Atitit 创业 没有盈利是正常的一种模式

摩拜很成功，现在也没有盈利 但是是可持续的

## **金融投机赌博理论** **因为主流的互联网业是金融投机赌博业。**

以前，程序员，以及软件工程师，和其他的工科行业差不多，并没有特别高的收入。现在，那些从事普通软件业的程序员，工控设备的程序员，NASA的程序员，收入也并不特别高。

收入特别高的，是当下流行的互联网业程序员。

所谓当下流行的互联网业，其实就是以硅谷加华尔街投行模式的模式。

这种模式，其实不是互联网业，而是金融业。正如股票是一种金融产品，一线城市的房地产也是一种金融产品，硅谷模式的互联网企业，也是一种金融产品。

这种模式的主要特点，就是通过讲故事圈钱。先是圈到天使轮的钱，然后击鼓传花给下一轮。如果能够包装到上市，就让股民接盘。

大多数互联网公司并不以长期经营某个领域、改变某个行业为目的，而是为了打造一个金融道具。有了这个道具，先用故事说服投资人，投资人再合伙编造更大的故事忽悠下一轮投资人。

所以，硅谷模式的互联网公司并不在于真正的盈利模式，而是在于它的故事是否够宏大。

在硅谷金融道具的打造方面，杰出代表是马斯克这个大骗子。他刚刚打造的故事，就是十年内把人送上火星。他不久前打造的另一个骗傻姑的故事，是用可回收的火箭前级外壳降低成本。他还变过一个骗傻妞的故事，是高速真空胶囊交通工具。

这些故事很宏大，给人充分的想象力。而大多数很难在短时间被证伪，反而因为故事的想象力短时间就成为轰动的新闻。这样，这个故事就有了投资价值。公司，也就成了一个真正的金融产品。

当然，与牟其中相比，马斯克根本是个乳臭未干的小混混。1993年我在中关村骗子一条街玩皮包公司的时候，牟其中是中关村创业青年心中的偶像，他的神奇之处在于出类拔萃的想象力和讲故事。无论是用积压小商品换俄罗斯飞机，空手套白狼做成555座钟代理，投资五十亿改变陕北，还是异想天开的炸开喜马拉雅山改变西藏和新疆的宏伟计划，都是让人无法判断是否可行或是否真的做成。

**大多数以硅谷为榜样的互联网公司，就是这样的讲故事击鼓传花的金融产品。**

失败率据说超过99%，一旦成功就是几千倍的盈利。

今天你不愿意投马化腾50万美元，明天你就后悔自己失去了一个商业帝国。

这是一场场豪赌。是瞬息之间就可能死亡的生死搏斗。是拿投资人钱几十亿几十亿砸的滴滴快的的决战，是uber员工流着泪成为他们敌人的同事的游戏。

硅谷互联网模式的背后，是华尔街。他们的盈利模式不是斗鸡斗蟋蟀，而是养蛊。把一大群毒虫放在一起彼此撕咬，最后不死的就是独角兽，独吞一切

这些华尔街人，炮制一个个概念，B2B，B2C，O2O，垂直领域，VR，IA……他们并没有兴趣去关心真正的社会和市场需求，也并非不知道现在所谓的VR、IA根本距离技术上的实用性还很远。

他们真正需要的是打造一个概念，也就是做一个容器，让所有想成为独角兽的创业者都进入他们的养蛊器皿。

先养一些稍有资质的毒虫，这叫天使轮。然后每轮只养存活一小部分，最后终于养出一条大蛊。而那些99%，是在赌命中死掉的。

这些互联网毒虫公司，就是在竞争蛊的过程中时刻处于被对手吃掉的状态。生死相搏，以狼性为先。天下武功，唯快不破。先发制人，争分夺秒，才是制胜关键。

所以快速迭代，就是他们的主要战术。于是程序员的需求量就变得极大。虽然各行各业都有源源不断改行当程序员的，但是还是填不满这个行业的需求。

因为程序员是快速迭代的主要战斗力。要让程序员吃饱。一旦得胜，所有付出的薪水都能几十倍挣回来。所以，程序员的那点工资变得越来越不需要计较，不断提高工资，以加强抢夺有战斗力的程序员。

这与股票、房地产、期货、赌博一样，杠杆极高。风险极大

这与股票、房地产、期货、赌博一样，杠杆极高。风险极大。

**对最终的胜利者而言，人员工资根本微不足道。一旦失败，则由风投买单。**

这就是为什么互联网程序员的工资特别高。因为他们从事的是赌博业。

赌博业的工资一向高于其他行业。我认识一位读艺术学校的女生，她的主要收入是在地下赌场兼职，收入远高于其他勤工俭学收入。

我的另一位朋友，曾从事赌场网页的翻译工作，一个汉字一块钱，比他翻译文艺书的价格高了十倍。

而今天的互联网行业，大多数的公司其实就是选蛊风格的赌博业。当然，你也可以视为古罗马的角斗场。他们也许不像养蛊和角斗士那么残酷（通常创始人不必自杀），但是足以媲美赌王大赛。

如果一个行业，胜到最后就赢家通吃，一步失败就一无所有，都难免打造出赌徒风格的行业文化。而硅谷加华尔街模式的互联网企业，正是其中的典型代表。

所以都倡导狼性文化。所以互联网的程序员工资都特别高。

作者：饱醉豚  
链接：https://www.zhihu.com/question/31687394/answer/124155245  
来源：知乎  
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

## 边际成本理论 收入高的程序员一般要么涉及互联网，要么涉及一些大规模使用的软件。

这是因为，软件和互联网服务的边际成本几乎为零。边际成本，就是每多生产一单位产品所产生的成本。它包括生产所需的人工、物料等等。与之对应的成本，叫做固定成本，也就是无论你要生产多少单位的产品都得要支付的成本，这包括研发、营销等等。

软件和互联网服务每多服务一个人，一般也就是多一点电费和网费，成本几乎没有，扩张可以非常迅猛。这意味着几乎所有收益都可以摊到研发（程序员）和管理人员身上。因此这些行业的薪水上限天然地要高于一般制造业。像whatsapp这样几十个人就服务几亿人，在传统行业是不可想象的。传统行业，比如格力，在生产中要支付大量的生产成本、物流成本、销售成本，即便销售收入远超互联网大多数企业，但也不可能让大多数员工的工资高起来。

此同时，程序员的数量相对于需求，却也远远不够。

之前就有“创业万事俱备只差一个程序员了”这种笑话，但其实也是反映了现实情况：程序员的供给显著小于需求。我们很少听说“万事俱备只差一个会计/行政/机械设计工程师”之类。在这种情况下，程序员的工资就会相对接近于上限。

两个条件叠加在一起，就造成，程序员这个群体的工资相对比较高。

Quant、投行等等的工资高，也是同样的原因。

整个就业市场都是这样的道理。而且并不仅仅是整个行业会有这种特点，具体的岗位也会有这样的特点。比如说同样是程序员，计算机视觉方面的程序员工资就尤其高。

对于个人职业发展也需要考虑这两个问题。如果想要有比较好的收入，就要考虑，哪个岗位能够产出的价值高，同时供给相对于需求还很少。

# 行业曲线上升期

第一，it 行业自打诞生以来，一直是资本的宠儿。所以，这个行业总体上是不缺钱的，有能力给你开高薪。

# 跟制造业相比，it 是个轻资产的行业。除了人力成本外

第二，跟制造业相比，it 是个轻资产的行业。除了人力成本外，老板和投资人基本不需要负担其他大规模成本。富士康工资是不高，但是算上每年的设备折旧，可就不得了了。

第三，it 行业的边际成本很低，一套 office 开发出来，卖一套也是卖，卖一百万套，也不过多压一百万张光盘而已，互联网行业就更是如此。这意味着 it 企业雇佣少量员工就能支撑巨大的业务规模。阿里巴巴两万多人，也不过就是一个铁路局的五分之一甚至十分之一。

第四，it 产业规模一直在高速扩张，但是程序员从根本上说是不能速成的。哪怕是半路转行的程序员，也不能忽视他转行之前多年的教育背景。这是造成供求关系的主因。

第五，程序员是 it 行业的核心竞争力。这个就不解释了。

第六，it 行业的生产工具，除了基本的硬件和办公场地外，主要以信息的形式存在，并且免费居多。这意味着 it 企业可以频繁更新生产工具提高生产效率，这一点传统行业基本做不到

第八，it 行业薪水高一点是以制造就业机会少为代价的。稍微想一下我们就会发现，不管是阿里巴巴这样的互联网公司还是用友金蝶这样的软件公司，他们都有同一个特点——他们是很多人的乙方，但几乎不是任何人的甲方。

也就是说，it 这个行业的产业拉动能力是很有限的。一个制造业工厂，自己可能没赚几个钱，工资也不高，但是他卖一个产品假设是 100 块，利润一块，那个产品卖废铁 10块钱，中间的 89 块都被各行各业的合作方/供应商赚走了。但是 it 公司呢？他除了叫水电费，房租或者土地使用费，以及办公用品，他几乎不买任何东西，你从他身上根本赚不到钱。

这一定程度解释了印度还算先进的 it 产业为什么没有对印度经济产生什么影响力。

## **每个行业的工资是市场决定的。得分析需求与供给。**程序员并不多。据说中国也只有200万会写程序的人（占人口0.14%）。

－－－

**供给：**

程序员并不多。据说中国也只有200万会写程序的人（占人口0.14%）。相当少。

另外，印度270万程序员（最多的），也只占人口0.2%的样子。

程序员并不多。据说中国也只有200万会写程序的人（占人口0.14%）。相当少。

另外，印度270万程序员（最多的），也只占人口0.2%的样子。

我们先从西方国家的角度出发吧。虽然和中国印度不一样，但也有很大的参考价值。

美国的Tech行业（包括IT在内）工作人员达到700万；占人口的2%以上。

英国类似，160万员工，也占到2.4%。其它西欧国家应该都是差不多的比例。

不过拿整个行业来对比不恰当。因为高科技行业其中只有一小部分人是搞程序的。美国专业从事软件程序的人口呢，好像只有102万（根据2010年的人口普查）；0.3%。

另外，在美国的职业排行中，程序员在所有职业当中人口数量排行第三十，还少于：

律师职业，104万；金融资产管理，110万；大学老师，130万

如果觉得金融和律师工资高很合理，那程序员工资高也是合理的。

话说，软件行业还详细分类，分各种语言各种平台各种特殊要求。编程语言的话；熟悉Java到专业程度的程序员只有其中30%。Python估计20%。C不到10%。像Golang之类的小众语言，1%都没有。（或许可以参考一下github上的用户数据）。

世界需要很多人来干这些事，能干的人又太少了。

这些程序员只要有几年经验在几家公司，累积掌握到了独特（仅限于自己）的一套技能，总能找到高薪的有价值的工作。因为他们是稀有动物啊。只要有一家公司正好非常需要那一套独特的技能，稀有程度已经很明显了。问题是不止一家认为他们稀有，所以各种抢破头。因此稀有的高级程序猿可以挑来挑去。公司竞争抢程序员而不是程序员竞争入公司。

这些变化会远远超过几次工业革命的变化。软件行业是唯一能坚持得比较长久的。这些其它行业被自动化软件化也都需要这些程序员来实现和维持。但是未来几十年内，需求只会越来越大。与其它行业的工资差距也会越来越极端。

感觉很多非行业的人有一种错觉。。。

错认为编程(或Tech)就是很多行业当中的其中一个而已。

我只能呵呵。

几百年前的人也会认为“工业”只不过是一个小行业，因为人不多。随着科技的发展，工人成了主流，这“工业”开始分成各种各样划分开来的新行业。后来服务业（白领）又突然发展起来了，分裂成现在大家所熟悉的各种行业。

下一次工作变革就是编程。它会慢慢形成很多独立行业。现在已经能看得出来啊，软件行业里面已经有很多不同方向的。。。我干不了Ａ，Ａ干不了Ｂ，Ｂ干不了Ｃ，Ｃ又干不了我所做的。但是我们都是“程序员”。在以后，我们就不会再说“他是程序员”，而说“他是Ａ”，“他是Ｂ”。因为到以后大多数人都是程序员。一百年以后，“程序员”这个词就毫无意义了。

（当然也不是永久的；ＡＩ之类的也总会取代程序员，最后让软件写软件。将来下下下一个paradigm是什么我们都猜不到吧，无法想像。那时可能都没有“工作”这般概念。但是程序员的崛起作为目前一个大的paradigm shift，这是能确定的哦，毕竟这才是一步一步走向ＡＩ必须经过的一段历史）

程序员是正好乘上了时代的浪潮，就像当年工业革命的机械工程，电子工程师一样，现在是计算机的时代。

从本质上讲： 传统企业---成本=厂房+原料+生产设备+人工+库存+其他费用 软件企业---成本=办公室+it设备+人工+其他费用 简单的来说，程序员本身既是生产者也是生产资料，多拿一点也是很正常的。

这显然都是答偏了。这个世界不是你挣多少钱和你多辛苦相关的。  
作为从机械加工行业转行到程序员的人，我个人的体验是，程序员的工资不取决于程序员这个职业，而是应用计算机、互联网这些的行业。这些行业的高利润，是保障程序员高工资的基础。  
在基础传统行业，厂房要钱，设备要钱，工人要钱，利润率实在是太低了。在外面卖再贵的东西，最后分到工程师手里能有多少？  
互联网不一样，一个屋子，几台电脑，大多数都是一次性成本。之后所有成本都是人的了，那利润也都会回到人身上。  
以我之前制造公司和我朋友在的iOS外包公司对比，对外报价基本都是XX刀/小时。但外包公司的话，60%都会直接给程序员，在制造业呢？

最后说一下最根本，为什么互联网也挣钱？为什么做些用户不需要花钱的应用，就能获得那么高的融资、估值？毕竟是进入『信息时代』了。之前一百年是工业时代，零件挣钱，工具挣钱。现在的时代，信息最值钱，所以流量、曝光度、广告都是钱。微博上段子手发个段子就几万几十万呢。

互联网在中国是一个高速爆发的行业，而这个行业内门槛最高的岗位又是开发。供给不足导致了价格上升很正常。

## 工具更新换代快 提升效率

序员，是介于"泥瓦匠"和"建筑师"之间的一种职业。

"泥瓦匠"的薪水高，主要是由于**工具廉价升级**可以几乎无限的提升生产力。  
建筑工地上的砌墙工人，砌十年，每天提升的效率有两倍了不起了。而今天随着语言的进步，框架的普及，在几年内，"泥瓦匠"就鸟枪换炮了 － 关键是这些升级还不太需要钱（ Open source 其实才是程序员团体最好的工会）。。。他们几乎无成本的开着卡车，在使用自动化流水线和机械手在砌墙了。效率提升了几十上百倍，薪水高一点并不过分吧？

我来告诉你程序员工资为什么这么高？市场！因为程序员这份工作不是谁都可以干，而中介，销售，前台之类的工作只要你是个人都会要你。但是程序员是有学历，知识的门槛的。虽然现在大把培训机构往外面造人，但是你随便问一个IT公司的HR，问问一个一万以上月薪，两年以上经验能独当一面的，是不是那么好招？

大家真的不要觉得月薪一万很稀松平常，部分行业，可能你做个七八年，也就四五千来块，所以，选对行业也是重要的，三百六十行行行出状元是没错，但前提得你是状元才能混得开，你要是种田全国闻名被总理接见，那是比我们这帮苦逼码农牛逼，但是选对了行你并没必要做到状元也能混得很滋润，给那些瞎灌鸡汤误人子弟的人。

## **因为 互联网公司的成本就是人，所以如果工资不高，那么公司就没有成本了**

## "建筑师"的薪水高，主要是这一行没有严密的**等级机制**。 你听说过建筑工地的泥瓦匠能成为设计师吗？而计算机行业基本上就那么几个专业，毕业之后，你今天可以砌墙，明天可以装窗户，后天可能查水电泄露，大后天可能就设计大楼了。整个薪水提升的空间也很高。

更大的方面说，程序的本质，是虚拟世界的规则。

给制定和维护规则的人多发点工资，总是不会错的。

## 因为相比其他技能入门门槛较高，而且有着丧心病狂的学习曲线：

同样，市场无法批量生成程序员，因为这一行不是想干就能干，需要智力和勤奋。最主要是需要时间，很多工厂的工人可以在短短一个月培训就可以做到上工，但是程序员做不到，只通过半年左右的培训出来的程序员，公司不敢用。敢用工资也不高。  
当然无法量产的原因同样造成了程序员的议价能力较高，你无法做到马上找到一个新程序员取代老的，那么意味着程序员有非常高的议价能力。  
因为这样的结果变成，程序员不缺资金，而资金缺程序员。

作者：Copper Friddle  
链接：https://www.zhihu.com/question/31687394/answer/84216023  
来源：知乎  
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

**行业红海**：信息化普及到各行各业，需求量巨大，水涨船高  
\* **就业机会**：程序员岗位需求量巨大，个人选择余地大，迫使企业抬高岗位待遇  
\* 程序员兼具了**生产工具与人力成本**2项：一人一笔记本就能创造价值，传统行业需要生产原料  
\* **利润差**：IT作为新兴行业利润普遍高于趋于稳定的传统行业，利润高的地方，人力成本自然大  
\* **投资竞争**：国内目前大量资金没有一个好的地方投资，互联网神话煽动了一批批烧钱的投资人，我可以负责任的说：很多程序员拿的高额工资**都不是来自市场的真实反馈，**很多直接来自于**投资人之间的恶性竞争。**

据说你只要拿一台苹果笔记本坐在北上广深的某家咖啡馆里做深思状，就会有人问你要不要投资

当然程序员拿高工资也是需要付出的：

作者：月照西乡  
链接：https://www.zhihu.com/question/28639517/answer/42988050  
来源：知乎  
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。