

2 热点透析 Hot Dialysis

所谓创客,就是这样一群人:从兴趣出发是其初心,“想做就做”是创客精神的根本,抱团、开放、分享、共创是创客群体的特质

2015:创新创客创业的春天,都来了!

新华网上海4月14日电 “让一个陌生人喊你起床,他可能今天是学狗叫,明天是唱小苹果,后天唱我的太阳……”面对一个“95后”毛头小伙的创意,查立,这位曾培育出“饿了么”等知名创业项目的天使投资人,下了一个结论:“没市场,很扯。”

可是,3个月后,这个主打“陌生人叫醒”的APP下载量过了千万。

永远不要低估一个创客,尤其是“90后”!查立承认自己“看走了眼”——这些人未来的主流消费人群,而且拥有和前一代人完全不同的思维方式、不一样的造梦与圆梦的环境。

无限可能,是创客的魅惑,是创新的魅力,是创业的魅影。在当下中国,没有人能定义,“创新-创客-创业”这一链条中正孕育着多少可能性。

创客:永不言弃

这是一个最好的时代。对于创客而言,“要雨有雨,要风得风”。2013年第一届321中国创业节在上海举办时,口号是“天时、地利、人和”,2014年变成了接天气、地气和人气。2015年,连政府工作报告都提到“大众创业、万众创新”,以至于主办方找不出更靓的标语了。创客空间上海“新车间”创始人李大维深信:春天,创新、创客、创业的春天,都来了!

这也是一个最残酷的时代。人人猎头创始人王雨豪说,如果创业者无法领略这个时代新的技术所带来的思维、制度和规则的变化,你就像那些拿着小米加步枪的战士跟装备飞机大炮的军队抗衡。

功夫熊联合创始人孟军贤在2013年就感受到了这股创新创业的热力。当时他从百度出来创业,做一款记账软件,但市场反响不好。要求生路,必换方向。孟军贤和他的创业伙伴先后想过做互联网教育、奶粉海淘,甚至情趣用品,无一成功。

最痛苦的时候,个人做体验让创业峰回路转:体检报告显示,颈椎毛病日益加剧,需要好的按摩师常年按摩。“像我们这样的年轻人,基本住在城市边缘,而按摩店都在三环以内,为什么不叫师傅上门呢?”了解按摩师的人知道,这个群体在线下没有姓名,只是一个号码,且抽成非常少。“找准这个‘痛点’,预约上门推拿的‘功夫熊’就做成了。”

永不言弃!孟军贤的创业经历,再次为这句流行歌词添加注解。

所谓创客,就是这样一群人:从兴趣出发是其初心,“想做就做”是创客精神的根本,抱团、开放、分享、共创是创客群体的特质。

关键是,能否实现从创客到创业的“三部曲”式飞跃:创新需求—创意预售—产业化。所谓创意预售,关乎当下十分时尚的众筹——根据对创意点赞者的买单需求来筹集资金、定制产品,相当于科技发明的中试阶段,是创客到创业嬗变的最关键一步。而产业化,则离不开各种商业化孵化器、加速器,这



是实现从创新到创业的最惊险一跃。

创新:“民主化”趋势

是什么点燃了当今史无前例的创新创业激情?技术是风,商业化是柴,创富之心是火。

且看“风”从何处来——麻省理工学院的创新管理教授埃里克·冯·希贝尔在《创新民主化》一书中指出,创新日益显示其民主化倾向,而且,这种倾向正在快速发展。开放的知识社会的流体特性,使得传统实验室及科技创新活动边界消融,推动了创新民主化,催生了创新2.0——以用户为中心的大众创新、共同创新、开放创新,已成趋势。

在埃里克·冯·希贝尔看来,在新兴的以用户为中心的创新系统中,所谓创客,正是“领先用户”。他们对产品或服务所作的创新领先于市场潮流,通常具有较强的商业吸引力。而企业界,则需要重新设计自己的创新流程,搜索创新需求,并通过为创客提供新产品开发所需工具来帮助创客进行创新。

李大维说,某种程度上,创业的技术门槛已经消失了。譬如智能手机,源代码、物料、设计都是公开的,谁都可以做。而且,正如埃里克·冯·希贝尔所言,“个体用户不需要开发他们所需要的每一件事物,完全可以利用其它创新者开发并愿意无偿共享的创新。”创客不是从0开始,而是从95%开始,只需要关心最后的5%。很多创业项目,没有资金,只有一个PPT,也可以直接做。

创业服务机构飞马旅CEO袁岳认为,现在创业和当年把养老钱、吃饭钱拿出来创业,赔了要跳楼的时代已经大不一样。互联网时代创业门槛很低,微店可以做到一键注册,失败了也没关系。

再看“柴”“火”有几多——互联网教育平台沪江网联合创始人于杰一直念叨一个故事:平台上一个姓苏的老师,在线教英语背单词,7天的时间就赚了40万元。“有了这样的经历,她再也不愿意回到体

制内了。我们现在启动了一个‘蚂蚁’创客空间,吸引名师出来做工作室,最大限度地释放教育生产力,同时实现个人价值。”

主观上,创业者自身受到全民创富的极大感召,客观上其创新对社会福利具有积极的推动效应。二者汇流,便成就了一幅幅如火如荼的创业图景。

创业:陪我上市敲钟,不如陪我深夜痛哭

“亲爱的,我们去创业吧我带着你,你带着钱物联网也好,可穿戴也罢横穿大数据的风口暴走云端。”这首火爆于各大创业群里的创业歌,信息量很大。

与之相对应的,是一句互联网创业圈子里最热门的行话:“站在风口上猪都能飞起来。”

热情是必需的,但冷静必不可少。“猪就算能飞一会儿,等风停了就变成了死猪。苍鹰能飞上云霄,就算没有风口它也能飞得起来。”上海市商委主任尚玉英很认同圈里的这个观点。她在一次讲演中分享部分投资人的观察与思考:“现在有一批创业者,一窝蜂地跳下去找风口,找不到风口就地上装个鼓风机,没有鼓风机就趴在地上干吹,也要把猪吹起来。”但现实总是很骨感,“创业项目能拖到上市的几率比三次打雷击中同一个人的概率还要低。”

“创业容易,成功很难。”飞马旅CEO袁岳说,当下创新创业的社会气氛十分浓厚。这当然很好。不过,成功创业的概率可能只有百分之一,所谓“一将功成万骨枯”。但有一千万人进来创业,产生“将军”的量自然也变大了。

正因为如此,专业的培育、服务体系不可少。飞马旅、起点创业营……这些投资机构,同时也是创业服务组织,听起来颇军事化的名字,其实都想传达一种信号:创业是一场实战,不是小孩玩游戏。

“飞马旅的发起人,包括俞敏洪、江南春等很多创业成功人士。我们要求这些大佬定

期抽出时间,与创业者沟通交流,帮助他们提高。我们投的一些企业,如果到了B轮融资阶段,也可以辅导新人企业,让他们更快学会面对市场。”袁岳说。

市场、商业模式、估值……这些热血又冷酷的词汇,并不是创业投资的全部。尤其对于很多天使投资人来说,投资一个创业项目,赚钱还不是第一位的。“好的创业项目肯定是让社会变得更有效率,改变很多人的生活。只要创造价值,肯定会赚钱,给所有人带来惊喜。”天使投资人查立说,他们不在乎创业者成功了之后一起去上市敲钟,更在乎绝境中给你打电话一起深夜痛哭,因为这是大家共同的梦想。

博派资本创始人郑兰投资了热门游戏“刀塔传奇”,去年10月,有家大型公司给出50亿估值要求收购,“刀塔传奇”开发人王信文却没有卖,很多人说他不懂“见好就收”。王信文咨询投资人的态度,郑兰认为,创业者在这个年纪,能做出这么一番事业,就算以后公司估值再回到起初的15亿元,还是很了不起。在郑兰看来,不管以后上市也好,或者市场给出更高的估值,投资人都不用给创业者太大压力,而是用耐心去支撑他们更大的梦想。

政府:做个“安静的美男子”就好

“三公里30分钟,保温保鲜配送外卖。”这听上去是一个不错的创业点子,事实也证明这个名为“趣活美食送”的创业项目找准了众多懒人的“痛点”,创办3年营收突破亿元。

“根本不愁市场,今年有34个城市要加入我们的网络。头痛的是资质,做到这么大,我们惊讶地发现公司竟然没有合法身份。”“趣活美食送”销售总监颜现富说,即时配送这个行当,既不是快递,也不算物流,在工商部门现有的登记范围内无法注册。

“不是我不明白,只是这世界变化快”——对于政府来说,互联网时代各种商业模式瞬息万变,时时刻刻都面临着一个新行业崛起、一个旧行业被颠覆,然而现实的社会管



创客能否催生“中国车库”?

创客是谁?创客在哪里?创客在干什么?

回答了这三个问题,也就明白创客之于万众创新、大众创业的意义。

“创客”的“前身”是西方的“车库文化”。在美国等创新氛围浓厚的国家,人们将车库、地下室打造成实践创新的场所。而从车库中,一批批科技企业相继走出。

中国创客的兴起,让人们前所未有地关注创新土壤和生态。根植于家庭的“车库”被认为是发达国家创新生态的“根部”。人们期待,创客迎着万众创新、大众创业的风口催生“中国车库”,让动身实现创意成为一种全民族的习惯和追求。

创客创业需要多大成本?

制造一件工业品到底需要多大空间?挤在深圳市南山区几栋老居民楼中间的旧仓库里,创客蒋程宇和他的伙伴刘彦君,已“制造”出10台当下最新科技的标志性产品——3D打印机。

见到记者时,蒋程宇正在与客户电话沟通产品细节,仅有的两名员工每人对着一台即将“出厂”交付的3D打印机,进行最后的调试,每台将以10万元价格售出。

创客创业需要多大成本?蒋程宇说,他们团队4个人属于“自带干粮”,多靠自有资金,唯一一笔外来投资不过10万元。“除了购买生产设备的十几万元,最大的成本就是租金和人员开支。”

众筹是创客得以将创意实现的重要资金渠道,也让他们可以“白手起家”。

从丹麦留学归来的汤洋和他的合伙人许磊研发了被命名为“生毛豆”的智能温度计。只要把这个只有一个“小钥匙扣大小的东西插上手机的耳机孔,打开APP,就可以精确到千分之一地显示环境温度,还可以显示出全球

在使用这一设备的用户大数据地图,实现智能硬件和社交网络的结合。

他们首批5万个产品就是靠从著名众筹网站Kickstarter筹集资金做成,从8000多人中共筹得33万美元。“我们只是把创意告诉潜在的用户,他们出钱,我们把它做出来。”汤洋说,“创意和动手能力是唯一也是最大的门槛。对创客而言,微成本甚至零成本就可以把想法做出来。”

如果你认为,创客不过是“做着玩”,那你就out了。一批创客型企业开始崭露头角。

研发生产模块化开源硬件的Make Block科技有限公司总经理、“85后”王建军是创客出身,2012年刚成立公司时,老板员工都是他一个人。仅3年时间,如今他的公司有50多名全职员工,2014年销售收入超2000万元,三四十家工厂为其代工生产。

因柴火创客空间而闻名的潘昊也从创客中走来,他的另一个身份是深圳矽递科技有限公司总经理。这家2008年创立的企业如今已为全世界5万多名创客和发明家提供传感器、控制、通信等超过700种开源硬件模块。去年,公司销售收入迈上了亿元大关,而在传统制造业普遍进入微利时代的背景下,其毛利润率高达40%。“做全世界最大的开源软硬件平台”,是潘昊立下的志愿。

“创客型经济”还走出了创客圈。如今,无论在突发事件新闻直播现场,还是摄影爱好者拍摄美景奇境时,总有一款无人机的身影,这就是深圳大疆科技公司自主研发的无人机产品,被发烧友称为“当今最为激动人心的电子产品之一”。

大疆科技也是创客创业的结果,从香港科技大学毕业的汪滔和他的同学从“爱玩族”升级到“创业族”。这家创客企业成长速度可谓“惊人”:销售收入从300万元到近10亿元,只花了4年时间。

经济专家认为,“创客型经济”不应归于

某一类经济,而是“站在行船桅杆上的瞭望者”,未来有望渗透到经济的各个领域。

放大“榕树效应”

没有工人、没有工厂,甚至没有自己的办公室,王磊的深圳呼噜科技有限公司就这样成立并将上市其智能眼罩产品。正是它,将中科院深圳先进技术研究院与为外企从事加工贸易的代工厂联系到了一起。

王磊告诉记者,科研机构“最大的帮助是提供技术指导,授权使用产品需要的专利”,而处在下游的协作工厂多是面对订单骤减、“船大难掉头”,迫切希望有合作伙伴创新。他和他的企业正好成了“中间人”,把这个链条上的各个主体串在一起。

“大型科研机构之所以愿意合作,是因为创客需求的技术和专利是市场导向的,研究有了动力,市场又可以不断试验,反过来能更好地推进研究。”王磊说。

而对于创新能力不足、加工生产能力富余的工厂而言,参与创客产业链能够将其剩余的生产能力释放,借由创新产品的生产也可实现企业整体转型升级。

类似中科院、北大深圳研究院这样的大型科研机构,是创客希望资源能够共享的理想合作者。

据介绍,中科院深圳先进技术研究院有1000多名科研人员,他们多是博士学历,另外还有价值几亿元的实验设备。这对于一个创客团队而言,是一个“技术矿”,也是一个“设备矿”。

作为新型产学研综合体的尝试,由中科院深圳先进技术研究院与深圳市共同发起成立的中科创客学院,已吸收20多个创客团队进驻。

以模块化电脑为主业的刘兴华团队便是进驻的第一个团队。在他看来,相较于传统的

创业孵化器,开放大型科研机构能让团队更有归属感,因为它们会尽力帮助团队活下去直到产生商业价值,其技术指导也更具针对性,再加上有成果分享的机制,科研机构更有动力。

开放的已不止国有大型科研机构,一些企业内设研发机构也被“串”进这一“新型产学研综合体”的链条。

中科创客学院院长薛静萍介绍,去年,著名家电企业TCL的研究院出资30万元,资助8个创客团队在消费电子、网络APP和3D打印三个领域的创意项目,最终能够服务于它们产品转型升级的6个项目被选中继续深入研究。“企业参与的好处是可以微成本创新和试错”。

对于创意主导的团队而言,知识产权保护显得尤为重要。薛静萍说,通过统一平台,可以实现知识产权的申报、转移、管理和转化,避免小团队的创意被大企业简单“复制”而扼杀创新。

专家认为,一些大型科研机构好比“一棵很老的大树”,但不能成为“小老树”,而要发挥出“榕树效应”,让更多的创客团队犹如榕树须根一样成长为一棵棵“小新树”。

受访的创客团队告诉记者,目前大型科研机构开放得还不够,合作机制也尚未顺畅,期待“榕树效应”被放大,生成更多的“小新树”。

创客是一种生存方式

创客源自英文maker,其不同于一般的创新就在于,更注重把想法动手做出来。

在创客比较普及的美国,一般认为这种动手习惯源自“车库”。多数家庭都有一间属于孩子的“车库”,里面摆满了各式各样的工具,他们得以自己修理、改造家里的电器或做出自己想做的东西。

理却充满着条条框框,“创业公司要成立要注册,分分钟可以被折腾死。”这个时候,政府需要的或许就是放手,做一个安静的“美男子”,放飞大众的创业梦想。

对此,查立深有感触。有次他去参加一个草根创业活动,主办方说有领导来参加,但一到场发现都是创业者。于是,大家都放下“官话”的发言稿,开始说“人话”,最后还不忘吐一顿政府的槽。等大家喷完了,才有人看到,领导就坐在会场后面静静地听着。

那一刻,查立不禁感慨:“就这样做一个安静的美男子,其实挺好——政府不必直接参与到商业和市场中去,一进来就容易制造泡沫。”

袁岳也不讳言,飞马旅不申请政府的资助。“企业是从风浪里打拼出来的,政府资助也好、免费也罢,很少能吸引优秀的人才项目。很可能政府出了一点钱,就要指手画脚。还不如自己去做,从市场获取回报。”

当然,做一个安静的美男子,并不是指做淡定的睡美人。培育创新生态政府责无旁贷。

起点创业营位于上海闵行区莘庄镇,有三层共计两千平方米的办公场所。百余平方米的大办公室配置齐全,创业者每月花350元就能租到一个位置,政府还补贴一半租金。创业营的楼上,有提供工商登记和税务方面的公共服务。创业者只需专注创业,无需分心其他。

上海闵行区委书记赵奇坦言,“政府不能主导创新,因为效率比较差。政府应该是让创业创新有更大的空间和更低的成本,尤其要为中介组织提供优质的政府服务,比如会计和律师事务所、天使基金和创业培训机构等,低成本中介组织的最终受益者正是创新企业。”

观念之变带来政府管理体制和监管模式的不断创新。对此,很多创业服务机构已经感受到了。袁岳说:“在创业创新这件事上,政府比以前谦虚多了,会尊重专业意见。”

(徐寿松 何欣荣 叶健 周琳)

显然,在人多地少的中国,让大多数家庭都给孩子配置一间车库,不太现实。因此,类似的公共创客空间被认为是“中国版车库”的现实选择。

随着媒体的关注和投资人的热捧,创客圈开始变得“躁动”。作为创业成功的创客,潘昊却并不认同把创客与创业画等号:“总想着做出一件东西就拿到风投,上市大卖,反而做不好。创客是一种生存方式,是一种创造并且制造的精神,只有先培养出千千万万个创客,才有可能诞生出成功的创业者。”

这一点也得到广州“一起开工社区”创始人蔡延青的认同:“不是所有人既懂硬件又懂软件,还懂市场,所以我们不强调门槛,只希望形成一个个创意的集散地。”

在他们眼里,创客空间是类似基础设施的东西,没有这个,就没法形成“创新-创业”的生态。

从最早个人发起的柴火空间、techspace,到广州的YOU+青年创业社区,再到广东等地政府扶持设立的众创空间和上海的社区创新屋,都旨在给孩子和年轻人提供自己动手实现创意的空间。

今年3月,国务院办公厅发出关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见,明确到2020年,形成一批有效满足大众创新创业需求的众创空间等新型创业服务平台。

在创客看来,更为长远的是,让更多的孩子成长为“中国车库小子”,培养他们的动手习惯。

致力于为学生提供机器人模块的南荔工坊团队创始人廖丽婷说,可以用创客思维再造中小学的科研和实验课,让理工科的金工课程走进创客空间,推动“创客式教育”。

“只有土壤肥沃了,才能发出很多苗子,其中才可能有那么几棵会长成参天大树。”潘昊说。

(赵东辉 叶前)