

猪企频频“联姻”补链强链 全链融合谋求高质量发展

中经记者 蒋政 北京报道

生猪产业内部的联合愈发频繁，目标大多直指全产业链的融合发展。

《中国经营报》记者注意到，目前，首农股份与Genus plc组建合资公司，进一步强化后者在本土化运营、种猪育种与疫病防控方面的能力；早些时候，新五丰与法国科普利信合资建立

“联姻”背后

这种联姻更能体现“补链”和强链，对于生猪养殖行业的高质量发展意义重大。

日前，Genus plc与首农股份共同对外宣称，将在中国成立合资公司，首农股份持股51%，Genus持股49%。合资公司的成立旨在进一步强化PIC®中国在本土化运营、种猪育种与疫病防控方面的能力，尤其聚焦于猪蓝耳病（PRRS）的防控与抗病种猪的商业化推广。

公开资料显示，首农股份拥有动物育种业务。而Genus plc的核心竞争力包括育种动物品种系以及用于品种改良的生物技术。

首农股份相关负责人公开表示，PIC®种猪育种技术与抗蓝耳技术将显著提升中国猪肉生产效率，为中国人民提供健康、经济且可持续的猪肉产品。

事实上，育种一直都是我国生猪行业的卡脖子难题，很多猪企都在关注种猪育种本土化的进展。

记者注意到，养猪巨头之间关于育种、生物科学之间的联合频频出现。

今年5月，新五丰发布公告称，将与法国科普利信拟成立合资公司开展联合育种项目合作。出资结构与上述合作类似，新五丰占股51%，科普利信占股49%。新五丰方面认为，此次合作可以引入优秀法系种猪，提升种猪生产性能。

育种场，国际育种公司加速推进中国本土化布局。

业内普遍认为，国内生猪行业在生物疾病防控以及育种等环节仍有较大空间。而上述合作有望实现环节补强。事实上，类似的“联姻”在今年比比皆是。温氏股份与安佑集团合作，在饲料环节形成合力；越秀农牧与钱大妈集团联手，直至猪肉零售端；新希望与海垦集团战略合

作，涉及更多领域。

中国商业经济学会副会长宋向清告诉记者，“联姻潮”本质上是技术迭代、市场波动与政策引导共同作用的结果。从育种技术突破到产销协同创新，从规模化扩张到绿色转型，这些合作正在重塑产业生态。未来需在技术自主、中小农户保护、区域平衡等方面持续发力，才能实现从“养猪大国”到“养猪强国”的跨越。

牧原股份与托佩克公司合作打造的种猪核心场，已经于去年开工。此次合作将托佩克公司的优良种猪资源与牧原的二元轮回育种技术紧密结合，旨在培育出更多性能优良的种猪。

北京东方艾格农业咨询高级分析师徐洪志提到，我国生猪行业长板在于养殖，而育种领域多年来一直被认为是生猪产业链的最薄弱环节。过去，我国更多在于“引种”和“制种”。但该模式不能解决我国生猪育种体系薄弱的问题。国内本土巨头在育种上开展联姻，将重心转向联合育种，可实现技术自主可控，打破了过去“引种—退化—再引种”的怪圈。

业内人士表示，这种联姻更能体现“补链”和强链，对于生猪养殖行业的高质量发展意义重大。

事实上，类似的合作还有很多。

今年6月，越秀农牧与钱大妈集团签署生猪订单养殖合作协议。双方将深度聚焦广东市场，在生猪订单养殖、品质标准共建、市场推广及品牌联动等领域展开合作。

当时越秀农牧对外公开信息显示，双方将率先共同推进大白猪、无抗猪等特色毛猪产品的联合培育、市场测试等，标志着双方将整合优势资源，聚焦从生猪养

殖、屠宰加工，到生鲜配送全链条的品质管控。

今年4月，叮咚买菜与四川高金食品股份有限公司正式成立合资公司，联手对黑猪产业开启更加深度的布局。后者拥有20多年高原黑猪养殖经验，也是《中国黑猪》标准的制定者。而合资公司也将关注育肥场租赁、仔猪采购、饲料与药品供应及育肥过程管理。

宋向清认为，该类融合可以打破产业链各环节之间的壁垒，实现从养殖到销售的无缝对接，提高产业协同效应和整体竞争力。同时，借助零售端的品牌优势和市场渠道，提升自身品牌知名度和影响力，实现品牌化经营，提高产品附加值。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与南宁农业发展集团的合作，中国供销粮油有限公司与海大集团、温氏股份分别签署战略合作协议。这种合作有利于企业突破技术瓶颈、提升产业效率、降低经营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只是合作企业自身的预期，能否实现和落地，还取决于行业整体形势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只

是合作企业自身的预期，能否实

现和落地，还取决于行业整体形

势和企业的实操水平。”徐洪志说。

徐洪志告诉记者，除了上市

合作，还包括天康生物以现金收

购羌都畜牧51%股权，巨星农牧与

南宁农业发展集团的合作，中国供

销粮油有限公司与海大集团、温

氏股份分别签署战略合作协议。

这种合作有利于企业突破技

术瓶颈、提升产业效率、降低经

营风险、增强市场竞争力。

“需要指出，上述利好影响只