

创联工场：企业社区成长记

经济日报·中国经济网记者 袁勇 刘成

“核心价值观百场讲坛”走进河南永城

据新华社郑州8月14日电（记者李文哲）8月14日，由中宣部宣教局、光明日报社共同主办的“核心价值观百场讲坛”第五十七场活动在河南永城举行。中央马克思主义理论研究和建设工程咨询委员会主任、河南省委原书记徐光春作了题为《汉文化与核心价值观》的讲座，并与现场观众和网友进行互动。

“永城是汉朝发家之地，永城是汉之经济、政治、文化的要地，永城又是汉文化比较集中又有代表性的胜地。”徐光春在讲座中以永城的汉文化为切入点，通过9个汉朝历史文化故事，品味汉文化的品质与魅力，讲述社会主义核心价值观对中华优秀传统文化与人类文明优秀成果的传承。

徐光春总结了汉文化的价值与意义，即为求统一、尚和合、爱国家、谋发展、重民生、顾大局、讲仁义、举法治、行友善、守信用、倡敬业、图创新。这与社会主义核心价值观所倡导的思想价值追求和道德行为规范十分契合。

“中华优秀传统文化是社会主义核心价值观的根源和血脉，社会主义核心价值观是中华优秀传统文化的继承和创新。”徐光春表示，要把优秀传统文化融入社会主义核心价值观，坚持依法治国和以德治国相结合的理念。



青岛市市南区香港中路——青岛最繁华的街道之一，白天车水马龙，夜间华灯璀璨，青岛的城市活力在这里尽显无遗。

创联工场创始人冯希祥的办公室就在香港中路时代广场的25楼，他的创业项目联合办公，也充满着时代赋予的独特活力。

从提供简单的办公场所到打造成熟的企业社区，2008年创立至今，创联工场的成长史如同一部联合办公模式在中国的成长史，映衬出中国经济不断升级的内在活力。冯希祥把联合办公做成了大生意。但是，他并不满足。

做成熟的企业社区

受到 WeWork 启发，创联工场正在打造一个成熟的企业社区，不断提升入驻企业的资源对接效率

2016年初，山东易运输信息科技有限公司来到青岛。在寻找办公场所时，被创联工场提供的办公空间和创业服务打动。

在全国，像易运输一样入驻创联工场的企业还有6000多家，他们分布在创联工场的10个布局城市中。是什么吸引这些企业选择了创联工场？

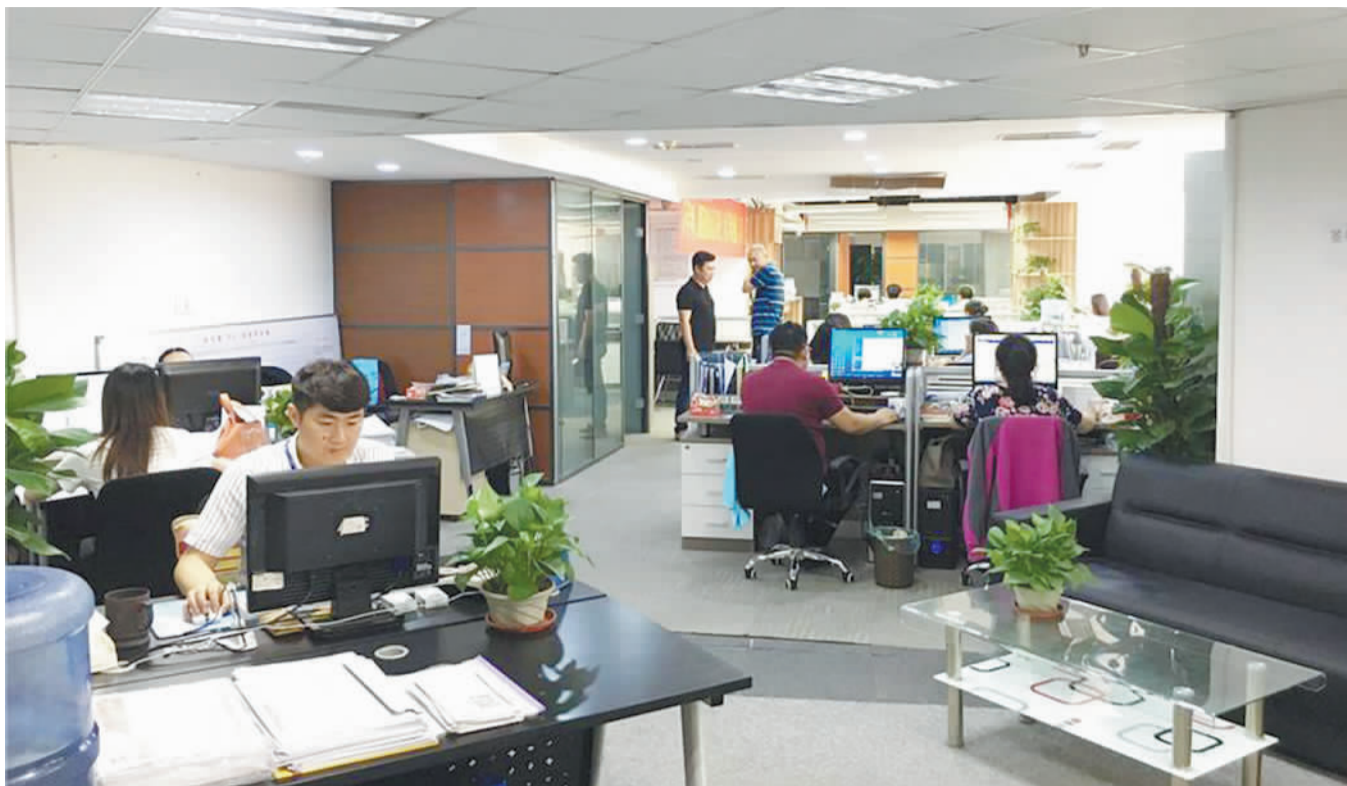
易运输总经理陈磊告诉记者，“作为创业企业，我们很需要熟悉当地情况的人拉一把”。入驻创联工场后，易运输得到了创联工场提供的资源对接等多种创业服务，也迅速熟悉并打开了市场。

全面、深入、细致的创业服务，是吸引许多企业选择入驻创联工场的重要原因。在冯希祥看来，办公空间不仅是一个物理空间，创联工场也不仅提供创业服务。他的目标是，将创联工场打造成一个成熟的企业社区平台，“在这里，入驻企业和团队不但可以得到我们的帮助，相互之间也实现资源的互联互通和业务的内部对接，实现共同成长”。

冯希祥的理念深受美国联合办公租赁公司 WeWork 的启发。WeWork 采用会员制方式，为会员提供办公空间、会议室、线上平台资源、优惠福利、社区活动等。线上平台的服务都由会员企业提供，每一个公司或项目进入 WeWork 体系内，便意味着新的服务项目的加入，也意味着它可以在其他

创业者言

- 对创业者来说，对团队负责，团队才会对你负责，对社会负责，社会才能给你回报
- 创业是美好的事情，又是煎熬的过程。成功往往需要经历波折和磨砺，创业者应做好规划，不忘初心



创联工场青岛时代广场办公空间一角，入驻客户正在办公。

本报记者 袁勇 摄

会员中迅速发现目标客户和合作伙伴。

切身之痛引发创业构想

第一次创业失败让冯希祥感受到切身之痛。一次偶然的契机，让他萌发了创办创联工场的想法

罗马不是一天建成的，冯希祥的经营理念也并非从创业之初就有。2008年创立创联工场时，他的初衷就是为创业者服务。

2005年，冯希祥辞去国企的工作，开始了第一次创业。创业项目是一个食品代理公司。正在冯希祥踌躇满志时，失败也悄然来临。2006年底，食品加工厂的资金链断了。冯希祥选择了放弃，决定把公司卖掉。

冯希祥将这次失败归结于自己的创业经验不足。“第一次创业，对创业的复杂性估计不足。资金问题引发了一连串问题，超出了我的应对能力，也找不到人指导我、帮助我，很快就撑不下去了。”

偶然的机会，冯希祥在香港接触到了联合办公模式。“好多公司的人都在一层楼上，大家在各自的隔间里办公，又在公共空间聊天、开会、讨论问题。”他觉得开了眼界。

回家路上，创联工场就在冯希祥的脑海里诞生了。“当时，国内联合办公租赁企业还很少。我当时就想，如果做一个这样的创业项目，不但模式新颖，还可以帮助很多刚开始创业的年轻人，帮助他们节省资金，少走弯路。既能挣钱，也特别有社会意义。”

2008年5月，在山东济南一个200平方米的办公区域，创联工场诞生了。

不断进化的“办公室二房东”

每一个服务细节的优化，都来自于创业团队坚定的产品意识，经营之路始终不忘为创业者服务

企业成立了，挑战却刚刚开始。如何做好联合办公，冯希祥用了近10年不断探索。

公司成立之前，冯希祥做了市场调研，并做出乐观估计，“至少不会亏钱。”然而，现实很快给冯希祥浇了一盆冷水。一个月后，他只收到了198元钱。租金收不回来，大家也普遍评价不高，“乱哄哄的，感觉很吵，影响工作”。

就在那时，冯希祥第一次体会到，服务也是一种产品，“必须把每个工位看成一个产品，注重用户的体验度”。随后，冯希祥带着团队对办公空间进行了升级改造，区分了独立空间和公共空间。改造完成后不久，所有工位全部租了出去。

然而，公司距离盈利尚早。满打满算，一个月租金不到1万元，冯希祥光给团队发工资就花去4万多元。他意识到，必须进一步扩大规模，通过均摊降低运营成本。很快，济南的第二个、第三个和第四个联合办公空间诞生了。2009年4月，冯希祥又带着创联工场来到了青岛。

办公空间的规模越来越大，冯希祥并没有丢掉他的“产品意识”。

根据客户反馈的意见，创联工场的办公空间不断优化，调整空间布局，变化工位尺寸……哪怕是一点微调的需求，冯希祥也没有忽视。

如果说硬件升级是创联工场着眼于新的办公需求做出的调整，那么，服务升级则蕴含着冯希祥创业的初心——为创业者提供帮助。

冯希祥将创联工场的创业助推体系概括为“四轮驱动”——管理支持帮助企业节省管理成本，提供团建活动、人才招聘、公司事宜代办、管理经验分享等活动；市场拓展包括产品分享、会员线上推介、自媒体推广等；资金投入包括投资人对接会、一对一投资顾问、短期资金拆借、政府补贴辅导申办等；

人脉资源包括专业人才资源、专家资源对接等。

十年深耕站稳脚跟

创联工场将市场定位在二线城市，稳扎稳打。面对激烈的市场竞争，其出租率一直居高不下

2014年以来，随着“大众创业、万众创新”的热潮兴起，创业孵化器如雨后春笋般在各地浮现出来，联合办公模式也被越来越多的人接受，甚至已成资本风口，一时间在各地涌现。创联工场面临的市场竞争似乎空前激烈，冯希祥却并无压力，“创联工场的精准定位，以及十年深耕的市场基础，足以保证我们在竞争中站稳脚跟”。

如果细数创联工场的布局城市——济南、青岛、南京、杭州、无锡、宁波、大连等，就会发现它们几乎都是经济体量仅次于北上广深的二线城市。冯希祥坦言，“我们之所以定位在二线城市，是因为这些城市的经济体量差不多，体验需求也类似，我们只需要把在青岛经营的标准复制到其他城市即可。如果开拓三线城市，由于投入和市场价格预期都有很大不同，我们就需要变更服务标准，开拓一线城市也是同样的道理”。

统一的标准，看似是偷懒的做法，实际上需要高度的执行力，这恰恰是创联工场构建的市场壁垒。“咖啡馆那么多，但是星巴克只有一家。我们在所有二线城市都做得很扎实，很符合这些城市企业的需求。”冯希祥说。

在冯希祥看来，联合办公在国内从无到有，从小到大，如今已成行业，并且还有很大的发展空间，“产业链如果延伸充分，行业产值过千亿元并非梦想，我们会抓住机会做大做强”。

朝向未来，创联工场正疾步前行。

（上接第一版）这里面，一方面是新兴经济体的大规模举债成为全球债务规模上升的重要原因，其债务规模已相当于GDP总规模的218%；另一方面，虽然发达经济体公共债务和民间债务合计削减了超过2万亿美元，但之前过于庞大的债务规模，使得全球经济增长的债务密集度显著上升。最典型当如美国，其国债规模接近20万亿美元，美国公民人均负债约6万美元，债务与GDP之比达到106%，远超过60%的国际警戒线。债务过高的直接后果是驱动经济增长的效率日渐低下，同时造成资产价格泡沫的膨胀直至引发危机。某些发达经济体习惯了通过“借新还旧”或使货币贬值制造通胀来减缓债务压力，积累至一定程度将对世界经济产生巨大风险。

此外，政治风险对世界经济增长的潜在风险也不能忽视。从现实情况看，恐怖袭击、地缘政治冲突、难民问题等彻底解决还待时日。英国脱欧进程、意大利大选、巴西和南非、印度等重要新兴市场国家的国内政治事件随时可能出现新的情况，也有可能成为新的政治风险点。影响最大的莫过于美国特朗普政府政策的不确定性，及其负面的外溢效应。这些情况可能对世界经济和金融市场造成不利影响，波及刚刚出现复苏态势的全球贸易，进而对世界经济增长构成拖累。

需要看到，上述问题的产生与发展由来已久，想有效治理则非旦夕之功。“灰犀牛”事件的解决难点，问题的产生原因极其复杂，在发展过程中相互纠缠、互为因果。这也是全球经济脆弱性增强的重要反映。各方想要在下半年继续推进世界经济平稳增长，有关问题不可不察。

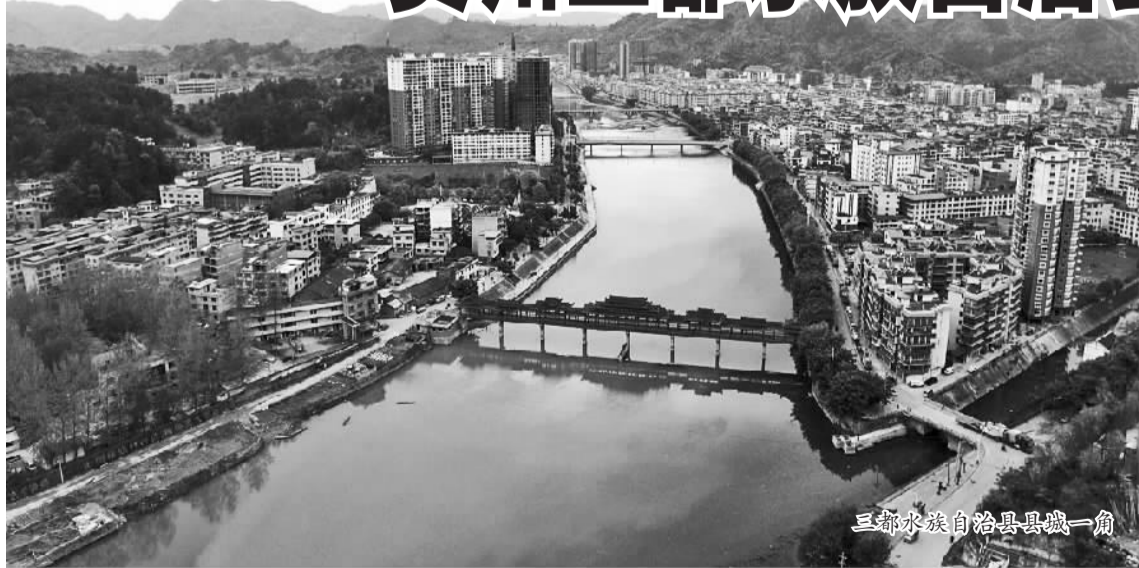
第五届世界摄影大会闭幕



外国摄影师在青岛西海岸新区东方影都拍摄。8月14日，第五届世界摄影大会闭幕式暨颁奖典礼在青岛西海岸新区举行。大会由国际摄影和山东省旅游发展委员会、山东省文化厅等主办，吸引了来自世界五大洲国际摄影42个成员国的320多位知名摄影师。

韩永奎 摄

贵州三都水族自治县“大比武”行动助力脱贫攻坚



三都水族自治县县城一角



水族大家庭



九阡镇易地扶贫搬迁安置小区

在脱贫攻坚这场没有硝烟的战争中，贵州省三都水族自治县政府积极贯彻落实省、州关于开展脱贫攻坚“大比武”行动的有关指示精神，全县6镇1街道围绕基础数据资料、农业产业规模、示范带动效果、易地扶贫搬迁工程建设进度等方面，进行大比武、大检阅和大验收，通过在对比中找差距、在交流中找方法，不断提升党员干部群众的战斗力和意志力，取得了显著成效。

建档立卡数据更精准

在脱贫攻坚“大比武”方案下发后，三都县各级干部积极开展回访工作，严格按照《贵州省扶贫对象精准识别和脱贫退出程序管理暂行办法》要求，把脱贫对象搞准、把家底摸清，对扶贫对象实行规范化、动态化管理，确保数据精准。同时，完善精准识别、精准退出的程序材料，确保实现全覆盖。

目前，三都县建档立卡系统数据自查已基本完成修改，数据准确率得到大幅提高，实现精准识别准确率达99%以上。

特色产业规模在加大

为深入推进产业化扶贫，着力促进贫困人口创业就业，大力发展特色优势产业，进一步提高产业和就业对贫困人口的扶持带动作用，三都大力扶持农产品种植、畜禽养殖等龙头企业，按照龙头企业带动，合

作社、农户参与的“公司+合作社+农户(贫困户)”模式，培育和壮大发展特色产业、优势产业，全面提升产业化，走出了一条绿色脱贫“山珍”致富之路。

截至目前，三都县葡萄、茶叶、黄桃、食用菌等种植产业已累计完成19.0712万亩，资金投入2272.33万元，覆盖贫困人口4.9327万人，覆盖率达到82.21%；生态鸽、福猪、渔业等养殖业累计资金投入917.1万元，覆盖贫困户2.4142万人，覆盖率达62.88%；农业示范园区建设投入7252.48万元，覆盖贫困人口达到38392人，扶持带动贫困户比例达到60.97%；贫困村集体经济总收入达547.19万元，比2016年增长7.85%。

自身脱贫意识在提升

在大力扶持龙头企业的同时，还从自身发力，成立了蔬菜种植、家禽养殖工作专班，设立综合协调组、生产指导组、质量安全组、金融保障组、宣传报道组、考核督查组，多部门联合为一体，负责全县农业综合服务、管理工作。截至目前，三都县新增培育专业合作社32个、农产品加工企业3家、家庭农场15个、专业大户27个，覆盖贫困人口9278人；完成贫困户农业产业技术培训57期，共计培训贫困户14198人，产业贫困户培训覆盖率达82.86%；在6镇1街道分别启动建设镇级产业扶贫示范点14个，其中种植业7个、养殖业7个，其中2个已纳入县级产业扶贫示范点建设。