

口罩额温枪的投机江湖：炒家血亏，倒爷消失，厂家难出海

Original 陈潇潇 等 财经十一人 1 week ago



短暂狂欢过后，短期逐利者很可能一地鸡毛



图/unsplash

文 | 陈潇潇 王凤 刘以秦

编辑 | 谢丽容

提要点：

1. 刘杰预感，口罩将从冷门行业变成一笔疯狂的生意。他拉了两个朋友，用压箱底的140多万买了4台口罩机，注册了口罩公司。一台口罩机成本30多万，刘杰算了一笔帐，每台日产10万个口罩，4台就是40万，按当时每个口罩至少纯赚一元来算，回本只需三天。
2. 相比口罩一年上亿的产量，额温枪的正常产量仅为几百万，但利润却更为丰厚。每一把额温枪，生产厂家能赚到上百元纯利。与陈阿华此前做的耳机OEM生意相比，毛利高了好几十倍。
3. 在大家都缺生产材料的时期，最怕遇到的就是倒爷。陈阿华每天打开朋友圈，都有无数人发布同样的消息，声称自己手上握有1000万颗传感器。“大部分人是倒爷，手上根本没货，拿到你的定金才去找货，从中吃回扣。”
4. 李多发现公司里来了很多来考察的“领导”，但找不到真正出钱的金主。这些自称来自中国银行、中石油、中国邮政的“领导”，通常是签完合约、合影，然后就没影儿了。
5. 到3月25日，大部分额温枪厂家的出厂价从2月高峰期的450元回落至了170元。越往后产量越大，价格只会越低，不仅赚不到钱，还有可能血亏。尤其是那些前期囤积了传感器的炒家和厂商。
6. 疫情发展到全球后，多国进入医疗器材紧缺的状态，短期内口罩、额温枪的海外需求激增。海外看起来成为这些过剩产能的最好出路，但新手们仓促入局，产品往往无法达到国际认证标准。

今年三月初，额温枪做到第30天的时候，陈阿华觉得做不下去了。从二月中旬开始，为了寻购一批红外传感器，他遇到过各式各样的倒爷。当时，全国抗击新冠肺炎的进程仍处于胶着期。这些倒爷有的签了合同没下文，也有的连公司都没有。有一个号称要谈一笔两亿大单的“黄老板”，竟然是坐公交车去见他的。

红外传感器是额温枪的核心元器件，也是成本最高的部件。武汉新冠疫情催热了额温枪市场，也推高了传感器的价格。

炒手、倒爷在行业里频现，一颗红外传感器的单价从曾经的4元疯涨至100多元。几乎重现了口罩暴涨数十倍的情景。

但进入三月末，疫情在全国范围内基本被控制，供货也开始正常，额温枪和口罩的市面零售价开始断崖式跳水。额温枪的零售价格，从一开始的700元一把跌到了250元左右。一次性医用口罩公开零售价从2月的7元一个降到了2.5元一个。

多个医护用品聊天群里，炒手们也开始大批地甩卖传感器。《财经》记者发现，一颗美思先端红外传感器的价格已经从高峰期的100多元回落到了65元。陈阿华对《财经》记者说，随时可能崩盘，而没有了利润，那些倒爷再也找不到了。

额温枪和口罩都是企业复工复产的必需品，供需回到正常节奏后，这些临时入局的人和企业，开始不那么好受了。

疯狂入局

2月初，山东日照的小生意人刘杰，嗅到了利润的味道。新冠疫情暴发后，在所有医用防护品中，口罩成为了第一种刚需产品。由于供给不足，市场上的口罩一度被炒到30元，翻了6倍。

刘杰预感，口罩将从冷门行业变成一笔疯狂的生意。拉了两个朋友后，他用压箱底的140多万买了4台口罩机，注册了口罩公司。

当时1台成本6万的口罩机，已经涨到30多万。但刘杰算了一笔帐，一台口罩机日产10万个口罩，4台就是40万，按当时每个口罩至少纯赚一元来算，回本只需三天。

在疫情之前，口罩是一个小生意。以广东省为例，有资质能大规模量产的口罩厂不到30家。疫情发生后，不少人嗅到了机会。

富士康、中石化、比亚迪、五菱等公司都利用现有产线，实现了转产口罩。广东佛山的李多经营一家尿不湿工厂，也接到政府的转产通知。他告诉《财经》记者，把所有生产线改成口罩厂只用花20天左右。这些大型企业转产口罩，为的不是捞金，而是响应政府号召，解燃眉之急。除此之外，就是那些嗅觉敏锐的逐利者，《财经》记者获悉，一些原来做电子烟、挖比特币的，也迅速开始“做口罩”。

截至3月22日，天眼查上的搜索结果显示，经营范围内带有“口罩”字样的企业多达65811家。随着蜂拥而入的企业越来越多，开始有散户转向别的医用防护产品。

陈阿华就看准了额温枪。2月时，买到一把正常时期卖50元的额温枪需要花700元。商机很明确，相比口罩一年上亿的产量，额温枪的正常产量仅为几百万，但利润却更为丰厚。每一把额温枪，生产厂家能赚到上百元纯利。与他此前做的耳机OEM生意相比，毛利高了好几十倍。

他甚至把利润算到了个位数，但没算到的是，额温枪很快成为了第二个“口罩”生意，入局者开始扎堆。天眼查数据显示，2020年以来，我国共新增63家经营额温枪业务的相关企业，且全部于2月之后新增成立，占总数的20%。

陈阿华还发现，就算有了订单，要真正出货也很不容易。做额温枪的人越来越多，零部件变得异常紧俏。

大部分做额温枪的人都缺少核心元器件红外传感器。在国内，红外传感器的产能主要集中在美思先端、炜盛科技、上海新微等厂家。据《财经》记者了解，因为还未完全复工复产，这些厂家的有限产能经政府调配，优先供给一些核心大厂。

另一方面，一些炒手利用信息不对称，大量囤货，进一步搅乱了原材料的供求。

多位额温枪、口罩行业人士向《财经》记者透露，由于炒手的囤货，红外传感器的价格从正常时期的4元涨到了100多元每颗。而口罩75%的成本来自熔喷布，其价格也从起初的1到2万/吨，炒到最高时期的50万/吨。

在大家都缺生产材料的时期，最怕遇到的就是倒爷。陈阿华每天打开朋友圈，都有无数人发布同样的消息，声称自己手上握有1000万颗元器件。“大部分人是倒爷，手上根本没货，拿到你的定金才去找货，从中吃回扣。”

需求跳崖

出售环节也不好受。倒爷需要先证明自己有货，再去找订单。面对陈阿华，他们展示的大多是“空头”需求。进入3月，陈阿华不对劲的感觉越来越强烈。每天过来询单的不下几十号人，需求都是1到2万只，但真正下单的并不多，“大多是转了几手来询价的。”

他感到一丝担忧，这说明真实需求可能并不多。由于传感器的价格还处在高位，手里一旦有囤货销不掉，高利润就变成了高风险。再有人询价，陈阿华甚至没有耐心认真回复。“打款就做，否则免谈。”

不光是额温枪，口罩市场也开始异动。李多发现公司里来了很多来考察的“领导”，但找不到真正出钱的金主。这些自称来自中国银行、中石油、中国邮政的“领导”，通常是签完合约、合影，然后就没影儿了。

这些人，大多是倒爷，拿着照片给有口罩需求的人，显示自己有能力提供大批产能。

陈阿华感觉泡沫可能快破了，尤其随着上游复工复产节奏加快，口罩熔喷布以及红外传感器等核心材料开始跑量出货，供需关系已在变化。

大立科技是热红外传感器的主要提供商。一位大立科技人士对《财经》记者表示，以往第一季度都是生产的低谷，现在是满负荷运转。

而产业链条只要一恢复协作，无论是口罩还是额温枪都能立刻进入大规模的量产。信达证券研究中心数据显示，中国口罩日产量已经从2月初的800万只增长到了3月初的1.16亿只。

这还只是官方数据，由于前期扎堆进入的新转产口罩工厂，单个产量不大，部分产能并未纳入统计。多位行业人士估计，目前中国一天的口罩产能达2亿只。

额温枪与此类似。倍尔康这样的专业厂商已全力扩产，日产量从最初的3000支增加至3月的8万把。除此之外，遍布在珠三角地区的大小额温枪加工厂也在集中出货。

据《财经》记者了解，截至3月15日前后，光东莞地区的额温枪模具都有100多个种类，这意味着每天至少有几十万上百万的额温枪面世。

也就是说，不到一个月的时间内，口罩和额温枪的市场规模至少翻了10倍。但与产量喷发相反的是，这些防护品在国内的需求正逐渐萎缩。

多位东莞额温枪厂家对《财经》记者表示，月初虽然下订单的国内客户已不多，但还有不少人询价，可最近几天来询价的都很少了。一方面是因为国内疫情已趋于平稳，本身需求放缓；另一方面由于集中放量，目前产能已出现过剩。

3月末，担忧终于集中爆发了。无论额温枪还是口罩的市面零售价，都开始断崖式跳水。一次性医用口罩公开零售价格从2月的7元降到了2.5元。额温枪的零售价格也从一开始的700元一把跌回到了250元左右。

对于大批想要割韭菜的投机者来说，先前的冒进集中暴露了出来，钱开始越来越难赚了。

李多发现在产能过剩的情况下，做口罩已没有多少利润了。由于上游厂家恢复产能，所有的原材料都在暴跌。熔喷布的价格，已回落到30万元/吨，瞬间蒸发20万元。一个一次性口罩的出厂价格已经开始以几分钱计算了。

相比之下，额温枪的虚火更大。口罩毕竟是消耗品，但一把额温枪的使用寿命至少一年以上。按照正常的复工复产需求，即使每家上规模的企业都必须采购一定数量，目前的生产量也远远超出了市

场需求量。

到3月25日，大部分额温枪厂家的出厂价，从2月高峰期的450元回落至了170元。越往后产量越大，价格只会越低，不仅赚不到钱，还有可能血亏。尤其是那些前期囤积了传感器的炒家和厂商。

《财经》记者在一个对接额温枪及口罩资源的聊天群里发现，炒手们纷纷开始抛售。一颗美思先端传感器的价格已经回落到了65元。“传感器价格随时可能崩盘，再不出，可能就烂在手里了。”陈阿华对《财经》记者说道。

转场国际？没那么容易

“出完手头的期货额温枪，基本就没有新订单了。”陈阿华有种买错股票、押错宝的感觉。相比之下，口罩起码缓冲周期长些。

作为消耗品，口罩虽然价格雪崩，但依然存在一定需求。因为人们短期内有了囤口罩的习惯，长期也会更加注重戴口罩防护。李多发现，尽管政府给的订单在减少，但还能偷偷对接到额外的私单，不过也只够撑到5月。

随着国内疫情的进一步控制，人们开始陆续回到正常生活，从医护用品大市场看，需求回落只是时间长短问题。

一位长期看医疗行业的投资人对《财经》记者表示，专业医护用品公司的业绩跟随市场大势，市场好业绩就好，大势过去就恢复到正常状态。而诸如比亚迪这样的转产公司，能随时退出回到主业，受市场波动也较小。

关键是中小型的新入局者，只能靠供需关系的不平衡生存，因此风险最大。在国内疫情平复后，要想生意继续转下去，就必须找到新的途径。

据世界卫生组织（WHO）的数据，截至2020年3月25日，全球196个国家和地区出现新冠病毒引发的疫情，新冠肺炎确诊病例达413467例。中国以外的确诊人数超过30万人。多国已进入医疗器材紧缺的状态，口罩、额温枪的海外需求短期内在激增。

这么看，海外成为了这些过剩产能的最好出路，但似乎并不容易。

无论是额温枪还是口罩，但凡出口到美国，必须有美国食品和药物管理局批复的FDA认证，出口到欧盟则需要CE认证。没有认证，这些产品都无法顺利入海关。

据《财经》记者了解，认证时间是2周到3周。但是，疫情蔓延以来，由于扎堆办理认证的企业太多，大部分企业都需要排队，且认证价格也在倍增。对中小企业而言，市场和订单几天就可能变化，风险过于高昂。李多说，“市面上已经出现假的CE认证”。

为了避免排队，同时又卖到海外，最安全的做法是卖给贸易公司。但这么一来，这些口罩厂和额温枪厂的利润将变得更薄。

相比之下，做口罩及额温枪的专业企业，如九安、倍尔康，本来就有出口资格，也具备明确的客户与销路。另一些大型跨界厂商如中石化、比亚迪，也有更大话语权拿到资质认证。

近日，欧美紧急放宽口罩等防疫物资准入要求（CE认证和FDA认证）。需要机构认证的口罩等产品在取得CE/FDA标志之前可以先出口，前提是，要确保认证工作会继续完成。没有CE标记的防疫产品可以供给欧盟成员国的医护人员，但是，如果物资不是由政府集中采购，且要在当地市场上销售，就不属于放宽准入的条件范围。

换句话说，专业公司和转产巨头依然是最大的受益者，留给中小型新入局者的机会不会太多。

从更长期的趋势来看，由于技术壁垒不高，口罩和额温枪行业的附加值始终有限。这意味着，即便海外疫情能够帮助这些公司开拓市场，但随着疫情的平复，市场最终会回归理性。

事实上，投资者的预期已经反映到了资本市场。一些在疫情暴发后股价迅速蹿升的相关上市公司，已经开始回落。

不过，李多认为，无论能不能赚钱，中国口罩走向海外都是好事。“欧美国家对口罩质量要求更严格，会倒逼中国厂商把口罩做得更好。”他对《财经》记者说道。

(应受访者要求，文中人物均为化名)

作者为财经记者，本作品著作权归《财经》独家所有，授权深圳市腾讯计算机系统有限公司独家享有信息网络传播权，任何第三方未经授权，不得转载。

作者：陈潇潇
微信：karine1986

欢迎交流~

姓名、公司、职务

RECOMMEND

精彩回顾



外贸订单骤降，
刚复工的中国服装企业能扛住吗

绿电：政府有要求又环保时尚，
企业为何不买账





援鄂医疗队荣归，
火神山工人仍困隔离点，
至少9人确诊

责编 | 蒋丽 lijiang@caijing.com.cn