

猪肉鸡肉价格联动“失灵”有缘由

# “合同鸡”扩产能 鸡肉价连番降



济南大润发山水店，顾客正在选购鸡肉 杜杨 摄

◆导报记者 杜杨 通讯员 李善成 济南报道

日前，农业农村部发布数据称，9月第一周，全国猪肉平均价格每公斤为48.18元，同比有所上涨；与此同时，全国鸡肉平均价格每公斤为16.60元，同比下降11.9%。具体到济南，13日，白条鸡的批发价格甚至达到了每公斤12.30元。

经济导报记者调查发现，在去年，随着猪肉价格走高，联动鸡肉价格上涨，单只肉鸡超过10元的利润也让养殖户大量扩充产能；到了今年，价格周期更长的猪肉依然保持较高的价格，而肉鸡40天就能出栏，再加上新冠疫情的影响，价格也出现下滑。

值得注意的是，在济南，大量扩充产能的养殖户多为“规模场”，饲养成本更低，产能更稳。故有受访者预测至少在今年，肉鸡产能不会明显下滑，平价鸡肉也还能再吃一阵。

## 单只利润从10多元降为负数

在肉鸡养殖户、济南天润牧业有限公司(下称天润)总经理吕立波看来，2019年大部分时间，鸡肉行情都不错，“肉鸡供不应求，单只利润超过10元；很多经销商竞相加价收购。”他如是告诉经济导报记者。

根据农业农村部的数据，2019年年底，全国鸡肉平均价格每公斤达到26.05元，同比上涨22.76%；从2018年8月到2019年10

月，鸡肉价格都处在上行区间。

2018年8月以来，受非洲猪瘟影响，全国生猪存栏减少，猪肉也因此涨价；与此同时，鸡肉价格也是一路走高，带来一波“单只利润超10元”的“牛市”，最高价甚至达到2016年最低价的三倍。

当时的猪肉鸡肉，价格是联动的。而且事后来看，猪肉价格现在仍处相对高位，所以当时吕立波也认为：“这波鸡肉价格上涨的行情，可能会持续一年。”

然而天不遂人愿，突如其来的新冠疫情导致市场需求不振，让鸡肉价格的下行行情提前到来：自2019年年底以来，鸡肉价格从高位的每公斤接近27元，一路下滑至现在的16.60元，甚至更低的情况。

而中商情报网的数据显示，13日，济南维尔康实业集团有限公司白条鸡批发价格，已经跌至每公斤12.30元；同日同地，白条猪的价格为每公斤53.40元。

“现在这个价格，我们养殖户已经出现亏损了。”吕立波补充道。

## “肉价联动”为何失灵？

时间回到2019年10月。鉴于当时一片大好的形势，吕立波决定扩大产能，将天润当时存栏13万只的场子扩建到24万只。

肉鸡产能大增的背后还有资本在涌动。根据温氏股份(300498)4月24日发布的2019年年报，2019年销售肉鸡9.25亿只，同比增23.58%；肉鸡(鸭)类产品

营业收入及毛利同比分别增长33.9%和50.53%。与此同时，新增签订项目投资意向2.1亿只(鸡苗产能)、落实建设用地2.4万亩，高效肉鸡养殖小区新增开工建设产能约2.1亿只。

相对而言，猪肉产能的扩充则没那么快。据养殖专家、济南商祺农业科技有限公司总经理马文亮介绍，猪的繁育是从曾祖代开始的，一头这样的种猪价格动辄上万，主要用来繁育祖代种猪，然后是父母代种猪，父母代种猪产下的猪仔才会用来育肥屠宰上市，被称为商品代。“从引进曾祖代种猪开始，一直到首批商品代出栏上市，整个过程要超过两年。”他告诉经济导报记者。

在这种模式下，一旦发生非洲猪瘟疫情，从曾祖代到商品代，所有可能感染的猪必须全部扑杀；而在疫情稳定后，还得重新从引进曾祖代种猪开始，所以产能恢复到疫情前至少也得两年。

结果就是，从2018年底到现在，猪肉价格相对较高；而肉鸡凭借“30天建场”“40天出栏”的产能扩张速度，一下拉低了价格。

## “规模场”还将继续壮大

虽然产能增加导致肉鸡降价，但吕立波并不后悔扩建天润的养鸡场，“因为我觉得天润走在正确的发展方向上。”

何以称为正确？他举例说明：“跟我签订保价合同的养殖户，我保证单只鸡利润在2元左

右，即便是当下这种行情也不会赔钱。”

据吕立波介绍，2015年前，商河个体户养殖“社会鸡”蔚然成风。因为从生产规划到出栏销售完全随行就市，所以这种养殖模式下生产的鸡被称为“社会鸡”。

因为“社会鸡”生产规划随行就市，缺乏前瞻性，导致产能与价格大起大落，以至于后来没有多少养殖户愿意养肉鸡了。

痛定思痛，他开始尝试与其他养殖户约定价格，后来更完善为保价合同，也就是所谓的“合同鸡”，“行情大涨，签订保价合同就可以更合理地分配利润；行情大跌，也能更好地分摊风险。像去年年底，为了执行合同，我就赔进去200万元。”目前与天润签订合同的养殖户，存栏已经达到140万只。

与之同时，吕立波发现相对于“散户”，存栏万只以上的规模化养鸡场，养殖成本更低：“配料、温控都是电脑控制，料肉比更低；传统模式下，一个员工管理1万只鸡已经是极限，现在一人能管三四万只鸡，大大降低了人工成本。”据他测算，采用规模化养殖厂的全自动养殖模式，单鸡成本能降1元以上，低廉的成本也能让养殖户承受更低的价格。

下一步，吕立波还打算创建自己的鸡肉品牌，并进一步打通上下游环节。

“因为不少养殖户都签了保价合同，没必要大幅缩减产能”，吕立波据此预测：“凭借扩充的产能，鸡肉的低价至少会持续到今年年底。”

微贷收入占比已超过支付业务

# 蚂蚁集团金融版图浮出水面

◆导报记者 王雅洁 济南报道

日前，正在谋求国内科创板上市的蚂蚁科技集团股份有限公司(下称“蚂蚁集团”)，火速回复了上交所第二轮审核问询——对监管政策变化、市场竞争情况等问题进行了正面答复。

从8月25日启动“A+H”上市计划递交招股书，到日前回复第二轮问询，通过此次IPO，蚂蚁集团的金融业务版图逐渐浮现，主业构成、变化及其所面对的监管趋势也一目了然。

今年上半年，占蚂蚁集团营收近四成的微贷已超过支付业务，随之而来的民间借贷利率等监管新规，令其微贷业务下一步开展情况受到瞩目。

## “不能保证始终合规”

8月25日，蚂蚁集团同时向上交所、港交所递交招股说明书被受理，正式启动“A+H”上市计划。8月30日，蚂蚁集团在科创板的状态变更为“已问询”。9月9日，蚂蚁集团披露关于第二轮审核问询函的回复。

在此轮回复中，关于监管政策变化，是蚂蚁集团重点答复的首个问题。

事实上，“独角兽”蚂蚁集团的发展壮大也是近十年来互联网金融快速兴起并发展壮大的一个典型代表。然而，新兴业态也离不开法律法规的保障与约束。

蚂蚁集团就表示，公司“业务涉及的监管体制、法律法规和政策高度复杂，且不断变化”。

今年8月，最高人民法院发布《关于修改〈关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的解释〉的决定》。在7月17日，银保监会正式发布《商业银行互联网贷款管理暂行办法》。

“《民间借贷规定》将民间借贷利率的司法保护上限修改为全国银行间同业拆借中心每月20日发布的一年期贷款市场报价利率(LPR)的4倍，尽管公司的业务模式坚持普惠及与金融机构合作的平台模式，但是该等规定在适用范围等具体执行方面的安排仍处于进一步明确的过程中。”蚂蚁集团在回复中直言，新规“可能会提高公司合规的难度，增加公司的合规成本”。

面对新的法规和监管环境，蚂蚁集团表示，“不能保证始终能对业务做出及时调整以应对合规要求。为此，公司可能会增加成本，预期的业务增长也可能受到影响。”

从目前蚂蚁集团旗下涉及的信

贷业务来看，经济导报记者调查发现，一般花呗用户的逾期日利率在0.05%，折算成年化利率为18.25%(未办理分期)；借呗用户的日利率一般为0.035%~0.045%，年化利率相当于12.775%~16.425%。

以8月20日全国银行间同业拆借中心公布的最新一年期贷款市场报价利率(LPR)3.85%的4倍计算，监管红线为15.4%。蚂蚁集团旗下借呗现金借贷业务以及花呗信用逾期的年利率显然已有部分超过监管红线15.4%。

## 微贷业务占比超支付

此次蚂蚁集团IPO，令外界对这家公司无疆有了新的认识。

2004年12月支付宝成立，设立初期主要在阿里巴巴集团的平台上向消费者和商家提供数字支付与商家服务，从数字支付与商家服务业务出发，将其业务扩展到综合、广泛的数字金融科技平台，相继首推二维码支付、余额宝、花呗、借呗等，服务项目不断扩容。

作为国内最大移动支付平台支付宝的母公司，蚂蚁集团经过近16年的发展，目前年度活跃用户超10亿人次，拥有超2000家金融机构合作伙伴，接受线上支付服务的国家和地区超200个。

蚂蚁集团的吸金能力有目共睹。招股书显示，2017年、2018年、2019年，蚂蚁集团分别实现营业收入653.96亿元、857.22亿元、1206.18亿元，分别实现归母净利润69.51亿元、6.67亿元、169.57亿元。由此可见，蚂蚁集团近三年盈利指标波动较大。

仅今年前6个月，蚂蚁集团就实现营业收入725.28亿元，净赚212.34亿元。以今年上半年182天计算，蚂蚁集团每天净赚1.167亿元。

从收入构成来看，数字金融科技平台、数字支付、微贷科技平台、理财科技平台、保险科技平台为蚂蚁集团营收的主要业务板块。

今年上半年，微贷科技平台为蚂蚁集团创造285.86亿元营收，占到总业务构成的近四成，为39.41%，已超过营收260亿元的支付业务(营收占比35.88%)，成为蚂蚁集团的“印钞机”。

从历史数据来看，微贷业务提速明显。2017年至2019年，微贷科技平台占蚂蚁集团营业收入的比例分别为24.75%、26.16%、34.73%。

目前，主营业务已转移至微贷业务的蚂蚁集团如何应对借贷红线，将是接下来市场关注的重点。

# 民生银行济南分行：以金融“活水”护航“六稳”“六保”

金融活，经济活；金融稳，经济稳。金融作为经济发展的命脉，在聚力“六稳”“六保”工作中发挥着不可替代的作用。

今年以来，面对全球疫情冲击等严峻挑战，民生银行济南分行积极践行“为民而生，与民共生”的初心和使命，不断探索创新业务模式，扎实做好“六稳”工作，全面落实“六保”任务，积极推进“百行进万企”，倾力实施普惠金融，解决小微企业融资难题，为实体经济注入更多的金融“活水”。

## 灵活调整信贷政策 缓解小微企业资金周转难题

新冠肺炎疫情发生以来，餐饮、住宿、旅游等行业遭受重创，上述服务行业中有相当一部分都是中小微企业，这些企业自身抗风险能力较弱，因此受到疫情影响更加明显。

吕先生经营的餐饮公司是济南市知名的餐饮连锁企业，拥有员工80人，年销售收入3000余万元，目前在民生银行济南分行授信400万元。受疫情影响，吕先生所在的公司因今年春节期间无法开门营业，造成2、3月基本无经营现金流，支付人工、房租、水电、物业、贷款利息等各项费用出现困难。

针对该企业情况，民生银行

济南分行积极为企业实施延期还款措施，通过调整其还款计划，解决其经营困难。该企业原还款方式为10年等额本息还款，每月15日还款4余万元，由于2、3月无经营现金流，造成4、5月份还款资金也存在困难，因此民生银行济南分行根据对这家餐饮企业的未来经营状况的判断和企业的实际需求，为其延后还款日，调整至2、3、4、5月份无须还款，待企业复工产生现金流后，将2-5月本息一起偿还，还款日延长至6月15日。该政策手续简单、方便快捷，累计为企业延期还款17余万元，有效解决了企业的临时资金困难。

据介绍，为缓解中小微企业疫情期间的还款压力，民生银行济南分行逐户摸排客户还款情况，积极采取续贷、调整还款计划、延长贷款期限等多种举措，根据客户实际，灵活设定还款周期，还本付息日期最长可延至2021年3月31日。今年上半年，该行已累计为4500余户中小微企业办理延期还款业务，涉及贷款金额达到53亿元，极大缓解了企业资金紧张的局面，助力更多的中小微企业复工复产。

## 探索金融创新模式 提升小微信贷获得便捷性

小微企业贷款难，但到期续

贷的过程可能更难。由于流动资金投入日常经营周转，受资金周转速度及账期影响，小微企业往往一时难以拿出闲置资金来偿还即将到期的贷款。

林先生是济南派口服装城的经营业主，在民生银行济南分行贷款150万元，今年6月份到期。按照以往做法，林先生需要先还贷款后再重新申请，但由于流动资金临时占压在库存商品上，还款资金周转较为麻烦。“通过民生银行推出的无还本续贷转期业务，不用还本金，提前一个月就有新贷款下来还了旧的，特别省事。”林先生如是说。

据了解，民生银行济南分行早于2014年就打破传统模式，在全辖范围内广泛推广无还本续贷业务，即通过以新发放贷款结清即将到期贷款本金的方式，无缝衔接贷款资金，避免企业流动资金因贷款到期出现“断档”“失血”。7年来，该行累计支持小微客户办理无还本续贷业务1万余户，发放金额超过150亿元。目前无还本续贷业务余额已超过分行整体小微贷款规模的三分之一，无还本续贷小微企业较年初增幅达到90%。

疫情期间，民生银行济南分行还上线了无还本续贷“自助转期”服务，实现了小微客户业务办理“零接触”。客户通过手机

银行从自助发起申请到贷款支用，最快2小时即可完成，大幅提升了贷款发放效率和服务便利度。

## 精准施策降息减负 切实减轻小微企业财务负担

作为国内首家以“做小微企业的银行”为发展战略的金融机构，民生银行对小微金融始终全力支持、持续投入，并在内部资源配置、资金转移定价、绩效考核、尽职免责等政策安排上给予适当倾斜，建立“敢贷、能贷、愿贷”的激励约束机制，确保小微信贷投放规模和服务水平不断提升。

疫情发生以来，民生银行济南分行精准施策、降息减负、集中优势资源快速响应客户的金融需求，为小微企业节省大量融资成本，切实减轻小微企业财务负担，助力我省小微企业复工复产。

民生银行济南分行持续开展普惠小微客户回访活动，重点了解客户需求，累计回访小微客户15000余户，有贷户回访覆盖率达到100%，先后为小微客户捐赠防疫物资5500余份，对1万余户存量小微贷款客户赠送每户10万元保险额度。

在贷款降息措施上，民生银

行济南分行根据小微企业的不同需求及受疫情影响程度，制定差异化的小微贷款还本付息解决方案；通过推出小微贷款客户专属福利——小微红包补贴政策，共为约1000户小微企业减免贷款利息700余万元。同时，针对受疫情影响暂时无法正常还款的小微企业启动征信保护工作。

## 丰富融资产品体系 坚持做“有责任心的银行”

近年来，民生银行济南分行持续专注于产品创新、服务优化，围绕小微企业生态圈需求，通过科技创新、流程优化，提升效率，降低客户成本，为小微企业提供“一站式”+“移动互联”的现代金融服务。该行陆续推出“小微之家”“云快贷”“网乐贷”“纳税贷”“房产二押”等融资产品及金融服务，不断丰富小微企业融资产品体系，有效提升了小微企业的信贷便捷性和可得性。

该行推出“网乐贷”经营性贷款，通过对存量小微结算客户进行筛选、挖掘，向准入客户主动推送授信方案，客户可通过手机银行或网上银行自助申请、系统自动审批、客户自助签约放款，实现了高效快捷、自动化、“零接触”的信贷处理流程，满足疫情期间小微企业“不见面”

式快捷融资需求。该行创新推出云快贷业务，小微客户通过手机即可线上申请、线上审批、快速放款；贷款额度最高600万元，抵押率最高70%，最快5分钟评估抵押房产价值、实时产生贷款额度，最快2天实现贷款发放，帮助小微客户轻松解决资金需求，缓解复工复产后的融资压力。

疫情期间，该行还推出了小微贷款远程视频面签应急解决方案，通过非现场方式完成小微贷款签约放款，实现特殊时期小微客户“足不出户办贷款”的迫切需求，有效阻断业务期间的疫情传播。疫情期间共办理远程面签业务60笔，涉及贷款金额近6000万元。

2020年是民生银行确立的“小微金融特别服务年”，该行以服务年活动为契机，全力推进“百行进万企”，与小微企业彼此相连、共生共荣，把特别产品、特别服务、特别关爱传递给千万小微商户。

民生银行济南分行相关负责人表示，未来该行将继续秉承“为民而生，与民共生”的企业使命，扎实做好“六稳”“六保”，推进普惠金融的发展，确保金融体系血脉通畅，为经济高质量发展源源不断注入鲜活的金融动力，提供更有力的金融保障。

(冯璐)