BTC启示录：后资本主义时代的生产关系革命

隔夜BTC在61k一线继续向下跌落。早上简单复盘了一下投资记录：2024年以来，BTC平均加仓成本67.7k（浮亏9.9%）；若从去年9月份算起，平均加仓成本55.4k（浮盈10%） —— 相比于无脑定投52.8k，买得是要略贵了一些，主要原因很清楚：在2023年下半年至2024年初30-50k的区间投入不足，而4月下旬以后开始边跌边补，主要补在60-70k这个区间，导致了总体上平均成本被拉高。反思起来，自己的风格还是喜欢左侧加仓会更多一些，即逆势操作，在倒车的时候上车。而面对不断暴拉的那种右侧行情，就总是被甩在后面，上不去车。

总体上，这些年下来，BTC底仓的总体持仓成本也被不断拉高到了如今14.5k（浮盈320%）的水平。算起来年化复合增速CAGR约为27%，虽然还不到30%，但是相比很多其他投资方式都可以说是毫不逊色甚至略胜一筹的了。而教链能够通过上段所说的并不完美甚至常常弄巧成拙的操作，取得这样的成绩，关键在于采用了正确的战略思想。

一流的战略，三流的战术，虽然常常不能取得一流的成绩，但是至少也可以轻轻松松混个立于不败之地。但是，一流的战术能力，却只有三流的战略思想，最终却往往一败涂地。这个市场中有很多又聪明又勤奋的人，不断被割，不断爆仓，不断失败。即便是个别人在个别周期里踩中了大运，猛然暴富，也常常很快就连本带利都还回去，根本无法持续取得胜利、持续扩大战果。殷鉴不远，令人叹息。

BTC的本质，在教链看来，是一种后资本主义时代的新型生产关系。

姑且让我们定义“价值”是生产物之间的某种比例关系。就像长短关系、轻重关系一样，任何两个生产物之间也有某种价值关系，一个价值大，一个价值小。从定性比较，到定量比较，我们就需要引入度量衡和测量工具。长短用米，测量工具用尺。轻重用克，测量工具用秤。价值大小用货币单位，测量工具用人心。

单独一件产品，是谈不上长还是短、轻还是重、价值大还是小的，只有和别的产品互相比较，才能有长短、轻重、价值大小这样的关系。因此，关系都是相对的，而不是绝对的。

但长度、重量和价值又都是客观存在的事实，是产品本身的一种客观属性。但是，价值和长度、重量又有所不同。测量长度的尺子，测量重量的秤，都是标准化的，是有形的、看得见摸得着的。而测量价值的那杆秤，却在每个人的心里。所谓“百姓心中有杆秤”，是看不见摸不着的。

BTC的矿工，为BTC生产了最原初的产品：BTC的账本，或者，严格地说，BTC的区块空间。支付BTC作为上链手续费，或曰“矿工费”，以求把自己的BTC转账交易记录到BTC的账本上面去，本质上就是在竞拍这平均大约每10分钟产生的、一个个的、有限的区块空间而已。

当然，这区块空间，和我们普通的磁盘存储空间大不相同。就像一辆汽车，和制作汽车所用的原材料如钢铁、橡胶等，已经大不相同。这些区块空间，是由无比强大的算力所生成的PoW工作量证明所证明过的存储空间，所有写入区块空间的数据，都被这个证明盖上了“可靠”或曰“安全”的烙印，就算是今日地球上人类所掌握的最强大的权力也无法动摇它，最强大的武力也无法击败它，最强大的资本也无法收买它！

试问这样一个产品，有没有价值？当然有价值！

这个价值有多大？当前大概是1万多亿美刀 —— 也就是BTC今日之市值。

有人可能会反驳说，市值并不是这个价值的测量值，应该是矿工的总收入（比如2023年是100多亿美刀，甚至，进一步的，今日矿工之总收入还有一大部分是来自于区块奖励，也就是新增的BTC，小部分才是来自于用户支付的手续费。只有手续费才算是真正的为区块空间支付的费用，体现了区块空间的市场价值。这样算下来，那价值就更小了，可能大概也就只有5%-10%，即每年5-10亿美刀。

非也。

有了这样一个“安全”的区块空间，在里面就可以安全地记录BTC的转账交易，而这些交易，即价值转移，就涌现出了价值单位 —— BTC。BTC作为一个符号是人为定义的，而其作为价值单位是系统涌现的结果。

BTC的产出是由一个确定性的、公开透明的、无人可以动摇和篡改的数学公式所决定。高安全的区块空间是这一数学公式能够得到忠实执行的兜底保障。这使得BTC成为一种很好的存储价值的工具。

也就是说，BTC的上述特性导致它有能力吸引越来越多的人把暂时不花的钱换成BTC，当作一种储蓄，把钱存起来。

凯恩斯说，储蓄就是投资。

当你决定把价值存储到BTC里储蓄起来的时候，价值其实就会变成资本 —— 可以自动产生新价值的价值。

比如你今日花费61000美刀买入了1 BTC并存放到冷钱包储蓄起来，那么这61000美刀的价值，略过场内的换手，最终被转移到了某个卖出1 BTC的人手里。这个人得到这61000美刀的价值之后，可能是消费或者投入生产。考虑投入生产的情况，他用这个价值去购买了生产所需的资本（比如场地、机器、人手等等），生产出远超61000美刀的价值出来。然后他把赚取的钱，拿出一部分，重新兑换为BTC。

我们假设这个老板或者个体生产者是一个效率极高的生产者，他相对于市场其他竞争者有巨大的优势，于是他生产出来了极大的剩余价值，这使得他在不久之后可以拿出(61000 + x)美刀来重新购买BTC。

如果这样的竞争优胜者不仅能够完全买回当初自己、卖币消费者以及亏损的生产者等所净亏损的BTC，而且还能多买回一些，从而进一步增加自己的BTC持有量，那么，他们的买入就足以推动BTC的上涨。

囤BTC的储蓄者手里的BTC仓位就会因为BTC的上涨而增值。这增值的部分，来自于BTC系统外的生产力所产生的价值，回流到BTC系统中。在囤BTC者看来，就彷佛是BTC的价值“自动”增长了一样。

因此，从囤BTC者的角度说，BTC就具有了保值和自动增值的功能，从而成为一种优良的“价值存储”（SoV, storage of value）。

也正因为BTC是一种优良的“价值存储”成为一种普遍共识，才会有生产者把系统外投资回报的价值重新回流到BTC这件事的发生。

可以想像，如果BTC不能持续保有甚至是不断摧毁价值，比如大多数“一波流”山寨币跌跌不休的鬼样子，那么只有傻子才会把价值重新回流到这样的“镰刀收割之地”呢。

所以，BTC的市值，绝不仅仅是体现了BTC区块空间对于BTC转账交易的那么一点点儿原初的价值，而是体现了所有接受了BTC所转移的价值，将其转换为资本，投入生产或再生产，产生更大的价值，然后这些价值再重新回流BTC，这样大的一个价值生产大循环的总估值。

由这个逻辑推导开来，可以推至未来。

更妙的是，这样一个所有人独立自主、共同生产的系统，其总价值却又由全体BTC持有者共享！共同创造价值，共同分享价值，这已经非常接近于“大同社会”的理想图景。

仅仅稍有欠缺的是，生产力的极大提高和物质极大丰富。但是，在今天工业产能爆棚、AI等技术日新月异的情况下，或许只需要经过所谓“第四次工业革命”，就真的能够源源不断地生产出海量物资，应有尽有，琳琅满目，件件“9块9包邮”……

生产力极大提高的表现一定是商品价格越来越低，你手里囤的BTC会越来越耐花，花不完，真的花不完。

今日的主流经济学家——资本主义经济学家——怕死了，因为这种现象在课本里叫做“通缩”，可怕的通缩。

为什么经济学家怕通缩？因为今天的主流经济学家，本质上是站在资本主义意识形态上思考问题的。资本怕通缩，所以他们也怕通缩。

资本为什么怕通缩？因为通缩意味着利润降低甚至亏损，企业破产、裁员，员工失业，手停收入断，阶层下滑，生活返贫，社会陷入动荡。

为了方便讨论，教链把传统的资本主义生产关系——公司制（或者叫做工资雇佣制），叫做生产关系1.0；把新型资本主义生产关系——平台经济，叫做生产关系2.0；而把上文描述的BTC的这种“共产共享”的生产关系，叫做生产关系3.0。

下面我们来仔细分析一下，这三个版本的生产关系系统，它们各自的特点。

生产关系1.0就是大家最最熟悉的公司了。公司这种生产关系别看今天很普遍，其实历史很短，也才400年左右而已。今天可能受限于时间和篇幅，可能没法再去追溯1.0版本之前，比如农民-地主，奴隶-奴隶主，以及原始社会等等诸多更早期版本的生产关系了，以后有机会再撰文探讨。

公司制的特点就是有明显的分层：持股的是股东；不持股、领工资的是员工；其他的给公司提供收入的人，是顾客，或曰消费者。但严格来说，持有少量股票的员工是哪一类（class）？自己还奋斗在一线干活的老板又是哪一类？如果是上市公司，那么你在二级市场买了两手该公司的流通股，你又是该属于哪一类？

所以说，我们不能把持有股票的人统统看作是公司老板，或者是资本家。股票，不过是对于公司剩余价值的索取权而已。只有对公司资本的实际控制权，才是决定谁是主人的关键所在。

对了，“类”的英文class，也正是“阶级”的意思。中国人讲“物以类聚，人以群分”。但资本主义生产关系就是要“人以类分”，也就是按照阶级来划分，其实也就有些把人“物化”成“工具人”的味道。这是文化的视角，只是我们论述中的点缀。

比如说，假设教链凭借自己打工多年的积蓄白手起家，创办了一家公司。万事开头难，刚开始就是自己干，也就是自己雇佣自己，自己剥削自己。假设该公司每年收入30万，刨除水电房租杂七杂八，还剩20万，给自己发工资。那么此时的教链，即是一个拿工资的雇员，又是一个公司的所有者，一个资本家，但是，是一个不合格的资本家，一个“假资本家”。

为什么说此时教链作为资本家是不合格的？读者朋友们可能会以为，公司是盈利的呀，每年成本10万，利润20万。并非如此。资本的经济计算，看的是“机会成本”，而不仅仅是显性成本。

假设，教链如果去打工，即出卖自己的劳动力，在市场上能够拿到每年100万薪水。那么，这意味着，教链的生产力可以被市场评估到100万/年。当然，要注意，同样的时间和劳动，干不同的工作，产出的价值是不同的。自由市场的人才和岗位的不断重新匹配，就是在持续优化，把一个人的劳动和时间的价值最大化。

无论如何，当教链放弃100万年薪的打工机会，去自己开公司赚20万/年的时候，此时就已经产生了每年100万的机会成本。加上显性成本10万，每年公司的真正成本是110万。

成本110万，收入30万，净亏损90万/年。也可以换个算法，本来能挣100万，现在只挣20万，亏80万，加上杂项亏10万，总共亏损90万/年。这才是真实的经济计算。一个连年亏损的投资，肯定是不合格的投资，因此，从资本家的要求来看，教链此时是不合格的。

如果，把现在的亏损如果看作对未来的投资。比如5年之后公司收入能够达到110万/年，此时就达到了盈亏平衡。5年总“投资”，即总亏损额，已经累积到了450万。

再过5年盈亏平衡的日子。假设公司收入翻倍到了210万/年。这时候它才开始生产剩余价值，每年100万。此前亏损的450万，需要大概5年才能用100万/年的剩余价值偿还完。

但是，还要考虑到投资本金本身的社会一般增值速度。假设一般国债利率4%，450万会以复利的方式每年增长，13年之后就会变成750万。所以，其实需要8年，每年100万，才能真正弥补最初5年的投资亏损（计算机会损失）。

看看这是多少年过去了？18年！

这还是在假设公司收入头5年翻3-4倍、后5年翻2倍这种理想情况下才能得到的结果。

如果把这450万投资亏损的机会损失，不是用一般国债利率来对标，而是用投资于BTC来对标呢？假设教链已经掌握了投资于BTC并取得长期盈利的方法，长期年化增长率能做到30%。那么你一算就知道，只需10年时间这笔本金就会增长到惊人的6200多万。除非公司业务出现指数级爆炸式增长，否则永远都不可能追上这笔BTC的增值速度。

推算到这里就有两个很明显的结论了：

第一，不要轻易创业，尤其是白手起家的创业。打工加上囤BTC的复合策略，是远好于自主创业的策略。

你打工的薪水越高，后一个策略的性价比就越高。

第二，阶级跃升是极其困难的。打工人想通过创业做老板变成资本家，几乎100%的结局是成为一个不合格的假资本家。

也正是这个约等于零的转换概率，才把商品社会的人分成了打工人和资本家两个阶级。如果人人都能轻易转换身份，那么阶级也就不存在了。

如果教链突然开了挂：在最开始就用30万/年的公司保底收入，以10万年薪（实际工资还要低，因为还有税费社保等等）雇佣了3个员工。这3个员工生产力爆棚，每人每年能够给公司创造40万收入。假设公司显性的杂项成本，因为多人合用，平均费用降低到5万/人/年，那么总费用就是20万/人/年。这样一来，公司从一开始就能有多少盈利呢？（考虑机会成本之后）

30 (教链创造的收入) + 40 x 3 (员工创造的收入) - 10 x 3 (员工工资成本) - 100 (教链工资成本) - 20 (杂项费用) = 0 【式1】

惊喜不？从第一天起，公司就盈亏平衡了！但是，你说得是什么样的员工，和什么样的业务，能开10万工资给公司赚40万？

那么这个时候，教链仍然还不能算是一个合格资本家。因为，教链自己还没有脱离劳动。最多只能算是一个“准资本家”。

如果多雇1名员工呢？那么教链就可以不参与业务工作了，但是还需要承担管理任务，这也是劳动。但是算式变成了：

40 x 4 (员工创收) - 10 x 4 (员工工资) - 100 (教链工资) - 20 (杂项费用，挤一挤，假设不变) = 0 【式2】

这还不够。还需要雇佣更多。假设再多雇1名如此优秀的员工。这时候教链就可以花30万/年雇一个经理，负责公司经营管理，这样一来，自己就可以做一个真正的老板了。此时的公式：

40 x 5 (员工创收) - 10 x 5 (员工工资) - 30 (经理工资) - 100 (教链工资) - 20 (杂项费用，继续挤一挤，不变) = 0 【式3】

到这个规模，5名员工、1名经理，教链才开始真正比较彻底地脱离劳动，变成一个小小的资本家。【式3】中“教链工资”这时候实际上才真正是公司利润，也就是由其他员工创造的剩余价值来支付的。

因此，如果教链一直自己一个人干活，就算是业务爆棚，年入1000万，教链也只能是一个“假资本家”。如果雇人，但还是要亲自管理，或者操心一些公司经营，那就是“准资本家”。如果一切公司事务全权交给专业人士去打理，自己啥都不用干，但是却仍然牢牢掌握公司的控制权和分配权，那么，这时候才真正完成阶级跨越，成为一个真正的资本家。

但是，由于这个公司的规模实在太小太小了，每年收入才百万级别，也就是一个尘埃般的小资本家而已。如果公司达到年入百亿～千亿规模，就可以算得上是一个中等大小的资本家了。

中等大小的民族资本家，才够得上教员在1925.12.1《中国社会各阶级分析》所划分的“中产阶级”的层次。文章定义的很清楚：「中产阶级。这个阶级代表中国城乡资本主义的生产关系。中产阶级主要是指民族资产阶级，他们对于中国革命具有矛盾的态度……」

退休前的马老板，是一个成功的“准资本家”。退休后的马老板，才升级成一名中等大小的民族资本家，也就是教员所称的“中产阶级”。

为什么马老板、张老板这些如此成功的商业人士，还只能称得上“中等大小”呢？因为，资本是全球化的，因此排座次、比规模也要放眼世界。真正的大资本家，大家可能连名字都不知道、不熟悉。比如美国的洛克菲勒家族、摩根家族等传承百年的资本世家。其实中国就没有真正的大资本家，有的只会是这些大资本家安排在国内的代理人。他们形成了一个独特的阶级，在《中国社会各阶级分析》中，被称为“买办阶级”。

对于当今资本主义占据主流的世界而言，真正的大资本家已经不能用“富可敌国”来形容。国家，不过是他们雇佣了放到台前表演的戏子、打手和吉祥物而已。

大资本家干掉小资本家，就像踩死一只蚂蚁那样简单。资本就天然有兼并的趋势，强者恒强，几乎不可能被打败。这就意味着，想走白手起家、一路做大做强的路，最后干翻旧的资本家，自己成为大资本家的几率，不说绝对等于0吧，也是无限趋近于0。

这资本主义所采用的生产关系1.0版本，相比于此前地主-雇农的生产关系0.5版本，有很大的进步。通过公司这种形式，把人从土地上解放出来，可以全世界范围内流动，并且摆脱小农经济那种单打独斗，大量员工可以划分专业和岗位，进行大分工、大合作，生产效率就能大大提高，创造更多的剩余价值。

同时，对于员工而言，在新的生产关系中也得到了解放，不用被束缚在土地上，而且还可以在公司这个集体中得到相互支持，这体现在每月固定的工资，不用像小农那样看天吃饭。当然，如果遇到特别恶劣的经济周期外部冲击，可能会遭遇裁员，失业下岗。

生产关系2.0，也就是“平台经济”的诞生，基础的理论是著名的科斯定理。

人和人彼此分工合作，为什么必须组织成公司呢？因为很多工作的性质，无法准确地测量投入产出，也就是，无法由自由市场进行定价。

当自由市场定价的议价成本（也叫摩擦成本）太高的时候，比如写代码的程序员，或者其他专业性极强的岗位，由于知识优势导致巨大的信息不对称，使得进行极小颗粒度的任务评估并市场化定价十分困难，所以还不如干脆把这个程序员的劳动买断，让他成为公司的一名雇员。这就是科斯定理的基本意思。

从现实来看，虽然有程序外包平台和所谓freelancer（自由职业者）的存在，但是它们迄今仍然无法彻底取代雇佣制程序员。

教链之所以拿程序员举例，是因为程序员是新一代生产力的典型代表。传统资本主义的生产关系1.0，声称是因为资本家拥有生产资料（机器、厂房等），所以资本家才是老板。但是到了互联网时代，程序员工作所用的生产资料，包括电脑、手机、网络，其实都是自己负担或可以负担的，也就是说，除了表面上有的公司还要假惺惺地提供这些人人都能买得起的东西，其实每个程序员都完全可以做到自己独立拥有自己的生产资料。那么，这个时候，为什么一个不占有生产资料的老板还能占着资本家的坑位呢？

生产力发展到这个阶段，虽然资本家们还可以通过制造出一些比如知识产权，数据所有权，等等壁垒，来阻止个体劳动者占有全部的生产资料，但是，时代的车轮显然已经准备从传统资本家的头上碾过去了。

程序员工作过于专业化，受科斯定理的约束，还需要假以时日才能彻底解放。但是，在其他更加标准化的工作上，就已经诞生了这样的个体生产者，或曰自由劳动者。比如，电商卖家，专车司机，外卖员，短视频博主，公众号作者，等等。

资本家的公司摇身一变，变成了平台。

个体生产者、自由劳动者和平台之间是交易关系，而没有雇佣关系。也可以说是小资本和大资本的资资关系，而不是生产关系1.0的劳资关系。

但是，由于小资本在大资本面前是毫无议价权的，所以，在生产关系2.0的早期阶段，这些个体生产者们虽然获得了更大的自由，但是也同时承受了更大的压榨和剥削。

改良型的生产关系1.0还会被国家强力要求保障员工权益和基本福利。这所有的一切，对于生产关系2.0的自由劳动者而言，是几乎没有的。

他们比生产关系0.5里的雇农要好一些的地方在于，在多家平台存在的情况下，可以通过换平台的可能性，来获得对平台的一定的议价权。

他们比生产关系1.0里的雇员要好一些的地方在于，如果干得是有知识含量、专业门槛或者干脆就是气质属性极强的业务（比如直播带货），那么是有机会做大做强，从而获得超额收益，甚至进化成吃剩余价值的真正资本。

生产关系3.0，也就是教链前面所描述的那种各自生产、共同分享、互相扶助的“共产共享”的生产关系，是由BTC开创和启发我们的新型生产关系。

它是建立在生产关系2.0的基础之上的，更高级的发展阶段。

生产关系的进步和变革，是由生产力的进步所推动的。

为什么生产关系1.0会进化为生产关系2.0？科斯定理是限制这一进化的约束量。而推动量是什么？是生产力的进步。

用直白的、可能有些刺耳的话说，就是内卷。卷不过的人，就被公司淘汰了，而且找不到新工作，于是只能去送外卖、开专车、开网店、搞直播了。

为什么会内卷，会淘汰劳动力？因为科技的发展，效率的提高，生产力的提升。

这两年大家议论最多的是什么话题？不就是AI（人工智能）的发展一日千里，将来必会淘汰一大堆各种各样的工作吗？

教链前几天看到一个真实的故事。某国外媒体，编辑团队，去年60名编辑，今年裁的就只剩下主编自己。稿件用AI生成，主编负责修改、润色、发表即可。

这是历史发展的大趋势。在未来，只会有越来越多的人被生产关系1.0淘汰，而不得不拥抱生产关系2.0。

但是，如果这些困在生产关系2.0里的自由劳动者、个体生产者们，只是像古代的生产关系0.5里的雇农那样单打独斗，他们永远都没有翻身出头之日。

唯一能够解放和拯救这些自由劳动者的，就是联合起来、链接起来。

不是在信息上链接，而是把他们彼此拥有一个个微不足道的小资本链接起来，形成一个联合起来的大资本，碾压所有生产关系1.0和2.0的资本的规模。

这个联合起来的大资本，就是BTC。

今天，BTC的市值1万多亿美刀。全球公司市值排名十名左右。

未来BTC市值再扩大十倍，即可称得上大过任何一个公开的上市公司资本了。

所有持有BTC的自由劳动者、个体生产者们，看似是一个个没有被资本雇佣的个体，但是他们却背靠着大过任何一家上市公司体量的大资本，并时刻分享着这个大资本不断增值的回报。

他只需要劳动一段时间，积累了足够的BTC之后，就会惊奇地发现，仅靠资本的回报，就已经足以支撑自己的生活开销。此时他可以不再劳动，专心享受生活。或者他可以继续劳动，但是只是为了兴趣和爱好，或者某种人生的使命感。

BTC作为一个联合资本，会吸收所有人创造的剩余价值（减去被其他平台吸收走的部分），然后公平地和所有人共享。

你劳动并囤积BTC时，是用自己创造的价值去满足别人的需求。当你不再劳动，而是靠BTC生活时，本质上是其他人奉献了他们创造的价值来帮助你。

你养BTC，BTC养你。你养所有人，所有人养你。所有人养所有人。

最重要的，BTC是去中心化的，没有随意的增发，没有PoS资本生息，没有初始代币分配所创造的阶级不平等（镰刀-韭菜），没有单一组织绑架其他参与者控制硬分叉任意更改代币发行方式的特权，等等这些，是十分关键的基础建构。

缺乏这些基础建构，一个币就会成为锋利无比、嗜血吃人的收割利器。

有了这些关键建构，一个币才有机会发展成为BTC这样的联合资本。

这样的联合资本，只能在足够克服科斯定理的生产力范畴上率先形成。

而只有用真正去中心化的加密资产承载联合资本，才能实现真正公平的联合，确保每个人创造和贡献的价值能够被公平地“共享”，才可能构建出新型的生产关系3.0。

这就是教链从BTC中所领悟到的，关于后资本主义时代的生产关系革命的启示。