

# 创客，为创新创业寻路

郑志军/文 孙轶/摄影

5月29日，首届“创客”大赛暨社会共治·企业信用痛点主题大赛将在贵阳举行总决赛，经过3轮筛选之后，闯出来的10位“创客”分别与2个“创客”组队，举行终极一战。台下看着他们的，有资本，更有百姓。

考虑到还有人了解这一赛事，再次简单普及一下。我们生活与生产中面临的需要解决而尚未解决的难题，是一种需求，有一定普遍性的需求就是痛点，把痛点说出来的人是“创客”。看到痛点之后站出来“我能解决”，并通过商业计划书证明自己确实有能力解决的人叫“创客”。“创客”和“创客”匹配成一个团队，出来路演，告诉投资者和专家们，这个投资值得干，有“钱途”，这就是总决赛的格式。

从3月份启动至今，大赛的社会反响积极，因为它符合社会实际。经济新常态让人期盼新鲜血液，创新、创业的平民化让人看到时代机会，而“创客大赛”把社会价值与经济价值相结合、把空前的创造力与真实的社会需求对接、把演习式的比赛和实体的平台相连的机制设计，踏踏实实地回应了时代诉求。

它的号召力还很大程度来源于其进一步细化了社会分工，“让无力者有力”，让每一个人都离创新、创业更近一步。

而提出这一创造性的想法的，是贵阳，这个曾经被视为创新、创业边缘地带的西部城市。

有很多问题，值得进行逻辑化的思考。



贵阳市景



多彩贵州标志

## 无痛点，不创新

贵阳究竟在做一件什么事？我们从概念说起。

当前已被广泛接受的“双创”——“大众创业，万众创新”。历史地看，它告诉我们这是一个不同的时代。就资源调动能力而言，即一个创业者、创新者必须同时是个多面手，至少五面：

第一面，要有好点子，能想出好主意；第二面，要有资金，或者能找到资金；第三面，要能看到和把握商机，熟悉并善于运用商业规则；第四面，要谙熟经营管理，有能力理性高效地进行生产组织；第五面，最好有广泛而深厚的人脉，以及持续的人脉开拓能力。

一般认为，这是经济意义上的创新、创业所必备的一个“素质包”。

你会发现，终其一生，只能积累起“素质包”里的某几个要求，依靠合作才有可能成功。而这才是典型意义上的“大众”、“万众”。过去因为交易成本太高，互相找到对方、实现“素质包”的联合很难，所以人们说，“命里无时莫强求”。而在“互联网+”时代，交易成本大降，五个面“碰面”的机会大增，于是乎“野百合也有春天”，“双创”的时代来临。

人们对机会很敏感，当概念提示了时代变化的时候，大众、万众其实已经进入创业和创新的角色。

在继续深究“素质包”各环节的基础上，贵阳市政府提出了“创客”这一新概念，把人的天赋以及所掌握的资源在社会创新、创业中的作用进一步细化，而且旗帜鲜明地强调“想法”的价值——社会价值和经济价值。

提出“创客”概念，就是要让痛点更有效地与“创新、创业”结合，本身也是通过引导两创的创新做法。

让“创新、创业”看起来越平民化，越不那么高不可攀，有参与欲的人们才能更自信，更勇于付诸行动。

## 痛，就是要“接地气”

“创客”虽然还不是一种社会职业，但它已经具备了某种社会分工的属性。

说到社会分工，朗朗上口的是“三次社会大分工”。第一次是畜牧业从农业中分离；第二次是手工业从农业中分离。前面两次都给商品交换创造了更好的条件，所以第三次就是产生了一个不事生产、专门从事交换的商人阶级。在另一个层次上同时发生的，是脑力劳动和体力劳动的分工。

分工当然是好事，专业、效率，为物质和精神的丰富提供了基础。

不过，用历史眼光看待它，我们会发现一个问题：社会分工的演进，其实是一部分人离生产越来越远的过程。离得太远，就会“不接地气”。

如果今天的创新、创业“不接地气”，结果就是满怀热情地创造出一些社会不需要的东西来，这就难免失败。

创新、创业离不开运气，但运气太虚幻，碰运气的成本太高，难道就没有一个有效的解决办法了吗？

作为回答，2016年春天，“创客”粉墨登场。“创客”，是身处其中的人，切身感觉到痛点的人，有真实需求而且这一需求有广泛代表性的人。

大赛收到了2700多个痛点，来看其中的一个。参赛的“创客”之一、鼎木清源（北京）科技有限公司负责人石木旺提出，电动汽车要解决“无线充电”配套问题，这能让车主得到大幅解放，也能让电动汽车更快推广。在电子设备普及的今天，如果无线充电能够在电子产品领域全面实现，不亚于从固定电话到无线电话的飞跃。

这样有代表性的痛点如能真正获得商业化解决，创业还会亏掉裤子吗？

在过去，普通人“痛”了，呻吟几声了事，而今天，则可以要求止痛。按“首届中国创客大赛”评委、著名投资人熊晓鸽的话说，“痛”过还要“爽”，不但解决问题，还要解决得让人很舒服。

要发掘普遍的痛点，就要方便那些真正“痛”的人说出来，把个人之“痛”公共化。于是贵阳市便设立了一个“创客平台”，让公共化变得简单，后台只需要一个简单的统计步骤，就知道哪方面的痛点最具普遍性。

还有一个问题，要站在功利主义的立场上来问：“痛”是“痛”，我凭什么要说出来？

没错，提交痛点再方便，花的时间再少，但还是有成本，它毕竟不像家里电路坏了那样具有迫切性，解决效果那么立竿见影。

“创客平台”最有趣的一点是，它赋予

痛点以经济价值。它的背后连接着一个产业园区实体——创客梦工厂，用来把有社会价值和经济价值的痛点转化为商业模式。这次大赛是一次演习，优秀的“创客”们得到的是奖金。

当社会痛点可以带来经济收益，“创客”的出现，就是社会分工上的一种创造。其创造性在于，它是人类第一次直接用经济兑现的形式肯定了思想上灵犀一闪的价值。

创客梦工厂，创新驱动未来。

这个“创客平台”忙忙碌碌，每天24小时收集痛点，有价值的痛点再进入执行环节，带动实体链条的转动。未来，在理想状态下，痛点或将成为社会创新、创业乃至经济部门的火车头。

事实上已经部分成为现实。

蒋林毅是一个刚从美国回来的小伙子，贵州大松果科技有限公司的CEO，他认领了大赛发布的一个痛点——流动务工人员欠薪问题的实时监控和保障——换成大白话说就是，怎样让包工头们没法拖欠农民工兄弟的工资。

这个问题麻烦之处在于，第一，包工头经常不跟农民工签合同，所以很难证明他为包工头工作过；第二，即便签了合同或者有了证明，又会陷入工资数额的扯皮，毕竟技术上无法查证每个农民工干了多少活。

蒋林毅是这样解决问题的：第一步，在工地安装虹膜识别设备，农民工每次上下班要刷虹膜，相当于“打卡”或按指纹，但比起打卡，它无法作假，比起按指纹，它效率更高；第二步，刷虹膜采集的数据代表着每个农民工的工作量，直接连通一个数据共享

平台，每个农民工都有一个账户，随时可以登录去查询自己的工作量；第三步，这一平台上的数据是包工头或企业无法更改的，过了期限不发工资，农民工就可以拒绝刷虹膜，这一异常动态出现之后数据平台马上会上向有关部门报警。

目前这一方案已经在一些工地上实施，如果将来应用范围足够大，蒋林毅的企业就有了商业获利的空间。

贵阳官方把它形象地称为“人在干、云在算、天在看”。“数据铁笼”的试验如果在贵阳以外的更大范围以政府采购服务的形式推广，那么它同样可以支撑起一种商业模式。

在“创客平台”帮助下，收集社会民意；在商业化实现机制的帮助下，经济民意转化为经济实体。这是用市场的手段部分实现人们游刃有余地安排经济活动的理想。

然后我们再深看一个层次，如今“血汗GDP”、“污染GDP”已经引起社会的警觉，人们对商业伦理的呼声不断增强，由“创客”带出的商业链条，初衷就是为了解决社会之“痛”，起点上就有意排除经济活动的负外部性，是否可以更有助于中国商业伦理的自然生长呢？

首届中国创客大赛的题中之义之一，就是“社会共治”，这或许才是社会舆论认为创客大赛“超级赞”的真正原因，人们可以看到，从痛点到商业，这是关键性的一步，能否实现，有赖于线下的试验实体——贵州创客梦工厂的商业模式。它的负责人陈东说，实事求是，这还在探索当中，在学中干，在干中学，“任何一个事情都是螺旋式上升的”。



创客计划新闻发布会现场

## 陆桥经济驶入快车道

提出这样的想法、举办这样的活动的地方，为什么是贵阳？

有人说，“创客”价值的实现是基于大数据的技术条件，贵阳正好在大数据产业上“先行先试”，有强于其它地方的技术和产业基础。但大数据产业走在前面的，为什么是贵阳？

在相当长的时间里，贵阳和许多西部地区一样，被贴上了一系列不那么令人愉快的标签：地处边陲、经济边缘、人才外流、劳动力输出、工业底子差、商业基础薄弱，人文环境比较落后……

这一刻板印象今日还在，说明人的思维跟不上技术和时代进步的速度。高铁在把中国“变小”的同时，也部分抹平了地理条件导致的机会落差。现在从广州到贵阳走陆路只需要4小时，从北京到贵阳坐火车的时间也已削减到原来的1/3。

以前人们能想到的是，交通的便利化会推动“产业梯度转移”，在沿海地区生存不下去的产业，就搬到贵阳这样过去的边缘地带去。不过今天看到的事实显然与推想并不一致，“创客大赛”本身已经证明了这一点，流失的智力资源已经向西部回归。

开放的贵阳要选择立足于自己的环境、生态、能源等优势，走出一条创新发展的新路。一个上世纪90年代初开始就被探讨，但过去不曾实现的概念，今天又变得越来越热了——“陆桥经济”。这是纵观人类文明史而提出来的一个经济发展新阶段。一开始繁荣的文明都出现于大江大河畔，这是“江河经济”；全球化开始以后，国际间的开放成为经济发展的关键要素，因此转向了“海岸经济”，沿海国家和地区就占了便宜；而随着陆上交通技术的突破，经济活动更有条件向内陆蔓延，长期分不到一杯羹又使得内陆具有非常广阔的发展空间，这就来到了“陆桥经济”时代。

作为国家战略的“丝绸之路经济带”，就可以视为“陆桥经济”的一种现实版本。把视野拉回国内范围的话，“陆桥经济”时代，其实就是西部时代。

当然，过去的实际差距以及外界的刻板印象，在今日对于贵阳也不见得是坏事。正因如此，贵阳自身就成了一个大“创客”，才有“创客大赛”这一大痛点的出现。

在这个意义上讲，“创客”之“痛”，是在新时期里为创新创业寻路。