

개성상인과 중국 山西상인 비교 연구*

양정필**

- I. 머리말
- II. 성장의 계기와 권력과의 관계
- III. 위기에 대한 대응: 표호업과 인삼 재배업
- IV. 신진 상인 활용 및 재생산 목적 비교
- V. 맺음말

국문초록

개성상인을 중국의 산서상인과 비교 연구하였다. 두 상인은 5백년 넘게 존속하면서 활동하였고, 또 당대 최고의 상인이었다는 공통점이 있다.

그러나 다른 부분도 존재하였다. 우선 정치권력에 대한 태도가 달랐다. 산서상인은 明代에 경제적 성공을 거두고 또 대상인을 배출하는 과정에서 정부 정책에 큰 도움을 받았다. 산서상인과 정치권력과의 관계는 이후에도 지속되어, 주체와 장소와 상업 방식에는 차이가 있지만 산서상인의 성장에는 정치권력의 지원이 존재하였다. 반면 개성상인은 정치권력에 의지하지 않고 상업활동을 전개하였다. 조선시대에 개성인은 정치적 차별을 받았기 때문에 정치권력에 의지해서 상업활동을 전개하는 것이 거의 불가능하였던 것이다.

둘째, 개성상인과 산서상인은 19세기를 전후하여 위기에 직면하였다. 이에 대해 산서상인은 표호업으로 전신함으로써 위기를 성공적으로 극복하였다. 그런데 표호업을 통한 경제적 성공 뒤에는 정부의 혜택이 큰 역할을 하였다.

* 이 연구는 아모레퍼시픽재단의 학술연구비 지원을 받아 수행되었음.

** 제주대학교 사학과 부교수(E-mail: yangjp@jejunu.ac.kr)

그런데 청나라가 몰락하면서 표호업도 위기를 맞게 되고 산서상인은 이 위기를 극복하지 못하고 결국 쇠락해 갔다. 반면 개성상인은 인삼 재배를 통해서 위기를 타개하고자 하였다. 개성상인이 생산한 인삼은 국제적인 경쟁력을 갖춘 상품이어서 개성상인의 생존력을 강화시켜주었다. 이러한 핵심 상품의 존재는 개성상인의 경쟁력을 크게 강화시켜 주었고, 그들이 근대에도 몰락하지 않고 활발하게 활동할 수 있는 원동력이 되었다.

셋째, 개성상인과 산서상인은 젊은 상인을 양성하고 활용하는 제도를 갖고 있었다. 산서상인은 시대에 따라 상인 활용이 달랐는데, 표호를 운영하던 시기에는 점원 제도를 운영하였다. 표호 지점이 전국에 있었기 때문에 그 집포를 운영할 점원이 필요하였던 것이다. 유능하고 믿을 만한 점원을 양성하기 위해 산서상인은 특별한 제도를 발전시키기도 하였다. 반면 개성상인은 상인 양성 제도를 갖고 있지만, 양성한 상인을 점원으로 사용하기보다는 독립 상인으로 활동할 수 있게 하였다. 다수의 독립 상인이 배출되었고, 그들은 개성상인의 경쟁력을 강화시켰다. 반면 점원은 가게 주인과 운명을 같이하는 경우가 많아서 위기에 직면하여 타개책을 마련하는 데 한계가 있었다.

이처럼 개성상인은 산서상인과 비교할 때 정치권력에 의지하지 않고, 자신들만의 경쟁력 있는 상품을 갖고 있었고, 또 능력 있는 젊은 상인을 지속적으로 배출하였다는 특징을 갖는다. 이러한 특징은 그들의 경쟁력을 강화시켜서 근대 이후에도 그들이 지속적으로 활발하게 활동할 수 있게 하는 원동력이 되었다.

주제어 : 개성상인, 산서상인, 상인의 기원, 정치권력에 대한 태도, 상인 양성

I. 머리말

최근 개성상인에 대한 연구가 진전되면서 개성상인의 기원, 상업 전통, 경제력 등이 구체적으로 밝혀지고 있다. 이를 통해 개성상인이 조선후기를 대표하는 상인이었음이 다시 한 번 확인되었다. 그리고 개성상인이 개항 이후에 몰락의 길을 걷지 않고 새로운 환경에 적응하면서 활동을 전개하였고, 심지어 식민지 하에서도 활동이 위축되지 않았을

뿐만 아니라 개성의 商權도 지켜낸 사실이 밝혀졌다. 그러나 지금까지 역사학계는 개성상인이 동시대 다른 나라 상인들과 비교하여 어떤 특질과 위상을 지니는지에 대해서는 관심을 두지 못했다.¹⁾ 개성상인의 역사적 위상과 특징을 보다 분명히 하기 위해서는 국내 다른 지역 상인과의 비교 연구는 물론 외국 상인과의 비교 연구도 필요하다고 생각한다. 이러한 문제의식에서 본고는 개성상인을 중국의 상인과 비교 연구해 보려고 한다.

개성상인의 활동한 시기는 대개 15세기 후반부터 현재에 이른다. 이 시기의 중국은 명·청 시대에 해당한다. 명·청 시대 중국의 상업은 크게 발전하였고, 광대한 영토에 비례하여 지역별로 유명한 상인집단이 배출되었다. 중국에서는 특정 지역을 기반으로 한 상인집단을 商幫이라 부르는데, 대표적인 상방만도 10여 개에 이른다. 그 가운데서 명·청 시대를 대표하는 2대 상방으로는 산서상인과 휘주상인이 꼽힌다. 필자는 이 두 상방 가운데 개성상인의 비교 대상으로 산서상인을 선택하였다.

산서상인을 선택한 이유는, 명·청 시대 여러 상방 중에서 위상이나 상업 방식 등이 개성상인과 가장 비슷하다고 판단했기 때문이다. 두 상인 집단은 전업 상인으로 나서게 된 계기 중에는 비슷한 면이 적지 않다. 개성인이 전업 상인으로 나서게 된 배경 중에는 농업만으로 살아가기 힘든 농지 조건이 있었다. 산서성 사람들이 전업 상인으로 나선 배경도 비슷하여서, 산서성의 자연 환경도 농지는 적고 인구는 많아서 농

1) 경영사학계에서는 개성상인을 외국 상인과 비교 검토한 연구 성과가 있다. 최상문·김확열, 「松商과 晋商의 商道에 관한 比較研究」, 『한국민족문화』 32, 2008; 임외석, 「한·중·일 중요 상인조직의 경영철학에 대한 비교연구」, 『유라시아연구』 11-3, 2014; 정일수·김태명, 「중국 晋商의 상업활동에 관한 史的 연구」, 『경영사학』 24-4, 2009 등. 첫 번째 논문은 최근 새롭게 밝혀진 개성상인 관련 사실들이 반영되지 못해서 잘못된 개성상인 이해를 바탕으로 하고 있다는 한계가 있다. 예컨대 이 연구에서는 개성상인이 근대 이후 크게 위축되었다고 보고 논의를 전개하고 있다. 두 번째와 세 번째 논문은 특정 시기 상업 활동 혹은 상업 제도에 초점을 맞추고 있어서 전체적인 비교 연구로는 아쉬움이 있다.

업으로는 생계유지가 힘들었다.²⁾ 둘째로 고향 혹은 고향 주변에서 장사하기보다는 전국 각지로 진출하여 장사한 것도 비슷하였다. 많은 사람들이 상인으로 나선 것과 비교하면 개성 자체의 상업적 수요는 적었다. 따라서 다수의 다수의 개성상인은 다른 지역으로 진출하여 그곳에서 장사하는 방식을 선택하였다. 산서상인도 비슷하였다. 고향 혹은 그 주변에서 장사하는 이들도 없지 않았지만, 다수의 산서상인은 고향을 떠나 중국 전역, 심지어는 몽골·러시아 등의 외국까지 진출하여 상업에 종사하였다. 두 상인이 가장 비슷한 부분은 여기에 있다고 생각한다. 셋째, 자체적으로 상인을 양성하는 체계를 갖고 있었다. 개성상인이든 산서상인이든 상인 집단을 유지하기 위해서는 고유한 정체성을 지닌 상인을 양성할 필요가 있다. 이에 그들은 나름의 상인 양성 체계를 마련하였다. 이처럼 산서상인은 개성상인과 비슷한 점이 많아서 비교 대상으로 적합하다고 판단하였다.

두 상인 집단이 비슷한 점만 있는 것은 아니다. 차제적인 상인 양성 체계를 갖고 있었지만 상인 양성 목적은 서로 달랐다. 또 정치권력과의 관계에서도 두 상인집단은 다른 모습을 보여주었다. 이러한 차이를 검토하면서 개성상인의 특질을 재음미해보고자 한다.³⁾

개성상인과 산서상인을 비교하기 위해서 2장에서는 명대 역사적으로

2) 산서성은 개성과는 비교가 되지 않을 정도로 광대한 지역을 포괄하고 있다. 따라서 성 내부적으로 남부, 중부, 북부 지역에 따라 농업 환경이 조금씩 달랐다. 실제로 남부 지역은 비옥한 농지가 있었지만, 그 면적에 비해 인구가 많아서 농사만으로 생계를 유지하기 곤란하였다. 반면 중부와 북부 지역은 농지 자체가 작고 토질도 척박하여 농사만으로 생활하기 힘들었다.

3) 두 상인집단의 또 다른 차이는 출신 지역의 범위일 것이다. 개성상인은 인구 3만여 명의 인구를 지닌 도시를 기반으로 하였다. 반면 산서상인을 배출한 산서성은 한반도의 약 70%에 해당하는 면적을 갖고 있다. 당연히 그 인구도 개성과는 비교가 되지 않을 정도로 많았다. 또 산서상인이라고 하지만 그 내부에는 城内の 府縣에 따라 다른 이름을 지닌 상인이 존재하였다. 따라서 출신 지역의 크기와 인구만을 놓고 보면 한 府를 근거지로 하는 휘주상인이 개성상인에 가깝다. 그러나 개성상인의 본령은 ‘他地出商’인데, 당시 중국에서 이런 상업 방식을 가장 적극적으로 채용한 집단은 산서상인이어서 산서상인을 비교 대상으로 선정하였다.

유명한 산서상인이 등장하게 되는 계기들을 살펴볼 것이다. 몇몇 계기는 개성상인이 공유하였지만 또 어떤 계기는 확연히 다른 측면이 있었다. 특히 정치권력과의 관계가 그러하였다. 그래서 정치권력과의 관계에 초점을 맞추어 기원 및 성장의 계기를 비교해 보려고 한다. 3장에서는 위기 극복 과정을 비교해 볼 것이다. 18세기 후반에서 19세기 전반에 걸쳐서 개성상인과 산서상인은 일정하게 위기에 직면하게 된다. 이에 개성상인은 인삼 재배 및 홍삼 제조를 통해 그 위기를 극복해 갔다. 산서상인은 표호업을 개척함으로써 매우 성공적으로 위기를 극복하였다. 그러나 20세기 전반기에 또 다른 위기에 직면하게 되는데 개성상인은 그 위기도 극복하면서 강한 생존력을 보여준 반면, 산서상인은 쇠락의 길을 걷게 된다. 이러한 차이를 염두에 두면서 두 상인의 서로 다른 위기 대응 양상을 비교하려고 한다. 4장에서는 두 상인의 상인 활용 및 양성 문제를 비교할 것이다. 이 역시 20세기 전반 두 상인의 운명을 가른 요인 중에 하나라고 보기 때문이다. 두 상인의 상인 양성 과정은 비슷한 측면이 많다. 그러나 양성 목적 및 활용 방식은 크게 달랐다. 이러한 차이가 그들의 운명에 영향을 끼쳤다고 생각하며, 이 문제를 4장에서 분석해 보려고 한다.

II. 성장의 계기와 권력과의 관계

명·청 시대를 대표하는 산서상인의 등장 배경과 관련해서는 몇 가지가 언급된다. 첫째, 산서성의 유구한 상업 전통 및 그 영향으로 형성된 상인 기질, 둘째, 농업만으로 살아가기 힘든 자연 환경, 셋째, 사통팔달한 교통 요충지, 넷째, 소금·명반·철 등 풍부한 지역 물산의 존재, 다섯째, 명의 北邊 정책과 開中制의 시행 등이 그것이다.⁴⁾

4) 佐伯富, 「清朝の興起と山西商人」, 1966, 264-267쪽. 張正明은 진상 흥기의 원인으로, ①개중제 시행, ②중국과 북방 유목 민족 간 물자 교환의 요충지라는 지리적 이점, ③鹽鐵 등 산서성에서 생산된 상품의 존재, ④농업만으로는 생계를

산서성 사람들은 대개 첫째와 둘째 계기, 즉 상업 친화적인 지역 분위기와 농사로는 생계를 유지하기 힘든 조건 하에서 일찍부터 장사로 나서는 경우가 많았다. 다만 개성처럼 산서성은 자체적으로 큰 소비시장을 갖고 있지 않아서 산서성 출신 상인들을 모두 포용할 수 없었다. 그래서 다수의 사람들이 다른 지역에 가서 장사하는 방식을 택하였다. 셋째와 넷째 요인은 장사를 시작한 산서상인들이 경제적 성공을 거두는 데 도움이 되었다. 산서성 사람들은 대체로 이러한 배경 하에서 상인으로 나섰다.

그런데 그들이 이 네 가지 배경 하에서만 활동하였다면 府縣 혹은 省 수준에서 이름난 상인이 될 수는 있지만, 전국적인 거상이 되기는 쉽지 않았다. 이 네 개의 배경들은 산서상인에게만 특유한 것이 아니기 때문이다. 중국 내 다른 지역에서도 이런 배경을 지닌 곳은 있었고, 그런 곳에서 상인이 배출된 사례도 찾을 수 있다. 그런데 다른 지역 상인들은 산서상인처럼 전국적인 거상으로 성장한 이들이 없거나 매우 적었다. 산서상인에게만 특유한 또 다른 계기가 있었기에 이런 차이가 발생했다고 할 수 있다. 이와 관련하여서 주목되는 배경이 다섯째 요인으로 언급된 명조의 北邊 정책과 개중제의 시행이다. 명대 산서상인의 등장 및 성장 계기를 이해하기 위해서는 이를 자세히 살펴볼 필요가 있다.

많은 연구 성과들이 밝히고 있듯이, 명대를 대표하는 산서상인의 등장에 개중제의 시행이 결정적이었다.⁵⁾ 명은 원 제국을 무너뜨리고 성립한 국가였다. 명에 의해 멸망한 몽골은 만리장성 너머 북방으로 거처를 옮겨서 세력을 유지하였다. 명조는 무력으로 몽골 세력을 제압할 수 없

도모하기 곤란한 자연 환경, ⑤산서사람들의 근검, 예양, 성신의 민풍 등을 들고 있다(張正明, 『晉商興衰史』, 山西古籍出版社, 1995, 8-29쪽 참조).

5) 명대 鹽政과 산서상인의 성장에 대해서는 寺田隆信, 『山西商人の研究-明代における商人および商業資本-』, 1972; 曹永憲, 「明代 鹽運法の變化와 揚州 鹽商-徽商과 山陝商의 力學關係의 變化를 中心으로」, 『동양사학연구』 70, 2004; 梁小民, 『小民話晉商』 2007(서아담 옮김, 『중국 거상에게 배우는 부의 전략』, 김영사, 2008) 등 참고.

었다. 그래서 명대 북방의 몽골은 항상 위협적인 존재였다. 따라서 그들의 침입을 대비하는 것은 매우 중요한 과제였다. 이에 명 정부는 만리장성을 수축하여 9개의 중요한 진을 설치하고 그곳에 80만의 대군을 주둔시켜 몽골의 남침을 저지하는 정책을 시행하였다.

80만 대군이 변방에 주둔하게 되자 군량과 군수품 등을 제때에 조달하는 것이 큰 과제가 되었다. 각 지방에서 거두어들일 곡식을 변경으로 납부케 하는 방식은 운송비 부담으로 쉽지 않았다. 屯田 경영을 통한 조달이 시행되었지만 이 역시 성공적이지 못했다. 이에 명 정부는 상인이 북쪽 변경의 지정된 장소로 곡식을 납부하면 그 대가로 전매제로 묶여 있는 소금의 운송·판매권, 일명 鹽引을 지급하는 정책을 실시하였다. 이를 '개중제'라고 한다. 이는 鹽運의 이윤을 매개로 국가가 邊餉 조달 임무를 상인에게 위탁한 것으로, 소금이 전매품이므로 가능한 정책이었다.⁶⁾

개중제의 시행으로 특히 만리장성 인접 지역에 사는 사람들이 상업적 성공의 기회를 잡을 수 있었다. 실제로 산서성과 섬서성 사람들 중에는 이 기회를 잘 이용하여 치부하는 이들이 속출하였다.⁷⁾ 산서성이 북쪽 변경에 위치한 지리적 조건이 이점으로 작용하였다. 산서인들은 북쪽 변경 지리에 익숙하였고, 또 일정하게 축적된 자본도 갖고 있어서 둔전을 직접 경영하여 외지로부터 곡식을 운송하는 비용을 크게 줄일 수 있었다.⁸⁾ 개중법의 이익을 추산한 연구에 의하면 곡식 매입가의 6-7 배에 해당하는 순이익을 얻을 수 있었다고 한다.⁹⁾ 요컨대 원말 명초 산서 인근 지역이나 서북 지역 등 비교적 단조로운 시장에서 일상 생활용품을 판매하던 산서상인이 개중제 실시를 계기로 원거리 무역을

6) 曹永憲, 앞의 논문, 2004.

7) 명대 산서상인을 연구한 寺田隆信은 이런 맥락에서 산서상인과 섬서상인을 함께 묶어서 연구하였다. 명대 두 지역 상인은 혼인을 통해서도 밀접한 관계를 형성하였다. 그러나 본고에서는 비교 대상을 한정할 필요가 있어서 산서상인만을 선정하였다.

8) 曹永憲, 앞의 논문, 2004, 39쪽.

9) 曹永憲, 앞의 논문, 2004, 40쪽.

주도하며 전국 각지에서 두각을 나타내면서 유력한 상인집단으로 성장해 갔던 것이다.¹⁰⁾

이처럼 명대 산서상인의 경제적 성공에는 개중제 시행이 매우 중요한 역할을 하였다. 그러나 개중제에 호응한 산서상인이라고 해서 모두가 전국적인 거상으로 성장한 것은 아니었다. 그 중에는 경제적으로 실패하는 이도 있고 중소 규모 상인으로 성장한 이도 있고 또 전국적인 거상으로 성장한 이들도 있었다. 이러한 차이를 낳은 요인은 무엇일까.

寺田隆信에 의하면, 다수의 산서상인은 개중제 시행 하에서 계절적 지역적 미가의 차이를 이용하여 치부할 수 있었다고 한다. 즉 가장 기본적인 치부 방식은 생산자로부터 가능한 싸게 미곡을 구입하고 이를 북쪽 변경에서 보다 높은 가격에 판매하는 것이었다. 산서상인은 교환 관계의 양쪽에 있는 농민과 屯軍·정부를 대상으로 구매와 판매 활동을 하고 그로부터 발생하는 차익을 화폐형태로 수취하였다. 이는 지역적·계절적 요인에 의해 미가에서 발생하는 가격차를 이용하여 이윤을 얻는 방식이었다. 이를 통해서 부를 쌓은 산서상인은 많았다. 그러나 전국적인 거상으로 성장한 이는 소수에 불과하였다. 기본적인 교환 방식에 머물러서는 전국적인 거상으로 성장하기 힘들었다. 거상으로 성장한 이들은 또 다른 기회를 적극 활용하였다.

이와 관련하여 寺田隆信은 정치권력과의 관계에 주목하였다. 산서상인 중에는 일련의 가격 조작을 포함하여 입도선매와 자금·자재의 前貸, 商略·사기·폭력 등 다양한 방법을 이용하여 이윤을 크게 하려는 이들이 있었다. 그러나 무엇보다도 경제외적 여러 계기 중에서 궁극적인 것은 정권과의 결합이었다. 그를 통해서 강제력에 기초한 독점의 특권을 누릴 수 있었다. 독점적 특권을 누릴 수 있었던 산서상인은 많지 않았다. 그들은 경영을 대규모로 확장시키고 전국적인 거상으로 성장하는 데 유리한 위치를 점할 수 있었다.¹¹⁾

요컨대 산서상인은 개중제라는 새로운 鹽政에 적극 호응하였고 특히

10) 이화승, 「關公信仰과 산서상인의 발전」, 『東洋史學研究』 112, 2010.

11) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 326쪽.

지역적 계절적 미가 차이를 이용하여 치부할 수 있었다. 그러나 이 단계에 있는 상인들은 많았고 이 단계에서 멈추어서는 전국적인 거상이 되기는 어려웠다. 이들 가운데 정치권력의 지원으로 독점적 지위를 확보하게 된 소수의 산서상인이 전국적인 거상으로 성장하였다. 그들의 존재가 산서상인을 명대를 대표하는 역사적인 상인이 되게 하였다. 이렇게 보면 산서상인의 경제적 성공에는 정부 정책이 중요한 역할을 하였고, 그들 중에서 전국적인 거상이 나올 수 있었던 데는 권력과의 밀접한 관계가 중요하였음을 알 수 있다.

그 구체적인 사례로 명대 산서상인을 대표하는 두 집안인 張氏와 王氏 가문을 들 수 있다.¹²⁾ 두 집안을 대표하는 인물은 16세기 후반에 활동한 張四維와 王崇古이다. 이 두 사람은 상인이 아니라 고위 관료였다. 여기에 이들 집안의 성공 비밀이 숨어 있다고 할 수 있다.

장사유(1526-85)는 산서성 평양부 포주 출신으로 1553년에 진사가 되고 이어 한림학사와 이부 우시랑을 역임하였다. 한때 관직에서 물러나기도 하였지만 1574년 장거정의 추천으로 정계에 돌아와서 예부상서 겸 동각대학사로 機務에 참여함과 동시에 장거정 사후에는 그를 대신해서 정권을 담당하고 국무를 총리하였다. 이런 장사유 집안은 유명한 염상이었다. 아버지, 작은아버지, 동생이 모두 염상으로 활동하였다. 아버지 장윤령은 일찍이 20여 년에 걸쳐서 전국 곳곳을 다니며 장사하였고 그 결과 그의 재산은 수십만 내지 백만 량에 이르러 일급 상인이 되었다. 장윤령의 3남이자 장사유의 동생인 장사교(1530~1584) 역시 16살부터 장사를 시작하였고 장로 염상으로 성공하여 처음 시작할 때의 자산에 비해서 10배 이상의 부를 쌓을 수 있었다.¹³⁾

그런데 1571년에 하동순염어사는 장상유와 왕승고를 탄핵하였다. 그 내용은 염법 하에서 大商이 이익을 독점하고 권세자들이 根據하는 바

12) 양소민에 의하면, 명대 염상으로 크게 성공한 산서상인으로는 태원의 閻氏, 洪洞의 李氏, 포주의 范世遠, 대동의 周全, 대주의 馮氏 등이 있었는데, 그 중 세력이 가장 막강했던 집안은 포주의 張氏와 王氏였다고 한다(梁小民, 앞의 책, 2008, 70쪽).

13) 張四維에 대해서는 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 275-277쪽 참조.

가 되고 있다고 하면서, 총독 왕승고의 동생과 이부 우시랑 장사유의 아버지가 대상임을 언급하면서 왕승고와 장사유는 권세가이므로 벌주라는 내용이었다. 큰아들은 이부 우시랑의 요직에 있고 아버지와 3남은 염상이라는 구도인데, 장씨 가문에 그런 의도가 없었더라도 당시 세평은 큰아들의 권위를 배경으로 불법을 저지른 것으로 의혹을 제기하였다.¹⁴⁾

그리고 같이 탄핵당한 왕승고(1515~1588)는 장사유와 같이 산서성 포주 출신으로, 1541년에 진사가 되고 탄핵받을 당시에는 宣大山西總督으로 북방의 최고 책임자였다. 왕승고 동생에 대한 기록은 거의 없지만, 북방 최고 책임자의 동생이 북변 방위와 밀접한 관계를 지닌 염상이었다는 것은 상징적이다. 형의 지위를 동생이 이용하였다고 해도 틀리지 않을 것이다. 특히 흥미로운 사실은 왕승고가 장사유의 외삼촌이었다는 것이다. 즉 왕승고의 누이는 장윤령에에 시집갔고 둘 사이에서 장사유, 장사교 등이 태어난 것이다.¹⁵⁾

장씨와 왕씨 집안 사례에서 보듯이, 명대 산서 출신의 고급 관료는 상인 가문의 자제인 경우가 있다. 그들 자신이 상인은 아니지만, 일가 내지 일족으로 범위를 넓혀보면 儒와 商(관료와 상인)은 일체화된 것이다. 관료는 商家의 재력에 지원받아 탄생하고, 商家는 관료가 지닌 실권을 배경으로 부를 추구하는 구도였다. 寺田隆信은 이를 두고 관과 상의 결합 즉 ‘官商’이라고 불렀다.¹⁶⁾

관과 상의 결합은 단지 일가 중 관료를 배출했다는 사회적 명예만을 위한 것이 아니었다. 산서상인의 주요한 활동 무대인 북변 지역에서 전개되고 있던 상거래에는 여러 인적, 물적인 위험과 障害와 부담이 존재하였다. 이로부터 스스로를 지키기 위해서 관료체계에 접근하였다고 보았다. 그리고 권력과의 결합이, 산서상인이 거부를 축적하게 되는 중요한 요인 중에 하나였음은 말할 필요도 없다.¹⁷⁾

14) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 276-277쪽.

15) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 277-279쪽.

16) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 280쪽.

이처럼 명대 산서상인이 활발한 활동을 전개하고 그들 중에서 소수의 대상인이 배출될 수 있었던 배경에는 명조의 정책과 정치권력의 지원이 중요하였다. 환언하면 산서상인의 성공 및 거상으로 성장 계기에는 정부 정책 및 정치권력이 중요한 역할을 하였다.

이제 산서상인의 기원 및 성장의 계기를 개성상인의 그것과 비교해 보자. 다수의 산서 사람들이 장사를 시작하게 된 배경인 상업 전통, 농업에 불리한 환경, 교통 요충지, 풍부한 지역 물산의 존재는 개성 사람들이 상인으로 나서게 된 배경과 겹치는 부분이 적지 않다.

개성도 상업적 전통이 강한 곳이었다. 개성은 고려 왕조의 수도로서 당대 최고의 상업 중심지였다. 비록 조선 왕조에 들어서 상업을 억압하고 상인을 천시하는 정책을 펼쳤지만,¹⁷⁾ 고려 수도로서 개성이 갖고 있던 상업 전통은 조선에 들어서도 개성 지역에 일정하게 남아 있었다고 할 수 있다. 다른 지역보다 상대적으로 강한 상업 친화적인 분위기가 15세기 중후반 이후 개성 사람들이 상업으로 진로를 선택할 때 영향을 끼쳤다고 할 수 있다.

자연 조건이 농업에 불리하여서 농업만으로 생계를 유지하기 곤란했던 점 역시 비슷하다. 개성은 풍수지리적으로 볼 때 수도로서 입지가 뛰어난 수 있다. 그러나 수도의 지위를 상실하고 일개 지방이 되었을 때는 경제적으로 곤란한 문제가 발생했다. 개성은 면적 자체가 좁을 뿐 아니라 사방이 산으로 둘러싸인 분지이기 때문에 농지가 부족하였다. 그에 비해 인구는 많아서 개성 사람들은 농사로 생계를 이어가기는 어려웠다. 이 역시 개성인이 상인으로 나서게 된 배경이었다.

교통 요충지라는 것은 관점에 따라서 다르게 평가할 수 있다. 다만 대 중국 무역과 관련해서는 개성도 교통 요충지로 볼 수 있다. 특히 개성은 사신이 오가는 사행로에 위치하고 있다. 대개 사행로에 위치한 지역 사람들이 일찍부터 대 중국 무역에 참여한 사실이 인정되는데, 개성 상인도 예외는 아니었다. 그들도 조선전기부터 대 중국 무역에 참여하

17) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 282쪽.

18) 박평식, 『조선전기 상업사 연구』, 지식산업사, 1999.

였는데, 사행로 상에 위치한 지리적 이점이 그들에게 편의를 제공하였다.¹⁹⁾

그러나 두 상인 사이에는 비슷한 부분만 있는 것은 아니었다. 두드러진 차이도 존재하였다. 두 상인의 기원 및 성장의 계기를 비교할 때는 이 차이에 더 주목해야 할 것이다. 두 상인의 결정적인 차이는 정치권력에 대한 태도이다. 앞서 보았듯이, 산서상인이 경제적 성공을 거두는 과정에서 개증제 시행이라는 정부 정책이 중요한 역할을 하였고, 또 거상의 등장에는 권력의 직간접적인 지원이 있었다. 요컨대 그들은 정치권력과 밀접한 관계를 맺으면서 성장의 발판을 마련하였다. 이에 반해 개성상인의 등장은 조선 정부의 정치적 차별이 결정적이었다. 즉 정치권력과 대척적인 관계 속에서 개성상인은 출현한 셈이어서 산서상인과 뚜렷하게 대비된다.

개성상인이 15세기 중후반부터 본격적으로 상업 방면으로 진출하게 된 계기는 조선 왕조의 정치적 차별이었다. 고려를 무너뜨리고 성립한 조선 왕조는 고려의 옛 수도 개성에 남아 있는 사람들을 고려 유민으로 인식하여, 개성에서 과거를 한 동안 시행하지 않는 방식으로 정치적 차별을 가하였다. 이에 개성에 사는 사람은 과거를 통한 관직 진출이 어렵게 되었다. 15세기 후반 무렵 과거 금지가 풀려서 개성 출신 중에서도 과거 합격을 통해 관직에 진출하는 이들이 배출되었다. 그러나 그들은 관직 생활 중에 또 다른 차별을 받았다. 이처럼 정치적 차별로 관료로서 성공을 거두기 어렵게 된 개성인들은, 자연 조건도 농업에 불리하였기 때문에 부득이하게 상업 방면에서 생계 수단을 찾을 수밖에 없었다.²⁰⁾

개성상인과 산서상인은 그 기원과 성장의 계기를 보면 정치권력과의 관계에서 결정적인 차이를 보였다. 이러한 차이가 의미하는 바는 무엇

19) 마지막 네 번째 배경인 풍부한 지역 물산의 존재는 판단을 유보하게 된다. 개성인들이 수공업에서도 활약한 기록들이 있으므로 어느 정도 비슷한 측면이 있다고 할 수 있다. 다만 그 품목이나 수량을 확인할 수 있는 사료가 부족하여 산서상인처럼 넷째 배경으로 인정할 수 있는지는 판단하기 어렵다.

20) 이에 대해서는 양정필, 「개성상인과 정치권력」, 『역사와 실학』 58, 2015 참조.

일까. 이와 관련하여 寺田隆信의 다음과 같은 말은 주목할 가치가 있다. 그는 명대 산서상인 중 권력과 결합하여 거상으로 성장한 이들을 독점 상인으로 이해하고, 그 독점이 정치권력의 강제에 의해 유지되기 때문에 특권상인으로서 권력과 밀착하고, 보수적·반동적 성격을 지니게 된다고 보았다. 게다가 과거를 통해 상인 세력이 국가권력 속으로 포섭되는 것이 常態인 한 그 방향은 한층 더 강해진다고 보았다.²¹⁾ 그리고 유통 과정으로부터 막대한 이익이 보증되는 한 그들은 상품 생산 과정에 적극적인 관심을 가질 필요가 없었다고 지적하였다.²²⁾

반면 개성상인의 경우 그 등장에서부터 정치적 차별이 놓여 있었고, 상업 활동을 시작한 이후에도 차별은 지속되어서 그들은 정치권력에 기대어 상업 활동의 편익을 도모하려는 생각은 하지 않았다. 그들은 오직 상업적 능력만으로 성공을 거두어야 했고 그 결과 시행착오를 거치면서 다양한 상업적인 제도들을 만들어냈다. 그것들은 개성상인의 경쟁력을 크게 강화시켰음은 말할 것도 없다. 산서상인은 5백여 년 동안 지속되는 과정에서 뛰어난 능력을 발휘하지만 기본적으로 거상으로 성공한 이들은 대부분 권력과의 밀접한 관계를 맺고 있었던 사실은 달라지지 않았다. 이러한 차이는 서양과의 접촉이 시작된 이후 두 상인의 운명이 달라지는 데 큰 영향을 끼쳤다. 이 문제는 다음 장에서 살펴볼 것이다.

Ⅲ. 위기에 대한 대응: 표호업과 인삼 재배업

대개 15세기에 이미 활동을 시작한 개성상인과 산서상인의 생명력은 5백 년 넘게 이어졌다. 그 기간에 부침이 있었지만, 강한 생존력을 보여준 점은 비슷하다. 지면 관계로 인해 16~18세기 두 상인의 활동을 자세히 비교하기는 어렵다. 이 장에서는 19세기 이후 위기에 직면한 두

21) 寺田隆信, 1972, 330쪽.

22) 寺田隆信, 1972, 331쪽.

상인 집단이 위기를 어떻게 극복해 갔는지, 아울러 20세기 이후 외세의 경제적 침투에 직면하여 두 상인 집단은 어떤 운명을 맞이했는지를 비교할 것이다. 이를 논하는 과정에서 16~18세기 두 상인의 활동도 간략하지만 언급될 것이다.

산서상인이 명·청대를 대표하는 상인이라고 하지만 항상 성공적이었던 것은 아니다. 개중제 실시로 그들이 상업적 성공의 기회를 잡은 데는 북쪽 변경과 인접한 산서성의 입지가 유리하게 작용하였다. 그러나 다른 한편으로 변경에 접한 그 입지로 인해 크고 작은 몽골의 침입을 끊임없이 받았다. 몽골의 침입은 특히 16세기 들어 한층 심해졌고 이로 인해 산서성이 크게 황폐화되기도 하였고,²³⁾ 산서상인의 활동도 위축되곤 하였다.

당시 몽골의 침입 목적은 명조를 붕괴시키는 것이 아니라, 안정적인 교역을 가능케 하는 것이었다. 이에 명 조정 내에서는 잦은 침략으로 변경 백성이 살기 힘든 상황을 타개하고 몽골의 침입을 저지하기 위해서 몽골과의 和議를 주장하는 세력이 등장하였다. 이들의 주도로 이른바 隆慶和議(1571)가 체결되었다.²⁴⁾ 이로 인해 산서상인의 고향이고 그들의 주요한 활동 무대인 북쪽 변경에 평화가 찾아왔다. 몽골은 화의 조건으로 시장 개설을 요구하였으므로, 화의 성립 이후 시장이 들어서고 교역이 활기를 띠기 시작하였다. 몽골과의 교역에 적극 참여하여 주도권을 장악한 이들은 산서상인이었다. 산서상인 중에는 북쪽 변경의 상업 중심지인 大同은 물론 장성 밖 몽골 지역인 包頭와 歸化城 등지로 진출하는 이들도 많았다. 청조가 들어선 이후에는 현재의 내외 몽골 지역이 모두 청조의 영토로 편입되면서 이 지역에서의 교역은 더욱 활기를 띠게 발전하였다.²⁵⁾ 이 시기 산서상인은 대 몽골 무역을 장악하여

23) 16세기 이후 몽골의 동향과 교역 상황에 대해서는, 민경준, 「16세기 명몽 변경의 몽골 한인」, 『역사와 세계』 36, 2009; 민경준, 「明 후기 對蒙通貢互市와 변경사회-大同과 豊州灘을 중심으로-」, 『역사와 경계』 40, 2011 등 참조.

24) 이 용경화의를 주도한 이들 중에는 앞 장에서 소개한 장사유와 왕승고가 포함되어 있다. 그래서 혹자는 산서상인 집안 출신인 이들이 산서상인의 상업 활동에 편의를 제공하기 위해 용경화의를 추진하였다고 보기도 한다.

주도하였다.

한편 청대에 들어서 러시아는 모피를 찾아 시베리아로 진출하기 시작하였다. 그 과정에서 청조와 국경을 두고 갈등을 빚기도 하였다. 그렇지만 네르친스크 조약(1689)과 카흐타 조약(1727) 체결로 양국 관계는 안정을 찾았고 러시아와의 교역도 크게 활기를 띠기 시작하였다. 당시 러시아는 차를 마시는 풍습이 급속히 확산되면서 차에 대한 수요가 급증하고 있었다. 그들은 차의 공급을 중국에 전적으로 의존하였다. 당시 러시아와의 차 무역을 장악한 세력 역시 산서상인이었다. 러시아와 몽골로 팔려나간 차는 張家口와 歸化城의 茶商으로부터 매입한 것인데, 그 다상의 대부분이 산서상인이었다.

북방 지역의 정세 안정과 그로 인한 교역의 활성화는 산서상인이 크게 성장할 수 있는 계기가 되었다. 실제로 당시 이 지역에서 경제적 성공을 거둔 이들 가운데 몇 명은 당대를 대표하는 거상으로 성장하였다. 그들 역시 애초에는 고만고만한 상인으로 시작하였으나 본인의 신용과 성실을 밑바탕으로, 대몽골·러시아 무역의 호기를 적극 활용하면서 산서상인을 대표하는 존재가 될 수 있었다.²⁶⁾ 당시 산서상인은 북방 민족과의 교역뿐 아니라 명대 이래의 鹽商으로서도 활발하게 활동하면서 거부를 축적한 이들이 존재하였다.²⁷⁾

그런데 18세기까지 활발하게 상업활동을 전개하던 산서상인은 19세기 들어서 위기를 맞게 된다. 우선 염업에서 위기가 닥쳤다. 1820년대

25) 명말-청대 산서상인의 북방 유목 민족 및 러시아와의 무역과 관련하여서는 佐伯富, 「清代塞外における山西商人」, 『東方學會創立二五周年記念東方學論集』, 1971; 「清代における山西商人と内蒙古」, 『藤原弘道先生古稀記念史學佛敎學論集』, 1973; 張正明, 앞의 책, 1995, 71-82쪽; 정혜중, 「청말 러시아 조사단이 본 청말 張家口」, 『명·청사연구』 39, 2013; 「근대 歸化城 漢商의 상업과 무역」, 『중국근현대사연구』 63, 2014 등 참조.

26) 북방 무역을 통해 거상이 된 집안으로는 祁縣 喬氏, 介休 候氏, 祁縣 渠氏, 榆次 常氏 등을 들 수 있다. 이들 집안에 대해서는 張正明, 앞의 책, 223-234쪽 참조.

27) 대표적인 집안으로는 平壤府 亢氏, 介休 范氏 등이 있다. 특히 개휴 범씨에 대해서는 佐伯富, 「清朝の興起と山西商人」, 『社會文化史學』 1, 1966에 자세히 소개되어 있다.

에 염상들에게 제공되던 특권이 폐지되고 염업이 개방되었다. 이에 정책적 혜택 속에서 성공을 누리던 휘주상인과 산서상인은 큰 타격을 받았다. 휘주상인은 당시의 타격을 극복하지 못하고 이 무렵부터 쇠락의 길을 걸었다. 산서상인도 중요한 수입원을 잃게 되어 큰 타격을 받았다.

산서상인의 위기는 염업의 변동에서 그치지 않았다. 또 하나의 축이었던 북방 무역에서도 위기가 다가왔다. 그 전까지 러시아와 차 무역은 산서상인이 장악했는데, 제2차 아편 전쟁 이후 러시아 상인이 산서상인의 역할을 대체해 가면서 산서상인의 입지가 줄어들기 시작한 것이다. 러시아는 제2차 아편전쟁을 중재하였고, 그 대가로 청조로부터 여러 경제적 이권을 확보하였다. 그 중에는 청국 내에서 러시아 상인의 자유로운 활동도 포함되었다. 러시아 상인은 직접 중국 내로 들어와서 차를 구입하고 본국으로 실어 날랐다. 이전에는 산서상인이 중국 내에서 차를 매집하고 국경 지역에서 러시아 상인에게 판매하였는데, 국내 매집 과정에서 러시아 상인과 경쟁하게 된 것이다. 이런 변화로 인해 산서상인의 차 무역 장악력은 약화되면서 위기 상황에 놓이게 된 것이다.

19세기 들어 위기에 직면한 산서상인은 새로운 업종을 발굴해냄으로써 위기를 돌파할 수 있었다. 그 새로운 업종이란 바로 票號業이었다. 산서상인하면 떠오르는, 산서상인과 불가분의 관계인 票호업이 바로 그것이다. 산서상인은 오랜 기간 상업에 종사하면서 자연스럽게 금융업에도 관여하였다. 그러나 당시까지 그것은 전당포, 고리대 등에 한정된 것으로 특별히 혁신적인 성격을 갖는 것은 아니었다. 그런데 1824년 안료 상점이었던 日昇昌의 점주였던 雷履泰는 원격지 간에 현금이 오갈 때 수반되는 위험(도적의 출몰 등)과 비효율(현금 운송 비용 등)을 최소화하기 위해 일종의 환 거래를 도입하였다.²⁸⁾ 그런데 거기에서 얻는 수익이 생각 외로 좋아서 회태업을 겸영하던 일승창 안료점은 일승창 회태 票호로 전업하였다. 대체로 이를 票호의 기원으로 본다.²⁹⁾

28) 정혜중, 「山西票號와 淸朝」, 이화여대 석사학위논문, 1994, 16쪽.

29) 票호의 기원에 대해서는 여전히 논란이 있는데, 이 설이 일반적으로 받아들여

이후 일승창의 표호업이 발전을 거듭하자 다른 산서상인들도 속속 표호업으로 진출하였다. 그 결과 산서상인의 세운 표호의 추이를 보면, 아편전쟁 전까지 약 20년 동안 표호는 7개로, 50년대 초에 9개, 50년대 후반에 12개, 1865년에 20개(전체 표호 수는 22개), 1883년에 27개(전체 30개)로 증가하였다. 다수의 표호가 산서상인에 의해 설립되었음을 알 수 있다. 당시 표호가 설치된 주요한 지역은 북경을 중심으로 하는 화북 일대였다. 20여 곳의 상업 발달 지구에 지점을 설립하여 각 지점끼리 자금을 조달하는 금융기구 역할을 하였다.³⁰⁾

표호는 빠르게 발전하여서 전국에 지점이 설치되었다. 1850년에 이미 日昇昌, 蔚泰厚, 日新中의 세 표호는 전국에 35개의 지점을 설립하였다.³¹⁾ 태평천국의 난은 표호업에 일시 위기로 작용하였지만, 이후 전개 과정을 보면 오히려 표호 발전의 중요한 계기가 되었다. 태평천국의 난으로 남방 각성의 京餉을 육로로 북경에 운송하기 어렵게 되자 정부 재정은 심각한 위기에 처했다. 이에 청 정부는 1862년 각 지방관에게 표호를 통해 京餉을 회태하도록 명령하였다. 이를 계기로 표호는 정부의 조세 행정에 참여하게 되고, 비약적인 발전의 발판을 마련하였다.

예컨대 1902년 청 정부가 반환해야 할 외채가 4천여만 냥에 달했다. 그 대부분은 각 성과 關의 재정수입으로 부담하였다. 그것들은 매년 기한에 따라 상해 海關道에 보내지는데 대부분은 표호 회태를 이용하였다. 이는 표호에게 거액의 자금을 운용하게 한 것으로 그 발전에 상당히 유리한 조건을 제공하였다.³²⁾ 저간의 사정을 사료를 통해 살펴보자.

표호의 업무는 정부와 상인들의 환송금, 관리의 예금과 대출뿐이었는데, 드디어 그들은 관리·정부와 결탁하여 더욱 더 많은 이익이 확보되는 정부의 자금을 보관하는 특권을 얻게 되고 더 나아가 환송금 업무를 확장하게 되었다.³³⁾

진다고 할 수 있다.

30) 정혜중, 석사학위논문, 1994, 17-18쪽.

31) 정혜중, 석사학위논문, 1994, 21쪽.

32) 정혜중, 석사학위논문, 1994, 23-24쪽.

산서표호의 본점은 산서성의 太谷에 있고 그 지점은 중국의 400여 곳에 분산되어 있는데, 북으로는 庫倫과 동북 3성에 이르고 남으로 운남·귀족·광서의 변방에까지 그 지점을 설치하고 전국의 지점을 상호 연결하고 있다. 표호의 지점 수는 출장소를 포함하여 414곳에 이르렀다.³⁴⁾

첫째 인용문을 통해서도 초기 표호의 주요 업무가 환송금, 관리의 預貸 정도였던 것이 관리, 정부와 결탁하여 정부 자금을 다루게 되면서 비약적으로 발전할 수 있었음을 알 수 있다. 둘째 인용문은 표호가 전국에 산재해 있고 그 수가 무려 400곳이 넘는다는 사실을 전해준다. 표호업은 단기간에 급속히 성장하였다. 이처럼 산서상인은 18세기 전반에 위기에 직면하였는데, 표호업이라는 새로운 업종을 발굴해 냄으로써 위기 극복은 물론 재도약의 계기를 마련하였다. 휘주상인이 염상으로서 위기를 극복하지 못하고 쇠락해 간 것과 비교해 보면 산서상인의 능력을 충분히 인정할 수 있다.

그런데 이 표호업도 20세기 들어 위기를 맞게 되었다. 특히 신해혁명이 발발하자 관리들이 예금을 인출하면서 표호는 심각한 자금 부족을 겪게 되었다. 또 각 성은 예전처럼 표호에게 회태를 의뢰하지 않았다. 표호가 錢莊에게 대출한 자금을 회수하는 데도 곤란을 겪어야 했다. 이런 상황의 전개로 표호는 심각한 위기에 빠지고 결국 14개 표호가 점차 도산하였다. 몇몇 표호는 신해혁명 이후 10년 동안 세력을 유지하지만 청일전쟁 이후의 영화는 회복할 수 없었다.³⁵⁾ 1920년대 4개의 표호가 영업 방식 개선 등을 통해 표호의 명맥을 유지하려고 노력하였으나, 결국 1930년대 들어서 錢莊 등으로 그 업무를 바꾸면서 실질적으로 표호의 시대는 막을 내렸다.³⁶⁾ 표호의 쇠락은 단지 표호업의 쇠

33) 東亞同文會, 『支那經濟全書』 1910, 556쪽(정혜중, 「중국 근대경제사에서의 산서표호의 연구」, 『中國史研究』 8, 2000, 179쪽 재인용).

34) 東亞同文會, 『支那經濟全書』 1910, 565-566쪽.

35) 정혜중, 석사학위논문, 1994, 24쪽.

36) 표호의 몰락은 여러 요인이 복합적으로 작용한 결과이며, 결코 청조의 몰락만으로 설명할 수 있는 것은 아니다. 청조 몰락 이외에도 근대적인 금융 기구의 등장과 확산, 화폐 제도의 문란, 빈번한 금융 위기 등도 표호의 몰락에 영향을

락으로 그치지 않았다. 그것은 산서상인의 쇠락을 상징하는 것이기도 하였다. 명·청 시대를 대표하던 산서상인은 20세기 들어 몰락해 갔다.

개성상인은 어떤 위기에 직면하였고 또 그것을 어떻게 극복해 갔을까. 개성상인은 대개 16세기에는 시행착오를 거치면서 자신들만의 상업 제도들을 만들어 갔다. 그 제도들을 기반으로 조선후기가 되면 조선을 대표하는 상인으로 성장하게 된다. 당시 개성상인이 거부를 모을 수 있었던 중요한 계기는 인삼을 매개로 한 조선-청-일본 간 삼국 무역 주도였다. 18세기 중반 무렵까지 개성상인은 인삼을 일본에 수출하여 그 대가로 은을 받았고, 이 은으로 청의 비단과 白絲 등을 사왔다. 이 비단과 백사는 그 일부가 조선에서 유통되었고 나머지는 일본으로 다시 수출되었다. 이런 구도 속에서 개성상인은 절정의 호경기를 누렸다.³⁷⁾

그런데 개성상인은 18세기 중반 이후 위기에 직면하게 된다. 당시 삼국 무역을 활성화시켰던 핵심 상품들, 즉 조선의 인삼과 일본의 은이 18세기 중반 이후 고갈 단계에 접어들어 삼국 무역을 유지할 만큼 생산되지 않은 것이다. 18세기 후반에 개성상인은 이 위기를 극복할 만한 대응책을 찾지 못했고, 국제 무역 활동은 위축되고 그들의 경제력도 일정하게 타격을 받았다.

인삼 무역의 호경기를 경험했던 개성상인은 재기를 노렸다. 그들은 19세기를 전후하여 차츰 인삼 재배에 상업 자본을 투자하기 시작한 것이다. 인삼 투자가 절정에 이른 19세기 중엽 이후 개성상인은 인삼 재배 및 홍삼 제조·수출을 통해서 이전의 호경기를 다시 누릴 수 있었다.³⁸⁾ 개성상인은 자연 산 단계의 인삼 무역을 통해 경제적 성공을 경험하였고, 이후 인삼이 절종되어 무역이 침체에 빠지자 이번에는 인삼을 직접 재배하여 인삼 무역을 재개하는 데 성공하였던 것이다.

끼쳤다. 다만 본고에서는 문제의식과 관련하여 정치권력과 의 관계에 초점을 맞추어 논지를 전개하였다.

37) 조선후기 개성상인의 인삼 무역에 대해서는, 양정필, 「17~18세기 전반 인삼무역의 변동과 개성상인의 활동」, 『탐라문화』 55, 2017 참조.

38) 19세기 개성상인에 의한 인삼 재배 및 홍삼 제조에 대해서는 양정필, 「19세기 개성상인의 자본전환과 삼업자본의 성장」, 『學林』 23, 2001 참조.

특히 그들이 상업 자본을 인삼 재배 및 홍삼 제조를 위한 생산 과정에 직접 투자한 사실에 주목해야 한다. 그들은 자본 전환을 통해서 단순한 상인, 상업자본 소유자에서 생산자, 제조업자로 변신할 수 있었다. 그리고 또 하나 주의할 점은 개성상인이 생산한 홍삼의 경쟁력이다. 인삼과 홍삼은 중국과 일본에서 광범한 수요를 갖고 있었다. 두 나라의 인삼과 홍삼에 대한 수요는 전근대에 한정된 것이 아니라 근대 이후에도 지속되었다. 그리고 이를 대체할 상품도 마땅히 없다. 인삼과 홍삼은 국제적인 경쟁력을 갖춘 상품이었다. 그 덕분에 개항 이후는 물론 식민지 시기에도 개성상인은 인삼 재배를 통해서 부를 축적할 수 있었다. 이것이 그들이 근대 이후에도 강한 생명력을 지니게 되는 주요한 요인 중 하나이다. 이처럼 개성상인은 18세기 중반 이후 인삼 절종 및 그로 인한 무역 쇠퇴라는 위기에 직면하여 상인에서 생산자로 성공적으로 변신함으로써 그 위기를 극복할 수 있었다. 이 과정에서도 개성상인이 정치권력의 힘을 이용하는 모습은 찾아보기 어렵다.

19세기 위기에 직면한 산서상인과 개성상인의 대응 방식은 대체로 위와 같았다. 산서상인은 일정한 위기에 직면하여 표호업으로 성공적으로 전환함으로써 위기를 극복하였다. 이는 매우 성공적인 위기 극복이었다. 그런데 그 성공은 100년 이상 지속되지 못했다. 표호업과 산서상인은 20세기 전반기에 또 다른 위기 속에서 쇠락의 길을 걸었다. 20세기 전반기의 위기를 산서상인은 극복할 수 없었던 것이다.

반면 개성상인은 개항 이후 외국 자본, 상인의 침투에도 또 일제의 식민지가 된 상황에서도 이전처럼 활발한 상업 활동을 전개하였고, 개성의 상권도 지켜냄으로써 강한 생존력을 자랑하였다. 20세기 들어서로 다른 운명의 길을 걸어간 두 상인의 차이는 어디에서 연유하는 것일까. 이와 관련하여 필자는 정치권력과의 관계, 그리고 국제 경쟁력이 있는 핵심 상품 소유 여부가 그런 차이를 초래하였다고 생각한다.

2장에서 보았듯이, 명대에 산서상인이 거상으로 성장하는 데에는 정치권력의 배경이 중요하였다. 19세기 재도약을 가능하게 한 표호업의 성공 이면에도 정치권력과의 협조적인 관계가 있었다. 표호업을 통해

산서상인이 거상으로 성장할 수 있었던 데에는 청조의 지원이 매우 중요하였던 것이다. 그런데 20세기 들어 청조는 급격하게 와해되어 가다가 결국 멸망하였다. 표호업의 성공을 지탱하던 핵심 기둥이 무너진 것이다. 표호업이 크게 흔들리게 되는 것은 당연하였다.

물론 표호의 쇠락 원인과 관련하여서는 다양한 주장이 제기되고 있지만, 국가 조세 체계에 의존하여 성장한 사실, 그래서 기존의 국가 조세 체계가 사라졌을 때 표호업이 큰 위기를 맞게 되리라는 것은 쉽게 짐작할 수 있다.

산서상인은 19세기 전반기의 위기에 직면하여서는 표호라는 돌파구를 통해 그 위기를 극복할 수 있었다. 그러나 산서상인의 타개책은 그들의 선조가 그랬듯이 정치권력과 더욱 긴밀한 관계를 맺는 것이 전제가 되었다. 그래서 정치권력이 위기에 처하거나 몰락할 경우 그들도 그 영향을 결정적으로 받지 않을 수 없었다. 불행히도 20세기 전반기에 보여준 산서상인의 운명은 그러한 불행을 피할 수 없었다.

반면 개성상인은 앞서 보았듯이, 정치권력과 거리를 두고 상업 활동을 전개하였다. 이는 산서상인과 크게 대비되는 부분이다. 그들의 상업 활동에서 정치권력의 존재는 별다른 영향을 끼치지 못했다. 그래서 조선 왕조가 멸망하고 일제의 식민지가 되어 총독부가 통치하는 시기에 도 그들은 이전처럼 정치권력과 무관하게 상업 활동을 전개하였다. 총독부도 그런 개성상인의 활동을 억압할 수는 없었다. 개성상인이 식민지 하에서도 살아남을 수 있었던 주요한 배경은 정치권력과 거리를 두고 있던 상업적 전통 덕분이라고 할 수 있다.

그리고 개성상인이 갖고 있었던 또 하나의 경쟁력의 원천은 국제적인 경쟁력을 갖춘 핵심 상품의 존재였다. 18세기 후반의 위기에 직면하여 개성상인은 인삼 재배 및 홍삼 제조·수출을 통해서 그 위기를 극복해 갔다. 특히 그들이 투자하여 생산한 홍삼은 국제적인 경쟁력을 갖고 있었다. 홍삼에 대한 수요는 어느 시기에나 존재하여서 식민지 하에서도 중국에서 홍삼 수요는 강했다. 비록 일제의 홍삼 전매제로 인해 개성상인은 더 이상 홍삼을 제조·판매할 수 없었지만, 인삼 재배는 의

연히 독점하였고, 또 백삼이라는 새로운 상품을 만들어서 판매함으로써 식민지 하에서도 안정적인 수입원을 확보할 수 있었다. 반면 산서상인은 경쟁력이 있는 자신들만의 상품을 갖고 있지 못하였다. 경쟁력 있는 핵심 상품의 부재가 산서상인의 경쟁력을 약화시켰다고 봐도 무리는 아닐 것이다.

IV. 신진 상인 활용 및 재생산 목적 비교

개성상인과 산서상인은 5백 년 넘게 존속한 상인집단이었다. 이렇게 오랜 기간 존속하기 위해서는 상인 집단 내부적으로 신진 상인을 활용하거나 양성하는 전통이 있어야 한다. 실제로 두 상인 집단에서 그러한 전통을 확인할 수 있다. 여기에서는 두 상인 집단이 신진 상인을 어떻게 활용하였고, 또 신진 상인 재생산 목적이 무엇이었는지를 비교해 보려고 한다. 이런 비교를 통해서 두 상인 집단의 운명이 20세기 이후 달라진 또 다른 요인을 짐작할 수 있을 것이다.

산서상인은 5백여 년간 지속되었지만 내부적으로 변화가 적지 않았다. 우선 쑤을 단위로 하는 만큼 시기에 따라 다수의 거상을 배출한 지역이 달랐다. 대체로 명대 염상으로 활동한 이들은 산서성 남부 출신들이, 명말-청대의 북방 민족과의 무역은 산서성 북부 출신들이, 19세기 표호업은 산서성 중부 출신들이었다. 그리고 염상과 표호업 자체가 다른 업종이고 당시의 경제력 규모에도 차이가 있었다. 그런 만큼 두 업종에서 필요로 하는 신진 상인의 조건도 달랐다. 명대 염상으로서 산서상인은 신진 상인을 독립 상인으로 활용하려는 경향이 강했다. 반면 19세기 표호업을 경영한 산서상인은 표호 각 지점에서 일한 점원으로서 신진 상인이 요구되었다.

이러한 차이는 사업 규모 및 지점 경영의 활성화 여부에서 기인하였다. 명대 산서상인은 전국을 무대로 활동하였지만, 곳곳에 지점을 설치하여 경영하는 방식은 아직 미약했다. 반면 청대 북방 무역에서는 지점

을 설치하여 상업을 전개하는 방식이 성행하였다. 그리고 표호업은 그 자체가 전국 각지에 지점을 필요로 하였다. 이러한 상업 방식의 차이로 인해 거상이 필요로 하는 신진 상인의 조건은 시기에 따라 달랐다.

지점 경영이 활기를 띠기 이전인 명대에는 지점에서 일할 점원은 필요하지 않았다. 대신 당시 산서상인은 자금 활용과 관련하여 다른 상인에게 장사 밑천을 빌려주고 그 이익을 나누는 방식을 선호하였다. 반면 19세기 표호업을 경영하던 산서상인은 전국에 400개가 넘는 지점을 갖고 있었다. 그 모든 지점을 주인이 직접 경영하기는 현실적으로 불가능하였다. 그래서 믿고 맡길 수 있는 유능한 상인을 채용하는 것이 중요하였다. 이와 관련하여 그들은 어린 남자 아이를 데려다 몇 해 동안 장사를 가르쳐서 직접 유능한 상인을 키우는 방식을 선택하였다.

산서상인으로 총칭되지만, 그 내부를 보면 다양한 층위의 상인들이 공존하는 상인집단이었다. 예컨대 막 장사를 시작하려는 사람, 고향 근처 장사를 돌아다니며 물건을 파는 소상인, 전국적인 경제 중심지로 진출하여 장사하는 사람, 염상으로 전국적인 巨商이 된 사람 등 이들은 모두 산서상인이었다. 같은 산서상인이라도 층위에 따라 필요로 하는 것이 달랐다. 초보 혹은 소규모 상인은 장사 밑천이 필요하였다. 반면 충분한 자금을 갖고 있는 상인은 그 자금을 적절하게 활용하여 부를 더욱 늘리는 데 관심이 컸다. 서로 필요로 하는 것을 상대에게 기대할 수 있기에 명대 산서상인은 내부적으로 자금을 매개로 관계를 맺었다. 산서성에 사는 가난한 사람도 예외는 아니었다. 그들이 밑천을 조달하는 방법은 매우 다양하였을 텐데 그 중에 하나는 부상으로부터 빌리는 것이었다. 이와 관련해서 주목되는 것이 夥計 제도이다.³⁹⁾ 명대 산서상인의 과계 제도에 대해서는 아래의 사료가 유명하다. 다소 길지만 인용한다.

39) 과계 제도에 대해서는, 정지호, 「명·청 시대 합과의 경영 형태 및 그 특질」, 『명·청사연구』 15, 2001; 정지호, 「명·청시대 합과의 사회적 고찰」, 『명·청사연구』 26, 2006 등 참고

평양부, 澤州, 潞安府의 대상인들은 천하제일로 수십만이 아니면 부자라고 칭하지 않았다. 이는 가정의 법도가 잘 이루어졌기 때문이다. 그들은 근면성실한 사람을 가장 중요시해서 그 사람과 합과를 결성해서 장사를 하는데, 그 사람을 夥計라 한다. 한 상인이 자본을 출자하고 여러 夥計가 공동으로 장사를 하는데 굳이 맹세를 하지 않더라도 사복을 채우는 일이 없다.

언젠가 조부 혹은 아버지가 남에게 자금을 빌려 [장사하던] 도중에 사망해 버려 돈을 빌려준 사람도 수십 년이 지난 채 그대로 내버려두었다. 그 자손이 처음으로 그 사실을 알고 마음을 굳게 먹고 열심히 해서 빌린 돈을 갚았다. 그러자 다른 상품을 쌓아두고 있던 자들이 [그 자손을] 다투어 과계로 삼고자 하면서 말하기를 죽은 자를 잊고 살려고 하지 않은 자라고 하였다. 그래서 그 사람은 처음에 적은 돈을 갚음으로 해서 나중에 이득을 얻을 수 있었다. 이렇게 해서 밑천이 있는 자나 없는 자나 모두 살아갈 수 있었다. 또한 부자는 집안에 저장하지 않고 그것을 모두 과계에게 분산하였다. 그래서 사람의 재산을 파악할 때에는 단지 대소의 과계가 몇 명인가를 헤아리면 수십 수백만의 재산을 파악할 수 있었다.⁴⁰⁾

위 인용문에 의하면 명대 산서상인 사이에서는 부유한 상인이 아마도 가난하여 밑천이 없는 그렇지만 근면성실한 사람에게 자금을 출자하여 장사할 수 있도록 하는 관습이 있었음을 알 수 있다. 이때 밑천을 빌려서 장사에 나선 사람을 夥計라고 하였다.

과계의 구체적인 사례는 산서성 평양부 사람 韓重⁴¹⁾(1442~1510)은 죽으면서 남긴 가산 분할 문서에서 찾아볼 수 있다. 그 문서 내용 중에 ‘夥計 黨直의 本銀五十兩’이란 문구가 있다. 寺田隆信은 이에 대해서 한

40) 沈思孝(1542~1611), 『晉錄』. 平壤澤路豪商大賈甲天下 非數十萬不稱富 其居室之法善也 其人以行止相高 其合夥而商者 名曰夥計 一人出本 衆夥共而商之 雖不誓而無私藏 祖父或以子母息 丐貸於人而道亡 貸者業捨之數十年矣 子孫生而有知 更焦勞強作以還其貸 則他大有巨積者 爭欲得斯人以爲夥計 謂其不忘死肯生也 則斯人輸少息于前 而獲大利于後 故有本無本者 咸得以爲生 且富者蓄藏不于家 而盡散之爲夥計 估人產者 但數其大小夥計若干 則數十數百產 可屈指矣(謝國禎, 『明代社會經濟史料選編』(中), 福建人民出版社, 1980, 108-09쪽)(정지호, 「清代 身股의 성격」, 639쪽에서 재인용).

41) 한중은 과거에 합격한 관리로 남경 공부상서를 역임하였다(寺田隆信, 앞의 책, 1972, 268쪽).

중이 당직에게 자금 50냥을 맡겨서 이식을 꾀한 것으로 해석하였다.⁴²⁾ 당직은 빌린 50냥으로 장사를 하였을 것이고, 만기가 되면 본은 50냥과 약속한 이식을 붙여서 한중에게 반환해야 하는데, 미처 반환하기 전에 한중이 사망하면서 그 채무 사실이 재산 상속 문서에 기재된 것으로 이해할 수 있다.

한중과 과계 당직의 관계가 단순히 貸借 관계인지, 아니면 한중이 당직의 상업활동에도 개입했는지는 중요한 문제이다. 왜냐하면 당직이 독립 상인의 성격이 강했는지 아니면 한중의 사업을 대행하는 고용인에 가까운 존재였는지를 가릴 필요가 있기 때문이다. 위의 자료만으로는 실상을 확인하기 어렵다. 그러나 문맥상 둘은 대차 관계였고, 당직의 상업활동에 한중의 개입은 거의 없었을 것으로 추정된다. 이런 추정이 받아들여진다면 당직은 독립 상인으로서 성격이 강하였다고 말할 수 있다.

이렇게 추론할 수 있는 근거는 앞의 인용문에 있다. 인용문이 두 번째 문단을 보면, 조부가 돈을 빌린 후 갚지 못하고 사망하였고 수십 년 간 물주는 돈을 받을 수 없었다. 그런데 자손이 그 사실을 알고 열심히 돈을 벌어서 부채를 갚았다. 이에 부유한 상인들은 그 자손의 행위를 보고 믿을 만한 사람이라고 판단하여 앞 다투어 그를 과계로 삼고자 하였다. 만약 밑천을 빌린 조부가 부유한 상인의 상업 고용인에 가까운 존재였다면 그 부채에 대한 책임을 지지 않아도 될 것이다. 그런데 그 자손 대에 이르러도 부채를 갚고 있는 것을 보면 조부와 물주와의 관계는 자금 대차인 관계였다고 할 수 있다. 이런 관계에서는 부유한 상인이 과계의 상업활동에 개입할 여지는 제한적이었다고 말할 수 있다.

과계의 성격에 대한 寺田隆信의 이해는 다소 혼란스럽다. 그는 ‘과계는 출자금을 갖고 있지 않아도 경영 책임자로서 자금의 자기 증식을 도모하는 주체적 활동자로서, 力股 혹은 身股의 이름으로 이익 배당의 권리를 인정받았다고 하여,⁴³⁾ 같은 문장 내에서도 전반부에서는 독립

42) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 268쪽.

상인에 가까운 존재로, 후반부에서는 상업 사용인에 가까운 존재로 묘사하고 있기 때문이다. 이러한 혼란은 청대 身股의 존재를 너무 의식했기 때문으로 보인다. 그러나 청대 산서상인의 활동 양상이 명대에 그대로 적용되는 것은 아니다. 두 시기의 산서상인의 활동 방식에는 차이가 존재할 수 있다.

寺田隆信이 연구서에서 인용하고 있는 사료 대부분은 과계가 독립 상인에 가까운 존재임을 보여준다. 구체적으로 산서성 蒲州의 상인으로 장로염 판매로 巨利를 획득한 王某의 전기를 보면, 그로부터 자금을 얻어서 상인이 된 자가 여러 명이였다는 내용이 있다. 또 같은 포주 사람으로 상인이었던 벽산군에 대한 기록을 보면, 그는 동으로는 요동까지 서로는 甘州에 이르는 北邊 지방을 비롯하여, 북직예, 산둥, 섬서, 하남, 강소, 호광, 사천 각지에서 상업활동에 종사하였다. 그러한 노력의 결실로 그는 예부터 豪商이 많다고 하는 포주에서도 굴지하는 대상인이 될 수 있었다. 대상인이 된 그로부터 자금과 경영 비책을 전수받아 상업적으로 성공한 자가 數多였다고 한다.⁴⁴⁾ 寺田隆信은 이들의 존재에 대해 과계적 존재였는지는 불분명하다고 적고 있지만, 필자의 판단으로는 과계로 이해해도 무리가 없다고 생각한다. 이처럼 명대의 과계는 대체로 부유한 사람들로부터 밀천을 빌려서 장사를 하고 장사에서 남긴 이득으로 원금과 이자를 갚아야 했던 존재, 반면 물주로부터는 독립적 성격이 강한 존재였다고 생각된다.

명대에 대상인으로 성장한 산서상인 입장에서 보면 과계의 활용은 자신의 자금을 적극적으로 운용하는 방식 중 하나였다. 앞의 인용문에 의하면 산서성의 부자 상인들은 자금을 집안에 저장하지 않고 모두 과계에게 분산하였다고 한다. 심지어 부자의 재산을 파악할 때 과계가 몇 명인가로 알 수 있을 정도였다고 한다. 산서성의 부유한 상인들의 자세가 이러했으므로, 밀천 없는 산서인들도 그 자금을 이용해서 장사의 길로 나설 수 있었다. 명대의 산서 거상들이 선택한 상인 활용 방식은 과

43) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 268쪽.

44) 寺田隆信, 앞의 책, 1972, 269쪽.

계로 설명할 수 있지 않을까. 즉 그들은 자금을 독립 상인에게 빌려줌으로써 그들이 상인으로 성장할 수 있게 지원하고, 자신은 그들로부터 이식을 얻는 방식을 선택하였던 것으로 이해된다.

그런데 청대의 거상들은 전국 곳곳에 점포를 두었고, 그들에게는 이 점포를 맡아 관리할 인재가 필요하였다. 그 필요에 의해 일정한 상인 양성 체계가 발전되었다. 명대에는 이러한 모습이 잘 보이지 않는다. 같은 산서상인이지만, 명대와 청대의 거상들이 인재 활용 방식에 차이가 있었던 것이다.

청대 산서 거상은 명대의 산서상인보다 부의 규모가 훨씬 컸다. 특히 북쪽 변경 무역과 보호업에 종사하는 이들 중에는 전국에 걸쳐 점포를 개설하는 이들이 등장하였다. 그들에게 점포를 성공적으로 운영하는 것이 무엇보다 시급한 과제였다. 이는 유능하고 적재적소의 인재를 채용함으로써 가능하였다. 이 무렵이 되면 산서 출신 거상은 자신의 자금을 활용하여 증식시켜 줄 과제보다는 전국에 산재한 지점을 성공적으로 이끌어줄 점원이 필요하였다.

그럼 어떻게 유능한 점원을 채용할 것인가. 산서상인이 선택한 방법은 자신들만의 방식으로 상인을 재생산하는 것이었다. 그들은 견습생 제도를 적극 활용하여 점원을 양성하였다. 보호의 각 지점에는 점주에 해당하는 한 명의 經理(혹은 掌櫃라고도 함)가 있어서 지점의 전반적인 업무를 총괄하였다. 그리고 그 밑에 부경리가 있어서 경리를 도와 지점을 운영하였다. 이들 밑에 다수의 점원들이 있었다. 점원도 내부적으로 경력과 능력에 따라 차이가 있었다. 점원에서 수 년을 지내며 성과를 낸 직원이 있는 반면 갓 들어온 신입 점원도 있었다. 점원의 능력과 성실성 여하에 따라 점포 운영이 좌우되므로 검증된 점원을 선발하는 것이 무엇보다 중요하였다. 그래서 산서상인은 내부적으로 믿을 수 있는 점원을 선정할 수 있는 체계를 발전시켰다. 그 체계는 대개 견습생-점원-경리의 단계를 거치는 것으로 이런 과정을 통해 믿을 수 있는 점원으로서 산서상인을 양성하였다.

견습생의 고용 조건은 매우 까다로웠다.⁴⁵⁾ 견습생은 입사 전에 보증

인을 세워야 했고, 입사 시험을 따로 통과해야 했다. 나이는 15-20세이고 신장은 5척 이상이였다. 가족 배경도 깨끗하고 고생을 많이 견딜 수 있는 능력도 요구되었다. 입사하면 경험 많은 직원들이 교사 역할을 하여 상업 일반을 가르쳤다. 주산, 편지 쓰기, 장부 기록 등은 물론 몽골어, 만주어, 러시아어 등의 언어도 배워야 했고, 은의 색깔 및 순도에 대한 식별 능력도 요구되었다. 뿐만 아니라 의리를 중시하고 허위를 제거하며 정욕을 절제하고 덕성을 함양하는 등의 윤리교육도 이루어졌다.

견습 생활은 매우 고되었다. 새벽에 기상해서 점주의 생활용품 및 가구용품을 정리해야 하고, 손님 응대, 빠르고 정확한 계산 등이 요구되었다. 그리고 연말에는 업무 실적을 검증받았다. 이 힘든 과정을 버틸 있게 한 것은 입사할 수 있다는 희망, 입사하면 출세가 어느 정도 보장되어 부모에게 효도할 수 있다는 기대 등이었다. 이러한 엄격한 견습생제도 덕분에 인재를 많이 배출할 수 있었고, 그들 대부분은 핵심적인 산서상인으로 성장하였다.

산서상인의 상인 양성 및 활용에는 또 다른 독특한 측면이 있는데 배당금 제도가 그것이다. 주인 입장에서는 경리 이하 점원들에게 모든 것을 맡겼기 때문에 그들의 신뢰와 헌신을 이끌어내는 것이 무엇보다 중요하였다. 이에 주인은 배당금 제도를 도입하였다. 이를 身股(力股) 등으로도 불림)라고 하였다. 신고를 부여받은 경리, 부경리, 점원들은 사업을 정산할 때 그 신고 비율에 따라 일정한 배당금을 받았다. 이익을 내야 배당금을 받을 수 있었기 때문에 자연스럽게 경리 이하 점원들의 헌신을 끌어낼 수 있었다.

경리 이하 점원들은 비록 상점 내의 지위는 현격한 차이가 있었지만, 기본적으로 같은 성격을 공유하는 존재였다. 그들은 어디까지나 주인의 고용인이었다. 그들의 모든 활동은 결국 주인의 상점을 위한 것이었다. 그들은 결코 독립 상인이 아니었다. 앞서 본 명대의 과계는 독립 상인으로서 성격이 강하였지만 이들에게서는 그러한 성격을 찾기 어렵다.

45) 이하의 내용은 張正明, 앞의 책, 1995, 152-156쪽; 梁小民, 앞의 책, 2008, 144-151쪽 등 참조.

산서상인 내부적으로 시대에 따라 상인 활용에 변화가 있음을 알 수 있다. 물론 청대에도 과계적인 존재가 있었을 것이다. 그러나 소수 거대 상인 가문이 등장하면서 대세는 바뀌었다. 거상이 소유한 전국의 상점을 운영할 인재들이 필요하였고, 그 인재들은 자체적인 체계를 통해 양성되었던 것이다.

개성상인의 상인 활용 및 양성을 보면 산서상인과 비슷한 부분도 있고 그렇지 않은 부분도 있었다. 개성상인 역시 5백 년이 넘는 기간 동안 활동하였으므로 그 기간에 상인 활용 및 양성이 같을 수는 없고 시기 별로 변화가 있었다. 우선 개성상인이 장사를 시작한 15세기 중후반 이후에는 개성상인도 명대 산서상인과 비슷하게, 부유한 이들이 가난해서 장사를 하려는 사람들에게 밑천을 빌려주는 방식을 활용되었다. 그 목적은 산서상인의 그것과 크게 다르지 않았다고 생각한다.

그런데 개성상인은 이 방식을 사용하면서 큰 곤경에 처하게 된다. 밑천을 빌려간 이들이 제때에 갚지 않거나 갚지 못하는 상황이 벌어졌던 것이다. 그래서 부자들은 그들을 상대로 관아에 호소하였다. 그래서 16세기 초에 개성은 대차 문제로 소송이 많은 곳으로 알려질 정도였다. 이 문제를 해결하지 못하면 개성상인의 존속은 어려울 수 있었다. 다행히 개성상인은 시행착오를 거치면서 이 문제를 해결하였다.

17세기 이후가 되면 대차 소송과 관련하여 개성에서는 극적인 반전이 있었다. 개성은 소송이 거의 없는 지역이라는 기록이 있는 것이다. 초기 대차 관계의 불미스러운 일들이 시행착오를 거치면서 정리되어서 17세기에는 그로 인한 문제가 크게 줄어들었음을 알 수 있다. 개성상인이 찾아낸 해결책은 장사로 성공할 가능성이 높은 이들에게만 밑천을 빌려주는 것이었다. 이때 관건은 장사로 성공할 수 있는 사람을 어떻게 구별할 수 있는가이다. 이에 개성상인들은 성인이 된 상인이 아니라 앞으로 상인으로 키워질 어린아이들에게 주목하였다. 어려서부터 데리고 있으면서 상업 전반을 가르치고 아울러 그 사람 됨됨이를 직접 보고 판단하면 상인으로서 그의 성공 가능성을 예측할 수 있다고 생각한 것이다.

열 살 남짓한 나이에 남의 가게에 들어와서 장사의 기초를 배우기 시작한 이들을 대개 ‘사환’이라고 부를 수 있을 것이다. 사환의 존재는 17세기 전반 기록에서 이미 확인된다. 따라서 최소 17세기 전반에 빠르면 16세기 중후반에 사환이란 존재가 등장하였음을 짐작할 수 있다. 사환의 생활을 알려주는 당대의 자료가 없어서 자세히 알기는 어렵다. 다만 일제강점기 사환 생활에 대한 기록이 있는데 이를 보면 가게에서 배우는 것은 산서상인의 견습생과 대동소이했다. 그리고 그 내부에 일정한 체계가 있는 것도 산서상인과 비슷하다.⁴⁶⁾ 다만 임금 체계와 관련해서는 자료 부족을 자세한 내용을 알기 어렵다.

개성상인은 사환으로 데리고 있던 소년이 스물 살 전후가 되어 자질이 뛰어나다고 판단이 되면 그에게 장사 밑천을 제공하였다. 이런 과정을 거쳐 선발된 상인이었으므로 실패 가능성이 극히 적었고 따라서 대차를 둘러싼 문제도 해결되었던 것이다.

여기에서 주목할 부분은 장사 밑천을 빌리는 상인의 성격이다. 이들은 명대 산서상인에게서 볼 수 있었던 夥計와 비슷한 존재였다. 즉 그들은 주인에게서 밑천을 빌리지만 장사할 때 주인의 간섭을 거의 받지 않는 독립 상인이었다. 16세기를 거치면서 형성된 이 관계는 일제강점기까지 지속되었다. 산서상인의 경우 청대에 지점 경영이 활기를 띠기 시작하고 특히 19세기 표호업이 성행하면서 과계적 존재는 약화되고 그를 대신하여 점원들이 대세를 이룬 것과 대조적이다.

두 상인 집단에서 보이는 상인 활용 방식 및 목적에서 보이는 차이는 무엇을 의미하는가. 우선 독립 상인과 점원은 그 성격이 판이하다. 점원은 피고용인으로 점포 경영을 책임질 수 있지만 그 소유주는 아니었다. 그 소유주는 산서성에 있는 거상 혹은 그 가문이었다. 점원들은 경영을 잘 하여 점포의 실적을 좋게 할 수 있지만 소유주가 아니므로 자기 뜻대로 경영할 수는 없었다. 그리고 점포의 운명이 그들 점원의 능력에도 좌우되지만 산서성에 있는 주인에 의해서도 좌우되었다. 이런

46) 개성상인의 사환 제도에 대해서는 양정필, 「근대 개성상인의 사환제와 그 변화」, 『역사문제연구』 19, 2015 참조.

구조에서는 권력과 권한이 주인에게 집중될 수밖에 없다. 주인의 잘못 된 판단, 혹은 타락한 삶을 살게 되면 전국에 있는 지점이 영향을 받을 수밖에 없다. 실제로 청말이 되면 그런 사례가 보인다. 점원들은 독립 상인이 아니기 때문에 주인의 문제로 인한 위기가 초래된 경우 그것을 해결하기가 쉽지 않았고 그 위기의 영향을 그대로 받아야 하는 경우가 많았다. 청말 산서 거상이 쇠락의 길을 걷게 된 데에는 앞서 본 표호업의 쇠퇴도 있지만, 주인의 능력 부족 혹은 타락에 의하 경우도 있었다. 아무리 유능한 점원도 이 문제를 해결할 수는 없었고, 그들의 운명은 대개 그 주인, 그 점포와 함께 할 수밖에 없었다.

반면 개성상인은 사환으로 들어서 상인으로 키운 이들을 대개 독립 시키는 것이 일반적이었다. 그래서 개성에서는 많은 독립 상인들이 배출되었다. 그들은 젊고 도전적이었기에 새로운 환경 변화에 상대적으로 잘 적응할 수 있었다. 개성상인이 근대 이후 및 식민지 하에서도 굳건히 활동력을 유지할 수 있었던 데는 이들 신흥 독립 상인의 존재가 컸다고 생각된다. 구체적으로 개항 이후를 보면 개성상인 중에 개항장으로 진출하여 새로운 도전을 한 사례가 적지 않게 확인된다. 일제강점기에는 일제의 개발 정책으로 신흥 도시 혹은 토목 사업이 추진되어 사람들이 모여드는 곳이 있으면 개성상인은 빠르게 그곳으로 진출하여 상업활동을 전개한 사례들이 확인된다. 이처럼 개성상인의 상인 활용 및 재생산은 변화하는 환경에 상대적으로 잘 적응할 수 있는 상인들을 꾸준히 배출할 수 있었고, 그것이 그들의 경쟁력을 크게 강화시켰다고 말할 수 있다.

이처럼 개성상인과 산서상인은 5백 년이 넘는 기간 동안 존속하였기에 자체적으로 상인을 활용하거나 양성하는 체계가 있었다. 그리고 둘 사이에는 비슷한 측면도 존재하였는데, 19세기 들어서는 상인 양성 목적이 서로 다른 방향으로 나아갔다. 그것은 당시 두 상인집단이 필요로 하는 방향이었기에 가치 판단을 하기 힘들다. 그러나 결과론적으로 보면 개성상인이 선택한 방향, 즉 끊임없이 다수의 독립상인을 배출하는 방식이, 산서상인이 선택한 방향 즉 신뢰할 수 있고 유능 상인을 배출

하는 방식보다 급변하는 환경 변화에 적응하는 데 더 유리하였다. 이런 차이가 근대 이후 개성상인과 산서상인의 운명이 달라지는 원인 중의 하나였다고 할 수 있다.

V. 맺음말

개성상인의 동아시아에서의 위상과 특징을 확인하기 위해서 중국의 산서상인과 비교 연구하였다. 특히 두 상인의 기원 및 성장의 계기, 위기를 극복하기 위한 노력으로서 표호업과 인삼 재배, 상인 활용 및 양성 목적 등을 중심으로 비교하였다.

산서상인은 산서성의 인문 지리적인 조건에 의해 장사를 시작한 것으로 이해된다. 그리고 그들이 전국적인 거상으로 성장할 수 있었던 계기는 따로 존재하는 데 그것은 명조의 개중제 시행이었다. 개중제 시행으로 산서상인 중에서는 거부를 축적하는 상인들이 배출되었다. 특히 당대를 대표하는 산서상인들은 단순한 鹽商에 머물지 않고 정치권력과 밀접한 관계를 맺었고 이것이 그들의 성공에 적지 않게 기여하였다. 이처럼 산서상인의 성장 계기에는 권력과의 지원이 중요하였다. 반면 개성상인은 조선왕조의 정치적 차별로 인해 장사를 시작하게 된 만큼 정치권력과는 거리를 두고 상업활동을 전개하였다. 두 상인의 기원과 성장의 계기에서 정치권력에 대한 태도는 판이하였다.

이후 두 상인은 부침이 없지 않지만, 성공적인 상업활동을 전개하였고 그래서 명·청, 조선시대를 대표하는 상인으로 성장할 수 있었다. 그런데 두 상인은 18세기 후반, 19세기 전반에 걸쳐서 위기에 직면하였다. 산서상인의 경우 염상으로서 지위가 급격히 흔들리고 러시아와의 차 무역에서 주도권을 상실하였다. 이 위기를 산서상인은 표호업으로 전신함으로써 극복하였다. 이는 매우 성공적인 대응이었다. 다만 표호업의 성공 이면에도 정부와의 긴밀한 관계가 있었다. 그래도 그들과 쌍벽을 이루던 휘주상인이 19세기 전반기에 새로운 환경에 적응하지 못

하고 쇠락해 간 사실을 떠올리면 산서상인의 능력을 확인할 수 있다. 그러나 표호업도 100여 년 정도 지속되었지만, 20세기 초가 되면 표호업도 위기를 맞았다. 이때는 산서상인이 적절하게 대응할 수 없었다. 그래서 표호와 함께 산서상인도 쇠잔해져갔다. 반면 개성상인은 위기를 인삼 투자 및 홍삼 제조·수출을 통해 극복하였다. 이는 개성상인이 생산업자, 제조업자로 변신한 것을 의미한다. 인삼과 홍삼은 국제적인 경쟁력을 갖춘 상품이어서 개항과 식민지 하에서 개성상인이 경쟁력을 유지하는 데 큰 힘이 되었다. 반면 산서상인은 경쟁력 있는 상품을 갖고 있지 못했고, 또 정치권력에 의지하는 태도를 견지한 결과 20세기 초반의 위기를 극복하기 힘들었다.

마지막으로 두 상인은 상인 활용 및 양성 제도를 갖고 있었다. 산서상인은 명대에는 과계라 하여 거상인 산서상인이 초보 혹은 소규모 산서상인에게 장사 밑천을 빌려주고 이식을 꾀하는 방식을 활용하였다. 그러다 청대에는 전국에 지점을 설치한 거상이 등장하면서 지점을 맡아서 경영할 점원들이 필요하였다. 이에 산서상인은 자신들만의 상인 양성 제도를 만들었다. 이를 통해 유능한 점원이 다수 배출되었음은 물론이다. 반면 개성상인도 상인 양성 제도를 갖고 있었지만, 양성된 상인을 점원으로 활용하지 않고 독립 상인으로 활동하게 한 점에서 큰 차이가 있었다. 위기가 닥쳐왔을 때 개성상인이 택한 방식이 위기를 극복하는 데 훨씬 도움이 되었다. 따라서 상인 양성 목적의 차이 역시 두 상인의 운명을 가른 한 요인이었다고 할 수 있다.

지금까지의 산서상인과 비교를 통해서, 개성상인이 정치권력과 거리를 두고 활동한 점, 인삼이라는 핵심적인 상품을 갖고 있었던 점, 양성된 상인을 독립 상인으로 활동하게 한 점 등은 그들의 경쟁력을 크게 강화하는 요인들이었고, 식민지와 남북 분단이라는 악조건 속에서도 개성상인이 강한 생존력을 발휘할 수 있었던 동력이었음을 재차 확인할 수 있었다. 그리고 중국을 대표하는 산서상인이 근대 이행의 격변기에 쇠락해 간 것과 반대로 강한 생존력을 보여준 개성상인의 위상도 짐작할 수 있다.

참고문헌

1. 저서

- 박평식, 『조선전기 상업사 연구』, 지식산업사, 1999.
寺田隆信, 『山西商人の研究—明代における商人および商業資本—』, 1972.
張正明, 『晋商興衰史』, 山西古籍出版社, 1995.
梁小民, 『小民話晉商』 2007(서아담 옮김, 『중국 거상에게 배우는 부의 전략』, 김영사, 2008).

2. 논문

- 민경준, 「16세기 명몽 변경의 몽골 한인」, 『역사와 세계』 36, 2009.
민경준, 「명 후기 對蒙通貢互市와 변경사회—大司과 豊州灘을 중심으로—」, 『역사와 경계』 40, 2011.
양정필, 「19세기 개성상인의 자본전환과 삼업자본의 성장」, 『學林』 23, 2001.
양정필, 「근대 개성상인의 사환제와 그 변화」, 『역사문제연구』 19, 2015.
양정필, 「개성상인과 정치권력」, 『역사와 실학』 58, 2015.
양정필, 「17~18세기 전반 인산무역의 변동과 개성상인의 활동」, 『탐라 문화』 55, 2017.
이화승, 「關公信仰과 산삼상인의 발전」, 『東洋史學研究』 112, 2010.
임외석, 「한·중·일 중요 상인조직의 경영철학에 대한 비교연구」, 『유라시아연구』 11-3, 2014.
정일수·김태명, 「중국 晉商의 상업활동에 관한 史的 연구」, 『경영사학』 24-4, 2009.
정지호, 「명·청 시대 합과의 경영 형태 및 그 특징」, 『명·청사연구』 15, 2001.
정지호, 「명·청시대 합과의 사회적 고찰」, 『명·청사연구』 26, 2006.
정혜중, 「중국 근대경제사에서의 산서표호의 연구」, 『中國史研究』 8, 2000.
정혜중, 「청말 러시아 조사단이 본 청말 張家口」, 『명·청사연구』 39,

2013.

정혜중, 「근대 歸化城 漢商의 상업과 무역」, 『중국근현대사연구』 63, 2014.

최상문·김확열, 「松商과 晋商의 商道에 관한 比較研究」, 『한국민족문화』 32, 2008.

曹永憲, 「明代 鹽運法の 變化와 揚州 鹽商-徽商과 山陝商의 力學關係의 變化를 中心으로」, 『동양사학연구』 70, 2004.

佐伯富, 「清代塞外における山西商人」, 『東方學會創立二五周年記念東方學論集』, 1971.

佐伯富, 「清代における山西商人と内蒙古」, 『藤原弘道先生古稀記念史學佛敎學論集』, 1973.

佐伯富, 「清朝の興起と山西商人」, 『社會文化史學』 1, 1966.

K C I

ABSTRACT

A Comparative Study between Gaesong Merchants and San-xi[山西] Merchants in China

Yang, Jeong-pil *

The Gaesong Merchant was compared with the San-xi[山西] Merchant of China. The two merchants have been in business for more than 500 years and were the best merchants of the time.

But other parts also existed. First of all, his attitude toward political power was different. The Shanshi merchants were greatly helped by the political power. The relationship between Shanshi Merchants and the political power continued afterwards. And there was support of political power in the growth of Shanshi Merchants. On the other hand, the Kaesong merchant carried out commercial activities without depending on political power.

Second, Kaesong merchants and Shanshi merchants faced crisis around the 19th century. The Shanshi merchants successfully overcame the crisis by running P'iao-hao[票號] business. However, the government played a big role behind the economic success. And with the fall of the Qing Dynasty, the P'iao-hao[票號] business faced a crisis and the San-xi merchants failed to overcome the crisis and ended up falling. On the other hand, the Kaesong merchant wanted to overcome the crisis by growing ginseng. Ginseng produced by Gaesong Merchant is an internationally competitive product, which has strengthened the survival of Gaeseong

* Associate Professor, Department of History, Jeju National University

Merchant.

Third, Kaesong merchants and San-xi merchants had a system of training young merchants. During the period when P'iao-hao was running, the shop clerks system was operated. In order to train competent and reliable clerks, San-xi Merchants also developed a special system. On the other hand, the Kaesong merchant had a merchant training system, but instead of using the trained merchant as a clerk, they allowed him to act as an independent merchant. A number of independent merchants have been active in business and they have strengthened the competitiveness of Kaesong merchants.

Compared to San-xi merchants, Gaesung Merchant did not rely on political power, had its own competitive products, and continuously produced talented young merchants. These features have strengthened their competitiveness, making them constantly active even after modern times.

Key-words: Gaesong Merchants, San-xi[山西] merchant, the origin of merchant, an attitude toward political power, the training of merchants.

논문투고일: 2019. 09. 15.

심사완료일: 2019. 10. 06.

게재확정일: 2019. 10. 07.

КСІ