

# 特价商品到底能否退换?

## 律师:不予退换属霸王条款

本报记者 李荣华 文/图

3月14日,银川市金凤区市民王女士向本报反映了自己买特价商品遇到的烦心事,3月8日在金凤区良田新百大卖场内一家名为“觅念”的服装店买了两件衣服。回家试穿后,发现其中一件不合适,便于次日到服装店退货,没想到对方表示衣服为特价商品不能退。随后,王女士拨打12315反映此事。王女士至今十分不解:“我都知道特价商品概不退换属于霸王条款,可为什么还存在这样的现象呢?”

针对王女士身上发生的问题,记者走访了部分商场。



商家特价促销。

### 商家 “具体情况具体对待”

当日,记者在银川市金凤区部分商场走访后发现,消费者如果购买部分特价商品想要退换货还得“具体情况具体对待”。

走进商场,就能看到各种促销信息,“一件八折,两件七折”“全场五折”“冬装低至一折”……在一家女性饰品店,记者问促销员特价饰品能不能退换,对方表示只要没有质量问题售出的商品不能退,但可以根据情况换。她的这种态度基本代表了大部分商家的态度。“本来就是低于成本价销售。”一位女装销售人员对记者说,“如果你拿回家不满意或尺寸不合适可以来换,不可能退。”

一位化妆品销售人员则表示,“低价促销化妆品不退不换”。

一家超市食用油销售人员称,只要没有质量问题,特价食用油不予以退换。而该超市奶制品区的销售人员表示,无论是临期的特价商品还是其他优惠商品,只要包装完好,当天内可以退换。

一家大型商场的客服中心工作人员称,一般的商品,包括特价、促销、优惠等商品基本可无条件退换,但对于食品类的临期商品还得具体情况具体对待,“比如顾客买了临期食品又在过了保质期后再来退换,我们不予退换。因为顾客本人很清楚自己买的是临期特价商品,退回来我们无法二次销售。”他还表示,临期的特价商品当天可以退换。

### 律师 特价商品不能退换就是霸王条款

16日下午,新华百货森林公园店闫店长对记者表示,他们店里的所有商品——出清的、特价的、促销的、处理的等等,除了烟酒之外,都可无条件退换,“但不能影响二次销售。”

记者发现,大多接受采访的销售人员和消费者不清楚“特价商品,概不退换”是否属于霸王条款,部分消费者认为应该与正常销售的商品一样无理由退换。消费者小杨对记者说,“商家不能因为‘特价’就取消消费者享有的退换权利”。

北京大成(银川)律师事务所陈爱杰律师说,商家说“打折商品不能退换”,是典型的不公平格式条款,属于霸王条款,没有法律依据。不管是特价商品还是打折商品,都是以较低价格进行销售的商品,并不等于瑕疵商品。

根据《消费者权益保护法》第二十四条规定:经营者提供的商品或者服务不符合质量要求的,消费者可以依照国家规定、当事人约定退货,或者要求经营者履行更换、修理等义务。没有国家规定和当事人约定的,消费者可以自收到商品之日起七日内退货,七日后符合法律规定解除合同条件的,消费者可以及时退货,不符合法定解除合同条件的,可以要求经营者履行更换、修理等义务。

因此,消费者如果买到打折商品,有质量问题,都同样享受“三包服务”。

如果消费者还能证明购买的产品系残次产品、质量不合格,或商场明知该产品属于残次品仍然进行销售,这就构成对消费者的欺诈,除了退还货款以外,根据《消费者权益保护法》第五十五条的规定,经营者应当按照消费者的要求增加赔偿其受到的损失,增加赔偿的金额应当为消费者购买商品的价款或者接受服务的费用的三倍。

当然,消费者事先明知或销售人员已告知商品有瑕疵,消费者仍决定购买的商品除外。

消费者遇到“打折商品不能退换”的霸王条款时,可以先与经营者协商解决;商家拒不承认或拒绝时,可以拨打12345或者12315投诉,也可以到仲裁机构、法院维护自己的合法权益。

**新闻110**  
0951-6024110

## “2023首届西吉县房·车文化节”让消费市场更兴旺

本报讯 3月16日,西吉县博物馆前广场上,2023首届西吉县房车文化节拉开帷幕。只见广场两侧展示区摆放着大众、丰田、长安福特等知名品牌汽车,再加上多家新能源汽车的参展,吸引了许多市民前来观赏选购。

本届房车节以“‘惠’聚西吉,邀‘宁’乐购”为主题,为期3天,设西吉县篮球公园、西吉县博物馆前广场两个展区,搭建93个展位。

活动现场有房产楼盘、建筑企业、家居建材、品牌汽车、智能家电、农特产品、特色美食等展示展销,同时还配套新西吉摄影风采展和新风采文艺展演节目等活动,促进县域商品流通,拉动重点领域消费,推动西吉县经济文化繁荣发展。

“我们认识到,唯有创新消费场景、打造消费载体,才能有效推动消费整体扩容提质,让西吉人气旺起来、消费动起来。”固原市建筑业联合会会长、宁夏四建公司董事长高维科说,发挥行业协会、龙头企业引领作用,先后在全市范围内以及在全区会员单位中宣传动员,从报名登记到各单位准备展板、横幅、绶带、彩旗、宣传画,仅用不到10天时间,就组织了宁夏四建公司等114家建筑行业的会员单位参加本次活动。

房车消费一头连着生产,一头连着生活。“以前,买车、看房要货比三家,从县城东头跑到西头,费时、费心又费力。”市民张志军说,现在这么多家品牌汽车一次性就能看完,现场工

作人员讲解很通透,很快就能选购出性价比高的汽车。

此届房车节,既为消费者提供了更多选择机会,也为经营者搭建了展示形象的平台。“我县举办这次活动,一是满足群众对生活吃住行方方面面需求,另一方面就是拉动当地经济发展、带动产业发展,把西吉的农副产品向外推介出去,满足群众对房车的需求。”西吉县住房和城乡建设局党组书记、局长张瑞说,将聚焦“促消费”“惠民生”,释放房地产、汽车销售等行业活力,扩大消费规模、提振消费信心,让西吉县的烟火更旺、市场更加繁荣。

(姬禹)