

방안에 앉아 정보도 얻고 책도 사고

사이버 마켓 활발 ... 전근대적 유통·우송료 등이 걸림돌

사이버 마켓이 활성화되고 있다. 매장이 나가지 않고도 상품을 사고파는 온라인 시장은 거의 모든 상품분야에 확산되고 있다. 도서시장도 예외가 아니다. 인터넷상의 전자서점은 전세계 개별서점만 1천여개로 추정된다.

그중에 가장 유명한 전자서점은 미국의 초대형 책방 '아마존'. 인터넷을 통해 전세계 베스트셀러를 판매한다. 지난해 5백만달러(약39억원)어치의 책을 팔아 같은 기간동안 미국내 최대 서점체인인 반스앤노블의 매출을 능가하는 판매량을 기록했다. 110만여권에 달하는 방대한 서적정보를 갖추고 있어 자유로이 검색하고 주문할 수 있다. 서적도매상에 연결, 신용카드를 통해 사후결제한다. 서점과 창고가 필요없고 광고비가 절감되니 10-30% 할인된 가격으로 책을 구할 수 있다. 아마존 검색으로 하루를 시작하는 김학원씨(푸른숲 주간, 35)는 "무엇보다 정보량이 많고 다양해서 도움이 된다. 해외 신간정보를 얻는 창구"라고 말한다.

국내 온라인서점, 도서정보가 주종

국내 전자서점의 역사는 4, 5년이 채 안된다. 그 시스템과 소비자의 수요가 해외 인터넷서점을 따라가기는 당연히 어렵다. 50억에 이르는 PC통신판매 시장에서 도서·번역의 비율은 17.5% 정도이다.

국내 온라인 서점에서 얻을 수 있는 서비스는 도서정보서비스, 서적주문판매와 PC상에서 다운로드(Download)받는 전자서적 구입 방식이 있다. 장편소설 한권 사는데 소요되는 노력은 전화 한 통화, 전자책을 다운받는 경우 소요시간은 20여분이면 된다. 5500원짜리 단행본이 2700원 정도, 2천원짜리 잡지가 1200원으로 둔갑한다. 책 한권을 다 살 필요도 없이 자신이 원하는 부분만 따로 분책해서 구입할 수 있다.

국내 서비스 업체로는 스크린북 서점, 예인 전자도서관, 전자도서관 도깨비방망이, 인포메카 도서정보, 국내잡지정보, 전자책방 피씨북스 등이 있다. 정보와 판매를 겸한 업체들이지만 신간소개와 도서정보 제공이 활발하다. 그러나 아직 전자책은 프로그램이 다양하지 못한 실정이고, 컴퓨터 관련서와 대중소설이 많다.

서비스를 시작하지 4년째인 예인 도서정보(대표 조기원)는 나름대로 자리가 잡힌 업체다. 그간 10억원 이상의 투자로 시스템을 정비, 개선하여 멀티북이라는 프로그램을 운영하고 있다. 이 프로그램으로 전자도서를 폴텍스트로 볼 수 있고 음성·동영상지원이 모두 가능하다.

현재 360개 출판사와 4만5천권 정도를 계약하고 있으며, 지금까지 1만8천여권을 통신에 올렸다. 정보통신부의 지원으로 문인 현황, 문인주소록, 기관지 등을 정리한 공공DB를 제작하기도 했다. 예인의 장점은 저작권문제를 슬기롭게 해결했다는 점이다. 조기원 사장(34)은 "인세계약하듯 저작권의 2차적 사용권을 작가 혹은 출판사와 계약했다"고 밝힌다.

전자출판 서비스를 전문으로 하는 피씨북스(대표 김은근)는 출판사들과 제휴하여 전자책을 제작, 제공한다. 편집과 교열이 문제지만 1시간이면 책 한권을 제작하여 통신상에 올릴 수 있는 시스템을 갖췄다. 지난 10월부터 서비스를 시작하여 2백여권의 전자책을 띄웠다. 피씨북스의 프로그래머 최승락씨(40)는 "전자책방이 점차 인지되고 확산될 것은 당연하며 그 확산시기도 빨라질 것으로 전망된다. 전자책과 종이책이 공존하게 될 것이다. 2000년쯤 초고속정보통신망이 실현될 때 그 도로를 달리는 자동차를 만든다는 생각으로 일하고 있다"고 말한다.

후발업체들의 의욕도 만만치 않다. 지난해 1월에 서비스를 개시해 1년여 동안 괄목할 만한 성과를 올렸다고 자부하는 인포메카의 대표 오세경씨(31)는 "데이터량과 신간정보의 충실도가 서비스의 질과 사업의 성패를 좌우한다. 주요 매체로 부상한 온라인시스템은 순식간에 발전할 것"이라고 전망한다.

그러나 도서정보 사업의 속내를 살펴보면 수익은 투자비용에 비해 높지 않다. 오히려 다른 사업을 확장, 수익을 취하여 도서프로그램에 투자하는 형편이다. 예인이나 인포메카같은 경우 PC통신, 인터넷 광고 제작과 웹서버 운영관리에서 수익을 얻는다. 피씨북스는 교통관계 시스템이나 하드웨어 프로그램 등으로 수익을 올리며, 도깨비방망이의 경우는 사주풀이 프로그램 '사주박사'를 운용, 짝퉁한 수익을 얻고 있다.

멀티북
"우리문화의 이질과 오동, 그리고 내일을 생각하는 뉴미디어 출판회사"

멀티북의 세계로 오

출판권보서비스(Book-Net Service)
도서검색/책이름(SEARCH)

책이름: 바둑알 도사, 덜 떨어진 도사
출판사: 우리누리 저
ISBN: 8988128286
부가기호: 805 (즉자대상 : 발행형태 : 방행형태 : 출판권유 : 문행->출판권행권
발행일: 1995/08/28
판권: 106

국내 전자서점 예인도서정보의 멀티북과 BNK의 도서정보 프로그램.

번호/명령(H,G,T,TEL,X,B,A,N,P,M,B,I:화상)
>> 사건보기를 중지하려면 ESC 를 치십시오.

대체로 데이터베이스계나 출판계에 몸담고 있던 전력을 지닌 사업자들은 도서정보나 전자서점을 환상을 가지고 시작해서는 안된다고 충고한다. 기본적으로 수백억의 자본금을 가지고 시작해야 프로그램 개발을 따라갈 수 있고 안정성도 있다는 것. 출판사·도매상의 일원화가 이루어지지 않아 도서정보와 도서의 주문배수에도 어려움이 많다는 것이 중론이다.

유통센터·대형서점서도 통신판매 가시화

한국출판정보통신과 한국출판유통주식회사의 정보화 움직임도 온라인 서점에 굽직한 맥이 될 것으로 전망된다.

현재 도서정보 서비스를 개시한 한국출판유통정보통신(BNK:Book Net Korea, 대표 강경중)은 출판업계의 정보센터 역할과 서점 총판 연결에 대한 포부가 크다. 지금까지 200여개 출판사가 회원으로 가입했으며, 국립중앙도서관의 정보제공으로 도서물량의 80~90%를 소화하고 있다. 안내 프로그램에 따라 메두사 프로그램을 다운받으면 화상지원이 가능하다. BNK는 나우누리방 개설 직후 조회수가 하루 2천여건이 넘어 줄거울 비명을 올리고 있다. 통신수익은 통신

사 50%, 자사가 50%로 배분, 저작권료 지불이 없기 때문에 여타 정보업체보다 형편이 낫다. 중점사업인 EDI(전자거래문서교환)사업이 본격가동될 예정이어서 서적정보가 더욱 빨라질 전망이고 전자서점의 몫을 할 수 있다.

한국출판유통주식회사(대표 윤석금) 역시 정보화작업을 서두르고 있다. 2000년 파주 출판문화정보산업단지가 조성되면 첨단자동창고와 정보시스템을 갖춘 출판물 종합유통센터가 가동, 도서 도매업무를 일괄처리하게 된다. 기획팀 류석상씨는 "과학적 시장조사를 바탕으로 한국출판유통의 선진화를 추구하고 있다. EDI시스템은 장기적으로 추진중이며 파주로 이전하는 2000년경 정비될 예정"이라고 말한다.

대형서점의 통신판매와 회원관리

대형서점들의 온라인시장 공략도 활발하다. 교보·종로서적·영풍문고·을지서적 등이 각각 통신판매와 회원제를 운영하고 있다.

교보문고의 북클럽 통신판매는 비교적 성공적인 편. 회원제도 운영에 힘입어 매년 온라인 시장이 50% 이상 성장하고 있다. 주

낙시터의 즐거움

저수지와 어종만 선택해 놓으십시오.
다른 낚시도구 일체는 저희가 준비해 드리겠습니다.
이제 월척을 낚을 채비만 하시면 됩니다.



사업내용 집필: 자서전·회고록·개인출판 및 문학·위인전 등
윤문: 번역물 및 아동물 등의 리라이팅
교정: 사전류·참고서류·한서 및 학술서적 등
편집: 백과사전·잡지·사보 등

기계설비 매킨토시 5대, 집필/교정용 컴퓨터 8대, 레이저 프린터 3대
스캐너 2대, 인화지/필름 출력기 1대

함께 일할 분을 찾고 있습니다. 저희 사업내용 중 어느 한 분야든 자신있게 일을 떠맡아 할 수 있는 분은 언제라도 연락 주십시오. 경력이 반드시 중요하지는 않겠지만, 최소한 3년 이상 해당 분야의 일을 해보신 분이었으면 합니다.



三硯編輯室

대표자: 김문권

137-030 서울시 서초구 잠원동 26-15(우림빌딩 5층)

전 화: 549-6883~5 팩 스: 515-1453

천리안 ID: SAMYEUN

주요 전자서점

분 류	이 름	주 소	내 용
인터넷 서점	Amazon	http://www.amazon.com	도서정보·주문판매
	Booksmith	http://www.booksmith.com	"
	Bookpool	http://www.bookpool.com	"
	Bookwire	http://www.bookwire.com	"
	Book Web	http://www.ambook.org/bookweb	"
국내 온라인 서점	스크린북 서점	천리안 접속→17.과학/문학→1.온라인서점→1.스크린북서점	도서정보·전자도서
	에인 전자도서관	"	→2.에인전자도서관 도서정보·전자도서
	도깨비 방망이	"	→3.도깨비방망이 도서정보
	인포메카도서정보	"	→4.인포메카 도서정보
	국내잡지정보	"	→5.국내잡지정보 도서정보
	전자책방피씨박스	"	→6.피씨박스 도서정보·전자도서
	도깨비학교문고	천리안→23.홈쇼핑→1.도서/번역→도깨비학교문고	도서주문·CD-ROM
	도깨비방망이	하이텔 인포숍→61.문화/예술/종교→7.온라인서점	도서정보·전자도서
	인포메카 북쇼핑몰	천리안→23.홈쇼핑→1.도서/번역→6.인포메카 북쇼핑몰	도서정보·주문판매
	국내 대형 도서유통업체	한국출판정보통신	01410→하이텔 초기화면→BNK입력
한국출판유통주식회사			도서주문판매 예정
대형서점	교보문고	천리안→23.홈쇼핑→1.도서/번역→1.교보문고	도서정보·주문판매
	종로서적	하이텔→4.홈쇼핑→6.도서/음반/미디어→11.종로서적	"
		하이텔→15.문화/레저→7.도서→11.종로서적	"

문판매의 매출액은 연간 11억원에 이른다. 북클럽 운영팀장 유재성 대리(29)는 "통신 판매가 점차 늘어날 것은 기정사실이다. 아직은 PC를 이용한 주문판매보다 전화주문 판매가 활발한 편이다. 회원의 도서주문은 천차만별이지만 그중에는 일년에 백만원 이상 주문하는 고객들도 있다"고 밝힌다.

종로서적 통신판매부 역시 "PC통신망을 통한 도서검색은 상당하지만 아직 통신에 의한 주문은 많지 않다. 전화주문이 월등히 많은 편이다"고 밝힌다. 종로서적도 회원제를 운영하고 있고 통신판매의 50%는 회원의 주문이라 한다.

이렇듯 각 대형서점들 역시 온라인시장의 잠재력은 인정하지만 중점적으로 투자하고 있는 상황은 아니다. 회원 관리와 주문접수, 도서운송 등에 손이 많이 가는데 비해 물류발생과 수익은 많지 않기 때문이다.

선명한 유통경로 선결돼야

외국에서는 그 어느 홈쇼핑 매장보다 활성화되어 있고 수익 좋은 온라인 서점이 왜 우리나라에서는 실효성이 없는가. 이는 시장 규모의 차이에 기인한다. 또한 전자서점에 대한 시민들의 인식이 부족하다는 점도 그 이유로 들 수 있다. 그러나 더 큰 문제는 전근대적인 출판유통이 온라인시장의 부가가치 창출을 가로막고 있다는 사실이다.

개별 출판사 직접주문이나 출·입고가 한

눈에 파악되는 ISBN이 그다지 실효를 못 거두고 있는 실정이고, EDI는 이제 개발단계이기 때문이다. 또 디지털작업으로 출판이 이루어짐에도 책이 나온 후 그 디지털자료를 활용하지 않고 있다는 것도 문제다. 전자출판업자 입장에서는 처음부터 입력작업을 다시 해야 하니 비효율적이다. 자료를 공유, 활용하기 위한 전자출판의 동일규격화가 시급하다. 또 출판협회나 국립중앙도서관에서 납본을 파일로 받고 그 자료를 활용한다면 훨씬 능률적일 것이다.

우송료도 문제이다. 출판물 할인혜택이 없기 때문에 책의 무게가 부담스럽다. 저작권법에 대한 이해와 적응도 필요하다. 또 간행물윤리위원회의 심의를 거친 책인데도 또다시 정보통신윤리심의위원회의 심의를 받아야 하는 것도 번거롭다. 이런저런 이유로 국내 온라인서점 서비스는 일정한 상태이고, 정보의 바다 인터넷에서 멋들어서게 향해가고 와서 국내 전자서점에 접속하면 맥이 빠진다.

국내 전자서점의 시장규모는 아직 가변적이다. 자본중심으로 재편되리라는 예상과 자유경쟁으로 다양한 시장을 형성하리라는 전망이 있다. 그러나 환경의 변화에 따른 발빠른 적응, 조속한 출판유통의 현대화가 중요하다. 또한 관계자들의 공통된 의견이다. — 마정미 기자