

进出口贸易实务

段林冰 著

PRACTICE INTO IMPORT AND
EXPORT BUSINESS

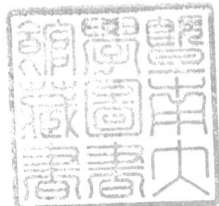
WRITTEN BY CONSTANTINE .

HILLMAN . DEAN

广东人民出版社

进出口贸易实务

段林冰 著



粤新登字 01 号

责任编辑：何艳珍

封面设计：张力平

责任技编：陈垂涛

进出口贸易实务

段林冰 著

*

广东人民出版社出版发行

广东省财贸管理干部学院印刷厂印刷

787×1092 毫米 16 开本 18 印张 44.9 万字

1992 年 8 月第 1 版 1992 年 8 月第 1 次印刷

印数：8300 册

ISBN 7-218-00871-2/F·140

定价：8.50 元

序

黄德鸿

随着深化经济体制改革，扩大对外开放，我国对外贸易不断拓展，进出口业务日益频繁。在新的形势下，及时出版《进出口贸易实务》一书，值得祝贺。

作者花了五年功夫，收集了大量一手材料，经过深入的分析研究，在教学实践和业务实践的基础上，完成了《进出口贸易实务》一书。它既反映了作者辛勤治学的成果，也体现了理论联系实际的优良学风。

这本书的主要特点是以实务为中心，不尚空谈。进出口贸易要按国际惯例办事，这是本书首先面对的问题。作者从进出口贸易结算方式出发，既对进出口贸易的各主要环节进行深刻而具体的论述，又以信用证的实业单据和单证为工具，对进出口贸易中货款结算时缮制单据易出现的问题，作了有针对性的解说。作者还收集和整理了近400宗英、美两国法院有关国际贸易货物运输、货物海洋运输保险、贷款结算、贸易商品的品质与数量，以及合同订立、贸易诈骗等方面的案例，这在国内同类书中是少见的。它不仅有助于外贸业务人员在进出口贸易中不致于因对国际惯例和国际法律不熟悉而遇到不必要的纠纷，避免不应有的损失；而且对高等院校国际贸易专业的教学与科研，对外贸干部的培训，都有参考价值。

我国正在大力拓展国际贸易，外贸业务蒸蒸日上。希望作者百尺竿头更进一步，深入调查研究，根据国际惯例，结合我国实际，在编写外贸实用著作中取得新的成就，做出新的贡献。

1992年5月于暨南园

目 录

第一章 贸易品的品质、数量及包装	(1)
第一节 贸易品的品质	(1)
第二节 贸易数量	(9)
第三节 贸易货物之包装	(13)
附: 本章单证	(20)
本章复习题	(21)
第二章 国际贸易中的贸易条件	(23)
第一节 国际商会的主要贸易条件	(24)
第二节 国际商会集装箱及联合运输方式下的贸易条件	(33)
第三节 合同中的价格条款及价格条件的选择	(36)
本章复习题	(42)
第三章 进出口货物运输实务	(45)
第一节 海运的种类	(45)
第二节 运输单据	(56)
第三节 有关提单的国际公约及提单的主要条款	(67)
附: 本章单证	(73)
本章复习题	(95)
第四章 货物运输保险	(101)
第一节 货物海上运输的风险及其海上损失	(101)
第二节 海上货物保险条款	(109)
第三节 货物运输保险单据	(116)
第四节 投保、保险索赔及销售合同中的保险条款	(121)
附: 本章单证	(126)
本章复习题	(129)
第五章 货款结算实务	(133)
第一节 资金单据——汇票	(133)
第二节 托 收	(137)
第三节 信用证及其种类	(144)
第四节 信用证条款的审核及信用证项下的单据	(160)

附: 本章单证.....	(172)
本章复习题.....	(219)
第六章 贸易合同之签订及履行	(224)
第一节 合同成立的条件	(224)
第二节 出口货物的报验	(236)
附: 本章单证.....	(243)
本章复习题.....	(262)
第七章 合同不履行及贸易诈骗的防止	(265)
第一节 合同不履行及其救济	(265)
第二节 国际贸易诈骗	(270)
附: 本章单证.....	(276)
本章复习题.....	(277)
 附录:	
本书参考文献录	(279)
后记	(281)

第一章 贸易品的品质数量及包装

第一节 贸易品的品质

国际贸易犹如国内贸易一样，一笔交易的成立，买卖双方必须就交易内容有所约定，并依此遵照履行。双方就其交易内容的约定，称之为贸易条件 (Terms and Conditions of Transaction)。贸易条件的详略，要视货物的种类、商业习惯以及具体交易时的实际情况而定。但贸易品的品质 (Quality) 则是贸易双方首先要洽谈和磋商的。每一笔商业贸易契约 (Commerce Contract) 首先要明确规定贸易品的品质，这是交易条件不可缺少的一部分。国际贸易中大多数都非 Face to face spot Transaction，因此，对品质的约定无疑对双方都至关重要。

一、品质的标准 (Standard of Quality)

1. 凭样品交易 (Sales by Sample)。

依照样品的品质 (Quality of Sample) 达成的一笔交易称之为 Sales by Sample。贸易实务中，交易双方远隔两地，洽谈多靠函电 (Correspondence) 方式进行。尤其在近来，SWIFT 之成立，电讯业的扩展，以电传 (Telex) 形式的交易日见广泛。即使 Seller 有现货供应，Buyer 要实际去检验商品的约定品质亦实属不易。因此，贸易双方订立契约时，通常以少量足以代表贸易品质的现货做为依据，以此议定其品质，这部分少量现货，称之为样品 (Sample)。

倘贸易品的品质依 Seller 提供的样品为准，称之为“凭卖方样品” (Quality as per Seller's Sample)。但有时 Buyer 认为 Seller 提供之样品不合要求，而由 Buyer 本身另择样品交由 Seller 承制。在这种情况下，交易合同内应注明“凭买方样品” (Quality as per Buyer's Sample)。一般的出口商大都不愿以买方样品交易，究其原因，大致有二：第一，既然买方不愿以卖方样品订货，说明其对品质要求非常严格，因此倘有与样品不符处，极易导致纠纷和索赔。第二，倘遇恶商 (rogue)，不唯出口商商誉受损，还会导致严重的经济损失。但是，在某种市场状况下，出口商为招揽生意或为开拓市场范围，对于与之经常往来且商誉良好之客户仍然接受“Quality as per Buyer's Sample”。实务中，若要接受此条款，较明智的做法是根据买方提供之样品，承制卖方类似样品报请买方确认，该样品称之为 Counter Sample (对等样品)。贸易双方对于各自提供的样品，应附标签或记号。注明贸易品的品名、规格，提供日期并加编号。尤其在多次寄送样品的场合，在报盘或合同中更应加列相应样品的编号，以免发生差错。

在以 Quality as per Buyer's Sample 场合，卖方所寄样品应能代表未来所交货物之品质，切记勿为欲达成交易而使货样不符。同时对寄出样品，要留有 Duplicate Sample (复

样) 并加编号标签, 作为交货或发生纠纷时的核对物。

在 Sales by Sample 场合, 不论契约中有无特别注明, 卖方日后所交正货的品质, 有义务使其与样品完全相符。如有货样不符, 买方可拒收货物或宣告合同无效, 亦可提出赔偿请求。这一点, 无论是英美法系的合同法, 还是大陆法系的合同法以及伊斯兰教法系的合同法, 几乎无一例外的都赋予买方此种权利。

因此, 从理论上讲, 出口商对货样不能做到完全一致的商品, 不宜成交。如果要成交, 须在契约中加入宽容条件, 如:

a. Quality shall be about equal to the sample or Quality to be considered as being equal to the sample (品质与样品大致相同)。

b. Quality to be similar to the sample or similar sample submitted on...(date)... (品质与样品相似)。

总之, 在 Sales by Sample 场合, 应注意下列各项:

a. 样品应能代表将来所交货物的品质;

b. 样品应是将来所能生产的品质之样品;

c. 尽可能避免使用 Buyer's sample 作为决定品质的方法;

d. 倘无把握按照所示样品之品质交货, 宜斟酌加入差异宽容条件 (Excuse or Allowance Clause);

e. 避免使用 "Strictly same (equal, conform) to Sample..." 等字样;

f. Keep duplicate sample, 以便核对。

2. 凭标准交易 (Sales by Standard or Sales on Type)。

依据标准物成交, 称之为 Sale by standard。国际贸易中的一些重要货物, 绝大多数是所谓的 international goods (国际商品)。如 rice, wheat, maize, coffee, cotton 等, 不仅品种繁多, 选取合理样品也较困难, 且多属 Futures Trading or Time Bargain (期货), 成交时, 货物有可能在生长中甚至尚未播种, 实际上亦无样品可资提供。因此, 实务中, 对此类货物的交易, 不以样品作为成交商品的质量品质标准, 而是根据货物的交易习惯 (Customs of Bargain)、商品交易所 (Commodity Exchange)、同业公会 (Trade Association) 或商检机构 (the Inspection Organization of Commodity) 所公布的一定品质为标准, 表示该项品质标准的商品称之为标准物 (Standard)。

(1) F.A.Q. 标准。

F.A.Q. 是 Fair Average Quality of the Season's shipment at time and place of shipment 的缩写, 意为“装货时装货地该季所装货物的良好平均品质”或“良好平均品质”。该标准含意比较笼统, 通常是装货地的同业公会或商检机构就该季装出的各批货物中, 抽出部分样品然后加以混合而成为中等品质标准物。因农产品多为 Time Bargain, 所以以 F.A.Q. 条件报价或签订合同, 实务上多以上一季的中等品质为标准。这一标准曾经是市场经济工业国在进口农产品及原料商品时, 向出口这些产品的发展中国家进行掠夺的手段。

当代贸易实务中, 为了慎重起见, 贸易双方应在契约中订明所谓的 F.A.Q. 是指何年、何季的 F.A.Q. 品质。例如: Groundnut kernels of P.R. of China, 1992 Autumn crop, F.A.Q. 或 Natural Rubber of Argentina 1992. Crop. F.A.Q.。

(2) G.M.Q. 贸易条件。

G.M.Q. 是指 Good Merchantable Quality (良好可销品质), 从英美法系的判例上看,

乃指适合通常目的，即中等品质的瑕疵担保。美国 Uniform Commercial Code (统一商法典) Section 2—314 对其定义如下：

- a. 该贸易品必须依合同之描述，在交易上系属合格而无异议；
- b. 如其为 fungible goods (可替代物) 时，必须为合同描述的中等品质；
- c. 须适合该种商品的通常目的；
- d. 在双方容许的差异内，标的物各单位及单位之间，其货物种类，品质及数量应大抵相同，均等划一；
- e. 依合意所示，适当地装填、包装及指示；
- f. 应与容器或标签上所记载之内容，允诺或事实的肯定相符合。

依照上述规定来看，所谓适合通常目的，乃指合理地适合通常的使用，或适合通常预期方法的使用。如食品有毒或不合食用，或产品仅能为某种特殊的使用，但却未在标签上指示等即认为违反一般贸易品质的瑕疵担保。

参阅 UCC 2—314, 条款：

1. Unless excluded or modified, a warranty that the goods be merchantable...
2. Good to be merchantable must be at least such as
 - a. pass without objection in the trade under the contract description; and
 - b. in the case of fungible goods, are of fair average quality within the discription; and
 - c. are fit for the ordinary purposes for which such goods are used; and
 - d. run, within the variations permitted by the agreement, of even kind, quality and quantity within each unit and among all units involved; and
 - e. are adequately contained, packaged, and labled as the agreement may require; and
 - f. conform to the pronises or affirmations of fact made on the comtainer or lable if any
3. Unless exluded or modified...

普通法 (Common Law) 在这一方面的判例有如：

在 Kendall & Sons V. Willian Lillico & Sons Ltd. 1969 对诉案中，原告从被告处买一批混合饲料去喂养他的家禽，但使用被告供应的混合饲料后，原告的家禽损失大半，法院认为被告违背“Merchantable Quality”的默示要件。

在英、美、法的判例中，法院在裁决贸易是否具有商销性，通常还考虑货物的价格。倘若以某种价格水平供应的货物，只能在此后 (立即) 以被合同价格低的价格卖出 (不考虑其它因素)，则法院一般都会判该货物不合商销性。

在 H. Beecham & Co. Property Ltd. V. Francis Howard & Co. Property Ltd. 1921 对诉案中，被告从原告处购买一批做钢琴用的木材，但该木材在干燥后会腐朽因此不能制造钢琴，同时，这种瑕疵是在进行外部检查时不能发现的。若立即转售，价格大大低于合同价 (不考虑其它因素)。因此，被告拒绝受领货物且拒付货款。原告起诉，并申辩说该木材还可以转售用于做火柴盒用，因此是合商销的。法院依据上述理由拒绝该申辩。

在 1965 年英国的 Bartlett V. Sydney Marcus Ltd. 对诉案中，原告从一个专门从事买卖小汽车的合伙人那里买了一辆旧车，原告亦发现该车的离合器有瑕疵，被告不但提醒原告该瑕疵应予以注意，且降低价格出售，但原告买下后又指控被告违反商销性担保责任。申诉理由为该车离合器的瑕疵比预计的要严重得多。法院判原告败诉，法院认为尽管该车不像原告所企望的那样，但仍然具有商销性。

3. 凭商标或牌名交易 (Sales by Trade mark or Brand)。

在国际贸易中,大部分的工业品及小部分小包装的农副产品都有牌名 (Brand) 或商标 (trade mark), 一些著名厂商生产的产品质量在一定程度上可用其牌名或商标表明。如: 日本的“SONY”、“NATIONAL”电器类, 美国的“FORD”汽车等。这种在贸易中以商品的 trade mark or brand 来表示贸易品品质的方式称之为 Sales by trade mark or brand。当然贸易实务中, 要以该种方式决定品质状况是建立在其所代表的商品在质量上稳定, 在市场上有良好的声誉, 其质量为其使用者或消费者所信赖, 并为消费者所熟悉。

但在以 Sales by TradeMark 中, 倘标的物的品质仍有不合商销性的缺点, 买方仍有实施索赔求偿的权利。市场经济工业国中, 同一商标或牌名的贸易品, 可能来自不同的工厂企业而由中间商人加贴某种商标或牌名。

4. 凭说明书或图样交易 (Sales by Description and Design)。

Sales by description and design 绝大多数适用于准国际商品 (Quasi-International goods 即工业制成品的贸易。准国际商品如汽车、飞机、船舶、化学原料、大型成套设备、钟表等等。由于其功能及结构比较复杂, 种类繁多, 安装、使用、维修均需按一定程序。因此, 对此类国际贸易商品不能像 international goods 那样, 按照标准交易。必须以说明书, 设计安装图纸、技术图表, 有些甚至需加附照片、化验书来说明其规格、性能及成份等。这种以贸易品的说明书及图样来表示贸易品品质的方式, 称之为 Sales by description and design。

除上述几种外, 实务中尚有下列几种决定品质的方式。

a. 以产地说明品质。如:

Silk of Hangzhou (杭州丝绸)

Thailand silk (泰丝)

b. 以形状说明品质。如:

Done Shaped Umbrella (钟伞)

c. 以制造方法说明品质。如:

Galvanized iron sheet (镀锌铁皮)

d. 以化验书说明品质, 如: 颜料、染料类。

二、国际贸易法律及惯例中有关之品质条款及英美法系在这方面的判例

1. 1988年1月1日生效的《联合国国际货物销售合同公约》(UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS), 简称货约 (CONVENTION), 其中 ART.35 规定:

(1) 卖方交付的货物必须与合同规定的数量质量和规格相符, 并按照合同规定的方式装箱或包装 (THE SELLER MUST DELIVER GOODS WHICH ARE OF THE QUANTITY, QUALITY AND DESCRIPTION REQUIRED BY THE CONTRACT AND WHICH ARE CONTAINED OR PACKAGED IN THE MANNER REQUIRED BY CONTRACT)。

(2) 除非买卖双方另有协议, 否则, 所谓与合同相等的货物必须是 (a) 适用于同一规格货物通常使用的目的; (b) 适用于订立合同时曾明示或默示地通知卖方的任何特定的目的, 除非有情况表明买方并不依赖卖方的技能和判断力, 或者这种依赖对他是不合理的;

(c) 货物的质量与卖方向买方提供的货物样品或样式相同 (Art. 35(2): Except where the parties have agreed otherwise, the goods do not conform with the contract unless they: (a) are fit for the purposes for which goods of the same description would ordinary be used; (b) are fit for the any particular purposes expressly or impliedly made know to the Seller at the time of conclusion of the contract, except where the circumstances show that the buyer did not rely, on the seller's skill and judgement; (c) possess the quality of goods which the seller has help out to the Buyer as a Sample or model)

2.1893 年的英国货物买卖法案 (The Sale of Goods Act 1893 Revision 1979).

Section 13 规定:

(a) 如果买卖契约中规定为凭说明书买卖时 (Sales by Description) 应含有一项默示要件 (Implied Condition), 即卖方所交货物的品质应与合同中的说明绝对相符 (correspond exactly to...); 如兼用凭样品和凭说明书交易时, 则卖方所交货物只与样品相符是不够的, 还需与说明书相符合。

(b) 一笔货物的买卖不应仅以该项货物正在租赁或陈列为理由, 否定其为凭说明书买卖, 这要由买方选择。

The Sale of Goods Act 1893 在英美法系国家的货物买卖中占有相当重要之地位。英美法系的法院在这方面的判例亦非常多。

(1) 关于凭说明书买卖的涵义。

Channell. J. 教授认为: 所谓凭说明书买卖, 即倘若买方在缔结合同时并不知悉 (含亲自检查), 那么该批货物的买卖合同就应认为是凭说明书买卖的合同; 或者一买卖合同在缔结时货物不确定或者是期货, 那么就是一笔凭说明书交易的合同。这一观点也是大多数英美买卖法学家观点。例如在英国 1990 年 Varley V. Whipp 对诉案中, 原告与被告签订一买卖特种收割机 (particular reaping machine) 的合同, 并说明该机是 "... the new previous year". 原告买回后复又退还该机, 并申辩说, 在签订合同时, 他 (原告) 并没有检查过该收割机, 因此与原告所作的说明不相符合, 以此指控被告违反第 13 款精神。法院认为, 就该买卖合同来说是一凭说明买卖的合同, 因此, 原告不应以他未检查过该收割机为由撤销合同; 其次, 既然是一项凭说明书买卖的合同, 那么, 做为卖方只负责货物与说明书相符合。倘买方认为该货物与说明不相符合, 他 (买方) 理应向法院提供证据表明货物与说明的不符处。而不应只陈述结果而没有根据。据此, 法院认为, 原告的申辩违背了第 13 条的精神, 因而不准原告上诉申辩。

(2) 如何区分说明与单纯陈述。

在 Common Law 的判例中, 合同条文中要有事实上确定是否是凭说明书交易的明示条款, 即对货物的说明必须形成合同条款的一部分, 而不能仅仅是在合同谈判期间的单纯陈述 (only representation), 否则按照 Sec.13 款精神, 买方不能得到救济 (Remedy), 如在 1924 年新西兰高等法院判决的 Taylor V. Combined Buyers Ltd. 对诉案中, 原告从被告处买一部小车, 原告被允许从被告的车库里选购, 但后来原告即采取行动终止该合同, 理由为他所买的那部小车并不是被告曾陈述的是 a new car. 新西兰高等法院 (The Suprem Court of New Zealand) 认为, 被告在签订合同时的陈述不构成合同的一部分, 而仅仅是商谈期间的单纯陈述, 因此原告无权申诉。

但是如果卖方陈述的词语是很重要的话, 法院一般的判决原则是把这种陈述看作是合同

的一部分，具有合同的效力。如在英国 1967 年 Beale V. Taylor 对诉案中，原告从被告处买一部小车，该车被描述为“Herald convertible...1961”（1961 型...前拆蓬可变动），但事实上，该部件是由两个部分焊接在一起，且只有一个部分是 1961 型。上诉法院（The Court of Appeal）认为，被告描述该车是“Herald convertible...1961”是非常重要的，因此该陈述应被认为是合同的一部分。而被告未按该说明书交付相符的货物，因此判被告违背买卖法法案第 13 款精神，原告有权请求赔偿。

但倘若陈述不重要，即便是该陈述在合同条款中出现，亦不能就此认为是凭说明书交易的一部分。如在 1956 年 Reardon Smith Line Ltd, V. Australian Wheat Board 对诉案中，被告为原告建造一谷物（粮谷船）船舶。合同中有诸详细条款，被告交付的船舶与合同规定的技术指标完全相符，但是合同中有一条款即该船同时是在“ No. 354 at Osaka”处建造。而实际上该船舶不是在大阪第 354 号船坞中建造，原告遂控告被告违反合同。法院认为该陈述仅涉及船舶在大阪船码头的船坞号码，在实践上无足轻重，并不因此而影响船舶质量。因此该陈述尽管在合同条款中出现，亦不能构成凭说明书交易的一部分。因此，原告不得上诉。

（3）凭说明书交易的默示要件。

在早期的案例中，法院坚持要完全按第 13 款的原则判决，即货物要与说明书完全相符，如在 1933 年的 Arcas Ltd. V. Ronaasen & Sons 对诉案中。买方从卖方购买一批桶板材。卖方在说明书中称该桶板材为 1/2 英寸厚，但实际上卖方供应的货物是 9/16 英寸厚。尽管从商业用途上讲该货物是属于合同型号的，但与合同条款不完全相符。买方拒绝接受货物，卖方不允遂上诉法院，法院认为买方有权拒绝接受该批桶板材。类似的判例尚有 1921 的 Re moore & Co. Ltd. V. Landauer & Co. Ltd, 对诉案。

然而，近年来，法院在裁决时，逐渐采取了比较灵活的措施。如 1956 年的 Reardon Smith Line Ltd. V. Austrslian wheat Board 对诉案等。

Section 14

原条款规定：“根据一项买卖契约所供应的货物，关于商品的质量或对特定用途的适合性除了本条和下列第 15 条以及其它有关法令的规定外，不应另有其它默示要件或担保。

卖方在出售货物的交易过程中，应有一项默示要件，即该契约下的货物的品质是适合商销的（Merchantable Quality），但有下列两种情况者除外——（a）缔约前已将货物的瑕疵（faults or defects）特别提请买方注意者。（b）买方在缔约前已检查过货物，而该项瑕疵是在检查中应能发现者。

卖方在出售货物的交易中，倘若买方明示或默示地使卖方了解到购买该项货物是为了特定用途时，则除非有证据表明买方并不信赖或不可能信赖卖方的技能或判断者外，卖方应含有一项默示要件，即根据有关契约供应的货物应合理地适合该项特定用途，而不论此类货物通常是否为了此目的而供应的。关于商品质量或特定用途适合性的默示要件或保证，可以因存在习惯做法而附加在买卖契约中。

（1）默示要件——货物的适销性（Implied Condition——Merchantable Quality of Goods）。

从英美法的判例上看，所谓货物要具有商销性的特点，乃指货物要适合通常使用的目的，例如在 1969 年 Kendall & Sons V. William Lillico & Sons Ltd 对诉案中，原告从被告处买一批混合饲料去喂养他的家禽，但使用该混合饲料后，原告的家禽损失大半。法院认为被告违背其所出售之货物应具有“商销性的默示要件”，因此，原告有权利要求法院给予救济。

Common Law 在这一方面的判例倘有如前述之 H. Beecham & Co. property Ltd. 1921 之对诉案。

国际贸易间，由于货物要经过一段距离的运输，商销性一般要根据贸易条件的不同而有所差异。一般而言，装船港及装货地贸易条件下，卖方要负责货物的商销性至装船时（或装上运输工具），目的港交货条件卖方要负责货物的商销性至目的港（至目的地）。但是，法院在判决中也有例外。如在 1962 年的 Mash & Murrell V. Joseph I Emmanuel 对诉案中，卖方以 C. & F. Liverpool（利物浦成本+运费）条件出售一批马铃薯，装船时表面状况良好，但途中霉变，法院认为卖主之货物不合商销。然而在 Cordova Land Corporation V. Victor Brothers Ins. 1966 案中，法院认为 1962 年判决原则只适合于易腐货物。

(2) 默示要件的例外。

Sales Act Section-14 中的例外情况有两种。第一种情况是指：假若卖方供应的货物有不合商销的瑕疵存在 (faults)，但是这种 faults 卖方在订立合同时已经使买方了解到这种瑕疵的存在，即已提请买方注意：该货物有不合商销的瑕疵存在。那么货物纵然有瑕疵，卖方亦可以免于责任。如出售一部 Combined Machine，该机之割齿在收割过程中会出现不能割刈谷物的情形。这种瑕疵卖方已告诉买方，倘买方购买了该机以后又认为一部 Combined Machine 理应能割刈谷物，但该机会出现有时走空的情况因此而指控卖方违背 Sales Act 精神，那么法院将不给予救济。

第二种情况是：纵然货物有不合商销的特点，即有瑕疵 (faults or defects)，但若买方在缔结合同前已检查过该货物，而且这种瑕疵是任何一个和买方处于同等状况的人在进行合理的检查时都能发现这种瑕疵时，那么，买方无权就货物不合商销而请求赔偿。

例如在 Thornett & Fehr V. Beer & Sons 1919 年对诉案中，买卖双方签订一买卖胶皮桶的合同，买方在检查了胶皮桶的外表后就同意购买，交货后发现该批胶皮桶不能盛装食物油，尽管买方有机会对该批货物做进一步的检查，然后再决定购买与否。但是法院认为，尽管买方有进行进一步检查的机会而没有检查，然而即使他进行检查也不可能发现该桶不能盛装食油，且任何一个和买方处于同等地位的人即使做进一步的检查也不能发现这一瑕疵。因此，原告（买方）有权请求赔偿。

但是，如果对于任何一个买者，这种瑕疵通过进一步的合理检查即能发现而买者却疏忽或怠于检查，则买方无权请求赔偿，对于这一点，各国法律都一再强调，倘有疏忽，即产生失权之效果。

第三种情况是：若合同中以显著醒目的方式表示有 AS IS 或 WITH ALL FAULTS 或类似意义的条文时，可排除卖方的默示担保责任。

AS IS 原是美国 UNIFORM COMMERCIAL CODE 中的条文，其意为“含有一切瑕疵”，若使用该类词款作为贸易合同的一部分，卖方将免除一切默示担保责任，即卖方不再承担其所出售的商品具有 Merchantable 之特点。这种条款在交易时应以显著醒目 (CONSPICUOUS) 的方式表示，且要使“THERE ARE NO WARRANTIES WHICH EXTENT BEYOND THE DESCRIPTION ON THE FACE HEREOF”，其目的在于免除卖方对货物品质所有适合性 (FITNESS) 的默示担保责任，或者为担保责任不存在而加以明确化的文字。法律要求以 CONSPICUOUS 方式表示意在要引起买方的注意。THE WORDS “AS IS, WHERE IS” OR “WITH ALL FAULTS” OR SIMILAR WORDS ARE SUFFICIENT TO PUT THE BUYER ON NOTICE THAT THERE ARE NO IMPLIED WARRANTIES.

BUT NOT ONLY WHEN THEY ARE BROUGHT TO THE ATTENTION OF THE BUYER.

当口头明示担保与“AS IS”条款冲突时，何者的法律效力居先？法院认为 AS IS 具有凌驾于明示担保之上的法律效果。这一点是在 AVERY V. ALADDIN PORTS. DON, NAT'L SERRS. INDUS. INC., 128 GA APP266 对诉案中确定的。在该案中，卖方口头担保其所售之机械器具具有良好状况 (IN GOOD CONDITION)，合同履行后买方发现该货物不能使用，要求退款。卖方则以合同签订有“ALL GOODS DESCRIBED HERE IN ARE SOLD AS IS OR WITH ALL FAULTS”条款，从而免除他的责任。买方上诉法院要求救济，并认为 UCC 2-3163(a)款仅提示使用 AS IS 可排除默示担保。但是否可排除明示担保 (EXPRESSED WARRANTIES) 责任呢？法院认为，若 AS IS WHERE IS 条款与明示担保发生冲突时，AS IS 条款具有凌驾于明示担保责任之上的法律效力。

(3) 在货物适合于特定用途方面。

所谓特定用途 (SPECIAL USES) 是指货物本身通常使用的用途或目的在该合同下不一定要具备，但是必须具备缔约时买方明示或默示地使卖方知悉购买该批货物的用途，那么，该货物就要适合于该项用途。

如在 Cammell Laird Co. Ltd, V. Manganese Bronze & Brass Co. Ltd. 1939 对诉案中，被告签订一为原告的船舶制造两个 propellers (推进器) 的合同，该推进器要求被制成一定规格的，但是把一系列细节问题 (Certain questions of details) 留给被告去处理，包括推进器的厚度 (thickness of propellers)。但是被告供应的推进器由于厚度问题在装上原告的船舶后，引起了船舶的巨大震动 (Considerable vibration) 和强烈的噪音。英国上议院 (The House of Lords) 认为被告违背 Sales Act 第 14 条款精神。

但是如果货物是为了特定用途这一点对卖方而言，假若有证据表明买方并不依赖或不信赖卖方的技能和判决，致使货物达不到该种特定用途或特定目的，卖方亦可免于责任。

如在 1972 年 Christopher Hill Ltd. V. Ashington Piggeries Ltd. 对诉案中。原告 (plaintiffs) 是 manufacturers of animal food stuffs，被告 (defendant) 是一饲养 mink (貂) 的饲养者。双方签订一买卖饲养貂的饲料买卖合同，被告将饲料的配方 (agreed formula) 送达原告，要求原告按所示 formula 配制饲料，货物交付后，原告旋即用之喂养他的 mink，但该批 mink 不久即死掉，原告指控被告没有供应适合养貂的饲料货物，致使他的貂全部死亡，因此违背了卖方应供应适合商销性的货物这一 Sales Act 的精神，因而应予赔偿。法院认为，在这一案件中，表明买方并不依赖卖方的技能和判断 (not rely on Seller's skill and judgement)。因此，原告无权上诉。

3. 国内进出口公司在外贸业务方面的案例。

某公司与前西德一公司签订一农产品的贸易合同，合同规定：

Qty: 100 L / TS

UNIT PRICE: POUND STERLING 80 CIF BREMEN

MOISTURE CAPACITY: 15% MAXI.

PURITY: NOT LESS THAN 97%.

品质以 CCIB 品质检验为最后依据。合同签订前公司曾向买方寄送过样品，合同签订后电告买方，货物品质与样品相似 (QUALITY SHALL BE SIMILAR TO THE SAMPLE)。货到德国 BREMEN 港后，西德商人提出，虽有商检局出具的品质合格书，但

货物的品质却比样品低，因此要求按原合同降低单价 6 英镑；公司申辩，该合同是以凭规格买卖 (Sales by description) 而非凭样品交易，不接受降价之请求。西德商人乃请西德一家商检局进行检验，并出具了所交货物比样品低 7% 的检验证明，提出索赔 600 英镑。后双方协商无果，西德商人乃请求中国贸促会协助解决。调停人认为：该笔合同是一既凭样品又凭规格交易的合同，依据有关法律和惯例，卖方有责任负责交付的货物既与规格相符合，又与样品相一致。虽然合同中有：QUALITY SHALL BE SIMILAR TO THE SAMPLE 条款，这虽然未要求卖方交付之货物完全与样品相符合，但也不允许其幅度有 7% 之差距。后公司以赔付品质差价而告结束。

1979 年，某出口公司与美国客户成交一笔价值为 USD48900 的合同，合同上未订“农药残留量”指标，货抵目的港后，客户反映经 FDA 抽样检验，发现“农药残留量”超过美国标准，并附证件要求退货，后公司将货物转售其它地区。

1977 年，公司与黎巴嫩商人成交 300 箱巧克力买卖合同，货抵贝鲁特后，卖方反映经其卫生局 (MINISTERE DELA SANTE PUBLIQUE LABORATORAL CENTRAL DE LA SANTE PUBLIQUE SERVICE DE CHIMIE) 检验，货物湿度 (HUMDITY) 为 2.7%，超过当局规定的 1.6%，已经不具备货物有商销性的特点，无法在市场上销售，限期出境，否则就地销毁。后以退货而了结纠纷。

第二节 贸易数量

贸易数量是买卖合同中不可或缺之一部分。依照货物买卖的有关法律，诸如英美法系 (Common and Case Law System) 和大陆法系 (Civil and Code Law System) 或者如联合国的《国际货约》(CONVENTION) 之规定，若卖方交付货物的数量少于合同规定时，买方有权加以拒收；若货物数量多于合同规定时，买方有拒收其超过部分的权利，亦有权拒收全部。

一、选择计量数量的单位

世界各国度量衡制度不一，尽管国际间有“十进位公制”作为贸易度量衡的趋势，但英美等西方国家在今日贸易商界声势依然浩大。贸易额比重亦较大，其所采取的“四除尽制”仍相当普遍。因此商人们应熟悉各制度之间的差异，合同中亦应注明计量单位的名称。

初级产品的交易如羊毛、棉花、谷物、矿砂、钢铁、食盐、石油多以重量为计算单位。这类计量单位有：POUND-LBS (1POUND=0.454KG)；TON (包括 LONG TON 或称 UK TON 约等于 2240LBS；SHORT TON 即 US TON 约等于 2000 LBS；METRIC TON 即 M/T 等于 2204.6LBS)；HUNDREDWEIGHT (等于 1/20 L/T)；KILOGRAM-KG；GRAM-G。

一般杂货及工业制品如纺织品、文具、纸张、绳索、鞋类等用：PIECE, EACH, SET, DOZEN, GROSS=12 DOZEN, ROLL COIL, PAIR 等。

电线、电缆、纺织品、塑胶布、金属绳索使用：METER, YARD, FOOT, INCH 等。

此外尚有 CUBIC FOOT, CUBIC INCH, CUBIC YARD, CUBIC METER, BUSHEL, LITRE, GALLON 等。

但在选择计量单位时应注意其所代表的实际数量。如：

1L / T = 2240LBS = 1.016TONNES

1S / T = 2000LBS = 0.9072TONNES

1M / T = 2204.6LBS = 1000KGS

另 1BUSHEL 在美制下货物不同，实际重量不同。如：

1BUSHEL 玉米 = 56LBS

1BUSHEL 大麦 = 48LBS

1BUSHEL 黄豆 = 60LBS。

实务上，许多货物的数量是以重量为计量单位。重量的计算方法有：

a. GROSS WEIGHT = OVER-WEIGHT OF COMMODITY PLUS THE PACKAGE WEIGHT

b. NET WEIGHT = GROSS WEIGHT - TARE

销往美国的纺织品如服装类、鞋类（单纯的布胶鞋鞋面）常有 NET NET WEIGHT 条款，应视为净重。如男式衬衣，除去外包装（packing）重量乃为 NET WEIGHT，再除去每件所用的塑料袋，衬托的纸板，夹领之塑料物，及大头针等。但是衬衣的钮扣应包括在 NET NET WEIGHT 中。

在信用证结算方式下，通常要求装箱单 PACKING LIST 载明 GROSS WEIGHT 及 NET WEIGHT 即可，极少数则要求加填 NET NET WEIGHT。如中美洲地区开立的信用证，可能是海关征收从量税的税法规定所致。英国商人开立的信用证，偶尔会使用 NETT 一词，实指 NET。除此之外实务上计算皮重 TARE 的方法尚有所谓的 ACTUAL TARE, AVERAGE TARE, CUSTOMARY TARE 及 COMPUTED TARE（即实际皮重、平均皮重、习惯皮重和推定皮重）。

c. CONDITIONED WEIGHT——公量，即用某种方法抽去货物中的水分（如棉花烘干），再按通用标准含水量作为货物的重量。如棉花的计算方法如：

$$\text{公量} = \text{货物实际重量} \times \frac{1 + \text{协议回潮率}}{1 + \text{实际回潮率}}$$

回潮率（MOISTURE REGAIN）是棉纱行业的术语，是指纤维内含水与干燥纤维净重的比率。若 250 克棉花，放入烘箱烘干后干重为 200 克，其中水分为 50 克，则回潮率为 25%。

此种用公量计算重量的方法，适用于单位价值相对较高的产品。如氧化钇，除了用标准品质外，实务上称之为多少个 N，4 个 N 即纯度为 99.99%（1992 年 2 月份，这种货物的国际市场价约每公斤 64 美元）。在数量方面也常规定用公量。

d. THEORETICAL WEIGHT（理论重量），主要适合于规格及尺寸比较固定的货物，如马口铁钢板。

二、贸易合同中的数量条款

依重量单位交易的货物，虽然可视货物的种类，按装船重量或卸船重量交易。实务上以装船重量计。究其原因，可能是海运途中货物损耗难以预料，尤其是易挥发之货物。如果按装船重量计价，有损于进口商；若按卸船数量计价，则有损于出口商。因此，买卖合同中应明确之。

1. 合同中规定损耗度。条文类似：

a. SHIPPING WEIGHT, ANY LOSS IN WEIGHT EXCEEDING 2% (OR 3% , 4% etc.) TO BE OR SHOULD BE FOR SELLER'S ACCOUNT. 依照该条款, 除非运输途中发生保险事故, 如海难, 买方应按不抵于 98% 的原合同数量付款。若发生保险事故, 应按原合同或装船数量计价。

b. NET SHIPPING WEIGHT, ANY LOSS IN WEIGHT SHOULD BE FOR SELLER'S ACCOUNT, IF MORE THAN 2% (OR 3%, 4% etc.), 依该条款, 若卸货港短少数量超过 2%, 按实际卸船数量支付货款。发生保险事故或缺少不超过 2%, 应按原合同或实际装船数量计价。信用证项下实务上多以装船数量计价。若数量缺少, 进口商可凭有关单据或合同要求赔偿。

2. 在大宗货物贸易情况下, 不论出于何种原因, 多交或少交似难以杜绝。合同中常有短溢装条款——MORE OR LESS CLAUSE. 例如: “QUANTITY 5000 M / TS, 2% MORE OR LESS AT SELLER'S OPTION”. 在这种情况下, 出口商交货数量若在 4750 与 5250 M / T 之间, 应视为符合合同规定。货款支付将按照合同价或装船时市场价并实际交货数量而定。这种条款, 若装船时该合同项下的货物价格发生波动, 出口商很可能有意多装或少装, 这显然有违公平。因此实务上采用此条款时, 应附加其它内容, “若装船时, 市场价格升高, 按合同价支付实际装船货物价款; 若价格降低, 少交货物的价格差额在货款中扣除” (BUYER SHOULD PAY FOR THE ACTUAL QTY. DELIVERED PROVIDED THAT THE CONTRACTED PRICE HAS INCREASED AT THE TIME OF SHIPMENT; OR THE PRICE DIFFERENCE FOR THE LESS DELIVERED QTY. SHOULD BE DEDUCTED FROM THE AMOUNT OF THE ACTUAL QTY. DELIVERED IF THE CONTRACTED PRICE HAS DECREASED AT THE TIME OF SHIPMENT).

3. 银行惯例。

UCP 1983 NO.400 ART.43 指出:

a. 对于大宗货物, 如果有“大约”或“大致”或类似意义的词表示数量, 则允许信用证项下货物的交付有 10% 的伸缩幅度。即若信用证项下货物为 ABOUT 1000 M / T, 那么若受益人 (出口商) 提供的单据中显示货物的数量在 900 M / T 与 1100 M / T 之间, 银行将不拒收该单据 (THE WORDS “ABOUT”, “CIRCA” OR “SIMILAR” EXPRESSIONS USED IN CONNECTION WITH THE AMOUNT OF THE CREDIT OR QUANTITY... STATED IN THE CREDIT ARE TO BE CONSTRUED AS ALLOWING A DIFFERENCE NOT TO EXCEED 10% MORE OR 10% LESS THAN THE AMOUNT OR THE QUANTITY ... TO WHICH THEY REFER).

b. 除非信用证规定所列的货物数量不得增减, 在支取金额不超过信用证金额的条件下, 即使不准分批装运, 货物数量亦允许有 5% 的伸缩 (UNLESS A CREDIT STIPULATES THAT THE QUANTITY OF THE GOODS SPECIFICS MUST NOT BE EXCEEDED OR REDUCED, A TOLERANCE OF 5% MORE OR 5% LESS WILL BE PERMISSIBLE, EVEN IF PARTIAL SHIPMENTS ARE NOT PERMITTED, ALWAYS PROVIDED THAT THE AMOUNT OF THE DRAWINGS DOES NOT EXCEED THE AMOUNT OF THE CREDIT). 这一点, 对商人的意义较大。若合同未严格规定数量, 则银行会以此条款来限制出口商在货价下跌时, 拼命多装而对进口商造成的损失。