

## 探路“一人公司”

## 从“免费空间”到“免费算力”：一场OPC创业人才争夺战正在打响

中经记者 陈靖斌 赵毅  
广州 深圳报道

“我们不是做公益的。”面对《中国经营报》记者的追问，粤港澳超高清数创产业园负责人李志光语气直接，“如果只是靠补

贴、靠热情，这个模式是活不下去的。”

几乎在同一时间，前海OPC国际社区也在加码。“只要入驻认定，通过就送大礼包，不需要反复申请。”自贸投资驻港澳首席代表、前海OPC社区负

责人何敏华向记者强调，“兑现速度必须快。”

而在更早之前，未来社联合创始人黄羽已经用另一种方式参与这场竞争。“我们从2019年就不收租金，甚至一杯咖啡就可以在这里办公一天。”他向记者

表示，“关键是激活创业者，而不是给他们增加固定成本。”

从“免费空间”到“免费算力”，再到“直接给订单与现金流”，一场围绕OPC（一人公司）的产业园区“抢人大战”正在粤港澳大湾区迅速升温。

不同主体给出的条件不断叠加、升级，已明显突破传统孵化器或产业园的常规边界。

这种变化不仅体现在补贴强度或资源配置上，更在于园区角色的根本转向：从以空间租赁为核心的“二房东”，转向

围绕算力、订单、场景与资本的“深度赋能者”。在看似激进的资源投入背后，一个尚未完全明晰的问题随之浮现——当园区不再依赖租金，其商业闭环将如何成立，产业生态又将如何重构。

## 免租已不够：OPC园区进入“喂单+发钱”时代

“先给他们第一单，让他们活下来。”李志光向记者直言，这几乎是其OPC社区最核心的设计逻辑。在李志光看来，传统孵化模式的问题不在于空间，而在于“第一单”的缺失——“很多创作者不是没有能力，而是没有机会”。因此，园区直接将大客户的宣传片与广告项目进行分包，并向入驻创作者支付报酬。“这相当于给他们现金流，而不是让他们从零开始找客户。”

与此同时，生产要素的供给也被前置。“我们有50P异构算力中心，接入国家算力网，渲染时间从5—8小时缩短到3—5分钟。”李志光介绍，这一变化直接改变了创作者的生产效率，“以前一天做2条，现在可以做10条”。

在空间层面，粤港澳超高清数创产业园同样打破“租赁逻辑”。

高端会议室、观影片室、XR虚拟影棚等资源，以免费或低成本形式开放。“这些都是‘拎包入住’的基础条件，核心是降低门槛。”李志光表示。

这种“订单+算力+空间”的组合，与前海OPC社区形成另一种维度的对照。

“我们最大的特点是‘入驻即兑现’。”何敏华向记者表示，相较于以往需要层层申请的政策体系，前海将“八个零”政策打包为一次性兑现的“入驻大礼包”。其中包括最长两年的免租空间、最高50P免费算力、信贷支持以及场景开放等。

“不是承诺，而是直接给。”何敏华强调，“不需要企业再反复跑流程。”

在她的描述中，OPC只是前海整体规划的起点。依托妈湾深港

国际服务城近500万平方米的体量，未来将逐步吸纳成长型企业乃至行业龙头，形成完整的科技创新生态。

与政府主导的资源整合不同，市场化主体则提供了另一种路径。

“固定租金模式是没办法激活创业者的。”黄羽向记者表示，未来社长期采用分成或更低成本的合作方式，甚至“每天一杯咖啡就可以办公”。在部分项目中，其还会通过资源投入转化为股权或投资关系，“我们更像一个生态级的孵化平台”。

在其看来，当前最大的瓶颈并非空间或资金，而是“项目入口”。“我们最希望的是政府能开放一部分项目，让OPC去验证。”黄羽指出，“他们需要典型案例，而不是传统招投标流程。”

## 从输血到造血：OPC园区生存法则重构

对于这一轮“抢人大战”的底层动因，国研新经济研究院创始院长朱克力向记者指出，这并非简单的竞争加剧，而是宏观政策、技术演进与产业需求共同作用的结果。

“政策导向正在从载体建设转向人才与创新生态培育。”朱克力表示，在新质生产力框架下，个体创新与小微主体被视为数字经济的重要源头，这直接倒逼园区放弃传统租赁模式，转向全链条赋能。

在这一背景下，“空间+算力+场景+订单+资金”的全要素供给模式开始成型。朱克力认为，这一模式将打破原有资源分散与供需错配格局，“上游整合算力与设备，中游由园区进行资源配置，下游对接订单与资本，形成闭环”。这种闭环也重塑了产业分工。

“个体创客专注创新，大厂开放技术与场景，园区承担资源整合角色。”朱克力向记者指出，三方关系正在从传统的上下游合作，转向更为紧密的协同共生。

但在资源持续加码的同时，商业可持续性成为不可回避的问题。“不能靠补贴做社区。”李志光在采访中反复强调，其逻辑是通过算力付费、设备使用及项目协作形成收入，“OPC创作者成长起来之后，会反过来使用我们的服务”。

与之不同，前海的商业逻辑则更多指向长期资产价值。何敏华向记者表示，OPC团队短期难以贡献可观租金收益，“核心在于他们成长后对片区价值的提升，包括楼宇资产、商业活跃度以及产值贡献”。

黄羽则从另一侧提出约束。“如果还是走传统招投标，小团队根本参与不了。”他认为，当前政策仍需在机制上进一步放开，尤其是在项目分配与资金容错方面，“要给他们试错空间”。

朱克力将这一问题归结为“长期主义的商业闭环”。

“园区需要从短期让利转向长期价值绑定。”朱克力向记者指出，通过股权合作、收益分成等方式，将算力与空间投入转化为未来收益，是避免陷入补贴竞争的关键路径。

同时，差异化赛道也成为重要变量。“围绕数字文创、AI应用、超高清内容等领域深耕，才能形成产业集聚效应。”朱克力表示，这有助于拓展盈利来源，并提升生态稳定性。

## 对话“一人公司”创业者：“走出去”意味着更多订单

中经记者 陈婷 赵毅 广州报道

3月的广州，阴雨不时出现。但就在大湾区首个千人“Open-Claw 龙虾会”现场，10位Open-Claw（开源AI智能体）项目路演嘉宾准时开讲，更有近3000名观众接连涌入，撑着伞在雨中聆听分享。

这是AI浪潮狂涌写下的生动注脚。

在这股浪潮席卷各行各业的

## AI智能体支撑创业

据悉，弗兰克的公司CEO近期已开始由AI轮值担任，目前可日常替代弗兰克70%的执行工作。

“从2025年开始，我看到AI整合带来的整个基础设施、AI工具全套开发、全栈工作能力及社媒推广等条件越来越成熟，所以我从字节跳动出来，从事QLab出海孵化加速器这样一个新的事物。”提及当初成为OPC创业者的起点，弗兰克这样对记者说道。

弗兰克是一名前“大厂人”，曾负责字节跳动AI出海相关产品业务。“在进大厂之前，我本身有过带团队创业的经历。”他说。据弗兰克介绍，其目前主要的创业方向为AI出海加速器QLab，即用Agents

当下，有越来越多的人选择跳出传统职场，以OPC（One Person Company，一人公司）身份拥抱技术变革。

近期，《中国经营报》记者在上述“OpenClaw 龙虾会”活动现场采访了多位OPC创业者，以解构其创业模式及商业逻辑。在AI工具层出不穷、日新月异的环境中，他们虽身处不同的赛道，但都洞察到其中的机会，又同时面临创业巨

古不变的核心命题：如何获取更多的订单？

作为OPC创业者，独立开发者、AI培训师张阳的获客渠道颇具代表性。他告诉记者，频繁参加各类线下活动是其展示产品、拓展客户的重要渠道，此外，他还会在自媒体对自己的产品进行宣发。就在接受记者采访当天，张阳在上述活动现场成功“开单”。

交互设计师、独立开发者、作

家薛志荣亦对记者表示，“如何让更多的人知道我”是其目前创业的一大挑战，未来一年他希望进入更多的高校作分享，获取更多资源。QLab加速器创始人弗兰克（Frank，网名“AI异类弗兰克”）告诉记者，AI解决了他在工作执行层面的大多数任务，他从而拥有更多的时间外出获客，“现在的我，反而会花更多时间去追求和人相处”。

一定的影响力。“当时就想如何更好地服务我的读者和客户。”薛志荣说。

薛志荣的创业方向主要分为两部分，一是面向没有代码基础的学员开展AI编程培训，帮助其开发产品；二是企业内训与咨询服务，其已先后在深圳大学、广州美术学院等高校开展培训。

记者了解到，在日常工作中，薛志荣主要使用3款AI工具，OpenClaw作为交流入口，Claude Code用于深度协作，Cursor用于开发不同的工具或Agents、AI应用。

## “自我曝光”撬动生意

“多露面、多曝光”是张阳创业的下一步计划。

基于AI智能体的效率，弗兰克对业务规模的扩大有了新的构想。“比如说我们现在可以同时服务10家客户，未来能不能把AI的底层能力进一步夯实，做到同时服务100家客户，以及用更原生的AI方式服务纯海外客户，甚至是小语种客户。”弗兰克说。

尽管是“一人公司”，弗兰克目前的营收能力已不容小觑。其此前营收可达近千万的规模，客户囊括腾讯、阿里巴巴、字节跳动等巨头，也包含一些初创公司。弗兰克表示，后续预期营收突破千万元，利润实现翻倍。此外，他还有一个更大的构想，希望将QLab品牌打造成“一人独角兽”联盟，链接更多像他一样的“超级个体”。

“在工作执行层面，AI帮助我完成了很多。剩下的时间，我需要去获客，往外走，与人建立深度的、

真实的链接。”弗兰克说。

薛志荣告诉记者，其目前在获客方面靠自己构建的社群和公众号积累的流量，将感兴趣的粉丝转化为学员。收入主要来自线下训练营和线上课程：线下两天课程每人2000元—3000元，每月一期；线上课程已开两期，即将开第三期，每期有二三十人报名。“怎么让更多人知道我，愿意上我的课程或培训，这是另一个大的挑战。”薛志荣说。

“多露面、多曝光”是张阳创业的下一步计划。在接受记者采访当天，他透露，在活动现场已有一位大学老师预约安装他的工作流系统，还有一位生物医药投资人希望借助他的产品解读Nature、Science等期刊的前沿论文，辅助投资判断。他紧接着即将奔赴东莞参加交流会，这将是连续三周出席线下活动。

“一方面是在接触个人用户，另一方面也在和包括广东省人工智能产业协会在内的机构对接企业资源。”张阳说。

## 对话OPC创业者齐启龙：已获200万元种子轮融资 正寻求下一轮融资

中经记者 方超 上海 无锡报道

“我毕业于2022年，那一年正值ChatGPT发布。之后几年，我见证了AI能力快速

## 创业首年营收约50万元

在人工智能不断迭代的背景下，AI创业者也站在了“风口”之上。

“我们团队基本是来自江南大学同一专业的校友，在2025年初便正式开始了OPC创业。在分工上，我是技术背景出身，主要负责大方向和战略判断；团队里还有一位CTO（首席技术官）和一位专门负责市场及对外事务的伙伴。”齐启龙告诉记者。

记者注意到，起源时代团队成员大多具有专业背景。其中，齐启龙本科毕业于江南大学信息与计算科学专业，系国家超级计算无锡

进化进程。”日前，OPC创业者、起源时代创始人齐启龙向《中国经营报》记者表示，在诸多领域，AI都能逐步介入并协助完成工作。“因此，我

中心前核心工程师、盐城分中心技术主管，以及神威·太湖之光Root管理员。起源时代CPO（首席流程官）樊子源、CTO刘诗蕴与齐启龙均为校友关系。樊子源曾创立“有光AI”，主要开发“AI+教育”产品；刘诗蕴则拥有前微软微软软件技术服务部门技术支持与维护工程师的任职经历。

对于起源时代的业务发展方向，齐启龙表示：“我们的业务，简单来说，就是提供一个按秒计费的AI云服务，或者说GPU（图形处理器）计算云，主要面向中

认为OPC是生产关系转变的起点，并最终选择以OPC方式创业。”

在逐渐兴起的OPC创业浪潮中，起源时代先行一步，已顺利

小企业、个人开发者和高校研究人员。”

“随着人工智能快速发展，很多地方都在建设算力中心，我们经过市场调研发现，尽管算力资源正呈几何级数增长，但仍有很多企业不知道该如何用上这些算力，企业需求和算力中心之间还存在供需鸿沟。”齐启龙此前表示，“我们希望通过‘起源云’的打造，让用户通过这一网站能便捷地用上稳定、实惠的高性能算力。”

“当下，各大云平台同质化严重，用户体验还是传统云计算的模式，缺乏用户黏性，多数平台主

获得融资。齐启龙向记者透露：“2025年，我们成功获得了第一笔200万元的种子轮（Seed Round）投资，目前正在积极寻求下一轮融资。”

要靠低价吸引用户。”起源时代方面在介绍其核心竞争优势时表示，“智算云用户在部署AI模型时，通常需完成依赖安装、环境配置、数据上传等关键步骤。在这一过程中，不可避免会和Linux系统（开源操作系统）打交道，团队为此打造了一款终端Agent——OTab，以帮助每个起源云用户‘先把代码跑起来’，实现其使用算力的目标。”

对于业绩情况，齐启龙向记者表示：“目前，公司已有开票收入。2025年，营收主要来自大客户，大约为50万元。”

## 借助AI能力放大自身价值

和大公司相比，OPC的优势在于决策链条短，方向判断比较清晰、快速。

“小团队确实更灵活，而且没有包袱、没有路径依赖的小公司更有可能作出范式级的改变。”齐启龙在接受记者采访时表示，“无论是OpenAI训练的ChatGPT模型，抑或更早的Transformer，都不是我们相信这个逻辑至今依然成立。”齐启龙向记者坦言，“当然，现实的生存压力也一直存在，而AI特别是智能体技术的发展，能在很大程度上缓解小团队在执行层面的压力，这或许能让‘劣势’不再那么明显。”

在和记者交流中，齐启龙也表示，在OPC创业过程中，仍存在融资挑战、场景开放等难题。

例如，在融资方面，齐启龙告

诉记者：“这主要是因为OPC项目的融资模式与以往有很大不同。单笔融资规模通常较小，容错率也更高一些，传统投资机构目前还不太适应这种模式。”

“对OPC创业者来说，最希望获得的帮助是开放真实场景。我们之前也和OPC社区管理方提到过，希望政府部门能主动对接更多的制造业或产业公司，将他们在实践中遇到的真实问题、工作任务，分包或开放给我们这样的OPC团队。”

在齐启龙看来，场景开放是最重要的支持，能直接触达产业痛点，并从中挖掘商业机会进行复制。

在当前的OPC创业浪潮中，挑战与机遇并存。对此，齐启龙向记者表示，其依然看好OPC创业的前景。“任何一个理解商业本质、有想法的人，都可能借助AI的能力放大自身价值，成立属于自己的OPC。”