

먹구름 속 서점계, 햇살 기다리며 인간힘

매출부진에 따라 인원감축, 임금동결 등 구조조정·대책마련에 고심

서점가에 불황의 지리한 장마비가 내리고 있다. 지난 3년간 이어진 불황에 최근 퍼붓는 판매부진의 장마는 서점업계의 뿌리까지 썩게 만들고 있다. 불황의 악천후 속에서 고통을 감내하며 버티고 있지만 이런 현상이 연말까지 계속되면 쓰러지는 서점이 속출할 것으로 관계자들은 진단한다. 도매상 연쇄부도와 부실 출판사 퇴출에 이은 서점업계의 불황은 출판 인프라를 송두리째 흔들고 있지만 암운을 걷어낼 마땅한 대책은 없는 형편이다.

전국 평균 20% 매출 떨어져

불황의 징후는 도매상의 연쇄부도(본지 230호 참조)와 할인판매(본지 233호 참조)의 확산으로 도서정가제(본지 232호 참조)가 흔들리며 나타났다. 상설 할인매장의 증가와 일반 상업매장에서의 도서판매도 불황을 조장하는 데 한몫했다. 구제금융시대로 접어들어 이후 실구매육의 저하는 당장 서점가를 강타했다. 갖가지 악재가 복합적으로 작용하며 서점업계는 곧바로 불황의 늪으로 빠져든 것이다.

불황의 척도는 매출. 대형서점 대부분이 극심한 매출부진을 겪고 있다. 서울의 교보문고·종로서적·영풍문고·을지서적 등은 전년 대비 10~20%, 지방의 영광도서(부산)·학원서림(대구)·충장서림(광주)·대훈서적(대전)·한겨레문고(인천)·연동서점(제주) 등은 20~30% 가량 매출이 줄었다. 중소서점, 특히 지방 서점은 더욱 매출이 떨어졌다.

업계는 보통 20% 가량 매출이 줄면 경영 압박을 받고, 그 이상이면 좌초할 위기에 직면할 것으로 보고 있다. 즉 현재 서점 대부분이 경영위기에 봉착한 셈이다. 위기를 벗어나기 위해 이미 많은 서점은 나름대로 구조조정을 단행했다. 그 핵심 내용은 임금동결 또는 삭감, 인원감축, 직제개편 및 공간축소 등이다.

인원감축은 매출부진 정도에 비례하고 있다. 서울의 4대 서점을 비롯하여 동화서적·서울문고 등은 10~20% 정도 인원감축을 단행했다. 지방의 영광도서·충장서림·한겨레문고·대훈서적·홍지서림 등도 매출에 비례하는 만큼의 인원을 감축했다. 구조조정



서점계가 매출부진에 따른 대책 마련에 고심하고 있다.

차원에서 인원을 감축한 곳도 있지만 대부분은 자연적으로 줄어든 수치를 포함하고 있다. 경영의 수지균형을 맞추기 위해 어쩔 수 없이 결손 인원을 충원하지 못하고 있는 형편이 현실적 어려움을 반증한다.

서점들 대부분은 임금을 동결했다. 세종문고·홍지서림 등은 임금을 소폭 삭감했다.

업계 스스로 3D업종으로 분류할 만큼 근무조건이 열악한 서점가에 냉혹한 한파가 밀려든 셈이다. 임금을 동결한 대전 문경서점(대표 홍성창) 홍성재 전무는 “고통분담 차원에서 어쩔 수 없이 내린 조치”라며 “그러지 않아도 복리후생이 열악한 조건에서 근무하는 직원들에게 미안할 따름”이라고 밝혔다.

경영혁신 차원에서 조직을 개편하거나 공간을 축소하는 서점도 있다. 교보문고는 영업부 일부를 축소하여 직원을 매장에 배치했고, 을지서적은 세분화된 기구를 통폐합했다. 동화서적은 창고와 사무실의 규모를 줄였으며, 대훈서적은 매장 하나를 아예 철수시켰다. 부도 직전까지 갔던 광주의 일신문고는 상호까지 누리문고로 바꿔 기사회생했다.

중소서점 피해는 더욱 커

서점업계를 더욱 어렵게 만드는 것은 할인매장 등장에 따른 가격파괴와 일반 상업매장에서의 도서판매이다. 지역마다 속속 등장한 상설할인매장은 가격파괴를 무기로 기존 서점의 생존을 위협하고 있다. 연초부터 타오르던 할인판매의 불씨가 아직도 꺼지지 않고 있는 가운데 도매상 부도에 따라 위기에 몰린 출판사의 밀어내기식 영업전략이 오히려 속불을 키우고 있다. 한국서점조합연합회(회장 이창연) 김윤석 사무국장은 “현재 할인판매처에 공급을 해주고 있는 학습참고서와 아동물 출판사를 대상으로 특단의

“테마서점의 새로운 모형 시도”

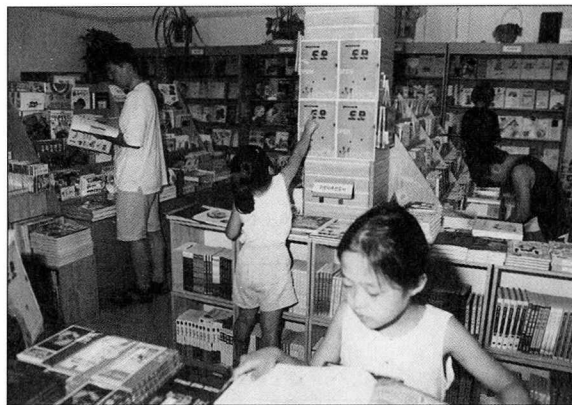
가정관련서 전문서점 '도모'

종교서적을 주로 출간하는 예영커뮤니케이션(대표 김승태)이 지난 6월 1일 구로동에 20평 규모의 가정관련서 전문서점 '도모'를 열었다. “구제금융시대로 접어들며 많은 가정이 붕괴되고 있습니다. 책을 통해 가정을 지키기를 도모하는 것이 출판인이 할 일 같아 전문서점을 열게 되었습니다.”

테마서점답게 매장에는 부부·어린이·청소년·여성·요리 등 가정관련 도서 1,500종 8천권이 깔려 있다. 주요 고객 역시 가정주부 또는 어린이. 하루 매출은 20만원 정도. 입지조건을 감안해도 아직 그리 좋은 상황은 아니다. 그러나 김대표는 크게 걱정하지 않는다. 그는 “최소 1년 정도는 시험기간으로, 운영비는 연구개발비”로 생각하고 있다.

테마서점을 개장한 또 다른 이유는 앞으로 지역체인 서점망을 구축하고 싶기 때문이다. 병원·교회 등 특수한 공간을 적절히 활용하고 있는 미국의 '조이스 북스'처럼 공간과 책이 어우러진 프랜차이즈 서점망을 운영하고 싶다는 그는 '도모'를 통해 그 가능성을 타진하고 있는 것이다. “앞으로 전문서점 경영법을 연구해 서점을 운영하려는 모든 이에게 공개할 예정입니다.”

'도모'는 전문화를 위한 시험운영에 돌입했다. 회원 가정의 아이들에게 지속적으로 독서지도를 하거나 진로에 적합한 정보를



지난 6월 문을 연 구로동의 가정관련서 전문서점 '도모'.

제공하는 방식의 회원카드제도 운영한다. 기사를 가더라도 정기적으로 정보를 제공하면 결국 '도모'의 확고한 고객이 될 수밖에 없다는 계산된 준비다.

가정의 행복을 일궈주는 테마서점을 통해 서점영업의 새로운 모형을 만들고 있는 그는 성공을 확신한다. 곧 수도권에도 지역점을 개설할 예정이다. <오완진>

‘솔보’의 외로움

‘솔보’는 늘 외롭습니다.

그러나 편집실 열 명 식구 중 녀석의 외로움을 덜어 줄 만큼 한가한 사람은 아무도 없습니다. 위기의 시대일수록 더욱 열심히, 더욱 정성들여 원고를 쓰고, 교정을 보고, 디자인을 구상해야 하기 때문입니다.

— 막내 재은이가 가끔 눈치껏 놀아 주긴 합니다.



‘솔보’는 삼연편집실의 치킴이개 이름입니다.

저희 회사에서는

학술 서적을 비롯하여 사전류, 아동도서, 잡지, 사보, 학회지, 자서전, 회고록, 개인문집에 이르기까지 각종 출판물의 편집 업무를 대행하고 있습니다. 원고 집필에서 교정, 편집 디자인, 전산 조판, 필름 출력에 이르는 전공정의 업무를 일괄적으로 처리할 수 있도록 충분한 인력과 설비를 갖추고 있습니다. 10년 가까이 쌓아 온 경험과 노하우도 만만치 않다고 자부합니다.



三現編輯室 SINCE 1989

137-030 서울시 서초구 잠원동 26-15(우림빌딩 5층)
 전 화 : 549-6883~5 팩 스 : 549-6877
 천리안 ID : SAMYEUN

서점업계가 극심한 불황의

눈에 빠져 있다. 상반기 매출이

전국 평균 20% 이상 떨어졌다.

불황을 견디기 위해 대형 서점은

임금동결 및 삭감, 인원감축,

조직개편 등 구조조정을 단행했다.

중소서점은 이미 20% 가량

문을 닫았다. 서점·출판계의 주체가

긴밀한 협조 속에 이 난관을

빠져나와야 한다는 목소리가 높다.

조치를 강구하고 있다”고 밝혔다.

일반 상업매장에서의 도서판매 역시 서점업계를 긴장하게 만들고 있다. 최근 대형 상업매장이 지역마다 등장하면서 베스트셀러 책까지 판매하고 있어 기존 서점의 매출에 막대한 영향을 끼치고 있다. 대구의 학원서림(대표 홍일석) 권영희 과장은 “유통의 무질서 때문에 손해가 막심하다. 출판계가 적극 나서 조치를 취해야 할 때”라며 어려움을 호소했다.

도매상 연쇄부도로 인한 유통체계의 붕괴는 또다른 어려움으로 다가왔다. 입고는 강제하되 반품은 받지 않는 도매상이 많아지면서 지불부담까지 가중되고 있다. 지방 도매상 중에 일부는 공급로의 일원화를 요구하기도 한다. 한 서점인은 “공급로의 일원화 요구로 구색을 맞출 수 없어 고객이 원하는 책을 팔지 못하는 사태가 벌어지고 있다”며 하소연했다. 도매상 부도사태로 직거래를 원하는 일부 출판사도 공급로의 일원화를 바라고 있다.

갖가지 악재의 최대 피해자는 중소서점이다. ‘서련’의 각 지부가 파악한 98년 상반기 서점 폐업률은 경기·대전·충남 20%, 부산·광주·인천 30% 정도이다. 97년 ‘서련’이 조사한 전국 서점 수는 5,170곳. 전국 평균 20%만 줄었어도 10년 전 수치로 돌아간 셈이다. 더욱이 서점업계는 하반기 10~11월을 비수기로 잡고 있어 견디지 못하고 쓰러지는 서점이 속출할 것으로 예상했다.

서점업계가 총체적 위기에 직면했지만 별

다른 해결책을 마련하지 못하고 있다. 구제 금융시대로 접어든 이후 모든 경제주체가 고통을 감내하고 있지만 서점가의 불황은 이미 한계점을 벗어나고 있다는 진단이다.

합병 등 공생의 길 찾아야

교육지책으로 구조조정을 단행한 서점도 과연 그것이 살길인가에 대해 고민하고 있다. 고객 만족 서비스가 바로 매출로 연결되는 서점영업의 특수성을 감안하면 인원감축은 더욱 그러하다. 대한서림(인천) 김준배 대표이사는 “어려울수록 고객에게 빈틈을 보이지 말아야 한다. 직원을 줄이는 것이 능사는 아니다”고 잘라 말한다.

중소서점의 폐업이 속출하고 있는 만큼 ‘스몰딜’을 심각하게 고려할 때라는 주장도 제기되고 있다. 동일 상권을 분할하고 있는 몇몇 서점을 합병하여 경쟁력 있는 업체로 키우자는 것이다. 이런 의견에 영등포문고(대표 이강산)의 성공은 시사하는 바가 크다. 영등포문고는 지난 88년 경영이 어려운 10여개 중소서점이 합병하여 설립한 회사로 지난해 매출액은 1백억원 정도. 공멸의 수렁에서 스몰딜을 단행해 확실히 성공한 경우다. 강정호 총무부장은 “어려움을 겪고 있는 서점은 스몰딜을 통해 공생을 모색하는 것도 하나의 생존방법”이라고 밝혔다.

그러나 총장서림 조용석 상무는 “지역의 도매상 또는 서점과 합병을 생각했지만 현실적 어려움이 너무 많았다”고 밝혔다. 첨예한 이해관계로 얽힌 중소서점의 현실은 업체간 합병을 통한 공생의 길마저 막아놓고 있는 셈이다. 일부에선 서점 체인화에 대한 주장도 제기하고 있다. 대형서점의 체인화 경영으로 경쟁력 있는 서점을 육성하는 것. 그러나 이것 역시 업체간의 이해가 얽히고 설켜 쉽지 않을 전망이다.

서점계가 살아나기 위해서는 업계 스스로 대책을 마련해야 하지만 출판계 전체의 긴밀한 협조 또한 필요하다. 출판사는 양서출판, 유통업체는 물류비용을 최대한 줄이는 유통망을 구축해야 한다는 대의명분에 누구나 동의하기 때문이다. 결국 출판·서점계의 주체가 서로 협력할 때 지루한 불황 장마의 먹구름이 걷힐 수 있을 것이다.

— 오완진 기자