

“十二五”规划系列教材



中国国际贸易学会“十二五”规划教材

全国外经贸院校21世纪高职高专统编教材

国际货物 贸易实务

(2011年版)

主编 吕红军

GUOJI HUOWU
MAOYI SHIWU



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

国际货物贸易实务: 2011 年版/吕红军主编. —4 版. 北京: 中国商务出版社, 2011. 8

商务部“十二五”规划系列教材 中国国际贸易学会“十二五”规划教材 全国外经贸院校 21 世纪高职高专统编教材

ISBN 978-7-5103-0526-9

I. ①国… II. ①吕… III. ①国际贸易—贸易实务—高等职业教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 163814 号

商务部“十二五”规划系列教材
中国国际贸易学会“十二五”规划教材
全国外经贸院校 21 世纪高职高专统编教材

国际货物贸易实务 (2011 年版)

GUOJI HUOWU MAOYI SHIWU (2011NIAN BAN)

主 编 吕红军

副主编 刘 钊 梁 爽 赖忠孝 丛凤英

出 版: 中国商务出版社

发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司

社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号

邮 编: 100710

电 话: 010—64269744 (编辑室)

010—64266119 (发行部)

010—64263201 (零售、邮购)

网 址: www.cctpress.com

邮 箱: cctp@cctpress.com

照 排: 北京嘉年华文图文制作有限公司

印 刷: 北京密兴印刷有限公司

开 本: 787 毫米×980 毫米 1/16

印 张: 31.25 字 数: 561 千字

版 次: 2011 年 8 月第 4 版 2011 年 8 月第 18 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-0526-9

定 价: 40.00 元

版权专有 侵权必究

举报电话: (010) 64242964

全国外经贸院校 21 世纪高职高专统编教材

编 委 会

主 任	王乃彦	吕红军	姚大伟		
副 主 任	陆耀新	庞业明	李莲英	黄克安	屈孝初
	王世龙	邱岳宜	舒维霖	张 卿	罗凤翔
	郑吉昌	冯 毅	杨志椿		
秘 书 长	王伟利	刘长声			
副秘书长	谢伟芳	杨 琦			
委 员	(以姓氏笔画为序)				
	刘德标	庄瑞金	严卫京	邹建华	宋东今
	李留山	李学新	肖玲凤	廖健斌	刘 潇
	冯法池	狄文霞	陈福田	林 峰	吴 扬
	郭清山	钱建初	袁永友	孙春华	杨 琦
	陈祥国	王 红			

再版说明

今年是我国“十二五”的开局之年，也是中国加入世界贸易组织十周年。经济全球化为货物进入世界市场提供了前所未有的广阔前景。2010年我国外贸进出口总值已达29727.6亿美元，其中外贸出口15779.3亿美元，进口13948.3亿美元，实现贸易顺差1831亿美元。目前，我国的对外贸易依存度达到60%，GDP中有一半以上是通过外贸实现的，对外贸易在社会经济发展中发挥了巨大作用。

再版的《国际货物贸易实务》是在中国国际贸易学会和中国商务出版社的大力支持下，作为“商务部‘十二五’规划系列教材”和“中国国际贸易学会‘十二五’规划教材”之一，为适应国际贸易形势及规则的新变化，为满足高职高专院校国际经济与贸易专业及其相关专业学生的学习需要而编写的。

本书在编写过程中，针对高职高专教育的特点，按照教育部《关于加强高职高专教育教材建设的若干意见》的要求，力求以应用为目的，以必需和够用为标准，以讲清概念、强化应用为重点，紧密联系业务实际，注重能力的培养，突出了针对性和实用性。

本书以国际货物买卖为对象，以合同条款为中心，以国际贸易法规和惯例为依据，以基本技能训练为重点，在介绍国际货物买卖合同的具体内容、履行合同的环节及一般贸易做法的同时，以案例为切入点，加强了学生的应用能力培养。

本书共分六部分，前五个部分共分十章。第一部分，绪论；第二部分，国际货物买卖合同条款；第三部分，国际货物买卖合同的签订与履行；第四部分，国际贸易方式；第五部分，模拟训练。每章又分为正文、课堂训练和课后训练三个部分；第六部分，附录。

正文力求简单明了，以必需和够用为标准，正文中的重点、难点大多是以案例分析的形式帮助学生加深理解，以案说理，强化应

用；相关知识采用插入资料卡的形式帮助学生进一步拓宽视野，增强了可读性。

课堂训练力求学以致用，以能力培养为目标。训练内容突出了每章内容的针对性和实际业务紧密相关的实用性、典型性。突出技能训练，体现了以能力为中心的高职教育特色。

课后训练部分力求体现“实际、实用、实践”的原则，进一步从培养学生分析问题和解决问题的能力入手，增加训练内容，巩固所学知识，培养学生的职业能力和创业能力。

参加本书编写的人员有吕红军、王强、赖忠孝、刘钊、丛凤英、梁爽、张颖、闫艳妮、焦朝霞、李晓梅、赵红娟、张英、董琴、刘先雨、李宁等，由吕红军担任主编，刘钊、梁爽、赖忠孝、丛凤英担任副主编。

本教材在编写过程中，参考了黎孝先主编的《国际贸易实务》；吴百福主编的《进出口贸易实务教程》；刘耀威主编的《进出口商品的检验与检疫》，以及相关学者的研究成果，在此深表谢意。

由于编者水平有限，书中不妥之处，恳请广大读者批评指正。

编 者

2011年7月

目 录

第一部分 绪 论

绪 论	(1)
-----------	-------

第二部分 国际货物买卖合同条款

第一章 商品的品名、品质、数量与包装	(8)
第一节 商品的品名和品质	(8)
第二节 商品的数量	(22)
第三节 商品的包装	(28)
课堂训练	(38)
课后训练	(40)
第二章 商品的价格	(42)
第一节 商品的价格构成和有关贸易术语的国际惯例	(42)
第二节 主要贸易术语解释	(51)
第三节 其他贸易术语的解释	(67)
第四节 进出口价格的掌握	(73)
课堂训练	(87)
课后训练	(88)
第三章 国际货物运输	(91)
第一节 运输方式	(91)
第二节 运输单据	(104)

第三节 装运条款	(111)
课堂训练	(117)
课后训练	(119)
第四章 国际货物运输保险	(122)
第一节 海洋货物运输保险的风险与损失	(122)
第二节 国际海洋货物运输保险条款	(130)
第三节 陆、空、邮货物运输保险条款	(141)
第四节 国际货物运输保险实务	(145)
课堂训练	(151)
课后训练	(152)
第五章 国际货款的支付	(154)
第一节 支付工具	(154)
第二节 支付方式	(160)
课堂训练	(190)
课后训练	(191)
第六章 商检、索赔、不可抗力 and 仲裁	(193)
第一节 商品检验	(193)
第二节 索赔	(206)
第三节 不可抗力	(215)
第四节 仲裁	(219)
课堂训练	(224)
课后训练	(225)

第三部分 国际货物买卖合同的签订与履行

第七章 交易磋商与合同签订	(227)
第一节 交易磋商	(227)
第二节 签订合同	(238)
课堂训练	(250)
课后训练	(251)

第八章 合同的履行	(253)
第一节 出口合同的履行	(254)
第二节 进口合同的履行	(290)
课堂训练	(298)
课后训练	(303)

第四部分 国际贸易方式

第九章 国际贸易方式	(305)
第一节 经销与代理	(305)
第二节 寄售与展卖	(311)
第三节 招标与投标、拍卖	(316)
第四节 期货交易	(321)
第五节 对销贸易	(325)
第六节 加工贸易	(331)
课堂训练	(336)
课后训练	(339)

第五部分 模拟训练

第十章 国际货物贸易模拟运作	(342)
第一节 交易前准备	(343)
第二节 交易磋商和订立合同	(352)
第三节 落实信用证及出运	(370)
第四节 制单结汇及业务善后	(401)

第六部分 附 录

附录一 《联合国国际货物销售合同公约》	(424)
附录二 《中华人民共和国合同法》	(444)

第一部分 绪 论

绪 论

《国际货物贸易实务》是学习国与国之间货物买卖的有关理论和实际操作的课程，也是涉外经济贸易专业的一门专业基础课程。它涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际汇兑与结算、国际货运与保险、国际市场营销等知识的运用，是一门方针政策与业务技能相结合，理论知识与实际业务相结合的政策性和实践性很强的应用性课程。开设本课程的任务是使学生通过学习，初步掌握在我国对外贸易方针政策指导下，从事国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能；学会在国际货物买卖活动中，既能结合我国实际，正确地贯彻我国对外贸易的方针政策和购销意图，又能符合国际贸易的法律规范和惯例，确保最佳经济效益的实现。我国已加入世界贸易组织，2010年我国外贸进出口总值29727.6亿美元，比上年增长34.7%。其中外贸出口15779.3亿美元，增长31.3%；进口13948.3亿美元，增长38.7%；实现贸易顺差1831亿美元。目前，我国对外贸易依存度达到60%，我国GDP中有一半以上是通过外贸实现的。中国对外贸易发展增速连续5年保持在20%以上。对外贸易的迅猛发展，需要拥有一大批外贸人才，对外开放的大好形势已为未来的外贸人才提供了广阔的发展空间。因此，掌握好对外经济贸易必需的知识和本领是十分必要的。

一、《国际货物贸易实务》课程的学习内容

《国际货物贸易实务》课程的学习内容主要有国际货物买卖合同条款，国际货物买卖合同的签订与履行、国际贸易法规和惯例、国际贸易方式、出口业务的模拟操作等。

（一）国际货物买卖合同条款

国际货物买卖是以合同为中心的，合同是国际货物买卖双方当事人权

利与义务的法律依据。由于国际货物买卖是通过交易的磋商、合同的签订和合同的履行进行的,签订和履行合同对买卖双方的利害关系重大,因此,正确订立合同条款是顺利履行合同的基础。国际货物买卖合同中的条款主要包括品名、品质、数量、包装、价格、运输、保险、支付、检验、索赔、不可抗力和仲裁等。通过学习,要求学生掌握合同条款的基本内容、规定方法、条款之间的相互关系及其法律规定,能正确订立国际货物买卖合同条款。

(二) 国际货物买卖合同的签订和履行

国际货物买卖合同的签订和履行,不仅是一种经济行为,也是一种买卖双方的法律行为,国际货物买卖合同必须符合法律规范,使合同当事人的权利得到法律的保护。合同签订是交易磋商后双方达成一致的结果。交易的磋商一般包括询盘、发盘、还盘、接受四个环节,其中发盘和接受是不可缺少的。合同签订后,买卖双方在享有各自权利的同时必须承担各自的义务。合同履行是实现买卖双方当事人各自的经济目的,实现货物和资金按约定方式转移的过程。国际货物买卖合同的履行需要经过许多环节,在这些环节中需要生产、销售、储运、保险、银行、商检和海关等部门的密切合作。因此,国际货物买卖合同的履行不仅关系到买卖双方的权利和义务,而且关系到企业和国家的对外声誉,通过学习,要求学生始终恪守“重合同、守信用”的原则,在获取经济利益的同时,保证企业和国家的声誉不受损害。

(三) 有关的国际贸易法规与惯例

国际货物买卖的双方处在不同的国家和地区,因各国法律制度不同,对同一问题往往出现不同的规定和理解。要正确地处理好有关问题,必须掌握国际货物买卖的有关法规和惯例。实际业务中,国际货物买卖涉及合同法、货物买卖法、票据法、代理法、知识产权保护法等法律规定和有关国际条约与惯例的规定。特别是《联合国国际货物销售合同公约》、《2010年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》(国际商会第600号出版物)、《托收统一规则》(国际商会第522号出版物)和《备用信用证惯例》(ISP98)等,应在本课程的学习过程中重点了解和掌握。

(四) 国际贸易方式

国际贸易方式是指营业地在不同国家或地区的当事人之间进行货物买卖所采用的贸易做法和商品的流通渠道。随着国际经济关系的不断变化和国际贸易突飞猛进的发展,国际贸易方式愈来愈多样化和综合化。除通常采用的

单边进口和单边出口之外,还有经销、代理、寄售、展卖、招标与投标、拍卖、期货交易、对销贸易、加工贸易等多种形式。掌握并学习这些贸易做法,将有利于我国对外贸易的进一步发展。

(五) 操作技能

本书的特点是突出技术应用能力的培养,做到理论与实践相结合,知识传授与能力培养相结合。为突出动手能力和综合运用所学知识能力的培养,操作技能训练是要求学生在一定的条件下模拟一笔出口业务。通过模拟训练,巩固知识、学会应用。

二、国际货物贸易的程序

国际货物贸易包括货物进口贸易和货物出口贸易两个方面。无论出口还是进口,商品从生产加工开始到消费者手中需要经过一系列过程,每一个业务环节之间密切相连,从基本业务程序看,大致可以分为交易的准备工作、交易的洽谈与合同的订立、合同的履行三个阶段。

(一) 出口货物贸易的程序

1. 交易前的准备工作阶段

交易前的准备工作,主要包括以下几个方面:

(1) 进行国际市场调研。国际市场调研包括对进出口国别地区的调研,对商品市场的调研和对客户的调研,其目的是做到知彼知己,掌握主动。

(2) 制定出口商品的经营方案或价格方案。出口商品的经营方案是指出口企业根据国家的方针政策和自己的经营意图对出口商品在一定时期内所作的全面业务安排。其目的是实现企业的预期目标。而价格方案的内容比较简单,局限于成本核算与出口定价,适用于新小商品。

(3) 落实货源、制订出口商品的生产计划。在制订出口商品经营方案的同时或者前后,应根据不同商品的情况和特点,按照经营方案的要求,及时地与生产、供货部门落实货源、安排调运或制订出口商品生产计划。

(4) 广告宣传。广告宣传应有计划,有目标。广告宣传的内容及采用的宣传方式要针对不同的市场和商品特点,做到有的放矢。其目的是向国外客户和消费者介绍我国的出口商品。

(5) 对外建立业务关系。这是正式开展业务的重要步骤,是能否达成交易的基础。我们应选择资信情况良好、经营能力较强和政治上与我方友好的客户建立业务关系。

2. 交易的洽谈与合同的订立阶段

交易的洽谈一般经过询盘、发盘、还盘、接受的过程，最后达成一致意见后签订合同。在这个过程中，发盘和接受是两个不可缺少的环节。合同的内容包括五个方面：

(1) 合同的标的。包括买卖货物的品名、品质、数量和包装等。

(2) 价格。

(3) 卖方义务。卖方的义务有三个方面内容：①交付货物；②移交一切与货物有关的单据；③转移货物所有权。具体包括交货的时间、地点、方式、提交单据的种类和份数等。

(4) 买方义务。买方义务有两个方面的内容：①支付价款；②收取货物。具体包括货款支付的时间、地点、方式、币别和派船时间等。

(5) 预防争议和解决争议的方法。具体包括货物的检验、索赔期限、免责条款和仲裁等。

3. 合同的履行阶段

合同履行程序的繁简取决于所使用的贸易术语和付款方式等。以 CIF 条件成交，以信用证方式付款为例，出口合同的履行要经过以下几个环节：

(1) 备货（货）。根据合同规定按时、按质、按量准备好货物。

(2) 催证、审证和改证（证）。在信用证付款条件下，应向客户催开信用证，收到信用证后要立即根据合同进行审核，发现不符合合同规定且不能接受的内容，应立即通知客户改证。

(3) 安排装运（船）。出运货物应经过租船订舱、办理保险、报验、报关等程序。经海关查验放行后将货物装船出运并取得运输单据。

(4) 制单结汇（款）。货物出运后，缮制和备妥各种单据向有关银行交单，收取货款。

（二）进口货物贸易的程序

1. 交易前的准备工作阶段

进口交易前的准备工作，主要包括以下几个方面：

(1) 制定进口商品经营方案或价格方案。做好这一准备工作的目的是在对外洽商交易和采购商品时，能做到心中有数，避免盲目性。

(2) 进行市场调研。在对国外市场和外商的各种情况调查研究的基础上，经过货比三家，选择理想的进口市场和贸易伙伴。

(3) 申请进口许可证。根据我国规定，对于许可证管理的商品，须取得进口配额，之后再向指定的发证机关申领进口许可证。

2. 交易的洽谈和合同的订立阶段

货物进口贸易的交易磋商和合同签订工作在做法上与货物出口贸易基本相同,应该引起重视的是进口应特别做好比价工作,以便争取到对我方最为有利的交易条件。进口交易达成后,应该签署书面合同,以方便日后工作。

3. 进口合同的履行阶段

进口合同履行程序的繁简也取决于使用的贸易术语和付款方式等。以 FOB 条件成交,以信用证方式付款为例,进口合同的履行要经过以下几个环节:

(1) 申请开立信用证。在国际货物贸易中,使用信用证方式支付,买方应在货物装运出口前向卖方开出信用证。

(2) 接运货物。在接运货物过程中,要经过租船或订舱、催装、办理保险、付款赎单、接卸货物、报验、报关等业务环节。

(3) 提取货物或拨交货物。

以上是货物进出口的一般程序,实际业务中有可能出现争议与索赔等问题,这就必须本着实事求是的原则,按合同规定,认真处理,以维护企业的对外声誉。

三、国际货物买卖合同适用的法律

国际货物买卖合同在体现双方当事人经济关系的同时,也体现了双方当事人的法律关系。由于双方当事人处在不同的国家和地区,常会出现国际货物买卖合同的法律适用问题。国际货物买卖合同适用的法律可以依据合同双方当事人自主选择来确定,也可以依据与合同联系最密切国家的法律来确定。无论采用哪一种确定方式,概括起来有三种:

(一) 国内法

国内法是指由国家制定并在本国主权管辖范围内生效的法律。国际货物买卖合同必须符合国内法,即符合某个国家制定的法律。由于国际货物买卖双方的当事人所在国不同,各自都要遵守所在国法律,而各国法律对同一问题的规定又不可能一致,一旦发生纠纷,就会出现法律适用上的矛盾——即“法律冲突”,为解决这一“法律冲突”,通常采用在国内法中规定冲突法的办法,以方便国际交往。我国《合同法》规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家的法律”。

（二）国际条约

国际条约是指两个或两个以上主权国家为确定彼此的政治、经济、贸易、文化、军事等方面的权利和义务而缔结的诸如公约、协定、议定书等各种协议的总称。在国际货物买卖中，必须遵守我国对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权和仲裁等方面的条约。其中与我国货物贸易联系最密切的是联合国国际贸易法委员会于1980年4月制定的，1988年1月1日起正式生效的《联合国国际货物销售合同公约》（见本书附录一），该公约共分四个部分101条。第一部分为适用范围和总则；第二部分为合同的订立；第三部分为货物销售；第四部分为最后条款。

（三）国际贸易惯例

国际贸易惯例又称国际商业惯例，是指在国际贸易的长期实践中形成的并被普遍接受和遵循的，规范国际商事活动当事人之间权利义务关系的习惯做法。

国际贸易惯例不是法律，不具有普遍约束力。只有当事人在合同中明确规定采用某一惯例约束当事人之间关系时，这一惯例才对当事人具有约束力。同时，合同当事人还可以根据双方意愿对这一惯例进行变更、修改和添加。各国法律和国际条约均承认和尊重国际贸易惯例的效力。我国法律明确规定：在我国法律和我国缔结或参加的国际条约没有规定时，可以适用国际惯例。《联合国国际货物销售合同公约》规定：双方当事人业已同意的任何惯例和他们之间确立的任何习惯做法，对双方当事人均有约束力。除非另有协议，双方当事人应为已默示地同意，对他们的合同或合同的订立适用双方当事人已知或理应知道的惯例。

国际贸易惯例有成文的，也有非成文的。在国际贸易活动中起主要作用的国际贸易惯例主要是指由某些国际组织或某些商业团体整理并编纂成文的国际贸易惯例。目前影响较为广泛的、成文的国际贸易惯例主要有国际商会主持制定的《2010年国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《国际备用信用证惯例》和《托收统一规则》等。

在国际货物买卖合同中，为了避免日后的麻烦，应在合同中明确规定合同适用的法律。

四、《国际货物贸易实务》课程的学习方法

《国际货物贸易实务》是一门实践性很强的综合应用课程，在学习时应注

意学习方法,保证学习质量。

(一) 应以国际贸易的基本理论和我国的对外方针政策为指导

在学习了国际贸易的基本理论之后学习本课程,并把已学到的国际贸易理论和我国的对外贸易的方针政策加以具体应用。

(二) 应紧密联系当前国际政治和经济的形势变化学习

形势变化了,贸易的方式、贸易所受的限制也必然随之变化。因此,本课程的学习应结合国际市场的变化和我国对外贸易的实际情况进行,并注意不断扩充和更新知识。

(三) 应注意学习国内外有关的法律、法规、条约和国际贸易惯例

学习内容和重点主要是本书附录中的有关法律、法规和惯例等内容,并应很好地掌握和应用,因为它们与国际贸易实务联系十分密切。

(四) 应注意从案例中学习国际货物贸易的具体运作

本书中的案例为学生的学习提供了一个思维空间,课前认真阅读并在设定的情境和疑问中学习,不仅会激发学生的学习兴趣,增强针对性,更会取得事半功倍之效。

(五) 应注意边学习边实践

在学习中经过大量的案例分析和研究,掌握的知识已得到深化,此时应注重能力的培养,抓住课堂和课后实际训练的机会,在实践中培养职业能力,为走上工作岗位打下坚实的基础。

第二部分 国际货物买卖合同条款

第一章 商品的品名、品质、数量与包装

【学习目标】通过本章学习，了解与品名、品质、数量及包装条款有关的基本知识；掌握品名、品质、数量及包装条款的基本内容及拟定相关条款的注意事项。

【技能掌握】能正确地订立国际货物买卖合同品名、品质、数量及包装条款。

商品的品名、品质、数量与包装是合同的标的内容。在国际贸易中，商品是一切交易的核心，而买卖任何一种有形商品，都要有其具体的名称，并表现为一定的品质。每笔交易都离不开一定的数量，而交易的大多数商品，通常都需要适当的包装。这些交易条件直接关系到买卖双方的权益。因此，对商品的品名、品质、数量与包装在国际货物买卖合同中进行明确规定，是进行交易洽谈、签订国际货物买卖合同必须首先解决的问题。

第一节 商品的品名和品质

商品的品名和品质是国际货物贸易中买卖双方进行交易的物质基础，只有明确了商品的品名，即买卖什么商品，才能进一步确定商品的品质，并以什么样的具体商品进行交易。

一、商品的品名

(一) 约定品名条款的意义

商品的品名 (Name of Commodity) 又称“商品的名称”，是指能使某种商品区别于其他商品的一种称呼或概念。商品的品名在一定程度上体现了商品的自然属性、用途以及主要的性能特征，是对成交商品的描述，构成商品说明的一个主要组成部分。商品品名的命名方法一般有以下几种：

1. 以商品主要用途命名

这种方法在于突出商品用途，便于消费者按需购买，如洗洁精、旅游鞋。

2. 以商品所使用的主要原材料命名

这种方法能通过突出所使用的主要原材料反映出商品的质量，如涤棉布、羊绒衫。

3. 以商品主要成分命名

这种方法可使消费者了解商品的有效内涵，有利于提高商品身价，如西洋参、蜂皇浆。

4. 以商品外观造型命名

这种方法有利于消费者从字义上了解该商品的特征，如红小豆、喇叭裤。

5. 以商品制作工艺命名

这种命名方法的目的在于提高商品的威望，增强消费者对该商品的信任，如精制油。

6. 以人物命名

这种命名方法目的在于引起消费者的注意和兴趣，如孔府家酒、李宁运动服。

品名条款是国际货物买卖合同中不可缺少的一项主要交易条件，是买卖双方交接货物的基本依据，它关系到买卖双方的权利和义务。

约定品名条款具有重要的法律和实践意义。若卖方交付的货物不符合约定的品名，买方有权要求损害赔偿，甚至拒收货物或撤销合同。

【案例】2002年年初，我某出口公司对外签订一份合同，合同规定：商品品名为“手工制造书写纸”(Handmade Writing Paper)。买方收到货物后，经检验发现货物部分制造工序为机械操作，而我方提供的所有单据均表示为手工制造，对方要求我方赔偿，而我方拒赔，主要理由是：

(1) 该商品的生产工序基本是手工操作，而且关键工序完全采用手工；

(2) 该交易是经买方当面先看样品成立的，并且实际货物品质又与样品