

探路“一人公司”

上海张江的OPC“三包”试验：以全链条生态留住数字游民

中经记者 杨让晨 张张振 上海报道

“这两天，AI圈最大的新闻不是哪个模型又刷新榜单了，而是Sam Altman(OpenAI创始人)家门口被人扔了燃烧瓶。这事背后(折射出的)是越来越普遍的技术焦虑，想和大家讨论一下：AI的‘信任危机’会怎么收场？”这是一位OPC(One Person Company,即“一人公司”)创业者在某社群内的发言，而这个社群创建不到3个小时就已满员，达到500人。

打造适配需求的“液态空间”

张江镇根据产业园区、居住社区和美丽乡村资源，因地制宜推出了三种不同类型的OPC社区。

“青年创客是OPC模式的生动实践者，亦是创新创业者中兼具活跃与潜力的力量。为此，张江镇将构建引才、育才、留才、用才的全链条生态，致力于为每一位奋斗者提供适宜的‘阳光、雨露和土壤’。”张江镇相关负责人表示。

为此，张江镇打造了多种不同形态的OPC社区。“张江镇将重塑空间功能，打造适配OPC需求的‘液态空间’。打破传统固定面积的桎梏，推行微型化、灵活可组合的基础办公单元，实现办公、生活

让OPC创业者“动态流动”起来

在谋划空间配置时，张江镇采取了“液化”的空间配置逻辑，不希望OPC社区固化在某一个领域。

张江镇推出多种不同形态的OPC社区，有何深层次的考量？

对此，李灿告诉记者，张江镇一次性推出三种不同形态OPC社区的想法很简单。“不同的OPC项目和创业者有不同的需求，创业定位也有差异。我们观察了很多OPC创业者，在OPC社区选择上，有的喜欢和产业紧密联系在一起，‘硬科技创业’；有的喜欢和生活居住空间联系起来，与小

伙伴随时随地能创业。”

“所以，在谋划空间配置时，张江镇采取了‘液化’的空间配置逻辑，不希望OPC社区固化在

与休憩的有机融合。”张江镇党委书记王庆表示。

记者注意到，目前，张江镇根据产业园区、居住社区和美丽乡村资源，因地制宜推出了三种不同类型的OPC社区。比如，OPC创业者喜欢硬科技驱动的创业环境可以选择“Aloha Idol孵化器基地”。该基地地处AI小镇，毗邻横力社区，已经聚集了约200家具身智能和大模型应用企业，并且拥有集丰富场景资源和充分政策配套的2000平方米创新空间。

如果OPC创业者喜欢在自然悠闲的环境中获取灵感，可以选择位于张江镇美丽乡村的OPC社区——新丰科创小院。相关资料显示，新丰科创小院拥有88.44公顷林地，绿化覆盖率达到50%，在拥有优美环境的同时，还坐拥全球密度最高的AI产业集群，商汤科技、寒武纪、云从科技、中芯国际等头部企业均在此聚集。

“截至目前，全国已有很多OPC社区挂牌运营，但在生活方式基础上带来生产方式改变的

更高层次的服务生态，并为OPC创业者提供包括“任务包”“配套包”“无忧包”在内的“三包”服务。

“希望能够做一个世界级的探索，让OPC创业者‘逐水草而居’。”张江数字游民OPC生态社区·新丰科创小院(以下简称“新丰科创小院”)运营方，北京原乡映客科技CEO、数字游民基地创立者李燕宁告诉记者，希望社区不仅能够吸引中国的OPC，也要有国际优质OPC入驻，变成世界级的OPC枢纽站。

这也促使张江镇在布局创业空间之初，便开始同步规划打造

“截至目前，全国已有很多OPC社区挂牌运营，但在生活方式基础上带来生产方式改变的

更高层次的服务生态，并为OPC创业者提供包括“任务包”“配套包”“无忧包”在内的“三包”服务。

主动拥抱AI

赵丽与AI的缘分，始于2023年。“你看我发的朋友圈，2023年8月份开始用的，我对AI智能还是蛮感兴趣的。Midjourney我应该是国内很早的一批用的人了。”

资料显示，Midjourney是由David Holz于2022年3月推出的AI绘画工具，用户通过输入文字指令可在1分钟内生成对应图像，其技术基于扩散模型并搭载于Discord平台运行。截至2024年，其付费订阅用户超1000万。

2023年7月10日凌晨，她给Midjourney发了一段指令：“给我制作一张图片，其实就两个字，‘猫树’。因为我喜欢猫，然后工具就给我出了，很快，不用像现在的这么排队。”一张有数十只猫“长”成的大树，成为她和AI的首

次交互。

几天后，她让AI给女儿生成画像，“抽了很多张卡，这张是最像我女儿的，但是仔细看手部画面，手指一边是4根，另一边却是6根”。这是早期AI绘画的典型特征，但她已经看到了AI蕴含的可能性。

2024年下半年，她开始“疯狂”参加展会——北上广深，AI相关的展会一场不落。她买了桌面机器人“优比”给女儿玩，体验了AR眼镜，见证了人形机器人的迭代。按她自己的话说，“跑展会就是把自己推进前沿科技，所以认知才能是最前沿的”。

真正的转折点在2025年11月，赵丽从互联网圈子内接触到了OpenClaw，还专门报班学

餐饮女老板的AI跨界：“我不怕从头再来”

中经记者 黄永旭 郑州报道

“每天晚上，关上电脑，我的个人生活才开始。”说出这句话时，赵丽正坐在她位于郑州的一间公寓改造出来的工作室里。狭窄的工作室内，一边是灶台、床铺，另一边是4台电脑和3部手机，生活

浮沉不定的草根创业者

回顾过往，“我从来都不怕从头再来”，是赵丽给自己的定义。

时间拉回2013年。彼时的赵丽还在北京做会计，月薪有限，租房度日。“买不起北京的房子，一直租房住，体验非常不好。”在家庭催促下，她回到河南登封，开始了创业之路。

人生第一次创业，赵丽将目光瞄准了投入少、见效快的实体店，打算开一家枣糕店。于是，她花费3000多元从北京学来技术，又投入2万元开了家小店。不过，“第一次没经验，对市场的判断不准确，最后失败了。”因此，家人极力劝她去上班，“家人都说，我不是创业这块料，安安稳稳上班比啥都强”。

初创失败后，赵丽心怀不甘，也无法安于朝九晚五的平常工作，再加上一颗向家人证明自己的决心，她毅然决然再次创业，不过吸取了此前的经验教训。

第二次创业，赵丽选择了当时竞争尚未饱和的炸鸡市场，将原来的枣糕店原地翻新成了一家鸡排店。相应地，投入成本更多了，加盟费近10万元，剩余7万元用于启

和工作的边界似乎由电脑的开关按钮控制。

《中国经营报》记者采访了解到，在经历了餐饮行业的起落沉浮后，赵丽将目光投向了AI浪潮。这位曾经拥有13家餐饮门店的创业者，如今的身份是一家AI智能体定制公司的创始人。目

前，其公司商业模式已经跑通，并实现变现，而且成功拿下数十万订单。

从餐饮到AI，从实体到“一人公司”(OPC)，赵丽的跨界并非一时冲动，而是源于持续十余年的创业惯性和对AI迭代趋势的灵敏嗅觉。

但是，转折点来得猝不及防。2020—2022年，多重因素冲击下，赵丽的门店陆续关闭。她投资的代工厂亏损超100万元，自创品牌死在供应链上，炸鸡店陷入价格战。

2023—2024年，是赵丽人生的“至暗时刻”。“事业没有正向反馈，身体没有正向反馈，家庭也没有正向反馈，全部都在负反馈。”她这样回顾。

据介绍，这一年，她身体患病，住院修养3个月。而且，外面的市场竞争更“卷”，更惨烈。她引以为傲的商业模式被复制得遍地都是，利润空间所剩寥寥。福无双至，此种境遇下，家庭和婚姻危机也一同爆发，经历了婚姻变动，“那一年多我是整个处在谷底的”。

以人工智能产业为例，日前，在智元机器人张江通用示范工厂，智元第1万台通用具身机器人正式下线，此时距离其第5000台“硅基伙伴”下线仅过去3个月。

另一家位于张江镇的具身智能企业开普勒机器人也正式宣布完成亿元级A++轮融资，并宣布战略重心升级，全面聚焦具身智能大脑建设与力触觉数据采集核心赛道。

在生物医药方面，张江镇也在加大吸引头部企业落地的力度。今年3月，全球医药巨头阿

斯利康宣布在张江建设细胞疗法创新中心。据悉，该细胞疗法创新中心覆盖早期研究、病毒载体开发、临床生产及注册支持的全链条创新平台，将成为阿斯利康全球细胞疗法版图的关键枢纽，也标志着中国在全球新一代细胞治疗领域的创新地位再获提升。

“张江因创新而生，因人才而兴，早已成为创新创业的沃土。我们肩负着上海浦东新区建设‘青创第一城’的重要使命，深知青年创客是OPC模式的生动实践者，亦是创新创业者中兼具活跃与潜力的力量。”王庆表示。

张江数字游民OPC生态社区·新丰科创小院

上海市浦东新区张江镇打造的OPC社区——张江数字游民OPC生态社区·新丰科创小院。

为OPC创业者提供“三包”服务

在场景方面提供“任务包”，在资源方面提供“配套包”，在服务方面提供“无忧包”。

不同形态的OPC社区已配齐，但OPC创业者更看重的是创业环境和生态。

“目前，OPC创业者还面临着一些困境。”豆盈科技创始人徐子张向记者表示，OPC创业者作为“超级个体”，在开发、拆解需求等方面的能力较强，但获客能力有所欠缺。

“如果相关方能打造一个供需对接平台，集中对外发布需求，OPC创业者可以去‘揭榜’，供需市场也会越来越健康，由此摸索出一个合理的、供需平衡的定价机制。”徐子张告诉记者，相对于传统公司，OPC的优势在于成本较低，市场需求也会逐步打开。

“很多企业以前觉得成本很高，没能实现的事情，现在可以以相对合理的价格让OPC来实现，但目前OPC创业者还缺乏获客能力。”

在江苏省首个AIGC(人工智能生成内容)视频领域OPC公司、苏州画宗创始人秦文山看来，目前，亟须建徐立OPC创业生态。“如果OPC创业者什么都懂，要关注法务、财会等方面的内容，那

为OPC创业者提供“三包”服务

就没有办法把精力专注在自己的事业上。”秦文山告诉记者，OPC的成长需要相应的“生态环境”。

对于OPC创业者面临的疑虑和难题，张江镇也在出台相关政策，探索解决办法。据李灿介绍，为推进OPC发展，张江镇将为OPC创业者提供“三包”服务：在场景方面提供“任务包”，在资源方面提供“配套包”，在服务方面提供“无忧包”。

“在每一个OPC社区，我们都配有专业的服务团队，为OPC创业者提供一站式的工商、财税、法务、产权保护和人才政策等的全方位支持。”李灿表示，张江镇将依托丰富的产业投资生态，联合专业投资机构“投早、投小、投硬科技”，通过搭建活动平台，常态化开展路演对接、技术沙龙、品牌赛事等活动，全力支持创新主体举办发布会、技术交流会，促进思想碰撞、资源链接、跨界合作，让零基础创业者也能快速上手、高效落地，推动OPC群体从零散尝试走向组织化、规模化成长。

“如果OPC创业者什么都懂，要关注法务、财会等方面的内容，那

就没有办法把精力专注在自己的事业上。”秦文山告诉记者，OPC的成长需要相应的“生态环境”。

对于OPC创业者面临的疑虑和难题，张江镇也在出台相关政策，探索解决办法。据李灿介绍，为推进OPC发展，张江镇将为OPC创业者提供“三包”服务：在场景方面提供“任务包”，在资源方面提供“配套包”，在服务方面提供“无忧包”。



上海市浦东新区张江镇打造的OPC社区——张江数字游民OPC生态社区·新丰科创小院。 本报资料室/图

主动拥抱AI

赵丽与AI的缘分，始于2023年。“你看我发的朋友圈，2023年8月份开始用的，我对AI智能还是蛮感兴趣的。Midjourney我应该是国内很早的一批用的人了。”

资料显示，Midjourney是由David Holz于2022年3月推出的AI绘画工具，用户通过输入文字指令可在1分钟内生成对应图像，其技术基于扩散模型并搭载于Discord平台运行。截至2024年，其付费订阅用户超1000万。

2023年7月10日凌晨，她给Midjourney发了一段指令：“给我制作一张图片，其实就两个字，‘猫树’。因为我喜欢猫，然后工具就给我出了，很快，不用像现在的这么排队。”一张有数十只猫“长”成的大树，成为她和AI的首

OPC的机遇

次交互。

几天后，她让AI给女儿生成画像，“抽了很多张卡，这张是最像我女儿的，但是仔细看手部画面，手指一边是4根，另一边却是6根”。这是早期AI绘画的典型特征，但她已经看到了AI蕴含的可能性。

2024年下半年，她开始“疯狂”参加展会——北上广深，AI相关的展会一场不落。她买了桌面机器人“优比”给女儿玩，体验了AR眼镜，见证了人形机器人的迭代。按她自己的话说，“跑展会就是把自己推进前沿科技，所以认知才能是最前沿的”。

真正的转折点在2025年11月，赵丽从互联网圈子内接触到了OpenClaw，还专门报班学

为OPC创业者提供“三包”服务

在场景方面提供“任务包”，在资源方面提供“配套包”，在服务方面提供“无忧包”。

不同形态的OPC社区已配齐，但OPC创业者更看重的是创业环境和生态。

“目前，OPC创业者还面临着一些困境。”豆盈科技创始人徐子张向记者表示，OPC创业者作为“超级个体”，在开发、拆解需求等方面的能力较强，但获客能力有所欠缺。

“如果相关方能打造一个供需对接平台，集中对外发布需求，OPC创业者可以去‘揭榜’，供需市场也会越来越健康，由此摸索出一个合理的、供需平衡的定价机制。”徐子张告诉记者，相对于传统公司，OPC的优势在于成本较低，市场需求也会逐步打开。

“很多企业以前觉得成本很高，没能实现的事情，现在可以以相对合理的价格让OPC来实现，但目前OPC创业者还缺乏获客能力。”

在江苏省首个AIGC(人工智能生成内容)视频领域OPC公司、苏州画宗创始人秦文山看来，目前，亟须建徐立OPC创业生态。“如果OPC创业者什么都懂，要关注法务、财会等方面的内容，那

主动拥抱AI

赵丽与AI的缘分，始于2023年。“你看我发的朋友圈，2023年8月份开始用的，我对AI智能还是蛮感兴趣的。Midjourney我应该是国内很早的一批用的人了。”

资料显示，Midjourney是由David Holz于2022年3月推出的AI绘画工具，用户通过输入文字指令可在1分钟内生成对应图像，其技术基于扩散模型并搭载于Discord平台运行。截至2024年，其付费订阅用户超1000万。

2023年7月10日凌晨，她给Midjourney发了一段指令：“给我制作一张图片，其实就两个字，‘猫树’。因为我喜欢猫，然后工具就给我出了，很快，不用像现在的这么排队。”一张有数十只猫“长”成的大树，成为她和AI的首

次交互。

几天后，她让AI给女儿生成画像，“抽了很多张卡，这张是最像我女儿的，但是仔细看手部画面，手指一边是4根，另一边却是6根”。这是早期AI绘画的典型特征，但她已经看到了AI蕴含的可能性。

2024年下半年，她开始“疯狂”参加展会——北上广深，AI相关的展会一场不落。她买了桌面机器人“优比”给女儿玩，体验了AR眼镜，见证了人形机器人的迭代。按她自己的话说，“跑展会就是把自己推进前沿科技，所以认知才能是最前沿的”。

真正的转折点在2025年11月，赵丽从互联网圈子内接触到了OpenClaw，还专门报班学

回顾过往，“我从来都不怕从头再来”，是赵丽给自己的定义。

时间拉回2013年。彼时的赵丽还在北京做会计，月薪有限，租房度日。“买不起北京的房子，一直租房住，体验非常不好。”在家庭催促下，她回到河南登封，开始了创业之路。

人生第一次创业，赵丽将目光瞄准了投入少、见效快的实体店，打算开一家枣糕店。于是，她花费3000多元从北京学来技术，又投入2万元开了家小店。不过，“第一次没经验，对市场的判断不准确，最后失败了。”因此，家人极力劝她去上班，“家人都说，我不是创业这块料，安安稳稳上班比啥都强”。

初创失败后，赵丽心怀不甘，也无法安于朝九晚五的平常工作，再加上一颗向家人证明自己的决心，她毅然决然再次创业，不过吸取了此前的经验教训。

第二次创业，赵丽选择了当时竞争尚未饱和的炸鸡市场，将原来的枣糕店原地翻新成了一家鸡排店。相应地，投入成本更多了，加盟费近10万元，剩余7万元用于启