

# 对外合作开采煤层气资源 产品分成合同 条款解读及相关链接



胡乃人  
著

 煤炭工业出版社



胡  
乃  
人

# 对外合作开采煤层气资源 产品分成合同 条款解读及相关链接

胡乃人 著

煤炭工业出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

对外合作开采煤层气资源产品分成合同条款解读及相关  
链接/胡乃人著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2014

ISBN 978-7-5020-4696-5

I. ①对… II. ①胡… III. ①对外经济合作—煤层—  
地下气化煤气—资源开发—经济合同—合同法—法律解释—  
中国 IV. ①D923.63

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 252664 号

煤炭工业出版社 出版  
(北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)  
网址: [www.cciph.com.cn](http://www.cciph.com.cn)  
中国电影出版社印刷厂 印刷  
新华书店北京发行所 发行

\*

开本 787mm × 1092mm<sup>1</sup>/<sub>16</sub> 印张 7<sup>1</sup>/<sub>4</sub>

字数 76 千字

2014 年 11 月第 1 版 2014 年 11 月第 1 次印刷

社内编号 7551 定价 45.00 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 本社负责调换



## 那些年，那些事儿，忆胡公

### (代 序)

2013年11月16日，我们难以忘怀的日子。在肃穆沉重的气氛中，随着数百人的悼念人群，我们缓缓向敬重的师友胡公乃人告别。泪眼朦胧望先生，心潮澎湃难抑痛。一首古诗油然记起，“……太一有常居，仰瞻独辉煌，中天照四国，三辰环侍旁。人心要如此，寂感无边方。”与胡公相处的那些年，那些事儿，历历在目。

#### 一

上世纪80年代末、90年代初，美国煤层气产业的成功突破，强烈冲击到煤炭和煤层气资源丰富的我国。此前，我国社会众所周知，煤矿瓦斯如影随形伴随几千年煤矿开采史，是煤矿四大杀手之最。多年来，《煤矿安全规程》一直把瓦斯定义为煤矿井下含有甲烷的有害气体。人们谈瓦斯而色变，殊不知它另有规范名称：煤层气（或煤矿甲烷）。开发利用煤层气有利于增加洁净气体能源、保护大气环境和煤矿安全生产，具有一石三鸟的巨大综合社会效益，无疑对长期以煤炭为主要能源的中国意义非凡。

1996年3月30日，中联煤层气有限责任公司（简称中联公司）由国务院正式行文批准成立，负责煤层气的勘探、开发、生产、销售、输送和利用，并享有对外合作开采煤层气资源的专营权。标志着从国家层面，决心大力助推煤层气这个变害为宝的伟大的新产业加速发展。

当时，国外煤层气产业已成气候，在国内还仅仅是个故事。尽管成立了中联公司，却面临着“无资金、无技术、无管理经验”的“三无”状态。国外煤层气产业先进国具有资金、技术和管理经验的优势，我国则具有煤层气资源、市场和国家政策的潜力，坚持改革开放，优势互补，双赢互利，对外合作前景可期，是一条快速发展的捷径。中联公司起家时只有9名员工、一亿元资本金，经反复认真研究，决心选择油公司的发展模式，走中海油对外合作创业的道路，从无到有开拓煤层气产业。幸运从天而降，令人欣喜的是我们及时地聘请到刚刚在中石油国际合作局退休的胡乃人总工程师，作为中联公司对外合作的高级顾问。

## 二

胡乃人先生1934年6月出生，1959年参加工作，曾在大庆油田开发研究院任技术员。1965年5月毕业于罗马尼亚加勒斯特石油学院，获博士学位。据说，中石油首批公派出国学习获博士学位后返回效力的有两人，一位是大名鼎鼎的侯祥麟院士，另一位就是胡公。

上世纪六七十年代，胡公任罗马尼亚大使馆经济参赞，曾负责接待时任机械外事局局长的江泽民同志等许多后任党和国家领导人及政府部门的领导。

从1984年起，胡公任中国石油开发公司、中石油国际合作局总工程师。他曾任世界石油大会常任理事会成员、世界石油大会中国国家委员会秘书，是恢复我国在世界石油大会组织中合法权利的主要贡献者之一。他曾取得多项科研成果，1978年荣获过全国科技大会奖状。

胡公深刻理解、坚决贯彻执行国家对外开放政策。他积极参与《中华人民共和



国对外合作开采陆上石油资源条例》的起草；负责组织国内陆上石油对外合作标准合同文本的起草和完善；参与和主谈第一轮至第三轮陆上对外石油合作招标。他不仅在对外合作合同方面有深入的研究和崇高的权威，也是我国陆上石油对外合作的主要开拓者和奠基人之一。

胡公新退时还担任中石油国际合作局顾问，中联公司首任总经理王慎言和我拜访中石油国际合作局，向时任中石油总经理助理、国际合作局局长的吴耀文先生汇报请贤的想法，吴总对此表示大力支持，爽快地同意胡公到组建不久的中联公司任顾问。

当时许多外企争相拟聘胡公，声言薪酬丰厚。胡公从不在意，他说“我一辈子代表国家与外企谈判，这种位置变化我不适应。开发煤层气利国利民，将来肯定是个大产业，我乐意尽余生为其奋斗，争取作出点眉目，聘费高低无所谓。”如此坦荡，如此胸怀，令人钦敬。从1996年下半年受聘，至2011年3月离职，胡公在中联公司兢兢业业工作近十五年，倾其全部心血践行诺言，交出一份出色的成绩单。

### 三

中联公司成立后的三年中，对外合作方面主要抓三项工作：清理、审核、规范中联公司成立之前煤炭系统、地矿系统和地方政府签署的五花八门的15个开发煤层气的合资、合作协议或合同；研究制定煤层气对外合作产品分成标准合同；谈判、签署新的对外合作合同。

人少任务繁重，各项工作必须平行交叉进行，最初的对外合作核心层连胡公在内只有5人：我曾在煤炭部情报所主管业务和外事工作，创建和主持中、美合作的煤层气信息中心工作，算略有外事和煤层气工作的经验；国际合作部主任杜明，曾

国对外合作开采陆上石油资源条例》的起草；负责组织国内陆上石油对外合作标准合同文本的起草和完善；参与和主谈第一轮至第三轮陆上对外石油合作招标。他不仅在对外合作合同方面有深入的研究和崇高的权威，也是我国陆上石油对外合作的主要开拓者和奠基人之一。

胡公新退时还担任中石油国际合作局顾问，中联公司首任总经理王慎言和我拜访中石油国际合作局，向时任中石油总经理助理、国际合作局局长的吴耀文先生汇报请贤的想法，吴总对此表示大力支持，爽快地同意胡公到组建不久的中联公司任顾问。当时许多外企争相拟聘胡公，声言薪酬丰厚。胡公从不在意，他说“我一辈子代表国家与外企谈判，这种位置变化我不适应。开发煤层气利国利民，将来肯定是大产业，我乐意尽余生为其奋斗，争取作出点眉目，聘费高低无所谓。”如此坦荡，如此胸怀，令人钦敬。从1996年下半年受聘，至2011年3月离职，胡公在中联公司兢兢业业工作近十五年，倾其全部心血践行诺言，交出一份出色的成绩单。

### 三

中联公司成立后的三年中，对外合作方面主要抓三项工作：清理、审核、规范中联公司成立之前煤炭系统、地矿系统和地方政府签署的五花入门的15个开发煤层气的合资、合作协议或合同；研究制定煤层气对外合作产品分成标准合同；谈判、签署新的对外合作合同。

人少任务繁重，各项工作必须平行交叉进行，最初的对外合作核心层连胡公在内只有5人：我曾在煤炭部情报所主管业务和外事工作，创建和主持中、美合作的煤层气信息中心工作，算略有外事和煤层气工作的经验；国际合作部主任杜明，曾



功夫不负有心人。1998年元月8日，历经无数曲折，中联公司与美国德士古公司在北京人民大会堂隆重签署合作开发安徽省淮北煤层气田产品分成合同，从而诞生了我国第一个规范的煤层气对外合作合同。原国务院总理李鹏、副总理邹家华及30多位政府部级官员见证了这一重要历史时刻。

#### 四

中联公司对外合作工作常态化以后，胡公工作重点放在审阅合同、适时修改标准合同、重要合同谈判和培训上。

胡公审阅过中联公司几乎所有对外合作合同、协议，并提出重要修改意见。除个别项目，由于个别领导原因，合同条款有漏洞以外，所有对外合作合同审批、执行顺利。如果按照我们一贯的对外合作思路和依法处理的办法，绝对不会出现令人痛惜的、重大的、丧权辱国的失误。

根据煤层气对外合作的实践，我们认真总结经验，不断修订和完善标准合同。胡公聘任期间，中联公司曾6次向政府有关部门报批标准合同修订意见。

胡公作为主要讲师，频繁活跃在各类煤层气、油气业务培训班上，弟子遍及公司内、外。中石油系统也经常请胡公讲课。

对外合作在我国煤层气产业发展初期，发挥了无可替代的巨大作用。截至2009年底，中联公司共与20家外国公司签订了30个煤层气产品分成合同，执行24个，合同区面积约3.9万平方公里，约占全国登记煤层气勘探区块总面积的65%。截至2005年底，全国累计投入煤层气勘探资金24亿元人民币，其中对外合作投入约18亿元人民币。截至2013年，对外合作投入资金超过70亿元人民币。

功夫不负有心人。1998年元月8日，历经无数曲折，中联公司与美国德士古公司在北京人民大会堂隆重签署合作开发安徽省淮北煤层气田产品分成合同，从而诞生了我国第一个规范的煤层气对外合作合同。原国务院总理李鹏、副总理邹家华及30多位政府部级官员见证了这一重要历史时刻。

#### 四

中联公司对外合作工作常态化以后，胡公工作重点放在审阅合同、适时修改标准合同、重要合同谈判和培训上。

胡公审阅过中联公司几乎所有对外合作合同、协议，并提出重要修改意见。除个别项目，由于个别领导原因，合同条款有漏洞以外，所有对外合作合同审批、执行顺利。如果按照我们一贯的对外合作思路和依法处理的办法，绝对不会出现令人痛惜的、重大的、丧权辱国的失误。

根据煤层气对外合作的实践，我们认真总结经验，不断修订和完善标准合同。胡公聘任期间，中联公司曾6次向政府有关部门报批标准合同修订意见。

胡公作为主要讲师，频繁活跃在各类煤层气、油气业务培训班上，弟子遍及公司内、外。中石油系统也经常请胡公讲课。

对外合作在我国煤层气产业发展初期，发挥了无可替代的巨大作用。截至2009年底，中联公司共与20家外国公司签订了30个煤层气产品分成合同，执行24个，合同区面积约3.9万平方公里，约占全国登记煤层气勘探区块总面积的65%。截至2005年底，全国累计投入煤层气勘探资金24亿元人民币，其中对外合作投入约18亿元人民币。截至2013年，对外合作投入资金超过70亿元人民币。



人难以置信，从不结巴。

胡公严于律己。虽然他只是返聘专家，不要求坐班。但是他仍然兢兢业业地工作，像正式员工一样，每天按时上班，从不迟到。坚持每天步行往返公司，很少要车接送。我脑海里常常涌现他着装整齐、提着公文包的身影，略带蹒跚的脚步，行走在公路旁的小道上，又爬上过街天桥，渐渐远去……

## 六

胡公对青年人饱含爱护、期望、提携之情，业务上答疑解惑，生活上关怀入微。在他的言传身教下，他的得意弟子丁健春、王竹平、范志强、刘贻军、杨毅、郭奕红、刘通、刘涵、彭小妹、张媛媛、李菲、蔡夏磊……，业务不断精进，大都成为部门领导或对外合作的业务骨干。记得丁健春同志 1996 年底入职时，活泼勤奋，又显得十分娇小。她骑车上班，修车的师傅曾亲切地问她“小姑娘，高中毕业了吧？”就是这样一个年轻的大学生，从对外合作项目秘书干起，三年之后成为一个对外项目的中方首席代表。中联公司对外合作项目会谈中经常出现这样的景象：二十六七岁的女首席，稚气未脱，身旁坐镇白发苍苍、满腹经纶的胡顾问，与专业代表们共同与外方联管会代表，认真商讨工作计划和实施情况。实践下来，外方无人小觑中联公司这个有一老一小鲜明特点的中方相应机构。观一斑而鉴全貌，胡公就是如此对年轻人言传身教，扶上马送一程。

创业初期的中联公司可以说是一个大家庭，虽然员工来自煤炭、石油、地质及社会四面八方，但是全无门户之见，在热爱煤层气产业、热爱中联公司的大旗下，

大家一心一意团结奋斗，吃苦若饴。我在煤炭战线几十年，是地地道道的煤炭人，在工作上却与来自石油行业的王慎言、接铭训、林建浩先生配合最默契，成果也最突出，与石油人胡公、杜明、辛文杰、林建浩等成为终生的挚友。

国际合作部的情况更是如此。鼎盛时期国际合作部人员占公司总部的三分之一以上，内部十分团结，业务水平高，战斗力强。合作部的员工工作心无旁骛，平时又团结、活泼，快乐的气氛弥漫始终。他们经常和政府部门、相关企业举办歌咏、球类等联欢、体育活动，胡总也经常参加，有时还在联欢会上秀几首外文歌。国际部主任辛文杰博士平时酷爱武侠小说，胡公也常与年轻人评论武侠人物，国际部员工大都有个武侠绰号，如“开心一剑”、“温柔一刀”、“老顽童”……胡公常说，与年轻人一起，我不觉得老，真开心！纯洁率真、毫无机变的胡公，早就溶化在这个快活的小集体中。

在关键时刻，胡公也往往主动给公司领导提出业务上的建议，我和副总经理林建浩、郭本广先生都感受颇深。记得胡公第一个建议我兼任一段时间对外合作项目首席代表，他说首席没大小，中石油原总经理（部级）王涛当年就兼任过首席代表。只有亲自干过对外合作项目，才能深入了解对外合作的细部运作，掌握工作主动权。不久，我先后兼任了淮北和柳林2个对外合作项目中方首席代表，事实证明的确受益良多。

胡公曾在我被人算计、无端被打压、十分郁闷的情况下，多次亲切安慰：“我们了解你，放开胆子干，现在一手遮不住天！”他还把年轻时访问美国，老布什总统送他的钢笔，郑重地转赠给我。顿时，我胸中有暖流，眼中含热泪。2006年，美国

老布什总统在家中接待我们代表团时，我油然想到胡公送的那杆笔，仍激动不已。

在中联全体员工的眼里，胡公乃人，您的做人做事，称得上一个大大写的“人”字！我们永远怀念您。

## 七

《对外合作开采煤层气资源产品分成合同条款解读及相关链接》原是胡公培训讲课稿的一部分，胡公生前希望他的讲课材料能够继续惠及社会。2009年底，中联公司举办培训班连续6天，全程、完整录下胡公精辟煤层气对外合作培训讲课的实况，并刻成一套（6张）光盘。根据胡公遗愿，我们以力求保持原貌为原则，整理出部分教材，委托煤炭工业出版社正式出版，以飨读者。

本书对煤层气对外合作产品分成标准合同的解读，具有深刻的实践意义，也对其未来的进一步完善有指导意义。胡公精辟总结的产品分成合同要旨“外方独承风险，双方合作开发，限额回收投资，剩余产品分成，依法照章纳税。”已广为从事煤层气对外合作的业内人士所熟知。书中还有一些内容，首次披露，希望煤层气业界人员分享此书，以利于推动我国煤层气对外合作持续、健康、深入拓展，进而推动处于商业开发初期阶段的我国煤层气产业快速达到辉煌的顶峰。

曾主持中联公司科技部工作、后创办北京奥瑞安能源技术公司的杨陆武博士，闻讯我们计划出版胡公著作，欣然资助。现中联公司国际合作部领导傅小康、王竹平、郭奕红大力支持本书的出版工作，中联公司工会副主席韩琳以及郭奕红、杨毅、

老布什总统在家中接待我们代表团时，我油然想到胡公送的那杆笔，仍激动不已。

在中联全体员工的眼里，胡公乃人，您的做人做事，称得上一个大大写的“人”字！我们永远怀念您。

## 七

《对外合作开采煤层气资源产品分成合同条款解读及相关链接》原是胡公培训讲课稿的一部分，胡公生前希望他的讲课材料能够继续惠及社会。2009 年底，中联公司举办培训班连续 6 天，全程、完整录下胡公精典煤层气对外合作培训讲课的实况，并刻成一套（6 张）光盘。根据胡公遗愿，我们以力求保持原貌为原则，整理出部分教材，委托煤炭工业出版社正式出版，以飨读者。

本书对煤层气对外合作产品分成标准合同的解读，具有深刻的实践意义，也对其未来的进一步完善有指导意义。胡公精辟总结的产品分成合同要旨“外方独承风险，双方合作开发，限额回收投资，剩余产品分成，依法照章纳税。”已广为从事煤层气对外合作的业内人士所熟知。书中还有一些内容，首次披露，希望煤层气业界人员分享此书，以利于推动我国煤层气对外合作持续、健康、深入拓展，进而推动处于商业开发初期阶段的我国煤层气产业快速达到辉煌的顶峰。

曾主持中联公司科技部工作、后创办北京奥瑞安能源技术公司的杨陆武博士，闻讯我们计划出版胡公著作，欣然资助。现中联公司国际合作部领导傅小康、王竹平、郭奕红大力支持本书的出版工作，中联公司工会副主席韩琳以及郭奕红、杨毅、

# 目 录

## 第一章

### 国际通行的合作开采油气资源合同模式

1 ~ 8

## 第二章

### 对外合作开采煤层气资源参照执行 《中华人民共和国对外合作开采陆上石油资源条例》

9 ~ 14

## 第三章

### 煤层气资源开采产品分成合同条款解读

15 ~ 50

## 第四章

### 煤层气合同特点及其与对外合作开采油气资源产品分成合同的比较

51 ~ 70

## 作者工作留影

71 ~ 96



胡  
乃  
人

# 第一章

---

国际通行的合作开采油气资源合同模式

---





合同是两个或两个以上当事人之间为实现一定的目的，明确相互间民事权利义务关系的协议，并且有以下特征：

合同是一种法律行为，合同关系受合同法律的规范和调整，合同权利受法律保护，不履行合同义务要承担法律责任；

合同是双方或多方的法律行为，是当事人意见一致的表现；

合同当事人的法律地位是平等的；

合同是当事人的合法行为，只有当它具备合法性时，才能得到成立，并得到国家的承认和保护。<sup>①</sup>

油气资源合作合同，也具有合同的这种共性。它通常是指为合作开发本国油气资源，由资源国的国家石油公司与外国企业依法订立的包括油气勘探、开发、生产和销售的合同。

油气资源合同已有 100 多年历史。国际上最早的石油合同是 1901 年在波斯（现伊朗）签订的，属于传统的租让制合同。随着上世纪五六十年代殖民制度的瓦解，这种传统租让制合同逐渐演变为现行的租让制合同，即许可证协议。同时期也出现了联合经营、产品分成、风险服务等共四种国际通行的油气资源合同模式。<sup>②</sup> 在合同模式为许可证协议的国家则是由政府部门发放许可证。

## 一、许可证协议

(Licence Agreement 或 Royalty and Tax Agreement)<sup>③</sup>

许可证协议这种模式是从租让制合同演变而来的。外国石油公司通过提供最低义务工作量、签字费和（或）贡献费的方式，取得许可证并获得该区块的油气勘探、开发、生产和销售的专营权后，资源国政府（或其国家石油公司）对该区块不再拥

<sup>①</sup> 每个合同都是独立存在的，两个合同之间不存在因果关系，不负有连带责任，不能搞一篮子交易。我们有的联管会管两个或两个以上的合同，这是双方的约定，但即使这样，仍然需要就每个合同单独处理。

<sup>②</sup> 四种国际通行的合同模式并不是说只可能有四份合同范本。

<sup>③</sup> 采用许可证协议的国家有：泰国、文莱、巴基斯坦、澳大利亚、新西兰、巴布亚、新几内亚、美国、加拿大、英国、挪威等。一般来说，这些国家的开放程度很高，认为吸引外资主要是解决两个方面的问题：增加税收和就业。