

电力交易市场变革潮涌：

咨询及托管业务量激增 AI重构各环节

随着《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》(136号文)加速落地,我国电力交易市场正经历深刻变革。中国证券报记者从一线调研获悉,新能源全面入市推动市场化交易规模持续扩大,催生电力交易咨询及托管业务量爆发式增长——部分企业咨询量同比激增4倍,成单量增长2倍,央国企加速寻求专业服务商合作以应对电价波动挑战。与此同时,AI技术正深度渗透电力交易全链条,从负荷预测、电价分析到策略制定,通过大模型、云计算等创新手段推动交易向“精准决策”跃升,重构市场运行逻辑。业内人士指出,电力市场正从“机制驱动”转向“市场驱动”,AI与人工经验的结合将成为行业标配,一场由政策与技术共同驱动的行业生态重塑已拉开帷幕。

●本报记者 刘杨

咨询业务量大增

“相比去年,我们电力市场相关业务的咨询量增长了4倍,成单量至少增长2倍,咨询内容主要集中在投资项目未来的电价趋势及收益测算等方面。”飓合科技总经理商敬男在接受记者专访时表示,受益于电力市场快速发展,去年公司在手订单量同比增长近八成,预计未来几年将呈现显著提升的态势。

商敬男表示,136号文正在重塑行业生态,新能源全面参与电力市场化交易时代已然开启。新能源上网电量入市比例的持续提升,将对新能源企业在投资收益、投资决策、高质量运营等方面提出更高的要求。

“未来的电力交易员既要有强大的数据分析能力,对电价做出精准研判,又要对产业政策有敏锐的洞察力,及时把握交易策略。目前,全国电力交易人才紧缺,短期无法满足市场需求。”商敬男告诉记者。

“自6月1日起,投产的新能源项目上网电量原则上全部进入电力市场,不再全额享受保障性收购电价,需通过市场化交易获得收益,电价波动将直接影响项目的收益率。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强分析认为,由于新能源发电具有间歇性和波动性特点,新能源发电公司在电力市场定价机制上将面临更大的挑战。

记者从业内了解到,一些做新能源投资的央国企,因自身能力及交易员数量的不足,也在加速寻求与专业电力交易服务商的合作。“我们目前正在寻求与专业的电力交易服务商进行合作,希望借助其更加精准和有效的交易策略来提升公司电力资产在市场中的收益率。”一位从事新能源



视觉中国图片

飓合科技的电力交易员正在参与电力市场交易

本报记者 刘杨 摄

源投资业务的央企负责人告诉记者。

“除了电力市场咨询业务外,在电力交易托管业务上,我们的客户量也有显著增长的态势。”商敬男介绍,136号文发布后,新能源企业需直面市场竞争,倒逼企业提升运营效率,然而部分企业由于此前入市比例低,对交易规则理解不透彻,对长周期电价预测、政策解析的需求更为显著,特别是一些非主营新能源投资的资产持有方,更愿意把这部分业务委托给专业的电力交易服务商。

从“机制驱动”到“市场驱动”

“现在各类市场主体向我们咨询电力交易产品及服务的频次较以往显著提升。”国能日新董秘赵楠对记者表示,136号文发布后,公司持续紧密跟进各省(区、市)相关电力交易细则的出台及市场运行情况,针对各省(区、市)电力交易的规则及所处的市场阶段,对公司电力交易产品进行功能、数据、策略等全方位的迭代研发,以满足市场主体对交易辅助类产品的需要。

记者了解到,截至目前,山西、广东、山东、甘肃、湖北等省级现货市场已经转入正式运行,其他省级现货市场建设也在加速推进。

政策推进力度仍在持续深化。国家能源局有关负责人近日表示,新一轮电力体制改革以来,电力市场建设取得积极成效,

市场化交易规模持续扩大,市场制度规则体系加速成型,市场功能持续深化,中长期、现货和辅助服务市场体系有机衔接。下一步,国家能源局将持续加快推动各省(区、市)电力现货市场转入连续运行,稳妥推进新能源全面参与市场。

业内人士指出,电力市场正在从“机制驱动”转向“市场驱动”,新能源企业的收益模式和竞争格局有望得以重塑。

“电价随行就市后,如果企业交易策略缺乏灵活性和竞争力,就可能导致发电量受限,面临盈利压力。”晶科科技董秘常阳对记者表示,公司运用多元化的电力产品组合(储能、虚拟电厂等),结合智能运维、功率预测、电力交易等运营能力,在抵御电价波动影响的同时,通过主动参与需求侧响应等方式,获得更多增收和发展机会。公司旗下的综合能源服务商晶科慧能目前对外代理的风光电站已形成一定规模,并且有大批的聚合代理正在签订中。

常阳透露,未来,公司将重点构建更核心壁垒的新能源资产精细化运营能力,进一步提升电力市场化交易水平,同时通过股权并购、共同设立产业基金等多种方式,围绕新能源AI智算、虚拟电厂、微电网等新兴业务寻找投资并购机会。

AI提高预测精度

“未来,新能源项目收益评估和测算

的方式要面临重构,由于电价波动,新能源公司的交易能力和运营能力对其收益波动影响很大。”赵楠坦言。

从电力负荷预测、电价预测到交易策略的制定,AI正凭借强大的数据分析和智能决策能力,赋能电力交易的每一个环节。

“我们向客户提供气象、发电量、电价等多维度核心底层数据的预测服务及交易策略服务来辅助客户更好地参与电力交易。同时,我们还为客户提供全流程托管服务。”赵楠告诉记者,由于参与电力交易的主体日渐多元,交易策略的复杂度显著提高,通过人工智能、大模型、云计算等创新技术在功率算法、气象算法、交易算法等各环节赋能,不仅可以提升研发效率和生产效率,还能够优化产品的预测精度,提升交易策略的有效性。

赵楠认为,AI驱动的电力交易模式将逐步取代传统的人工交易模式,将交易推向“精准决策”,重构市场的运行逻辑。商敬男认为,人工模式未来肯定无法适应电力市场,AI与人的结合将成为必然。

今年2月,飓合科技成为国内首批接入大模型的电力交易服务商,构建专属于电力市场的大语言模型和Chat-BI模型,以提高电价预测准确性和优化智能策略。

商敬男对记者表示,目前飓合大模型已在多个项目上验证了竞争优势,未来核心功能将定位为市场分析、电价预测、智能策略、数据洞察四个方面,通过模型的不断迭代进一步提升竞争力。

5月关键数据陆续发布
房企聚焦优质地块

●本报记者 董添

近日,上市房企陆续披露5月份销售数据,部分房企销售额实现同比增长。此外,各地陆续披露5月份楼市成交数据,不少热点城市二手房成交量实现较为明显的同比增长。

销售表现分化

从房企对外披露的5月份销售数据看,房企销售表现进一步分化。

保利发展近日公告称,5月,公司实现签约面积130.41万平方米,同比下降32.88%;实现签约金额285.12亿元,同比下降19.26%。2025年1-5月,公司实现签约面积561.20万平方米,同比下降24.96%;实现签约金额1161.61亿元,同比下降11.54%。

中国海外发展5月份销售额为238.5亿元,同比增长21.1%;相应的销售面积约为81.91万平方米,同比下降19.1%。5月份,公司连同附属公司在香港、长春和沈阳共收购了三幅地块,权益建筑面积约30.56万平方米,权益土地出让金约17.9亿元。

值得一提的是,近期,多家上市房企对外披露融资相关公告。保利发展5月30日晚间对外披露2025年度第二期中期票据发行结果公告称,根据中国银行间市场交易商协会出具的《接受注册通知书》,公司获准注册中期票据,注册金额为50亿元,注册额度自《接受注册通知书》落款之日起2年内有效。公司近日成功发行2025年度第二期中期票据,实际发行总额为30亿元,发行利率为2.15%。

热点城市二手房成交同比上涨

近日,各地陆续披露5月份楼市成交数据。受假期等因素影响,多数热点城市5月份二手房成交量环比有所下降,不过实现较为明显的同比增长。

北京市住建委官方数据显示,5月份,北京二手房住宅网签量达到14277套,同比上涨6.7%,环比下降8.3%。

上海市房管局发布的最新数据显示,5月份,上海一二手住房合计成交223万套,同比增长17%。其中,一手住房成交62万套,同比增长24%;二手房共成交161万套,同比增长14%。

深圳市房地产中介协会数据显示,今年5月全市二手房录得量(录得量是指以二手房买卖合同发起时间为口径统计的数据,并非最终成交套数)为5727套,同比增长17.6%。业内人士认为,从5月二手房录得量绝对值看,单月超5000套,在传统淡季月份能有如此高的录得量表明了较好的市场韧性。

中指研究院高级分析师孟新增表示,尽管进入淡季,但5月份,中国重点城市新房成交量保持一定规模,多地新产品入市反馈较好;二手房成交量环比出现季节性回落,同比增幅收窄。

房企关注高潜力区域

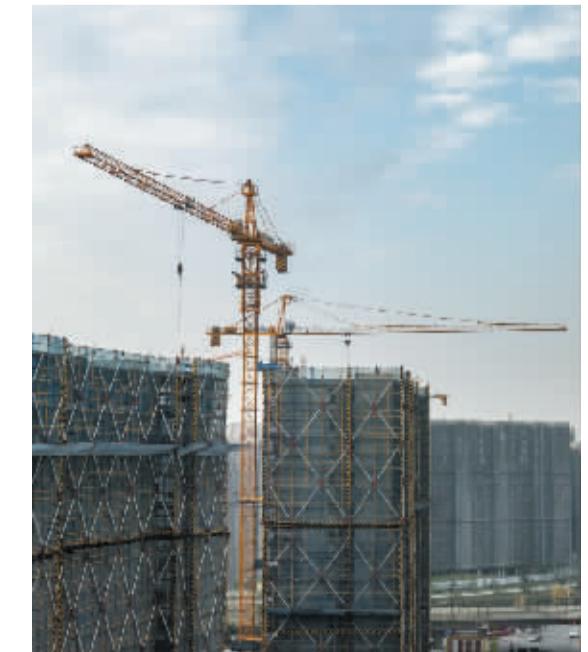
土地市场方面,近期,多个热点城市集中出让多宗地块,引发市场关注。

6月5日,北京出让海景、石景山及昌平区多宗地块,土地出让金额合计达130.6亿元。昌平北四村地块由越秀、北京城建、未来科学城、贝壳旗下贝好家联合体以底价23.95亿元摘得,成交楼面价约3万元/平方米。海淀宝山村16、17地块经过线下多轮竞价,分别由中建壹品、金隅以27.78亿元、33.64亿元摘得,成交楼面价分别为5.51万元/平方米、5.6万元/平方米。石景山西黄村地块由中海以45.23亿元的底价摘得,成交楼面价约2.75万元/平方米。

5月30日,广州有5宗住宅用地出让,其中1宗位于天河区、4宗位于番禺区,总起始价为55.69亿元。最终5宗地块均底价成交,总成交金额55.69亿元;5月30日,杭州有2宗临平区住宅用地出让,总起始价为11.02亿元。最终两地块均底价成交。5月29日,杭州市拱墅区一宗涉宅地块经过46轮竞价后成功出让,该宗地块溢价率高达40.33%。

从房企拿地态度看,多数房企拿地态度较为谨慎,聚焦一二线城市。

渝开发在近日披露的投资者关系记录表中表示,公司将根据市场情况研判,一是战略匹配性,聚焦核心城市群及高潜力区域,优先选择与公司产品定位、长期战略契合的优质地块;二是合理分析财务承受能力,公司将持续稳健的财务融资政策;三是市场研判,密切关注政策导向及土地市场供需变化,灵活调整投资节奏,规避风险、把握机遇,择机拿地,确保公司稳健发展。



视觉中国图片

上市公司抢滩美护赛道 创新活力驱动行业升级

●本报记者 傅苏颖

今年“618”大促,美妆品类成为电商平台销售主力军。据多家电商平台数据显示,多个美妆品牌旗下产品销量同比大增。与此同时,医美行业加速技术迭代与产品创新,呈现多元发展新态势。近日,锦波生物、乐普医疗、欧莱雅和珀莱雅等企业动作频频,不断开拓美容护理赛道,激发行业创新活力。

业内人士认为,在政策红利持续释放、消费需求不断回暖以及市场信心逐步修复的多重利好因素驱动下,化妆品及医美行业呈现稳中向好的发展态势。与此同时,国货美妆凭借高性价比和精细化运营在市场竞争中不断占据优势,持续看好美护板块未来成长空间。

美妆消费热潮涌动

在天猫、京东等电商平台的“618”大促中,美妆护理行业展现出强劲的增长势头。5月13日,天猫、抖音和京东三大平台均宣布“618”大促开始。与往年相比,今年的“618”平台更倾向于弱化满减,推出更直接的立减、直降等优惠活动。

京东数据显示,520当天,京东香水彩妆套装成交额同比增长近300%,口红、唇

釉、精华等品类的成交额同比增长均超100%。从销售品牌来看,京东数据显示,京东美妆“618”大促期间,国货品牌、国际大牌实现双轮驱动,总体展现出了极为强劲的增长趋势。

淘天集团数据显示,天猫“618”大促中,美妆品牌开局火爆。在5月16日晚8点,开卖10分钟,珀莱雅销售破亿元。20分钟,兰蔻破亿元,紧跟着,欧莱雅、修丽可纷纷破亿元。30分钟,雅诗兰黛破亿元。45分钟,CPB破亿元。同时,新品表现强劲。截至5月26日,天猫“618”开卖第一周期,全新修丽可A.G.E.面霜、欧莱雅第四代安瓶面膜、极萌水光美容仪、CPB肌肤之钥超导钻光瓶等57款新品成交过千万元。

开源证券认为,“618”大促对品牌方营收贡献不容小觑,建议关注销售表现好且综合实力强劲的国货美妆品牌。

产品加速迭代

值得关注的是,各大企业纷纷加码布局美护赛道,通过技术突破寻求差异化竞争优势,以抢占行业发展制高点。

近年来,心血管器械龙头乐普医疗加码布局眼科和皮肤科赛道。6月3日,乐普医疗公告,公司自主研发的聚乳酸面部填充剂获

得国家药监局注册批准。聚乳酸面部填充剂是一种真皮组织填充剂,通过将聚左旋乳酸注射于真皮深层,起到修复外形,矫正轮廓以达到填充沟壑、皱纹的效果。

乐普医疗称,该产品的成功获批上市是公司在皮肤科领域的重要里程碑事件,进一步助力公司消费医疗事业的健康发展,预计对公司业务发展产生积极作用。

5月28日,珀莱雅正式发布械字号医用重组胶原蛋白敷贴,该产品获二类医疗器械注册批准,适用于浅表性创面、激光/光子/果酸换肤及微整形术后创面等非慢性创面及周围皮肤护理,针对光热场景或特殊项目后肌肤敏感问题提供修护方案。

作为深耕重组人源化胶原蛋白领域的企业,锦波生物将技术研发推向新高度。5月22日,锦波生物注射用重组人源化胶原蛋白凝胶生产车间正式落成启用。不久前,锦波生物面向全球发布最新研究成果——采用HiveCOL“蜂巢”胶原组织网制备的“注射用重组Ⅲ型人源化胶原蛋白凝胶”产品。该产品完全摒弃了传统填充材料对化学交联剂的依赖,实现了生物填充材料领域的重大技术创新。

业内人士认为,美护产品对新需求变化敏感度高,成为新消费主力赛道,带动多品类国货份额快速提升。从品类属性看,美护产品需求较强,决定了其具备较高附加值、高毛利率,相应品牌商对消费者需求变化的敏感度高,产品创新相对多,当下阶段以抖音为代表的内容电商渠道变化助力新产品快速放大,因此在美妆、个护领域不断有新品驱动带来品牌及公司高增长的结构性机会。

同时,未名拾光与欧莱雅集团正式建立战略合作伙伴关系,共同研发创新生物活性成分,并推动其规模化生产。

关注结构性机会

从2025年一季度业绩来看,美容护理行业多家公司净利润实现同比增长。

例如,锦波生物一季报显示,其当季实现营业收入3.67亿元,同比增长62.51%,归母净利润1.69亿元,同比增长66.25%。长江证券认为,公司新产品“注射用重组Ⅲ型人源化胶原蛋白凝胶”获三类医疗器械注册证,适用于注射到中面部皮下至骨膜上层,以矫正中面部容量缺失和/或中面部轮廓缺陷,新材料、新适应症有望进一步打开重组胶原医美终端应用空间。

业内人士认为,美护产品对新需求变化敏感度高,成为新消费主力赛道,带动多品类国货份额快速提升。从品类属性看,美护产品需求较强,决定了其具备较高附加值、高毛利率,相应品牌商对消费者需求变化的敏感度高,产品创新相对多,当下阶段以抖音为代表的内容电商渠道变化助力新产品快速放大,因此在美妆、个护领域不断有新品驱动带来品牌及公司高增长的结构性机会。