

众创空间，共创未来

编者按

伴随着“大众创业、万众创新”口号的兴起，针对小微创业公司打造的“联合办公”、“创客空间”如雨后春笋般出现。

“众创空间”是一个统称的名词，是为小微创新企业成长和个人创新创业提供低成本、便利化、全要素的开放式综合服务平台。

众创空间一出现，便用超高的“颜值”征服了众多的初期创业者。对于这种租金便宜、服务多、体验好的办公场所，正好可以瞬间解决初期创业者在办公场所方面的要求，因而这一模式在短时期内取得了快速发展。

众创空间：初期创业者的“办公福利”

■ 卢真伟 报道

近两年，越来越多互联网风格的创业“孵化器”快速涌现，随着“大众创业，万众创新”的深入，这种创业“孵化器”也被称为众创空间。

业内人士对众创空间的定义是：把握互联网环境下创新创业特点和需求，通过市场化机制、专业化服务和资本化途径构建的低成本、便利化、全要素、开放式的新型创业服务平台的统称。

众创空间甫一出现，便用超高的“颜值”征服了众多的初期创业者。对于这种租金便宜、服务多、体验好的办公场所，正好可以瞬间解决初期创业者在办公场所方面的要求，因而这一模式在短时期内取得了快速发展。

特色：针对初创企业的高质低价办公产品

东莞市影朝三维科技有限公司设计师兼经营助理邓友祥刚入职不久，他的工作地点位于天安数码城的天马创业营之内。邓友祥对这里的办公环境非常满意。这里的租金不贵，饮用水、咖啡机、会议室、洽谈室都可以免费试用，还有可以在工作之余休息放松的大型露台、台球桌等设施。当邓友祥感到疲倦时，他可以与周围企业的创业者和工作人员聊天，也可以在露台上眺望远处的楼宇、河流和道路。

多名众创空间的经营者表示，从初期的投入产出来看，其实众创空间往往是亏本的。大量不收租金的公共用地面积，一个月数万元的电费以及种类多样的服务处处都要花钱。



■ 叶丹 报道

在万众创新的号召下，众多的创客开始涌现，凭借着创新精神和“互联网+”的主线，创客成为了各大互联网平台眼中最能搅动互联网格局的一群。据业内人士表示，今年年初政府对于“双创”的倡导使得国内“创客时代”也正式到来。在北上广深等经济中心城市，人们特别是年轻人的热情已被撩拨起来。创客文化在这些地方已经有了一定的群众基础；据说在深圳街头，就像当年天上掉下块砖头，每十个人就能砸到五个经理一样，现在每十个人就能砸到一位创客。“创客背后不仅覆盖了创业者、孵化器、创业项目等，关键还与资金和创客未



不过，对于初期创业者们而言，入驻众创空间让他们获得了高品质、低价格的办公场所的福利，大多对众创空间持欢迎态度。

东莞市弘创信息科技有限公司创始人赖景明是一个资深创客，过去他将工作室设在自己的家中，不过，当他想要招聘人员扩大企业规模时，发现在家中办公存在种种弊端，于是也选择到专门的众创空间中租赁办公场地。在他看来，在众创空间中办公，感觉氛围不错，价格也不高。

此外，对于初期创业者们而言，公司形象不佳不利于招聘和留住人才，也不利于获得客户订单。众创空间往往有着较高的整体形象，周边餐饮、停车、住宿等配套资

源也更加方便优质，这些都是初期创业者非常需要的。

互联网时代讲究尽力满足用户的核心需求，在众创空间中得到了充分的展现。黄丫丫说，“V-work 梦工场”不但有着高档的装修和优质的办公环境，还将客户和朋友拜访时在哪里拿饮料，在哪里交谈等等都考虑在设计方案之中。甚至连企业注册、报税等工作也用非常低的价格包了下来。

趋势：风投资进场下一盘“很大的棋”

两个多月之前，南方都市报的美女记者黄丫丫辞职下海，创立了一个名为“V-work 梦工场”的创业孵化器。从这个众创空

互联网平台拥抱“创客”

来的成长息息相关，自然会让众多的互联网平台感兴趣。”

创客成平台眼中香饽饽

据记者了解到，不少互联网平台就已经开始围绕创客来做文章吸引业界的关注。日前在搜狐财经中国创客频道“2015 中国创客先锋人物评选”上，搜狐中国创客频道就联合东风日产全新楼兰对当下最流行的年青新势力“创客人群”进行了评选，“新时代媒体的属性在不断地向外延拓展，我们相信中国创客这个平台也应该具备这样的高质量线上资讯服务功能还有线下活动服务能力，我们希望创造更多的垂直场景和众多链接，我们希望借助搜狐的媒体影响、资源和平台，帮助更多优秀的创业项目为人所知，传播他们的观念、价值观，也希望通过我们的平台更好地实现创业者和资本的对接、连接。”搜狐网总编辑陈朝华表示，创客经济是当前结构性缺陷的良药，是中国经济的未来与希望，目前已经起航，而搜狐的创客线下活动——Chuang

江湖沙龙在这样的背景下应运而生，代表了互联网产业携手传统产业向创客时代迈出的一个步。

同样希望为创客服务成为创客经济中的一员的还有电子商务服务和技术供应商商派，在日前举行的“让企业拥有互联网的力量”为主题的 2015 商派电商大会上，商派董事长李钟伟就指出未来互联网+的两大坐标是客户渠道的重塑和流通供应的再造。李钟伟认为“必须以用户为中心，根据用户的需求、行为、体验去重新设计业务和商业流程”的 C2B 时代将会是创客们最好的时代。“用户的使用习惯越来越碎片化、即时化，要求企业必须构建能够与消费者全方位互动的渠道体系，而灵活且个性化的创客无疑是最能够满足用户需求的。”

创客泡沫值得善待

当创业的门槛更低，政策更为鼓励而资金又极为支持的情况下，与更大体量的创业公司相比，创客的队伍无疑发展得更为壮大，与创业公司的泡沫理论相比，创客

间的取名来看，无疑是在向远在美国的短租办公鼻祖“wework”致敬。

“Wework”模式其实是为了解决初创企业租赁办公场地价格偏贵的难题，于是 WeWork 先用折扣价格租下整层写字楼，分成单独的办公空间，再出租给愿意在开放式创意空间中办公的初创企业。在国内，这种类似“wework”的模式走得更加远。

在这里，众创空间将短租写字楼模式与过去政府主导的孵化器模式结合起来，许多众创空间都得到了政府某种程度的支持，常常会有省市乃至国家级的官员前去考察。在另一方面，众创空间与风投结合，解决了初期众创空间的资金压力，还催生出补贴用户、物业换股权等众多新玩法。

天马创业营总经理冯海涛本身便是一个成功的企业家，他和其他投资建立天马创业园的伙伴所设想的盈利模式便是——通过对进驻众创空间内的优秀企业进行风险投资获利，或者与创业企业进行深度合作，在产品商业化之后获得利润分成等等。冯海涛还希望建立一个“创业试炼场”，让人们能够在天马创业营体验到创业的基本过程，事先了解到创业的基本问题，然后用客观的心态再来评估自己是否适合创业。具体来说就是通过模拟创业实战的方式来检验创业者在处理问题、安排财务、利用资本等方面的能力。

冯海涛在接受记者的采访时还特别意味深长地说：“天马创业营不一定是一个实体的概念，也可以是一个虚拟的概念”。记者留意到，在政府支持和风投资金的帮助下，众创空间们信心很足。一方面真金白银补贴用户，一方面也开始在连锁经营、部分服务互联网化等方面进行布局。

经济同样备受“是否存在泡沫”的质疑。

“我觉得肯定有泡沫。泡沫是一个好泡沫还是坏泡沫，回过头来过一段时间来梳理的话，会觉得这个泡沫还是好的。”在陈朝华看来，现在的创业者比过去上世纪 80 年代的下海经商潮显然要更进一步，创业者方式会更多一些。“如今有基础也有各种资源，只要创客们有能力，就会获得更多平台的支持，这对创客们是更加有吸引力的，当然泡沫会更大，但我觉得正在进行时不一定看得那么清楚，这个泡沫肯定有，但是是一个值得去珍惜和善待的好泡沫。”与外界质疑声音相反，在传统制造业，甚至将创客作为其主要的营销人群。据东风日产市场销售总部市场部部长颜宏斌介绍，“创客”这群凝聚各个产业里面同时又喜欢在各个领域尝试最新成果最新应用的人群，已经成为了他们的产品设计时的一个主要的考虑对象。此外据陈朝华介绍，搜狐也希望对创客进行持续的支持。“对于某些创新方面的关注，会跟我们现有的资源整合去做更好地联动和激活。”

遵循双创规律 发展众创空间

■ 文/ 张司飞 王生玺

众创空间是有效满足大众创新创业需求、具有较强专业化服务能力的新型创业服务平台。良好的创新创业生态系统是众创空间赖以生存发展的土壤，成熟的众创空间平台又会进一步促进创新创业繁荣。建设众创空间，必须遵循创新创业如下的基本规律。

众创空间与创新创业生态系统共生共荣。众创空间是创新创业生态系统中的资源聚合器。创业常常是创新的开始，有的创业者拥有新技术，但缺乏资金支持和资源整合能力，难以实现技术转化；有的新技术仅仅停留在实验室中，需要有能力的创业者帮助其转化。我国传统的转化模式通常是政府给定科学研究方向，当技术发明出现后，政府再指定转化路线并组织人力物力实施，效率不高，又抑制了创新创业的积极性与创造性。而众创空间具有高度的市场灵敏性和组织结构的高效性，能大量聚集创新创业资源，有效推动创新转化和创业实施。

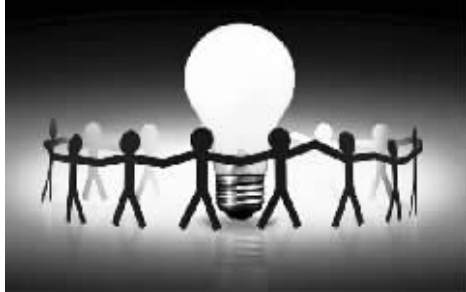
充分发挥市场配置资源的决定性作用，以社会力量为主构建市场化的众创空间。一方面，众创空间的服务功能定位决定了其必须遵循创新创业的基本规律。创新，特别是技术创新，其投入产出比是难以估算的，成功率常常是偏低的，这就需要大量的创新主体参与从而保证创新的产出；而创新会在哪个产业或技术路线取得成功，政府也是难以估算的。在创业方面，由于我们推行的是大众创业，是市场导向，这就会使创业者专注于满足个性化多样化的消费需求和用户体验。众创空间作为更接近于市场的组织形式，具有先天的敏锐优势，更利于创新创业与市场需求和社会资本的有效对接。另一方面，众创空间的发展需要以统一开放、竞争有序的市场体系作为基础，这就需要政府进一步简政放权，优化市场竞争环境，完善创新创业政策体系，加大政策落实力度，降低创新创业成本，壮大创新创业群体，完善股权激励和利益分配机制，保障创新创业者的合法权益。

建设众创空间要因地制宜。中国地区间发展水平不均衡、地区产业特色各异。目前，创业资金的获取是创业者面临的最大挑战。从全国层面看，创业资金的来源渠道亟须拓展。东部发达地区风投较为成熟，民间资本活跃，社会资金量巨大，因此，这些地区建设众创空间的重点除了使现有资金筹措渠道更加多元化，要更多关注众创空间服务体系的建立。欠发达地区则需首先挖掘社会资金的潜力，提升创业资金的获取程度。另外，由于各地区资源条件各异、产业特色不同，众创空间在整合创新创业资源时，可与当地特色产业、特色资源相结合，从而有助于众创空间获得持久的生命力，进而构建地区创新体系。

建设众创空间需要导入敢于创新、无惧失败的创业文化。敢于创新，是企业家精神的集中体现，这一方面要求我国在市场中通过多种举措大力鼓励创新活动，导入企业家精神，在教育和培训中培养创新精神，让创业者拥有自豪感；另一方面要使企业真正成为创新体系的主体，从各种规章制度上降低创业成本，从政策上对创业企业和创业项目予以支持。无惧失败，一方面要求全社会对创业创新失败秉持科学和理性的认知，逐步形成宽容的创业氛围；另一方面，整合市场资源，设立相关政策，为创业者保驾护航，对失败者给予指导和帮助。美国作为全球最大的创新产出国，其大学生自主创业率高达 20%—23%。为什么美国大学生自主创业较为普遍？适宜的校内外政策环境营造了美国良好的创业环境，有良好的创业文化。

众创空间须须科技资源开放共享。开放式创新是当前创新的主流模式，众创空间是整合创新与创业的服务平台，这就要求创新资源最大开放并获得高效整合。但目前为止，我国科技资源开放共享体系尚不能满足众创空间发展的需求。首先，对科技工作者而言，众多科技资源，例如专利信息资源、科技报告、大型科研仪器设备、科研基础设施等虽然需求巨大，但是难以获取是普遍存在的问题，其中很多急需的科技资源开放程度较低。其次，国家科技报告制度是促进科技资源开放和共享的重要制度安排。虽然科技部自 2012 年开始推进我国国家科技报告制度建设，逐步构建了国家科技报告服务系统，但并没有得到社会的普遍知晓和使用。此外，政产学研合作需不断加强。

众创空间需要储备大量创新创业人才。创新者和创业者需要掌握科学的方法并拥有丰富的经验。以有价值的创新项目和合格的创业者为大众基础，既是对创业者的保护，也能为投资人降低风险，更是众创空间持续发展的人才动力。因此，在政府层面，各地相关部门要加大创新创业政策投入，引导人才和资金流围绕众创空间有效集聚，鼓励多元化人才进入创新创业领域；在社会层面，组织多种形式的创新创业活动，培育优秀创新创业项目，支持优秀企业家、投资人、创业导师等开展系统培训；在高校层面，切实支持科技成果转化，鼓励研究人员和教师广泛参与政产学研合作，大力开展创业教育，强化相关专业大学生的创业素质教育，完善创业休学制度。



租个工位办公 房企纷纷涉足“创客空间”

■ 谢曼 报道

伴随着“大众创业、万众创新”口号的兴起，针对小微创业公司打造的“联合办公”、“创客空间”如雨后春笋般出现，不仅催生出优客工场、Founder 这样的专业运营机构，甚至连 SOHO 中国、万科、瑞安等知名房企都纷纷涉足。目前出现的创客空间有何特色？究竟是什么吸引开发商和投资人看好这种办公形式？业内人士认为，无论是一手的开发商还是整合转租经营的“二房东”，其背后都有一个上市融资的梦想，而将业务上市则是终极目标。

创客空间的“二房东”也是创客

实际上“联合办公”这种形式并不新鲜。在上海、北京等城市，早就有“服务式办公”这种商务办公形态，知名的如雷格斯、TEC 等，都是为租户提供短期的商务空间，租金按照工位计算。而大洋彼岸的美国，“创客空间”的鼻祖——WeWork，经过 7 年运作，N 轮融资，估值更是已高达百亿美元，其投资人不乏高盛这类投资大鳄。

周志锋介绍说，目前国内创客空间的运营主体，一类是万科、SOHO 中国等开发商，另一类就是优客工场、Founder 等运营商。这些运营商并不是自己开发物业，而相当于“二房东”，与业主方签订较大的物业面积和租赁年限，经过装修和包装，再以工位为单位租赁给创客，从形式上看更接近 WeWork。事实上，不论是开发商还是“二房东”，

其背后都有一个上市融资的梦想。对开发商来说，一旦运营成熟将这块业务剥离单独上市，亦是转型的方向之一；而对于那些运营商来说，其本身也是创客之一，一旦形成规模，或许就是下一个 WeWork。

创客空间赢在增值服务更多

目前，在雷格斯位于珠江新城的珠江城大厦、高德置地广场、天河路万菱汇以及环市东广东国际大厦(63 层)等的几个联合办公场所，租用一个办公位置最低只要支出 8 元/天。而创客空间与普通办公楼最大的不同在于，一个人就可以租赁一个“工位”进行办公，租期不定，最短的有一周起租，最长的也可以签到一年，甚至更长。

从租金上看，一般创客空间的租金水平

会比普通办公楼要高。而与雷格斯为代表的“服务式办公”相比最大的不同在于，创客空间能够提供更自由、开放的交流空间，办公氛围更轻松，能为创业型公司提供与不同行业、不同人群交流、碰撞的机会。更重要的是，很多开发商或创客空间的运营商，都会为正值培育、发展期的创客租户提供增值服务。例如万科旗下专门为小微租户服务的“星商会”以及 Founder，都为入驻租户提供注册、法务、财务、协同办公等配套服务。SOHO 中国的 3Q 也会利用其董事长潘石屹在投资界强大的人脉，围绕着创业邀请投资界人士前来讲座；他们会为创业企业提供法律、人事、财务知识沙龙讲座；聘请领袖企业创始人，为创业者提供导师服务；甚至会对外处在种子期的租户进行投资，引入资金进行资源对接。