

创客将带来什么  
——必然会给社会带来巨大的财富,并且可能会改变社会总体发展趋势

### MAKER

毫无疑问,创客正迎来一个“黄金时代”。

成立于2012年5月的南京创客空间,至今已经吸引了1000多名来自全国各行各业的成员。成员中藏龙卧虎,有在校学生、资深工程师、大学教授、艺术家、知名专家等等,人才济济。尽管成立仅3年不到,但它已然和上海“新车间”、深圳“柴火创客空间”、“成都创客空间”、“北京创客空间”等齐头并进,成为中国民间科技公益组织的领军机构之一。

创客是谁?创客将带来什么?现代快报记者联系到相关的政策制定者,经济和社会的观察家,试图解读这个黄金时代的开端。

实习生 孙倩雯  
现代快报记者 郝多 王颖菲 贾磊

# 创客

## 将给未来带来什么



3月11日,南创公开课正式启动

## 南京创客们的筑梦工厂

3月11日晚,“南京创客空间”(以下简称“南创”)的第一次公开课正式启动。“我们希望让那些有经验、有技能的创客,能够将自己的所知系统地分享给其他人。”南创的创立人郑岩峰告诉现代快报记者。



郑岩峰 现代快报记者 施向辉 摄

核心成员自掏腰包,租房买设备

为什么要创立这样一个平台?2013年底,郑岩峰写了一篇文章,解释了自己的初衷。

今年35岁的郑岩峰是南京人,他从1992年开始接触计算机编程,和大多数工科男生一样,从小就喜欢捣鼓电子玩意儿。而这份兴趣,并没有随着年龄而减弱。之后,由于工作原因,他在深圳和北京都生活了多年,10年间走遍了大半个中国。

2010年从北京回到南京,郑岩峰本想找个类似北京“车库咖啡”(一家以创业和投资为主题的咖啡厅)的场所,和志同道合的朋友二次创业,却苦寻无果;同时他发现,南京的技术讲座和论坛,也远不如北上广深那样开放,这让他意识到,家乡的整体活力,和国内一些城市有着不小的差距。

“找不到这样的组织,我就想自己做。”他开始在网络发帖,并很快认识了其他“同道中人”,同时得知了“创客”的概念。2012年5月,郑岩峰联手其他两位创立人,共同成立了南京创客空间。

与北京、深圳等创客空间不同的是,南京创客空间是非营利性质的民间科技组织。

为了给创客们提供免费的发挥想象的空间,2013年4月,郑岩峰和10来个南创的核心成员,自掏腰包,在中华路一处楼宇内租了一个80平米的空地。由于地方较小,难以施展。去年12月底,在垠坤集团的支持下,他们以低价租下了位于中央路创意中央科技文化园的一处上下层,总面积为180多平米。同时,在核心成员的出资以及其他成员的捐赠下,又添置了各项工作设备,供成员免费或低价使用。

一年时间,诞生近百个创客项目

这个场地,成为了没有场地、设备的“草根”创客们的“筑梦工厂”。它也让很多新加入南创的创客都会感叹,“总算找到组织了。”

“要是不走这一步,好多草根创客,只能永远停留在想法阶段。”郑岩峰说。

第一年,南创的工作主要集中在通过各种交流活动聚集人才,最近一年,创客们开始陆续启动项目。一年时间,南创诞生了大大小小近百个创客项目,其中十几个极有前景,有的还获得了可观风投。

今年1月,在南京创意中央科技文化园举行的、由南京创客空间等民间组织发起的南京创客联盟发布会上,南创成员们的奇思妙想让无数人瞠目结舌。

南航学生刘兆颖的“城市公交拉环节能装置”,吸引了众多眼球。“我们将小型发动机装置装在公交车手拉环旁边,通过车上乘客的晃动带动手拉环从而带动发电机发电,实现动能转化成电能。”

类似的,不仅可以满足小众兴趣,更可以服务大众的创客研发产品,挤满了南创工作室的每个角落。里面既有“亲民”的机器人玩具设计项目、智能家居应用、老人监控系统、日常家电改造、婴儿家用保育箱,也有“高大上”的智能农业和智能绿化、无人机飞行控制系统研究、汽车自动驾驶项目等。

“创客”到底是啥?不等于创业

这段时间以来,随着南创的名声越来越响,加上李克强总理对这一领域的关注,“创客”的概念被日益普及和热议。尽管如此,“创客”到底是什么,还是让很多人说不出所以然。

“一个人有了好想法,又能够动手将它付诸实践,这就算创客。”郑岩峰

说,创客往往从兴趣开始,有的坚持自由和独立,制造出来的东西只在极小范围内使用;有的则被市场发现,获得投资,最终生产出可以大规模应用的产品,“创客不等同于创业,它的‘功利心’可能更小一些,但如果他们的项目能被市场选中,那么服务大众,则是他们的应尽义务。因此,创业者中必然有创客,但不是所有的创客都会选择创业,所以我觉得,创客是比创业更大的概念。”

郑岩峰说,对创客空间之类的平台,国内目前有两种观点,有人认为它应该是为创客提供“纯玩”的场所,换句话说,就是做“纯公益”;另一个观点是,它应该是孵化器模式,扶持创客创业。郑岩峰认为,这两种实际上无法割裂,因为创客的出发点往往不是创业,而是兴趣使然。但当原型出来后,被市场发现,可以转化成产品,便可以考虑创业。

虽然南创没有刻意成为创客们的“孵化器”,但它也早已累积了雄厚的创业资源。

“一个人,只是单一技能,单一资源,想做成什么很难。”从创始之初,南创就开始了资源整合和分享。因此“大学巡讲”项目于2013年10月启动,一年内,南创成员们走进了南京的11所高校,推广创客文化,高校的老师和学生不少也随之成为了南创的成员;“沙龙”也是南创老牌项目,创客们彼此分享信息和知识,在跨界合作中产生创新点;而公开课则是今年刚刚启动的项目,本周三第一次开课,有经验的创客将在10次课中,通过系统的教授,帮助有想法的创客掌握经验和增加技能。“这样,可以大大降低创客们的‘试错成本’。”

用收益“反哺”南创,延续分享精神

在南创,众多创客在成员中找到伙伴并组建了自己的团队;他们不再为工作场所和设备发愁;同时,南创各类“沙龙”和“公开课”的技能培训,让他们受益匪浅。此外,南创还尝试着和大企业合作,企业开放产品接口,由技术厂商提供支持,创客提供创意,加入众筹智慧,形成多赢的产业链。

无私的投入,或许能够看到回报。郑岩峰欣慰表示,一些正在走上正轨

“创客不等同于创业,它的‘功利心’可能更小一些。创业者中必然有创客,但不是所有的创客都会选择创业。”  
——郑岩峰

### 政府部门说

“铺天盖地”的小微企业做好了可能出现“顶天立地”的龙头企业

“这是今年政府重点要做的工作。”对于创客,南京市委宣传部产业促进处处长施扬直言,“南京文化产业当中的企业基本可以分为‘顶天立地’和‘铺天盖地’两类,顶天立地指的是龙头企业,他们的目标是做大做强,铺天盖地指的是小微企业,如何把更多创意项目,理念产品转化成为具有后复制性的产品,那么就需要孵化的作用。”

施扬介绍,在南京,一百个文化企业中,小微企业要占到90-95个,因此,也可以说,相当一部分小微文化企业处于孵化和做大做强过程中,一旦做好了,可以说就是下一个龙头企业。

“我们政府部门对这些小微企业的扶持主要体现在对园区以及平台的支持。”施扬说,目前,全南京共有8个市级文化产业园,比如新城科技园、紫东创意园,园区里除了招进一些形成吸引力的龙头企业外,还会留足空间做孵化器,提供创业指导,提供风投机遇以及工商注册等服务,“目前,不少园区都有这样的理念,拿出空间和政策扶持小微企业,政府对园区的支持,其实就是间接对创客以及这样的小微企业进行帮助。”

“在2015年的工作计划中,我们还将专门对孵化器建设进行重点扶持。”施扬表示,主要是对孵化器进行调研,掌握情况后,通过政策和资金进行有倾向性的扶持。

另外,南京近些年对设计产业发展加大了重视力度,因此特意设立了南京创意设计中心和南京文化金融服务中心两个机构,向小微企业提供扶持和帮。

据了解,南京创意设计中心是在南京市委宣传部、市发改委、市经信委、市科委、市文广新局、市旅委等部门指导下,在秦淮区委区政府支持下建立的全市创意设计产业公共服务

平台,也是南京创客联盟之一。去年4月,创意设计中心成立,主要经营文化创意项目孵化、成果转化、推广服务;文化艺术交流咨询、策划;文化创意产业投资、展览、展示等文化类相关配套服务。

对于创客的前景,中心主任王子焯给予了充分的肯定,“创客在南京的推广和发展还比较晚,深圳、上海、北京都起步比较早。”王子焯说,随着国家对创意和创新的重视,创客这部分人群也越来越得到广泛的关注,而且这种关注已经提高到国家层面。“从中国制造变成中国创造,这其实是非常好的一个转机,对于创客们来说,也是给他们成长的土壤,发展的空间。”

另外,王子焯认为:“创客会给国家的经济转型带来非常大的影响,以前我们只是卖一个杯子,现在是卖一个智能科技型的杯子,后者的附加值更高,市场空间更大。”

由南京市文化集团筹办的南京文化金融服务中心,是全国首家文化金融综合服务平台,据了解,南京文化金融服务中心运行仅10个月,就接受融资申请263笔,向四家文化银行及小贷公司推送贷款需求达343次,促成新增贷款10.7亿元,这些贷款总额虽不大,但支持企业户数达179家,户均贷款额597万元。由此数据可以看出,相当数量的文化中小企业通过南京文化金融服务中心这个平台推荐,获得了融资机构的资金支持。

### 经济学家说

创客,就是思想的工厂化必然会给社会带来巨大财富

“如今,创客本身已经形成了新的产业业态。”东南大学经济管理学院副院长、博士生导师周勤教授表示,这是一种混合的产业业态。

周勤说,过去,从经济学角度看,服务业分为生产者服务业、消费者服务业,社会服务业主要就是为生产,为生产者提供服务的这种产业,最典型的一个是研发,一个是广告。“过去生产者服务业在相当长的时间里是和企业连接在一起的,比如华为,它有研究所,研发这块是在企业内部完成的。从产业链角度来说,研发这块是整个产业链中非常重要的一个部分,但是研发本身也是要分几个阶段的,从有想法开始,到把它变成社会所接受的产品,过程非常漫长。有创意以后,要研发设计成最初的基本模型,设计以后要试销,小批量生产,要看市场反应,这之后再大规模生产,在这个过程中要反复,由于研发本身的成本非常高,一般个人是做不起来的,而大企业最大的问题在于体制相对僵化,虽然许多大企业有新的有创意的作品,但受限于自己产业的限制,比如我是做通讯的,我主要的研发就在通讯上面,苹果是做手机的,主要研发就是在手机上面,这就有一个问题,社会中有许多新的,不在这些传统行业里的,还有一些跨界的、交叉的产品,这些企业就会受到一定的限制。”周勤说。

“而创客在于,把许多过去认为不可思议的东西,在最前端中提出。我们现在在的创客,有人强于idea,有人强于设计,有人强于把想法变成产品,还有一些风投愿意为这些投资,这样形成了一个积累,创客的积聚,创客其实做的工作就是最前端的那个点。全民创业,就在于为激发人们,把思想向最前沿、最接近消费者、最交叉的地方结合。很明显,由于创客产业的出现,这个产业已经慢慢从生产者服务业中独立出来了,而

创客所能带来的全新的思想也要比原来更加前瞻,更上游。”周勤说。

周勤认为,现在的创客,严格说就是思想的工厂化,创客下面还有两个东西,一是谁来作为专家评价这个东西,也就是评估系统,二是谁支持它变成产业化,就是一个金融的支持系统,实际上,创客已经形成了一个完整的产业链。对创客本身,周勤表示了充分的肯定,“从某种意义上说,过去我们国家对这方面的意识和支持力度都不够,现在全世界只有中国和美国在支持,机会上来说,中国人比美国人更有机会,中国人多,中国人的创业热情更强,中国人也聪明,因此创客必然会给社会带来巨大的财富,并且可能会改变社会总体发展趋势。美国发展模式为什么能够长时间保持这么强的生命力,创新是最主要的原因。”

不过,周勤提出,不可能指望创客的东西都成功,“这实际上这是在下赌注,中国人多,赌小概率事件,100个人里面只要有一个人成了,就很好了,所以做的是大数据,赌的是小概率。不过,只有号召全民,只有大家都去创新,才能利用数量上的优势,为社会创造出财富。”

对于创客的前景,周勤认为,过去中国创新比较少,因此开始阶段,会有爆发性的成长,未来肯定要趋于平稳,“不是所有人都适合创客的,现在国家经费和政策上支持,这本身没错,但创新能力其实是一个恒定值,具有这样能力又能实现的人是有有限的。”

此外,周勤建议,创新还是应该在大学附近或者研究所更合适,“如果没受过什么很好的教育,自己乱捣鼓,这对社会资源和财富都是浪费,实事求是地讲,创新本身还是要有基础,不能只是凭空想象。”

从中国制造到中国智造创新是最核心的竞争力

南京航空航天大学人文学院教授邱建新说,无论是在互联网、制造业、服务业,创新都能够成为一个新的增长点。

“以前,都是made in china,中国的产品大多是低端的,简单的模仿,甚至抄袭,侵权,而美国,就是通过创新本身,占领了全球的制高点。”邱建新说,在中国,很多高校也有一些科技成果,但都没有很好地转化为产品,不少都是束之高阁,只有把理想转化为现实,才能突飞猛进,才能推进“中国智造”,对社会产生巨大影响。”对于创新,邱建新表示,一定是一个国家、一个民族、一个地区最核心的竞争力。

### 社会学家说