

지역 수성 위한 ‘경쟁 2라운드’

경영 매니지먼트 도입한 중형서점들... ‘2등이 좋아’
한국서점경영인협의회 차원 공동대응도

지난호 표지이야기 ‘기획시리즈, 2006한국서점 ①대형서점’에 이어 두 번째로 지역거점 중형서점의 현실을 진단한다. 이들 역시 정도의 차이는 있을지언정 서점업계의 대형화 추세속에 생존을 위한 비상한 수단을 동원하는 등 어려움이 적지 않다. 차별화를 시도하는가 하면, 공동 시스템 구현으로 규모의 경제를 꾀하는 전략도 구사하고 있다. 이들 지역거점 중형서점들의 움직임과 향후 행보를 알아본다. (편집자주)

신학기가 지나자 서점계에 연일 비보가 날아오고 있다. 서울 노량진의 국민문고가 4월 15일자로 폐업을 했고, 42년 동안 독자들의 사랑을 받아온 춘천의 청구서적도 비슷한 시기에 폐업을 선언했다. 관리자들과 전화통화가 되지 않는 등 한동안 ‘뇌사상태’에 빠져있는 대구의 제일서적은 4월 18일부로 결국 부도를 내고 말았다. 물론 제일서적의 부도는 예견된 일이었다.

신학기 끝나자 중형 서점들 폐업 속출

신학기 시즌이 끝난 후 폐업할 서점들이 늘어날 것이라는 영업자들 사이의 소문이 현실화되고 있는 셈이다. 특히 올해는 신학기 참고서 영업의 부진이 서점의 부도를 부채질 한 것으로 알려지고 있다. 대일출판사 홍동수 부장은 한국영업인협의회 게시판에 올린 글에서 “4, 5, 6월은 연초 서점에서 참고서 출판사에 발행한 어음이 결제되는 시기인데 참고서 매출이 줄어서 예상한 자금 회전이 불가능해 부득이 부도를 낼 수밖에 없는 서점들이 많다”며 “일반 단행본과 이동도서 공급자들도 손해를 볼 수 있는 여지가 많으니 유심히 관찰하여 피해를 입지 않도록 해야 한다”고 경고했다.

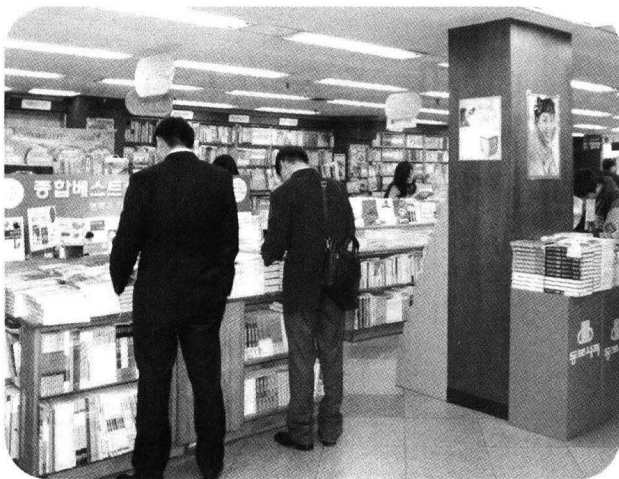
실사 폐업이나 부도절차까진 가지 않더라도 서점업에 더 이상의 의욕을 보이지 않는 곳들도

갈수록 늘어나고 있다. 한 지역서점 대표는 “인터넷서점의 영향은 충분히 받을 만큼 받아 더 이상 기대도, 위기의식도 없다”며 “교보문고 등 대형서점만 진출해오지 않는다면 이대로 만족하며 근근히 먹고살 수도 있다”고 말하기도 했다.

‘인터넷 · 대형서점에 8년 깨지며 깨달은 생존전략’

하지만 이러한 분위기속에서 일부 중형서점들은 새롭게 의욕을 다지며 분점을 늘리는 등 적극적인 영업전략을 펴고 있어 관심을 모으고 있다. 교보문고, 영풍문고, 반디앤루니스 등 서울을 기반으로 한 대형서점들이 지방 진출을 가속화하고 있는 가운데 기존의 인터넷서점과 중소형서점간의 대결구도가 대형서점과 중형서점간의 경쟁구도로 바뀌고 있다는 것을 의미한다. 서점간의 전쟁이 새로운 국면에 접어든 것이다.

경인문고 이상훈 대표는 “8년 동안 인터넷서점과 대형서점에 깨질 만큼 깨졌다”면서도 “깨지는 동안 허송세월하지는 않았다”고 의미심장한 말을 던졌다. 특히 중소형서점의 가장 큰 관심인 도서정가제에 대해서도 “당연히 도서정가제가 확립되어야 하지만 지금과 같이 대형출판사들이 내심 반대하고 있는 도서정가제에 연연



인터넷서점과 중소형서점 간의 대결구도가 대형서점과 중형서점 간의 경쟁구도로 바뀌고 있다.

하지 않겠다”는 입장을 밝히기도 했다.

이 대표가 8년 동안 ‘깨지면서’ 깨달은 것은 의외로 단순하다. 다름 아닌 “오프라인 서점의 고전으로 돌아가자”는 것이다. 문제는 인터넷서점과 대형서점의 확장을 막는 게 아니라 중형서점으로서 어떻게 하면 비즈니스에 성공하느냐는 것인데 그동안 정작 자신의 모습은 돌아보지 못했다는 반성이기도 했다.

이 대표가 생각하고 있는 방법은 두 가지다. 서비스 강화를 통해 고객이 쉽게 접근할 수 있는 ‘편안한 서점’을 만들자는 것과, 자신의 규모에 맞게 지역 서점으로서 공간을 활용하는 것이다. 다시 말해 관리기법 즉 매니지먼트를 중형서점에 도입하겠다는 것이다.

다수의 분점 개설로 지역주민과 ‘스킨십’ 강화

경인문고의 경우 이미 부천에만 3개의 지점이 있지만 조만간에 한 개의 지점을 더 늘릴 계획이다. 경인문고가 분점을 낸 이유는 지역주민들에게 ‘동네서점’이 아니라 ‘체계적인 시스템에 의해 움직이는 서점’이라는 브랜드 인식을 전달하기 위해서다. 대형서점은 시장이 아무리 커도 1개 밖에 들어오지 못하지만 지역거점서점은 여러 개의 분점을 만들어 독자들과의 물리적 거리를 좁힐 수 있다는 점에 착안한 것이다. 이 대표는 “온라인과 달라 오프라인은 1등 싸움이 아니다”라며 “1등에게 배우면서 2,3등을 한다고 해서 결코 실패한 것이 아니다”고 강조했다.

전주의 흥지서림(〈출판저널〉2월호 ‘서점가산책, 지역서점가는 지금-전주 편’) 역시 이러한 전략을 사용하고 있는 대표적인 경우다. 흥지서림은 전주에 교보문고가 ‘입성’할 것이라는 것을 2000년 초부터 예견하고 지속적으

로 분점을 늘려왔다. 나아가 흥지서림은 현재의 자리를 지키면서도 전주지역에서 쌓아온 브랜드를 앞세워 인근 도시로 지점을 늘려가겠다는 계획을 다지고 있다.

이처럼 각 지역 거점 중형서점이 보여주고 있는 대응 방식은 인터넷서점으로 도서정가제가 무너지기 시작했던 때와는 사뭇 대조적이다. 이 대표는 중소형 서점을 막론하고 어느 지역이든 서점 경영의 매니지먼트를 필요로 하는 곳이라면 달려가 도움을 줄 용의가 있다고 밝히기도 했다.

‘한서협’으로 뭉쳐…공동전산시스템·공동구매 등

이러한 중형서점의 변화는 중형서점들의 모임인 한국서점경영인협의회에서 한층 적극적으로 모색되고 있다. 한서협은 올해 두 가지 사업을 계획하고 있다.

먼저 도서판매, 재고, 주문 등을 한 번에 해결할 수 있는 공동전산시스템의 개발이다. 현재 시험가동중인 이 시스템의 특징은 각각 협의회 회원들의 데이터가 하나의 전산망에서 처리된다는 점이다. 아직 논의 단계에 있기는 하지만 한서협은 이렇게 모인 데이터를 출판사에 제공함으로써 중형서점을 대상으로 한 마케팅 자료로 활용할 수 있도록 하겠다는 복안을 가지고 있다.

두 번째는 구매의 단일화다. 사실 이 내용은 서점의 생존에 대한 이야기가 나올 때마다 빼놓지 않고 나왔던 이야기다. 그동안 개별 서점별로 구매를 하다 보니 일원화된 대형할인마트보다 불리한 조건으로 공급받는다라는 점을 개선함으로써 경쟁력을 높이겠다는 자구책이라고 할 수 있다. 또 직거래를 자제하고 유통의 일원화를 통해 서점운영을 더욱 효율적으로 해나가겠다는 계산도 깔려 있다. 한서협 권순호(영동문고 대표) 회장은 “현재 거래하는 출판사가 800곳이 넘는데 이 중엔 한두 권만 판매된 경우도 많다”며 “서점의 입장에서 직거래는 관리의 측면에서 부담스러운 게 사실”이라고 말했다.

결국 한서협 전체 매출을 앞세워 이마트 수준이나 그보다 더 낮은 공급가를 요구하겠다는 계획이다. 물론 무조건 요구하기보다는 공동전산을 통한 마케팅능력을 높이고, 잔고를 줄이며 어음지불 관행을 없애 거래투명성을 높이는 등 출판사들이 만족할 만한 조건을 함께 내놓는다는 계획이다. 한서협은 이러한 내용을 임원회의에서 확인한 후 지난달 21일부터 양일간 전북 고창에서 열린 임시총회에서 정식 안건으로 확정, 통과시켰다. **☞**

취재_신동섭 기자