

洪九果品高管涉案+百果园上市后首亏

# 水果零售行业正经历加速洗牌

4月16日,洪九果品突发公告称,公司董事长邓洪九等多名高管因涉嫌骗取贷款及/或虚开增值税专用发票被采取刑事强制措施,主要办公场所被限制出入。这家曾被称为“水果第一股”的明星企业,已因未及时披露财报被停牌一年有余,其审计师毕马威也因财务质疑选择辞任。

洪九果品长期出现经营性现金流净流出。截至2023年底,其银行贷款超27亿元,账面现金仅5.57亿元。中国证券报记者带着多项疑问通过微信、电话联系邓洪九之女、洪九果品董办主任邓浩宇,截至发稿未获回应。

水果零售行业的震荡不止于此。另一水果零售企业百果园2024年营收同比下降9.8%,门店数量缩减近千家。两家企业困境折射出水果零售行业的供应链效率不高、成本高企、加盟模式管理缺失等问题。

分析人士指出,水果零售行业正经历加速洗牌,未来竞争核心将聚焦于供应链优化与成本控制,政策支持或为冷链物流、数字化服务等细分领域带来转机,但企业能否转型成功仍存挑战。

●本报记者 杨梓岩



视觉中国图片

国证券报记者表示,香港联交所高度重视董事的品行及诚信问题,若罪名成立,从香港资本市场监管角度来讲,董事会将受到联交所的董事适格性审查,联交所可能要求公司向市场进一步披露刑事处罚情况,以及要求董事辞职。从市场角度,公司可能面临投资者或股东发起民事索赔。

此前,因未刊发2023年全年业绩报告及2024年中期业绩报告,洪九果品已于2024年3月20日起停牌。由于质疑洪九果品2023年第四季度预付款骤增34亿元,付款对象身份存疑、会计资料不全,毕马威会计师事务所辞任洪九果品的审计师职位。2024年4月16日,洪九果品发布公告,宣布更换核数师。

天眼查显示,洪九果品涉及182起司法案件、84条开庭公告(其中涉及借贷及追偿的达37条)。

高管被采取刑事强制措施对公司运营影响几何、当前公司业务开展状态如何、债务问题如何解决、审计质疑如何回应、如何保障投资者权益……带着一系列问题,中国证券报记者通过微信、电话等方式联系邓洪九之女、洪九果品董董助理、董事会办公室主任邓浩宇,但截至发稿未获得回应。

## 现金流缺口暴露“硬伤”

现金流缺口或成压倒昔日“水果大王”的最后一根稻草。洪九果品于2002年成立,主营高端进口水果和高品质国产水果销售。“端到端”的供应链优势一度成为其核心竞争力。数据显示,按2021年的销售收入计算,洪九果品曾是中国最大的榴莲分销商,以及火龙果、山竹和龙眼的前五大分销商。在多轮融资后,洪九果品的营收大幅增长。2022年9月,洪九果品登陆港交所,上市首日最高市值达190亿港

元。因此,洪九果品也曾被冠以“榴莲大王”“水果第一股”等称号。

然而,其商业模式也存在“硬伤”。洪九果品招股书显示,公司上游供应商的信贷期普遍较短,下游客户的信贷期较长,因此出现经营现金流净流出。公司表示这是“基于业务发展需要采取的战略性业务策略”。对此,也有业内人士分析称,洪九果品从原产地采购一般都是先款后货,而供货给商超等却是先货后款。结果便是,步子跨得越快,资金缺口也越大。

2019年至2021年,洪九果品经营性现金流分别为-4.5亿元、-8.04亿元、-9.82亿元。2022年上市后,洪九果品经营性现金流为-18.23亿元。2023年上半年,洪九果品实现营收85.38亿元,同比增长19.37%,但经营性现金流为-3.14亿元。截至2023年6月底,洪九果品向银行贷款金额达27.76亿元,公司贸易及其他应收款项合计约101.51亿元,公司账面上的现金及现金等价物仅5.57亿元。

“洪九果品在水果零售行业内规模最大,但利润不高,主要是缺乏终端消费者支撑。”中国食品行业分析师朱丹蓬向中国证券报记者表示,洪九果品已经错过了向终端消费者转型的机会,因其管理体系庞大,运营模式、盈利模式难以支撑可持续发展。

## 水果零售转型阵痛

同样面临危机的“水果股”还有主打“高端局”的百果园。

2024年,百果园实现营收102.73亿元,同比下降9.8%;除所得税前亏损为3.91亿元,上年同期则盈利3.81亿元。

过去几年,百果园业绩增速已明显放缓。2021年至2023年,百果园营收分别为

102.9亿元、113.1亿元、113.9亿元,归母净利润分别为2.3亿元、3.23亿元、3.62亿元。百果园门店规模也在收缩,2024年门店数量减少966家,日均闭店2.65家。

百果园表示,公司在2024年下半年主动调整,优化产品组合并降低毛利率,以此满足消费者对高性价比产品的需求。公司在2024年通过门店翻新、开展营销活动、聘请美好生活大使等方式,提升品牌认知度。财报显示,百果园2024年销售费用达6.05亿元,同比增长约25.5%。

销售费用大幅增长,也源于近年频发的品牌危机。2022年至2024年,百果园连续三年被曝出品质问题。

朱丹蓬指出,百果园出现质量问题,主要因品牌总部做“甩手掌柜”,加盟费“一收了之”,缺乏监管机制,让很多加盟商在生存压力下抱着侥幸心理“见利忘义”。“定位太高端,损耗太大,加盟商整体利润又提不上去。”

2024年,销售不佳叠加闭店,百果园加盟店收入从2023年的85亿元减少至74亿元。福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对中国证券报记者表示,百果园高闭店率和加盟商亏损,反映出加盟模式在成本控制、盈利模式和品牌管理上的问题。加盟模式并非不可持续,但需优化盈利模型,加强总部支持。

从“水果大王”高管爆雷,到百果园出现上市后首亏,反映出当前水果零售行业洗牌加速。朱丹蓬表示,水果零售属于重资产行业,“大出大进”下,资金压力普遍较大,如果运营效率和水平跟不上,会造成极大的隐患。

詹军豪表示,高端水果市场未彻底萎缩,企业可通过功能性水果、定制化服务满足新需求。社区团购与高端连锁可共存,前者满足价格敏感型消费者,后者提供品质和服务。

恒瑞医药:

## 坚定实施科技创新和国际化战略

●本报记者 李梦扬

近日,恒瑞医药召开2024年度业绩暨现金分红说明会。恒瑞医药总裁、首席运营官冯信表示,为巩固创新优势,恒瑞医药持续加大研发投入,2024年研发投入82.28亿元,占营业收入比重为29.40%,处于行业较高水平。公司始终立足主业,坚定实施科技创新和国际化战略,持续改善业绩,推动高质量发展,以提升投资者信心。

## 创新药业务发力

根据恒瑞医药2024年年报,2024年公司实现营业收入279.85亿元,同比增长22.63%;归属于上市公司股东的净利润63.37亿元,同比增长47.28%。

“在做出重大研发投入的同时,公司仍然保持了有吸引力的净利润率。稳健的盈利能力保证公司持续投资研发活动,以推动长期可持续增长,从而支持良性循环。”冯信表示。

年报还显示,2024年公司创新药销售收入达139.2亿元(含税,不含对外许可收入),同比增长30.60%,创新药销售收入占公司总销售收入(不含对外许可收入)一半以上。同时,公司表示,报告期内,公司收到德国Merck Healthcare 1.6亿欧元对外许可首付款以及美国Kailera Therapeutics 1.0亿美元对外许可首付款等许可合作对价,确认为收入,利润增加较多。

谈及公司未来盈利增长点,冯信表示,公司将以创新药和国际化收入贡献驱动业绩增长,继续大力推进科技创新和国际化进程,持续加大研发投入,推进创新成果持续获批。

去年12月,恒瑞医药公告,公司拟发行H股股票并在香港联合交易所有限公司主板上市。今年1月,公司公告称,已于1月6日向香港联交所递交了发行境外上市外资股(H股)股票并在香港联交所主板上市的申请。

就投资者关于公司赴港上市目的的相关提问,恒瑞医药董事会秘书刘笑含表示,公司现阶段的首要策略仍是夯实国内市场,但长远来看,必须进一步参与全球竞争。港股上市有利于公司开辟多元化的融资渠道,有效支持未来的国际化临床布局。同时,港股上市也有利于打造公司国际化品牌及创新形象。此外,港股上市还可以吸引更多海外投资者,进一步完善公司股东结构。

## 持续加大研发投入

研发方面,据恒瑞医药2024年年报,报告期内公司累计研发投入82.28亿元,占营业收入比重为29.40%。恒瑞医药累计研发投入已超440亿元。

“为巩固创新优势,公司持续加大研发投入。从支撑公司长远可持续发展角度看,研发投入可能仍将维持较高水平,根据营收增长情况或会适度增加,不排除加大力度来推进重要产品临床进展,以平衡长远利益与短期利润。”冯信表示,但公司总体上坚持量人为出的原则,会控制研发投入占销售总收入的比例,同时进一步推进降本增效,提高研发投入使用效率。若销售收入增长加快,公司未来研发投入占比可能会下降。

据介绍,2024年至今,恒瑞医药共有12项创新成果获批上市,其中富马酸泰吉里定、夫那奇珠单抗、瑞卡西单抗、硫酸艾马替昔尼4款1类创新药获批上市,涵盖神经科学、自免、心血管疾病等领域。目前恒瑞医药已在内获批上市19款1类新药(含10款抗肿瘤新药),覆盖乳腺癌、肺癌、肝癌、胃癌等治疗领域,并有90余个自主创新产品及约400项临床试验在研,持续填补临床治疗缺口。

对于研发投入重点及战略方向,冯信称,公司在肿瘤领域建立了PROTAC(蛋白水解靶向嵌合物)、肽类、单克隆抗体、双特异性抗体、多特异性抗体、ADC(抗体偶联药物)及放射性配体疗法等一批国际领先的技术平台,为创新研发提供强大基础保障。除了深耕传统优势的肿瘤领域,公司还在代谢和心血管疾病、免疫和呼吸系统疾病、神经科学等领域也进行了广泛布局,不断塑造发展新动能、新优势。

具体到ADC研发方面,冯信介绍,基于恒瑞医药模块化ADC创新平台(HRMAP),经过10余年的ADC研发积累,公司已成为国内在热门靶点上布局进展靠前、兼具诸多差异化ADC产品的公司,公司ADC平台已有10余个新型、具有差异化的ADC分子成功获批临床。

值得关注的是,公司在2024年年报中称,预计未来三年(2025年—2027年)获批上市创新产品及适应症约47项。据了解,上述47项创新成果覆盖肿瘤、代谢及心血管疾病、免疫和呼吸系统疾病等治疗领域,其中包括HER2 ADC、GLP-1(胰高血糖素样肽-1)药物等重磅产品。其中,公司预计2025年上市项目达11项。

## 稳步推进国际化进程

对于国际市场等话题,冯信表示:“公司将持续密切关注国际环境变化,灵活应对复杂多变的外部环境,保障公司的长期稳定发展。同时,公司始终立足主业,坚定实施科技创新和国际化战略,持续改善业绩,推动高质量发展。”

“目前,公司仍把重心放在国内市场。国际化方面,主要结合产品情况、时机和条件进行国际合作,加快研发成果的转化。”刘笑含表示,公司创新能力不断加强,自主研发技术平台持续迭代,在研管线产品规模庞大且靶点越来越新,为长期对外授权交易提供了丰富的产品储备,BD(商务拓展)收入将反哺研发。此外,BD要求候选产品靶点全球进度靠前,也会要求公司在研发上不断推陈出新,形成良性循环,促进双向发展。

“公司国际化策略是内生发展与对外合作并重,稳步推进国际化进程。”冯信进一步表示,第一,在当下国际形势及地缘政治不确定性较大的环境下,公司会优先选择与全球领先医药企业的合作机会,在保留国内开发权益的前提下,尽可能覆盖海外市场。第二,公司会尝试继续通过Newco(成立新公司)模式合作开发,可通过融资与上市等方式实现投资增值,公司拥有Newco公司的股权,也可以在深度参与产品推进过程中学习到先进的研发甚至商业化经验。第三,公司希望未来能自主在海外做研发和商业化。会在控制好风险的前提下,继续采取谨慎策略,尝试在个别优势领域自主推进全球开发。

# 并购基金频现 医药等行业受关注

●本报记者 李梦扬

## 洪九果品“爆雷”

洪九果品4月16日晚间发布公告,公司董事长邓洪九,董事彭何、江宗英、杨俊文、谭波及监事会主席余利霞等,目前均已被采取不同刑事强制措施,原因与重庆市两江新区公安局就涉嫌骗取贷款及/或虚开增值税专用发票之事项进行的立案侦查相关。因上述事件,自2025年1月6日起公司主要办公场所之一重庆市渝北区东湖南路3号中铁峰汇B座22层被公安机关限制人员出入,公司无法正常办公。

公开资料显示,涉事高管中,邓洪九为洪九果品创始人,执行董事兼董事长。江宗英为邓洪九配偶,自2014年1月起担任总经理;杨俊文为执行董事兼副总经理,邓洪九系其舅舅;彭何为公司执行董事兼常务副总经理,谭波为公司执行董事、副总经理兼董事会秘书;余利霞为公司监事会主席。此外,邓洪九子女也在公司中担任重要职位。

一位接近洪九果品的法律人士向中



视觉中国图片

2024年12月,《上海市支持上市公司并购重组实现高质量发展的若干措施(2025—2027年)》正式印发,其中提到,拓宽并购重组的融资渠道,支持银行等金融机构创新组合融资工具,做大做强并购基金。此外,广州发挥并购基金的作用,推动广州金控集团设立广州上市公司高质量发展基金,总规模100亿元,首期10亿元,为上市公司及大型企业集团开展并购重组提供基金支持和专业赋能,基金现已签约落地首只子基金(规模5亿元)。

今年4月,深圳市龙岗区与中银资产、深圳市海洋投资管理有限公司签署并购基金合作协议,推出“1个区级半盲池基金+N个专项CVC基金”双轮驱动模式,设立深

圳市首个20亿元区级政府引导并购基金。

“政策红利与资本协同构成此轮产业并购基金热度升温的核心动能,战略性新兴产业是并购基金的主战场。”中国首席经济学家论坛理事陈雳告诉记者。

“产业并购基金有助于加速产业资源

优化配置,促进技术创新与产业升级,提升资本市场的资源配置效率。”四川农业大学经济学院特聘副教授谭晶华在接受记者

采访时认为,并购基金通过市场化手段整合分散资源,能推动行业向高效化、规模化发展,提升整体竞争力。同时,还可以减少行业内无效竞争,提高资源利用效率。

同时,地方政府主导的并购基金已成为产业招商的重要抓手,通过基金注资带动产业集群式发展,有助于形成“以投带产”的良性循环。

“产业并购基金有助于加速产业资源

优化配置,促进技术创新与产业升级,提升资本市场的资源配置效率。”四川农业大学经济学院特聘副教授谭晶华在接受记者

采访时认为,并购基金通过市场化手段整合分散资源,能推动行业向高效化、规模化发展,提升整体竞争力。同时,还可以减少行业内无效竞争