

振兴工商 奋着先鞭

——著名买办徐润



徐 润

徐润（1838—1911），字雨之，号愚斋，广东香山入。晚清以来，香山徐氏几乎代代都有人当买办，可谓“买办世家”。生在这样的家族，徐润可谓“得天独厚”，他经过不懈努力，由鼎鼎大名的买办逐步成长为工商实业家，被李鸿章誉为“创办新式企业的特殊人才”。作为广东人，徐润一生的主要活动舞台是上海。他的生平与活动，既是香山买办文化的直接体现，更是近代上海乃至整个中国社会经济转型和工商业发展的缩影。

徐润 14 岁就到了上海，在伯父徐昭珩（字钰亭）的宝顺洋行学艺办事。咸丰九年（1859），年仅 21 岁的徐润，与宝顺洋行另两名买办在上海合伙开办绍祥字号，包办各洋行丝、茶和棉花等生意，并与人合股开设敦茂钱庄。两年后，徐润升任宝顺洋行副买办。咸丰九年至同治三年（1859—1864）间，徐润先后设立了经营出口茶、丝和进口鸦片的行号及钱庄 10 多家，分布在温州、宁波、河口等处。不但如此，徐润还大规模进行房地产和其他商业投资。同治八年（1868），他独自创办宝源祥茶栈，在浙江、江西、湖北、湖南等地遍设茶号，逐步转为饶有资产的独立商人。徐润在上海、汉口发起成立茶叶公所，并有意结纳绅商权贵，成为商业界的知名人物。同治十二年（1873），他会同唐廷枢接办近代中国第一个官督商办的民营企业——轮船招商局。徐润招揽大批股本，添置轮船，扩建码头和栈房，还创办了自保船险制度。光绪十三年（1887）起，徐润又办理平泉、鸡笼（今基隆）、开平、贵池等地矿务，颇有成就。

徐润晚年着意投资民族工业。光绪二十八年（1902）创办上海景纶纺织



厂。他在很多公司都有投资，知名的如山东烟台缫丝局、安徽贵池煤铁矿、湖北鹤峰铜矿、奉天金州煤矿、香港利远糖厂、牛奶公司等。据统计，他掌控的股额不下一百二三十万两银元，极大促进了民族工商业的发展。光绪二十九年（1903），徐润受袁世凯委任，重返招商局任代理总办，执掌大局。

徐润并不单以商人出名。早在光绪八年（1882），他发现西方印刷技术先进，遂开设同文书局，购置国外印刷机，聘请工人和技术人员，搜罗古籍善本，影印了二十四史、《古今图书集成》、《资治通鉴》、《佩文韵府》等典籍，弘扬传统文化，影响深远。

宣统三年（1911）3月9日，徐润在上海病逝。他旅居上海60年，晚年写定《上海杂记》一书，描述了上海开埠后的社会变化。所著《徐愚斋自叙年谱》为后人留下了许多珍贵史料。

轮船招商兴洋务

徐润的故乡香山临近澳门、香港。得此地利，香山人多从事海外贸易。鸦片战争爆发后，外国商人大规模涌入中国，香山又出现许多依附外商进行经营活动的人，这种新型的职业者被称为“买办”。香山有很多“买办世家”，唐氏家族和郑氏家族因分别出有唐廷枢和郑观应而名扬海内，徐氏即是与唐、郑二氏并列的买办大族，自徐润的父辈起，就开始从事买办活动。

1852年，14岁的徐润由叔父徐荣村带至上海，在伯父徐昭珩担任“总理行内办房事务”的宝顺洋行学艺办事。长辈们认为少年徐润表现出过人的才干，于是着力培养他的办事能力。5年后，徐润已由一个懵懂的少年，提升为掌管洋行丝、茶等业务的“上堂帮账”；24岁又升为主账，不到而立之年，便成为上海工商界的知名人士。在洋行办理事务期间，徐润将洋行的经营范围迅速扩展至长江中游，以宝顺行为依托，大力开拓长江轮运事业，这为他以后通过轮船招商局兴办业务，打下了坚实的经验基础。

1866年，李鸿章奉命调兵浙江，剿灭闽浙一带的太平军残余。徐润看好机会，用自己运输茶叶的船只帮助转运钱粮军械，出了不少力，办得有声有色，颇获李鸿章赏识。经李鸿章保奏，徐润获朝廷授予四品官

衔，这进一步提升了他的威望和影响力。

1868年，徐润离开效力十多年的宝顺洋行，这时，在洋务派的推动下，轰轰烈烈的洋务运动正在全国范围内兴起。1872年，直隶总督兼北洋大臣李鸿章奏请筹办轮船招商局，希望能在中国发展航运，与外国商人竞争获利，开拓财源。经朝廷准许，李鸿章设招商局于上海，拟采用官办形式。1873年，轮船招商局开业，由于只有官款注入，运营资金严重不足。无奈之下，李鸿章改官办为官督商办，提出“由官总其大纲，察其利病，而听该商董等自立条议，悦服众商，冀为中土开此风气，渐收利权”^①，并聘请唐廷枢和徐润分别担任招商局总办及会办。徐润由此加入了富国利民的洋务运动。

在获得轮船招商局聘任的同时，美国旗昌洋行也邀请徐润加盟。旗昌洋行于1824年开设于广州，1846年在上海设立分行，是一家规模巨大的商业集团。旗昌洋行恳请徐润担任“上海总买办”一职，徐润权衡再三，最终婉辞了美国人的邀请，决心加入初办的轮船招商局，“徐润的这一选择，除了利益上的考虑外，应该说也有出自希望自己的国家富裕强大意愿的一面”^②。

招商局的创办和经营，凝结徐润了不少心血。开办之初，他自己率先投资24万两银元，并游说亲朋好友入股。招商局本拟招股100万两，招满后徐润决定再续招100万两，自己再次认股24万两，前后入股48万，由他说服的亲友入股有五六十万两。可以说，由徐润一手召集的资金就有近100万两，占了轮船招商局全部运营资本的一半以上。^③

徐润的加盟，促进了招商局的企业化。按照李鸿章的设想，招商局只运漕粮，不运客货。徐润和唐廷枢一加入，就改变了这一政策，决定揽载客货是第一位，运送漕粮反而是其次，这样便可广开利源。官督商办的招商局，此时已带有商办性质。从官办到商办的转变，是事关轮船招商局死生存亡的重要因素，也是决定该局是否为真正意义上的近代企

^① 李鸿章：《论试办轮船招商局》，《李文忠公全集·译署函稿》第1卷，海南出版社1997年版，第39页。

^② 徐矛主编：《中国十大买办》，上海人民出版社1996年版，第12页。

^③ 徐润：《徐愚斋自叙年谱》，台湾文海出版社影印本，第73页。

业的首要标准。

招商局开办不久，唐廷枢即调赴北方办理矿务，招商局事务实际上由徐润主持。开办之初，招商局只有“伊敦”、“永清”、“福星”、“利远”四艘轮船，开辟的航线仅上海至天津一线，码头两座，规模相当小。经过徐润的锐意进取，10年之后，招商局



上海轮船招商局故址

在国内已拥有牛庄、烟台、福州、厦门、广州、香港、汕头、宁波、镇江、九江、汉口等10处码头，在海外有长崎、横滨、神户、新加坡、吕宋、安南等，轮船数量翻了6倍，达到26艘，这当中还不计损毁的船只。运行的航线则由以前的一线扩至长江、沿海等各个航线，并可远航至欧美、南洋等地。

早在洋行作买办的时候，徐润就有从事航运的经验，深谙其中奥妙，加上他的商人经济头脑和苦心经营，招商局的事业蒸蒸日上。开办初年就盈利6.7万余两，1874年达13.5万两，比上一年增加了一倍；1875年，招商局顶住外商的联手压制，盈利15.1万两；1876年继续保持盈利，而且翻了一番，达到34.9万余两。1877年，轮船招商局收购了旗昌洋行在上海的全部航运资产，一下子接管了上海的三处码头及中栈深水码头，还有宁波、天津及长江沿线的众多码头，规模和实力大增。初创仅四年的轮船招商局一举收购东亚最大的轮船商队，在海内外引起很大震动，太古与怡和两家外商对招商局百般猜忌，联手打压。徐润等人顶住压力，迫使太古、怡和与招商局共同签署协议，规定在长江航线招商局拥有55%的份额，太古占45%；在宁波航线，招商局和太古各占50%，这充分显示了招商局的竞争力。

轮船招商局设立于外国轮船公司垄断中国沿海和内河航运业务之时，它的成立，使中国的水上运输业由木帆船时代走向机器船时代，实现了中国航海史上的重大变革，揭开了中国航运现代化的第一页。受李鸿章邀请，徐润在外资压迫的困境中接管招商局，凭借其在外国洋行中经营

航运的经验，对招商局实行了卓有成效的管理。他积极招纳入股，自己投资40余万两支持新生的招商局，苦心经营，使该局一跃压过在华的外资企业，既为中国人赢得了声誉，也为中国走出了一条以招商集股方式来创办大型交通企业的路子。

保险地产开新风

通过经营轮船招商局，徐润明白了管理大企业必须有风险意识的道理。轮船招商局是风险很大的企业，徐润认为必须像外商经营轮运业那样有公司保险，才可万无一失。保险业在西方出现较早，而中国当时还没有自己的保险公司，中国的船货，尤其是招商局的船货只能向外商设在中国的保险公司投保，这样不仅保险业的利润外流，外商更可凭借这一手段达到打压招商局的目的。面临这种境况，徐润当机立断，决定开办中国人自己的保险事业。相对于当时尚不知保险为何物的绝大多数华商来说，徐润已超出了时代的束缚，走在了历史潮流的前列。

1875年，徐润仿照外国保险公司的做法，集股50万两，开办了中国国内第一家保险公司——仁和水险公司。保险业务按照外国保险公司的章程办理，不仅为招商局的轮船和货物保险，还承保外商及其余船货的水险。有些连外国保险公司都不愿承担的夹板船，在徐润的水险公司依旧可以投资参保。但保险公司的保险范围以轮船招商局的活动范围为限。

1876年，徐润又筹集股本25万两。此时保险公司已试办一年，生意颇好，利润保持在30%到40%之间，这对徐润来说，是最大的鼓励。经过不断吸纳资本，公司资本额最终超过了任意一家在华外商保险公司的资本总数。轮船招商局的船货有了中国人自己的保险，较之以前更有安全保障，招商局利润逐渐增加，水险公司的营业额也不断攀升，于国计民生均有很大好处。

保险公司的开办，引起了外国保险公司的嫉恨。他们联手抵制排挤仁和水险公司，并相约不为招商局的“江孚”号作保。徐润此时已经看到保险对航运事业巨大的促进作用，于是决定增设济和水火险公司，初次集股50万两，专保江轮之险。这一举动不仅扩大了华商保险公司的经



营范围，对外国保险公司也是一个打击。外商见抵制中国保险公司的手段失效，只得转变态度，答应给江轮投保，以分享济和的利润。江轮运输的保险事业，实际上也是徐润一手开辟的结果。

1886年，为经营方便和减少公司管理成本，徐润将仁和、济和两家保险公司合并为仁济和保险有限公司，这是中国保险史上的一件大事。1879—1883短短4年间，招商局就有7艘船失事，如果没有徐润的保险公司，招商局的损失将会很大。而正因为有徐润引入的保险制度以及他对“保险”这一现代商业概念的推广，保险意识逐渐得到国人的认可。当时有人以“保险公司”为题，做诗云：“水火偏灾本风因，险能冥脱事鲜新。莫于利实开来巧，问有仁心保卫人。”徐润被视为中国保险事业的鼻祖，他的卓越贡献得到了后人的认可。

除了保险业，徐润在地产业也大有作为，被誉为“地产大王”。他刚进入洋行当买办时，即对新兴的地产业表现出浓厚兴趣，并开始小本投资。他和伯父徐钰亭曾以4.8万两银子买下了上海余庆里的地产，并在二摆渡与人合资买下一所宅子和十亩地基，这些都成为“地产大王”日后叱咤上海地产界的资本。

19世纪90年代，伴随苏伊士运河的开通，中西交通更为便利，上海对外贸易大增，洋行势力进一步扩展，引起了上海工商业的急剧发展，导致周边人口迅速向上海流动。据统计，1870年仅公共租界内就有7万多中国人，到1895年已增长到24万^①，短短的二十多年内，人口总数翻了三倍，出租屋价格上涨，原有的木板简房已无法满足新的市场需求，以出租为主要目的、富有上海特色的“里弄”式住宅，便应运而生。身处这样的大背景下，据徐润自己说，他的房地产投资总额前后高达200余万两银子，拥有地产3200多亩，建有洋房、楼房、平房、住宅以及商业用的当所，每年收入的房租即达12万之多。^②在当时的上海滩，这已然是不折不扣的“地产大王”了。

和上海的华商相比，“地产大王”的名号，徐润自然当之无愧，但如果要与外商相抗衡，徐润不免自叹弗如。为了投资地产，徐润一度不惜

^① 朱剑城：《旧上海的房地产经营》，上海人民出版社1990年版，第24页。

^② 徐润：《徐愚斋自叙年谱》，第68页。

变卖随身的佩戴、古董和字画书籍，注入资金翻新上海的老房产，以便提高租金，扩大收入。他的地产事业还发展到北方。在天津，徐润在法租界和英租界都建有房舍；在塘沽火车站附近，徐润投资买下了75亩土地，建屋500余间，每年收入颇丰。

和传统的华商相比，徐润的眼光无疑要开阔得多，他的思想也远远走在时代前列。当他看到从事传统的商品贸易已无法和洋商竞争时，便积极投身于新兴的行业。在别人还在观望甚至还未弄清什么是保险业和地产业的时候，徐润已果断出手，筹集资金，兴办公司，一方面扩大利源，一方面和洋商争利，打破了外国商人对中国各个市场的垄断局面。虽然徐润的事业并非一帆风顺，他的地产事业在中法战争期间曾受到很大挫折，但他一心一意、百折不挠地始终对保险业和地产业抱有希望。作为中国首批近现代行业的开拓者和经营者，徐润的首开风气之功，值得后人追颂。

同文书局弘文化

自古以来，社会上对商人持有歧视，认为他们贪财好利，不学无术，满身铜钱臭味，毫无文化修养。然而自晚清到民国，中国却涌现出了很多儒商，他们亦商亦文，不再是以往人们认为的市侩形象。徐润即是其中一员。他不仅自己留有著作，以他为主创办的同文书局，在中国近代文化发展史上也有着相当重要的地位。

晚清以来，西方文化对中国冲击不断，印行图书传播西方科学知识，成为有识之士的共同心声。早在19世纪60年代，京师和上海就组建了京师同文馆印书处和江南制造局印书处，这是近代印刷机构在中国展开文化事业的嚆矢。

1882年，徐润兄弟募股创办同文书局，总部设于今上海长治路，同时在北京、广州、太原、南昌、长沙、汉口等地设有分局。书局采用当时较为先进的石印技术，购置石印机12部，雇员500人。从规模上来说，同文书局超过了当时有名的外资印社点石斋印书局，并有和点石斋印书局分庭抗礼的势头。



同文书局的最大工程，则属印行《古今图书集成》和殿版《二十四史》。《古今图书集成》为大型丛书，同文书局曾两次翻印。起初书局采用照相技术，缩印了一万卷的《古今图书集成》，然后影印 1500 部；第二次又加入关于《古今图书集成》的考证文字，继续影印 100 多部，主要交给政府作为对外交涉时馈赠外宾的礼品或朝廷赐予大臣的珍贵物品。整个印刷费时三年，耗银 50 万两，采用上等桃花纸，工程之大，选料之精，广为当时出版界所称道，成为中国出版史上的一桩大事。殿版《二十四史》底本精良，选材考究，采用先进的石印技术，印刷精美，令读者赏心悦目，爱不释手，社会上下交口称赞。于是有人送了这部二十四史一个独特的名字——同文本，借以表彰同文书局在弘扬传统文化方面所做出的杰出贡献。

除上述两部大书外，同文书局还于 1884 年印刷了《子史精华》160 卷，1887 年出版发行《渊鉴类函》450 卷、《骈字类编》240 卷和《御批历代通鉴辑览》120 卷等，此外还有《康熙字典》、《资治通鉴》、《佩文韵府》、《全唐诗》等基本典籍，保存和弘扬传统文化。

作为发起者和创办人，徐润在书局开办和运行过程中呕心沥血。在《徐愚斋自叙年谱》中，他总结了自己创办同文书局的心路历程：“查石印书籍，始于英商点石斋，用机器将原书摄影上石，字迹清晰，与原书无毫发爽，缩小放大，悉如人意。心窃慕之，乃集股创办同文书局，建厂购机，搜罗书籍，以为样本，旋于京师宝文斋觅得殿版白纸《二十四史》全部，《图书集成》全部，陆续印出《资治通鉴》、《通鉴纲目》、《通鉴辑览》、《佩文韵府》、《佩文斋书画谱》、《渊鉴类函》、《骈字类编》、《全唐诗》、《康熙字典》等不下数十万本，各种法帖、大小题《文府》等数十万部，莫不惟妙惟肖，精美绝伦，咸推为石印之冠。”^① 徐润的回忆大体无误，然而有必要指出，同文书局的开办，传播和弘扬的并不仅仅是传统文化。

晚清以来，西学东传成为时代潮流，先于同文书局而成立的京师同文馆和江南制造局的印书处明显带有官办色彩，在政府主导下曾大规模翻译、印刷和出版有关西方政治、经济、社会和历史书籍，但远远不能

^① 徐润：《徐愚斋自叙年谱》，第 88 页。

满足社会各界对西学的需求。同文书局及其后私营印书局的大量出现，弥补了这一不足。同文书局出版了大量的西学图书，流传广泛，颇受赞誉，李鸿章就曾称许同文书局“掺罗海外奇书，彰阐中西新学”。

徐润虽然是由买办成长起来的商人，身上却始终体现出一种“自强不息”的传统文化的熏陶。他既经营招商局、制造厂，投资房地产、保险业，又不忘创设文化机构。作为民营的印刷机构，同文书局引进西方先进的石印技术，在印制传统典籍的同时大量发行西学书籍，这本身就体现了“中西合璧”的时代风气和特色。历史的烙印深深打在了徐润和同文书局身上。



《康熙字典》书影

1898年，同文书局闭馆歇业，存在仅十余年。但它的开设，一举打破了外商在石印行业的垄断地位，开启了中国石印事业的先河。从这个角度来讲，徐润不仅有首开风气之功，书局印行的大量中西学书籍亦润物无声地推动着文化的发展，尤其在全盘西化思潮逐渐高涨的晚清民初，同文书局对传统文化的发掘、保存和弘扬，对中国文化事业所造成的影响不可估量。

开拓创新真商才

在近代中国，商人阶层走上了历史的前台，发挥了前所未有的巨大作用。商业活动的成功，离不开独立的创业精神和优秀的开拓能力。而这两点，正是闪烁在徐润身上，促进其各项事业蒸蒸日上的灵光。可以说，开设工厂、投资地产、创办保险事业，是徐润在物质上对国人的直接贡献，而他的创业精神和开拓能力，则在精神上启迪一代又一代的华商，让他们勇于在商海中拼搏竞争，赢得自身和国家的尊严及利益。

徐润创业精神的形成，和他的早年经历有很大关系。出身买办世家的徐润15岁就投奔洋行学习商业技能，从1852年到1868年短短16年



间，他从宝顺洋行的小伙计成长为拥有独立店铺的掌柜，逐渐培养了独立精神和开拓能力。寄身洋行的徐润，始终抱着“华夷有别”的警惕性，这正是推动他早日独立的心理背景。

买办的地位在当时其实并不高，从本质上讲就是受雇于洋人的雇员，对洋行和洋老板要绝对言听计从。容闳就认为“买办之俸虽优，然操行近卑鄙”，“以买办之身份，不过洋行中奴隶之首领尔”^①。在宝顺洋行中，徐润就曾遭行东韦伯训斥：“如有差错捺报，唯君是问。”毫无疑问，在这种大环境下，徐润虽然收入较一般人优越，但巨大的精神压力和耻辱感，迫使他不得不早早谋划自立生计。

在洋行工作的16年当中，徐润“面对这种寄人篱下的生活，在心理上一方面是表示愤慨，另一方面就是刻苦学习，奋发努力”，“百折不挠的去面对现实，面对工作”。^②他在这种状态下主动学习丝、茶等贸易技巧，还在业余时间自学外文和数学，外国技师对其学习精神大加称赞。徐润从事实业60年，一直保持这种不畏艰难、刻苦学习以克服问题的精神，这是他得以成功的一大秘诀。

独立精神促使徐润在洋行供职期间即开始着手经营自己的事业。在充当买办期间，他自己独立经营的项目包括丝、麻、茶、棉、烟草等，名下的行号计有上海绍祥丝绵行、温州润立升茶号、河口福德泉茶栈、河口永茂茶栈、合肥敦茂钱庄、上海协记钱庄等多个领域，从上海到浙赣、从长江口岸到沿海各埠都有徐润的商业势力。他的开拓能力在此也得到了充分表现。充当买办的经历，一方面激发了徐润超出寻常的独立意识，对他商业素质的提高，也提供了很好的环境。他在洋行刻苦学习，掌握了先进的技术手段和管理知识，更加开阔了眼界，活跃了思想，充实了独立精神和开拓能力，终于造就了一个脱颖而出的巨商。

1868年，徐润正式离开宝顺洋行，开始独立自主的经营自己的事业，不再仰人鼻息。此时的徐润，已不再是16年前初到上海的无知少年。除开设商铺经营茶、丝贸易外，他还插手上海的皮油、白蜡、黄麻、白麻、桐油等业务，又在上海与人合开宝源丝茶土号，生意做得红红火火。但

^① 容闳：《西学东渐记》，中州古籍出版社1998年版，第106页

^② 张世红：《论徐润买办期间的民族精神》，《广西民族学院学报》2004年第3期。

徐润依然不满足，他聚拢资金，又开设了敦茂钱庄和协记钱庄，向商界提供存取款、开具庄票和兑换业务，而外商也逐渐见识了钱庄的独特作用，认为“接受期票支付货款，远比用卖了货的现款再来买货要能销出去更多的货物”，徐润的业务，就愈加蒸蒸日上。

徐润没有像很多买办一样，一辈子在洋商手下做事，他运用在洋行中学到的知识和培养的能力，以一往无前的独立精神和洋行划清了关系，自主创业，且和洋人在很多领域竞争，为民族资本家的发展壮大，起到了很好的示范和带头作用。具备开拓能力和独立精神，这就是徐润被称为“真商才”的基本原因。

民族精神启后人

1868年之前的徐润跻身洋行，他的民族精神尚未得到体现。随着他脱离洋行后的事业越做越大，财富积累愈加增多，名闻十里洋场，清政府的洋务派官员视徐润为杰出的新式人才，刻意结交拉拢，竞相罗致徐润进入幕府。1873年，徐润接受李鸿章的聘请，进入上海轮船招商局，主持局务。

据徐润的曾孙徐希曾说，在家人眼里，徐润表现出极强的民族意识。因为小时在洋行的经历，让徐润“很小的时候就觉得中国被人欺”^①。自鸦片战争以来，上海成为西方列强的侵略焦点，租界遍地，洋行林立，外人对中国经济的掠夺和贪得无厌的侵略本质让徐润清楚认识到了中国所处的环境，他时刻保持对洋人和洋行的警惕性，以维持和保护民族经济不致受到沉重的伤害。

主持轮船招商局期间，徐润就注意和美国旗昌轮船公司保持一定的距离，时刻防备被外商损害国家利益。他曾拒绝出任旗昌“上海总买办”一职，尽心尽力经营轮船招商局，最终打破了外国商人的垄断，并收购了旗昌，和太古、怡和两家外商形成均衡之势，且略占上风。从而奠定了中国近代航运业的基础。

^① 徐希曾、张秀丽：《亲人追忆：徐润的曾孙徐希曾先生访谈》，《史林》2007年增刊。

徐润创办的保险公司也打破了外商独占的传统。中国的保险公司不仅保中国船只的水险，还将业务扩大到洋船，中国的保险事业由此诞生，民族经济也有了新的发展空间。徐润不仅在新兴行业和外商竞争，发展民族经济，还远出塞外考察矿产。1887年，年逾50的徐润天南海北奔波在各个矿区间，并曾在关外的热河金矿一住就是三年之久。他主持开办了开平煤矿，采用机器开矿，还聘请了大批外国专家，应用新技术发掘煤炭。开平煤矿开办后，迅速占领京津市场，排挤了进口煤炭，降低了当地工业的发展成本，还为北洋舰队提供了燃料，这些都有力促进了当地工矿业的发展，带动了交通事业的进步。

处在大变革时代的徐润，以他的聪明才智和百折不挠的努力，从众多外商独占的领域为华人夺回市场，除了保险、航运、矿业、金融、地产等领域，徐润表现出强烈的民族情绪与外商竞争，他还积极投资基本不能获利的社会公益事业，尤其是文化事业，推广和传扬民族文化。他倡导开办格致书院，并牵头组建了仁济医院，发起成立中国红十字会。在近代中国留学史上，徐润还和容闳共同选派了120名留美幼童，出国学习科学技术，徐润就是这批留美幼童的担保人。这批留美幼童当中，有著名的铁路工程师詹天佑、民国政府总理唐绍仪、清华大学首任校长唐国安等大批精英，他们在推动中国近代化事业中，发挥了无法替代的独特作用。他们当年得以有留洋的机会，也有徐润的功劳。

作为一名商人，徐润无疑是成功的，他旗下遍布全国的产业和资本，即是对他经商能力的明证，而更加可贵的是他身上所体现出的民族气节和民族精神。自充任买办时起，他就不崇洋、不媚外，也不依仗洋人的势力欺压同胞，自抬身价。旧日上海滩的买办，免不了有崇洋媚外、歧视同胞、蔑视民族文化之流，他们虽是黄皮肤，却打心眼里瞧不起这种肤色。和他们相比，徐润不但有杰出的经营能力，更有一颗赤子之心。他从来没有以身为黄种人为耻，更不甘心充当洋人颐指气使之下的奴才。徐润的自立精神不单单表现在产业自立方面，民族自立更是他孜孜不倦而终身追求的崇高目标。若徐润只是善于经营的商界巨子，那么和他同时代而在商业方面做出杰出成就的人，不知有多少。然而历史偏偏眷顾徐润，让他在历史上留名，这当中的因缘，只能留给后人慢慢品味。