



## 저작자표시 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.
- 이차적 저작물을 작성할 수 있습니다.
- 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#) 

문학석사 학위논문

# 18세기 초 네덜란드 동인도회사의

## 나가사키 상관 존폐 논란:

회계 관행의 변화와 부패의 연관성을 중심으로

2017 년 8 월

서울대학교 대학원

서양사학과

김 의 현

# 국문초록

17세기 네덜란드 동인도회사(Vereenigde Oost-Indische Compagnie, VOC)에 독보적인 성공을 안겨준 가장 중요한 요인은 아시아 역내무역(intra-Asian trade) 활동이었다. 특히 쇄국정책을 펼친 에도 막부 치하 일본과의 나가사키 무역은 유럽 회사들이 아시아에서 활동하기 위한 생명줄과 같은 귀금속을 공급하는 역내무역의 핵심이었다. 그러나 18세기 초가 되면 네덜란드 동인도회사는 서서히 쇠퇴국면에 접어들었으며, 이는 아시아 역내무역의 급속한 수익 감소와 밀접한 관련이 있었다. 그리고 그 배경에는 아시아 내 활동의 핵심 축이었던 나가사키 무역의 급격한 쇠퇴가 있었다. 이 논문은 18세기 초 나가사키 상관의 존폐를 놓고 회사 내부에서 벌어진 두 차례의 논란을 추적하면서 이를 통해 회사 내부에 어떤 문제가 있었는지 분석하고, 나아가 그것이 18세기 중반의 회사 개혁 시도와 어떻게 연결되는지 파악하려는 시도이다.

네덜란드 동인도회사의 예기치 못한 쇠퇴는 지난 두 세기 동안 많은 관심과 연구의 대상이 되어왔다. 기존의 연구들을 종합하면 회사의 쇠퇴 원인은 크게 외생적 요인과 내생적 요인으로 나누어볼 수 있다. 회사는 경쟁의 심화, 수요의 변화, 그리고 무엇보다도 아시아 역내무역의 퇴조라는 환경 변화가 야기한 수익률의 저하에 적절히 대처하지 못하였으며, 회사의 위기 대응 능력을 떨어뜨린 요인은 회계의 불완전성과 부패라는 내부적 문제였다. 회계의 불투명성을 증가시킨다는 관점에서 회계 체계의 근본적 불완전성과 직원들의 부패는 서로 밀접한 관계가 있었을 뿐만 아니라 각각을 더욱 악화시키는 부의 상승효과를 일으켰다. 특히 본사와 현지 직원들의 이익이 첨예하게 대립한 나가사키 상관에서 이는 회계 장부의 왜곡이라는 형태로 나타났다.

코반 무역의 수익 악화를 계기로 촉발된 1차 나가사키 상관 존폐 논란은 회사 회계의 구조적 불완전성과 회사가 이를 통상적으로 극복해 온 방식을 보여주는 좋은 예이다. 일반적인 회계 장부는 판매처를 중심으로 구성되어 있었기 때문에 특정 상품 혹은 상관의 수익성을 판단하기가 어려웠으나, 이사진은 필요할 경우 특별 보고서를 작성하여 이를 보완하였다. 그러나 코반 무역의 수익 악화를 계기로 의견상 회계 지표를 개선하기 위

한 임기응변적 조치들이 나타나 점차 회계 관행을 변화시키기 시작했다. 이는 회계의 원칙을 훼손하여 장부의 일관성과 투명성을 손상시키는 결과를 가져왔다.

한편 1730년대에 발생한 2차 나가사키 상관 존폐 논란은 회계 장부만으로는 제대로 설명되지 않는다. 장부에 나타난 가격을 토대로 보면 1730년대의 일본 동 무역은 매우 높은 수익을 거두고 있었던 것처럼 보이기 때문이다. 그럼에도 불구하고 이 시기에 위기 담론이 발생한 이유를 기존 연구들은 주로 쇼군의 반복적인 규제 명령과 회계 관행의 변화로 인한 착시효과로 설명한다. 그런데 높은 수익률의 근거인 나가사키 상관의 회계 장부 자체가 왜곡되었을 가능성을 전제하면, 위기는 실재하지 않았던 것이 아니라 은폐된 것이었을 수도 있다. 특히 에도 막부가 지속적으로 화폐가치를 절하하는 동안 회사가 단 한 번도 환율을 변경하지 않았음에도 불구하고 장부에 가격변화가 전혀 나타나지 않는다는 사실은 상관 장부의 신뢰성에 강한 의문을 제기한다. 분식회계를 하면서까지 나가사키 상관을 존속시키려 했던 동기는 회사에서 공식적으로 금지한 사무역을 통한 개인적 치부가 나가사키에서만 가능했다는 점에 있었다. 이러한 내막을 모를 리가 없었던 바타비아 최고위원회는 오히려 부정을 비호하고 본국 이사들의 눈으로부터 은폐하는데 협력한 것으로 보인다. 이는 그들이 바로 동인도에 확고하게 자리 잡은 부패의 계서제의 정점에 있었기 때문이었다.

두 차례의 나가사키 상관 존폐 논란에서 드러난 회사의 내부 문제들은 1743년 바타비아 총독으로 취임한 판 임호프(van Imhoff, Gustaaf Willem)의 개혁이 좌절된 이유를 설명해준다. 판 임호프는 본국과 아시아 사이의 회계 단위가 다르다는 회사 회계의 고질적 문제를 해결하였으나, 그 과정에서 회계 원칙의 일관성을 경시하고 임기응변적 조치를 남발함으로써 아시아 회계의 불투명성은 오히려 증가시켰다. 한편 영국 동인도회사의 성공을 본떠 직원들의 사무역을 허용하고 핵심 상품들에 회사의 역량을 집중하여 아시아 역내무역을 재흥시키려는 시도 역시 실패로 돌아갔는데, 이는 제한적 사무역 허용이 이미 회계 부정을 통한 축재에 익숙했던 사원들에게 충분한 유인이 되지 못했기 때문이었다. 동 무역을 확대하여 나가사키 무역을 재편하려는 시도 역시 쇠퇴를 되돌리기에는 너무 때늦은 것이었다.

18세기 초의 완만한 쇠퇴 과정은 양적인 팽창 속에서 서서히 진행되었기 때문에 당대인들이 쉽게 알아차리기 어려웠다. 그러나 혼란스러운 지표들 속에서도 아시아 역내무역 및 이를 지탱한 나가사키 무역의 퇴조는 뚜렷한 쇠퇴의 징후를 알리고 있었다. 판 임호프처럼 이를 분명히 감지한 인물들이 있었으나, 회계의 불투명성과 부패라는 고질적 폐단은 상황을 개선하려는 모든 노력을 무력화시켰다. 영국 동인도회사가 과거 어느 때보다도 강력하게 도전해온 18세기 중반이라는 시점에 네덜란드 동인도회사는 점점 굼뜨고 무기력해져갔다. 아시아에 바타비아라는 거점을 건설하고 역내무역에 적극적으로 개입함으로써 네덜란드 동인도회사는 17세기에 거대한 성공을 거둘 수 있었으나, 그 대가는 회계 체제의 손상과 부패를 조장하는 구조의 형성이었다.

주요어 : 네덜란드 동인도회사(Vereenigde Oost-Indische Compagnie 또는 VOC), 18세기, 아시아 역내무역(intra-Asian trade), 나가사키 무역, 판 임호프(Gustaaf Willem van Imhoff), 회계 관행, 부패, 사무역, 코반 무역, 일본 동 무역  
학 번 : 2013-22775

# 목 차

국문초록 .....	i
I. 서론 .....	1
II. 배경: 네덜란드 동인도회사의 쇠퇴 문제 .....	7
III. 1차 나가사키 상관 존폐 논란: 1722~1726 .....	12
1. 논란의 원인과 경과 .....	12
2. 수익 판단 기준과 회계 관행의 변화 .....	17
IV. 2차 나가사키 상관 존폐 논란: 1730~1743 .....	21
1. '허구'의 위기: 새로운 무역 규제들과 회계 관행의 변화 .....	21
2. 은폐된 실제의 위기: 동 판매수익의 악화 .....	24
3. 바타비아 대 암스테르담: 부패의 계서제 .....	29
V. 판 임호프의 개혁 시도: 1743~1750 .....	31
1. 회계 개혁: 절반의 성공이자 개악 .....	31
2. 사무역 허용: 허울뿐인 당근 .....	34
3. 나가사키 무역 재편 시도와 좌절 .....	38
VI. 결론 .....	40
부록 .....	43
참고문헌 .....	47
Abstract .....	51

## I. 서론

1602년 설립된 네덜란드 동인도회사(Vereenigde Oost-Indische Compagnie, 이하 특별히 다른 동인도회사와 혼동할 여지가 없을 경우 동인도회사, 혹은 회사로 칭함)는 세계 최초로 설립된 주식회사이자 약 200년 동안 지상 최대의 기업이었다.<sup>1)</sup> 이 회사의 전성기에는 사원들의 숫자가 8만 명이 넘었으며,<sup>2)</sup> 한 해의 매출 규모는 오늘날의 화폐가치로 계산하면 우리 돈 10조 원에 달했다. 이 거대한 이윤 추구 기계는 역사상 최초의 글로벌 기업으로서, 근대 세계의 판도를 결정할 이른바 "서구의 팽창"이라 불리는 사건의 첫 페이지에 등장하는 주인공 중 하나였다. 이 회사에 그토록 거대한 성공을 안겨준 요인들은 거대한 자본 규모, 초창기의 과감한 투자, 당시로서는 선진적인 경영구조, 소유와 경영의 분리 등 여러 가지를 거론할 수 있으나, 그 중에서 반드시 강조되어야 할 것은 바로 아시아 역내무역(intra-Asian trade)<sup>3)</sup> 활동이다. 이는 이 회사의 가장 강력한 라이벌이었던 영국 동인도회사(British East India Company)를 비롯한 다른 동인도회사들과 비교할 때 특히 눈에 띄는 차이점이었다.

네덜란드 동인도회사는 다른 어떤 유럽 세력보다도 아시아 역내무역을 체계적으로 수행했는데, 이는 다른 회사들과는 달리 아시아에 확고한 거점을 둔 덕분에 가능했다. 인도양 해상교통의 요지인 인도네시아의 순다해협에 건설된 바타비아(Batavia)는 회사의 제2의 심장으로서 아시아에서 일어나는 모든 일을 총괄했다. 암스테르담에 회사의 컨트롤 타워인 17인 이사회(Heeren XVII;Gentlemen Seventeen)가 있었다면, 바타비아에는 최고위원회(High Council 또는 High Government)와 이를 주재하는 총독(Governor-general)이 있었다. 바타비아는 본사의 지시를 받기는 하지만 서신의 전달에 1년 8개월이 걸리는 거리 때문에 상당한 재량권을 가져 사실상 아시아에서의 모든 회사 운영을 책임지고 있었다. 회계가 본사

---

1) 주경철, 「네덜란드 동인도 회사의 설립 과정」, 서양사연구 25권 (2000), p.2, pp.25-27.

2) 페르낭 브로델, 주경철 역, 『물질문명과 자본주의』 (서울 : 까치, 1995-1997, 2004, 1995) 3-1권, p.311.

3) 이는 아시아-유럽 간의 원거리 무역과 대비되는 아시아 내에서의 근거리 내지 중거리 무역을 가리키는 용어로, 지방 무역(country trade)이라는 표현도 자주 사용된다. 이 논문에서는 아시아 역내무역이라는 용어로 통일하여 사용하기로 한다.

와 분리되어 있었다는 사실은 바타비아의 독립성을 보여주는 대표적인 증거이다.

이 아시아 역내무역의 특징은 한 지역에서 구입한 물품이 다음 지역에서 거래하기 위한 열쇠가 되는 연쇄적인 구조를 이루고 있다는 점이었다.<sup>4)</sup> 회사는 각 지역의 열쇠 상품들을 획득함으로써 어떤 곳에서든 쓸 수 있는 '만능열쇠'인 은을 최대한 아낄 수 있었다. 이것이야말로 17세기 동안 네덜란드 동인도회사가 다른 회사들에 대해 누려온 가장 큰 이점이었다. 게다가 17세기 중반까지 회사는 아시아 역내무역으로 은을 대체하는데 그치는 것이 아니라, 귀중한 은을 아시아에서 직접 획득할 수 있는 행운까지 독차지할 수 있었다. 아시아에서 유일하게 은을 수출한 지역은 바로 일본이었다.

은은 고전적인 화폐사의 주인공으로서, 아메리카에서 출발해 유럽을 거쳐 중국으로 동진해가면서 유럽에 이른바 "가격 혁명"을 일으켜 자본주의의 발달을 촉진시켰다고 평가된다.<sup>5)</sup> 이 가격 혁명 담론에서 일본의 은 수출은 '은의 동진'이라는 거대한 세계사적 흐름을 방해하지 못하는 사소한 예외로 간주되었다. 그러나 최근의 연구 자료들은 17세기 동안 일본에서 유출된 은이 결코 무시할 수 없는 규모였다는 점을 강조하는데<sup>6)</sup>, 이를테면 스즈키 야스코는 1636년부터 1665년까지 30년 동안 네덜란드 동인도회사의 배로 수출된 은의 양만도 약 2만 관(75만 kg)에 달한다는 통계를 제시한다.<sup>7)</sup> 이 시기 나가사키 상관의 수익은 매년 150만 길더에 달했다.<sup>8)</sup>

나가사키의 인공섬 데지마(出島)에 위치한 상관은 아시아 각지에 퍼져있

---

4) 브로델, 앞의 책, pp.299-300.

5) 이 고전적인 명제와 그에 대한 비판은 주경철, 「비평논문 : 해양시대의 화폐와 귀금속」, 서양사 연구, vol.32 (2005), pp.189-198에 상세히 요약되어 있다.

6) 주경철, 『대항해시대 : 해상 팽창과 근대 세계의 형성』(서울: 서울대학교 출판부, 2008), pp.257-261.

7) Yasuko Suzuki, *Japan-Netherlands Trade 1600-1800 : The Dutch East India Company and beyond* (Kyoto, Japan : Kyoto University Press , 2012), p.15. 한편 중국 상인들의 거래량은 평균적으로 동인도회사의 3배 정도였으며, 회사에 대한 은 수출이 금지된 이후로도 수십 년 더 은을 수출했으므로 전체 수출량은 이보다 훨씬 많을 것이다.

8) Els M. Jacobs, *Merchant in Asia : The Trade of the Dutch East India Company during the Eighteenth Century* (Leiden : CNWS Publications, 2006), p.145.



던 회사의 거점들 중에서도 가장 독특한 위상을 가진 곳이었다. 회사는 기독교를 전도하지 않고 도쿠가와 막부 쇼군의 권위에 철저히 복종하는 것을 조건으로 서양 세력 중에서는 유일하게 교역을 허락받았다. 은의 수출은 1668년에 금지되었으나, 회사는 그 이후로 대신 금을 수출하여 인도에 판매함으로써 지속적으로 막대한 이득을 얻을 수 있었다.<sup>9)</sup> 그리고 17세기 말 금의 순도 저하로 인해 수익이 악화되자, 나가사키 상관의 중심 교역품목은 동으로 옮겨갔다. 동은 인도양 연안에서 소액화폐로 널리 사용되었기에 언제나 수요가 있었고 금, 은과 마찬가지로 만능열쇠의 역할을 할 수 있었기 때문에 일본과의 무역은 여전히 중요성을 잃지 않았다.<sup>10)</sup> 나가사키 무역은 네덜란드 동인도회사만의 특별한 강점이자 번영하는 아시아 역내무역의 대들보였던 것이다.

그러나 네덜란드 동인도회사의 전성기는 17세기와 함께 서서히 저물어 가고 있었으며, 18세기는 길고 완만한 쇠퇴의 과정이었다(이 회사의 쇠퇴는 특별한 설명이 필요한 문제로, 다음 장에서 더욱 상세히 논할 것이다). 18세기에 회사는 이전 세기에 비하면 실로 다방면에서 곤란을 겪게 되었는데, 이는 우선 17세기 동안 유리하게 작용했던 외부적 조건들이 점점 불리하게 변해갔기 때문이었다. 이러한 적대적 환경 변화는 무엇보다도 수익률의 급감이라는 결과로 나타났다.

그러면 과연 18세기에 회사가 처한 조건은 17세기와 어떻게 달라졌는가? 여기서 주목하고자 하는 가장 결정적인 변화는 아시아 역내무역의 급속한 쇠퇴이다. 1690년대를 기점으로 아시아 역내무역의 수익성이 크게 악화되어 바타비아라는 극점이 적자를 기록하기 시작한 것이다.<sup>11)</sup> 시마다 류토가 유럽으로 간 상품의 총 송장(invoice) 가치에서 아시아로 보낸 현금 및 환어음(bill of exchange)의 총 가치를 빼는 방법으로 추산한 아시아에서의 활동으로 획득한 총 가치는 1648-1650년에는 전체 상품가치의 61.3%였던 반면, 1698-1700년에는 38.3%, 1738-1740년에는 16.5%로

---

9) Suzuki, 앞의 책, 2-4장.

10) Ryuto Shimada, *The Intra-Asian Trade in Japanese Copper by the Dutch East India Company during the Eighteenth Century* (Leiden : Brill , 2006), 6-8장.

11) Jan De Vries and Ad M. van der Woude, *The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1997), pp.442-447, 브로델, 앞의 책, pp.315-316.

줄어들었다.<sup>12)</sup> 17세기에 회사에 번영을 가져다주었던 아시아 역내무역은 이제 무거운 짐이 되어가고 있었다.

아시아 역내무역이 이처럼 급속히 쇠퇴한 이유는 일차적으로 17세기에 회사에 유리했던 아시아의 정치적 지형이 돌연 불리하게 변한 데에 있었다. 이를테면 1681년부터 1707년까지 계속된 무갈-마라타 전쟁은 회사의 가장 중요한 시장인 남인도를 심각한 불황에 빠뜨렸다.<sup>13)</sup> 회사는 실론, 팔렘방, 반탐, 그리고 무엇보다도 일본의 까다롭고 변덕스러운 지배자들과 적절한 협력 관계를 유지하는데 점점 더 어려움을 겪게 되었다.<sup>14)</sup> 동인도회사가 상업회사인 동시에 국가로부터 무력 및 정치력을 위탁받은 준국가기구의 성격을 띠고 있었음은 주지의 사실이나, 회사가 정치·군사적 힘을 행사하는 것은 오직 이윤의 확보를 위해서로 제한되었다는 점에서 잉여자본을 소모하는 기관으로서의 근대국가와는 근본적인 차이가 있었다. 유럽의 대포와 범선이 아무리 강력하다 한들 정치적 분쟁에 개입하는 것은 수지타산이 맞지 않는 일이었다.<sup>15)</sup> 게다가 중국, 페르시아, 일본, 그리고 전성기의 무갈 제국 등 아시아의 강력한 중앙집권국가들에게는 그나마 무력의 위협도 전혀 통하지 않았다. 쇼군의 말 한마디면 회사는 1639년에 포르투갈이 그랬듯이 일본 열도에서 영원히 쫓겨날 수 있었다.

특히 1690년대의 결정적 수익 악화는 도쿠가와 막부 쇼군이 대외무역을 엄격하게 통제하기 시작한 것과 명백한 관련성이 있다. 나가사키 무역의 위축은 아시아 역내무역 전체에 큰 타격을 입혔다. 일본에 사슴가죽, 소목(蘇木;sappanwood) 등을 공급하던 인도차이나 반도의 캄보디아, 코친

---

12) Shimada, 앞의 책, pp.133-135.

13) Kristof Glamann, "The Dutch East India Company's Trade in Japanese Copper, 1645-1736", *Scandinavian Economic History Review*, vol.1 (1953), pp.63-67.

14) Jacobs, 앞의 책, p.291.

15) 이 명제는 조금 더 부가설명이 필요하다. 1757년 저 유명한 플라시 전투를 계기로 영국 동인도회사가 벵갈의 조세권을 장악했던 것처럼, 동인도회사들은 필요하다면 결코 무력 사용을 주저하지 않았다. 회사의 손익 계산서에는 언제나 무력을 통해 얻을 수 있는 이익과 비용에 대한 고려가 포함되어 있었던 것이다. 그러나 네덜란드 동인도회사의 근거지인 동남아시아의 섬들에서는 인구 및 경제규모의 차이 때문에 인도 아대륙에서와 같이 군사적 모험을 통해 큰 보상을 기대하기 어려웠다. 네덜란드 회사의 비상업적 수입(세금, 통행료, 공물 등)은 1690년까지 결코 아시아 총수입의 10%를 넘은 적이 없었다. 18세기에 들어서는 점차 그 비중이 커져 1720년에는 총수입의 30%까지 늘어났으나, 정치적, 행정적 비용 역시 그에 비례하여 급증했기 때문에 바타비아의 적자 개선에는 별 도움이 되지 않았다. De Vries and van der Woude, 앞의 책, p.431, pp.442-443.

차이나, 통킹의 상관들은 18세기가 시작되기 전에 모두 폐쇄되었으며, 수익성이 붕괴한 상태로 명맥만 유지되던 시암 상관도 1767년 버려졌다.<sup>16)</sup> 이렇게 상황이 나빠지자 17세기에 모든 일이 잘 풀리는 동안에는 별반 문제가 되지 않았던 회사의 내재적 결함들이 쇠퇴를 돌이킬 수 없는 것으로 만들어갔다.

이렇게 보면 나가사키에서의 무역은 네덜란드 동인도회사 전체의 운명과도 연결되어 있었다 해도 과언은 아닐 것이다. 특히 나가사키 무역의 황금기가 지나간 뒤인 18세기 초에 나가사키 상관의 존폐를 두고 본국의 17인 이사회와 바타비아의 최고위원회 사이에 벌어진 두 차례의 논란은 주목할 만하다. 이 두 차례에 걸친 상관 존폐 논란에서 핵심적인 쟁점은 과연 나가사키 상관이 수익을 내고 있는가의 문제였다. 흥미롭게도 나가사키 상관이 실제로 수익을 내고 있었는지 아닌지 하는 문제는 당대뿐만 아니라 오늘날에도 여전히 논란거리로 남아있는데, 이는 회사의 회계 장부에 내포된 불완전성 때문에 현실을 온전히 파악하기 어렵기 때문이다. 그렇기 때문에 이 논란은 당대의 회사 실무자들이 변화하는 현실을 파악하고 대응하는데 어떤 장애물들이 있었으며, 어떤 방식으로 이를 극복하고자 했는지, 그리고 왜 성공하지 못했는지를 관찰할 수 있는 좋은 기회이다. 특히 2차 논란에는 회사의 운명에서 가장 결정적인 순간 중 하나인 1743년의 개혁을 주도한 27대 바타비아 총독 관 임호프(van Imhoff, Gustaaf Willem; 1743-1750년 재임)가 깊이 관여했기 때문에 더욱 중요하다.

글라만, 시마다, 스즈키, 그리고 캠퍼만과 쿡은 나가사키 상관이 18세기에든 여전히 아시아 역내 무역의 핵심 교점 중 하나였으며, 각자 어느 시기를 중심으로 보는가에 따라 차이는 있으나 전체적으로 수익이 발생하고 있었다고 본다.<sup>17)</sup> 이와 같은 결론을 내린 학자들은 장부에 나타난 가격을 일단 신뢰한다는 공통점이 있다. 그러나 회사 장부 외의 사료까지 포괄한

---

16) Shimada, 앞의 책, p.139.

17) Glamann, 앞의 논문(1953), pp.67-72, Suzuki, 앞의 책, pp.159-188, Shimada, 앞의 책, p.142, Shimada, "The Golden age of Japanese copper: the intra-Asian copper trade of the Dutch East India Company", in *Intra-Asian Trade and the World Market*, eds. John Latham and Heita Kawakatsu (New York: 2006), pp.24-36, Kees Camfferman and Terence E Cooke, "The Profits of the Dutch East India Company's Japan Trade", *Abacus*, vol.40 (2004), pp.73-74.

야콥스는 장부를 어디까지 신뢰할 수 있을지에 대한 의문을 강하게 제기한다. 야콥스는 회사 실무자들 사이에 오간 서신을 근거로 1730년대에 인도에서의 일본 동 판매 수익이 일시적으로 크게 악화되었다는 주장을 펼친다.<sup>18)</sup> 한편 야오 케이스케는 회계 장부에는 나타난 적이 없는 가격 변동에 대한 언급을 나가사키 상관장의 연례보고에서 발견했다.<sup>19)</sup> 이들의 연구는 회계 장부를 통해 재구성한 역사적 현실이 실제와는 상당한 괴리가 있을 수 있다는 가능성을 암시한다.

이 논문은 나가사키 상관의 회계 장부가 현실을 제대로 반영하지 않고 있었을지도 모른다는 가능성을 전제하고 두 차례의 상관 폐쇄 논란을 추적하면서 이를 통해 회사 내부에 어떤 문제가 있었는지 분석하고, 나아가 그것이 18세기 중반의 회사 개혁 시도와 어떻게 연결되는지 파악하려는 시도이다. 먼저 2장에서는 나가사키로 바로 들어가기에 앞서 이 회사의 쇠퇴라는 문제에 대한 기존의 연구들을 검토하면서 논의의 초점을 분명히 할 것이다. 3장에서는 1722년에 상관 폐쇄가 논의된 이유가 무엇이었고 회사는 어떻게 대응했는지 특히 회계 관행이라는 측면에서 집중적으로 관찰하고 이것이 어떤 의미를 갖는지 살펴볼 것이다. 4장에서는 1730년 재점화된 상관 존폐 논란에 대해 먼저 기존의 해석들을 검토한 후, 회사의 회계 장부와 다른 사료들을 비교하여 여태껏 회계의 왜곡 때문에 간과되어 온 당시 일어났던 위기의 새로운 측면을 조명할 것이다. 그 다음 5장에서는 본국의 전폭적인 지지를 업고 회계 문제와 아시아 역내무역을 개혁하고자 했던 판 임호프의 개혁 시도에 대해 살펴본 후 회계 문제와 부패 사이의 연관성 및 그것이 회사의 쇠퇴라는 측면에서 갖는 의미를 논하려 한다.

---

18) Jacobs, 앞의 책, pp.153-154.

19) 八百啓介, 『近世オランダ貿易と鎖国』(東京: 吉川弘文館, 平成10[1998]), pp.199-203. 야오 본인은 회계 장부와 연례보고의 차이를 인식하였으나, 이를 근거로 실제로 장부에 나타나지 않은 가격 변동이 있었으리라는 주장까지 나아가지는 않았다.

## II. 배경: 네덜란드 동인도회사의 쇠퇴 문제

그토록 강력하고 독보적이었던 회사가 어느 순간부터 왜 그렇게 쇠퇴해 갔는지는 당대인들로부터 후대의 역사가들에게까지 많은 관심의 대상이 되어온 문제이다. 큰 세계사적 맥락에서 보면 이는 암스테르담이라는 최후의 도시국가가 영국이라는 근대국가 및 국민경제를 등에 업은 런던에 세계경제의 패권을 넘겨주는 국면 전환 과정의 일부였다고 할 수 있을 것이다.<sup>20)</sup> 그러나 이 문제의 선후관계 - 회사가 쇠퇴한 것이 먼저인가, 아니면 국가가 쇠퇴한 것이 먼저인가? - 를 따지는 것은 매우 어려운 일이다. 회사의 마지막 순간에 최후의 일격을 가한 것은 영국이었음에 틀림없다. 더 프리스와 판 데르 바우더 에 따르면 제4차 영란전쟁이 끝났을 때 회사 수중에 남은 가용 선박은 이전의 절반에 지나지 않았고 나포와 격침으로 인한 선박과 화물의 손실 등 직접적인 피해액은 4,300만 길더에 달했다(이는 전쟁 직전인 1780년에 계산한 총 자본규모인 6,200만 길더의 70%에 달하는 손실이다!). 아시아에서 돌아올 화물을 담보로 빌린 단기 융자(anticipatiepenningen; anticipation loans)에 크게 의존하고 있었던 회사의 신용은 돌이킬 수 없이 손상되었다.<sup>21)</sup>

그러나 보다 장기적으로 보면 애초에 회사가 단기 차입에 의존할 수밖에 없게 된 원인은 이미 오래 전부터 지불해야 할 배당금의 액수가 수입을 넘어섰기 때문이었다. "이 회사는 끊임없이 그리고 대담하다고 할 정도로 빚을 졌다. 심지어는 주주들에게 배당을 지불하기 위해서 빚을 졌는데 이것이야말로 다름 아닌 파산 직전에 있는 회사의 면모인 것이다."<sup>22)</sup> 정치적 위기들이 회사를 강타하기 이전에 이미 회사의 재무재표(우리가 그런 것을 구성해 본다면)는 심각하게 악화되고 있었다. 그러면 무엇이 문제였는가? 이 문제의 답은 결국 회사 자체에서 찾아야 한다. 쇠퇴에 관한 지금까지의 연구들을 정리하고 수치 자료를 망라한 더 프리스와 판 데르 바우더는 18세기에 회사를 괴롭힌 문제들을 다음 다섯 가지로 요약한다: 1) 아시아 역내무역의 지속적 수익 악화(이것은 회사가 통제할 수 없는 아시

---

20) 브로델, 앞의 책, p.239.

21) De Vries and van der Woude, 앞의 책, pp.453-456.

22) 브로델, 앞의 책, p.316.

아 국가들의 정치적 격변이 주원인이었다), 2) 바타비아를 중심으로 지나치게 경직, 고착화된 회사구조(여기에는 바타비아가 중간 기항지로서의 가치를 잃어갔다는 사실과 함께 본국과 분리된 회계라는 문제가 포함된다), 3) 현지 사원들의 부패와 무능(이는 회사의 능률을 저해하고 사원들을 믿지 못하게 만들었다), 4) 장거리 항해와 열대 풍토병으로 인한 높은 사망률(이는 앞의 문제와 결합하여 인적자원의 항상적인 부족을 초래했다), 5) 과도한 배당으로 인한 유동성 부족(이는 채무 부담을 늘려 자본잠식을 초래했다).<sup>23)</sup>

특히 이 중에서도 다른 문제들을 발생시키거나 더욱 악화시킨 가장 근본적인 문제는 결국 무역조건의 변화로 인한 수익률의 저하이다. 수익률 저하의 원인은 유럽과 아시아 양극단에서 동시에 발생했는데, 유럽에서 일어난 결정적 변화는 이제 향신료가 왕좌에서 내려왔다는 사실이었다. 후추는 이제 평범한 일용품이 되었고, 육두구, 정향, 계피 등 회사가 막대한 비용을 들여 독점을 유지하고 있던 고급 향신료들은 여전히 높은 수익률을 누렸으나 전체 매출에서 차지하는 비중은 점점 축소되었다. 새로이 인기를 끌게 된 인도산 면직물, 중국 차 등은 부가가치가 훨씬 낮았는데다가 네덜란드 회사가 경쟁자들에 대해 딱히 비교우위를 갖기 어려웠다(사실 오히려 불리한 입장에 있었다). 한편 아시아에서는 앞에서 언급한 대로 역내무역의 급속한 쇠퇴가 만성적 적자를 초래하고 있었다.

오늘날의 어느 기업들처럼 동인도회사도 변화한 환경에 적응하고 수익률을 개선하기 위해 온갖 수를 써보았으나, 쇠퇴를 돌이키는 것은 끝내 불가능했다. 이는 회사의 자체적 결함으로 인한 내부의 문제들, 특히 회계 불투명성과 직원들의 부패가 개혁의 발목을 잡았기 때문이었다. 네덜란드 동인도회사의 회계 장부가 가지고 있는 결함은 아주 일찍부터 회사의 쇠락을 초래한 원인으로 지목되어 왔는데, 만스펠트의 고전적인 비판이 대표적이다. 그에 따르면 회사 회계의 문제점은 자본적 지출(capital expense; 미래의 이익을 위한 고정자산에 대한 투자비용)과 일반적인 비용을 구분하지 않았고 상품의 구매가격 외에 발생하는 모든 추가 비용들(운임, 이자율, 보험료 등)을 원가에 반영하지 않았기 때문에 손익의 총합은 알 수 있어도 실제로 어느 부분에서 이익이 발생하고 손해가 발생하는

---

23) De Vries and van der Woude, 앞의 책, pp.449-454.

지 제대로 파악할 수 없다는 점이였다.<sup>24)</sup> 하스트라는 이에 덧붙여 회계의 결함이 특히 아시아에서 더욱 심각했다고 말한다.<sup>25)</sup> 이러한 문제는 곧 회사가 경영에 필요한 정보를 제대로 얻지 못하여 위기에 대처하기 어렵다는 것을 의미하였다.

반면 글라만은 회사 회계에 여러 단점이 있는 것은 사실이나, 그럼에도 불구하고 회사는 장부 외의 보조적인 수단으로서 정기적으로 여러 상관들의 장부에 흠어져 있는 정보들을 포괄하는 조사 보고를 작성하여 활용했다는 점을 강조한다.<sup>26)</sup> 그 중에서 특히 17인 이사회에 판단 기준이 된 것은 “수익(rendementen)”이라는 개념으로, 이것은 매입가격과 판매가격을 바탕으로 계산한 품목별 수익률이었다. 이는 아주 정확하지는 않더라도 회사의 상태를 대략적으로 파악하고 방향을 정하는데 충분히 도움이 되었다.<sup>27)</sup> 즉 회사 임원들은 회계의 문제점을 스스로 어느 정도 인식하고 있었으며 결점을 보완하기 위해 다른 자료들을 활용했다는 것이다.

그러나 나가사키 상관 장부를 연구한 클라인은 1746년부터 1782년까지의 모든 수입품 “수익”을 계산해본 결과 끊임없이 손해를 발생시키는 상품이 계속 수입되는 등 글라만이 말한 “수익”이 회사 경영진의 판단기준으로써 제대로 작동하지 않았다고 지적한다. 클라인은 18세기의 나가사키 무역에 대해 매우 부정적인 결론을 내리고 있는데, 일본과의 무역은 지속적으로 손실을 발생시켰으며 이 무역이 18세기 내내 지속되었다는 사실 자체가 회사 경영이 실패하고 있었다는 증거라고 단언한다.<sup>28)</sup>

한편 실무자들의 부패가 쇠락의 원인이라는 점은 이미 당대의 사료들에서 너무나도 자주, 또 반복적으로 언급되어 왔다.<sup>29)</sup> 부패가 실재했으며

---

24) Glamann, *Dutch-Asiatic Trade, 1620-1740* (Danish Science Press, 1958), pp.250-251, Shimada, 앞의 책, pp.33-34.

25) Femme Gaastra, "De VOC in Azië 1680-1795", *Algemene geschiedenis der Nederlanden* (Bussum: Unieboek, 1980), Vol. 9, pp.431-432(Shimada, 앞의 책, pp.33-34에서 재인용).

26) Glamann, 앞의 책, pp.244-252.

27) Jacobs, 앞의 책, pp.8-10, Glamann, 위의 책, pp.258-261.

28) P. W. Klein, "Japanse rendementen in de achttiende eeuw; innovatie en inertie", *Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek*, vol.47 (1984), pp.195-204. 그러나 클라인의 결론은 수입품 판매수익만을 통해 나온 것이며 나가사키 상관의 주요 수출품인 동의 판매수익은 고려되지 않았음을 감안할 필요가 있다.

29) 예컨대 브로델, 앞의 책, pp.316-319에 이런 사료들이 여럿 제시되어 있다.

회사에 적지 않은 해를 끼쳤다는 사실은 아주 분명하다. 그러나 브로텔이 지적하듯 18세기의 사원들만 부패했으며 17세기의 사원들은 청렴하고 근면했으리라고는 상상하기 어렵다. 또한 부패가 네덜란드 동인도회사만의 유별난 악덕이었던 것은 결코 아니었다. 무갈 제국의 태수 직함에서 유래한 네이봄(nabob)이라는 단어가 영어에서 “인도에서 부정한 수단으로 부를 긁어모아 돌아온 줄부”라는 뜻이 된 것이 좋은 예시이다. 부패는 본국의 통제가 미치지 않는 해외의 상관이나 식민지라면 어디에서나 당연하고 공공연한 것이었다. 따라서 네덜란드 동인도회사만의 특별한 쇠퇴 원인으로 부패를 지목하려면 단순히 부패가 만연해 있었다는 사실을 지적하는 것으로는 불충분하다. 바로 이런 이유들 때문에 부패는 쇠락의 명백한 원인으로 인정받으면서도 동시에 결정적 원인이 아닌 부차적인 원인으로 간주되어 왔다.

이러한 맥락에서 클라인에 앞서 나가사키 무역을 연구한 펜스트라 카이퍼의 결론은 눈여겨볼 가치가 있다. 그는 나가사키 무역의 수익성에 대해 회의적이었는데, 손실에도 불구하고 나가사키 무역이 지속된 이유를 직원들의 부패에서 찾았다. 특히 18세기 일본의 화폐가 수차례에 걸쳐 품위저하되었음에도 불구하고 회사는 오랫동안 환율을 조정하지 않고 방치하였는데, 펜스트라 카이퍼는 그 이유가 수입품 판매 수익을 부풀려 손실을 은폐하기 위한 것이었다고 해석한다. 그리고 그렇게 해서까지 나가사키 상관을 존속시키고자 한 가장 큰 이유는 나가사키에서만 공식적으로 사무역(private trade)이 허락되었기 때문이라고 본다.<sup>30)</sup> 회계는 불완전한 동시에 부정직하기도 했다는 것이다.

이처럼 회계의 불투명성을 증가시킨다는 관점에서 회계 체계의 근본적 불완전성과 직원들의 부패는 서로 밀접한 관계가 있었을 뿐만 아니라 각각을 더욱 악화시키는 부의 상승효과를 일으켰다. 이는 네덜란드 동인도회사의 흥망성쇠에 있어서 부패 문제가 다른 동인도회사들보다도 훨씬 큰 악영향을 끼칠 수 있었다는 것을 의미했다. 부패는 네덜란드 동인도회사만의 문제는 아니었으나, 네덜란드 동인도회사에 더욱 더 치명적으로 작용할 수 있었다. 특히 본사와 현지 직원들의 이익이 첨예하게 대립한 나가사키 상관에서 이는 회계 장부의 왜곡이라는 형태로 나타났다. 다음에

---

30) J. Feenstra Kuiper, *Japan en de buitenwereld in de achttiende eeuw*, (Martinus Nijhoff, 1921), pp.118-119.



서는 특히 이 회계 투명성 문제와 부패 문제를 염두에 두고 나가사키에서 어떤 일이 일어났는지 살펴볼 것이다.

### III. 1차 나가사키 상관 존폐 논란: 1722~1726

#### 1. 논란의 원인과 경과

17세기 네덜란드 동인도회사의 눈부신 성공을 견인했던 일본과의 무역에는 18세기 초부터 암운이 드리워지고 있었다. 첫 번째 흉조는 1695년의 겐로쿠(元禄) 화폐 개주(改鑄;recoinage)로 인한 코반(小判;일본의 금화) 무역의 수익 악화였다. 17세기 에도 막부 치하의 일본에서는 회취법(灰吹法;cupellation)이라는 새로운 은 정련법의 도입에 힘입어 은 채굴량이 급증하였으나<sup>31)</sup>, 17세기 후반이 되면 은광이 대부분 고갈되어 더 이상 은의 유출을 감당하기 어렵게 되었다. 여기에 일본의 국내 경제가 발전하면서 화폐 수요가 급증했고, 또한 1601년부터 사용되어 온 케이쵸(慶長) 코반의 마모가 심하여 선전(撰錢) 현상이 나타남으로 인해 화폐 개주의 필요성이 대두되었다.<sup>32)</sup> 이에 도쿠가와 쇼군은 1695년 화폐를 개주하면서 새로 주조하는 화폐의 순도를 떨어뜨림으로써 그 동안의 정화 유출 및 늘어난 화폐 수요에 대응하는 동시에 주조차익(seigniorage)을 거두었다. 또한 해외 무역을 억제하여 정화의 해외 유출을 줄이려는 목적으로 회사에게는 이 품위 저하된 겐로쿠 코반을 종전의 케이쵸 코반과 동일하게 6.8 테일이라는 고정된 무역환율<sup>33)</sup>로 인수하게끔 강요하였다.

이 조치는 회사의 코반 무역 수익을 크게 악화시켰다. 더욱 나쁜 일은 화폐 개주가 한 차례로 끝나지 않았다는 것이었다. 당시 나가사키 상관에서 바타비아로 보낸 서신에는 "화폐를 새로 찍어내는 것은 쇼군의 취미이다."라는 재치 있는 표현이 등장한다.<sup>34)</sup> 다음 표 1은 에도 막부의 화폐 재발행 연혁과 순도 변화를 나타낸 것이다. 겐로쿠 코반은 무게가 케이쵸

31) 住友修史室, 「近世前期に於ける銅貿易と住友」, 泉屋叢考, vol.9 (1957), pp.2-4.

32) 위의 논문, pp.32-33.

33) 이 코반 1개에 6.8 테일이라는 무역환율은 1672년부터 시행된 화물시법(貨物市法)에서 결정된 것으로, 이때부터 회사와의 거래에 사용하는 금화에는 당시의 시장 가격인 5.7 테일이 아니라 6.8 테일이라는 고정 환율을 적용하였다. 이 당시에는 불리한 환율 적용에도 불구하고 회사는 코반을 인도로 보냄으로써 적지 않은 수익을 거둘 수 있었으나, 겐로쿠 화폐 개주 이후로는 적자를 면하기 어려워졌다. 住友修史室, 위의 논문, pp.30-31과 Suzuki, 앞의 책, p.111을 참조.

34) Suzuki, 앞의 책, p.187.

코반과 동일하였으나 금 순도는 이전에 비해 2/3로 떨어졌다. 1710년 주조된 호에이(宝永) 코반은 케이쵸 코반과 순도가 동일하였으나, 무게가 절반으로 줄어들어 개당 금 함량은 겐로쿠 코반보다도 더욱 낮아졌다. 한편 1715년부터 발행된 교호(享保) 코반은 에도 시대 전체의 화폐 개주를 통틀어 이전보다 귀금속 함량이 오히려 증가한 유일한 사례이다.<sup>35)</sup> 그러나 이렇게 순도가 케이쵸 시대로 돌아갔음에도 불구하고 회사는 그 시절의 높은 수익률을 다시 누리기는커녕 더욱 심각한 손해를 입게 되었는데, 교호 코반을 호에이 코반의 두 배 가격으로 인수해야만 했기 때문이었다.<sup>36)</sup>

표 1 18세기 초 에도 막부의 화폐 개주 연혁

명칭	발행연도	수출연도*	코반 금 함량 (케이쵸=100)	테일 은 함량 (케이쵸=100)	무역환율 (코반:테일)
케이쵸(慶長) 코반	1601	1640	100	100	1:6.8
겐로쿠(元祿) 코반	1695	1695	66.1	80	1:6.8
호에이(宝永) 코반	1710	1711	51.3	62 (1706 이보은) 40 (1710 삼보은) 25 (1711 사보은)	1:6.8
교호(享保) 코반	1715**	1720	100	100	1:6.8 (1:13.6)
겐분(元文) 코반	1736	1750	55.9	57.5	?

출처: 발행연도와 귀금속 함량은 小柳津信郎, 『近世貨金物価史料』(成工社出版部, 2006), pp.2-3, 수출연도와 환율은 BGB, NJ

\* 수출연도는 그 코반이 회사 장부에 처음으로 나타난 해를 뜻한다.

\*\* 엄밀히 구분하면 교호 코반의 발행은 1716년부터이고 1715년에는 쇼토쿠(正徳) 코반이 발행되었으나, 두 코반의 순도는 거의 동일하여 명칭만 다를 뿐 실제로는 구분되지 않았다.

그런데 왜 회사는 이 적자만 늘어가는 코반 무역을 계속해야만 했을까? 이는 코반이 상품인 동시에 화폐의 기능을 담당하고 있었기 때문이었다. 즉 코반은 회사가 판매한 수입상품에 대한 대가로 지불된 금액인 것이다. 그렇다고 수입 상품의 판매 규모를 줄여 코반 인수를 회피할 수도 없었는데, 왜냐하면 어떤 상품을 얼마나 가져올지 결정하는 것은 회사가 아니라 쇼군이었기 때문이다.<sup>37)</sup> 따라서 회사가 취할 수 있는 남은 행동은 코반의

35) 이는 겐로쿠, 호에이 시대 물가 혼란의 원인이 여러 가지 순도의 화폐들이 범람하는 데에 있다고 생각한 당대의 개혁가인 아라이 하쿠세키(新井白石)가 케이쵸 시대로 회귀함으로써 문제를 해결하고자 했기 때문이었다. 藤井定義, 「〈論說〉江戸時代における貨幣品位論 : 山片蟠桃と草間直方」, 大阪府立大學經濟研究 vol.22(2) (1977), pp.2-7 참조.

36) Suzuki, 앞의 책, p.116.

손해를 감수하고 무역을 계속하거나, 아니면 아예 나가사키 무역 자체를 포기하는 것뿐이었다. 도표 1을 보면 코반의 종류가 바뀔 때마다 개당 손실이 큰 폭으로 뛰어오르는 것을 확인할 수 있다.<sup>38)</sup> 특히 1722년의 손실 악화는 17인 이사회에 심각한 우려를 불러일으켰다. 본국의 이사들은 쇼군의 완고함으로 인해 교역조건을 개선하는 것이 어렵다면 차라리 나가사키 상관의 폐쇄를 진지하게 고려하기 시작했다.

그러나 바타비아 최고위원회의의 생각은 달랐다. 최고위원회의의 나가사키 상관 폐쇄 반대 논리는 다음과 같았다. 회사가 일본과의 독점적 교역이라는 지위를 버리고 떠난다면 분명 다른 유럽 세력 중 하나가 그 자리를 차지할 것인데, 그러면 인도에 동을 판매하는 데서 얻는 높은 수익은 다른 회사의 차지가 될 것이다. 이는 유럽으로 가는 화물 가치의 40~60%를 차지하는 직물, 생사, 초석이 나오는 가장 중요한 아시아 지역인 인도에서 회사가 누리고 있는 강력한 시장 지위를 위협할 것이다. 게다가 인도 상관들은 직물과 아편 등 아시아 역내 무역을 위한 상품들도 공급하는데, 동 수익이 없으면 그 상품들도 유럽에서 들여온 귀금속으로 구매해야만 한다. 왜냐하면 향신료, 설탕, 주석 등 회사가 취급하는 다른 역내 무역 상품들은 이미 이윤이 최적화된 상태로 배분되어 있기 때문이다. 따라서 인도에서 동으로 얻는 수익은 나가사키 상관 유지에 들어가는 비용과 일부 상품들의 나쁜 수익률을 충당하고도 남으며, 전체적인 일본과의 무역 관계는 손실이 아니라는 것이 최고위원회의의 주장이었다.<sup>39)</sup>

최고위원회의는 나가사키 무역의 수익성을 검증하기 위한 총체적 조사를 제안하였다. 이 조사는 1719년에 바타비아 총독부의 총괄회계사(boekhouder generaal; accountant general)로 취임한 판 하이닝언(van Heyningen, Rogier)이라는 인물이 담당하였으며, 1726년 7월 5일에 조사 결과를 수록한 보고서가 제출되었다.<sup>40)</sup> 이 보고서의 내용은 도표 1과

37) 이 관점에서 보면 회사가 1752년 이후로 코반 거래에서 손을 뗄 수 있었던 것은 주력 상품이었던 생사와 설탕의 일본 국내 생산량이 증가하면서 수요가 줄어든 결과 거래 규모 자체가 감소했기 때문이었다.

38) 도표의 출처인 판 하이닝언의 보고서에 따르면 코반의 개당 손실이 급격하게 뛰어오른 해는 1713년과 1722년인데, 이는 회사 장부에 새 코반이 처음 등장하는 시기보다 각각 2년씩 늦다. 이는 바타비아에 보관된 재고가 소진되는데 걸린 기간이 2년가량이었기 때문이라 보는 것이 타당하다.

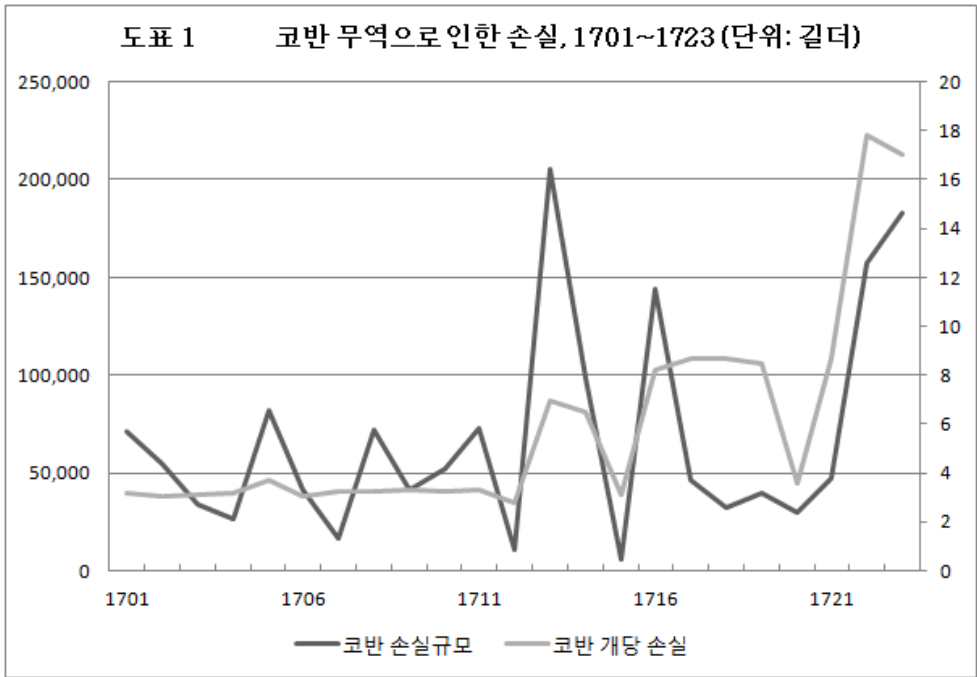
39) Jacobs, 앞의 책, p.156, Glamann, 앞의 책(1958), pp.264-265.

2에 요약되어 있다. 판 하이닝언의 보고서는 나가사키 상관에서의 수익과 나가사키로부터 구매한 상품들을 인도 및 다른 아시아 상관들에 판매한 수익을 종합적으로 검토한 결과, 나가사키 상관은 이전만은 못하나 여전히 충분한 수익성이 있다는 결론을 제시하였다. 이는 바타비아 최고위원회의 의견을 뒷받침하여 나가사키 상관을 존속시키는데 결정적인 근거가 되었다.<sup>41)</sup> 스즈키가 덧붙이는 바에 따르면 판 하이닝언은 이 보고서를 작성한 이듬해인 1727년 최고위원회 이사(councilor)로 승진하였는데, 여기에는 분명 나가사키 상관 존속 결정에 기여했다는 점도 반영되어 있었을 것이다.

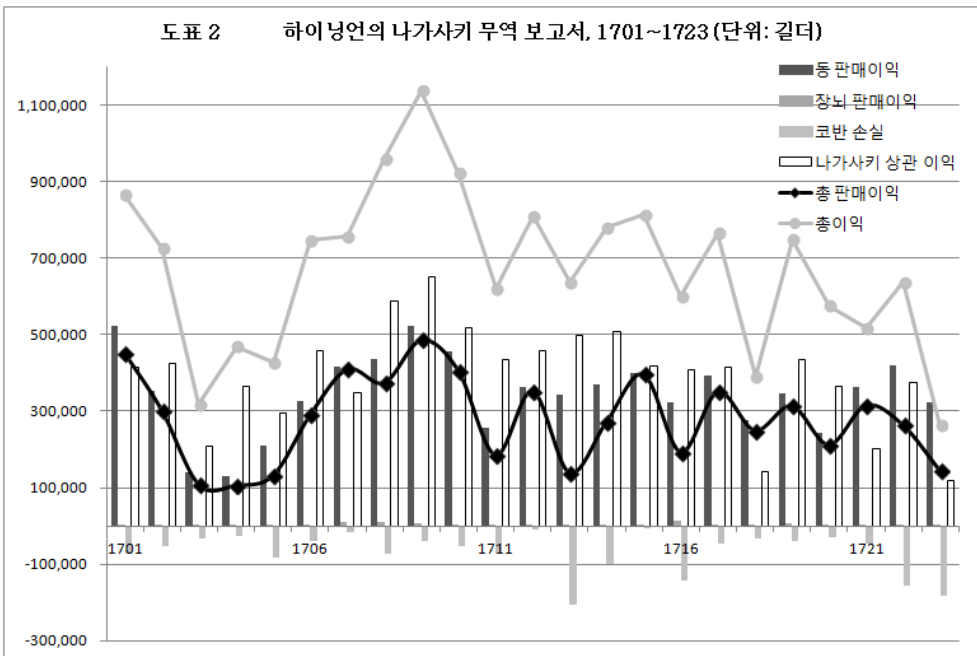
---

40) Suzuki, 앞의 책, p.159.

41) Glamann, 앞의 논문(1953), p.71. 그런데 다소 의아한 부분은 1720년 이후 동 판매이익이 감소 추세에 있었음에도 불구하고 상관을 유지해야 한다는 결론이 도출되었다는 점이다. 아마도 최고위원회는 동 판매이익 감소가 일시적인 현상이라 판단했을 가능성이 높다. Jacobs, 앞의 책, p.156.



출처: HNG



출처: HNG

\* 총 판매이익은 동과 장뇌의 이익에 코반의 손실을 합친 것이며, 총 이익은 여기에 나가사키 상관에서 발생한 수입품 판매 이익을 더한 것이다.

## 2) 수익 판단 기준과 회계 관행의 변화

이 보고서가 어떤 의의를 갖는지 정확하게 이해하기 위해서는 먼저 회사의 통상적인 회계 장부가 어떤 식으로 구성되어 있는지 살펴볼 필요가 있다. 동인도회사의 회계는 복식부기(複式簿記; double-entry bookkeeping) 방식을 택하고 있으나 현대의 기업 회계에서 사용되는 복식부기와는 몇 가지 중요한 차이점이 있는데, 그 중 가장 두드러진 차이는 수익과 지출의 발생 시점을 어떻게 인식하는가와 그것들을 어떤 계정에 포함시킬 것인가 하는 부분에서 나타난다.<sup>42)</sup> 상관 유지비용<sup>43)</sup>, 항해비용 및 선박 유지비용, 선원 임금 등 제반 지출 항목들은 개별 상관의 손익 계정이 아니라 바타비아 본사의 계정에 기입되었는데, 이는 다시 말해 개별 상관의 손익 계정은 오직 그 상관에서 상품을 매각하면서 발생하는 손익만을 포함한다는 것을 의미한다. 그 상관에서 구입한 상품들에서 나오는 판매 이익은 그 상품들을 매각한 상관의 손익 계정에 귀속된다.<sup>44)</sup> 즉 회사의 관점에서 이익이 발생하는 순간은 바로 상품이 매각되어 현금화되는 순간이었다.<sup>45)</sup> 판 하이닝언의 보고서에 기록된 나가사키 상관의 이익 항목은 바로 이 손익 계정의 대차 결산을 나타내며, 각 상품들의 판매 손익 항목은 여러 상관들의 회계 장부에 흩어져 있는 손익들을 한데 모아놓은 것이다.

---

42) 동인도회사의 장부는 각 수입품목들에 대해 개별적인 상품 계정들(merchandise accounts), 현금 계정(cassa;cash), 손익 계정(winst en verlies;profit and loss), 그리고 실질적으로 자본 계정의 역할을 하는 본사 계정(comptoir generael;Batavia General Office)의 네 가지 항목으로 구성된다. 나가사키에 하역된 수입 상품들과 지난해에서 넘어온 재고 상품들은 각 상품 계정의 차변과 본사 계정의 대변에 기입된다. 이 상품들의 매출은 현금 계정의 차변과 상품 계정의 대변에 기입된다. 나가사키에서 구입한 수출 상품은 현금 계정의 대변과 본사 계정의 차변에 기입된다. Camfferman and Cooke, 앞의 논문, p.58. 이해를 돕기 위해 부록 2에 가상의 장부를 통한 구체적인 예시를 첨부하였다.

43) 상관 유지비용에는 토지 임대료, 상관 직원들의 임금, 식비, 거래 수수료 및 선물비용(주로 현지 유력자들에 대한 뇌물) 등이 포함되었다. 특히 나가사키 상관의 경우 매년마다 상관장이 직접 쇼군을 알현하고 선물을 전달하기 위해 에도까지 왕복하기 위한 경비가 포함되었는데, 이 경비는 전체 상관 유지비용의 절반에 달했다. Jacobs, 앞의 책, pp.146-147.

44) Gaastra, *Bewind en beleid bij de VOC, 1672-1702* (Walburg Pers, 1989), p.80 (Camfferman and Cooke, 앞의 논문, p.58에서 재인용).

45) 이는 오늘날의 회계 기본원칙인 발생주의(accrual basis)가 아닌 현금주의(cash basis)의 관점에 해당한다. 이러한 수익 파악 방식의 문제점은 설비 투자와 같이 자산을 증가시켜 장기적으로 수익에 영향을 미치는 지출과 단기적인 지출이 구분되지 않는다는 것이다.

손익 계정의 대차를 통해 나타나는 개별 상관의 이익은 17인 이사회가 어떤 상관이 원활하게 작동하고 있는지 판단하는 중요한 기준이었다. 그런데 손익을 이런 방식으로만 판단하면 향신료 제도의 섬들처럼 수출이 수입보다 훨씬 큰 상관들은 그 중요성이 과소평가되는 결과를 낳는다. 그런데 물론 이사들도 이러한 문제점은 분명히 인식하고 있었다. 장부만으로 어떤 상관의 수익성을 판단하기 어렵다고 판단될 경우 17인 이사회는 앞에서 본 판 하이닝언의 보고서와 같은 총체적 조사를 지시하였다. 글라만이 동인도회사 회계 장부의 불완전성이 현실적으로 충분히 극복될 수 있었으며 회사 경영에 큰 지장을 초래하지 않았다고 보았던 것은 바로 이러한 보고서들의 존재 때문이었다.<sup>46)</sup>

그런데 이 시기 나가사키 무역에 대한 회사의 대응은 이전처럼 총체적 조사 보고서를 작성하여 수익을 평가하는 데에서 끝나지 않았다. 나가사키 무역과 관련하여 회사가 취한 임시조치 중에는 회계의 원칙을 뿌리부터 뒤흔들어 앞으로 커다란 혼란을 야기하게 될 것이 있었다. 그것은 인도의 코로만델(Coromandel; 남인도의 동쪽 해안 지역) 상관들로부터의 코반 손해 이전 조치였다. 일본에서 구매된 코반은 전량이 코로만델 지역에서 판매되었는데, 1695년의 겐로쿠 화폐 개주 이후로 코반이 사실상 영속적으로 손해만을 기록하게 되자 이 손해액을 코로만델 상관들의 손익 계정에서 본사 계정으로 이전시키기로 한 것이다.<sup>47)</sup> 이는 코로만델 상관에 입고되는 시점의 코반 원가를 낮추고 그 차액을 본사 계정의 차변에 기입하는 방식으로 이루어졌다.<sup>48)</sup>

어째서 이런 조치가 취해졌는지는 손익 계정이 회사의 판단에 어떠한 의미를 가지는지 생각하면 쉽게 짐작할 수 있다. 앞서 언급했듯 손익 계정의 대차는 상관의 운영 상태를 파악하는 중요한 지표였다. 코로만델 상관들로서는 나가사키 무역에서 발생하는 구조적 손실이 자신들의 장부에 전가되는 것이 달가울 리가 없었다. 코로만델 상관들은 1701년부터 이 손실을 손익 계정에 포함시키지 않고 본사 계정에 이전시킬 수 있도록 허가를 받았다. 따라서 코반이 일으키는 손실은 한 동안 어떤 상관 장부에도

46) Glamann, 앞의 책(1958), pp.258-261.

47) Camfferman and Cook, 앞의 논문, p.59, Glamann, 앞의 책(1958), p.181, 앞의 논문(1953), pp.73-74.

48) 구체적으로 어떻게 장부를 조작했는지는 부록 2의 예시를 참고할 것.



나타나지 않고 은폐되었다.<sup>49)</sup>

이러한 새로운 회계 관행의 등장은 이익의 개념에 대한 회사의 관점이 서서히 변해가고 있었음을 보여준다. 회사가 판매처로서보다 구매처로서의 중요성을 우선시해야 한다는 주장은 이전부터 꾸준히 제기되어 왔는데, 특히 18세기 초 나가사키 상관의 존폐여부를 놓고 종전의 회계 원칙이었던 판매처 중시 관점과 첨예하게 대립하였다.<sup>50)</sup> 후일 바타비아 총독 지위에 올라 회계 개혁을 주도하는 판 임호프는 이 새로운 견해의 적극적인 지지자였다.

그러나 이러한 방식의 손익 계정 이전은 어디까지나 임시방편이었으며, 어중간하게 두 가지 원칙이 공존하게 되면서 장부를 통해 실제 운영 상태를 제대로 파악하기는 더욱 어려워졌다. 만약 구매처 중시 관점이 전적으로 수용되었다면 코반이 일으키는 손해와 동시에 동에서 나오는 이익도 나가사키 상관에 이전되어야 공평할 것이었다.<sup>51)</sup> 그러나 이는 훨씬 부담스러운 작업이었는데, 사실상 전량이 코로만델 지역에서 판매된 코반과는 달리 동의 판매처는 너무나 많았기 때문이다. 더욱이 코반이나 동 같은 한두 가지 품목에 그치지 않고 회사의 회계 전체를 구매처 중시 관점으로 재구성하는 것은 회계방식을 완전히 뜯어고쳐 처음부터 다시 시작하는 것과 다름이 없는 지나치게 막막한 작업이었다.

결과적으로 1720년대의 나가사키 상관 존폐 논란은 회사의 이익에 대한 관념과 회계 관행에 중대한 변화를 가져왔다. 종전까지는 판 하이닝언이 수행한 것처럼 필요에 따라 실시한 전수조사를 통해 어디까지나 수익 판단의 보조적인 자료로만 활용되었던 구매처 중시 관점이 코반 무역을 계기로 이제는 통상적인 회계 장부에까지 영향을 끼치기 시작한 것이다. 그러나 새로운 관점은 기존의 회계 원칙을 완전히 대체하는 데까지 이르지 못했으며, 이는 회계 장부의 일관성을 손상시켰다. 두 가지 관점이 섞인 회계 장부는 이제 세밀한 내막까지 속속들이 알지 못하면 제대로 파악하기가 더욱 힘들어 졌고, 이는 회계의 투명성이 손상됨을 의미하였다. 이러한 회계 투명성 문제는 잦은 규제와 화폐가치 변동으로 인해 수시로

---

49) 1730년부터는 이 손실을 나가사키 상관의 손익 계정에 귀속시키기로 하였는데, 이는 2차 나가사키 상관 존폐 논란을 촉발하는 중요한 계기가 되었다.

50) Glamann, 앞의 책(1958), p.181.

51) 이는 총독에 취임한 판 임호프의 손으로 1749년에 일부 실현되었다.

급변하는 나가사키 무역의 실태를 제대로 파악하는 것을 점점 더 어렵게 만들었다.

## IV. 2차 나가사키 상관 존폐 논란: 1730~1742

1730년대에 다시 한 번 본국의 17인 이사회와 바타비아 최고위원회 사이에서 불붙은 나가사키 상관 존폐 논란은 1720년대보다도 더욱 치열하게 전개되었다. 수익이 크게 악화된 일본 무역의 존폐를 두고 거의 해마다 본국과 바타비아 사이에서 격론이 오갔다.<sup>52)</sup> 1735년에는 실제로 17인 이사회가 바타비아 총독에게 나가사키 상관을 포기하라는 명령을 내리기도 하였다(최고위원회는 이 명령의 집행을 거부하였으며 강력한 반발과 설득을 통해 1737년 명령을 철회시켰다).<sup>53)</sup> 이 논란은 일본산 동을 아시아 역내 무역의 핵심 품목 중 하나로 규정할 정도로 중요하게 평가한 판임호프가 바타비아 총독직에 올라 개혁을 주도할 때까지 끊임없이 지속되었다.<sup>54)</sup>

그런데 1730년대의 위기는 두 가지 차원에서 전개되었다. 이 위기는 장부 위에서만 존재하는 '허구'의 위기와 반대로 장부에는 전혀 나타나지 않는 실제의 위기가 중층적으로 복합된 것이었다. 전자는 앞서 이미 언급한 바 있는 코반 손해의 계정 이전으로 인한 회계 장부상 수익의 악화와 함께 쇼군 정부의 반복적인 무역 규제가 결합하여 형성된 담론이었다. 한편 회계 장부를 통해 쉽게 전모가 드러나지 않는 실제의 위기란 동 구매가격의 상승으로 인한 인도 동 판매수익의 악화였다. 즉 회계 장부가 실재하지 않는 위기를 만들어내는 동시에 실재하는 위기는 은폐함으로써 위기의 본질을 파악하기 어렵게 만들었다는 것이다.

### 1. '허구'의 위기: 새로운 무역 규제들과 회계 관행의 변화

1730년대에 나가사키 상관 존폐 논란이 다시 한 번 일어났다는 사실 자체는 다양한 사료를 통해 뒷받침되고 있으므로, 학자들은 어찌서 동 무역이 의견상 여전히 번성중인 것처럼 보임에도 불구하고 위기 담론이 일어

---

52) Jacobs, 앞의 책, p.155.

53) Suzuki, 앞의 책, p.91, Shimada, 앞의 책, p.162.

54) Glamann, 앞의 논문(1953), p.72, Shimada, 앞의 책, p.163.

났는지를 설명할 필요가 있었다. 많은 학자들은 이를 주로 쇼군 정부의 반복적인 무역 규제에 의한 교역조건 악화에 대하여 회사의 위기감이 고조된 결과로 설명해 왔다. 이러한 설명방식을 취한 학자들은 주로 쇼군 정부와 회사가 보다 유리한 교역조건을 확보하기 위해 끊임없이 밀고 당기기를 통한 협상을 시도했으며, 그 과정이 무역 중단이나 상관 폐쇄 같은 극단적 조치까지도 협상 수단으로 동원될 정도로 치열했다는 점을 강조한다.<sup>55)</sup> 그러나 현실적으로 아쉬운 쪽은 회사 측이었기 때문에 결국 회사는 쇼군의 조건들을 수용할 수밖에 없었으며, 상관 폐쇄 논의는 교역조건 개선이 불가능함을 깨달은 회사의 낙담이 반영된 것이라는 설명이다.

그러나 나가사키 무역의 규모 변화 추이를 살펴보면 1685년 도입된 정고무역법(定高貿易法)<sup>56)</sup> 이후에 나온 쇼군의 규제 명령들은 실제로는 무역 규모에 거의 영향을 미치지 못했다. 즉 교역조건은 생각보다 크게 악화되지 않았으며, 위기는 담론으로만 존재한 허상이었다는 것이다. 1715년의 규제(이른바 쇼토쿠 신령(正徳新令))은 매년 입항 가능한 회사 선박을 2척으로 제한하고 동 수출 한도를 150만 근으로 규정하였는데, 사실 1717년 이후로 동 수출량이 한도를 다 채운 적은 한 번도 없었으므로 이 수출 한도 제한은 별 의미가 없는 것이었다.<sup>57)</sup>

한편 1730년대의 위기에 대한 또 다른 설명은 수익의 악화가 수출 품목(즉 동)이 아니라 나가사키 상관의 수입 품목에서 발생했다는 것이다. 이는 회계 장부의 숫자들을 그대로 옮긴 도표 3에 잘 드러나 있다. 장부를 주 자료로 삼은 학자들은 대부분 앞서 살펴본 교역조건 악화로 인해 나가사키 상관의 판매수익이 악화된 결과 장부에 나타난 나가사키 상관의 손익계정이 크게 악화되었으며, 이는 1720년대와 마찬가지로 17인 이사회 의 걱정거리가 되어 상관 폐쇄 논의를 촉발했다고 본다.<sup>58)</sup>

---

55) Suzuki, 앞의 책, pp.88-91.

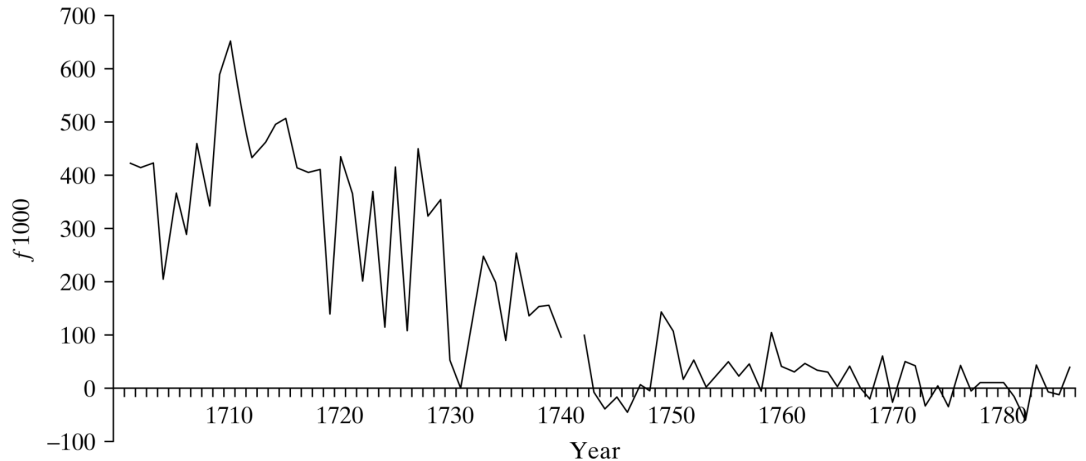
56) 정고무역법이란 무역의 상한액(정고)을 정하여 무역의 규모를 직접적으로 통제하고자 한 정책이다. 住友修史室, 앞의 논문, pp.70-71.

57) Suzuki, 앞의 책, pp.87-89. 이는 일본 동광의 산출량 감소와 일본 국내 동 수요 증가로 인해 수출용 동을 그 만큼 준비하는 것이 물리적으로 사실상 불가능해졌기 때문이었다.

58) 대표적으로는 야오가 이 견해를 따르고 있다. 그는 수입품 판매수익을 단순히 장부상의 반입화물가치와 반출화물가치의 차액으로 계산하고 있다. 八百啓介, 앞의 책, pp.194-196.

도표 3 나가사키 상관 회계 장부에 기록된 수입품 판매이익 (단위: 길더)

REPORTED PROFITS, 1701-86



Source: Feenstra Kuiper (1921, Appendix III).

출처: Feenstra Kuiper, 앞의 책 (Camfferman and Cooke, 앞의 논문, p.53에서 재인용)

그런데 이 수익 악화는 사실 실제 교역조건이 악화되어 수입 상품 판매 이익이 줄어든 것이 아니라 회계 관행의 변화로 코로만델에서의 코반 손실이 나가사키로 이전된 결과였다. 앞서 1701년부터 코로만델 상관의 코반 손실이 본사 계정으로 이전되었다는 점을 지적했는데, 이 손실이 1730년부터는 나가사키 상관으로 귀속된 것이다. 이는 이미 오래전에 글라만이 지적했던 사실이지만, 이전 연구자들은 이 새로운 회계 “실험”이 불과 2~3년 정도밖에 지속되지 못했다고 보아 큰 의미를 두지 않았다.<sup>59)</sup> 그러나 나가사키 상관 회계 장부와 바타비아 회계 장부에 나타난 코반의 송장 가치 변화를 보면 이 새로운 관행은 적어도 1738년까지 지속된 것으로 보인다.<sup>60)</sup> 장부를 보면 나가사키에서는 코반의 매입 가격이 13.6 테일에서 변화하지 않았음에도 불구하고 1730년부터 1738년까지 송장 가격이 47.6 길더에서 30 길더로 낮아져 있는데, 이는 그만큼의 차액을

59) Camfferman and Cooke, 앞의 논문, p.59, Glamann, 앞의 책(1958), p.181, 앞의 논문 (1953), pp.73-74.

60) 1739년에서 1743년까지는 코반이 수출되지 않았거나 사료가 남아있지 않아 정확히 알 수 없으나, 1743년의 회계 개혁 직전까지 충분히 연속성을 가지고 지속되었을 가능성이 높아 보인다.

나가사키 상관에서 차감한 결과이다.<sup>61)</sup>

따라서 1730년의 나가사키 상관 폐쇄 논란은 현실의 변화가 아니라 회계 관행의 변화로 인해 발생한 허구의 위기였다. 1730년의 수익 악화가 허상이었다면, 이는 다시 말해 회계의 구조적 결점이 실재하지 않는 가상의 위기를 만들어냈다는 것을 의미한다. 즉 회계 문제가 글라만의 낙관과는 달리 경영진의 판단에 실제로 악영향을 끼칠 수 있다는 가능성이 현실화된 것이었다.

## 2. 은폐된 실제의 위기: 동 판매수익의 악화

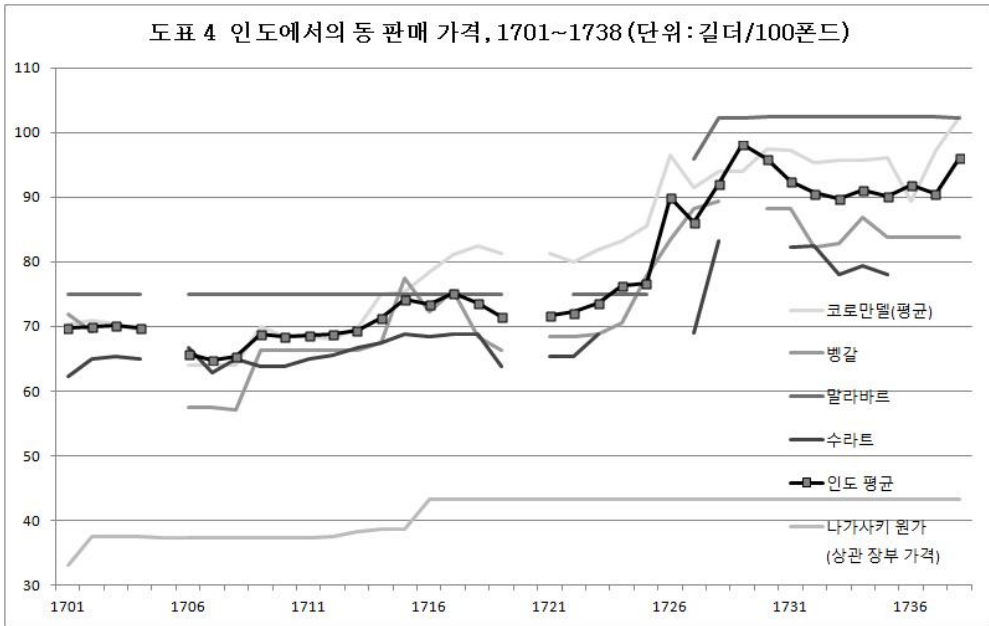
그런데 장부만이 아니라 다른 사료까지 연구한 야콥스는 앞에서 본 것과는 전혀 다른 측면에서 위기가 실제로 일어났었다고 주장한다. 인도에서의 동 판매가 1730년대에 일시적으로 큰 어려움에 처했으며, 이 사실이 나가사키 상관 폐쇄 논란을 1720년대보다도 더욱 격렬하게 만들었다는 것이다. 이 문제는 테일의 지속적인 가치 하락에도 불구하고 회사가 길더와 테일 사이의 환율을 조정하지 않았기 때문에 발생한 것이었다. 테일의 가치가 낮아졌으므로 일본 측은 같은 양의 동에 대해 더 많은 테일을 요구했는데, 회사는 이를 옛날 환율대로 계산하여 가격이 인상되고 있다고 믿게 되었다는 것이다. 바타비아는 원가의 급속한 상승으로 인해 인도에서의 판매 가격을 인상하였고, 그 결과 판매량과 수익이 크게 위축되었다. 이 문제는 1743년 회사 회계 전체의 개혁과 동시에 테일 환율이 조정될 때까지 지속되었다.<sup>62)</sup>

회계 장부상 1730년대 인도에서의 동 판매가격이 18세기 전반에 비해 크게 올랐음에도 불구하고 수익이 악화되었다면 어째서인가? 도표 4의

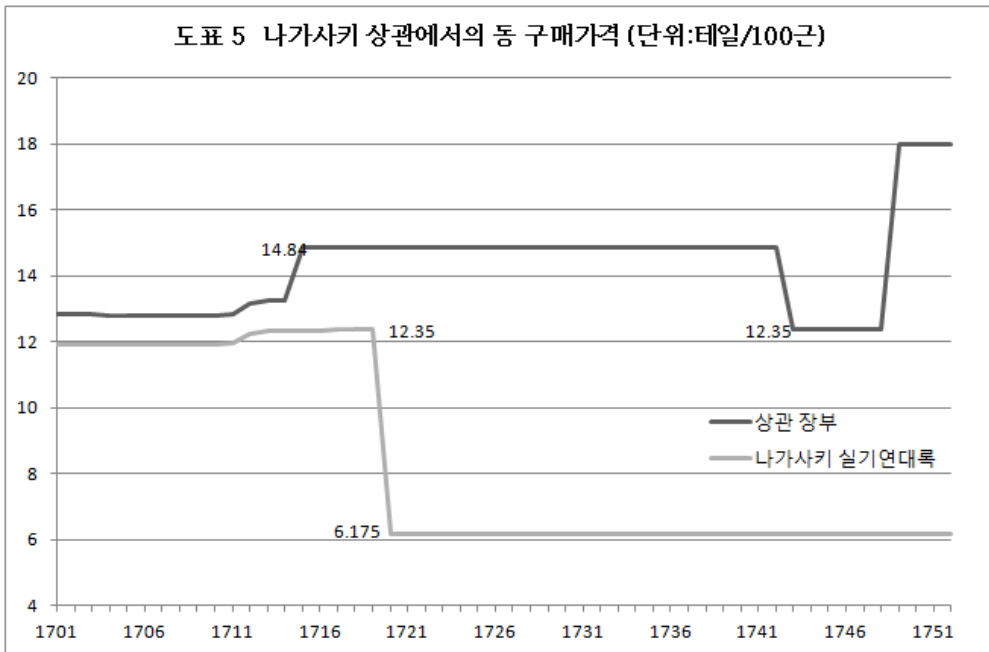
---

61) BGB 10752, 10760, 10762, 10766, 10767, 10771, Suzuki, 앞의 책, pp.104-109. 13.6 테일은 47.6 길더로 환산된다.(부록 1의 단위 환산표 참조) 초두리에 따르면 1719년 인도에서의 금은비는 1:12.759인데, 이 비율대로 교호 코반의 실제 금 함량(약 15.51g)을 길더로 환산하면 약 30.1 길더(은 197.89g)가 된다. 10여 년 사이에 금은비가 크게 변동하지 않았다면 회사가 손실을 거의 정확하게 계산하여 반영했다고 할 수 있다. K. N. Chaudhuri, *The Trading World of Asia and The English East India Company, 1660-1760* (New York: Cambridge University Press, 1978), p.163.

62) Jacobs, 앞의 책, pp.153-156.



출처: 나가사키 가격은 NJ(Suzuki, 앞의 책, pp.50-66에서 재인용), 인도 가격은 Glamann, 앞의 논문(1953), pp.68-69.



출처: NJ(Suzuki, 앞의 책, pp.50-66에서 재인용), 長崎実記年代録, pp.143-214.

자료를 제시한 글라만은 동 판매가격의 상승을 인도의 호황으로 인한 수요증가에 따른 것으로 해석하였다.<sup>63)</sup> 1715년 포르토노보, 마술리파탐, 벵갈, 코친, 수라트 다섯 상관들<sup>64)</sup>의 평균 판매가격은 100 폰드 당 74.37 길더에 달했으므로, 도표 5의 회사 장부 기준 원가(14.84테일)와 비교하면 회사는 여전히 70% 가까운 수익률을 누린 셈이다.<sup>65)</sup> 게다가 동 가격 상승 추세는 1720년대 중반부터 더욱 가팔라져 말라바르 지역에서는 100 길더를 돌파하기에 이르렀다. 만약 동의 원가가 회계 장부에 보이는 그대로 14.84 테일에 머물러 있었다면 1730년대에는 수익률이 130%를 넘었을 것이다.<sup>66)</sup> 그렇다면 인도에서의 동 판매가격 상승은 정반대로 해석되어야 한다. 다시 말해 수요 증가로 인한 가격 상승이 아니라 공급 측면에서의 악재로 인한 가격 상승이라는 것이다. 이는 즉 도표 5에 나타난 모습과는 달리 실제로는 동의 원가가 상승했음을 의미한다.

지금까지 나가사키 무역에 관한 연구들은 대부분 1715년 이후로 낮은 수준으로 고정된 가격을 일단 사실로 받아들인 후 그에 대해 다양한 설명을 제시하였다. 가장 일반적인 설명은 낮은 동 가격이 마찬가지로 낮은 수입품 가격으로 상쇄되었다는 설명이다.<sup>67)</sup> 그런데 이러한 연구들이 한 가지 간과하고 있는 점은 고정되어 있는 것처럼 보이는 가격이 화폐가치 변동 및 환율에 영향을 받을 수 있다는 가능성이다. 1666년부터 1742년 사이에 테일의 가치가 여섯 번이나 절하되는 동안(표 1 참조) 테일-길더 환율은 1666년에 1 테일 = 70 스티버(3.5 길더)로 정해진 이래 한 번도 변하지 않았는데, 이 때문에 테일의 급격한 가치변동은 회계에 제대로 반영되지 못하고 있었던 것이다.<sup>68)</sup>

63) Glamann, 앞의 논문(1953), pp.67-71. 코로만델과 벵갈의 동 판매가격을 제시한 시마다 역시 이 견해를 그대로 따르고 있다.

64) 포르토노보와 마술리파탐은 코로만델 해안 지역에 속하며, 코친은 말라바르 해안에 위치한 상관이다.

65) 1 피컬 당 14.84 테일은 100 폰드 당 43.28 길더로 환산된다. 부록 1의 단위 환산표를 참조할 것.

66) 시마다처럼 동 무역에 중요한 의의를 두는 연구자들은 실제로 이렇게 해석하고 있다.

67) Suzuki, 앞의 책, p.90, Glamann, 앞의 논문(1953), p.73, Shimada, 앞의 책, p.59.

68) 회사가 스스로 얼마든지 조정할 수 있는 테일-길더 환율을 1743년까지 방치한 것은 매우 의문스러운 일이다. 야콥스는 펜스트라 카이퍼의 견해(각주 26 참조)를 수용하여 현지 사원들이 나가사키 상관의 저조한 수익을 부풀리고자 의도적으로 직무를 유기했다고 추측한다. Jacobs, 앞



이 고정 환율 때문에 어떤 문제가 일어났는지는 회사 장부의 가격과 일본 측의 장부에 나타난 가격을 비교함으로써 파악할 수 있다. 도표 5는 상관 장부에 기재된 동 가격과 일본 측 사료인 나가사키실기연대록(長崎実記年代録)에 기재된 동 가격을 동시에 나타낸 것이다. 두 사료의 가격을 비교해 보면 1719년까지는 일본 측의 가격이 조금씩 상승하는 추세가 약간의 가격 차이<sup>69)</sup>를 두고 회사 측의 가격에도 그대로 반영되고 있음을 알 수 있다. 그런데 1720년부터 1743년의 회계 개혁 직전까지는 회사 측 가격이 계속 14.84 테일에 고정되어 있었던 반면, 일본 측 가격은 12.35 테일에서 6.175 테일로 정확하게 절반이 된다. 이는 1720년부터 나가사키 무역에 이전의 두 배 가치로 평가된 교호 코반(그리고 교호 은)이 사용되었기 때문이다(표 1 참조).

그런데 흥미로운 점은 회사가 이를 장부에 기재한 방식이다. 양측이 가격을 기록한 방식을 보면 일본 측은 가치가 2배로 절상된 새 화폐에 맞추어 액면가를 절반으로 내린 반면, 회사 측은 새로운 테일을 옛 테일로 환산하여 일본 측 가격의 2배로 계산했음을 알 수 있다. 야오에 따르면 이 시기의 무역은 사실상 청산(clearing)을 통한 물물교환 방식으로 이루어졌으며, 테일 가격은 가치의 척도였을 뿐 실제 거래에 테일이 사용되지 않는 탓에 회사는 굳이 회계 단위를 변경하지 않아도 아무런 문제가 없었다.<sup>70)</sup>

그런데 이렇게 새 화폐에 맞추어 공식 환율을 변경하지 않고 편의적으로 임의의 내부 환율을 적용하여 장부에 기입하는 관습은 회계를 복잡하게 만들어 현실과의 격차를 심화시켰다. 나가사키실기연대록을 세부적으로 살펴보면 1720년부터 1732년까지는 가격을 옛 화폐와 새로 주조된 화폐로 병기하다가 1733년부터는 옛 화폐가 더 이상 언급되지 않는다.<sup>71)</sup> 이는 1733년경이 되면 일본 내에서 가치가 심하게 절하된 옛 화폐들의 유

---

의 책, p154, 각주 112. 이는 17인 이사회가 상관의 운영 상태를 평가하는 가장 중요한 척도가 그 상관에서 발생하는 수입 상품 판매 수익이었음을 고려하면 상당한 설득력이 있다. 단, 회사가 18세기 전반에 걸쳐 일본의 테일에 대해서만이 아니라 현지 통화들과 길더 사이의 환율을 조정하는데 매우 소극적이었던 점도 감안해야 한다.

69) 이 차이는 거래 비용 및 수수료가 포함된 것으로 추측된다. 1715년부터 이 차이가 1.6 길더 정도 더 벌어진 것은 1715년부터 시행된 쇼군의 새로운 무역 규제가 원인으로 보인다.

70) 八百啓介, 앞의 책, pp.161-164.

71) 長崎実記年代録, pp.166-188.

통이 사실상 정지되었기 때문에 더 이상 화폐 종류를 구분할 필요가 없어졌음을 뜻한다.<sup>72)</sup> 특히 1733년부터는 쇼군 정부가 나가사키 무역에서 물물교환을 금지하고 모든 거래에 실제로 화폐를 지불할 것을 명령했는데, 여기에는 옛 화폐단위와 새 화폐단위가 혼용되는 번거로움을 없애고 새 화폐로 거래를 통일하려는 의도가 있었다. 또한 동시에 동전의 액면가격이 신은(新銀) 8 테일로 인상되었으며, 오랫동안 고정되어 있었던 코반-테일 환율도 68:1에서 60:1로 변경되었다.<sup>73)</sup> 이러한 가격 인상에는 화폐가치를 절상함으로써 일시적으로 급락했던 일본 내의 물가가 곧 다시 제자리로 돌아갔다는 사실이 반영되어 있었다.<sup>74)</sup>

그러나 회사는 여전히 회계 기입 방식을 바꾸지 않았으며, 더욱이 실제로 일어난 가격 및 환율 변동도 장부에 기록하지 않았다. 이 시기의 연례 보고에서는 '무거운' 테일(zwaare thailen)과 명목상으로 사용되는 옛 테일(deshima geld)을 구분하고 있으나, 회계상으로는 이런 변화가 반영되지 않고 있었던 것이다.<sup>75)</sup> 나가사키 상관의 직원들은 실제로는 14.84 테일보다 훨씬 높은 가격을 지불하면서도 이를 장부에 제대로 기록하지 않았으며, 또 그런 행위는 상당 기간 은폐되었다. 왜 이런 이중적인 구조가 만들어졌으며, 이는 누구에게서 무엇을 숨기기 위함이었는가? 일찍이 브로델은 이 회사의 회계 장부가 의도적으로 주주들에게 기업의 많은 면들을 숨기려는 방식으로 작성되었다고 지적한 바 있다.<sup>76)</sup> 그런데 여기서는 그와 똑같은 일이 본국의 17인 이사회를 기만하기 위해 일어나고 있었다.

72) 겐로쿠 코반은 1718년에 유통이 정지되었으며, 호에이 코반은 1722년에 유통 정지 명령이 내려졌으나 몇 차례 연장을 거쳐 최종적으로는 1738년에, 그리고 네 종류의 은들은 1723년에 모두 유통이 정지되었다.

73) 八百啓介, 앞의 책, pp.201-202.

74) 이는 금은비의 변화를 통해 짐작할 수 있다. 교호 코반의 등장 후 금은비는 1712년의 82:1에서 1719년 42:1로 절반 가까이 하락했으나 이는 호에이 은의 품위저하가 워낙 심했기 때문이었다. 금은비는 곧 57~59:1 수준에서 안정되어 또다시 새로운 코반이 등장하는 1737년까지 유지되었다. 小柳津信郎, 『近世貨金物備史史料』(成工社出版部, 2006), pp.7-12. 이처럼 물가가 양등한 이유는 피셔의 교환방정식  $PQ=MV$ (물가×총생산=통화량×화폐유통속도)으로 설명할 수 있는데, 화폐 개주 효과로 P와 M이 일시적으로 1/2이 되었다가 디스플레이션이 여러 가지 문제를 일으키자 막부가 1730년 번찰(藩札; 지방정부에서 발행하여 영내에 유통시킨 지폐)의 발행을 허용하여 M이 증가했기 때문이다.

75) 八百啓介, 앞의 책, pp.198-203.

76) 브로델, 앞의 책, pp.314-315.

### 3. 바타비아 대 암스테르담: 부패의 계서제

나가사키 상관의 존폐여부가 뜨거운 화두가 된 정황상, 상관의 회계 상태를 더욱 악화시킬 것이 분명한 비용의 상승을 가능한 한 축소 은폐하고자 하는 동기가 있었을 가능성은 결코 낮지 않다. 그러나 바타비아 최고 위원회는 나가사키의 모든 정황을 파악하고 있었으며 인도에서도 동 가격이 올랐다는 것은 주지의 사실이었다. 모르는 것은 본국만으로 충분했던 것이다.

어떻게 나가사키 상관 장부의 동 가격은 그대로인데 인도 상관에서는 가격이 상승하는 것이 가능했을까? 이것을 가능케 하는 묘수는 앞 장에서 살펴본 바 있는 계정 이전이다. 계정 이전이라는 편법을 통해 1701년에서 1729년 사이에 코로만델의 금 손실이 장부에서 사라졌듯이, 14.84 테일을 초과하는 원가 상승분을 본사 계정으로 이전하면 대차를 일치시키면서도 감쪽같이 구매처와 판매처의 가격을 다르게 만들 수 있었을 것이다.<sup>77)</sup> 이런 일이 정말로 일어났다고 확인할 수 있는 사료상의 증거를 발견하기는 어렵지만, 가설로서는 충분히 성립이 가능해 보인다.

물론 이러한 편법은 바타비아로부터의 승인과 전폭적인 협조가 없으면 불가능하다. 그런데 바타비아 최고위원회는 나가사키 상관의 부실을 적극적으로 은폐하려는 강력한 동기를 가지고 있었다. 나가사키 상관 존폐를 둘러싼 대립은 사실상 폐쇄를 원하는 본국의 17인 이사회와 어떻게 해서든 이를 저지하려는 바타비아 최고위원회 사이의 갈등이기도 했다. 바타비아 최고위원회가 무슨 일이 있어도 나가사키 상관을 유지하고자 했던 진짜 이유는 결코 공개적으로 말할 수 없는 것이었다. 1685년 이래 나가사키는 회사 직원이 공식적으로 회사 선박을 이용해 사무역을 행할 수 있는 유일한 상관이었던 것이 바로 숨겨진 이유였다.<sup>78)</sup>

사익을 위해 회사의 기물을 불법 사용하며 회사에 해를 끼칠 수 있는 사무역 활동은 엄격하게 금지되었으나, 나가사키에서만큼은 소군의 허락 없이 이전의 관례를 함부로 바꿀 수 없다는 핑계로 사무역 금지령의 적용을 피해갔다. 가령 17인 이사회에서 나가사키 상관의 부정을 감사하기 위하

77) 구체적인 예시는 부록 2를 참조.

78) Chris Nierstrasz, *In the Shadow of the Company: The Dutch East India Company and its Servants in the Period of its Decline, 1740-1796* (Leiden: Brill, 2012), p.93.

여 법무관을 파견하고자 하면 최고위원회는 일본이 “너무나 까탈스럽고 명예에 과민한 나라”이기 때문에 법무관의 등장을 심각한 굴욕으로 받아들일 것이며, 이는 일본에서의 회사의 지위를 위협할 것이라는 핑계를 댔다.<sup>79)</sup> 나가사키의 회사 직원들은 매년 사무역으로 벌어들인 11만2천 길더를 자기들끼리 나눠 가졌으며, 그 중에서 가장 큰 몫을 차지한 상관장은 매년 3만 길더를 받았다. 이는 많은 사원들이 일본의 “감옥”에서 기꺼이 14개월을 보내기 위해 줄을 서는 이유였던 것이다.<sup>80)</sup>

니어스트라즈는 부패 행위가 적발되었을 때 바타비아 최고위원회가 범인을 감싸는 경우가 빈번했으며, 그 이유는 불법적 소득이 계서제를 통해 공유되었기 때문이었다고 지적한다. 가장 높은 사람이 가장 큰 몫을 차지했으며, 그보다 낮은 이들도 각자의 위치에 따라 이익을 분배받았다.<sup>81)</sup> 아시아의 사원들은 본국과는 상충되는 이해관계를 공유하고 있었으며, 이를 지키기 위해서라면 회계 체제의 허점을 얼마든지 이용할 수 있었다. 동인도에는 확고한 부패의 계서제가 자리 잡고 있었던 것이다.

---

79) Jacobs, 앞의 책, pp.156-157.

80) 위의 책, p.157, J. J. van Klüberen, *The Dutch Colonial System in the East Indies* (Springer, 1983), p.68.

81) Nierstrasz, 앞의 책, p.157.

## 5. 판 임호프의 개혁 시도: 1743~1750

앞서 이미 여러 차례 이름이 언급된 판 임호프는 1743년 본국 이사들의 전폭적인 지지를 등에 업고 27대 바타비아 총독에 취임한 결연한 개혁가였다. 그는 실론 총독으로 재임하다가 바타비아에 귀환한 후 1740년 중국인 학살 사건이 벌어졌을 때 당시의 총독 팔케니어(Valckenier, Adriaan; 1737-1741 재임)와 대립하여 본국으로 송환되었는데, 이때 회사의 현 상황에 대한 진단과 개혁의 청사진을 담은 “네덜란드 동인도회사의 현 상태에 대하여(Consideratiën over den tegenwoordigen staat van de Nederlandsche Oost Indische Maatschappij)”라는 글을 발표하여 17인 이사회의 신임을 얻었다. 그는 쇠락해가는 회사에 다시 생기를 불어넣기 위한 구원투수로 낙점되어 바타비아로 금의환향한 후 의욕적으로 개혁에 착수했다.

그러나 그의 개혁 시도는 큰 성공을 거두지 못했으며, 어떤 부분에서는 이전보다도 더 큰 혼란을 초래하였다. 판 임호프의 개혁이 역점을 둔 부분은 회계 체제와 아시아 역내무역의 재편이었다. 특히 그는 나가사키 무역에 큰 관심을 두고 있었으며 이를 자신의 아시아 무역 개편의 핵심에 놓고자 했다. 따라서 두 차례의 상관 존폐 논란 다음으로 판 임호프의 개혁 시도와 그 결과를 살펴보는 것은 회사의 현실에 대한 인식이 어떠했으며 어째서 개혁이 실패로 끝났는지 이해하는데 유익할 것이다.

### 1. 회계 개혁: 절반의 성공이자 개악

판 임호프가 개혁하고자 한 '회계 문제'는 앞에서 언급했던 회사 회계의 일반적 불완전성이나 나가사키 상관의 분식회계와는 다소 맥락이 다른 것이었다. 그러나 그의 개혁이 실패하게 된 이유는 의식하지 못한 채 회계의 '불투명성'을 증가하게 만든 것인데, 경영진의 현실 파악을 어렵게 하고 구조적 부패의 증가를 초래했다는 점에서 이는 다시 나가사키에서의 문제와 일맥상통한다.

판 임호프가 가장 먼저 척결하려 한 것은 본국과 바타비아 사이의 이른

바 "인도 길더(Indian Guilder)" 문제라 불리는 난제였다. 유럽에서와 아시아에서의 회계 단위(unit of account)<sup>82)</sup>가 달라져서 발생한 이 문제는 이미 19세기부터 동인도회사가 쇠락한 가장 큰 원인으로 지목되어 왔으며, 동인도회사의 장부를 들여다보려는 연구자들이 맞닥뜨리게 되는 첫 번째 난관이기도 하다. 1658년부터 1742년까지의 모든 아시아 장부의 숫자들은 본국의 '무거운' 길더가 아니라 '가벼운', 혹은 '인도' 길더로 표현되었다. 본국의 1 길더는 아시아에서는 1.25 길더로 부풀려졌다. 반대로 아시아의 1 길더는 본국에 가면 0.8 길더로 줄어들었다. 이 복잡하고 수수께끼 같은 인도 길더 문제는 회계 상에 수많은 오류와 실수를 발생시켰다.

인도 길더의 탄생은 1639년까지 거슬러 올라간다. 당시 바타비아 최고 위원회는 아시아에서의 거래를 위해 본국에서 8 레알 은화, 릭스달러(rijksdaalder;rixdollar) 은화 등 액면가가 큰 은화들과 1 스티버 동전, 실링 동전 등 은 순도가 낮은 소액의 동전들을 대량으로 실어 보냈는데, 이 중에서 은 순도가 높은 고액 은화들이 순식간에 시장에서 자취를 감추는 문제를 겪고 있었다. 이는 이 은화들이 소액 동전들에 비해 명목가치보다 더 높은 내재가치를 갖고 있었기 때문이었다.<sup>83)</sup> 바타비아는 이 문제에 대처하기 위하여 1739년 환율을 조정하여 은화의 명목가치를 20%에서 25%씩 증가시켰다.<sup>84)</sup> 암스테르담의 17인 이사회는 이 결정을 이해할 수 없었으나, 최고위원회는 은화가 사라지는 현상을 보고하면서 아시아에서 유럽보다 은의 가치가 20%에서 25% 가량 높아 이런 문제가 발생하므로 은화의 명목가치를 올려야 한다고 주장하였다. 결국 1655년 17인

82) Dennis O. Flynn, "Link-Unit-of-Account versus Ratio-Unit-of-Account Moneys: Seventeenth-Century Dutch Mint Policy", in *Money in Asia (1200-1900) : Small Currencies in Social and Political Contexts*, eds. Jane Kate Leonard and Ulrich Theobald (Leiden: Brill, 2015), pp.41-44, pp.56-57.

83) 가령 1619년 릭스달러 은화는 50스티버의 가치로 평가되었는데, 이를 바탕으로 길더의 순은 함량을 계산하면 10.2766g이 된다. 그런데 길더의 1/20 가치인 1스티버 동전에는 은이 0.43623g밖에 함유되어 있지 않았기 때문에 이를 바탕으로 길더의 순은 함량을 계산하면 8.7246g이 된다. 따라서 "악화가 양화를 구축한다"는 그레섬의 법칙이 작동하여 릭스달러 은화가 사라진 것이다. Willem G. Wolters, "Managing Multiple Currencies With Units of Account:Netherlands India 1600-1800", *Paper contributed to the XIV International Economic History Congress* (2006), p.8.

84) Jacobs, 앞의 책, p.301.

이사회는 바타비아의 결정을 승인하였다.<sup>85)</sup> 이렇게 해서 공식적으로 '가벼운', 혹은 '인도' 길더가 탄생하게 되었으며, 다소의 혼란을 거쳐 1690년경에는 본국에서 아시아로 보내는 모든 화물의 가치를 일률적으로 25% 인상함으로써 아시아의 회계는 인도 길더로 통일되었다.<sup>86)</sup>

본국과 아시아의 회계단위가 다른 것은 당연히 많은 혼란과 실수를 초래했으며, 이미 1690년대부터 이 문제를 해결하고 회계단위를 통일해야 한다는 목소리가 회사 내에서 강하게 제기되고 있었다. 본국 이사들의 자문을 받은 법률가 피터르 판 담(Pieter van Dam)이라는 인물이 1701년 제출한 보고서는 바타비아에서 보내온 장부들이 수많은 실수들로 얼룩져 있으며, 이 중 상당수는 본국 이사들의 눈을 속이기 위한 고의적 왜곡이 분명하다고 보았다.<sup>87)</sup> 판 담의 보고서는 바타비아 및 현지 상관들의 임원들이 사익을 챙길 기회가 대단히 많으며 특히 두 회계 체제 사이의 환율을 조작함으로써 많은 부정이 행해지고 있다고 지적한다. 예를 들어 바타비아에서 가벼운 길더로 입금하고 본국으로 환어음을 보내서 본국에서 무거운 길더로 출금하는 식의 부정은 거의 공공연하게 행해지고 있었다.<sup>88)</sup>

이 인도 길더 문제가 백여 년이나 해결되지 못한 채로 지속된 데에는 여러 가지 원인을 들 수 있는데, 그 중에는 이 구조로부터 이익을 취하고 있었던 내부 임원들의 저항이 적지 않은 비중을 차지하였다. 이를테면 본국 이사들을 대리하는 감찰관으로서 인도 상관들의 회계부정을 적발한 판로(van Roo)라는 인물은 1695년 사망했는데, 현지의 회사 임원들이 자신들의 비밀을 너무 많이 알아챈 그를 독살했다는 소문이 파다했다.<sup>89)</sup> 이와 비슷한 사례는 얼마든지 제시할 수 있을 것이다. 회계 부정으로 새어나가는 금액은 17세기에 회사가 눈부신 성공을 거두는 동안에는 얼마든지 감

---

85) Wolters, "Heavy and light money in the Netherlands Indies and the Dutch Republic: dilemmas of monetary management with unit of account systems", *Financial History Review*, vol.15(1) (2008), p.45.

86) Jacobs, 앞의 책, p.301.

87) 그가 제시한 예를 보면 본국에서 보낸 1,000 '무거운' 길더 가치의 상품을 바타비아에서 2,000 '가벼운' 길더에 판매하면 언뜻 보면 마치 1,000 길더의 이익이 발생한 것처럼 보이지만, 실제로 그 상품의 가치는 1,250 '가벼운' 길더이므로 이익은 750 '가벼운' 길더, 혹은 600 '무거운' 길더가 된다. 따라서 수익률은 100%가 아닌 60%이다. Wolters, 앞의 논문(2008), p.50.

88) 위의 논문, p.51.

89) 위의 논문, p.50.

수할 수 있는 대수롭지 않은 문제였으나, 18세기에 접어들면서 이는 점점 더 뼈아픈 문제가 되어갔다. 그러나 반세기에 걸쳐 형성된 이 부패를 조장하는 인센티브 구조를 고치는 것은 결코 쉽지 않은 일이었다.

판 임호프는 1743년 총독에 취임하자마자 아시아의 모든 회사 자본을 20% 절하하는 방법으로 인도 길더를 전격적으로 폐지하였다. 적어도 서류상으로는, '가벼운' 길더는 이제 사라졌다. 그러나 판 임호프의 회계 개혁은 본국과 바타비아 사이의 환율 문제를 제거했을 뿐, 아시아 역내무역의 회계 상황은 더욱 복잡하고 불투명하게 만들었다. 이는 그가 길더의 가치를 25% 절상하면서도 아시아 현지의 다양한 화폐들과의 환율을 조정하지 않고 고정된 채로 두었기 때문이었다.<sup>90)</sup> 그 결과 가치가 25% 높아진 길더를 예전 환율대로 바꾸게 되었고, 이는 장부상의 수익이 부풀려지는 결과를 초래하였다.

이 문제를 해결하기 위하여 바타비아는 "수송 수익(profit on transfer)"이라는 명목으로 환율로 인한 차액만큼의 비용을 덧붙임으로써 장부상의 숫자들이 이전과 완전히 똑같아지도록 억지로 짜맞추었다. 그런데 문제는 부과되는 "수송 수익"의 비율이 각 상관의 회계단위에 따라 제각각이었다는 사실이다. 이를테면 스페인 레알이 쓰이던 반탐과 말라카에는 19%, 파고다 금화가 사용된 코로만델 상관에는 6.66%가 책정되었다. 야콥스는 이 상황을 "사과와 배 두 가지만을 다루다가 이제는 바나나, 망고, 파인애플, 파파야까지 계산해야 하는 상황"이라 비유한다.<sup>91)</sup> 판 임호프가 이렇게 임기응변식 조치를 남발한 결과 아시아의 장부들은 점점 더 미심쩍게 변해갔으며 이는 부패가 확산되기에 아주 좋은 환경이 되었다.

## 2. 사무역 허용: 허울뿐인 당근

아시아 역내무역의 수익성을 제고하기 위하여 판 임호프가 내놓은 방안

---

90) 그가 왜 환율을 조정하지 않았는지는 알 수 없으나, 장부상의 가격들이 회계 단위의 변경에 영향을 받지 않고 이전과 똑같이 보이게끔 하는 것이 목적이었을 것이라 추측할 수 있다. 어쩌면 이는 동인도의 회계 상의 이익이 줄어든 것처럼 보이는 현상을 방지하기 위함이었을지도 모른다.

91) Jacobs, 앞의 책, p.302, Camfferman and Cooke, 앞의 논문, pp.61-62.



은 두 가지의 서로 밀접하게 연결된 것이었다. 첫째로는 큰 수익이 발생하지 않는 자잘한 상품들을 포기하고 핵심 상품들 - (후추 외의 고급)향신료, 일본 동, 주석, 후추, 그리고 아편 - 의 거래에만 역량을 집중하는 것이었다. 두 번째는 회사가 독점 수행하는 핵심 상품들의 무역 이외에는 사무역을 허용함으로써 회사가 포기하는 자잘한 상품들의 거래를 사원들의 자율에 맡긴다는 것이었다.<sup>92)</sup>

이는 명백히 18세기 영국 동인도회사의 성공으로부터 영향을 받은 생각이었다. 영국 회사는 1682년 이후로 아시아 역내무역에서 완전히 손을 떼고 유럽과 아시아 간의 원거리 무역에만 전적으로 집중하였다. 흥미로운 사실은 영국 회사가 명확한 의도를 가지고 전략적으로 아시아 내의 활동을 포기했던 것이 아니라, 단지 거기까지 손을 댈 능력이 부족했던 것 뿐이었다는 점이다.<sup>93)</sup> 반면 네덜란드 회사는 일찍부터 풍부한 자본을 바탕으로 바타비아라는 강력한 거점을 중심으로 곳곳에 퍼진 상관들을 연결하여 거미줄 같은 교역망을 구축하였다.<sup>94)</sup> 이러한 초기의 우위는 점점 큰 격차를 만들어 17세기 동안 네덜란드 동인도회사가 다른 유럽 세력들에 대해 압도적 우위를 누린 밀바탕이 되었다.

그러나 18세기가 되면 영국 회사가 더 현명한 선택을 했던 것으로 판명난다. 네덜란드 회사에 관한 한 사무역은 사원 개인들의 대표적인 부정축재 수단이자 부패의 상징이었던 반면, 영국 회사에게는 사무역이 활기에 찬 자본 공급처이자 팽창의 원동력이 되었다. 사무역에 관한 영국 동인도회사의 성공은 사익과 회사의 이익이 충돌하지 않고 같은 방향으로 연결되는 호혜적 인센티브 구조를 구축한 결과라고 표현할 수 있다. 회사가 아시아 역내무역에 직접 참여하기보다는 유럽-아시아 원거리무역에 활동 영역을 집중함으로써 사익의 영역과 회사의 이익의 영역이 자연스럽게 나누어져 서로의 영역을 침범하지 않게 되었으며, 그 결과 사원들이

92) Nierstrasz, 앞의 책, pp.73-83.

93) Chaudhuri, 앞의 책, pp.208-213, Furber, Holden, *Rival Empires of Trade in the Orient, 1600-1800* (Minneapolis : University of Minnesota Press, 1976), pp.76-77.

94) 이러한 투자는 자본의 영속화를 가능케 한 주식회사의 탄생이라는 혁신이 있었기에 가능했다. Niels Steensgaard, "The Dutch East India Company as an Institutional Innovation", in *The Organization of Inter-oceanic Trade in European Expansion, 1450-1800*, eds. Pieter Emmer and Femme Gastra (Brookfield: Variorum, 1996), pp.148-152, 그리고 주경철, 앞의 논문(2000), pp.25-29.

쌓아올린 부가 곧 회사의 자본으로 투자되는 선순환 구조가 만들어졌다는 것이다.<sup>95)</sup>

사무역에 관한 두 경쟁 회사들의 대조적인 정책은 이미 일찍부터 비교 연구의 대상이었으며, 당대인들도 분명히 의식하고 있었던 주제였다.<sup>96)</sup> 경쟁자의 성공에 누구보다도 민감할 수밖에 없던 네덜란드 회사가 벤치마킹을 시도한 것도 당연하다. 그러나 아시아 역내무역에 깊숙이 관여하고 있었던 네덜란드 회사는 사무역 허용이라는 문제에 대해서 매우 조심스럽고 보수적으로 접근할 수밖에 없었다. 사무역은 아주 제한된 범위에서만 허용되었으며, 그나마도 수시로 폐지되었다가 다시 허용되기를 반복했다. 어쨌든 18세기 후반에 사무역은 회사 내에서 뜨거운 논쟁거리가 되었는데, 회사 문서들을 통계적으로 분석한 스구레프와 판 렌트의 연구에 따르면 판 임호프의 재임 기간 이후 사무역에 대한 긍정적 언급과 부정적 언급 모두 크게 늘어났다.<sup>97)</sup> 그리고 임호프의 퇴임 이후 약 20년간은 부정적 언급의 횟수가 훨씬 더 많았는데, 이것은 후임 총독 모셀(Mossel, Jacob; 1750-1761 재임)이 사무역을 다시 금지한 것과 연관이 깊다.

그런데 판 임호프의 사무역 허용 조치는 실제로는 별반 효과를 거두지 못했다. 모셀이 판 임호프의 실험을 중단시킨 것도 그것이 회사에 미치는 긍정적 효과가 거의 없다고 판단했기 때문이었다. 여기에는 여러 가지 이유가 있는데, 우선 첫 번째로는 회사가 자신의 영역을 포기하는데 있어서는 지나치게 조심스러웠던 반면 사원들에게는 아주 제한적으로만 사익 추구 여지를 열어주었다는 것을 들 수 있다. 이는 영국 회사보다 아시아에서의 활동이 차지하는 비중이 훨씬 컸던 네덜란드 회사의 입장에서는 충분히 이해할 수 있는 일이었다. 장부상 거래 규모로 볼 때 17세기 초 아시아 내의 총 거래액은 유럽-아시아 간의 총 거래액의 4배에 달했으며, 1750년대에도 여전히 2.5배 이상이었다.<sup>98)</sup> 회사가 포기할 영역과 그렇지 않은 영역을 구분하는 것은 분명 쉬운 일이 아니었을 것이다.

---

95) 이러한 시각의 연구자들의 견해는 Stoyan V. Sgourev, and Wim van Lent, "Balancing Permission and Prohibition: Private Trade and Adaptation at the VOC", *Social Forces*, vol.93 (2015), pp.933-935에 종합적으로 정리되어 있다.

96) 브로델, 앞의 책, pp.316-318에 관련 언급이 있다.

97) Sgourev and van Lent, 앞의 논문, pp.942-948.

98) 야콥스, 앞의 책, 표 35와 표 47.

두 번째 이유는 18세기 후반 영국 회사와 달리 네덜란드 회사는 사원들의 사무역을 보호할 무력을 잃어버렸다는 것이었다.<sup>99)</sup> 동인도회사의 초기 단계에서 무력이란 이른바 “보호비용”의 내부화를 통해 기존의 무역망에 파고들어 새로운 교환체제를 구축하기 위한 도구 역할을 하였다. 다시 말해 해상의 위협(바로 그들 자신이 초래하는)과 그 위협으로부터 안전한 보호를 제공할 수 있다는 능력을 상업적 거래를 보다 유리하게 체결하는데 이용했다는 것이다.<sup>100)</sup> 그러나 오랫동안 평온했던 인도양에 유럽인들이 출현한 이후 이미 두 세기가 경과한 이 시점에서 인도양은 이미 유럽 경쟁자들 사이의 격렬한 전장으로 변해 있었으며, 이제는 이 경쟁자들로부터 스스로를 보호하기 위해 무력이 필요해졌다. 무력은 더 이상 이익 창출의 수단이 아닌 비용이 되었으며, 긴축 정책을 시행하려는 회사에게는 사원들의 사사로운 활동까지 보호할 여력이 없었다.

마지막으로 여기에 덧붙여 네덜란드 회사에는 이미 회계의 불투명성을 이용한 횡령이라는 훨씬 쉽고 안전한 축재수단이 있었다는 점도 반드시 언급해야 한다. 이미 부정축재에 익숙한 사원들에게 사무역 허용이란 좋은 부분은 회사가 틀어쥐고 쭉정지만 넘겨주면서 생색을 내는 꼴이었던 것이다. 네덜란드 회사가 다른 경쟁 회사들보다 부패에 특별히 더 취약했던 이유는 바로 여기에 있었다. 하스트라의 연구에 따르면 회사 직원들이 바타비아에서 본국으로 보낸 환어음은 17세기 총 3천만 길더였으나, 18세기에는 총 2억 길더를 넘었다.<sup>101)</sup> 게다가 여기에는 1760년부터 바타비아를 거치지 않고 인도에서 영국 동인도회사를 통해 송금된 상당한 액수가 빠져있다. 네덜란드 동인도회사의 약자인 VOC가 "vanished Owing to Corruption", 또는 "Victim of Corruption"이라 불리는 데에는 이유가 있었던 셈이다.

99) Nierstrasz, 앞의 책, pp.85-87.

100) 주경철, 「네덜란드 동인도회사와 아시아 교역: 세계화의 초기 단계」, 미국학, vol.28 (2005), pp.3-4, 17-18.

101) Gastra, "De Verenigde Oost-Indische Compagnie in de zeventiende en achttiende eeuw: de groei van een bedrijf. Geld tegen goederen. Een structurele verandering in het Nederlands-Aziatisch handelsverkeer", *Bijdragen en mededelingen betreffende de geschiedenis der Nederlanden*, vol.91 (1976), pp.256-259 (Jacobs, 앞의 책, p.9에서 재인용).

### 3) 나가사키 무역 재편 시도와 좌절

앞 절에서 역내무역을 재활성화하기 위한 방안 중 사무역 허용이라는 측면을 다루었으니 이제는 회사가 계속 장악하고자 했던 독점의 영역을 들여다볼 차례이다. 판 임호프가 언급한 핵심 품목들 중에서 그에게 향신료 다음으로 큰 중요성을 가졌던 것은 일본 동이었다. 나가사키 무역을 연구하는 학자들이 누구나 한 번씩 인용하는 “[Copper] is the bride round whom we all dance(dat is de bruyd, waarom wij dansen)”라는 문장을 남긴 인물이 바로 판 임호프이다.<sup>102)</sup> 17세기부터 나가사키 무역 독점은 향신료 독점과 더불어 회사에게 가장 큰 부를 가져다주는 두 기둥이었으나, 1740년대의 나가사키 무역은 이전 세기의 잔상에 불과할 정도로 규모가 쪼그라들어 있었다. 판 임호프는 이를 다시 한 번 아시아 역내무역의 중심으로 삼고자 했다.

나가사키 무역을 다시 활성화하기 위해 판 임호프가 제시한 방안은 동의를 구매 가격을 올리는 것이었다. 우리가 물건을 너무 싸게 사고 있으니 이제부터는 제값을 치러야 한다는 주장이 상인의 입에서 나왔다는 사실은 언뜻 보면 매우 기묘해 보인다. 이것은 그가 동의 수익률보다도 더 많은 물량의 동을 구매하는 것이 훨씬 중요하다고 보았기 때문이다. 그의 주장은 회사가 더 많은 동을 확보하기 위해서는 지나치게 낮은 동의 구매가격을 적정 수준으로 올림으로써 더 많은 금액을 일본 측에 지불해야 할 필요가 있다는 것이었다. 그가 이렇게 주장한 근거는 당시에 실제로 인도에서의 동 수요가 공급을 훨씬 초과하고 있었기 때문이었다. 이를테면 1744년에는 코로만델 한 지역에서의 동 주문량만 해도 150만 폰드에 달했다. 이 시기에 일본의 동 수출은 연간 100만 폰드에 그치고 있었다.<sup>103)</sup> 이러한 판단을 근거로 그는 일본 테일 환율의 재조정을 강력하게 주장하였다. 과대평가된 테일 때문에 회사가 지나치게 낮은 가격을 지불하는 것이 동을 조금밖에 구매하지 못하는 가장 큰 원인이라고 보았기 때문이었다.<sup>104)</sup> 그래서 앞 절에 다룬 것처럼 그의 회계 개혁에는 환율 조정이 포

102) Feenstra Kuiper, 앞의 책, p.130.

103) Suzuki, 앞의 책, p.96.

104) Glamann, 앞의 책(1958), p.72, 74, Camfferman and Cooke, 앞의 논문, p.63.

함되어 있지 않았으나, 나가사키에서만 유일하게 환율 조정이 회계 개혁과 함께 이루어졌다. 본래대로라면 길더의 가치가 25% 절상되었으므로 1 테일 = 70 스티버의 교환비는 1 테일 = 56 스티버가 되어야 하는데, 실제로는 1 테일 = 40 스티버가 되었다. 이는 일본 테일의 가치가 40% 절하되었다는 것을 의미했다.

그러나 그의 바람과 달리 나가사키 무역이 다시 활성화되는 일은 일어나지 않았다. 이는 무엇보다도 일본의 동 광산들이 쇠퇴를 겪고 있었기 때문이었다. 야오는 당시 일본에서 회사에게 수출할 수 있었던 동의 최대량이 100만 근 언저리였으며, 무역 규모는 차츰 이 물리적 한계 근처로 수렴해 갔다고 본다.<sup>105)</sup> 그럼에도 불구하고 만약 회사가 정치력을 최대한 발휘하고 가격적으로 충분한 희생을 치렀다면 적어도 중국 상인들에게 할당된 물량까지는 회사의 몫으로 확보할 수 있었을지도 모른다. 그러나 이제는 결정적으로 시대가 변하고 있었다. 산업혁명의 전야를 맞이한 영국에서 급속히 발달한 광업에 힘입어 영국산 동이 저렴한 가격에 인도로 들어오고 있었기 때문이다.<sup>106)</sup> 일본 동이 경쟁력을 상실하는 것은 이제 시간문제였다.<sup>107)</sup>

---

105) 八百啓介, 앞의 책, p.119. 앞의 각주 56도 참고할 것.

106) Shimada, 앞의 책, pp.77-84.

107) 시마다는 일본 동 산업의 쇠퇴에 매장량의 고갈 등 외생적인 원인도 있으나, 막부의 지나치게 낮은 매매가격으로 인해 생산량을 증가시키고 생산비용을 절감하려는 동기가 위축되어 일어날 수도 있었던 기술혁신의 가능성이 사라졌다는 사실을 간과해선 안 된다고 주장한다. Shimada, 앞의 책, pp.57-60. 이러한 견해를 수용한다면 판 임호프의 조치는 접근 방향이 잘못되었다기보다 지나치게 늦었기 때문에 성공하지 못한 것일지도 모른다.

## 6. 결론

네덜란드 동인도회사에 있어서 18세기 초반이라는 시기는 17세기의 영광스런 나날을 뒤로 하고 암운 속으로 걸어 들어가는 전환기였다. 이 회사의 서서한 쇠퇴는 당대인들에게는 너무도 예상 밖이라 거의 알아차리기 어려운 일이었다. 18세기 초중반까지 회사의 양적 팽창이 계속되고 있었기 때문에 더더욱 그랬다. 아시아에서 어려움이 날로 가중되어 가던 1720년대에도 영국이나 프랑스인들에게는 네덜란드 회사가 여전히 질서와 선망의 대상이었다.<sup>108)</sup> 그러나 1720년대의 회사는 1660년대에 비하면 매출 규모는 두 배로 늘었으나 지출은 그 이상으로 늘어나서 수익은 거의 늘지 않았으며, 1720년대 이후로는 오히려 수익이 급감하기 시작했다.<sup>109)</sup> 18세기 후반에 들어서는 쇠퇴의 징후가 점점 더 명백해졌으며, 제4차 영란전쟁(1780~1784)과 곧이어 발발한 나폴레옹 전쟁은 이 회사, 그리고 네덜란드라는 나라의 황금시대에 종지부를 찍는 결정적 순간이었다.

이 시기 회사의 운명은 나가사키 무역의 흥망성쇠와 겹쳐 보인다. 17세기에 해마다 100만 길더 이상의 수익을 기록하던 나가사키 무역은 아시아 역내무역의 핵심 축이었으나, 이제는 그 시절의 어렴풋한 흔적에 지나지 않았다.<sup>110)</sup> 갈수록 악화되는 나가사키 상관의 존폐 여부를 두고 수차례 벌어진 논란은 회사의 회계에 치명적인 문제점이 있다는 사실을 드러내고 있었다. 아시아 역내무역을 되살리는 것이 회사를 희생시키는 길이라고 믿은 판 임호프는 그 답이 나가사키 무역의 재활성화에 있다고 보았다. 그는 1743년 5월 총독으로 임명되기 이전에 17인 이사회에 제출한 특별 보고서에서 일본 동 무역이 동인도회사 활동 전체에서 갖는 중요성을 강조하고, 이 생명선을 유지하기 위해 회사의 모든 역량을 총동원해야 한다고 주장하였다.<sup>111)</sup> 그러나 이런 노력도 쇼군 정부의 완고함 앞에서는 아무 소용이 없었다.

---

108) 브로델, 앞의 책, p.310.

109) De Vries and van der Woude, 앞의 책, p.447.

110) Camfferman and Cooke, 앞의 논문, pp.53-54.

111) Shimada, 앞의 책, p.163.

나가사키 무역을 재활성화하기 위해 애썼으나 결국 동 구매량을 늘리는 것이 불가능하다는 것을 깨달은 판 임호프는 동에 더 높은 가격을 지불한다는 계획을 철회한 것으로 보인다. 동 무역은 간신히 명맥을 유지하는 선에서 19세기 초에 동인도회사가 파산할 때까지 변화 없이 지속되었다. 그럼에도 불구하고 동 무역의 중요성과 나가사키 상관의 가치에 대한 판 임호프의 생각은 변하지 않았던 것 같다. 그는 1749년 나가사키 상관의 회계 지표를 개선하기 위해 또 다시 회계 관행을 비틀어 이전에 코반의 손실을 이전한 것과 같은 요령으로 동에 1 피컬 당 11.3 길더의 할증금을 부과하였다.<sup>112)</sup> 도표 5에서 1749년부터 동 구매가격이 18 테일로 올라가는 것은 바로 이 할증금 때문이다.<sup>113)</sup> 결과적으로 나가사키 상관의 외견상 회계 지표는 다소 호전되었다.

이 마지막 조치는 그가 얼마나 회계 원칙과 투명성이라는 문제를 가볍게 여겼는지를 다시 한 번 보여준다. 판 임호프는 매우 실용적인 인물이었는 데, 그 실용주의적 태도가 여기서는 문제를 더욱 악화시킨 원인이 된 것이다. 그가 회계 원칙을 경시하고 임기응변적인 조치를 남발함으로써 남긴 부정적인 유산은 회사의 회계 체제에 깊은 상흔을 남겼다. 1743년부터 다시 한 번 회계 개혁이 이루어지는 1768년까지 회사의 회계는 이전보다 더욱 불투명해져서 실상을 올바르게 파악하기는 거의 불가능에 가까워졌다. 오늘날의 연구자들도 이 시기의 회사 운영 상태에 대해서는 잠정적인 추측 외에는 내놓기 어려운 실정이다.

회계 원칙 파괴로 인한 이러한 혼란은 나가사키에서 일어났던 것과 같은 회계의 악의적 조작이 이제 모든 상관에서 가능하게 됨을 의미하였다. 이처럼 부패를 조장하는 인센티브 구조가 과연 실제로 부패를 유발했을지 그렇지 않았을지는 나가사키에서처럼 회사의 회계 장부 외에 비교 대조할 기록이 남아있지 않은 이상은 우리가 알아낼 도리가 없는 일이다. 그리고 그것은 회계 장부를 토대로 회사의 미래를 결정해야 하는 17인 이사회회의 이사들에게도 마찬가지였다. 어쩌면 이것이 바로 영국 동인도회사가 과거 어느 때보다도 강력하게 도전해온 18세기 중반이라는 시점에 네덜란드 동인도회사는 점점 굼뜨고 무기력해져간 원인이었을 것이다.

112) Camfferman and Cooke, 앞의 논문, pp.59-61.

113) 12.35 테일 + 5.65 테일(11.3 길더) = 18 테일

이렇게 보면 네덜란드 동인도회사의 영광과 쇠락은 모두 바타비아에서 시작된 것이었다. 바타비아를 건설함으로써 네덜란드 동인도회사는 아시아에서 다른 어떤 동인도회사들도 갖지 못한 압도적인 이점을 누릴 수 있었다. 이는 바타비아가 중계점 역할을 수행함으로써 본국이 직접 통제하기에는 너무 먼 곳까지 교역망을 뻗칠 수 있었기 때문이었다. 그러나 세월이 흐르면서 지나치게 독립적이 된 바타비아는 현지 직원들의 이해관계를 대변하여 17인 이사회를 가리는 대적자가 되었다. 아시아 역내무역에 지나치게 깊이 개입한 대가는 회계 체제의 손상과 부패를 조장하는 구조의 형성이었으며, 회사는 그 대가를 18세기에 길고도 고통스럽게 치러야만 했다.



## 부록 1 단위 환산표

### 무게

1 테일(tael;냥(兩)) = 37.5 g

1 카티(catty;근(斤)) = 16 테일 = 600 g

1 피컬(picul;담(担)) = 100 카티 = 60 kg = 120 폰드(pond;dutch pound)

1 관(貫) = 100 테일 = 6.25 근 = 3.75 kg

### 화폐

1 길더(guilder) = 20 스티버(stiver)

1 테일\* = 70 스티버 = 3.5 길더 (1742년까지)

1 테일 = 40 스티버 = 2 길더 (1743년부터 1767년까지)

1 테일 = 10 마스(mace;문(匁) 또는 전(錢)\*\*

코반 1 개\*\*\* = 6.8 테일

\*: 테일은 본래 무게 단위이나, 은 1 테일을 가리키는 화폐 단위로도 쓰였다.

\*\* : 중국과 조선에서는 전이라는 명칭이 쓰였으나, 일본에서는 문(匁는 文目이 변형된 글자이다)이라는 명칭이 쓰였다. 또한 일본 국내에서는 테일에 해당하는 냥(兩)은 주로 코반을 셀 때만 쓰이고 은에는 거의 쓰이지 않았다.

\*\*\*: 일본에서 코반을 세는 단위는 테일과 동일한 냥(兩)이었으나, 네덜란드 동인도회사는 코반을 상품으로 간주하여 개수로 세었으며 테일이라는 단위는 은에만 사용했다.

## 부록 2 장부의 예시

주 42

17XX년 나가사키 상관 회계장부

상품 계정: 설탕		
내역	차변	대변
설탕 50,000폰드 입고	f 5,000	
설탕 45,000폰드 판매		f 9,000
설탕 5,000폰드 재고 이월		f 500
합계	f 5,000	f 9,500
설탕 판매이익(손익계정에 결산)		f 4,500

현금 계정		
내역	차변	대변
설탕 45,000폰드 매출	f 9,000	
동 100피컬 매입		f 4,000
코반 100개 매입		f 3,000
상관 유지비용 지불		f 1,000
합계	f 9,000	f 8,000
현금잔고	f 1,000	

손익 계정		
내역	차변	대변
설탕 판매이익		f 4,500
생사 판매이익		(생략)
면직물 판매이익 (이하 생략)		(생략)
합계		f 4,500
상관 총 판매이익		f 4,500

본사 계정		
내역	차변	대변
설탕 50,000폰드 출고		f 5,000
동 100피컬 입고	f 4,000	
코반 100개 입고	f 3,000	
설탕 5,000폰드 재고	f 500	
상관 유지비용 청구	f 1,000	
상관 총 판매이익		f 4,500
상관 현금잔고	f 1,000	
대차대조	f 9,500	f 9,500

주 48

17XX년 마술리파탐 상관 회계장부

상품 계정: 코반		
내역	차변	대변
코반 100개 입고	f 2,000	
코반 100개 판매		f 2,000
합계	f 2,000	f 2,000
코반 손실(손익계정에 결산)	f 0	

현금 계정		
내역	차변	대변
코반 100개 매출	f 2,000	
동 100피컬 매출	f 7,000	
생사 1,000폰드 매입		f 5,000
상관 유지비용 지불		f 1,000
합계	f 9,000	f 6,000
현금잔고	f 3,000	

손익 계정		
내역	차변	대변
코반 손실	f 0	
동 판매이익 (이하 생략)		f 3,000
합계	f 0	f 3,000
상관 총 판매이익		f 3,000

본사 계정		
내역	차변	대변
코반 100개 출고		f 3,000
동 100피컬 출고		f 4,000
생사 1,000폰드 입고	f 5,000	
코반 손실 이전	f 1,000	
상관 유지비용 청구	f 1,000	
상관 총 판매이익		f 3,000
상관 현금잔고	f 3,000	
대차대조	f 10,000	f 10,000

이 예시에서는 실제 코반의 원가는 3천 길더이지만 상관의 상품 계정에 기입할 때는 원가를 2천 길더로 낮추어 손익 계정에 손실이 나타나지 않도록 하고 있다.

주 77

현금 계정		
내역	차변	대변
설탕 45,000폰드 매출	f 9,000	
동 100피컬 매입		f 4,000
코반 100개 매입		f 3,000
상관 유지비용 지불		f 1,000
합계	f 9,000	f 8,000
현금잔고	f 1,000	

본사 계정		
내역	차변	대변
설탕 50,000폰드 출고		f 5,000
동 100피컬 입고	f 8,000	
동 추가비용 지불		f 4,000
코반 100개 입고	f 3,000	
설탕 5,000폰드 재고	f 500	
상관 유지비용 청구	f 1,000	
상관 총 매출이익		f 4,500
상관 현금잔고	f 1,000	
대차대조	f 13,500	f 13,500

이 예시에서는 실제로는 8천 길더에 구매한 동을 장부에는 4천 길더에 구매한 것처럼 기입하고 4천 길더의 차액을 본사 계정의 대변에 기입하여 대차를 맞추었다.

## 참고문헌

### 사료

Heyningen, Rogier van. De Archieven van de Verenigde Oostindische Compagnie (1726), No.2039, ff.2178-83. (HNG로 약칭)

Generaal Journaal Gehouden Door de Boekhouder-Generaal Te Batavia 1700-1790 (인터넷 액세스: <http://bgb.huuygens.knaw.nl/>) (BGB로 약칭)

Negotie Journalen, Nederlandse Factorij Japan (NJ로 약칭)

長崎実記年代録 (福岡: 九州大学大学院比較社会文化研究科九州文化史研究所史料集刊行会, 1999)

### 논문

Camfferman, Kees, and Cooke, Terence E.. "The Profits of the Dutch East India Company's Japan Trade", *Abacus*, vol.40 (2004), pp.49-75.

Flynn, Dennis O.. "Link-Unit-of-Account versus Ratio-Unit-of-Account Moneys:Seventeenth-Century Dutch Mint Policy", in *Money in Asia (1200-1900) : Small Currencies in Social and Political Contexts*, edited by Jane Kate Leonard and Ulrich Theobald, pp.41-70. Leiden: Brill, 2015.

Gaastra, Femme. "De VOC in Azië 1680-1795", *Algemene geschiedenis der Nederlanden*, vol.9 (1980), pp.431-432.

\_\_\_\_\_. "De Verenigde Oost-Indische Compagnie in de zeventiende en achttiende eeuw: de groei van een bedrijf. Geld tegen goederen. Een structurele verandering in het Nederlands-Aziatisch handelsverkeer", *Bijdragen en mededelingen betreffende de geschiedenis der Nederlanden*, vol.91 (1976).

pp.256-259.

Glamann, Kristof. "The Dutch East India Company's Trade in Japanese Copper, 1645-1736", *Scandinavian Economic History Review*, vol.1 (1953), pp.41-79.

Klein, P. W.. "Japanse rendementen in de achttiende eeuw; innovatie en inertie", *Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek* (1984), pp.195-204.

Nagase-Reimer, Keiko. "Copper Transportation in Tokugawa Japan:Its Influence on Copper Shortage in Nagasaki", in *Money in Asia (1200-1900) : Small Currencies in Social and Political Contexts*, edited by Jane Kate Leonard and Ulrich Theobald, pp.464-488. Leiden: Brill, 2015.

Sgourev, Stoyan V., and Wim van Lent. "Balancing Permission and Prohibition: Private Trade and Adaptation at the VOC", *Social Forces*, vol.93 (2015), pp.933-955.

Shimada, Ryuto. "The Golden age of Japanese copper: the intra-Asian copper trade of the Dutch East India Company", in *Intra-Asian Trade and the World Market*, edited by John Latham and Heita Kawakatsu, pp.24-36. New York: Routledge, 2006.

Steensgaard, Niels, "The Dutch East India Company as an Institutional Innovation", in *The Organization of Interoceanic Trade in European Expansion, 1450-1800*, edited by Pieter Emmer and Femme Gaastra, pp.133-156. Brookfield: Variorum, 1996.

Wolters, Willem G., "Managing Multiple Currencies With Units of Account:Netherlands India 1600-1800", *Paper contributed to the XIV International Economic History Congress* (2006)

\_\_\_\_\_, "Heavy and light money in the Netherlands Indies and the Dutch Republic: dilemmas of monetary management with unit of account systems", *Financial History Review*, vol.15(1) (2008), pp.37-53.

今井典子,「宝永・正徳期の銅貿易と住友」, 住友史料館報, vol.33

(2002), pp.1-38.

住友修史室, 「近世前期に於ける銅貿易と住友」, 泉屋叢考, vol.9 (1957).

藤井定義, 「<論說>江戸時代における貨幣品位論 : 山片蟠桃と草間直方」, 大阪府立大學經濟研究 vol.22(2) (1977), pp.107-124.

주경철, 「네덜란드 동인도 회사의 설립 과정」, 서양사연구 25권 (2000), pp.1-34.

\_\_\_\_\_, 「비평논문 : 해양시대의 화폐와 귀금속」, 서양사연구 32권 (2005), pp.189-212.

\_\_\_\_\_, 「네덜란드 동인도회사와 아시아 교역: 세계화의 초기 단계」, 미 국학 28권 (2005), pp.1-32.

## 단행본

Chaudhuri, K.N.. *The Trading World of Asia and The English East India Company, 1660-1760*. New York: Cambridge University Press, 1978.

De Vries, Jan, and Ad M. van der Woude. *The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1997.

Feenstra Kuiper, J.. *Japan en de buitenwereld in de achttiende eeuw*. Martinus Nijhoff, 1921.

Furber, Holden. *Rival Empires of Trade in the Orient, 1600-1800*. Minneapolis : University of Minnesota Press, 1976.

Gaastra, F.. *Bewind en beleid bij de VOC, 1672-1702*. Walburg Pers, 1989.

Glamann, Kristof. *Dutch-Asiatic Trade, 1620-1740*. Danish Science Press, 1958.

Jacobs, Els M.. *Merchant in Asia : The Trade of the Dutch East India Company during the Eighteenth Century*. Leiden : CNWS Publications, 2006.

Klaberen, J. J. van. *The Dutch Colonial System in the East Indies*. Springer, 1983.

Nierstrasz, Chris. *In the Shadow of the Company: The Dutch East India Company and its Servants in the Period of its Decline, 1740-1796*. Leiden: Brill, 2012.

Shimada, Ryūto. *The Intra-Asian Trade in Japanese Copper by the Dutch East India Company during the Eighteenth Century*. Leiden : Brill, 2006.

Suzuki, Yasuko. *Japan-Netherlands Trade 1600-1800 : The Dutch East India Company and beyond*. Kyoto, Japan : Kyoto University Press , 2012.

八百啓介, 『近世オランダ貿易と鎖国』. 東京: 吉川弘文館, 平成10[1998].

小柳津信郎, 『近世賃金物価史史料』. 成工社出版部, 2006.

주경철, 『대항해시대 : 해상 팽창과 근대 세계의 형성』. 서울: 서울대학교 출판부, 2008.

페르낭 브로델, 주경철 역, 『물질문명과 자본주의』. 서울: 까치, 1995-1997, 2004, 1995.



# Abstract

The Dutch East India Company (*Vereenigde Oost-Indische Compagnie*, or VOC) was in its heyday in the 17th century, and the key factor for such unparalleled success was its intra-Asian trade activities. Among the VOC's vast Asian trade network, Deshima factory in Nagasaki was the jewel in the crown. Exclusive trade with Japan under the isolation policy (known as *Sakoku*) of Tokugawa shogunate was a source of precious metals, which was so vital to the European companies for trading in Asia. In the early 18th century, however, the VOC found itself in gradual decline. This phenomenon was closely related to the sudden drop of profitability in the intra-Asian trade, heralded by rapidly diminishing Nagasaki trade. This research is an attempt to investigate the inner problems of the VOC by tracking two controversies inside the company about the abandonment of Nagasaki factory in the early 18th century. By shedding light on Nagasaki, this thesis tries to find out connection between the failure of Nagasaki trade and the failure of company reform in the mid 18th century.

The unexpected decline of the VOC has been subject of many studies over the past two centuries. Based on previous researches, the causes of the decline can be divided into two categories: exogenous and endogenous factors. The VOC failed to cope with diminishing profitability resulting from environmental changes; intensified competition, changes in the demand side, and above all, the decline of the intra-Asian trade. Two internal flaws – incomplete accounting system and corruption – weakened the company's adaptiveness to changing environment. Incompleteness of accounting system and corruption of servants were closely related and even combined to aggravate each other.

The first controversy about the abandonment of Nagasaki factory was triggered by the loss-making koban trade. Here we can find structural incompleteness of the company's accounting and its typical method to deal with that problem. If necessary, the directors ordered a special report including thorough inspection to complement normal account books. But in this time, expediential measures to window-dress accounts affected the company's accounting practice. This violation of accounting principle would permanently damage consistency and transparency of account books.

If we rely completely on the account books, the second round of controversy in the 1730s cannot be explained, because the prices of Japanese copper in the account books show us extraordinarily high profitability during this period. Previous researches tried to resolve this contradiction by regarding that the crisis as illusory discourse, inflated by the shogunate's repeated regulations and changes in accounting practice. Yet assuming that reliability of the accounting book in Nagasaki factory was questionable, the crisis might be intentionally obscured, rather than illusory. Since the 17th century, despite the series of currency depreciation by the shogunate, the VOC never adjusted the exchange rate between Japanese tael and Dutch guilder. Their insistence on defending the existence of Nagasaki factory, which entailed a hidden motive, even made them commit accounting fraud; since 1685 Nagasaki factory was the only place where the private trade was allowed. The High Council of Batavia tended to cover employee's corruption and cooperated to conceal the truth from the eyes of directors in Amsterdam. The High Council themselves were at the very pinnacle of the hierarchy of corruption firmly grounded in the East Indies.

These internal problems of the VOC explain why reforms in 1743 ended in vain. The reformist governor-general Gustaaf Willem van

Imhoff solved a deep-rooted accounting problem between Amsterdam and Batavia, but his *ad hoc* measures increased opacity in Asian accounts. In order to revitalize the intra-Asian trade, he allowed private trade to servants and concentrated the company's already shrinking capability on core products. In doing so, he benchmarked the successful case of VOC's arch-rival, the English East India Company. Hesitant and restricted allowance, however, was not enough to attract servants who had been familiar with illicit means to make a fortune. Van Imhoff's plan to reorganize Nagasaki trade by procuring more copper proved unavailable and was too late.

The gradual course of decline in the early 18th century was hard to notice for contemporaries, since it accompanied with quantitative expansion. But among confusing and contradicting indicators, the decay in the intra-Asian trade and Nagasaki trade were showing obvious symptoms of decline. There were some figures who detected the signal, such as van Imhoff, but their efforts, each and every one of them to reverse the trend, was nullified by chronic problems of accounting opacity and corruption. Batavia, the heart of the Dutch East Indies, was the foundation of huge success in the 17th century. But the legacy of that success was a damaged accounting system and a formation of structure encouraging corruption.

Keywords : Vereenigde Oost-Indische Compagnie(VOC), 18th century, intra-Asian trade, Nagasaki trade, Gustaaf Willem van Imhoff, accounting practice, corruption, private trade, koban trade, Japanese copper trade

Student Number : 2013-22775