

从玩时尚到做口罩，我经历的那些魔幻事.....

Original 盛倩玉 南都周刊 6 days ago

热点



20天上线口罩生产线，林芄遇到了很多转产防疫物资的同行，见识了原材料价格一天数变，还见识了借稀缺资源做起诈骗的人。他发了个朋友圈：这场疫情，像是一个放大镜，让我们发现，好人是真好，坏人是真坏，蠢人是真蠢，善良的人是真善良。

记者 | 盛倩玉 编辑 | 小豆

元宵节后第三天，林芄还在老家，他觉得自己“实在是坐不住了。”

林芄是广州一家纺织产业链投资公司负责人，80后，已经在纺织面料行业摸爬滚打了十年。对于今年什么面料卖得好，哪种面料会流行要多备货，乃至服装行业的潮流趋势，林芄都门儿清，他甚至还和独立设计师品牌合作生产男装。年前的时候，他按照以往的规矩，把该备的货备齐了，该还供应商的钱还清了，就回老家过年了。

没想到的是，一场疫情突如其来，复工遥遥无期。“什么都干不了，不知道怎么办了。”

焦虑啃食着人的神经，终于让林芄决定，“先出来再说”。2月11日，他发了一条朋友圈，配上面戴口罩的自拍，然后开了300公里的车，从老家直奔广州，“先看看情况”。

而此时的他，还不会料到，随后不到20天的时间里，他也变身成为庞大的“口罩转产大军”中的一员，其间，还遭遇了各种让人心跳的“魔幻事”。



2月28日，大庆石化首条口罩生产线投产。（图源：人民网）

“买不到我就自己做”的豪气

广州中山大学附近，分布着几十个大大小小的布匹市场，成千上万的商户、档口聚集于此，组成一片名为“中大布匹市场”的广泛区域，主营各色面料、辅料生意。

往年，春节特别是正月十五之后，应是制衣厂生产的旺季，但这一次，林芃回到自己位于广州中大布匹市场的公司，却发现“连办公室都封掉了”。

广州城空空荡荡，路上看不见车，办公室也进不去，林芃无奈回到住处，考虑着下一步的应对计划。此时，他突然得知，自己一位做服装生意的好友也在广州，计划新建防护服、口罩生产线。

转产口罩、防护服？“如果能做成，可以增加物资供应，也可以让企业先运转起来。”沟通后，林芃觉得，自己也可以加入合作。

事实上，最近一段时间，着手转产防疫物资的，远不止林芃和他的朋友，各式各样的厂家纷纷行动起来，大有“既然买不到，我就自己做”的豪放气势。江逸夫的公司2月17日就开始筹备

口罩生产线，随后只用了9天时间，就上线了口罩生产线，而他们原本主要生产的，是智能垃圾分类设备。

江逸夫告诉记者，“我们接触到的大批环卫工人急需口罩，公司员工自发组织起来分头采购，优先保障环卫工人使用，但这样的方式效率太低，于是公司就考虑自行生产。”

面料、服装，甚至垃圾分类企业纷纷转产口罩，听起来似乎有些“魔幻”？但江逸夫告诉记者，“与智能垃圾分类收集设备相比，口罩生产的复杂性，显然低了许多。”

“口罩生产要保证无尘环境，并且要在恒定的温度、湿度下完成，而生产智能分类垃圾箱的电子车间，正具备这样的能力。”在当地政府的帮助下，江逸夫公司的口罩生产许可证，在一天之内就特批下来了。

当前，各地政府为企业转产提供了积极的帮助措施。据国家药品监督管理局副局长颜江瑛介绍，对于医用口罩、医用防护服等医疗器械产品的注册、生产许可和检验检测等实施特别措施，合并审批流程；对于转产生医疗器械的企业，实行应急审批，依法办理医疗器械注册证和生产许可证，全力满足防疫所需。

而天眼查提供的数据显示，自2020年1月20日至2月27日期间，全国范围内已经有超过6500家企业的经营范围新增了“口罩、防护服、测温仪、医疗器械”等相关业务。

其中，不仅有大批原本从事服装、面料生产的企业，也有比亚迪、五菱等汽车企业，甚至还出现了瑞幸咖啡的身影。记者检索发现，2月17日，瑞幸咖啡（北京）有限公司经营范围，在原有的餐饮服务等内容的基础上，新增了“零售药品；销售医疗器械一类、二类、卫生用品”等内容。

 天眼查 TianYanCha.com		国家中小企业发展基金旗下 官方备案企业征信机构		查公司 查老板 查关系	瑞幸咖啡（北京）有限公司	天眼一下
公司背景 206	司法风险 12	经营风险 9	公司发展 61	经营状况 999+	知识产权 3	历史信息 18
变更记录 5						变更项目 ▼ 天眼查
序号	变更日期	变更项目	变更前	变更后		
1	2020-02-17	经营范围	餐饮服务；销售食品；出版物零售。销售工艺品；餐饮管理；货物进出口、技术进出口、代理进出口。销售食品、餐饮服务、出版物零售以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。	餐饮服务；销售食品；出版物零售；零售药品。销售工艺品；餐饮管理；货物进出口、技术进出口、代理进出口；电子产品租赁；销售日用品、医疗器械I类、II类、卫生用品、化妆品、电子产品、文化用品、食用农产品、通讯设备、服装、鞋、帽、箱包、小饰品、钟表、针纺织品、家用电器、体育用品；设计、制作、代理、发布广告。销售食品、餐饮服务、零售药品以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。		

瑞幸咖啡（北京）有限公司经营范围变更

上设备办资质不易，找口罩“心脏”更难

林芃计划上普通医用口罩生产线，“资质还没下来可以先标民用，等资质审核完成再换医用”，林芃说，他们早已提交了资质申请。

然而，资质、设备只是口罩生产的“必要条件”，却并非口罩生产的“充分条件”。

决定转产后，林芃和朋友利用以往积累的资源，在广州、佛山四处寻找工厂，他随之发现了当前口罩生产中的“最大痛点”——原料。

当前，不少口罩生产企业，都是卡在了“原料”这一关。常见的医用口罩，主要是由三层无纺布组成——内层是普通无纺布；外层是做了防水处理的无纺布；中间的过滤层用的是经过驻极处理的“聚丙烯熔喷无纺布”。

而问题的关键，就在于这种名为“聚丙烯熔喷无纺布”（下称熔喷布）的过滤材料，也被称为医用外科口罩和N95口罩的“心脏”。

• 医用口罩

普通医用口罩	医用外科口罩	医用防护口罩
推荐性行业标准YY/T 0969-2013 《一次性使用医用口罩》 与医用外科、防护口罩相比： (1) 鼻夹、口罩带、通气阻力要求同医用外科口罩； (2) 细菌过滤效率(BFE)≥95%，但不要求颗粒过滤效率(PFE)具体指标； (3) 不要求阻燃、表面抗湿、合成血穿透性能。	符合医药行业标准YY 0469-2011 《医用外科口罩技术要求》 (1) 颗粒过滤效率(PFE)：在空气流量(30±2) L/min条件下，对空气动力学中值直径(0.24±0.06) μm 氯化钠气溶胶的过滤效率≥ 30%； (2) 细菌过滤效率(BFE)：在规定的条件下，对平均颗粒直径为(3±0.3) μm 的金黄色葡萄球菌气溶胶的过滤效率≥ 95%； (3) 呼吸阻力：在过滤效率流量条件下，吸气阻力≤49Pa，呼气阻力≤ 29.4Pa。	符合国家标准GB 19083-2010 《医用防护口罩技术要求》 能阻止经空气传播的直径≤ 5μm 感染因子或近距离(≤ 1m)接触经飞沫传播的疾病而发生的感染。口罩滤料的颗粒过滤效率应不小于95%，防护等级高。 (1) 颗粒过滤效率(PFE)：在空气流量(85±2) L/min 条件下，对空气动力学中值直径(0.24±0.06) μm 氯化钠气溶胶的过滤效率≥ 95%，即符合 N95 (或 FFP2) 及以上等级。 (1级：≥95%，2级：≥99%，3级：≥99.97%) (2) 吸气阻力：在上述流量条件下，吸气阻力≤ 343.2Pa。

防护效果：医用防护口罩> 医用外科口罩> 普通医用口罩

高价收熔喷布，要普通医用标准级别以上的质量，差的不要

林芃在朋友圈求购熔喷布。（受访者提供）

当前，整个国内市场熔喷布材料都十分缺乏，对于一些口罩厂家来说，这相当于要生产口罩，却找不到“心脏”。

“不是稀缺，是太稀缺了！”2月27日，熔喷布生产厂商江西天谕新材料股份有限公司向记者透露，疫情发生前，熔喷无纺布只是个小众且需求稳定的市场，但目前口罩需求大增，带动熔喷布的需求大幅增加。

根据中国产业用纺织品行业协会统计，中国非织造布行业的生产工艺以纺粘为主，2018年，纺粘工艺非织造布的产量为 297.12 万吨，在非织造布总产量中占比达 50.09%，而熔喷工艺非织造布占比仅0.90%。

若熔喷布生产企业提升产能，则涉及新增熔喷生产线的问题。金发科技股份有限公司供应熔喷布生产所需的聚丙烯材料，其销售人员向记者透露，“当前熔喷布十分稀缺。与口罩生产线相比，熔喷布生产线投入更大，而用于生产熔喷布的高精度模头常常需要进口。”

和口罩机的低成本、易操作不同，熔喷布生产设备的价格动辄超过百万元，且需要对工作人员进行专门培训，产业门槛较高。

而对熔喷布生产企业而言，新建生产线，一方面需要时间和资本，另一方面也涉及疫情过后，新增产能如何消化利用的问题。

“我们只接政府的单。”记者致电天津泰达洁净材料有限公司在内的部分主流熔喷布生产企业，企业方面向记者透露，当前，不少主流熔喷布生产企业由政府统一调配生产，供应前线医护人员，解决疫情时期的应急需求。

“即使是以往一些合作的老客户，现在我们也无法供货了。”江西天谕新材料股份有限公司表示。

而对于在疫情之后新加入的口罩生产厂家，寻找熔喷布，成为他们务必解决的问题。

熔喷布的“倒爷”市场

林芃告诉记者，政府调配之外，也有一定比例的熔喷布货源可以在市场上销售，而具备生产资质的口罩厂家，可以购买熔喷布原料组织生产。

“好多人都在找材料，但都不懂这个东西，不知道从哪里买。”现实中，不少转产口罩的企业厂家属于“半路出家”。“新人”对熔喷布的各项质量指标一知半解，也不知道该去哪里才能找到生产厂商。

一开始，林芃通过以往在纺织、面料行业内积累的人脉，四处搜寻熔喷布等生产原材料，在这个过程中，他发现了其中存在巨大的“信息差”，甚至已经形成了一门疫情期间才有的“新生

意”。

这是一个庞大的熔喷布“倒爷”市场。

工厂生产出来的原材料，出厂的时候是一个价格，但经过了一手、二手、三手、四手、五手甚至六手的数次倒卖，价格翻着番往上涨。

“这样一帮人，过一手就加一次钱。”林芃告诉记者，市场确实有需求，倒爷更加剧了这种紧迫感。

此时的熔喷布，已是“一天一个价，每天都在涨。”

疫情发生前，级别不同的熔喷布每吨价格在3-5万元不等，不同企业可能有所差异，但疫情发生后，部分熔喷布的市场价格甚至达到30万元/吨以上。

江西天滤新公司向记者透露，“作为一直从事熔喷布生产的企业，我们有自己长期合作的客户，必须考虑以后的长远合作，所以即使疫情期间，企业也不会把价格抬得很高；但对于一些新进入行业的玩家或是倒爷，价格却是抬得越高越好。”

“稍微一犹豫，货就没有了。”

“货刚谈好，钱没到，又没了。”

“要是没买到，下次再一问，价格又涨了。”

这样的形势对于做了十年布匹生意的林芃来说，都是第一次遭遇。

这个时候，对于急需原料组织生产的口罩生产企业而言，买或不买，成为一个极其考验心智的决定。

不断地找资源，不断地介绍，说是“朋友”的“朋友”，然后这个“朋友”再为你介绍个“朋友”，谈到最后，最后谈成买卖的人，互相之间可能连面都没见过。

短短一小时甚至几十分钟内，买家和卖家就要越过信任的鸿沟，当机立断，我是买还是不买？我是卖还是不卖？他是否值得信任？这笔生意能不能利益最大？几十万甚至几百万的货

款在一群“陌生的朋友”之间“乱飞”，有人几天之内赚得盆满钵满，有人时时刻刻觉得自己被骗。

“这个生意做得真是心虚。”林芑说，短短十几天，他仿佛经历了这些年最魔幻的时光。

熔喷布生产厂：一天来几波“倒爷”

记者以“熔喷布”等关键词在QQ、微信等平台进行检索，很快就加入了数个打着不同名号的信息交流群。但奇怪的是，在这些信息交流群里，熔喷布似乎并没有厂家说得那么“匮乏”。

群里消息不停刷屏，卖家们纷纷以“数量+地点+级别”的方式表示自己“有货”，只要有人询价，就会有大批卖家主动抛出信息，或表示“加我私聊”。熔喷布真的这么好买么？

熔喷布现在什么价格

熔喷布，80级12t，90级15t，95级20t，99/医用95二十各托盘8

2016

22.5 24.5 27.5 33.5

2016

我们要收保证金20%，见到布料收30%确定成交，装车收剩余50%

2016

全部货款，全部对公

2016

群中不

少卖家表示自己有货出售

记者随机添加了其中一位自称“有货”的商家，他给出了熔喷布的价格清单，BEF95级别的25万元/吨，BEF99级别的31万元/吨，并表示“3天发货，全国调货。”

记者以购买者身份询问对方是否为生产厂家时，该卖家则表示，自己拿到了中字头的代理权，可让买家直接与中字头签订合约。记者询问，如果没有政府公函等资料是否可以购买时，对方则回复，“黑市价格数量按照当天情况具体谈。”



另一位卖家，在记者询问熔喷布价格后，便将记者拉入了一个微信群聊，此时群中已经有了好几位购买者。卖家让购买者们直接在群里报出所需要的熔喷布数量，还发布了熔喷布生产线的小视频，表示“剩货不多，预购从速，打完款来签合同拿货”。

群中有购买者表示，要先看公司名称。也有购买者表示“先打款后拿货的不信”。此时卖家则略显不悦的回复，“这种东西，你相信我就有货，不相信，你找其他人。”



此后，记者又以购买者的身份，在一些信息群中询问货源，一位自称“倒爷”的群友添加了记者，并善意“提醒”，“很多都是骗你的。”

他表示，自己虽然也是倒爷，但是他是真的有货。他看不惯群里很多“骗子”，都是为了骗些订金才谎称有货。

229人在线



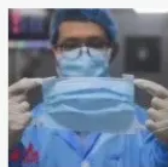
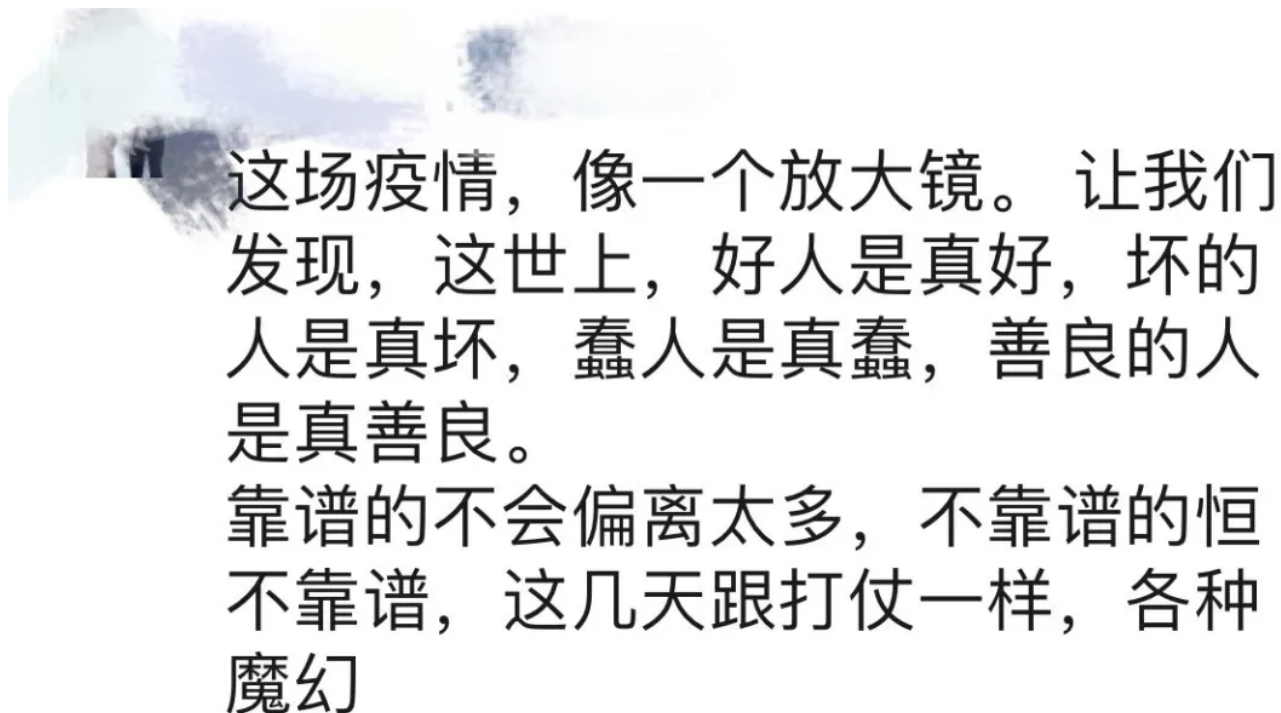
没看见钱我也不得发货，不接受什么暗号，自提都是扯淡那些少来，爽快的耿直的，你赚差价我发货，我相信过了这段时间，价格下调了不好赚钱了，爽快的来聊，不自提不暗号，记住了，！，不要光吼的凶要几十万几百万的货，今天让有些人看货了，不说话了不出声了，钱不够了，真有病，说白了就是中间商赚差价，没得钱嘛不要逗起耍，还他妈想搞我卖高价，日笼包就不玩来了，爽快的真实的来，大家都有赚，胆子小就不要挣这种钱，说白了撑死胆大饿死胆小的，光明正大的，有什么嘛！几百万几十万，那个没见过，我骗你了，耗费我的时间你的时间，没得意思，还被关没得那个傻，大家耿直的就来，绝对有货，我也不得去盗那个视频图片说是我的没得这个爱好，有就有没得就没得！我只出

随后，他提醒记者，“如果要买，可以找我。”

一位熔喷布生产厂家表示，“我们工厂一天几波人来，全是中间人。口罩生产厂商一次一次被这些中间人加价，吓得都不敢下单。”

半个月时间，林芃见识了层层加价，见识了价格一天数变，还见识了借稀缺资源做起诈骗的人，他们或者销售不合格的熔喷布产品，或者只是为了骗取订金。

2月22日，林芃在朋友圈转发了一篇文章，内容是“冲上热搜！世界最高速的口罩机广州投产”，但配文却是：这场疫情，像是一个放大镜，让我们发现，好人是真好，坏人是真坏，蠢人是真蠢，善良的人是真善良。



冲上热搜！世界最高速口罩机广州投产！广州战“疫”科技底气...

2020年2月22日 20:32



疫情之后，口罩产能如何安置？

当前，多地企业、单位陆续复工。2019年11月公布的第四次全国经济普查数据显示，2018年末，全国法人单位和个体经营户合计从业人员为5.33亿人，其中第二产业2亿人，第三产业3.3亿人。

这意味着，如果每人每天一只口罩计算，至少每天需要5.3亿只口罩。

但真正的购买需求或许还会更大，“不能说今天生产一个口罩，就卖给一个人用，就真正的购买来说，一个人起码要准备10个，要考虑储备的数量。”

进入3月，林芑的口罩生产线开始运转。算起来从2月11日回到广州，到口罩生产线上线，不到20天时间。

林芑说，新生产线的口罩产能将从20万个/日逐步上升至70-80万个/日。他分析，进入3月以后，更多转产口罩或新增口罩生产线的商家也将陆续开工，届时熔喷布的需求量和价格，或许还会有进一步的提升。

2月25日，中石化发布消息称，为解决口罩核心原材料紧缺的局面，其将投资约2亿元，在燕山石化和仪征化纤建设熔喷布和无纺布生产线。其中，燕山石化力争在3月8日部分投产。

而未来随着疫情的逐步缓解，口罩需求量也会逐渐下降，届时熔喷布的价格也会逐渐回落。到了那时，这些手里还握有熔喷布的“倒爷”们，或许再难找到人为其“接盘”。

至于大批企业新上的口罩生产线，在疫情结束后将如何安置？林芑告诉记者，如果企业能接到1000-2000万个口罩的订单，生产线的投资成本基本上就回来了。所以疫情之后，很多转产企业可能会直接放弃掉新增的口罩生产线。

但林芑和身边的一些朋友，还有更长远的规划。这段时间做起来之后，现在这些设备、车间，以及相关的资质，未来或许可以用在服装生产上，“例如一些婴童服装，或者品质要求更高的服装生产。”

（应受访者要求，文中人物为化名）

来源 | 南都周刊

END

欢迎分享到朋友圈，如想取得授权请邮件：newmedia@nbweekly.com。如果想找到小南，可以在后台回复「小南」试试看哦~



长按**喵星人**加关注



投稿 · 投广告 · 无事勾搭

✉ newmedia@nbweekly.com