Європейські фірми та їхні китайські посередники

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

Компрадор у банку

Валютні банки зіткнулися з проблемою, яку їхні хартії розв'язати не могли. Їхні службовці були європейцями, які не розмовляли діалектами потенційних клієнтів, не вміли читати китайських бухгалтерських книг і не мали змоги оцінити репутацію китайського купця. Тому кожен банк наймав місцевого посередника, якого називали компрадором (від португальського слова «покупець»), і через нього кредитував китайських купців і торговців.[1] Компрадор приводив клієнтів, ручався за їхню кредитоспроможність, наймав китайський персонал і наглядав за ним, а часто й гарантував банкові покриття збитків за рахунками клієнтів, яких привів.

Компрадорська система мала вади, притаманні будь-якій мережі. У Сінгапурі компрадори банків походили переважно з кантонської діалектної групи і воліли мати справу з іншими

© 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.

кантонцями. Оскільки посади компрадорів у сінгапурській філії Hongkong and Shanghai Bank обіймали кантонці, теочевським і хокк'єнським купцям було важко користуватися послугами банку.[2] Так діалектні розмежування, описані в розділі V частини A, відтворювалися всередині європейських банків. Це допомагає пояснити, чому громади хокк'єнів і теочевів згодом заснували власні банки.

Брокери й посередники в торговельних агентських домах

Торговельні агентські доми (agency houses) так само покладалися на китайських посередників. Хісасуе зауважує, що попит на торговельне фінансування серед китайських купців, наскільки він існував, задовольняли переважно компрадори чи брокери, які збирали для іноземних торговельних фірм місцеві товари, як-от олово чи прянощі. Ці брокери мали легший доступ до іноземних банків і могли домовитися про короткострокові позики під гарантію торговельних фірм.[3] Гарантія європейського дому ставала мостом, яким банківський кредит доходив до китайської торгівлі продукцією.

Окремі біографії ілюструють цю схему. Тан Кім Сенг (Tan Kim Seng), який народився в Малацці 1805 року, 1840 року заснував Kim Seng & Co. Він був посередником у торгівлі Boustead & Co. і другом Едварда Бустеда.[4] 1857 року він став першим азійським членом Муніципальної комісії і пожертвував 13 000 доларів на перший громадський водогін Сінгапуру. Чіа Ан Сіанг (Chia Ann Siang) прийшов до Boustead & Co. 1848 року і пропрацював у фірмі сорок два роки.[5] Тан Кім Тіан (Tan Kim Tian), який народився в Малацці 1832 року, приїхав до Сінгапуру 1847 року і поступив на службу до фірми, згодом відомої як Paterson, Simons & Co. Там партнер Вільям

© 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.

Патерсон влаштував його до англійської школи. 1865 року разом із сином Тан Бенг Ваном (Tan Beng Wan) він заснував пароплавну компанію.[6]

Ці кар'єри мали спільний сценарій. Молодий китаєць, часто народжений у Стрейтс-Сетлментс і грамотний англійською, приходив до європейської фірми, опановував її методи, створював власну мережу клієнтів і зрештою відкривав власну справу, нерідко в тій галузі, яку йому показала європейська фірма. Європейські доми отримували доступ до китайських постачальників і покупців, а їхні китайські партнери — капітал, зв'язки та комерційні знання. Відносини були ієрархічними, бо європейські партнери контролювали фірму та її зв'язки з Європою. Водночас це була школа комерції, яку закінчило ціле покоління китайських підприємців.

Бухгалтерський бартер і межі іноземного банку

Більшість китайських купців у XIX столітті майже не користувалися послугами іноземних банків безпосередньо. Їхній бізнес тримався на довірі в межах родинних і діалектних груп, тож розрахунки між собою вони вели через систему, яку економічний історик В. Г. Гафф назвав бухгалтерським бартером. Кожна сторона вела книгу, що майже повністю збалансовувалася, а фактичні розрахунки були потрібні лише двічі на рік.[7] Система заощаджувала готівку і банківський кредит. Крім того, вона тримала китайську комерцію здебільшого поза документарним світом валютних банків.

© 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.

Розмежування посилювали відмінності у світогляді. Іноземні банки оцінювали кредитоспроможність через фінансові активи, тоді як китайські купці вважали кредит справою особистої репутації, що охоплювала здібності та суспільний вплив. Китайцям західна банківська система здавалася негнучкою, а банки вважали довгострокові позики китайським позичальникам високоризиковими. Компрадор і брокер існували саме для того, щоб подолати цей розрив. Їхні гарантії перетворювали особисту репутацію на форму забезпечення, яку міг прийняти європейський банк.

Четтіари

Там, де ні громада, ні іноземні банки не могли дати коштів, купці зверталися до четтіарів — південноіндійських лихварів, які були найпомітнішими професійними кредиторами колонії. Четтіари позичали в європейських банків під векселі до запитання і перепозичали гроші під вищі відсотки. Позичальник підписував простий вексель на суму, більшу за ту, яку фактично отримував. Несплачені відсотки додавалися до основного боргу за вищою ставкою.[8] Отже, четтіари поширювали досяжність валютних банків на позичальників, яких банки ніколи не прийняли б безпосередньо. Вони були ланкою кредитного ланцюга, що тягнувся від лондонського грошового ринку через валютні банки до дрібних торговців на базарах і в селах півострова.

Від посередника до конкурента

Компрадорська система і брокерство агентських домів були перехідними механізмами. Коли стрейтс-китайські купці здобули англійську освіту, капітал і досвід роботи з

© 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.

корпоративними формами, вони почали засновувати власні банки, страхові компанії та судноплавні лінії. Kwong Yik Bank 1903 року, хокк'єнські банки наступних десятиліть і злиття трьох хокк'єнських банків 1932 року виросли з мереж, які збудували посередники.[9] Цей розвиток розглянуто в розділі III цієї частини. Хісасуе зазначає, що ранні китайські банки відігравали роль, подібну до ролі банківського компрадора, але обслуговували ширше коло клієнтів. Утім, наприкінці 1930-х років їхня частка депозитів у Сінгапурі та Малаї залишалася нижчою за 25 % від загального обсягу.[10] Тож валютні банки зберігали панування в зовнішній торгівлі та валютних операціях до кінця колоніального періоду.

Примітки

1. Ong Eng Chuan, "Money Lending: A Short History", *BiblioAsia*, квітень 2007 р.: кожен банк наймав місцевого посередника, відомого як компрадор (compradore, португальською «покупець»); "The banks lent money to Chinese merchants and traders through the comprador"; компрадор вів китайські рахунки й наймав місцевий персонал; Wikipedia, "Comprador" (дата звернення: листопад 2026 р.): цей термін — "a Portuguese word that means buyer". ↩

2. Ryoichi Hisasue, "Chinese Banking Business in Singapore", с. 15: "these compradors mainly came from the Cantonese dialect group and preferred to deal with other Cantonese"; оскільки кантонці домінували на посадах компрадорів сінгапурської філії Hong Kong and Shanghai Banking Corporation, купці з інших груп "such as the Teochew or Hokkien, found it difficult to access the services the bank offered". ↩

© 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.

3. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, с. 14: попит на торговельне фінансування “was met mainly by the compradors or brokers that collected local products, such as tin or spices, for foreign trading firms”; вони “could arrange short-term loans with credit guaranteed by foreign trading firms”. ↩

4. Wikipedia, “Edward Boustead” (дата звернення: листопад 2026 р.): Tan Kim Seng “acted as a middleman” у торгівлі Boustead і був його добрим другом; Wikipedia, “Tan Kim Seng” (дата звернення: листопад 2026 р.): народився в Малацці 18 листопада 1805 року; 1840 року заснував Kim Seng and Company; помер 14 березня 1864 року; 1857 року призначений першим азійським членом Муніципальної комісії; того самого року пожертвував 13 000 доларів на перший громадський водогін Сінгапуру. ↩

5. Wikipedia, “Boustead Singapore” (дата звернення: листопад 2026 р.): Chia Ann Siang прийшов до фірми 1848 року і пропрацював там 42 роки; Tan Kim Seng був посередником у її торгівлі. ↩

6. Wikipedia, “Tan Kim Tian” (дата звернення: листопад 2026 р.): народився в Малацці 1832 року; приїхав до Сінгапуру 1847 року; поступив до Paterson Simons, де William Paterson влаштував його до англійської школи; працював у відділі продукції (Produce Department); 1865 року разом із сином Tan Beng Wan заснував Tan Kim Tian and Son Steamship Company; помер 1882 року. ↩

7. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, с. 14, з посиланням на W. G. Huff, “Bookkeeping Barter, Money, Credit, and Singapore’s International Rice Trade, 1870–1939”, *Explorations in Economic History*, т. 26, 1989, с. 161–189: розрахунки між торговельними партнерами велися через бухгалтерський бартер, “in which each book is balanced almost evenly and actual settlement is only required

© 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.

twice a year"; с. 14–15: іноземні банки "viewed credit solely in terms of financial assets, whereas the Chinese viewed credit as based on personal reputation"; китайці "considered the Western banking system inflexible". ↩

8. Ong Eng Chuan, "Money Lending: A Short History", *BiblioAsia*, квітень 2007 р.: "the chettiars were the most prominent professional moneylenders"; вони позичали в європейських банків під векселі до запитання і кредитували під вищі відсотки; отримана сума була меншою за зазначену в простому векселі; несплачені позики додавалися до основного боргу; Hisasue, "Chinese Banking Business in Singapore", с. 15: китайці часто позичали в четтіарів під високі відсотки. ↩

9. Ryoichi Hisasue, "Chinese Banking Business in Singapore", с. 15–21: Kwong Yik Bank "established in 1903 by Wong Ah-Fook" разом із кантонськими колегами; криза Великої депресії "led to the merger of Singapore's three Hokkien banks in 1932". ↩

10. Ryoichi Hisasue, "Chinese Banking Business in Singapore", с. 16–21: ранні китайські банки "played a similar role to the bank comprador but served a wider" коло клієнтів; прим. 30: "In the late 1930s, the deposit share in Chinese banks in Singapore and Malaya was less than 25% of the total". ↩

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.

© 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.

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

© 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.