

黄大豆 1 号、黄大豆 2 号和豆粕期权上市——期货期权护航大豆产业

8 月 8 日,黄大豆 1 号、黄大豆 2 号和豆粕期权在大连商品交易所挂牌上市。

大豆是关系国计民生的重要基础性、战略性物资,其产业链和价值链具有十分巨大的发展潜力,在农产品贸易领域扮演着举足轻重的角色。目前,我国是全球最大的非转基因大豆生产国,最大的大豆进口国和最大的大豆消费国。同时,我国还是全球最大的豆油生产国和消费国。

2021 年我国国产大豆总量 1640 万吨,而大豆进口量和消费量都已经超过 1 亿吨。进口量占全球贸易的 60%,消费量占全球消费总量的 30%。党中央国务院高度重视我国大豆产业链的稳健发展,今年中央一号文件提出多项具体措施提升大豆和油料产能,提高大豆和食用植物油的自给率。

大豆期货是大商所首个期货品种。从 1993 年大豆期货在大商所挂牌上市以来,到 2002 年大商所将大豆期货优化升级一分为二。历经三十载,大商所已经成为全球最重要的大豆期货市场。

自建所之初上市大豆期货起,大商所一直坚持服务实体经济、服务国家战略的宗旨,扎根大豆产业,逐步形成了大豆、豆粕、豆油等完整产业链条的避险工具体系。2017 年大商所推出豆粕期权,经过 5 年精心培育,大商所期权市场功能有效发挥,与期货市场有效联动,为市场提供了更加丰富的风险管理手段。目前,国有、民营和外资企业等各类市场主体运用大豆系列期货对冲价格风险,稳定经营,取得了良好成效。

随着全球新冠肺炎疫情反复频发,经济形势剧烈变化以及外部环境的不确定性叠加,大豆现货价格波动不断加剧。大豆系列期权的上市,将与期货合力,搭建起大豆产业完备的风险管理工具体系,助力大豆产业企业提高管理风险水平,稳定生产经营,为我国大豆产业健康发展保驾护航。

此外,随着大豆产品的市场需求日益增加,产业精细化风险管理需求也越来越强大。“现货企业热切期盼大豆期权等更加精细化的风险管理工具为我国大豆产业高质量的发展保驾护航。”中国大豆产业协会会长杨宝龙表示,发挥期货市场价格发现和风险管理的功能,有助于保障国家粮食安全,期待大商所不断研发新品种、新工具,继续扩大开放程度,进一步提高大商所产品在全球贸易当中的定价影响力。

当前国际形势复杂多变,我国粮食安全面临着巨大的考验。中国植物油行业协会副会长陈刚表示,发挥好期货市场发现价格、管理风险和配置资源功能,能助力保障国家粮油安全,助力在全球贸易体系中发出更响亮的“中国声音”。

大商所总经理严绍明表示,三个豆系期权的上市,是大商所立足自身优势,以产品创新求突破,以勠力改革促发展、以实干奋进谱新篇的重要成果;是中国期货市场主动融入新发展格局、积极服务大豆产业振兴、脚踏实地助力经济高质量发展的重要体现。它们将和已经推出的大豆系列期货和期权产品一起,助力育好中国大豆“金种子”、筑牢粮食安全“压舱石”,提升我国在国际粮食市场的话语权和定价影响力。

下一步,大商所将在中国证监会的有力领导下,在确保三个豆系期权平稳推出、平稳运行的基础上,牢牢把握服务产业的方向,加快期货品种创新,提升产品质量和服务效能,增强产业定价主导作用。

四部门部署加强短缺药品和集采中选药品生产储备监测

戴小河 张辛欣

工业和信息化部、国家卫健委、国家医保局、国家药监局近日联合印发通知,部署加强短缺药品和国家组织药品集中采购中选药品的生产储备监测工作。

通知要求,充分发挥省级会商联动机制作用,进一步加强信息联通共享,强化监测预警,完善短缺药品分级应对管理措施,指导监督企业履行好信息填报义务,不断提升药品生产供应保障能力,更好满足人民群众健康需求。

通知明确,列入监测范围的品种包括国家卫健委公布的国家短缺药品清单品种、国家临床必需易短缺药品重点监测清单品种,国家医保局公布的国家组织药品集中采购中选药品。监测品种目录实施动态调整。

列入监测范围的企业包括短缺药品生产企业、国家组织药品集中采购中选企业、重点短缺药品储备企业。监测企业目录实施动态调整。

地方工业和信息化主管部门将会同卫生健康、医疗保障、药品监管主管部门督促指导本区域内监测企业通过线上方式填报生产储备信息,协调组织生产供应。

工业和信息化部将会同相关部门对生产储备信息进行分析、适时开展检查评估并公布相关情况,协调解决重大问题。(据新华社)

加快打造种业振兴骨干力量——农业农村部有关负责人就国家种业阵型企业发展答记者问

于文静

农业农村部办公厅近日印发关于扶持国家种业阵型企业发展的通知,公布了 270 家农作物、畜禽、水产种业企业及专业化平台企业(机构)阵型名单。为何要发布这个名单?对保障“米袋子”“菜篮子”产品供给有何作用?今后如何扶优企业?农业农村部种业管理司、渔业渔政管理局和全国畜牧总站负责人 8 日回答了记者提问。

做优做强龙头企业

问:为何要发布国家种业阵型企业名单?如何扶优企业?

答:党中央、国务院高度重视种业企业发展。做大做强种业,必须做优做强一批具备集成创新能力、适应市场需求的种业龙头企业,着力构建国家种业企业阵型,加快打造种业振兴骨干力量。通过种业企业扶优,推进种业科技自立自强,实现种源自主可控,提升种业国际竞争力。

我国农作物常年用种 100 亿公斤,养殖业每年需仔猪 6 亿多头、雏禽 150 亿羽、水产苗种 6 万亿尾,绝大多数来自企业。只有让更多拥有自有品种的优势企业,成为种业市场的供应者、品种更新的推动者、产业融合的引领者,才能真正实现种源自主可控。

扶持种业阵型企业发展是一项长期性、基础性工作,离不开各地各部门各方面的大力支持。我们将共同努力,支持科研单位与阵型企业对接、鼓励金融机构与阵型企业对接、推动种业基地与阵型企业对接,积极创设扶持政策,建立企业联系机制,净化种业市场环境。

保障国家粮食安全

问:农作物种业阵型企业将如何保障粮



食安全?

答:在我国农作物生产中,80%的种子是靠企业提供的。这次从 7000 多家农作物种业企业中遴选出的 69 家阵型企业,可以说是保障国家粮食安全的种业主力军。

在确保口粮绝对安全方面,隆平高科、中农发种业等 19 家优势企业入围,聚焦水稻、小麦两大口粮作物,构建“强优势”企业阵型,通过建立健全商业化育种体系,巩固和强化育种创新能力,加快培育一批突破性育种材料和新品种,提升产量和品质水平。

在保障其他粮食和重要农产品生产供应方面,先正达集团中国、北大荒丰垦等 32 家优势企业入围,聚焦玉米、大豆、棉花、油菜、薯类等重要作物,构建“补短板”企业阵型,充分挖掘优异种质资源,全面应用现代育种技术,加快提升品种产量、质量、抗性水平,缩小与国际先进水平差距。

在满足人民美好生活方面,京研益农、天津德瑞特等 18 家优势企业入围,聚焦设施蔬菜、青花菜、洋葱、白色金针菇等进口种源,构

建“破难题”企业阵型,引进优异种质资源,推进产学研紧密结合,加快自主品种选育。

加快畜禽种业发展

问:畜禽种业阵型企业的主攻方向是什么?

答:党的十八大以来,我国畜禽种业得到长足发展,目前主要畜禽核心种源自给率超过 75%,良种对畜牧业发展的贡献率超过 40%。这次我们从 8000 多家畜禽种业企业中遴选出 86 家阵型企业。

针对依赖进口的种源,主要就是白羽肉鸡,遴选福建圣农、新广农牧、沃德辰龙生物 3 家龙头企业,主要任务是持续提升自主培育品种性能水平,加快产业化应用,力争通过 5 至 10 年的努力,逐步提高市场竞争力和占有率,实现种源自主可控。

针对与国外先进水平有差距的种源,主要是猪、奶牛、肉牛和羊等,遴选温氏食品、首农畜牧、河南鼎元、天津奥群等 48 家家畜种

第七批国家药品集采中选结果出炉,药价平均降幅 48%,引入备供企业机制,实行“品间熔断”——药价“瘦身”,给患者带来哪些利好?

第七批国家药品集采中选结果出炉,药品覆盖进一步扩围,药价降幅更为理性。国家“团购”以量换价,挤掉药价中的水分,给患者带来实在利好。在受访专家看来,集采是为了让广大患者以更低的价格买到获得一致性评价的好药,但并非一味降价,而是要实现患者、医保基金、药企、医院的多方共赢。

31 个治疗类别,60 种药品采购成功,平均降价 48%……近日,随着第七批国家组织药品集中带量采购中选结果出炉,“一粒药”的价格,再次牵动人心。

自 2018 年以来,我国已开展 7 批全国药品集采,共覆盖 294 种药品,药品价格平均降幅超 50%,前 6 批集采累计节约医疗费用超 2600 亿元,第七批集采预计每年将节约 185 亿元。

此次国家集采,药品覆盖进一步扩围,药价降幅更为理性,同时,引入备供企业机制,实行“品间熔断”。

以量换价挤水分,为药价“瘦身”,给患者减负,这只是药品集采的一个侧面。“一粒药”的价格涉及患者、企业、医院、医保基金的多方利益,药品集采也如同一块块石子投入湖中,持续激荡起层层涟漪。

降幅温和的背后

药价降幅直接影响患者的“钱袋子”,每次国家药品“团购”,降幅数字都备受关注。相较于前 6 批全国药品集采价格 53% 的平均降幅,本次集采 48% 的平均降幅较为温和。

国家医疗保障研究院院长助理、价格招采室主任蒋昌松分析称,一方面,企业在经过了多轮集采后,报价已经比较理性,报出“地板价”的品种越来越少,更倾向于获得合理的盈利和预期;另一方面,省际联盟、区域联盟、各省单独开展的集采均在推进中,本次集采的部分品种已被纳入地方集采目录,药价水分已经被挤过一次,降价空间自然不大。

对此,中国社会科学院文化行为实验室副主任、中国社会科学院大学经济学院教授姚宇也表达了类似观点。

“有些集采中选药品不一定是本厂生产,可能是代工生产,因此也需要为原材料上涨,代工成本上升等潜在风险留出溢价空间。”姚宇补充说,为了避免出现集采药品断供现象,需要给企业留出足够的价格空间。

在受访专家看来,集采是为了让广大患者以更低的价格买到获得一致性评价的好药,但并不是一味降低价格,而是要实现患者、医保基金、药企、医院的多方共赢。可以预见,随着多轮集采将药价虚高的水分挤出之后,未来集采的降价力度将会减弱,仿制药生产所需的原料、技术、人力将成为价格决定因素。

“一省双供”保障药品供应

本次集采药品涉及 31 个治疗类别,不仅囊括了高血压、糖尿病、抗感染、消化道疾病等常见病、慢性病用药,也包括肺癌、肝癌、肾癌、肠癌等重大疾病用药,患者减负明显。

其中,以肝癌一线靶向药仑伐替尼胶囊

为例,每粒从平均 108 元下降到平均 18 元,一个治疗周期可节约费用 8100 元。在降血压领域,首次纳入缓控释剂型,硝苯地平控释片降价 58%,美托洛尔缓释片降价 53%。治疗流感的抗病毒药物奥司他韦,每片从平均 4.5 元降至 1 元。

采访中,多位高血压患者均向记者提到,药价“瘦身”后,药费省了不少,希望药品供应也能更有保障。记者检索发现,由于种种原因,前几轮集采中确实出现过部分地区中选企业断供的情况。

正是为了保障集采药品稳定供应,此次集采首次引入备供企业机制,探索实现“一省双供”。

具体而言,就是每省不仅有 1 家中选企业即主供企业,同时还有 1 家备供企业。当中选企业出现中选品种不能及时足量供应或取消中选资格等情况,致使协议无法继续履行时,由所在省份备选企业供应相应的中选品种,相当于给集采品种稳定供应上了双保险。

在姚宇看来,备供企业机制也将对中标企业给予一定压力,督促其更好完成供应指标。

此外,为了避免企业钻政策空子投机获得较高中标价格的现象发生,此次集采还引入“品间熔断”规则,把不同品种的价差放在同一水准进行比较,有效将中选产品的价差控制在 3 倍左右。

打通落地“最后一公里”

药品集采以量换价挤掉水分后,患者想

买得到、用得上集采药品,依赖于集采落地的“最后一公里”——医院和医生。

北京一家三甲医院药事部的医生王嘉(化名)告诉记者,国家启动集采后,她和同事的职责除了促进医院合理用药、保障患者用药安全,又多了一项内容——既要确保中选药品优先使用,又要保障患者的合理用药需求。

聚焦水产养殖业产业需求

问:水产种业阵型企业有哪些特点?

答:本次水产种业阵型企业遴选,坚持需求导向和问题导向,从 19000 多家企业中遴选出 121 家,主要有以下三方面特点:

一是聚焦重点物种。我国是水产养殖大国,这次是以产量超过 50 万吨或产值超过 100 亿元为标准,从淡水鱼、海水鱼、虾蟹、龟鳖、蛙类、贝类、藻类、棘皮类中,选择了 45 个大宗、特色养殖物种作为重点物种。

二是聚焦产业需求。“破难题”阵型企业聚焦育种难度大、人工繁育技术未突破或规模化育苗技术尚未建立、种源依赖进口的物种,要在育种材料和技术上实现突破;“补短板”阵型企业聚焦育种有一定的基础但培育的品种市场占有率不高的物种,要提升品种质量水平;“强优势”阵型企业聚焦有较好育种基础且品种市场竞争力强、有些还可参与国际竞争的物种,要建立健全商业化育种体系。

三是聚焦关键环节。目前,我国在分子标记辅助育种、全基因组选择育种等现代育种技术研究应用上已达世界先进水平。此次还遴选了专业化平台企业(机构),为促进校企合作、健全联合育种机制、加快推进育种创新提供有力支撑。(据新华社)

洋河股份荣登“2022 全球最具价值烈酒品牌 50 强”

最近,英国品牌评估机构“品牌金融”发布“2022 全球酒类品牌价值榜”(Alcoholic Drinks 2022)。其中,洋河股份等中国 10 个知名酒企跻身“50 大烈酒品牌”(Spirits 50),价值 976 亿美元,占比 68.4%。

据悉,Brand Finance 是目前全球唯一品牌价值评估国际标准 ISO10668、品牌评价标准 ISO20671 的核心制定者,也是全球唯一的独立第三方品牌价值评估与咨询机构。Brand Finance 每年都会对全球 5000 个最大的品牌进行评估,并发布约 100 份报告,对所有行业和国家的品牌进行排名。

“作为此次上榜品牌,洋河股份的知名度和美誉度在业内有口皆碑;而‘好口碑’的背后,是企业始终以消费者需求为核心,将产品品质放在首位的价值坚守。”评委专家如是说。

据了解,“更绵柔、更健康”并不是洋河股份一句简单的口号,其一直践行“品质为王”的理念,坚守匠心,传承匠艺,求索创新。正是

这些构筑起企业的品质长城,为消费者奉献出时代精品,在品质追梦路上不断前行。

除了在品质上精益求精外,近年来,洋河股份还大刀阔斧推进体制机制改革,正式开启“二次创业”新征程。通过战略重构、机制创新和文化重塑,振兴和壮大洋河、双沟两大中国名酒板块。同时,企业提出要持续构建“亲”“清”厂商关系,营造“亲商、安商、扶商、富商”合作氛围,构建“想在一起、站在一起、干在一起、奋斗在一起”的厂商结合新模式,打造“利益共同体、创业共同体、事业共同体、生命共同体”的双赢共同体新模式。

2022 年一季度营利双增“开门红”、上榜《2021 年中国白酒品牌排行 Top15》……来自资本市场和消费者的积极反馈正显示,变革中的洋河股份正迸发出澎湃向上的的韧性与势能。而在闪耀的品牌价值榜单背后,企业致力于打造的是一条属于中国白酒高质量发展范式,它有着与传统产业相关联的成长基础,也有着与世界品牌发展趋势相接轨的科学框

架。

今年 6 月份,洋河股份党委书记、董事长,双沟酒业董事长张联东率队先后走进五粮液、泸州老窖、郎酒、汾酒等酒企大咖参观考察,深化交流,共话未来,同绘中国白酒高质

量发展蓝图。而这种探索过程中,随着越来越多头部酒企的积极参与和共同的创新实践,属于中国白酒的高质量蓝图也将变得更加清晰。

(若 尘)

