

物流考试综合辅导：签订物流合同需注意的问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_80_83_E8_c31_236937.htm

现代物流不是简单的代理、运输、仓储、保管、报关等合同的签订。它所出售的是一个方案，是按一定流程管理的设计方案，该流程要解决企业的各种疑难问题，达到简化程序、减低成本、提高管理水平、提高企业经济效益和市场竞争能力的效果，合同涉及的环节多、时间长、要求复杂。所以企业在签订合同时应注意：

所签合同要合理：合同中要考虑双方的利益，达到双赢的目标，这点很重要。如果只考虑一方赚钱，而使另一方无利可图，这样的合同即使签下来，履约中也会出现各种问题。实践证明如双方的理念一致，所签合同的目标相同，履约中一般就不会产生什么问题，即使有问题也较容易解决。

所签合同要完善：物流商与客户签订合同是一种非常复杂的过程，任何一方如在签约前考虑不周或者准备不足，都有可能在未来执行合同中出现问题。此外，合同的执行标准及衡量标准，是客户与物流商在签约时首先应协商解决的问题，但在实践中，大量的合同根本未对此做出规定，导致双方在执行合同或对所提供的服务方面产生争议。

服务范围要明确：许多物流商往往忽视了服务范围的重要性。物流商与客户第一次合作签订合同时，一定要对“服务范围”给予一个明确的界定，包括如何为客户提供长期的物流服务、服务的具体内容、服务到何种程度及服务的期限，总之要对服务好到何种程度有一些具体的规定。否则，物流商对要干什么都不清楚，而客户也不清楚支付的是什么服务费用。“服务范围”

应详细描述有关货物的物理特征，所有装卸、搬运和运输的需要，运输方式，信息流和物流过程中的每一个细节。不要误导客户：物流商不要为了争取客户而使其产生误解，将物流服务视为灵丹妙药，认为物流商可将客户所有的毛病都连根治愈。应让客户认识到，没有一个物流方案能十全十美地解决企业的全部问题；即使要解决某一方面的问题，也需要详尽的策划、充足的时间，以及付诸实施这样一个过程，最终才能见效。避免操之过急：许多企业在尚未做好任何准备的情况下，就去寻求物流商的帮助，并对物流商寄予过高的期望匆匆签约，或许他们有太多的、迫在眉睫需要解决的问题，但这样做的结果往往带来忙中必然出错的后果。合同具有可行性：对于专业性较强的企业，签约前应向有关专家咨询，甚至请他们参与谈判，分析企业生产、管理的特殊性、特殊要求及特别需要注意的问题，避免留下难以弥补的后患。而对于物流商经过努力仍无法做到的方面，千万不要轻易承诺。必须考虑经济性：物流商接受和签订的协议影响最终能产生效益的项目，而适当水平的物流成本开支必然与所期望的服务表现有关。要取得物流企业的领导地位，关键是要掌握使自己的能力与关键客户的期望和需求相匹配的艺术，对客户的承诺是形成物流战略的核心。一个完善战略的形成，需要具有对未实现所选方案的服务水平所需成本的估算能力。条款要有可塑性：物流商在签订协议时，要掌握好一种尺度，即达到何种水平。比较好的尺度是，将合同定为中间性的、可改进的方案，而非最终方案的程度上，以便为今后几年留出调整、改进的余地。合同条款要订好，要有保护措施，轻易不要订立那种没有除外责任、没有责任限额的条款

，否则将收取很少的费用而承担无限的责任，赔偿整个货价；轻易不要承担严格责任制条款，而要争取过失责任制条款。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