> 摘要：华东某化工企业一批原料，合同验收标准只写了"按行业标准"四个字，扯皮三个月，赔了 40 万才把货退掉。这篇讲签前必须改好的三处——验收标准、付款与违约、主体与签字，每处都给你能直接抄的句式。

先讲一个真事。

华东某家化工企业，进了一批原料。合同里的验收标准，只写了四个字：**"按行业标准"。**

货到了，检测出来对不上。供应商说不认：按哪个行业标准？哪一条？我的货符合。采购方也说不清：反正就是不对。

来回扯了三个月。最后的结果是：赔了 40 万，才把货退掉。

40 万买来的教训，一句话就能说清——**验收标准写歪了，后面全是扯皮。**

上一篇讲以次充好怎么取证。有读者问：取证之前呢？这篇就是答案：**根子在签合同时就埋下了。** 合同是扯皮时唯一保护你的东西，而它只有在签字之前才能改。

三处，每一处都给出能直接抄的句式。

一、第一处：验收标准——把"按行业标准"改成三样东西

"按行业标准"这四个字的问题在于：**它谁都能解释，就是不能保护你。**

改成一个公式：**数字 + 方法 + 异议期。**

第一样：数字。

别写"符合国标"，写具体指标：

> 含量 ≥ 99.5%，水分 ≤ 0.3%，酸值 ≤ 0.5 mg/g。

数字写进合同，扯皮少八成。对方报价时就知道自己货达不达得到——达不到的，要么涨价换工艺，要么不接这单。**标准同时也是筛子。**

第二样：方法。

指标写清楚了，还得写怎么测：

> 水分按 GB/T 6284 测定，酸值按 GB/T 9740 测定。

方法不写明，复检时"怎么测都行"——同一个样，不同方法能测出两个结果，争议就是这么来的。

第三样：异议期。

加一句：

> 收货后 7 日内未提书面异议，视为验收合格。

少了这句，180 天后出问题，对方还能反过来赖你"这么久都没说，现在说有问题？"

三样凑齐，验收标准才算落地。下次审合同，先看这一条有没有数字——没有数字的验收标准，等于没写。

还有一句要紧的：**指标从哪来？从你自己的工艺需求来，不是从国标里抄。** 国标是底线，你的产线可能有比国标更狠的要求——水分国标不管，但你的下一道工序怕水，那 0.3% 就是你的红线。合同写你的红线，别写国家的底线。

二、第二处：付款与违约——"验收合格再付款"七个字值多少钱

这一处改的不是文字，是**筹码分配**。

预付全款签下去，钱在对方账上，货在对方库里，你手上只剩一份合同和一句"放心"。交期、质量、售后，全靠对方自觉。而自觉这东西，是采购最不能依赖的东西。

三句话，按优先级改：

第一句：验收合格再付款。

到货验收合格是付款的前提。不合格？退货、换货、索赔，钱不动。这一句是整份合同里最值钱的七个字。

第二句：留 10% 质保金。

质保金压到质保期结束再付。它的作用不是省钱，是**让供应商在质保期内还接你电话**。尾款全付清的第二周，售后响应速度会变慢——这是人性，不是针对你。

第三句：违约金和逾期罚则写清楚。

没有罚则的交期，只是愿望。"逾期交货"要写明白：每天按合同金额的千分之几算，上限多少。写不写，是两回事——写了不一定罚，不写一定罚不了。

顺带一句：退换货的运费谁承担，也写进去。出事时，运费比想象中更能考验关系。

大单再补一条：**能分批到货、分批验收、分批付款的，别一口气签全款。** 分三批，第一批没问题再放第二批——这是把"验收合格再付款"从一句话，变成一个可以执行的节奏。

三、第三处：主体与签字——三样不对齐，签了白签

前两处改的是内容，这一处改的是**和谁签**。

三样东西，对齐再看：

营业执照——得是有效的，别是过期的或注销的。

经营范围——买的这个品类，在不在他的经营范围内？化工品这块尤其要看，有些品类是要特许的，超范围经营签的合同，效力是悬的。

授权委托书——签字人不是法定代表人？那要有授权委托书，写清楚授权范围、权限、期限。**签字人没有授权书，签了都不一定作数。**

我见过最冤的一种：合同谈了三轮，条款磨了一个月，最后来签字的个销售代表，啥授权都没有。对方公司回头一句"这人没权限"，整份合同的有效性都要打问号。

签字前，花两分钟问一句：您有授权委托书吗？ 这句话不尴尬，签完再问才尴尬。

四、比三处更常见的坑：口头承诺一律不算数

最后补一个不在三处里、但出镜率最高的：

价格谈好了，供应商打电话来："原材料涨了，得加 5%。"交期说好了，"产线紧张，晚一周。"

你说"当时说好了"，对方说"谁答应了"。**没有写进补充协议、没有盖章的变更，等于没发生。**

口头承诺在合同面前，一分钱都不值。**价格、交期、规格，任何变动，落到纸上，盖章。** 这句话值多少，出一次事你就知道了。

动作上也简单：对方电话里答应变更，你挂断后发一封确认邮件——"确认一下，今天电话里约定的变更为：XXX，我司无异议则视为生效"。对方不回，这封邮件就是记录；对方回了"对"，这就是书面证据。**两分钟的事，买一份保险。**

五、签前自查：十分钟，过一遍

合同拿到手，别通读——通读一遍两小时，抓不住重点。按三处过，十分钟：

1. 验收标准有数字吗？有方法吗？有异议期吗？

2. 付款前提是"验收合格"吗？有质保金吗？违约罚则写了吗？

3. 执照、经营范围、授权书，三样对齐了吗？

三个问题都答上来，这份合同可以签。有一处答不上，回去改。

> 「合同必查十二项」我做成了一张清单图，从主体到违约十二项逐条列好，官网课件页可以直接下。后台回复「**合同**」发你指引。

下一篇讲：**库存和在途，怎么算出"断料倒计时"**——在途×库存的预警算法，不用每周打开表看，超期自动报。

> 本文为方法梳理，文中案例已做脱敏处理，不涉及任何任职单位与真实供应商信息；内容仅代表个人观点，

> 与任职单位无关。