

## 众创空间的合纵连横:抱团取暖还是主动出击?

证券时报 记者 张国锋

作为创业市场中不可或缺的一环,众创空间伴随着国内双创浪潮而进入繁荣期。2015年以来,国内各地诞生了一大批众创空间,但由于部分众创空间服务单一,不能为入驻企业提供有价值的服务,沦为纯粹的“二房东”,由于租金成本的上升,一大批众创空间没能熬过去,宣告倒闭。

除了“内斗”,国内的众创空间还面临着外来者的挑战。联合办公空间鼻祖 WeWork 宣布进入中国市场并成立子公司,来自硅谷十大孵化器当中的 Rocket Space 和 Founders Space 也相继在中国设立孵化器,意图将他们在海外成功的运营经验在中国复制,抢夺中国市场。

面对内外夹击,不少赛道内的头部玩家开始玩起了合纵连横。从去年开始,优客工场、纳什空间等开始走上了战略合作或是合并的道路。这究竟是抱团取暖,还是面对挑战主动出击的行为?

### 告别野蛮生长

2016年初,一大批孵化器宣布倒闭,其中包括知名孵化器如孔雀机构。当时,很多人惊呼,创业孵化器进入清场阶段,众创空间行业陷入寒冬。

但没过多久,国内涌现了一批效仿 WeWork 的众创空间,并改头换面称之为“联合办公空间”。或者是得益于 WeWork 此前在海外市场的巨大成功效应,过去一年多,联合办公在国内正在经历最快速的爆发,在一线城市的各类写字楼、地铁物业都出现了联合办公的身影,它们甚至进驻了购物中心和长租公寓。

数据显示,目前全球有 31 亿办公人群,移动办公人群有 13 亿。发达国家的年度人群办公位成本是 1.9 万美元,而有 66% 的企业计划通过更灵活的办公来削减成本,全球平均工作日空闲率在 55% 左右。在这种情况下,不少人相信,中国将开始慢慢进入联合办公时代,也刺激了联合办公在国内的爆发式增长。

在长期观察联合办公市场的克尔瑞咨询总监黄甜看来,目前国内的联合办公市场还比较混乱,之前大家都在野蛮生长,有了很多空间,但是空间的文化和资源都没有建立,服务质量也有待提高。

联合办公空间 WE+ 创始人刘彦桑此前接受媒体采访时表示,目前大部分联合办公空间都只是装修上的改造,但是并未有服务创业者的资源,比如如何帮创业者获取融资,如何打造社区文化来服务他们,甚至如何去推广。

日前,科技部火炬中心、优客工场等联合办公类型众创空间在上海发布《众创空间服务规范(试行)》和《众创空间(联合办公)服务标准》,被视为是终结野蛮生长的一个标志性事件。

根据科技部火炬中心提供的数据显示,目前,全国共有 4298 家众创空间、3200 余家科技企业孵化器和 400 余家企业加速器,去年一年,它们一共服务创业团队和初创企业近 40 万家,带动就业超过 200 万人。

科技部火炬中心主任张志宏指出,众创空间在很多方面仍有待提升和发展,如服务质量需要进一步提高,增值服务有待加强,行业标准尚待建立健全。根据服务规范,众创空间也就此有了标准定义:将其服务对象定位在以创新为特征的创业团队、初创企业和创客群体;规定了其主要服务功能,包括创业辅导、投融资、资源对接、氛围营造;细化了 36 条服务内容并形成标准化条款。

我们还是一个新兴的行业,很多人进入这个领域,但是无论是消费者还是从业者,对行业理解目前都不深。”作为规范的主要发起人之一,方糖小镇创始人、CEO 万里江接受证券时报·创业资本汇记者采访时表示,目前国内众创空间行业内良莠不齐,甚至有想要趁乱捞钱的玩家。在这种情况下,行业内需要有一套规范和标准,否则很容易走向价格战,提供不到位的服务。“在基本的标准和规范做出来之后,行业按照这个方向走,会趋于比较良性的发展循环当中。”

这在业内已经形成共识:规范和



克尔瑞咨询总监黄甜认为,众创空间选择联合也是一种扩张方式,既互换了资源,也进行了扩张。在这种情况下,大的联合办公空间进一步扩大自己的资源整合优势,小的联合办公空间可能就会出现消亡,行业开始进入洗牌期。

标准的发布,有助于促进众创空间服务规范行为,为整个行业的健康持续发展提供有力支撑;另一方面,将更大程度激发亿万群众创新创业活力,打造经济发展新引擎,满足大众创业、万众创新的强烈需求,并实现众创空间供给侧效率的匹配。

### 走出寒冬迹象

尽管在过去一年,很多新的联合办公空间出租率并不尽如人意,超过 50% 的并不多,甚至有如深圳“吨库”等联合办公空间,成立半年就宣布倒闭。但有一些迹象表明,以联合办公为代表的众创空间行业,已经在逐渐走出人们认知的“寒冬”。

科技部火炬中心的数据显示,截至 2016 年年底,共有 808 家众创空间获得社会资本投资。以北京为例,氩空间、创新工场、纳什空间、因果树、优客工场等众创空间累计获得投资达 55 亿元。上海众创空间“苏河汇”、北京“创新工场”等十余家众创空间在新三板挂牌,“创业黑马”登陆创业板。业内的龙头企业,用资本市场上的优异表现,带动了外界对整个行业的信心。

更为有力的迹象,或许是这个:日前,总部位于上海的方糖小镇,宣布成为全国第一家实现规模化整体盈利的众创空间。这对于整个产业而言,是一个极其重要的信号。在全国 4298 家众创空间中,大部分品牌还处于依靠政府补贴、融资活着的阶段,方糖小镇是整个产业三年来,第一家实现规模化盈利的企业,更多的一个信号意义,意味着众创空间靠精细化运营,是可以实现营收平衡,那整个产业才有活下去、继续发展的可能。”万里江说。

目前,方糖小镇在全国拥有 25 家门店,覆盖上海、北京、成都,其中在上海拥有 22 家门店,平均出租率在 90% 以上,大部分门店实现单店盈利。

万里江透露,方糖小镇能够实现规模化整体盈利的秘笈有三点:第一,专注核心城市,选址上没走弯路,扎根于高收益城市的核心地段。第二,大量的社群活动和服务,紧紧围绕客户需求,即便价格略高于同行,由于增值服务众多且优秀,客户容易接受。第三,密集布点,降低了营销成本,同时也提

高了出租率。在万里江看来,方糖小镇实现规模化整体盈利,对行业内的其他玩家有很好的启示作用。他强调,行业有非常长远的未来,随着人们办公观念的改变,会有越来越多人接受联合办公的形式。但是不要好高骛远,一开始就把摊子铺得太大。另外,要重视精细化运营,如果不重视客户体验和运营,离盈利就会很远,也会遭到市场的抛弃。”

甚至这个效益还延伸到了共享经济领域。现在共享经济特别火,但是纵观各个方面,基本没有盈利的。方糖小镇作为共享办公的成员之一,实现规模化整体盈利,说明了共享经济不仅仅是一个概念,还是能赚钱的,这是给大众一个非常重要的信息,意义重大。”万里江说。

### 合纵连横启幕

2016 年一季度,WeWork 宣布进入中国市场,为了抵御本土市场竞争,WeWork 还成立了中国 WeWork,组建了本地化的团队。不少观点认为,这些举措,将会真正对中国本土联合办公运营商的生存造成挑战。甚至有业内人士指出,在国内抵御 WeWork 的竞争,以及海外扩张构建自己的全球化网络布局,是中国联合办公运营商接下来的战略重点。

在这样的背景下,日前,优客工场和方糖小镇宣布正式达成战略合作,双方将互换部分股份,并成立新的合资子公司。优客工场董事长毛大庆将兼任新公司董事长,万里江将兼任新公司 CEO,合资公司的业务包括但不限于运营双方门店、打通双方会员体系、整合双方生态资源等,并以轻资产形式对外输出管理、技术和生态资源。

我不赞成抱团取暖这个词,抱团取暖是一个很被动的词。我们认为,这个行业其实在上升过程中,不是我们俩过不下去了,完全没有这个必要。”在宣布战略合作的新闻发布会上,毛大庆如此表态。

其实我们两家各自都发展得很好,沿着原来的思路继续往下走也没问题,所以谈不上是抱团取暖。我们双方的合作,是希望能够谋求更大的突破和更远的未来,希望能够成为国

内业界的示范,引领行业更理性发展。”万里江表示,WeWork 进入中国市场后,他们不可避免会有竞争关系。但在他看来,WeWork 能否在中国复制之前的成功,很难讲。

纵观过去十年,像 WeWork 这么大体量的美国创业公司,在中国成功的案例基本没有。就连 Uber 这样的明星企业,最后中国业务也被滴滴收购了。事实上,联合办公这个行业不可能垄断,各自做好各自的工作,也能发展得很好。”万里江说。

事实上,优客工场早在去年 3 月,就战略入股无界空间。到了今年,优客工场与其他联合办公品牌建立合作的动作更是频繁:今年 4 月,优客工场与洪泰创新空间战略合作;今年 7 月,优客工场战略投资了华南共享办公团队 Wedo;今年 9 月,优客工场完成战略入股创客总部。除了这些之外,优客工场还曾经发起过联合办公领域的“方向空间联盟”,推荐联盟成员采用优客工场研发的空间管理系统,大有整合领域内各家资源的态势。

除此之外,去年 3 月,36 氩、氩空间与纳什空间宣布结成战略合作伙伴关系,同时氩空间以战略入股的形式,参与到纳什空间的 B 轮融资;今年 3 月,来自上海的众创空间 WE+ 宣布和酷窝合并,计划在年底扩张至 60 个空间。在经历了一年的“群雄并起”后,“合纵连横”成为联合办公创业者们都在思考的问题。

黄甜认为,选择联合也是一种扩张方式,既互换了资源,也进行了扩张。在这种情况下,大的联合办公空间进一步扩大自己的资源整合优势,小的联合办公空间可能就会出现消亡,行业开始进入洗牌期。这一点和开发市场竞争逻辑类似,规模效应开始体现。

万里江认为,未来一两年内,行业内的合纵连横会更加频繁,最终会形成三到五家全国连锁、发展态势非常好、实力雄厚的集团或者公司。

但对于单一生存并谋求发展的众创空间来说,也并非没有生存机会。事实上,众创空间正朝着差异化、专业化、品牌化的趋势迭代发展。

2016 年 10 月,松禾资本旗下的松禾创新孵化众创空间在深圳龙华基地正式开门营业,而此园区主要旨在打造人工智能与生命科学领域的项目孵化。现在,不仅越来越多的众创空间选择影视、医疗等细分领域深耕,各个地区也会根据当地的优势细分市场,比如北京学院路上相对集中高新科技类,在深圳的华强北则是智能硬件类。

垂直细分领域的众创空间,可以对细分市场进行不同的分割,在为入驻的创业团队打通和对接上下游资源上就会变得畅通,也更容易形成品牌影响力。根据自己的优势,选择某一个领域垂直细分的众创空间还是非常具有竞争力的,从未来的发展趋势来看,我也是非常看好的。”毛大庆说道。

## 冒险家孙正义:软银的疯狂投资

“现在应该投资高科技领域,因为人工智能和机器人未来的前景非常广阔。对于科技行业估值,我完全不认为现在是顶峰,而是刚刚开始。”软银集团主席孙正义如是说。

证券时报 记者 吴家明

经历过互联网泡沫时代的浮沉,孙正义依然是个冒险家。在科技领域,软银似乎无处不在。

说起日本软银集团旗下的愿景基金,大家很容易想起“史上最牛 VC”这个名号,因为软银集团主席孙正义和沙特主权财富基金 Public Investment Fund、苹果公司等打造的近千亿美元愿景基金,其投资举动一直备受业内瞩目,愿景基金也赋予了 59 岁的孙正义在风投界无与伦比的资本实力。

更令人不得不佩服的是,孙正义的眼光和赚钱能力。

据海外媒体报道,孙正义近日表示,他的愿景基金成立 5 个月就获得近 30 亿美元的利润。软银曾表示,愿景基金将主要投资于物联网、人工智能、机器人、电信、计算生物学、云计算、金融科技等领域。此外,基金将主要做长期投资,每笔投资倾向于超过 1 亿美元。

值得注意的是,软银愿景基金刚刚成立就“出手”,谷歌母公司 Alphabet 当时就将旗下的机器人子公司波士顿动力出售给软银集团。作为交易的一部分,软银还同意收购日本机器人公司 Schott,可见孙正义的“快狠准”。软银集团还领投了总部设在伦敦的虚拟现实创业公司 Improbable Worlds,这也是英国最大的风险投资交易之一。

此前,软银集团发布了截至 6 月 30 日的 2017 财年第一季度财报。财报显示,公司第一财季营收为 2.1861 万亿日元(约合 197.40 亿美元),较上年同期的 2.1265 万亿日元增长 2.8%;公司第一财季的营业利润同比增长 50.1%,软银方面将此归结为愿景基金的纳入。

人们把我称作乐观主义者,他们说我很疯狂,但我把这视作一种恭维。”对于外界的质疑,孙正义只是轻描淡写。其实,孙正义在 2000 年互联网泡沫期间险些破产,他说那时候是投资高科技的最佳时机。“如果我那时候还有钱,我肯定再投资。”他这么说。

据悉,愿景基金成立前 5 个月大约进行了 15 笔投资。“人们说,把 1000 亿美元放进一只基金太多了,但我认为太多了。我还会发起更多类似规模的基金。”孙正义如是说。

在孙正义看来,他需要扩张投资规模,而成立愿景基金只是第一步。有消息指出,软银集团正洽谈募集第二个科技投资基金,规模将超过此前推出的愿景基金,可能的投资方包括“愿景基金”的联合创始人沙特公共投资基金,以及阿联酋主权财富基金。与此同时,愿景基金 3 号、4 号……每隔两至三年就会成立

新的基金。

更惊人的是,孙正义近日在接受日本媒体采访时表示,公司计划投资 8800 亿美元,并在未来 10 年间投资 1000 家科技公司。

随着这个 8800 亿美元的投资计划落实推进,未来软银集团在科技领域的布局也更值得期待。其实,孙正义一直都致力于投资科技领域,他曾公开表示,科技正处于动荡和变革的另一个重要时期,那些在新技术(比如自动化和人工智能)领域进行重大投资的人现在将有机会斩获最大的回报。现在应该投资高科技领域,因为人工智能和机器人未来的前景非常广阔。对于科技行业估值,我完全不认为现在是顶峰,而是刚刚开始。”孙正义如是说。与之相反,现在很多专家认为当今的科技估值已经出现“泡沫”。

在科技领域里,这位科技和投资界大佬从不掩饰自己对人工智能的看好和热衷。近日,孙正义在沙特首都利雅得参加 Future Investment Initiative 科技大会时直言,未来 30 年,人工智能的智商将达到 10000,会比今天的人类聪明很多”。要知道,人类的平均智商大概是 100 左右,天才爱因斯坦的智商也才 200。

面对这个数千亿美元规模的庞然大物,孙正义想做到“风险独揽”。然而豪赌之下,敏感的市场还是对此充满质疑。

有市场人士担心,软银等投资者改变了初创企业的融资机制。以软银集团和主权财富基金为首的资本不断向初创企业注入大量资金,这些资本在传统上都是投资于公开市场,初创企业因此也得以筹集更多资金,长期处于私营状态,规避 IPO 监管,资产规模往往比许多上市公司更庞大。根据 IPO 投资顾问公司复兴资本的数据,今年前三个季度,只有 12 家由风险投资资助的科技公司在美国上市,而 2014 年同期的数字为 27 家。

无论如何,当软银大举投资科技行业的时候,除了孙正义自己,也有人认为软银也许是另一个伯克希尔哈撒韦。

尽管两者投资的主营业务和投资领域并不相同,但是软银和伯克希尔哈撒韦有许多相似之处。偏好实业的巴菲特曾经成功投资了富国银行、可口可乐、沃尔玛,他主张价值投资,购入那些被低估的股票并长期持有。软银则把在电信业务中获得的收入用来投资那些科技领域的初创公司。

孙正义曾说过,我的目标是成为科技产业的巴菲特。而软银的目标是成为科技产业的伯克希尔哈撒韦。”

现在,孙正义正在慢慢接近这个目标。

证券时报主管主办  
聚焦创业投资类新闻  
打造创客、投资者、网友互动交流平台



关注请扫上方二维码