



# 签约后又让买高于市场价的30多种物料,欲解约被告知只能退30% 加盟“芬程e购”让冰城市民挺闹心

□本报记者 黄晏君

近日,记者接到市民陈女士电话,她反映在加盟山东一家食品连锁销售机构“芬程e购”时遇到的闹心事:“签约前承诺交合作费后享受终身服务及诸多优惠,签约交完3.4万元后,又让我买6万余元高于市场零售价的30多种物料。我提出解约,他们先是拒绝,然后说需要走流程,10多天后又回复说只能退款30%。”

先后3次交费3.4万元加盟「芬程e购」

陈女士说,10月中旬,她看到一则关于“芬程e购”的招商信息。“他们承诺加入‘芬程e购’食品连锁机构后享有终身免费服务,不再有其他收费,还可享受诸多商品低价进货优惠,这让我很动心。”和家人商量后,陈女士决定加盟5.68万元的标准店,并且先后分3次缴纳了共3.4万元的订金和部分加盟费及货款,尚有部分尾款未付。

“先交完500元订货款后,对方说要派一位老师来哈帮我们租店面,并当面签协议,让再交5000元,厂家派人来哈指导。我就又交了5000元,后来‘芬程e购’从济南派来了一名刁先生,在哈市帮助我选店面,接着就签合作协议。此后,对方催我交尾款。这期间,我花5万元租了门市房开始装修。”

签约后发现「犹豫期由7天缩至1天」

10月29日,陈女士和对方签订合作协议。“刁先生拿来的两份协议中,有一份是已经填写好日期的,我后来才注意到,他们填好的时间落款是10月24日,我29日签的那份协议被刁先生拿走了,手里剩下的这份是他们提前6天签好日期的。”

记者注意到,合同第十四部分第42条第2款规定:“本协议签署后即具有法律效力,经双方协商,乙方在本协议签署后7日内有权单方面解除合同,该期限届满后任何一方不得随意解除本合同。”根据此款规定,乙方陈女士可以有一星期的犹豫期,7天内可以反悔退出。陈女士告诉记者,因为签约日期被提前到10月24日,所以,当她29日看到合同并实际签约时,按照要求犹豫期仅剩1天了。

采购物料价格高出哈市零售价两三倍

“我发现后刁刁先生,他说从24日交完5000元后即意味着合同已生效,可当时我还没有看到合同。而且,公司签约前承诺交完5.68万元后可享受终身服务、再没有其他任何费用,为什么到运营这一环节又提供出一份30多种、共计6万余元的物料让我们买,而且价格还明显高出哈尔滨市场零售价。比如,门头发光字等部分物料价格高出哈尔滨零售价格的两三倍。”陈女士说,“我感觉是掉入了陷阱……”

陈女士和爱人就此事多次向“芬程e购”的主办机构山东铖锐商贸有限公司提出,要求退出合作并退款,但是,此时对方一改招商时的热情了。“再打电话很少有人接听,好不容易有人接听了,对方只表示让我们等,或者告知我不能退。”

不认可走流程后退费30%的方案

记者注意到,陈女士先后3次共向对方缴纳了3.4万元。前两次分别交费500元和5000元,都收到了盖有“山东铖锐商贸有限公司财务专用章”的收据,最后一笔2.85万元是通过网上转款,没有收据。

记者就此与“芬程e购”曾来哈与陈女士见面并签约的业务人员刁先生取得了联系。他表示:“我只是个业务员,不能说太多。您应该与我们领导联系。”记者随后又与该公司运营部负责人刘总监取得联系,他表示,“陈女士现在还欠我们尾款,她要退出我们也没有不管,而是一直在与她沟通,但需要一周时间走流程。我承认,双方在经营理念和经营意识等方面存有一定分歧,需要进一步沟通和协商来解决。”

13日,陈女士向记者反馈,山东铖锐公司来电说准备给她退费30%,她和爱人对此解决方案并不认可,准备继续就此事进行交涉和维权。目前,陈女士已就此投诉至济南“12315”和济南市长热线。

14日,“芬程e购”负责处理此事的郭先生向记者反馈:“根据公司领导意见,我们公司初步拟定退给陈女士3.4万元的30%,具体事宜双方仍在协商中。”

记者将对此事持续关注。



## 律师 双方应恪守承诺,依法维权

黑龙江同长律师事务所律师钟晓军认为:当事人签订合同时,应负有审慎的注意义务。在民事活动中应秉持诚实,恪守承诺,依法维权。

陈女士与山东铖锐公司的项目合同,系双方真实意思表示,合法有效。但是,如果铖锐公司有意将签约日期提前并未明确告知陈女士,导致犹豫期从7天缩减至1天,那么这种行为涉嫌欺骗。同时,双方签约前,甲方公司就应签约后还有一些物料需要从公司订购一事向乙方说明,尽到告知义务。目前,建议双方协商解决此事,如协商不成功,陈女士可依法提起诉讼。



# 投递高峰期“累垮”这群“女汉子”

□本报记者 刘希阳 文/摄

“双11”下单的“宝贝”,这两天收到了吗?15日,哈市快递行业进入投递高峰。投递旺季,一些原本坐办公室的快递企业女员工纷纷加入一线。找地址、爬楼、送件……这些活儿对她们来说并不轻松。记者跟随顺丰速运黑龙江分公司女职工,记录她们在这个特别高峰期的一天。

## 高峰快件量翻番 女文员投身一线

“您好,您的快递请查收。”15日一大早,顺丰速运黑龙江分公司女职工杨阳开始了一天的投递工作。杨阳的本职工作是在经营管理部负责风险管控,今年是第一次加入到一线投递工作。

“双11”过后,哈市迎来了一年中的快递最高峰。记者从顺丰速运黑龙江分公司获悉,该公司平时每天进港快件量在65万件左右,14日、15日达到高峰,日进港快件量约132万件。

与往年应对快件高峰相比,今年显得有些“艰难”——原本在高峰前企业提前储备了人力、物力,可现在一些快递员无法参与投递,临时又找不到人手,于是像杨阳这样平时“坐办公室”的职工,临时前往一线支援。

杨阳从一周前“双11”第一个投递小高峰开始,就参与一线送件,每天7时到达河江街网点,一直送件到19时。河江街网点附近多层住宅多,派件时只能步行爬楼,她一天中大部分时间在奔走,只有中

午能抽空吃口午饭。“一天能送二三十件,和其他快递员比少了些。”杨阳说,“公司一开动员会,我就报名来一线了,尽自己能力多送。来一线的女职工很多,都希望自己能快点把件儿送到客户手中。”

## 送件还管做饭 女职工送件“累垮”了

与杨阳一起搭伴来河江街网点的女职工还有姜晓鸥。姜晓鸥的本职工作是经营规划部负责人。但是,在一线没有职务区别,保证快件安全、快速送件是第一要务。

为了送件方便,姜晓鸥特地一身短打扮——短款羽绒服、牛仔裤、运动鞋,“衣服裤子都是黑色的,捧着快件也不怕脏。”姜晓鸥穿梭在不同的小区中,从7时到岗到21时下班,姜晓鸥一天送了27件。

连续投递了几天,姜晓鸥感觉自己已经“累垮了”。“这几天每天上万步,平时哪干过这么多的活儿。”她说,“回家就想洗个热水澡,舒舒服服睡一觉。”

女职工细心,姜晓鸥发现其他快递员

们忙起来吃不好饭,就利用中午两拨快件投递的空档包饺子,“忙归忙,也得让大伙儿吃好。”姜晓鸥说。

在清河湾网点,李晓璐也是支援一线的女员工。送了几天件,她慢慢摸到了门道,为了多送件,她自己备了一辆手拉车,把件儿放在车上拉着去小区。“有了装备咱也能多派点件儿,之前也就一天二三十件,现在一天能送50多件。”李晓璐说。

## 20公斤的快件 她一人扛上了七楼

这几天降温,在恒大御景湾网点送件的王秀芝,早上还穿着厚厚的羽绒服,到下午就觉得热了,把羽绒服放在网点,再找件员工穿上继续送件。最近,她最多时一天派送34件,最大一个件足有20公斤,她自己一人扛上七楼。

“在最忙碌的时候从事一线投递工作,也是一次难得的机会。希望更多人,能看到并体谅高峰期快递小哥的不易,若有快件投递慢了,晚了,请给予快递员们适当谅解。”王秀芝说。

