

市场监管总局附条件批准腾讯收购喜马拉雅

本报记者 李豪悦

在经历了长达近一年的审查后，腾讯控股有限公司（以下简称“腾讯”）收购喜马拉雅公司（以下简称“喜马拉雅”）股权案尘埃落定。5月12日，国家市场监督管理总局（以下简称“市场监管总局”）发布公告，附加限制性条件批准该项交易进行。市场监管总局公告介绍，该案对维护中国境内在线音频播放平台市场、网络音乐播放平台市场公平竞争秩序，防范平台领域“内卷式”竞争，推动平台经济创新和健康发展具有重要意义。

划定五大限制性条件

经审查，市场监管总局认为该案对中国境内在线音频播放平台市场、网络音乐播放平台市场竞争可能具有排除、限制竞争效果。为有效减少此项经营者集中可能产生的不利影响，市场监管总局经过全面审查、科学论证，依法对该案作出附条件批准决定，要求腾讯、喜马拉雅和集中后实体作出五项限制性承诺：不得提高在线音频播放平台服务价格、降低服务水平或者附加不合理交易条件；不得降低在线音频播放平台免费内容及免费热门内容比例；不得与在线音频播放平台版权方达成独家授权，并

在规定期限内解除现有独家授权约定；不得向汽车厂商搭售在线音频播放平台、网络音乐播放平台，或者阻碍、限制其采购竞争对手产品；不得限制主播在多个在线音频播放平台入驻或分发其享有著作权的作品。

对此，腾讯方面发布公告回应：“我们将严格遵守国家市场监督管理总局的《市场监管总局关于附加限制性条件批准腾讯控股有限公司收购喜马拉雅公司股权案反垄断审查决定的公告》，认真履行各项承诺，确保交易依法合规推进。我们将一如既往地坚定维护市场公平竞争秩序，致力于为用户提供更优质的服务，推动行业健康有序发展。”

上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者表示，本次市场监管总局附条件批准，旨在保障消费者、版权方及主播等多方权益，防范平台“内卷”。

迟到一年的“强强联姻”

本案的伏笔早在2025年6月份便已埋下。彼时，腾讯音乐娱乐集团宣布拟以12.6亿美元的总对价收购喜马拉雅，交易完成后后者将成为其全资附属公司。

喜马拉雅曾是中国“耳朵经



济”的领头羊。2025年6月份双方签署并购协议时，喜马拉雅承诺保持品牌与管理团队独立。对腾讯而言，喜马拉雅手握超3亿月活与海量长音频内容，正好补足其“音乐+音频”生态的短板。

这笔交易之所以触发了反垄断审查，原因有收购后将增强双方在中国境内在线音频播放平台市场的控制力，市场集中度进一步提升等。市场监管总局披露的数据显示，2024年，喜马拉雅、腾讯在中国境内在线音频播放平台市场份额分别为40%至50%和10%至10%，合计份额为45%至55%。

调研显示，喜马拉雅的紧密竞争者为腾讯、番茄畅听、网易云音乐等相对大而全的大众综合性音频平台。收购将使4家紧密竞争者减少为3家，减少消费者选择。

需要注意的是，这次收购也将增强腾讯在在线音乐市场的优势。QuestMobile发布的2026年3月份在线音乐App行业报告显示，腾讯旗下的酷狗音乐、QQ音乐包揽前二，但抖音旗下的汽水音乐月活用户同比增长78%，首次超越网易云音乐位列第三，追赶速度迅猛。

尽管有业内人士认为，当前在线音乐市场竞争本质仍是“各吃各

的饭”，尚未进入全面对抗阶段。但从各头部企业的用户数据来看，在线音乐市场的存量竞争已经拉开帷幕。

谈及腾讯收购案，广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅向《证券日报》记者表示，面对字节系汽水音乐、番茄畅听的免费策略冲击，腾讯需要喜马拉雅充实“超级会员”权益，提升付费转化率。同时，借助旗下阅文集团的IP储备与喜马拉雅的音频制作能力，腾讯有望在有声书、广播剧等高价值领域构建新壁垒，撬动付费空间。

天娱数科肖穆楠： AI重新定义能源服务

本报记者 李勇

国家发展改革委、国家能源局、工业和信息化部、国家数据局近日联合印发《关于促进人工智能与能源双向赋能的行动方案》（以下简称《行动方案》）。《行动方案》明确，到2027年，支撑人工智能创新发展的安全、绿色、经济的能源保障体系初步构建，清洁能源与算力设施互动能力显著提升。国家网信办等多部门联合印发的《智能体规范应用与创新发展的实施意见》（以下简称《实施意见》）提出，“发展电力调度、用电监测、电网维护等智能体，提升电力资源使用效率”。随着人工智能与能源双向赋能政策的密集落地，传统售电行业正经历一场深刻变革。

“能源已从AI发展的后台成本，升级为智能经济的战略底座；AI也从辅助工具，全面渗透能源调度、交易、运维全流程。”天娱数科副总经理、智慧能源事业部总经理肖穆楠近日在接受《证券日报》记者专访时表示，能源智能化已经从“看得见数据”进入“能辅助决策、能自动执行、能持续优化”的新阶段。AI重构电力能源服务新定义。售电行业的竞争逻辑已从拼资源、渠道、价格，转向模型能力、负荷预测、电价策略、绿电配置与智能体执行的综合比拼。

售电逻辑加速重构

2025年，我国电力市场交易电量6.64万亿千瓦时，规模再创新高。市场化交易电量占全社会用电量比重提升到64.0%。其中，绿色电力交易电量达3285亿千瓦时，同比增长38.3%，规模是2022年的18倍。

“新能源高比例接入、电力现货市场扩容、绿电绿证交易发展，电力交易越来越复杂。过去相对稳定的电价和用电曲线，正变成一个动态系统。”肖穆楠看来，过去售电更多是比拼资源、渠道和价格，现在要比拼的是模型能力、负荷理解能力、电价预测能力、绿电配置能力，以及把这些能力嵌入业务流程的智能体能力。售电公司不能再做传统的“电量搬运工”，而要升级为“智慧能源运营商”。

肖穆楠表示，《行动方案》讲的是“能源与人工智能双向赋能”，一方面用绿色、安全、经济的能源支撑算力发展，另一方面用人工智能提升能源系统效率。《实施意见》则把智能体落到了具体场景。

“现在的客户关心的不仅是电价便宜不便宜，更是用电是否稳定，绿电比例够不够，未来算力负荷能不能匹配。简单讲，未来的能源服务不是‘交易好一度电’，而是‘管理好一条用能曲线’。”肖穆楠认为，以AI售电为代表的智慧能源行业正告别传统售电服务，向“能源运营+绿电智能+算力协同”综合服务演进，加速进入精耕细作的新时代。

算力协同是高价竞争

人工智能越发展，对电力和绿色算力的依赖就越强；智能体越普及，对低成本、高稳定、可调度的推理算力需求就越大；算力“出海”越快，对算力成本、能源成本和全球交付能力的竞争就越激烈。肖穆楠认为，算力协同是更高级的竞争。大模型训练、推理服务、智能体应用都会带来持续增长的算力需求。而算力背后就是电力。

据肖穆楠介绍，天娱数科的智慧能源板块主要围绕“AI售电+绿电交易+算力协同”做系统布局。该公司开发了智慧能源大模型，依托电力交易数据、用户负荷数据、电价数据、绿电交易相关数据，并结合电力市场规则和真实业务场景进行训练、调优和适配。基于该模型，天娱数科构建了“用购协同”智能化决策体系，形成负荷预测、电价策略、偏差控制等核心能力，并逐步向交易策略生成、综合用能分析、绿电配置优化等环节延伸。

肖穆楠表示：“未来数据中心、智算中心、算力园区既是算力基础设施，也是新型高耗能客户。谁能帮助这些客户做好负荷预测、电价响应、绿电配置和算力负载均衡，谁就可能在下一轮能源服务竞争中占据主动。我们看到的不是单一售电机会，而是‘AI应用+一吨电消耗+算力需求+绿电供给+算力协同’的完整链条。我们希望帮助客户解决三个问题：第一，什么时候用电、用多少电，预测得更准；第二，什么时候买电、怎么买电，策略更优；第三，怎么把绿电、储能、需求响应和未来的算力负荷结合起来，让企业的综合用能成本更低、绿色属性更强、运行风险更可控。”

充分发挥智能体作用

肖穆楠认为，从普通的AI工具到智能体，最大区别在于不只是回答问题，而是能够在授权范围内感知、记忆、决策、交互和执行。

在肖穆楠看来，能源智能体至少有三类应用。第一类是交易智能体，帮助进行负荷预测、电价分析、交易策略生成和偏差预警；第二类是用能智能体，帮助客户进行用电监测、能耗分析、节能建议和绿电配置；第三类是算力协同智能体，面向数据中心、智算中心、算力园区等，根据电价、绿电、算力负载和任务优先级，辅助优化用能和算力调度。

“这和《行动方案》提出的能源高价值场景相吻合。政策专栏里提到的能源新业态多元融合创新，包括算力协同智能体优化运营决策、虚拟电厂与分布式资源协同优化调度决策、新型储能系统运行分布与安全风险预警等方向，都是未来能源智能体可以落地的重点场景。”肖穆楠说。

数据显示，在智慧能源业务领域，天娱数科已完成从零到一的商业化验证，并进入到规模化拓展阶段。据肖穆楠介绍，截至2026年4月份，该公司智慧能源业务签约用户突破500家，签约电量超8亿千瓦时。

“我们会持续推进三个方向：一是AI售电，把负荷预测、电价策略、偏差控制等能力做深做实；二是绿色用能服务，围绕绿电交易、绿证、绿色算力等需求，为客户提供综合解决方案；三是算力协同，面向数据中心、智算中心、算力园区、储能电站等新型客户，探索电力、算力、储能、需求响应之间的协同优化。”肖穆楠表示，天娱数科智慧能源业务的目标就是要成为智能经济时代的能源运营平台。

快手回应可灵AI独立上市传闻：拟议方案仍处于初步阶段

本报记者 袁传玺

5月12日，快手科技（以下简称“快手”）发布公告，就市场关于可灵AI拟获取外部融资及独立上市的传闻作出正式回应。公告显示，本公司注意到于2026年5月11日有媒体报道本公司有意可灵AI相关资产及业务获取外部融资及拟议独立上市。为了进一步利用外部财务资源，本公司董事会正在评估拟议重组可灵AI之相关资产及业务的方案，其中或涉及引入外部融资。截至本公告日，上述拟议方案仍处于初步阶段，本公司尚未就此签署任何最终协议。概不保证该等拟议方案将会进行。

此前，有市场消息称，快手计划以200亿美元估值为可灵AI启动

Pre-IPO融资，拟融资金额约20亿美元，并计划明年实现IPO上市。

摩根士丹利就快手计划分拆旗下可灵AI独立上市发表报告，提出该交易将显著释放快手价值。摩根士丹利称，市场通常给予AI公司更高估值倍数，报道称可灵AI目标估值为200亿美元，明显高于该行此前对分拆前可灵AI的60亿美元估值。

值得关注的是，可灵AI的商业化表现，或许是其获得高估值的核心支撑。可灵AI是快手AI团队自研的视频生成大模型，于2024年6月份正式上线，采用3D时空联合注意力机制，支持1080p分辨率、最长2分钟的视频生成，是当时首个面向公众开放使用的真实影像级视频生成大模型。

2025年，可灵AI商业化步伐明显提速。快手财报显示，2025年可

灵AI全年累计收入约10.4亿美元（约1.5亿美元），大幅超出年初设定的6000万美元业绩目标。2025年12月份，可灵AI单月收入突破2000万美元，对应年化经常性收入（ARR）达2.4亿美元。进入2026年，其商业化潜力进一步释放，1月份ARR突破3亿美元，至4月底已达成5亿美元，较春节前实现翻倍。

从组织架构来看，可灵AI在快手内部的战略地位持续提升。2025年4月份，快手正式成立可灵AI事业部，将其与电商、商业化等核心业务并列为一二级部门，由高级副总裁盖坤负责，直接向快手CEO程一笑汇报。2026年4月份，快手还成立了两家与可灵AI相关的公司，分别更名为北京可灵科技有限公司和北京可灵灵动科技有限公司，均由快手

100%持股。

有行业分析师对《证券日报》记者表示，快手推动可灵AI分拆上市，核心动因或源于估值重构需求。今年以来，智谱AI、MiniMax等大模型企业登陆港股市场后股价表现强劲，市值均突破2000亿港元。而快手作为“短视频+视频大模型”双赛道布局的企业，整体估值为2000多亿港元，叠加可灵AI商业化进展持续超预期，其AI业务价值存在被低估的可能，分拆上市可实现AI业务价值的独立重估。

从行业层面看，AI视频生成赛道正迎来IPO热潮。除可灵AI外，生数科技、爱诗科技等头部企业也接连传出赴港IPO的消息。生数科技近期完成近20亿美元融资，投后估值达20亿美元；爱诗科技今年3月份

完成3亿美元C轮融资，正式跻身全球AI独角兽行列。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示，视频生成赛道的竞争已从模型层面延伸至算力层面，字节跳动2026年AI基础设施支出规模预计将突破2000亿元。相比之下，快手2025年总收入1428亿元，经调整净利润206亿元，可将可灵AI分拆出去独立融资，可让其自主补充弹药，在视频生成赛道竞争中保持竞争力。

不过，上述分析师同时提醒，200亿美元估值对于一家ARR约5亿美元的公司而言，估值倍数并不低。可灵AI能否在独立后持续保持技术与商业化的领先优势，以及能否在海外进一步拓展，将是决定其最终估值的关键。

宁德时代和博世集团两大巨头参投启境汽车

本报记者 刘钊

5月11日，广州开发区投资集团有限公司披露，该集团通过旗下穗开投资管理的开投工融基金，完成对启境智能汽车科技（广州）有限公司（以下简称“启境汽车”）的战略投资。

《证券日报》记者向启境汽车官方求证此事，据启境汽车公关部人士透露，除了穗开投资外，宁德时代、博世、中信建投、深投控资本等都参与了此轮混改融资，总计完成

超10亿元增资。

记者从广东联合产权交易中心查询到，“华望汽车技术（广州）有限公司（后期改名为“启境汽车”）增资项目”（以下简称“增资项目”）名单当中有一栏：弘途一号企业管理（广州）合伙企业（有限合伙）（员工持股平台）。这意味着启境汽车从创业之初就落实了员工持股计划。

据了解，启境汽车作为广州汽车集团股份有限公司（以下简称“广汽集团”）与华为技术有限公司（以下简称“华为”）深度合作战略

载体，是华为乾崮生态在高端智能汽车领域的首个落地项目，采用联合定义、联合开发、联合办公的深度合作模式。

具体来看，参与启境汽车增资项目的投资人有13家，其中宁波梅山保税港区同鼎投资有限公司实缴出资3亿元，为单一最大投资方，该公司是宁德时代全资控股的专业投资机构，此前先后投资过智己汽车、奇瑞汽车等。

可以预见，宁德时代入股启境汽车，可为整车企业提供核心三电

技术、产能保障与产业深度协同赋能。

另外，博世集团旗下市场化产业战略投资平台——嘉兴博原亿成股权投资合伙企业（有限合伙）也参与了此次启境汽车增资项目。

“在传统燃油车时代，博世在中国汽车产业链中占据着重要地位；在新能源汽车时代，宁德时代取代博世成为当下核心零部件的‘隐形控制者’。”中欧协会智能网联汽车秘书长林表示，两大巨头都看好启境汽车的发展，是源于对

京东集团一季度收入3157亿元

季度活跃用户连续10个季度同比双位数增长

本报记者 梁傲男

5月12日，京东集团股份有限公司（以下简称“京东集团”）发布了2026年一季度业绩，收入在高基数下实现稳健增长。

一季度，京东集团实现收入3157亿元，同比增长4.9%。其中，带品品类保持市场优势地位，日用品品类保持同比双位数增长。一季度，京东集团非美国通用会计准则下（Non-GAAP）实现归母净利润74亿元；零售经营利润率提升至5.6%，实现经营利润150亿元，创历史新高。

“我们业务生态内的协同效应正在不断深化，零售在一季度保持了极强的韧性，盈利能力达到历史最高水平。同时，新业务稳步推进，损益表现较上季度取得显著改善。凭借这一基础，我们对全年的发展

趋势和京东集团的长期价值创造充满信心。”京东集团首席执行官许冉表示。

供需双向活跃

截至一季度末，京东集团的年度活跃用户数超7.4亿，季度活跃用户数实现连续10个季度同比双位数增长。

在业内看来，京东集团供需双向活跃，持续释放增长动能的态势，既源于用户与合作伙伴对京东集团作为头部品牌电商平台的高度认可，也离不开京东集团多年来面向实体经济打造的AI生产力所持续创造的价值。

面对外部环境变化，京东集团持续加强与品牌伙伴的战略合作。例如，京东集团联合三大运营商推出新型手机购买方式“京

补合约”，截至一季度订单量已突破100万台。同时，京东集团与头部家电品牌分别签订战略合作协议，在服务体验升级、产品共建创新、渠道深耕拓展等方面推进深度合作。

为进一步推动行业高质量发展，京东集团联合48家企业机构成立宠物品质生态联盟，推出六大行业首创服务标准，着力破解宠物行业乱象。同时，集团还与多家权威第三方质检机构共同成立“京东服饰品质联盟”，为消费者筑牢品质保障防线。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛向《证券日报》记者表示：“京东集团正在从‘流量运营’走向‘供需协同运营’，这种结构性的增长动能比单纯的用户增长更具持续性，与护城河效应。”

在国际化布局方面，一季度，京东

集团推出欧洲线上零售品牌Joybuy。截至一季度末，Joybuy的“211”服务已覆盖欧洲30余个主要城市，超4000万人口。另外，京东物流的海外快递服务品牌JoyExpress也已落地欧洲核心市场，率先推出“211”高时效服务。

AI驱动全链路提质增效

报告期内，京东集团在技术研发方面继续加大投入力度，研发投入在一季度同比增长59%。

伴随投入力度的加大，技术成果正加速转化为实际生产力。京东集团的AI依托超级供应链深度嵌入零售、物流、健康、工业等数千个细分场景，持续创造服务实体经济AI生产力。

在模型能力层面，京东集团的AI基础设施始终致力于解决真实业

务问题。一季度，京东集团首次开源基础大模型Joy AI-LLM Flash，大幅降低开发者与中小企业的AI技术使用门槛；同时开源图像模型Joy AI-Image-Edit，其空间理解与编辑能力达到世界一流水平。

同时，一季度，京东集团打造了全球首个全链路自身智能数据基础设施，计划两年内积累1000万小时真实场景视频数据，致力于构建全球最大的自身智能数据资源中心，从源头破解自身智能领域“高质量真实场景数据稀缺”的核心瓶颈。

华东政法大学商学院副教授杨立钊对《证券日报》记者表示，京东集团对AI的投入聚焦于业务提效、流程优化、降本增效的技术红利正逐步兑现。AI已深度渗透京东零售、物流、客服、供应链等业务场景，持续改善业务运营效率。