

# 출판계 배본전문업체들의 현주소

## 전문성 확보로 심부름센타식 업무 탈피해야

과거 출판사 영업사원의 손에 의해 일일이 서점에 전달되었던 출판물의 배본업무를 도맡아 대행, 처리해주는 전문용역서비스업체가 늘면서 이를 통한 출판물의 공급량이 점차 증가추세를 나타내고 있어 관심을 끌고 있다. 그러나 이런 편리함과 경제성을 갖는 이들 배본업체가 안고 있는 고질적인 영세성을 비롯한 갖가지 문제점에 대한 구체적인 논의가 나오지 않고 있으며, 그 이해 또한 부족한 형편으로 지적되고 있다.

우리 출판물의 배본업무는 유통구조상 대개 다음과 같은 형태로 구분된다.

첫번째는 자사의 차량과 직원을 이용한 자체관리, 둘째는 도매상을 통한 출판형식의 배본형태, 그리고 배본용역업체에 의한 배본방식이 그것으로, 예전의 거래물량과 교통사정이라면 적은 인원과 차량으로도 가능할 자체관리가 급격한 물량증가와 극심한 교통난으로 거의 불가능한 상태에까지 이른 현실이다. 출판업계의 절대다수인 중·소규모 출판사가 자력으로 서울시내 2천여개 서점과 지방서점을 상대로 영업과 배본 업무를 병행한다는 것은 역부족일 수밖에 없다는 얘기가 된다. '책의 홍수시대'로 일컬어지는 요즘의 출판계에 배본업체의 출현은 '배수로'로서의 역할과, '기발한 착상'으로 받아들여지기에 충분했다.

### 시간절약과 경비절감에 도움

그러나 이러한 긍정적인 측면에도 불구하고, 가격경쟁과 구조적인 내부의 모순으로 이들 업체는 단체구성도 돼 있지 않아 우선 정확한 실태 파악이 힘든 실정으로, 대략 10여개사가 활동하고 있는 것으로 추정된다. 그나마 얼마만큼의 규모와 체계를 갖춘 곳이라야 한두군데 정도. 국내 배본업계의 선두주자 격인 마포의 충신사, 낙원사와 사사 그리고 사회과학도서관을 취급하는 모사가 대표적인 업체로 지목되고 있으며, 나머지 대부분의 업체들은 차량 1,2대를 운영하는 '모찌꼬미'식의 영세업자들인 셈이다. 하지만 이들과 거래하는 출판사의 수가 무려 500여개사에 이르고, 연간 물량이 1400만부를 웃도는 것으로 추산되고, 여기에 반품량을 감안한다면 그 수치는 상당한 의미를 갖게 된다.

출판사 영업부 출신으로 지금은 해체된 한국출판단지내에서 1985년 배본업체 간판을 가장 먼저 내걸었던 방진조씨(충신사 사장)는 "개업당시 영업전반에 걸친 대행업무가

목적이었지만 배본위탁만을 고집하는 출판사의 요구에 의해 지금의 형태로 축소되었다"고 말하면서 "신생출판사나, 영업조직이 미약한 출판사의 경우 직원 위탁교육도 실시한다"고 밝힌다.

거래처 형성과 기본부수 산정, 가격책정에 이르기까지 자신들의 노하우를 전수한다는 얘긴데, 그런 경우는 극소수에 불과하다. 수급 역시 현금판매나 위탁판매의 경우 간혹 하고는 있지만 이를 원하는 거래처는 드문 형편. 현재 배본업체의 용역비는 도서정가의 1%를 기준

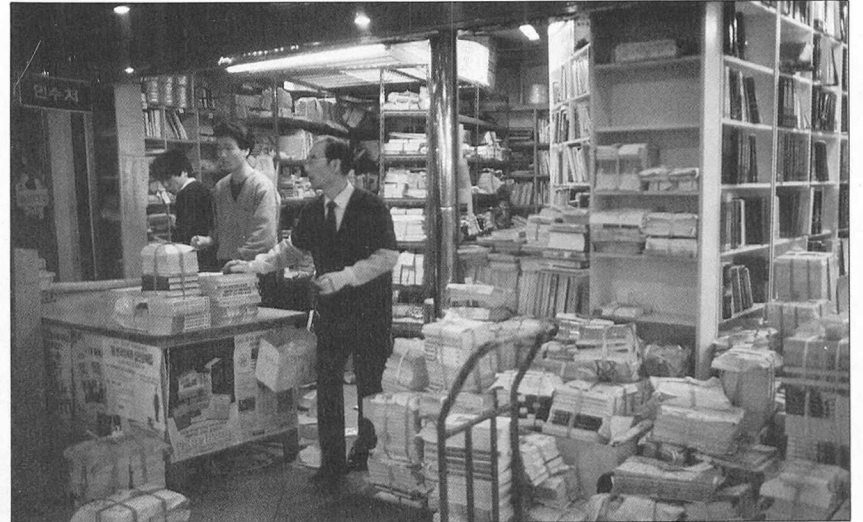
**배본업체의 일과는 전혀 짝이 없다. 오전중에 거래출판사를 방문해서 그날의 물품을 수거하고 다시 사무실에 집결, 담당구역의 서점으로 출발하는 시각이 오후 3시. 대개 6시를 마감시간으로 잡는 그들에게엔 교통체증과 서점의 주차장 미확보가 가장 큰 문제이다.**

으로 하며, 3천부에 12만원에서 15만원의 기본금을 책정하고 있다. 이 기본금은 업체간의 차이는 있지만 금년들어 20%가량 인상된 금액이다. 결코 적은 인상폭은 아니지만 출판사측에 별다른 마찰없이 받아들여진 것으로 알려졌다.

"워낙 저렴한 가격에 대한 인상이었고, 인상된 금액이라고 해야 출판사의 직접관리경비의 20~30%에 불과하기 때문이었을 것으로 본다"는 낙원사 사장 이종만씨의 지적처럼 배본업체 이용의 경제성에 대한 출판사의 인식은 절대적인 긍정에 가깝다. 3년전부터 배본업체를 이용했다는 범양사출판부의 영업과장 한만용씨는 "시간절약과 경비지출 절감에서 상당히 효과적"임을 인정하지만 "물품누락사고와 거칠게 책을 다루는 점"에 대해 불만을 표시하기도 한다. 이에 대해 "많은 물량과 시간에 쫓겨 어쩔수 없다"고 말하는 업자들의 불만은 '인격적인 푸대접'에 있다. 자신들의 전문성에 대한 인식이 부족하다는 항변이다.

### 유지차량의 주차위반 벌금 한달에 100만원

배본업체의 일과는 짝이 전혀 나지 않는다. 오전중에 거래출판사를 방문해서 그날의



대형서점에 배본되고 있는 출판물들.

물품을 수거(?)하고 다시 사무실에 집결, 전표와 물품을 지역별로 분류한 다음 담당구역의 서점으로 출발하는 시각이 오후 3시. 번두리 지역의 서점을 제외하곤 6시를 마감시간으로 잡는 그들에게엔 교통체증과 서점 주차장 확보의 어려움이 가장 큰 걸림돌이 된다. 대학구내서점 관리자 출신의 사사 사장장은 "7대인 차량의 주차위반 등의 벌금이 한달에 100여만원이 넘는다"고 전하면서 "지방서점에서 올라온 반품도서가 화물역 창고의 90%를 차지한다"고 한다. 거리와 교통 문제로 지방서점의 반품도서가 출판사로 돌아가지 못한다는 것인데, 여기에는 반품용역비가 고려되지 않은 현 용역비 책정도 원인이 있다.

또한 교통난은 영업사원들의 시내 집중적인 영업활동과 번두리 거래처와의 거래중단을 유발한다고 한다. 출판사 전체매상의 40%를 차지하는 시내서점 수급액이 교보, 종로 등 대형서점과 도매상에 집중되어 있기 때문이기도 하고, 번두리 '메드타운'에 위치한 서점에 공급이 원활치 않아 주부독자의 독서율이 감소되는 현상이 악순환되기 때문이다.

교통난과 전문인력 확보의 고충, 열악한 작업환경 등 이들의 어려움은 한두가지가 아니다. 여기에 그들만의 장점으로 자부하는 서점의 동태(?) 파악, 즉 상호변경이나 직원교체, 매장의 확장 등 중요한 정보를 출판사측에 제공하려 해도 제대로 실천에 옮기기가 쉽지 않다. 예를들어 중복출판의 경우 서점에 대한 할인을, 출고시기 같은 정보유출은, 경쟁출판사에 치명상을 입히기 때문에 직원들에게 아예 '함구령'을 내린다는 것.

"전문업체안에서의 또 다른 전문성을 추구할 필요가 있습니다. 카르텔 등의 집합체 구성

으로 공생공존하는 유통업으로서의 발전적인 아이템이 나와야 합니다."

모사 사장장의 자가진단에 대해 이들을 지켜보는 출판업계의 입장도 다르지는 않다.

### 유통업의 발전적 아이템으로 키워야

"대형 유통기구와 유통구조가 정립되어 있지 않은 현실에서 배본업체의 기능과 효율성에 대해서는 긍정적인 평가가 내려져야 합니다. 그러나 대부분의 배본업체가 체계있게 운영되지 못하고 있고, 손해보상문제나 허가문제 등이 숙제로 남아있어 앞으로 이들 업체의 발전을 위해선 이러한 문제들을 속히 해결해야 할 것으로 봅니다."

유행두씨(범우사 대표)의 의견처럼 계속 늘어나는 물량속에서도 고질적인 영세성을 극복하지 못하는 이들 배본업체의 문제점은 사실상 그들 자신의 문제이기도 하지만 출판업계의 발전을 저해하는 요인으로 작용하고 있는 것도 사실이다.

"출판유통은 계속 복잡해지고 있고, 이런 가운데 배본업체는 적절한 통합과정을 거쳐 나름대로의 권익신장을 도모해야 합니다. 일산출판단지나 한국출판판매주식회사와 같은 대형 유통기구와 함께 새로운 가능성을 창출해야 한다고 생각합니다. 배본업체를 단순한 심부름센타로 규정하기보다는 그들의 전문성을 발전, 심화시키는 방향을 모색해야 할 것입니다."

청남문화사 대표 최선호씨의 이같은 지적에서 배본업체의 체질개선에 대한 다각적이고, 꾸준한 관심이 필요한 때임을 알 수 있다.

— 최태원 기자