

유통구조 현대화·전문화로 막힌 숨통 터줄 때

원활한 책의 흐름 유도 ... 전문 도매상의 가능성 열어야

도매상의 잇따른 도산으로 출판계가 대공황을 맞이했다. 출판산업의 붕괴를 막기 위해서 정부는 500억원 규모의 긴급 자금을 수혈한다. '출판진흥 대책'에는 200억원을 출판유통망의 현대화에 투자하도록 유도할 방침이 들어 있다. 유통망 재건이 발등에 붙인 썸이다. 기왕에 유통망을 재건하려면 현대화·전문화된 유통체계를 구축하지는 것이 출판계의 한결같은 바람이기도 하다.

전문 도매상으로의 가능성

유통망의 현대화라면 우선 대형화 또는 전산화를 떠올린다. 출판 선진국의 대부분이 대형화 또는 전산화를 이루어 성공적으로 운영되고 있음을 염두에 둔 까닭이다. 네덜란드의 센트럴 북 하우스, 독일의 KNO, 영국의 위태이커, 일본의 일본서적판매(주)·도쿄서적판매(주) 등이 성공적으로 운영되는 대표적인 유통망이다.

센트럴 북 하우스는 벤츠자동차 생산라인보다 체계적이라고 자부할 만큼 선진화되어 있다. 센트럴 북 하우스가 유럽에서도 제일가는 유통회사로 성공하기까지는 많은 인내와 노력이 필요했다. 120여년이 넘는 노후와 정부·출판계·서점계의 적극적인 협력이 있었기 때문에 가능했다. 네덜란드의 서적 70% 이상을 점유한 상태에서 세계시장 공략에 나선 지금도 유통망을 전문화하기 위해 갖은 노력을 기울이고 있다.

전문화는 예컨대 한가지 서적에 대해 출간에서 유통까지의 흐름을 전적으로 이해할 수 있는 전문가를 육성하여 현장에 배치하는 연계가 완비를 이룬 것이다. 다양한 도서에 대한 전문지식을 가진 전문가들이 현장에 배치되어 중복출판·과다출간·과당경쟁·가격 거품 조장 등을 막아 유통의 흐름이 매끄럽게 할 수 있다.

출판 선진국의 유통망이 우리의 현실과는 상당한 거리가 있음은 주지의 사실이다. 우리의 현실에서 당장 대형화 또는 전산화는 불가능한 것으로 보인다. 국가차원의 정책이 없다면 당장 이익이 보장되지 않는 출판유통에 대규모 투자를 할 까닭이 없기 때문이다.

이러한 상황에서 우리 현실에 맞는 유통망을 개발하는 것이 차선책이다. 한기호(출판마케팅평론가)씨는 "어려운 상황을 넘기

전문화된 중소형 도매상이

막힌 숨통을 터줄 때

각 분야에 고른 출판의 층이

두텁게 쌓여갈 수 있을 것이다.

출간에서 유통까지 흐름을

전적으로 이해할 수 있는 전문가

육성도 함께 이뤄져야 한다.

기 위해서는 서점이 전문화의 길로 나서야 되고, 이것이 발전하여 전문 도매상이 설립되는 수순을 밟아야 할 것"이라며 도매상의 전문화 가능성을 점쳤다.

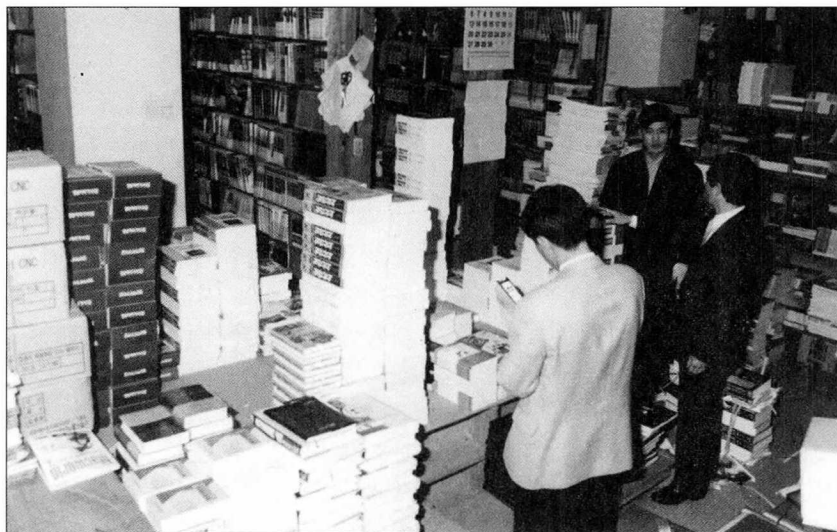
서점이 전문화되기 위해서는 매장을 채울 책이 그만큼 출간되어야 한다. 최근 전문분야 정보에 대한 욕구가 늘어나면서 전문 서적의 출간율이 높아지고 있는 추세이다. 전문화될 수 있는 분야로 종교·어린이·여성(가정)·문학·전자(컴퓨터)·미술·사진 등을 꼽는다. 상권마다 적어도 한 두개 정도의 전문서점이 가능하다는 것이다.

전문서점이 등장하기 위해서는 전문 코디네이터가 필요하다. 즉, 분야별로 전문지식을 갖춘 인력이 필요한 것이다. 전문성을 갖춘 인력을 육성할 수 있는 체계를 갖추지 못한 우리의 실정에서 그러한 역할을 할 수 있는 곳이 바로 전문 도매상이다.

전문화 이룬 서당·알파·예영 등

경쟁력을 갖춘 전문 도매상으로 알파서적(기술분야)·만나서적(종교분야)·생명의말씀사(기독교분야)·운주사(불교분야)·서당(어린이분야)·을지의국어(어학분야)·한국음악사(음악분야) 등이다. 이들은 전문서적을 취급하면서 서점과 일정한 라인을 유지하게 되었고, 유통에 대한 총체적인 관리도 하고 있다.

탄탄한 경영체계를 유지하고 있는 전문 도매상으로는 어린이 서적을 취급하는 서당(대표 박강희)을 꼽을 수 있다. 서당은 어린이 책을 취급하는 서점이 몇 곳 없을 때부터 누구나 인정할 수 있는 우량 어린이책을 선정하여 <어린이책 종합도서목록>을 서점에 배포했다. 다분히 좋은 책을 어린이에게 읽



기술서적을 전문적으로 취급하는 알파서적.

히겠다는 운동적 차원이었다. 차츰 어린이책에 대한 사회적 관심이 높아지면서 전문서점이 늘어났고, 전문 도매상으로 입지를 굳히게 되었다.

그렇게 되기까지 출판사들이 공감할 수 있는 경영 마인드가 주효했다는 박강희 대표는 "현재 70여개의 거래 서점을 확보하고 있지만 아직 걸음마 단계라고 생각한다. 하지만 얼마든지 전문 도매상으로 커나갈 수 있는 가능성을 믿고 있다. 직원들이 전문지식을 갖출 수 있도록 교육하고, 이들이 출판사와 서점을 연결해 주는 전문가 역할을 하면 유통망은 늘어날 것"이라고 밝혔다.

기술서적을 전문적으로 취급하는 알파서적(대표 이상대)도 성공한 경우에 해당한다. 초기 알파서적은 일반 단행본을 취급했다. 그러나 갈수록 격렬해지는 출판계의 제살 깎아먹기식 투쟁 속에서 전문화만이 살 수 있는 길이라고 판단한다. 그때부터 단행본을 정리하고 기술서적을 집중적으로 취급하기 시작했다. 가장 자신있는 분야였기 때문에 기술서적을 취급하게 되었다는 이상대 대표는 "전문화를 이루기 위해서는 무엇보다도 출판계에 종사하는 사람들의 의식이 바로 서야 한다"고 역설했다.

유통망의 전문화를 이룬 대표적인 곳으로 예영커뮤니케이션(대표 김승태)을 꼽을 수 있다. 중복거래 없는 전문화를 꾸준히 추구해온 '예영'은 현재 60여개의 출판사와 협력하여 250개 서점에 책을 납품하고 있다. 단일 상품의 전국시장을 통제하는 기능을 수행하여 중복출판·과당경쟁을 방지하는 기능을 수행하고 있는 것이다. 김승태 대표

는 도매상이 전문화되기 위해서는 "악성거래채 정리, 여신기간 단축, 순의 중심의 경영이 있어야 한다. 사이클링이 끝난 책은 과감하게 도태시켜야 한다. 무엇보다도 냉정하게 판단할 수 있는 경영 혁신이 필요하다"고 밝혔다. 보문당 사태가 운영능력의 미숙에서 비롯되었음을 전제한 그는 "대형 도매상들이 기존 사업부 형식의 조직체를 전문화시켰다면 위기를 넘겼을 것"이라고 주장했다.

우리 현실에 맞는 유통망 구축

일년이면 2만7천여종의 신간이 쏟아져 나온다. 현재 시중에 유통되고 있는 종수만도 25만여종에 이른다. 그 중에서 과연 몇 권이나 탄생의 기쁨을 누릴 수 있을까. 안타깝게도 수만종에 이르는 책들이 서점에 깔리지도 못하고 생을 마감하는 것이 현실이다.

갖은 공을 들여 만든 책들이 빛을 발하지 못하고 사라지는 가장 큰 이유는 서적 유통망의 낙후에서 비롯된다. 어떤 책이 어느 출판사에서 출간되어 어느 서점을 통해 유통되는가의 경로를 누구도 파악하지 못하고 있다. 바로 전문화의 부재가 빛은 결과이다.

이제라도 우리 현실에 맞는 유통망을 구축해야 한다. 전문화된 중·소형 도매상이 다양한 형태로 자리해 유통구조의 막힌 숨통을 터줄 때 각 분야의 고른 출판의 층이 두텁게 쌓여갈 수 있을 것이다. '예영'의 김승태 대표는 "출판의 흐름을 파악하고 있는 전문 도매상이 최소한 '출판예고제'의 기능을 수행하여 중복출판의 병폐만이라도 막아 준다면 출판계가 새로운 전기를 맞이할 것"이라고 역설했다. — 오원진 기자