

## “바람직한 독서풍토 자리잡아야 헌책문화 소생해”

열악한 유통체계와 빈약한 독서층이 걸림돌...

이미지 쇠신 · 전문화로 활로 개척해야

노동환 | 숨어 있는 책 대표

윤병수 | 서울 북마트 대표 · 사회

이범순 | 고구마 대표

문화 선진국에는 각국의 특성에 걸맞는 헌책문화가 있다.

그러나 우리나라는 헌책문화가 여전히 뿌리내리지 못한 상태다.

그만큼 우리의 출판문화와 독서풍토가 후진성을 벗어나지 못했다는 증거다.

이에 어려운 여건 가운데도 의욕적으로 헌책방을 운영하고 있는

서점주들을 한자리에 모시고 헌책문화를 되살리기 위한 방안을 심도 있게 논의했다.

**윤병수** —— 오랜만에 헌책방을 운영하는 분들이 모이게 돼 반갑습니다. 최근 헌책방 여러 곳이 문을 닫았습니다. 청계천·서울역 주변의 헌책방 밀집지역도 오래 전에 사라졌구요. 그만큼 헌책방 운영이 어려워졌다는 말이겠지요. 오늘 토론은 헌책방이 당면한 문제들을 짚어보고, 새로운 돌파구를 마련하는 자리였으면 합니다.

헌책방이 어려움에 처한 까닭이 불경기 탓일 수도 있지만, 그것이 전부는 아닐 것입니다. 두 분은 헌책방이 활성화되지 못하는 이유가 어디에 있다고 생각하는지요?

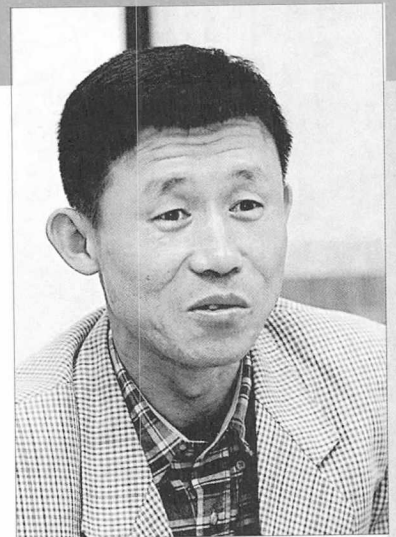
### 헌책의 원활한 공급구조 취약이 문제

**노동환** —— 헌책방을 직접 운영하기 전, 헌책방을 드나들 때 분류가 안된 채 그냥 쌓여 있는 책더미에서 책을 골라야 할 때가 많았습니다. 그렇게 해서 나름대로 보물을 찾은 것이 헌책방이 주는 즐거움이긴 하지만, 많은 사람들이 그런 불편함 때문에 헌책방으로 쉽게 발걸음을 옮기지 못할 수 있다는 생각을 했습니다. 그래서 책방을 열 때 쉽게 책을 찾을 수 있도록 하는 데

신경을 많이 썼습니다. 그런데 막상 시작하고 보니 좋은 책을 구하고 분류하는 일이 가장 어렵더군요. 고물상·청계천 등 여기저기 둘러봤지만, 좋은 책을 구하기가 힘들었습니다. 무엇보다 좋은 책을 쉽게 구할 수 없는 현실이 헌책방 발전을 막는 가장 큰 걸림돌인 것 같습니다.

**윤병수** —— 아직도 헌책을 원활히 공급받을 수 있는 구조가 취약하다는 것이 가장 큰 문제입니다. 특히 잘 팔리는 책은 구하기가 어렵습니다. 헌책방들이 가장 많이 의존하고 있는 것은 중간상인들입니다. 그런데 중간상인들은 그 숫자가 적을 뿐만 아니라 이들이 공급하는 책도 수요가 별로 없는 책이 많습니다. 만약 헌책을 공급해주는 대규모 도매센터나 도매상이 생긴다면 지금 보다는 상황이 나아질 겁니다.

**이범순** —— 헌책방의 재고 부족은 만성적인 문제입니다. 아마 근본적으로 해결되기는 어려울 겁니다. 다만 복잡한 유통체계는 이른 시일내에 간소화해야 합니다. 되도록 중간상인을 점차 배제하고 생산자와 소비자가 직접 만나는 시스템을 정착시켜야 할 겁니다.



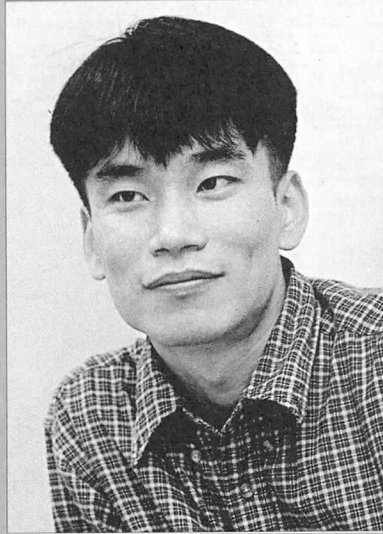
이범순

**“각 지역과 전국을 아우를 수 있는 헌책방 조합이 필요합니다. 헌책방 조합을 만들면 개인이 해결하기 힘든 재고부족 문제를 해결할 수 있습니다. 또한 출판사에 재고도서를 요청할 수도 있을 겁니다.”**

“헌책방의 전문화·  
차별화·특성화 전략을  
구사해야 합니다. 종교서적을  
다루기로 했다면, 관련 서적을  
최대한 갖추고 전문가적인  
안목과 비전을 가져야 합니다.  
또한 차별화의 연장선에서  
복합매장을 시도하는 것도  
하나의 돌파구가 될 겁니다.”



윤병수



노동환

“일반인들은 헌책방을  
고물상 정도로 인식합니다.  
헌책방도 지나가다 들를 만한  
곳으로 일반인들의 인식을  
바꿔가야 합니다. 또한 창고형  
매장을 따로 만들거나,  
인터넷 영업을 하는 등  
변화를 위한 다각적인  
모색이 필요합니다.”

**노동환** —— 일단 책을 손에 넣은 사람들은 책을 읽든 안 읽든 장서로 소유하려는 경향이 있습니다. 여기에는 개인들이 헌책을 팔고자 할 때 제 값을 받지 못하는 데도 원인이 있습니다. 고객들이 값싼 책을 선호하는지라, 대부분의 헌책방들은 책을 싸게 사서 싸게 팔고 있습니다. ‘빈곤의 악순환’이 일어나고 있는 것이지요. 이런 유통구조를 고쳐서 개인이 소장하고 있는 헌책들을 흡수하는 것이 필요합니다.

**이범순** —— 헌책방 문화가 활성화되지 못하는 근본적인 이유는 출판 풍토와 독서문화에서 찾을 수 있습니다. 우선 좋은 책이 많이 나와야 합니다. 특히 학문연구자들이 나서서 좋은 책을 쓰는 건강한 풍토를 가졌으면 합니다. ‘베끼기’나 ‘짜깁기’ 식으로 글을 쓰는 경우가 종종 있는데, 그것은 전체 책문화의 질을 떨어뜨립니다.

예전에 헌책의 주소비층이었던 젊은 세대가 이제는 책을 읽지 않습니다. 지적 탐구욕이 가장 왕성해야 할 젊은이들이 중심을 잃고 흔들리고 있는 거지요. 그러다 보니 책이 하나의 소모품으로 전락하는 현상마저 나타나고 있습니다.

**윤병수** —— 이선생님께서 지적하신대로 우리나라의 독서층이 얇다는 것도 근본적인 문제입니다. 특히 소비문화를 주도하고 있는 10대들이 독서보다 엔터테인먼트에 더 많은 관심을 기울이고 있습니다. 헌책이든 새책이든 청소년들이 주로 사는 책은 자습서 몇권에 불과합니다. 성인대중들 역시 청소년과 크게 다를 바 없어, 말초적이고 퇴폐적인 영상문화를 소비하고 있습니다. 그러니 독서문화도 흥미위주로 흘러갈 수밖에 없지요.

**이범순** —— 일본·미국·독일 등의 선진국은 헌책방 문화가 활성화돼 있습니다. 칠순이 넘은 노부부가 같이 헌책방에 와서 책을 팔거나 바뀌가는 모습을 흔히 볼 수 있습니다. 우리나라에선 상상하기 힘든 광경이지요.

**윤병수** —— 또한 아쉬운 건 헌책의 가치에 대한 사회적 인식입니다. 헌책의 주수요층인 교수와 대학원생마저 헌책은 무조건 싸야 한다고 잘못 인식하는 경우가 많습니다. 양질의 학술서적은 구하기 어려운 만큼 정당한 대가를 지불해야 마땅하지요. 하지만 이에 대한 인식이 낮아 서로 마찰을

빚는 경우가 생기곤 합니다. 좋은 책은 그에 상응하는 대가를 지불하고 구입하는 사회적 인식과 풍토가 아쉽습니다.

**이범순** —— 헌책의 가치에 관해서 한가지 더 지적하고 싶습니다. 간혹 헌책을 고르면서 깨끗한 책만 찾는 고객이 있습니다. 예전에 나온 책이, 그리고 누군가 이미 읽었던 책이 깨끗할 수만은 없지요. 헌책은 지저분할 수도 있다는 것을 고객들이 이해해 줬으면 합니다.

**윤병수** —— 사실 새책같은 헌책이 잘 팔리는 추세입니다. 책의 상태가 좋고, 책 끝이 누렇지 않은 헌책을 찾는 경향이 많지요. 헌책방을 할인매장으로 생각하는 경우지요.

**노동환** —— 헌책방에서 새책을 찾는 고객을 만나면 당혹스럽지요. 헌책이라는 게 단지 값이 싸다는 의미만 있는 것은 아니잖습니까. 헌책은 끝이 누렇게 변색했거나 밑줄이 쳐졌더라도 그 나름대로의 매력이 있습니다. 이선생님 말씀처럼, 고객들이 헌책의 매력을 그대로 받아들일 수 있었으면 합니다.

#### 헌책방의 전문화와 특성화 필요

**노동환** —— 독서문화의 빈곤현상은 헌책방뿐 아니라 일반 서점과 출판계 모두에 영향을 끼치는 문제입니다. 그러니까 우선적으로 헌책방 운영자의 자구책이 요구됩니다. 고객을 헌책방으로 끌어들이기 위한 자기변신이 요구되는 것이지요. 신간서점의 경우도 동네 서점이 없어지고, 중대형 서점으로 사람이 몰리는 데는 나름대로 이유가 있습니다. 한 장소에서 많은 책을 골라볼 수 있는 편의성 때문이지요.

일반인들은 헌책방을 일종의 ‘고물상’으로 여깁니다. 헌책방도 지나가다 들를 만한 곳으로 일반인들의 인식을 바꿔가야 합니다. 또한 창고형 매장을 따로 만들거나, 인터넷 영업을 하는 등 변신을 위한 다각적인 모색이 필요합니다.

**윤병수** —— 좋은 지적입니다. 헌책방 운영자가 참신한 안목과 비전으로 좀더 열심히 매장을 가꿔서 이미지를 바꿔나가야겠습니다. 헌책방도 깨

끗하고 정리가 잘 돼 있다는 이미지를 풍길 수 있도록 해야겠죠. 책을 쉽게 찾을 수 있도록 매장을 질서정연하게 꾸미는 세심한 배려도 필요합니다.

**이범순** —— 지금처럼 헌책방을 백화점식으로 운영해서는 경쟁력을 갖기 힘듭니다. 헌책방도 전문화와 특성화가 필요합니다. 예컨대 사진 관련서적을 전문적으로 취급하는 헌책방이 필요하다는 거지요. 그러기 위해서는 운영자가 자신이 다루는 분야에 관해 전문가다운 역량을 갖추어야 합니다.

**윤병수** —— 헌책방 활성화를 위해서는 사회 전반의 노력이 필요하지만, 이선생님 말씀처럼 헌책방 운영자들의 솔선수범이 요구됩니다. 현실적으로 헌책방이 대형화하거나 자본을 축적하는 것은 어렵기 때문에 차선책으로 전문화·차별화·특성화로 위기를 타개해야 합니다. 종교서적을 다루기로 했다면, 관련 서적을 최대한 갖추고 전문가적인 안목과 비전을 가져야지요.

**이범순** —— 전문적인 헌책방으로 거듭나면 소문을 듣고 지방에서도 고객이 찾아옵니다. 또한 고객들이 전문적인 헌책방을 신뢰하고, 책에 대한 자문을 구하기도 하지요.

**윤병수** —— 차별화의 연장선상에서 복합매장을 시도하는 것도 하나의 돌파구가 될 겁니다. 예컨대 전쟁관련 서적을 전문적으로 다루면서 군복, 훈장, 피난 증명서 등의 물품을 함께 판매하는 것이지요. 실현가능한 차별화 전략으로 한번 고려해 볼 만합니다.

그리고 앞으로 인터넷 비즈니스도 준비해야겠습니다. 여기에는 이중의 효과가 있습니다. 협

소한 매장공간의 한계를 극복하는 한편, 헌책방이 없는 지역의 독자를 끌어들이는 유인책도 됩니다.

**이범순** —— 어차피 인터넷 시장을 주도하는 것은 거대자본입니다. 그리고 인터넷상에서도 헌책은 새책에 비해 일반인들의 주목을 덜 받게 됩니다. 따라서 전문화와 특성화를 통해 틈새시장에 진입해야 합니다.

인터넷 통신 판매의 경우, 지금은 인건비를 비롯한 추가비용이 생겨서 경쟁력을 갖추기 어려운 것이 사실입니다. 그러나 인터넷 시장이 본격화하는 시기에 준비하면 늦습니다. 그 때를 미리 대비해야 살아남을 수 있습니다.

미국은 헌책방 문화뿐 아니라 책문화가 다양합니다. 대형서점부터 아주 작은 책방까지 여러 종류의 책방이 있고 운영시간도 다양합니다. 다름대로의 자기 특성화와 경쟁력이 있다는 뜻이겠지요.

**노동환** —— 온라인과 오프라인을 병행하는 지혜가 필요합니다. 온라인과 오프라인은 각기 다름대로의 장점이 있습니다. 온라인 서점은 먼 지역에서도 책의 유무를 검색할 수 있다는 매력이 있습니다. 오프라인 서점은 직접 책을 보고, 책 상태를 확인할 수 있다는 장점이 있지요. 두 가지 장점을 잘 살려서 헌책방을 운영하면 경쟁력을 한층 높일 수 있을 겁니다.

#### 헌책방 조합 결성으로 현안 해결해야

**윤병수** —— 지금까지 헌책방 문화가 활성화되지 못한 원인과 그 타개책에 대해 논의했습니다. 이제 마지막으로 헌책방이 살아남기 위해 강

조하고 싶은 얘기가 있다면 말씀해 주시기 바랍니다.

**이범순** —— 어차피 헌책에 대한 수요는 항상 있을 수밖에 없습니다. 다만 저는 전국적으로 헌책방 조합을 만들었으면 합니다. 헌책방 조합을 만들면 개인이 해결하기 힘든 재고 부족 문제를 해결할 수 있습니다.

출판사에서는 이미지 관리 차원 등의 이유로 헌책방에 재고를 넘기지 않습니다. 헌책방 조합을 만들면 이 문제도 해결할 수 있으리라 생각합니다.

**노동환** —— 새책방도 서점조합에서 권익문제를 해결하고 있습니다. 헌책방도 조합을 결성해 문제들을 풀어간다면 생존가능성이 높아질 겁니다.

**윤병수** —— 좋은 말씀입니다. 이선생님 말씀처럼 인쇄문화가 존재하는 한 헌책방은 사라지지 않을 겁니다. 절판도서와 희귀도서의 '둥지' 역할이라는 존재가치가 분명하니까요. 하루 빨리 헌책방에서 책을 사는 것이 하나의 문화적 흐름으로 자리잡았으면 합니다.

바쁘신데 긴 시간 토론에 참여해 주셔서 감사합니다. — 정리·김정은 기자

코삭에 「다음」이 있다면 디자인에는 「다름」이 있습니다

## 디자인의 상한가 다름이 치겠습니다

뉴 밀레니엄 시대에는 디자인이 리드합니다. 제대로 된 디자인을 만나지 못하면 하한가에 머무를 수밖에 없습니다. 상한가로 올라가는 노하우, 다름에 있습니다.

**다음기획** 121-220 서울특별시 마포구 합정동 395-1번지 5층  
TEL. 325-6260~1 fax 325-0944  
E-mail. darumman@uriel.net, darumman@hotmail.com

출판디자인의 모든것 복디자인 (단행본·학습지·잡지·사내외보), 광고, 홍보물 (카탈로그·브로슈어·패키지·P.O.P·포스터·캘린더), 일러스트