

2020 年力拓和中国的合作共赢

(Partnering with Chinese Iron and Steel Industry for Success)

力拓铁矿中国区总经理 陈胜

第一页 – 2020 年力拓和中国的合作共赢

尊敬的石秘书长、黎董事长，女士们，先生们，大家上午好！我是陈胜，负责力拓集团在中国的铁矿业务。

中国是力拓最大也是最重要的市场与合作伙伴。今天非常荣幸出席这个重要的行业论坛，以这种传统的、面对面的方式，向新老朋友们汇报力拓这一年的与中国的合作进展。

2020 年是不平凡的一年。在此期间，我们见证了中国从全球健康危机所带来的挑战中强劲复苏，这样的成就令人赞叹。正是这种韧性造就了今天的无限可能，也正是在这样的时刻，我们同舟共济的合作关系也变得愈发可贵。在此我谨代表力拓集团，向长期以来给予力拓大力支持政府部门、客户、合作伙伴表示诚挚的谢意！

第二页 – 免责声明

在开始我的介绍之前，请各位注意报告中的免责声明。

第三页 – 力拓致力于保障产品质量和稳定生产，以支持强劲的市场需求

自 1966 年力拓在澳大利亚皮尔巴拉地区开始生产铁矿石以来，我们已经向全球客户发运了超过 60 亿吨铁矿石。今年 10 月，我们在中国达到了一个新的里程碑——自 1973 年首船铁矿石抵达中国以来，我们向中国发运的铁矿石总量已超过 30 亿吨，有力地支持了中国的经济和现代化建设。我们将一如既往地致力于满足客户对高品质、质量稳定的产品和服务的需求。

面临前所未有的疫情挑战，今年我们的大部分资产都取得了良好的运营业绩，尤其是铁矿业务。飓风和运营维修带来的不利影响被大大降低，我们正在学习如何与新冠疫情共存，适应新的运营模式。

截至 2020 年 9 月底，我们已从皮尔巴拉矿区生产了 2.47 亿吨铁矿石，比去年同期增长了 2%。今年全年的发运目标仍保持不变，预计在 3.24-3.34 亿吨的区间。

我们不仅致力于满足当前市场的需求，同时还进行大量投资以确保高品质铁矿的未来供给。我们罗泊河谷合营公司产能维持项目的第一批矿石预计在 2021 年出产。我们投资 26 亿美元的智能矿山库戴德利 (Gudai-Darri) 将于 2022 年初投产，将成为皮尔巴拉矿区技术最先进的矿山，预计年产能为 4300 万吨，为稳定 PB 品质提供有力支撑。

第四页 – 稳定 PB 品质以满足基础炉料需求

我们的主打产品皮尔巴拉混矿 (PB) 自 2006 年问世以来已连续生产了 14 年。PB 是世界上最受认可的铁矿石品牌，并且是当今市场上数量最大、最稳定和流动性最强的铁矿石品种。PB 受到客户的高度评价，成为了中国许多钢厂烧结配矿的基础炉料。

纵观今年，我们的 PB 质量始终保持稳定，这并非易事。我们清醒地认识到，市场最在乎的就是 PB 品质的稳定性。为此，我们把品质稍低的 PB 单独销售，并命名为 SP10，以确保 PB 品质不受影响。SP10 继承了 PB 的良好烧结性能和还原性，有助于提高炼铁生产效率、降低综合成本。我们感谢国内一些最大的钢厂率先在 5000 立方米以上的大高炉中，大量连续使用 SP10 产品，并且还在加大采购。这证明 SP10 可以在炼铁技术可行性和综合性价比上实现良好的平衡。

第五页 – 支持健康的铁矿价格形成

只有健康、成熟的铁矿石市场和交易才能准确反映铁矿石的供需基本关系。如今，铁矿石市场已从年度基准定价体系，逐渐发展为一个流通性实物现货和金融衍生品二元伴生的市场，价格报告机构在其中发挥着重要作用。

我们认为铁矿石市场的不断成熟对钢铁行业是一个积极的推动。力拓将发挥我们应有的作用，确保这个市场继续以稳健的方式发展，并能恰当地反映出矿山、贸易商和最终客户之间的各种交易。

今年，我们在北铁中心和 GO 铁矿现货交易平台上都增加了交易量，以更好地支持价格发现与形成。我们将继续发挥积极作用，为建设开放、流通、透明的市场贡献力量。

第六页 – 分享最佳运营经验——块矿再筛分

我们致力于成为中国首选的铁矿石供应商。为了实现这一点，我们花了很多时间和我们的客户合作，了解他们的生产情况，并共同开发解决方案，以应对他们当前和未来所面临的挑战。在新冠疫情之前，我们的铁矿石市场和技术团队平均每个工作日对客户进行四次技术或商务访问，每年进行 1000 多次面对面交流。我非常自豪地汇报，即便是疫情也没有影响我们与中国业务伙伴强有力的合作。

我们与客户的技术交流和合作既着眼于实现短期效益，例如改进我们目前铁矿石产品的使用状况；也着眼于实现长期效益，例如我们开展联合研发工作，以提高铁矿石在炼铁过程中的利用价值。

一个很好的例子，是 2019 年与我国南方钢企客户开展的块矿再筛分合作项目。

PB 块矿是中国高炉配料中广泛使用的主力产品之一，它具有品质稳定、无需烧结、直接入炉、还原性好等优点。在中国努力实现低碳排放的过程中，它将发挥更重要的作用。然而，

我在客户拜访中听到两个普遍性问题。一是粉率高，尤其是当内陆客户不得不多次转运时，很多客户说，我买的是 PB 块，为什么你发来这么多 PB 粉？第二个问题是很难筛分，尤其是在雨季。对于粉率问题，我们已经在力拓澳大利亚港口筛分系统设置了专人监测，以确保在装船时含粉率得到严格控制。对此今年客户普遍反映粉率有明显改善。事实上，今年夏天当块矿溢价很低时，有些客户甚至抱怨说，为什么粉率这么低？PB 块里能不能多一些粉？

为什么会有这么神奇的转变呢？经过我们的走访了解到，一些客户发现，PB 块中所含粉矿的化学性质与普通的 PB 粉不同。它的铝含量低得多，约为 1.5%，磷含量较低，为 0.08%，铁含量较高，为 62.4%或以上。烧结后，其成分与市场上最昂贵的低铝产品非常相似，是一种性价比极高的低铝产品。

我们日本钢厂客户的反馈再次证明了这一点，因为他们极少抱怨 PB 块中的含粉率。相反，他们使用大孔筛网从 PB 块中筛出更多的粉，并将其以 6%左右的固定百分比加到烧结生产中。事实证明，这是 PB 使用非常经济有效的方法。

第七页 – 块矿再筛分的优化：高炉炉料中块矿配比提高 4%

关于第二个难筛分的问题，力拓非常乐意提供帮助，因为我们每年在皮尔巴拉地区筛分数亿吨铁矿石，具有丰富的经验。我们把我们的筛分专家请到客户的筛分现场，对系统设备进行检查和测试，并向客户提出建议。可立即采取的措施包括减少块矿倒运过程中的水份侵入，改进给料机，使块矿更均匀地分布在筛板上；增加筛板的弹性，以提高筛分效果。中期措施包括增加筛分设备的重力加速度，增加振幅以加强筛分效率，增设皮带重量称来监测筛分过程，以及建立新的筛分系统。

我们在与一家行业领先的国内钢厂合作进行块矿筛分优化时，客户的块矿在整个炉料中的配比提高了 4%，焦炭消耗量没有变化，这使铁水成本降低了 3%。目前该客户块矿配比年均达到 19%。

我们正在将这一客户的成功经验复制到其他 15 家中国客户，并努力帮助客户更有效地利用块矿这一更为环保的铁矿石资源。

第八页 – 铁矿技术交流大会

每两年，来自中国、日本、韩国的 200 多名钢铁行业专家将参加我们主办的铁矿技术交流大会，目前已成功举办 12 届。大会为钢铁行业的各位同仁交流最新技术进展、分享力拓产品使用经验提供了重要平台。块矿筛分合作项目正式是 2019 年长白山技术交流大会的成果之一。这一系列互惠互利的合作，为力拓与中国钢铁行业未来更坚实的合作打下了基础。

第九页 – 与客户分享安全知识和最佳实践

安全是力拓的核心价值观之一。在过去的六年里，我们每年都邀请我们的中国供应商参加年度健康、安全和环境论坛。我们相信所有事故和与工作相关的健康风险都是可以预防的，因此我们需要识别、理解、管理相关风险，并在可能的情况下消除这些风险。去年，我们在论坛上邀请了我们的钢铁企业客户参与，这样我们就可以合力应对在提高企业安全绩效方面面临的共同挑战。

我们明白安全对力拓和我们的客户来说同等重要。我们邀请了负责运营和研究机构的安全专家来展示我们的安全文化和行业最佳实践。参与者有机会访问企业的安全中心，以获取安全开展工作的实地经验。

第十页 – 通过港口交易支持人民币现货市场

为了更好地服务中国市场，2019 年我们建立了港口现货贸易业务，直接从中国港口销售力拓铁矿石。铁矿石的港口现货贸易以人民币结算，这使我们能够为使用人民币采购的客户提供服务。在中国港口开展直营，可以帮助我们更好地与钢厂客户合作，快速响应不断变化的市场需求，而且可以与港口合作，混合或筛分出不同的铁矿石产品，不断为市场提供高性价比的选择。

第十一页 – 大连港的RTBF混矿

我们目前已在中国的 12 个港口开展了现货业务。自 2019 年 10 月首次交易以来，我们已从中国港口直接销售了 500 多万吨矿石，并为 80 多家新客户提供了服务。

供应链的延长为我们服务市场提供了更多机遇。事实证明，在港口使用力拓加拿大精粉和澳大利亚 SP10 铁矿粉混配出的新产品 RTBF，能够很好地满足市场对中品矿的需求。

下面请看我们在大连港的混矿作业视频。[播放视频]

除了为中国东北客户提供更好的选择外，我们与大连港在保税区的合作也使我们能够以大连港作为转运中心，向亚洲其它地区的客户提供 RTBF 产品。

第十二页 – 以自动化、数字化创新支撑“从矿山到市场”的敏捷性

力拓几年来一直保持 3.3 亿吨的生产运营水平。这主要归功于贯穿我们整个价值链的自动化生产体系。我们在 2006 年开启了大规模自动化的进程，到 2019 年底，我们拥有 183 辆无人卡车，及 26 部世界上规模最大、技术最先进的无人钻机。

我们的无人卡车运行成本比同等重载卡车低 15%。我们自动钻机将生产率提高了 25%，设备利用率提高了 40%。

今天，我们位于珀斯的远程运营中心的员工数量相当于我们一个矿山的人员，但他们负责管理着全部 16 座矿山。

以创新和技术为支撑、将价值链从矿山延伸到市场，是我们的重要任务。我们正与中国合作伙伴一起考虑，如何将自动化的优势相互学习，互相补充。

第十三页 – 微信小程序促进港口业务发展

为了配合我们的港口现货销售活动，优化客户的购买体验，我们在今年率先推出了港口现货微信小程序。该应用程序使我们的客户从中国港口购买铁矿石时更加便利，可以通过手机接收交易文件。整个操作过程简单、成本低，最重要的是十分安全。

这个项目得到了市场的普遍认可，甚至由于它精巧的法律设计，我们的法务团队在 2020 年被英国金融时报评为最具创新性的公司法务团队之一。

到目前为止，我们已经通过小程序售出了 100 多万吨铁矿。我希望在座的各位力拓潜在客户能如我们港口现货客户一样，体验微信小程序带来的愉快交易过程。

第十四页 – 通过数字化创新优化客户体验

通过技术和创新，不断改善客户体验，是我们的重要战略。我们与宝武集团宝钢股份一起完成了铁矿石行业第一单区块链加密、人民币结算的无纸化交易。继宝钢之后，我们还与南京钢铁和盛隆钢铁完成了区块链交易。

这些交易是力拓致力于数字创新、提高跨境金融交易的效率和安全性的有力证明。在今年疫情期间纸质文件流转面临挑战时，这样的交易模式相比传统的流程带来了显著的好处。从合同关键条款确认，到货款支付、货物交付，力拓客户可以获得无缝衔接的交易体验和不间断的服务。

第十五页 – 与业界合作以减少我们自身运营及行业的碳排放，是我们应对气候变化的重要举措

与客户的合作不仅有助于客户优化产品的使用。对力拓来说，重要的是帮助我们更好地了解整个钢铁行业及力拓客户所面临的挑战，以及钢铁行业未来的发展趋势。这些见解对力拓至关重要，因为它们决定了我们未来的投资方向，确保我们提供的产品和解决方案符合未来市场需求。

新冠疫情也许是近十年来世界面临的巨大挑战，但气候变化等挑战可能会给人类带来更大的长期风险。

今年，我们在应对气候变化挑战方面设定了新的愿景——到 2050 年实现净零排放。我们新的气候目标是到 2030 年，将绝对排放量和排放强度分别降低 15%和 30%。总体而言，从现在到 2030 年期间，我们的增长将实现碳中和。为了达到这些目标，我们宣布了一项 10 亿美元的基金，将在未来五年内投资于气候相关项目。

第十六页 – 与清华、宝武开展应对气候变化合作

我们认识到，没有一家企业能够独自应对气候变化的挑战，这就是为什么我们要与世界各地的伙伴合作，共同协商解决方案——我们与清华和宝武的合作就是很好的例子。

2019年，我们与宝武和清华大学合作，将通过开发和实践新方法，合力减少碳排放、改善整个钢铁价值链的环境绩效。我们正与宝武密切合作，寻找低碳冶炼项目的投资机会，并对我们共同感兴趣的课题开展研究。

两周前，我们进一步加强了与清华大学的合作，签署了一项新的合作协议，并承诺在未来五年内再出资 3000 万元，以支持清华-力拓资源、能源和可持续发展联合研究中心的研究项目。

该项合作将继续关注可持续发展问题，特别是支持力拓实现 2050 年净零排放战略，以及支持力拓与中国宝武在推动低碳钢铁产业链方面的合作。

第十七页 – 聚力拓新，共享未来

这是一种开创性的合作关系，超越了常规的供应商/客户关系。我们还能一起携手开拓更多新项目、新领域，而且是势在必行。

作为合作伙伴，我们为彼此创造更多价值，这在面临挑战的时期更弥足珍贵。

合作共赢归根结底是基于友谊和信任。力拓感恩我们在中国所拥有的相互尊重的伙伴关系，它将支持我们克服一切困难，实现共赢。

谢谢大家！