

财金纵横

金融服务探索读懂“一人公司”

“我们不是拿着PPT去融资的。”杭州迷境智塔科技有限公司(OpenHex)创始合伙人孟佩霖满脸自信。底气背后是实力:团队的数字员工项目前不久得到了A股上市公司蓝色光标,以及天使基金变量资本的青睐,既获得千万元投资,又有了第一个企业客户。

像OpenHex这样,借助人工智能工具,由个人或极小团队完成研发、营销、服务等多项工作的创业形态,被称为“一人公司”(One Person Company,简称OPC)。人手少了,研发、算力和客户交付等各环节需要投入的钱可并不多。轻资产的OPC如何走好融资之路?记者近期到多个OPC社区展开调查采访。

多元化帮扶逐步落地

2026年被业界称为“OPC元年”。调查显示,2026年上半年全国OPC社区数量从95个激增至618个,覆盖24个省份75座城市。“‘一人公司’投入可不少。”红象科技创始人由清圳坦言。企业开发的3D世界模型平台,可以把照片、视频等资料转化为三维数据,供机器人、无人机等系统使用。需求分析、产品文档和部分测试工作可以借助AI完成,但要把产品交到客户手中,图形处理器、服务器、算法研发和交付等支出仍需持续投入。钱从哪里来,成为困扰很多OPC的难题。

为此,多地陆续出台支持OPC发展的政策举措,帮企业减成本,为融资引活水。北京市对于服务成效突出的OPC社区,最高给予200万元资金支持;入驻OPC成长社区的OPC企业,可免费享受连续3个月、最高10万元的词元使用、智能算力使用、数据代采赠送等服务,由社区统一申领,直接拨付到企业。

广东鼓励银行业金融机构探索开发用于人工智能OPC人才开展科技成果转化和创新创业活动的专属信贷产品,推出“人才贷、研发贷、成果贷”等精准细分产品。杭州计划到2028年累计发放10亿元人工智能服务券,OPC每年可申领最高1000万元算力券。

一些企业已经用上了专项贷款。在成都,四川元启共生人工智能科技有限公司获得成都银行发放的100万元纯信用贷款,用于智能体工具开发。“这笔贷款来自我行‘科创贷’项下的‘OPC贷’,看到企业在技术研发和生态赋能上的潜力后,银行决定以信用方式提供首贷支持。”成都银行相关负责人表示。

对于尚在寻找客户、验证产品的初创团队,资金链接往往始于业务链接。北京市数字人基地OPC创新社区(O-Hub)总经理、互联网3.0应用场景研究院院长李松介绍,社区对应的科技金融服务团由北京银行牵头,成员包括投资、保险、融资租赁等机构,可根据企业需求对接贷款、股权投资及其他金融服务,并通过场景对接、路演和赛事,连接客户及投资方。OpenHex与蓝色光标的业务接触,便由社区牵线,经过驻场试用后,最终获得融资。

对于一些OPC,早期资金也来自周围知根知底的投资人。“我们的种子轮投资主要来自校友、投资圈的朋友等,大家在这个阶段主要看重我本人和团队的能力。”由清圳告诉记者。

考验价值和风险识别

9月的一天,记者走进位于北京市



朝阳区的OPC社区——O-Hub。已近下午6点,工位前仍坐满创业者,他们或开会,或探讨业务,一派繁忙景象。谈到融资,一位OPC创业者道出了心里话:“我们这些刚起步的小公司,目前不太奢望从银行拿到贷款。与直接给钱相比,我们更期待对自身价值的认可。”

让金融机构精准识别企业价值并非易事。孟佩霖回忆,刚开始团队会被投资者反复追问:你们的优势在哪里?客户会不会用完就走?团队的工程能力、平台的复用价值和客户知识的持续积累,很难像设备、存货一样直观呈现。如何让金融机构理解这些积累,是决定融资沟通成败的关键。“最希望金融机构改变评价标准,提升服务效率。”孟佩霖表示,对OPC的评价应更多关注合同履约、收入增长、客户续费及自主知识产权,服务节奏更贴近AI企业的迭代速度。

优势能否转化为收入,还要看市场。“判断早期OPC,既要看创始人对行业的洞察,也要看其运用AI解决实际问题的能力与效率,最关键的判断标准在于,OPC形成的产品或解决方案能否获得客户认可、产生付费订单。”中关村科仪(北京)科技产业发展有限公司董事长王乃琛认为,早期OPC虽然成功率较低,但试错成本也低。创业者可以在不断试错中积累经验、提升解决实际问题的能力。但在OPC尚未形成持续付费订单时,投资机构判断其商业前景、作出投资决策仍有较大难度。

金融机构也在加速探索。江苏银行围绕实控人、股权融资、行业信息、知识产权和上下游客户对企业进行“画像”,这在银行内部被总结为“五维评价体系”。“本质上,我们在判断一件事,就是这个人有没有把技术变成现金流的能力。”江苏银行相关业务负责人说。

面对同一家OPC,股权投资和银行授信有着不同逻辑。中央财经大学会计学院教授孙健解释,投资机构可以通过企业成长获得回报,银行则首先需要确认本金和利息能否收回。技术有潜力,不等于回款可预期;订单来自哪些客户、能否持续、款项是否稳定收回,都需要核实。初创企业经营时间短、收入记录有限,银行据此判断还款来源,面临更多不确定性。产品和商业模式尚在验证时,股权资金更适合承担早期风险;业务逐步成熟、回款较为稳定后,再考虑与经营周期相匹配的信贷支持。

北京国家会计学院教授崔志娟表示,OPC的技术、客户、知识产权

和核心决策往往集中于创始人和少数核心成员,一旦关键人员无法正常履职或出现决策失误,服务交付乃至公司存续都可能受到影响。这种“关键人风险”也增加了融资评估的难度:金融机构不仅要评价创始人的能力,还要判断这些能力能否沉淀到公司,在关键人员缺位时支撑业务延续。

如何降低“关键人风险”?观壤咨询创始人蔡涛正在尝试将个人能力转化为公司能力。他将多年工作经验整理成知识体系,再借助AI提炼为课程和咨询工具,让个人积累形成可复用的产品与方法。

崔志娟建议,OPC应建立资料归档制度,明确相关成果权属,将客户资料、技术积累和重要决策记录下来,把任务执行、过程留痕、结果交付与知识复用衔接起来,做好业务交接。完善这些机制,并逐步增加依托公司技术与品牌获得的客户,有助于增强经营持续性。

合规经营促长远发展

资金的精准滴灌需要建立在OPC规范发展的基础上。创客总部合伙人陈荣根认为,创业所需的资源门槛降低后,支撑OPC发展的生态建设更加重要,需要重视财务管理、投资等专业服务机构的发展,帮助创业者规范经营。

贷款之外,银行也尝试把服务延伸到企业日常经营,如江苏银行将账户管理、支付结算、财税发票与融资支持等服务整合,为小团队提供经营支持。部分OPC社区也已将工商注册、财税管理、法务咨询和合规辅导等纳入配套服务。

创业者自身也需要避免一些认识误区。宁波大学法学院教授张亮介绍,当前,创业者对一人有限责任公司的认知普遍存在两大误区:一是商事主体概念混淆,多数人无法清楚区分一人有限责任公司与个体工商户,认为二者都是“一个人做生意”,在法律责任、财税规则、主体属性上无本质差异,盲目选择注册类型;二是法人财产认知错位,不少经营者错误将一人公司资产等同于个人私产,经营收款直接使用个人微信、银行卡等,同时通过对公账户列支个人及家庭消费,随意公私互转、无凭无据往来挂账,彻底模糊了法人财产与个人财产的法律边界。

在纳税申报层面,一人有限责任公司作为独立法人主体,计税方式、申报要

符合条件的纳税人自登记注册个体工商户当月起即可享受该项优惠政策;未及时办理《就业创业证》的毕业生也不必担心,可按规定补办,不影响其享受该项优惠。

相关政策能否叠加享受呢?创业初期,不少毕业生有这样的困惑:自己作为小规模纳税人,月销售额不超过10万元,如果享受了小规模纳税人增值税起征点免税政策,还能同时享受《公告》中的毕业年度内高校毕业生自主创业税收优惠吗?李建军明确表示,两项政策互不冲突,可以叠加享受。高校毕业生自主创业的税收政策属于重点群体专项税费优惠,可按定额依次扣减增值税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和个人所得税。而小规模纳税人起征点免税政策属于普惠性税费优惠,在政策执行期内,所有月销售额10万元以下、季销售额30万元以下的小规模纳税人,都能直接免征增值税。

□ 本报记者 栗沐铎 董碧娟

今年以来,中小金

融机构合并重组进程提速。多地村镇银行、农村商业银行等改革重组蹄疾步稳,高风险机构实现动态清零。中小金融机构改革化险成效显著,既落实了牢牢守住不“爆雷”底线的监管要求,又为高质量发展奠定了基础。

从我国金融体系看,除大型银行外,地方中小金融机构数量多、分布广,其客群深度嵌入小微企业、“三农”领域和县域经济,衍生出的风险也具有较强的关联性、隐蔽性,不容小觑。一旦个别机构不良风险外溢,不仅会影响存款人和金融消费者信心,还可能通过同业、股权等多种路径产生传导效应,波及范围广、殃及经营主体多。补齐地方中小金融机构防风险短板很有必要,不但能够切断风险蔓延,而且能有效保障金融服务的连续性。

长期以来,中小金融机构“小、散、弱”的客观情况与金融经营高风险的属性之间存在矛盾,减量提质必须把握重中之重、啃“硬骨头”,才能保障兼并重组顺利进行。例如,个别县域法人机构迫于资金约束,对人才培养、合规管

理等投入门槛高的领域重视不够,甚至一些机制的设立形同虚设,这为经营埋下了风险隐患。尤其在行业净息差收窄的背景下,个别中小金融机构倘若还停留在传统存贷业务层面,固守既有市场和客群,不去拓宽和创新经营模式,很容易被其他竞争者反超。因此,精简机构并把分散的资本与技术重新整合,有助于提升服务能力,加固自身的风险护城河。

目前常用的方式是压缩机构数量、提升抗风险能力。但是,减量不是改革的最终目的,减量是为了推动混同核心风险,实现企业稳健合规经营。

陶然论金

银行在公司治理、资本

减量提质要分类施策,注重实效。重组机构不能为了快而“一刀切”,要着眼区域经济特点、风险程度和经营主体

的融资诉求,对高风险、缺乏可持续经营能力的机构及时兼并重组或有序退出,经营稳健、具有特色优势的机构则应支持其做大做强。同时,强化机构内部建设也要及时跟进。法人减少不仅是换一个牌照和合并报表这么简单,还要系统推动公司治理、人才储备、股权结构、风控体系等深层次机制的整合与变革,以更加规范的治理优化金融服务。在机构融资补血方面,还要加快拓宽资本工具渠道,夯实资本缓冲,从而灵活应对金融周期的波动。此外,监管层面也要落实差异化监管框架,对整合后的机构分类监管,引导其锚定本土定位,杜绝跨区域无序扩张。

中小金融机构的比较优势在于熟悉当地客户、产业和信用环境,其主责主业是立足当地,满足县域经济、“三农”、小微企业以及居民普惠金融的需求。减量提质为其坚守主业、发展主业创造了制度条件,但更重要的是,在机构整合后这一市场定位不能偏离。中小金融机构唯有以完善的内部治理、差异化的竞争优势扎根区域,提升内生动力,才能在改革中破浪前行。

本版编辑 曾金华 赵东宇 美编 吴迪

南网商城国际站“佛山专区”上线首月出口突破300万元

大力提振佛山电力装备企业抱团出海信心

近日,由广东省佛山市发展和改革委员会联合南方电网用户生态运营公司旗下的南方电网互联网服务有限公司合力打造的南网商城国际站“佛山专区”,上线首月已助力佛山电力装备产品出口额突破300万元,首批入驻企业订单落地印尼、马来西亚等东南亚市场,这标志着佛山电力装备产业抱团出海迈出实质性一步。

企业尝鲜：告别中间商依赖 直连海外采购需求

佛山市天柴智能科技有限公司是深耕电力安全工器具与劳保安措赛道的综合型电力物资服务商,也是最早入驻“佛山专区”的企业之一。此前该公司虽长期具备进出口资质,但海外业务一直依赖工程商中介转单,渠道零散,难以直接建立自有品牌。

对天柴智能科技有限公司而言,过去接海外订单,获客靠展会推广和客户信任、靠反复寄送样品验资质,沟通、报关、交付全靠邮件和微信分散对接,成本高、效率低。而入驻“佛山专区”后,这些痛点得到了针对性解决:平台流量聚焦海外电力运营商、工程公司等专业采购方,避开了综合电商的无效泛流量;依托南方电网成熟的供应链审核体系,企业资质和产品信息可在平台集中展示,大幅降低了海外客户建立信任的成本;同时专区还整合了报关、物流等跨境配套资源,更能联动佛山本地电力装备产业链,快速响应从样品试单到大批量成套采购的需求。有了平台支撑,天柴智能科技从“项目配套出口”转向直接面向海外客户常态化供货,将国内成熟的电力安全物资标准和方案对外输出。

政企协同：打通产业出海“最后一公里”

企业顺利出海既得益于佛山电力装备产业的深厚基础,也源于企业迫切的出海需求。

佛山市能源电力产业办公室在前期大量走访调研电力设备企业后形成判断:国内电力装备市场竞争已较为充分,但海外市场仍是蓝海。而想出海、没路径、不会做是佛山电力装备企业的共同痛点:中小厂商自建独立站投入大、回报慢,线下展会获客成本高,单个企业很难独立对接真实的海外采购需求,大量优质产能卡在了出海的“最后一公里”。

目前,佛山电力装备已充分具备“走出去”的底气。佛山市已集聚电力设备企业近5000家,形成了覆盖“发、输、配、用、储”的完整产业链,本地配套率达75%。近年来,佛山出口端增长势头强劲。2025年佛山电工器材出口达107亿元,同比增长23%;2026年上半年出口63.6亿元,增速达31.4%,出海已成为佛山电力产业发展的主要方向。

为打通企业出海的“最后一公里”,佛山市发展和改革委员会联合南网用户生态运营公司旗下的南方电网互联网服务有限公司搭建“佛山专区”这一垂直平台,依托南方电网产业链上下游资源优势,帮助佛山本土企业精准对接海外订单。不同于综合电商平台,作为全国创新的地方政府联合央企电商共建的电力装备出海阵地,“佛山专区”针对电力行业采购特性提供专属服务:为每家企业开通中英双语专属展厅实现全球展示,整合经认证的报关、物流、外汇等一站式跨境配套服务,同时由政府部门联动产业联盟归集海外商机,同步开放南网商城国内寻源采购商机,让企业既能抱团承接海外大型成套项目订单,也能零门槛对接国内供应链需求。

“央企搭台、地方唱戏、产业协同、企业受益”,这一政企协同的出海新模式上线即见成效。接下来“佛山专区”将持续引入东南亚、南亚等重点区域电力采购资源,完善外贸配套服务,带动更多佛山电力装备企业抱团出海,助力“佛山电力装备”成为区域产业出海名片。

(王华 吴颖琦) 广告