



2026 CHINA OPC WHITEPAPER

# 2026中国OPC白皮书

---

从政策开门，到能力立足，再到生态制胜

# 目录

**01** 执行摘要

---

**03** 第二章 规模图谱

---

**05** 第四章 社区画像

---

**07** 第六章 大厂布局

---

**09** 第八章 2.0的挑战

---

**11** 附录

---

**02** 第一章 定义与边界

---

**04** 第三章 政策全景

---

**06** 第五章 创业者画像

---

**08** 第七章 城市竞争格局

---

**10** 第九章 行动路线图

---

# 执行摘要

供给侧爆发，需求侧挣扎——这是中国OPC最大的结构性矛盾。

## 行业三阶段演进框架

### OPC行业三阶段演进框架



## 核心数字概览

指标	数据	来源
全国一人公司存量	1600万家（2025年6月）	中关村人才协会
新注册增速	同比+47%（2025年H1）	同上
opcquan收录社区	143个，38城	opcquan.com数据库
出台专项政策城市	20+（半年内）	封面新闻，2026年3月
创业者非技术背景占比	75%	一人公司洞察报告2026
创业者月收入中位数	不足7000元	同上
四城社区工位空置率	约三成（2026年3月）	新华日报走访报道

## 五项核心判断

### 空间不再是刚需

OPC创业者真正需要的是工商注册便利、低成本算力、订单扶持——而不是一张工位。"办公空间"是1.0时代的核心资源，在2.0时代已经退位。

### 大厂入场，但组织惯性尚未完成切换

大厂在战略层面已经承认OPC是未来的用户群体，但BD体系、产品设计和客户成功团队仍围绕成熟企业客户运转。算力券是姿态，不是深度服务。真正的转变需要大厂专门为OPC设计轻量级的接入体系——哪家大厂率先完成这个切换，就能占住生态入口。

### 补贴要定向，不能大水漫灌

算力补贴天然就是筛选工具——只有真正在开发的人才会消耗算力。用算力消耗代替现金补贴，让真实的开发行为自动完成资格认证，比撒钱补贴效率高得多。

### 城市竞争下半场靠垂类壁垒

下一阶段的城市竞争，不是比谁补贴多，而是比谁能把某个垂类做成全国第一入口。武汉小游戏、合肥AI短剧、苏州数字文化，都是雏形。有垂类壁垒的城市，才能吸引专项OPC，积累上下游资源，形成真正的产业网络效应。

### AI工具平权，认知才是护城河

当所有人用一样的AI工具，产品同质化的速度比以前快十倍。OPC唯一的差异化，是"你比别人更懂某个细分场景"。工具是平的，对场景的深度认知是有壁垒的。

## OPC WHITEPAPER 2026

# 第一章 定义与边界

## 第一章 定义与边界：OPC创业的本质与历史条件

OPC不是法律术语，是一种创业范式。定义清楚了，才能看懂后面所有的数字。

### 1.1 一个被重新定义的词

"一人公司"在中国法律体系里并不是新概念。

早在2005年，《中华人民共和国公司法》就确立了"一人有限责任公司"制度——允许单一自然人或法人作为唯一股东设立有限责任公司，股东承担有限责任，个人财产与公司财产依法分离。这是法律意义上最早的"一人公司"定义。

2024年7月1日，新版《公司法》正式施行，进一步松绑：取消了"一个自然人只能投资设立一个一人有限公司"的限制，并允许一人有限公司作为唯一股东再设立子公司。注册门槛大幅降低，个人创业的试错成本随之下降。

但法律层面的松绑，只是故事的开头。

### 1.2 触发点：一句话改变了认知

2024年初，OpenAI首席执行官Sam Altman提出一个预言："在AI时代，一个人有可能创办一家估值10亿美元的独角兽公司。"

这句话迅速在中国创业圈引发共鸣。它击中的不是法律框架，而是一个更本质的问题：**当AI工具可以替代大多数执行性工作，"团队"还是创业的必要条件吗？**

这一年，"一人公司"的内涵发生了根本性的跃迁——从法律上的"单股东公司"，演变为一种全新的创业范式：**以AI工具为核心生产力，一个核心决策者借助数字员工和平台化资源，独立完成从创意到交付的全链路商业闭环。**

## 1.3 工作定义

**OPC创业者：**以AI工具为核心生产力，独立完成从创意到交付全链路，规模在10人以下的个人或团队，具备独立法人资格或正在设立中。

这个定义有三个关键边界：

### 边界一：AI工具是核心生产力，而非辅助工具

使用钉钉打卡、用Excel记账的公司不是OPC。OPC的判断标准是：去掉AI工具，业务能否正常运转？答案是“不能”，才符合OPC的本质。

### 边界二：规模上限10人，而非严格的“一人”

“一人”是精神内核，不是硬性约束。2-10人的小团队，只要以AI驱动、轻组织运转，同样是OPC生态的组成部分。这也与各地政策文件中对OPC的普遍界定一致。

### 边界三：与自由职业者、小微企业的区别

维度	自由职业者	OPC创业者	传统小微企业
组织形式	个人/无法人	有限责任公司	有限责任公司
核心生产力	个人技能	AI工具+个人判断	人力团队
规模弹性	无扩张意图	可快速扩张	线性扩张
代表场景	接单外包	产品+服务闭环	制造/零售/服务

## 1.4 为什么现在是历史窗口

OPC不是新概念，但2025-2026年的爆发有其特定的历史条件，三股力量同时叠加：

### 第一股力量：AI工具的成熟

大模型、AI Agent、自动化 workflow 在2024-2025年集中成熟，覆盖了创业所需的设计、编程、营销、客服、财务等全链路。一个人借助AI，第一次可以低成本地完成过去需要5-10人团队才能完成的工作量。

### 第二股力量：法律环境的松绑

2024年新公司法彻底拆除了"一个人只能开一家公司"的限制，注册成本和试错成本大幅下降。普惠性税费减免延续至2027年（月销售额10万元以下免征增值税；300万元利润内企业所得税实际税负约5%），进一步降低了生存门槛。

### 第三股力量：政策端的集中催化

从2025年底开始，全国超过20个城市密集出台OPC专项政策，提供算力补贴、免费工位、创业资金、人才安居等组合支持。政府将OPC视为抢夺数字人才、布局AI产业的战略抓手，形成了供给侧的主动推动。

三股力量叠加的结果是：**2026年成为中国OPC创业政策密度最高、基础设施最成熟、入场门槛最低的年份。**

## 1.5 全书地图：三阶段演进框架

理解本报告的所有判断，需要一张地图。OPC在中国的发展，可以清晰地分为三个阶段：

### 1.0 政策开门

2024-2025，基本完成

- 新公司法松绑，注册门槛降至历史低点
- 20+ 城市密集出台专项政策
- 143个社区建成，基础设施铺开
- 核心驱动力：政府意志 + 政策补贴

### 2.0 能力立足

2026，正在进行 ◀ 当前阶段

- 刚需从"空间"转向"订单+算力+服务"
- 创业者开始剧烈分化，补贴退潮后空洞化风险显现
- 城市竞争从"谁补贴多"转向"谁运营强"
- 核心驱动力：商业化能力 + 垂类场景积累

### 3.0 生态制胜

2027+，尚未开始

- 垂类壁垒成型，头部城市形成全国入口
- 大厂生态联动，算力/模型/渠道形成合力
- OPC成为产业链上的标准化协作节点
- 核心驱动力：网络效应 + 生态整合

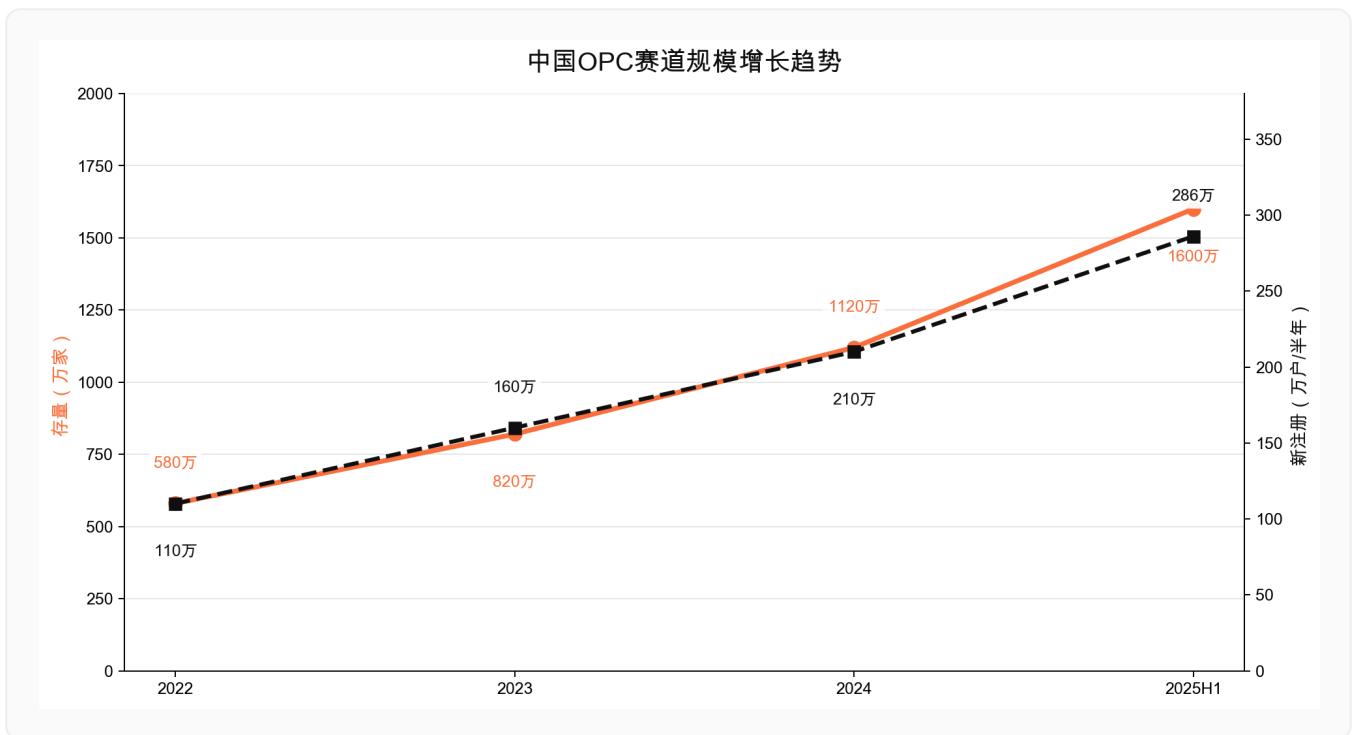
本报告的核心判断：中国OPC正处于1.0末尾、2.0起点的历史节点。后续各章节的数据和分析，都在回答同一个问题：**从1.0到2.0，谁准备好了，谁还没有。**

## OPC WHITEPAPER 2026

## 第二章 规模图谱

第二章 规模图谱：这个赛道有多大

**1600万家、47%增速、143个社区——数字背后是一场结构性变化。**



### 2.1 一个正在爆发的数字

1600万。

截至2025年6月，全国一人有限责任公司数量突破1600万家，占全国企业总数的27.4%。2025年上半年，全国新注册一人公司286万户，同比增长47%。

这个数字可以与另一个数据对照来理解：2025年全国新设企业共950万户，一人公司新注册286万户占其中约30%。

换句话说，**每3家新注册企业里，就有1家是一人公司。**

这不是某个城市的局部现象，而是全国性的结构变化。国家市场监督管理总局课题组在2026年3月21日发布的《中国OPC发展调研报告2026》中明确指出：中国OPC发展呈快速增长态势，主要集中在长三角、珠三角、京津冀及中西部新兴产业城市。

## 2.2 AI企业：OPC赛道的基底

OPC创业者不是均匀分布在各行各业的。他们高度集中在AI相关领域。

截至2026年3月，中国现存AI相关企业已超过509.9万家，2026年新增注册约17.5万余家。

从地域分布看，广东、北京、江苏三省市的AI相关企业合计超过159万家，占全国总量的31.2%——这三个省市，也恰好是OPC社区政策最密集的地区。

另一个维度的数据同样指向同一趋势：截至2025年上半年，由独立创始人单独创办的新公司占比已达到36.3%，较2019年的23.7%增长超过53%。（数据来源：国家市场监督管理总局经营主体登记分析报告，2025年）“单人创业”正从小众选择变为主流路径。

## 2.3 社区基础设施：从0到143

从供给侧看，OPC社区的基础设施正在全国快速铺开。

截至本报告发布，**opcquan.com**已收录全国**38个城市、143个OPC社区**，涵盖面积、赛道方向、入驻政策、算力配套等结构化信息。这是目前全国最完整的OPC社区数据库。

143个社区的分布呈现出明显的梯度特征：

- **第一梯队（华东）**：江苏（苏州、南京、扬州、无锡、宿迁）和浙江（杭州）社区数量领先，苏州已布局50个创业社区目标
- **第二梯队（大湾区）**：深圳以万平方米级社区为目标，广州跟进
- **第三梯队（中西部）**：成都、武汉、合肥依托高校生态和产业基础快速追赶

值得注意的是，这143个社区仍是不完整的样本——许多城市的社区建设正在进行中，实际数字持续增长。

## 2.4 政策密度：一场城市竞赛

社区数量的增长，背后是密集的政策驱动。

封面新闻2026年3月的不完全统计显示：从2025年底至2026年3月，已有**超过20个城市/区域**出台OPC专项政策，涵盖江苏（南京/苏州/扬州/无锡/宿迁）、北京（经开区/海淀）、浙江（杭州上城/萧山）、上海（浦东/临港/徐汇/杨浦）、深圳、广东梅州、武汉、山东（济南/青岛）、安徽合肥等地。

这意味着，在短短半年内，中国超过1/5的省级行政区已有地级市出台了OPC专项政策。这个速度，在中国产业政策史上并不多见。

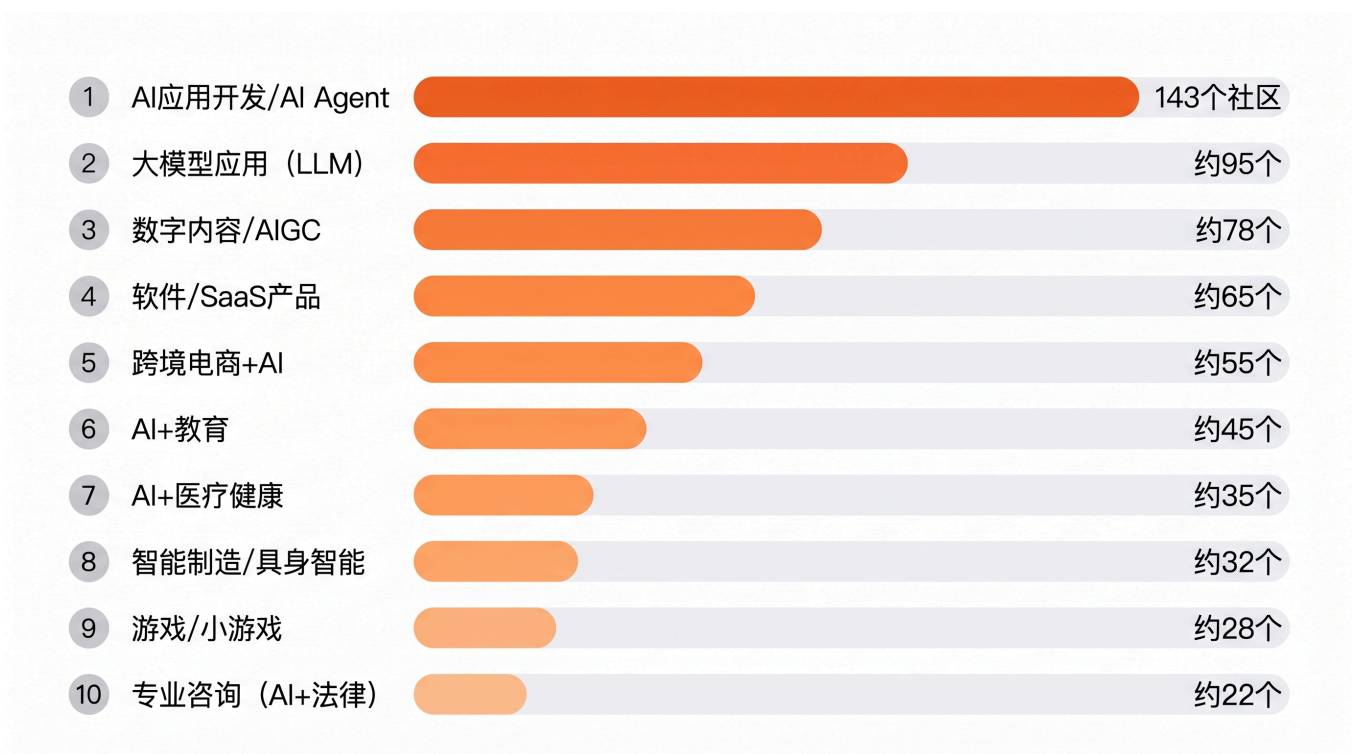
## 2.5 热门赛道：创业者在做什么

《中国OPC发展调研报告2026》对OPC的行业分布给出了一个清晰的画像：“轻资产、高智力、新业态”。

以下赛道数据来自opcquan.com数据库对143个社区入驻方向字段的量化统计，与上述官方报告为独立数据源。具体来看，opcquan.com数据库中收录社区的入驻赛道方向，排名靠前的包括：

**AI应用开发、大模型应用（LLM）、数字内容创作、软件/SaaS、智能制造、跨境电商、专业咨询服务、AI+教育、AI+医疗、AI+文创**

其中AI应用开发和内容创作是出现频次最高的两个方向，这与国家市场监管总局报告中描述的“创业者以90后、00后为主”高度吻合——这一代创业者天然偏向数字原生赛道。



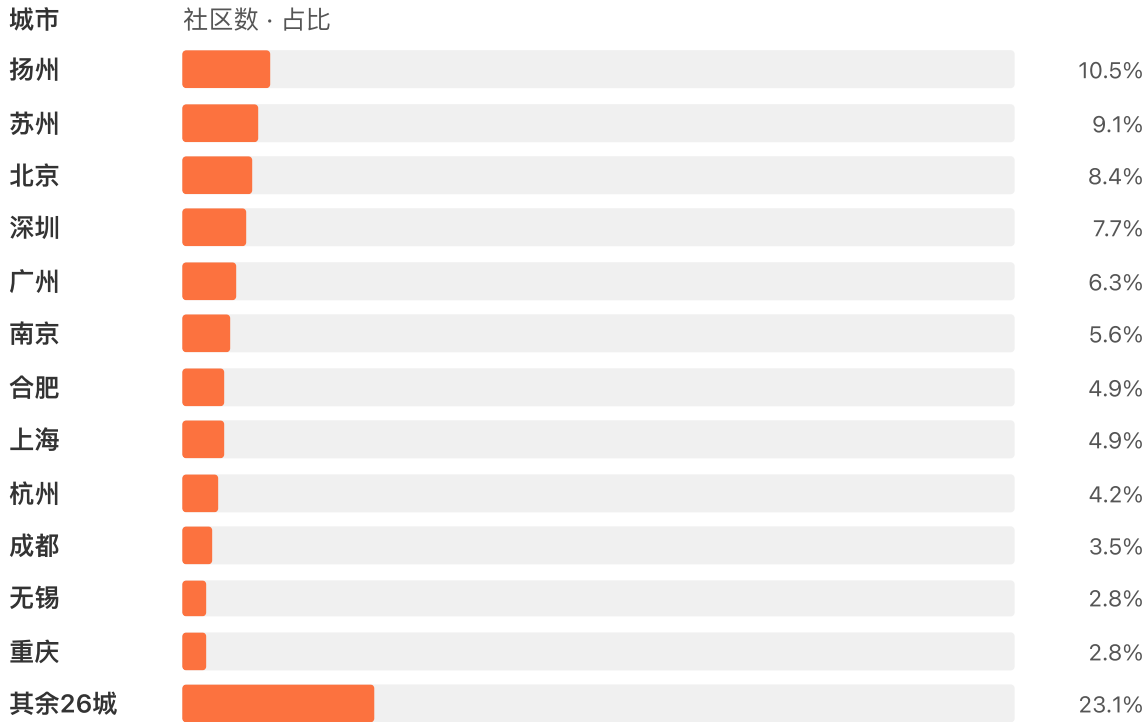
核心发现：

- **AI相关赛道（AI应用开发+LLM+AIGC+AI工具）合计出现30次以上，占绝对主导**
- 赛道高度同质：前3大赛道（AI开发、大模型、内容创作）几乎出现在所有主要城市
- "超级个体/独立开发"类赛道合计10次，说明部分社区已开始聚焦OPC本质，而非泛AI概念
- 跨境电商和直播电商合计8次，印证了部分社区已混入非技术型业态

## 2.6 143个社区量化扫描：opcquan数据库分析

以下数据来自opcquan.com全量收录数据库，是目前可查的基于全国社区结构化数据的量化分析。

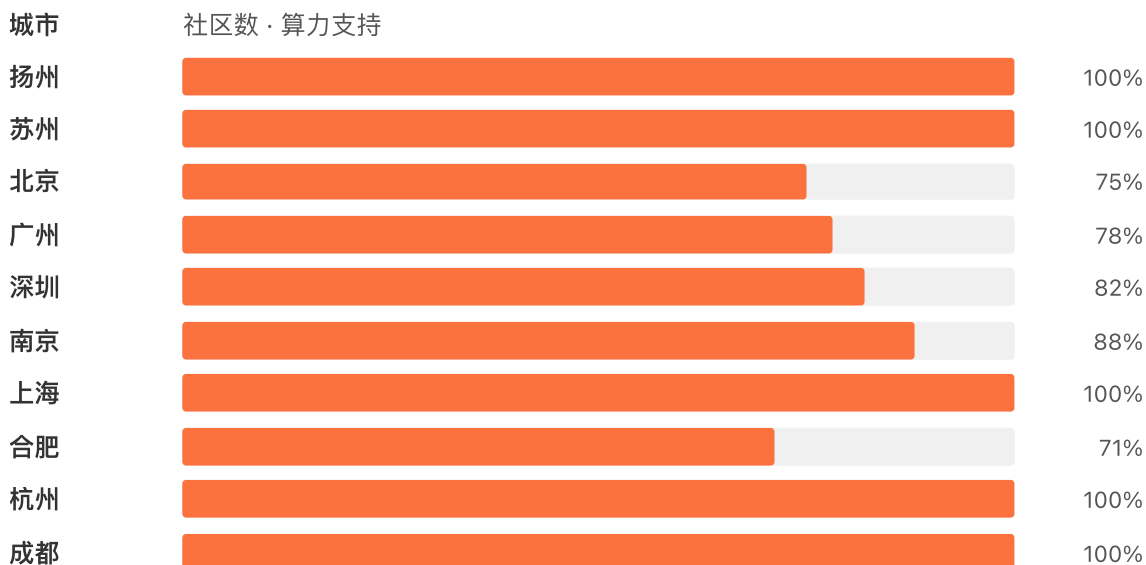
图表一：城市分布热力图（Top 12城市）



### 核心发现：

- 江苏省以压倒性优势领跑：苏州+扬州+南京+无锡合计33个，占全国23.1%
- 扬州以15个社区位居单城第一，超过北京和上海，体现了苏中城市的政策激进度
- 26个城市各自仅有1-3个社区，分布高度分散，“尾部城市”资源浪费风险大

图表二：城市政策力度对比（算力+资金+住房三维度）





核心发现：

- 算力支持和创业资金已成标配：Top 12城市中绝大多数社区提供这两项，不再是差异化因素
- 人才住房是真正的分水岭：扬州（67%）、北京（83%）领先，成都（0%）、杭州（17%）明显落后
- 城市间政策覆盖差距明显：人才住房维度的覆盖率从0%到83%不等，分化显著
- 政策组合趋同说明：下一阶段城市竞争，不能再靠政策包装，必须靠实际运营质量

图表三：政策福利全局覆盖率



核心发现：

- 办公空间和工商服务已接近全覆盖（96.5%），这两项已彻底失去差异化价值
- 人才住房仅49%覆盖，且集中在扬州和北京，是当前最稀缺也最有吸引力的福利
- 这组数据直接支撑白皮书核心判断：空间和服务不再是刚需差异，住房、算力、订单才是2.0时代的真实战场

## OPC WHITEPAPER 2026

## 第三章 政策全景

第三章 政策全景：谁在砸钱，砸在哪里

政策密度代表政府意愿，不代表创业者实际受益程度。



### 3.1 政策竞赛的快速成型

2025年底至2026年初，一场围绕OPC的政策竞赛在全国悄然展开。

这场竞赛的速度之快、覆盖之广，在中国产业政策史上都属罕见：短短半年内，超过20个城市/区域密集出台OPC专项扶持政策，从省级到区级，从算力到住房，政策体系越来越系统，力度越来越大。

这场竞赛有一个标志性的组织化起点：**2025年11月11日，首届人工智能OPC大会在苏州召开，由江苏省发展和改革委员会与苏州市政府联合主办，国家发展改革委副秘书长肖渭明出席致辞。**这意味着OPC已从地方自发探索，正式上升为有国家部委背书的政策议题。会上，《苏州市OPC培育发展行动计划》正式发布，苏州市OPC服务联盟同步成立，并发出全球人工智能OPC发展苏州倡议。

理解这场竞赛，需要先看清它的结构。

## 3.2 三级政策体系

中国的OPC政策呈现出清晰的三级结构：

### 省级：三强领跑，分层治理

2026年，广东、江苏、浙江三省相继从省级层面明确支持OPC发展，形成全国省级政策的第一梯队。

广东率先发布全国首个独立省级OPC专项政策——《广东省支持人工智能OPC创新发展行动方案（2026—2028年）》，确立“百社区、千企业、万人才”目标，设立“算力券”制度，开放“场景池”，覆盖短剧、电商、知识付费、数字文创等场景。

江苏于2026年1月印发《江苏省“人工智能+”行动方案》，明确将支持AI OPC列为培育智能原生新业态的关键举措，规划到2030年全省AI产业规模超万亿元。同月，江苏省市场监管局出台12条支持AI OPC硬核举措：设立“AI OPC创业服务专区”（一窗受理、一网通办）；创新推动无形资产（数字作品、软件著作权、平台流水）纳入信用评价模型，着力破解融资难题。这是全国省级监管部门中最早以专项举措回应OPC融资痛点的案例。

浙江以杭州为先锋：杭州市市监局2026年4月15日印发《支持一人公司OPC创新创业发展的若干举措》（杭市监〔2026〕43号），浙江省市场监管系统首份行政规范性文件，推出“一址多照”、“工位注册”、OPC专属信用账户、沙盒监管（给予1-3年成长空间）等12项举措。浙江省层面，2026年“8+4”经济政策体系中的“人工智能+”行动为OPC发展提供宏观生态支撑。

三省共同特点：**省级政策偏重制度创新与生态建设，将补贴落地权下放市县区执行，形成“省定方向+市给资源”的分层治理模式。**

### 市级：竞争性，各有侧重

各城市的政策各有侧重，形成差异化竞争态势。核心城市代表性政策如下：

城市	标志性政策	补贴天花板	来源
深圳	到2027年建成10+万m <sup>2</sup> 级社区；"智能券"零门槛抵扣	训力券最高1000万元	深圳市工信局官网
成都	算力券补贴60%，可叠加市/省/国家三级，最高2500万元	叠加补贴最高2500万	新浪财经，2026年3月
杭州·上城	每年专项资金1亿元；10亿元OPC专项基金	综合支持最高数千万元	杭州市上城区政府公告
武汉	"汉十条"：算力50%最高20万+人才最高100万+贷款500万	单项最高500万	武汉市政府公告，本地宝整理
南京·江北	到2030年目标30社区+1000企业	算力补贴最高200万	南京市政府官网
长沙·经开	"养虾十条"；独角兽最高奖100万；聚焦制造业场景	单企业年度最高500万	新湖南，2026年3月

### 区级：落地性，竞争激烈

区级政策往往是最直接、最快落地的。北京海淀区《关于全面打造OPC创业生态的若干措施》提供创业资金10万元、模型券最高200万元、人才公寓5折租赁；北京亦庄模数OPC社区计划2年内培育1万名AI独立开发者，每年投放算力券+数据券+模型券最高3亿元；广州海珠"OPC创新发展十条"将算力补贴、工位免租、孵化资金全面打包，全国首创SOPC产业生态（4S核心）。

### 3.3 补贴类型解剖

梳理全国政策，OPC补贴可分为五大类型：

#### ① 算力/模型补贴（覆盖率最高，几乎所有城市都有）

- 算力券：按实际算力使用费用的30%-60%补助
- 模型券：针对大模型调用费用的补贴，部分城市设置"零门槛"抵扣
- 代表：深圳"训力券"最高1000万、成都算力券叠加最高2500万

#### ② 空间/租金支持（多数城市提供，时限1-3年）

- 全免：部分社区提供12个月全免工位（南京质能工坊、厦门超级合子）
- 减免：首年全免+后续阶梯优惠（广州番禺万博）
- 0租金会员制：厦门首创，全国最低门槛入驻模式

#### ③ 创业资金/奖励

- 初创资金：海淀10万元、武汉最高100万元、成都天府新区最高2万元
- 优质项目奖励：杭州上城最高50万元、海淀优质创赛项目最高50万元

#### ④ 人才/安居配套

- 住房：多数城市提供1-3年租金减免或市场价5-7折优惠
- 补贴：按学历发放月度安居补贴（海淀2000元/月起）

#### ⑤ 失败保障（全国首创，仅少数城市）

- 深圳罗湖"创业安心保"：创业失败后保障员工工资+创始人生活补助
- 宁波：将失败补偿纳入专项政策

### 3.4 七项全国首创

梳理各地政策与活动，以下七项具有"全国首创"意义：

1. **全国首届人工智能OPC大会**：2025年11月·苏州，江苏省发改委+苏州市政府联合主办，国家发改委副秘书长出席致辞，标志OPC正式进入国家部委政策视野
2. **全国首个省级OPC专项政策**：广东省《支持人工智能OPC创新发展行动方案（2026—2028年）》
3. **全国首个市级市监系统OPC行政规范性文件**：杭州市市监局（杭市监〔2026〕43号，2026年4月），推出工位注册、沙盒监管等12项举措
4. **全国首个OPC微种子基金**：南京雨花台（规模2000万元，单笔50-200万，2026年1月）
5. **全国首个会员制OPC共生社区**：厦门超级合子（软件园二期，0租金会员制，2026年）
6. **全国首家AI+数据要素融合型事业单位**：扬州市人工智能发展中心（2025年12月，全国首家）
7. **全国首个国际OPC社区**：上海虹橙（上海闵行，虹桥管委会+闵行区政府+阿里共建，2026年3月23日启用）

### 3.5 政策的另一面：兑现门槛的真实情况

政策文件上的数字光鲜，但落地有多难？

调研显示，OPC创业者在政策兑现过程中普遍面临四类障碍：

#### 障碍一：注册门槛导致资格缺失

多数OPC初期难以注册正规市场主体，导致无法获取合同签订主体、申领对公金融服务，进而无法申请大多数补贴。这也是浙江此次专门推出"工位注册"政策的根本动因。

#### 障碍二：金融配套稀缺

OPC轻资产、无抵押的特点，使市场上适配的信贷产品极为稀缺，"融资难、对接慢"是普遍反馈。江苏省率先将数字作品、软件著作权纳入信用评价模型，是目前最具突破性的制度创新。

#### 障碍三：算力补贴叠加需要多层次申请

以成都为例，算力补贴最高可叠加至80%，但需要同时申请市级算力券、四川省科创券、国家超级计算中心免费额度三个渠道，流程复杂，对首次创业者门槛极高。

#### 障碍四：优质资源录取竞争激烈

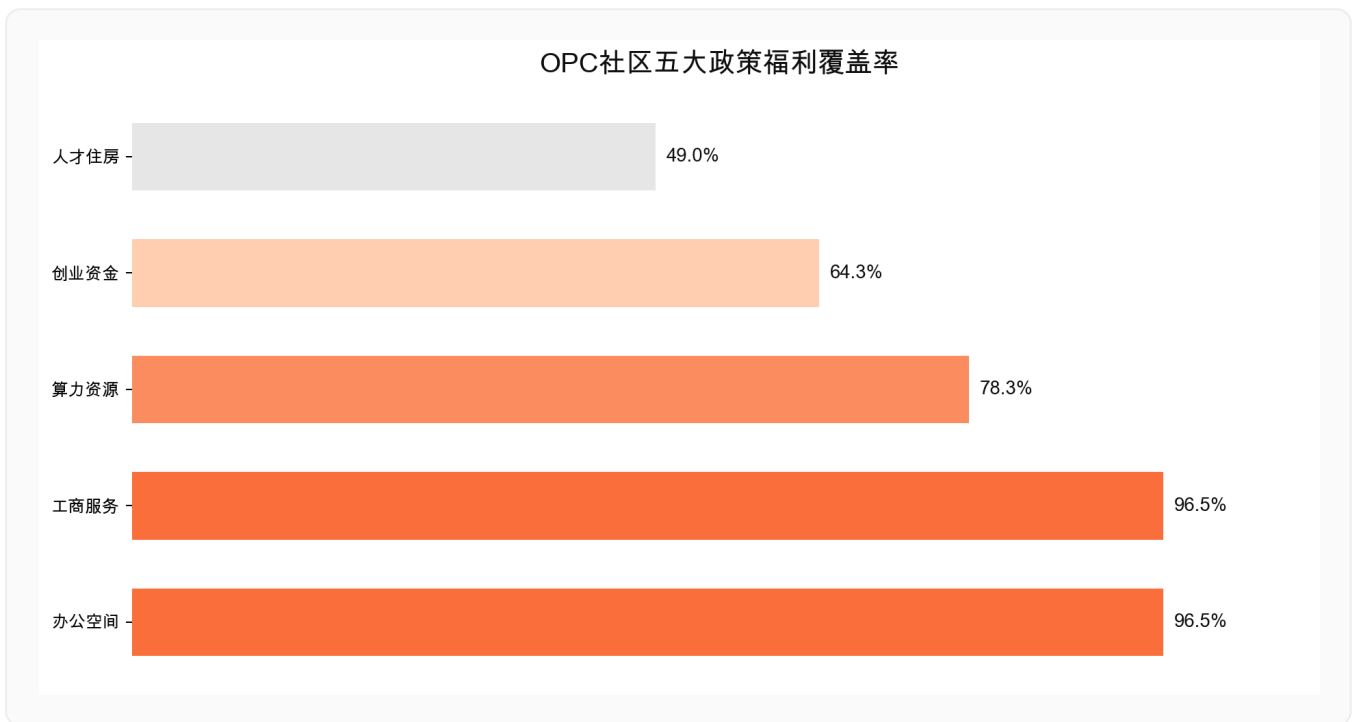
中关村某社区"Token Camp加速营"收到大量申请，实际录取率极低——好资源往往被少数人拿走，大多数OPC创业者享受到的只是基础政策而非核心支持。

## OPC WHITEPAPER 2026

## 第四章 社区画像

第四章 社区画像：143个社区数据说什么

供给已超前于需求。社区建得越快，问题暴露得越早。



### 4.1 143个社区，一张全国快照

截至2026年4月，opcquan.com数据库共收录全国**38个城市**、**143个OPC社区**，是目前可查的最完整的全国性OPC社区数据集。

这143个社区绝大多数在2025年底至2026年初集中涌现——这不是偶然，而是政策密集出台后的供给侧响应。从数量上看，它是一个“正在建设中的行业”：新社区还在持续开园，部分社区处于筹建阶段。

## 4.2 地理分布：长三角领跑，三大梯队成型

从城市分布看，143个社区呈现明显的梯度集聚：

### 第一梯队：长三角（江苏+浙江）

江苏以绝对数量领先全国，苏州、南京、扬州、无锡、宿迁、常州形成省内多点开花格局。苏州目标到2028年打造超50个社区，已是全国单城布局最多的城市。浙江以杭州为核心，上城区已建成多个示范社区。

### 第二梯队：大湾区（深圳+广州）

深圳首批10个社区已公布，单体面积普遍不低于1万平方米，以大体量为特征；广州在海珠琶洲、番禺万博、南沙等多个区同步布局，5大社区类型各有侧重。

### 第三梯队：北方+中西部追赶

北京（海淀、亦庄）、武汉（光谷）、成都（高新、天府）、合肥、西安形成中西部梯队。北京以区级精准政策取胜，武汉依托高校生态，成都以AI+数字文创为特色卡位。

天津、宁波、厦门等城市以差异化探索形成补充——厦门的"0租金会员制"和宁波的"启迪模式"均有创新价值。

## 4.3 规模与形态：大中小并存，空间形态多样

从面积和规模看，143个社区呈现"大者更大、小者更轻"的两极分化：

### 大体量社区（1万m<sup>2</sup>以上）

深圳要求单社区面积原则上不低于1万平方米；亦庄模数OPC社区定位为"超级个体产业园"，面积更大；杭州上城区计划提供2万平方米以上"拎包入住"空间。这类社区配套最完整，通常有路演厅、算力机房、人才公寓，是政府主打的"旗舰型"社区。

### 中型社区（1000-5000m<sup>2</sup>）

最常见的类型。天津天开和平方·模创社区、南京质能工坊、宁波启迪·易得Idea Start均属此类，通常提供50-200个工位，配备会议室、路演厅，依托政策包吸引创业者。

### 轻量型社区（500m<sup>2</sup>以下）

厦门超级合子的会员制模式、扬州将城市书房改造为OPC生态社区，代表了"社区即基础设施"的新探索——把已有的公共空间激活，门槛最低、覆盖最广。

## 4.4 入驻赛道：AI应用主导，同质化突出

综合143个社区公开的入驻赛道方向，出现频次最高的Top 10赛道如下：

排名	赛道方向	典型社区
1	AI应用开发/AI Agent	几乎全部社区
2	大模型应用（LLM）	北京海淀、亦庄、武汉光谷
3	数字内容创作（短剧/AIGC）	成都天府π立方、长沙经开
4	软件/SaaS产品	南京质能工坊、苏州工业园
5	跨境电商+AI	广州南沙国际OPC、深圳
6	AI+教育	合肥、西安高校周边社区
7	AI+医疗健康	上海浦东、成都
8	智能制造/具身智能	苏州、长沙经开区
9	游戏/小游戏	武汉光谷、成都
10	专业咨询服务（AI+法律/财税）	北京、上海

值得注意的是：几乎所有社区都将“AI应用开发”列为核心赛道，这既反映了真实的创业者需求，也导致了社区同质化的问题——当每个城市的社区都在招募“做AI应用的人”，差异化竞争变得困难。

各赛道在全国社区中的出现频次量化统计，详见第二章2.6节。

## 4.5 入驻友好度：政策丰厚，但门槛参差

社区对入驻者的友好度，取决于两个维度：**资格门槛**和**申请难度**。

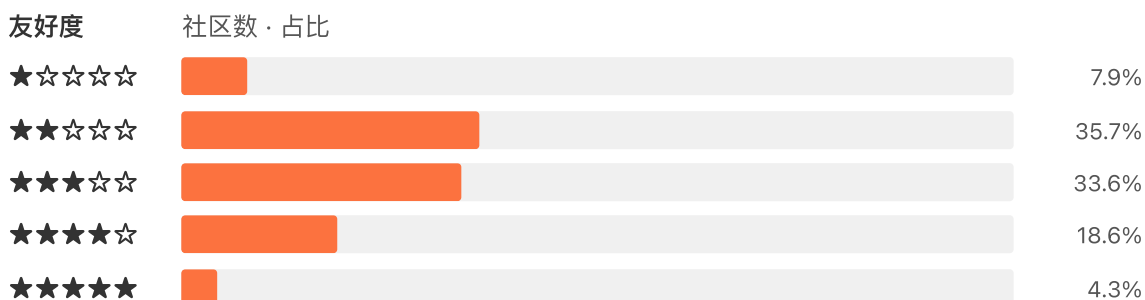
**资格门槛**：多数社区要求核心业务聚焦AI，需将公司注册地或主营业务迁入。部分社区要求企业已注册，这对尚未注册的个人创业者形成门槛——浙江“工位注册”政策正是为解决这一问题而生。

**申请难度**：差距极大。成都天府π立方“滚动评审、一周入驻”，号称对优质项目无等待；而深圳南山“模力营”收到超700家申报，最终近200家入选，实际入选率约27%，竞争激烈。

总体上可以概括为：**入场门槛低，但优质资源门槛高**。地方政府主导的基础社区门槛较低（部分实现零门槛）；大厂合作或品牌知名的头部社区竞争激烈，好资源集中在少数人手中。

## 4.6 入驻友好度量化分析

基于opcquan.com数据库140个有评分记录的社区：



关键发现：

- 中低门槛社区占主流：2星（35.7%）+3星（33.6%）合计占69.3%，说明当前大多数社区仍以"广泛招募"为主，入驻门槛有意压低
- 高友好度（4-5星）仅占23%：真正做到"零门槛快速入驻"的社区仍是少数
- 低友好度（1星）仍有8%：这部分社区入驻竞争激烈（如深圳模力营），资源集中在头部

这组数据揭示了一个结构性矛盾：政策层面大量宣传"零门槛入驻"，但实际操作中相当比例的社区依然设有较高壁垒——资格审核、竞争门槛并未消失，只是被宣传语言掩盖了。

## 4.7 运营模式：三种形态，进化方向已定

综合来看，全国143个社区的运营模式可归纳为三类：

### ① 政府主导型（数量最多）

地方政府直接投资建设，以低成本甚至免费空间招商，政策补贴作为核心吸引力。优点是信用背书强、政策资源丰富；缺点是运营团队市场化能力弱，“重建设轻运营”，长期可持续性存疑。

### ② 国资空间+民营运营（混合型）（增长最快）

政府提供场地和政策背书，引入专业市场化团队运营。代表：中关村AI北纬社区（氩星创服/36氩生态运营）、亦庄模数OPC（WaytoAGI运营）。这一模式结合了国有信用和市场效率，是当前增速最快的模式。

### ③ 大厂生态型（质量最高）

头部科技公司深度参与共建，提供真实的算力资源、产业链资源和商业化渠道。代表：上海虹橙（阿里共建）、天府π立方（华为云合作）、武汉光谷（腾讯云合作）。这类社区的创业者商业化成功率更高，但数量最少，入驻竞争最激烈。

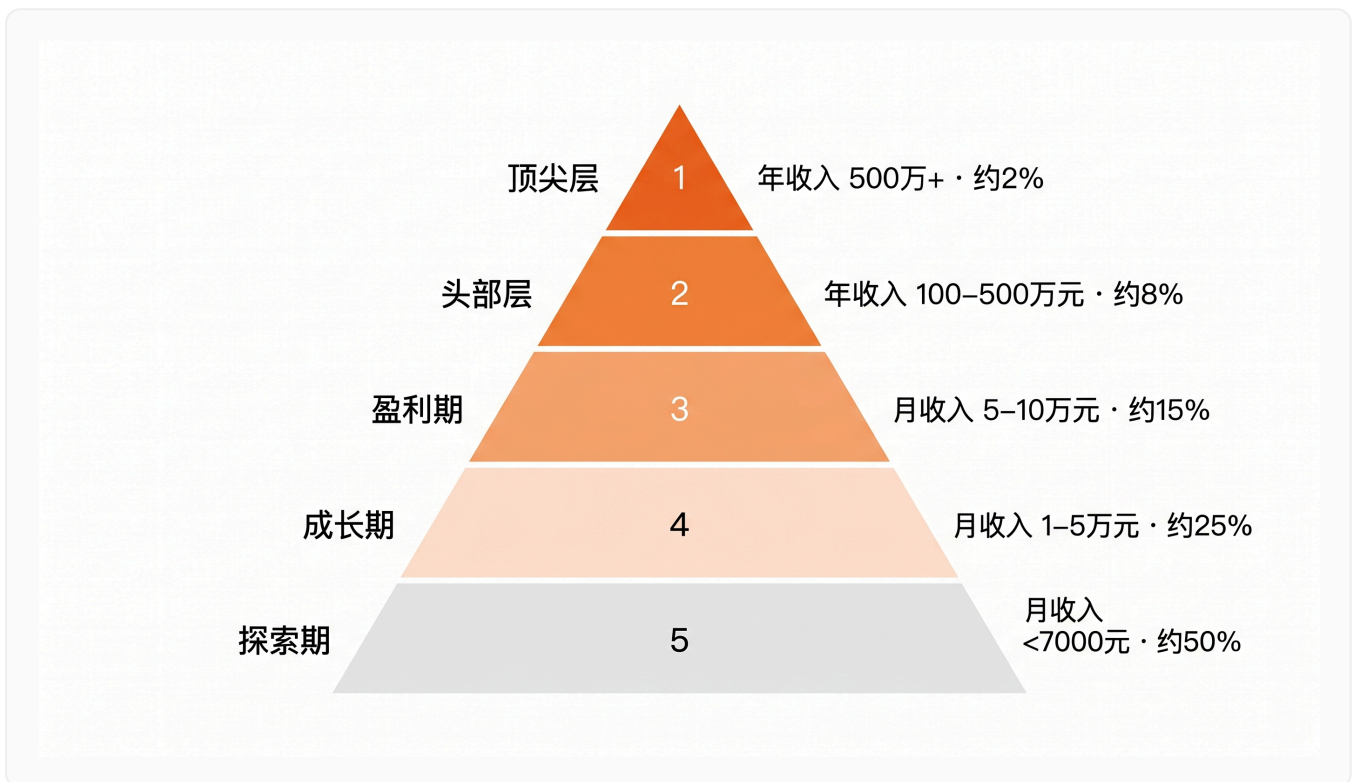
**行业判断：**纯政府主导模式的长期竞争力将持续弱化。业界已形成共识：“OPC社区要从1.0（房东）进化到2.0（AI产业生态打造者）”，核心是能否为创业者创造真实的“订单机会”，而不只是提供廉价工位。这一进化，目前只有少数头部社区在走。

## OPC WHITEPAPER 2026

# 第五章 创业者画像

## 第五章 创业者画像：群体特征与商业化现状

门槛极低，分化极大。AI没有消灭商业化的门槛。



### 5.1 一个高度分化的群体

真实的OPC创业者群体，远比外界印象复杂。数据呈现的是两个极端同时存在：一端是月入不足7000元、仍在寻找商业模式的探索者；另一端是年入百万以上、已形成垂类壁垒的头部创业者。

这种分化不是偶然，而是“门槛极低、竞争极大”的赛道结构的必然结果。理解这个分化，是理解OPC生态现状最重要的视角。

## 5.2 人群画像：年轻、多元、非技术居多

根据2026年发布的《一人公司洞察报告·重力、杠杆与进化》，OPC创始人呈现出几个鲜明特征：

### 年龄：以90后、00后为主

OPC创业者高度年轻化，90后和00后是绝对主力。光谷模态空间案例中，20岁的华科大在读大二生罗宗奕已创立AI招聘工具；南京首笔OPC微种子基金投向的宠物智能定位器项目，研发升级仅用十多天完成。这代人天然不惧怕AI工具，将其视为基础设施而非附加能力。

### 背景：非技术出身占多数

这是最反直觉的数据：**75%的OPC创始人来自非技术背景**。具体构成：运营背景26%、技术背景25%、产品经理17.5%、行业领域专家16.1%、创作者/设计师8.4%。

这意味着OPC不是程序员的专利。AI工具填补了技术门槛，让运营、产品、设计、咨询等背景的人第一次有机会独立完成从创意到交付的全链路。

### 启动成本：极低门槛入场

超过九成的OPC创业者启动资金低于500美元（约3500元人民币）。这是OPC区别于传统创业的根本特征之一——不需要融资，不需要团队，先跑起来再说。

## 5.3 成本结构：AI工具是最核心的固定开支

OPC的成本结构与传统公司有根本性不同。

一张真实的月度账单（典型成长层OPC）：

成本项	月均费用	备注
AI工具订阅	500-1500元	ChatGPT Plus+Claude Pro+Midjourney等组合
云服务/API调用	200-800元	业务量驱动，弹性波动大
域名/服务器	100-300元	轻量SaaS或工具类产品
社媒/推广	0-500元	早期依赖自然流量
办公（社区工位）	0-1000元	多数社区免租或低价
合计	约 <b>1000-4000元/月</b>	对比传统5人团队约4万元/月

AI驱动项目年固定成本可控制在**2万元以内**，而传统5人团队年运营成本约50万元——**成本压缩幅度超过92%**。

注：以上月度账单数据为典型成长期OPC的估算区间，基于公开市场定价及社区调研整理，实际因业务类型和规模不同存在差异。

值得注意的是，仅17.6%的OPC创业者维持零AI开销，超过八成已进入付费使用阶段；月均AI支出超200美元（约1400元）的创业者占比超过20%，这批人通常是多模型并行、重度依赖API调用的专业用户。

## 5.4 营收分布：一个五层金字塔

---

真实的OPC营收呈现清晰的金字塔结构，层间差距极大：

### 第一层：探索期（月收入<7000元）

约占总体50%。这批人处于验证阶段，尚未找到稳定的商业模式，或以OPC为副业。月入不足7000元是当前OPC创业者的中位数现实。

### 第二层：成长期（月收入1-5万元）

已找到可复制的变现路径。典型案例：前设计师转型做AI出海网站搭建+商品视频自动化，稳定月收2-3万元；AI漫剧创作者月入1万至数万元。这一层的共同特征是：有明确的客户群体，有重复购买。

### 第三层：盈利期（月收入5-10万元）

开始跑通商业模式，AI工具使用已深度整合。典型案例：AI作文批改产品月收近5万元；独立开发者通过AI辅助开发App，月收从数千元增至近十万元。

### 第四层：头部层（年收入100万-500万元）

极少数。这一层通常需要在垂直赛道建立强品牌壁垒，或引入轻量级合伙人。92%的高盈利OPC深度整合了AI工具，而不只是用AI辅助。高校硕博团队OPC年营收260万元是这一层可量化的真实案例。

### 第五层：顶尖层（年收入500万以上）

稀缺，属于少数在垂直赛道或平台化路径上形成竞争壁垒的OPC。行业判断年入1000万是突破顶尖层的门槛，通常需要形成可复用的产品、工具或品牌资产。

## 5.5 核心挑战：卡在哪里最多

大量调研和社区运营方反馈，OPC创业者面临的核心挑战集中在以下四点：

### ① 获客难——流量是最大的天花板

产品做出来了，但没有人知道。OPC创业者通常没有销售团队，依赖个人品牌和内容营销获客。社交媒体粉丝数与收入增长呈正相关，但建立影响力需要时间，而资金储备有限。

### ② 从"工具用户"到"产品经营者"的跨越

能用AI做出产品，不等于能卖掉产品。许多OPC创业者卡在这一跨越上——技术门槛已消失，但商业化能力的门槛依然存在。

### ③ AI工具成本随业务规模上升

当用户量增长，API调用成本急剧上升。有AI Agent公司单用户日成本已达100-200美元，导致无法进行公测。"零成本创业"的叙事在规模化阶段开始失效。

### ④ 独自作战的孤独感与决策疲劳

没有团队意味着所有决策都由一个人承担：产品方向、获客策略、技术选型、财税合规.....OPC社区提供的最重要的非物质价值，是减少这种孤立感。

# 第六章 大厂布局

## 第六章 大型科技企业的参与现状与深度分析

算力券是入场券，不是竞争力本身。

### 大厂参与OPC的三种合作模式对比

	 共建型	 资源投放型	 赛道合作型
Depth	最深度 ★★★★★	最普遍 ★★★☆☆	新兴模式 ★★★★☆
Description	大厂深度参与设计、运营和资源提供	提供算力券/模型券，不介入运营	在垂直赛道提供深度支持
Resources	商业平台+算力+产业链	算力补贴为主	场景+商业化渠道
Examples	上海虹橙（阿里） / 天府π立方（华为云）	各地算力券项目	腾讯云+武汉游戏OPC / 科大讯飞+合肥AI短剧
Quantity	数量最少	覆盖面最广	价值最高

### 6.1 大型科技企业的介入背景

OPC社区的快速扩张，离不开一个关键问题：大厂来了吗？如果来了，为什么来？

这个问题的答案，直接决定了OPC生态的天花板——有没有真实的算力资源、商业渠道和产业链接入，而不只是政府补贴和廉价工位。

结论是：大厂来了，但深度参与的仍是少数，大多数还停留在“算力券投放”层面。

## 6.2 各大厂动作盘点

### 阿里云：最深度的社区级参与

目前各大厂中，阿里云在OPC社区的参与是最具实质性的。2026年3月23日，上海虹橙OPC社区正式启用——这是全国首个国际化OPC社区，由虹桥国际中央商务区管委会、闵行区政府、新虹街道与阿里旗下虹桥阿里中心联合共建。

社区定位“自循环、可持续”的创新生态，围绕社群、能力、工具、服务四大支柱，为创业者提供阿里系商业平台（淘宝天猫、1688、Lazada）的直接对接和免费AI培训。这不只是贴牌，而是把阿里的商业基础设施开放给OPC使用。

### 腾讯云：游戏赛道的垂直深耕

腾讯云在武汉光谷参与共建了游戏/小游戏方向的孵化基地，依托腾讯云+亚马逊云的算力支持，为入驻的游戏类OPC提供发行渠道资源——这正是腾讯最核心的差异化优势。

在产品侧，腾讯云2026年推出了覆盖C端、企业 and 专业开发者的Agent矩阵“龙虾”，并将MaaS平台升级为TokenHub，开源底层平台Cube，全面布局AI Agent时代。

### 华为云：算力补贴的最大金主

华为云的参与路径是“算力优惠+产业基金”。在成都天府π立方OPC社区，华为云提供算力优惠，同时配套15亿元产业基金直投，是目前单社区合作规模最大的大厂资源包。

在合肥，华为云与科大讯飞协同布局AI OPC社区（高新区人工智能产业园，2000平方米，AI驱动型OPC社区）。华为云2026年还发布了2亿元AI生态专项基金，但这部分面向更广泛的ISV生态伙伴，并非OPC专项。

华为云的核心判断值得记录：“大量中小企业、个人开发者和一人公司正在涌向公有云，按Token调用付费，增速猛、体量可观。”这是大厂将OPC视为增量客群的最明确表态。

### 字节跳动/火山引擎：算力降价+直接触达OPC社区

字节跳动是这场OPC浪潮背后最重要的基础设施推动者，而且已经开始直接触达OPC创业者。

2026年4月，火山引擎在武汉光谷发布“ArkClaw万人体验季”，向全球OPC创业者和本地企业免费提供1万个ArkClaw账号（云上SaaS版智能体平台），这是字节跳动首次以OPC社区为目标直接推送产品。截至2026年3月，豆包大模型日均Token使用量突破120万亿，服务上百万家企业和开发者。

资本层面，2026年字节跳动资本支出约1600亿元，约一半投向AI芯片和数据中心，驱动算力价格持续下降——这是“零成本启动OPC”叙事得以成立的重要基础之一。

### 百度智能云：行业方案为主，OPC参与度有限

百度智能云2026年AI相关收入增速目标设定为200%，主要发力方向是政务、医疗、制造等行业大客户，以及千帆平台的企业级Agent解决方案。在OPC社区层面，百度目前没有明确的直接合作案例，参与度相

对有限。

### 科大讯飞：本地化生态的深度绑定

科大讯飞在合肥形成了最紧密的本地OPC生态——合肥高新区AI OPC社区（2000平方米）、包河区幻界·智汇OPC社区（AI短剧/动漫/教育），提供算力+AI能力+平台工具+培训服务的完整支撑。但目前这一模式尚未在合肥之外形成规模复制。

## 6.3 算力券的商业逻辑

大厂投入算力券的动机，远不只是公益。

截至2026年3月，中国日均Token调用量已突破140万亿，相比2024年初增长超1000倍。这个增速意味着：今天通过算力券培养的**OPC创业者习惯**，未来将转化为稳定的云服务付费用户。

算力券的本质是“客户获取成本”——用算力补贴换取创业者对自家云平台的使用习惯。深圳“训力券”最高1000万元、成都算力券叠加最高2500万元、北京亦庄年投放3亿元……这些数字背后，是大厂和地方政府争夺AI开发者生态入口的底层逻辑。

## 6.4 大厂与OPC的合作模式类型

基于现有案例，可以归纳出三种大厂与OPC社区的合作模式：

### ① 共建型（最深度）

大厂深度参与社区的设计、运营和资源提供，社区成为大厂生态的延伸。代表：上海虹橙（阿里）、天府π立方（华为云）。特点是资源最真实，但数量最少。

### ② 资源投放型（最普遍）

大厂提供算力券/模型券/API额度，不直接介入运营，由地方政府或运营团队管理社区。特点是覆盖面广，但资源深度有限，创业者获取的是算力补贴，而非产业链接入。

### ③ 赛道合作型（新兴）

大厂在自己最擅长的垂直赛道上提供深度支持。代表：腾讯云+武汉游戏OPC（发行渠道）、科大讯飞+合肥AI短剧OPC（AI能力平台）。这类合作的价值在于“场景+商业化渠道”，而不只是算力。

## 6.5 大厂参与的深层制约：组织惯性尚未完成切换

大厂的参与深度不够，不是战略上不重视，而是执行层面的组织惯性还没有完成切换。

大厂的BD体系、客户成功团队、产品设计和销售激励，过去十年都是为“年付数十万的成熟企业客户”设计的。在这套体系里，月均消费几百元的OPC创业者不在客户分级里，没有专属的产品经理，没有配套运营支持，更没有针对性的成功案例体系。

与政府的战略合作是“站台式”的——签了MOU、挂了牌、发了券，但大厂在园区的真实资源投入，仍然优先流向其中已经具有一定规模、能产生稳定付费的成熟企业。OPC作为“未来的消费者”，战略上已经被承认，但执行上还没有被当成重点服务对象。

**这不是大厂不想做，而是还没调整好。**

这个判断指向一个明确的机会：OPC生态真正需要的大厂动作，不是再多发一批算力券，而是专门为OPC设计一套轻量级的客户成功体系——更低的接入门槛、更快的响应机制、更贴近早期创业者需求的产品包。哪家大厂率先完成这个切换，就能在OPC生态里占住真正的入口位置。

**大厂参与深度对比（基于公开信息）**

参与深度根据公开共建案例、资源实质性投入及社区运营介入程度综合判断，分深/中/浅三档，仅供参考。

大厂	主要资源类型	与OPC的核心连接点	当前参与深度
阿里云	商业平台+算力	淘系流量渠道直接对接	深（社区共建）
华为云	算力+产业基金	算力降价+头部项目直投	中（资源投放）
字节/火山引擎	算力+智能体平台	产品账号直接触达	中（产品推送）
腾讯云	算力+发行渠道	游戏垂类场景深耕	中（垂类合作）
科大讯飞	AI能力平台+培训	本地生态深度绑定	深（限合肥区域）
百度智能云	算力	暂无明确OPC专项连接	浅

核心发现：目前参与最深的是有垂类场景可以对接的大厂（阿里的商业渠道、腾讯的游戏发行、科大讯飞的AI能力）。这再次印证：**垂类聚集是大厂深度参与的前提条件**——当一个社区聚集了100个做游戏的OPC，腾讯才有动力派团队来谈深度合作；否则面对分散的一人公司，大厂没有对接的效率。

OPC WHITEPAPER 2026

# 第七章 城市竞争格局

第七章 城市竞争格局：谁在抢OPC第一城

下半场不比谁更会发钱，比谁更会留住人。



## 7.1 城市竞争的分化格局

OPC赛道的城市竞争，表面上都在喊“支持AI创业”，实际上差异非常大。真正拉开差距的，不是有没有政策，而是谁把政策、空间、算力、订单和运营串成了闭环。

从现有数据看，城市竞争已经进入三个梯队：长三角领跑，大湾区跟进，北方和中西部做差异化补位。

## 7.2 第一梯队：长三角，最早成型

### 苏州：政策最完整，组织化最强

苏州是目前OPC赛道最完整的城市样本。它不仅有省发改委背书的首届人工智能OPC大会，还发布了《苏州市OPC培育发展行动计划》，到2028年目标是30个以上OPC社区、1000家OPC企业、10000名OPC人才。吴江一次性授牌22个社区，首批总面积超120万 $m^2$ ，还有100亿元授信资金池和20亿元直投基金。

苏州的优势不是单点补贴，而是把**OPC当成一个完整产业门类在推进**。从政策体系的完整度来看，苏州目前是全国组织化程度最高的城市样本，后续能否把政策优势转化为创业者真实的商业产出，是值得持续观察的关键指标。

### 杭州：制度创新最强

杭州上城的政策代表了浙江的打法：每年1亿元专项资金、10亿元专项基金、2万 $m^2$ 以上空间、工位注册、沙盒监管、信用账户。杭州不只是补贴，而是在重构准入和监管逻辑。

杭州的优势是制度灵活、民营生态强，但相较苏州，组织化程度略弱。

### 南京：基金工具最清晰

南京雨花台的全国首个OPC微种子基金非常典型，体现出南京在早期投资和金融工具上的敏锐度。南京更像是“投资型城市”，强调从第一笔钱开始帮创业者跑起来。

### 扬州：空间再利用最有画面感

扬州把50多个城市书房改造成OPC生态社区，是典型的低成本高识别度打法。它的优势不在体量，而在于把公共空间转化为创新基础设施，形成极强的传播效果。

## 7.3 第二梯队：大湾区，市场化和速度并重

### 深圳：政策最强硬，筛选最严格

深圳的特点是大、快、硬。计划到2027年底建成超10家OPC社区，单体面积原则上不少于1万m<sup>2</sup>，并通过算力补助、人才安居补贴、创业失败补偿等组合拳吸引创业者。深圳“一类事”专区也把注册、税务、社保、银行预约和算力券申领打包。

深圳的策略是以质量优先——模力营入选率约27%，竞争激烈，资源向真正有实力的项目集中，体现了深圳一贯的市场化筛选逻辑。

### 广州：模式最丰富

广州尤其是海珠琶洲，在社区类型和运营模式上最丰富：琶洲模方、鱼珠元启、南沙国际OPC、番禺万博、天河软件园九方万格，分别对应数字内容、跨境AI、空间优惠和大厂链接。广州的打法是“多点试验”，优点是覆盖广，缺点是风格分散。

广州的判断：更像一个多模型试验场，而不是单一旗舰。

## 7.4 第三梯队：北方+中西部，靠特色卡位

### 北京：区级政策最强，门槛最高

北京没有统一市级OPC政策，但海淀、亦庄、朝阳、通州各自出招。海淀补贴最猛，亦庄订单和算力最强，朝阳门槛最低，通州唯一支持内容创作方向。北京的优势在于科研资源和高端企业密度，各区政策各有侧重，形成差异化的资源布局。

### 武汉：高校和场景驱动

武汉的强项在高校和光谷产业基础。光谷模态空间、星光小游戏基地、幻界·智汇OPC社区，让武汉形成了“技术人才—应用场景—孵化空间”的组合。

### 成都：内容和工具结合最强

成都的打法最鲜明：AI+数字文创、AI+短剧、AI+工具平台，叠加华为云算力优惠和产业基金，形成高吸引力的创业场。成都的优势在于内容产业强，适合轻量化、快速验证的OPC项目。

### 合肥：大厂协同最强

合肥最像一个“产业协同型城市”。科大讯飞和华为云的双线协同，让它在AI短剧、教育、智能体等方向更有系统性。合肥不是城市体量最强，但在“产业链整合”上很强。

## 7.5 城市竞争的三个关键维度

当前OPC城市竞争，不再只是拼补贴，而是拼以下三件事：

### ① 谁能把门槛降下来

像深圳“i深圳一类事”、杭州“工位注册”、北京海淀“首订单奖励”，都在解决入场门槛。

### ② 谁能把资源接起来

如果只有便宜工位，没有算力、订单和合作伙伴，社区只能停留在招商逻辑。苏州、上海虹橙、成都天府π立方之所以更强，是因为它们把政府、基金、大厂和场景都接起来了。

### ③ 谁能把创业者留下来

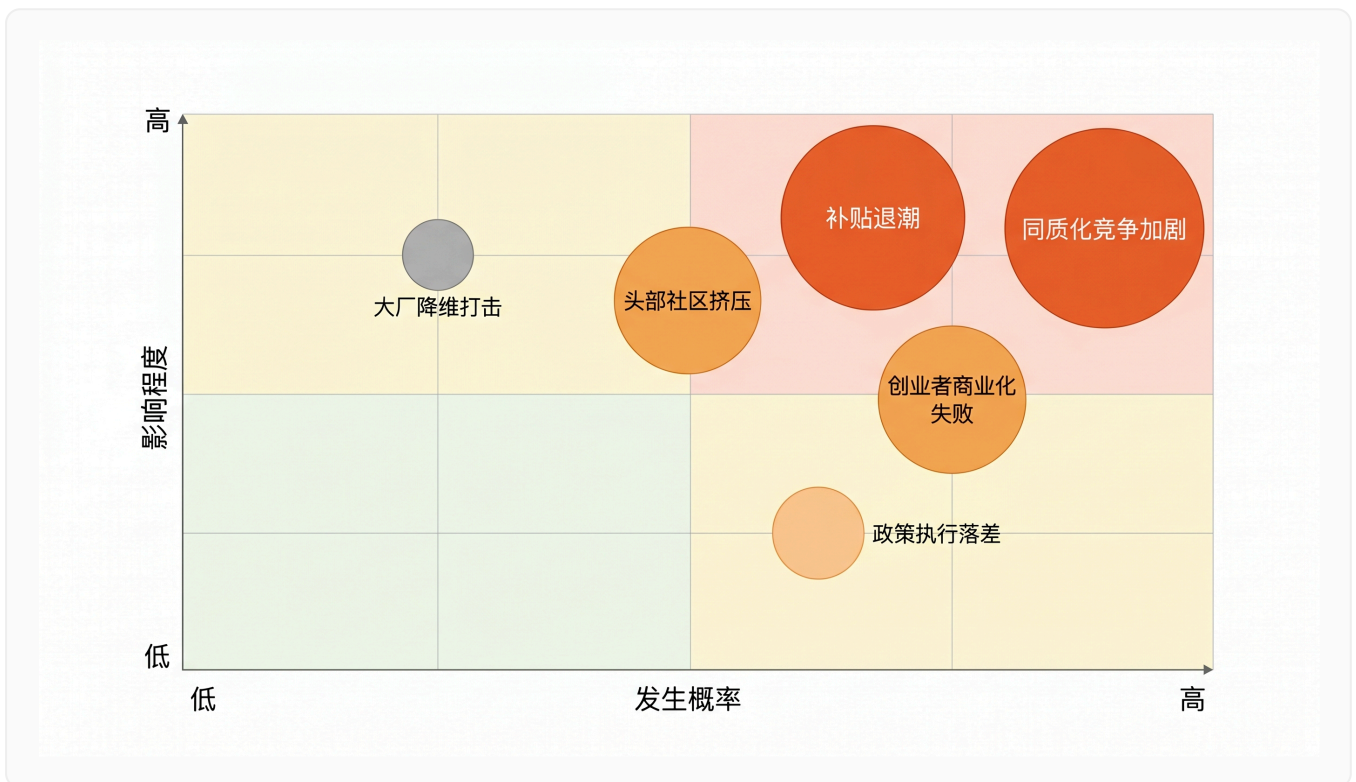
真正决定城市排名的，不是首批招来了多少人，而是半年后还剩多少人。能留下来的城市，一定是能帮创业者持续拿到订单和资源的城市。

## OPC WHITEPAPER 2026

## 第八章 2.0的挑战

第八章 2.0的挑战：真正的风险在哪里

补贴会退潮，能力会留下。



### 8.1 从1.0到2.0，门槛在升高

OPC 1.0的逻辑很简单：降低入场门槛，让尽可能多的人进来。这件事基本做到了。

但2.0的逻辑完全不同：入场之后，怎么活下去？

这个问题没有政策能直接回答。它只能靠创业者自己的商业化能力、靠社区真正提供的服务、靠城市能否开放真实的场景和订单。

从现有数据看，2.0的挑战已经来临，而且比很多人预期的更早。

## 8.2 风险一：补贴退潮后的空洞化

---

数据先说话。

截至2026年3月，据新华日报、封面新闻对北京、上海、苏州、杭州四城OPC社区的媒体走访报道，近三成工位已空置。江苏省数字经济联合会副会长卜安洵将这一现象归纳为“五缺”：缺创业者、缺资源（AI/数据集/算力）、缺政策落地能力、缺专业运营能力、缺订单。

每入驻一名OPC创业者，园区综合成本约100万元/年，但创业者产生的经济贡献远不足以覆盖这一成本。这种“成本中心”模式，只要补贴一停，社区就撑不住。

根本原因：当前大多数社区的核心吸引力是“廉价空间+补贴资金”，而不是“真实订单+可复用的服务体系”。一旦补贴退潮，创业者没有理由留下来。

## 8.3 风险二：同质化内卷

---

当前143个社区中，超过九成都将“AI应用开发”列为核心招募赛道，政策工具也高度重叠：算力券、免租期、创业奖励。

表面看是“百花齐放”，实质是“千城一面”。

更深的问题是：部分社区为了完成入驻率指标，实际引入了电商运营、自媒体、短视频等低AI含量业态，与OPC定位不符，却在补贴期混入其中，造成虚假繁荣。这对真正有技术含量的创业者形成逆向筛选效应，挤压了优质项目的生存空间。

## 8.4 风险三：AI依赖陷阱

---

这是一个被严重低估的风险。

AI工具让所有人的起点变得更平等，但也让产品的同质化速度比以前快十倍。今天你用Claude写出一篇好文案，明天所有竞争对手用同样的工具也能写出来。今天你用Cursor做出一个小工具，明天类似的工具满市场都是。

**工具平权，不等于竞争消失；工具平权，意味着能靠工具建立的护城河越来越浅。**

真正的护城河只有一个来源：对某个细分场景的深度认知，是AI工具无法替代的。一个深耕建筑行业合规审查三年的OPC，比一个什么都做的AI接单者有更强的壁垒，不是因为他用的工具更好，而是因为他对场景的理解更深。

这也是为什么“赛道选择”和“场景积累”是2.0时代最重要的战略选择——早于“用什么工具”。

## 8.5 风险四：大厂各自为战，生态合力未形成

---

目前大厂参与OPC的方式，基本是"各自为战"：阿里给算力券、华为出补贴、字节推ArkClaw账号、腾讯送游戏社区资源。

但OPC创业者真正需要的，不是多家大厂的N张账号，而是一个打通的服务链条：算力+模型+应用场景+商业渠道+生态资源，在一个地方一站式获得。

大厂之间的协同目前几乎是空白。这既是风险（OPC生态碎片化），也是机会（谁能成为整合者，谁就占住了2.0最重要的位置）。

## 8.6 三个积极信号

---

风险之外，三个信号指向2.0有真实可能成立：

### 信号一：政策正在从"建容器"转向"比运营"

苏州吴江发布120个应用场景清单、武汉推出"创业超级服务包"，说明头部城市已经意识到：开放场景和订单，比继续发补贴更重要。

### 信号二：垂类社区的雏形已经出现

武汉光谷小游戏社区、合肥AI短剧社区、苏州数字文化社区，都在尝试做垂直定位。这些尝试能不能跑通，将成为2.0阶段最重要的样本。

### 信号三：OPC正在成为企业组织范式

越来越多的传统小团队、工作室、垂直服务商，开始像OPC一样运作：小、快、轻、AI驱动、专注细分市场。OPC不只是"一个人的公司"，而是一种组织思维的扩散。

## OPC WHITEPAPER 2026

## 第九章 行动路线图

第九章 行动路线图：2.0时代，各方怎么做

**2.0需要的不是更多补贴，而是转型。**

### 9.1 一个前提：2.0需要的不是更多补贴

1.0时代的核心动作是"建容器"——建社区、发补贴、降门槛。这件事做得很好。

2.0时代的核心动作是"造内容物"——让创业者真正活下去，让社区真正产生价值，让城市真正形成产业生态。

这件事不能靠补贴来完成。它需要政府、大厂和创业者各自找到自己在2.0的正确位置。

## 9.2 给政府：从招商思维转向生态思维

### ① 补贴要定向，不能大水漫灌

算力补贴天然就是筛选工具。只有真正在开发的人才会消耗算力。用算力消耗量作为主要补贴依据，让真实的开发行为自动完成资格认证，比现金奖励或免租更精准，也更容易被套取。

参考苏州吴江：发布120个应用场景清单，要求创业者对应场景申领资源，而非无条件发放——这是定向补贴的正确打开方式。

### ② 空间不再是刚需，服务才是

OPC创业者的真实刚需已经转移：工商注册便利、低成本算力、订单扶持，优先级远高于一张工位。

政府应把资源集中在三件事上：打通注册-税务-社保-银行的一站式流程（参考深圳“i深圳”6项打包）；开放属地企业的应用场景清单，让创业者有真实需求可以承接；建立OPC信用账户，把算力消耗、订单数量、纳税记录作为信用资产，打通融资通道。

### ③ 用活动和赛事让社区真正活起来

社区的价值不只是工位，而是连接。政府和社区运营方应把活动作为核心运营工具，发挥三个功能：**需求挖掘**（帮属地企业找到能解决问题的OPC）、**协作撮合**（单个OPC能力有限，多个OPC协作才能承接更大项目）、**能力培育**（持续赋能，让创业者不掉队）。

### ④ 社区要有垂类方向，不能什么都做

下一阶段真正能活的社区，一定是做出了垂类壁垒的那些。政府应引导社区聚焦2-3个重点赛道，集中积累上下游资源和产业人脉，而非追求覆盖面。武汉光谷聚焦小游戏、合肥聚焦AI短剧，已经是可参考的方向。

### ⑤ 建立结果导向的评价体系

考核社区不能只看入驻率。真正应该看的是：六个月项目存活率、年内累计订单额、创业者月均收入增长。让“建了多少”让位于“留下了多少、赚到了多少”。

## 9.3 给大厂：从各自为战到联动生态

### ① 把OPC当成增量市场，而不是公益项目

OPC创业者是AI工具和算力服务最敏感、最愿意尝鲜、黏性最强的一批用户。他们做出来的产品，会跑在大厂的云上、用大厂的模型、分发到大厂的平台——这是大厂真正的战略目标，不是算力费本身。

### ② 从工具供给走向场景共建

真正有价值的合作，不是给创业者一个账号，而是开放数据、场景、行业渠道和联合解决方案。大厂完全可以把OPC社区当成新产品和新模型的早期验证场——OPC的高密度试错特性，是理想的创新实验田。

### ③ 推动大厂之间形成协同

目前大厂各自发券、各自入驻社区，创业者拿到的是一堆账号，而不是一套打通的服务链条。谁能率先推动“算力+模型+渠道+场景”的联合方案，谁就在2.0阶段占住了生态整合者的位置。

## 9.4 给创业者：在AI平权时代找到自己的壁垒

### ① 场景认知比工具选择更重要

AI工具越来越平，工具带来的优势窗口期越来越短。真正的护城河只有一个来源：对某个细分场景比任何人都更深的理解。早选赛道，早积累场景认知，比追工具热点更有价值。

### ② 先找订单，再谈其他

没有订单，再好的社区也只是成本中心。AI能降低制作成本，但卖不出去等于零。验证“有人愿意付钱”，永远是第一优先级。

### ③ 把劳动变成资产

能复用的提示词、 workflow、行业模板、客户关系，才是OPC最重要的资产。每完成一个项目，都应该问自己：这次的经验能不能变成下次可以复用的东西？从个人劳动者到创业者，这一步最关键。

### ④ 补贴是起点，不是商业模式

利用补贴降低试错成本是对的，但不能把补贴当成收入来源。补贴会退潮，真实的商业订单才是持续经营的基础。

## 结语：窗口期还在，但不会永远在

中国OPC的故事，还在最初几章。

1600万家一人公司、143个社区、20多个城市的政策竞赛——这些数字代表的是一个赛道的起点，不是终点。政策的红利期、AI工具的爆发期、第一批创业者的探索期，这三件事同时发生在同一个时间窗口里，历史上并不多见。

但窗口期不会永远开着。

补贴会退潮，同质化会加剧，真正的商业化门槛会越来越清晰地把人筛选出来。那些现在还在靠廉价工位维持人气的社区，那些还在靠算力券数量刷存在感的大厂，那些还在等待"有人告诉我该做什么"的创业者——留给他们调整的时间，比很多人想象的短。

这份白皮书试图回答的，不是"OPC值不值得做"，而是"在这个节点，什么是真实的，什么是泡沫"。

**真实的是：** AI工具确实大幅降低了创业门槛，一个人确实可以完成过去需要团队的工作，中国有足够大的市场可以容纳数以百万计的垂类专家型OPC存活并盈利。

**泡沫的是：** "任何人都能做OPC"的叙事，"补贴等于商业模式"的路径依赖，以及"建了社区就等于建了生态"的幻觉。

OPC 2.0的核心命题只有一个：**能力，而不是门槛**。门槛已经够低了。接下来的问题，是谁有能力在低门槛之后真正活下去，做出壁垒，形成生态。

这不是一个容易的问题。但这是一个值得认真对待的问题。

本报告由 [opcquan.com](http://opcquan.com) 研究团队发布，数据截至 2026 年 4 月。

## OPC WHITEPAPER 2026

# 附录

附录：数据说明与政策文件索引

## A. 数据说明与方法论

### opcquan.com社区数据库




本报告第二、四章引用的社区数据，来源于opcquan.com数据库，截至2026年4月共收录：

- 社区数量：143个
- 覆盖城市：38个
- 字段内容：地理位置、入驻赛道、面积/工位规模、政策包内容、运营模式、入驻友好度评分

注：该数据库持续更新，部分社区处于筹建阶段，实际运营数量以各地官方公告为准。

### 引用数据可信度说明

本报告对数据来源分三级标注：

-  **可直接引用**：有原始URL或权威报告名，已核实
-  **仅内部参考**：无稳定来源，不写入白皮书正文结论
-  **官方文件**：政府、机构官网直接来源

### 数据局限性

1. 营收分布数据（第五章）以典型案例推算，非系统性调研，仅供参考
2. 城市政策数据更新快，政策细节以最新官方文件为准
3. 大厂合作信息以公开报道为准，实际合作深度可能存在差异

## B. 主要政策文件索引

### 省级政策

省份	文件名	发布时间	来源
广东	《广东省支持人工智能OPC创新发展行动方案（2026—2028年）》	2026年	广东网信网
江苏	《江苏省"人工智能+"行动方案》	2026年1月	江苏省政府
江苏	江苏省市场监管局12条AI OPC支持举措	2026年1月19日	江苏省市场监管局官网
浙江	《支持一人公司OPC创新创业发展的若干举措》（杭市监〔2026〕43号）	2026年4月15日	杭州市市监局

### 城市政策

城市/区域	文件/政策	来源
苏州	《苏州市OPC培育发展行动计划》	新华网江苏
苏州·吴江	吴江22个社区授牌、120个场景清单	东方财富网
深圳	深圳市AI OPC社区建设专项政策	深圳市工信局
杭州·上城	浙江首个区级OPC专项政策（1亿元/年）	新浪财经
武汉	武汉"汉十条"（2026年3月18日-2028年12月31日）	武汉本地宝
成都	成都13条措施（算力补贴最高叠加2500万元）	新浪财经
南京	全国首个OPC微种子基金（2000万元）	南京市政府
北京·海淀	海淀"OPC八条"（2026年4月10日）	中关村OPC生态大会
北京·亦庄	亦庄模数OPC社区（年投放最高3亿元算力券）	北京日报

## C. 引用报告索引

报告名	发布机构	发布时间
《中国OPC发展趋势报告（2025—2030年）》	中关村人才协会	2025年
《中国OPC发展调研报告2026》	国家市场监督管理总局课题组	2026年3月21日
《一人公司洞察报告·重力、杠杆与进化》	综合机构	2026年
《首届人工智能OPC大会相关倡议》	江苏省发改委+苏州市政府	2025年11月11日

## D. 全国OPC标准文件

标准名	编号	发布机构	发布时间
《OPC社区建设与服务评价指南》	T/SZAI 001-2026	苏州相城高新区人工智能产业园参与研制	2026年

注：这是全国首个OPC社区团体标准，苏州相城高新区在规则制定层面领先全国。

## E. opcquan.com数据库说明

本报告第二章、第四章引用的社区数量、城市分布、政策福利覆盖等数据，来自opcquan.com公开数据库。

**数据来源：**该数据库通过整合官方公告、媒体报道、社区官网等公开渠道信息构建，持续更新，截至本报告发布共收录38个城市、143个社区。

**定位说明：**opcquan.com是目前公开可查的覆盖范围最广的全国OPC社区信息集合，致力于为创业者和研究者提供完整的社区全景视图。本数据库属于公开信息整合，不构成系统性实地调研，具体数据以各地官方公告为准。

**字段说明：**数据库结构化字段包括地理位置、社区面积、工位数量、入驻赛道方向、政策福利（办公空间/算力支持/创业资金/人才住房/工商服务）、运营模式类型、入驻友好度（1-5星评估）、交通信息等。