

借壳上市梦碎 生产趋于停滞

# 众品食品谋重组脱困 双汇疑当“白衣骑士”

证券时报记者 李铭宇

在2018年借壳香梨股份谋求A股上市失败后,河南第二大肉类屠宰加工企业河南众品食品有限公司(下称“众品食品”)的生产经营颓势便逐步凸显。

证券时报·e公司记者近日实地探访河南长葛、郑州等地了解到,当前众品普遍存在欠薪欠款问题,今年以来已进行大规模裁员,公司生产经营几乎趋于停滞。

据业内人士透露,目前众品正在筹划重组,相关尽调今年6月已开始推进,洽谈交易对方正是身处河南的全球最大猪肉食品企业双汇集团。

## 欠薪裁员风波已起

作为地方知名企业,众品食品曾是长葛的经济支柱之一,公司所在地也被命名“众品路”。

长约一公里的众品路两侧,分布着众品旗下工厂、办公、生活区。除生产肉制品的众品食品外,公司2013年起转型“互联网+”后创设的鲜易控股也落地于此。

这家曾经下辖逾万名员工的集团企业,如今异常冷清。

8月中旬的一个工作日,当记者到达众品路时,看不到车辆往来送往的场景,而标着“众品集团”字样的办公楼一侧大门紧锁。

时至午间,有员工陆续从众品食品厂区内走出就餐休息,但人数不多。记者在厂区内环顾的约半小时内,见到员工总共不超过30名。厂内外,多辆标有众品字样的物流运输车停在路边,不过可以看到,有小型叉车和小货车还在厂内转运肉制品,数量极少。

众品路上尚存的一家“众品便利店”内,并没有冷鲜肉在售。店内冰柜摆放了一些众品品牌的低温肉制品,最新生产日期是6月29日。看到记者驻足,店内工作人员急忙推销称,现在都在大促销,原来35元一块的卤牛肉20元就卖。”

自今年7月初有大批供应商聚集在此讨要欠款后,众品食品欠薪欠款问题在当地已不是新鲜事。谈及欠款,周边小商贩笑言,众品这儿时不时就有人来堵门,见怪不怪了。”

天眼查信息显示,仅众品食品就有18次被列为被执行人,公司涉及法律诉讼达76起,案由多为买卖合同纠纷或金融借款合同纠纷。

除拖欠供应商欠款外,众品食品的员工欠薪情况更可追溯到2018年。

2018年10月前后,众品旗下的鲜易网在就出过大范围欠薪事件,公司数百人工资都被拖欠,员工被迫诉诸劳动仲裁。”对于众品是否存在欠薪现象的问题,曾在鲜易网供职的一位员工告诉记者,不仅是众品总部,公司下属在天津等地的员工都存在欠薪问题,已有大量员工离职。

一位接近众品的人士陈鹏(化名)对记者称,2018年全国两会前后,众品对外宣称的员工人数还有12000人,而近两年来公司人员数量开始大幅减少,现在仅留下了约4000多人的团队。公司在外省的办事处原来最多时员工也有三四十人,如今已削减到只剩两个人。

在位于郑州CBD的一栋写字楼内,记者也找到了众品旗下“鲜易供应链”的办公点。在工作日午后,整层办公区域内仅可见到两三名员工值守。当记者询问公司负责人去向时,一员工回复称其早已离职。

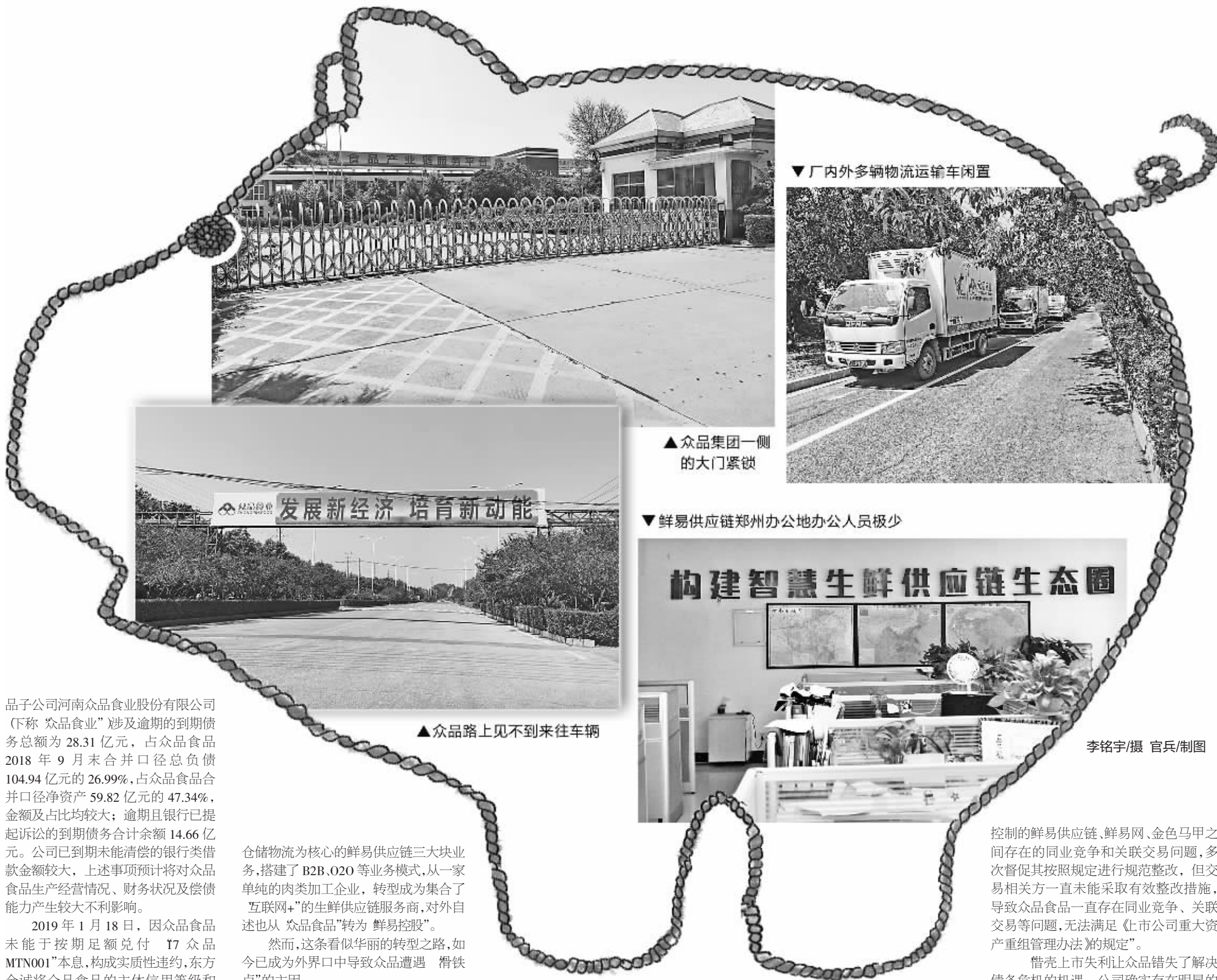
众品在南方一些省份还是有品牌强势区域的,比如湖南,当地人相比双汇,更倾向于购买众品。”谈及众品为何仍保留部分员工维系经营的问题,一位不愿透露姓名的河南生猪养殖行业人士黄明(化名)告诉记者,其实众品目前仍存一定市场空间,目前最大问题是没有资金。下游有市场,上游没原料。所以现在公司都还留有几个人等待东山再起,勉强维持生产。

## 未偿涉诉债务多达56笔

众品食品的生产经营困局,从公司相关财报、公告中已然尽显。

8月2日,18众品SCP001发布评级机构东方金诚国际信用评估有限公司(下称“东方金诚”)关于众品食品子公司未能清偿到期债务及涉及重大诉讼的关注公告。

公告称,截至7月23日,众品食



品子公司河南众品食品股份有限公司(下称“众品食品”)涉及逾期的到期债务总额为28.31亿元,占众品食品2018年9月末合并口径总负债104.94亿元的26.99%,占众品食品合并口径净资产59.82亿元的47.34%,金额及占比均较大;逾期且银行已提起诉讼的到期债务合计余额14.66亿元。公司已到期未能清偿的银行类借款本金金额较大,上述事项预计将对众品食品生产经营情况、财务状况及偿债能力产生较大不利影响。

2019年1月18日,因众品食品未能按期足额兑付17众品MTN001”本息,构成实质性违约,东方金诚将众品食品的主体信用等级和17众品MTN001”的债项信用等级均进一步下调为C。

众品食品的债务雪球越滚越大,截至2019年7月25日,公司合并口径未能清偿、银行已提起诉讼的债务多达56笔。期间,公司多次公告旗下资产因涉诉遭到冻结、查封,并表示,由于多种因素叠加,公司近期生产经营滑坡、流动性紧张,目前公司已无力清偿银行利息和其他到期债务。”

除债务违约遭遇信用评级接连下调外,众品食品的财报也已持续延期发布。截至目前,公司尚未公告2018年度报告及2019年一季报。

众品食品最近一次公告的2018年三季报显示,前三季度公司营业收入87.74亿元,同比下滑23.4%;净利润1.33亿元,大幅下滑62.46%。同时,公司经营现金流从2017年前三季度的4.36亿元下滑至-1.39亿元,筹资活动现金流净额也从4.13亿元降至-8.14亿元。截至2018年三季度末,公司负债总额达104.94亿元,报告期内财务费用也达到4.18亿元,远超净利润。

## “互联网+”烧断资金链?

2006年2月,众品食品通过反向收购在美国OTCBB(场外柜台交易系统)上市。2007年12月,公司转纳斯达克全球精选板,成为河南省首家,也是国内食品行业首家纳斯达克上市的公司。

2012年,随着中概股掀起私有化浪潮,众品食品董事会宣布收到董事长朱献福提出的私有化要约,拟以13.5美元/股的现金回购所有非其本人持有的在外流通普通股。

也是在2012年,淘宝(含天猫)双十一单日交易额达到191亿元,“互联网+”概念开始迅速渗透至各行各业。

于是,在2013年正式完成私有化退市后,众品食品也启动“互联网”,逐步拆分重组为以电商交易为核心的鲜易网、以生猪屠宰为核心的众品食品,以

仓储物流为核心的鲜易供应链三大块业务,搭建了B2B、O2O等业务模式,从一家单纯的肉类加工企业,转型成为集合了“互联网+”的生鲜供应链服务商,对外自述也从“众品食品”转为“鲜易控股”。

然而,这条看似华丽的转型之路,如今已成为外界口中导致众品遭遇“滑铁卢”的主因。

黄明与记者交流时表示,众品出现现在的危机,主要是公司经营管理出现问题,其中跨界涉足互联网就是一个重要因素。众所周知,互联网行业是个十分烧钱的行业,前期需要大量的试错和资金投入,而最终能够形成市场影响力和规模的寥寥无几。

众品近年来在打造新型产业链方面的投入可想而知。有数据显示,截至2018年11月,鲜易供应链在全国布局了郑州、昆山和天津三大温控园区,其城市前置仓分布在全国25个核心节点。公司自有及整合冷藏车辆5900余台,千余条运输线路,覆盖全国28个省、市、自治区。同时,该公司投资16亿元,欲打造占地400亩的中原冷链谷,成为中国最大的冷链物流基地。此外,公司位于长葛的智慧生鲜供应链生态圈计划投资60亿元,成为河南省乃至全国现代物流空间布局体系的重要承接体。

没有公开财报作为业绩印证的鲜易控股,近年来也不断向外释放着业绩增长的信号。有媒体报道,2014年鲜易控股旗下B2B生鲜平台鲜易网的交易额是2.56亿元,而到2015年已高达32亿元,此后到2016年更是实现交易额135亿元。2018年全国两会期间,朱献福在接受媒体采访时曾提出,公司“十三五”目标是立足万亿产业,创造千亿元值,引领百万创客。而仅几个月后,企业资金危局就已凸显。

众品高管多是杀猪卖肉出身,贸然跨界搞互联网,其中风险可想而知。”黄明透露称,众品是拿开设批发市场的思维来运作互联网。公司在线下有实体经销商,在线上鲜易网。早年间,为了推广线上业务,鲜易网的价格比经销商还低,就导致很多加盟店都从鲜易网进货,严重冲击了市场价格体系。

## 猪价起飞下游受困

2018年末国内出现的非洲猪瘟疫情,又给资金链本就紧张的众品食品蒙上一层阴影。

现在众品并不是发愁卖不出货,而是

有渠道、有需求,却没有货可以卖。”陈鹏向记者感叹,随着今年生猪价格越来越高,加上市场形势不好,众品很难收到猪,也没有资金去采购原材料,生产难以继续。

2019年春节过后,在国内生猪产能降至阶段底部,母猪存栏大幅下滑背景下,生猪价格开始进入上行周期,养殖户从亏损开始转为大幅盈利。

现在养猪的都是暴利,头均盈利能达到1000元。而在过往历史最高价时,养殖户头均盈利曾达到1200元。照目前的涨价势头,市场很快会突破这个盈利高位。”搜猪网分析师冯永辉告诉记者,生猪市场近日来继续保持着大幅上扬的势头,截至8月14日,全国瘦肉型生猪出栏均价为20.75元/公斤,而8月初的生猪价格还在18.2元/公斤,在这两周左右的时间,累计涨幅在2.5元/公斤以上的水平,且目前这种态势已经距离2016年6月份21.2元/公斤的历史最高纪录,只差不到0.5元/公斤,所以这种形势下,自繁自养下每头猪的头均盈利水平已经突破1000元。而以南方的广东地区为例,目前当地生猪价格已经突破28元/公斤,以这样的价格出售生猪,获利已达到1500-2000元/头的水平,盈利相当可观。

养殖户的大额盈利,恰恰反映出众品食品等下游肉制品生产加工企业的困境。

现在市场上猪源太少了,屠宰企业收不到猪,日子当然难过。”冯永辉称,目前国内生猪价格马上就要突破历史高位,20多元每公斤的价格还只是出厂价,屠宰企业采购费用还要更高一些。除采购成本大幅上升外,由于目前生猪数量少,屠宰企业开工率普遍较低。但与此同时,企业仍需正常支付员工工资,包括支付旗下门店的运营费用,需要大量渠道费和人工成本,所以今年屠宰企业生存都比较艰难。

猪卖得少,必然赚得也少。如今屠宰企业随行就市出货的话,中间也就赚个加工费,屠宰一头猪的费用只有30元。生猪在目前这个价位,正常屠宰企业

已经进入亏损区。当然有的屠宰企业有库存或者有渠道进口猪肉,还是可以赚价差的。”冯永辉说。

如今屠宰加工企业盈利水平低下,为何近期仍有企业在大力布局屠宰产能?

对此,一券商分析师称,为防治非洲猪瘟疫情,国内猪肉运输模式已逐步从调猪向调肉过度转变,相关管理部门也要求屠宰企业改变产能布局。以前国内屠宰企业多布局在销区,即消费能力较强的大都市,而现在为了降低大范围调运生猪带来的疫情风险,企业开始往产区布局产能。屠宰厂建在生猪产区后,就可在当地屠宰后拉运猪肉,避免大范围拉运活猪。

现在屠宰企业的生存环境都不太好,众品并不是个例。今年屠宰加工行业百分之八九十的企业都面临困境,像双汇这样有大量进口猪肉资源的企业并不多。”其分析称,虽然由于中美贸易争端问题,目前进口猪肉关税较高,但即再加上关税,国内生猪价格还是远远高于进口猪肉价格。目前美国生猪价格成本仅约6元/公斤,而国内已超过20元/公斤,进口猪肉加了60%关税后,屠宰加工企业也还是可以盈利。

## 谋求重组或“出嫁”双汇

陷入困境的众品食品,此前也曾试图通过借壳上市实现自救。

2018年5月24日,香梨股份曾发布公告,控股股东正在筹划与上市公司相关的重大事项,可能构成重大资产重组,主要交易对方初步商定为朱献福或其控制的公司,标的资产初步商定为众品食品等食品产业链服务商。

此番重组还未公布交易预案就戛然而止。当年8月22日,香梨股份公告终止重大资产重组,理由为根据尽职调查情况,中介机构向朱献福、许昌慧佳源、众品食品出具了待整改事项清单及整改方案,并特别就众品食品与朱献福实际

控制的鲜易供应链、鲜易网、金色马甲之间存在的同业竞争和关联交易问题,多次督促其按照规定进行规范整改,但交易相关方一直未能采取有效整改措施,导致众品食品一直存在同业竞争、关联交易等问题,无法满足《上市公司重大资产重组管理办法》的规定”。

借壳上市失利让众品错失了解决债务危机的机遇。公司确实存在明显的内部控制管理问题,但不可否认这些年众品确实也形成了一定的产业规模,在肉品批发渠道形成明显优势。”黄明称,在此背景下,河南地方政府一直有挽救公司颓势的意愿,也积极协助企业实施重组。现在如何重组,怎样化解资金困局,是众品的头等大事。

在政府牵线下,众品目前正在跟同处河南的行业巨头双汇集团进行接洽。今年6月前后,双汇已派驻人员对众品实施尽调,但最终是否能谈成还未可知。”陈鹏向记者透露称,双汇是否能重组众品还存在很大不确定性,一方面双汇需要衡量将众品资产并入后,是否能够与其资产形成有益互补,最终实现盈利;另一方面,目前众品内部对于是否要“出嫁”双汇也存在不同意见。

其实河南肉品圈子很小,双汇和众品内部人员有些都曾同事,融合较为便捷。而且双汇毕竟是行业龙头,因此有些众品人认为进入双汇体系不是坏事。不过重组后,公司实控人肯定要出局,所以众品内部也有一些声音认为公司经过前期努力,体系搭建已经成型,只要再有一笔资金注入就能盘活,应该再搏一把。”陈鹏说,双汇集团如果最终决定重组众品,大概率会以债转股形式,并且在并购后,最大的可能是按照融合美国史密斯菲尔德的模式,进行双品牌运作。双汇自身规模就很大,没必要收购众品的产能。不过双汇在渠道方面主要走终端市场,而众品则重点发展批发渠道。此外众品在熟制品市场比较强势,这一小众领域也是双汇未曾涉及的市场,因此双方在互补效应。”众品在一些地域的品牌价值也依然存在。

双汇与众品的重组意向是否属实?目前洽谈进度又如何?对此,双汇相关人士与记者沟通时表示,目前这个事情不确定因素还比较多,一切以上市公司公告为准。”