

非金属矿出口情况

2020 年上半年滑石和绿泥石出口同比下滑 17%

2020 年 1 月国内外疫情爆发以来，中国滑石原料和粉体及绿泥石出口数量逐月下降，见图 1。其中滑石原料出口 5.26 万吨，同比下降 16.2%；滑石粉体出口 22.86 万吨，同比下降 15.3%；绿泥石出口 4.33 万吨，同比下降 17.2%；3 项合计出口 32.55 万吨，同比下降 17.2%。2020 年将是 35 年来滑石原料和粉体及绿泥石出口数量最少的年份，预计与 1984-1986 年出口数量相当。

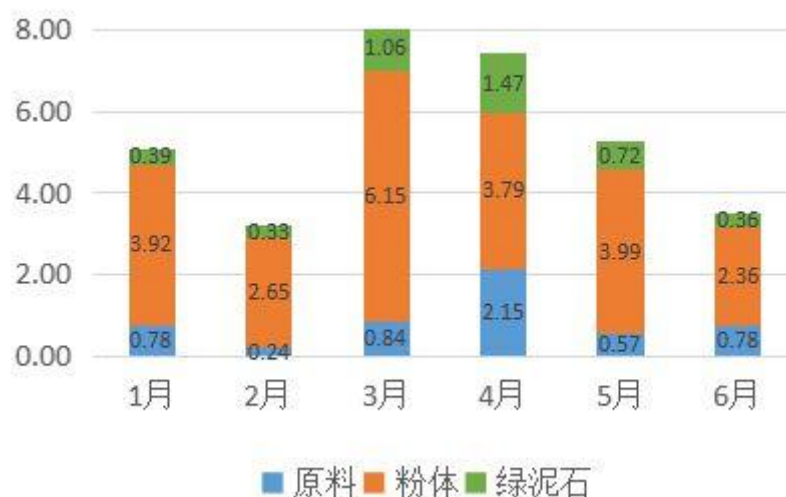


图 1 2020 年 1-6 月中国滑石原料和粉体及绿泥石出口数量，单位：万吨

二、中国滑石前几年出口情况没这么低迷

滑石是小众、低附加值非矿产品，但国际贸易活跃，全球进出口贸易占总产量的 50%左右，见表 1。

表 1 2016-2019 年世界滑石贸易量

2019 年滑石全球出口前 10 位国家分别为中国、巴基斯坦、芬兰、法国、印度、美国、意大利、奥地利、澳大利亚和比利时，见图 2。

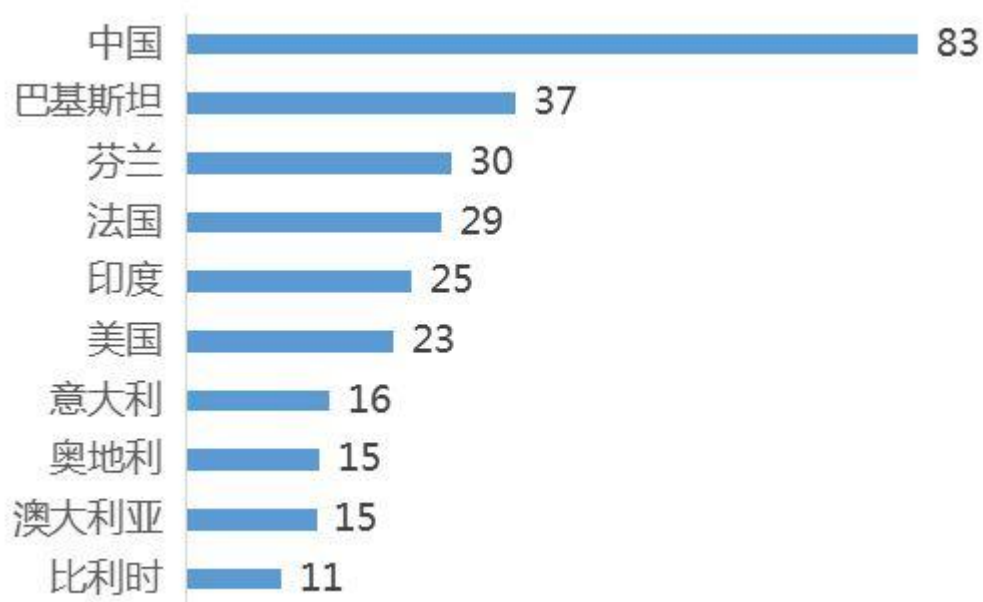


图 2 2019 年全球滑石出口前 10 位国家，单位：万吨

2019 年全球滑石进口主要进口前 10 位国家分别为：德国、荷兰、日本、美国、韩国、加拿大、比利时、泰国、西班牙和意大利，见图 3。

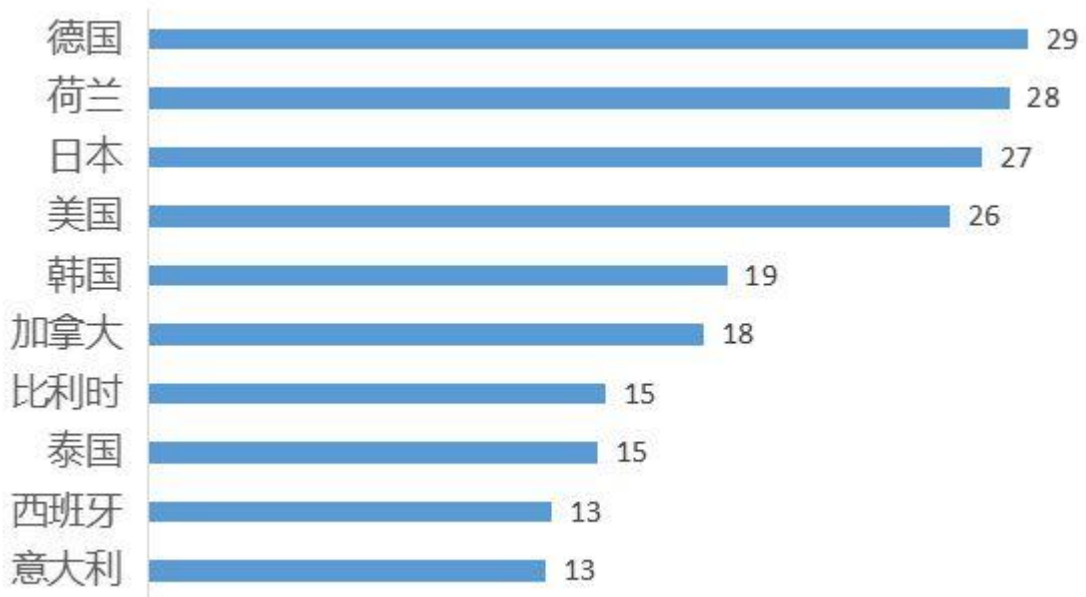


图 3 2019 年全球滑石进口前 10 位国家，单位：万吨

虽然中国滑石产量和出口量一直在缩减，但仍然是全球最大的生产国、消费国和出口国，见图 4，2019 年出口占全球贸易量的 28%，亚洲一直是中国最重要的出口市场，见图 5。



图 4 2008 年-2020 年上半年中国滑石出口数量，单位：万吨

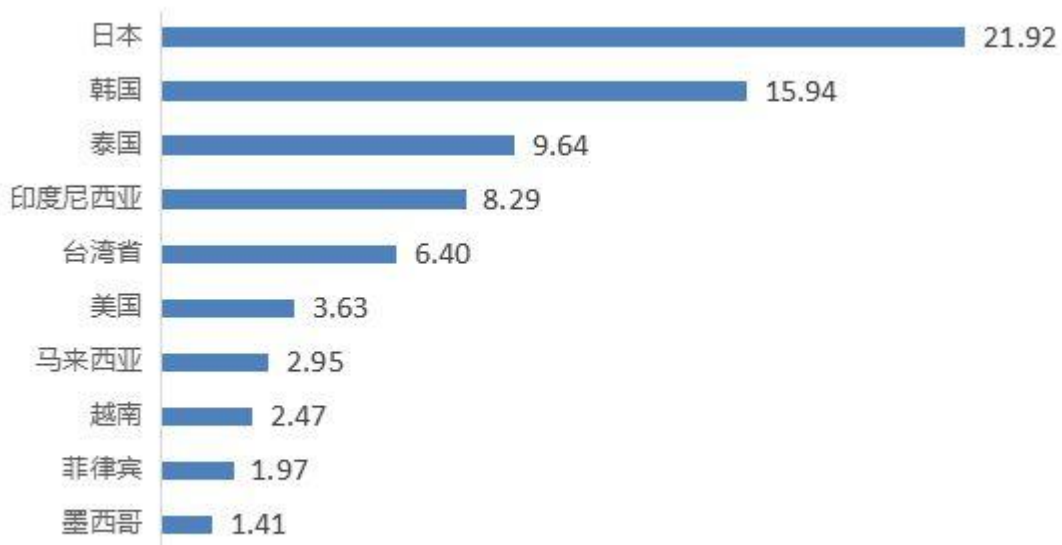


图 5 2019 年中国滑石主要出口国家和地区暨数量，单位：万吨

2000-2020 年，中国滑石出口价格一直在小幅上涨，见图 6。



图 6 2000 年-2020 年中国滑石出口价格，单位：USD/吨

三、新冠疫情对中国滑石出口的影响

2020 新冠疫情持续时间和范围远超预期，将深刻影响人们的心理、观念和生活方式，人们的生活方式不可能回到从前状态，维持最低社交接触或成为常态。

国外部分民众在疫情期间对中国有负面情绪，影响从中国的进口贸易，可能更多选择中国以外的供货渠道，中国滑石出口恢复到 2019 年的数量至少再需要 2 年的时间。

全球滑石研发、投入将减缓，生产和供应全球化进程进一步放缓，本地供应商的地位会得到加强；疫情导致滑石销售利润下降，加速全球滑石产业并购整合。

四、中美贸易战对滑石中国出口的影响

中美两国在高科技领域的竞争和对抗将持续，但演变为全面冲突的概率比较低。中美全面脱钩将两败俱伤，既不符合两国利益也无法真正实现。

中美冲突扩大到滑石产业的可能性几乎为零，至多受到连累，对输美滑石加征关税。2019 年中国出口美国滑石 3.6 万吨，金额 837 万美元，占总出口数量的 4.38%，金额的 4.44%。

五、2020 年下半年滑石出口展望

世界滑石需求减少，今后还将长期供大于求，价格上涨的可能性不大。

新冠疫情致使滑石供大于求进一步扩大，**2020 年将是 35 年来滑石出口数量最少的年份**，预计与 1984-1986 年相当。

如果疫情好转，2020 年第四季度中国滑石的出口会有较大恢复；如果疫情卷土重来，第四季度乃至明年第一季度滑石出口会受到更严重影响。

中美贸易战对滑石出口影响有限，美国至多对输美滑石产品加征关税；如果贸易战持续，人民币兑美元贬值是大概率事件。

全球化放缓，本地供应商的地位会得到加强，全球滑石产业并购整合提速。

六、优化进出口政策，加速构建内外双循环发展新思路

我国滑石工业 30 年来已经取得了长足进步，拥有世界最大粉体加工能力，具备国际市场上的竞争实力，正在从资源优势向加工优势转变。随

着开采年限的增加，原料产量逐年下降，价格随之上升，原料的短缺已经制约本国工业的进一步发展。随着更多的全球订单向我国迁移，仅仅依靠自有资源已经无法满足。我国不仅需要国际市场销售产品，也需要世界资源支撑持续发展。

资源优势一直是支撑我国滑石产业发展的一个重要因素，但近年来正在弱化。中国白滑石资源垄断国际市场长达 50 余年，价格一直上涨，但 2012 年发生了逆转性的变化，来自阿富汗、巴基斯坦、印度的白滑石质优价廉，成为全球主要来源地。我国中高档原料的价格比国际市场高 20-30%。欧美、日韩国外企业从国际市场采购原料加工成品，比我国出口的同类产品价格低 5-15%。在低端市场，印度、巴基斯坦的产品价格远低于我国的价格。我国滑石出口面临的挑战不再是价格过低，恶性竞争，而是价格过高，甚至高于国际市场价格，导致近年来出口规模持续萎缩。2010 年我国滑石（含绿泥石）出口 134 万吨，2019 年已降到 83 万吨，年均降幅 4.2%。2017 年我国取消了出口关税和配额。虽然一定程度地减轻了企业的出口成本，但这些利好正在被国内原料成本、人工成本的上涨所抵消。

我国滑石行业的生存和发展离不开国际市场，50%销售数量和 65%的利润来自出口。失去国际市场会加剧国内产能过剩，导致恶性竞争，恶化产业环境。新冠病毒使得国内外需求大幅萎缩，供大于求进一步扩大。2020 年国内需求预计减少 30-40%；国外产品普遍降价促销，出口遭遇

前所未有的挑战，3-6月出口数量月降幅18.8%，6月出口仅3.5万吨。
企业迫切需要出口退税的支持，降低出口成本。

滑石是普通的非矿产品之一，在任何应用领域都不是主材，均是辅助性填料，使用的目的是为了降低成本。其重要性在国内长期被高估和人为拔高。过去对滑石粉体有错误的定性，把滑石原料和滑石粉体混为一谈，都视为“两高一资”。滑石粉体属于加工制成品，一般粉体加工成本占到总成本的35-50%；微细粉体和超微细粉体占到50-70%，是新型材料。未来的纳米级滑石粉可能为下游产业带来革命性的飞跃。滑石粉的微细加工技术含量较高，还有许多难题亟待攻克。国内对粉体深加工持积极引导和鼓励态度。但原料和粉体的出口关税多年来没有区别，均按“两高一资”管控，没有体现对加工制成品的引领和鼓励效果，也造成我国的滑石粉体在国际市场竞争力减低。中国滑石专业协会的调研表明：除中国以外，全世界滑石的出口（除北朝鲜情况不明朗外）均全额退税。

目前国内高档原料紧缺，而国际市场的价格比我国低20-30%，这既是挑战，也是机遇。我们不但要考虑如何有效利用我国的资源，更要放眼世界，考虑全球资源为我所用。从保护我国自有资源的角度看，没有理由把国际市场上质优价廉的资源拒之门外，过度消耗本国资源。应该以更广阔的视野、更长远的眼光看待这些新的发展变化，与时俱进。当年对进口设置关税是为了保护本国产业，但现在则导致国内原料紧缺，资源过度开采，既不利于资源的保护和可持续发展，也降低制成品在国内

外市场的竞争力。2010年进口滑石总量为2.3万吨，2019年已达到9.6万吨，年均增长率为35.3%。国内对国际市场原料的需求增长幅度较大。

令人遗憾的是迄今我国滑石进口关税还是**3%**，不允许进料加工。中国滑石专业协会的调研表明：全世界只有中国对滑石进口征收关税，这不但有悖于国际贸易中互惠互利原则，也不利于维护我国全球化引领者的形象。

建议按照国际通行做法，恢复滑石粉体出口的全额退税，提高价格竞争力，稳定出口市场，帮助企业渡过难关。同时取消进口关税，鼓励更多使用进口原料，减轻自有资源的压力，提升制成品在国内外市场的竞争力，形成原料进口，制成品出口的良性循环。尽快实现内循环为主，内外双循环的转变。

作者简介

贾岫庄，工学博士，从事滑石和非金属矿进出口贸易30年。大连海晨化工矿产有限公司总经理，中国非金属矿工业协会滑石专业委员会秘书长，全国非金属矿产品及制品标准化技术委员会委员，《中国滑石工业专刊》编辑委员会委员，在国内外学术会议和期刊发表论文30余篇。

刘平，矿物学硕士，现任广州锦山网络科技有限公司（矿材网）总经理，中国自然资源经济研究院自然资源清查专家，中国非金属矿工业协会碳

酸钙专委会副理事长，广东省建筑材料行业协会碳酸钙镁分会秘书长，广东省建材标准化委员会委员，奥地利 Lasselsberger 集团中国区顾问，承担《广西来宾市碳酸钙产业树全景图》、《广东省建筑砂石供需及价格初步研究》、《广东省主要矿产品市场价格监测》和《湖北黄梅硫酸钙产业招商地图》多个项目，发表文章 17 篇。