

# 초대형서점, 전국적 산개 중형서점 위협

단편적 경쟁력으론 역부족... 근본적 유통 패러다임 변화 필요  
'개인적 활로보단 집단적 대안 모색이 바람직'

글\_ 박시중 광주 사랑방문고 대표

**서**점업계의 지형이 크게 변화하고 있다. 그 변화의 핵심에 중형서점이 놓여 있다. 소형서점의 변화가 일단락되었다는 의미가 아니다. 매년 그 현황이 발표되는 서점 숫자의 급감은 소형서점을 중심으로 여전히 현재진행형이다. 다만 이제까지 변화의 소용돌이에서 비켜서 있는 것처럼 보였던 중형서점들조차 변화의 중심권에 진입했다는 것이다.

중형서점에 대한 명확한 정의는 쉽지 않다. 여기서는 매장 규모 등 통계적 자료를 위한 것이 아니기에 일정한 지역이나 상권을 중심으로 배타적 혹은 시장 지배적 지위에 있던 서점을 총칭하는 것으로 규정한다. 이렇게 보면 중형서점의 입지는 지금까지 비교적 안정적이었음을 알 수 있다. 그러나 그러한 중형서점들의 지위가 뿌리부터 흔들리고 있다.

## 경쟁구도의 변화, 중형서점이 흔들린다

중형서점의 지위가 흔들리는 직접적인 원인은 주지하다시피 초대형서점들의 확장정책 때문이다. 막강한 브랜드파워와 규모의 경쟁력을 앞세운 초대형서점들의 전국적 산개는 지금까지 상대적으로 안정적 기반을 과시해왔던 중형서점의 입지를 위협하고 있다. 설령 현재 초대형 서점이 입점하지 않은 지역이라 하더라도 그 잠재적 위협에 부심하고 있다.

물론 모든 경쟁적 요소가 그렇듯, 초대형 서점들의 공격적 확장이 긍정적 변화를 촉발시키고 있는 것도 사실이다. 중형서점들이 시설투자

에 나서고, 고객 관리와 서비스의 질을 높이고, 위험분산 등 다목적 점포 확장에 나서고 하는 것들이 모두 그러한 긍정적 요소들이다. 그러나 그것은 경쟁의 목적이 아니며 경쟁구도의 변화가 가져오는 파생효과일 뿐이다.

더욱이 말이 경쟁이지 실상은 소수 초대형 서점들의 몸 불리기에 나머지 대부분의 서점들이 개별적으로 방어와 생존을 위해 나서고 있는 형국이다. 그 와중에 흑자는 살아남아 연명할 것이고, 흑자는 끝내 무너질 것이다. 부산과 대구 지역의 현실이 그러한 상징적 변화를 대비적으로 잘 보여준다.

결국 경쟁의 구도와 성격이 완전히 바뀌었음을 의미한다. 과거 서점업계의 경쟁이란 제한적이고 국지적인 성격의 것이었다. 시장에 미치는 영향 또한 미미한 것이었다. 그러나 지금의 경쟁은 무제한적이고 전면적이다. 그리고 그 칼날의 끝은 소수 초대형 서점을 중심으로 한 과점적 시장지배 질서 구축을 향하고 있다.

## 초대형서점·인터넷서점의 하위 종속적 존재 전략

출판계를 보면, 서울의 일부 초대형 서점을 중심으로 한 분별없는 판촉전과 인터넷 서점의 메인 화면에 노출시키기 위한 과도한 출혈경쟁을 둘러싸고 잡음이 끊이지 않는다. 그만큼 상품으로서 책의 판매 능력을 좌우하는 것, 따라서 출판 영업인들이 주력해야 할 마케팅 대상이 점차 이 두 가지로 집중되고 있다는 뜻이다.

중형서점의 입장에서 보면, 현실의 이러한

변화는 중형서점의 지위와 역할이 바뀌고 있음을 의미한다. 독립적인 영역과 독자적 역할의 확보가 여의치 않다는 뜻이다. 아니 더욱 솔직하게 지적하자면, 중형서점조차 초대형 서점의 베스트셀러 집계, 인터넷 서점의 발빠른 마케팅 능력의 그림자로 치부되고 있다. 종속적이거나 하위적인 성격으로 격화된 것이다.

서점인으로서 자부심과 중형서점 역할에 대한 자긍심은 이제 옛말이 되어가고 있다. 그런 표현을 대신해 자리하는 것들이 판매 능력이나 구매 능력이다. 그러나 개별화된 중형서점들이 초대형서점들의 압도적 시장 지배력, 인터넷서점들의 신속한 시장 파급력, 할인점 벤더들의 막강한 구매 능력을 능가하기란 불가능하다. 중형서점의 한계가 점차 뚜렷해지고 있는 것이다.

일시적인 현상이나 과도기적 변화가 아니다. 오히려 출판유통의 패러다임이 변하고 있다고 규정하는 게 타당하다. 그리고 앞서 언급한 초대형서점들의 공세적 확장이 시장질서의 재편을 향한 것이라면, 패러다임의 변화는 출판유통체계 기준의 변화, 그에 따른 각 주체들의 근본적 대응 변화를 요구하는 것이다. 더욱이 시장은 이미 정가제라는, 최소한의 안전망조차 걷어내고 있지 않은가?

### 전면적·무제한적 도서가격 파괴, '핵폭풍' 같은 결과

도서정가제는 죽은 법조문으로만 남아 있다. 시장은 사실상 정가제를 포기했기 때문이다. 비록 완전한 도서정가제에 대한 목소리가 없는 건 아니지만, 출판사도 서점도 소비자도 정가제에 관한 한 신뢰하지 않는다. 만일 정가제를 지키고자 하는 양심적 서점인이 있다면, 그는 폭리를 취하려는 부도덕한 상인으로 낙인찍히기 십상이다.

그럼에도 불구하고 서점들이 정가제라는 다 헤진 외투를 완벽하게 벗어버리지는 못하고 있다. 왜 그럴까? 정가제의 법적 부활에 대한 기대 때문에? 아니면 정가제에 대한 도덕적 강박 때문에? 그런 게 아니다. 엄연히 존재하는 할인 능력에 대한 차이 때문이다. 정가제의 틈새를 공략하되 할인폭을 둘러싼 전체 서점간 무한경쟁은 서로 두렵기 때문이다.

그러나 그 전운은 무섭게 드리우고 있다. 인터넷서점의 할인 경쟁은 어제 오늘 일이 아니니 굳이 거론할 일이 아니다. 중소형서점을 지속적으로 압박해온 할인점 시장의 팽창도 새삼스런 일이 아니다. 오히려 아직까지 한

번도 현실화되지 않은, 소수 초대형서점의 온오프라인을 망라한 전면적인 도서가격 파괴는 가히 핵폭풍에 비견될 만한 일일 것이다.

이는 판매 능력, 곧 구매력의 차이에 따른 서점간 구매 단가의 차별에 기인한다. 소형서점에 비해 중형서점이 낮고, 중형서점에 비하면 대형서점이 낮다. 특히 소수의 초대형서점은 전국적인 영업망과 압도적인 구매력을 앞세워 단가 인하 경쟁에서 차별적 우위를 점하고 있다. 이는 얼마든지 무기로 돌변할 수 있으며, 이것이 실제 상황으로 전개되면 중형서점은 극단의 길로 내몰릴 수밖에 없을 것이다.

### 서점 양극화의 길, 높은 수준의 '집단화' 등 대안 절실

우리 사회의 화두가 양극화라면 서점업계 또한 이러한 양극화 논의에서 자유롭지 못하다. 더욱이 서점업계의 양극화는 통제되지 않고 있다. 따라서 질서 있는 재편이 아니라 파괴적 과정만을 남겨두고 있을지 모른다. 소수 초대형서점의 지배질서가 구축되는 과정에서 빚어지는 갈등과 충돌, 무질서와 혼란 등이 그것이다. 누가 이를 방지할 수 있을까?

그리고 상황이 이렇게 명백할진대 중형서점들의 대응 방법이나 활로 찾기란 쉽지 않다. 지금까지 그래왔던 것처럼 매장을 특화한다거나 다소나마 경쟁력을 높이기 위한 다양한 노력을 기울여보는 수준일 수밖에 없다. 그 노력을 평가 절하할 수는 없다. 다만 이것이 시장 질서의 재편이라는 대세를 거스를 수 있는 대안인지에 대해서는 확신하기 어렵다.

내가 속해 있는 한국서적경영인협의회와 같은 중형서점 모임도 수년째 새로운 대안 모색에 부심해왔다. 서점 운영의 경험을 공유하고, 공동교육에 나서고, 다양한 이벤트도 진행해왔다. 그러나 여전히 근본적 한계를 실감하고 있다. 그럼에도, 개별적인 활로 찾기보다 집단적인 대안 모색이 돌파구라는 생각은 변함없다. 좀더 높은 수준의 집단화가 필요한 시점은 아닐까. ☐