

개화기 배오개의 거상 박승직

부자는 3대 가기 어렵다는 옛말이 있다. 부자들의 운명은 그만큼 부침이 심하다는 뜻이다. 그런데 국내에서 유일하게 100년 이상 이어져 내려온 기업이 있다.

바로 두산그룹이다.

두산은 한국기네스협회에서 한국 최초의 100년 기업으로 공식 인정 받은 회사다. 두산의 모태는 한말 개화기의 '박승직 상점'이었다. 박승직(1864~1950)이 경기도 광주에서 면포상을 개업한 때가 1886년이었지만, 이미 1882년에 그의 자본금으로 형 박승완이 면포상을 열었으니 두산의 역사는 어언 120년을 넘기고 있는 셈이다.

구한말 거상들의 활약상에 대해서는 남아 있는 기록이 소략해 그 전모를 파악하기가 쉽지 않다. 자고 일어나면 세상이 뒤바뀌어 있을 정도로 정치적 격랑에 휩싸였던 시대였으니 어쩌면 당연한 일인지도 모른다.

더구나 상인계층을 천시하던 봉건적 편견의 잔재가 뿌리 깊이 남아 있었으니 그들의 존재는 희미할 수밖에 없다.

박승직의 경우는 후대로 이어지면서 자료가 계속 발굴되고 있어 그나마 형편이 나은 편에 속한다.

박승직은 1896년 종로 4가에 포목상을 개설했다. 광주 포목상에서 수완을 발휘해 자금을 모아 서울로 진출한 것이다. 당시 서울의 상권은 크게 3분할되어 있었다.

조선 초기부터 전통적인 상업중심지로 군림해온 것은 운중가였다. 운중가는 오늘날 세종로에서 종로 네거리에 이르는 일대의 상가로서, 이곳의 시전상인들은 정부로부터 '금난전권'이란 독점판매권을 부여 받아 상업의 이익을 독차지해왔다.

조선 후기에 상품화폐경제가 발전하면서 서울에는 운중가 이외에 새로운 상가가 출현하게 된다.

종로 4·5가 일대의 이현(속칭 배오개)과 남대문 밖의 칠패가 대표적이었다. 이현과 칠패의 상인들은 운중가의 관상(官商)과는 달리 사상(私商)으로서 서울 외곽지대의 상인들과 연계해 종로 시전상인들을 압도해 나갔다. 박승직은 배오개의 거상으로 명성을 떨쳤다.

일제가 남긴 기록에는 "박승직은 적수공권으로 근면히 활동한 결과 오늘날 대성했다. 그는 면포계의 노장이며 입지전적 인물이다"고 소개하고 있다.

다른 상인들과는 달리 박승직은 경기도 광주의 농촌출신이다. 그는 18세 때까지 가업인 농사를 도우며 성장했다.

그가 상업에 눈을 돌리게 된 것은 집에서 멀지 않은 송파장을 드나들

면서부터였다. 그는 처음에 송파장에서 물건을 떼어다 주변을 돌아다니며 파는 행상이었다.

뒤에는 제물포, 강원도까지 진출해 상리를 터득해가며 적지 않은 자금을 모을 수 있었다.

배오개에 터를 잡은 후에는 포목 도산매에서 시작해 점차 마포, 목면, 소금 등의 위탁판매업으로 거래품목을 넓혀나갔다.

종로의 시전상인들이 정부와 결탁했다면, 박승직은 일본 상인들과 연계망을 구축했다. 압도적인 군사력을 앞세우고 조선의 상권을 잠식해 들어왔던 일본 상인과 손을 잡는 것은 당시로서는 사활이 걸린 문제일 수밖에 없었다.

박승직은 1905년 일본 상인과 합동으로 공익사를 설립하고 초대 이사를 맡았다. 당시 조선은 화폐개혁으로 민족계 사업체가 몰락하고 있었지만, 박승직 상점은 더욱 번창해갔다.

공익사는 1914년 주식회사로 개편되고 박승직이 사장을 맡았다. 1932년에는 동양맥주주식회사의 전신인 조선맥주주식회사 설립에도 주도적으로 참여했다.

박승직 상점에서 특기할 만한 것은 1915년 박가분 제조회사의 설립이었다. 이것은 한국의 재래식 화장분을 기업화한 것으로 박승직의 부인 정씨가 담당했다. 박가분은 1920년 이후 선풍적인 인기를 모으며 1940년대 초까지 화장품 시장의 왕좌 자리를 지켰다.

동양맥주주식회사와 박가분 제조회사는 상업자본이 산업자본에 투자하는 근대적 산업화 과정의 전형적 사례에 속한다.

박승직 상점이 두산그룹으로 계승될 수 있었던 저력은 무엇이었을까. 종로의 전통적인 시전상인들이 관권의 비호에 안주해버렸다면, 박승직은 '일가일업'(一家一業)의 틀을 과감히 깨고 사업다각화에 나섰다.

당시 상업의 주도권을 쥐고 있던 일본 세력을 영업행위에 활용할 줄 아는 수완도 발휘했다. 또한 상업에서 축적한 자본을 제조업에 투자함으로써 근대적인 기업가의 길을 열었다. **IKOVA**

