



新闻爆料: huaxiazaobao@126.com
 责任编辑 | 李君 版式编辑 | 张丽 校对 | 卢路
 上头条, 找华早



工人阳了，物流凉了，为什么我们买不到退烧药？

稀缺

12月16日下午，天津降到了零下7℃，穿城而过的海河已经结了冰，路上没什么行人，显得分外空旷，药店门口都贴上了“售罄”的告示，只有医院的发热门诊里聚集着人。

80后高瑞开着车，来到河西区的一家儿童医院门口，拿出40盒用于儿童退烧的美林（布洛芬混悬液）和泰诺林（对乙酰氨基酚混悬液），免费发放，同时发了一条带图的朋友圈扩散：“带孩子的现场测体温啊！防止囤药倒药的！”

这40盒退烧药，来自他的朋友们。两天前，高瑞一岁的女儿发烧，高热不退，平时爱笑爱闹的小人儿突然就没有劲儿了。女儿发烧的同时，爱人也烧了起来，但高瑞翻遍了家里所有角落，只剩下一个瓶底的美林和三四片镇痛的药。

高瑞和爱人都慌了，他们没有提前准备，美林一次4ml，只够用两次，他们赶紧给天津的亲戚朋友都打电话，但亲戚朋友大多是70后，孩子成年了，家里没有美林。他又开车跑遍了周围的药店，要么直接关门，要么店员也很无奈地告诉他没有货，只有朋友圈里的黄牛还在倒卖，一瓶美林要800块。

在天津，高瑞经营着一家酒类销售公司，因为做生意，他认识许多外地的朋友。实在没办法，他在朋友圈里求助。几位山东的朋友回复他，说小城市的药还能买到，但刚想要寄快递发现，顺丰已经不接单了。大家在群里讨论着，一位朋友提议，可以开车把药从山东送到天津。

朋友从山东莱阳出发，带上了自己买的药，沿途路过高密、寿光这些地方时，就下高速，再带上这儿的朋友买的药，继续赶往天津。高瑞原本只想要一两瓶，

但架不住兄弟的义气，他们一共凑了40多盒美林和泰诺林，这些药经过了6个小时、700公里的路程，最终在14日的深夜送到了高瑞家的楼下。高瑞本来想留朋友吃饭，又担心朋友被感染，两个人隔着两米的距离，聊了一会儿就分开了。

这之后，高瑞的女儿吃了药，成功退烧，还剩下40盒药没有用到，他觉得，缺药的应该不只是自己，还有那么多的孩子，应该把剩下的药送出去。送药的朋友圈发出去了，很快就有陌生的电话打来，还有不少人添加他的好友微信。

一个独居的朋友烧到40℃，说话都困难，高瑞开车去送药。还有一位爸爸打来电话时哭了，他发来一张照片，6个月的孩子烧到40℃，因为发热，还起了疹子。他们在冬天的冷风中碰了头，焦急的父亲反复道谢，然后离开，高瑞还记得对方急促的油门声。短短两天，这些药全部送了出去。

最近的两周内，不同地域的人们经历了一轮缺货，主要缺的是可以镇痛退热的布洛芬、对乙酰氨基酚等药物。

药店没有药了，有人跑一趟，只能看到各种退烧药缺货的公告；医院也可能缺货，一位广东的女士说，自己的弟弟阳了之后，去镇上的医院，医院说没有药，只能让弟弟“三更半夜去市区看病”。消息甚至蔓延到海外，社交平台的照片上，一些海外代购搬空了Costco里的泰诺，大号的手推车里，成箱的药码了好几层。

如果没有提前准备，普通人买退烧药已是不易，有孩子和孕妇的家庭需要用美林和泰诺林，更加困难。在天津一家儿童医院门口，黄牛倒卖的美林曾高达2000元一盒，在重庆的某家儿童医院，同样是黄牛，“白天2800，晚上4000”。一部分父母，自己阳性，家里仅剩一点退烧药，

他们不吃，留给孩子。还有孕妇在社交平台上用抗原试剂盒、莲花清瘟胶囊，或是市值400元的玲娜贝儿玩偶，置换一瓶泰诺林。

卡住

原本，中国不缺退烧药。这里是全球最大的布洛芬生产国和出口国，布洛芬产量占全世界的1/3。同样的，中国也是对乙酰氨基酚大国，2021年，全球大约70%的对乙酰氨基酚是在中国生产。

如果给中国的退烧药产业画一张地图，生产的药企多集中在中国的东部、中部和南部。美林和泰诺林的生产商是上海强生，芬必得布洛芬来自天津的中美史克，除此之外，上过热搜的东北制药、安徽的丰原药业、江西的仁和药业、广东的特一药业、海南的葫芦娃等，也生产布洛芬、对乙酰氨基酚的片剂、胶囊或是混悬液。高瑞的朋友能送来的40盒药并不是偶然，全国最大的布洛芬生产商——新华制药就在山东淄博。

新华制药是一家有14年历史的药企，生产布洛芬片和布洛芬原料药，其中原料药每年的产能达到了8000吨。另外一家巨头亨迪药业，生产布洛芬片、布洛芬颗粒，以及5种布洛芬原料药，原料药产能每年也有3500吨。

这两个数字是非常惊人的，按照布洛芬缓释胶囊0.3g/片来算，光是这两家药企的产能，每年就可以生产383亿颗布洛芬胶囊。而以安徽丰原药业每年5000吨的对乙酰氨基酚产能来计算，也可以生产250亿颗0.2g的对乙酰氨基酚片。把这些药分给全国14亿人，每个人至少可以分到十几颗。

正因如此，悖论诞生了——退烧药产能充足，但人们还是买不到药。

安徽丰原药业的工作人员王飞告诉每日人物，在药厂这一块，药的生产 and 物流环节出了问题。突然放开后，药厂的工人有不少都感染了新冠，导致生产线上一直缺人。医药行业与其他行业不同，工人上岗需要一定的门槛，没有办法招聘零工，这导致有大约一周的时间，产能没办法完全提上来，后来是在把其他药品车间的工人抽调到退热药物的生产线，再加上“两班倒”的工作方式，才保证了产能。

与此同时，上游的原料药供应商、包装材料供应商等，也往往因为员工阳性无法增产，物流链条同样因为工作人员阳性一度停滞。“有一些货送不到药厂，像我们的物流经常被卡在哪里，一卡十天半个月，都打了多少次电话，不能继续往下走。”王飞说。

原料进不来，产品也有可能送不出去。一个月前，药厂从安徽发到北京的药，3天可以到，最近需要10天。上周物流一度下不了单，终于有一天可以下单了，产品被快递公司业务员拉走，但“发到下一个站就过不去了”。

天津的一家儿童医院因为缺退烧药，非常着急，工作人员给王飞打了许多电话催货，最终，王飞只能让自己的司机把药品装车，直接开车到天津去送货。

突然的转向下，药企也缺乏准备。特一药业证券代表向每日人物提到：

此前由于三年疫情防控，“四类药”（退热、止咳、抗菌、抗病毒药品）的销售市场时不时受到禁止，导致产品积压，药企只能尽快压缩产品库存，加大周转率，这让整个产业链的工序都非常紧凑，库存不足。于是，当需求增加时，产业链还维持着从前的“肌肉记忆”，增加产能涉及到原料药生产、制剂生产、物流和零售，但打通这些环节，需要时间。一家药企也曾告诉“赛柏蓝”：“一直以来，各地严控四类药售卖，患者基本不会囤药，药企卖不出去货，很多四类药的企业、药店在这一过程中出现资金链断裂、倒闭。”

工人阳性、上游供应跟不上、物流停滞，以及突然转向导致的准备不足，让退烧药的生产 and 运输，不得不发生滞后。

变量

在过去的许多年里，中国的退烧药是有很强确定性的产业，因为人们的需求基本是确定的。普通人一生会患约200次感冒，其中儿童通常每年会患4-8次感冒，成年人是2-3次左右。不同类型的感冒中，普通感冒会让人咳嗽、流鼻涕，但流感会引起发烧的症状。每年冬季11-12月份和春季2-3月份，是流感的高发时期。

根据《中国布洛芬产业研究报告》，疫情到来前的2017-2019年，布洛芬的原料药需求数量分别是1250吨、1267吨、1290吨，几乎每年持平；疫情之后，2020年和2021年的需求量相差也并不算大，分别是1615吨和1722吨。

销售体系和价格也是确定的。国内的公立医院在集中机构平台下单采购药品，会标明采购数量，药企在平台上竞标。这个过程中，商业公司帮助医院跟

下转 08 版