

## 객주의 발생과 발전

작가 오승휘

객주(客主)는 장사아치를 재우거나, 물건을 흥정붙여 주는 영업, 또는 그 집을 말한다. 조선조시대의 대표적인 상업활동의 한 형태로서 발전하였는데, 객상주인(客商主人)의 뜻이다. 이들은 경향각지에서 내집(來集)하는 객상을 위하여 거중주선(居中周旋)이나 물품대매(物品賣買)를 성립시키는 이른바 중개역할(仲介役割)을 하였다.

객주(客主)의 기원, 즉 객주발생의 기원은 지금까지도 문헌의 결핍으로 상세한 것은 알 수 없으나 대체로 항해술이 발달하고 대외무역이 활기를 띠기 시작한 통일신라시대가 아닌가 추정된다. 그 후 이것은 조선조시대에 들어와 크게 발달하였다고 볼 수 있다.

이러한 객주발생의 시초에는 주인이 여객(旅客)들에게 정의상(情誼上) 대매의 상대방을 구해주어 대매의 편의를 제공하였고 상객(商客)은 이에 대한 보수로서

수수료를 급여했던 것이다. 그러다가 점차 자기의 거래지방에서 오는 화객(華客: 단골의 손; customers)을 거의 강제적으로 끌어 들여 머무르게 하면서 규정된 수수료를 받은 것으로 추측된다.

이들 중에서도 특히 마포부근에 살던 객주의 횡포가 가장 심하여 그들은 막대한 부(富)를 독점하게 되었다. 연안의 여각(旅閣: corn factor inn)은 당초 각 포구(浦口)에 내박(來泊)하는 선객주(船客主)가 발달하여 된 것이다. 풍부한 자금을 보유하고 있었으며, 이들은 대개 널리 상품을 취급하며 거래하는 대상인 계급에 속하였다.

객주의 업무에 관하여서는 이들 객주가 하는 일은 대개 위탁판매(委託販賣)· 대부금업(貸付金業)· 예금(預金)· 어음의 발행과 인수 등으로 크게 나누어진다. 위탁판매(委託販賣)는 객주에서 주관하는 화물의 매매는 거간(居間), 즉 중개인(仲

介人)을 통하여 행하여진다. 거간에는 객주에게 전속(專屬)된 내거간(內居間)과 자기집에서 다니는 외거간(外居間)이 있었다.

이들 거간(broker, intermediary, middleman)이 화물을 대대하면 거간 수수료로서 곡물일 경우 1석에 2전 내지 4전, 기타 잡화물일 경우에는 대대가격의 1/100을 매주(賣主)에게서 징수하며, 또한 내외 2종의 구전(口錢:口文;commission)을 갖는다.

내구(內口)란 매주(賣主)에게서 곡물 1석에 10전 내지 20전, 특히 어염(魚鹽:생선과 소금)에는 그 1할을 징수하는 것이다. 그리고 외구(外口)란 매주(賣主)로부터 받은 거간 수수료 중에서 그 반액을 징수하는 것을 말한다. 객주는 일단 자기에게 위탁한 물건을 타처에 이송할 때에 과구(過口)란 명칭으로 징수하였다.

대부금업(貸付金業)에 관련하여서는, 객주의 금전 내부엔 첫째, 물품의 판매위탁에 대한 가도금(伽渡金)이 있다. 둘째, 물품의 위탁판매를 조건으로 하여 그 대상(賣上)을 위한 전도금(前渡金), 셋째, 토지담보(土地擔保) 따위의 대부금 등이 있다.

객주의 예금(預金)에는 먼저 그 화객(華客)이 위탁한 물품을 대각하여 그 금

액을 객주에게 예금하고 객주가 이식(利息:interest)을 지불한다. 이식률은 개성(開城)을 예로 보면 월 1분 2리 5모였다.

어음의 발행과 인수에 관하여는, 어음은 오늘날의 수표와 같은 것이다. 객주가 이것을 발행한 경우는 첫째, 연취인(延取引)일 경우, 그 대금의 지불기일에 이를 때까지 발행하는 것이다. 둘째, 타인의 청에 의하여 전기 연취인 대금의 결제용(決濟用)을 위한 신용대부이고, 셋째로 토지나 가옥 등 담보의 제공이 있을 때 금전대부(金錢貸付:loaning)의 한 방법으로서 어음을 발행하는 것이다.

어음의 인수(引受)란 매매 양당사자 중 매주(賣主)가 현금이 없이 그 대금을 어음으로 지불하면, 매주(賣主)는 현금이 필요할 때 그것을 객주에게 인수시켜 돈을 갖는 것을 말한다.

다시 말하면 오늘날의 수표 할인과 유사한 행위를 함으로써 금융의 원활을 도모했던 것을 말한다.

이와 같은 방법으로 객주로서 치부한자는 순조(純祖) 33년(1833) 마포 부근의 객주 김재순(金在純)을 특히 들 수 있다. 그는 순조 33년의 흉수로 흉년이 든 것을 이용하였다. 미전(米廩:싸전) 상인들과 결탁하여 서울 시내에 쌀이 귀한 것을 짐작하고 곡식을 모아 감추어 놓고서, 미가

(米價)의 앙등을 노렸다가 시내에 쌀이 떨어져 쌀값이 폭등하는 기회에 치부(致富)하였다.

결국 그는 재물을 모아 부자가 되었지만 이러한 사실이 백일하에 드러나 사형에 처해지고 미가는 다소나마 안정되었다. 이러한 사실은 객주가 일반 상업활동에 끼친 영향이 얼마나 컸던가를 증명하여 주는 좋은 본보기가 될 것이다.

따라서 당시의 객주는 경향 각지의 화물집산지(貨物集散地)에서 화물의 도매와 위탁판매 등을 그 기능으로 하여 부(富)를 축적하는 무리들이었다. 특히 지방 상업과는 불가분의 관계를 맺으면서 보부상과의 원활한 상품유통을 통하여 대(大)상인 계급으로 발전해 갔다.

객주계약(客主契約)은 객주와 위탁자와의 사이에서 이루어진 계약을 말한다. 계약의 성질에 있어서는 고용·청부·무명계약으로 보는 견해도 있으나 대체로 위임(委任)의 일종으로 해석한다고 할 수 있다. 무명계약(無名契約: contract without title)이란 사법(私法) 등에서 특별한 명칭이 없는 일체의 계약으로, 유명(有名)계약과 대비된다. 계약의 효력에 관해서 상법이 인정하는 특징 중 객주의 의무로는 이행담보책임·통지의무·차액의 부담 등이다. 그리고 객주의 권리로는 보수청구

권과 개입권 등이 있다.

개입권(介入權)이란 상업 사용인이 경쟁(競業)금지의무를 위반한 거래행위를 하였을 때, 영업주나 회사가 자기를 위하여 행한 것으로 간주하여, 이득(利得)의 양도를 청구할 수 있는 권리를 말한다. 또한 위탁을 받은 위탁매대인이 위탁사무의 처리방법으로, 스스로 거래의 상대방이 될 수 있는 권리이다.

객주가 중·소기업에 대하여 행하는 금융(金融)이 이른바 객주금융이다. 그 형태는 중·소기업에 원(原)재료를 신용으로 매도함으로써 실질적으로 유통자금을 융자하는 경우이다. 또 중·소기업으로부터 제품의 판매를 담당할 때에 대금의 선급(先給)으로 인하여 유통자본을 융통할 경우, 중·소기업이 가진 어음을 할인할 경우, 보통 방법으로 대부할 경우 등에 나타난다.

객주는 제품의 판매, 원재료의 구입, 금융면에서 중·소기업의 경영조건을 압박하고 억압함으로써 이를 실질적으로 지배할 수 있고 상인들의 자본적 착취를 가져오는 일이 많다.

가내공업(domestic industry, home industry)은 단순한 기술과 기구로써 집안에서 하는 소규모의 생산공업으로 가정공

## 기술표준가족

업이라고도 칭하는데, 수공업과 유사하다. 이와 관련하여 객주제 가내공업(客主制家內工業)은 자본을 가지고 생산자를 분산적으로 지배하는 형태를 말한다. 직접 생산자는 원료 또는 도구를 대여(貸與)받고 가공임금을 얻는다.

매뉴팩처(manufacture)란 생산제도에

있어서의 중세의 수공업(手工業)과 근대의 공장공업과의 중간형태를 말한다. 생산물은 결국 자본가의 손에 들어와서 비로소 상품화한다. 특히 매뉴팩처의 단계에서 보급하였으며 그리하여 객주는 독립할 능력이 없는 소생산자를 지배하였다.

