

“집단이기주의 지양하는 공동노력 절실”

출판협동조합 주최 ‘지역서점인 초청간담회’ 지상중계

출판 및 유통시장 개방 문제가 관련업계 조미의 쟁점으로 부각되고 있는 가운데 최근 시장개방에 대한 출판·서점계의 공동대응 방안을 모색하는 자리가 마련돼 관심을 끌었다. 한국출판협동조합(이사장 이기웅)이 지난 1일과 2일 이틀에 걸쳐 대전 유성리베라호텔에서 개최한 제3차 지역 서점인 초청간담회가 그것으로, 대구·경북(제1차) 및 강원·충북(제2차) 지역에 이어 중부·호남지역 서점인과의 만남이 이뤄진 이날 간담회에서는 책문화의 양대 지주라 할 수 있는 출판계와 서점계 공동의 과제와 협력방안들이 폭넓고 솔직하게 교환돼 특히 주목을 모았다.

주최측인 출판협동조합의 이기웅 이사장과 전국서적상조협연합 김석용 회장의 인사말에 이어 허창성(평화출판사 대표) 이철지(종로서적 대표) 김주팔(대전 대훈서적 대표)씨의 주제발표와 토론으로 진행된 이번 간담회에서는 출판시장 개방문제와 함께 지역서점의 육성 및 도서공급 활성화 방안이 중점적으로 논의됐는데, 이른바 ‘마진율’ 문제같은 민감한 부분들까지 본격적으로 거론되면서 참석자들의 열기를 이끌어냈다. 다음에 이번 간담회의 주제발표와 토론 내용을 정리한다.

출판물 유통환경의 과거 현재 미래

허창성 - 세계 10위권의 출판대국으로 일컬어질만큼 현재 우리나라 출판산업의 규모는 대단하지만 그 물량에 걸맞는 질적 성장은 아직도 여러가지로 부족하며, 그런 점에서 지금이야말로 출판산업의 질적 발전을 본격적으로 도모해야 할 때이다. 이를 위해 출판산업의 중추기능을 맡아온 유통환경의 변화를 살펴보면, 첫째가 1945~1949년의 시기로 이때는 해방과 함께 증폭된 우리 출판물에 대한 수요를 공급이 따르지 못해 출판사와 서점간 유통환경이 일종의 수직적 종속관계를 이루고 있었다.

둘째는 출판사와 서점, 새로운 도매기구들이 우후죽순적으로 출현하는 가운데 할인판매 경쟁이 치열해지고 외판영업이 본격적으로 등장하며 대형유통기구 설립이 추진되던 전란중의 암흑기와 그 후의 혼탁기(1950~1969)이며, 셋째는 정가판매가 정착되고 교보문고라는 대형서점이 출현하게 되는 제1번혁기(1970~1979)로 한글전용, 가로쓰기, 판형 확대, 이념서적의 금기를 깨는 출판자유의 실현 등이 이 시기에 이루어진다.

넷째는 1980~1991년의 제2번혁기로 UCC

세계10위권의 출판대국으로

일컬어질만큼 우리나라 출판산업의

규모는 현재 대단하지만, 그 물량에

걸맞는 질적 성장은 아직 여러가지로

부족하다. 정보화사회로 진입하는

한국출판유통의 장래를 위해서

우리는, 후기산업사회의 제반

도전들을 슬기롭게 극복하고 새 활로를

개척함으로써 가능한 질적 도약을

이제부터라도 본격적으로 도모해야 한다.

가입, 저작권법 개정 등으로 개방화, 국제화의 추세가 진행되고 있는 가운데 등록 자유화에 따른 출판사의 급속한 양적 팽창과 서점의 대형화, 서적도매상의 교외 이전과 체질변화가 이루어지며, 이와함께 일산출판문화 산업단지 같은 업종간 협동화사업이 본격적으로 제기되고 추진되는 시기이다.

마지막이 바로 올해를 기점으로 하는 제3의 변혁기로, 후기산업사회의 제반 도전들에 우리의 출판과 서점이 어떻게 대처할 것인가 하는 점이 보다 화급한 문제로 대두되는 시기이다. 여기서는 가령, 물적 상적 유통의 원활화와 국토이용의 합리화를 기할 수 있는 지역 물류기지의 확충, 출판서점계의 비합리적 관행인 할인율의 타파와 정당한 거래질서의 확립, 부가 가치통신망의 구축 등이 정보화사회로 진입하는 한국출판유통의 연구과제로 제기될 수 있을 것이다.

서점육성을 위한 정책적 선결과제

이철지 - 외국자본이 들어올 수 있는 개방정책의 가시화로 서점의 생존 자체가 문제시되고 있는 상황에서 우선 정확하게 파악돼야 할 것은 우리나라 서점들의 ‘실태’이다. 현재의 서점 실태에 대한 정확한 진단 위에서 출판사의 협조나 정책당국의 지원을 요청하고 이끌어낼 수 있기 때문이다. 이를 위해 먼저, 현재 우리나라 서점경영을 어렵게 만드는 장애요인들을 차례로 들어보면, 급여수준이 떨어져 인력충원의 문제가 심각한데도 오히려 인건비 부담은 과중한 점, 변화가나 대로변에 들어서야 하는 공간의 특수성에 기인한 임대료 부담과 서고 및 창고 관리 비용, 현재 매출의 약 20%를 차

지하는 각종 카드 사용의 수수료 부담, 책의 분실에 따르는 손실과 그를 막기 위한 인력의 관리 비용, 일부 전문서적의 턱없이 낮은 마진율, 선불로 사서 항상 재고분을 비축해두어야 하는 도서상품권 문제, 애초부터 상거래상의 공정한 경쟁이 이루어질 수 없는 재벌회사들의 서점점 잠식 문제 등을 들 수 있다.

이같은 문제들을 개선하기 위해서는 출판사와 서점의 합리적인 대화를 통해 적정 마진율이 확보돼야 하며, 회원제 운영이나 채택료 영업 같은 출판사 자체의 직접영업 행위가 사라져야 하며 쓸데없이 매장공간만 차지하는 중복출판도 자제해야 할 것이다.

지역서점 육성과 도서유통의 현대화

김주팔 - 많은 문화산업이 서울에 편중돼 있는 우리나라에서 지방문화산업 발전을 위한 서점의 역할과 중요성은 매우 크다. 그러나 지역서점들이 그 중요성에 걸맞는 내실을 갖추고 있지 못한 것 또한 사실이며, 그것은 무엇보다도 도서유통구조의 개선이 선행돼야 하는 문제이다. 이에 30여년간 책과 함께 살아온 서점인으로서 몇가지 서점경영의 대안을 제시하면, 첫째 외국자본의 국내 시장개방은 현재 추진 중인 일산출판문화산업단지가 완공되고 제 기능을 발휘할 수 있게 되는 10년 후쯤으로 미뤄져야 마땅하다.

둘째 고임금과 고임대료로 서점의 생존문제가 날로 심각해져가고 있는 상황에서 일부 출판사의 낮은 마진율은 서점의 경영난과 도산을 부채질하고 있다. 이의 개선을 위해 출판협동조합, 출판협회, 서적상조협연합회 같은 관련단체들의 협의로 소매서점의 종합 판매 마진율이 30%선에서 보장받을 수 있게 해야 한다. 셋째, 출판유통의 현대화를 위해 ISBN POS 등이 보다 전면적으로 시행되어야 하는데, 관련단체간 협의를 통해 향후 6개월간을 홍보기간으로 정한 다음 그 이후 이 제도를 따르지 않는 도서의 경우 납본이나 영업을 거부하는 방안 등이 검토됨직하다고 본다. 특히 이 전산화의 문제는, 서점경영의 혁신과 인건비 절감 효과를 가져온다는 점에서 시장개방에 따르는 경쟁력 강화에 크게 기여할 것으로 기대된다. 조영재(광주 삼일서점) - 도·소매점간 마진을 격차가 10%정도는 되어야 도매점 운영이 가능하다. 피아노악보나 컴퓨터서적의 예에서 보듯 학원이나 교습소로의 출판사 직납은 사라져야 하며 대형유통기구 설립논의에는 서점

의 입장이 반드시 반영돼야 한다. 김정태(삼호출판사) - 조합원의 복리증진과 협동화사업 추진으로 대별되는 출판협동조합의 기능이 현재 전자에 치중되고 있는 듯한 느낌이다. 시장개방에 관해서는 무엇보다도 출판서점인들의 의식개혁이 중요하다고 보며, 서점의 경우 매장의 첨단화나 이동도서관매 같은 차별화의 노력이 기대된다.

유승섭(대전서적) - 마진율이나 할인율을 둘러싼 출판사와 서점의 갈등은 근본적으로 부조리와 관련있다. 현재처럼 상식을 무시한 거래관행이 계속된다면 시장개방의 파고 앞에서 우리가 살아남을 수 있는 여지는 없다. 출판사와 서점이 서로 집단이기주의의 평행선을 달릴 것이 아니라 특 터놓고 이야기하는 가운데 합리적인 요구는 서로 존중하고 수용해야 한다. 서점정책의 포인트는 중형서점 육성에 맞춰져야 한다.

“합리적인 요구는 서로 수용해야 한다”

김태경(이론과실천사) - 뉴미디어와 관련해서, 서구와는 달리 정상적인 자본축적의 과정을 거치지 못한 우리 출판계가 전자산업에 의해 출판의 몫을 잠식당하지 않고 그것을 이용할 수 있는 가능성은 어떻게 모색될 것인가. 일산출판단지가 완공될 경우 기왕의 각종 유통기구들과 과연 어떻게 조화를 이뤄나갈 것인가 등이 진지하게 검토되어야 한다.

김형근(이리 황토서점) - 지방의 중소서점들은 참고서관매에 사활을 걸고 있다. 출판사의 채택영업에 의한 참고서 판매관행이 제대로 바로잡히지 않고서는 지금 우리가 하는 이야기는 모두 허구에 불과하다. 베스트셀러의 경우만 해도 출판사의 매절행위와 과대광고에 의한 것이 대부분이다. 전문학술서나 사회과학도서가 베스트셀러가 안되는 이유는 그것이 근본적으로 이윤창출이 안되기 때문이다. 출판사를 둘러싼 구조적 개선도 문제이지만, 책의 질도 큰 문제이다.

김병준(지경사) - 서점의 어려움 못지 않은 출판사의 사정도 많다. 마진율 조정은 어느 한쪽의 일방적 양보로는 결코 이루어질 수 없는 것으로서 유통체계가 합리적으로 정비되어 원칙과 룰에 따라 이루어져야 한다. 그런 점에서 시장개방의 위기감은 우리들 ‘안쪽’의 노력에 의해 상당부분 해소될 수 있다고 본다.

—강철주 기자