►外銷市場波譎雲詭，內地口罩價格大起大落，不少投機者血本無歸　資料圖片

疫情發生以來，全球防疫物資大漲價，不少商人搶做口罩生產外銷生意，冀能一夜暴富。教他們始料不及的是，美國食品和藥物管理局突然撤銷多間中國廠商的緊急使用授權，出口渠道一下子被切斷，口罩嚴重滯銷，一度攀升至每噸數十萬元的高端熔噴布價格一落千丈，大手入貨的商人眼巴巴看着黃金變廢紙，血本無歸欲哭無淚。

血本無歸

大公報記者　賀鵬飛

高價購材料　美突撤認證　出口路切斷

口罩大冧市

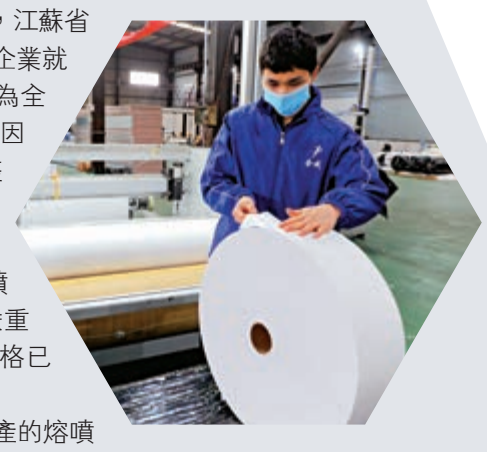
熔噴布黃金變廢紙

梅雨季節易發霉 「坐貨」博翻身無望

和口罩一樣，疫情前期極為搶手的口罩機、熔噴布等上游產品價格也同樣暴跌。有企業一再降價賤賣口罩機也無人問津，一些原本六七十萬元一噸的庫存熔噴布甚至淪為一堆廢品。

今年4月份，張生一位生意夥伴以每台近100萬元的高價，購入十幾台一次性平面口罩機，如今口罩滯銷，又準備賣掉口罩機止損。「6月份有人出價15萬元一台，這位朋友嫌價格太低沒有賣，前幾天主動向買家報價5萬元一台卻沒人要。」

熔噴布也是如此。疫情爆發後，江蘇省揚中市僅官方登記涉熔噴無紡布的企業就達到876家。一時間，這座小島成為全國聞名的「熔噴布之鄉」，很多人因此一夜暴富。但是，在官方強勢整頓以及國內疫情受控的情況下，熔噴布價格開始暴跌。揚中市市民李楠表示，市場瘋狂時，99級熔噴布單價甚至高達上百萬元，而且嚴重供不應求。目前，90級熔噴布的價格已經跌至每噸2萬元左右。



▲一間纖維公司正在生產熔噴布　資料圖片

李楠還指出，絕大多數企業生產的熔噴布都非常容易氧化。他透露，揚中一些企業和個人前期捨不得低價處理的庫存熔噴布，大多已經變爛變脆，成為一堆廢品。特別是江南地區正處於梅雨季節，這更加速了熔噴布的發霉腐爛，一些指望熔噴布價格再次走高的人真的是欲哭無淚。

行業大洗牌 利長遠發展

口罩和熔噴布等相關產品的價格暴跌勢必會觸發行業重新洗牌，不過在業者看來，這一殘酷的過程實際上並非壞事，而是有利於行業的長遠健康發展。

揚中市市民李楠坦言，很多口罩和熔噴布生產銷售企業最終目的還是投機炒作賺快錢。這些企業既沒有技術積累，也沒有做好產品的打算，生產出來的口罩和熔噴布也大多是低端劣質產品。以揚中為例，當地企業和作坊生產的熔噴布絕大多數都品質低下，過濾效率別說95%、90%，有的甚至連50%都達不到，這樣的熔噴布製成的口罩自然不能起到防護新冠病毒的效果。

▲貴州大型醫療公司的車間內，工人正在生產口罩　資料圖片

因此，李楠認為，官方加強對熔噴布和口罩行業的監管和整頓是非常有必要的，在政府介入和市場洗牌後，行業將會優勝劣汰，從而更加健康有序。

張生也指出，「價格暴跌實際上有利於市場恢復冷靜和理性，也是市場自我調節的手段。」張生說，新冠肺炎疫情讓全球人民的健康防護意識都大大增強，相信在疫情受控之後，人們對口罩等防護產品的需求都會比以往增加，相關行業仍然具有廣闊的市場。

老馬原本是一位事業有成的企業家，長期經營一家生產閥門的企業，產品主要出口歐美等國市場。受新冠肺炎疫情影響，出口市場大幅萎縮，他於3月決定轉產口罩。當時口罩市場極為火爆，口罩機和熔噴布都供不應求，價格也被一再炒高。老馬先後投入4000多萬元（人民幣，下同），從不同渠道購入80台口罩機。彼時中國大部分地區疫情已初步受控，口罩行情開始見頂回落，但美國疫情剛剛大規模爆發，出口美國的N95口罩最少都有一倍以上的利潤。但是這樣「躺着賺錢」的日子並不長久。5月上旬，美國FDA（美國食品和藥物管理局）以中國製造的N95口罩性能不合格為由，撤銷了中國60多家口罩製造商的EUA（緊急使用授權），老馬的銷路被瞬間切斷。

一個多月來，老馬幾乎逢人便問對方有沒有口罩銷售渠道。在他寬敞的廠房裏，早已停產的80台口罩機積滿灰塵，庫存的口罩堆積如山。除去前期收回的成本，迄今老馬在口罩上的虧損已經多達2000萬元，這還不包括數百萬元的未收貨款。

隨後，老馬四處尋找新的銷售渠道。但內銷市場早已飽和，出口市場競爭也已「白熱化」，偶爾接到的幾筆小訂單只是杯水車薪，還不足以消化前期積累的庫存。

「做了幾十年生意，從來沒像今年這樣虧過。」老馬嘆口氣說，他們庫存的口罩大多是前期生產，為了達到出口品質，全部是高價採購的95級以上的高端熔噴布，但如今口罩價格還不到前期的十分之一。即便這些庫存的口罩還有人要，但除去原材料和人工等生產成本，出廠價都可能低於成本價。想把高價入手的熔噴布料轉手變現也蝕到入肉。據了解，在國家大力整頓之下，99級熔噴布也已開始降價，5月16日99級熔噴布報價65萬元／噸，5月22日報價40萬元／噸，一周內就降價25萬元。新冠肺炎疫情發生前，熔噴布僅售1.8萬元／噸，疫情期間一度漲至75萬元／噸高位。

▲隨着疫情漸緩，各地口罩供應充足，價格趨於平穩。圖為貴陽一家藥店內出售的口罩　資料圖片

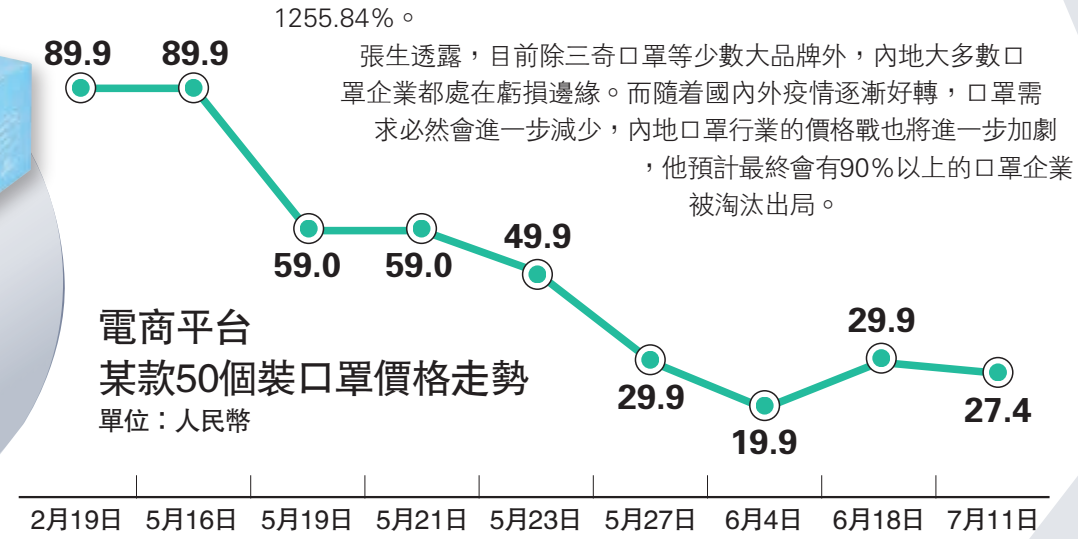
料九成企業將被淘汰

江蘇一家外貿公司總經理張生指出，雖然目前國外疫情還在發展，但是很多國家的口罩產能也已大幅提升，加上中國口罩的出口門檻抬高，所以內地口罩出口的競爭也日趨激烈，全行業都在大打價格戰。而且，口罩價格暴跌是一個必然的過程，即便是跌價90%甚至95%以上，也不過是回到疫情爆發之前的價格。

「口罩前期的價格太虛高了。」他坦言，疫情爆發初期人們過於恐慌，不惜代價搶購口罩，導致口罩供不應求，再加上商家大肆炒作和哄抬價格，才導致口罩價格持續飆高。一旦口罩產量供過於求，價格下跌就是再自然不過的現象。

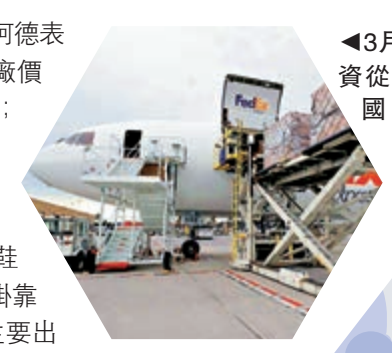
據天眼查專業版數據顯示，內地目前共有近16萬家企業經營範圍包含口罩。而在2020年1至5月，內地口罩相關企業新增註冊70802家，與2019年同期相比，增長了1255.84%。

張生透露，目前除三奇口罩等少數大品牌外，內地大多數口罩企業都處在虧損邊緣。而隨着國內外疫情逐漸好轉，口罩需求必然會進一步減少，內地口罩行業的價格戰也將進一步加劇，他預計最終會有90%以上的口罩企業被淘汰出局。

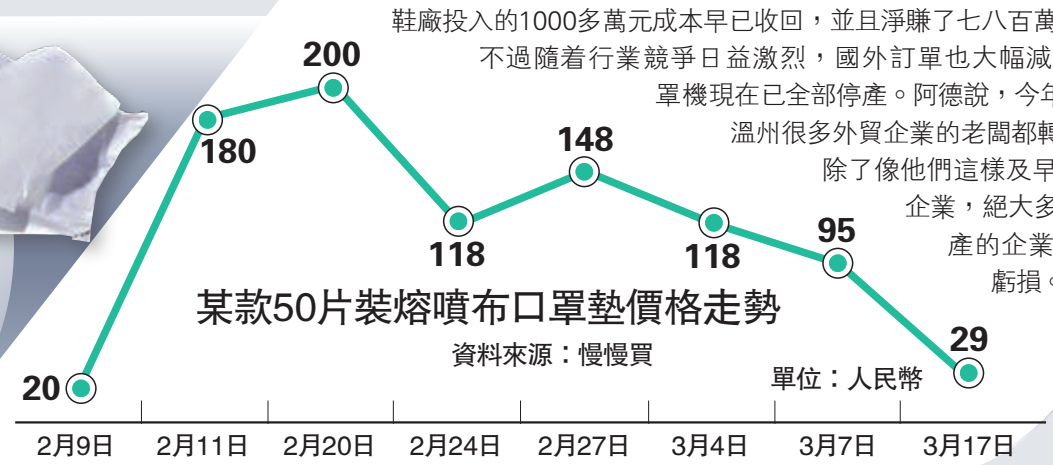


「早鳥」先行 醒目商人淨賺800萬

溫州一家大型外貿鞋廠的業務經理阿德表示，目前一隻三層的一次性平面口罩的出廠價僅有0.15元左右，而前期最高曾炒到3元以上；一隻五層的KN95口罩的出廠價也已不到3元，前期最高價一度超過30元。也就是說，三四個月時間價格暴跌90%以上。



◄3月，一批醫療物資從上海運抵美國　資料圖片

由於鞋類出口訂單大幅減少一半以上，阿德所在的鞋廠也在3月份開始涉足口罩行業，陸續購入20台口罩機，掛靠在當地另外一家具備出口資質的口罩廠名下，產出的口罩主要出口美、韓等國家。比老馬幸運的是，由於轉產口罩的時間較早，這家鞋廠投入的1000多萬元成本早已收回，並且淨賺了七八百萬元。

不過隨着行業競爭日益激烈，國外訂單也大幅減少，這家鞋廠的口罩機現在已全部停產。阿德說，今年外貿市場低迷，溫州很多外貿企業的老闆都轉產口罩，但是除了像他們這樣及早轉產的少數企業，絕大多數後來轉產的企業都嚴重虧損。