

동맥경화증 앓는 전국의 소서점들

소량주문의 작은 서점은 푸대접... 지불불만으로 거래 자체 기피

“우리같은 구멍가게엔 사실 책이 제대로 공급된다고 볼 수 없다. 우선 구색을 갖추 수 없는 형편이다 보니 단골이 원하면 주문을 하지만, 거래 도매상이나 직거래하는 출판사들로부터 소량주문은 푸대접받는 일이 적지 않다.”

서울 은평구 불광동 소재 한 서점주의 얘기다. 그의 말처럼 동네 소형서점들은 도매상이나 출판사와의 거래에서 대형매장에 비해 홀대받고 있는 게 사실이다. 그도 그럴 것이 기껏 2~3부 정도의 주문을 크게 반길 리 없어서다.

“출판사의 입장에 따라 다르다. 베스트셀러가 있어 굵직한 주문을 받는 출판사에서 지방의 소형서점이 주문한 2부를 신경쓰려가 없다. 물론 장사가 잘 안되는 출판사라도 영업자들의 입장에서 보면 귀찮은 잔일일 수밖에 없다.”

소량주문은 귀찮아 해

출판 경력 10년째인 한 영업자의 말은 출판사 입장을 그대로 대변한다. 도매상의 입장도 그와 다르지 않다. 즉 ‘소량’주문이 귀찮아서, 아니면 큰 물량에 치여서 제때 처리되지 않는다는 것이다. 그러나 이 문제는 중요하다. 우선 책 유통의 실패점에 해당하는 소형서점의 소량주문이 제대로 이어지지 않는다는 건 단지 소형서점의 불편에 그치지 않고 독자의 불편으로 바뀌며, 그 불편은 독자의 소형서점 이용을 줄이는 결과를 낳기 때문이다. 최근의 출판계 불황은 소형서점에서 비롯된다.

서울을 비롯한 중소도시의 중대형서점들의 매상은 예년에 비해 줄지 않고 있다. 바꿔 말해 소형서점 이용의 불편함을 느낀 독자들이 자꾸 대형서점으로 발길을 옮기고 있다는 얘기가 된다. 그러나 더욱 중요한 것은, 소형서점을 가까이서 이용하기 힘든 독자들이 아예 ‘책읽기’를, 아니 ‘책사기’를 꺼리게 된다는 데 있다.

소형서점의 소량주문이 제대로 이뤄지지 않는 데 대해, “출판사들이나 도매상에서 소량주문이라 해서 안 받는 건 아니다. 그 원인은 지불문제에 있다”고 대학천 7 도매상의 K과장은 전한다. 업무착오가 아니라면 책 팔아주겠다는 데 마다할 출판사와 도

책 유통의 실패점에 해당하는

소형서점들의 소량주문이

제대로 이뤄지지 않는다. 이는

단지 소형서점들의 불편에

그치지 않고 독자의 이용을

줄이는 결과를 낳아 최근의

출판계 불황의 원인이 되기도

한다. 어음결제일이 지켜지지

않는 지불문제나 도매상들의

난립 또한 그 원인 제공자이다.

매상은 없다는 얘기가.

극히 이례적인 경우도 있다고 한다. A라는 소형서점이 세 군데의 도매상과 거래한다고 치면 도매상들이 소량주문이라 서로 미루다가 기일을 놓칠 수도 있다는 것. 또 도매상이 판단해 그런 책을 그 서점에서 팔 수 없을 것이라는 생각에 아예 배분하지 않을 수도 있다고 한다. 하지만 그런 경우는 앞서 말한 대로 지극히 드문 예라는 것이 영업자들의 말이다.

오히려 출판사나 도매상쪽의 입장은 불황을 이유로 “신간이라 하더라도 주문하지 않으면 내러보내지 말라”고 하는 소형서점이 늘고 있다는 데 불만을 갖고 있다. 보통 A급에 속하는 도매상 한 곳에서 거래하는 서점 수가 1천5백여 군데라고 하면 그 중에 80% 이상은 그런 요구를 하고 있을 정도로 출판계의 불황은 뻣속까지 스며든 것이 최근의 현황.

그렇다면 소량주문이 제대로 이뤄지지 않는다는 소형서점들의 불만의 원인은 무엇일까. 그 대답을 도매상이나 나가까(중간상), 출판사 모두 ‘지불’에서 찾고 있다.

“예전 같으면 잔고의 50%를 기준으로 수금액을 정했는데, 요즘은 불황을 이유로 소형서점들이 20%에서 30% 정도만 지불하고 있는 형편이다. 도매상의 입장에서 보면 큰 부담이 아닐 수 없다. 그나마 결제일이 지켜지는 경우도 드물다. 따라서 도매상들이 거래 자체를 기피하는 게 아니겠는가.” 도매상과 도매상간의 거래를 전문으로 하



도매상은 소형서점들의 부정확한 '지불'을 불만으로 꼽는다. 사진은 부산시 중구 대청동의 도매상터온.

는 대학천 한 도매상의 귀뜸이다. 최근들어 “출판사는 망해도 도매상은 안 망한다”는 속설을 깨며 도매상들이 휘청거리는 일이 찾아지고 있을 정도로 소형서점들의 지불은 엉망이다. 도매상 영업자들의 말을 빌리면, “결제기준 조건이 나빠진 것은 그나마 견딜 수 있지만, 은행도어음이나 현금결제가 주였던 소형소매상들이 이제는 자가어음을 주고 있으며, 그것도 4개월에서 심지어는 5개월짜리까지 나돌고 있다”고 한다.

어음결제일이 그대로 지켜지지 않는 건 다반사다. 10만원짜리 자가어음을 받았다 해도 6개월 정도가 지나야 결제가 되는 셈인데 그 어음을 할인할 경우, 어음할인율이 3부인 것을 감안하면 받으나마나라는 얘기가 된다.

출판영업자들은 “액수는 최소한 30만원 이상, 결제일은 3개월이 돼야 한다”는 바람을 갖고 있다. 그러나 현실은 그렇지 못할 뿐더러 부도나 안나면 다행이고, 반품이나 안했으면 하는 쪽으로 기울어 있다.

도매상이나 출판사의 영업자들은 지방수금일이 되면 맥이 풀린다고 한다. 가보면 아예 문을 닫았거나, 주인은 자리를 비운 뒤이기 때문이다. 출장비도 못 건지기가 일쑤다. 그래서 어지간한 출판사들은 아예 지방출장을 몇달째 거르고 있을 지경이다.

꼬리에 꼬리를 문 문제

결국 최근 불거져나오고 있는 소형서점들의 소량주문이 받아들여지지 않는다는 불만

은, 불황의 여파로 인한 결과인 셈이다. 출판유통의 모든 문제가 꼬리에 꼬리를 물고 원을 그리고 있는 것처럼 이 문제 역시 실타래를 풀 끈을 찾아내기가 쉽진 않다. 이 문제를 알아보기 위해 만나본 도매상과 출판사들의 영업인들이 한결같이 입을 모아 말하는 건, “도매상이 너무 많다. 그리고 영세한 것이 문제다”는 것이다.

서울만 따져 몇몇 덩치 큰 도매상을 제외하곤 대다수의 도매상들이 도매영업인들이 독립해 세운 군소도매상들이다. 그 수는 단행본 아동물 전집물 등을 합치면 1백여개사가 넘는다. 많은 출판인들의, “10여개사 정도가 적당하다”는 의견을 따르자면 무려 열배가 넘는 수다. 그러다보니 한정된 출판유통 시장을 나눠먹는 양상을 보이면서 영세성을 벗어나지 못하는 것이다.

이런 양상은 지방쪽에서도 마찬가지여서, “고질적으로 결제실적이 나쁜 도매상은 어디어디라는 말이 출판사 영업자들 사이에서 오갈 정도”가 된 상태다. 도매상과 소매상간의 악순환은 출판사에게 그대로 옮겨가 좋은 책을 기획할 수 있는 힘을 빼앗는 결과를 낳게 되고, “마땅히 읽을 만한 책이 없다”는 독자들의 불만을 이끌어내고 있다.

독자 출판사 도매상 소매서점 사이에서 생기는 누수현상을 막을 방법을 찾는 건 과연 묘연한 일인가. 적어도 지금까지는 그렇다고밖에는 말할 수 없다. 그것이 우리 출판계의 현재진행형 아킬레스건이다.

〈최태원〉