約第五條「目標經銷金額及鋪貨點數」第　項第　款約定：「第一年期（2017年 1

月18日至2018年1月17日）：FOB TAIWAN新臺幣9,500萬元」（見卷　第一八九頁）；而原告亦始終未依約訂購第一年期上半年之經銷貨品，原告遲誤履行河北等經銷契約第五條第　項第　款之約定至明。而河北等經銷契約第六條「考核與獎懲」第　項「目標經銷金額考核：」約定：「　以乙方（即原告）各年期已付款並安排生產之訂購金額為實際經銷金額計算目標經銷金額達成率・・・　甲方（即被告）每半年考核乙方目標經銷金額達成率如次：－第一年上半年應達全年度70%・・・　以上所訂之達成率若有任一項未達成者，甲方得終止契約並沒收履約保證金」（見卷　第一九一頁），第八條「履約保證金」第ㄋ項則約定：「除契約規定外，其他因可歸責於乙方之事由，致終止或解除契約者，甲方得不予發還部分或全部保證金」（見卷　第一九七頁），除原告能舉證證明其遲誤履行河北等經銷契約第一年期經銷（訂購）義務係因不可歸責原告之事由所致外，被告於第一年上半年履行期屆至（一0六年七月十七日）後之一0六年七月二十八日，依前述約定發函終止河北等經銷契約、不予發還履約保證金一百萬元，亦無不合。

7 原告雖稱被告將經銷品項四十貨櫃出售予被告前經銷商，由被告前經銷商越區在廣東省低價銷售致原有市場變動、其無法正常銷售，其雖曾向被告舉發，但被告未能阻止，產生大量庫存滯銷，被告應有協助原告辦理產品鋪銷推廣之協力義務，被告一0六年七月間委請之廣告媒體代理商所辦理之產品推廣事宜無法達到目的、無任何鋪銷效益，被告之商品受政治因素影響，在大陸地區遭打壓，一0七年四月間被告公司之「金牌啤酒」包裝上有日本皇軍圖像致大陸地區人民拒絕購買，被告商品特色不足、品牌知名度下滑，行銷力度薄弱云云，並提出被告函、原告舉發函、被告書函、「臺灣啤酒徵選大陸地區廣告媒體代理商案」招標規範書、原告陳情書、原告書函為憑（見卷　第二

０九至二三九、二九七至三二七頁、卷　第六三至一三三至一五三頁、卷　第七五至九九頁），惟：

被告係依與被告前經銷商間之經銷契約供貨予被告前經銷商，被告與被告前經銷商間經銷契約所定經銷期間均為一０二年五月二十二日起至一０五年五月二十一日止，與廣東經銷契約第四條所定之經銷年期並無重疊，經銷區域廈門泰達公司部分為廣東省東莞市、廈門市，廈門兆萬金公司部分為福建省寧德市，武漢采泰公司部分為福建省福州市，有經銷契約四份可考（見卷　第五六三至六０一頁）；而兩造締約前，被告係由他人在大陸地區廣東省經銷商品，廣東經銷契約開始時，市場上可能仍留存有相當數量、前由他人經銷之被告商品等情，亦為事理之常，是尚難僅以被告一０五年五月二十八日、六月八日、十五日、二十五、二十九日曾依約供貨予被告前經銷商（見卷　第五六一頁出貨明細），即謂被告違反廣東經銷契約。至被告前經銷商在廣東省境內越區、低價銷售經銷品項商品，不唯要皆發生於000年0月以前，且被告亦已對之採取記點、停止接單及出貨等處置，此觀原告所提被告函、原告舉發函之日期即明（見卷　第二０九二三九頁、卷　第七五至九九頁），亦難以該等第三人曾在廣東省越區低價情事，指原告於最少九個月後之一０六年五月二十二日起至一０七年一月二十一日期間，遲未履行廣東經銷契約所定之第二年期上半年經銷（訂購）義務，係可歸責於被告而不可歸責於原告；被告前經銷商越區低價銷售區域為廣東省，而廣東省與河北省、北京市、天津市相距遙遠（此間距離猶大於臺灣地區與日本、南韓間距離），此為週知之事實，自亦無從指原告於一０六年一月十八日起至七月十八日止期間，全然未履行河北等經銷契約所定之第一年期上半年經銷（訂購）義務，係可歸責於被告而不可歸責於原告。

原告指被告有協助原告辦理產品鋪銷推廣之協力義務，被

告一０六年七月間委請之廣告媒體代理商所辦理之產品推廣事宜無法達到目的、無任何鋪銷效益部分，並未提出任何證據以實其說，蓋遍觀廣東經銷契約，無隻字片語提及被告負有協助原告辦理產品鋪銷推廣之協力義務，且廣東經銷契約第九條「補助」第　項「品牌推廣及商化活動」約定：「　乙方可於當年期累計經銷金額10%限額內申請品牌推廣活動補助，惟應於活動開始15日前將活動計畫送甲方審核・・・，經甲方審查後得依活動內容及預估效益酌予核定補助額度・・・倘乙方自行委外製作品牌廣告文案，應於活動開始前檢送甲方審核同意後始得使用・・・　乙方應於活動結束後二個月內，將活動結案報告・・・提交甲方審查，甲方得依據乙方已核備之活動計畫及補助額度審查活動結案報告，並於審核通過後以現金核撥補助金額・・・」，第　項約定：「販促物：乙方可於當年期累計經銷金額之2%限額內申請販促物補助・・・」，第ｎ項約定：「乙方辦理媒體廣告、品牌形象佈置物或販促物製作時，如涉及甲方商標授權問題，應先與甲方簽訂商標授權文件後始得辦理」（見卷　第一七五頁），足見被告應自行辦理品牌之推廣活動、製作媒體廣告、販促物、品牌形象佈置物等，被告僅於原告合於約定要件時，補助原告辦理品牌推廣活動或製作販促物之費用；而被告於一０五年十月至一０六年七月間共十個月期間，業已陸續補助原告二十萬七千七百四十元、十一萬八千元、八十九萬元、九十九萬元、三萬元、七十二萬元、七十四萬元、七十二萬元、合計四百四十一萬五千七百四十元之廣東省品牌推廣活動費用，及二萬元、九十八萬零五百六十元、共一百萬零五百六十元之廣東省製作販促物製作費用，有被告書函可資佐憑（見卷　第四七九至五０九頁）；況被告於一０五、一０六年間均以三千萬元之預算執行大陸地區廣告媒體代理商招標，此經原告供承明確，並有招標規範書可按（見卷　第二九七至三二三頁、卷　第六三至一三三

頁），原告指被告怠於履行協助原告辦理產品鋪銷推廣之義務，致其遲延履行廣東經銷契約所定之第二年期上半年經銷（訂購）義務、全然未履行河北等經銷契約所定之第一年期上半年經銷（訂購）義務，亦無可採。

關於被告之商品受政治因素影響，在大陸地區遭打壓，一0七年四月間被告公司之「金牌啤酒」包裝上有日本皇軍圖像致大陸地區人民拒絕購買，被告商品特色不足、品牌知名度下滑，行銷力度薄弱部分：就其中被告之商品遭打壓一節，原告並未提出任何被告商品確遭大陸地區行政機關強令更改產地標示或下架、禁止販售之證據資料，已難遽採；就被告特定產品（與大甲鎮瀾宮聯名之「金牌啤酒」媽祖限量罐遶境版、保庇版）塗裝產生誤解爭議部分，被告亦旋即經由媒體公開澄清，詳細說明該等罐身塗裝圖像設計之緣由及含意（見卷　第四六五至四六七頁新聞報導網頁列印），且該等爭議僅在臺灣地區發生，此由報導所引述網友刊文內容顯係厭惡日本殖民之臺灣地區人民所書，且該等特定塗裝之產品僅在臺灣地區上架販售即明，自無從指大陸地區人民因而拒絕購買被告之商品；至所謂被告之商品特色不足、品牌知名度下滑，行銷力度薄弱部分，要非原告得據以拒絕履行本件經銷契約經銷（訂購）義務之事由。

綜上，並無證據足認原告遲誤履行廣東經銷契約第二年期經銷（訂購）義務、遲誤履行河北等經銷契約第一年期經銷（訂購）義務，係因不可歸責於原告之事由所致。

6 既無證據足認原告遲誤履行廣東經銷契約第二年期經銷（訂購）義務、遲誤履行河北等經銷契約第一年期經銷（訂購）義務，係因不可歸責於原告之事由所致，被告於廣東經銷契約第二年期上半年履行期屆至後之一0七年二月一日、於河北等經銷契約第一年期上半年履行期屆至後之一0六年七月二十八日，分別依契約第六條第　項第　款之約定終止廣東經銷契約、河北等經銷契約，均無不合，廣

東經銷契約業於一０七年二月一日經被告合法終止，河北等經銷契約業於一０六年七月二十八日經被告合法終止，堪以認定。廣東經銷契約既於一０七年二月一日經被告合法終止，河北等經銷契約既於一０六年七月二十八日經被告合法終止，原告嗣後已無請求被告履行本件經銷契約之權利，原告於本件經銷契約經終止而消滅後之一０七年三月二十六日猶起訴請求被告履行本件經銷契約第十一條第二、三項、第十六條第一項、第十八條第一項之約定，及依民法第二百二十七條之二第一項之規定請求變更本件經銷契約關於履行期之約定，及命被告與之協調廣東經銷契約第二年之履行期及河北等經銷契約之履行期、不得沒收履約保證金，難認有據。

（三）廣東經銷契約第六條「考核與獎懲」第　項「獎勵」第　款約定：「乙方當年期目標經銷金額達成率達９００％且鋪貨點考核之有效鋪貨率達３０％以上者，甲方得按乙方當年期實際經銷金額９％至５％計發獎勵金」（見卷　第一七一頁）。原告主張其就廣東經銷契約部分第一年達成五千萬元之目標金額，鋪貨有效率為百分之八三・四，被告於一０六年八月一日按實際經銷金額（五千零二萬八千元）百分之三計付獎勵金一百五十萬零八百四十元部分，已提出被告書函為據（見卷　第三三九、三四一頁），並經被告坦認無訛，堪信為真，前業載明。原告雖稱被告應給付原告按其實際經銷金額百分之五計算之獎勵金、短付一百萬零五百六十元，但細究前開約定，明載「甲方『得』按乙方當年期實際經銷金額『９％至５％』計發獎勵金」，賦與被告是否核發及核發比例之完全決定權，已非約定被告於原告達成約定條件時（即當年期目標經銷金額達成率達９００％且鋪貨點考核之有效鋪貨率達３０％以上）時「必須給付」獎勵金，更無約定在本件情形下，被告「應給付之獎勵金比例為百分之五」；況原告就廣東經銷契約第一年期之經銷金額僅只超逾目標經銷金額區區二萬

八千元，並非大幅超越目標經銷金額，或達目標經銷金額數倍之譜，其間被告並補助原告高達四百四十一萬五千七百四十元之品牌推廣活動費用，及一百萬零五百六十元之製作販促物製作費用，合計補助費用達五百四十一萬六千三百元，逾原告經銷金額百分之十；參諸原告於廣東經銷契約第一年期履行期行將屆滿之一０六年五月十九日以信函表示無法於約定期間將餘款七百一十二萬八千元匯入被告指定帳戶，經被告同意延展付款期限，且原告自同年五月二十一日起遲未履行第二年期之經銷（訂購）義務，業如前敘，被告於同年八月一日核發按實際經銷金額百分之三計算之獎勵金、而未核發按實際經銷金額百分之五計算之獎勵金，並無權利濫用、違反誠實信用原則情事，原告依前揭約定請求被告再給付獎勵金一百萬零五百六十元，仍非有據。

（四）次按當事人得約定債務人於債務不履行時，應支付違約金；違約金，除當事人另有訂定外，視為因不履行而生損害之賠償總額；約定之違約金額過高者，法院得減至相當之數額，民法第二百五十條第一項、第二項前段、第二百五十二條亦有明定。而當事人約定契約不履行之違約金過高者，法院固得依民法第二百五十二條以職權減至相當之數額，惟是否相當仍須依一般客觀事實、社會經濟狀況及當事人所受損害情形，以為酌定標準，而債務已為一部履行者，亦得比照債權人所受利益減少其數額；約定之違約金是否過高，應就債務人若能如期履行債務時，債權人可得享受之一切利益為衡量之標準，而非以僅約定一日之違約金額若干為衡量之標準，最高法院四十九年台上字第八０七號、五十一年台上字第十九號、七十九年台上字第一九一五號著有判例闡釋甚明。又民法第二百五十二條乃係賦與法院得依兩造所提出之事證資料，斟酌社會經濟狀況並平衡兩造利益而為妥適裁量、判斷之權限，非謂法院須依職權蒐集、調查有關當事人約定之違約金額是否有過高之

事實，而因此排除債務人就違約金過高之利己事實，依辯論主義所應負之主張及舉證責任；且違約金之約定，為當事人契約自由、私法自治原則之體現，雙方於訂約時，既已盱衡自己履約之意願、經濟能力、對方違約時自己所受損害之程度等主、客觀因素，本諸自由意識及平等地位自主決定，除非債務人主張並舉證約定之違約金額過高而顯失公平，法院得基於法律之規定，審酌該約定金額是否確有過高情事及應予如何核減至相當數額，以實現社會正義外，當事人均應同受該違約金約定之拘束，法院亦應予以尊重，始符契約約定之本旨；倘債務人於違約時，仍得任意指摘原約定之違約金額過高而要求核減，無異將債務人不履行契約之不利益歸由債權人分攤，不僅對債權人難謂為公平，抑且有礙交易安全及私法秩序之維護（最高法院九十二年度台上字第二七四七號判決意旨參照）。

9 所謂履約保證金，係用以擔保債務人之履行為目的，信託讓與其所有權予債權人，乃信託讓與擔保性質，非使債權人終局地享有該給付；讓與擔保契約常見「抵充約款」及「沒收約款」之約定，前者係指債權人得以債務人違約情事所致損害數額範圍內，以保證金抵償債務之約定，用以界定債權人得以保證金抵償債務之範圍，僅具宣示保證金擔保目的及範圍之功能，後者則係保證金在一定情況下不予返還之約定，乃具有督促履約功能，可認係當事人約定債務人於一定違約情事發生時，即應為一定金錢給付之違約金約定；債務人支付之履約保證金，於契約所定違約事由發生時，除用以抵償因違約所生債務外，就超過擔保範圍之部分，即因「沒收約款」之約定而轉為違約金，並有民法第二百五十二條規定之適用（最高法院一０五年台上字第一二九二號判決意旨參照）。

8 原告未於廣東經銷契約第二年上半年期間內（一０六年五月二十二日起至一０七年一月二十一日止）履行該契約第二年期上半年之經銷（訂購）義務，被告於第二年上半年

履行期屆至後之一0七年二月一日，依廣東經銷契約第六條第　項第　款約定終止契約，並依第八條第ŋ項約定不予發還履約保證金三百萬元，及原告未於河北等經銷契約第一年上半年期間內（一0六年一月十八日至七月十七日止）履行該契約第一年上半年之經銷（訂購）義務，被告於第一年上半年履行期屆至後之一0六年七月二十八日，依河北等經銷契約第六條第　項第　款約定終止契約，並依第八條第ŋ項約定不予發還履約保證金一百萬元，於法俱無不合，此經本院審認如前，依上開說明，被告因原告遲誤履行廣東經銷契約第二年上半年之經銷（訂購）義務、遲誤履行河北等經銷契約第一年上半年之經銷（訂購）義務，據以終止契約，並不予發還原告廣東經銷契約之履約保證金三百萬元、河北等經銷契約之履約保證金一百萬元，就不予發還之履約保證金三百萬元、一百萬元部分，均屬違約金之性質，而有民法第二百五十二條規定之適用。

7 惟原告空言指稱被告仍保有經銷商品之所有權，得自由出售獲益、並無明確損失，沒收全額履約保證金數額過高云云，並未提出任何證據以供參佐。且廣東經銷契約之目標經銷金額，第一年為五千萬元、第二年為五千二百五十萬元、第三年為五千五百五十萬元，合計契約金額至少一億五千八百萬元（見卷　第一六七頁），河北等經銷契約之目標經銷金額，第一年為一千五百萬元、第二年為一千五百七十五萬元、第三年為一千六百五十四萬元，合計契約金額至少四千七百二十九萬元（見卷　第一八九頁），原告僅履行廣東經銷契約第一年期之經銷（訂購）義務，其餘部分（含廣東經銷契約第二、三年期及河北等經銷契約全部三年期）要皆未履行。是以履行程度比例判斷，被告至少沒收廣東經銷契約三分之二之履約保證金二百萬元、沒收河北等經銷契約全部履約保證金一百萬元，已無不合；以契約金額判斷，原告未履行之契約金額高達一億零八

百萬元、四千七百二十九萬元，被告據以收取三百萬元、一百萬元之違約金，僅佔原告違約數額百分之二・七八、百分之二・一一，亦難謂為過高；另本件經銷契約第三條第　項約定：「甲方於契約存續期間，不對第三人報售經銷品項至該經銷區域」（見卷　第一六七、一八九頁），即原告享有經銷區域非連鎖實體通路之獨家經銷權，而被告依本件經銷契約第六條第　項第　款約定終止契約時，至少需俟半年考核結果確定，亦即被告因原告違約，將至少有半年時間處在經銷區域非連鎖實體通路無人銷售商品之情狀，在本件情形，廣東省部分自一０六年五月二十二日起至一０七年二月一日終止時期間，河北省、北京市、天津市部分自一０六年一月十八日起至七月二十八日終止時期間，無人在非連鎖實體通路銷售被告生產之商品，對被告產品能見度與知名度及客戶忠誠度之拓展或維繫、市場占有率之增加或保持等皆有重大影響，尚不包括被告另行招募經銷商及回復品牌知名度、市場占有率等所需增加之成本，被告所受損害非輕；參諸被告曾補助原告履行廣東經銷契約第一年期品牌推廣活動費、製作販促物製作費用達五百四十一萬六千三百元，迭經提及，是項補助金額即已超逾履約保證金，足見被告就廣東經銷契約第一年期（目標經銷金額五千萬元）之收益即已高於五百四十一萬餘元，原告未履行廣東經銷契約第二、三年期之經銷（訂購）義務，而第二、三年期之目標經銷數額甚且高於第一年期，則被告僅第二年期所受損害即已逾五百四十一萬餘元；簡言之，並無證據足認被告沒收廣東經銷契約履約保證金三百萬元、沒收河北等經銷契約履約保證金一百萬元充作違約金，有何過高情事。

6 既無證據足認被告沒收廣東經銷契約履約保證金三百萬元、沒收河北等經銷契約履約保證金一百萬元充作違約金，該等違約金數額過高，原告請求本院予以酌減，再請求被告返還，自屬無憑。

五、綜上所述，並無證據足認原告遲誤履行廣東經銷契約第二年期經銷（訂購）義務、遲誤履行河北等經銷契約第一年期經銷（訂購）義務，係因不可歸責於原告之事由所致，被告於廣東經銷契約第二年期上半年履行期屆至後之一０七年二月一日、於河北等經銷契約第一年期上半年履行期屆至後之一０六年七月二十八日，分別依契約第六條第　項第　款之約定終止廣東經銷契約、河北等經銷契約，均無不合，廣東經銷契約業於一０七年二月一日經被告合法終止，河北等經銷契約業於一０六年七月二十八日經被告合法終止，原告嗣後已無請求被告履行本件經銷契約之權利，亦無從嗣後依民法第二百二十七條之二第一項之規定請求法院溯及回復本件經銷契約之效力，被告業依廣東經銷契約第六條第　項第　款之約定計發獎勵金，並無短少給付一百萬零五百六十元，亦無證據足認被告不予發還廣東經銷合約三百萬元及河北等經銷合約一百萬元之履約保證金、充作違約金，該等違約金之數額過高，從而，原告先位之訴依本件經銷契約第十一條第二、三項、第十六條第一項、第十八條第一項之約定，及依民法第二百二十七條之二第一項之規定，請求變更本件經銷契約關於履行期之約定，並命被告與之協調廣東經銷契約第二年之履行期及河北等經銷契約之履行期、不得沒收履約保證金，以及依廣東經銷契約第六條第　項第　款之約定請求被告再給付獎勵金一百萬零五百六十元本息，備位之訴依民法第一百七十九條規定請求返還酌減後溢收之違約金共三百三十萬元（即廣東經銷契約二百五十萬元、河北等經銷契約八十萬元）本息，洵屬無據，不應准許，其假執行之聲請亦失所附麗，爰併駁回之。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經審酌後認於判決結果不生影響，爰不一一論列，併此敘明。

據上論結，本件原告之訴為無理由，依民事訴訟法第七十八條，判決如主文。

中　　華　　民　　國　　108　　年　　11　　月　　25　　日

民事第四庭　法　官　洪文慧

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　　11　　月　　25　　日

書記官　顏子薇