

도매상 위기로 몰고가는 출판유통환경, 해법 없나

유통환경은 보문당 부도사태 때보다 나아진 바 없어...

출판계 원칙 세우고 총체적 변화 모색해야

청용서점 부도·울산 문화서점의 도매업 정리 등 유통 위기의 불안감이 점점 가중되고 있다. 이런 가운데 보문당 재고도서를 경매로 인수한 새롬북은 이 재고도서를 독자와 출판사에 대폭 할인판매 하고 있어 보문당 문제가 다시 불거지고 있다. 도매상 환경은 보문당 때보다 더 혼탁해졌다고 전문가들은 지적한다.

대학천 청용서점 부도 이후 출판가의 불안이 가중되고 있다. 최근에는 울산 문화서점이 도매업 부문을 정리하기로 했다는 소식이 전해지면서 유통의 위기가 점점 현실화하고 있다는 관측도 나온다. 이런 가운데 지난 9월 20일부터 새롬북(대표 이갑복)이 옛 보문당 성수창고의 책들을 할인판매하기 시작함에 따라, 도산한 지 4년이 돼가는 보문당 문제가 다시 불거지면서 도서유통에 대한 출판계의 불안감이 더욱 확산되고 있다.

보문당 재고도서 대폭 할인판매

새롬북은 지난 9월 20일부터 옛 보문당 성수동 창고를 빌려 보문당 재고도서 64만권을 일만 독자에게는 정가의 50%, 출판사에는 정가의 20%로 판매하고 있다. 이미 30개 출판사가 자사 책을 사갔고 60개 정도의 출판사가 책을 되사갈 예정이다.

성수동 창고의 보문당 재고도서는 애초 보문당 직원 임금 채권으로 법원에 가압류됐던 것인데, 이것을 9월 12일 경매를 통해 새롬북이 사들인 것. 새롬북 이갑복 대표는 동대문 대학천 출신으로 보문당 창립 때부터 부도 날 때까지 10년 동안 보문당 직원으로 일해왔다. 그 뒤 소매서점을 운영하다가 폐업하고 인터

넷 서점 북세통에 근무했는데, 새롬북의 판매 의뢰를 받고 자리를 옮긴 것이다. 이대표는 올 12월 말까지 성수동 창고의 재고도서를 청산할 계획이다.

“출판사에 책을 팔면서도 출판사에 미안한 생각이 든다. 그래도 출판사에서는 편안하게 자사 책을 사갔으면 좋겠다.”

그러나 이렇게 새롬북이 일반인에게 책을 할인해 파는 것에 대해 우려의 목소리도 적지 않다. 일반독자가 책을 구매하는 경우는 상관 없지만, 만일 서점 쪽에서 50%에 책을 구매해서 동종의 책을 반품하면 출판사 쪽에 손해를 끼칠 수도 있기 때문이다. 그러나 “대부분 3년이 넘은 구간들이고, 서점 쪽에서도 50%를 주고 사갈 입장은 아니다”는 것이 이대표의 생각이다. 혹시 그럴 경우를 대비해 하루라도 빨리 출판사에서 자사 책을 구입해가길 바란다”고 이대표는 덧붙였다. 이대표는 오는 12월까지 현재의 재고 판매작업이 종료되면 출판사가 사가지 않아 남은 책과 없어진 출판사의 재고도서를 모아 중저가 인터넷서점을 차릴 계획이라고 밝혔다.

그러나 보문당 문제는 성수동 창고만 청산된다고 해결되는 것은 아니다. 아직도 전국 서점에 깔린 출판사 잔고를 회수하지 못해 보문

당청산위원회(위원장 손달진 출판영업인협의회 대표)가 운영되고 있다.

보문당청산위원회 다자간 협의중

보문당청산위원회가 출범한 것은 1998년 11월이었다. 보문당 측에서 자구안을 내놓기도 하고 한국출판유통과의 합병이 고려되기도 했지만 모두 결렬된 뒤였다. 그 뒤 율곡재단이 보문당을 인수해 세종출판유통으로 되살린다는 제안이 있었지만, 실사해본 결과 재단 측의 운영자금이 거의 없는 것으로 드러나 이마저 결렬됐다. 보문당청산위원회가 현 체제로 거듭난 것은 1999년 8월부터다. 보문당청산위원회는 그동안 보문당의 실상을 파악하고 전국 보문당 거래 서점에 잔고확인서를 보내고 잔고를 다른 도매업체로 이관하는 것을 권유하는 동의서를 보냈다. 동의서에 대해서는 단 2%밖에 반응이 없어 곧바로 반품을 통지하고 반품을 받는 작업에 들어갔다.

그러나 그동안 이 작업도 수월치 않았다. 서점 측이 직원 가압류, 채권자 가압류 등의 이유를 들어 채무구조확인소송을 하는 등 서점 측과 마찰이 많았던 것. 아직도 3백여건의 소송이 진행중이다. 다행히 서점들을 부지런히 설득한 끝에 지방 서점들에서는 거의 반품을 받았고 지금은 서울과 수도권 지역의 잔고만 남아 있는 상태다.

하지만 문제는 여기서 끝나지 않았다. 반품 받은 책들을 처리하는 일 또한 여간 어려운 문제가 아니다. 보문당청산위원회에 채권을 양도한 많은 출판사들에서 책을 찾아가지 않았던 것. 반품받은 책이 포화상태에 이르러 60여만부를 폐기처분해야 하는 경우도 일어났다. 반품받은 책을 출판사에 인계하면서 권당 3백원씩을 받아 운영자금으로 충당해왔는데, 이제 그나마도 줄어 운영에 어려움을 겪고 있는 실정이다.

보문당청산위원회 양우식 사무국장(가리온 출판사 대표)은 “이런 어려움에도 불구하고 보문당 청산이 마무리돼가고 있다”고 말한다.

“현재 직원대표와 차입채권자 대표, 이창섭

보문당 전 대표, 서점 대표 등과 접촉해 합의점을 이끌어내기 위해 노력해왔고 그 결과 거의 막바지 단계에 이르렀다.”

보문당 부도는 무리한 팽창주의가 원인

부도 당시 보문당은 국내 최대의 도매업체였다. 연 매출 5백억원에 직원만 해도 240여명이었고, 2천8백여개 출판사, 2천7백여개 소매점과 거래해왔다. 1998년 2월 28일 돌아온 어음 6억8천만여원을 막지 못해 1차 부도처리됐으며, 3월 2일까지도 이 돈을 막지 못해 최종 부도처리됐다. 이로 인해 출판계는 3백여억원 이상의 손실을 입었다. 국내 책 도매상의 60%를 점유해온 보문당의 부도는 보문당 자체의 부도로만 그친 게 아니라 견장을 수 없는 도매상의 연쇄부도사태를 몰고 왔고 급기야 ‘유통대란’이라는 심각한 결과를 낳았다.

1998년 3월 5일자 《출판저널》에서 한국출판마케팅연구소 한기호 소장(당시 창작과비평사 영업기획실장)은 전반적인 시장의 침체, 신간발행량의 감소 등 일반적인 매출감소 요인 외에 보문당의 부도 원인을 세가지로 정리했다. 첫째, 20여개 경쟁업체를 도산시키면서 자산을 키워온 무리한 팽창주의. 둘째, 지나친 신간 의존도. 셋째, 서점의 신뢰를 충분히 확보하지 못한 점 등을 꼽았다.

보문당 부도 이후 한국출판인회의에서는 〈한국출판유통구조 개선서〉를 출판계에 제출했다. 이 제안서는 “1990년대 들어 출판시장은 급격히 확대됐으며 기존의 도매기구는 시장규모에 맞는 현대화된 유통체제를 구축하려는 노력을 방기했고, 그 결과 수많은 도매기구의 난립을 낳았다”고 분석하고 있다. 또 제살짜아먹기식의 무한경쟁, 매절방식의 거래 관행, 소매상에 대한 할인율 경쟁, 도도매방식의 거래형태, 비정상적 공급라인의 통제기능 상실, 밀어내기식 영업 형태 성행 등을 출판시장의 위기 원인으로 꼽았다.

그러나 현재의 출판시장은 이보다 별로 나아지지 않았다는 것이 출판영업자들의 중론이다. 이런 상황에서 최근 일어난 청용서점 부

도로 출판영업자들 사이에서는 1998년의 연쇄부도가 재현되는 것이 아닌가 하는 불안감이 늘고 있다. 청용서점 부도가 IMF 시절에 진 빛이 일부 원인으로 작용했다는 점 역시 이런 불안감을 부추기는 요인이 되고 있다. 11월 1일부터 울산 문화서점 대표가 경영권을 넘기

기로 한 소식이 전해진 이후 한 영업자는 “이미 수천개 소매서점이 넘어갔다. 할인점, 출판 등의 난립으로 지방서점이 무너지는 것은 시간문제”라고 내다봤다.

출판사들의 자사 이기주의의 벗어나야

한국출판마케팅연구소 한기호 소장도 지난 10월 1일자 《송인소식》에서 “1998년 유통대란의 최대 위기는 분명 도매상이었다. 그런데 최근 도매상을 둘러싼 제반 환경은 1998년 이상으로 혼탁해지고 있다”고 지적했다.

“도매상이든 소매상이든, 할인판매를 하는 악성업체든 정사업체든, 현금만 준다면 출고를 멋대로 정해 책을 마구 퍼주는 행태가 벌어지고 있다. 마치 ‘재고떨이’를 하는 것처럼. 한국출판인회의가 출범한 후 매우 의욕적으로 일해 여러 면에서 성과가 없지 않았지만, 유통정상화 문제만큼은 이뤄내지 못하고 있다”

이런 출판사들의 ‘자사 이기주의’가 도매업을 더욱 위축시키고 있다는 것이다. 이렇다 보니 중소도매상들은 말할 것도 없고 전국 주요 도매상의 점유율이 갈수록 낮아지는 추세다. 상황이 악화되자 일부 도매상들은 살아남기 위한 과당경쟁을 일삼고 있다. 일부 도매상은 베스트셀러를 60%에 공급하거나 잔고 대비 수급률을 낮춰주며 거래처 확보에 열을 올리고 있는 실정이다. 게다가 할인 온라인 서점이든 대형 할인점에 책을 공급하는 중간업자



보문당 청산 문제는 여전히 출판계의 골칫거리로 남아 있다. 사진은 최근 새롭음이 인수해 싼 가격에 책을 판매하는 옛 보문당 성수동 창고의 모습.

든 가리지 않고 아무 곳이나 마구 책을 퍼주고 있기도 하다. 그러나 시장 개혁이 없는 이런 퍼주기식 매출확대는 보문당이 갔던 길을 그대로 되밟는 것밖에는 되지 않는다는 게 한소장의 지적이다.

“도매상이 과당경쟁을 하는 것은 분명 도매상의 잘못이다. 하지만 그런 행위를 방지하거나 조정하고 있는 것은 분명 출판사다.”

한소장은 “세계적 미디어그룹과 경쟁해야 하는 시점에서 출판사가 자기만 살려고 한다면 다같이 공멸의 길을 걸을 수밖에 없다”고 말하며 마케팅과 유통의 마인드를 바꿔야 한다고 강조했다.

“장기적으로는 온라인과 오프라인을 함께 활용하면서 디지털 시대에 적응하는 노력을 기울여야 한다. 생산이나 유통, 마케팅에서 독자를 끌어들이기 위한 다양한 미디어를 개발하는 것도 그 가운데 하나일 것이다. 단기적으로는 무엇보다 출판계가 힘을 모아 도서정가제 같은 원칙을 만들고 그것을 지키는 것이 중요하다.”

출판계를 바로잡고 다 같이 발전하려면 체제적인 변화를 모색하지 않으면 안된다. 하루 빨리 출판사, 유통업체, 서점 등이 머리를 맞대 원칙을 세우고 서로 역할을 조절해가면서 대안을 찾아야 할 것이다. —김장근기자