

文体市场面面观

平台并购当重消费者权益

备受关注的中国在线音频行业并购案尘埃落定。近日,腾讯音乐娱乐集团发布公告,宣布对喜马拉雅的并购交易已正式完成交割。这两家头部平台的“联姻”,不仅重塑了音频市场的竞争格局,也引发了社会对“耳朵经济”未来走向的思考。

不过,这场并购并非“无条件”。市场监管总局此前发布公告,为这一交易附加了明确的限制性条款。这些看似指向企业经营行为的“条条框框”,实则与每一位听众的日常收听体验息息相关。

“限制”是对基本公共文化权益的底线守护。广播电视具有公共服务属性,公众有权接触健康、优质的免费内容。此前,广电总局要求互联网电视免费专区推荐位须占首页首屏50%以上,持续推进治理电视“套娃”收费和操作复杂问题,增加优质免费内容供给。此次限制性条件更是明确禁止合并后的平台降低免费内容比例。这一规定的深层用意,是防止巨头

利用并购将过去免费的优质资源“会员专享化”,从而侵蚀普通消费者的基本文化权益。在“耳朵经济”加速发展的背景下,守住免费公共品的底线,是对公平与普惠价值的有力彰显。

“限制”是对消费者合法权益的刚性保障。平台合并后,市场集中度显著提升,企业可能凭借优势地位提高价格或降低服务水平。限制条件明确要求不得提高服务价格、不得降低服务水平,直接回应了公众对“店大欺客”的潜在担忧。这不仅维护了数亿音频用户的现实利益,也为行业确立了“以用户为中心”的竞争导向。

“限制”是对公平竞争秩序的制度化修复。两家头部平台合并后,市场份额超过45%。若放任其通过独家版权、捆绑销售、排他性主播协议等手段清除免费竞争者,将极大压缩中小平台与创新者的生存空间,最终导致市场活力衰退、内容供给同质化、创新动力枯竭。限制性条件明令禁止

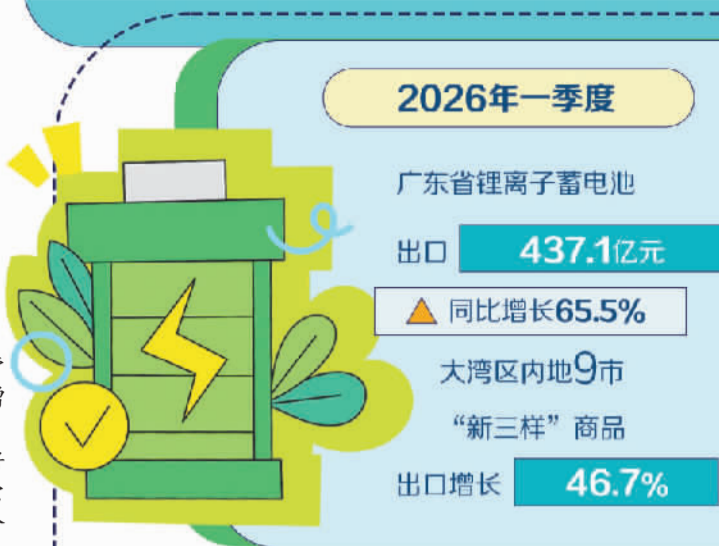
独家版权、禁止搭售车载场景、禁止限制主播多平台入驻,其核心在于破除“赢家通吃”的垄断闭环,保护免费模式与多元竞争格局。这将促使平台将竞争焦点从存量用户的收割、竞争对手的打压,转向真正意义上的盈利模式创新和付费内容质量提升。

表面来看,这些限制性条件对并购后的平台经营提出了诸多“不得”,似乎是一种束缚。但从本质看,这恰恰是对行业长远发展与消费者根本利益的必要保护。只有在公平、开放、有序的市场环境中,企业才能真正通过创新赢得市场,公众才能真正享受到技术进步与产业整合带来的红利。

此次收购案,是中国在线音频市场走向成熟的一次重要转折。两家头部平台的资源整合,有望在内容生产、技术研发、场景拓展等方面形成协同效应,为用户带来更丰富的音频体验。尤其是腾讯在人工智能、车载生态、社交分发等领域的技术积

累,与喜马拉雅在音频内容版权和用户运营上的深厚根基相结合,将为行业探索新的增长路径提供可能。

可以期待,以此次“联姻”为契机,平台将进一步深耕内容品质、优化用户体验、探索AI赋能、拓展车载等多元场景,让竞争从“价格战”“版权战”转向“内容战”“服务战”。当优质内容成为核心竞争力,广大消费者将真正成为这场产业变革的最终受益者。



近日,装载锂电池产品的集装箱从东莞创机电业制品有限公司启运,约90分钟后抵达深圳盐田港,被直接吊上货轮发往海外市场,这标志着莞深锂电池海运出口“一箱制”新模式进入常态化运行。今后,符合条件的东莞锂电池产品在“家门口”完成查验后,即可“一箱到底”直达盐田港装船出海,进一步畅通了粤港澳大湾区外贸“新三样”出海通道。

在全球能源绿色转型加速的背景下,大湾区锂电池产业凭借完整的产业链与技术创新优势,出口势头强劲。2026年一季度,广东省锂离子蓄电池出口437.1亿元,同比增长65.5%;大湾区内地9市“新三样”商品出口增长46.7%。

然而,旺盛的出海需求背后,也存在着物流通关成本高、跨区域监管壁垒高等痛点。东莞海事局相关负责人告诉记者,锂电池作为危险货物,传统的“两地两检”模式十分繁琐。遇上查验高峰,往往面临滞港等待,产生吊装、堆存、人工等额外费用,一旦发现问题还会被退回,大大增加了时间和经济成本,影响企业出口履约效率。

此次锂电池海运出口“一箱制”落地,并非简单的流程提速,而是打破地域与部门壁垒,重塑跨境贸易流程的系统性突破,实现了“三个转变”。一是监管重心“由港向厂”前移。新模式将查验环节前置到企业“家门口”,发现问题可原地整改,实现“一次查验,一箱到底,出厂即上船”。二是数据壁垒“由分到合”打通。海事部门联合海关、商务等部门打通数据接口,实现危包证等法定单证的跨部门共享与在线核验,企业“一次录入,多方复用”,全流程效率大幅提升。三是区域协作“由竞向融”深化。东莞与深圳盐田海事部门通过签订合作备忘录,确立了“产地监管、口岸放行、全程追溯”的闭环机制,解决了东莞国际航线不足的短板,形成了“大湾区一盘棋”的合力。

“一箱到底”模式取得了立竿见影的成效。“在东莞备货时,海事部门就能上门查验,合格后直接装船,效率提升非常明显。”东莞创机电业制品有限公司货仓负责人李孔泳说。据了解,东莞作为全国锂电池产业核心集聚区,年产值超200亿元;年均约2.8万个锂电集装箱经盐田港出海。“新模式可为企业降低综合物流成本20%以上。”东莞海事局危管防污处三级主办杜洪光介绍,接下来将逐步扩大试点范围,帮助更多外贸企业降本增效。

近年来,大湾区针对高新技术产品出海痛点进行了一系列外贸便利化改革,制度创新多点开花。如在智慧监管方面,黄埔海关打造了出口锂电池包装智慧监管业务场景,推出“锂电池出口一件事”智能化平台,引入AI图像识别技术,将出口锂电池包装鉴定时长从一星期、一天压缩到一小时,单批次出口锂电池的物流与仓储成本降低约15%。在航空运输方面,广州搭建“全球跨境电商带电货物数据服务平台”,实现跨行业、跨领域数据互联互通,破解含锂电池跨境电商货物运输限制多的难点。

“我们将持续深化与海事等口岸部门的协同监管,优化全链条监管服务,紧盯国际贸易变化与行业新规,做实做细企业合规培训、技贸措施指导,护航‘新三样’产品稳步拓展海外市场。”黄埔海关所属沙田海关综合业务二科科长钟敏说。

本版编辑 林紫晓 向斯佳 美编 倪梦婷

托举创业梦,OPC社区如何优化提质

中国经济网记者 马常艳 李月华

在刚“满月”不久的北京亦庄模数OPC(One Person Company,一人公司)社区,大学生创业者龙以童正在以AI为杠杆,探索影视创作新空间;在杭州中国数谷·未来数智港,“00后”情侣吕嵩和大杰(网名)借助AI,仅用10天时间就开发出一款游戏产品……

当前,一人公司这一新兴业态爆发式增长,正在深刻重塑AI时代的创业格局。作为AI时代的“OPC梦工厂”,OPC社区如何托起无数“超级个体”的创业梦?记者采访了多位OPC创业者、社区运营者及业内专家,倾听他们的实践经验与深度思考。

轻创浪潮兴起

“真切感受到了AI时代的推背感”,这是“00后”游戏创业者大杰的切身感悟,也是无数OPC创业者的共同心声。AI技术的指数级突破,彻底打破了传统创业的人力、资金与技术壁垒,让“一人成军”从概念变为现实。

“在AI时代,‘小而美’公司也能创造‘大价值’。”北京视界云创科技有限公司CEO张晓胜入驻北京中关村AI北纬社区不到一年,一头扎进算力协同赛道,借助AI智能体实现开发、运营全流程提效。他感慨道:“当下是年轻人创业的黄金时代,AI技术提升了创业成功率,我们敢创业、能创业的底气更足了。”

不同年龄段、不同赛道的创业者,纷纷找到属于自己的OPC发展赛道。阿里研究院院长袁媛认为,相较于传统创业模式,OPC模式打破了“融资、组团队、烧钱、上规模”的老路。OPC并不需要几百万元风投资金,靠10万元甚至几万元,就可以支撑一整年的创业试错,这让无数普通人的创业梦有了落地的可能。

OPC创业热潮的兴起,离不开政策的有力托举。目前,北京、深圳、杭州、苏州等20多个地方已经出台OPC专项扶持政策,通过空间免租、资金扶持、算力补贴、人才奖励等措施持续优化创业环境,让政策红利直达每一位OPC创业者。

深圳发布打造人工智能OPC创业生态引领地行动计划(2026—2027年);北京市海淀区出台全面打造OPC创业生态的若干措施,亦庄创新构建OPC专项人才评价体系;杭州市上城区每年安排1亿元专项资金支持OPC从“创意个体”成长为“一人独角兽”;武汉对OPC使用算力费用给予50%、最高20万元、最长3年的补助;苏州提出未来3年集聚超万名OPC人才;海南出台新政策支持优质OPC社区高质量发展,最高奖励800万元。

OPC热潮之下,专家也提醒,OPC发展要坚持科学布局,防止“运动式推进”。在清华大学经济管理学院领导力与组织管理系主任李宁看来,各地在政策推进过程中不能盲目追风口,一窝蜂挂牌、办活动、造概念,更重要的是建立一套基本的筛选和服务机制,包括创业辅导、财税合规、数字工具使用、市场对接、失败容忍机制等。

南京大学长江产业发展有限公司副院长徐宁建议,OPC发展应因地制宜、精准定位、错位发展。实体经济发达地区可定位为“产业链缝隙填充者”,鼓励OPC围绕工业设计、产品检测等环节创业;科教资源富集区可定位为“创新环节服务者”,支持OPC聚焦专利评估、技术经纪等领域;消费场景丰富区则可定位为“消费新业态推动



图为位于北京市海淀区的中关村AI北纬社区,吸引了不少AI创业者入驻。(资料图片)

者”,培育OPC发展跨境电商、数字文旅等新业态。

破解创业堵点

记者走进北京亦庄模数OPC社区看到,简约明净的办公环境令人耳目一新。格局规整的独立工位,兼顾空间通透感与办公私密性;开放协作区,入驻的创业者们自由交流、碰撞灵感。

观念僧(北京)科技传媒有限公司CEO孟柯正是被这里的创作环境和扶持政策所吸引,带领团队从南京迁至北京亦庄。他坦言,优质的办公环境、兜底的扶持政策以及轻松的创作氛围,让团队更能专注于创作本身。

但对于追求“轻资产干大事、小团队接单”的创业者而言,仅有优质的办公空间还远远不够。能否为创业者精准匹配市场资源、提供产品验证渠道、规划可持续商业路径,帮助从业者增收提效、提升创业存活率,成为OPC社区核心使命。

北京哪吒互娱科技有限公司创始人苏魁的创业经历,道出了众多OPC创业者的真实困境。从北京大学毕业后,在游戏行业摸爬滚打多年的苏魁,在创业初期遇到了很多想象不到的事情,甚至遭遇过投资诈骗,还打了一场侵权官司。“入驻中关村AI北纬社区之后,我的创业之路才算走得顺当了一些。”苏魁说,“社区不仅为OPC创业者提供优质办公空间,还提供工商财税一站式服务、AI夜校培训,帮我们解决了运营、推广、维权等难题。”

创业初期的身心压力,也是OPC创业者面临的普遍难题。龙以童回忆起早期运行状况满是感慨,“一开始觉得大家聚在一起干活就行,但很多时候需要我一个人去团队兜底”。如今,她学会了科学管理团队的方法,实现了更高效协作,公司运营也稳定下来。

“80后”创业者魏宏伟则面临着融资难的现实困境。作为仰望晨星(北京)科技有

限公司CEO,魏宏伟目前已带着他的儿童AI硬件产品艰难走过研发攻坚期。“硬件研发有6个月到8个月没有任何现金流入,OPC模式让我以最低成本扛过周期。”他期盼能有“投早、投小”的专项基金助力产品研发走向市场。

“我们绝不做简单的‘二房东’,而是要做‘资源连接器’‘创业加速器’。”北京亦庄模数OPC社区负责人周鹏介绍,社区已超越传统物理空间范畴,构建“空间+服务+生态”全链条支撑体系,精准解决缺工具、缺资金、缺场景、缺服务四大痛点。针对复杂项目,社区还会将大订单拆解为可独立完成的“原子化”模块,让“超级个体”也能承接大项目。

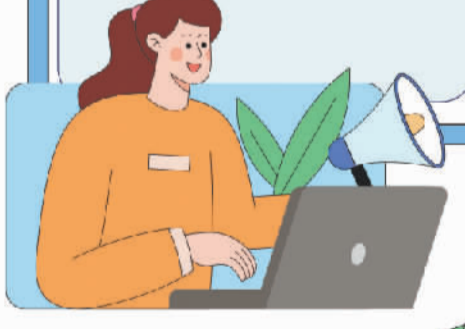
构建创新生态

如何构建共生共荣、良性互动的创新生态,是OPC社区培育“超级个体”、赋能产业长远发展的深层命题。业内专家认为,跳出传统孵化器的固化思维,适配OPC轻资产、快迭代、高灵活的特性,才能打造出真正适合“超级个体”成长的生态土壤。

“最好的OPC生态,不是让每个人都孤军奋战,而是让大量高质量个体可以低成本连接、快速协作、共享资源,形成一种分布式组织能力。”李宁认为,OPC社区应提供三类核心赋能:一是能力赋能,提升OPC创业者AI应用、品牌打造、商业化运营等核心技能;二是协同赋能,整合设计、开发、供应链、渠道等资源,搭建协作网络;三是市场赋能,对接真实订单、撮合合作项目、协助渠道进入。

围绕OPC生态优化,业内专家也提出了建议。袁媛建议,打通OPC参与服务经济的通道,设立“小微AI服务”采购类别,允许OPC直接参与竞标;鼓励大企业以“微项目包”定向发放可拆分的服务需求。同时,她认为,需要简化算力券申领流程,变“半年一次审计”为“按月小颗粒度发

《国务院关于深入实施“人工智能+”行动的意见》提出  
支持人工智能开源社区建设,促进模型、工具、数据集等汇聚开放,培育优质开源项目。给予青年人才更大施展空间,鼓励积极探索人工智能“无人区”



放,实现精准化、便捷化呈现。此外,她还建议探索“个人与商业一体化”税收制度,将OPC的模型订阅、算力购买等创新投入在个人所得税中予以抵扣。

徐宁则描绘了一个线上线下结合“O2O”式OPC生态样本:线下提供自由宽松的空间,让“超级原子”之间通过交流互动催生化学反应;线上更为重要,应打造一个赋能中台,在对OPC个体深度画像的基础上,集成政策、算力、模型、场景、数据、培训等公共资源,提供“千人千面”智能化精准服务。例如,开发“政策智能体”实现“政策找人”,集成各地“场景创新清单”帮助OPC产品验证、打造“可信数据空间”的可申请调用机制,提供大模型低代码或无代码的微调工具等。

“超级个体”时代,每一个创新创业的梦想都值得被全力浇灌。北京市海淀区委副书记岳立的这句话,正在各地OPC社区的实践中得到印证。从“能创业”到“创好业”,从“单打独斗”到“抱团共生”,从“物理集聚”到“化学融合”,OPC社区以技术赋能、政策包容、生态完善,为“超级个体”提供肥沃土壤,充足阳光与丰沛雨露。



入驻北京亦庄模数OPC社区的创业者们在自由交流。(资料图片)

本报记者

郑杨

一箱

助大

新三

出海