

냉혹한 경쟁시대 맞은 국내 유통업계

새 판매시스템으로 접근할 가능성... 경쟁력부터 갖춰 놓아야

외국 유통업체가 국내출판유통 시장이 뛰어들 가능성은 있지만, 성공할 가능성은 낮다는 것이 관계자의 보편적인 생각인 듯하다. 하지만 표면적인 분석이 따른 낙관적인 자세는 거들 때다. 경쟁력만이 살길인 냉혹한 국제 경쟁시대가 시작됐기 때문이다.

출판유통시장 전면개방 시점이 바짝 다가왔지만 국내 출판유통업체들의 움직임은 느긋하다. 이미 외서 수입에 따른 별다른 제약은 없는 것과 다름없고, 설사 외국 업체가 국내 유통시장에 진출해도 시장규모가 그리 크지 않아 매력을 느끼지 않을 것이라는 예단이다. 그러나 선진화된 유통기술과 거대자본을 앞세우고 들어올 경우 우리의 경쟁력은 뒤질 수밖에 없다. 국내 유통업체들은 내심 불안하면서도 어떻게 표정관리를 해야 할지 막막한 형편이다.

아시아권 뒤편 활동할 가능성 높아

출판유통시장이 개방됨으로써 크게 외서수입시장, 통신판매, 소매업 등 유통시장에 변화를 접쳐볼 수 있다. 그 가운데 먼저 외서수입업계의 지각변동은 쉽게 예상할 수 있는 부분이다. 국내 외서 수입업체는 650여곳(실제 활동하는 업체는 10% 정도), 외국 지사는 12곳. 이들이 97년도에 들어온 외서는 5만6천473종, 1천303만1천245부며, 수입액은 9천3백만달러(약 1천억원) 정도. 경제위축으로 인한 구매욕구 감소와 환율상승으로 98년도에는 40%가량 줄어들 것으로 전망된다. 외서 수입의 절대량은 국내 업체가 많고, 약 10% 가량은 외국 지사가 많고 있다. 외국 지사는 주로 자사 서적을 중심으로 들어오고 있다. 이들의 주요 고객은 서점. 그러나 외국 지사의 움직임에 따라 외서 시장에도 변화가 전망된다. 경제가 정상화되고, 불법복제에 대한 규제가 강화되면 수입량은 다시 늘어나기 때문에 외국시장 정보에 밝은 이들이 조금씩 국내시장 잠식을 피할 것으로 예상된다. 지난해 수입된 정기간행물 시장에서 외국지사를 통한 판매가 87%를

차지한다. 일찍이 빗장을 열었던 동남아 외서시장은 정기간행물뿐만 아니라 단행본·교재 등을 포함해 60~90%가량 잠식 당했다. 따라서 앞으로 경쟁력 있는 어학교재나 전자출판물의 유입 정도는 더욱 확대될 가능성이 높다.

하지만 외국지사가 직접 원서를 판매할 가능성은 없다. 종로서적 김종열 이사는 “외국 지사의 주요 고객은 서점이기 때문에 직접 판매는 하지 못할 것이다. 도·소매점 확충에 노력할 것”이라고 전망했다. 하지만 국내 잠정 수요층에 대한 개별 홍보를 통해 자사 서적의 판매량을 늘려가리라는 예측은 충분히 가능하다. 지사가 국내 홍보에 나서고, 책은 인터넷 등을 통해 구입하도록 하는 전략이 가능하다는 것.

가장 매력적인 시장으로 떠오른 인터넷 통신판매 경쟁은 이미 치열하게 전개되고 있다. 국내 대형서점과 출판사도 이 대열에 뛰어들어 지 오래다. 국내 업체의 통신판매율은 5% 정도. 하지만 매년 30% 가량 늘어나고 있어 폭발적인 시장 확대가 예측되고 있다. 따라서 외국 유통업체의 통신판매망 구축의 가능성도 배제할 수 없게 됐다. 교보문고 김성룡 이사는 “국내뿐만 아니라 일본·중국을 잇는 아시아권을 상권으로 묶어 활동범위를 넓힐 가능성이 높다”고 전망했다. 북클럽 등의 새로운 판매 시스템으로 접근한다면 시장 개발 가능성은 얼마든지 있기 때문이다.

세계 최대 북클럽을 운영하고 있는 베르텔스만은 유통업 진출(본지 제216호 참조)을 위해 협력자를 물색하는 중이다. 업체의 관계자는 “카탈로그를 이용한 국내 저작물을 우편 또는 택배로 판매할 예정이며, 회원 중심으로 운영할 방침”이라고 밝혔다. 이들

이 구하는 협력자는 우편료 또는 택배료를 줄일 수 있는 업체가 될 공산이 크다. 지난해 결렬됐지만, 응진출판사와 접촉한 것도 방문판매 조직망을 활용하려고 했던 것으로 추측된다. 현재 조선일보사 등과 접촉하는 것도 신문보급망을 통한 물류비용 절감을 위한 계산으로 보인다.

베르텔스만처럼 북클럽 운영체계가 아닌 직접 유통망을 운영할 가능성도 있다. 직접 진출할 경우 가장 유력한 방법은 ‘합작’. 국내의 한 유통업체 간부는 “합작 및 기술 제휴를 요청해 오면 적극 협조할 생각”이라고 밝혔다. 이러한 형태로 들어올 경우 선진 유통기술과 자본으로 유통망 구축에 성공할 가능성은 높다. 그러나 국내 출판유통의 이익율이 매우 낮은 것을 감안하면 쉽게 들어올 수 없을 것이라는 전망도 있다. 출판평론가 한기호씨는 “이익이 없는 곳에 자본은 가지 않는다”는 말로 진출 가능성을 일축했다.

국내 유통업계 체질개선 시급

외국 유통업체가 소매업에 직접 뛰어드는 것도 가능하다. 체인서점 경영의 노후화와 세계시장을 장악한 거대자본으로 국내 시장을 공략한다면 성공할 가능성은 높다. 그만큼 상대적으로 국내 서점업계의 현실이 열악하기 때문이다. 특히 유통체계의 구멍을 뚫고 다양한 판매방식을 개발할 때 소매시장을 빠른 속도로 장악하리라는 전망이다. 교보문고 김성룡 이사는 “할인판매의 가능성은 충분하다. 다만 정가제가 걸림돌로 작용할 것”이라고 분석했다. 그러나 자유시장 경쟁을 요구하며 할인판매를 할 경우 마땅한 대응방법이 없다. 다른 유통체계에서 볼 수 있듯이, 외국 유통업체의 주요 무기는

‘덤핑’이기 때문이다. 시장체계가 무너져 독과점체제로 돌입하게 되면 체인화를 통해 교두보를 만들고, 유통회사를 설립, 자사 서적의 출판을 시도할 가능성도 높다.

국내 유통망이 취약한 것은 이들에게는 더없는 장점이다. 외국 업체의 북클럽 또는 합리적인 유통망 운영으로 도서 유통량이 늘어난다면 사실 국내 출판사로서도 환영할 일이다. 그러나 외국 자본의 국내 유통업 진출은 아직까지 드러난 것이 없다. 일본시장으로 진출하려던 외국 업체가 뿌리를 내리지 못한 사실이 있고 보면 그리 만만한 일은 아닐 것이다. 한국출판협동조합 성의현 과장은 “자본은 오고갈 수 있지만 진출 가능성은 적다. 막대한 투자비용에 비해 수익율이 매우 낮기 때문에 별 매력을 느끼지 못할 것”으로 분석했다.

외국 유통업체가 국내 출판유통 시장에 뛰어 들 가능성은 있지만, 성공할 가능성은 낮다는 것이 관계자의 보편적인 생각인 듯하다. 다른 유통업으로 시작하여 출판유통 시장에 뛰어 들 가능성이 높다는 견해도 있다. 단순히 단기 이익을 낼 수 없는 출판유통업으로 직접 뛰어들어 승부하지 않을 것이라는 지적이다. 이들이 막강한 자본력과 기술을 앞세워 우회하여 들어올 경우 가뜩이나 취약한 국내 업체로서는 당황하지 않을 수 없다. 영풍문고 손재완 전무는 “이미 빗장은 모두 풀렸다. 이들과 경쟁하기 위해서는 하루 빨리 국내 유통업계의 체질개선이 시급하다”고 지적했다. 시장 규모가 적고, 이익율이 높지 않다는 표면적인 분석에 따른 낙관하는 자세는 거들 때다. 오직 경쟁력을 갖추는 것만이 살길인 냉혹한 국제 경쟁시대가 시작됐기 때문이다. — 오완진 기자