

AI技术将创业门槛从“组织级”降到了“个人级”

一人公司悄然兴起，未来将向何处去？

阅读提示

在北京市海淀区中关村AI北纬社区，一人公司正悄然兴起。“一人即千军”的创业新范式从理想照进现实，为人工智能产业发展注入了全新活力。

目前产品已进入小规模内测阶段。“以前需要一个小团队才能完成的产值，现在我一个人借助AI就能实现，而且仅需缴纳少量AI产品会员费，试错成本指数级下降。”洪玥坦言，AI技术将创业门槛从“组织级”降到了“个人级”，让她能够快速验证自己的创新想法。

与洪玥一样，李涛创办的北京时间茧教育科技有限公司也是OPC模式的受益者。作为一名海外经济学博士，李涛曾深受留学选校信息不对称的困扰，这也成为他创业的最初灵感。

“2022年在西班牙读博期间，我就开始用AI工具写论文、做数据分析，当时就意识到AI技术能下沉到消费应用场景，解决普通人的实际需求。”李涛说。

借助AI技术，李涛率先推出了AI留学选校网站“AI选校网”，用户只需输入绩点、成绩、专业等信息，花费99元就能获得包含保底、匹配、冲刺三个梯度的院校推荐，还能享受文书指导等延伸服务。目前这款产品已积累3000多名用户。

全链条赋能让一人创业不再孤单

OPC创业者能够轻装上阵，离不开社区构建的全方位赋能生态。

“对OPC来说，最大的优势是低成本和快决策，而社区恰好放大了这两点。”李涛坦言，创业初期最大的挑战是资金与资源有限，而社区提供的优质办公空间、配套设施和政策支持，让公司得以将更多精力投入产品研发。

记者了解到，社区已集聚近百家AI原生企业与项目，其中OPC类创业形态表现活跃。为精准对接OPC创业者需求，社区正式

发布了人工智能OPC服务计划，构建起“1个超级服务器+4大赋能支柱+3阶加速引擎”的全方位服务体系。社区打造了首期约6000平方米的OPC友好空间，涵盖精装办公室、共享会客厅等多元场景，配套完善的生活设施，支持创业者拎包入驻，符合条件的项目还能享受优惠办公场地和人才公寓政策。

在公共服务方面，社区搭建了一站式公共服务平台，为OPC提供公司注册、财税代理、知识产权申报等全流程辅导对接，并提供专属费用优惠。

“当时我对国内扶持政策、税务办理一窍不通，社区给予了全方位指导，还帮着申请了人才公寓，解决了后顾之忧。”从美国回国内创业的北京素源矩阵科技有限公司创始人韩家乐对此深有感触。他的公司聚焦水泥生产领域AI应用研发，入驻社区后，不仅解决了政策衔接的难题，还借助社区资源对接了产业链上下游合作伙伴。

技术赋能是社区支持OPC发展的核心优势。社区联合百度、讯飞等头部企业共建AI工具平台与Agent服务超市，提供弹性、低成本的算力服务，大幅降低了创业的技术门槛。同时，社区还组建了“人工智能OPC夜校”，围绕“AI工具链精通”和“一人创业实战指南”两大核心，打造系统化课程体系，整合“产学研投媒”跨领域专家资源，为创业者提供从AI技能提升到创业落地的全链条支持。

为让优质OPC项目被更多人看见，社区还定期举办专场路演，汇聚投资机构、金融机构和孵化器资源。“上周刚提了路演需求，这周就帮我们对接了投资机构，效率太高了！”深维智能CEO郝光福的感慨，道出了众多创业者的心声。

“单人成军”走向规模化协同

在近日举办的“单人成军+AI”圆桌对话中，与会嘉宾一致认为，未来3年，AI+OPC模式大概率是长期趋势，其轻量化、高效率的特性契合当下创业环境。

“最值得押注的赛道是‘垂直领域知识服务+AI工具赋能’。”软积木CMO史海旭表示，垂直领域需求精准，用户付费意愿强，结合AI可大幅降低服务成本、提升交付效率，易形成差异化竞争优势。这一观点得到了众多创业者和资本方的认可。朱正创办的北京风磐科技有限公司，就聚焦金融机构合规解决方案赛道，利用大模型实现合规质检自动化、实时监控及业务优化，凭借精准的赛道定位获得了市场认可。

从资本投资角度来看，未来部分优质OPC有获得投资的可能。瑞澜资本创始合伙人魏啸亮表示，资本核心考量因素包括四个方面：一是赛道天花板，需具备足够的市场规模；二是商业化能力，是否有清晰的盈利模式和可验证的营收数据；三是核心竞争力，即超越AI工具本身的产品壁垒或资源优势；四是创始人综合能力，包括行业经验、执行力及抗风险能力。

对于OPC的未来发展，创业者有着清晰规划。李涛希望两年内实现10万用户的目标，长期则打造覆盖更多场景的AI应用生态；洪玥则认为，一人公司不是终点，而是过渡形态，未来公司将发展成由多个“超级个体”构成的小团队，用最少人数据动最大产能。“我的目标是最小团队×最大产能×AI中枢化，不需要999人的大厂，而是5~20人的模块化超能团队。”

社区孵化器运营方、氯星创服董事长董博表示，海淀区坐拥超200万人才储备、37所高校40多万名在校生，为OPC提供了充足的人才支撑。未来社区将持续构建独立创业所需的综合能力网络，推动形成“让个体更强大，让创业更智慧”的可持续发展生态，在全国率先构建系统化、全周期的人工智能OPC培育体系。

G 市场观潮

肖婕妤

在上海长宁区周家桥街道，有一家特别的“超市”，这里没有实体货架，不卖柴米油盐，却在墙上列着21家物业企业的“红黑榜”和一系列明码标价的服务清单。据文汇报报道，自2025年开业以来，这个“物业治理服务超市”已成为居委会社工、业委会以及物业企业负责人经常前往的地方。

长久以来，物业服务领域普遍存在着信息不对称的问题——物业公司由谁指定、服务标准是什么、钱花在哪里，业主往往弄不清楚。这就造成了双重困局：业主难以有效监督和更换服务商，物业公司则缺乏持续改进服务的动力。周家桥街道的“物业超市”，正是想打破这种僵局，把竞争机制引入物业服务领域。

这个模式的核心在于信息透明化。21家物业，谁优秀，谁良好，谁达标，测评结果上墙公示，业主一目了然，这种透明化竞争让企业明白，过去那种“服务差也能留”的舒适区已经不存在了，要想在红黑榜上获得好位置，他们必须加快响应速度，提升服务质量。企业的生存逻辑，从“守住地盘”转向“赢得认可”。

与此同时，“物业超市”推动了服务的“产品化”转型。以前的物业服务主要集中在保洁、保安、绿化等内容上，而“物业超市”不但拓展了“物业+养老”、房屋检测、加梯换梯等增值服务，还把所有服务明码标价、清单化呈现。物业服务成为了可量化、可选择的市场产品。这既让物业企业找到了新的竞争力增长点，也给业主提供了更多元的选择空间。

这种产品化趋势，又催生了更精细的专业化分工。报道里提到的“业委会小秘书”就是一个典型例子。这一服务整合了业委会日常运作所需的基础性和高频次服务，将业委会成员从繁杂的事务性工作中解放。从最初靠街道资助试点，到现在有小区愿意每月花上万元自费购买，这个过程说明，只要服务真正创造了价值，业主是愿意为之买单的。一个围绕社区需求的细分服务市场，正在慢慢生长。

当然，“物业超市”的市场化探索仍面临诸多挑战。比如，“红黑榜”的评价标准是否科学、过程是否公正，直接关系到整个模式的公信力。再比如，如何让更多业主建立起“为专业服务付费”的观念，也需要时间。而政府在搭建好平台之后，如何恪守“裁判员”边界，而不是变相指定企业，也考验着治理的智慧。

“物业超市”的核心价值，在于通过市场机制重塑物业服务生态。它不是简单地将物业服务企业推入市场，而是通过构建透明、多元、专业的市场环境，推动物业服务企业从被动的“管理者”，转变为主动的“服务者”。

这一探索或许刚刚起步，但它展示了一种可能性：通过引入适当的市场竞争，让好服务被看见、被选择。这不仅是解决物业管理难题的新尝试，也为社区治理现代化打开了新思路。

鄂企完成全球首台20兆瓦海上风机吊装

本报讯（记者张翀 通讯员邱志强 张峰）1月13日，随着最后一支巨型叶片精准落位、紧固完成，由三峡集团福建公司投资、中铁大桥局承建的全球首台20兆瓦海上风电机组在闽南海域成功吊装。这是我国20兆瓦级海上风电机组首次在海上完成吊装，标志着我国超大容量机组研发制造和海上施工领域实现重要突破。

此次吊装的20兆瓦海上风电机组，轮毂中心高度达174米，相当于58层楼高；单支叶片长度147米，叶轮直径300米，扫风面积相当于近10个标准足球场。此次吊装，是中铁大桥局继2023年在福建平潭海域完成全球首台16兆瓦海上风电机组任务后，再次实现的一次海上风电超大机组施工的跨越式突破。该机组并网发电后，单台年发电量预计将超8000万千瓦时，可满足约4.4万户家庭1年的用电需求，相当于节约标准煤约2.4万吨，减少二氧化碳排放约6.4万吨。

全球最大智能化桥面吊机在秦皇岛下线

本报讯（特约记者朱润胜 通讯员王继军 李佳新）1月16日，全球最大、起重量达2300吨的智能化桥面吊机，在河北省秦皇岛天业通联重工科技有限公司正式下线。这标志着我国在大型桥梁施工装备领域取得新的突破，为中国基建再添一款重量级“国之重器”。

这台桥面吊机整机长66米、宽41米、高32米，相当于10层楼房高度，占地面积接近3个标准篮球场，体量震撼。与传统大吨位吊机相比，该装备不仅以“力拔千钧”的起重能力脱颖而出，更凭借“精准入微”的智能控制领跑行业。吊机搭载先进闭环控制系统，可实现钢梁吊起、移位、落位全流程平稳运行，定位精度控制在毫米级，成功破解超大型构件高空吊装晃动难题。值得一提的是，该吊机突破了超大跨度钢结构件同步起吊、高空精准对接等多项技术瓶颈，模块化设计可实现快速拆解转场，适配不同桥梁施工需求；相较于进口同类装备，其制造成本降低50%以上，能耗降低30%，兼具高性价比与绿色环保优势。

合湛高铁（广西段）建设全面提速

本报讯（记者刘静）近日，合湛高铁（广西段）工程建设用地获自然资源部正式批复，标志着项目建设全面驶入提速“快车道”，为后续工程高效推进奠定了坚实基础。

走进中铁十六局集团合湛高铁广西段HZQ2标项目施工现场，热火朝天的大干热潮扑面而来：工程车辆往来穿梭，施工钻机高速运转，建设者们铆足干劲奋战一线。标段内6座桥梁已实现全面开工，桩基施工进度完成三分之一；路基地基处理桩施工进展顺利，完成量超半数；梁场建设正锣鼓密集推进筹备取证工作。“全线控制性工程——呼北高速公路特大桥施工难度极高。桥址区岩溶发育旺盛，地下溶洞、裂隙纵横交错，给桩基施工带来极大挑战，同时主跨88米连续梁需跨越车流密集的呼北高速公路，安全管控压力巨大。”据项目负责人田玉兵介绍，为攻克这一难题，项目成立专项技术攻坚小组，建立严格的现场巡查管控机制，确保工程质量与施工安全双达标、双过硬。

本报记者 赖志凯 本报见习记者 沙剑青

“以前创业需要组建团队、筹备资金、对接资源，门槛高、风险大；现在有了AI工具，一个人、一台电脑就能启动一家公司。更幸运的是，在北京中关村AI北纬社区，我们虽说是‘一人创业’，却从来不是一个人在战斗。”月央科技创始人洪玥的感慨，道出了当下一批OPC（一人公司）创业者的心声。

随着人工智能技术的加速渗透，以“单人+AI”为核心的OPC创业模式正悄然兴起。在北京市海淀区中关村AI北纬社区，一个集空间支撑、技术赋能、资源对接于一体的OPC创业生态已然成型，让“一人即千军”的创业新范式从理想照进现实，为人工智能产业发展注入了全新活力。

单人撬动团队级产能

1月8日晚8时分，社区的共享办公区依旧灯火通明。洪玥正对着电脑屏幕，与AI工具协同推进产品迭代。作为一名拥有北大本硕学历的算法工程师，她曾长期在科研机构与产业界深耕，2025年5月，在AI技术的驱动下，她转型成为一名OPC创业者，创办了月央科技。

“选择一人创业，并非一时冲动，而是AI让‘个人能做系统’成为了现实。”洪玥向记者解释道。她说，核心研发由自己亲自负责，而复杂陌生领域的调研、基础工程实现以及运营文案撰写等工作，则全部交由AI完成，非核心链路再通过外包补充。“AI就像是我的‘第二执行层’和‘第二大脑’，不仅帮我加速决策、减少认知盲区，还让我具备了多线程运行能力，能够同时推进研发、运营、工程落地等多项工作。”

凭借这样的模式，洪玥仅用半年时间就独立完成了涵盖需求对接、实时通信、智能评估等核心功能的MVP（最小可行产品）开发，

机器人当大厨



“冬季逐雪而商，夏季向海而兴”，在南北气候差异与消费场景切换中挖掘新商机

“候鸟”商家的生意经

冰雪经济引来“候鸟”商家

阿勒泰地区雪季长、客群集中、具有一定消费力，整个生态都在快速成长，也吸引越来越多“候鸟”商家入驻。

需要经营者全情投入

追随季节的“候鸟”式经营，表面是诗意的迁徙，内里却是必须精密运转的生活节奏。对于田峰等商家而言，“候鸟”经济的核心是一场关于时间与空间的精准衔接。

“一个店铺年租金大概在20万到30万元，一分就得是一整年。”田峰直言店租是经营最大的压力。

经营是季节性的，投入却是全年的。据田峰介绍，店铺每年只在10月到次年3月营业，但成本却覆盖全年。他仔细算过一笔账：景区店面紧俏，虽然有大半年空置，但只承担租金，没有其他额外开支，省去了转场、装修、对接等琐碎成本与不确定性，相比短期租赁的溢价，全年租金更稳定，综合来看仍是合算的。

同样抓住新疆冰雪经济浪潮的，还有广东北上的创业者柴泽雨。这些日子，他一边面试新雪季的店员，一边整理满屋的专业设备。早在2023年，看准新疆冰雪产业的蓬勃势头，柴泽雨在阿勒泰布局第三家店，此前已在广州、深圳打下基础。

“候鸟”商家是“候鸟经济”的一种模式，即人群因成本、资源或气候等因素进行季节性迁移所形成的经济现象，主要分为企业迁移与人口流动两类经济表现形式。

近年来，伴随着旅游业的蓬勃发展，越来越多商家青睐“候鸟”式经营，以“冬季逐雪而商，夏季向海而兴”的季节性布局，在南北气候差异与消费场景切换中挖掘商业新机。那么，这些逐雪而商的“候鸟”如何经营？对当地经济有何影响？

本报记者 吴锋思 马安妮

冬日清晨，美丽瓦提·吾拉勒哈孜已在店里忙活起来：清点雪具、做好租赁登记、回复线上顾客的各种咨询。她工作的雪具店在新疆维吾尔自治区阿勒泰市阿勒泰将军山滑雪场拥有两家门店，每逢雪季开门迎客。“我们店备有适合全年龄段的雪板雪服，还设有俱乐部，配专业教练……”她一边整理货架，一边介绍说。目前正在读大学的她，趁着寒假来此兼职：“也想多积累一些经验。”

美丽瓦提·吾拉勒哈孜所在的店面仅在冬季开业，夏季处于闭店模式。在阿勒泰将军山滑雪场不少店家均是如此，他们被亲切地称为“候鸟”商家，即踏雪而来，春暖则归。

“候鸟”商家是“候鸟经济”的一种模式，即人群因成本、资源或气候等因素进行季节性迁移所形成的经济现象，主要分为企业迁移与人口流动两类经济表现形式。

近年来，伴随着旅游业的蓬勃发展，越来越多商家青睐“候鸟”式经营，以“冬季逐雪而商，夏季向海而兴”的季节性布局，在南北气候差异与消费场景切换中挖掘商业新机。那么，这些逐雪而商的“候鸟”如何经营？对当地经济有何影响？