

论文 NO. 2017 年 9

发表时间：2017 年 9 月 16 日

《骆驼祥子》的两极财富观及启示

王增武

摘要：《骆驼祥子》是老舍的代表作之一，是以现实主义的笔法与悲天悯人的情怀，塑造了祥子、虎妞等一批令人难忘的艺术形象，在中国现代文学史上拥有重要地位。

声明：国家金融与发展实验室论文发表实验室工作人员的研究成果，以利于开展学术交流与研讨。论文内容仅代表作者个人学术观点。如需引用，请注明来源为《国家金融与发展实验室论文》。

《骆驼祥子》是老舍的代表作之一，是以现实主义的笔法与悲天悯人的情怀，塑造了祥子、虎妞等一批令人难忘的艺术形象，在中国现代文学史上拥有重要地位。

这部作品，是以祥子三起三落的买车经历为主线，通过对不同阶层人物个性及他们之间相关关系的描述来反映民国时期社会底层民众的生活现状。

在财富管理视角下，刘四爷和虎妞父女家庭算是富裕阶层的代表，不仅如此，他们也还是家族企业车场的经营方，而祥子和高妈等则可看成是中低阶层的代表。阶层不同，他们有着几乎完全不同的财富观。

其中，祥子“现金为王”的财富观以及刘四爷的家族企业传承失败的案例，对当下不同阶层群体的财富管理有一定的借鉴意义。

阶层不同下的财富差异

刘四爷父女经营一家约有六七十辆车的车场，平均每辆车的日租金约为 0.15 元，以 65 辆车为计算基准，则车场每天的租金为 9.75 元 ($=65 \times 0.15$)，每月的租金为 292.5 元 ($=9.75 \times 30$)，每年的租金为 3510 元 ($=292.5 \times 12$)，即刘四爷家庭的年收入为 3510 元，人均年收入为 1755 元。

将刘四爷家庭归入富裕阶层的理由在于 1920 年前后，时任北大文科学长的陈独秀月收入为 300 元，胡适等知名教授月收入为 280 元，图书馆主任李大钊月收入为 120 元等。

作为一名车夫，祥子一天的收入为六七毛，如果是租车的话，以上限 0.7 元为计算基准，日租金约为 0.15 元，毛收入减去租金

后的日收入为 0.55 元，月收入为 16.5 元，年收入为 198 元，相当于普通工人的月收入水平。这表明，刘四爷家庭的人均年收入是祥子家庭的人均年收入的 9 倍左右。

我们再来看看祥子和刘四爷家庭净收入情况的差异。

祥子买第一辆车攒了三年的钱，一辆人力车的价值约在 100 元左右，也就是说祥子三年的净收入为 100 元，三年的总收入为 594 元 ($=198 \times 3$)，由此可以计算出祥子在三年内的消费性支出约为 494 元，平均到每年的消费性支出约为 165 元。

我们假定富裕阶层的人均年消费性支出是中低阶层人均年消费性支出的 3 倍，那么刘四爷家庭的人均年消费性支出为 495 元 ($=165 \times 3$)，父女二人的年消费支出为 990 元 ($=495 \times 2$)。以三年为考察的时间跨度，刘四爷家庭三年的总收入为 10530 元 ($=3510 \times 3$)，以 990 元家庭年均消费性支出为基准，这样刘四爷家庭三年的消费性支出约为 2970 元 ($=990 \times 3$)，由收入和消费做差而得到的刘四爷家庭净收入为 7560 元，人均净收入 3780 元，这是祥子三年净收入 100 元的 37.8 倍。

简言之，1920 年前后的民国，富裕阶层家庭人均年收入为中低阶层家庭人均年收入的 9 倍，富裕阶层家庭人均年净收入约为中低阶层家庭人均年净收入的 40 倍左右。

“扛把子”出身的富裕阶层代表刘四爷，他的财富管理理念是经营企业，自己当老板，坐享车夫们的“剩余价值”。

中低阶层的“车夫”代表祥子，则是“现金为王”，永远只认为放在身边的现银才是真正的钱，其他如储蓄存折等都不算。

从财富管理的视角而言，文中祥子的东家之一的方太太，她的财富管理理念则以“银行储蓄”为主，受其影响，晚辈和下人也都热衷去银行开户存钱。

与祥子在曹家共事的高妈，则是王熙凤式的“权益投资”理念，高妈擅长“高利贷”，且通过“穿透原则”控制风险。

刘四爷的企业经营、高妈的权益投资、方太太的银行储蓄即固定收益投资以及祥子的“现金为王”俨然一副民国时期财富管理的浮世绘。

祥子：勤劳俭朴下的“现金为王”

作为一名车夫，祥子短期财富目标是拥有属于自己的一辆车，长期目标是建立自己的车场，并未将升官、发财或置买产业作为财富管理目标，只是想尽快拥有一辆属于自己的人力车。

为实现这一目标，祥子的方式或方法就是勤劳俭朴。

首先，我们来看祥子的收入结构。

车夫的工种主要分包月和散座两种形式，祥子也不例外。文中提到的包月收入主要分固定工资、绩效工资和节赏三种类型，绩效工资是因主人外出饭局而另加的车饭钱或帮助主人送客人的车费等，节赏一般都是两块左右，祥子算过拉包月的年净收入约在“五六十块”。如前所述，拉散座的毛收入约在六七毛，租车的费用为一毛五，二者的差约在五毛钱左右，如果我们以六毛五作为散座毛收入计算基准的话。散座的毛收入每天 0.5 元，月收入 15 元，年收入 180 元。

为实现个人买车的财富管理目标，祥子制定了个人的阶段性收

入目标，如每天多少钱收工、每月要存多少钱等。有时为了实现当日的“小目标”，竟拉“一天一夜”。这是祥子勤劳的一面。

其次，我们来分析祥子的消费性支出。

作为一名从农村进城的孩子，祥子没有抽烟、喝酒和“逛白房子”的恶习。吃穿用等消费性支出也都是挑最便宜的，体面的车夫在跑完一趟活后，一般会喝十个子儿一包的茶叶，加上两包白糖，旨在补气散火，而不是讲排场。然而，祥子还是选择“喝那一个子儿一包的碎末”。

穿的方面，文中提到祥子卖完骆驼打扮一身的花费是 2.2 元，其中本色粗布裤褂 1 元，青布鞋 0.8 元，线披儿织的袜子 0.15 元，还有顶 0.25 元的草帽。脱下来的破东西还换了两包火柴。这是祥子俭朴的一面。

最后，我们来谈谈祥子三起三落的买车之路。

第一次攒钱买上车之后被兵连人带车抓走了，逃出之后顺走了兵们落下的三只骆驼，卖了 35 元；第二次攒钱攒到六七十块时，因受主人曹先生牵连被孙侦探“骗”走了，只剩下曹先生给的 5 元钱；第三次是虎妞给他买的车，因给难产而死的虎妞安葬而卖了车，最后只剩下 30 元钱。

除第三次外，第一次和第二次买车祥子都是想通过自己攒钱买车，即前述的“现金为王”财富管理理念，不接受高妈的建议去放高利贷，也不接受方太太的建议去银行开户存钱。事实上，刘四爷和高妈在祥子买车的问题上都给他出过主意，刘四爷愿意低息借钱给他买车，高妈建议他起会或弄个黑签会等，他都没有采用，依然

采取老太太买房的策略——钱攒够了再买。

除前述勤劳俭朴下的“现金为王”理念外，祥子也有“应急储备”理念。

处理完虎妞的丧事，祥子将剩下的 30 多块钱缝在衣服贴身的一面，“不想花，也不想再买车，只是带在身旁，作为一种预备——谁知道将来有什么灾患呢！病，意外的祸害，都能随时的来到自己身上。人并不是铁打的，他明白过来。”正因为事前做了这样的应急储备，当后来在“白房子”染上病后，才有钱治病。“治病花去十多块，还有二十来块打底儿，他到底比别人完全扎空枪更有希望。”

刘四爷：家族传承失败

作为书中富裕阶层的代表，刘四爷带领女儿虎妞经营人和车场。

从财富传承的角度而言，车场的创始人刘四爷不大舍得女儿出嫁（怕女婿是冲着车场来的），期望女儿能留下来陪他，并好好经营车场。然而，从虎妞的角度而言，作为三十七八岁的老姑娘，不想嫁人那是不可能的，不仅想嫁人，而且还想继承家业。所以虎妞设计了“嫁人 + 继业”的连环套。

第一步是先下钩以假乱真套住了如意郎君祥子，第二步想与祥子联手套住老爷子获得家业。在第二步中，虎妞授意祥子分三步实施，首先要在刘四爷七十大寿的时候去给刘四爷磕头并好好表现，然后虎妞再寻找机会让祥子认刘四爷做干爹，最后环节是待虎妞身子不方便后向刘四爷摊牌——怀了东边杠房的二掌柜的孩子，此人

已死且无亲无故，万般无奈下“强迫”刘四爷将虎妞许给祥子，表面上是祥子吃了哑巴亏，实则得了里子也不太失面子。

在刘四爷七十大寿的当日，虎妞的如意算盘就落了空，原因在于下午刘四爷看到好多客人带着女眷孩子来给他祝寿，想到自己身边只有一个不是男人胜似男人的虎妞，不免有些失落。外加看到虎妞对祥子的种种表现，他做梦也不想把虎妞嫁给低自己很多的车夫祥子。

刘四爷心中的怒火绕来绕去，最后还是绕到了虎妞身上，父女二人吵得不可开交，结果是虎妞提前向刘四爷摊了牌，说怀了祥子的孩子并要嫁给祥子，而刘四爷的答复则是“有他没我，有我没他”。

如此闹剧的结果则是在没有刘四爷的祝福中虎妞“冷冷清清”地嫁给了祥子，刘四爷将车场变现，外出上海、天津等地游玩。

从财富传承的角度而言，这是个典型的失败案例，主要原因在于刘四爷不想让家族企业落入外人女婿手里，对他而言，宁愿让女儿终身不嫁，也不想让家族企业旁落，更不能让自己的员工祥子讨了便宜。

两极财富观下的经验借鉴

其一，中低阶层想要致富，不仅要勤劳俭朴，还应做好应急储备或者说保障安排。

勤劳可以开源，俭朴可以节流，应急储备可以预备不时之需。当今社会里与祥子职业相同的工作就是出租车司机，我们时常听说不少过劳死或过劳事故的案例。在此我们一方面可以借鉴祥子的应

急储备策略——永远留有救急或救命的钱，以防不测；另一方面，我们可以学习旧金山大桥总设计师施特劳斯父亲购买人寿保险的策略，进而分散个人乃至家庭的不测风险。

其二，中低阶层想要增值，不仅要会理财，还要有高妈式的穿透式风险管理理念。

“天上不会掉馅饼”，高收益的背后肯定是高风险，时下各类“e租宝”事件层出不穷，因此也造成不少中低阶层家庭血本无归甚至高额负债。如果事前采用集资方式进行理财的话，如何识别高收益背后的高风险？那就要像高妈一样，对不了解的人不放贷，中低阶层家庭也不应购买自己不了解的产品或服务。

其三，富裕阶层想要传承，除了要选好接班人外，还要靠制度或服务。

清末民初的“超富阶层”代表盛宣怀家族，借助义庄制度进行分家析产，处于同一时期的富裕阶层代表刘四爷，则选择将家族企业变现。

当前，改革开放以来的家族企业主正面临由一代向二代的传承阶段，在接班人选择上，除依靠自己的子女外，还可考虑职业经理人。在制度或服务上，如信托制度和慈善基金法，或家族办公室以及家族基金会等都是不错的备选方案。