# Кредитні ланцюги між Європою, Індією, Китаєм і архіпелагом

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

## Ланцюг у загальних рисах

Економіка транзитного порту трималася на кредиті. Типова операція з бавовняними товарами добре показує цей ланцюг. Ланкаширський фабрикант відправляв товари сінгапурському агентському дому на консигнацію або продавав їх у кредит лондонському купцеві, а той відвантажував їх до Сінгапуру. Агентський дім продавав товари китайському торговцеві в кредит, часто на три–шість місяців. Китайський торговець продавав їх у кредит дрібнішим торговцям, крамарям і капітанам джонок та прау, які розвозили їх до портів архіпелагу. Там товари обмінювали на місцеву продукцію, і вона рухалася тим самим ланцюгом у зворотному напрямку. Розрахунки закривали після продажу цієї продукції.[1]

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Кожна ланка цього ланцюга несла кредитний ризик. Фабрикант покладався на агентський дім, дім — на китайського торговця, торговець — на дрібного купця, а той — на виробників і споживачів архіпелагу. Корабельна аварія, напад піратів, падіння цін чи банкрутство одного учасника могли розірвати ланцюг і завдати збитків на кожному етапі. Сінгапурські купці керували цим ризиком за допомогою інструментів, що поєднували формальні й неформальні елементи.

## Умови кредиту і довіра

Найважливішим інструментом була репутація. Агентський дім кредитував китайського торговця, у надійності якого переконався на досвіді і чиє становище в громаді міг спостерігати. Торговець, своєю чергою, позичав купцям зі своєї діалектної групи чи рідного округу. Він знав їхні родини, а їх пов'язували з ним зобов'язання спорідненості та членства в об'єднаннях. Громадські інститути, описані в наступному розділі, — від кланових асоціацій до храмів і таємних товариств — створювали середовище, у якому можна було здобути репутацію і покарати за невиконання зобов'язань.

Репутацію доповнювали формальні інструменти. Агентські доми вели письмовий облік і брали від клієнтів прості векселі або переказні векселі. Після Хартії 1826 року вони могли позиватися до Судової палати проти боржників, що не платили. Формальну і неформальну системи пов'язували поруки авторитетних купців, які ручалися за кредитоспроможність новачків. Багато домів наймали китайського посередника — у торгівлі з Китаєм його іноді називали компрадором. Він гарантував торговців, яких приводив до дому, і отримував частку комісійних.[2]

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Таке поєднання особистої довіри, громадських санкцій і судового примусу пояснює стійкість економіки транзитного порту. Жоден із цих трьох елементів сам по собі не був би достатнім. Особиста довіра не поширювалася на незнайомців, громадські санкції не зобов'язували сторонніх, а судовий примус був повільним, дорогим і безсилим проти боржника, що втік до нідерландського порту. Разом вони дозволяли кредиту долати мовні, релігійні та юрисдикційні межі.

## Тан Ток Сенг: кар'єра в ланцюгу

Кар'єра Тан Ток Сенга (Tan Tock Seng) показує, як купець міг піднятися в цій системі. Він народився 1798 року в Малакці в родині батька-фуцзяньця і матері-перанаканки, а 1819 року, невдовзі після заснування поселення, переїхав до Сінгапуру. Почав він із продажу овочів, фруктів, риби та інших продуктів у новому місті, а 1827 року відкрив крамницю на Боут-Кі.[3] Завдяки партнерству з Дж. Г. Вайтгедом (J.H. Whitehead) із фірми Shaw, Whitehead & Company і вкладенням у нерухомість він нагромадив значні статки і земельні володіння.[4]

Кар'єра Тан Ток Сенга показує, наскільки важливим був зв'язок між європейськими домами і китайськими торговцями. Партнерство з європейською фірмою відкривало йому доступ до товарів і кредиту, а його становище в громаді хокк'єнців відкривало фірмі доступ до китайських клієнтів. Він став першим азійським мировим суддею і отримав титул «капітана китайців» (Kapitan Cina) за роль у врегулюванні спорів і допомозі китайським іммігрантам.[5] 1844 року він пожертвував 5000 доларів на Китайську лікарню для бідних, яка згодом отримала його ім'я. Помер він 24 лютого 1850 року.[6]

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Поєднання комерційного успіху, провідної ролі в громаді та філантропії характерне для провідних китайських купців XIX століття. Лідерство в громаді зміцнювало репутацію купця, а репутація, своєю чергою, підтримувала його кредит. Філантропія виражала його становище і прив'язувала до нього громаду. Та сама модель повторюється у великих китайських родин Сінгапуру XX століття, чиї фонди, кланові асоціації та бізнес-групи розглянуто в частинах D і E.

## Слабкі місця ланцюга

Кредитна система транзитного порту мала серйозні вади. Довгі кредитні ланцюги посилювали потрясіння. Коли ціни падали або банкрутував великий боржник, збитки поширювалися ланцюгом: кредитори вимагали повернення позик саме тоді, коли боржники були найменш спроможні платити. Комерційні кризи, які часто спричиняли події в Лондоні, Калькутті чи Китаї, у XIX столітті не раз уражали Сінгапур і призводили до банкрутств серед агентських домів і китайських фірм.[7]

Система трималася також на інформації, яку було важко перевірити. Кредитори часто не знали справжнього фінансового становища торговця і покладалися на зовнішні ознаки та на його становище в громаді. Шахрайство було можливим на кожному етапі — від неправдивого опису товарів до фіктивних продажів і втеч боржників. Через відсутність банківської системи з функціями приймання депозитів, врахування векселів і клірингу під час потрясінь бракувало ліквідності. Поява з 1840-х років валютних банків (exchange banks), розглянута в частині B, усунула частину цих вад, але не всі.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

## Чого навчає ланцюг сьогодні

Кредитні ланцюги XIX століття мають сучасні відповідники. Нинішні сінгапурські сировинні трейдингові компанії фінансують вантажі через ланцюги банків, торговців і контрагентів, розкиданих по всій Азії. Їхні ризики за своєю природою ті самі: надійність контрагента, наявність і якість товару, мінливість цін і складність примусового виконання вимог за кордоном. Шахрайства, що сколихнули торговельний сектор Сінгапуру 2020 року і розглядаються в частині H, були пов'язані з викривленими даними про запаси та багаторазовим фінансуванням тих самих товарів. Купець 1840-х років упізнав би цю схему.

Інструменти управління ризиками змінилися, а їхня логіка лишилася тією самою. Процедури «знай свого клієнта» (KYC), оцінка кредитоспроможності, управління забезпеченням і судовий примус — це формалізовані версії перевірок репутації, порук і судових позовів, якими користувалися купці транзитного порту. Урок XIX століття полягає в тому, що формальні інструменти найкраще працюють разом зі справжнім знанням контрагента та його середовища. Він лишається актуальним для фінансового центру, що обслуговує клієнтів із багатьох юрисдикцій і культур.

# Примітки

1. Опис кредитного ланцюга в торгівлі бавовняними товарами, зокрема кредиту на три–шість місяців, який агентські доми надавали китайським торговцям, наведено за вторинною літературою, передусім за Turnbull, *A History of*

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

*Modern Singapore 1819–2005*, розділ 2, та Wong Lin Ken, “The Trade of Singapore, 1819–69”. ↩

2. Про залучення європейськими домами в Сінгапурі китайських поручителів і посередників та порівняння з компрадорською системою китайського узбережжя див. Yen Ching-hwang, *A Social History of the Chinese in Singapore and Malaya 1800–1911*, Singapore, Oxford University Press, 1986. ↩

3. Wikipedia, “Tan Tock Seng” (дата звернення: вересень 2026 р.): народився в Малакці 1798 року; переїхав до Сінгапуру 1819 року; почав із “selling vegetables, fruits, fish and other produce”; 1827 року відкрив крамницю на Боут-Кі. ↩

4. Wikipedia, “Tan Tock Seng” (дата звернення: вересень 2026 р.), про його партнерство з J.H. Whitehead із Shaw, Whitehead & Company і вкладення в нерухомість. ↩

5. Wikipedia, “Tan Tock Seng” (дата звернення: вересень 2026 р.): призначений першим азійським мировим суддею, отримав титул Kapitan Cina. ↩

6. Wikipedia, “Tan Tock Seng” (дата звернення: вересень 2026 р.): пожертва 5000 доларів 1844 року на Chinese Pauper Hospital, згодом відому як Tan Tock Seng Hospital; помер 24 лютого 1850 року. ↩

7. Про повторювані комерційні кризи в Сінгапурі XIX століття та їх передавання з Лондона, Калькутти і Китаю див. Wong Lin Ken, “The Trade of Singapore, 1819–69”, а також Turnbull, *A History of Modern Singapore 1819–2005*, розділ 2. ↩

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

## Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com