

“AI合伙人”给力，一人公司释放更多潜能



□江苏经济报记者 樊敏

“推动苏州建设成为全球OPC人才向往的创新新高地”“有信心将扬州打造成中国最优OPC创业之城”“南京发展OPC具备显著优势”……自OPC（一人公司，One Person Company）被写入2026年江苏省政府工作报告后，省内多地掀起建设OPC创新创业生态的热潮。

不同于传统的自由职业者，OPC的颠覆性在于重构了“组织—市场”的边界。眺远营销咨询董事长兼CEO高承远表示，OPC借助AI实现了规模化的“个人交付”，既能保持决策敏捷性，又能通过自动化实现服务或产品的指数级复制。“这不是组织形式的简化，更是‘个人即平台’的商业范式转移。”

“超级个体”赛道澎湃

“过去写一篇公众号文章至少需要半天时间，在AI工具的帮助下，现在不到两小时就可以生成一篇高质量的稿件，还可以提供图片、视频等产品。”“00后”自媒体人Joyce坦言，其收入增长迅速，副业已变为主业。有了AI这个“最佳合伙人”，她索性注册了一家自然人独资公司，踏上了探索OPC的路。

最近半年，类似Joyce这样的“超级个体”正在快速增长。走进苏州工业园区独墅湖畔的青年创新创业港，擦身而过的人极有可能是某家OPC的创始人。工作人员透露，青创港内已聚集100多位OPC创业者。为吸引更多“超级个体”加入，青创港不仅提供三年免租、人才公寓、项目资金等“传统”支持，还针对OPC企业最需要的AI功能提供算力支持。

从社交媒体到创业园区，从长三角到大湾区，一场围绕OPC布局的竞赛已拉开帷幕。江苏已率先发力。去年11月，江苏便举办了首届人工智能OPC大会，首次系统性提出OPC创业新范式。苏州在全国率先提出打造“OPC创业首选城市”的目标，提出要打造一批OPC社区、算力平台专区等载体。

进入2026年，省内多地加码OPC建设。2月3



日，扬州邗江区举办“人工智能+”创新发展大会，推出“党群服务中心+OPC”和“城市书房+OPC”两种OPC融合创新中心模式。1月4日，常州正式启动中国移动（常州）OPC社区、常州硅基智能OPC社区，积极探索“单人成军”创业模式。

OPC赛道衍生出的上下游服务商也快速涌现。“我们的使命很简单：让任何一个OPC，都能以低成本、低门槛，把想法变成产品。”智能应用服务商HowOne AI表示，在最近开幕的南京OPC创业行动派社区上，该应用吸引了一批OPC创业者。上市公司中富通也于近期宣布多项OPC支持举措，包括提供技术指导与研发方向规划、对优质项目给予投资或收购支持等。

“聚沙成塔”助力经济

严格来说，OPC并非新生事物，个体工商户、自媒体大V、单人工作室等都符合这一定义，但得益于多重技术突破，这波OPC热潮正爆发出前所未有的潜能。“生成式AI、低代码平台与自动化Agent三大技术的成熟，真正让OPC从极简组织形式蜕

变为具备市场竞争力的商业模式。”中国城市发展研究院投资部副主任袁帅指出，技术赋能让个体可以完成原本需要多人协作的复杂任务，实现从创意到市场的快速落地。

如果说技术突破为OPC风靡提供了“硬件”支持，一人公司的轻松氛围则成为吸引年轻创业者的“软件”。“95后”漫画师李琪去年底在杭州的一家创作公司离职，回到老家镇江开设了一家OPC。她坦言：“相比于创业赚钱，OPC更大的好处是让我远离职场焦虑，可以逃避‘996’的折磨和随时被‘优化’的恐惧。同时，没有了职场关系的干扰，可以投入更多时间到创作中去。”

相比于传统的自由职业者与小微企业，OPC也展现出不俗的市场竞争力。有聚焦智慧图书馆解决方案的OPC创始人透露，公司去年营收突破400万元，单人产值远超同业。“OPC通过‘AI+微团队’模式，在保持扁平化、柔性化特征的同时，能产生惊人的生产效率。”北京社科院副研究员王鹏指出，OPC不仅是提供服务，更像是运营一套数字化的自动盈利系统。

值得一提的是，一家OPC虽小，但大量OPC

聚沙成塔，将成为地方经济发展的重要助力。华东师范大学中国现代城市研究中心研究指出，在制造业发达的江苏，OPC更像“产业补丁”和“现场工程师”。制造业在数字化转型进程中，需要解决大量碎片化、迭代快的工程问题，这些正是OPC的用武之地。有政府招商人士透露，从长远来看，一人公司对于拉动地方创新创业、以创业带动就业乃至培育新质生产力都具有重要的探索价值；短期内，也为盘活存量资产提供了抓手。

“合规发展”难题待解

“超级个体”并非无所不能，来自市场、合规、个人能力等方面的局限仍然制约着OPC的发展，受访创业者一致建议需谨慎进入。Joyce说：“创业不是避风港，而是风雨本身。很多问题AI也不能解决，OPC的成败受个人努力影响很大，无形中也是一种负担。”

尽管各地密集出台支持OPC的政策，但政策落地以及对OPC的边界界定依然不够成熟。南京工业大学经济与管理学院二级教授王冀宁调研发现，江苏OPC创新创业生态体系建设仍存在政策机制不健全、要素支撑不合理、服务生态不完善等堵点。在苏州姑苏区M+金狮校园里OPC社区，虽然明示了入驻标准要求，但每一条均有备注说明，以补充原有要求的疏漏。对于意向创业者的咨询，工作人员表示：“姑苏区的OPC配套政策还没有具体制定出来，目前是社区围绕实际情况拟定了入驻标准和政策需求。”

在受访专家看来，OPC当前最大的风险是在现行法律框架下的合规问题。“在财产混同连带责任方面，一人公司股东需自证个人财产与公司独立，否则可能承担无限连带责任。”北京市京师律师事务所律师卢朔亮表示，一人公司还面临财税合规、数据隐私、知识产权管理等方面的法律合规压力。卢朔亮建议有关部门，针对OPC的快速发展，可以考虑建立OPC友好型注册及管理机制，完善灵活就业社保体系以解除后顾之忧，建设AI基础设施公共服务平台以降低个体创业者技术门槛。

针对OPC创业者如何规避风险，袁帅建议，创业者需要聚焦细分领域，通过深耕垂直赛道形成独特的竞争壁垒，避免陷入低水平同质化竞争，同时，应主动学习基础的法律与财务知识，或借助专业第三方服务保障合规运营。王鹏提出：“创业者可以构建个人品牌护城河，将独特经验转化为不可复制的数字资产。”高承远则建议，构建“去中心化”收入结构，布局3个以上独立获客渠道。

从“拼低价”到“比品质” 街头面包为何越来越“值钱”



□江苏经济报记者 张韩虹

冬日的阳光透过树梢，照射在南京凤凰西街的一家烘焙店门前。店里货架上，曾引得路人驻足的“2元红豆面包”“6元碱水包”“6.9元的奶油包”等产品早已不见踪影，取而代之的是12元至30元区间产品。记者发现，近年来，市面上低价烘焙悄然退场，烘焙店从“拼低价”到“比品质”，烘焙行业迎来全新的发展格局。

“昙花一现”，低价面包淡出视野

在南京南湖片区的福园小区门口，曾经有一道独特的市井风景：车身侧面的货柜敞开着，2元的红豆面包，3元的肉松面包，6元的奶油蛋糕整齐码放，旁边立着一块手写招牌——“无人售卖，扫码支付，自助取货”。

“之前还天天见，下班路过扫个码就能买个面包当晚餐。”家住南湖小区的王汉州回忆道。店主偶尔会过来补货，靠着“无人售卖有人工、流动摆摊推售房租”的模式，把价格压到最低。然而，这样的“低成本生意”终究没能撑太久，去年的某一天，附近居民发现，这个无人售卖面包车已经更换招牌，改售其他食品了。

前几年，“2元菠萝包”“2元吐司”的招牌曾如雨后天春笋般占据南京的街头巷尾。社交平台上，“零基础加盟月入5万”“95后”辞职开2元面包店”的短剧式逆袭故事流传，让这股低价风潮愈演愈烈，南京部分街巷甚至出现“五六家同类型门店扎堆”的景象。

然而，这场看似热闹的低价狂欢，终究逃不过“昙花一现”的命运。如今漫步南京街头，那些曾经人头攒动的2元面包店多数已悄然闭店，玻璃门上贴着“转让”告示。曾经随处可见的低价面包，如今已难觅踪迹。

成本承压，低价策略难以为继

透过门店玻璃，身着黑色工作服、佩戴白色手套的烘焙师刘艳正在操作间里有条不紊地忙碌着。她刚刚做好的慕斯蛋糕小心翼翼地送入冰箱冷藏，转身回到工作台前切割原料，着手完成生巧订单，身侧的烤箱发出低沉的轰鸣。这是如今中高端烘焙店的日常场景，也是行业转型的真实写照。

在烘焙行业摸爬了十年的刘艳坦言，半年前门店已逐步下架所有低价产品，“这是无奈之举”。无锡一家经营了15年的老牌面包店店主也说道：“房租每年涨，师傅工资每年涨，面粉奶油也涨价，最后只能重新定位做中高端产品。”

年前，烘焙师周周关闭了经营了近5年的烘焙工作室。周周无奈地说道，十年前，在江苏开一家小型面包房仅需十几万元启动资金；如今，商场里一个铺位的月租金就可能高达数万元，房租占比更

是达到营收15%左右。人工成本同样水涨船高，一名熟练面包师傅的月薪超万元，是普通服务人员的两倍左右。

成本上涨的压力，正不断挤压低价烘焙的生存空间。

“原材料价格的持续攀升，对烘焙工作室是雪上加霜。”周周翻开手边的账本，近年来，面粉、黄油、奶油等原料价格不断上涨，其中黄油价格翻倍、糖价上涨四成。周周算了一笔账，叠加社保新规落地推高的人力成本，单家烘焙门店年均新增成本超2万元。“以前做低价吐司，从和面到出炉只需1小时，用的都是预拌粉和人造奶油，9.9元一大袋的吐司，原料成本只要2元多。现在换成优质高筋粉，纯牛奶和天然酵母，单份原料成本就涨了3倍多。”刘艳直言，“9.9元”的低价策略早已打破了行业盈利底线，那些靠低价生存、没有品质支撑的门店，被淘汰是迟早的事。

成本的持续上涨，成为压垮低价烘焙的“最后一根稻草”。

消费迭代，品质需求主导市场

“以前图便宜，经常买9.9元的吐司当早餐，放两天就变硬掉渣，吃多了还觉得腻。现在宁愿多花几块钱，买这种无添加、现烤现卖的，自己吃着放心，给家中小孩子带也安心。”在烘焙店货架旁，市民张女士拿着一款全麦水果果反复查看配料表。张女士的话，道出了不少消费者的心声。

成本压力是低价烘焙“消失”的诱因，而消费者习惯的深刻转变，则为这一趋势按下了“加速键”。

南通农商银行：打通普惠金融服务“最后一公里”

近年来，南通农商银行以服务链、供应链、流程链“三链”协同的创新实践，通过网格化服务管理、多元化产品创新和信贷流程重塑等方式，构建起全方位、多层次的普惠金融服务体系，将金融服务延伸至经济“神经末梢”。

精准施策，织密服务链。扎实推进渠道搭建与走访管理，有力推动金融服务向基层深度下沉。通过建立健全小微企业融资协调工作机制，并积极开展金融顾问服务农民专业合作社行动，创新构建“一行一网、一人一格”的网格化服务体系，形成线上“全流程”与线下“铁脚板”相结合的双轮驱动模式。组建6支“整村授信”小组和4支专业走访团队，对辖区内农区村组、工业园区、商业楼宇及专业市场开展全覆盖走访。

溧水区洪蓝街道召开老干部情况通报会

2月11日，南京市溧水区洪蓝街道召开老干部情况通报会。洪蓝街道党委书记张琳，党工委副书记、办事处主任徐平，党工委委员、人大工委主任徐孝武，溧水现代农业产业园区管理办公室副主任、洪蓝街道党工委委员朱春林等出席会议。会议由洪蓝街道党工委委员、组织委员林南妹主持。

会上，徐平向老干部们通报了2025年街道经济社会发展情况及2026年工作谋划。面对复杂多变的外部环境与改革发展任务，洪蓝街道紧紧围绕高质量发展这一主线，坚决执行区委、区政府决策部署，锚定“主城功能区、都市新田园”发展定位，凝心聚力、务实奋进，推动经济社会发展呈现稳中向好态势。

张琳强调，洪蓝街道将持续用心用情做好老干部工作，时刻关注老干部的生活与健康，切实帮助解决实际困难，全面落实好各

“现在顾客进门会问：用的是动物奶油还是植物奶油”“有没有反式脂肪”，如果使用廉价原料，生意根本做不下去。”一家烘焙店店主表示。健康浪潮倒逼行业革新，天然酵母、少糖少油、全谷物、清洁标签等概念成为市场新宠，而这些“升级版”产品的生产成本，通常是传统产品的1.5倍到2倍。

从社区便利店的烘焙专柜，到连锁烘焙品牌门店，再到小众精品烘焙工作室，记者走访后发现，10元以下的面包已经日益稀少，部分店家保留1至2款低价产品引流，但销量较以前同期有所下降。

过去，烘焙食品更多是“填饱肚子”的实惠选择；如今，它已成为一种生活方式、一种情感体验。对于年轻消费群体而言，烘焙食品已超越单纯的食品范畴，成为一种“社交货币”。在社交平台打卡网红烘焙店、分享精致甜点照片，已经成为年轻人生活仪式感的一部分。

在南京新街口附近，一家烘焙店门前，不少人正在排队。“这家店的可颂面包特别火，我已经排队半小时了，还不一定能买到。”95后白领小陈举着手机，在面包店门口拍照发“朋友圈”。正是这种社交需求，推动烘焙店向“体验空间”转型。明亮的设计、舒适的座位、适合拍照的背景墙，成为新式烘焙店的标配。

街头烘焙店的变迁，正是全国烘焙市场的一个缩影，行业从“比谁更便宜”转向“比谁更值钱”，显示了消费升级下，人们对美好生活的追求，对品质生活的向往。一场关于烘焙的消费迭代，正在每一条街头巷尾，温柔而有力地发生着。

有数据显示，2025年中国烘焙食品零售市场规模达6621.5亿元，相比2020年增长153.72%。业内专家预测，未来1至2年，烘焙市场的品质化、差异化竞争将进一步加剧，供应链优化、产品研发和品牌口碑将成为企业生存发展的核心竞争力。

夜幕下，街角的烘焙店灯火通明，新鲜出炉的面包香气弥漫在街巷中，见证着这场从“低价内卷”到“品质深耕”的“甜蜜”转型。

A股上市公司春节前分红金额再创新高。数据显示，2025年12月至2026年1月底，沪深北交易所共有235家上市公司实施春节前分红，金额合计3488亿元，已超过2025年春节前3446亿元的分红总额。

中国银河证券首席策略分析师杨超表示，叠加今年2月分红，春节前分红金额将继续增长。现金分红有助于增强投资者获得感，稳定市场预期。持续稳定的分红更是公司治理水平提升的体现，帮助公司吸引长期投资者。从行业生态来看，加大分红力度有助于强化价值投资导向，推动资本市场长期稳健运行，持续提升市场配置价值。

从行业来看，金融和消费行业继续成为春节前分红主力。数据显示，上市银行春节前分红2434亿元，占比近七成。其中，招商银行、兴业银行首次加入春节前分红大军，大手笔派发共375亿元“红包”。上市险企合计分红54亿元，11家上市券商合计分红55亿元。茅台、五粮液、海天味业等大消费龙头合计分红448亿元。此外，部分成长标的开启分红派发，17家电子行业上市公司参与现金分红，金额共计89亿元。

南开大学金融学教授田利辉表示，今年春节前后分红呈现三大特征：分红比例显著提升，高股息率标的占比扩大，彰显企业盈利质量改善；行业分布更均衡，科技企业分红力度增强，体现产业升级与盈利结构优化；政策引导下分红节奏高度集中，与春节消费季联动，凸显资本市场改革深化。

“这意味着资本市场从‘融资优先’向‘回报本位’转型，企业股东回报机制从‘被动合规’迈向‘主动价值创造’，是经济韧性与市场机制不断成熟的具体体现。”田利辉说。

节前最后一周，约30家上市公司计划实施分红。“这是政策引导的结果，与治理改善等多重因素共振的结晶。”杨超说，监管部门持续健全分红常态化机制，推动一年多次分红、预分红、春节前分红，不断强化企业股东回报意识。同时，在中长期资金入市的背景下，市场对分红稳定标的的需求强化，倒逼企业加大分红力度，更多企业将回报股东纳入发展战略。

同时，相较于2025年春节，今年春节前后分红时点总体提前，2025年12月实施分红2647亿元，是2024年12月分红金额的3.7倍，占春节前分红总额的比重提升七成以上。

业内专家表示，分红时点整体提前，体现出公司回馈投资者“又快又好”，这有利于投资者提前收息，在享受货币时间价值的同时更好规划新年现金流。

在田利辉看来，春节前大规模分红释放三重信号：一是实力信号，企业现金流健康、盈利韧性增强，是经济复苏的微观印证；二是制度信号，传递稳增长信心，提振市场预期；三是生态信号，引导长期资金入市，优化资本结构。从整体看，大规模分红释放出强化价值投资的信号，有利于营造良好的市场生态。

梁银妍

(上接A1版)

其次看区县。纵览当前徐州县域格局，铜山、邳州、新沂、沛县“四小虎”体量居前，转型较快，活力较强。近几年，在“四小虎”加快崛起的推动下，曾经是徐州“短板”的县域经济，已成为徐州冲击“万亿之城”的主要动能之一。

徐州徐工汽车制造有限公司位于徐州铜山区南部的徐州高新区，是国内头部重卡企业，产品包括燃油燃气、纯电、混动、氢燃料四大动力类型，横跨传统能源与新能源领域。2025年该公司新能源重卡销量同比增长147%，稳居行业第一。同处铜山区的江苏徐钢钢铁集团有限公司，通过环保设施升级，提升优特钢产品占比，目前已成为徐州龙头企业。

江苏省社会科学院经济研究所助理研究员张海汝分析，铜山最大优势在于工业，近年来其新兴产业培育壮大，在徐州乃至苏北均居前列，其特征是先进制造业集群支撑有力。邳山区是徐州工程机械产业主阵地，近几年构筑起工程机械与商用车“双引擎”；安全应急产业全国领先，产值超500亿元，并孕育了“中国安全谷”。该区还聚集新一代电子信息、生物医药和新能源产业，布局集成电路、智能医学装备、储能电池等多个新赛道。

镜头转向邳州。2025年，邳州市地区生产总值同比增长6.5%左右。江苏省社会科学院经济研究所副所长吕刚介绍，碳基新材料、再生资源循环利用、半导体材料与设备、生态家居、高端装备制造与绿色食品这六大主导产业，是邳州近年来经济增长再加速的“硬板”支撑。同时，邳州的专精特新企业数量居徐州市首位。邳州还发挥人口基数大的规模优势，推动城市能级持续提升。

相比铜山和邳州，新沂和沛县虽然经济体量略小，但在传统产业转型升级方面特色更为鲜明。2016年成立于沛县的江苏珀然股份有限公司，是一家高强度轻量化锻造铝合金车轮研发制造商，目前拥有12000吨全自动锻造生产线。作为国家制造业单项冠军企业，其产品广泛应用于商用车、新能源汽车、轨道交通等领域。

江苏省社会科学院经济研究所助理研究员陈丹临分析，新沂构建了“4+4”现代产业体系，即：高端纺织、精细化工、绿色冶金、智能制造四大优势产业，先进材料、新型能源、废物收集、枢纽经济四大新兴产业，形成了一批百亿级产业集群。

江苏省社会科学院经济研究所助理研究员钱非非分析，“十四五”时期，沛县GDP连续跨越4个百亿元台阶，一大动力源即为传统能源产业的蝶变。以打造“氢能产业发展示范县”为目标，该县依托光伏发电和工业副产氢优势，规划发展氢能全产业链，推动能源产业向新而行。

通过持续多年对采煤、冶金、化工等资源型产业的整治，生态环境如今也不再是徐州的“短板”，而是不断伸长的“中板”。据统计，“十四五”时期，徐州市区PM_{2.5}平均浓度下降20%，环境质量达到有记录以来最好水平，治理采煤沉陷区8.8万亩，修复采石宕口90处，林木覆盖率保持全省前列，“一城青山半城湖”城市名片更加亮丽。

“长板”需再长

论“长板”，徐州的传统优势仍在。其中，既有交通枢纽地位优势，亦有工业规模及其转型升级的支撑。凭借“铁路+公路+内河+航空”四位一体的交通格局，徐州已成为苏皖鲁豫晋陕交界地区的物流中心，连接了长三角与中原、山东半岛、京津冀等地区。徐州还是共建“一带一路”重要节点城市，获批建设中欧班列集结中心，正加快形成海内外联动、东西双向互济的开放格局。

工业方面，徐州仍在不断积蓄新的竞争优势。至2025年12月，该市拥有百亿元以上企业8家，累计培育制造业单项冠军16家、国家级专精特新“小巨人”70家、专精特新中小企业887家。“徐州制造”在光学膜、液压支架、医疗器械等细分赛道实现关键产品国产替代。

徐州的“长板”还需再长。