

INTERNATIONAL TRADE & MARINE FRAUD
AND THE NEW DEVELOPMENT OF CARGO CLAIMS

航运实务丛谈

第二册

外贸及海运诈骗 货物索赔新发展

杨良宜 编著

大连海运学院出版社

95
F55-62
1
2/2

航运实务丛谈

第二册

外贸及海运诈骗 货物索赔新发展

杨良宜 编著

XA203/04



3 0108 4566 1

大连海运学院出版社



C

133156

(辽)新登字 11 号

图书在版编目(CIP)数据

航运实务丛谈:外贸及海运诈骗、货物索赔新发展/杨良宜编著. —大连:大连海运学院出版社,1994

ISBN 7-5632-0701-5

I. 外…

II. 杨…

III. ①对外贸易—诈骗②海运—诈骗③货物—索赔

IV. D996.1

大连海运学院出版社出版

(大 连)

大连海运学院出版社印刷厂印刷 大连海运学院出版社发行

1994年3月第1版 1994年3月第1次印刷

开本:850×1168 1/32 印张:10

字数:251千 印数:00001—31000

定价:11.00元

作者自序

中国是一个发展中国家,航运对国计民生影响尤为深远;要加速我国航运业之发展,迫切需要培养大批业务专才。

在多年讲学及工作实践中,深感中文专业理论书刊为数不多,经不住朋友们多次催促鼓励,现收近年教学讲稿尝试编译成中文印发同业参考,祈能抛砖引玉互相交流,更长航运业学术之风。因水平所限,文中肤浅谬误之处在所难免,祈希同业先进不吝赐教。

得几位青年朋友热心周旋筹措,将讲稿整理编译,顺致谢意。

杨良宜

目 录

第一篇 外贸和海运欺诈

第一章 国际贸易与海运关系的概述.....	1
§ 1. 概 述.....	1
§ 2. 买卖合同中的价格条款	3
§ 3. 掌握航运业务的重要性	14
第二章 国际贸易与海运诈骗	21
§ 1. 海运诈骗的种类	21
§ 2. 运输合约和买卖合约的风险	23
§ 3. 付款合同的风险	27
§ 4. 运输合约	48
第三章 国际贸易中买家的风险	74
§ 1. 货损货差的风险	74
§ 2. 文件诈骗	75
§ 3. 船东的诈骗	88

第二篇 货物索赔之最新发展

第一章 选择被告须正确.....	110
第二章 诉 权.....	120
§ 1. 有关的基本概念.....	120
§ 2. 货物索赔之诉权.....	124
§ 3. 小结.....	130

附:英国新提单法	134
第三章 担保之取得	143
§ 1. 在南非扣联营船	143
§ 2. 美国的一种海事扣押	147
§ 3. 法定留置权	150
§ 4. 直接告责任保险人	156
§ 5. 玛瑞瓦禁令及其它	164
第四章 管辖权之中止与吨位责任限制	170
§ 1. 管辖权问题	170
§ 2. [The“Benarty”(1984)]案	180
第五章 海牙规则中之单件责任限制	185
第六章 时 效	189
附 录	202
(一)跟单信用证统一惯例(1983 年修订本)/UCP400(中 英对照)	202
(二)国际贸易术语解释通则(1980 年版)/Incoterms	251
(三)信用证样本	279
(四)英国 1855 年提单法	284
(五)英国 1992 年提单法	286
(六)没有提单交货的 Nordic Form	295
(七)班轮提单格式之一(CONLINEBILL)	297
(八)租约提单格式之一(CONGENBILL)	308

第一篇 外贸和海运欺诈

在世界范围内,每年都会发生大量的形形色色的经济诈骗活动。据国际商会、联合国和国际警察组织等的不完全统计,近年来的经济诈骗总额高达 315 亿美元。随着中国对外贸易的不断发展,由于经验不足等原因,国内对外贸易因诈骗而受到的损失是很大的。国际商会记载的第一个诈骗案就是发生在 1948 年的中国;如果因诈骗而遭受的损失占中国外贸总额的 5—10% 的话,则每年损失金额也是相当惊人的。对此应该怎么办呢?显然,我们要先来看看国际贸易制度到底有什么问题,中国在对外贸易中到底出了什么毛病。但我更希望大家在这方面能学到一些预防的办法:样样事情都是预防胜于治疗,治疗的办法我们固然要了解,但能预防则表明我们水平的提高,这也是最根本的。本篇力图对国际贸易、海运中存在的各类诈骗的形式、原因及其预防补救办法作一具体全面的介绍,希望以此为国内外贸、航运从业人员提供实用、有益的业务指导。

第一章 国际贸易与海运的关系概述

第一节 概 述

我们今天外贸中使用的 FOB、CIF 这一套做法已经存在了至少有一百五、六十年,英国 1855 年提单法也有一百多年的历史了。提单法是完全用来配合 CIF、FOB 等买卖条件的。虽然这种制度存在这么久,毛病很多,但这也是一种便利国际贸易的很简单的做

法。本来,我们到外面去买一宗货,就不象在菜市场上买点东西那么简单,在菜市场买东西当然也存在一个买卖合约,一个口头上的买卖合约,但这比起国际买卖,确实是简单多了。一般来讲,一个最简单最普通的国际买卖都关系到三、四个环节,或三、四个合约,即要同三、四个方面发生关系,各方面都要照顾到。如,第一,买卖合约,即买卖双方要订一个合约。第二,银行方面的合约,买卖双方订一个合约往往要关系到怎样付款的办法,我们知道是通过银行保证付款的办法。这样,在买卖方与银行以及银行与银行之间就会有另一个完全不同的合约。如买方发一个信用证,它与银行实际上有一个合约,合约的条文往往是根据国际商会《跟单信用证统一惯例》,所谓 Uniform Rules 1983(即 UCP400,400 为国际商会文件号码),这在后面会谈到,并将列举一些重要条款。(注:目前,国际商会已对 UCP400 作出最新的修订,通过了 UCP500,该新规定将于 1994 年 1 月 1 日生效,其中的新内容建议大家查阅其他有关书籍。但总体来说,UCP500 在银行责任、单证要求等诸方面对 UCP400 并没作任何原则性修改。因此,本文稍后依据 UCP400 对国际贸易信用证制度所作的一些分析并不会受到影响。)第三,运输合约。在国际贸易中,运输是很重要的,用飞机运输毕竟是少数,同时也是会有合约的;而大部分外贸运输是采用海运方式,所以海运合约很重要。一个标准的国际买卖,不论是买家还是卖家,总要有的一方来指定船,即总要一方来订运输合约以运输货物。这方面合约出现的问题很多,要找出其中的毛病一定要了解班轮是什么运输合约,租约是什么运输合约,什么是租约提单等。第四,保险合约。国际买卖中一般都会买货物保险,有时是卖家买(CIF),有时则是买家买(FOB 或 C&F)。根据英国 1906 年保险法,保单(即保险合约)是可以自由转让的,卖家买了最后仍会转到买家手里。保险有时也不一定有,但绝大多数情况下是有的。当然,保险种类很多,有一切险(all risks),也有承保范围较小的险。所以,一个国际

买卖通常要面临三至四个合约,这些环节是联系在一起的,形成了整个外贸运输制度,我们只有贯穿起来看才能找出其中的问题。

第二节 买卖合同中的价格条款

在本节里,我主要谈谈国际买卖的办法。最早的 CIF,FOB 买卖早在一百多年前就有官司在打。我不想多谈历史,主要想讲讲今天业务上的困难,但作为一种回顾也是可以的。有人说 FOB 最早是由一种私人经营活动慢慢发展起来的;那时,货主也就是船长,他们随船到各地港口搜罗货物,买到后,叫人送到船上,Free on board 装上船,这样,发展到今天的外贸就形成了 FOB(Free on board)买卖。英国普通法早在一百多年前就已经判过 FOB 等这种案子了,如什么是 FOB,CIF,谁要负什么责任,风险如何转移等等。现在,通过国际商会把这些做法规范化了,即所谓《国际贸易术语解释通则》INCOTERMS(International Rules for the Interpretation of Trade Terms),它规定了买卖双方的权利义务,风险转移等,又规定了国际贸易中最常见的十几种具体买卖办法,按照 INCOTERMS(1983),共有十四种买卖办法—EXWORKS, FOR/FOT, FAS, FOB, CIF, C&F, EXSHIP, EXQUAY, DELIVERED AT FRONTIER, DELIVERED DUTY PAID, FOB AIRPORT, FREE CARRIER, FREIGHT/CARRIAGE PAID TO, FREIGHT/CARRIAGE PAID TO AND INSURANCE,但上述办法很多与我们关系不大,而飞机的 FOB AIRPORT 等亦是海运的 FOB 变过来的;其中,与提单最配套、最主要的还是 FOB、CIF 和 C&F 这三种,它们和信用证(L/C)、贷款、金融等串在一起,使提单的整个功能都能得到充分的发挥,现已成为国际上最普遍的做法。下面就根据 INCOTERMS(1983)对在国际买卖中最通行的两个术语—FOB、CIF 的主要内容及其在国际贸易、运输中给买卖双方带来的

责任、风险及利弊作一综合的分析。[说明：国际商会于 1990 年 4 月通过了 INCOTERMS 第五次修订本，即 INCOTERMS(1990)，并于同年 7 月生效。1990 年版相对于 1983 年版，确有不少新变化，而与本文论及有关的，主要有：C&F(成本加运费)术语改称 CFR(实际涵义完全未变)；在要求卖家提供的有关单证中新加进了电子单证这一项，这主要是为了适应近年国际贸易、运输中出现的“电子提单”、电子单证资料交换系统(EDI)这一新发展，本篇后文亦稍有提及；在 CIF 卖家负责找船方面，将“not a sailing vessel”(非帆船，即卖家不能找帆船运货)的字眼删掉。因为现今帆船已不会作为运输工具用于海上货运，故保留已无实际意义。综合起来，1990 年版在对买、卖双方责任的规定方面与 1983 年版比较基本没有变化，故本节乃至本篇后文基于 INCOTERMS(1983)所作的有关讲述并不会因为 1990 年新修订本而变得不恰当。这里，同样建议大家另书查阅 INCOTERMS(1990)，将之与 1983 年版作一比较。]

一、离岸价格(FOB)

以国际商会制定的标准 FOB 为例，我们来看看 FOB 的定义以及买卖双方的义务。

FOB 是“Free on Board”的缩写，指：“The goods are placed on board a ship by the seller at a port of shipment named in the sale contract; The risk of loss or damage is to be transferred from the seller to the buyer when the goods pass the ship's rail”这是 FOB 的定义，即：货物在买卖合约同意的付运港由卖家装上船，并且自货物越过船舷时起，其风险就自动转移到了买家身上。卖家的主要责任是：Supply the goods in conformity with the contract of sale, together with such evidence of conformity as may be required by the contract(即：提供与买卖合约相符的货物，并提供合约要求的有关单证)；买家的主要责任是：At his own expense charter a vessel or

reserve the necessary space on board a vessel and give the seller due notice of the name, loading berth and delivery date(即:买方负责租船订舱,并将船名、装货泊位、交货日期及时通知卖方),买卖双方的责任都有很多,具体的可参看 INCOTERMS。

标准的 FOB 条件是由国际商会(简称 ICC)制定的,但买卖合约有订约自由可以不受此限。如中国宝山钢铁厂要与其他人进行买卖,若没有转让问题,且没有其他人参与的话,买卖合约条款可以任意商定,买卖合约和租约一样,基本上有订约的自由,可是国际买卖中转手往往很厉害,CIF 或 FOB 等买卖是常常会有转让的。如中国的一些买卖就通过香港的商人或美国的公司进行;更不用说国外了。同时,一些投机商转卖更是变本加利。因为转让频繁,所以,买卖合约里不适于摆进一些古怪的条款。买卖转手,如果讲是 CIF,却又加入一些古怪条款,这样别人不容易理解,不习惯也不愿意接受,就很难配合多次转手的买卖。所以,一般的做法也是值得鼓励的,即标准化。

标准化后,就有了统一的规定;只要买家买的是 CIF,或 FOB 等,就知道了有什么权利,承担什么义务;卖家亦然。这样,当事人彼此都心中有数了,就能配合转卖。虽然,合约上有订约的自由,但一般来讲都已标准化。以前的 CIF、FOB 是很简单的;有争议时,即没有讲明买卖双方的权利、义务时,在英国就可根据普通法判定。今天,更多的标准化是根据 ICC 的 INCOTERMS,不管如何转让,大家都明白自己将来要面对什么,因此,大大方便了转卖。

国际商会对 FOB 等都制定了具体的条文;制定的条文只是一种参考或建议,至于要不要用,是否摆到合约里去,还是根据合约本身,即须合约内讲明 FOB 是根据 ICC 的 INCOTERMS,只有这样,才可以约束双方当事人。如为 FOB 条件,必须是买家负责找船。FOB 作为一种最早的活动,由买家找船,常常也引起一些纠纷,但买卖合约里的纠纷是远远比不上海运合约里的纠纷之多与

复杂的。

我最近在香港作为仲裁员判了一个很大的关于船舶延误付运的案子。付运迟了就是延误付运，即货物付运超过了最后付运日期 (shipment day)。很多货物季节性是很强的，什么时候付运很重要，晚一天都不行，因此，延误付运是一个严重违约的行为。比如服装，夏装往往要赶在二、三月付运。按时装船后，没有运出去或船慢了，这是做生意的风险，FOB 条件已经明确规定货物一上船，风险就转移到买家身上去了；如果船在中途遇到海难，赶不上旺销季节，买家亦只能自认倒霉了。但是，如果风险不源于买家，而是由于卖家货装晚了，比如三、四个月后才装船，这就不能也算到买家头上。而应属卖家违约，买家可以终止合约，不要这货，再来向卖家索赔。同时，货晚运出去，卖家也是结不了汇的，因为信用证都有严格的付运日期要求，卖家提供不了符合信用证要求的付运单据，银行是不会放钱的，所以准时付运很重要。

可是，在 FOB 买卖中，要卖家准时付运，买家首先要找好船；如到了付运日期最后一天了，买家才派一条船来，一天之内卖家是无论如何也不能将货物全部装完的，这样就没有理由怪卖家不准时付运。英国、美国法律都有这样一个理论：因为对方没有首先做好某一事情，导致本方不能履行义务，这是不算违约的。这种情况时常可见，如租家或发货人没有装货，是因为船长一直忘了给装货准备就绪通知书，而递交通知书是装货的先决条件，因此没有准时付运就不能怪卖家，也就不能算卖家违约了。为了阐明这个问题，下面再举几个例子。

我在香港处理了一个案子：买家负责租船，以便卖家准时付运。买家指定的船，在最后付运日期前十四天就到了，可是因为港口拥挤及下雨，本来够的时间现在都不够了，不过货还是装了上来，而且根据允许的装卸时间 (Laytime) 卖家还赚了速遣费 (despatch)，可是过了付运日期，货也晚到，因此带来一连串的问题。在

本案中,我要判的是买家有没有准时派船到装港。买家说我十四天前就派了船,而这批货的 laytime 只有十天,我怎么还没准时呢?其实,这里关键是谁承担风险的问题。我认为既然买家要指定船,风险应是他承担。比如买家指定的船刚到港外就沉了。买家不可能再找一条船,再找也已经来不及了,尽管这样,也是买家要负责,因为运货是他的事情,是他没有准时指定一条船允许卖家装货,故违约了。说实在,如果这沉船意外在买卖合约内没有免责条文(如常见的 Force majeure 条文),买家可能要赔卖方的损失。卖家由于不能准时付运,甚至可以不装货了,因为不能准时付运,即使装了,也结不了汇,拿不到钱。尤其在市场货价上涨时就给了卖家一个解除合约的机会。合约的解除大都是与市场有关系的,市场价格下跌,我想按约定的价格卖货给你,就是修改信用证,推后付运日期,我也仍然会备货装船的,当然不产生利用对方违约来脱身的问题。

因此,我认为本案是买家输了,首先卖家在合约允许的 Laytime 里装完货,赚了 despatch;其次买家负责租船,但没有做到准时指定船到港。所以,做生意会冒很大风险。有人说:我都没有错,还要怪我?其实,这不是错与不错的问题,一个风险总要有个人承担,既然 FOB 规定是买家来指定船,当然就怪不得谁了,只能算自己倒霉!在英美法,一方答应做的事,是严格的责任,除非另有免责条文。

不过买家也很可能提出很多理由,比如不要等码头,在锚地装货就来得及了,可是即使如此,在该案中我也认为是买家输了。因为首先,锚地不是习惯性装卸货的地方,装卸货应在码头,这是该港的一般习惯,买家不能要卖家来做一些不正常的事情。其次,如果要卖家非正常尽快装货,因不特别加快而过了付运日期就算卖家过错,这实际上是把买家本来要承担的责任推给卖家了。第三, laytime 十天,而卖家仍赚 despatch 了,买方怎么能反而怪他?如果因为拥挤,离付运期限只有六天了,买家才找到一条晚来的船,而

要卖方来配合装快点以准时付运,那这样也等于把买家的责任推给了卖家,变成只要卖家没想尽任何可能的办法准时付运就是他的错。这样一来,判案就麻烦了,也就不存在买家晚指定船的问题,他只要不过了最后付运期,即使在最后一天指定一条船,买家也可以理直气壮地要你卖方证明港口是绝对不可能有任何办法一天装完货的,否则你就要负责,除非能证明这点。世界上绝对真理是很难证明的,如果组织装港的所有居民来装货,一天装完也许可能,可是这无法证明。所以什么是准时指定船?关于这种纠纷也存在不少,故买家也有风险,但谁叫他想赚运费,控制航运呢?既然 FOB 中买家控制航运有很多好处,理所当然也要担一定风险。如果知道港口拥挤,货价在市场上涨,就要早点指定船;当然如果 Laytime 全部过了,并已开始算延滞费(demurrage)了,这就属于卖家违约。买家指定一条船,但没给通知书等于船没有到达,或者甚至船在港外沉了,同样认为是没有准时指定船。同时,即使买家早就指定了船到港外,但因港口当局的原因耽搁,他通常也要承担责任和承担这风险。

当然,买家指定船的好处也很多;基本上国外大的公司都尽量要 FOB 买货,以掌握航运。第一,国际买卖中货价看市场,总是以较低的价格收进,再以稍高的价格卖出去。很多产品的来源和市场都较稳定,价格差别较死;这样如果某种货以远低于市场价的价格卖出,不但增加不了销量,倒要引起人们怀疑它的质量,俗话说:便宜没好货,也容易引起人们恐防诈骗的戒备心理。所以单从货价中赚不到多少好处。说到底,买卖很简单,就是个比较问题,如同菜市场一样,一个地方的鱼是每斤三元,另一个地方是每斤二元,但买低价不一定就好,因为其中有死、活鱼的区别。如果做买卖只知道看价格,水平是很有限的。在国际买卖中,生意要想做得兴旺,主要靠抓航运。所以,买货争取买 FOB,卖货尽量卖 CIF, C&F, 国外大公司的做法莫不如此。只有抓住航运才能把生意做大赚点钱,尽管

还是市场的价格，往往是货价赚不到钱而航运赚钱。此外，抓航运更大的好处还是控制船。FOB 由买家指定船。如果是定期租进的船，由租家经营安排，主动性大，他也就容易控制货物；而对于程租船，租家调动它的能力就稍差，但差别也不会很大，至少有机会。我是租家的话，如果有情况，可以用增加一些运费的办法要船转去另外一个港口，或者有时作为一个买家，货消耗比预期慢，就希望船跑慢点，这样就可要船减速；但买 CIF 的买家就做不到这一点。

第二，就是有一些有利货方的条文可以争取。这是卖家租船不会来管的。买家指定船，在租船合约中可规定条文，争取对己有利，象短航次可以规定：船到后没有提单也能提货。租约里讲明了，船长到时就不能搪塞了。

第三，即使船舶出了事故，也能马上知道。不象 CIF 买家，拿到提单后只能天天到港口去等、查，半路出事却不能马上知道而采取行动的。

另外，还有一个相当重要的方面就是，买家自己找船可以去调查清楚才租，比如要找好船、新船、大船东等。

这些只有控制了船才能做到。当然，这里面是千变万化的，也不是买家买大宗货都要买 FOB。在货源不稳定时，FOB 常碰到：买家派一条船来，卖家却给不出货，等了很长时间没货，白跑一趟，买家同时作为租家显然要面对船东的索赔。当然，买家可以找卖家，卖家也肯定违约了——过了 shipment day 还没有货装，但有时卖家是告不进去的，例如是个皮包公司或是在乌干达。这样一来，买家夹在中间，只好负责赔偿。既然负责找船有利有弊，那究竟如何解决这个问题呢？首先，不是每个合约都买 FOB 有利。如果卖家是个大公司，可以不怕，船东向买家索赔，买家再向卖家索赔，反之，卖家是个不太了解的小公司，而又非要他的货不可，就买 CIF。诚然，即使大公司，如是非洲某国的国营公司，那也只有派敢死队进去追债才是唯一的办法。这样，如再加上事先通过市场知道货源不

稳定,货源地比较乱,船去那里可能没有货装,而在附近又难以另找生意的话,就别争取买 FOB,而买 CIF;没有货,船白跑一次的违约由卖家负责;否则,买家身为租家可能要面对船东很大的索赔。如买家一定要 FOB 买卖,则可以考虑通过皮包公司去租船,而不用“中远”或“外运”的名义租船,到时没有货运出来,当然就谈不上滞期费、运费了,所以,即使该皮包公司给了船东银行保证(或“中远”保证)来付运费,因没货装这也不管用。这是租方违约——不履行(no performance),船东能索赔的不是运费,而是比较代替航次算出来的损失,银行保证对此并不赔。只有货运出来了,才有银行的保证付运费。当然,也不是故意想把船东弄惨,而是因为风险大而采取的自我保护。外面的大公司都这样做,以备将来面对诉讼,索赔上主动性大些。

以上介绍了 FOB 的含义及有关问题,虽然我们得出大原则是买家要争取买 FOB,但 FOB 在买卖合约里并不是死的,一成不变的,因此,我们要注意灵活运用。

二、到岸价格(CIF)

CIF 是 Cost、Insurance and Freight 的缩写,是表示成本加运费、加保险费的货物买卖合同或到岸价格条件。如果一批少量的货,由于租整只船不行,又没有班轮或船期合适的班轮装不下,而下一班又拿不准;这时,付运日期要过,只好装在甲板上,但这种货本来却不是甲板货,这样装肯定要损失,于是问题出现了,因为信用证是不允许非甲板货装在甲板上的,否则就结不到汇;继而卖家想到了作假单证……如把整个制度了解后,我们会看到这里也有很多毛病。因此搞航运的不懂外贸的一套做法,而搞外贸的亦不懂航运,今后肯定非吃大亏不可。

CIF 卖家基本上要负责买卖里面所有的事情,租一条船或订了舱,把货装上去,他才可能拿到一张写明 Freight Prepaid(运费已付)的提单,表示货已装船,运费已付。所以 CIF 买卖中,卖家买

了保险,装货上船并付了运费后,才能到银行去结汇。CIF 买卖中,结汇一般需三种标准文件:一是提单(运费已付的已装船提单 shipped on board B/L);二是保险单(policy);三是发票,发票一般是国家需要的文件,如海关进口进行统计、扣税用等等。

CIF 的一个小小变化是 C&F,即少了一个 insurance,要求买家自己投保。如有的国家保险法规定,进口货物一定要在买家所在地保险公司投保,以保护当地的保险业,故买家不能用 CIF 进口货物,而用 C&F。另外,买家买 C&F 的主要原因是自己愿意投保,或为了今后向自己相信的保险公司索赔方便些。这种做法在实践中也不时地出现纠纷:卖家找船付运外,他还应在足够的合理的时间内通知买家用的是什么船,装什么货,以保证买家能及时投保,否则,船开出了,两三天内还没保,如在此期间发生事故,卖家就得准备赔钱了,因为卖家没有这样做是个违约的行为。

除投保这项义务外,CIF 与 C&F 基本上一样。但从 ICC 的 INCOTERMS 条件看,二者也有一定的差别。如保险,买卖合同没有特别说明应保范围,CIF 只是 minimum term,即最起码保险;而 C&F 买家多保少保则可自由决定,正如 FOB 一样,反正自付保险费。可是,如让卖家买保险就等于 CIF 买卖了;保单转让后,受让人须了解到根据 ICC 的做法,保险可能是不够的,因卖方只需以最低保险险别投保即可。这样在买卖合同里就往往会要求卖家还要投战争险、附加险之类,都将这些要求转到信用证上去;结汇时,银行就要核对:卖家所买保险是否符合信用证的要求,保证了那个卖家投保的正是买家所需要的,因而也会是足够的。

CIF 与 FOB 的最大区别是谁负责找船,在 INCOTERMS 条款里讲得很清楚。C. I. F. 卖家须: Supply the goods in conformity with the contract of sale, together with such evidence of conformity as may be required by the contract. 还有 contract on usual terms at his own expense for the carriage of the goods to the agreed port of