

不值得信任的华熙生物

这两天，华熙生物陷入了空前的信任危机。

11月3日，有媒体报道称，董事长赵燕被前员工向监管部门举报，称其侵占小股东利益，强制低价回收员工股票，价值8.8亿元的股票被其用2亿元回收。据悉，两级证监会已回复称介入调查一事，随后山东证监局在媒体求证时表示确有此事，正在办理之中。当天华熙生物的股价闻声开盘即下跌3%。

近年来，赵燕在公众面前总是表现出积极向上的价值观，言必称创新诚信、民族情怀、文化自信。但这次却被人举报，她为了牟取更多利益而不择手段，着实地狠狠打脸。

而在此前几天，华熙生物刚刚发布了最新的Q3财报和今年前三季财报，营收、利润和研发投入都比较大，数据非常好看，宛如开屏的孔雀一般华丽优雅。但转过头来，就爆出如此不堪的丑闻，如同孔雀开屏露出的丑陋屁股一样。

1我坑我坑我坑坑

有媒体详细回顾了前员工被强卖股票一事。

前员工曾是华熙生物的小股东，像他们这样的员工小股东约80人。2018年华熙生物筹备科创板上市，由这些员工成立华绣、润美、润熙、熙美等4家有限合伙企业，按每股18.13元的市场公允价格入股公司，总共入股金额是1亿元，持有1.28%股份。

次年11月6日，华熙生物成功上市科创板。因为抓住了国潮兴起和玻尿酸受捧的风口，上市后业绩不俗，带动股价上涨。这80名员工持股的市值，从原来的1亿元迅速增值了几倍，不少人都盼着解禁之后变现暴富。

赵燕眼红了，眼看着2020年11月6日解禁期临近。于是她在2020年7月，指示相关人员要求这些员工以每股90元的价格卖给她，而当时的股价在140元左右。为了目标得逞，赵燕在开会时公开表示，股票卖了就能留在公司上班；不卖的等解禁期一到就必须走人，而且GP也不会帮他们减持。

于是，一部分人迫于压力只好把股权低价卖给赵燕。最后一顿操作下来，赵燕仅仅花了2亿元，就从这批小股东手中强买走了价值8.8亿元的股权。而那些不愿意贱卖股票的员工，果然被要求主动离职，不离职就强行下岗，每月只发1450元的生活费。

小股东被赵燕坑得够倒霉吧，可是有人说，我比他们还惨！

这人就是和赵燕一起合作创业23年的合伙人——崔广平，他是华熙联合创始人、华熙集团副董事长。

在成为玻尿酸女王之前，赵燕原来从事房地产行业，华夏银行总部、中环世贸中心、五棵松等项目就出自她的公司华熙集团之手。要做成这些知名地产项目，单靠赵燕自己肯定不够，还有两个关键人物：一个是负责项目建设的蔡彤，另一个就是崔广平，他曾经在体制内工作多年，在北京有广泛的人脉资源，负责拿地和政府关系。

他们三个人，组成了一个牢固的铁三角。以华夏银行项目为例，赵燕找来了买家华夏银行，卖家北京日报社的关系由崔广平搞定，蔡彤则负责整个项目的施工建设，三人分工合作、配合默契，效率极高。

要留住两位有能力的合伙人，赵燕当然要有所表示。崔广平手上有一份华熙集团公司盖章的文件，写明：赵燕是华熙集团实际持有人，蔡彤、崔广平两人是小股东，虽然在公司股权及资产层面没有体现，但二人各享有10%的分红。

后来蔡彤找机会套现离开，崔广平留了下来。这些年来，华熙集团越做越大，业务越来越好，但崔广平从来没见过分红。他多次向赵燕要求落实分红，后者不予理会，但两人毕竟二十多年的关系，他也不好意思撕破脸。后来看到小股东被赵燕强吃，崔广平才感觉慌了，开始展开行动。

当然，崔广平只是没分到红利，还有人被赵燕坑得实实在在地赔了好几千万。

赵燕早期的一个重要合作伙伴——许新升，负责开发建设位于北京海淀五棵松地区的“中国生物技术学术中心项目”，这就是后来华熙集团的五棵松项目。2005年6月，华熙集团以1亿元转让费从许新升手中获得了这个项目，分5次支付。前4次赵燕付了4000万元给许新升，但最后第5次的6000万元应付款，却被她玩了个花招。

2009年11月，双方商定共同出资向锦州银行投资1亿元，换得其5000万股的股份。华熙欠许新升的6000万，它直接转账给锦州银行取得3000万股，然后交由华熙代持，两

人的债务就这么抵消。聪明的你一定猜到结果了，没错，赵燕后来翻脸不认账。2014年6月初，华熙集团否认前述冲抵及支付安排，许新升无奈起诉到法院，要求对方还钱。

今年3月，赵燕曾经在接受《艾问人物》采访时侃侃而谈，鼓吹企业家精神的核心是担当。她认为在社会层面，企业家应该对员工、股东、合作伙伴等利益相关方负责。

赵燕说的话确实非常正能量，但看看她这二十多年来的所作所为，坑合作伙伴、坑合伙人，再到坑小股东，赵燕这一路来可真的是我坑我坑我坑坑坑。

瘦了别人、肥了自己，这就是她所谓的“负责”和“担当”？

2我骗我骗我骗骗骗

华熙生物最早是生产玻尿酸原料的厂家，虽然利润率高，但成长空间很小，到现在全球每年的需求也不过几百吨。2015年，华熙生物在港交所上市一直股价低迷便是此因，所以2017年干脆私有化退市。也就是从这一年开始，华熙生物着手布局C端护肤品市场，主打玻尿酸概念，就才有了后来的庞大帝国。

借着国货潮的东风和玻尿酸锁水的概念，加上不惜重金开展营销，华熙生物的多个品牌快速崛起，俨然成为美妆国货潮牌。尝到玻尿酸甜头的华熙生物一发不可收拾，特别是2021年国家批准其为新食品原料之后，更是大跃进式发展。毕竟健康食品的盘子要比医美大得多，高达万亿。

截至2021年底，华熙生物共推出23款玻尿酸类新品，涵盖饮用水、软糖、压片糖果、GABA饮品、巧克力棒、配制酒等品类。不到一年时间，华熙生物就以一己之力完成了日本多年来玻尿酸在食品上的布局。

以前华熙生物开发的产品，是让消费者把玻尿酸打进去、抹上去，来实现锁水保湿和美容的功效，这在欧美发达国家都已经科学验证过。现在它想让消费者把玻尿酸吃进去，那么吃玻尿酸到底有没有效果？

按华熙生物的说法完全没有问题。它在销售页面上公开称，玻尿酸是糖胺聚糖的连续结构，被分解只是大分子玻尿酸变成了小分子玻尿酸。按字面理解，口服玻尿酸进入人体肠胃后，其分子结构不会被破坏只是分解成了小分子，字里行间还暗示极高的吸收转化率。

华熙生物还为此给出了科学论文出处——宋永民、丁厚强和郭学平的《透明质酸在食品中的应用》。郭学平是不是很眼熟，没错，他就是华熙生物的现任公司董事、副总经理、首席科学家。其实宋永民、丁厚强也是华熙生物的员工，自己家人写稿子吹捧自己家的产品，如此赤裸裸的利益相关，让这篇文章的可信性大打折扣。

倪叔还找到了另一篇支持华熙观点的论文——2016年的《口服透明质酸对皮肤水分的改善作用及体内抗氧化作用的研究》，指出口服玻尿酸可以补水。无独有偶，这篇论文也与华熙生物有关，不但其中的玻尿酸食品是它生产的，而且由它和山东大学药学院联合创作。

如果这两篇论文属实，按说很容易被其他科研机构验证。奇怪的是，我们很难找到能佐证的其他论文。相反，欧盟食品安全局分别于2009年和2012年专门评估了食用玻尿酸是否利于“皮肤保湿”，最终的结论都是“证据不足”。

国内多名专业人士认为，服用玻尿酸很难真正起到提升皮肤质量的作用，因为进入消化系统后大部分会被直接代谢分解掉，那些打散成小分子的能否重新组回原型，缺乏理论依据和实践佐证。知名科普作者“第十一诊室”则表示，玻尿酸口服根本不可能直接被人体吸收。

华东理工大学生物工程学院教授刘少伟，中山大学公共卫生学院营养学系教授、预防医学研究所副所长蒋卓勤，中国食品产业分析师朱丹蓬，西安市中心医院烧伤整形科副主任医师卢丙仑，南京鼓楼医院集团宿迁医院临床营养科主治医师李茜等，在采访中均持类似的观点。

如此说来，华熙生物在口服玻尿酸的效用问题上有意隐瞒事实、欺骗消费者，涉嫌虚假广告宣传。

这种做法，华熙生物一直在行。

去年10月有消费者在某消保平台投诉，称其在京东购买了华熙生物生产的两瓶夸迪蕴能紧致轻龄眼霜，发现其产品成分表将水解透明质酸、透明质酸钠等有效成分排在前面，送检后却发现，排在成分表后位的无效成分——环五聚二甲基硅氧烷（合成硅油）含量高达18%。而按国家《化妆品标识管理规定》，添加量大于1%的成分，在产品包

装成分表上应该按照添加量由多到少排序；添加量小于或等于1%的成分，则可在大于1%的成分之后以任意顺序排列。

很明显，华熙生物无视国家行业强制规定，将重点宣传的玻尿酸放在成分表的前面，而含量18%的无效成分排在后面，有意营造出有效成分远多于无效成分的形象，涉嫌虚假宣传。消息爆出后，舆论哗然，该产品一度下架。

有意思的是，华熙生物水肌泉中将玻尿酸的数量加到极致，达到国标的最大添加比例上限，还将此作为宣传语写进了早期的产品页上。或许华熙生物自己清楚口服玻尿酸的转化率有限，希望通过添加总量来提升效用吧。

大部分的消费者缺乏专业知识，只要你敢骗骗下去，他们很容易接受错误的观点并为之买单。

3我割我割我割割割

华熙生物股价曾在2021年7月涨至314.09元的最高点，市值突破1500亿元，赵燕的身价也一度超过880亿元。即便是现在，华熙的市值仍高达500多亿，赵燕的个人身价300多亿元。

成就千亿帝国，华熙生物其实只有一个秘诀：疯狂收割智商税！

蒋卓勤认为，玻尿酸并不是人体所需的主要营养成分，通过功能性食品补充的意义并不大，‘智商税’概念居多。朱丹蓬也坦言，服用玻尿酸很难真正起到提升皮肤质量的作用。“现在市面上很多相关产品基本上都可以界定为是‘智商税’。”

玻尿酸的智商税有多高呢？

不管是什么产品，只要在华熙生物的手上加入一点玻尿酸，就立即身价数倍以上。比如饮用水，普通品牌也就是两块钱一瓶，华熙生物的水肌泉就能卖到8块。而加入的那几十毫克玻尿酸，每瓶增加的成本按销售价算也不过1毛钱，可谓点石成金！

年报数据显示，华熙生物2018年、2019年和2020年销售费用分别为2.84亿元、5.21亿元、10.99亿元，占同期营收的22.49%、27.62%、41.74%。2021年，这一数字更是高达24.36亿元，较2020年增长121.62%，销售费用占总营收比例达到49.23%。而同期的研发费用仅为2.84亿元，占总营收比例只有5.75%。

即便华熙生物拼命花钱营销，销售费用率占比一路攀升，其净利润仍保持很高的水平。以销售费用占比近一半的2021年为例，它的净利润仍达到了将近16%。倘若能保持美妆行业20%左右的销售费用率，那华熙生物的净利润率有望达到近50%。相比之下，天天被人批评智商税的苹果，上财年的净利润率也才25%。一时间，连倪叔也弄不清楚，到底谁才是真正的智商税了。

其实，所谓的智商税，不是说东西卖得贵，而是消费者花了很多的钱，买来的却是无用的商品。华熙生物的玻尿酸食品饮料系列，正是收割智商税的典型。

4双面孔雀：华丽背后的丑陋屁股

大家都以为华熙生物的崛起是抓住了玻尿酸医用和食用的风口，却不知玻尿酸的合法化使用就是它主导推动的。所以，华熙生物不是抓住了风口快速发展起来的，而是它蓄谋多年打造这个局。

2021年1月7日，国家卫生健康委官网发布“三新食品”公告，透明质酸钠（即玻尿酸，HA）被获批为新食品原料，可应用于普通食品添加。在新闻报道中，就明确表示，此次透明质酸钠作为新食品原料的申请由华熙生物公司主导申报及推进。华熙生物洋洋得意地将此写进了产品页QA里。

郭学平曾经公开表示，“从2003年开始，我们就为日本、美国等国家供应食品级透明质酸钠原料，其作为功能性食品应用，在海外代购市场中具有非常大的份额。2004年后，我们就启动了透明质酸钠作为食品添加的申报工作。”

也就是说，他们为了这一天的到来，足足准备了小20年。难怪赵燕能一步步成为身价数百亿的玻尿酸女王，而华熙生物曾经的创办人张天民、凌沛学师生二人却只能扫地出门，黯然离去。

作为一家企业，华熙生物在商业上非常成功。但浑身华丽羽毛的背后，这家公司却长着一个丑陋的屁股。侵害小股东、合伙人、合作伙伴的利益，欺骗消费者疯狂收割智商税。都说小胜靠智大胜靠德，像华熙生物这种企业，即便度过了眼下的信任危机，未来又能走多远呢？

水肌泉

每瓶含食品级华熙玻尿酸66mg
符合国家标准的最大添加比例

66mg