

一起买卖合同纠纷案的启示 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E4_B8_80_E8_B5_B7_E4_B9_B0_E5_c27_31942.htm 商品经济社会中，合同作为经济往来的重要形式被应用于我们生活的方方面面。而在我们日常应用的合同中，有很多是需要面对一些居于垄断地位，或者说是居于优势地位的合同主体来签订合同。例如，消费者与保险公司签订的保险合同、加盟店与经营集团的特许经营合同、购买产品的保修合同等等。很多合同作为个人，我们都要面对商家、厂家已经准备好的合同文本。在这些合同文本上条款对方已经写好了，我们多数只需要签个字表示同意就可以了。可是在我们签字之后呢？我们的权益如何能得到保护呢？2001年甲先生看到了乙公司在招商指导书中及招商过程中均宣传“零风险，可退货”，据此甲先生与乙公司订立了“精力胶囊”经销合同书及补充协议3份，双方约定了退货的条款。合同订立后甲先生交纳了15万元的货款和5000元的保证金，并领取了货物。但是后来甲先生只卖出了价值3万多元的货物，因此他要求退货，并承担他为乙公司垫付的广告费。此时乙公司拒绝退还货款。双方协商无效。甲先生起诉至法院要求退还货款、保证金、广告费共计10余万元。在一审法院的审理中，甲先生认为，自己已经通知了乙公司，要求解除合同，退还货款。因此合同已经正常解除，自己有权要求返还剩余的货款。乙公司认为，我们双方订立的经销合同书中约定了退货条款，但前提是“合同有效期内正常解除合同时”，现合同未正常解除，故不同意退货。因甲先生违反合同约定，所以保证金5000元也不予返还；甲

先生支付广告费两万元，我方并不知情，故不同意给付。至于甲先生所持的招商指导书，确系我公司所发放的，但系第一次招商时所使用的，而甲先生系第二期经销商，该指导书并不适用。一审法院经审理确认，甲先生没有申请解除合同，双方合同没有解除，因此甲先生要求退货的请求理由不足。但其为乙公司垫付的广告费理应返还。据此原审法院判决：一、乙公司返还甲先生广告费人民币两万元整。二、驳回甲先生的其他诉讼请求。在二审法院审理中，经详细查证，在充分听取双方当事人陈述的基础上，法院发现双方所签“精力胶囊”经销合同书中的主要条款作为合同文本乙公司曾用于与其全国各经销商签订合同。该合同中第十一条“退换货保障”为乙公司所定，在签订合同当中并未与甲先生协商。因此可以看出该条款为格式条款。对此条款，甲先生和乙公司产生了歧异。此时对于双方的争议应当如何处理呢？根据合同法相关法律规定，采用格式条款订立合同的，提供格式条款的一方应当遵循公平原则确定当事人之间的权利和义务，并采取合理的方式提请对方注意免除或者限制其责任的条款，按照对方的要求，对该条款予以说明。对格式条款的理解发生争议的，应当按通常理解予以解释。对格式条款有两种以上解释的，应当做出不利于提供格式条款一方的解释。而乙公司对于限定双方权利义务的退还货的格式条款没有向甲先生进行提醒，并予以适当解释。因此双方对此条款发生争议时应当首先采用常理进行解释，当出现两种以上解释时，应当采用不利于乙公司的解释。据此二审法院依法变更一审法院的判决，支持甲先生的诉讼主张，判决乙公司返还甲先生剩余的货款及保证金。这个案件的背后，我们应注意

到一个问题，就是在目前经济环境下，在签订作为垄断行业或者处于优势一方提供的合同时，我们对于对方所提供的合同文本事先可能无从知道，也不可能要求每个合同签订人都是法律专家。所以在签署此类合同时更应当谨慎对待。特别是对于确认双方权利义务的合同条款，应当看个清楚，问个明白，尽量避免对合同条款发生歧异。一旦发生对合同条款的理解的争议，决不可认为当时没有讲清楚，现在出现了问题就自认倒霉。一定要按照法律规定据理力争，依法保护自己的合法权益。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com