

昊海生科还在招股书中披露了玻尿酸产品的平均单价和成本，2018年，该公司一支成本为19.22元的玻尿酸产品，销售单价能达到285.35元，毛利率高达93.26%，堪比茅台。

## 昊海生科玻尿酸产品单价和成本

值得注意的是，科创板在推出之时，企业的科技含量就被放在首位，而这两家公司的研发投入占比均少得可怜。

招股书显示，2016-2018年度，华熙生物的研发费用分别为2396.3万元、2571.85万元及5286.59万元，占各期营业收入的比例分别仅为3.27%、3.14%和4.19%。昊海生物的公司研发费用分别为4725.54万元、7633.23万元和9536.97万元，占营收比重分别为5.49%、5.64%和6.12%，均明显低于行业标准15%的“红线”。

对此，华熙生物对燃财经表示，生物科技属技术密集型行业，研发投入大、毛利率高是生物科技企业的特点，华熙生物通过二十余年的投入，在透明质酸原料领域已经建立了较高的技术壁垒和产业链优势，毛利率得以维持在一个较高水平。在技术成熟阶段，已不能完全只看其研发投入占比，而忽视其研发成果。

华熙生物还提到，除费用化的研发费用外，公司在新产品开发、工艺改进、技术储备相关的研发投入，在财务中未进入研发费用核算。2016-2018年，公司研发支出合计值累计约2.38亿元，这已远超科创板申请标准中15%的研发费用占比的相关规定。

## 一支玻尿酸的加价之路

上游厂商获得了超过70%的毛利率，但对于终端买单的顾客来说，还要再经历下游的医院和医美机构的新一轮加价。

深圳万海格华咨询统计，2018年中国的玻尿酸医美终端市场的规模为37亿元，近五年复合增速达到17%。从市场份额来说，韩国两家企业LG和Humedix占比39.5%，欧美企业占比35.2%，国内企业占比23.4%。

目前国内医美市场上的玻尿酸，乔雅登和瑞兰两个进口产品占据了大部分份额，国产玻尿酸在品牌口碑与功能效用上和进口品牌还有差距，但高性价比也使国产玻尿酸占据了一定份额。

燃财经联系到北京一位医美项目代理人员张静，对方发来了一份价目表。国产品牌润百颜和海薇的单价是3800元/支，进口品牌伊婉、瑞兰、法思丽、乔雅登价格在5800-12800元/支不等。她介绍，进口产品能维持的时间长一点，因此会有直观的价格差别。