

文 □ 齐敏倩 黄莹 秦海清

编辑 □ 成静卫

国内透明质酸龙头企业华熙生物和昊海生物科技向资本市场冲击的同时，将玻尿酸行业的“秘密”抛向大众。

华熙生物毛利率超过70%，昊海生物科技毛利率维持在80%左右。超高的毛利率让这两家公司的核心产品玻尿酸成为暴利的典型代表。

这样简单粗暴的标签，可以让人迅速形成认知，但“暴利”之外，你真的知道什么是玻尿酸吗？出厂价不到300元一支的玻尿酸打到脸上怎么就值3000多了？

01

毛利堪比茅台

在讨论玻尿酸为什么贵之前，我们首先要了解玻尿酸到底是什么。

玻尿酸，又叫透明质酸，是我们眼玻璃体、关节、脐带和皮肤等部位本身就含有的物质。它的作用是保湿，改善干燥，对抗皱纹。

招股书数据显示，华熙生物近三年毛利率超过70%，净利率超过30%。其中，最为暴利的还是注射类产品。2018年，公司注射级原料平均销售价格为11.38万元/kg，毛利率为91.03%，这和贵州茅台的毛利水平相差无几。

可做对比的是下游医美机构，之前的招股书显示，2017年，艺星注射医美服务毛利率在40%左右，远低于华熙生物注射级原料毛利率。

在华熙生物的产品中，食品级原材料平均销售价格最低，为0.13万元/kg，几乎只有注射级原料价格的九十分之一，相应的毛利率也只有53.44%。

□ 水光针、玻尿酸、肉毒素等未经国家药品监督部门检验的假药

9月8号，19岁的重庆姑娘小陈来到一家美容院，注射了一针玻尿酸后，右眼就再也看不见了。

医生表示，如果玻尿酸注射时进入眼部动脉引起血管栓塞，就会出现失明、眼球活动受损等症状。小陈的眼睛已经没有治愈希望。

在网络上搜索，你会发现这样的恶性事件其实也不是一次两次。

这背后是中国从事医学美容方面的正规军的缺失。

更美APP2017年发布的《医美行业黑皮书》数据显示：目前中国合规的医美行业执业者大约有1.7万名左右，但非法执业者数量超过15万，几乎是合规医师的9倍；黑诊所的数量已超6万家，是正规诊所的6倍。

没有证也要硬上，在背后驱使着他们的正是利益。

在玻尿酸这门生意上，上游厂家能拿到70%以上的毛利率，下游医院和医美机构的盈利情况则非常复杂。

对于正规的整形医院来说，打一针玻尿酸不仅仅是针剂本身的成本，还有医院的运营成本，以及医生的技术成本。

市界致电一家玻尿酸厂家销售渠道负责人，她向市界表示，他们只能向有资质的医院和诊所销售产品，否则是违规的。

市界了解到，根据医疗美容服务管理办法规定，申请设置美容医疗机构的单位或者个人，应办理设置审批和登记注册手续。

负责实施医疗美容项目的主诊医师必须具有执业医师资格，经执业医师注册机关注册；具有从事相关临床学科工作经历；经过医疗美容专业培训或进修并合格，或已从事医疗美容临床工作1年以上等，以上条件缺一不可。

这也就是说，注射的医疗机构必须进行登记，领取《医疗机构执业许可证》，注射者要持有执业医师证书，即具有执业医师资格，并经执业医师注册机关注册。

不过

即使门槛
比较高，这位销售
渠道的负责人还是告诉市界这是一门
好生意，

“成本很便宜的，我们的产品一般一支200~300块钱，你可以卖个千把块。”

在医生方面，这位负责人向市界建议，如果想开美容诊所需要雇一个医生，他可以会打针，也可以不会打针，因为打针这个事情很简单，学学就可以。工资方面，可以按照年薪制，也可以按照底薪加提成制。关于和医生的分成方面，她透露，“对半肯定是有的嘛。”

另一位北京的美容医院的整形医生告诉市界，能打好玻尿酸的医生需要有大量的临床实践经验，还是比较稀缺。开在居民楼的美容室本身就不靠谱，他们没有专业的医师，玻尿酸打鼻子致失明的案例不一定是产品有问题，而是技术有问题。

然而大大小小的各类整形医院、美容诊所也不是那么好开的。

以曾经递交招股书的整形医院艺星为案例进行分析：艺星主要提供包括整形手术、注射填充在内的美容外科医疗美容服务，和通过激光、射频等仪器进行的美容皮肤科医疗美容服务。

招股书显示，2015年至2017年，艺星营业收入分别为4.05亿元、7.23亿元、10.37亿元。其中，营业收入的80%来自于美容外科医疗美容服务，即整形手术或者注射填充。

业绩的增长离不开广告的投入，2015年~2017年，艺星的销售费用分别为1.31亿元、2.54亿元、3.05亿元，占营业收入的比例分别为32.35%、35.13%、29.41%。

由此可见，那些具有资质的整形医院，在广告的投入上花费了大量的钱。

此外，值得注意的是，从2015年到2017年，艺星在注射医疗美容方面的毛利率呈现不断下降的趋势。

在范志宏教授看来，玻尿酸也是历史进程中昙花一现的东西，可能会降温。他告诉市界，“玻尿酸不能反复打，打多了就打不进去了，而且塑性效果不是很理想。”

随着消费者回归理性，对于玻尿酸有重新的认识，或者更新技术的出现，玻尿酸在医美行业的火热可能出现消退，到时候降价也是自然的。

这就好比青霉素刚研发出来的时候，也被人奉为“神药”，价格很高，但随着技术普及，大规模生产和新药问世，青霉素价格急速下降。

对于企业来说，新风口的出现，蜂拥而至的市场机会必然会带动某个行业的发展，再加上医美本身具有一定专业性，会长期存在信息不对称的情况，短暂的暴利难以避免。

从产品生产、研发到用到顾客身上，中间各个环节如何形成合理的价格区间，需要一段时间博弈、探寻。不过，拥有合理的价格和利润，才是企业能为消费者提供持续有效、安全服务的基础。

一边是美丽，一边是暴利，这个坑你跳还是不跳？