



## 중국학 텍스트 공급처, “다 구해줍니다”

50평 1만 여 종, 중국도서 전문서점 중국도서관문화중심  
한양대 정민, 안동대 서정흠, 동양대 이한상 단골고객

### 서점들이여! 달라야 산다

세간에서 그리도 떠들어대는 ‘블루 오션 전략’의 골자는 비교적 단순하다. 차별화, 전문화, 틈새시장 개척의 의지가 있으면 만날 수 있는 푸른 빛 희망의 바다가 바로 블루 오션의 다른 이름이다. 어느 분야나 마찬가지다. 남들이 개척하지 않은 바다를 찾아 밭 빠르게 대문을 여는 일. 그것이야말로 ‘살아남는 길’이다.

대형서점들의 잇따른 등장, 인터넷 서점의 활인경쟁으로 소형서점들이 사멸한다는 얘기는 어제 오늘 사연이 아니다. 그러나 대안은 있다. 이른 바 전문화 서점으로 산뜻하게 옷을 갈아입는 새로운 전략이다. 이미 북한전문서적을 취급하는 대훈서적, 다년간 교육분야에 몸담은 서점 주인의 남다른 혜안으로 청소년 도서들을 소개하는 청소년 전문서점 인디고서원은 규모가 크지 않음에도 건승하는 서점들로 정평이 났다.

### 50평 규모, 만여 종의 도서 구비한 전문서점…본래 출판사 경영

2호선 사당역에서 서울대학교 방면으로 걷다보면 즐비한 가정집들 사이에서 조금은 별스런 간판을 발견할 수 있다. 중국도서관문화중심中國圖書文化中心. 지하 서점공간으로 내려가니 종이 냄새가 가득하다. 고서점인가 했더니만 중국도서를 전문으로 취급하는 서점

이란다. 곧 전통한복을 차려입고 등장한 사장 이병교 씨가 호방한 웃음으로 손님을 맞는다. ‘사장’이란 말보다 ‘책방 아저씨’란 표현이 어울릴 법한 이씨는 “참 파란만장하다”며 서점을 차리게 된 사연을 털어놓았다.

“본래 책장사 하려고 했던 건 아니었어요.(웃음) 한용운 선생님의 심우장에서 운영을 돕다가 출판사를 경영하게 됐습니다. 한학이나 동양학 전공은 아닌데 이상하게 그 쪽에 마음이 달았고 관심이 많았지요. 관련 책들을 내려고 했지만 운영이 잘 되지 않았습다. 그리고 중국이 수교되기 직전 1992년에 단신으로 중국에 갔지요. 이상하게 중국책을 잘 팔 수 있을 거라는 자신감이 생겼거든요.”

경제적인 파산 상태였던 까닭에 심적으로, 물질적으로 지쳐있던 이씨였지만 “공산권 체제라서 수입이 안 된다”는 정책쪽은 문제로 보이지 않았다. 내친김에 “내가 먼저 훑어보자”는 생각으로 청와대에 탄원서를 제출했고 겨우 수입허가를 얻어냈다. 그리고 국내에서 중국도서를 거의 단독으로 수입하는 전문서점을 차렸다. 순탄한 행보일 거라고 생각한 건 아니었으나 예상보다 난관이 많았다. 경기도 삼송동에 처음 자리를 잡았을 때 단골손님들이 찾기에 너무 먼 곳에 위치한다는 난점이 있었다. 서울의 중심지라 볼 수 있는 인사동에 두 번째로 자리를 잡았을 때 책 때문에 건물

이 무너질까 우려하던 건물 주인의 눈총을 톡톡히 받았다. 그러다 지난해 비교적 '안정적인' 자리라고 볼 수 있는 사당동에 말뚝을 박았다. 현재는 약 50평의 지하 공간에 1만여 종의 중국도서를 보유하고 있는 상태다.

자리를 자주 옮기긴 했으나 다행히도 꾸준히 소식을 전하는 단골고객들이 많았다. 책 고르는 혜안이 남다른 이씨와 인연이 이어지면서 관련자들 사이에선 '텍스트 공급처'로 알려지기 시작했다. 물론 비슷한 콘셉트로 중국도서를 판매하는 화문출판사가 있었다. 그러나 화문이 무술책 중심의 중국도서를 판매하고 있다면 중국도서문화중심은 전 분야 도서를 다 취급하면서 그 중에서도 중국학 자료, 고고학 전집류에 특히 주목했기 때문에 그야말로 '피 튀기는' 경쟁을 걱정할 일은 없었다.

### 수출 담당 회사 통해 계약 및 통관 절차 밟아,

#### 중국 여행 손쉬운 이유로 무리한 마진은 꿈도 못 꾸

중국을 오가며 도서를 수입하는 업무를 하고 있으니 중국어에 능통할 것 같지만 흥미롭게도 이 사장은 중국말을 할 줄 모른다. 중국어로 인사 정도만 나눌 줄 알고 대부분의 계약은 필답으로 오고 간다는 설명이다. 물론 조선족 통역사의 도움을 받기도 하지만 언어는 큰 문제가 아니라고 한다. 오히려 중국인들은 "호방하고 시원스럽게 단판을 짓는" 이씨만의 장사 노하우 앞에서 무리한 부탁도 순순히 들어주는 자세를 취했다.

"처음 수입을 시도할 1990년대 초반에는 이종정책가격제가 존재했어요. 공산주의의 잔재가 사라지지 않은 무렵 외국에 파는 책은 책값의 200퍼센트를 매겨 가격을 책정했거든요. 가령 100원이면 200원으로 가격을 매기고 여기에서 10퍼센트 할인된 가격인 180원에 수입을 하는 거죠. 근데 이렇게 부당한 정책을 보고만 있을 수 없었지요. 결국 원래의 정가대로 판매해야 한다고 적극 요구했고 결국 제 가격으로 들어오게 됐습니다."

현재 중국책이 외국으로 수출하려면 수출업무를 총괄해 담당하는 네 개의 회사 중 한 곳을 거쳐야 한다. 책을 구입하려는 이가 전역을 돌며 책을 직접 고르고 그걸 한 회사로 모아와 통관 절차를 밟는 시스템이다. 초기엔 통관절차가 비교적 까다로웠지만 지금은 전혀 간섭을 하지 않는 분위기다.

"베판으로 들어오는데요. 사실 가격에선 거짓말을 못 합니다. 중국이 워낙에 가까운 곳이라 대학에 있는 선생님들이 일년에 한두 번은 나그니까 가격을 다 알고 계시죠. 그러니 마진을 많이 벌일 수도 없습니다.(웃음) 지금 현재는 환율의 1.3퍼센트 정도를 받습니다. 사실 대형서점에서는 몇 종 보유하고 있지도 않지만 3.4배를 벌이거든요."

### 경기 타진 않지만 '인문학 위기' 가 곧 '서점의 위기'

현재 중국도서문화중심의 책 중 70퍼센트는 도서관으로 판매된다. 공공도서관을 비롯 대학도서관, 관련 학술연구소의 도서관 등으로 판매되는 양이 가장 많다. 또한 약 25퍼센트는 중국학을 연구하는 개인에게 온라인상으로 판매되고 있다.(www.krchina.co.kr)

co.kr) 그리고 나머지 5퍼센트는 매장을 방문하는 고객에게 직접 판매된다. 현재 온라인 회원은 약 2,000명. 서점측은 새 책이 들어왔을 경우 책 정보를 메일로 보내주고 게시판 등을 통해 문의사항을 접수한 후 고객에게 직접 책을 발송하고 있다. 회원들 중엔 일년에 한두 번씩은 서점에 들러 직접 책을 검토하는 이들이 많은데 대개가 오래 전부터 이 사장을 통해 중국책을 구했던 학자들이다.

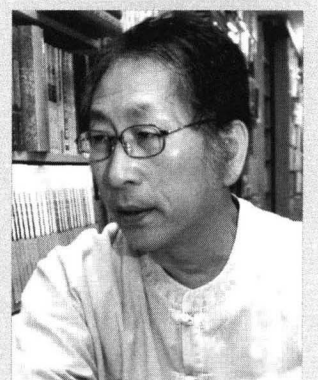
"형제천 고서점 주인들 보면 책 제목만 들어도 판형, 지질, 디자인 등을 귀신 같이 기억하거든요. 비슷한 일례로 저 같은 경우는 중국에서 책을 검토할 때 제목만 봐도 이름이 접쳐지는 교수진이 있어요. 이 책은 그 선생님께서 팔 수 있겠다는 감이 옵니다. 잘 알려진 분들 중에 한양대 정민 선생, 안동대 서정홍 선생, 동양대 이한상 선생 등은 단골고객들입니다."

이 사장은 취급하는 책의 특성상 "경기를 타진 않는다"고 말한다. 판매의 70퍼센트 점유율을 차지하는 도서관 판매의 경우 IMF 시기, 예산이 줄었을 때를 제외하곤 큰 차질 없이 꾸준한 판매고를 올렸다. 물론 그렇다고 장사가 잘돼 호황을 누릴 때가 있는 것 또한 아니다. 경쟁자가 적은 대신 마진폭이 크지 않으니 늘 고만고만한 평균치를 유지하는 정도다.

그러나 최근 들어 인문학 분야에 대한 관심이 줄어들고 있고, 교수진들이 책을 안 읽는 경향이 뚜렷해지면서 걱정스러운 부분도 많다. 특히 중문학이 중국어학으로 바뀌는 등 학계 자체가 실용노선을 택하면서 중국도서를 찾는 이들도 점차 줄어들지 않을까란 우려를 안 할 수 없는 상황이다. 그런 의미로 이 사장은 교수진이나 대학원 연구진들에게 "책 좀 사서 읽고 공부 좀 합시다"란 쓴소리를 여과 없이 던져놓는다. 단순히 판매를 위한 소리 아니라 동양학을 비롯 인문학에 애정이 두터운 관련자로서 해주고 싶은 말이기도 하다.

한편 중국통이라 부를 만큼 중국을 자주 오가는 이 사장은 "중국 출판계도 여지없이 불황"이라며 얼마 전에는 중국에서 제일 유명한 중화서국이란 출판사가 문을 닫는다는 위기설에 휩싸였었다고 전했다. 그나마 우리로선 기쁜 것이 실용서, 처세서가 독자사랑을 톡톡히 받는 와중에 최인호의 《상도》가 경영, 처세서의 개념으로 독자들에게 큰 사랑을 받고 있다는 소식이다. <중국도서문화중심 中國圖書文化中心, <http://www.krchina.co.kr>> 출판

취재 김청연 기자 | 사진 박신우 기자



학계에 "책 좀 사서 읽고 공부 좀 합시다"라며 쓴 소리를 여과 없이 던질 줄 아는 이별교 사장.