

例的厘金，徐润等在收购美国旗昌轮船公司中收取厘金应是事实，因为他既是发起者，又是资金的经手者。连李鸿章对洋商给予厘金也不回避，甚至还作了说明：“洋商房产交易，向有五厘中金，分给经手之人，……买价至二百余万之多，应提花红银数不少，盛宣怀等主持其事，即使毫不沾染，难免群疑众谤。”^①二是持有旗昌股票。徐润、唐廷枢有一个共同的特点，他俩虽然是轮船招商的总办和会办，但他们都有自己的经济实体，或合股，或独办。自身的经济利益必然对他俩在轮船招商局的经济决策产生深刻影响。李鸿章认为：“至旗昌股票，唐廷枢、徐润或有一二。”^②的确，这项交易的实现，立即使市场上跌到只值60到66两的旗昌轮船公司面值100两的股票立即回升，持票人竟然可以分得103两的利益。这对唐廷枢、徐润个人经济利益的维护和增长起到了有利的促进作用。三是徐润与旗昌洋行保持的密切关系也是影响他决策的重要原因。徐润除拥有旗昌股票外，还与旗昌洋行保持密切关系。1873年，旗昌洋行还盛邀徐润担任上海买办。

综上所述，由于经济关系和人际交往的原因都促使徐润作出收购旗昌轮船公司的决定，特别是这一决定既有利于招商局的发展壮大，又能满足他借企业利益谋取自身利益，因此迅速决定收购和未深入调查研究就决定收购就很自然，也很符合徐润当时的心理选择，这也是市场经济条件下一个商人趋利心态的集中体现。

第二节 徐润与两次签订《齐价合同》

1877年招商局收购美国旗昌轮船公司后，招商局力量大增，出现了中国近代航运史上招商局、太古、怡和三足鼎立的局面。然而，洋商对招商局收购美国旗昌轮船公司非常忌嫉，极力跌价，企图与招商局决一雌雄，出现了中外轮船公司竞争愈演愈烈的局面。徐润、唐廷枢审时度势，与太古、怡和于1877年、1883年两次签订招商局占优势的《齐价合同》。

然而对《齐价合同》的评价，史学界仍然众说纷纭、莫衷一是。有人评价说：“每次都是在有力量争胜对手的情况下，投靠怡和、太古，狼狈为奸，共同扼杀中国民族资本主义企业的。”^③ 本人认为这种评价是不客观的，也是不符合

① 《谕折·光绪七年二月十一日直隶总督李鸿章奏》，前揭《洋务运动》，第6册，第52页。

② 《谕折·光绪七年二月十一日直隶总督李鸿章奏》，前揭《洋务运动》，第6册，第52页。

③ 前揭《晚清洋务运动研究》，第186页。

实际的。事实上,《齐价合同》是中国近代经济外交的成功典范,它符合经济规律和自由竞争规律,对招商局的发展壮大,尤其是对拓展国际航运事业产生了积极作用,是应该给予充分肯定的,而不应该过于苛求和鞭挞。下面就签订背景、内容和产生效果等三个方面谈谈对徐润等两次签订《齐价合同》的看法。

一、两次《齐价合同》签订的背景

从签订背景看,两次《齐价合同》的签订是徐润等充分对比双方力量、审时度势后作出的明智选择。

1877年招商局收购旗昌后,轮船招商局的产业、地盘相应扩大,因而洋商忌嫉日深,极力跌价倾轧。“它们欲多困我,使我不能持久,然后彼得垄断独登,专攘中国之利。”^①“乃美国之旗昌归并已成,不期英国之太古忌嫉更甚。”^②“遂尔拼命争挤,故意减低水脚,上海至汉口每百斤跌至水脚一钱,上海至汕头每百斤六分,又分一船走宁波以挠我势,使商局兼顾不遑,招徕难旺。”^③“现太古,怡和竭力倾挤,船多停歇岌岌难支。”^④“总督闻招商局被太古挤跌,势将不支。”^⑤虽陷入了“支持甚困”的窘境,但“归并旗昌以来,新股仅添四万五千一百两,前后商股共只有七十三万二百两。然去年七月至本年六月底止总结,除官款利息未付外,尚获利一分有半,内已拨补上届商股不敷之息,并照发本届股息。”^⑥虽“因跌价使我招徕费手,”^⑦也有“亏损日增,股票日跌之感”,但能在竞争中渡过难关,经营大体持平,确是抗争之力,经营得体之力。同样怡和、太古在竞争中受损也巨大。“长江因太古争持,不无吃亏。而太古亦自受累甚重,是以欲与职局转圜。”^⑧当时情形可谓“三公司一日不和,则人心一日不合,谣言一日不息,血本亦不能不亏。”^⑨在这种势均力敌的情况下,在这种竞争白热化有可能导致两败俱伤的情况下,最明智的选择是根据当时变化的态势采用机动、通融,乃至适当妥协的办法,寻找双方的共同点以避免显然不利的消

① 前揭《李文忠公全集·译署函稿》,卷7,第22页。

② 前揭《李文忠公全书·译署函稿》,卷10,《论维持招商局》,《轮船招商局公议节略》。

③ 前揭《李文忠公全书·译署函稿》,卷10,《论维持招商局》,《轮船招商局公议节略》。

④ 前揭《李文忠公全集·朋僚函稿》,卷17,第24页。

⑤ 前揭《李文忠公全集·朋僚函稿》,卷17,第24页。

⑥ 前揭《李文忠公全书·译署函稿》,卷10,《论维持招商局》,《轮船招商局公议节略》。

⑦ 前揭《李文忠公全书·译署函稿》,卷10,《论维持招商局》,《轮船招商局公议节略》。

⑧ 招商局档案,转引自前揭《唐廷枢研究》,第195页。

⑨ 上图未刊:《姚岳望致盛宣怀函》,光绪十六年八月十九日,转引自前揭《晚清洋务运动研究》,第184页。

耗战。

1882年前后招商局与怡和、太古竞争再度激烈。“因怡和、太古与本局营业竞争，大减水脚，揽载数年之久，股价日跌，每股只沽三十余两，”^① 这时轮船招商局引进太古买办郑观应入局任帮办。“昨家叔秀山面过公等与各股东盛意，嘱弟辞太古入招商局。”^② “日昨李秋亭（金庸），唐景星二君传述李傅相谕，将委弟招商局事。”^③ “乞清宪台札委郑道帮办招商局专管揽载事宜，以资臂助。”^④ 郑观应对经营船务经验丰富，在与外资轮船公司竞争上意见一致，主张调和。

二、两次《齐价合同》的内容

从签订内容看，招商局在实力并不占优势的前提下，签订了有利于自己的条约。

保证剩余价值和高额利润的获取是市场经济条件下企业集团的最大利益，招商局与怡和、太古在当时产生了为了彼此的利益不应再过分争斗的想法是很自然的。

于是唐与约翰·施怀雅签订了和约，分享在长江合伙经营的利润（《齐价合同》），以45%~55%比例分成，中国方面占55%。同样的办法唐与怡和也签了约，以招商局三条船，怡和两条船共同经营上海至天津航线，以海关文件为准，按比例分成。^⑤ 就此事唐廷枢、徐润等禀李鸿章，“兹职道廷于初九日由津抵局，适太古行东英商施怀雅（J. S. Swire），船东贺利施两人于十四日自汉口回沪，来局晤会，职道廷、润会同接见，施怀雅等亦以抢装跌价，亏折太多，深知职局有各省大宪保护，争衡无益，必得终归和好，两有所裨。……自十六至二十一日反复议论，直到二十二日始行定议，立约三年，互订章程签字。……无论商局船之多寡，其水脚总以商局得五五之数，太古得四五数。……即以外国之正月初一日起，即中国之十一月二十八日为始。……来年生意起色可期。”^⑥ 这样，第一次《齐价合同》就签订了。

第二次《齐价合同》。1883年冬“及自外洋回，路经英国，乃约同怡和太古两行主，先后来华，再将北洋、长江、浙、闽、港、粤轮船揽载事

① 前揭《盛世危言后编》，卷10，《辛酉年春致轮船招商局董事会书》。

② 前揭《盛世危言后编》，卷10，第2页。

③ 前揭《盛世危言后编》，卷10，第1页。

④ 前揭《盛世危言后编》，卷10，第3页。

⑤ 招商局档案，转引自前揭《唐廷枢研究》，第195页。

⑥ 招商局档案，转引自前揭《唐廷枢研究》，第195页。

宜，在沪重订合同，六年为限，俾中国各口生意可以久固根基，推广利益。”^① 唐廷枢出洋考察后，“眼界为之一宽”，“且与太古、怡和两行东订交最密三公司合同，遂由以起。”^② “招商局与太古、怡和两家议定，订立六年合同，长江生意，本局得三十八分，太古得三十五分，怡和得二十七分。”^③ “天津生意，本局得四十四分，太古得二十八分，怡和得二十八分。其由北洋来往各埠之船，本局派十一号，太古派十二号，怡和派七号，禅臣派四号，所得水脚银两，以船之吨位多少，里数迟速，统算均分，同心合力，不得有跌价争揽情事。”^④ 这样为期6年的第二次《齐价合同》就签订了。

三、两次《齐价合同》的签订产生的作用

（一）两次《齐价合同》的签订产生的积极作用

1. 两次《齐价合同》的签订，是徐润等创造的近代我国经济外交的成功典范

在当年腐朽积弱的满清统治下，在不平等条约的钳制下，招商局的实力，无论在技术装备，还是资金运作、公司组织等方面，都明显地逊人一等。在势力并不相等的情况下，能够促使本国政府支持，通过谈判和签约的方式迫使技术精良、资金充裕的外国轮船公司肯在利益分配明显是劣势的前提下签订《齐价合同》，其成就实属难能可贵。事实上在这场经济外交中，招商局处于有利地位。“据悉三家最大的长江轮船公司经理已经达成联盟收费的协议。根据这项协议，运价微有提高，并按下列比例分配：招商局比太古轮船公司多收入10%；太古比怡和多收入20%。此项协议将于七月一日生效。”^⑤ 再从1883年轮船行走各码头每百次应沾水脚比例表（表5-1）来看^⑥。

① 《字林沪报》，1885年12月1日。

② 前揭《徐愚斋自叙年谱》，第32页。

③ 亦作招商局得（四十）分，太古得三十八分，怡和得二十二分。

④ 前揭《盛世危言后编》，卷10，第14页。

⑤ 《字林西报》，1882年6月23日，第575页。

⑥ 上图未刊：据《局、怡、太轮船行走各码头每百次应沾水脚三家订立合同》改制，转引自前揭《晚清洋务运动研究》，第192页。

表 5-1 1883 年轮船行走各码头每百次应沾水脚比例表

	招商局	太古	怡和
天津船合同	每百次走船 44 分	每百次走船 28 分	每百次走船 28 分
长江船合同	每百次走船 38 分	每百次走船 35 分	每百次走船 27 分
福州船合同	每百次走船 50 分	—	每百次走船 50 分
宁波船合同	每百次走船 50 分	每百次走船 50 分	—
温州、宜昌	独走	—	—
广东省城船	派船往来省城、澳门， 唯不能走香港	—	—
新加坡等处	可派船去，唯不得至 加刺吉打一处	可派船走，唯不得 至加利吉打	—

从上表各数据来看，招商局占了明显的优势。

2. 徐润等签订的《齐价合同》符合经济规律和自由竞争规律

轮船航运业属于资本主义现代企业，资本主义的企业势必遵守资本主义的经济规律和剩余价值规律，这是资本主义企业生存和发展的前提。追求高额利润，获取剩余价值是中外商人、企业的必然要求，怡和、太古正是在充分估量了招商局的实际力量，同时也认识到自己没有足够优势征服招商局的情况下，才被迫同意签订合同。国际经济竞争的趋势是当彼此无法征服对手时，倒不如化干戈为玉帛，相互妥协，共同分享高额利润。“三公司‘均分’运费，这就是说把全部收入按使用的吨位的比例，分给各公司，”^①“三公司在他们之间分配总利润。”^②

19 世纪 70—80 年代，资本主义由自由竞争向垄断转变，列宁对这个问题有过专门论述，他在《帝国主义是资本主义的最高阶段》中指出“从自由竞争中成长起来的垄断并不消除竞争，而是凌驾于竞争之上，与之并存，故而产生许多特别尖锐特别剧烈的矛盾、摩擦和冲突。”^③同时列宁认为某些大的经济集团为了避免两败俱伤有可能达成联盟，这就是垄断。从局、怡、太三家的斗争结果——《齐价合同》签订来看，充分证明了列宁论断的正确性。无论是发达的资本主义国家，还是落后的半殖民地半封建国家都应遵循这条规律。列宁认为垄

① 《英国领事报告》，1887 年，汉口，第 11 页，转引自前揭《唐廷枢研究》，第 209 页。

② 《英国领事报告》，1886 年，镇江，第 12 页，转引自前揭《唐廷枢研究》，第 209 页。

③ 列宁：《帝国主义是资本主义的最高阶段》，人民出版社，1974 版，第 13 页。

断组织的方式可以是不同的，有一个国家内几家主要企业所组成的，也有跨国的，而怡和、太古、招商局则是经济发展不同的几个不同国家的企业所组成的垄断组织。徐润等签订的《齐价合同》有利于招商局的事业发展，尤其是有利于拓展国际航运事业。“1883年《齐价合同》中，水脚招商局占多数，从此股票大涨，每股沽价一百六十两。”^①“它的签订，使招商局得到一个停战休整的时期，它使招商局恢复了元气，积累了资金，在与外资企业的争斗中站稳了脚跟。”^②“现在各口生意既可自立，极开拓外洋生意。”^③

3. 有利于开辟美国、英国、南洋等地航运市场

招商局派轮船首航美国，并在南洋设立分局，招徕侨商资本。此前，轮船招商局也曾派船前往新加坡、小吕宋、日本等处，因为那里都有外国轮船揽载，无法抗衡。1879年，徐润、唐廷枢决定派“合众”号商船试走夏威夷国的檀香山，美国的旧金山。因为此两处华人云集，所以装载客货颇旺。1880年，徐润、唐廷枢决定添派“美富”号轮船驶往上述两处，利益颇丰。李鸿章向朝廷奏曰：“招商局船前曾驶往新加坡、小吕宋、日本等处，各有公司轮船揽载，未能与抗。光绪五年，派合众船试走夏威仁（夏威夷）国之檀香山，美国之旧金山，该两处华人云集，装载客货尚旺。六年添派‘美富’轮船，常川往来。”^④ 新任两江总督刘坤一亦奏曰：

至中国与泰西各国通商，船舶往来如织，而中国尚无商船运货前赴泰西，以分洋人之利，现在中国已有使臣分驻英、法、俄、美、德、日、秘及日本等国，华商若往通商，自无虑其人地生疏，致受欺侮。惟创宏远，公司另招商股置船运货，非有巨资，难于集事，似宜合股，就招商局现有轮船酌量试办，以期事半功倍。招商局船前曾驶往新加坡、吕宋诸处，揽装货物，因各该处已有英、法公司轮船顺道经过，船大行速，生意悉被揽去，且该公司轮船，均有国主津贴巨款，资本充足，难以力争；该局又拟驶赴日本，亦因该国自公司轮船来往中国，并特减该船装货之税，未能与抗，是以暂停。近年该局和众轮船，试走夏威夷国之檀香山及美国之旧金山，该两处向无英、法公司轮船，而华人云集，

① 前揭《郑观应传》，第42页。

② 前揭《郑观应传》，第42页。

③ 《字林沪报》，1882年10月14日。

④ 《谕折·光绪七年二月十一日直隶总督李鸿章奏》，前揭《洋务运动》第6册，第57页。

装货甚旺，因又添美富一船，更番出洋。是往外国通商，招商局业经开办。^①

在南洋设轮船招商局分局，招徕侨商资本。自从唐廷枢等人决定派船前往小吕宋、新加坡、日本等处之后，其揽载生意一直向东南亚拓展，直至暹罗（泰国）的孟角（曼谷），这主要是中国驻该地领事陈金钟之子陈善继^②在发挥作用。陈善继是当地著名华商，与陈树棠、唐廷枢、徐润均是广东同乡，负责在外洋招股。只可惜最初因风气未开，除广东、江苏、安徽及南洋华侨认股占多数外，其余各省绅商入股者，寥若晨星。为了扩大南洋业务，唐廷枢等决定在孟角设立分局，并禀请李鸿章札委陈善继为分局董事长，并由在孟角的候选知县温宗彦和商贾李汝桐等9人协助陈善继，广为招股。此举使南洋生意日见兴旺，华商入股者甚多。李鸿章对唐廷枢等禀请批曰：“暹罗之孟角（曼谷）现经查明该处货产繁富，孟角一埠又有陈善继为众商所信服，前已批准，即派陈善继为局董，仰即妥筹拨船只，分往试走。”^③唐廷枢在1880年记曰：“查股份资本去年账略80万零600两，以后续招有2万9700两，合83万零300两之数。其暹罗、檀香山、旧金山华商所入之股尚多，俟收到股银再行汇入下届之账，总以凑足百万之数为止。”^④负责南洋生意的怡和洋行买办帕特逊（Patterson）在致约翰生的信中，高度称赞了唐廷枢等孟角设分局以后的南洋生意：“关于南洋轮船生意，值得提出的是：招商局对于他们的船只迄今的盈利，感到非常满意。我听说他们从厦门发出的最后一只轮船，一个来回足足赚了1万元。”^⑤

招商局派轮船首航英国，比派和众号轮船航行美国成功稍后。“六年添派美富轮船，常川往来，臣因订购英厂碰快船将成；遴派员弁水手出洋验收，飭局派海琛轮船装载，驶往伦敦。”^⑥《光绪七年轮船招商局第八年办理情形节略》：“海琛一船，去冬载运北洋水师员弁，前往英国，顺在该处全换新式机器，本年八月间可以开驶回来。”^⑦而美富号轮船首载茶叶成功。“10月4日招商局首次派美富

① 《谕折·光绪七年正月十五日两江总督刘坤一片》，前揭《洋务运动》第6册，第50页。

② 陈继善：中国近代南洋著名华侨，晚清驻暹罗（泰国）领事陈金钟之子，1873年，轮船招商局改组后，陈继善被轮船招商局任命为南洋分局董事长，由于陈继善的威信，轮船招商局扩大了在南洋的影响。

③ 招商局档案，转引自前揭《唐廷枢研究》，第197页。

④ 《申报》，1880年9月29日。

⑤ C. D. Cown, The Economic Development of China and Japan, 伦敦, 1964, 第70页。

⑥ 《谕折·光绪七年二月十一日直隶总督李鸿章奏》，中国史学会主编：《洋务运动》，第6册，第57页。

⑦ 《上海新报》，1881年10月9日。

号轮船，装载茶叶，驶往伦敦。”^①

这样，招商局不仅稳定和发展在国内的航运事业，而且把航运范围扩展南洋和欧美，其事业呈现蓬勃发展之势。在半殖民地的中国社会，作为外国资本主义侵略的对立物——轮船招商局从成立的那天起，就注定会遇到外国资本主义的抵制和打击。外国侵略者不仅在内河、沿海航运上跌价相争，而且在外洋航运业又对招商局进行排挤、围堵，企图扼杀、摧残招商局，但轮船招商局却在与外国资本主义争斗的夹缝中奇迹般地生存、发展、壮大。1877年收购旗昌轮船公司后，就成为中国航运业的三大轮船公司之一。尽管洋商非常忌嫉，极力跌价，企图与招商局决一雌雄；而徐润、唐廷枢审时度势，与太古、怡和于1877年、1883年两次签订招商局占优势的《齐价合同》。轮船招商局生存和发展的经验告诉我们：中国民族航运业要想在外国资本主义势力的强大威胁下争取生存、争取发展，就必须不畏强暴，敢于抗争。

（二）两次《齐价合同》的签订产生的消极作用

1. 徐润等签订的《齐价合同》是招商局、太古、怡和三家签订的松散法律合同，为《齐价合同》签订以后的激烈竞争提供了前提和基础

《齐价合同》的条款对三方没有明确的制约内容和绝对制约措施。1882年，徐润、太古斯密、怡和雷达签订的《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》第21、22、23、24、25、26条议对三方违约进行制约，但制约的条文是轻描淡写，毫无制约力度。第21条关于违犯雇工合同，只须“关照该当事人将其人革去”。^②第22条关于不依合同办理的处罚，“系关涉数目者，即将数目更正，另罚银一千两，归各家照合同分数均分。”^③第23条关于不依合同逾期的处理，超过两个月或一年后访查出错误，“只可将事改正不得罚银。”^④第24条关于违犯合同知会对方的条款，“即行知会两家，并即声明因何不照合同办理之缘故，以便查究。”^⑤第25、26条关于违犯合同出行争执，“请公正人公断可否将此合同作为罢论，”“其请公正人之法，则每家请一位。若公正人意见不同，

① 《英国领事报告》，1881年，上海，第192页。

② 《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》，光绪十八年十一月十一日（1882.12.20），上海；前揭《盛宣怀档案资料选辑》之八，第113页。

③ 《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》，光绪十八年十一月十一日（1882.12.20），上海；前揭《盛宣怀档案资料选辑》之八，第113页。

④ 《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》，光绪十八年十一月十一日（1882.12.20），上海；前揭《盛宣怀档案资料选辑》之八，第113页。

⑤ 《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》，光绪十八年十一月十一日（1882.12.20），上海；前揭《盛宣怀档案资料选辑》之八，第113页。

则由此三位公正人公举一位，听其决断。倘三家公正人不肯公举别位，即交洋商局董决断。”^① 这种缺乏实质制约措施的合同条款，不能消除竞争，只能在一定程度上减缓竞争的烈度，经过一定时期竞争又会更激烈。1890年，第二次合同期满时，在《齐价合同》签订期间恢复了元气的太古、怡和又掀起新一轮降价竞争。“（太古）始则七、八折，继而五、六折，三、四折，近日竞跌至一折或五厘。”“（怡和）跌至一折”^②。面对太古、怡和的咄咄逼人，招商局采取各种有效措施与其争斗，迫使太古、怡和签订第三次《齐价合同》。

2. 徐润等签订的《齐价合同》对招商局本身和国内航行企业有束缚和阻挠作用

任何经济合同都具有对内通融、对外排挤的效能，《齐价合同》也不例外。1882年徐润、太古斯密、怡和雷达签订的《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》第18条、19条对此作了明确规定：“三家所走轮船常川上海、烟台、天津等处，务要同心协力。倘有别家轮船争衡生意，三家务须跌价，以驱逐他船为是。”“除照合同所走之轮船外，别人之轮船若走上海、烟台、天津者，三家皆不得干预分子”^③ 在长江、北洋等航线上也和天津航线一样，三公司对内“邻睦敦好，”^④ 对外“跌价以驱逐之。”^⑤ 这样的条文意谓三公司联络共同打击和排挤中国国内民族航运业，对轮船招商局自身的民族航行业务优势也是一种束缚。例如招商局装运漕粮和兵勇“每月写报单知照怡和、太古”^⑥，这样轮船招商局的业务缺少独立性，甚至连装运兵勇等涉及国防的事务也暴露在外国轮船公司面前。

总之，在中国近代经济发展的过程中，徐润作为收购美国旗昌轮船公司和两次签订《齐价合同》这两次经济外交活动的决策者、参与者，面对近代复杂的国际经济关系和激烈的经济竞争，以收回民族利权和民族企业利益为出发点，把握有利时机，讲究斗争艺术和斗争策略，促成近代两次经济外交活动的成功实现，收回民族利权，壮大了民族企业的经济实力，减少了企业竞争的压力，为招

① 《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》，光绪十八年十一月十一日（1882.12.20），上海；前揭《盛宣怀档案资料选辑》之八，第114页。

② 上图未刊：汉局《施肇英致盛宣怀函》，光绪十六年二月十三日。

③ 1882年徐润、太古斯密、怡和雷达签订的《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》；前揭《盛宣怀档案资料选辑》之八，第113页。

④ 上图未刊：《翻译轮船招商局、太古洋行、怡和洋行三分订明合走长江轮船洋文合同》，光绪十八年。

⑤ 上图未刊：《翻译轮船招商局、太古洋行、怡和洋行三分订明合走长江轮船洋文合同》，光绪十八年。

⑥ 《轮船招商局、怡和洋行、太古洋行航行天津轮船合同》，光绪十八年十一月十一日（1882.12.20），上海；前揭《盛宣怀档案资料选辑》之八，第112页。

商局赢得了一个很好的发展机遇，这应该是值得肯定的举措，我们不应该给予过多的鞭挞与批评。但是我们也应该看到作为这两次经济外交活动的决策者、参与者的徐润等，在收购旗昌轮船公司的过程中由于缺少严格的深入的调查研究，导致未能对船舶进行严格的把关；在经济外事活动中由于受到一个商人的趋利心态的左右，也存在借企业利益为自身谋利的现象。两次《齐价合同》均存在双重性，特别是对企业本身和国内航运业也存在束缚和阻碍的作用。