

在经过一系列复杂的工艺后，玻尿酸还可以有塑形效果，这也就是常见的“打玻尿酸”隆鼻垫下巴、额头、太阳穴等。

对于大多数非医学专业的人来说，日常接触的玻尿酸大概来自化妆品和医美项目。在各种广告狂轰之下，每个女性都能对玻尿酸的功效如数家珍。

由于玻尿酸保湿、润滑有粘弹性，更重要的是它可以被人体新陈代谢掉，所以在骨科、眼科、普外科等手术还有滴眼液等药物中，都发挥着不可替代的作用。

以华熙生物为例，公司的主要产品除了我们平时知道的玻尿酸针剂、护肤品之外，还有骨科注射液和眼科粘弹剂等。

华熙生物的营收构成里面，面向药品加工方出售的原材料占了将近二分之一的比例，而注射剂只占约四分之一。

比起玻尿酸产品本身，华熙生物最惹人注意的还是公司超高的毛利率和净利率水平。华熙生物处于玻尿酸行业最上游，一位医美行业分析师告诉记者，在整个产业链上，利润率最高的还是上游药品厂商。

□ 华熙生物展台 来源：官网

价格悬殊背后是技术差异，我们熟悉的用于医美注射的玻尿酸需要用到交联技术才能保证塑形效果，对产品要求也高得多，价格和毛利率也自然比其他产品高。

华熙生物的超高毛利率水平，让玻尿酸暴利成了热门话题，但许多从业者并不认同这种观点。

上海交通大学医学院教授、博士生导师范志宏从事整形外科多年，他告诉记者，玻尿酸还是一个高科技产品，“生产玻尿酸的水不是普通水，理论上讲科技含量高，研发成本比较高。”

在美业垂直新媒体《美业观察》创始人周郁看来，这不算暴利。他曾向媒体提到，由于上游企业是技术驱动型企业，研发周期长、投入大、风险高，进入成熟期后的

利润空间相应是需要高一些的，超过30%的净利率也算合理。

撇开品牌、用途、科技不谈，把玻尿酸冠以“暴利”之名，他们认为多少有些不负责任。就像范志宏教授所言，没有绝对的暴利，都是相对而言，不能简单得出暴利的结论。

在玻尿酸的利益链条中，位于最下游的医美机构是极其重要的一环。

根据华熙生物招股书数据，公司一支注射用的玻尿酸价格为266.95元/ml，到了医美机构，消费者需要付出四五百到近两千之间不等的价格。

打玻尿酸这件事，医美机构到底加价多少，为何在不同的机构和美容院打，价格差异这么大？

鱼龙混杂的注射者

某一天，你经常去的美甲店在朋友圈内发出了这样一条广告——“玻尿酸丰下巴对比，也许，你和精致，只差一点点。”与这句广告语伴随的还有一张下巴对比图。

一针下去，立竿见影，面对这样的效果，朋友圈的我们是不是很心动？可是不能乱心动，一心动可能就出大事了。

为什么会下降？

周郁曾对媒体表示，这几年，零元脱毛、百元玻尿酸等营销手段，冲击着公众视野，貌似更是坐实了之前暴利之说。观者会想，以前几千、上万的项目，现在怎么就几百元了呢，必然有暴利。其实这只是部分机构的营销行为，并不是真正的财务结构。

作为医美入门级体验的玻尿酸等注射类项目，已经被很多整形医院拿来当作引流的工具。

在新氧平台以及大众点评的医美频道，340元就可以注射一次1ml的润百颜玻尿酸产品，类似的低价旁边一般都标注着“每人仅限使用1次”的项目说明。

这个坑，你跳还是不跳？

前些年医疗行业的火热吸引了大批资本涌入，医美机构、平台遍地开花。这让医美行业竞争更加激烈，同时信息更加透明。

再加上现在提取技术进步，注射玻尿酸的价格越来越低。新氧数据显示，和2017年相比，2018年，玻尿酸垫下巴这个项目，平均价格下降150元左右。