

# 第一章 国际贸易

## 1-1 出口牛仔裤纠纷案

### 一、纠纷始末

中国某国际贸易公司（以下称 A 公司）是地处深圳的一家全国性进出口公司，经营粮油食品、土畜水产、纺织服装、化工轻工及金属五矿等产品出口业务，组织化肥、农药、饲料及鱼粉等产品进口业务，是深圳市和广东省历年的出口创汇大户。

香港东亚和平发展有限公司（以下称 B 公司）是香港一家专营服装的公司，在广州设有办事处，组织内地服装经香港向英、美等国家出口。

A 公司与 B 公司经多次友好协商，双方于 1994 年 8 月在深圳市签订了出口牛仔裤的合同，合同主要条款如下：

1. A 公司向 B 公司提供三种款号的男女牛仔裤共计 62 500 条，FOB 深圳或南海 4 美元 / 条 总价 250 000 美元。

2. 装运期：1994 年 10 月 16 日前分批装运。

3. 付款：B 公司须于 1994 年 8 月 15 日前通过香港金城银行开出以 A 公司为受益人的不可撤销即期信用证，并注明在上述装运日期后 15 天内在中国议付有效。

4. 单据：A 公司应将下列单据提交银行议付 / 托收。

(1) 整套正本清洁提单；

(2) 商业发票一式三份；

(3) 装箱单或重量单一式三份；

(4) 由 B 公司签收的检验证明一份。

5. 争议解决的方式：任何因本合同而发生或与本合同有关的争议，应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按该会的仲裁规则进行仲裁，仲裁地点在中国深圳，仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

6. 法律适用：本合同签订地或发生争议时货物所在地在中华人民共和国境内或被诉为中国法人的，适用中华人民共和国法律 除此规定外 适用《联合国货物销售合同》。

B 公司于 1994 年 8 月通过香港金城银行开立了以 A 公司为受益人的，货物数量为 62 500 条男女牛仔裤，货款总价为 250 000 美元信用证。

A 公司根据合同要求于同年 9 月 12 日发出第一个货柜牛仔裤，B 公司派人来深圳皇岗口岸验收合格并予签收。

A 公司所发货物系南海一家服装厂生产（A 公司与厂家签订的购货合同中的违约条款规定，如厂家不能按时按质按量供应牛仔裤以厂家的房产作抵押）。同年 9 月中旬，南海服装厂向 A 公司发来传真称，因生产牛仔裤的辅料不能按时供货，因此，不能按时向 A 公司提供牛仔裤，而供应辅料的恰是香港东亚和平发展有限公司。

A 公司见传真后，即邀请南海厂厂长和 B 公司经理来深圳共同协商处理。经协商三方一致同意将交货期延长至同年 11 月底，并签订了补充协议。

据上述合同和补充协议，A 公司于 10 月中下旬又发出三个货柜牛仔裤，B 公司验证合格签收，连同 9 月发出的一个货柜，共四个货柜，总计 46 099 条牛仔裤，共 184 396 美元，折合港币 1 425 381.08 元。

由于交货期的延长，使得 8 月份 B 公司所开立的信用证与合

同规定不符，不能议付。10月14日A公司电告B公司及时修改信用证的不符点，或改用即期汇票付款，同时出具远期汇票担保。B公司原则同意A公司的意见，同年10月29日用支票向A公司支付货款港币473 827.20元；同年11月28日又支付港币308 462元。B公司于同年11月30日通过海外信托银行向申诉人出具了数额为港币922 509元的远期支票。

至此，A公司已发交B公司四个货柜，计46 099条牛仔裤（按合同尚欠16 401条）共计港币1 425 381.08元。B公司已支付A公司货款港币782 289.20元，尚欠港币643 091.88元。鉴于此，A公司催促B公司尽快交付所欠货款，以便继续发货。B公司回告因公司资金周转不灵，要求延付所欠货款。鉴于此A公司暂停继续发货，经多次前往香港追缴货款，B公司于1995年4月10日又支付港币100 000元，于同年5月14日又支付港币50 000元。上述合计B公司向A公司支付货款港币932 289.20元，尚欠货款港币493 091.88元。

此后A公司又前往香港多次索讨，B公司也一再承诺付款，但均未履行付款义务，不仅如此，B公司于1995年5月31日、6月30日、7月15日和17日向A公司开出了金城银行支票4张，均因存款不足等原因不能兑现。鉴于上述情况，A公司于1995年7月27日向中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会提交了仲裁申请。

## 二、仲裁过程

中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会（下称深圳分会）根据双方当事人于1994年8月8日签订的NO. 94ATEX(4)015货物出口合同中的仲裁条款和申诉人的仲裁申请，于1995年7月×日受理了双方当事人关于上述合同的争议案。

本案程序适用 1994 年 6 月 1 日起施行的《中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规则》（下称仲裁规则）文本。申诉人指定和委托深圳分会主席代为指定仲裁员，深圳分会主席依仲裁规则的规定为被上诉人指定张某某为仲裁员，深圳分会主席指定王某某为首席仲裁员，上述三位仲裁员于 1995 年 8 月 × 日组成仲裁庭审理本案。

仲裁庭于 1995 年 10 月 × 日开庭，深圳分会秘书处于 1995 年 8 月 × 日将组庭和开庭通知分别交申诉人和以挂号信寄给被上诉人。

仲裁庭审阅了申诉人提交的仲裁申请书及有关证明材料，被上诉人没有提交答辩。

开庭时，申诉人委派代理人出庭，被上诉人未派代表出庭。依仲裁规则第 42 条的规定，仲裁庭进行缺席审理，听取了申诉人的陈述，并就有关事实进行了调查。申诉人的代理律师在庭审中递交了代理词。仲裁庭于 1995 年 11 月 10 日作出裁决。

1. 案情（见本案例前述 此略）

2. 仲裁。申诉人称：根据合同要求，其分别于 1994 年 9 月 12 日、10 月 18 日、10 月 24 日、10 月 31 日装运四个货柜共 46 099 条牛仔裤，共计 184 396 美元，折合港币 1 425 381.08 元（双方约定按 1 美元折 7.73 元港币结算）。被上诉人验收合格。被上诉人于 1994 年 8 月 12 日开出信用证，因信用证不符合要求，但被上诉人没有及时修改，被上诉人要求用即期汇票付款，开出远期支票 1 张（港币 922 509 元）作为抵押担保。被上诉人收到货后分别于 1994 年 10 月 29 日付港币 473 827.20 元，11 月 28 日用支票付港币 308 462 元，1995 年 4 月 10 日付港币 100 000 元，同年，5 月 14 日付港币 50 000 元，上述合计被上诉人共付港币 932 289.20 元，至今尚欠货款港币 493 091.88 元。此后经过多次追讨，被上诉人也一再承诺付款，但均未履行付款义务，不仅如此，还利用欺诈手段，使用已销户的美国运通银行支票将抵押的那张支票换回，同时，被上诉人还开出

4 张空头支票，共计港币 25 万元，被银行拒付。此外，被上诉人还委托我公司代付给南海市 ×× 制衣厂开增值税发票人民币 81 405.50 元，该款至今未还。综上所述，被上诉人长期拖欠货款，并用欺诈手段欺骗申诉人，不履行其应承担的义务，为此根据《中华人民共和国民事诉讼法》第 257 条的规定和本合同约定，申诉人申请仲裁，请求裁决：

(1) 被上诉人偿还拖欠货款港币 493 091.88 元，并支付所欠货款的利息；

(2) 被上诉人偿还欠款人民币 81 405.50 元；

(3) 被上诉人承担全部仲裁费用；

(4) 被上诉人承担律师费港币 39 447 元，人民币 11 396 元。

庭审中，申诉人律师提交的代理词中还要求被上诉人承担所欠货款港币 493 091.88 元的利息，计港币 62 760.49 元，承担所欠借款人民币 81 405.50 元的利息人民币 5 427.04 元。

仲裁庭查明如下事实：

(1) 双方当事人于 1994 年 8 月 8 日在中国深圳市签订的 NO. 94ATEX(4)015 货物出口合同，合同标的是全棉男女装裤，总计 62 500 条，FOB 深圳或南海 4 美元/条，总价款为 250 000 美元。申诉人分别于 1994 年 9 月 12 日、10 月 18 日、10 月 24 日、10 月 31 日交付了四个货柜共 46 099 条全棉男、女装裤，数量少于合同的规定，被上诉人收取了货物，对交付日期和数量均未提出异议。

(2) 被上诉人委托他人于 1994 年 8 月 12 日通过香港金城银行开立了以申诉人为受益人的，货物数量为 62 500 条全棉男、女装裤，货款总价为 250 000 美元的不可撤销的信用证。因实际交货数量、交货期与合同及信用证规定的数量不符，被上诉人未及时办妥修改信用证的事宜，货款未能偿付。

(3) 被上诉人于 1994 年 10 月 14 日向申诉人提议改用即期汇票付款。

(4) 被上诉人于 1994 年 11 月 30 日通过海外信托银行向申诉人出具了数额为港币 922 509 元的远期支票。

(5) 被上诉人于 1994 年 10 月 29 日支付了港币 473 827.20 元, 11 月 28 日用支票向申诉人支付了货款港币 308 462 元, 1995 年 4 月 10 日支付了港币 100 000 元, 1995 年 5 月 14 日支付了港币 50 000 元 共计交付了港币 932 289.20 元 尚欠港币 493 091.88 元。

(6) 被上诉人于 1995 年 1 月 23 日和 25 日使用已销户的美国运通银行香港尖沙咀分行支票 ( 号码 614123、614122 ) 将其于 1994 年 11 月 30 日出具的远期汇票换回。

(7) 被上诉人于 1995 年 5 月 31 日、6 月 30 日、7 月 15 日和 17 日向申诉人开出了金城银行支票 4 张, 均因存款不足等原因不能兑现。

据上述事实, 仲裁庭认为, 被上诉人收取了申诉人交付的全棉男、女装裤 46 099 条后, 交付了部分款项, 尚欠港币 493 091.88 元, 申诉人要求被上诉人偿付上述货款及利息 ( 从 1994 年 9 月 12 日起 按年利率 12% 算, 至 1995 年 10 月 4 日止 ) 理由成立, 仲裁庭予以支持, 但利率偏高, 仲裁庭认为应将年利率调整为 10% 计息起算日期应为 1994 年 10 月 31 日。

依仲裁规则第 519 条约规定, 申诉人可以得到因办理案件所支出合理费用的补偿, 补偿金额不超过申诉人胜诉金额的 10%。因此, 仲裁庭对申诉人提出的第 4 项请求予以支持。

另外, 仲裁庭认为申诉人提出的由被上诉人偿还所欠 81 405.50 元人民币及利息请求, 不属于因本案合同所发生或与合同有关的争议, 对该项请求, 仲裁庭不予支持。

3. 裁决。根据以上案情和仲裁庭的意见, 仲裁庭裁决如下:

(1) 被上诉人应自裁决书作出之日起 30 日内偿付申诉人所欠货款港币 493 091.88 元, 及该笔款项从 1994 年 10 月 31 日起至实际支付之日止的利息, 利息按年利率 10% 计算。逾期不付 按年

利率 12% 计付利息。

(2) 被上诉人应自裁决书作出之日起 30 日内补偿申诉人为办理本案所花费的律师费港币 39 447 元, 人民币 11 396 元。逾期不付, 按年利率 12% 计利息。

(3) 驳回申诉人的第 2 项请求。

(4) 本案仲裁费和办案费共计人民币 46 400 元, 由被上诉人承担。申诉人已预缴了仲裁费和办案费人民币 41 400 元, 以上款项抵作被上诉人应缴的费用。被上诉人应于本裁决书作出之日起 30 日内将人民币 41 400 元汇付给申诉人, 并将尚欠的人民币 5 000 元汇付给深圳分会, 逾期不付, 按年利率 12% 计利息。

本裁决为终局裁决。

思考题：

1. 一般贸易通常的付款方式是什么？程序是什么？
2. 本案例中, A 公司为什么开出 L/C 后改为汇票？
3. A、B 两公司的争议纠纷是否在所难免？
4. 在中国仲裁必须使用中文吗？若另有约定则根据是什么？
5. 仲裁协议达成的方式有哪几种？本案例中的方式属于哪种？
6. 执行合同过程中, 情况发生变化, 应如何变通处理？

## 1-2 对台贸易——出口明绿豆

我国经过多年的投资建设, 全国各地已经形成了一批名优特新农产品、畜产品、水产品、花卉和绿色食品基地, 这是我们参与国际市场竞争的有利基础。

A 集团公司是以名优特新产品、绿色食品和高科技产品为龙头, 产供销一体、内外贸结合、工农技贸结合、全国性的全民所有

制大型综合经济实体。集团实行股份制。集团公司设在深圳，旨在通过深圳这个“窗口”，引进国内外高新技术加以消化，然后辐射到内地，形成高新技术的梯度扩散网络，同时输出我国出口商品基地的优质产品，拓展国际市场。集团的宗旨是“开拓创新，立足深圳，依托内地，服务全国，面向世界”。集团公司注重运用集团的群体优势和综合功能发挥窗口作用、辐射作用、示范作用。集团公司的注册资本 2 亿元人民币，总资产现值达十几亿人民币，集团成员有 8 家子公司，20 多家紧密层企业，此外，还吸纳了高科技开发、房地产开发、花卉开发、绿色食品开发等具有特色的新的集团成员；在英国、法国、德国、匈牙利、俄罗斯、美国、加拿大、巴西、日本和香港等国家和地区都设有分支机构和办事处。

1996 年春季广交会开幕后的第 5 天，随台湾海基会组团来大陆的一家台湾的粮油食品公司来到食品土畜馆 X 号楼 X 号 A 集团公司所在摊位，看到摊位中摆放的大陆产一级明绿豆样品，产生了兴趣。集团公司粮油土畜产部经理热情地接待台商，对他们介绍了一级明绿豆的品质为：杂质  $\leq 0.5\%$  不完善粒  $\leq 1.5\%$  水分  $\leq 13\%$  异色粒  $\leq 2\%$ 。

这家台湾的粮油食品公司颇具资金实力，有自己的豆制品加工厂和食品厂，在台湾经营粮油杂豆及加工，其销售网遍布台湾主要城市，多次赴大陆参加广交会，这次看到 A 集团公司的优质绿豆感到很满意，表示购买意向并询问明绿豆产地及其他有关问题。

A 集团公司粮油土畜产部经理向台商介绍明绿豆产自本集团公司的华北生产基地，以及该部以前做过的对台出口情况，台商提出购买数量为 3 000 吨，同时询问价格，粮油土畜产部经理初步报价为 USD759/MT FOB 台湾，并当即请示随团来广州参展的 A 集团公司主管业务的副总经理，副总经理当即表示晚上同两位台商共进晚餐。

当晚 A 集团公司业务副总经理、畜产部经理和 2 位台商在广州假日饭店中餐厅边用餐边商洽明绿豆贸易。副总经理向台商介绍了集团公司的整个情况，着重介绍了香港分公司的业务开展情况。台商再次明确了购买数量，副总经理表示供货不成问题。但是，台商此时提出明绿豆出口单价较高，要求降低。副总经理和粮油土畜产部经理掌握明绿豆出口广交会协商底价，对台商表示如果确定要买，可以适当降低价格。当双方谈到支付方式时，无任何周折地很快商定由台湾粮油食品公司对 A 集团公司香港分公司开出 100% 即期 I/C，由香港分公司再开出 100% 即期 L/C 给大陆 A 集团公司，双方商洽顺利进行。

A 集团公司副总经理又提出一个问题，绿豆出口不同于一般大宗粮食出口，到基地收购须用全款，国内收购价是人民币 5 400/MT，平仓价是人民币 80/MT，贷款利息为人民币 120/MT，测算下来成本为人民币 5 600/MT。因此要求台商将 30% 本票和汇票给香港分公司，由香港分公司再转到 A 集团公司作为预付定金。台商对预付定金未提出任何异议，只提出在正式签合同之前看看大货。副总经理当即让粮油土畜产部经理安排台商到华北基地看大货一事。

次日清晨，2 位台商在 A 集团公司粮油土畜产部经理陪同下奔赴华北生产基地，2 天的考察下来，台商亲眼看到了仓库明绿豆大样，参观了基地全貌，紧接着便返回广州，双方签订了出口 3 000 吨一级明绿豆正式合同。

## 点 评

我国各项对外经贸事业自改革开放后快速发展，取得了可喜的成就。近一时期，按照社会主义市场经济的要求，参照国际惯例，围绕“统一政策、平等竞争、自主经营、自负盈亏、工贸结合、推行代

理制”的改革目标，我国的对外贸易体制陆续推行了一系列重大改革，有力地保证了外经贸各项事业的快速增长，成为推动我国国民经济持续、快速、健康发展的重要因素。

“八五”帷幕已经落下，这期间外贸进出口总额累计为 1.01 万亿美元，比“七五”期间增长 1 倍以上。其中，出口额累计为 5184 亿美元，比“七五”期间增长 122.9%，平均增长 19.1%，高于同期国民经济增长速度；进口额累计为 4960 亿美元，比“七五”期间增长 95.4%。“八五”期间，我国出口商品结构继续优化，1995 年工业制成品出口额占出口总额的比重上升到 85.6%，比 1990 年提高 11.1 个百分点。我国在世界贸易中的地位显著提高，进出口额由“七五”末的 1990 年的第 15 位上升到 1992 年的第 11 位，1993~1995 年一直保持这一位次；出口额占世界出口贸易总额的比重由 1990 年的 1.8% 上升到 1995 年的 3.1%。1996 年全年进出口总额突破了 2899 亿美元，1997 年进出口总额调控目标为 3100 亿美元，出口和进口均为 1550 亿美元。同时市场多元化取得进展，经贸伙伴由 1990 年的 173 个增加到 1995 年的 227 个国家和地区，其中大陆和台湾之间的两岸经贸进入超高速发展阶段。据中国海关统计，海峡两岸的贸易额从“七五”期间的 51.37 亿美元迅速增加到“八五”期间的 594.17 亿美元，增加 10 倍。“七五”期间，两岸经贸额占大陆对外贸易总额的 1.06%，只是大陆第 13 位贸易对象，而“八五”期间，两岸经贸额占大陆对外贸易总额的 5.8%，居大陆对外双边贸易额的第 4 位，仅次于大陆对香港、日本及美国的贸易额。在这两个时期，香港、日本和美国都分别居大陆外贸的前三名，没有变化，只有台湾的名次提前了 9 位。

在“八五”期间我国进口贸易方式构成中，一般贸易进口稳定增长，是我国对外贸易进口的主要贸易方式。海峡两岸贸易方式一直以转口贸易为主，香港因其地缘、人文以及商业条件的优越一直是两岸贸易的中转地。进入 90 年代以后，一种特殊形式的直接贸

易迅速崛起，这就是从转口贸易转化而来的“半直接”贸易。1993年两岸贸易达144亿美元，其中通过香港转口贸易为87亿美元，约占总额的60%；而大致有57亿美元，其中转口贸易90多亿美元；“半直接”贸易增到70亿美元，两者之间的比例进一步拉近到55%和45%；1995年这两种贸易方式大致持平，各约100亿美元，后者超过前者的趋势将更加明显。

思考题：

1. 本案例中对台贸易采用的是何种方式？为什么 A 公司开出背靠背 L/C？
2. 什么样的公司可以到银行打包贷款？
3. 这批明绿豆出口何处能体现 A 公司的成功？全款收购 A 公司垫付了多少资金？毛利是多少？

### 1-3 中国石油天然气总公司与外贸代理

各国在贸易中采用代理的具体形式和做法各具特点，有关的法律法规亦不尽相同。我国的商业代理分为内贸代理和外贸代理。在外贸代理中，形式多种多样，主要包括：(1) 外贸公司为没有外贸经营权的生产企业代理其产品出口；(2) 有进出口经营权的公司为无进出口经营权的公司代开信用证，收取手续费，又称开证代理；(3) 利用外贸公司拥有的配额、外汇融资权等“条件”为其他外贸公司代理出口；(4) 外贸集团公司为集团内部成员企业代理出口；(5) 外贸公司为生产企业开展加工贸易实行进出口代理；(6) 外贸公司参与国内外投标后，代理相关产品（包括单机和成套设备）的进出口；(7) 为少数外商投资企业代理出口；(8) 因有的商品进出口手续复杂，有的公司无专门的报关员，可以委托报关，又

称报关代理。

## 一、中国石油天然气总公司概况

中国石油天然气总公司是中国最大的国家石油公司，同时也是世界上最大的具有油气田服务功能和能力的油气勘探生产公司之一。它是在原石油工业部基础上于 1988 年组建起来的，目前已形成了油气勘探、油气开采、油气储运、炼油化工和研究与开发以及地球物理勘探、钻井工程、井下作业、油气田建设、机械制造等完整体系，同时具备社会服务功能和强大的多种经营实力。

1. 油气勘探。中国石油天然气总公司已在 17 个盆地发现了 435 个油田和 132 个气田，形成了 7 个大型油气区和 7 个中小型油气区，同时受中国政府委托，主持完成了第二次全国石油、天然气资源评价，根据这次评价，中国石油总资源量为 940 亿吨，天然气总资源量为 38 亿立方米。

2. 油气开采。中国石油天然气总公司在保持东部原油产量基本稳定的同时，加快西部油田的开发生产，投入开发的油气田共 443 个。

3. 油气储运。随着石油工业的发展，中国逐步形成了由油气管道、原油储罐、油港码头以及铁路装卸等组成的比较完善的油气储运体系。到 1996 年底，共建成输油管道 9 688 公里，输气管道 9 112 公里。建设了总容积 1 288 万立方米的原油储罐用于长距离输油管道，原油专用码头有 4 个，年运输能力 8 800 万吨。

4. 炼油化工。中国石油天然气总公司的炼化工业从 1983 年起，经十多年的发展，已具有一定的规模和生产能力，现有炼化企业 26 家，其中原油加工能力在 100 万吨以上的炼油厂 11 座最大的年加工能力可达 600 万吨。原油一次加工能力达 2 843 万吨，石油产品总产量超过 1 634 万吨。

5. 工程建设。中国石油天然气总公司拥有 129 个石油勘探设计单位,205 个施工企业,28 万专业技术人员,能承担各种大型石油工程建设,具有独立设计、建设大中型石油工程项目及 500 万吨炼油厂的能力,能够在各种环境条件下施工作业,每年完成的勘察设计项目总投资达 60 亿元左右,完成施工总产值 130 亿元以上。

6. 机械制造。中国石油天然气总公司拥有相当规模的机械制造业,有机械制造厂 50 多家,其中专业机械制造厂 14 家,钢管厂 6 家,产品门类齐全,品种达 1 000 多个,能够生产勘探、钻井、采油、检测等多种机器、仪器及成套设备。目前大约有 80 多种产品出口美国、中东、欧洲、东南亚等 20 多个国家和地区。

7. 多种经营。中国石油天然气总公司坚持多种经营发展战略,逐步形成了以油气勘探开发为主体、六大支柱产业(石油化工、建筑建材、机械电子、轻工业、农业和农副产品加工、运输和商饮服务)综合发展的格局。到 1996 年末,共有多种经营企业 6 908 个,其中产值上亿元的企业有 38 家,1996 年全年实现销售收入 275 亿元,利润 10.9 亿元,产品种类达 3 000 多种,创出 60 多种名优产品。

此外,中国石油天然气总公司是中国陆上油气勘探开发的主体,根据中国政府授权,负责中国陆上全境(包括岛屿、海滩和水深 0~5 米及浅海滩在内)的石油与天然气资源的勘探、开发、生产建设及与油气共生的其他矿藏的开采和利用,同时承担中国陆上资源的对外合作。1980 年以来,总公司的石油基建队伍跻身国际市场参与竞争,先后在科威特、伊拉克、巴基斯坦等 10 多个国家承包了 3 个油气田地面工程建设,2 座炼油厂,20 多套炼油装置,3 座大型油库和长距离输油管道、公路等工程项目建设,1995 年同科威特签订了金额达 3.91 亿美元的包括两个集油站和一条输油管道建设的项目合同。陆上石油勘探开发对外合作始于 1985 年,在政府批准下,至 1993 年陆上石油资源对外开放地区计有南

方 11 省区和北方 10 省区，并相继于 1993 年、1994 年和 1995 年组织实施了三轮对外合作招标，涉及 13 个盆地 54 个区块，总面积 40 2 827 平方米。到 1996 年底，中国石油天然气总公司已累计与 9 个国家和地区的 20 多家公司或集团签订 30 个石油勘探开发合同，合同区总面积 20.6 万平方千米。其中 1996 年签订石油合同 12 个。从 1992 年开始参与境外石油勘探开发，相继在加拿大、秘鲁、泰国、巴布亚新几内亚、苏丹、中亚地区国家获得石油项目作业权，一批项目已进入评估与合同谈判阶段，并从初期的低风险小型项目发展到勘探开发上下游一体化的中型项目合作。目前，中国石油天然气总公司已在世界 21 个国家建立了 24 个驻外分支机构，以加强对外经济技术合作。

## 二、石油工业的进出口贸易

中国的石油工业是一门新兴工业，它起步于 60~70 年代，快速发展和奠定基础于 80 年代。由于它创立于计划经济时代，又曾在中国被封锁的年代一度被视为民族的“争气工业”和关系国计民生及军事需要的特殊行业，直到现在，很大程度上仍受国家计划调控，因而计划经济色彩依然很浓。中国石油天然气总公司原油产量占全国的 90% 而炼油能力不及 10% 销售就更微乎其微。从成立以来，中国石油天然气总公司的原油出口全部由中国化工进出口总公司代理。90 年代以来，原油出口减少，1992~1995 年年均出口为 900~1 200 万吨，从 1996 年起降为 600~800 万吨。出口中的绝大部分（约每年 700 万吨左右）为政府协议项下的对日本出口，其余为出口到美国和韩国。中国化工进出口总公司按到岸价的 1% 收取代理费，成品油出口为零出口。中国石油天然气总公司的全部设备 100% 由中国技术进出口总公司和中国五金矿产总公司代理进口。

进入 90 年代以来，中国石油消费量以年均 6.34% 的速度增长，年均增加量高达 827 万吨，超过历史上任何时期。若“九五”石油需求以此速度增加，到 2000 年的石油需求将达 21 243 万吨，为 1995 年( 15 622 万吨 )的 1.36 倍，与石油生产量目标相比，国内石油供应缺口超过 5 700 万吨，为石油生产量的 37%。实际上，中国从 1992 年就开始成为成品油净进口国了，从 1996 年也已开始成为原油净进口国。据测算到 2010 年的石油净进口量需要 8 000 万吨，比 2000 年增加 1 倍，到 2030 年中国石油需净进口 12 000 万吨，比 2010 年增加 50%。为了改变多年来形成的由国家专业进出口公司统一经营石油产品进出口业务格局，为了使石油行业走向市场，1992 年，在国家扩大企业自主权的改革和赋予一部分有条件的企业（或行业）外贸经营自主权的改革中，中国石油天然气总公司向国务院写报告申请进出口经营权，这期间国家先后批准北方工业公司、中信公司、中国航天技术公司、首都钢铁公司等上百家企业具有进出口贸易自主权，而总公司的申请报告没有得到批准。1993 年，中国石油天然气总公司与中国化工进出口总公司联合成立中国联合石油公司，两家各占股份 50%。中国石油化工进出口总公司与中国化工进出口总公司联合成立中国国际联合石化公司专营成品油进出口；随着国家对原来控制严格的商品“松绑”，1995 年开始，国家计委批准进口原油 13 万吨。对于成品油的进出口，在实行原油产量 1 亿吨 / 年包干的同时，原油加工也比照原油的作法，做了相应改革，国家允许加工收率（注：送 100 原油加工收成品油 90.50 吨）90.5%，超产节约部分可出口，也可按“两档五类”价格售卖。至此，可以说石油进出口贸易独家经营的局面开始被打破。但从 1996 年以后，中国石油天然气总公司便未再进口原油。

思考题：

1. 同国际石油行业的“大石油”相比，我国的石油行业被称作“小石油”，作为我国特大企业的石油天然气总公司应如何走向国际市场？
2. 中国石油天然气总公司石油进出口委托代理属于哪种类型的外贸代理？我国还有哪些商品的进出口属于这种类型的外贸代理？为什么？
3. 我国外贸代理制中代理人应具备什么资格才能从事外贸代理？

## 1-4 羊毛衫出口代理纠纷案

1996年初，北方某羊毛衫厂（以下称A厂）通过在比利时经商的华人介绍，与欧洲一家贸易公司（以下称B公司）建立了业务联系，经几次交往，1996年5月A厂接到B公司发来的订货单，经过协商，双方确认A厂向B公司出口羊毛衫12000打，每打69美元，总货款828000美元，付款方式付款交单，海运10000打，空运2000打。因A厂没有进出口经营权，所以委托某外贸公司（以下称C公司）为其代理出口。1996年5月18日C公司与B公司签订了出口合同，合同如下：

中国××国际贸易公司

CHINA ×× INTERNATIONAL TRADE CORPORATION

合同 CONTRACT

编号	96MAT(8)016	日期	1996年5月18日
Number	_____	Date	_____
买方	(略)	电话	(略)
The Buyers	_____	Tel	_____
地址	(略)	传真	(略)

Address \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_  
 卖方 (略) 电话 (略)  
 The Sellers \_\_\_\_\_ Tel \_\_\_\_\_  
 地址 (略) 传真 (略)  
 Address \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

经双方协商同意按下列条款买方向卖方购买如下货物：

The contract is made by and between the Buyers and the Sellers.  
 Whereby the Buyers agree to buy and the Sellers agree to sell the under-  
 mentioned commodity according to the terms stipulated below:

货号 Item No.	货名 Description	单位 Unit	数量 Quantity	单价 Unit Price	金额 Amount
18010201	羊毛衫	打	12 000 打	69.00 USD	828 000.00 USD
合计					828 000.00 USD

合同总值：捌拾贰万捌仟美元 价格条款：以汇票按批支付结算货款

Total Contract Value

Price Terms

包装：

交货期：1996 年 7~12 月

Packing

Time of Delivery

装运唛头：

装运口岸：上海港北京航空港

Shipping Mark

Port of Loading

到货口岸：荷兰鹿特丹

付款方式：付款交单

Port of Discharging

Payment Terms

保险条款：由买方承担担保

Insurance Terms

特约条款：海运 10 000 打，空运 2 000 打；分批装运，分批结算付款

Special Clause

.....

Buyers' Signature 买方签章

Sellers' Signature 卖方签章