

刮胡子频率决定男人寿命？以下习惯不改掉，长寿或离你越来越远

现在的生活好了，就开始追求长寿，都希望自己的身体更加的健康，我们现在社会有调查数据显示，女性的寿命通常都比男性长，这个也是生活中的很多习惯有关系，男性不太注重细节，就会过得很糙，现在有话题说男性刮胡子的频率能决定男人的寿命，这个是真的吗？

男性刮胡子的频率能决定寿命？

刮胡子是男性都会做的事，有的男性胡子长的比较快，就会需要天天刮胡子，而有些男性胡子长得慢是不需要天天刮胡子的，很多人觉得胡子刮的越干净越好，其实不是的，这样是可能会造成剃刀肿块的，剃刀肿块就是由于胡须在其毛发离开毛囊之前又穿进了皮肤，或是在离开毛囊之后进入临近的皮肤，由此产生炎症刺激而导致非常疼痛的肿块，而每天刮肚子的频率是要根据胡子生长的速度来决定，所以单凭刮胡子的频率来决定男性长寿的说法是不对的。

寿命的长短一般是根据生活习惯、外在因素决定，有一些特殊的外在因素是没法改

变的，但是一些坏的生活习惯影响寿命，这个是可以改变，以下这些都是会减短寿命的坏习惯，要远离。

不吃早饭

这个是大部分人的一个现状，早上起的晚，来不及吃早饭，就会直接不吃早饭就去上班，身体就会没有食物的进入，这样是会伤害到我们的肠胃，因为经过一夜的睡眠，肠胃里已经没有可以消化的食物，是在损害肠胃，而且没有食物提供能量，人就会很疲劳，一整天工作会没精神，不吃早饭不仅不利于肠胃健康，还会导致身体在早晨这段时间消耗身体中的蛋白质和糖类物质，长期如此是会引发各种疾病的。

缺少锻炼

现在的人工作基本上都是坐着的，一天能坐上十几个小时，下班回去也是能躺不坐的人，更别说运动了，在中医上认为久坐伤肉，久卧伤气，长时间的坐着或是躺着，就非常容易压迫血管，造成血液不循环的情况，而不带运动的人群，一般来说，身体的素质

都是比较差的，每天摄入足够或是过多的热量，却不爱运动，就会容易造成脂肪堆积，进而引起肥胖。长期如此，还可能会引起糖尿病、高血压等慢性疾病，对健康不利，减少寿命。

熬夜

我们都知道熬夜伤身，可是就是改变的了，依旧我行我素，经常熬夜，已经成为一个习惯了，哪天不熬夜还会觉得不舒服，可能因为工作的繁忙，晚上还要加班很晚，或是熬夜玩游戏、追剧等，夜生活丰富，长期如此，睡眠不足，是会导致男性体内的内分泌容易出现紊乱，就容易使得血压升高，心跳加速，从而危害到心脑血管的健康，并且长期熬夜造成身体的免疫力下降，会降低对抗疾病的抵抗力，身体就容易产生疾病，就会减短寿命。

有事闷心里

男性一般都是家里的顶梁柱，有事情也不会说出去，很少与人沟通，不像女性，有心事有压力就直接释放出来，这样也有利于健



康，而男性都是闷在心里，当有压力的时候，就容易陷入困境，如果不及时的倾诉，对身心健康不利。

以上这几种坏习惯都是会影响男性的寿命，所以在平时生活中一定要进来的避免，养成良好的生活作息，不熬夜，一日三餐正常吃，多出去运动，可以释放压力，也能提高身体的免疫力，减少疾病的发生，有利于身体健康，延长寿命。

27岁小伙出差途中感染HPV，面部长满疙瘩，医生：这一物是传染源

李硕今年27岁，是一家公司的业务员，由于工作性质的特殊，李硕隔三差五就会出差，虽然辛苦，但为了生存，李硕也乐此不疲。可让他万万没想到的是，在一次出差过程中，他竟然惹了一个大麻烦。

不久前，李硕在出差的时候入住了一家酒店，他在刮胡子的时候不小心把下巴弄破了，由于赶时间谈业务，他用酒店的毛巾擦了擦脸，贴上创可贴就匆匆的出门了。

没想到的是，在李硕出差归来后没几日，他的下巴及面部长了很多凸起的疙瘩，他还以为是过敏，可私自涂抹了药膏也没效果，反而越长越多。

朋友都建议他去医院检查一下，李硕趁着周末看了医生，结果没想到检查出HPV感染，而面部的这些疙瘩就是扁平疣。

李硕非常不解，自己可是单身啊，到底是怎么招惹HPV的呢？医生分析这与他上次住酒店使用的毛巾有关，因为HPV病毒不止性行为一条传播途径，间接感染的可能性也很大。

医生提醒，在外出差要小心，这几可能是HPV的传染源，要慎用

1、牙刷

HPV病毒可以通过口腔粘膜进行传染，若使用了带有HPV病毒的牙刷，很容易造成

感染，特别是有牙龈出血或者口腔溃疡的人群，一旦接触到HPV病毒后，很容易造成感染。所以建议大家在出差时应该自备牙刷，酒店提供的一次性牙刷并不一定安全。

2、毛巾、浴巾

HPV病毒在离开人体后，依然能存活十个小时以上，如果酒店的毛巾等物没有经过充分杀毒灭菌，很有可能成为感染HPV的途径。所以不要随便使用酒店提供的毛巾、浴巾，最好自备。

感染HPV后要做好这2件事，可以轻松转阴

1、补充硒元素

通过补硒可以提升免疫系统活性，增加对病毒的抵抗力，对HPV转阴很有必要。平时除了多吃含硒的食物外，也可以补充一些【硒元素】，其中的蛋白硒更容易被人体吸收，对免疫力提升更大。此外，补硒还可以抑制疣体扩散，抑制肿瘤细胞形成，促进吞噬细胞分裂，提高对HPV病毒的清除效率，减轻因感染受到的损害，尽快恢复健康。

2、增加休息时间

要想免疫系统更快清除HPV病毒，还需要增加休息时间，建议每天睡眠时间应该控制在8小时左右，避免熬夜，睡眠质量不高的话可以睡前泡泡脚或喝杯温牛奶。

国内玻尿酸三巨头在“去玻尿酸化”？

这半个月以来，爱美客、华熙生物、昊海生科三家国内玻尿酸巨头陆续公布了2021年财报/快报。

从营收看，三家企业皆实现了不错的上涨，但仔细看财报后发现：这三巨头集体不务正业了！

在收入结构上，当下眼科和骨科成为了昊海生科的营收大头；以功效型护肤品为主的化妆品业务收入已经占到了华熙生物总营收的67.1%；在肉毒素等领域“买买买”，爱美客长期股权投资达到了10亿元，占总资产的比例为19%，一年时间增长了18个百分点。可以发现，三家企业各自都在非玻尿酸业务上不断发力。

拓展新业务是企业做大做强的必由之路。

但是，从目前的财务数据上看，这些新业务的布局直接拖累或影响了三家巨头的盈利能力。

《大世界》根据公开财报数据统计绘制华熙生物近三年净利润率连年下降，目前只有2019年的一半；爱美客去年耗资8.78亿收购肉毒素厂商Huons Bio带来的收益为负，亏损111.6万元；昊海生科的净利率也较2019年降低5个百分点。

新业务增收不增利与拖累业绩背后，三巨头究竟在打怎样的算盘？毛利高达90%的玻尿酸原料业务，究竟还香不香？各自的新业务到底有没有未来？接下来，《大世界》透过财报来解析一下。

1靠玻尿酸发家的三巨头“躺赚”

说玻尿酸成为了一门堪比“茅台”的好生意，原因有三：一是每个人身体中都存在玻尿酸，求美者易于接受玻尿酸产品，且用户粘性强，会不断产生复购；二是行业进入门槛较高，入局企业必须要拿到玻尿酸产品注册证；三是毛利高达90%以上，妥妥的赚钱利器。其实在20世纪60年代行业发展初期，玻尿酸并不惹人瞩目。主要原因在于技术不成熟；玻尿酸当时主要是在牛眼和鸡冠中提取，量产困难，且成本极高。例如化妆品用的低纯度玻尿酸价格为5000美元1公斤，医用高纯度玻尿酸为10万美元1公斤。这价格跟黄金有一拼。转机出现在90年代，山东省药学院经过技术攻关，掌握了微生物发酵法生产透明玻尿酸技术，填补了我国该项技术空白。该发酵法使得原本只能在动物中提取的玻尿酸，也能够通过链球菌发酵生产并量产，成本蹭蹭地下降。这直

接加速了我国玻尿酸产业化和规模化的步伐。不过这个时候，玻尿酸主要还是进入的骨科、眼科，社会认知度依然不高。

直到2008年，颜值经济东风大吹，玻尿酸迎来遍地是黄金的发展期。在当年，来自瑞典的企业Q-Med AB旗下的玻尿酸注射产品瑞蓝进入我国市场，一时之间刮起医美小旋风。2009年就有了大S喊出的那句名言，“没有玻尿酸，明星怎么活？”于是乎，我国医美玻尿酸的市场规模从2010年的不到10亿元飙升到2020年的逾50亿元，预计2023年超过100亿元。面对仍在井喷的需求，我国医美玻尿酸市场开始崛起，玻尿酸迎来百花齐放时代。

最先受益的，便是在上世纪末和本世纪初就布局的企业们：爱美客在2009年国内首款透明质酸类填充产品EME逸美获批上市；华熙生物在2012年推出了润百颜注射用修饰透明质酸钠凝胶，其是国内首家获得批准文号的国产交联透明质酸软组织填充剂；昊海生科在2013年推出了海薇注射用交联透明质酸钠凝胶。由于整个市场供小于求，且竞争门槛较高，玻尿酸产品不愁卖，率先布局的三巨头很快就站稳了脚跟。

更夸张的是，三者的盈利能力。2020年，昊海生科毛利率为74.91%，华熙生物毛利率81.41%，爱美客更是高达92%，说“躺赚”也不过。再加上不断扩容的医美大市场，国内玻尿酸三巨头的玻尿酸之路该是坦途。

2不务正业背后，危机浮现

从此次发布的财报看，国内玻尿酸三巨头都在不断加大非玻尿酸业务的比重。特别是华熙生物和昊海生科，玻尿酸业务贡献的营收已不到一半。目前看，各家开展的新业务都对盈利能力造成了影响。为什么不守着拥有超高毛利且市场还在不断增长的玻尿酸生意呢？三家企业究竟在打什么算盘？

核心原因在于：行业“卷”。尽管外界依然看好玻尿酸生意，但业内人士心知肚明：玻尿酸原料难以卖出高价，且竞争越来越激烈。根据我国玻尿酸行业大佬凌沛学此前接受采访时给出的数据，玻尿酸原料近十年一直在降价，平均每年降幅在5%左右，产能已开始过剩。从华熙生物此前的招股书就可以看到，注射级原料产品的销售单价由2017年的122.62元/克下降至2019年的111.69元/克，目前价格仍在下探。

所以，单靠玻尿酸生意已经无法支撑玻尿酸企业们的长期增长了。需要知道，在二级市场，比盈利能力下降更可怕的是失去高成长性，这会直接宣判标的企业们缺少投资价值，股价就会长期稳定在一个低位上，从而乏人问津。既然不前进就会退步，玻尿酸三巨头索性豁出去，开始寻找业务的“第二春”。

3第二增长曲线在“增长”吗？

“第二增长曲线”一词听着很性感，落地其实很骨感。每一家企业都有自身的“基因”，这既是优势，也是其后续拓展的劣势。所以，企业要想迎来业务“第二春”实属不易。玻尿酸三巨头做得怎么样了呢？先看华熙生物。在收入构成上，2021年原料业务、医疗终端产品、功能性护肤品三大业务收入分别为9亿元、7亿元、33亿元，各自占比18%、14%、68%。可以发现，功能性护肤品业务是华熙生物的主要收入来源。

尽管功能性护肤品业务带动华熙生物营收迅速上涨，但净利被拉下8.8个百分点至15.7%。这里面，包括了销售费用逐渐高企。这是因为，护肤品业务其实是TO C的模式，一是客单价低，二是市场推广费用高。从财报中可以看到，华熙生物2021年的销售费用比2020年翻倍，由10.99亿元上升到了24.36亿元。更关键的是，销售费用率2021年达到了49.2%。也就是说华熙生物花了近一半收入用于推广获客。

那能否在接下来改善呢？答案是：难。

原因除了化妆品本身这个赛道品牌营销和产品驱动的属性外，还在于这个市场其实比玻尿酸原料还卷：从超市零售来看，日韩欧韩的大品牌和近年崛起的国货护肤品数不胜数。因此，从这个层面看，华熙生物在寻找第二增长曲线上还有很大挑战。

再看昊海生科。业绩快报显示，2021年上半年眼科业务收入3.56亿元，占营收41.82%，接近一半，而医美业务收入占比已经低于20%。具体来说，昊海生科在眼科主要发力的是人工晶状体、角膜塑形镜等业务，这些都是踩中国人近视率逐渐攀升的大趋势的优质业务。

但需要注意的是，昊海生科进入眼科业务主要是靠“买买买”。去年年中，昊海生科投资取得亨泰视觉55%股权，并通过亨泰视觉获得亨泰光学旗下高端角膜塑形镜产品“迈儿康myOK”、儿童近视管理及控制光学镜片“贝视得”在中国市场的独家经销权。

同年12月，昊海生科全资子公司昊海发展将以7000万元对价，获得厦门南鹏光学有限公司51%股权，并将取得亨泰光学股份有限公司OK镜产品“亨泰Hiline”、硬性角膜接触镜(RGP)等产品在中国大陆地区的独家代理经销权。

从这点看，昊海生科虽然切了眼科这个不错的市场，但在自主研发能力上还稍显薄弱。毕竟，靠代理这种方式没有太大竞争壁垒。另外，在玻尿酸业务上，昊海生科整体的营收体量在三巨头中最小，且逐渐与华熙生物、爱美客拉大差距。最后看爱美客。玻尿酸业务无疑是其强项：2021年，其营收净利均实现100%以上的高增长，收入首次迈入10亿元，为14.48亿元。其中，玻尿酸产品嗨体贡献了10.46亿元。净利润更有意思，为9.58亿元。也就是说，每赚14元，就有约9元是净利润。从这个数字上看，爱美客的生意是真“美”。

当然，硬币皆有两面。过于依赖爆款用于填充颈纹的注射用透明质酸钠复合溶液Hearty嗨体贡献营收，使爱美客陷入了“一嗨撑起半边天”的窘境，一旦用户需求发生变化，市场上有替代嗨体的爆款产品出现，那爱美客就会受到打击。危机感下，爱美客要突围。年报显示，2021年爱美客研发费用支出达1.02亿元，主要用于第二代理植线、注射用A型肉毒素等项目。其中，用于中度至重度皱纹的注射用A型肉毒素仍处于III期临床试验阶段。

除自研管线的推进外，公司还在2021年斥资8.56亿元，即超2020年全年营收，来对韩国HuonsBio进行增资并收购部分股权，加码肉毒市场的决心可见一斑。但是，虽有大手笔的投资，还没有给爱美客带来预期收益，反产生亏损111.6万元。更重要的是，当下我国已经有4款“肉毒素”产品获批，其中包括美国Allergan的“Botox”和中国兰州生物制品研究所的“衡力”，以及韩国乐提葆和英国吉适。

爱美客的肉毒素获批之后，势必要与国际巨头“厮杀”。这对产品力和渠道运营能力的考验很大。

综上，无论是华熙生物、昊海生科，还是爱美客，目前皆遇到了巨大的挑战，各自都在寻求突围之法，且已经取得一定成效，但仍道阻且长。那么，在接下来的医美江湖里，华熙生物、昊海生科、爱美客谁家先迎来真正业务“第二春”我们拭目以待。