



●河南省副省长李酌(前排左二)听取刘朝阳总经理(前排左一)工作汇报。



●刘朝阳与来公司考察指导工作的中国肉类协会副会长、总工程师张原飞(右)在一起。

从“众品”到“华昱”破茧成蝶 重塑中国肉类产业新格局

■本报记者 李代广

从2024年下半年开始,河南华昱控股有限公司以崭新姿态在中国食品行业崭露头角,这家曾以“众品”品牌闻名的企业,在经历债务危机与经营停滞的至暗时刻后,通过系统性战略重组,不仅实现了自我救赎,更以“产业链+供应链”双轮驱动模式,成为行业转型升级的标杆案例。

从“众品”到“华昱”,成功转型成为行业标杆的因素有哪些?经历了怎样的阵痛和创新?华昱与众品、东方伊厨、华源是什么关系?

近日,本报记者走进位于许昌市长葛市的河南华昱控股有限公司,经过与公司掌舵人、总经理刘朝阳等企业高管人员、部分一线员工深入采访座谈了解到,华昱控股重组众品能够成功,得益于各级政府领导的大力支持,得益于全体员工齐心协力的努力奋斗,更得益于以刘朝阳为首的公司领导班子精诚团结、迎难而上、创新发展、无私奉献!

历史积淀与危机重生

回溯历史,众品的前身追溯到1958年,计划经济年代的长葛县食品公司。1988年利用世界银行贷款建立500吨冷库,1993年成立长葛县肉联厂,1999年,成立长葛市众品食业有限公司。众品,首次以品牌形象出现在行业、市场和消费者视线,并得以逐步发展。2006年,众品在美国纳斯达克上市,成为肉类行业的一匹黑马,在资本加持下,开启了拼速度、多元化、粗放型扩张之路,生鲜电商平台、冷链物资交易平台……在纷杂的市场环境、政策环境影响下,逐步失去了战略定力,带病发展……

2018年众品公司爆发危机,出现高负债、资金链断裂,欠薪,8个生鲜品工厂全部停产,肉制品工厂部分产能维持最基本的运转。因产品、服务、供应链保障等种种原因,大部分客户合作中断,员工失去工作,生产经营几乎趋于停滞。

战略重组: 涅槃重生的关键转折

2020年6月,原河南众品食业股份有限公司及其17家关联公司进入重整程序。2020年8月,在党委、政府支持下,公司组建以刘朝阳为总经理的新管理团队,并开始经营自救。

在肉类行业,刘朝阳算得上是一位“老兵”。早在1993年,刘朝阳就已进入肉类行业,且一干就是30多年。期间,刘朝阳作为生鲜品事业部负责人,开创了冷鲜肉超市经营、冷鲜肉终端品牌的新模式,创建了高端客户、高端渠道一体化服务方案;作为生鲜供应链掌舵人,创立了生鲜供应链服务新业态;作为重组众品的领航人,带领华昱控股踏上新征程……

新管理团队成立之初,坚定回归主业,聚焦实业,坚持“产业链+供应链”双轮驱动经营策略,专心打造新众品、东方伊厨品牌,做大事品,做强肉制品,创新供应链服务模式,力图在自己专业、擅长的领域踏实深耕,开拓创新,企业价值持续提升。

2023年6月,众品重整计划获批,投资人出资设立河南华昱控股有限公司,通过资产重组,原河南众品及其子公司将其资产、负债、业务、人员划转至华昱控股旗下新设立的子公司,华昱控股启动重组众品食业。

重组后, 众品成为华昱的产品品牌

“众品”作为产品品牌,在行业、市场、客户中颇具影响力,沿用“众品”品牌是重整的重点工作之一。重整是一个法律程序,后面其实是一系列的重组,包括股权架构、资产、



●河南华昱控股有限公司总经理刘朝阳



●河南牧业经济学院院长尹新明与河南华昱控股有限公司总经理刘朝阳(右)共同为鲜食材创新校企研发中心揭牌,开启校企合作新征程。



●刘朝阳接受《人民日报》、中新社等媒体采访。

品牌等等。华昱控股是推进重整工作而成立的控股投资平台。根据其重整计划,华昱控股由公司管理团队及骨干员工、产业链合作伙伴、转股债权人等组成。

作为重组主体,华昱定位于专注食品产业链领域的投资控股公司,而“众品”则由企业品牌变成了产品品牌,与“东方伊厨”一样,只是其产品业态的品牌名。

华昱旗下包括产品业态、服务业态、农批业态和投资业务板块组成,众品、东方伊厨、华源供应链品牌分别承载生猪屠宰加工、肉制品、预制菜和调味料制造、生鲜供应链服务,农产品批发及国内外贸易、产业投资等业务。

产品业态,华昱食业定位于中国肉类产业链运营商,在全国拥有7个生鲜食品产业园区,3个肉制品综合深加工园区,年屠宰生猪能力800万头,肉制品、预制菜及调味品年产能25万吨。众品,专注专业做中国好香肠,主要产品包括冷鲜肉系列、香肠系列、裹粉油炸系列、酱卤系列、丸子系列。东方伊厨定位于中国猪肉菜肴品类冠军,主要产品包括预制菜肴、扣碗系列、速冻面点系列、调味料系列、料理包系列等。

服务业态,河南华源供应链定位于中国生鲜供应链集成服务商,包括华源供应链、华源国际农批两个板块。华源供应链在全国拥有5个冷链物流园区,总库容60万m³,依托全国冷链仓储网络布局,构建覆盖全国主要城市圈云仓网络,为畜禽肉类、肉制品、速冻面点、速冻果蔬、乳制品、蜂产品等提供冷链仓储、冷链运输、集采贸易、流通加工与分拣配送、供应链金融、检验检测、电商一件配送等系列化供应链服务。

河南华源国际农批是豫中南地区标准化程度最高、规模最大、设施最完善的农产

品交易批发市场。园区商品齐全,种类丰富,蔬菜交易量占区域市场90%以上,水果交易量占区域市场85%以上,粮油、干调、肉类等占比80%左右,发挥了市场供应、应急储备、平抑物价等民生保障作用。

数据亮眼: 逆势增长背后的硬实力

重组以来的5年时间,公司营业收入增长75%,上缴税金增长108%,员工薪酬福利和社保总额增长46%,在职员工债权,以及离职员工债权得以全部清偿。

产业资源得到全面盘活。启动自营以来,长葛本部、长春工厂、天津工厂、安阳工厂先后恢复运营,驻马店、永城工厂、洛阳工厂相继以租赁方式启动经营。复工复产一个多月,肉制品全线盈利,生鲜品走出低谷向好发展,其他业态也都有了各自的亮点。

员工就业持续增长。当时90%的员工都离职了,现在自营板块就吸纳了2000多名员工。员工的稳定性、收益都在逐步改善;纳税额方面,每年都有千万级别的增长,已经从当初的破产企业变成了当地纳税大户;盈利方面,基本摆脱了过去长期亏损的局面,扭亏为盈,今年的盈利能力还会进一步改善。

品牌影响力、行业影响力显著提升。德式爆汁脆皮肠、鲜切肉丁肠连续两年荣获新食材(烤肠)品类冠军大奖。旗下品牌众品—专注专业做中国好香肠,已成为中国香肠的领鲜品牌;东方伊厨—中国猪肉预制菜品类冠军,“食材鲜、食才鲜”的价值主张得到行业和消费者的认同。公司先后荣获农业农村部全国生猪屠宰标准化建设示范企业、工信部“三品”提升典型企业、中国肉

类食品先进企业、全国4A级冷链物流企业、全国名特优新农产品、河南省预制菜领军企业等称号,企业信用和品牌影响力逐步恢复。

产业带动能力不断提升。华昱快速发展的同时,积极发挥龙头企业优势,通过创新“公司+合作社+养殖场+饲料商”“保险+期货”等模式,带动就业岗位30万个、产业链合作伙伴5800家共同成长。华源国际农批年交易量50万吨,带动100万家农户增收。

探究从众品到华昱, 风华启航的“密码”

华昱重组众品,不仅是名称变化,其产业结构、商业模式、经营理念、管理团队也有了质的提升。

2020年以来,新众品和华昱管理层始终聚焦肉类产业链和生鲜供应链,回归经营本质,坚守实业,创新发展,为客户提供系统化服务方案,为消费者提供新鲜健康、营养美味的产品。

华昱控股持续优化产业结构、产品结构,通过产业链+供应链双轮驱动,延长产业链,优化供应链,提升价值链。生鲜品通过智能化升级改造,提高运营效率;肉制品加大研发技术、生产智能化升级、市场品牌网络建设,提高品牌力;预制菜依托全产业链优势,以“新鲜食材做好预制菜”拓展餐饮团膳、电商等渠道;调味品加大调味料、调味油、黑猪油等终端产品开发,培育新的价值增长点。通过一系列动作,生鲜品、深加工产品实现同步增长。生鲜品一改过去粗放型的白条分割品为主,向精细加工、定制化、小包装、带品牌的生鲜品发力;深加工类产品通过爆品引领,营收占比不断提升,今年将达

到15%左右;同时,渠道结构、客户结构也在不断优化,一些高端客户、高端渠道、线上渠道等持续发力。产品结构、渠道结构调整获得重大突破,盈利能力持续改善。

科技赋能: 智能化与绿色化双轨并存

在东方伊厨的生产车间,我们看到面团从流水线一头倒进去,经过自动化馅饼生产流水线,已经变成一张张馅饼。以上只是华昱自动化车间的掠影,在华昱,烤肠自动化灌肠、自动化包装,预制菜自动化生产……智能化生产场景处处可见。

重组后的华昱,加大对生鲜品屠宰、肉制品等生产线的自动化升级改造,加快数智化、自动化、绿色化建设,先后建成炼油生产线、调味料生产线、预制菜自动化生产线、速冻面点自动化生产线、肉制品自动化包装线;对生鲜本部生猪屠宰线进行升级改造,改造后日屠宰产能提升80%,达到历史最高、行业先进水平。

太阳能发电、废水循环利用等,在华昱产业园不仅成为现实,而且产生了效益。比如用电,现在光伏电能占到公司本部全年用电量的25%,既减少了碳排放,也直接降低用电成本,华昱产业园的废水利用率达到85%,是河南省废水循环利用的示范单位。

同时,华昱通过产学研模式创新,打造肉类行业研发高地。华昱公司“一院四所”研发平台,深化与中国科学院、中原食品实验室、中国农业大学、郑州大学、河南大学、扬州大学、合肥工业大学等高校、科研院所合作,共建“以市场为导向、重大需求场景驱动”的新型产学研深度融合创新联合平台,加快推进科技成果向市场转化。近三年来,华昱及其旗下子公司,拥有专利3项,起草行业标准6个。

文化重塑: 诚信基因驱动可持续发展

文化是企业焕然一新的基因。恢复经营后,公司就始终坚持“诚信、高效、共创、共享”的企业精神。

启动重组之初,刘朝阳划出“不欠客户账款,不欠员工工资”的诚信经营底线,企业信誉逐步恢复。现在,无论是卖猪户,还是原辅料、包材供应商,约定什么时间付款,就得按点付。据众品工作人员介绍:“现在卖猪户是隔一天就结账,这是行业中最好的一种模式。通过提高采购频次,采购成本也可以降下来,而且有更多的主动权,实现了良性循环。员工工资也是一样,若晚一天,人力资源相关员都要受处罚的。”

新文化的力量打造出了一支“愿干事、能干事、干成事”的团队,形成了目标导向、数据说话的绩效文化、分享文化,得到了政府、管理人员、员工、产业链合作伙伴的信任。

未来蓝图: 瞄准“三个百亿”战略目标

据介绍,在未来发展中,华昱控股将通过“产业链+供应链”双轮驱动,加快产业升级、模式创新和规模扩张步伐,通过投资建设物流园区冷链食品园项目、1万吨高值预制品项目,以及对冷链物流和预制菜设备、年产200万头数智化生猪屠宰生产线进行升级改造,进一步推动产业升级,实现高质量发展,并力争通过3年左右的发展,实现“三个百亿”的战略目标——公司主营业务收入突破100亿,园区平台入驻企业总收入超过100亿,华源国际农批智慧园区交易规模超过100亿。

从众品到华昱,不仅是品牌更迭,更是围绕主业深耕、技术创新与生态协同的产业变革。华昱控股以重组为契机,重塑行业竞争力,为传统食品企业的转型升级写下生动注脚。