

# 口罩产业后时代：过剩产能如何消化

本报记者 / 高金霞

3月19日，新冠肺炎疫情持续蔓延，欧洲国家全部“沦陷”，美国确诊病例已遍布50州，非洲、美洲的很多国家陆续报告首例确诊病例。

为遏制来势汹汹的新冠肺炎疫情，印度、波兰、加拿大等至少18个国家已宣布关闭边境，意大利等6个国家全国“封城”，禁止非必要人员自由流动；塞尔维亚等4个国家则开始全国宵禁。

自中国新冠疫情暴发以来，从央企国药集团、中石化，到民企五菱汽车、比亚迪、富士康等知名企业，及其他社会企业纷纷投入口罩生产线。有人认为中国疫情之后的口罩产业后时代，口罩机会“滥大街”，将从近200万/台“神坛”跌下。

也有人认为，在国际疫情持续蔓延情况下，国际市场或将成为中国口罩企业下一片蓝海，像“印钞机”的暴利时代或将持续数日。

那么，中国口罩产业的暴利神话还能持续多久？中国大量口罩产能进入国际市场是否真的指日可待？对此，《企业观察报》记者进行了深入采访与了解。

## 乱象丛生

从“口罩机订货商开车堵门”“蹲厂守门抢买熔喷布”到“价格疯狂飙升数倍”。自中国疫情发生以来，围绕口罩产业发生很多令人无奈的事。

3月16日，舒昂（山东）枣庄医疗科技有限公司第一批“舒昂”牌口罩正式下线，日产能30万只。

“虽然过程比较曲折离奇，但结果还是好的。”该公司大股东之一、北京枣庄商会筹组负责人张志禹接受《企业观察报》记者采访时表示，原本可提前一个星期实现投产的，但因为口罩机中间商原因耽误太久。以一只口罩1块钱利润算，直接导致丢掉200多万收入。

2月8日决定上马生产口罩，2月10日张志禹向枣庄地方政府递交建厂申请。用6天的时间选址落户于枣庄高新技术区，用21天完成购买熔喷布、无纺布等原材料，及厂房装修。

一切都在紧锣密鼓、有序地进行。口罩机却成为张志禹心中的大难题。

“因为平时太小众，很多人都接触不到口罩机生产厂家，只能与中间商洽谈对接。”谈起当初的经历，张志禹唉声叹气地表示，很多身边的中间商都说有货，45万就能拿到一台口罩机，到厂家等了两天后，对方却以71万元的价格交货给了别人。

身边很多朋友都说现款可提现货。每次联系好准备去提货或到厂家时，总是被告知机器被别人提走没货了。

谁也没有想到，“口罩机”成为2020年自动化行业开局的爆点。而这只是故事的开头。

对于大多民营企业而言，在这一非常敏感、赚快钱时期，谁都想抓住这个机遇。口罩机从最初的20万左右/台，涨至50多万、80多万、100多万不等，个别甚至飙涨至200万元。

“真正落到厂家的价格，大概50万/台。”张志禹表示，有些中间商赚的利润是厂家的2倍或3倍以上。口罩机就是这样被中间商炒作起来的。

原本以为客户才是上帝，没有想到疫情期间，供应商才是上帝。

面对这样高昂的价格，买家并不敢随便压价。“担心厂家不高兴，万一人家给你少个零件什么的，拉回厂里不能用，还是耽误事。”张志禹说，特殊情

况下各种因素影响，大家都很敏感。

“为了赚快钱，部分没有实力的企业，在没有专业口罩机调试人员的情况下，工程师拿着图纸照搬，盲目组装生产。”苏州杰锐思自动化设备有限公司销售经理江文斌接受《企业观察报》记者采访时表示，外形样子有了，要么差台发动机，要么少个零部件，车子无法开走就只能瘫在那里。

特别是由于部分急于上马口罩生产的企业，在考察不到位、资质了解不清等情况下，盲目打款付订金，更是加剧了这一乱象。

据知情者爆料，广东某公司接了上千台订单，并收取客户50%订金，匆忙把员工从外地召回公司准备大量投产口罩机。但由于没有生产经验，半月还生产不出来一台完整的机器。由于部分客户无法忍耐，2月29日晚上开车把工厂大门堵了。最终导致供应商毁约加价，客户追货。

“没有技术实力与经验的厂家，盲目转产接单，最终反而可能赔上身家。”江文斌接受采访表示，口罩机不是想像中那么简单，还是需要经验的，包括售后保障等。

疯狂的口罩机，该冷一冷了。

## 央企出手 平抑物价

“决定口罩产量的不是口罩机数量，而是原材料熔喷布的产能有多少。”张志禹告诉记者，因为熔喷布产量很少，他曾通过各种关系去找。

口罩核心原材料熔喷布，从原始售价2万/吨，被炒到50万/吨。

但就是这样，现在不是贵不贵的问题，而是能不能买得到的问题。

“归根结底，熔喷布的市场价格是市场规律在起作用，不能单纯看作是人为炒作起来的。”中国石化新闻发言人吕大鹏接受《企业观察报》记者采访时表示。

社会上对口罩的需求量成百上千倍地增长，造成对熔喷布的强大需求，市场规律就是，供不应求就会使物价上涨。

熔喷布之于口罩，就像芯片之于手机一样重要。考虑下游生产商对熔喷布的需求。除自产外，中石化还利用自有平台，在他国进行采购。

为了支持疫情防控和复工复产大局，2月24日，中国石化与国机集团迅速合作，筹建10条熔喷布生产线，要求旗下燕山石化在半个月内在建一座熔喷布生产厂，打通口罩生产全产业链。

3月6日23时56分，燕山石化投产的熔喷无纺布生产线，年设计生产能力为14400吨，成功投产。两条熔喷无纺布生产线、3条纺粘布生产线，每天可生产4吨N95熔喷布或6吨医用平面口罩熔喷布。这些原料可以生产120万片（4吨×30万片/吨）N95口罩，或者600万片（6吨×100万片/吨）医用平面口罩。

为进一步增强市场保供能力、平抑原材料价格，在前期紧急上马10条熔喷布生产线（产能18吨/天）的基础上，在燕山石化和仪征化纤再增加6条熔喷布生产线，增加12吨/天的熔喷布产能。预计5月底将形成总量30吨/天产能。

熔喷布的原材料也是奇货可缺的。2月23日，中国石化下属的上海石化，紧急研发转产的熔喷布专用料试产成功后，只能保持每天6吨的生产产能。

截至2月29日晚，随着其他生产线投入使用，开足马力每天可生产8吨口罩熔喷布专用料。希望对平抑市场物价有一定积极作用。

吕大鹏说，作为国资央企，生产出来的熔喷布还算是平价供应，给狂热的市场降温，以推动市场平稳发展。

据了解，中国石化生产的熔喷布与地



中国石化的口罩生产车间。

方政府形成联动，以成本价供应给地方口罩生产厂家，但双方要达成共识，不能倒卖、不能赚取暴利，使口罩平价销售。

这样就从源头上把口罩价格控制住了。吕大鹏表示，毕竟熔喷布的产量有限，只能起到一定的抑制作用，还没起到绝对作用。

以目前海外疫情严重的情况，熔喷布的供给还会紧张一段时间。国内熔喷布的供给还没达到平衡程度。

除中石化平价供应熔喷布外，为平抑口罩产业链的物资供应价格，国务院国资委下属央企国机集团、通用技术集团、航空工业集团、中船集团、兵器工业集团火速研制生产。

据了解，国机集团平面口罩生产设备2月底前已实现量产，首批几台样机早已在2月初研制成功。同时，上述央企还对医用N95口罩机和压条机的研发做出努力，以解决当下口罩机、压条机生产瓶颈问题。

3月3日，航空工业集团火速研制的“1出2型”高端型全自动口罩机在北京成功下线。

航空工业下属某制造公司一位邓姓负责人，接受《企业观察报》记者采访时表示，计划每天产出2台，实现20台的批产设备，包括样机在内的24台全部投产后每天将产出300万只口罩。

此前，该集团研制的压条机已交付各地防护服生产企业使用。两款产品将按照稳定市场、平抑物价的央企担当投放市场，缓解疫情期间医疗防护用品紧缺状况，为国家公共医疗产能储备力量。

## 救命要紧 过剩产能国家收储

从口罩机、熔喷布，一拥而上扩充的口罩产能，在疫情之后的口罩后产业时代，是否会形成强大的产能过剩？

“目前疫情处在相对不太明朗态势，有些新企业抓住了国内疫情的尾巴。对于大多想再建设口罩生产线的企业而言，已经成为了鸡肋。”张志禹说，目前还能赚点钱，但已赚不了太多。

据了解，现在政府需求已经基本饱和，不再像之前那么“饥饿”，已变得稍微有些挑剔。基本上以一次性的医用口罩为主。

虽然现在企业复工复产、学校复学，看似一次性的医用需求量相对多些。张志禹说，其实并非如此，有些企业能凑合就凑合。学校在没经费的前提下，购买量也是有限的。

“现在已经有一批聪明的人退出了。”张志禹表示，在口罩机还没有大幅降价的时候，以几十万的二手价格转卖给后来者，对于前期进入的老兵而言是不错的选择。

潮水退去，就知谁在裸泳。到疫情结束的时候，口罩机绝对会“滥大街”。相关业内人士表示，想要赚快钱就不要恋战。如果太贪心，又没

有强大的后盾做支撑，就会被拍死在沙滩上。

“产能大量过剩，完全有可能。”吕大鹏接受采访时表示，但现在要考虑的是生命和健康，这是选择价值观的问题。哪怕将来有些投资风险

“中国石化作为央企，必须响应中央的号召，必须在这方面做些投入。”吕大鹏说，这是企业的价值观。

另外，国家发改委明确表示：“对于一些企业担心将来产能过剩的问题，我们再次强调，疫情过后富余的产量，政府将进行收储，只要符合标准，企业可以开足马力组织生产。”2月5日，在国务院应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情联防联控机制召开的新闻发布会上，国家发展和改革委员会社会发展司副司长郝福庆接受记者提问时表示。

为什么国家要出台这项政策？就是要鼓励大家在这一非常时期，不惜代价与成本地赶快投产，包括熔喷布、熔喷材料等。

吕大鹏表示，虽然市场熔喷布的价格从2万/吨飙涨至40多万、30万不等，但熔喷布在每只口罩中的成本是很少的。以30万/吨的价格换算，一只口罩熔喷布的成本在0.3元钱，40万/吨是0.4元钱。

而现在，一般一次性的医用口罩出厂价在22元左右，一只口罩至少1元钱的利润，一台口罩机每天几千只甚至10万只的产量。不存在亏钱一说。

## 后时代 出口并非那么简单

口罩后产业时代，有人悲观，有人客观，还有人乐观。

“现在国际疫情蔓延，外贸订单比较多。”张志禹表示，根据企业营销团队的优势，将分为三步走。

一是抓住国内疫情的尾巴，尽量满足国内需求；二是国外疫情蔓延，重点抓外贸出口；三是大浪退去，培育日常消费。打造品牌、渠道及产品文化内涵，做口碑。

“口罩厂只是我们的第一步。”张志禹表示，未来根据防疫情况，还有一系列的规划。现在只是生产一次性防护用品，接下来还要生产医用、民用、工业用的全品类防护用品。

“把以上三步考虑清楚后，就知道每一步的重点是什么。”张志禹表示。

从事硅胶生产、出口十几年的深圳某公司董事长李先生表示，3月3日左右，该公司受伊朗政府委托，在中国购买口罩1000万只，红外线测温仪、新型冠状病毒检测试剂等抗疫物资。

“现在越南四层医用一次性外科口罩，现货27元/只。三层的医用一次性口罩排单已满，无价可报。”联商汇（亚洲）资本集团中国区总裁助理何智贵接受《企业观察报》记者采访时如是表示，该口罩可往意大利、德国、法国等其他国家发货。

事实上，疫情开始后，何智贵身边国内有实力的投资者，就前往越南买断几家口罩厂的产量。现在越南每月12亿只产量，供应给国内及其他国家。

随着国际疫情的蔓延，不仅国际口罩需求量猛增，口罩机也在拓展国际蓝海市场。

苏州杰锐思自动化设备有限公司现有500人规模，以自动化设备、机械设备、电子设备及配件等为主业，为抓住这次疫情发展机遇，依托其强大的技术力量，自2月10日复工以来，已生产近10台销往全国各地。

“预计3月将完成60台口罩机的交货。”江文斌表示，接下来将有一波口罩机的退货潮，很多接过订单的企业生产、调试不出机器，被退掉的订单最终要回到有能力的企业，这是市场规律。

“特别是现在部分做进出口贸易的企业购买之后，转卖国外。”江文斌表示，十多天之前，公司已开始准备相关出口资质、手续等。

“想要出口口罩及口罩机并不是那么简单的事情。”该公司项目经理管姓女士接受《企业观察报》记者采访时表示，如产品杀菌、消毒不合格，没有相关认证，包装不合格等种种问题，都给该项业务增加了难度，进行缓慢。

他说，如果没有欧盟CE认证与美国的FDA认证，根本出口不了。求购信息发出半月以来，联系的口罩厂家很多，但拥有欧盟CE认证与美国FDA认证的企业屈指可数，要么就是价格太高降不下来。

最重要的是，现在国际疫情如此蔓延，各国要么“封城”，要么“关闭边境”，没有合适的渠道及产品质量和认证资质，想要出口更是难上加难。

## ■ 红盾之窗



## 北京市工商局消费者一周申诉情况分析

### 消费提示

受此次“疫情”影响，广大大中小学停课不停学，打印机也因此成了热销品，在此，我局提醒广大消费者在购买时注意以下几点：

1. 消费者购买时应去证照齐全的大型商超、家电卖场，网购时要选择旗舰店等正规店铺，查看商品是否具有相关合格证。
2. 购买前，要注意商品的外包装是否完好，检查内部耗材是否原装，避免购买到假耗材产品，以免在后期使用中出现问题。
3. 要了解自身需求，如果是仅仅满足日常打印功能，普通一体机即可，但在销售过程中商家难免会推荐具备打印及扫描功能的多功能一体机，消费者应了解自身需求，避免浪费。
4. 要保留好购物小票、发票、维修凭证等相关单据，以保证在后期商品出现问题时维权有据。