

출판유통 대란시대, 어떻게 살아남을 것인가

전국적인 어음미결 사태로 자금압박... 현실적인 대책안 마련이 시급

한기호

창작과비평사 영업국장·도서대금결제개선위원회 위원장

최근 몇년간 여러 종의 밀리언셀러를 탄생시켰으며 요즘도 장사가 꽤 잘된다는 출판사. 그 출판사는 과거 힘들게 영업하던 시절에 도움받았던 도매상으로부터 받은 자가어음이 제때 결제되지 않아 고민에 빠져 있다. 여기에 결제기일이 아직 남아 있는 어음까지 합하면 총금액은 4억에 육박한다.

어음미결 총액이 최하 60억 넘어

몇년전 독립해 겨우 출판사의 형태를 잡아가는 출판인 씨. 그의 지갑엔 도매상 미결제어음 수십장이 항상 들어 있다. 2천만원이 넘는 어음만 해도 만기일이 지난 4월인 것에서부터 최근인 것까지 끌고루이다. 그는 더이상 이런 어음들이 늘어나지 말았으면 좋겠다고 씩씩하게 웃는다

한 달에 1억 정도 수급하는 출판사의 영업자 씨. 그는 대구의 도매상에서 결제받지 못한 어음 7장의 만기일과 금액이 적힌 쪽지를 놓고 사정을 하고 있다. 그 도매상의 사장은 두 장은 오늘 결제해주지만 더이상은 곤란하다고 배짱(?)을 부린다. 씨는 한 장만이라도 더 결제해 달라고 읍소하지만 매정하게 거절당한다. 그래도 당신한테는 다른 출판사보다 낮게 해주는 편이니 조용히 사라지라는 말과 함께, 씨는 요즘 고통스럽다. 안 그래도 수급업무로 바쁜 출장길이 어음결제 문제때문에 험겍기만 하다.

마포의 인쇄소. 이 인쇄소엔 미결제어음이 1억이 넘는다. 전 직원이 매달려 도매상들에 독촉전화를 하거나 직접 도매상으로 찾아가보지만 잘 해결이 되지 않는다. 처음부터 출판사에서 어음을 받지 않으면 그만이지만 그것도 쉽지 않다. 안 그래도 불황이 심해 기계를 세울 형편인이라 출판사를 가려서 일할 처지도 못 되고, 일을 해준 출판사도 왠지 불안해보이니 아무 어음이라도 잡아놓지 않을 수 없는 것이다.

이같은 어음미결 사태는 대구와 광주의 도매상에서 시작되어 점차 다른 지방으로까지 확산되더니 서울에까지 입성하여 전국 30여 도매상에서 적게는 1~2개월, 길게는 6개월까지 결제가 지연되고 있다. 이렇게 미결제 총금액은 최하 60억은 넘을 것이며

1백억 가까이 되지 않겠느냐는 주장도 있다. 그런데 더 큰 문제는 이러한 사태가 사채시장을 얼어붙게 해 어음할인마저 어려워짐으로써 출판계의 자금사정이 급속도로 악화되고 있다는 점이다.

가까스로 어음을 결제하는 도매상들도 어음기일을 점차 늘이고 있어 출판계의 자금사정은 날로 어려워지고 있다. 사태가 이렇게 확산되자 출판영업인협의회에서는 지난 8월 16일 고려원, 길벗, 김영사, 나남, 대원사, 등지, 민음사, 서적포, 열린책들, 열림원, 창작과비평사, 창현, 한겨레, 해냄, 홍익 등 15개 출판사의 영업자를 주축으로 도서대금결제개선위원회(약칭 도개위)를 구성하고 대책수립에 나섰다.

도개위에서는 어음결제를 지연하거나 어음기일을 연장발행하는 서점에 대한 실태조사를 끝낸 후 9월 5일 해당 서점에 내용증명을 보내, 9월말까지 서면으로 해명하거나 대책을 밝혀줄 것을 요구했다. 또한 직접 해당 서점의 설득에도 나서고 있는데, 몇 개의 서점에서는 곧 해결을 약속하기도 했다. 도개위에서는 만약 해명이 없거나 대책을 세우지 않는 서점에 대해서는 선별작업을 거쳐 출고정지 및 거래정리 등 후속조치를 취할 것을 검토하고 있다.

도매상들의 과당경쟁 등이 원인

그런데 사태가 왜 이렇게 견잡을 수 없을 정도로 번졌는가? 최근 한국출판유통의 출범을 앞두고 일부 도매상들이 불안감을 느껴 추가투자를 기피하고 있는 데서 비롯된 것이라는 주장도 제기되고 있으나 그것은 설득력이 부족하다. 한국출판유통의 출범 이전에도 도매상들의 유통개선을 위한 투자는 별반 없었기 때문이다. 오히려 결제능력이 있음에도 요즘의 분위기에 편승하여 결제를 지연하면서 이를 적당히 위장한다는 느낌이 짙다.

그러면 왜 이렇게 심각한 국면에까지 이르게 되었는가? 그 원인은 무엇인가?

가장 큰 이유는 도매상들의 지나친 과당경쟁에 있다. 90년대 초반 서적계는 '나까마'(변칙 도매중개업)로 인한 변칙영업의 확산이 문제가 되었다. 베스트셀러라 하더라도

기일을 연장발행하거나

결제를 지연하는 어음미결 사태가

전국적으로 확산되고 있다.

'도서대금결제 개선위원회'의 조사에

따르면 미결제 총금액은 최하

60억에서 1백억원 가까이 될 것으로

추정되고 있다. 출판계의

자금사정은 더욱 악화, 실로 출판유통

대란시대라 할 이 시점에서

대책 마련이 시급하다.

라도 잘 팔려야 수십만원에 불과하던 출판계에 일년에도 여러 종의 밀리언셀러가 등장하는가 하면, 출판자유화 조치 이후 출판사 수는 급격하게 늘어났다. 폭발하는 출판량에 비해 영세한 유통구조는 이를 소화해 내기 어려웠다. 이러한 유통상의 취약한 틈을 비집고 주로 기존 도매상에 근무하던 사람들에게 의해 도매상이 우후죽순처럼 생겨나고 '나까마' 업자들도 다시 설치기 시작했다.

이 '나까마' 업자들은 당시 3~4개월의 어음거래 대신 현금결제라는 좋은 조건을 들고 나왔다. 그들은 자신들이 기존의 관행을 깨뜨린 것뿐이며 유통구조를 새로 만들어 출판사와 소매서점 양측에 이익을 조금씩 더 남겨주겠다는 논리를 폈다.

이에 '나까마'의 확산으로 위협을 느낀 기존 도매상들이 거래처를 빼앗기지 않기 위한 자구책으로 소매서점들의 마진을 높여 주기 시작했다. 처음에는 한두 도매상이 시작하였으나 이것이 확산되어 이제는 전국의 거의 모든 도매상들의 출고가가 낮아졌으며, 이것이 경영의 압박요인이 되었다. 출판사의 출고가가 낮추어지지 않은 상태에서 출혈경쟁은 스스로 무덤을 판 꼴이 되었다.

도매상들이 출고가를 낮추자, 책의 구색면에서 경쟁에 뒤지는 '나까마' 업자들은 후유증만 남긴 채 도산하고 사라졌다. 그러나 도매상들의 출고가 인하경쟁은 점차 도를 더해갔다. 그런데 문제가 더욱 심각한

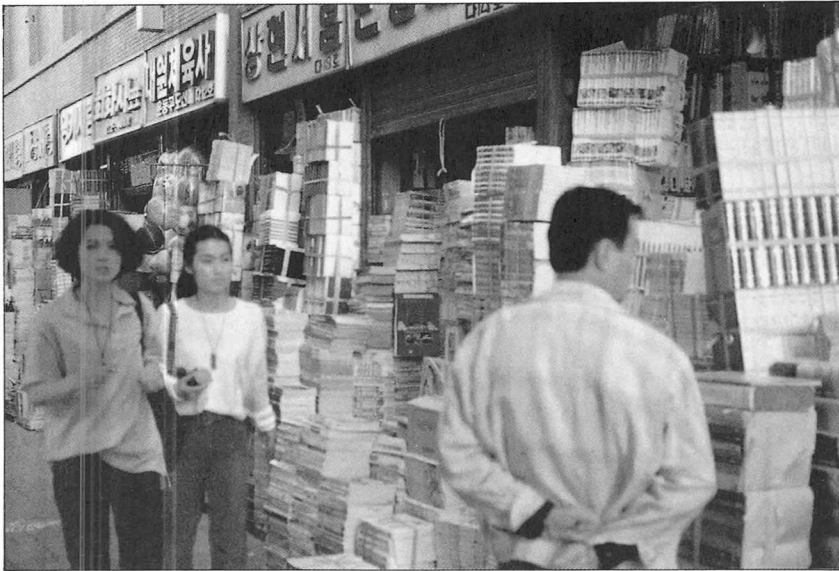
것은 이러한 행위를 매출이 큰 몇 도매상에서 선도하고 있으며(물론 해당 도매상에서는 부인하고 있지만), 출판사들은 그 도매상들의 눈치만 볼 뿐 어느 곳에도 나서서 제지하려 하지 않는 점이다.

과다출고로 도매상 자금사정 악화

두번째 원인으로는 그동안의 과다출고로 인한 거품경기가 가라앉은 이후 그 후유증이 일차적으로 도매상의 자금사정을 어렵게 하고 있다는 점을 지적할 수 있다. 도매상들은 도매마진을 확보하기 위한 방편으로 팔릴 만한 책을 매절하여 앞다퉈 깔아댐다. 출판사들은 정확한 수요예측 없이 과다광고로 이를 뒷받침했다. 처음에는 광고만 하면 잘 팔리는 듯했으나 광고가 확산되고 소비자단체에서까지 문제를 들고나오는 지경에 이르자 광고도 먹혀들지 않았다.

일부 도매상은 매절부수를 늘려주는 대신 출고가를 더욱 낮추고 다른 도매상보다 하루나 이틀 먼저 배본해 줄 것을 요구하기도 했다. 자금사정이 어려운 출판사의 입장에서 다소 매력적인 이러한 조건에 따라가기 시작했다. 그러나 일원화되지 못하고 중복된 유통경로로 인한 이중삼중의 마구잡이 출고로 소매서점들의 창고는 이들 책들로 가득 채워져 소화불량 상태에 이르게 되었다. 이에 어려움을 느끼던 소매서점들은 우선 창고를 없애기 시작했다. 이 책들과 인력부족으로 제때에 반품되지 못하던 책, 그리고 문을 닫는 서점들의 책이 이제 마구 출판사로 쏟아져 되돌아오고 있다.

각 도매상들엔 반품되지 못한 책들이 아직도 엄청나게 쌓여 있다. 8월말 부도가 난 서울 인근 도매상의 창고엔 최하 5억원 가량의 반품되어야 할 책이 쌓여 있는 것이 영업자들에게 목격되었다. 서두에 문제가 되었던 도매상에서는 지난 6월 5억원어치 이상의 책을 반품했다. 이는 한 달 매출의 3분의 1에 해당하는 금액이다. 반품할 때는 지불부담을 줄여 자금난을 해소해보려는 목적이었지만 그 목적은 거의 달성되지 못했다. 반품의 대부분은 지불할 필요가 거의 없는 도산 직전의 출판사 책들이었기 때문이다. 도매상의 책임자는 아르바이트 20



최근의 어음이결 사태로 출판계의 자금 압박은 더욱 심해졌다. 사진은 도매상 밀집지역인 대학천.

여명의 인건비만 날아갔다고 울상이다. 또 다른 도매상의 경우는 2천8백여 거래출판사 중 연락두절인 곳이 5백여 곳을 넘는다. 그 출판사들의 책은 반품도 하지 못하고 마당에 쌓아놓은 채 언젠가는 찾으러 올 주인을 기약없이 기다리고 있다.

문제의 심각성을 다른 각도로 살펴보자, 물건을 배송하는 화물업체의 경우도 반품된 책으로 몸살을 앓고 있다. 출판사가 몰려 있는 지역의 화물영업소의 경우에는 매달 2.5톤 트럭 한 대 분량의 책을 경매에 부치고 있다. 6개월이 넘어도 주인이 화물을 찾아가지 않을 때에는 그렇게 하도록 약관에 규정되어 있기 때문이다. 한 화물업체가 서울에만 해도 수십개씩 영업소를 갖고 있는 것을 감안하면 그 양은 상상하기 어려울 정도이다.

경매에 부쳐진 책들은 앞서의 '나까마' 같은 출판 언저리의 업자들에게 거의 파지가격에 가까운 가격에 낙찰되어 또다시 유통된다. 그 책들은 여러 단계로 분류되어 상태가 매우 좋은 책은 할인판매점에서 판매된다. 할인점에서는 일부 베스트셀러서적들과 함께 진열해 판매함으로써 독자들로 현혹한다.(상황이 이러함에도 공정거래위원회에서는 도서의 가격파괴를 주장하고 있어 이들에게 논리적 근거를 제공하고 있다.)

또 일부 악덕 도매업자들에게 넘겨져 재반품되는 책도 있다. 권당 약 1백원에 낙찰 받은 업자가 이들 도매업자에게 1~2천원에

넘기고, 이들은 다시 책을 출판사로 반품하는 것이다. 나머지 책은 길거리에서 1~2천원에 판매되거나 폐기되지만, 물건은 널려 있다.(최근 출판사나 제본소의 창고에서 도난당하는 책들도 이렇게 유통된다고 보아야 한다.)

하여튼 도매상은 도매상대로 쏟아져 들어오는 반품들로 어려운 지경에 처해 있다. 반품으로 인해 도매상들마다 출판사 장부의 적자액은 적어도 수억원이 넘는데, 이것이 경영을 압박한다. 1만개 출판사 시대에 무실적 출판사가 70%가 넘으니, 도매상들은 사라지거나 유명무실한 출판사들로 인하여 골머리를 앓고 있다고 하겠다. 꽤 영업이 이루어지는 출판사마저 과불(過拂)이 났음에도 도매상에 이미 받은 대금을 돌려주지 않거나 책으로도 메워주지 않고 있을 정도라는 것이 도매상들의 주장이다.

소매서점의 경영 압박 가중

마지막으로, 소매서점의 실질적인 어려움도 도매상의 경영을 압박한다. 소매서점의 판매는 갈수록 줄어들고 있다. 무엇보다 독자들이 책을 읽어주지 않는 데에 원인이 있다. 출판의 상황이 우리보다 낫다는 이웃 일본의 경우, 94년 문부성 학교독서조사에 의하면 1개월 무독서율이 중학교의 경우 47%, 고등학교의 경우 45%에 이르고 있는데, 이는 갈수록 영상매체를 접촉하는 기회가 늘어나는 세대들이 점점 책을 보지 않는다는 반증이다.

독서율을 예외로 하더라도 소매서점들이 어려운 요인은 학습참고서의 침체, 대형서점의 증가, 새로운 유통체인의 출현, 대여점의 등장 등을 들 수 있다. 학습참고서는 영세 소매점 매출의 3분의 2를 차지해왔다. 그러나 업자들의 지나친 싸움으로 채택료 근절의 철폐를 맞으면서 학습참고서 판매가 흔들리기 시작했다. 수능시험의 여파로 책 읽는 풍토가 잠시 조성되는 듯했으나 일부 다이어트식의 책만이 팔릴 뿐 책 읽는 풍토는 이루어지지 못하고 있다.

일부 서점의 대형화는 당연히 영세서점의 어려움을 가져왔다. 대형서점들은 출판사와 직거래를 하고 있기 때문에 도매상에도 큰 어려움을 가져다준다. 지하철 판매대, 편의점, 슈퍼마켓 등 새로운 유통체인의 출현도 소매서점의 어려움을 가중시켰다. 잡지나 베스트물들은 새로운 유통체인에 상당한 매출을 빼앗겼다

대여점의 등장은 안 그래도 자존심만 가지고 버티고 있던 소매서점에 치명타를 안겼다. 윤리적인 타당성은 논외로 하더라도 소매서점의 분노는 극에 달했다. 일부 출판사들도 대여점에 직접 책을 공급하기도 했으나, 어려움에 직면해 있던 도매상들이 앞뒤 가릴 것 없이 마구잡이로 책을 공급했기 때문이다.(그나마 천만다행인 것은 도매점이나 체인본부에서 독자들의 관심을 끌 만한 정선된 책을 대여점에 공급한 것이 아니라 출판사나 도매상에 재고로 남은 책들 위주로 공급했기 때문에, 대여점이 어려움을 겪도록 원천적인 원인을 제공한 업적은 남긴 셈이다.)

어려움에 직면한 소매상들은 도매점 잔고의 50%까지 지불하던 관례를 깨고 점차 지불을 줄여 지금은 심하게는 10% 미만까지 떨어뜨리고 있다. 이미 여러 도매상에 줄을 대놓고 있는 소매상들은 책을 뽑아가든지 배를 채든지 마음대로 하라는 자세다. 그러다 보니 도매상들은 어려움에 부딪힌 것이다.

오늘과 같은 상황이 이루어진 것은 위의 여러 요인이 중첩되어 누적되어온 결과이기 때문에 단시일에 해결될 전망은 보이지 않는다. 경우에 따라서는 어느 한 부분이 깨

지는 아픔을 겪어야 할 것으로 보인다. 일부 출판인들은 80년대 초반 서울도서가 무너지는 것과 같은 충격의 수십배에 가까운 사태가 도래할 수도 있다고 우려한다.

거래도매상의 공동 축소 움직임도

어쨌든 유통계 전반이 재편될 것으로 보인다. 한국출판유통과 같은 새로운 유통회사의 설립도 분명 변화를 몰고올 것이다. 이 재편기에 기존 도매구조와의 관계설정 등이 바람직하게 이루어지는가의 여부에 따라 모든 것이 새롭게 자리매김될 것이다. 모든 일이 그렇듯이 떨어지는 열매만 주워먹으려 할 것이 아니라 모두가 앞장서서 해결하려는 자세가 필요하다. 출판계의 오랜 숙원인 대형유통기구가 들어선다 해도 그것이 만병통치약이 될 수는 없기 때문이다. 또 그동안의 병폐가 너무 뿌리깊기 때문에 바람직한 유통기구를 육성하기 위해서는 종사자 모두가 공덕심에 바탕을 둔 희생과 노력을 아끼지 말아야 할 것이다

현재로서는 일부 출판사들이 거래 도매상을 공동으로 축소하려는 노력이 현실적인 대안이 될 것으로 보인다. 중대형 단행본 출판사들이 모여 서울의 거래 도매상을 5~6개로 축소하고 각 지방에도 한 개의 도매상하고만 거래하려는 안을 놓고 의견을 결집하고 있는데, 그것이 실행되면 당장의 손실이 있다손치더라도 현상황과 비교해 볼 때 가히 혁명적인 조치가 될 것이다.

이제 분명 출판사는 변하지 않으면 살아남지 못하게 되었다. 앞으로 적당주의는 결코 용납되지 않는다. 출판에도 이제 확실한 기업이미지 마케팅이 이루어져야 할 것이다. 한두 종의 베스트셀러만 내면 만사해결인 시대는 이미 종말을 고했다. 회사마다 색깔을 분명히하고 자사에 맞는 고객을 집중관리할 필요가 있다. 출판사가 커질수록 신상품(신간서적)을 많이 내야 하므로 출판사는 그 출판사의 책이면 무조건 믿고 살 수 있는 기업이미지를 심어서 독자들이 마음놓고 책을 사 볼 수 있도록 해야만 살아남을 수 있을 것이다. 베스트셀러를 낸 출판사는 망한다는 출판계의 속설을 새삼 음미해야 할 시점이다. ❖