

高职高专财经类核心课教材

进出口贸易实务

主编 | 吴百福 周秉成

IMPORT
AND
EXPORT
TRADE
PRACTICE



世纪出版集团 上海人民出版社

高职高专财经类核心课教材

IMPORT AND EXPORT TRADE PRACTICE

进出口贸易实务

主编 | 吴百福 周秉成



世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

进出口贸易实务/吴百福,周秉成主编.—上海:上海
人民出版社,2007
高职高专财经类核心课教材
ISBN 978-7-208-06898-8


I. 进... II. ①吴...②周... III. 进出口贸易—贸易实务—
高等学校:技术学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 029478 号

责任编辑 忻雁翔
封面设计 路 静

高职高专财经类核心课教材
进出口贸易实务
吴百福 周秉成 主编

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

出 品  上海世纪出版股份有限公司高等教育图书公司
www.hibooks.cn
世纪高教 (上海福建中路 193 号 24 层 021-63914988)

发 行 世纪出版集团发行中心
印 刷 上海商务联西印刷有限公司
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 16
插 页 4
字 数 299,000
版 次 2007 年 4 月第 1 版
印 次 2007 年 4 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-208-06898-8/F·1565
定 价 25.00 元

前 言

随着世界经济全球化进程的不断深入,特别是我国加入世界贸易组织以后,为了履行我国入世时的承诺,我国外贸行业的准入门槛已大大降低。在此情况下,我国从事国际贸易企业的数量大幅增加,其成员也发生了重大改变:大批中小型企业、民营企业、制造企业、商业零售企业纷纷开展外贸业务,并已成为规模庞大的外贸行业的生力军和重要组成部分。

现在的当务之急是,如何为这些外贸新成员提供一大批经过系统专业训练,了解有关国际贸易的法律规则、国际惯例,掌握国际贸易运营规则和具体操作技能的合格经理人才和具体业务操作人员。为此,现下不少高校增设国际贸易的本科专业,或扩大国际贸易专业的招生规模,乃至招收更高层次的研究生,以期培养外贸的高级人才。但本科生完成学业通常需要四年,而硕士生、博士生所需的时间则更长。然而,外贸企业的工作是多层次的,有不少具体工作,如果有关人员具备国际贸易基础知识与具体工作的操作技能,也能够胜任。于是不少高校的高职班、高专班便应运而生。但目前,适用于高职、高专的外贸实务教材并不多见。此外,近年来国际贸易惯例、与外贸有关的国内法规,以及外贸工作具体做法,都有许多发展和变化。原有的教材在内容上已难以完全符合现时的实际情况。有鉴于此,编者愿以自己几十年从事外贸实践和外贸教学与研究的心得,并经过对外贸现状有选择的重点调查,认真编就此书,以聊表编者继续为外贸教学事业作一点贡献的心愿。

在本书编写过程中,编者得到中国银行上海分行市中支行徐丰副行长、中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会黄文秘书长、上海出入境检验检疫局办公室洪雷调研员、上海市标准化研究院条码管理中心陈勇主任、林力政工程师、原上海佳达国际货运有限公司陈伯度高级顾问、上海对外贸易学院所属上海市高校国际商务

实习中心祝卫主任、程洁主任助理等专家、学者的大力支持和热情帮助,在此谨表示衷心感谢。

本书除适用于高职、高专外贸实务教学外,也可作为在职外贸工作者的参考用书。

全书除导论外共分 10 章。编写的分工是:吴百福负责第四、五、六、九、十章;周秉成负责第一、二、三、七、八章。编就后经相互交换审阅、修改后定稿。

本书附录三、四:《2000 年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(2007 年修订本)由周秉成分别译自 INCOTERMS 2000 和 UCP600 英文原文,附录五:《托收统一规则》由舒红译自 URC522 英文原文。上述三惯例译文仅供教学参考使用。

由于编者水平有限,书中如有不妥之处,谨请使用本书的老师、学生和读者指正,以便再版时据以修改。

编者 吴百福 周秉成

2006 年 11 月

导 论

进出口贸易实务,又称国际贸易实务,是一门研究国际货物买卖的有关理论和实际业务的课程,也是普通高等院校和成人高等院校本科和高职高专国际经济贸易专业的一门专业基础课程。其任务是:使学生通过本课程的学习,初步掌握在我国对外贸易的方针政策指导下,进行国际货物买卖的基础理论、基础知识和基本技能;学会在进出口贸易活动中,既能切实贯彻国家的方针政策和企业的经营意图,按照我国对外贸易的实际做法进行操作,又能符合国际贸易法律规则和国际贸易惯例行事。

进出口贸易,或称对外贸易,按狭义的理解,仅限于货物进出口的范围。目前很多国家将传统货物进出口的对外贸易定义扩展到技术进出口和国际服务贸易。《中华人民共和国对外贸易法》第2条也规定:“本法所称对外贸易,是指货物进出口、技术进出口和国际服务贸易。”但是,无论在我国还是在国际上,货物买卖仍然是国际贸易中最基本、最主要的部分;而且,技术进出口和国际服务贸易的具体做法中,许多是借鉴货物进出口的基本做法,或在此基础上发展起来的。所以,有关国际货物买卖的基础理论和业务做法,是每一个从事各种国际贸易实际工作和研究工作的人员必须掌握的基础知识。

一、本教材的内容

《进出口贸易实务》以国际货物买卖合同的磋商签订和履行为核心内容,以出口货物销售为主线,以国际贸易法律和惯例为依据,密切联系我国外贸实际,阐述进出口贸易的基础理论、基础知识和基本操作技能。

全书除导论外,共分10章。第一章至第六章阐述国际货物买卖合同的六项主要交易条件——货物的品质、数量、包装、价格、交货和支付条件。这六项交易条件(business conditions)是磋商和订立合同不可缺少的交易条件。其中“贸易术语”和“国际货物运输保险”由于其内容较多,设专章(第二章和第五章)论述,但它们都不是独立的交易条件,而分别为价格条件和交货条件的部分或从属内容。第七章所阐述的是其他交易条件——检验、索赔、不可抗力 and 仲裁条件。它们虽然不是构成有效合同所必需的条件,即非主要交易条件,但也是重要的交易条件。谨慎的买卖双方也对这些交易条件作认真的磋商,达成共识后,在合同中作明确的规定。这

将有利于预防争议的发生；一旦发生争议，将便于处理。在上述各章讲授交易条件的末节，均举例说明各项交易条件在合同中的规定方法（中、英文）——即合同条款（contract clauses）的规定方法。第八章和第九章讲授的国际货物买卖合同的磋商签订和履行是本教材的核心内容。第八章阐述买卖合同订立的程序，其必需经过的环节——“发盘”和“接受”，按法律规则构成有效发盘和接受的要求，签订书面合同的重要性，以及如何签订书面合同。第九章介绍出口和进口合同的履行程序及其具体做法。第十章为在我国出口贸易中使用较多的包销（即“独家经销”）、代理和来料加工，以及为销售新商品和特殊规格的商品有时采用的寄售、拍卖和招标投标。本教材对这几种贸易方式，也作简要的介绍。

二、本教材的教学方法

使用本教材进行教学，首先要求任课教师对本教材进行通读，做到充分熟悉和了解本教材的全部内容，包括与教材正文有关的国际贸易法律和惯例的部分规则和条款（载于本书附录），以及本书附件——售货确认书（合同）、信用证、汇票、发票、提单和保险单等单证。这些附件是经专门设计、相互有密切联系的仿真示例。在教学中，如能配合讲课适时地引导学员参阅，可起到直观教学、增强学员感性知识、加深学员对课文理解的作用。此外，任课教师应具有一定的外贸实践经验；学员应有相当的基础英语的水平。

以下对本课程教学方法，提出几点建议，供参考：

第一，本课程系国际贸易专业高年级专业课程，原则上应安排在“中国对外贸易”与“国际贸易”两门课程的教学之后进行教学。对已掌握上述两门课程的基础知识的学员讲授“进出口贸易实务”，将取得较好的教学效果。

第二，本课程所需教学的内容较多，但不应对本教材各章的教学平均使用力量，而应分主次，作有重点的教学。对重点内容应安排较多课时，作较详尽的讲授。所谓本课程的“重点内容”，是指第二章贸易术语、第六章货款的支付、第八章和第九章国际货物买卖合同的磋商签订和履行。

第三，注意贯彻由浅入深、循序渐进、精讲多练的原则。在本课程教学中，有时在前文中引述某些国际贸易惯例的条款。遇此情况，不应将在以后章节中详述的惯例作展开讲解，而只引导学员参阅有关条款即可，待到在以后章节的教学时，对该惯例作较深入的讲解（例如：在第六章“货款的支付”中，将详述《跟单信用证统一惯例》国际商会第 600 号出版物）。这样可体现由浅入深、循序渐进的原则。同时，在结束各章教学后，应适当地有选择地布置一些思考题作业，以促进学员复习、巩固和加深理解所学的知识。必要时，教师可安排课外辅导，为学员答疑，使学员对所学内容达到充分理解，能记能用。

第四,对本课程的课时安排,提出以下两种(甲、乙)设想,供参考选用:

		(甲)	(乙)
第一章	货物的品质、数量和包装	4 课时	4 课时
第二章	贸易术语	8 课时	6 课时
第三章	货物的价格	4 课时	2 课时
第四章	货物的交付	4 课时	4 课时
第五章	国际货物运输保险	4 课时	4 课时
第六章	货款的支付	12 课时	8 课时
第七章	争议的预防和处理—— 检验、索赔、不可抗力和仲裁	4 课时	4 课时
第八章	国际货物买卖合同的 磋商和签订	8 课时	6 课时
第九章	国际货物买卖合同的履行	8 课时	6 课时
第十章	贸易方式	4 课时	4 课时
		60 课时	48 课时

如对外贸从业人员作短期培训,可安排 24—30 课时,为期一周,只讲授“外贸术语”、“货款的支付”、“国际货物买卖合同的磋商和签订”和“国际货物买卖合同的履行”四章内容。其余各章由学员自学。

目 录

导论	1
第一章 货物的品质、数量和包装	1
第一节 品质条件	1
第二节 数量条件	9
第三节 包装条件	11
思考题	19
第二章 贸易术语	20
第一节 贸易术语的含义和作用	20
第二节 有关贸易术语的国际贸易惯例	21
第三节 国际贸易中六种主要的贸易术语	27
第四节 其他七种贸易术语	36
思考题	39
第三章 货物的价格	41
第一节 作价方法	41
第二节 计价货币	42
第三节 计价数量单位与单位价格金额	43
第四节 贸易术语的选用	44
第五节 佣金和折扣	46
第六节 合同中的价格条款	48
思考题	49
第四章 货物的交付	50
第一节 交货时间和交货地点	50

第二节	运输方式和运输单据	54
第三节	合同中的交货条款	62
思考题	64
第五章	国际货物运输保险	65
第一节	风险与损失	65
第二节	我国海运货物保险条款	67
第三节	我国陆空邮运输货物保险条款	71
第四节	伦敦保险协会海运货物保险条款	73
第五节	外贸企业办理货物运输保险的基本做法	74
第六节	合同中的保险条款	76
思考题	77
第六章	货款的支付	78
第一节	票据	78
第二节	支付方式	84
第三节	合同中的支付条款	100
思考题	105
第七章	争议的预防和处理	106
第一节	检验	106
第二节	索赔	111
第三节	不可抗力	113
第四节	仲裁	116
思考题	121
第八章	国际货物买卖合同的磋商和签订	122
第一节	合同磋商的形式和内容	122
第二节	合同磋商的一般程序	124
第三节	发盘和接受	125
第四节	合同磋商应注意的几个问题	134

第五节 书面合同的签订·····	136
思考题·····	139
第九章 国际货物买卖合同的履行 ·····	142
第一节 出口合同的履行·····	142
第二节 进口合同的履行·····	153
思考题·····	156
第十章 国际贸易方式 ·····	157
第一节 包销与独家代理·····	157
第二节 招标与投标·····	159
第三节 拍卖与寄售·····	160
第四节 来料加工贸易·····	162
思考题·····	165
附录一:《中华人民共和国合同法》·····	166
附录二:《联合国国际货物销售合同公约》·····	184
附录三:《2000年国际贸易术语解释通则》·····	201
附录四:《跟单信用证统一惯例》(2007年修订本)·····	218
附录五:《托收统一规则》·····	234
附件一:售货确认书·····	241
附件二:不可撤销跟单信用证·····	242
附件三:汇票·····	243
附件四:商业发票·····	244
附件五:海运提单·····	245
附件六:保险单·····	246

第一章 货物的品质、数量和包装

国际货物买卖合同的成立,必须经买卖双方就各项交易条件进行磋商、达成协议。国际货物买卖的交易条件有多项,在外贸实践中,以货物的品质、数量、包装、价格、交货和支付条件为主要交易条件。因为这六项条件直接关系到合同货物和买卖双方的基本合同义务,其中任何一项缺少或不明确,将使合同无法成立,或即使成立,也往往会在合同履行中产生困难,甚至引起纠纷。除以上主要交易条件外,检验、索赔、不可抗力、仲裁条件,虽非成立合同的主要条件,但与预防和处理争议有关,所以,也是重要的交易条件,因而慎重的买方和卖方都十分重视对这些条件的约定。本章以及第三、四和六、七章将对上述各项交易条件分别予以阐述。对与“价格条件”和“交货条件”密切相关的“贸易术语”和“货物运输保险”,以其内容较多,分别列专章(第二章和第五章)进行阐述。

第一节 品质条件

货物的品质(quality),亦称质量,是货物的外观形态和内在质量的综合。货物的外观形态包括造型、结构、色泽、硬度、光洁度等。对这些质量要求人们可通过感觉器官评定其优劣。内在质量包括化学成分、物理和机械性能、生物特征和技术指标等,则需使用仪器、设备加以检测。在国际市场上,货物的外观和内在质量都是十分重要的。

在国际货物买卖中,货物的品质不仅是主要交易条件,而且是买卖双方进行交易磋商的首要条件(primary condition)。因为,货物品质的优劣不但关系到货物的使用效能和售价高低,而且还决定货物销路畅滞,涉及有关企业以至国家的声誉。在当前国际市场竞争激烈的情况下,提高出口货物的品质,是加强对外竞争的主要手段。只有切实加强出口货物的质量管理,根据国际市场的需要和变化,不断提高出口货物质量,增加花色品种和改进款式,并使之适销对路,才能开拓和巩固国际市场,做到以质取胜。

一、表示品质的方法

在国际货物买卖合同中,货物的品质条款是买卖双方交接货物的依据。如果所交货物的品质与合同规定不符,卖方要承担违反合同的法律 responsibility,买方有权对因

此而受到的损失向卖方提出赔偿要求和/或解除合同。因此,在磋商交易和签订合同时,必须正确掌握和订明品质条款。

买卖合同中的品质条款包括商品的名称和质量的各项指标或要求。不同种类的货物,有不同表示质量的方法。在国际贸易中,表示货物质量的方法有多种,归纳起来,可分为两大类:用文字说明表示和用样品表示。

(一) 用文字说明表示

在国际贸易中,大多数货物可用文字说明来表示质量。买卖双方凭文字说明磋商交易和成立合同,交货质量以文字说明为依据,称作“凭说明买卖”(sale by description)。

用文字说明表示的方法,具体又可分为下列几种:

1. 凭规格。

规格(specifications)是指用以反映货物质量的若干主要指标,如成分、含量、纯度、大小、长短、粗细等。用规格来确定货物的质量,进行买卖,即“凭规格买卖”。凭规格买卖比较方便、准确,在国际货物买卖中应用最广。

2. 凭等级。

等级(grade)是指同一类的货物,根据长期生产和贸易实践,按其品质差异、重量、成分、外观或效能等的不同,用文字、数码或符号所作的分类。“凭等级买卖”只需说明其级别,即可明确买卖货物的质量。

3. 凭标准。

标准(standard)是指商品规格的标准化。商品的标准一般由标准化组织、政府机关、行业团体、商品交易所等规定并公布。世界各国都有自己的标准。另外,还有国际标准和国外先进标准。国际标准是指国际标准化组织(ISO)标准、国际电工委员会(IEC)制定的标准以及其他国际组织规定的某些标准。国外先进标准是指发达国家的国家标准,如英国为BS,美国为ANSI,法国为NF,德国为DIN,日本为JIS、JAS等。这些国际标准和国外先进标准均在国际贸易中被广泛采用。我国有国家标准、行业标准、地方标准和企业标准。我国外贸实践中,除使用国际标准和某些国外的标准外,也有使用我国国家标准的。

随着科学技术、生产技术的发展,商品的标准不断地被修改或变动。同一组织颁布的某类商品的标准往往有不同年份的版本;版本不同,质量标准内容也不相同。在合同中援引标准时,应注明采用标准的版本名称及其年份。在实际业务中,买方常要求卖方交货质量符合其指定标准,并经其确认。

在国际市场上买卖农副产品时,还有一种常见的“标准”,即“良好平均品质”(fair average quality—F. A. Q.)。按照一些国家的解释,“良好平均品质”是指一定时期内某地出口货物的平均品质水平。这种“标准”含意笼统,实际上并不代表

固定确切的品质规格。目前,我国出口某些农副产品,也有使用 F. A. Q. 来表示品质的,实际上是指“大路货”,其品质标准一般是以我国产区当年生产该项农副产品的平均品质为依据而确定的。在使用时,除在合同内注明 F. A. Q. 字样外,通常还订明该货物的主要规格。例如:

中国桐油

良好平均品质,游离脂肪酸不超过 4%

Chinese Tung Oil

F. A. Q. , F. F. A. 4%max.

假如在合同中只写明“F. A. Q. ”,不列明具体规格,则只是为了简化品质条款的规定,这只能适用于交易双方事先已有约定,或对买卖货物的品质有习惯的认识。但这种简化做法,容易引起纠纷,在一般情况下应避免使用。

4. 凭牌号或商标。

在国际市场上信誉良好、品质稳定,并为买方所熟悉的货物,可凭牌号或商标对外销售。例如,海尔冰箱、长虹彩色电视机等。

牌号(brand)和商标(trade mark)与货物的品质规格有密切关系。货物的品质是牌号和商标的物质基础。一定的牌号或商标代表一定货物的品质。牌号和商标是区分和识别货物的标志。所以,在凭牌号或商标的买卖中,即使在合同中不具体规定规格,卖方在交货时仍必须按该牌号或商标所通常具有的品质规格交付货物,否则,不仅构成违约,而且做倒“牌子”。在我国出口业务中,不仅要创“名牌”,还应保“名牌”。

5. 凭产地名称。

有些商品,特别是农副土特产品,受产地自然条件和传统加工技术的影响较大,其产品质量优异,具有特色,以产地名称(name of origin)命名,也成为代表该货物质量的标志。例如,金华火腿、龙口粉丝等。

这些货物冠以产地名称,与工业品采用牌号和商标,同样可起到明确货物质量的作用。卖方凭产地名称销售某种农副土特产品,他必须交付具有为国内外消费者所周知的特定质量的产品,否则,买方可拒收货物并提出索赔。

6. 凭说明书和图样。

有些商品,如机械、电器、仪表等,由于结构复杂,型号繁多,性能各异,难以用几项指标来表示其品质,也不能用简短的文字说明其使用方法,在销售这类货物时,就需凭说明书和图样(descriptions and illustrations)来表示商品的质量。

(二) 用样品表示

有些货物的质量难以用文字说明来表示,如部分工艺品、服装、土特产品、轻工产品等,则可用样品表示。

用样品表示质量是指买卖双方同意根据样品进行磋商和成立合同,并以样品作为交货质量的依据。这种方法又称“凭样买卖”或“凭样销售”(sale by sample)。凭样买卖的卖方必须承担交货质量与样品相同的责任。

凭样买卖有凭卖方样品买卖和凭买方样品买卖两种。

1. 凭卖方样品买卖。

凭卖方提供的样品磋商交易和成立合同,并以卖方样品作为交货质量的依据,称“凭卖方样品买卖”(sale by seller's sample)。

卖方所提供的能代表日后整批交货品质的少量实物,即“代表性样品”(representative sample)。在向国外客户寄送代表性样品时,应留存一份或数份同样的样品,以备日后交货或处理争议时核对之用,这种样品称为“复样”(duplicate sample)。寄发样品和留存复样,都应编上相同的号码和/或注明提供(寄送)日期和对象,以便日后联系时引用并便于查核。

某些货物,由于其特点和交易的需要,必要时,可使用封样(sealed sample)。封样可由第三者(如商检机构)将从整批货物中抽取出来的样品分成若干份,在每份样品经包裹捆扎后用火漆或铅封,除第三者留下若干份外,其余封样交卖方使用。封样有时也可由提供样品的一方自封,或由买卖双方会同加封。

2. 凭买方样品买卖。

凭买方提供的样品磋商交易和订立合同,并以买方样品作为交货质量的依据,称“凭买方样品买卖”(sale by buyer's sample)。凭买方样品买卖,在我国也称“来样成交”。采用来样成交,可提高出口货物的适应性和竞争能力,也是把买卖做活的一种销售方法。但需注意原材料供应、加工生产技术和生产安排的可能性,并防止侵犯第三者的知识产权。

此外,在出口业务中,如果卖方认为按买方样品供货没有把握时,卖方可根据买方的来样仿制或从现有货物中选择品质相近的样品提交买方。这种样品称“对等样品”(counter sample)或“回样”(return sample)。如买方同意凭对等样品洽谈交易,则一旦成交,此项交易实际上就是“凭卖方样品买卖”。

在凭样买卖时,如果卖方难以保证交货品质与样品完全相同,则应在磋商订约时与买方约定交货品质与样品相似或大致相同,并在合同中作出明确规定。例如:

品质与卖方于××(日期)提供的样品相似

Quality be similar to sample submitted by the seller on ... (date)

所交货物须与卖方第××号样品大致相等

The goods to be delivered shall be about equal to seller's sample No. ...

当然,在采用上述规定时,买卖双方对交货品质与样品究竟允许有多大差异,应事先有一致的认识,否则,在交货时可能由于不同看法而引起争议。

在用文字说明表示质量时,有的为了使买方进一步了解商品的实际质量,增加感官认识,也可寄供一些“参考样品”(reference sample)。这与“凭样买卖”是有区别的,因为这种参考样品是作为卖方宣传介绍之用,仅供对方决定购买时参考,不作为交货时的质量依据。可是,为了防止可能发生的纠纷,一般应标明“仅供参考”(for reference only)字样,同时,在对外寄送参考样品时,也必须慎重对待,力求做到日后交货的质量既符合文字说明,又与参考样品相接近,否则,可能引起质量争议。

总之,表示质量的方法有多种。在实际业务中,可根据货物的特点和市场习惯,单独使用某一种方法,也可把某两种或两种以上的方法结合起来使用。

此外,有些特种商品,既无法用文字概括其质量,也没有质量完全相同的样品可以作为交易的质量依据,如珠宝、首饰、字画、特定工艺制品(牙雕、玉雕、微雕等)。对于这类具有独特性质的商品,买卖双方只能看货洽商,按货物的实际状况达成交易,这种交易方式称之为“看货成交”。

二、合同中的品质条款

(一) 基本内容

国际货物买卖合同中品质条款的内容,因商品不同而各异,但其基本内容一般列有品名、货号、规格或等级、标准,以及商标/牌号等。在凭样买卖时,则应列明样品的编号和/或提供(寄送)的日期,并规定交货品质与样品相同。现举数例如下:

长毛绒兔,型号 BS060004

品质与 2007 年 1 月 31 日航寄你方的 No. 1346 样品相同

Plush Rabbit Model No. BS060004

Quality same as sample No. 1346 airmailed to you on Jan. 31, 2007

1:8 大轮越野车,型号 PT51801^①

品质与 2007 年 2 月 15 日航寄你方的参考样品大致相同

1/8 Monster Truck Model No. PT51801

Quality to be about equal to Reference Sample airmailed to you on Feb. 15, 2007

红双喜三星白色乒乓球,型号 1840A

品质与 2007 年 1 月 5 日由你我双方在上海会签的封样相同

^① 电动玩具。

Double Happiness 3 Star White Table Tennis Art. No. 1840A
Quality same as the sealed sample countersigned by both of us in Shanghai on Jan. 5, 2007

梅林牌午餐肉
48 听×净重 198 克/听
MALING BRAND Pork Luncheon Meat
48 tins × Net Weight 198 g/tin

海尔冰箱 HAIER ICE BOX Model CD-215FT A(Silver Grey)
Total Effective Capacity (L) 215 Freezing Compartment Effective Capacity (L) 85
Rated Power Consumption (KW. h/24 h) 0.79 Freezing Capacity (kg/24 h) 4.0
Refrigerant R600a52g Exterior Measurement (mm)
Depth 634 × Width 555 × Height 1495

长虹彩色电视机

CHANGHONG COLOUR
TELEVISION SET

规格:

Specifications:

射频制式
RF System

伴音制式 Sound System: D/K、
B/G、I、M

视频制式
Video System

彩色制式 Colour System:
PAL、NTSC4.43、NTSC3.58

PAL4.43/50 Hz、PAL4.43/60 Hz、
PAL3.58/60 Hz

接收频道
Reception Channel

NTSC3.58/60 Hz、NTSC4.43/60 Hz

VHF 1~12CH

UHF 13~57CH

CATV Z1~Z37(470 MHz CATV)

显像管 Picture Tube
伴音输出 Audio Output
功率消耗

108°/110°偏转角 Deflection Angle

6 W+6 W+8 W(7% THD)

170 W(AC 220 V 50 Hz)