

局势混乱，人心惶惶，市价暴跌，李鸿章又委派马建忠将局产名义上卖给美国旗昌洋行，增加了内部不安定因素。此时，徐润因摊子铺得过大，损失惨重，欠款200余万两；又因亏欠招商局16万余两去经营物业之事暴露，被清廷革职，黯然离去。直到1890年还清招商局欠款后，李鸿章奏准清廷予以开复，境况渐又好转，一度启用徐润出任轮船招商局会办，代总办，随即又被怀疑而撤差。

4. 近代工矿商业的先驱

他会办轮船招商局，开创中国近代航运业的先河；会办开平煤矿、总办贵池煤铁矿，并先后投资安徽池州煤矿、平泉铜矿、建平金矿等10余处矿产；积极开办民族保险业和民族工业，开办了中国第一家保险公司——仁济和水火保险公司，自办中国第一家机器印刷厂——同文书局，引进外国先进印刷设备和技术，接办景纶袜衫厂，投资造纸公司、自来水公司、电车公司等近10处民族工业。徐润毕生的事业促进了中国工商业的发展，促进了中国的近代化进程，促进了中外经济文化的交流和发展。

5. 近代留学教育的先驱

从1872年起，徐润先后保举我国首批120名学生赴美留学，其中119人学成回国，均担任要职，有近代科学家詹天佑，清代爱国将领邓世昌，民国第一任内阁总理唐绍仪等。

6. 热心社会

徐润生平多行义举，如赈灾、创办孤儿院及学校等建树累累，1894年唐山饥荒，饥民10余万，徐润筹款20万两，发放灾民。“中外巨商莫不尊敬而钦重焉。”清光绪帝赠御书：“乐善好施”牌坊屹立于其家乡珠海北岭。

7. 著书立说

1908年，徐润因病退出政界、商界，在家颐养，1911年3月9日在沪逝世，终年73岁。徐润著有《徐愚斋自叙年谱》及《上海杂记》。《徐愚斋自叙年谱》计10万字，忠实地记录了徐润的实业活动。《上海杂记》是徐润长期与欧洲朋友交往“共广见闻，以冀集腋成裘，”^①编成一册。这两部著作为中国近代史研究提供了珍贵的文献资料。

第三节 买办生涯和早期商业活动

徐润从1852年至1868年在宝顺洋行工作共十六年。最初在洋行学丝茶，由

^① 前揭《上海杂记》，第1页。

于他天资聪慧，生性乖巧，勤劳刻苦，办事练达，很快由学徒、帮理账务、主账，升至副买办、总买办。至咸丰六年（1856）升为帮账上堂兼充各职，咸丰十一年（1861）升为主账上堂督理各职，并颇受洋行大班赏识，曰：“以后行中之事，由君一手做去。”^① 这时24岁的徐润已成为宝顺洋行自己培养出来的青年买办。在徐润的主持下，宝顺洋行在烟台、天津、牛庄、镇江、芜湖、汉口、九江等处分设了“办房”（分行），加上原有上海、香港两处分行，形成以上海为中心，北到天津、东到牛庄、西到汉口、南到香港的洋行体系。“上年派去各埠办房，如烟台梁枝，天津亚培、徐子荣，牛庄陈洛明，镇江黄墨砚，芜湖窦燕山西友，九江徐渭南、郑济东，汉口盛恒山、杨辉山，……”^② 在此基础上发展到南洋的暹罗、新加坡。徐润主持下的宝顺洋行积极开展在长江中下游和各通商口岸的进出口业务，他们收购丝、茶、土特产以供出口，并在国内推销价廉物美的洋货。每年进出口金额高达数千万两，行中首屈一指。

宝顺洋行最初的业务就是从丝茶开始。徐润刚到宝顺洋行时，“看丝之西人名韦伯氏，茶师西麦氏”。^③ 宝顺洋行主要经营进出口业务，进口大小洋药、杂货、布匹等，出口湖丝、棉花、茶叶等，并有自己的船队，经营揽载运输业务。咸丰十年（1860）“至宝顺行生意进口货如大小洋药……又夹板船装来洋货约有三四十船……另有南洋暹罗，新加坡各埠运来檀香、苏木、沙藤、树皮、胡椒、点铜四五船，至于出口货如湖丝、棉花、红绿荣等约值千万……并计总在数千万，实为一时之盛，洋行中可屈首一指者也。”^④ 宝顺洋行还积极从事航运事业，其船队拥有江轮、海船等数十船。“当时有长江轮船四只：一总督、二飞似海马、三气拉度、四哥素么布礼。另申港轮船二只：一扬子，二鲤鱼门。又小夹板船二只：一允德、二米湿化。”^⑤ 徐润还将宝顺洋行业务的触角伸至日本长崎，“派杨明轩坐允德一枝半桅小夹板船，试开东洋之长崎埠，续派晏多你生即蔡焯麟在长崎埠管账。……似欲我货半送半买者，随换得青海带及带丝、贡带各数十担，金丁即洋菜四十包，每包四十斤，木鱼、香菇、江瑶柱、鱿鱼、虾干各十数担，统值亦不过二三千元，交易之货彼此相当。杨镜人随坐我们允德船而回。开船时关员传语，‘以后你们有货来自有办法’。从此遂开东洋口岸。……东洋来货拍卖得价共计洋九千余元，照原本有二三倍利。”^⑥ 徐润主持下的宝顺洋行在收购丝茶

① 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第8页。

② 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第8页。

③ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第3页。

④ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第9页。

⑤ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第9页。

⑥ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第6-7页。

等土特产从事出口过程中，在从事航运业务和对外贸易的过程中，在推销价廉物美的洋货乃至罪恶的鸦片贸易的过程中，为宝顺洋行赚取巨额利润，使宝顺洋行在各洋行中独占鳌头。

徐润在宝顺洋行充任买办过程中有些积蓄后，一面继续为宝顺洋行工作，也积极开展自己的商业活动，其经营项目包括丝、茶、麻、棉、烟草、桐油、烟土等。他经营的商号很多：招揽丝、茶、棉生意的上海“绍祥字号”；经营茶业生意的温州润立生茶号，河口福德泉茶栈，河口永茂茶栈，河口合祥记茶栈；此外又与人合开宝源丝茶土号、立顺兴川汉各货号、元昌绸庄、成号布庄；并于1859年、1864年合股开设敦茂钱庄、协记钱庄^①。从上海到浙赣山区，从长江中下游口岸到沿海各埠，均有徐润的营商足迹。

徐润早在1860年便试办润立生茶号，开始经营茶业生意。“试办润立生茶号于温州白林地方……办得白毛茶八百箱……候至次年，在宁洲办得乌龙细条红茶二百箱……大得其利。”^②随后开办河口福德泉茶栈，河口永茂茶栈，河口合祥记茶栈，此外又与人合开宝源丝茶土号，也经营茶业。1868年，宝顺洋行停歇，时年三十一岁的徐润结束了买办生涯，自立宝源祥茶栈，转化为民族商业资本家，并不断拓展他的事业。除河口、宁州、沔溪各茶号照常经营外，还在江西漫江、湖北羊楼洞及崇阳、湖南湘潭、长寿街等新设茶号，以茶栈带茶号，自成购销系统^③，茶栈一方面担任买卖双方的中介人，另一方面又自行投资贩卖，其经营的规模、能量都较大。据统计，19世纪70年代前后，宝源祥茶栈得到上海钱庄通融的款项，经常在二百万两银以上。当时，茶叶是中国四大出口商品之一，上海是全国最大的茶叶出口口岸，1865年达到110万担，占全国出口总量的2/3以上，而宝源祥茶栈是上海最大的经营出口茶业的茶栈，可见徐润经营的茶业在当时中国茶业出口中的重要地位。

纵观徐润一生，买办生涯和早期商业活动是他人生打基础的时期，也是一生积累的时期。二十一年的人生经历，徐润完成了由一个青年买办向商业资本家的转变，他在洋行的航运、商业、外贸活动中，在茶业、房地产业、钱庄等早期商业活动中积累了经验、学习了商业知识、融会了商业技巧、增长了能力、磨炼了意志，尤其有两个方面对他以后人生产生重要影响：

一是徐润买办生涯和早期商业活动使他学会了企业管理知识和经验。

经济增长理论家刘易斯认为：“经济的发展促使对称的经营管理人员的需要

① 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第5-6页。

② 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第6页。

③ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第14-15页。

呈大增，无论是在工商界还是在行政机关界都是如此。较为贫困的国家往往有大批商人——尤其是小商小贩——他们热衷于赚钱，低价买进，高价卖出，或者放高利贷。不足之处不是没有进取精神，而是没有管理经验。只要能找到卓有成效的经营大企业，包括管理大量人员和有形资源的人，大规模生产的经济就可能大大增加收入，这些国家最为明显的是缺乏大规模经营管理的知识和经验。”^① 这就是刘易斯著名的“穷国所缺乏的不是企业精神，而是管理经验。”^② 19 世纪的中国面临的正是这种状况，面对西方列强的军事、经济等侵略，有识之士纷纷提出各种救国方案。其中实业救国就是许多人寻找的救国之路，近代洋务实业家郑观应就响亮地提出“商战”的思想。他断言“习兵战不如习商战，”^③ 因为“我之商务一日不兴，亦彼之贪谋一日不辍。纵令猛将如云，舟师林立，而彼族谈笑而来，鼓舞而去，称心魔欲，熟得而谁何之哉？”^④ 但人们的思想认识和当时的现实的差距是猛醒后的中国人缺乏习商战的人才和管理经验。为了创办轮船招商局，李鸿章选择了河船世家朱其昂。李鸿章认为朱其昂“精明稳练，历办江浙海运漕粮，熟悉南北各口岸情形。”^⑤ 李鸿章在众多的晚清官僚中选择朱其昂当然有他充足的理由，朱其昂精明能干，又熟悉漕运，当然是十分理想之人。但朱其昂只是封建士大夫，不是近代企业的管理人才。他虽“努力向前不遗余力，力排众议”^⑥，仍是“独任其难。”^⑦ 因为朱其昂并没有近代轮船业的管理经验和技能，“既于外洋情形不熟，又于贸易未谙，买船贵运货少，用人滥，用靡费，遂致亏折。”^⑧ 他购买的“伊敦”“永清”“福星”等船，有的是耗燃料多而运货少；有的船舱容量小，而价格高；加上朱其昂招股又未成功，所以轮船招商局开创就面临改组的命运，而改组轮船招商局，近代管理人才是第一要务。

经济增长理论家刘易斯认为穷国管理经验获得的一个重要途径就是向国内外的外国企业学习^⑨。但是当时中国近代航运业人才是急需急用，不可能等到派人学成后再来开办，于是徐润这位在外国洋行任过买办并学到管理经验的买办人才就被推到了中国近代化的前沿。1852 年，年仅 15 岁的徐润随四叔徐荣村到上海，

① 刘易斯：《经济增长论》，梁小民译，上海三联书店、上海人民出版社，1994 年版。

② 前揭《经济增长论》，第四章第三节。

③ 前揭《盛世危言》，第 292 页。

④ 前揭《盛世危言》，第 292 页。

⑤ 中央研究院近代史研究所：《海防档》，甲，购买船炮，（三），第 910 页。

⑥ 李鸿章：《李文忠公全集·朋僚函稿》卷 12，第 36 页。

⑦ 前揭《李文忠公全集·朋僚函稿》卷 12，第 36 页。

⑧ 刘坤一：《刘坤一遗集》第 2 册，中华书局，1959 年版，第 610 页。

⑨ [美] 约瑟夫·阿洛伊斯·熊彼特：《经济发展理论》，转自刘景华、周成名：《经济学卷》，花城出版社，2003 年版，第 173 - 174 页。

“先四叔送余之姑苏西园扬子芳老伯家读书，至五月节，因口音隔阂，不惟书不能读，话亦不明，于是仍回上海，先伯钰亭公谓既不读书，当就商业，因留宝顺洋行学艺办事。”^① 徐润 1852 年进宝顺洋行学艺办事至 1868 年脱离宝顺洋行，共十六年。1868 年脱离宝顺洋行从事商业贸易至 1873 年会办轮船招商局 5 年，前后共 21 年。这 21 年徐润已经积累了丰富的近代企业管理经验，对航运业也非常熟悉，无疑是创办近代航运业最合适的人选之一。

徐润在轮船行业方面的经验对他从事近代民族航运业是有很大帮助的。徐润在宝顺洋行充任“帮账上堂兼充各职”时，洋行就从事轮船贸易。最初是夹板船，开始与日本的贸易，“派杨明轩坐允德一枝半桅小夹板船，试开东洋之长崎埠。”^② 1861 年徐润主管宝顺洋行时，宝顺洋行长江轮船发展到四艘。“当时有长江轮船四只：一总督、二飞似海马、三气拉度、四哥素么布礼。另申港轮船两只：一扬子、二鲤鱼门。又小夹板船二只，一允德，二米湿化。”^③ 宝顺洋行的江轮、海轮和夹板船共八艘，管理这支近代化的船队，不仅需要很强的管理能力，更需要轮船航运的专业技术与知识。徐润在管理实际中逐步积累了经验，培养了能力。例如在管理中他对宝顺洋行从事轮船航运的经济价值就有了充分的认识：“各船之中以总督一船获利最厚，盖成本轻，载货多。”^④ 徐润对“总督”航行于上海和汉口之间的利润作过认真的分析和记载：“来申放汉，往返一次所收水脚足敷成本。缘彼时客位每客价银七十五两，每吨货价银二十五两。”^⑤ 徐润还对航行于天津、南洋、新加坡、东洋、北三口、香港、福州的航运和贸易都有记载。由轮船航运以及由此带来的国内国际贸易给宝顺洋行带来了巨大的利润：“并计总在数千万，实一时之盛，洋行中可首屈一指者也。”^⑥ 这时的徐润已是“充任主账上堂督理各职。”^⑦ “以后行中之事，由君一手做去。”^⑧ 实际上就是宝顺的总经理，他经管的职责范围中非常重要的部分就是船运业务以及由此开拓的国际贸易。因此对于经营管理轮船业务，徐润已经积累了丰富的管理知识与管理经验。

1873 年徐润会办招商局后，很快表现出他在经营轮船运输方面的才能。徐

① 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 3 页。

② 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 6 页。

③ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 9 页。

④ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 9 页。

⑤ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 9 页。

⑥ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 9 页。

⑦ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 8 页。

⑧ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第 8 页。

润于同治十二年六月一日（1873）进入招商局，到同治十二年八月十二日（1873），仅用两个月时间就把朱其昂主管轮船招商局的账目理清。朱其昂主管轮船招商局共收到练饷、股银十八万一千四百六十六两。付买栈房地基、购船、庄货、辛工、添置生财等28项开支银两三十七万二千四十五两之钱一分不厘，亏十九万多^①。徐润会办招商局后非常注重航运的利润和航行日程。他对“利运”走天津、牛庄、汕头，“福星”开厦门、汕头，“永清”由镇江到广东，“伊敦”赴东洋都有详细的计算。下面是他写给盛怀宣的汇报信：

“利运”十五开天津，有六七〔百〕丁金水脚，牛庄到汕头，可有四千五百金，此次转来约可有二千多金，耽搁二十七天。“福星”廿四开厦门、汕头，将及二千金，转来约可有二千金，耽搁十五天。“永清”十六日镇江开广东，有五千金，广东初三开回，已报满载，大约总可有二千金，耽搁二十二天。“伊敦”驶赴东洋，开过三次，每次来回十八天，水脚每次可有三千多金，以上四船，照目前而论总可稍有盈余。^②

有了像徐润这样熟悉轮船航运业，又能精打细算的会办，轮船招商局一定能有盈余，徐润一定能为招商局创造利润，这是招商局发展、壮大的前提和基础。

徐润掌握的轮船技术方面的知识，也有利于他全面管理轮船航运业。他刚会办轮船招商局时，就遇到了关于“满洲”号轮船是购买还是托管的选择。他明确指出：“现在局中并未买船，大约恐弟等买用‘满洲’一船，其实局中若买此船，毫无用处，现在代为经营，则无损矣。”^③他对将来招商局添置轮船的标准也有非常清楚的认识：“将来如果添购，总以船身坚固，机器便利，断不可贪贱置船，诚如宪谕，目前便宜，日后受累，洞中要害也。”^④他还在致盛怀宣的信中对这一观点作了进一步阐述：“轮船一节，因在沪之船所看甚多，皆难合用。若将就购成，将来时时修理，受累不浅。所以在外国觅得新造新式之船一号，计银二万四千镑，合价银八万余两，此船冬间可来，明年即可运载新漕。”^⑤自徐

① 汪熙、陈绛：《轮船招商局——盛宣怀档案资料选辑》之八，上海人民出版社，2002年版，第10-11页。

② 前揭《轮船招商局——盛宣怀档案资料选辑》之八，第8页。

③ 前揭《轮船招商局——盛宣怀档案资料选辑》之八，第8页。

④ 前揭《轮船招商局——盛宣怀档案资料选辑》之八，第8页。

⑤ 前揭《轮船招商局——盛宣怀档案资料选辑》之八，《唐廷枢、徐润致盛怀宣函》，1873年10月3日，第9页。

润和唐廷枢入举招商局后的十年间，招商局共配置江海轮船 26 艘，江轮 8 艘，海轮 18 艘，新购置的轮船都是按照航行的线路订购，性能好，吨位大，吨位均在 800 吨以上。“美富”轮达 1 200 吨，“广利”轮达 1 465 吨，“江裕”轮达 2 235 吨，“致远”轮达 2 300 吨，并能根据轮船的特点适时合地改作他用。把“日新”“伊敦”改作趸船，用于快捷运行的兵船。徐润在给许仲弢的信中很有见地地建议：“查‘伊敦’是铁皮船，每点钟能行三六里，为各国进口轮船之最坚固捷速者，不利于商局者特用煤多耳，如改作兵船用，则为闽沪两厂之冠，公中以三万五千元买来，必胜一、二十万银自造之船。”^①

徐润在十六年的买办生涯和五年的自营商业中，学会了企业管理的经验，掌握了轮船航运的技术与管理技巧，这是半殖民地的中国实业家走过的一条艰辛之路。他也填补了 19 世纪的中国缺少轮船航运管理人才和管理经验的空白。

二是徐润买办生涯和早期商业活动使他积累了发展民族工商业的资金。

刘易斯的增长理论认为资本是经济增长的第三个直接原因。同时他认为经济增长除了必要的投资外，还必须有储蓄并要想法把储蓄由债权人流向债务人^②。一个企业的发展首先就要有足够的资本投入外，还必须有一定数量的储蓄。中国近代民族航运业的发展在当时晚清入不敷出的财政状况下，靠政府的投资已经成为不可能。而旧式地主、官僚又不愿意投资新兴企业，这样民族企业的投资和融资就历史地落到买办及买办资本的身上。

一、买办的性质

在论述买办资本转向近代民族企业之前，首先对买办性质的研究作一个回顾，这样将有利于搞清楚买办资本在近代企业中的进步作用。

关于买办阶级性质，史学界许多前辈进行过认真研究，并有不同的观点。早在 20 世纪 60 年代至 80 年代就有聂宝璋著《中国买办阶级的发生》，黄逸峰等著《旧中国的买办阶级》，汪敬虞著《唐廷枢研究》，严中平著《中国近代经济史》。聂宝璋认为“买办是外国资本主义入侵中国后，中国的半殖民地、半封建社会所特有的一个社会阶级。它是侵入这个社会的外来资本主义势力和中国封建社会势力相结合的产物；”^③ 黄逸峰等认为：“旧中国的买办，买办制度，买办资本以及

^① 前揭《轮船招商局——盛宣怀档案资料选辑》之八，《徐润致许仲弢函》，1874 年 6 月 30 日，上海，第 19 页。

^② 前揭《经济发展理论》，第 27 页。

^③ 前揭《中国买办资产阶级的发生》，第 1 页。

由此产生的买办阶级，是半殖民地半封建社会特定条件下的产物，是帝国主义为了对中国进行经济侵略而一手培育起来的。”^① 汪敬虞认为：“买办阶级是外国资本主义入侵中国以后，中国的半殖民地半封建社会中出现的一个新的阶级。”^② 以郝延平为代表的西方学者则持“中介论”。“以中国买办为中介，东方和西方在某种意义上确实相逢了”“买办是在华外国行号的中国经理，在外国行号同中国人的交易中充当中介人。”^③ 国内有部分学者附和这个观点。

综述以上观点，对买办的研究主要有三种不同的评价观：（1）否定观。以聂宝璋、黄逸峰、汪敬虞、严中平四位为代表的史学前辈从政治的角度，以阶级分析的方法完全否定买办阶级，认为他们是一个彻底的“反动阶级”。（2）肯定观。国外学者马士、郝延平、刘广京等则从东西方“中介人”的角度完全肯定买办，认为不但在经济上，而且在文化上，在中国的近代化过程中，买办不仅是一种新型商人，而且是集工业投资者的买办、工业管理者的买办、企业家的买办于一身的近代化的推动者，在中国近代化的过程中产生了非常突出的作用。（3）辩证评价观。以改革开放后兴起的国内学者为主，他们既批判其买办的落后反动性，又肯定其对中国社会发展所起的积极作用。如：韩仕海的《买办再界定》，贺水金的《买办新论》，马俊亚的《中西不同文化背景与中国近代企业经营活动中的买办与非买办》，王湘林《买办与近代中国的制度安排和变迁》，金普森、易继苍的《买办与中国近代社会阶层的变迁》，石志新的《浅析买办在近代化过程中的作用》等文章都从不同的角度对买办进行一分为二的分析和辩证的评价。既肯定买办投资近代民族企业促进中国近代化的积极进步的作用；又否定其在外资本主义经济侵略中充当帮凶，为虎作伥的反动落后性。

笔者认为，以聂宝璋先生为代表的否定观只注重买办在外国资本主义侵略中与外国资产阶级结成直接的人身雇佣关系或直接的资本合作关系，以及为外国资本主义的经济侵略卖力所表现出来的买办性和奴性。但对买办投资近代民族工业，促进民族工业发展的积极性；对买办在买办期间积累资金、技术和管理经验的进取性；对买办的经济活动促进中国自然经济的解体，近代经济的产生和促进中国经济加入世界经济，参与世界市场竞争的进步性；对买办在中外经济文化、社会交往中的中介性都未从肯定的观点来论述，对买办的评价欠客观、公正性。

以郝延平为代表的肯定观只看到了买办在中西方经济文化交往中起到的桥梁

① 前揭《旧中国的买办阶级》，《序》，第1页。

② 汪敬虞：《唐廷枢研究》，中国社会科学出版社，1983年版，第13页。

③ 郝延平：《19世纪的中国买办——东西间桥梁》，李荣昌等译，上海社会科学出版社出版，1988年版，第1页。

和中介作用，但对买办在外国资产阶级侵略中国过程中的帮凶作用、消极作用避而不谈也是不客观的。

而辩证观的观点应该是辩证的肯定和辩证的否定，但是对买办的评价缺乏系统的综述，缺乏系统的论述。本书想以买办徐润为线索从经济、政治、买办思想和买办期间的积累等方面来剖析中国近代买办阶级，但该节主要从买办资本的积累来探讨投资和融资者的徐润。

二、买办资本的积累

由于通商口岸的开放，买办资本就有了产生和积累的土壤，但是关于买办资本的定义可谓仁者见仁，智者见智。费惟恺先生认为：“买办资本就是中国商人在外贸及其外贸机构中供职而积累起家的资本，这些买办首先作为洋行的附属，然后才有他们的利益。”^① 聂宝璋先生认为：“由买办的职能及活动看，买办最主要的收入是伙同老板对中国人民直接掠夺和诈骗。”^② “以经手洋行生意为主要职责的买办，比较重要的收入是佣金。”^③ 汪熙先生认为，买办是靠具有垄断性的中间人地位而获得厚利的，“佣金最重要”^④。赫延平先生认为“买办所得经营商业的利润和他们当买办所得的收入同样多。”^⑤ 汪敬虞先生认为“买办之所以能够暴发”，是因为买办“是一个让自己的资本完全适应与外国侵华资本在中国的运动规律的商人。”^⑥ 黄逸峰先生认为买办资本的来源有四种：薪水、薪金、利润和杂项收入^⑦。上述六种看法，对买办资本的来源均进行了表述，都有一定的道理。但笔者经过对买办资本的研究，并对各家之言进行综合分析，特别是对后来转变为民族资本家的唐廷枢、徐润、郑观应的资本积累进行分析得出：买办资本就是来自通商口岸外国机构的买办凭借其特殊的身份和采用适应市场规律的商业行为所获取的资本，以从事商业行为获取的利润和扩展业务获取的佣金为主，其薪水和杂项收入为辅；买办资本积累的多少主要依据他从事的自营商业范围的大小和业务扩展情况而定；买办的学识、能力和对市场的驾驭等因素决定着资金的多少。徐润的资本积累主要取决于他在买办期间的自营商业利润和佣金以及脱

① 前揭《中国早期工业化》，第21页。

② 前揭《中国买办资产阶级的发生》，第31页。

③ 前揭《中国买办资产阶级的发生》，第31页。

④ 汪熙：《买办和买办制度》，载《近代史研究》，1980年，第2期。

⑤ 前揭《十九世纪的中国买办——东西间桥梁》，第128-129页。

⑥ 前揭《唐廷枢研究》，中国社会科学出版社，1982年版，第129页。

⑦ 前揭《旧中国的买办阶级》，第11-12页。

离洋行后从事民族商业获取的资本。

关于买办总资本的数目是多少，学者们的研究有不同的结果。黄逸峰先生认为1840—1894年买办收入为38 593 000两^①。郝延平先生认为1842—1844年买办的总收入为530.8百万两（5.3亿，职业收入2.65亿）^②。严中平先生认为1890—1913年买办的总收入为6.2亿两^③。汪敬虞先生认为到1895年买办总收入为4亿两^④。从以上数据分析，可得出1840年鸦片战争开始到1895年买办积累的资本已经高达4亿两白银。相当于清政府六年全国的总收入（以每年7 000万两计算）^⑤。这4亿两白银集中起来应该说是可以干一番事业的，但它们分散在众多的买办手中。徐润就是当时买办资本积累的典型代表，个人资产高达341万两^⑥，号称“富甲王侯”。

徐润自15岁入宝顺洋行，24岁升为主账督理各职，实际上是大洋行的总代理人，经营洋行的进出口；同时独资或合股开设和经营众多的商号和钱庄。1868年脱离宝顺洋行后，不断发展自己的事业，特别是房地产业经营非常成功，使徐润积累了巨额的资金，薪水、佣金、商业利润等成为徐润积累资金的主要方式。

薪水是徐润买办期间收入的一个来源，但只是一个极小的来源，并非主要来源。事实上徐润的薪水非常低，1853年月薪为10元，1854年为20元，1855年28元，1858年50元，1861年400元，另加津贴80元。笔者统计徐润15年薪水合计为49 218两，这样的薪水在当时并不算高。黄逸峰先生在《旧中国的买办阶级》一书中对20世纪初上海英商汇丰银行和怡和洋行的买办每年收入和支出作了一个调查和估计^⑦。

买办收入：银币50 000元

买办支出：

(1) 本人一年内各项支出包括衣着及交际费 6 000元

(2) 买办妻子一年内衣服及服装等开支 500元

 儿子二人开支 8 000元

 儿媳二人开支 1 200元

① 前揭《旧中国的买办阶级》，第11—12页。

② 前揭《十九世纪的中国买办——东西间桥梁》，第129页。

③ 严中平：《中国棉纺史稿》，北京出版社，1955年版，第155页。

④ 前揭《唐廷枢研究》，第105页。

⑤ 前揭《盛世危言》，《度支》：“闻本年五月户部奏称：常年进项七千余万。”第285页。

⑥ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第35页。

⑦ 前揭《旧中国的买办阶级》，第14页。

- (3) 买办妾二人开支 2 000 元
买办的幼子二人开支 200 元
- (4) 买办雇佣马车夫三人开支 396 元
人力车夫二人开支 192 元
- (5) 买办雇佣男仆五人开支 420 元
女仆五人开支 360 元
- (6) 伙食费 (全家十人) 开支 2 000 元
- (7) 买办自置花园、洋房一所不付房租
- (8) 买办“捐助慈善事业”经费 700 元
应酬送礼费用 1 000 元
买办办公经费 1 200 元
其他杂支 2 000 元
纯收入 23 832 元

徐润和当时的买办比较,其收入只是汇丰和怡和买办的 1/10,而当时他的开支也并不少。1858 年他举行婚娶,“酬谢之酒历四五天,每日在桂花楼设四五十席,可谓一时之盛。”^①可见单靠他的薪水应付各项开支是远远不够的。

佣金,徐润买办资本积累的一个重要来源。买办佣金的来源主要是根据他的业务大小而定。他们在从事银行业、经营轮船、保险、房地产业、进出口贸易中赚取佣金,而鸦片贸易、军火生意和经纪对外借款,佣金赚取的比例更大。关于佣金的比例,黄逸峰先生认为“一般进出口贸易的佣金比例大体上为 1%~5%,平均在 3% 左右。银行买卖生金、银比率较低,大体在 0.075%~0.125%。”“鸦片贸易的佣金大体在 10% 左右,军火贸易的佣金有时达到 50%,甚至更高。”^②从现在可能找到的资料来看,徐润所得的佣金数无从计算。他在年谱中也只有薪水记载而无佣金记载,但我们可以根据当时一般的佣金比例计算,他的佣金收入也相当可观。根据与徐润同时代的买办收入也可了解徐润买办期间的佣金收入。上海汇丰银行买办黄槐庭担任买办几年便“积货至数十万。”^③“(买办)所取于买卖主之佣金,每年恒有数万元之收入。……次等买办每年收入万元。”^④徐润 1853 年 15 岁入宝顺洋行,1856 年 19 岁升为“帮账上堂兼充各职”,1861 年 24

① 前揭《徐愚斋自叙年谱》,第 5 页。

② 前揭《旧中国的买办阶级》,第 14 页。

③ 姚公鹤:《上海闲话》,上海商务印书馆,1926 年版,卷上。

④ 萧一山:《清代通史》,台北市商务印书馆,民国五十二年版,第 4 册,第 1 606 页。

岁升任为“主账上堂督理各职”，这时的徐润已成为宝顺洋行的青年总买办。徐润主持下的宝顺洋行，业务发展非常快，特别是在内江航运、国内贸易和国际贸易中赚取巨额利润。“并计总在数千万，实为一时之盛，洋行中可首屈一指者也。”^① 宝顺洋行这时也经营鸦片贸易，而且数量巨大，“宝顺行生意，进出口货如大小洋药装公司船来者各有数千箱。”^② 如果按3%的佣金比例提成，他从1861年担任总买办到1868年脱离宝顺洋行7年时间有三年生意稳定，佣金应在10万两左右。而1864年“行中各路生意较差”，1865年“行中生意渐觉收缩”，1866年“行中生意极清”，1867年“宝顺洋行生意极清”。后四年和“帮账上堂兼充各职”的五年平均佣金在50万两左右，可见佣金是徐润买办期间资金积累的重要来源。

利润是徐润买办资本积累的主要来源。徐润在买办期间就已经开始了自己的自营商业活动，而且生意尚好。1859年他与人合开绍祥字号，“与曾寄圃师、芸轩兄三人合开绍祥字号，包办各洋行丝、茶、棉花生意。”^③ 他从包办各洋行丝、茶、棉花生意中赚取差价，获得较好的利润。1860年在温州白林试办润立生茶号，初因经营不善亏本，但至次年“大得其利”，加之茶号接近产茶区，减少了中间环节，生意越做越好，对茶业信心大增，于是扩大经营规模，在河口、宁州各处开设福德泉、永茂、合祥记等茶号，并与汪乾记合办茶务。1868年，徐润又在漫江、羊楼洞、崇阳、湘潭、长寿街等地设立茶号，生意甚好。在洋庄茶叶非常畅销，均可获利。特别是这时已经出现了“精品”茶叶，除老字号的“天馨”“怡兰”之外，漫江的“福葆”、长寿街的“祥记”、崇阳的“夺标”、羊楼洞的“宝源”、湘潭的“魁魁”“拔萃”，都颇有名气，在茶市上名列前茅。价钱均大涨，由16两卖到18~19两，有时达20多两。徐润从带有垄断性质的各行茶源的业务中，获得丰厚利润。

徐润在茶叶上获得成功后，不断扩展其业务。1862年与芸轩兄在二马路合做宝源丝茶土号，在法租界开设顺兴川汉各货号，经营业务从丝、茶扩展到烟叶、皮油、白蜡、黄麻、白麻、桐油，开始赚取了很多钱，徐润自己也说“初颇发达”，但由于太平天国起义收不回钱，只得关停。

钱庄也是徐润投资的一个重要方面。1859年合股开设敦茂钱庄，1864年他又与人合股开设协记钱庄，办理存放款、开发庄票和兑现等业务。钱庄在日益发展的口岸商贸中发挥着非常重要的作用。徐润从中赢取了利润，为他的资本

① 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第9页。

② 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第9页。

③ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第5页。

积累打下了基础。

经营房地产成功是徐润资本积累的又一个主要来源。徐润以一个商人的精明和敏锐眼光预计房产将有利可图。“上海自泰西互市，百业振兴，万商咸集，富庶甲于东南，地价日益翔贵。”^①年宝顺洋行的行东韦伯氏临别赠言：“上海市面此后必大，汝于地产上颇有大志”。如选择地产地段，则“扬子江路至十六铺地场最妙。”^②到1883年徐润在房地产上颇有成就：

如余所购之地，未建筑者二千九百余亩，已建筑者计三百二十余亩，共造洋房五十一所，又二百二十二间，住宅二所，当房三所，楼平房街房一千八百九十余间，每年可收租金十二万二千九百八十余两。地亩房产名下共合成本二百二十三万六千九百四十两……共计实有银三百四十万九千四百二十三两三钱，股票八折典本七折作银三百二十二万九千四百七十两。^③

综上所述，徐润在买办期间和买办之后到1873年入举轮船招商局的资金来源情况如下：（1）买办薪水49 218两；（2）买办佣金50万两；（3）买办期间及以后经营茶、丝、鸦片、烟叶、皮油、白蜡、黄麻、白麻、桐油、钱庄等利润90万两；（4）经营少量房地产，余庆里房产4.8万两，二摆渡地和一所宅子3.1万两，加九亩地和小房子一段，按市价每亩1 318两计15万两，共计房地产23万两。合计167.921 8万两。他的开支以每年二万两计算，从他1858年成家至1875年入举招商局共15年，共开支30万两。用他的总收入减去他的总支出为137.921 8万两^④。这个数据应该说是比较准确的，这就是徐润早期21年的资本积累情况。这是他从事民族航运业、矿业、自营企业的资本之源，亦是他的储蓄与积累之源。

① 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第34-35页。

② 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第12页。

③ 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第35页。

④ 徐润的资金积累尚无人专门研究，今人的著作或文章关于1883年徐润的资产也是根据《徐润年谱》第34-35页的记载来统计，包括房地产2 236 940两，各项股票341 530两，合业典当架本244 000两，股票抵押各欠397 000两，合共3 229 470两。