

从徐润的早期经济活动看 买办向民族资本家的转化

李 岫

徐润(1838—1911年)是中国近代著名的洋行买办,也是中国早期民族资本家中较有影响的人物之一。本文试图从分析徐润经济活动入手,着重探讨中国近代早期买办向民族资本家转化的进程及其特点,希望有助于对中国资本主义和资产阶级发生问题的理解。

一

徐润是作为英商宝顺洋行的学徒开始其经济活动的。洋行是近代外国商人在华设立的企业机构。它利用买办作居间者或代理人,同华商联系,在中国收购土特产,推销洋货,攫取高额利润。徐润14岁时由家乡广东到上海,经伯父徐钰亭——上海宝顺洋行第一任买办^①介绍,进入宝顺洋行学徒,在此工作了十六年。

与多数早期外商洋行一样,宝顺洋行主要经营进出口业务。当时,宝顺的“进口货以大小洋药、杂货、布匹为大宗”,“出口之货以湖丝、棉花、红茶、绿茶等类”为主,^②并有自己的船队,经营揽载运输业务。徐润从洋行基本业务开始学起。“春学丝楼秋学茶”,“继明即起,夜分而寝,以余暇读书自励,学异域方言鑿牙佶偻,无所扞格”,^③看来他十分勤奋努力,较快掌握了洋行工作所需要的业务和外语知识,不久就“充丝茶各职”,开始为洋行经营丝茶生意。18岁他“帮帐上堂兼充各职”,着手接触全面的洋行管理业务。此后,作为宝顺老买办的徐钰亭已不再负责具体的买办事务,实际主持买办帐房的曾继圃不久也因“伤于酒”无法胜任工作。至曾继圃去世,23岁的徐润便“主帐上堂督理各职”,成为宝顺洋行“总行中华人头目”,^④即总买办,直至1858年宝顺洋行停歇。

作为总买办,徐润的业务能力颇为洋大班所赏识。在他初任买办时,洋大班就表示:“以后行中之事,由君一手做去”,并赋予其人事方面的某些决定权。在徐润主持买办帐房期间,宝顺洋行在烟台、天津、汉口等七处新开的通商口岸设立了买办房,派出了直接向徐润负责的买办,加上原有的上海和香港两处,宝顺洋行至少在中国建立了九处据点,形成了一个以上海为中心,包括长江中下游和沿海各港口在内的收购土产、推销洋货的庞大经营系统,进出口“并计总在数千万,实一时之盛,洋行中可首屈一指也”。^⑤这期间,徐润还参与组织了开辟日本航线、试办对日贸易的活动,并逐渐建成了拥有江轮、海轮和夹板船共10

艘的船队。在徐润及其中外同仁的努力下，宝顺洋行发展到鼎盛时期。徐润自己也获得了财富和经验的双重积累。

在认真履行买办职责的同时，徐润开始投资自营商业。从1859年起，他陆续独资创办了“润立生”茶号，合资开办了三个以上的茶号，以及经营土特产的绍祥字号、宝源丝茶土号和立顺兴川汉各号，并投资钱庄、布店和房地产。

这一时期徐润自营商业活动规模较小，资本较少，时间较短，以合股经营者为多，在投资方向上大体与洋行业务相一致，总的说来并不成功。唯一比较有成就的是茶业。而这种成功，很大程度上得力于徐润在经营方式、市场行情及鉴定技术等方面，可以直接借助于洋行的招牌和经验。

徐润在买办任上的自营商业活动，已基本具有资本主义商业活动的性质，虽然在组织形式及管理方法等方面还保留着浓厚的封建色彩，表现出由前资本主义形态向资本主义过渡的一些特点。这是因为，尽管封建生产方式仍在当时的中国占绝对统治地位，但外国资本主义的入侵使中国毕竟不再是完全的封建社会了。“野蛮的、闭关自守的、与文明世界隔绝的状态被打破了，开始建立起联系。”^⑥而这种联系，正是中国封建社会工商业性质发生变化的重要标志。徐润这一时期经营的均为与对外贸易有关的丝茶等土特产品，作为商品的这些产品，在城市一头，已经与外国资本主义商业体系的组成部分——洋行发生了联系，并参与国际市场的流通与交换，其价格也受通商口岸以至整个国际市场价格变化的影响和支配，实际已从属于国际资本的流通过程。1863年徐润宝源丝茶土号经营的棉花就因受国际市场价格变动的影响，不得不“随到随发”，才避免了破产。在经营方式等方面，这些商号也具有不同于旧式商业的特点。徐润当时已很重视市场行情，不再满足于旧式的转口贸易形式。并且，由于他身为买办，洋行资本主义性质的生产关系和经营方式等，都是在自营商业活动中可以借鉴和移植的。

徐润在买办任上的自营商业活动，标志着他作为买办开始兼有商业资本家的身份。这种双重身份在一定时间内可呈现出统一性。他作为买办为洋行经营的商品品种与他自营的商品品种大体一致，他自办的丝茶土号可以直接向洋行提供所需商品，减少了中转环节，缩短了流通时间，有利于洋行业务发展；自营商业活动使他与更多的中国商人建立起联系，有利于洋行业务扩大；买办通过自营商业获更大利润，洋行生意亦可因此少冒风险等等。但是这种双重身份本身也潜伏着巨大的内在矛盾，在资本主义经济规律下，资本的职能就是带来剩余价值，一旦有可能，资本所有者总要想方设法使财富增殖。买办收入虽丰，却是寄人篱下，且社会地位不高，从经济上难以满足买办随资产日增而日渐膨胀的发财欲，从政治上无法实现买办作为资产者日益强烈的参与社会政治的欲望。买办身份限制了他们作为商人的独立活动与发展。买办自营商业活动有时也影响履行买办职责，他们难以如前专心致志于洋行业务。所以，买办自营商业活动，带有为日后大规模自营商业、成为独立的商业资本家探路的意义，是买办在向民族资本家转化过程中迈出的小小一步——从外商雇员到独立企业主的重要的第一步。随着自营商业活动的扩大，买办最终脱离洋行，转化为独立的商业资本家是势所必然的。

有许多研究者曾注意到：洋行为了自己的利益，要求买办是一名商人。也有人指出：当

时著名的洋行买办要么任买办前就是独立商人，要么任买办同时兼营自己的商业。还有十分重要的一点不应被忽略：外国资本在华利益与中国民族资本的利益是根本对立的。正是这种潜在的经济利益的对立和冲突，使买办的自营商业活动，从一开始就在有利于洋行业务扩大的同时，为买办最终脱离洋行、转化为民族商业资本家造成了契机。

二

1868年，宝顺洋行在竞争中倒闭。在精神上、物质上早有独立经营充分准备的徐润，立即自办宝源祥茶栈，借机蜕变为独立商人。

宝源祥茶栈是徐润倾注十几年心血苦心孤诣经营的一个较大型商业企业。茶栈的经营比较成功，富有特色。

首先，经营规模较大，范围较广，调动资本的量较多，以茶栈带茶号，形成了一个购销系统。当时的华茶销售，一般由茶号在产茶区直接向茶户收购，然后经茶栈转售洋商，而内地茶号或是由上海茶栈直接放款委托代购，或干脆是口岸茶栈在各地的分号。^⑦茶栈一方面担任买卖双方的居间者、介绍人，一方面又自行投资贩卖，其经营的规模、能量都较大。可以说，华茶从生产到销售，茶栈是最重要的中间环节。在试办茶庄茶号小有收获后，徐润要进一步发展，扩大茶叶经营规模，自办较大型的茶栈就是势在必行的了。宝源祥设立后，旧有茶号均归宝源祥统属，又在许多地区新设了茶号，经营规模呈扩大趋势。有人估计，在七十年代前后，宝源祥茶栈得到上海钱庄通融的款项，经常在二百万两以上。^⑧其规模已相当可观。

其次，注重产品质量，创出了名牌，建立了广泛的信誉。河口的“天馨号”和漕溪的“怡兰号”“向有名誉”，后来添设的“漫江之福葆以后年年第一”。“长寿街之祥记、崇阳之夺标、羊楼洞之宝源在市流行不落三名之后”^⑨……。因此，“成本轻获利重”，在十几年间生意兴隆。

最后，用人得当。名茶号具体负责者均为行家里手，经验丰富。茶栈中更有技术娴熟而又认真负责，“颇知茶味、各路清楚”的伙友，徐润因此“得益不少”。

宝源祥的创办资金来自两方面。一是徐润当买办的薪水、佣金收入，二是他自营商业活动的收入。据郝延平先生估计，买办自营商业的收入，可能与当买办的直接收入（薪水、佣金等）约略相当。假如这个估计合乎实际，那么宝源祥的创办资本中就有一半来源于买办收入，买办资本在前买办自营的独立商业活动中持续向民族资本转化。

自立宝源祥茶栈，是徐润早期经营活动中的一个转折点。如果此前他的身份尚可说是一身二任或亦此亦彼的话，那么此后他就是一个纯粹的商业资本家了。在徐润及其同时代人眼里，他们由洋行买办到独立经营的资本家，并没有根本不同。若有，也不过在于：前者是帮人家经商，后者是为自己赚钱。这个转化在形式上十分自然，顺理成章。实际上，他们在作为新阶级成员的阶级意识尚未觉醒之前，已经开始损害从前“主人”的利益了。他们由“帮工”变成了竞争对手。

由投资新式商业而成为民族资本家的现象，在中国近代资本主义发生发展过程中十分普

通。鸦片战争后,随着通商口岸的开辟,对外贸易的发展,中国不仅出现了一大批为进出口贸易服务或与之有密切联系的新式商人,而且一些旧式商业也逐步发生变化,与世界市场的联系增加,经营方式也开始改变。早期中国资本主义的发生发展曾呈现出一系列与此相关的特点,

民族商业资本的产生早于工业资本。在近代工业尚不具备诞生条件时,商业已有了初步的繁荣。如果说近代工业产生于十九世纪六七十年代,那近代商业则于四五十年代已经出现。

民族商业资本的势力长期大于工业资本、无论就资本总额或资本家人数来看,商业资本的力量都远高于工业资本、^⑩二十世纪初,城市中资产阶级的社会团体仍以“商会”为名,其成员中商业资本家人数也远远超过工业资本家。

许多产业资本家的前身是商业资本家。他们经常是首先在新式商业领域中积累财富、开阔视野,逐步了解资本主义的生产经营方式,才进而投资工业。这与下列因素有关,一是他们有商业方面的经验。无论洋行买办还是独立商人,都长期活动于流通领域,因而赢利有把握,较少担风险。二是中国传统社会中商业相对发达。战国、秦、汉以来,中国封建社会的商品经济水平明显高于西方相应阶段。商人地主的大量存在,是中国封建社会的特点之一。^⑪大量官僚地主和商人地主住在城市,也使商品经济必不可少。虽然一直存在着“重农轻商”的观念,商人地位低,但商业利润一般有保障。三是商业对于资金、设备、技术等条件相对要求较低,比较牢靠,易于经营。

这个阶段徐润经济活动还有一个十分突出的内容,即经营房地产。任买办时徐润就于此十分留意,连宝顺的洋大班都看出他“于地产上颇有大志”,而在离任回国时就房地产投资问题提供了具体详尽的建议。^⑫离开洋行后,徐润花费很大精力置田买地建房。广肇公所的场所就是徐润与叶顾之等在1872年以前购置的。目前无法估计七十年代初他的房地产规模,但1873年他进入轮船招商局之际被人认为“富甲王侯,”其巨额财富除得自茶业收入外,另一主要来源则应是正日益扩大规模的房地产收入。

目前史学界对旧中国房地产业研究较少。一般中国近代经济史方面的论著很少提及房屋建筑业。这与旧中国建筑业落后、有关资料的搜集、整理和利用有困难有关,也与史学研究中存在形而上学观念有关。一般论著倘提及房地产业,多是简单地将其称为“房地产投资”,缺少具体研究分析。近代早期的房地产经营无疑带有许多投机成份,但如笼统地将在近代化进程中起过重要作用的房地产业仅名之为“投机”,也似有不妥。这是一个亟待深入研究的课题。

近代中国的城市房地产业是随近代城市出现、发展而兴起的一种新行业。房地产业的一度繁荣也曾推动城市近代化进程加速。当时的房地产经营者除了常常利用战争等因素频繁地买进或卖出房屋和地产、利用各种异常情况造成的房地产市场价格波动从事投机活动外,还有相当一部分主要是“利用社会发展的进步”^⑬而出租赢利。可以认为这种房地产经营已具有资本主义的性质。这种房地产“地租的基础”,“由真正的农业地租调节,”^⑭其建房造屋的活动——建筑物的投入产出与一般商品的生产过程一致,证明拥有房地产的证券还是上海金融市场上数量最大流通最易的信用工具。这些特点说明房地产业是一种比较特殊的行

业,它分别具有资本主义农业、工业和金融业的某些特征。

徐润亲自目睹了19世纪60年代初期上海房地产“繁荣”的景象:“昨天还是空地,现在已是街道纵横,到处都是仓促地和非常廉价地建筑起来的星罗棋布的中国房屋了。……只要能借到钱,就能得到暴利。……从这黄泥地里榨出了几百万金元。”^③上海正处于建设中,地价连年持续上涨,上海工部局曾每隔几年便重估一次地价以适应这种趋势。^④土地买卖转手便可赚钱,盖房出租更可利用地价不断上涨收取更高额租金。资本家追逐利润的敏感使徐润着手从事并不断扩大了这方面的业务。他的兴趣也许还与传统的土地——恒产的观念有关。他买下了大量靠近繁华市区或交通要道的关键地段的土地,或造房出租,或转手买卖,或互利交换。此时外商经营房地产者远不如后来那么多,那么强大,因此徐润居然靠房地产业有效地积累了资本。房地产业成为他终生从事的一种行业。后来,他不仅在上海,而且在天津、塘沽、广州、镇江等地有价值百万两以上的房地产,还与人合办过地产公司。^⑤

主要得益于商业和房地产业的成功,至七十年代初期,徐润已积累了相当可观的财富,因富闻名了。他开始受到社会注意,也成为洋务派官僚争相罗致的创办新式企业的人才。

三

1873年,徐润接受李鸿章札委,进入上海轮船招商局担任会办。

轮船招商局创办于1872年。由于种种原因,创办之初就因招股问题陷入困境。徐润和担任总办的唐廷枢同时入局,不负众望,很快便采取一系列措施,保证了顺利招股。仅徐润一人就承买股票数十万元。唐廷枢和徐润在招商局贯彻了“商办”宗旨,使招商局得以迅速发展,并在外商联合排挤下站稳脚跟。有人曾把招商局初期经营的成功归于唐、徐二人的入局,认为是“唐藉徐之财力,徐藉唐之才力”,二人合作,“遂使招商局逐渐发达。”^⑥

此后的十一年中,徐润在轮船招商局长期负责揽载和招股等工作,还有一段时间主持全面局务。这期间正是招商局经营情况最好的时期。招商局在收买美国旗昌轮船公司后实力大增,这件事徐润是决策者之一并直接经办。为了减少外资轮运业降低运费竞争的压力,徐润两次参与与英商太古、怡和两轮船公司订立“齐价合同”,保证了招商局的生存和发展。1884年徐润被迫离局。1903年后曾重回招商局并一度任总办,但因受排挤未能再度发挥重要作用。

在招商局工作期间,为了抵制外商保险公司因招商局用中国人做船长而不予保险的做法,徐润投资并负责创办了中国人自办的第一家保险公司——仁济和水火险公司。徐润个人投资占总资本额的15%。仁济和水火险公司由仁和水险公司和济和火险公司合并组成。在创办仁和水险公司后再办济和火险公司时,“同事颇多訾议”,他力排众议坚持创办,结果十分成功。仁济和资本曾达500万两,“挽回利权,受益不少。”^⑦这个公司的创立和发展,体现了徐润作为资本家“殷实明干”的素质和强烈的民族意识。

80年代初,徐润兼任开平矿务局会办,并受命创办安徽贵池煤矿。在以后的二十年中,他常常奔波于各地的矿山,还将全家从繁华的上海迁至气候寒冷、生活条件恶劣的热河矿区。“榆关十载,马瘡仆痲,艰苦备尝,”^⑧是那段生活的真实写照。直至1904年,他还应

盛宣怀之邀赴江西萍乡等处查矿。在萍乡，他以66岁高龄，深入井下实地查验，仔细考查煤质、煤形、煤层、地势以及船驳和铁路等情况，^②表现了强烈的事业心。他参加创办经营和投资的有包括开平煤矿、贵池煤矿、基隆煤矿^③、香山天华银矿、承平三山银矿、建平金矿、永平金矿、平泉铜矿以及南票、台吉等在内的十余处煤矿和金属矿。^④在这个以前完全陌生的领域内，他经过努力也成了内行。他可能是中国早期资本家中经营矿业时间最长、范围最大、经验最丰富的一位。

此外，1882年他与两位堂弟合资创办了中国近代第一家石印书局——同文书局，还创办了用铅板印刷的广百宋斋。1902年，他通过接收改造旧厂的方式创办了中国近代第一家内衣针织厂——景纶衫袜厂，其产品销往世界各地，至今在东南亚一带仍享有盛誉。总计他投资的近代企业有30家左右，资本额在百万两以上。^⑤

徐润大量投资于近代工矿交通建筑等行业，说明他的经济活动已经从单纯流通领域扩展到了生产领域，他投资经营的重心已转至产业。

与中国资产阶级的许多早期成员一样，徐润成为产业资本家，是从投资投身于洋务运动中创办的官督商办的民用企业开始的。洋务运动的兴起，新式企业的出现，为徐润等拥资较丰、与工商界联系较多的人投资经营近代企业，提供了良机。在中国这样的半封建半殖民地国家，资本主义的发生不是按照正常的规律演进的，明清以来的资本主义萌芽远未成长到足以产生近代大工业的水平。资本主义生产方式由国外移植而来，内有强大封建势力阻挠，外有列强在华势力的压制，新式企业，尤其是较大型的新式企业的创办，如单纯依靠私人资本将极为困难。第一，企业的创办需要政府的支持赞助，否则无法在封建势力的汪洋大海中生存，更无法与外资企业相抗衡。象徐润等一介商民，“素无奥援”，难成气候。第二，资金、技术力量和机器设备的问题，也是一般私人资本极为弱小的力量所难以解决和负担的。第三，大部分对投资产业有兴趣的人长期活动于流通领域，对生产领域、尤其是大机器生产知之甚少。因此，当徐润等人有一定资本积累，不满足以往的投资规模和范围，又不愿过多依附外商企业，因而实际上具有投资近代工矿业的要求时，洋务运动中新式企业的创办就为他们的这种需要提供了可以转变为可能的社会历史条件。从这个意义上说，洋务运动的贡献不仅在于创办了一批新式企业，还在于培养了新的阶级力量，使一批原先从事对外贸易的由买办转化来的商人成为中国最早的产业资本家。他们的资本、经营管理经验以及商界名流的声望和影响也满足了新式企业兴办的需要。在投资创办和经营新式企业过程中他们逐渐成熟，作为资本家的民族意识和阶级意识也日渐觉醒。他们中一些人后来参加了资产阶级的政治活动，影响很大。徐润就曾任上海商务总会协理，并参加立宪公会活动，成为资产阶级立宪派中的重要人物。

还需指出一点：徐润在广泛投资于产业领域后，并没有放弃在商业方面的活动。他始终是一位工商两栖的资本家。

早期中国民族资本家兼有工商业资本家的双重身份，也是并不罕见的。但这种工商一体的情况并不是资本主义发展初期阶段通常存在的，由于生产规模小、水平低、分工不发达等原因而导致的工商兼营，自产自销、前店后厂的生产经营方式。中国早期资本家往往同时投资于不同的、没有直接关系的企业和部门，在经营产业后仍十分留意商业，甚至长期内主要

由经商赢利。造成这种情况的原因颇为复杂。似乎应着重从中国近代资本主义发生发展的社会历史条件方面去理解。中国近代商业没有强大的产业资本做基础和后盾,一些发展速度较快的部门多与外贸有关。在一定阶段内,新式商业的发展不会对外资在华势力造成大的威胁,有时反而可以有利于外商推销洋货、收购土产。新式产业则不然。它是作为外资在华企业的对立物出现的。它的崛起将不仅从根本上动摇封建统治的基础,还会直接危及外资在中国的地位。从根本上说,中国近代民族产业的发展更多地受到外国资本主义和本国封建势力的双重压迫束缚,只能在夹缝中求生存。这大概也是中国资产阶级力量弱小、性格懦弱的原因之一。

注释:

- ①G·Lanning and S. Couling:《The History of Shanghai》;《香山徐氏宗谱》卷七,第64页。
②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿《徐愚斋自叙年谱》各页。
③《马克思恩格斯选集》第二卷第2页。
⑦《银行月刊》第五卷第12期第2—3页;赵竞南《中国茶业之研究》《中国近代手工业史资料》第一辑第474页;
《上海钱庄史料》第176页。
⑧《申报》光绪九年十月二十九日;郑亦芳《上海钱庄(1843—1937)——中国传统金融业的蜕变》第80页。
⑨参见朱英《近代中国民族商业资本的发展特点与影响》《华中师范学院研究生学报》1985年第一期第109页。
⑩参见胡如雷《中国封建社会形态研究》第201—203页。
⑪⑫马克思《资本论》第三卷第871—872页。
⑬霍鑫:《出卖的上海滩》纪明译,第41—42页。
⑭张仲礼、陈曾年《沙逊集团在旧中国》第35—36页。
⑮陈伯熙《上海钱庄大观》第171—172页。

(上接40页)

挑战的飞蛾;“小青虫”,以及“落尽叶子”,带着皮伤,向秋夜抗争的“枣树”。“魂灵被风沙打击的粗暴,因为这是人的魂灵,我爱这样的魂灵,我愿意在无形无色的鲜血淋漓的粗暴上接吻”。^③正是循着这条“力抗强者”的生命价值追求线索,鲁迅找到了尼采、拜伦、找到了施蒂纳、叔本华、克尔凯郭尔、易卜生,并且最终复归于马克思。

完稿于1988年元旦

(本文系孙昌熙等著《前期“五四”精神与当代中国文学》之一章,共三万余字,限于篇幅,在此做了重大删节。)

注释

- ①严复,《原强》。
②《鲁迅全集》,第4卷,第15页。
③《列宁全集》第1卷,1955年版,第398页。
④《坟》,61页。⑤67页。⑥71页。⑦58页。⑧71页。
⑨《关于太炎先生二、三事》,《鲁迅全集》第6卷,第547页。
⑩《中国近代思想史论》。
⑪⑫《鲁迅全集》,第6卷,第546页,《关于太炎先生二三事》。
⑬⑭《鲁迅选集》,第4卷,第557页,
⑮《鲁迅全集》,第11卷,第40页。⑯第345页⑰275页⑱79页⑲422页。
⑳㉑《坟》,58页,71页。
㉒㉓《鲁迅全集》,第2卷,第223页。