Европейские фирмы и их китайские посредники

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 в банке

Валютно-обменные банки столкнулись с проблемой, которую их хартии решить не могли. Их служащие были европейцами: они не говорили на диалектах потенциальных клиентов, не умели читать китайские бухгалтерские книги и не имели возможности судить о репутации китайского купца. Поэтому каждый банк нанимал местного посредника — компрадора (от португальского слова «покупатель»), через которого кредитовал китайских купцов и торговцев.[1] Компрадор приводил клиентов, ручался за их платёжеспособность, набирал китайский персонал и руководил им, а нередко и гарантировал банку возмещение убытков по счетам, открытым по его рекомендации.

© 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.

Компрадорской системе были присущи слабости любой сети. В Сингапуре банковские компрадоры происходили в основном из кантонской диалектной группы и предпочитали иметь дело с другими кантонцами. Поскольку должности компрадоров в сингапурском отделении Hongkong and Shanghai Bank занимали кантонцы, купцам из числа теочью и хоккиенов было трудно пользоваться услугами банка.[2] Диалектные разделения, описанные в главе V части A, воспроизводились таким образом внутри европейских банков. Отчасти этим объясняется, почему общины хоккиенов и теочью впоследствии основали собственные банки.

Брокеры и посредники в агентских домах

Торговые агентские дома точно так же опирались на китайских посредников. Хисасуэ отмечает, что спрос китайских купцов на торговое финансирование, насколько он существовал, удовлетворяли главным образом компрадоры или брокеры, которые скупали для иностранных торговых фирм местную продукцию, например олово или пряности. У этих брокеров был более лёгкий доступ к иностранным банкам, и они могли устраивать краткосрочные займы под гарантию торговых фирм.[3] Гарантия европейского дома становилась мостом, по которому банковский кредит доходил до китайской торговли продукцией.

Отдельные биографии хорошо показывают, как это работало. Tan Kim Seng, родившийся в Малакке в 1805 году, в 1840 году основал Kim Seng & Co. Он выступал посредником в торговле Boustead & Co. и дружил с Эдвардом Бустедом.[4] В 1857 году он стал первым азиатским членом Муниципальной комиссии и пожертвовал 13 000 долларов на первый городской водопровод Сингапура. Chia

© 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.

Ann Siang поступил в Boustead & Co. в 1848 году и проработал в фирме сорок два года.[5] Tan Kim Tian, родившийся в Малакке в 1832 году, приехал в Сингапур в 1847 году и поступил в фирму, позднее известную как Paterson, Simons & Co., где партнёр Уильям Патерсон устроил его в английскую школу. В 1865 году он вместе с сыном Tan Beng Wan основал пароходную компанию.[6]

Эти карьеры строились по общей схеме. Молодой китаец, часто уроженец Проливов, владевший английским, поступал в европейскую фирму, осваивал её методы, создавал собственную сеть клиентов и в конце концов открывал своё дело — нередко в той области, которую ему показала европейская фирма. Европейские дома получали доступ к китайским поставщикам и покупателям, а их китайские партнёры — капитал, связи и коммерческие знания. Отношения были иерархическими, ведь фирму и её связи с Европой контролировали европейские партнёры. Вместе с тем это была школа коммерции, которую окончило целое поколение китайских предпринимателей.

Бухгалтерский бартер и пределы иностранного банка

В XIX веке большинство китайских купцов почти не обращались к иностранным банкам напрямую. Их дело строилось на доверии внутри родственных и диалектных групп, и расчёты между собой они вели по системе, которую историк экономики У. Г. Хафф назвал бухгалтерским бартером (bookkeeping barter). Каждая сторона вела книгу, сальдо которой почти уравновешивалось, а фактические расчёты требовались лишь дважды в год.[7] Система экономила наличные и банковский

© 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.

кредит. Кроме того, она в значительной мере держала китайскую коммерцию вне документарного мира валютно-обменных банков.

Разобщённость усиливалась различием во взглядах. Иностранные банки оценивали кредитоспособность по финансовым активам, а китайские купцы считали кредит делом личной репутации, включавшей способности и общественное влияние. Китайцам западная банковская система казалась негибкой, а банки считали долгосрочные займы китайским заёмщикам высокорисковыми. Компрадор и брокер существовали именно для того, чтобы преодолеть этот разрыв. Их гарантии переводили личную репутацию в форму обеспечения, приемлемую для европейского банка.

Четтиары

Когда средств не могли дать ни община, ни иностранные банки, купцы обращались к четтиарам — южноиндийским ростовщикам, самым заметным профессиональным кредиторам колонии. Четтиары брали взаймы у европейских банков под векселя до востребования и ссужали деньги дальше под более высокий процент. Заёмщик подписывал простой вексель на сумму больше той, что фактически получал. Неуплаченные проценты присоединялись к основному долгу по повышенной ставке.[8] Тем самым четтиары распространяли влияние валютно-обменных банков на заёмщиков, которых банки никогда не приняли бы напрямую. Они были звеном кредитной цепочки, которая тянулась от лондонского денежного рынка через валютно-обменные банки к мелким торговцам на базарах и в деревнях полуострова.

© 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.

От посредника к конкуренту

Компрадорская система и брокерство при агентских домах были переходными формами. По мере того как китайцы Проливов (Straits Chinese) получали английское образование, капитал и опыт работы с корпоративными формами, они начали основывать собственные банки, страховые компании и судоходные линии. Kwong Yik Bank 1903 года, хоккиенские банки последующих десятилетий и слияние трёх хоккиенских банков в 1932 году выросли из сетей, созданных посредниками.[9] Это развитие рассматривается в главе III этой части. Хисасуэ отмечает, что ранние китайские банки играли роль, сходную с ролью банковского компрадора, но обслуживали более широкий круг клиентов. Тем не менее их доля во вкладах в Сингапуре и Малайе в конце 1930-х годов оставалась ниже 25 % от общего объёма.[10] Таким образом, валютно-обменные банки сохраняли господство во внешней торговле и валютных операциях до конца колониального периода.

Примечания

1. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, апрель 2007 г.: каждый банк нанимал местного посредника, называемого compradore (по-португальски «покупатель»); “The banks lent money to Chinese merchants and traders through the comprador”; компрадор вёл китайские счета и нанимал местный персонал; Wikipedia, “Comprador” (дата обращения: ноябрь 2026 г.): термин — “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”; поскольку кантонцы занимали должности компрадоров в сингапурском отделении Hong

© 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.

Kong and Shanghai Banking Corporation, купцы из других групп, “such as the Teochew or Hokkien, found it difficult to access the services the bank offered”. ↩

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

4. Wikipedia, “Edward Boustead” (дата обращения: ноябрь 2026 г.): Tan Kim Seng “acted as a middleman” в торговле Бустеда и был его близким другом; Wikipedia, “Tan Kim Seng” (дата обращения: ноябрь 2026 г.): родился в Малакке 18 ноября 1805 года; основал Kim Seng and Company в 1840 году; умер 14 марта 1864 года; в 1857 году назначен первым азиатским членом Муниципальной комиссии; в 1857 году пожертвовал 13 000 долларов на первый городской водопровод Сингапура. ↩

5. Wikipedia, “Boustead Singapore” (дата обращения: ноябрь 2026 г.): Chia Ann Siang поступил в фирму в 1848 году и проработал в ней 42 года; Tan Kim Seng был посредником в её торговле. ↩

6. Wikipedia, “Tan Kim Tian” (дата обращения: ноябрь 2026 г.): родился в Малакке в 1832 году; приехал в Сингапур в 1847 году; поступил в Paterson Simons, где Уильям Патерсон устроил его в английскую школу; работал в отделе продукции (Produce Department); в 1865 году вместе с сыном Tan Beng Wan основал Tan Kim Tian and Son Steamship Company; умер в 1882 году. ↩

7. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, с. 14, со ссылкой на W. G. Huff, “Bookkeeping Barter, Money, Credit, and Singapore’s International Rice Trade, 1870–1939”, *Explorations in Economic History*, vol. 26, 1989, с. 161–189: расчёты между торговыми

© 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.

партнёрами велись путём бухгалтерского бартера, “in which each book is balanced almost evenly and actual settlement is only required twice a year”; с. 14–15: иностранные банки “viewed credit solely in terms of financial assets, whereas the Chinese viewed credit as based on personal reputation”; китайцы “considered the Western banking system inflexible”. ↩

8. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, апрель 2007 г.: “the chettiars were the most prominent professional moneylenders”; они брали взаймы у европейских банков под векселя до востребования и ссужали под более высокий процент; полученная сумма была меньше суммы, указанной в простом векселе; непогашенные займы присоединялись к основному долгу; Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, с. 15: китайцы часто занимали у четтиаров под высокий процент. ↩

9. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, с. 15–21: Kwong Yik Bank “established in 1903 by Wong Ah-Fook” и его кантонскими коллегами; кризис Великой депрессии “led to the merger of Singapore’s three Hokkien banks in 1932”. ↩

10. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, с. 16–21: ранние китайские банки “played a similar role to the bank comprador but served a wider” круг клиентов; 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.

© 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.

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

© 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.