

公司零距离·新经济 新动能

双胞胎集团：

从单一饲料加工到构建农牧产业闭环

■本报记者 曹琦

猪肉从生猪养殖到端上餐桌，要历经数十道环节。双胞胎（集团）股份有限公司（以下简称“双胞胎集团”）以创新打通产业链条，构建起一个包含原料直采、饲料智造、生猪养殖、防疫管控、屠宰深加工—体联动的农牧产业闭环，实现全链路数据可溯源、生产过程智能化管控。

这家起步于江西的农牧企业在2025年交出了一份令行业瞩目的成绩单：饲料产销量突破2200万吨，猪饲料外销量居全球前列；总营收达1192亿元，稳居中国企业500强行列。

双胞胎集团的前身是一家小型饲料厂，经过二十余年发展，该集团如今已发展为子公司900余家、员工3万余人、业务布局海内外的标杆企业，并通过旗下江西双胞胎农业有限公司，成为A股公司江西正邦科技股份有限公司（以下简称“正邦科技”）实控人。支撑该集团实现跨越式成长的，是一套贯穿生猪养殖全产业链的创新逻辑。

近日，《证券日报》记者走进双胞胎集团位于江西省南昌市的智能化猪舍样板间，直观感受智能化改造带来的变化。

双业务曲线增强盈利韧性

农牧业最大的痛点莫过于行业周期性波动。猪价涨跌交替导致不少养殖企业盈利稳定性偏弱。对此，双胞胎集团给出的破局方案，是“双现金流”模式——外销饲料加生猪养殖业务。

“猪价低迷时，外销饲料业务稳定盈利，对冲养殖端亏损；猪价上行阶段，自养、代养与屠宰板块释放利润。”双胞胎集团相关负责人表示，这套对冲思路，让企业在周期震荡中拥有稳固“压舱石”，有效平滑行业周期带来的影响。相较于纯养殖企业，双胞胎集团盈利韧性显著提高。

这条从饲料到养殖的产业闭环，并非一日形成。双胞胎集团1998年创立，初期主营禽料；2003年，该集团果断切入猪饲料赛道，依托膨化技术将玉米熟化，破解了仔猪易拉稀这一行业痛点，自研的“双

胞胎”乳猪料，帮助企业站稳市场。

正如上述负责人所言：“2003年我们就意识到，面对畜牧行业的周期性波动，精细化成本管控，是养猪企业的生存命脉。”自此，双胞胎集团向上打通粮食贸易上游渠道，向下延伸布局生猪养殖、动保、屠宰、肉食品深加工，逐步搭建完整的产业闭环。2018年，该集团饲料销量突破1000万吨；2021年生猪出栏量突破1000万头；2023年参与正邦科技司法重整，助力这家上市农牧企业化解重大经营危机。

产业链闭环模式的价值，是把分散的竞争优势整合协同，构筑起自身差异化竞争力。

上述负责人表示，双胞胎集团在成本管控创新方面，选择原料集中全球直采，砍掉多层中间环节，压低原料采购成本；自研低蛋白日粮、发酵饲料技术，持续优化料肉比，降低单头生猪养殖成本；饲料厂就近配套猪场，压缩物流距离，减少疫病传播风险；配套自有动保体系，减少外购兽药的溢价支出；连片养殖基地统一落实防疫管控、环保治理，告别传统散户分散养殖的旧模式，大幅降低疫病扩散风险。同时，公司还推进品控溯源创新，依靠数字化平台打通原料、育种、养殖、防疫、屠宰全链条，为每一头生猪赋予独立溯源码，并利用消费端反馈的数据反向迭代饲料配方与育种方案，形成市场导向的产销协同机制。

这套环环相扣、相互赋能的产业链创新体系，让双胞胎集团在行业下行时，经营业绩实现稳步抬升。公开数据显示，2025年，该集团饲料产销量突破2200万吨，猪饲料外销量位居全球前列；总营收达1192亿元，较2024年持续增长。

落实猪场智能化改造

在双胞胎集团标准化猪场内，猪舍已经很少依靠人工值守。

《证券日报》记者在现场看到，智能环控系统依托温湿度、氨气传感器与物联网设备，24小时自动通风、调温、除臭；全自动水料一体料线搭配智能称量料塔，实现精准饲喂；搭载AI视觉识别的摄像头与巡检机器人，能够提前捕捉生猪异常



图①②双胞胎集团生猪养殖车间

图③双胞胎集团饲料车间

曹琦/摄

行为，在疫病大规模暴发前发出预警。数据显示，高度集约化的楼房育肥猪场中，单人最高可管理4800头生猪，人均生产效率大幅提升。

据该车间负责人介绍，饲料工厂依托5G+工业互联网中央集控平台，可实现全自动一键生产，机械手完成打包、抓取、码垛全流程作业；屠宰环节通过RFID耳标扫码，自动调取生猪全养殖档案，肉品附带唯一溯源二维码，真正打通从农场到餐桌的数据链路。“数字化改造成效清晰可见，相比改造前，工厂整体人效提升45%、生产效率提升50%。产品质量合格率达到99.98%。”

过去养猪依靠经验判断，智能设备落地后，双胞胎集团的养殖管理走向精细化。该集团智能饲喂摒弃统一投料的粗放模式，为生猪提供定制餐食，每一头猪的采食情况、营养供给都被完整记录。每一头猪有专属溯源码，每一包饲料也可追溯至原料产地，这不仅是一场生产效率革命，更助力该集团筑牢品牌护城河。

数据显示，2022年至2025年，双胞胎集团累计投入40亿元，用于智能化、数字化体系建设，以科技重塑传统农牧产业形态。近年来，

该集团每年投入6亿元科研经费，累计研发投入超40亿元；搭建院士工作站、中国科学院博士工作站、国家企业技术中心等国家级创新平台，研发团队规模达1500余人。

双胞胎集团相关技术负责人表示，该集团与江西农业大学联合攻关的仔猪肠道屏障调控技术落地后，实现仔猪全程无抗饲养，并已在100余家饲料厂投产，新增营收42.5亿元；自研低蛋白日粮技术，每年可为全行业节约豆粕100万吨，减少氮排放19.5万吨；联合华中农业大学院士团队选育的抗病种猪新品系，仔猪成活率提升5%、防疫成本下降12%。”

把创新红利带给农户

硬核科研成果，不只服务企业降本增效，更把创新红利带给广大农户，让技术拥有民生温度。双胞胎集团打造“公司+农户”共生模式，统一供应猪苗、饲料、动保物资，配套防疫服务与销售渠道；农户负责栏舍建设与现场人工，市场行情风险则由公司兜底。

目前，双胞胎集团合作农户数量已达1.2万户，累计发放代养费

155亿元，结算标准高于行业均值10%，规模化合作农户年均纯收入可达50万至120万元。在种养殖循环赛道，该集团将养殖废弃物加工成有机肥免费供给农田，累计惠及农田超54万亩，带动种植户减增收超5亿元，养殖废弃物从“污染源”变成助农增收的“香饽饽”。

面向长远，双胞胎集团的发展路径清晰明确。双胞胎集团董事长鲍洪星表示：“未来，我们将在上游补短板，推动种源、原料、动保自主可控；在中游持续强链，完成全国200余家饲料厂的5G智能工厂改造；做强养殖板块，向下游延伸布局冷鲜肉、预制菜赛道，打造自有鲜肉品牌。全球化布局上，我们将复制国内成熟的全产业链模式，深耕越南、缅甸等东南亚市场，向着全球一流农牧企业稳步迈进。”

从江西本土小型饲料厂成长为全球猪饲料外销企业，双胞胎集团的实践证明，传统农业不存在发展“天花板”。坚持以创新为引擎，企业便能从容穿越行业周期，把“让家人吃上放心肉”这一朴素愿景，做成前景广阔的长期事业。

全国电力市场交易规模稳健攀升

■本报记者 吴奕萱
见习记者 王楠

全国电力市场化交易持续推进，交易规模稳健攀升，但增长结构出现明显分化——省内交易增速显著快于跨省、跨区域交易。

10月27日，国家能源局发布最新全国电力市场交易电量数据。2026年9月，全国各电力交易机构完成交易电量6737亿千瓦时，同比增长17.5%。从交易范围看，省内交易电量5235亿千瓦时，同比增长21.7%；跨省跨区交易电量1502亿千瓦时，同比增长5.0%。

2025年1月至9月，全国各电力交易机构累计完成交易电量58536亿千瓦时，同比增长18.9%。从交易范围看，省内交易电量45499亿

千瓦时，同比增长22.0%；跨省跨区交易电量13037亿千瓦时，同比增长9.1%。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，省内交易电量增速更快，主要是由于省内供需较为匹配、调度流程简单、交易成本更低；而跨省交易受通道、电价机制约束更多，短期活跃度偏弱，是一二电力市场推进过程中的阶段性特征。

放眼整个产业链，不同赛道上市公司对电力交易相关业务的布局各有侧重。

综合发电运营主体深度参与各地电力合约交易。例如，浙江浙能电力股份有限公司是浙江省规模最大的发电企业，主营煤电、

气电、核电、热电联产与综合能源业务，控股电厂集中布局浙江，同时在安徽、宁夏、新疆等地布局省外电源项目。该公司在落实省内保供任务的同时，还依托不同区域市场规则开拓市场化业务。

面向用户侧的综合能源服务商，协鑫能源科技股份有限公司坚持“能源资产+能源服务”双轮驱动战略，售电资质覆盖国内23个省市，在江苏、浙江、山东等地布局风电、分布式光伏、电网侧储能项目，打造零碳工厂、零碳园区解决方案。该公司的AI（人工智能）电力交易系统及聚星AIVP虚拟电厂平台已在江苏、山东、广东等多地应用，管理可调节容量超100万千瓦。

电力数字化服务商紧跟各地

为可交易、可变现的市场价值。

对此，上海自由士信息科技有限公司CEO陈榕榕向《证券日报》记者表示，绿电行业的竞争逻辑已在悄然生变，从过去比拼“谁装得多、谁拿得快”，转向“发得稳、送得出、卖得好”的全链条能力较量。

面对这一趋势性变化，产业链上市公司持续加快布局，绿电项目密集落地，在拓展新能源消纳空间的同时，推动源网荷储一体化、绿电直连、算电协同等新场景加速走向实践。

永杰新材料股份有限公司全资子公司浙江永杰铝业有限公司

（以下简称“永杰铝业”）72MW（兆瓦）绿电直连项目正有序推进。作为浙江省首个绿电直连项目，该项目总投资3.28亿元，由杭州凌瀚新能源开发有限公司全额投资，规划建设72MW光伏电站，并配套30MW/75MWh（兆瓦时）储能，建成投用后，每年可向永杰铝业稳定输送可溯源绿电。

消纳场景的拓宽，也正从用电侧向燃料侧延伸。运达能源科技股份有限公司近期表示，公司围绕风光资源富集区域绿电就地转化、持续推进“绿电化工、绿电制燃料”等多元应用场景落地，业务

期合约。

中国企业联合会委员会董鹏在接受《证券日报》记者采访时表示，省内电力交易规则成熟、结算直接，地方保供和价格稳定更容易闭环，而跨省电力交易受计划与市场双轨、送受两端利益分配和通道规则制约，新能源波动还会放大偏差风险，所以买卖双方更愿意优先选择确定性更强的省内交易。“分化不可怕，关键是让省内余缺共济从行政协调变成可预期、可结算的长期市场行情。”

省内容管平衡，跨省管优化，全国管安全，推进统一电力市场建设，需要把省间交易曲线、偏差结算、通道容量释放和辅助服务衔接做透明，建立送受两端利益共享和风险共担机制。”

模式由前期探索逐步迈入产业化推进阶段。

众和昆仑（北京）资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示，相关企业在进行业务布局时，应当重点关注实际可形成收入的上网电量。一方面，需在项目筛选阶段，把是否靠近负荷中心、是否具备配套外送通道、是否配置储能等条件，与光照、风力资源禀赋放在同等重要的位置；另一方面，可以通过签订多年期购电协议，发展绿电直连客户等方式提前锁定电量与电价，降低对现货市场价格波动的风险敞口。

政策助力上市企业加码智能工厂建设

■本报记者 李雯珊 见习记者 张美娜

10月27日，上海市经济和信息化委员会印发的《上海市加快发展新一代智能制造行动方案》提出，到2028年，实现全市重点制造企业智能工厂全覆盖，推动AI（人工智能）在智能工厂应用普及全覆盖，培育500家先进级智能工厂，AI在制造业应用场景突破2000个，开发10个先进适用的垂域大模型，推出300个以上高水平智能体，建成满足新一代智能制造需求的新型基础设施，工业机器人密度达600台/万人，推动8000台人形机器人进工厂，推动AI赋能的新型智能制造装备产业规模突破2000亿元，智能制造系统集成产业规模达1000亿元，完成“54321”目标。

国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示，AI与制造业深度融合是培育新质生产力的重要方向，叠加地方专项政策落地推进，新一代智能制造赛道将加速扩容，人形机器人、工业大模型、智能体、智能制造装备及系统集成等产业链上市公司也将迎来规模化落地机遇。

近年来，从国家到地方相继出台政策，在智能工厂建设、AI与制造业融合应用等方面持续发力，支持新一代智能制造产业发展。

从国家层面看，工业和信息化部等八部门印发《“人工智能+制造”专项行动实施意见》，提出系统梳理重点环节应用场景，深化智能工厂梯度培育，推动大模型技术深度嵌入生产制造核心环节。

从地方层面来看，河北、湖北等多地陆续出台相关政策，鼓励智能制造快速普及。例如，湖北省人民政府办公厅印发《湖北省深入实施“人工智能+”三年行动方案（2026—2028年）》，提出通过智能工厂建设、自动化生产线升级、数字化供应链管理等方式，累计建成智能工厂3000家以上。

多家A股上市企业正积极加码智能工厂建设，所属行业覆盖高端装备、电子制造等多个领域，企业持续推进AI落地与人形机器人应用，提升生产效能，以期抢占市场机遇。

例如，广东瑞德智能科技股份有限公司近日表示，在业务推进方面，该公司依托自身成熟的智能制造体系，为客户提供超脑控制器产品的智造服务，部分自研核心部件及解决方案已进入客户送样测试阶段，后续将稳步推进产品验证与量产合作。

徐工集团工程机械股份有限公司表示，该公司坚持自主创新，打造全国首批领航级智能工厂。在核心零部件方面，该公司新能源装载机机械零部件已实现自主可控，起重机智能工厂核心零部件国产化率超95%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示，随着梯度培育政策持续落地，企业将持续依托智能工厂提质增效，打通技术研发与量产落地闭环，不断巩固产业链自主可控能力，抢占新质生产力发展先机。

《影之刃零》今起发售

国产3A游戏有望告别“孤品时代”

■本报记者 李豪悦

10月29日上午，国产又一款买断制3A（高成本、高体量、高质量）游戏大作《影之刃零》迎来发售。在此之前，该游戏已受到海内外市场高度关注。

该项目背后的研发主体为北京灵游坊网络科技有限公司（以下简称“灵游坊”），腾讯是该公司背后投资方之一。

小黑盒数据显示，截至10月28日，《影之刃零》已登顶Steam游戏平台全球销量排行榜。据分析机构Alinea Analytics估算，该游戏在正式发售前的预售销量已达85万份，意味着该游戏虽然还未正式发售，但已产生4300万美元收入。

玩家对《影之刃零》真金白银的购入，离不开10月26日解禁的媒体超高评价。公开信息显示，IGN中国打出满分10分，海外IGN给到9分，M站媒体均分88分引爆全球单机游戏圈，创下国产单机游戏媒体评分新高。

这份认可与此前《黑神话：悟空》的破圈路径一脉相承，让市场对《影之刃零》正式发售后的口碑与商业化表现充满期待。

同花顺数据显示，10月26日，《影之刃零》海外评分引发讨论后，截至10月28日收盘，A股游戏板块指数累计涨幅3.29%。

发售层面，《影之刃零》覆盖Steam、Epic与PS5主机端多个游戏平台，标准版定价与《黑神话：悟空》保持同一价格梯队，稳固了国产高端买断制游戏的定价体系。

为何全行业对《影之刃零》抱有极高期待？根源在于《黑神话：悟空》曾引爆的游戏经济。例如，《黑神话：悟空》硬件端带动PS5主机、游戏本、电竞显示器等数码产品销量攀升；消费端与瑞幸咖啡、联想、滴滴青桔等多家品牌推出联名产品；文旅端，该游戏取景地山西省曾顺势推出主题旅游线路，线下客流显著增长。

“一款精品单机游戏，撬动了硬件、快消联名、文旅等多条产业链，让市场真切看到高端内容IP（知识产权）巨大的商业价值上限，也重塑了外界对国产单机游戏盈利能力的认知。”上海爱至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示，

除了商业变现，《黑神话：悟空》的“出海”成绩，也让行业看到国产3A游戏文化输出的潜力。而《影之刃零》的到来，核心价值在于终结国产3A游戏“孤品爆款”的现状。

“过去很长一段时间，国内单机游戏产业始终面临一款爆款之后长时间断层的窘境，外界一度质疑国产爆款3A游戏只是偶然产出的个案，不具备可复制的工业化能力。”一位游戏行业从业者向《证券日报》记者说道。

“不同于大厂依赖海量人力堆砌产品，灵游坊深耕武侠动作游戏赛道多年，靠IP长期迭代沉淀动作技术，该公司研发路径一跑通，将给国内大量中小游戏团队提供可落地的范本。”杨怀玉认为，如果《影之刃零》能够稳住口碑、收回研发投入，国产单机游戏将正式告别“孤品时代”，迎来多题材、多团队齐头并进的产业新格局。