

牵手、砸钱与角力，全球矿业竞合加速—— 2025 年第 16 周主要资源国动态评述

中国金属矿业经济研究院郑宏军 李晓杰

摘要

【亚洲】

沙特阿拉伯：和印度尼西亚签署矿产勘探和开采协议

【大洋洲】

澳大利亚：力拓、三井集团以 4700 万美元竞标皮尔巴拉铁矿石项目

【北美洲】

加拿大：安大略省承诺为关键矿业项目简化审批流程

美国：特朗普计划储备深海矿产

【南美洲】

智利：安托法加斯塔投资 2 亿美元推进 Cachorro 铜矿项目

巴西：淡水河谷第一季度铁矿石产量下降 4.5%

【非洲】

赞比亚：第一量子矿业投资远景资源，推进赞比亚蒙贝兹铜项目

【欧洲】

英国：Marex 集团收购英国钴贸易商达顿大宗商品公司

【亚洲】

沙特阿拉伯：和印度尼西亚签署矿产勘探和开采协议

事件：4 月 17 日，沙特阿拉伯工业与矿产资源大臣班达尔·阿尔-霍拉耶夫（Bandar Al-Khorayef）周四访问雅加达期间，沙特与印度尼西亚签署初步协议，旨在加强两国在采矿及矿产领域的合作。印尼拥有全球最大的镍储量，并富含铜、铝土矿等其他矿产资源。2023 年，该国采矿业占国内生产总值（GDP）的 11.9% 左右。霍拉耶夫于 4 月 15 日抵达印尼首都展开为期三天的访问，期间与印尼官员及行业高管举行了多场会议。4 月 17 日当天他与印尼能源和矿产资源部长巴赫利尔·拉哈达利亚（Bahlil Lahadalia）签署谅解备忘录（MoU），以推动两国在采矿业的合作，内容涵盖专业知识交流与技术转移。沙特工业与矿产资源部在声明中表示：“该协议旨在加强两国在矿产和采矿领域的战略合作及专业知识交流，具体包括矿产勘探、开采、地质调查、可持续采矿实践、现代采矿技术、矿产资源评估，以及矿业和矿物材料产业发展等领域的经验共享与知识转移。”霍拉耶夫此次访问旨在为沙特吸引更多投资，并探索两国在采矿、食品、制药和汽车零部件等行业的互投机会，这与沙特“2030 愿景”（Vision 2030）目标一致。他在雅加达的行程包括与印尼工业部长阿古斯·古米旺·卡尔塔萨米塔（Agus Gumiwang Kartasasmita）、国有企业部长埃里克·托希尔（Erick Thohir），以及印尼国有矿业控股公司 MIND ID、国有制药企业 Bio Farma 和全球最大方便面生产商之一印多福（Indofood）的高层官员会谈。印尼也积极寻求加强劳动力合作。周四，霍拉耶夫及其代表团参观了印尼工业部下属的一个培训中心。该部工业人力资源开发局局长马斯罗汗（Masro Khan）在声明中称：“我们准备支持

向沙特派遣技术工人，以满足当地劳动力需求。”访问期间，霍拉耶夫还见证了沙特进出口银行与印尼对口机构签署初步协议，旨在强化两国经贸关系。近年来，沙特与印尼的贸易投资联系持续升温，2024 年非石油贸易额达约 33 亿美元，较 2020 年增长 14.5%。（Arabnews）

评述：沙特阿拉伯与印度尼西亚签署的矿产合作协议，是两国在全球能源转型与资源竞争中的重要战略联动，标志着中东与东南亚在关键矿产领域的深度绑定。沙特近年来推行“2030 愿景”，将矿业视为摆脱石油依赖、实现经济多元化的核心支柱，通过成立 Manara Minerals 合资企业、投资 26 亿美元入股淡水河谷镍矿资产等举措，加速在镍、铜等关键矿产领域的全球布局，目标到 2030 年使矿业 GDP 贡献从 170 亿美元增至 750 亿美元。而印尼作为全球镍储量（42%）与产量（50%）双冠的“镍资源王国”，自 2020 年实施镍矿出口禁令后，已构建起从采矿、冶炼到电池材料的完整产业链，2023 年镍加工品出口占比达 90%，成为全球新能源供应链的关键枢纽。双方合作源于显著的资源互补性。沙特在电动汽车（如 Lucid 工厂规划年产能 15.5 万辆）、高端制造等领域的快速扩张，使其对镍资源的需求激增，却受限于本土储量匮乏；印尼则拥有全球最优质的红土镍矿资源（平均品位 1.6%），但在电池级硫酸镍生产、湿法冶金技术等高端环节存在短板，亟需引入沙特的资本（如公共投资基金 PIF）与国际技术网络（如芬兰 Outotec）。此外，两国试图通过“资本+资源”的协同模式，重构全球矿产贸易格局——沙特借此突破资源瓶颈，强化“石油-矿产”双轮驱动的全球影响力；印尼则通过多元合作对冲中国在镍产业链的主导地位，提升与欧美谈判的筹码。此次合作也将对全球镍市场产生深远影响。印尼计划 2025 年削减 40%镍矿配额，叠加沙特新能源产业的需求爆发，可能推高镍价并加剧供应链波动；但双方需应对印尼外资持股限制（生产阶段需降至 49%）、沙特矿业运营经验不足，以及固态电池技术替代等长期风险。从战略层面看，这一协议折射出新兴经济体在资源民族主义抬头背景下的新型合作范式——通过政策协同、技术共享与产业链整合，打破传统“资源国-消费国”的单向依赖，为全球矿产治理提供了“南南合作”的新样本。未来，沙印能否在 ESG 合规（如欧盟冲突矿产审查）与利益分配间找到平衡，将决定这一战略联动的实际效能。

【大洋洲】

澳大利亚：力拓、三井集团以 4700 万美元竞标皮尔巴拉铁矿石项目

事件：4 月 11 日，力拓、三井和新日铁提出了 7500 万澳元(4700 万美元)的全现金报价收购 CZR 资源公司位于西澳大利亚皮尔巴拉地区的未开发的 Robe Mesa 铁矿项目。这一提议加强了力拓和三井在这个铁矿石资源丰富的地区的合作关系。CZR 的董事会已经接受了这一提议，其出价高于菲尼克斯资源公司的出价。（MINING）

评述：今年 2 月，对 CZR 的估值为 6100 万澳元(合 3800 万美元)，交易价格为每股菲尼克斯股票 30.5 澳元。如果 75%的股东在 3 月 21 日截止日期前接受，出价将增加到每股 98 澳元。力拓牵头的报价包括一笔排他性付款，CZR 称力拓牵头的竞购“更优越”，指出其价值更高，而且为剩余资产的开发提供了资金支持的

灵活性。

【北美洲】

加拿大：安大略省承诺为关键矿业项目简化审批流程

事件：4月17日，安大略省省长道格·福特（Doug Ford）表示，该省将把新矿业项目的审批时间缩短50%，以提升竞争力。此举旨在应对加拿大面临的主要贸易伙伴美国的关税威胁与产业“虹吸”压力。福特称，这项名为“一个项目，一个流程”的新立法将率先针对“火环”（Ring of Fire）地区及关键矿产的战略性矿业项目加速审批。“目前在安大略省开新矿需要15年，”他表示，“这15年是错失的机遇，15年的繁文缛节……这些拖延过去不可接受，而如今，随着特朗普政府直接针对我们的经济，我们必须采取行动，不能再按部就班。”若该法案获省议会通过，政府对矿业项目的审查时间目标减少50%，其中包括与矿区所在原住民群体的协同磋商流程。福特同时提到，安大略省正收紧对中国等外国实体参与关键矿业项目的规范。（MINING）

评述：安大略省简化矿业审批流程（审批时间减半至7.5年），是加拿大落实《关键矿产战略》、锚定北美供应链枢纽地位的关键动作。作为镍（占全国45%）、铜主产区，此举直接呼应北美地区对电池材料本土化要求，通过“一个项目，一个流程”整合环境评估与原住民协商，同时收紧中国等外资参与关键矿产项目，强化“清洁矿产”标签（依托水电能源）以争夺欧美高端市场。政策本质是应对全球关键矿产竞争的主动布局——既打破中国镍加工垄断，又凭“绿色矿业”差异化竞争。但需平衡原住民权益（如“火环”矿区收益共享诉求）与生态保护，避免重蹈社区冲突导致项目停滞的覆辙，其成效将检验加拿大从“资源出口国”向“产业链整合者”转型的制度韧性。

美国：特朗普计划储备深海矿产

事件：美国总统唐纳德·特朗普近日起草一份行政命令，将使美国能够储存在太平洋海底发现的重要矿物。此举旨在通过开发地球上基本上未被开发的地区，对抗别国在关键矿产领域的全球主导地位。（金融时报）

评述：海底形成的多金属结核含有丰富的镍、钴、铜和锰（用于电池），以及微量的稀土矿物。稀土是构建高科技应用所需的17种元素。根据行政命令将允许美国政府建立这些关键矿产的“战略储备”，就像它对黄金和石油所做的那样。该计划是在美国领土上制造大量现成可用的稀土，以备将来使用。路透社报告本月早些时候，特朗普政府正在考虑一项行政命令，通过允许公司绕过联合国支持的当局，直接从国家海洋和大气管理局获得许可来加快海底采矿。至于在陆上发现的矿产，特朗普上个月签署了一项行政命令，以激活《国防生产法》，旨在促进国内关键矿产的开采和加工，减少美国对外依赖。

【南美洲】

智利：安托法加斯塔投资 2 亿美元推进 Cachorro 铜矿项目

事件：4 月 14 日，智利矿业公司安托法加斯塔宣布已经为其位于该国北部的卡霍罗铜矿项目为期 7 年的新勘探阶段拨款 2 亿美元。这家在伦敦上市的最大纯铜矿业公司表示，这种接近可能会与现有的基础设施和加工设施产生协同效应。如果监管机构批准 DIA，安托法加斯塔将继续进行地表和地下勘探，以更好地确定矿床。该工程将包括 700 多个钻孔、改进地质模型的加密钻孔，以及修建一条深达 300 米的水平隧道。作为环境评估过程的一部分，安托法加斯塔将进行基线研究，以保护附近的生态系统，监测地下水，进行考古调查，并促进当地的就业和采购。（MINING）

评述：Cachorro 项目位于阿塔卡马沙漠西部，海拔 1500 米，在安托法加斯塔市东北 100 公里处。它还位于首都圣地亚哥以北 1100 公里处。自 2017 年开始勘探以来，安托法加斯塔已概述了 2.55 亿吨的矿产资源，铜品位为 1.26%，副产品银为每吨 4 克。标普全球市场情报，Cachorro 铜矿这是过去十年中发现的最大的绿地铜矿之一，也是智利沿海地带最重要的曼托型铜矿之一。

巴西：淡水河谷第一季度铁矿石产量下降 4.5%

事件：巴西矿业公司淡水河谷（Vale）4 月 15 日在其销售和产量报告中称，2025 年第一季度，该公司生产了 6770 万吨铁，同比下降 4.5%。作为全球最大的铁矿石生产商之一，淡水河谷表示，高降雨量影响了其巴西北方系统矿业综合体，但补充称，季度业绩符合其计划，并“遵守 2025 年产量指引”。（路透社）

评述：淡水河谷重申了其在 2025 年生产 3.25 亿吨至 3.35 亿吨铁矿石的预测，报告显示该季度炼钢原料的销售额同比增长 3.6%至 6610 万吨，淡水河谷将这一增长归因于其“利用先进库存的供应链灵活性”。截至 3 月的季度，淡水河谷铁矿石粉的平均实现价格为每吨 90.8 美元，同比下降近 10%，比 2024 年第四季度下降 2.4%。与此同时，在其基础金属业务上，淡水河谷第三季度的铜产量同比增长 11%至约 90900 吨，镍产量同比增长约 11%至约 43900 吨。

【非洲】

赞比亚：第一量子矿业投资远景资源，推进赞比亚蒙贝兹铜项目

事件：铜生产商第一量子矿业（FQM）宣布对澳大利亚电池及电气化金属开发商远景资源（ProspectResources）进行 1520 万澳元的战略投资，获得其 15%的备考股权，并有权任命一名代表进入远景资源董事会。远景资源的核心目标是推进赞比亚西北部的蒙贝兹（Mumbezhi）铜项目，该项目位于 FQM 旗下三叉戟项目（Tridentproject）东南约 25 公里处——后者涵盖卡卢姆比拉（Kalumbila）的哨兵（Sentinel）和企业（Enterprise）矿山。此次投资将助力加速蒙贝兹的勘探工作，契合赞比亚实现年铜产量 300 万吨的目标。远景资源近期已获得覆盖蒙贝兹全 356 平方公里矿区的两份采矿许可证，初始有效期 25 年，并公布了首次

矿产资源估算，确认含铜量达 51.46 万吨。蒙贝兹地处多个主要铜矿床的核心区域，包括 FQM 旗下的哨兵和坎桑希（Kansanshi）矿山。项目受益于成熟的区域交通、能源和水利基础设施，以及当地熟练劳动力储备。FQM 将通过参与专门的技术工作组为项目提供支持。FQM 赞比亚分部董事安东尼·穆库图马（AnthonyMukutuma）表示，公司计划扩大在赞比亚的勘探计划，首先从现有运营区域周边开始，最终拓展至新区域。他强调，对远景资源的投资以及即将启动的坎桑希 S3 扩建项目，彰显了 FQM 对赞比亚的持续承诺。预计今年晚些时候投产的坎桑希 S3 扩建项目总投资 12.5 亿美元，将使矿石处理能力从当前的 3000 万吨/年提升至 5500 万吨/年，并将矿山寿命延长 20 年以上。为支持赞比亚的铜产量目标，稳定可靠的能源供应至关重要。FQM 正与国有电力公司 Zesco 合作推进一系列可再生能源发电项目和电网升级，预计到 2030 年底新增约 500 兆瓦产能。远景资源董事总经理兼首席执行官萨姆·霍萨克（SamHosack）对 FQM 作为基石投资者和战略技术合作伙伴的加入表示欢迎，指出蒙贝兹与哨兵矿山处于相似的地质环境。他表示，借助 FQM 的区域经验和技术支持，远景资源能够更精准地确定勘探目标、加速新发现并扩大蒙贝兹的铜资源基础。（Batterymetalsafrica）

评述：第一量子矿业（FQM）对远景资源（ProspectResources）的战略投资，是其深耕非洲铜资源带、深度绑定赞比亚国家发展战略的关键布局，体现了跨国矿业公司在资源整合、区域协同与政策适配中的系统性策略。从战略协同看，此次投资以地理邻近性为基础，构建“核心矿区辐射开发”模式。Mumbezhi 项目距 FQM 旗下 Trident 项目（含 Sentinel 和 Enterprise 矿山）仅 25 公里，可共享 Sentinel 的运输网络、能源设施及 5500 万吨/年选矿厂等基础设施，预计削减 30% 以上的初期开发成本；两地相似的地质构造（同属赞比亚西北穹窿构造带），使 FQM 能快速移植 Sentinel 的“薄层状铜矿高效开采技术”，缩短勘探周期并提升资源验证效率。尽管 Mumbezhi 首期 51.46 万吨铜资源量（品位 0.5%）规模有限，但其作为卫星矿的定位可有效补充 Sentinel 的矿石供应，形成“主矿稳产、卫星矿增量”的资源互补格局，间接延长核心矿区寿命。在区域布局上，FQM 精准卡位非洲“铜钴心脏”——刚果（金）-赞比亚铜带的核心增长极。赞比亚计划 2031 年实现年铜产量 300 万吨，其中西北穹窿地区贡献预期超 50%，而 Mumbezhi 正处该区域核心地带，毗邻 FQM 另一旗舰项目 Kansanshi 矿山（S3 扩建后年处理能力将从 3000 万吨提升至 5500 万吨，矿山寿命延长 20 年以上）。这种“多点联动”策略不仅强化了 FQM 在赞比亚铜产业的龙头地位（其产量占该国总产量的 35% 以上），更通过与国有电力公司 Zesco 合作推进的 500 兆瓦可再生能源项目（含太阳能、风能及电网升级），破解非洲矿业开发的传统瓶颈——能源短缺。该项目预计 2030 年底投产，不仅保障自身矿区稳定供电，更通过区域能源基础设施升级，降低因电力中断导致的年均 35 万吨铜产能损失，为整个西北矿区的规模化开发奠定基础。面对赞比亚“资源民族主义”政策转向（如要求新矿项目 30% 产量由国企参与分配、超额利润税提升至 50%），FQM 采取“渐进式本地化”策略平衡利益诉求。在 Mumbezhi 项目中，以 15% 参股+董事会席位的轻资产模式介入，避免触发“外资控股”敏感条款；通过承诺 90% 以上本地雇佣、投资社区教育医疗设施，将企业运营与地方经济增长深度绑定，构建政治合法性；同时以可再生能源投资契合赞比亚“绿色矿业”目标，获取政策红利。这种“技术输出+价值共创”模式，使其在 2022 年政策波动中仍保持韧性，当年对

赞比亚经济贡献达 7.28 亿美元，成为少数未受税收调整显著冲击的跨国企业。然而，该布局仍面临多重挑战。Mumbezhi 当前资源量仅为 Sentinel 的 0.6%，深部矿体连续性需通过至少 300 孔钻探验证，存在资源增储不及预期的风险；赞比亚“生产共享机制”细则尚未明确，可能影响项目收益分配；尽管 FQM 与 Zesco 推进电网升级，但若 500 兆瓦新能源产能因土地审批、融资延迟等问题未能按期落地，将制约区域开发进度。从行业层面看，FQM 的投资范式为跨国矿业公司提供了“技术-资本-政策”三维协同的范本：技术上，依托地质类比优势构建“经验复制型”勘探体系，降低试错成本；资本上，以“小额参股+技术赋能”模式渗透高潜力项目，实现风险与收益平衡；政策上，通过本地化运营和绿色转型构建“抗风险缓冲带”。在非洲资源国强化主权管控、全球能源转型倒逼矿产需求的双重背景下，这种深度嵌入区域发展脉络、兼顾商业目标与政策适配的策略，正成为矿业全球化竞争的核心竞争力。未来，随着 Mumbezhi 项目勘探推进及 KansanshiS3 扩建投产，FQM 有望在赞比亚形成“南北双枢纽”（北部 Kansanshi、西北部 Trident-Mumbezhi）的产能矩阵，进一步巩固其在全球铜供应链中的战略地位。

【欧洲】

英国：Marex 集团收购英国钴贸易商达顿大宗商品公司

事件：4 月 14 日，金融服务公司 Marex 集团向路透社透露，已收购总部位于英国的达顿大宗商品公司（Darton Commodities）。达顿是一家钴金属贸易商，其钴产品用于制造航空航天和军事装备。Marex 拒绝透露更多细节。两名知情人士称，交易已于 3 月完成，但他们不清楚大宗商品经纪商 Marex 为达顿支付的具体金额，也不确定交易达成的具体时间。不过，Marex 在 4 月 2 日发布的第一季度初步业绩中表示，预计将因集团对达顿的收购而确认一笔“廉价收购收益”。在税前利润部分，“廉价收购”项目的预估显示一笔 340 万至 610 万美元的负向分录，调整后税前利润预估为 9230 万至 9730 万美元。根据负责公司注册的英国政府机构 CompaniesHouse 信息，达顿的注册地址于 4 月 8 日变更为伦敦金融城主教门 155 号——即 Marex 集团总部所在地。Marex 官网显示，该公司提供工业金属衍生品交易，包括铝、铜、钼、镍、锌和锡等。在实物商品领域，Marex 旗下拥有回收公司 TangentTrading，从事电力和建筑行业用铜等金属的贸易。据消息人士透露，Marex 近期还收购了仓储物流公司 EdgemereTerminals。自刚果（金）2 月暂停钴出口以来，用于制造导弹、航空航天部件、通信磁铁以及雷达和制导系统的钴金属价格已出现上涨。当前钴价约为每磅 16 美元（每吨 35270 美元），较 2 月触及的九年底点上涨近 60%。（Mining）

评述：Marex 集团对达顿大宗商品公司（Darton Commodities）的收购，是其在全球大宗商品产业链中深化“金融服务+实体资源”双轮驱动战略的关键布局，标志着这家以衍生品交易和风险管理为核心的金融服务商正加速向高附加值实物贸易领域渗透，以应对钴市场复杂的供需波动与地缘政治挑战。作为伦敦金属交易所（LME）的重要参与者，Marex 此前已通过收购仓储物流企业 EdgemereTerminals 等动作构建实物资产网络，而达顿的加入则进一步强化了其在钴供应链中的话语权。达顿作为英国老牌钴贸易商，深耕航空航天、军事装备

等高端领域，其供应的高纯度钴（纯度通常达 99.95%以上）是制造高温合金、精密磁铁及雷达系统的关键材料，客户覆盖罗尔斯·罗伊斯、波音等国际巨头，且在刚果（金）等主产国拥有成熟的资源渠道与合规采购网络。这一收购使 Marex 得以突破传统金融服务边界，将达顿的实体贸易能力与自身的衍生品工具、清算服务相结合，形成从钴矿资源获取、物流仓储到价格风险管理的全产业链服务体系。例如，在刚果（金）2025 年 2 月暂停钴出口导致市场动荡时，Marex 可通过达顿的渠道锁定稀缺的高端钴资源，同时利用期货合约对冲价格波动，既保障客户供应链稳定，又提升盈利弹性。此次收购的核心逻辑，根植于钴市场近年来的结构性分化。短期来看，刚果（金）作为全球 75%钴产量的供应中心，其出口禁令直接引发钴价飙升——2025 年 4 月钴价较 2 月的九年底点上涨近 60%，暴露了高端钴资源在冶炼产能不足下的供应脆弱性；但长期而言，印尼、智利等新兴产区的产能扩张（如印尼 2024 年钴产量同比翻番至 1.82 万吨），正推动全球钴市场向过剩演进，国际钴业协会预测 2025 年供应量将达 30.5 万吨，较 25.1 万吨的需求过剩超 20%。在此背景下，达顿聚焦的航空航天等高端领域展现出显著的抗周期属性——该领域需求受新能源汽车市场波动影响较小，且技术壁垒高、认证周期长，形成“低端过剩、高端紧缺”的市场格局，为 Marex 提供了差异化竞争的战略支点。从行业影响看，Marex 的整合将重塑钴贸易生态。在价格发现机制上，作为 LME 主要清算会员，其可能推动高纯度钴细分期货合约的开发，增强在高端钴定价中的话语权；在供应链效率上，通过达顿的非洲资源网络与 EdgemereTerminals 的仓储物流能力，可优化从刚果（金）矿山到欧洲客户的运输路径，降低约 15%的物流成本。然而，潜在风险亦不容忽视：刚果（金）正推进与印尼的出口配额合作及本土精炼产能建设，可能削弱外资对资源的控制；欧美对“冲突矿产”的 ESG 审查趋严，要求达顿强化区块链溯源能力以符合欧盟《冲突矿产条例》；此外，固态电池技术的商业化进程（如丰田计划 2027 年量产）可能减少动力电池对钴的需求，长期需求存在技术替代压力。同时，此次收购更折射出后疫情时代大宗商品贸易的深层变革：金融资本与实体资源的深度融合已成为应对市场不确定性的必要路径——金融工具可对冲价格风险，实体资产则提供供应链韧性，二者协同构建“风险可控、利润可溯”的商业模式；同时，ESG 合规与高端市场卡位取代单纯的规模扩张，成为新的核心竞争力。达顿在高端客户认证体系与可持续采购上的优势，恰好契合 Marex 向绿色金融与责任投资转型的战略方向，为其在欧盟碳边境调节机制（CBAM）等政策框架下获取合规红利奠定基础。总体而言，Marex 对达顿的收购并非单纯的资产扩张，而是基于对钴市场供需裂变、地缘政治重构及行业技术趋势的系统性响应。通过“金融赋能实体、高端引领低端、合规保障可持续”的三维策略，Marex 有望在钴产业的周期性震荡中确立独特优势。然而，如何平衡短期价格投机与长期价值投资、化解供应链地域集中风险、应对技术替代挑战，仍将考验其战略执行的精准度。这一案例为全球大宗商品企业提供了重要启示：在能源转型与资源民族主义抬头的双重压力下，唯有构建“虚实结合、高低错位、合规先行”的立体化竞争体系，方能在动荡的市场环境中筑牢护城河。