

# 여전히 암울한 출판유통의 현주소

## 할인을·거래방식 등 부조리한 현실 여전

출판영업인들의 지방출장을 따라다녀보면 우리나라 출판유통의 현주소를 파악할 수 있다. 지금까지 출판관련 단체에서 여러차례 세미나 심포지움 등을 통해 유통구조를 개선하려는 움직임이 있어왔지만, 불행하게도 현장에서 본 출판유통의 현주소는 암울했다.

출판영업인이나 도매상에서는 오늘의 출판유통구조를 한마디로 주먹구구식이고 전근대적인 시장이라고 표현하고 있다. “모르긴 해도 문방구상의 어음이 거림없이 통용되고 있는 시장은 아마 출판시장밖에는 없을 것”이라는 영업인들의 자조적인 말에서도 출판유통의 현주소는 여실히 드러난다.

출판사와 서점의 관계를 알기란 쉽지 않다. 더욱이 알고자 하는 바가 부정적인 것이었을 때, 이를 제대로 이야기해주는 영업자나 도매상은 거의 없다. 실제로 3박4일간의 취재기간 동안에도 부정적인 모습은 현장에서 간신히 스쳐지나가는 말과 느낌으로만 파악될 뿐, 더 이상 세세한 이야기를 해주는 사람은 거의 없었다.

### ‘할인율’ 둘러싼 줄다리기

출판영업인들은 자신들의 문제이기도 하면서 출판유통의 구조적인 모순이라 할 수 있는 문제들에 대해서 자유스럽지 못한 것일까? 출판유통이 과학적인 구조에 의해서 이루어진다기보다는 인간적인 친분관계로 묶여 있기 때문이기도 하지만, 문제를 들춰낼 때의 불이익을 출판사가 감내해야 한다는 현실적인 문제가 남기 때문이다.

영업인과 도매상의 갈등을 세밀히 살펴보면, 그 이면에 전근대적인 출판유통구조가 자리잡고 있음을 실감한다. 출판영업인들이 힘들어하면서도 해결점을 찾지 못하는 것도 바로 현장의 문제가 출판유통구조 전체에 대한 문제이기 때문이다.

출판사도 도매상도 원하지 않는 ‘거래 정리’ 단계만 살펴봐도 출판유통의 문제는 여실히 나타난다. 출판사에 의해서건 도매상에 의해서건 극단적인 거래정리를 선언하는 데는 몇가지 요인이 있다.

그 대표적인 것이 지금까지 통용되던 도서 공급 할인율을 한쪽이 일방적으로 파기했을 경우다. 지금까지 관행으로 알고 있는 단행본 할인율(정가의 35% 기준)이 무너지고 60%에 책을 받았다는 도매상이 늘고 있다는 것이다. 실제로 충무의 한 서점에서 출판영업인에게

**출판유통의 난맥상은 현장에서 보면**

**더욱 절망적이다. 관행으로**

**지켜져오던 할인율을 서점측은**

**일방적으로 더 낮추라고**

**요구하기 일쑤고, 아무리 소액이어도**

**현금으로 결제하는 걸 보기는 어렵다.**

**현장에서 보면 출판사와 서점은**

**잘 팔리는 책을 내는 출판사가 ‘극빈’**

**대우를 받고 “베스트셀러는 서점이**

**만들어낸다”는 생각이 팽배해 있다.**

일방적으로 할인율을 더 낮췄다고 ‘통고’ 하는 장면을 취재중에 목격하기도 했다. 이 통고를 받은 출판영업인은 분하다는 표정이 역력하다.

“지금까지 서점과 출판사가 약속으로 정한 것을 어떻게 일방적으로 변경할 수 있는가. 이 서점뿐만 아니라 많은 도매상들이 정가의 60%로 입고하라는 압력을 넣고 있지만, 출판사 규모가 작다보니 어쩔 수 없이 끌려다니는 경우가 많다. 저 서점과는 거래를 정리해야 할 것 같다.”

도서공급 할인율은 출판사와 서점간에 오랜 동안 논쟁거리로 남아 있었던 문제. 출판영업인협의회에서도 이 문제를 다각도로 분석하면서 대책을 세우기도 했지만, 아직까지 이 문제가 해결되지 않은 채 출판영업인들을 괴롭히고 있다.

### 거래방식 등 부조리한 현실 여전

지방출장을 다녀보면 이상한 점을 또 한가지 발견하게 된다. 도매점이든 소매점이든 영업인들이 받는 돈은 현금보다 어음이 많다는 사실이다. 이는 취재기간에 만난 대부분의 서점과 출판영업인과의 거래방식이었고, 출판영업인들의 말을 빌리자면 전국적인 거래방식이었다.

더욱이 이해되지 않는 것은 출판사와 직거래하는 소매서점에서 문방구어음을 끊어주는 경우다. “독자는 현금을 주고 소매서점에서 책을 구입하는데, 어느 순간 현금이 어음으로 바뀌는” 것이다. 그렇다면 왜 이런 현상이 일어나는가? 이에 대해 마산 학문당서점 대표 권화현씨의 설명은 의외로 간단명료하다.



현장에서 본 출판유통의 현실은 여전히 부조리한 것으로 비친다.

“소매서점이 어음을 발행하는 것을 달리 좋게 해석할 수는 없다. 그건 돈놀이다. 작은 출판사는 10만원만 수급해도 다음달에 수급할 금액이 없을 정도다. 이처럼 어려운 출판사 사정을 서점은 전혀 고려하지 않고 있다. 소매서점의 어음발행은 자금회전이 급박한 출판사의 살림을 더욱 힘들게 하는 부도덕한 처사다.”

현장에서 본 출판사와 서점의 관계는 수평선상에 있지 않다. 좋게 봐줘서 수직선상에 있는 관계이고, 심하게 말하면 주종의 관계에 있는 존재들이다. 과거에는 출판사와 서점의 거래관계에서 출판사가 우월한 위치에 있었지만 지금은 그것이 역전되어 있다.

출판사에서 책이 출고돼 반품되기까지 걸리는 시간만 봐도 그렇다. 예전에는 4~6개월 걸리던 반품기간이 이제는 한달이 채 못되는 경우가 허다하다. 도매점에서 소매점으로 책이 출고조차 되지 않은 채 반품된다는 말이다. 이렇게 반품기간이 빨라진 데는 몇가지 요인이 있다.

그중에 대표적인 요인이 도매점에서 판촉영업에 전혀 신경을 쓰지 않는다는 점이다. 한 서적도매상 대표는 “이제 도매점은 단순히 책을 전달해주는 매개자일 뿐”이라고 표현하고 있다. 이 표현은 곧 모든 판촉활동을 출판사에만 전가한 채 도매점은 배로만 한다는 무사안일한 태도를 그대로 반영하고 있다고 해도

과언이 아니다. 영업인들도 같은 불만을 토로한다.

“물론 경영상의 어려움도 있겠지만 도매상에서는 현재 전혀 판촉활동을 하지 않고 베스트셀러만 팔려고 주력하고 있다. 따라서 나머지 책들은 도매점에 도착해서 창고에 묻히는 경우가 많게 된다. 도매상들의 눈에 띄기 위해서도 책광고를 해야 하는 형편이다.”

도매상의 적극적이지 못한 상황위는 좋게 봐줘서 책이 제대로 팔리지 않기 때문이라고 위안을 삼을 수 있다. 도매서점은 모두 책이 안팔린다고 울상이다.

“전에는 신문에 서평이 실리면 2~3천부는 나갔다. 하지만 요즘은 텔레비전에 책이 비쳐야 그 정도 팔릴 뿐이고, 그나마 며칠이 지나면 주문량이 급격히 떨어진다.”

소매서점의 주상품이 학습지나 잡지에서 6~7년 전부터 단행본으로 바뀌어 단행본시장이 활성화하긴 했지만 93년에만 반짝했을 뿐 지난해와 올해의 판매량은 기하급수적으로 떨어져 어떤이는 30%, 또 어떤이는 50% 정도 판매량이 격감했다고 하는 경우도 있다. 한 도매상은 “독자들이 양서를 멀리하는 이유는 출판사의 기획부재 때문”이라면서 “그동안 충격적인 내용에 길들여진 독자들이 다시 양서를 찾기는 어려울 것”이라고 말했다.

(이성수)