

# 10000个临时发往武汉的口罩

原创 吴呈杰 GQ报道



几位口罩行业的从业者，都是在大量微信、电话疯狂轰炸的间歇，接受我们采访的。所有人的语速都异常急促——在过去的一周内，他们接过工信部、各地应急办、市级政府的电话；也接过各省医院、药店、大小代理商的电话；还有从未打过交道的，阿里巴巴、抖音等大型互联网公司的急迫需求——“你们有没有100万只？”“我们要买过来捐武汉！”

“我们平时开足马力，一天能生产10万只以上。”宗光辉是广州一家口罩厂家的总经理，他所在的中康防护用品科技有限公司平时有几十号工人。他们生产的KN95型号口罩，是本次疫情中被疯抢最热的型号之一。

KN95是中国标准，N95是美国标准，两个型号的口罩都能在对应标准下，达到95%的过滤效率。平时除了防雾霾，这种口罩大多作为劳保产品，给水泥厂工人、装修工等职业在粉尘环境下佩戴。普通的KN95口罩并不是医用采购对象，宗光辉告诉我们，全国能生产KN95的口罩厂家分散在不同省份，大约有上百家。



然而正值春节，工人放假，宗光辉给核心工人支付机票，陆陆续续从河南等北方省份，召唤回十几位工人，现在每天的产能刚刚恢复到4、5万只。口罩的原料是熔喷、无纺布、热风棉、以及呼吸阀、耳带、鼻梁条、海绵条等配件，这些材料的厂商也在全国各地，面临物流中断的窘境。从大年初二开始，宗光辉的厂子开始从江苏等地，直接约大卡车拉材料，以免工厂停工。

工人三倍工资，所有的材料都在涨价，“天津泰达不是做熔喷吗，你看他股票都涨了好多涨停板了。”口罩的成本不可避免地翻了一两番，从1块多涨到两三块钱，不同质量的产品涨幅也不同。好消息是，宗光辉看到新闻，工信部等部门已经到原材料企业视察，一是管控价格，二是优先调配。长期看，不会涨得太离谱了。

“我们也要尽一点责任嘛。”大年初二刚开机，宗光辉抽出来几千个产品，打算免费捐送给武汉的医院。此前发送库存，也以湖北十堰、武汉等地优先。但他依然担心，中国有十几亿人口，口罩是个快速消耗品，眼下的巨大缺口还远远没有解除。

我们还采访了一位叫小雨（化名）的25岁女孩，她是一位口罩代理商，也是一家互联网医疗公司的负责人。今年春节她原本带着家人到三亚度假，没想到抱着手机，每天处理几百条调配信息，度过了不眠不休的除夕和大年初一。

两天内，小雨调配了超过1万个口罩发往武汉，其中有1000余个免费捐赠给医院，“这是一种责无旁贷的选择，账总是能补得回来，人命没了就是没了啊。”

以下是小雨的口述——

.....

①

## “我们就在行业里的都没有消息”

我叫小雨，今年25岁，是一家叫中科贝思达的国产口罩零售端的总代理。我们主要销售三种口罩：纳米纤维KN97级别、纳米纤维KN95级别和工业KN95级别的口罩，有自己的线上零售平台。我们的公司在成都，口罩工厂在厦门，是厦门最大的口罩生产企业。

1月20号，我们厂家的工人已经回家过年了，只剩下一些办公室的人还在上班。1月21号，工厂突然接到了沿海某市市政府5万口罩的单子，当时厂里的库存不到10万个，一下就买走了一半。当晚各种途径又销售出去几万单，一天之内，库存就只剩下几千个。结果两天后，1月23号，相关部门又下了订单——这次是数百万个。

那时候政府已经意识到疫情的严重性了，有市委的人来到我们工厂督战。我们工厂本来打算发完此前的单子，下午2点就彻底锁大门了，但市委要求一定不能关，可眼下谁都没办法：厂里面没有工人了，根本没有办法生产。

最后谈的结果是，让我们初五就恢复上班，年后第一批货给他们。那批货是20万个口罩。





这次疫情前期的信息太少了，我们医疗行业的人也聊过武汉新型冠状病毒的新闻，行业内完全没想到会在春节爆发，春节又是人员流动大、物资匮乏的时候。我们零售商手里的囤货也不多，一般囤个几千就了不起了，卖完了再进，导致全线很快就断货了。

但凡早一两天告诉我们，比如20号或者19号，那时候还没放假，我们还能想办法，看看能不能留下一部分工人。现在你要想把别人劝回来，那是很难的，也不能说不让人家过年吧？

像河南就做的很好，20号就有经销商找到我，采购了1万个口罩，21号我就给他们出货了。那时候河南还没有确诊病例，老百姓层面已经开始高度戒备，我觉得是值得全国人民学习的。

## 2

## 两种人

1月22号是个分水岭。22号之前，我看行业内都在正常售卖，我们自己生产的口罩零售价格没变，批发微涨了大概10%——要调派员工飞到厦门去发货，还要再算上加班的三倍工资。

22号之后，这个行业内就分出来两批人，一批人疯狂涨价。1月23号，我想去调一些口罩给武汉的医院，那口罩平时的批发价就1到2块，我问了其他经销商的价格，一听批发价15块一个，我

都吐血了。我们想做点好事，也不用这么坑我的吧？发国难财的真的挺多的。


而且很多消费者分不清口罩的型号，以为样子相似就都是高级口罩。很多防粉尘、防花粉的工业口罩，平时卖1.5-3块，那几天趁乱跟高级纳米纤维防雾霾、防病毒的口罩一样，都卖到了30、50块钱。

后来淘宝出台了禁止涨价的规定，但肯定防不完的，很多是口罩不涨价，涨运费。线下店更不好管了，连锁店可能还好，越小的店、夫妻店就越不好管。

我想不通怎么会有人去赚这种钱。口罩每天都要换，疫情又必定要持续一段时间，如果这个家庭月收入很低，戴一个月口罩都要花一两千块钱，这不是不让别人生活了吗？

另一批人是疯狂捐赠。23号早上，我起床后刷到很多视频，看到患者在医院门口哭，说“我也发烧了，你救救我”，还有医护人员情绪崩溃的视频，我一下懵了。当时另一个股东在我身边，我问他能不能捐赠，他直接答应了，我又去征求另一个股东、运营总监和技术总监的同意。我说这是一种责无旁贷的选择，以后有的是赚钱的机会，没必要非赚这一笔。底下的员工我也不敢和他们商量，就直接在群里@大家：

@所有人

因为现在武汉疫情实在有点严重，很多医院都极度缺乏医疗物资。目前我们只能退掉部分零售订单，把剩下的能统筹到的物资都立马捐赠过去～希望大家能理解～节后的第一批订单应该还是考虑继续捐赠医院🏥！一起加油！扛过难过！大家也务必注意身体～减少外出！新年快乐！爱你们的老板😘😘😘

嗯呢加油加油

老板威武，这种格局我们必须学习，大家都注意安全呀！

员工也很支持，没人提加班工资，也没人说怕公司利润受损，影响自己的奖金。

这两天我们一直在退单，把年前发了一半的货半路修改配送地，改派给急需的各地医院，也给武汉捐赠了一大批。刚才你联系我的时候，我才把最后一批处理好，把一批货转回到我们仓库，再安排发货。我一直在担心会不会被客户骂，只能厚着脸皮去要，但大部分人还是很好商量的。我们给客户看发去武汉的顺丰单号，他们都表示理解。有些人会说，那你把年后第一批给我们，相当于双方各退一步。

顺丰可以修改配送地，像转发给武汉的货，一批货三四十箱，省外配送费得一千多。几千块上万肯定是花了的，但现在不是计较这个时候。

转卖给外地医院或者经销商的口罩，我们都按照正常的价格给他们，发去武汉几家医院的口罩主要是捐赠，朋友还笑我，你口罩要是像其他商家涨到十几块去卖，你不就别墅靠海了？

到现在我都没算过损失了多少利润，只要公司不彻底亏损，还是应该去做这么一点事情。相比大多数工薪阶层，我们更有这个能力。账总是能补得回来，人命没了就是没了啊。

3

## “去哪儿都找不到”

到现在，我们一共往武汉发了超过1万个口罩。看到各医院的捐赠公告时，我们手头已经没多少货了，就给武汉市第一人民医院捐赠了500个，给荆州市胸科医院捐赠了500个。成都发了5000个，也准备给华西医院捐赠一批。成都毕竟病患还比较少，也够他们稍微撑一撑了。年后我们打算以500个口罩为单位，继续捐赠。

医院用不了带阀的，会交叉感染，我们就把没有阀门的寄给医院，有阀的给前线的其他人，比如量体温的、输送物流的工作人员、警察。前线那些大多是通过淘宝主动联系到我们，上网看哪些KN95口罩还有货，说明他们的自救能力比较强。

我们厂家能做的是口罩，像防护服、护目镜都需要别的厂去做，但前线同样很缺。我们公司做互联网医疗，有一些其他的合作商，最紧急的时候，我们往武汉调过泳镜，也能起差不多的效果。包括一些不太符合医用标准的手套、消毒水，当地药房还是需要，我们就都给调过去了。现在最缺的还是防护服，防护服大部分是一次性的，只能穿四小时，据我了解，武汉的医生很多已经穿好几天了。防护服一旦有破洞或磨损，对医生的损伤是非常大的。

1月22号，我们往武汉发了一批口罩，23号上午10点，武汉就封城了。顺丰的飞机飞不了了，就只能改陆运，顺丰联系我们，我们说不管多少天能送到，你都得送。24号晚上，这批口罩到了武汉，再拿去二次消毒，最快也得到25号或者26号投入使用。中间是有个时间差的，到这两天武汉的物资还短缺，前两天就更不敢想了。





我们现在基本上已经没货了。1月25号，有个厦门的卫生医院在挨家挨户上门测体温时，发现了一名疑似病例，但那时候他们所有医护人员都没有口罩。他们就很急地来问我采购，我只能把成都仓库还剩的200只发过去。

这两天顺丰的武汉空运恢复，应该有很多厂商、企业都开始往武汉寄物资了，中央也在发物资，这两天应该会好很多。不过我担心的是，春节工厂都放十多天假，大部分的厂子都没有工人，最早也要等初七才上班。像口罩开工后加上包装、运送，中间又有两三天时间差，这就是有10天左右的生产缺口，我现在特别担心这10天的时间差。

我们现在在泰国订到了1000盒医用口罩，希望能送到武汉。现在也遇到了一些困难，捐赠机构要求对方出示营业执照、生产许可证、质检标准等等，泰国那边邮件回复比较慢，电话沟通他们英语也不好。但我们必须得走这些流程，要对物资负责，不合格的物资对前线来说没用。

我们还有些口罩做出来了，但找不到人来包装。我和员工说我好着急，梦里都在包口罩，希望自己能拥有这项技术。

除此之外也没有其它办法了，只能等。

4

## **“疫情得不到控制的话， 全国哪里都逃不掉”**

我17号带全家来三亚度假，结果20号拿上手机到现在，根本停不下来，我妈抱怨我不陪她。确实挺内疚的，平时工作很忙，本来一年就只能带他们出去玩个一两次。到除夕的晚上稍微缓过一点气来，客户休息了，顺丰小哥休息了，我也不好意思催他们了。



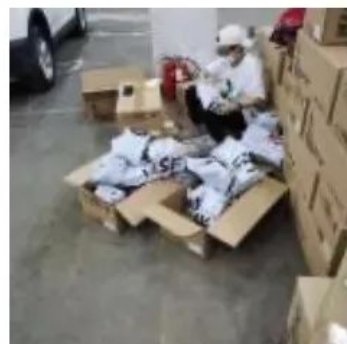
因为家里人有在疾控系统的，那时说“疫情好像有点升温”，也只是圈内人聊着玩儿。我就带了10个KN95的口罩去三亚，当时想的是过年之后回成都用。

我们一家五口，出去玩了两天，10个口罩就全用完了。这几天我小区都没出过，在小区里看到路人，都互相退半米，我怕他，他也怕我。现在我就在等员工给我寄的口罩送到了，也许就可以出门了。

我也让我的员工都把机票退了，在家办公，反正办公室空着就空着，每天写日报就好。我也呼吁大家要减少出行，尽量待在家。之后我回到成都，也会把自己隔离个14天。

除夕那天，我发了条朋友圈，附上了很多医院的捐赠公告，底下我评论了一条，说希望大家跟我们一样捐。我本意是想让员工看看，不要怪我，大家都在这么做。没想到我朋友圈里的医疗同行，真的有两家这么做了。所以我想，我也能影响一下身边的企业。

已经积极响应号召努力调度能调度的医疗物资捐往武汉地区的医院🙏🙏🙏  
 #对于在我们公司平台下单被退单的客户们说声抱歉，现在一线医务人员物资紧缺我们别无选择🙏🙏🙏  
 共渡难关 责无旁贷❤️❤️❤️



2020年1月24日 下午4:31




普通人想要捐赠物资的话,我建议还是找腾讯、阿里这样大的互联网企业的捐赠渠道,政府会监督他们。微博上好多人也没几个粉丝,主页挂着一个“捐赠”,这种还是要警惕一点。

我是成都人，2008年汶川地震的时候，我妈被派到了北川前线。她不是一线医护，但她是学医的，人手不够，就也被征调了。地震那几天手机不通，卫星电话只能两三天打一次，一有余震，说北川又垮了多少房，我们家里人就特别担心。

2008年我才上初中，但当时就感觉“一方有难，八方相助”。这种事情就是应该大家一起扛过去。像这一次，我也觉得我们应该站出来。这次和地震还不一样，如果我们不站出来，疫情得不到控制的话，那全国哪里都逃不掉。

**疫情期间，我们联合“爱与生命”整理了一份实时更新的官方信息、防护措施、援助渠道汇总。您可以划至文末点击阅读原文，即可查看实时更新的疫情相关信息。让我们一起加油努力！**

 彩蛋时刻

在公众号后台回复**彩蛋**，送你一个彩蛋

撰文：吴呈杰

编辑：刘敏

运营编辑：二水

部分配图由采访对象提供

★ 为GQ报道点亮星标 ★



 延伸阅读 READ MORE



# 疫情 / 防护 / 援助 新冠肺炎全指路



## 记录人物的浮沉 和时代价值的变迁

「GQ 报道」，全面、真实、深入、准确的  
非虚构故事，每周为您送上。



识别图中二维码关注

给我好看!



文章已于修改

[阅读原文](#)