

物流案例分析：一个煎饼引发的物流法律问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/284/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_284022.htm 早上，下着雨，上班路上的公交站点，人多，车少。站点一边，一个卖煎饼的老者正在吆喝着，人稀少。另一边，一个卖粢饭团的小伙手脚不停，人排队。一乘客等不及排队了，或者是想吃个煎饼，要老者做块煎饼，一边催促着车要来了，快点快点，老者手忙脚乱，在热滚滚的铁板上摊饼，打蛋，翻转，可是车来了，乘客收回拿着钱的手反身冲入挤车的人群。老者呼喊着想快好了、就快好了，眼巴巴地看着车辆晃悠悠地离开。老者郁闷无语，无奈地看着卖粢饭团的小伙和等着粢饭团的人群。

【法律问题】乘客弃煎饼而去是否毁约？买卖煎饼是合同法律关系，从合同的角度上来看，乘客要老者做块煎饼是要约，老者摊饼是以行为表示承诺，合同关系已经成立。乘客订立合同的目的并不仅仅要拿到煎饼，而是要在车来之前拿到煎饼，快点快点是合同期限要求。车来了，乘客已经无法实现合同目的，乘客解除买卖合同不是毁约而是因为老者没有完全交付。因此，老者只能自己承担煎饼的损失。

【物流问题】如何提高煎饼的物流（交货）速度？假如，老者未能及时地将煎饼卖给下一个客户，势必造成库存积压，造成资金周转不灵，此其一；其二，老者将因竞争力弱而逐渐退出站点市场。难道煎饼没有竞争力吗？从SWOT分析法来看老者的煎饼摊，优势是煎饼的营养成分高，劣势是制作过程较长，机会是顾客的早上要吃好的营养需求，威胁是粢饭团快速化的强大竞争。所以，要采取st战略利用外部机会克服内

部劣势。即提高煎饼摊的竞争力关键在于提高煎饼的物流（交货）速度。做一个粢饭团需要20秒的时间，而一个煎饼的制作时间一般在1分钟多，站点的乘客多是随时要登车，时间要求为快，要想和粢饭团竞争，必须提高物流速度。煎饼老者现在采取的按订单生产（DP4），只保存原材料存货（面浆和鸡蛋），这样交货提前期较长；而粢饭团小伙采取的是按订单组装（DP3），只保存半产品存货（熟米饭、油条、咸菜等），根据顾客个性化需要组装成粢饭团，这样的交货提前期较短，比较适合在车站等车人心态。所以，煎饼老者不能在使用存货生产（DP2\\DP1）的方法，就必须采用DP3的方法来提提高物流（交货）速度。我给煎饼老者提了这样的一个建议，将面浆摊成面饼，放入保温盒内做半成品储存，在顾客下订单时可以缩短物流（交货）时间，即按订单组装。当我把这个建议给了煎饼老者后，当我下次再来站点的时候，就要绕开煎饼摊了。因为，老者总是要在排队的人群中热情地招呼我，请我吃煎饼。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