



北京创客空间：给创意插上翅膀

本报记者 沈 慧

如果当初没有走进北京创客空间，沃伦(Warren Mphopo)或许还是那个只知道埋头研究电子纸的博士。但因这次的“误打误撞”，他完成了人生的又一抉择，并将梦想孵化——眼下，他设计的可智能控制颜色与图案的高跟鞋 Volvori Timeless，在北京创客空间的通力合作下顺利完成制作，并在欧洲一炮打响。

沃伦的故事不是孤例。在北京创客空间，类似的“传奇”还有很多，并不断推陈出新。

玩出来的创业

“想法当实现”是北京创客空间的口号。从兴趣出发，许多开放实验室中成长起来的团队，逐渐发展为具备商业运作能力的创业公司，实现了从创客到创业者角色的转换。

北京海淀大街1号，四层，北京创客空间总部，如今每天清晨迎接的是一批批来自全国各地的参观者。

“自从‘创客’写入政府工作报告后，创客空间更忙了，有时打开电梯一看，几十个人全是到空间来参观的，很多附近公司的员工也将这里当成了咖啡馆。”北京创客空间工作人员王辰薇笑着告诉记者。

相比清晨的忙碌，夜晚的北京创客空间显然更热闹。走进其中，大大小小的房间里摆满了公用的3D打印机、激光切割机、小电钻、铣床、砂纸等各式材料或工具，创客们三五成群地散落其间，或埋头钻研，或围坐讨论……

“想法当实现”是北京创客空间的口号。“无论你是谁身份，什么年龄，只要有想法，就可以理直气壮地走进来，这儿是你的梦想实验室。”北京创客空间创始人王盛林说。

31岁的李轶曦是其中为数不多的女创客。见到她时，她正捧着本书坐在沙发里，身边放着一个红色行李箱。“我刚从海南回来准备见个投资人，这是我制作的智能家居项目的一个原型。”她指着身后一个太阳能板的东西介绍说。

李轶曦之前从事法律事务工作，说话轻声细语的她脑袋中常常冒出奇怪的想法。“我的创意是一套智能家居组合，通过在卧室墙壁、窗帘和瑜伽垫安装的感应器记录使用者的作息习惯，以人体状态触发音乐播放器播放不同类型的音乐，来调节生活节奏。获取的数据也能通过采集设备传送到智能手机和云端做健康分析。”怀着试一试的心态，李轶曦报名参加了两次“创客马拉松”，结果一次挤进前十，一次位列全国30强。歪打正着，她的产品雏形被英特尔公司看中，如今已达成合作意向。

同李轶曦一样，Microduino（一款软硬件开发平台）创始人王镇山也曾是这里的一位常客。2012年，彼时的北京创客空间还驻扎在南城的一个小仓库内，被其发起的活动吸引，设计芯片的工程师王镇山加入其中成为一名创客。那时的他不会想到，一年后自己将在这儿注册公司，开始创业。

“起初，纯粹出于兴趣。”王镇山坦陈。原来，喜欢敲敲打打的他发现，创客们惯用的软硬件开发平台——Arduino体积太大，使用起来不够灵活，于是和小伙伴萌生了设计一套新的开源硬件的想法。就这样，Microduino很快诞生了。没想到，这个灵巧优雅的小东西很快赢得了创客们的青睐。“为何不让它服务更多的创客？”一番权衡后，王镇山辞职成立北京美科科技（北京）有限公司，将其量产。

在北京创客空间，像李轶曦、王镇山这样玩着玩着，便实现创客到创业者角色转换的不在少数。“3D打印机”“创客音响”“数音堂”“防盗保险箱”……在北京创客空间助力下，这些在开放实验室中成长起来的团队，正逐渐发展为具备商业运作能力的创业公司。

一把筷子的力量

创业中会遇到形形色色的问题，规模小的团队很难自己解决。北京创客空间搭建起创意思碰撞交流的平台，让创客们能互相扶持，不断创新。

北京趣智阿尔法科技有限公司刚成立，便将“新家”安在了北京创客空间。租来的4个工位、几台笔记本电脑，年轻的朱紫晖带着团队一行人在这里继续自己的创业梦。

朱紫晖的项目名叫酷玩实验室。简单说，这是一个面向技术玩家的分享和问答社区，目前主要专注航模制造领域。在这里，爱好者们可以分享自己制



图① 一名创业者在西安“创途在XIAN”，与其他创业者分享自己的项目。新华社记者 刘 漪摄

图② 北京创客空间内可自由使用的3D打印机。本报记者 余惠敏摄

图③ 上海愚园路创客中心的一家APP设计团队在电脑前工作。新华社记者 裴 鑫摄

作个性飞机的过程，用户们可以浏览教程、购买材料包亲自制作。选择在北京创客空间办公，朱紫晖有自己的打算：“随随便便租个地方，一年的房租起码也得10多万，现在4000多元就能解决。再者，大型3D打印机、数控机床之类的工具，动辄好几万，如今每月需缴纳百十元的会员费就能免费使用。”

廉价的办公场地和工具仅是另一方面，对朱紫晖而言，更重要的是其背后诸多无形的资源和价值。举个例子，北京创客空间拥有会员超过300人，影响人数超过10万人，这些人不单是潜在用户，而且来自各行各业。“大家之间不计报酬的交流，一位前百度合伙人就曾建议我们的产品向高端发展，还有3位投资人已与我们达成初步合作意向。”朱紫晖坦陈。

事实上，朱紫晖看重的也正是北京创客空间坚持的理念——跨领域协同合作。“创业中会遇到形形色色的问题，早期团队规模小，很难包办一切，而众人拾柴火焰高。”在王盛林看来，创客中既有艺术家、设计师，也有大学生、软硬件高手等，他们有的开发能力强，有的技术实力厚，有的营销推广做得好，其中也不乏成功的创业导师，“对处于起步阶段的创业者而言，这些人是最关键的、最宝贵的资源。”

对此，沃伦亦深有感触。“电子纸除了与智能手机、智能手表等结合外，还有哪些产品可以应用？”几经思索，沃伦将目标对准了高跟鞋。创意听起来很好，可鞋子怎么做，工具去哪儿找？毫无经验的沃伦一头雾水。“很幸运，在北京创客空间伙伴们的指导下，我将创意一步步实现，而且经王盛林介绍认识了一位时装设计师，与其交流切磋让我们更加明确了产品目标及市场定位，同时也在其帮助下将鞋子顺利打入时尚圈。”沃伦说。

为创客们搭建创意思碰撞交流的平台只是第一步。为更好服务创客群

体、满足其个性化需求，在提升硬件设备的同时，北京创客空间不断拓展开放式活动——产品设计辅导、创客小聚、创客工作坊、创意教育、创客学院……截至目前，他们先后举办了“创客马拉松”“创客嘉年华”以及创客行业沙龙与培训109场，为上万人次提供创新创业服务。

“让每个创客都可以站在巨人的肩膀上继续创新。”王盛林说，这是北京创客空间的梦想，他们也在持之以恒地为之努力着。

迎接创客的时代

从小作坊到创客空间再到如今兼具孵化功能，北京创客空间的服务内容渐渐丰富起来，未来将通过与产业龙头企业合作促进更多的创业项目开花落地。

今年春天，创客3.0的形象闪耀在纽约时代广场的大屏幕上。这让北京创客空间的工作人员激动不已。对王盛林来说，这也是他未曾预料到的：“一开始，它只是我们自己做东西的地方，后来我们将这个地方开放给更多的人，就变成了一个社会化的空间，现在它还有了孵化作用。”

从小作坊到创客空间再到如今兼具孵化功能，王盛林坦陈这是一个水到渠成的过程。“当创意变成实物后，有一部分创客希望再进一步，于是我们便琢磨着能为他们做些什么。”就这样，管理咨询、投资融资、渠道销售……北京创客空间的服务内容渐渐丰富起来。

“创业，需要追梦的勇气，更需一双手为梦想插上翅膀，我们希望成为伸出援手的那个人。”王盛林表示。

比如，一个创业团队想了解专利代理服务，但全国的专利代理公司不计其数，团队该怎么选择？北京创客空间解决的正是这方面的问题。“你不用再耗费

大量的精力一家家公司过滤，我们会选择合适的公司给你提供服务。”王盛林说。

再以投融资为例。早期的Microduino，无论品牌、还是市场竞争力都不占优势，如何更好更快推广？那会儿，众筹的概念尚未在国内普及，在北京创客空间的推荐及协同努力下，王镇山在Kickstarter（国外众筹网站平台）上发起众筹，很快筹到13.5万美元。“用这笔钱我们丰富了产品内容，更重要的是，Kickstarter就像块试金石，不仅可以很快地验证产品是否有市场，还可提前确定产品研发方向，避免闭门造车。”王镇山透露。目前，他们推出的50余款硬件产品在全球40多个国家畅销，公司近期也将迎来下一轮融资。

当然，这样的服务并不全都是免费的——在孵化空间中的早期项目中占有一定比例股权，正是北京创客空间的盈利模式之一。“如果单纯做公益，完全依靠社会捐助，空间恐怕很难运营下去。”王盛林毫不避讳地说。他透露，创客空间成立以来，孵化的项目累计融资额超过3亿元，销售额超过2亿元。“目前，北京创客空间与风险投资合作建立了以产业链为支撑的孵化中心，利用专业的投资基金支持孵化器内创客项目。”

不过，对王盛林而言这一切只是个开始。他说，过去10年，中国创客走过了以启蒙为特征的1.0时代和以创业为特征的2.0时代，现在正迎来创客3.0时代。“如果说创客2.0是制造业和消费电子领域与创客们的高度融合，那创客3.0就是各个传统行业与创客们之间的全面合作。”王盛林解释。

他介绍，今年北京创客空间将陆续链接家电、消费电子、时尚、广告、影视、体育、教育、健康、交通、零售、建筑、农业等12个产业，打造互联网+创客+产业的新生态，通过与产业龙头企业合作促进更多的创业项目开花落地，掀起全民创客运动潮。

大力营造创新文化

舒 云

创客群体及创客文化的认知进一步加深，影响力逐步扩大。

不过，值得注意的是，国内创客群体刚刚起步，不同地区创客群体生存发展状况不平衡，发展布局、发展阶段、创新模式及运行方式上各有不同。从空间布局来看，创客群体主要围绕“北上广深”等特大型城市为中心。这些城市科研力量强、经济发达，信息技术、智能化制造加工配套能力强，政府支持力度较大，创客活动也比较活跃。从发展阶段看，与信息、制造、金融等关联产业的深度融合带动了创客空间良性可持续发展。创客围绕产业链开展合作，快速实现从创意到产品原型再到小批量生产的全过程，既带动了上下游企业资源整合，也吸引了产业资本、社会金融资本进入，步入良性发展轨道。如深圳柴火空间得到矽递科技公司资助。从技术

创新看，以产业集群发展为依托快速推动了创客群体跨界实现协同创新。从组织形式上看，创客空间主要以小微企业、社团、合伙等组织形式运行。如北京正邦创业设计有限公司属小微企业，西安泥巴创客空间采取合伙制。从运行方式上来看，多数是采取会员制的方式运作，收取一定金额的会员费维持整个空间的运作，如新车间；有靠政府支持的，如北京创客空间；有企业赞助的，如深圳柴火创客空间；有纯粹公益性质的，如南京创客空间，由核心人员负担运行费用，参加活动不收取任何费用。

总体来看，我国创客空间仍处于起步发展初期，部分创客群体自身发展仍较艰难，创客文化尚未得到广泛认同和尊重，带动自主就业、营造创新文化作用及影响仍很有限。

两年前，覃政放弃中国空间技术研究院的博士学位，办理退学手续选择创业。他的妻子聂竞舟也辞去大型央企的工作，与其一同创业。

让覃政夫妇为之“疯狂”的是一种名为虚拟现实的技术，也称灵境技术。通俗地讲，就是模拟出一个逼近现实的数字世界，让使用者在另一个世界中身临其境之感。与虚拟现实结缘始于覃政的科幻情节。从小就是铁杆科幻迷的他，写过科幻小说，拍过科幻电影，憧憬着有一天人类能够在虚拟的世界里畅游。

真正改变覃政人生轨迹的是一次日常经历。2012年的一天晚上，匆忙去洗澡的覃政忘记摘下眼镜，镜片很快洒满了水。就在关掉淋浴开关的一刹那，他看到了奇妙的一幕：居然可以在镜片上清晰地看到自己的睫毛！这是怎么回事？覃政立即着手研究。原来，镜片上的每个小水珠就像个透镜，它们组合在一起就形成一个透镜阵列，由于改变了光线，人们可看到20毫米处的物体。这与昆虫复眼的工作原理类似。

受此启发，覃政决定另辟蹊径——运用复眼光学原理做显示器产品。在他看来，智能眼镜等电子设备由于材料通常是玻璃或硬塑料，难以模仿人眼晶状体变形调焦；昆虫则是依靠多个瞳孔拼接的复眼观察世界，这种机制更适合机械结构，用这种方式去做显示和成像，可能会比人眼看到的范围更广。于是，智能头戴显示产品的第一代样品很快横空出世，接着便有了开头的一幕。

覃政为自己的公司取名蚁视，寓意“像昆虫一样看世界”。“当时，我还是个穷学生，为了捣鼓这些东西不得不将结婚的钱搭了进去，决定创业时身上只剩下1万块钱。”谈及当初的冲动，覃政坦言不后悔。他说，从小到大一直很顺，他的人生需要一些挑战，即使被现实击得头破血流。

现实没有让他失望。彼时，虚拟现实的概念尚未普及，作为国内第一家专注于该领域的公司，一直在学校里闷头做研究的覃政要说服投资人简直比登天还难！一再创业经验、二没资金、三没大公司任职的经历，再没有投资人担心他是个技术骗子。

有一次，覃政带着自己的项目到一个天使基金，早出晚归，在走廊里整整守了3天的结果是，未曾有机会同其负责人见面聊上一句，项目就被一位下属直接过滤掉。当时的覃政感觉自己就像电影《当幸福来敲门》里的威尔·史密斯——他提着一个箱子，旁边的一个小孩子问他“你提的是时光机吗？”威尔史密斯回答：“我提的不是时光机，但是我觉得它能改变我的命运。”

与威尔·史密斯相同的是，覃政也有不撞南墙不回头的韧性。9个月的游说，无数次碰壁后，转机才出现。2014年5月14日，蚁视科技兼容所有电影和游戏的3D虚拟现实套装产品在Kickstarter（国外众筹网站平台）启动众筹，2014年6月筹得约26万美元，一举打破中国项目在Kickstarter上的众筹纪录。随后，几乎所有覃政之前联系过的投资人都打电话问他能不能再谈一下——“不好意思，我已经起航，你们追不上我了。”覃政回复。

接下来的一切似乎顺理成章。2014年12月，拥有50多项专利的蚁视科技赢得红杉资本千万美元的A轮融资；与此同时，蚁视头盔、机翼—蚁视虚拟现实手机头盔、蚁视VR相机等产品相继推出，业界好评如潮。

而在与虚拟现实平行的另一条历史轴线上，覃政的人生路也愈走愈顺。“2014中国商业年度最具创意人物100”“2014年度最具价值CTO”“福布斯2014年中国30位30岁以下创业者”……面对接踵而至的荣誉，覃政流露出同路人鲜有的淡定，他说蚁视面临的挑战还很多，他的目标是成为特斯拉一样的企业，用技术改变世界，让虚拟现实走进人们生活。

我国创客空间处于起步发展阶段，现阶段具有一定特点：

以“北上广深”等特大型城市为中心

组织形式主要以小微企业、社团、合伙等形式为主

多数采取会员制的方式运作

与信息、制造、金融等关联产业深度融合

以产业集群发展为依托推动创客群体跨界