

“缺陷合同”陷阱多 坑你没商量

——透视猫腻丛生的汽车销售合同



近日,在江西省工商局召开的汽车销售合同评审会上,一份1400字左右的订车合同被找出大小近30处“缺陷”,涉及《合同法》规定的八大必备要素和《消费者权益保护法》的方方面面。“新华视点”记者调查发现,全国范围而言,汽车销售合同猫腻丛生,且绝大多数“缺陷”属于有利于经销商免除自身责任、加重消费者责任、排除消费者权利的“霸王条款”。

经销商借“缺陷合同”趋利避害

消费者与汽车经销商签订的正式销售合同,是保证双方权益的重要依据。记者调查发现,目前国内尚无统一、规范的汽车销售合同,各汽车经销商所使用的合同格式、内容各异,其中不乏经营者利用合同格式条款免除自身责任等行为。

济南一家汽车4S店在《车辆销售合同》约定“因厂方供货、运输等不可抗力造成卖方无法按时交车,日期顺延,以卖方通知为准,卖方不承担违约责任”。当地工商部门指出,销售方显然是自行扩大“不可抗力”的定义,把“厂方原因”、“船务”、“报关”、“天气”等生产经营风险转嫁给消费者。

西安市民张恪在当地一家名为福迪的汽车4S店交了“定金”,准备购买一辆福特品牌汽车,但供货商一直拖延不给提车,后为息事宁人,4S店向张恪退还了全部“定金”。

律师指出,消费者取回“定金”其实也蒙受了损失,因为《合同法》中规定,接受定金的一方如果不履行债务,需向另一方双倍返还债务,但这些法定赔偿却在合同中经常被“返还定金”替代。

江西省消协人士指出,近年来汽车投诉多集中在经销商逾期不交车、扣押车辆合格证导致车辆无法上牌、强制消费等方面。而这些纠纷的隐患其实在消费者与经销商签订“单方合同”、“开口合同”、“霸王合同”时就已埋下。

江西省工商局市场处处长刘章明指出,目前市场上绝大多数购车合同是由经销商单方面制定的,往往倾向于经销商的权益,消费者无权提出修改意见。

“缺陷合同”常见三大“猫腻”

工商部门依据《合同法》、《消费者权益保护法》指出,购车合同中的“猫腻”具体分为免除自身责任、加重消费者责任和排除消费者权利三种情形,通常包括:

——免除自身责任

【“猫腻”条款】新车出现质量问题“只修不赔”。

【点评】根据《产品质量法》规定,售出的产品有质量问题,销售者应当负责修理、更换、退货;给消费者造成损失的,销售者应当赔偿损失。

——加重消费者责任

【“猫腻”条款】交付车辆时双方共同进行验车,如有异议消费者应当提出,当场确认,否则视为交付的车辆符合要求。

【点评】作为消费者,不可能都对汽车性能状况非常了解。根据汽车“三包”规定,消费者需当面查验的是“外观、内饰等现场可查验的质量状况”,其余问题可在规定使用期限内视问题大小选择不同的售后处理方式。

——排除消费者权利

【“猫腻”条款】消费者在接到经销商到车通知后xx时间内必须提车,否则视为自动放弃提车权。

【点评】该条款侵犯了消费者对所购车辆的所有权。经营者可以提醒消费者前来提车,但如果消费者未能前来,也不能视为其放弃提车权。

【“猫腻”条款】车辆注册登记要放在供方x个月以上,方可办理车辆转籍、过户手续。

【点评】该条款排除了消费者对所购车辆证书的处置权。业内人士透露,经销商扣押消费者的车辆注册登记是为了把证件放在银行进行抵押贷款,方便企业资金周转。

【“猫腻”条款】销售方对本合同有最终解释权。

【点评】这一条很大程度上堵住了消费者维权的路,在出了问题后,给了销售企业“闪转腾挪”的极大空间。

江西豫章律师事务所律师战赢认为,这些不平等的条款会让消费者因“找不到对自己有利的条款”而放弃维权。但不平等条款本身就违反了现有法律法规,应视作无效。

汽车销售合同亟待戴上“紧箍咒”

专家认为,为避免汽车销售合同成为经销商侵害消费者权益的工具,应以合同格式条款备案方式,给合同戴上“紧箍咒”。

专家指出,合同格式条款备案对汽车销售企业有预先防范作用,可从源头上避免“霸王条款”、权责不一的现象。

在合同备案过程中,工商部门及相关行政主管部门应充分履行监管职责,矫正格式条款不平等关系,平衡合同当事人的权利义务。

战赢建议,有关行政主管部门或行业协会应借鉴《商品房买卖合同示范文本》经验,尽快制定汽车销售合同示范文本。

“标准化合同有利于防范于未然,同时为解决纠纷提供重要依据。”战赢说。

记者了解到,目前尚无全国统一的汽车销售合同示范文本,仅上海、浙江、湖北的一些地方展开了地方探索。

江西省消协人士建议,合同规范需要社会的共同努力,消费者应提高法律意识,在购车时使用书面合同,详细约定各种购车事项及双方的权利义务,并尽量做到“非备案合同不消费”。

同时,经营者也要将合同备案作为自身改进服务水平的良好契机,做到“非备案合同不使用”,从而提高服务质量,获得消费者信任。

(本版稿件据新华社)

