

도서관인의 명암(明暗)

공공도서관 최적 도서유통 및 행정절차에 관한 실증적 연구

The Study on the most suitable Distribution and Administrative Procedure of Public Library



배 창 섭

마포구립서강도서관장
csbae@hanmail.net

● 목 차

1. 서 언
 - 1.1. 연구의 목적 및 배경
 - 1.2. 선행 장서관발 사례 분석
 - 1.3. 도서관 장서관발과 도서유통 및 행정절차 상관분석
2. 본 언
 - 2.1. 장서관발 업무흐름
 - 2.2. 도서B2B유통 분석
 - 2.3. 도서B2B 행정절차 분석
 - 2.4. 현행 모범 도서B2B 절차
 - 2.5. 최적 도서B2B유통 및 행정절차 모형제시
3. 결 언

1. 서언

1.1. 연구의 목적 및 배경

일반적으로 도서관의 장서개발에 있어 흔히 업체의 몫이나 행정직의 전유물로 간주되어 온 도서관 및 행정절차에 대해 현재 국내에서 진행되고 있는 실증적인 내용을 분석하고 도서관의 최종목표인 이용자지향의 방법론을 도출하기 위함이 본 연구의 목적이다.

일상적인 업무와 늘 연관되어 진행되어 오면서도 애써 외면하거나 너무나 오랫동안 지속되어온 관행에 젖어 있다 보니 효율적 이용자서비스의 해법이 사전절차에 의해 차단됨에도 불구하고 타인 혹은 타 기관, 업체의 잘못으로 도서관의 근본적 기능이 잘 수행되지 못한다는 핑계 아닌 핑계로 일관하는 것이 작금의 도서관계이다. 도서관유통에 있어 출판사와 유통사의 행태를 파악함으로써 출판계의 동향 및 도서관의 고객인 독자의 성향을 분석할 수 있고 그로 인하여 맞춤 서비스를 할 수 있는 기본 데이터를 형성할 수 있어야 하고, 행정절차에 있어서도 법적으로 보장된 여러 가지 절차를 가장 조화롭게 도서관 현장과 연계시켜야 진정한 이용자지향의 서비스가 진행될 수 있기에 그 방법론을 도출해내고자 하는 것이 본 연구의 배경이다.

1.2. 선행 장서개발 사례 분석

1.2.1 전통적 방식

일반적인 방식으로, 지금까지의 주어진 방식을 최대한 수용하면서 대표적인 국내의 도서관공급처(유통사, 서점, 인터넷서점, 납품유통사)에서 제시하고 있는 도서목록 리스트를 현물과는 무관하게 도서명을 보며 추론 방식으로 도서를 선정하는 것이다. 간혹, 도서명이 선정조건에 부합되어 선정을 하였으나 실물 주문 후 검수하는 과정에서 만화나 판타지, 심지어는 빈 공책류와 같은 도서도 입수되는 경우가 있다. 이용자측면에서 이러한 자료선정 절차를 도서관에서 행하는 것을 안다면 심각한 업무기만이나 전문성을 의심할 수 있는 빌미를 제공할 수도 있다. 다행히, 신문이나 서점, 유통사 등에서 서평이나 베스트셀러라는 것을 공표함으로써 이용자의 관심을 끄는 도서는 쉽게 구할 수 있으나 일정부문 작위적인 성향이 강하여 좋은 책 읽기를 권장해야 하는 도서관측면에서는 맹목적으로 따르는 것이 결코 올바른 방식은 아닐 것으로 생각된다. 다행히 국립중앙도서관이나 책과 관련된 시민단체 등에서 서평을 제공하는 경우가 확대되어 선정에 조금의 도움을 주고 있는 것도 사실이다.

1.2.2 최근 변화된 방식

책이 소설이나 고전이 아닌 바에는 출판 후 신속히 입수하여 본인의 지식 콘텐츠로 변환시키고자 하는 것은 독자들의 기본적인 바람일 것이다. 최근 책을 읽는 독자들의 이러한 요구(needs)를 최대한

반영하여 여러 도서관 등에서도 이용자가 원하는 도서나 이슈가 되는 도서들에 대해서는 별도의 간략절차를 통하여 당일 혹은 2-3일내에 독자에게 해당 도서를 구입하여 제공하는 도서관이 늘고 있다. 특히, 과거의 행정절차에 묶인 도서관들과는 달리 최근 설립된 일부도서관 등에서는 법적 테두리에서 최대한 활용 가능한 방법들을 채택하여 일주일만에 신간수서시스템(One Week System) 혹은 일일실물수서시스템(Daily Acquisition System)이라는 획기적 도서제공서비스를 진행하고 있다. 두가지 시스템 모두 도서 현물을 직접 눈으로 확인하고 목차 및 본문 내용을 최대한 확인한 후 최종 자료선정이 이루어짐으로 현물을 보지 않는 과거의 맹목에 가까운 자료선정방식과 컴퓨터, 재테크, 규칙, 법률 등의 서적이 갖고 있는 시간적 효용성을 제대로 지키지 못하는 과거형 자료수집행태를 과감히 개선하고 있다. 이러한 도서구입 방식은 질과 속도를 동시에 만족시켜 줌은 물론 독서회 등에서 선정되어 읽혀진 도서들이 일정기간 후 베스트셀러로 등재되는 것을 보며 지적 충족감도 동시에 누릴 수 있게 되었다. 이러한 방식이 채택될 수 있는 근거를 단순히 일부 도서관에서만 해낼 수 있는 특수사항으로만 치부하기에는 이용자의 욕구가 그것을 받아들이지 않을 것이다.

1.3. 도서관 장서개발과 도서유통 및 행정절차 상관분석

장서개발이 분명 사서의 고유권한임은 물론 특장점 중의 하나인 것은 분명 사실이다. 하지만 위에 언급한데로 몇 군데 특정도서관에서는 이미 도서가 구입되어 서평도 만들어지고 독서회에서는 그 책을 갖고 토론회까지 마친 상태인데 다른 도서관에서는 일정기간이 지난 후 겨우 리스트만 확보하여 수서를 준비 중이라면 그것을 전문가의 행동이라고 할 수는 없을 것이다. 장서개발은 책을 시기와 상관없이 단순 도서관에 저장하려고 하는 행위나 이용자와 괴리된 기존 행정절차를 지키는 행위를 일컬음이 아니다. 최신의 도서 발간계획에서부터 출판사의 세상읽기와 독자들의 최근 책 읽는 이유 등을 시점을 잃지 않고 파악해내는 정확한 분석이 선행되어야 한다. 그 분석의 바탕에는 출판통계, 트렌드, 신문기사 등이 근거가 될 것이고 신속성과 권위가 담보된 여러 도서정보제공업체를 섭렵하여 최신 출판동향을 파악하고 신속히 현물까지 파악하여 최적의 도서를 선별하여 도서관으로 이끌고 오게 해야 할 것이다. 이러한 신속성과 현물 확인 후 수서가 가능할 수 있는 방법은 우선 유통의 흐름을 파악하고 그 유통을 정확히 이해한 다음 최적의 거래업체를 선택해야 한다. 아울러, 저가계약의 폐해를 최대한 상쇄할 수 있는 최적의 행정절차를 선택하면 될 것이다.

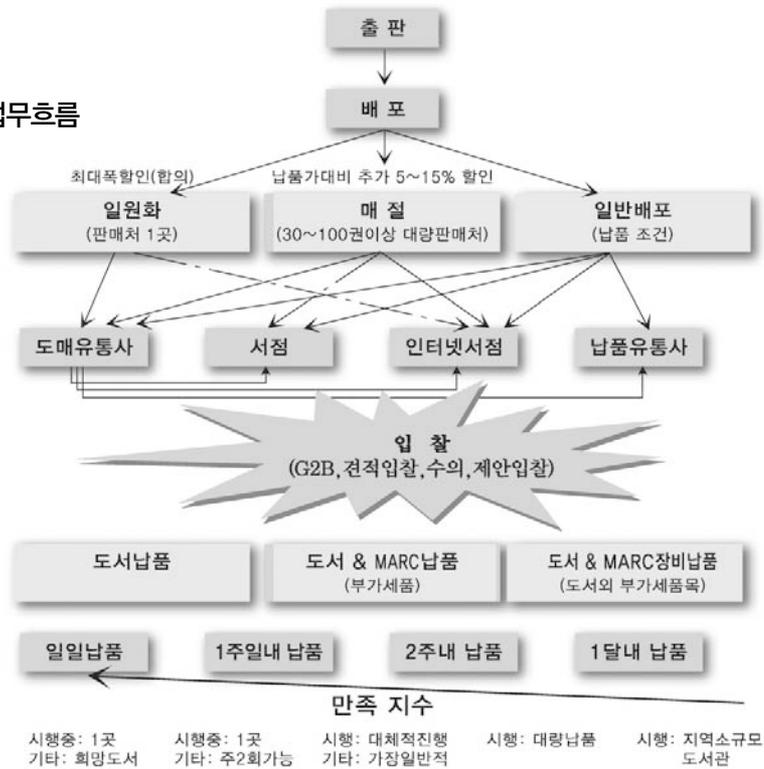
도서와 달리 컴퓨터시스템 등 첨단 산업분야에는 업무와 직결된 사항에 대해 자문컨설팅(Request for Information: RFI)을 기반으로 하여 유사사업을 영위하는 업체들에 제안요청서(Request for Proposal: RFP)를 제출하게끔 하여 최종 제안요청서를 수령한 후 엄격한 기준으로 관련 전문가의 심의를 거쳐 입찰행위를 진행함으로써 법적 절차의 완벽한 수행은 물론 원하는 바의 결과를 이끌어내는 것에도 탁월한 효과를 보이고 있다. 이러한 시스템을 기존 행정절차와 대체시키기 위해서는 과거방식과 신규방식의 효율성 비교검증과 이용 후 최종 활용효과에 대한 명확한 근거가 준비되어야 한다. 과거방식은 목록을 끌어 모으는데 최소한 1주일, 행정절차 기안하는데 최소한 하루 이틀, 결재를 득하는데 3-4일, 경리관에게 입찰 요청하는데 하루, 경리관이 입찰 후 1주일이나 2주간의 여유제공 등 최소 2주 이상은 무조건 소요되어 최신의 도서는 절대로 바로 구해볼 수 없는 원죄적인 상태에 놓

여있다. 더구나 현물을 보지 못함으로 구하고자 하는 자료의 질을 담보할 수 없는 치명적인 결함을 갖고 있기도 하다. 아울러 심할 경우 희망도서에 한해서도 이러한 절차를 수행함에 있어 고객에 대한 맞춤형 만족형 서비스는 염두가 나지 않는다.

행정절차라는 것이 그것을 필요로 하는 이용자를 배제한 어떠한 방식이라면 이는 반드시 배척되어야만 한다. 신속히 선진 일부 도서관에서 행하고 있는 도서구입절차가 합법적이면서도 가장 이용자 만족도가 높은 절차로 자리매김 되도록 과거형 도서관의 시스템적 전면 개혁이 필요하다.

2. 본 언

2.1. 장서개발 업무흐름



[그림 1] 장서개발 업무흐름도

2.2. 도서B2B유통 분석

2.2.1. 도서B2B유통의 개요

1) 도서유통의 주요 용어 해설

가) 할인율(각개수)

각개수란 출판유통계에서 사용되는 비표준용어로서 '할인율'로 표현하는게 바람직하다. 일반적으로 할인율(각개수)은 유통단계를 한 단계씩 거칠 때마다 5%씩 상승하는게 일반적인 관례로 볼 수 있다.

일원화(도매유통사) - 5% 상승 -> 서점(납품사) -5% 상승 ->최종고객(도서관)

나) 일원화

출판사에서 발간한 책에 대해 어느 특정 도매유통사에 판매의 전권을 넘기는 방식의 유통형식이다. 국내에서는 대표적으로 대형 유통사인 (주)북센, 한국출판협동조합, 교보문고, 송인서적 등이 이러한 방식을 일부 취하고 있다. 특히 출판사에서 출연한 유통기관인 경우 대부분 자사 출판물은 일원화되는 것이 상례로 볼 수 있다.

다) 매절

일시에 30~100여권의 책을 구매하는 조건인 경우 일반 도매유통보다 5%이상의 할인을 적용해주는 대량판매 방식의 한 유형이다. 유통경로가 확실하고 판매에 대한 확신이 선 유통사들은 대부분 이러한 방식을 취하고 있다. 다만, 향후 재고처리에 상당한 문제점이 발생하고 매절방식은 취했지만 반품처리도 이뤄져야 하는 등 일부 폐해도 있다.

라) 납본

출판사에서 발간한 도서는 기본적으로 납본의 의무를 지게 된다. 납본시 출판사에는 정가의 50%에 대한 보상이 이루어진다. 납본을 해야 하는 곳은 현재 국립중앙도서관과 국회도서관 등이 있으며 대한출판문화협회가 이를 대행하고 있다. 비판매용도서, 회색문헌, 정부간행물, 영세출판사 발간도서 등은 납본의 절차를 생략하거나 잘 지켜지지 않는 경우가 허다하여, 대한민국출판통계는 늘 10% 남짓의 여유를 두면서 살펴 볼 필요가 있다(2007년 41,000여종의 경우 실제 국내 발간은 45,000~50,000여종이 되는 것으로 유통업계는 추정하고 있다).

마) 임치제도

일반적으로 신용도있는 서점은 출판사로부터 위탁판매형식으로 일정량의 도서를 항상 보관하여 판매할 수 있도록 한 제도이다. 서점의 자금 부담을 덜어주는 장점이 있는 반면에 사업상 곤란을 겪을 경우 출판사에 돌아오는 피해는 막대하다.

2) 국내외 도서유통 개요

가) 국내

국내 도서유통의 경우 서점을 경유한 최종 유통이 대세를 이루고 있고 최근에는 인터넷 서점이 1천억원이 넘는 매출로 기존 오프라인 서점을 위협하고 있다. 우리나라의 총 출판시장 규

모는 약 2조 7천억원(2006년 현재)이며, 그 중에서 오프라인서점과 온라인서점을 동시에 지니고 있는 교보문고가 2천7백7십9억원의 규모로 10% 이상의 점유율로 업계 1위이며, 2위와 3위는 인터넷 서점이 2천억대, 1천3백억대의 매출을 올리며 도서유통업계의 판도를 바꾸고 있다. 4위는 1천억대의 매출을 올리는 영풍문고가 머물고 있는 것을 보면, 온라인서점의 약진이 두드러진 것을 알 수가 있다.

도서B2B유통에 있어서는 서점보다는 유통사들의 매출규모를 살펴 볼 필요가 있다. 교보문고가 B2B시장에서 활약을 하고 있는 것 외에는 서점차원에서 B2B시장을 점유한 것은 지역 제한의 밀착형 수서에 한정될 것이다. 대부분 입찰의 형식을 취함으로 공개적이고 저가경쟁이 상시화 되고 있어 서점의 B2B 연계 설명은 다소 부족한 면이 있다. 도서B2B유통의 최정점에는 대형 유통사가 포진하고 있다. (주)북센이 800억대의 매출을 기록하고 있고 북플러스, 송인서적 등이 600억대의 매출을 기록하고 있다. 한국출판협동조합은 과거에는 조합형식이 강했으나 최근에는 회원 출판사가 다종다양하게 구성되어 조합형식과 유통형식이 복합된 기관으로 볼 수 있다. 서울경기권에서는 도서공급협의회 소속의 납품 전문 업체들이 도서 B2B유통의 많은 부분을 담당하고 있고 현장 밀착형으로 소규모이지만 고객 만족도는 다소 높은 편이다.

나) 국 외

미국의 경우 우리나라와 출판규모가 워낙 차이가 나고 유통형식도 큰 차이점이 있어 비교의 대상에서는 제외하고 일본의 경우를 살펴보기로 한다.

일본의 경우, 일본출판판매와 동경출판판매(이하 東販)가 도매상으로서 최정점에 이르러 있다. 국내처럼 저가의 출혈 경쟁보다는 서비스기능을 우선으로 한 B2B 납품시장이 형성되어 있다. 약간은 가격경쟁의 장점을 살릴 수 없어 한국의 유통시스템을 부러워하기는 하지만 서비스가 우선된 유통시스템으로 인해 최종이용자의 만족도는 한국과는 차별화되는 것을 알 수 있다.

도서B2B유통의 경우 공공도서관 분야에선 (주)도서관유통센터(Tosyokan Ryuto Center: TRC)가 60-70%의 도서납품 점유율, 3천여억원의 연매출을 기록하고 있으며 東販의 임원이 이곳 임원으로도 활동하고 있다. 특이한 것은 도서관 한곳에 東販의 책이 진열되어 사서에 의해 선정이 되면 곧바로 도서장비 작업요원들이 규칙에 맞춰 바로 책 전체에 필름부착작업에서부터 각종 태그 작업을 마친 후 바로 서가로 배가하는 절차를 거쳐 현물을 실시간으로 볼 수 있는 기회와 출간 후 바로 유통되는 최신간 도서로 수서가 가능하여 속도면에서도 좋은 서비스사례가 되기도 한다.

3) 출판유통경로

표 1. 출판유통의 경로

구 분	유통 경 로
통상판매경로	<ul style="list-style-type: none"> · 출판사 - 도매서점 - 소매서점 - 최종고객 · 출판사 - 총판, 특약점, 지사 - 소매서점 - 최종고객 · 출판사 - 특약점, 지사 - 최종고객 · 출판사 - 협동조합 - 조합공급처서점 - 최종고객 · 출판사 - 소매서점, 각종구내서점 - 최종고객
온라인판매경로	<ul style="list-style-type: none"> · 출판사 - 도매서점 - 인터넷서점 - 최종고객 · 출판사 - 인터넷서점 - 최종고객 · 출판사 - 독자(온라인 다운로드 판매방식)
직접판매경로	<ul style="list-style-type: none"> · 출판사 - 최종고객(방문, 우편, 전화, 인터넷, 홈페이지 직판)
월부판매경로	<ul style="list-style-type: none"> · 출판사 - 월부판매센터, 월부판매도소매서점 - 최종고객 · 출판사 - 최종고객

출처 : 김성재, 2004, pp 329~330.

2.2.2. 국내 B2B전문유통사 분석

국내 B2B전문유통사는 도매유통사, 서점, 인터넷서점, 납품유통사 등으로 구분할 수 있다. 도매유통사는 (주)복센(Booxen)과 한국출판협동조합, 송인서적 등을 들 수 있으며, 그 외에 전문유통서적상으로 도매유통 서점이 대학천, 종교관련 유통사, 정부간행물 유통사, 방송대 출판부 물류센터(방송통신대 교재), 외국교재 유통기관 등을 들 수 있다. 국내서점으로는 교보문고, 영풍문고, 서울문고 등이 주를 이루고, 인터넷서점의 경우는 YES24, 인터파크도서, 리브로, 알라딘을 들 수 있다. 납품유통사는 도서공급협의회소속 납품사와 기타납품사로 구분할 수 있다.

* 참고로 Barnes & Noble의 경우 매출액이 30억달러(3조)를 넘어선다.

표 2. 국내 B2B전문유통사

국내 B2B 전문유통사		설 명
도 매 유통 사	(주)복선	1995년 400여개(주주대상)의 출판사와 도, 소매점이 공동으로 출자하여 설립하였다. 현재는 웅진그룹 계열로 유통의 현대화 시설을 갖추고 파주출판단지에서 대형 도매기구와 물류회사로서의 기능을 수행하는 종합출판유통회사로 볼 수 있다. 2천 여개가 넘는 출판사로부터 일일 도서가 입수되고 있으며 과거 출판협동조합이 대학 등에서 주로 이용되는 전문서적을 유통함에 비교되어 일반교양서적 위주의 책들을 많이 취급하는 유통사로 인식하고 있다. 국내 1위의 유통사라고는 하지만 연매출 8-900억대로 대형 온라인서점에는 미치지 못하는 실정이다. 최근에는 도매유통에만 치중하는 것을 벗어나 최종고객에게 직접 접근하는 소매형식도 일부 취하고 있어 출판유통에 있어서도 고민이 많은 부분이다.
	한국출판협동조합	1958년 4월에 창립하여 1962년 중소기업협동조합법 시행령에 따라 설립인가를 받은 공익적 출판유통기구이다. 400여 회원사로 운영되던 2000년 초반까지는 전문서적을 공급해주는 도서공급단체로 활동하였으나 2000년 중후반을 넘으면서 회원사의 수와 규모를 다양한 분야로 확대하고 성격도 전문서적에만 한정하지 않아 최근에는 종합도매유통사의 기능을 하는 것으로도 볼 수 있다.
	송인서적	1959년 설립되었으며 2007년 연매출 700억을 상회하는 국내 2위의 출판유통 전문기업이다. 서점을 대상으로 하는 도매를 주로 하지만 도서관 등에 직접 납품하는 소매기능도 하고 있다. 거래출판사가 3,000여개를 상회하고 일원화 출판사가 350여개가 됨으로 납품을 하는 업체들에서는 일원화 출판사의 특정도서를 구하려면 반드시 이 대형유통사를 거쳐야만 하는 시스템을 갖고 있다. 소매형식의 납품에 대하여서도 경험이 많아 다품종 소량형식의 도서공급방식도 취하고 있다.
	전문유통서적상	<ul style="list-style-type: none"> ① 도매유통 서점이 대학천 과거 일반인들이 가장 저렴하게 책을 구입할 수 있는 곳으로서 청계천일가에 포진하고 있으며 현재는 청계천개발과 재개발 등으로 과거의 기능을 다하지 못하고 있다. 그래도 전문분야의 서점들이 주제별로 형성되어 B2B도서납품에 있어 구하기 어려운 목록에 대해서는 아직까지 많이 이용하고 있는 서점 골목이다. ② 종교관련 유통사 일반적으로 기독교나 가톨릭에 관한 책이 타 종교보다 많이 유통되는 것을 감안하면 기독교 관련 책은 생명의 말씀사에서 인터넷서점까지 개설하여 운영중이고 가톨릭의 경우 가톨릭출판사 등을 통해 책을 수급할 수가 있다. 대학천의 만나서적 같은 경우 주제 분야에서 종교분야의 책을 많이 유통하는 서점으로 알려져 있다. ③ 정부간행물 유통사 프레스센터 내 정부간행물센터나 교보 등의 정부간행물 코너에서 구입할 수 있다. ④ 방송통신대 교재 용인에 있는 방송대 출판부 물류센터를 경유하면 방송통신대 교재에 대하여 구입을 할 수 있다. ⑤ 대학출판물유통기관 각 대학 출판부의 홈페이지에 해당 대학 출판도서에 대한 리스트들이 올라와 있어 필요한 도서의 경우 대학출판부에 직접 연락을 하여 도서를 구입한다. ⑥ 외국교재유통기관 대부분 대형서점에서 교재를 취급하고 있으나 특정교재의 경우 로열티를 지불한 수입대행업체가 독점권을 가진 경우가 있어 해당 업체에 직접 연락을 취하여야 한다. 학기초 학생들의 교재구입시기가 될 경우 도서관에서는 해당교재를 구입하는데 상당한 애로가 있다. 이때에는 미리 교재구입처와 접촉을 하여 해당 대학교에서 필요로 하는 도서를 학기 시작전 구입이나 예약을 해 놓아야 한다.

국내 B2B 전문유통사		설 명
국내 서점	교보문고	<p>명실공히 국내 최대 전국적 규모의 오프라인 공유 서점이다. 외국과 비교하면 아직까지는 일천하지만 2006년 기준 10.6%의 점유율에 2,780여억의 매출을 올리고 있어 업계추정 국내발간 도서 중 종개념으로 90%이상을 유통하고 있는 것으로 알려져 있다.</p> <p>강남에 대규모 서점을 오픈하고 지방에 까지 그 오픈개수를 늘려가고 있는 추세다. 도매유통사, 서점, 온라인 서점을 종합적으로 아우름으로 단순 서점으로만 칭하기에는 다소 무리라는 생각이 든다. 모든 출판사의 도서가 무조건 교보에 진열될 수는 없음에도 일반인들의 경우 교보에만 가면 모든 책이 있는 걸로 착각할 수도 있고 선택받지 못한 출판사의 책일 경우 교보에 전시되지 못함으로 사장될 수 있는 우려도 있다.</p>
	영풍문고	<p>2006년 기준 연매출 1,000억을 상회하는 매출을 기록하고 있는 서점업계 2위의 문고이다. 종로점과 강남점이 대표적인 규모의 서점이다. 인터넷 서점의 폭발적인 성장으로 늘 매출 2위로서의 위상을 유지하다 2006년 기준 YES24, 인터파크등에 밀려 매출규모 4위를 달리고 있다.</p>
	서울문고	<p>단일 매장으로는 가장 최대라는 슬로건으로 출발하였으나 2006년 기준으로 대표온라인서점인 YES24, 인터파크, 리브로, 알라딘에 이어 500여억으로 7위 그룹을 형성하고 있다. 일반적으로 온라인상에서는 반디북이라는 명칭으로도 잘 알려져 있다.</p>
인터넷 서점	YES24	<p>도서전문 인터넷몰로서는 국내최대규모의 인터넷서점이다. 2006년 기준 2,000여억의 매출을 기록 시장점유율 7.8%를 차지하고 있다. 명실공히 국내에 인터넷서점의 본보기를 보여준 사례로 인정되고 있다. 초기 기존 서점이나 유통사, 납품상에서는 보기 힘든 현금결재를 내세워 폭발적인 시장점유율의 확장을 꾀했다. 도서정가제의 직격탄을 맞았지만 10% 할인을 적용, 과거형자료 정가제 배제 등으로 다시금 도약하는 기회를 맞이했다. 젊은층의 인터넷사용 증가와 경쟁력있는 서평 등의 콘텐츠 제공으로 오프라인의 아성을 뛰어넘어 국내최대인 교보문고를 위협하고 있다.</p>
	인터파크 도서	<p>종합인터넷 쇼핑몰인 인터파크의 도서부문 사업체로 분사하여 현재의 인터파크도서로 자리매김하고 있다. 인터파크의 인지도와 활발한 광고홍보효과로 YES24와 인터넷서점 1,2위를 다투고 있다. 2006년 기준 1,370억의 매출을 올리고 있으며 인터파크의 타부문과의 협력을 통해 사업 확대를 꾀하고 있다. 최근에는 인터넷서점으로서는 이례적으로 B2B사업을 신규 사업동력으로 설정해 사업 강화에 힘쓰고 있다.</p>
	리브로	<p>출판사인 시공사의 대표가 설립하여 운영하는 것으로 잘 알려져 있으며 구로역사, 수원역사 등에 오프라인 서점을 갖추고 있다. 2006년 기준으로 640여억원의 매출을 올리고 있으며 시장점유율 2.5%로 업계 5위의 자리를 지키고 있다. 최근 을지서적, 씨티문고 등을 인수하면서 외형을 키워왔고 특히 최근에는 신촌에 리브로코믹이라는 만화전문서점을 오픈 중에 있다.</p>
	알라딘	<p>콘텐츠 제작부문에는 나름대로 최상의 레벨에 올라있는 것으로 평가받지만 오프라인 기능의 뒷받침이 YES24와 인터파크에 미치지 못하여 매출액은 2006년말 기준 780억 수준으로 업계 6위 정도의 위치에 있다.</p>

국내 B2B 전문유통사		설 명
납 품 유통 사	도서공급 협의회소속 납품사	서울, 경기권을 주 대상으로 하는 20여 납품업체를 일컫는다. 불법적 관행을 제어하고 덤핑을 상호 견제하는 차원에서 운영되고 있는 협의회이다. 대부분 2-30여억의 매출을 올리고 있으며 도서는 물론 MARC, 장비작업까지 수행하고 있다. 대형 유통사들과는 달리 현장 직접 영업형식을 취하고 있으며 서비스속도 측면에서는 대형 유통사를 넘어서는 경우가 많다. 간혹, 충청권 등지에서도 활약을 하고 있기는 하나 중소기업인 것과 지역연고에 대한 상호 양해가 이루어져 서울, 경기도 우선하고 있다. 공무원이나 대학, 학교 등에 사서로 취업하는 것이 사서의 사회진출 방식이었으나 최근에는 이러한 납품전문회사에 사서들이 진출함으로써 MARC의 외주부문을 담당하고 있다. 본 협의회소속 납품사들은 대부분 10여년 이상의 역사를 갖고 있어 순간적인 목적으로 납품업을 하는 타 납품사와는 차별화를 이룬다.
	기타 납품사	사업 아이템 확장이나 서점의 사업 분야 확장, 신규 개업하는 형식의 납품사 들이다. 시장 진입을 위해 출혈을 감수하고서라도 덤핑에 참여하여 시장을 왜곡하는 경우가 많다. 간혹 도서관이나 행정부문에서는 이러한 사례를 마치 표준사례처럼 왜곡하여 일을 진행시키고는 차후 문제가 발생 시에는 모든 문제의 근원을 상대에게 돌리는 어처구니없는 행동이 많이 일어나고 있다. 대부분 일시적 납품시장에 많이 나타나고 있으며 G2B에서 가장 빈번히 발생되는 덤핑사례를 보여주고 있는 납품사가 이들이다. 이들 납품사는 수명이 그리 길지 않는 것이 보편적이고 순간적 현금 확보 등이 또한 목적이므로 도서 제공처나 최종 도서관 이용자 측에서는 가장 경계해야 할 부분이다.

2.3. 도서B2B 행정절차 분석

2.3.1 행정절차 개요

도서관의 도서구입에 대한 행정절차는 너무나 오랫동안 각각의 형식으로 진행되어 왔으나 어느 곳에서도 이용자지향의 행정절차 진행은 찾아보기가 어렵다. 특히, 도서관의 운영주체인 사서의 경우 행정과는 별개의 전문인으로 스스로를 자리매김한 결과 장서개발의 선행단계에는 어떤 식으로든 행정절차가 수반됨에도 불구하고 과거에 주어진 절차에 순종하는 자세로 일관하고 있다. 그러한 결과로 장서개발을 원활히 효과적으로 하고 싶는데 행정부문에 발목이 잡혀 어떠한 일도 진행할 수 없다는 자괴감마저 지니고 있는 것이 현실이다. 하지만 행정의 속내를 밝혀보면 무조건적인 규제와 고정관념으로 일관하는 것은 아님을 알 수 있다. 참고로 지방의 행정전문가는 도서관이 굳이 요청을 하지 않아도 유통사와 행정기관(도서관)이 상호 윈-윈(win-win)할 수 있는 방안을 현재 진행되고 있는 공식 입찰절차에서 진행하고 있고 그 효과는 이용자서비스 만족도로 이어지고 있다. 그 해법의 하나는 소액수의계약(2천만~5천만원)의 절차를 수행하면서 덤핑을 배제한 할인율(예가대비 87.745%적용)을 제시한 후 해당 할인율 상회한 것 중 최저가를 낙찰로 봄으로써 도서관의 입수속도는 물론이고 희망도서에 대해 원하는 대로 무리 없이 고객에게 전달된다.

기존 저가입찰로 교재, 행정, 법, 과학서 등이 기본적으로 선택에서 배제되는 잘못된 도서입수행태

가 오히려 개선되는 계기를 마련해주고 있다. 아울러 지방의 경우 저예산으로 분기별로 도서를 구입하는 행태가 만연하고 있는데 사서의 입장을 떠나 행정담당자에게 이용자의 불편을 최소화하는 방법을 자문한 결과 할인을 입찰을 일정기간(분기씩 혹은 1년씩)으로 한 후 해당 할인율로 수시로 구입을 한 후 일정물량을 묶어 정산하는 개념으로 행정절차를 밟을 수도 있다는 의견을 내기도 한다.

행정절차에 어떤 해법이 절대로 존재하지 않는 것이 아니고 최근에는 지방자치제가 자리를 잡아감에 있어 '단체장-주민대표-사서' 간에 이용지지향의 행정 합의점을 찾아낸다면 장서개발의 전문가로서 진정한 자리매김도 할 수 있을 것이다.

1) 도서부문

도서는 면세품의 요건으로 별도의 세금계산서 발급 등의 절차 없이 구입을 할 수 있는 매체이다. 구입을 할 수 있는 곳은 상기한 다양한 유통사로부터 가능하지만 일반적으로는 한 곳을 통해 필요한 다양한 도서를 구입하는 것이 관례이다. 절차는 연중 할인가를 정해놓고 수시로 구입하는 방식과 구입 시마다 낙찰률을 적용받아 구입을 하는 방식이 있으며 대부분 비교 경쟁을 통하여 구입하고 있다. 이용자측면에서 볼 때에는 할인율과의 상관 관계없이 원하는 책이 가장 빠른 시간 내에 도서관에 도착되어 열람할 수 있는 방법이 최선일 것이다. 행정절차는 단순 객관적인 절차임을 사서와 행정직원이 공유한다면 비록 다종 다양한 입찰형식이 존재하지만 행정이 이용자서비스를 무조건 제어하는 일은 없을 것이다.

2) 도서, MARC, 장비작업 등의 복합절차

가) 도서와 MARC 복합절차

물품에는 반드시 그에 상응하는 법적 요항이 있다. 도서가 비과세품이라면 기타 부문은 과세 품임을 명심하고 국세청이 명시한 법적 절차를 준수하는 것이 올바른 관행이 될 것이다. 오랫동안 잘못 이행된 부분을 행정부문과 오히려 결합하여 지속적인 오류를 범하는 것은 전문가로서의 행정절차 진행방식은 아닐 것이다.

① 세무적 부문

도서는 면세품의 요건을 갖고 있고 기타 물품 및 용역의 건은 부가세 항목이므로 동일물품 혹은 동일용역 개념으로 행정절차를 진행할 수는 없다. 이에 대해 행정자치부(현 행정안전부)에서 2006년 11월 16일 '물품구매입찰 관련 질의 회신'에서 도서와 MARC를 통합하여 입찰하는 것은 관계법령에 맞지 않음을 지적한 선례가 있다. 이후 문화관광부(현 문화체육관광부)에서는 2007년 10월 8일 '공공도서관 도서입찰에 관한 참고사항 통보'를 통해 도서와 MARC는 별도 입찰항목으로 하며, MARC 구축 아웃소싱에 따른 서지레코드 생산단가 산정 기준은 정보통신부의 소프트웨어사업대가를 기준으로 준용할 것을 제시한 바 있다 (표 3. 참조).

표 3. 정보통신부 소프트웨어사업대가의 기준을 근거로한 MARC DB 단가산출표

구 분	작업일/1건		가 중 치		계
			메타항목수	검증회수	
메타데이터 추출 및 입력	0.0154		1.5	1.0	0.0231
메타데이터검증	0.0086		1.5	1.9	0.02451
총 작업일수/1건[A]					0.04761
자료입력원 노임단가[B]					64,982
DB단가/1건[A*B]					3,094원
[참고] 소프트웨어 대가기준 1. 메타데이터 추출 입력 : 65편/일 2. 메타데이터 검증 : 116편/일 3. 가중치 - 입력 메타항목수 16개 이상 : 1.5 - 검증회수 2회 이상 : 1.9 4. 2007년도 자료입력원 단가 : 64,982원(기본급+상여금+퇴직급여총당금) - 기본급 : 44,988원 - 상여금 : 14,996원(기본급X(4/12)) - 퇴직급여총당금 : 4,998원					

표 4. 도서공급협의회 근거 MARC DB 단가 산출표

구 분	수량(단위:권)	단가(단위:원)	비 고
MARC구축비	1	1,299	1일작업수량 50권
* 근거 MARC구축 정보통신 소프트웨어사업대가의 기준 임금단가 64,982원 기준			

나) 도서, MARC, 장비작업의 복합절차

세무적인 부분이나 MARC산출 근거는 상기한 내용과 동일하고 최근 업무의 부담을 최대한 줄이기 위해 시도되는 절차로 볼 수 있다. 다만, 덤핑의 강도가 심해져서 현장 사서들의 업무 판단력을 흐릴 정도이어서 본 업무절차를 수행시에는 보다 꼼꼼한 접근이 필수적이다.

본건의 수행에는 도서와 MARC외에는 원가개념이 적용되므로 도서공급협의회 등에서 제시하는 일반적인 단가를 적용하여 진행하는 것이 바람직할 것으로 사료된다.

표 5. 도서관금협의회 근거 장비작업 단가산출표

구분	품 목	수량(단위:권)	단가(단위:원)	비고
1	바코드라벨	1	33	
2	바코드키퍼	1	25	
3	분류, 청구기호라벨	1	15	
4	라벨키퍼	1	30	
5	감응Tag	1	125	
6	RFID칩	1	1110	
7	일반장비용역	1	382	1일작업수량 100권
8	RFID칩용역	1	382	1일작업수량 100권

* 장비용역원 중소기업협동조합중앙회의 직종별 일 임금단가 38,172원 기준

2.3.2. 국내 주요 도서구입 행정절차 분석

1) G2B 입찰

가장 일반적으로 취하고 있는 입찰형식으로 조달청의 나라장터를 통해 인터넷상에서 입찰을 하는 방식이다. 국가기관에서 운영하고 있는 시스템으로 신빙성과 객관성의 담보는 할 수 있으나 최저가에 대한 정보오픈이 상시적으로 이루어져 도서 B2B에 있어서는 이용자 지향의 입찰형식이 아니라 행정절차지향의 입찰형식으로 변질될 우려가 상존한다. 본 입찰은 입찰을 내고자 하는 곳도 등록이 되어 있어야 하고 입찰에 참가하고자 하는 곳도 사전에 조달청에 등록이 되어 있어야 한다.

2) 견적입찰

지역제한 및 근거리 동일업체의 정보가 확인된 경우 가장 많이 사용하는 방식으로 1건의 물품에 대해 사전정보에 의해 파악된 업체 2군데 이상에 견적요청을 하여 최종 견적 제출한 업체 중 1곳을 선택하여 계약을 하는 입찰방식이다. 다만, 확정된 물량에 대해서만 주로 입찰하는 방식이므로 운용의 융통성이 사라지는 단점이 있다.

3) 수의계약(입찰)

도서관이나 행정기관에서 다년간의 경험을 토대로 검증된 업체나 신속을 필요로 하는 경우에 법적으로 보장된 계약방식이다. 1개의 업체를 지정하여 입찰하는 수의계약방식과 2개 이상의 업체를 지정하여 최소 비교경쟁으로 업체를 지정하는 방식이 있으며 1개 업체를 지정하는 데에는 한도 금액이 2천 만원 미만의 경우에 적용되며 2천만원 이상 5천만원이하는 예가대비 87.745%의 낙찰 하한율을 적용하여 최적의 업체를 선정할 수 있다. 지방의 공공도서관의 경우 부족한 예산을 감안할 때 사전 지방자치단체와 협의를 이루어 법 테두리 안에서 수의계약을 진행하는 것이 필요하다.

4) 제안방식 입찰

최신 정보시스템부문에서 가장 많이 사용되는 입찰방식으로 요구자의 요구조건을 최대한 객관적으로 제시한 후 그 조건을 가장 잘 소화할 수 있는 업체를 제안서를 통해 확인을 하고 아울러 금액적인 효율성까지 감안하여 처리할 수 있는 입찰방식이다. 도서관들에서는 기존 해보지 않은 방식이고 행정처리가 행정부서에 있는 것으로 인식하는 방식을 확실히 극복해 나갈 수 있는 방식일 것으로 생각된다. 최소한 일정한 규칙사항이 있고 법적절차도 일관성이 있으므로 다소 시간이 요구되더라도 장서개발의 전문가로서는 반드시 적용해보아야 할 입찰 방식이다.

5) 소규모 단순 공급(계약)

행정기관의 제어를 받지 않는 도서관 등에서 취할 수 있는 방식으로 적정 조건의 계약서를 기반으로 원하는 도서를 구입하는 방식이다.

2.4. 현행 모범 도서B2B 절차

2.4.1. 일일실물수서시스템(Daily Acquisition System) 도서관 사례

1) 근거 및 절차

도서의 출판유통과정을 면밀히 분석하면 이용자치향의 최적 시스템은 발간물에 대한 최소한의 사전분석과 최근 정보로서 인식되고 있는 도서에 대해 가장 신속하게 구입하여 제공하는 것이 될 것이다. 그러한 근거로 법적으로 문제가 없고 경쟁적이면서 객관적이고 비용효율이 감안된 제한적 제안입찰을 실시하였다. 발간되는 대부분의 책을 확인할 수 있는 조건을 제시하였고 그 중에서 선택되지 않은 것은 반품을 전제로 한 것이었으므로 대량유통, 반품가능, 비용효율성을 겸한 대표 서점, 대표 유통사, 대표 인터넷서점을 선정하여 제안사항의 수행여부와 비용 효율면에서 최저가를 제시한 1개의 업체가 선정되었다.

2) 진행현황

매일 100여권의 실물도서가 발간과 거의 동시에 도서관에 입수되면 어린이, 청소년, 성인 등의 분야에 전문인 사서들이 현물을 목차, 내용 등으로 섭렵하여 최종적으로 도서관의 예산에 맞춘 일정량의 도서를 선정하여 곧바로 MARC DB와 장비작업을 거쳐 이용자에게 이용되도록 하고 있다. 이용자들은 굳이 서점에 가지 않고도 매일매일 발간되는 책들을 마음껏 볼 수 있어 다른 도서관과는 다른 신속한 문화체험자가 될 수 있고 본인들이 이미 읽은 책들이 나중에 베스트셀러 목록에 오를 경우 문화적 성취감도 느낄 수 있다.

3) 문제점 및 기대효과

도서관이 가진 예산의 한정으로 도서선정의 규모에 제약을 받을 수 밖에 없다. 아무리 전문사서들이 엄선을 한다고 하더라도 본의 아니게 선택되지 못한 책은 독서취향이 다른 이용자들에게는 책

을 볼 수 없는 불이익을 감수해야만 한다. 이의 개선을 위해서는 적정규모의 예산이 뒷받침되어야 하고 전문사서들은 이용자요구 분석에 좀 더 신중을 기해야 할 것으로 생각이 된다. 비록 최소한의 문제점이 제기되지만 국외 사례를 살펴보다라도 이용자들이 언제나 새로운 책을 도서관에서 바로 볼 수 있다는 것은 분명 도서관이 제공해 줄 수 있는 최적서비스의 하나일 것이다.

2.4.2. 일주일만에 신간수서시스템(One Week System) 도서관 사례

1) 근거 및 절차

자문컨설팅을 구성 제안서를 제안하고 입찰에 원하는 업체로부터 제안서를 받아 심사를 거친 후 최종 업체를 선정하는 절차를 가졌다. G2B에서 진행하지 않은 것 빼고는 각종 프로젝트 입찰시 취하는 입찰형식을 따랐다. 「지방자치단체를 당사자로 하는 계약에 관한 법률시행령」 제13조 및 「동법시행규칙」 제14조의 규정에 따른 자격요건(사업자등록상 도서취급)을 갖춘 업체를 대상으로 하여 법적 근거를 갖추었고 계약 등에 대해서는 「회계예규 2200-04-158(2003.12.26) '협상에 의한 계약체결 기준」을 갖추으로써 절차상의 하자사항을 모두 배제하였다. 아울러 선정에 있어서도 정량적, 정성적 요건의 충분한 검증을 위하여 기술력 등을 70%, 가격점수는 30%로 하여 단순 최저가로 입찰하여 업무에 방해가 될 만한 요소들은 사전 예방하는 절차도 동시에 진행하였다.

2) 진행현황

제안심사 절차를 거쳐 선정된 업체는 매주 1-2회 일정량의 신간을 도서관에 배달하고 도서관에서는 특별한 선정기준 미달의 도서를 제외한 것을 구입함으로써 속도 측면에서 이용자 지향의 시스템으로 정착시키고 있다. 도서관들이 일반적으로 베스트셀러, 신문소개, 각종단체추천 등을 선정의 기준으로 많이 삼는데 이는 과거형 자료에 대해서만 가능한 것이므로 미리 전문사서들이 신간 중 적합한 도서를 선정하는 것은 현행적이고 미래지향적 방식이라 하지 않을 수 없다.

3) 문제점 및 기대효과

본 방식의 문제점은 주간 입수되는 도서의 양이 한정적이고 도서관예산에 근접한 규모로 현물이 전달됨으로 그 외의 도서에 대해서는 실물확인이 곤란함은 물론 근본적으로 도서관에 선택될 기회가 없어지는 것이다. 낙찰된 업체의 판단여부에 따라 물량이 정해짐으로 보편타당성에 있어서는 조금의 오류가 보여진다. 다만, 현행 각급 도서관에서 1개월에 한번, 분기별 한번 식으로 현물의 확인이 배제된 상태에서 수서되는 경우에 비출 경우 상대적으로 엄청난 우월적 시스템이다.

2.4.3. 연간 단가계약 조건 입찰(낙찰하한적용) - 일부 공공도서관, 사립대학도서관

1) 근거 및 절차

공공도서관의 경우 G2B를 통해 입찰을 진행함에 있어 연간규모를 예측하고 예가기준 87.745%를 넘는 할인율에서 최저가를 적어낸 업체를 선정하는 방식이다. 대학도서관의 경우 과거의 사례를

분석한 후 이미 예가를 정한 다음 업체의 공개적 입찰을 실시하여 예가를 넘어선 업체 중 예가에 가장 근접한 업체를 낙찰업체로 선정하는 방식이다. 경쟁을 기본으로 하되 저가에 의한 덤핑을 사전 제어함으로 실수요자인 도서관과 공급업체가 상호 윈-윈할 수 있는 계기를 제공한다.

2) 진행현황

본 입찰방식은 연간단가를 미리 책정하여 놓음으로써 원하는 물량을 원하는 시기에 구입을 하고 있다. 일반적으로 이용자 희망도서는 신청즉시 업체에 발주가 이루어져 이용자 만족도에 어느 정도의 효과를 거두고 있다. 도서관 선정의 도서구입은 여러 장서관발 도구를 동원하여 해당 도서관에 최적의 자료를 선정하고 있다.

3) 문제점 및 기대효과

이용자측면에서는 분명 효율적인 방식이지만 이러한 방식을 인정하는 지방자치단체가 아직은 부족한 형편이고 실제 운영주체인 사서들이 이러한 방식을 시도하는데 부족한 경험을 갖고 있어 보편적으로 진행되지 못하는 실정이다. 이러한 방식을 채택하고 있는 도서관들은 대규모 도서관으로서 현물을 보지 않고 도서목록리스트를 기준으로 수서하는 방식이 일반적이어서 장서관발에 있어 어쩔 수 없는 제약이 주어질 수밖에 없다. 다만, 매년 행정절차에 매여 장서관발의 속도나 자율성이 제어되는 문제점 등이 일부 해결됨으로써 기존에 비해서는 이용자서비스에 있어 획기적인 개선을 보여주고 있다.

2.5. 최적 B2B도서 유통 및 행정절차 모형제시

2.5.1. 도서관 적합 B2B도서유통 모델

1) 도서단독 유통

가) 1유통사 선택 도서공급방식

1개의 유통사를 지정하여 도서를 공급받고자 할 경우 원하는 도서가 입수되는 데 문제가 없는 곳과 주기적 커뮤니케이션에 있어 전문 상담역이 상주하여 대응할 수 있는 업체가 타당할 것으로 사료된다. 다만, 입수경로 및 품질, 절판 등 구입하지 못하는 사유에 대해서는 어떠한 법적 절차나 확인 방법이 없어 다소 아쉬움이 있다. 이러한 곳을 선택하는 데에는 다음과 같은 기본 요건은 전제되어야 한다.

- ① 규모에 상관없이 재무건전성 확인
- ② 최소한 납품실적 보유와 해당기관의 만족도 사전 조사
- ③ 사전 견적조사 요청 후(현물 또는 연간예상물량) 적정가 이하 기본배제

(본 건에 대해서는 도서관측에서 연간예상 도서의 성격을 면밀히 분석한 후 기본 원가에 대한 사전지식도

필요. 예) 아동-60~65%, 교양-70~75%, 교재-80~90%)

- ④ 이용자희망도서의 경우 품질, 절판에 대해 도서관에서 보유처 확인 시 기초 계약조건으로 제시한 할인을 적용 구입 인정
- ⑤ 계약에 있어 도서원가의 이동비용, 인원비용 등의 부가비용에 대해서 도서관측에서 최소한 기초데이터 보유후 계약진행(예:원가 70원, 이동+인원비용 5원=75원 → 70원 가능하다고 제시하는 업체는 기본배제)
- ⑥ 해당 유통사에 대해 업체가 아닌 상호동업자라는 인식하의 호혜적인 계약절차 추진이 필요(이용자 만족도는 도서관이 아닌 공급자측의 의지가 상당한 결정력을 갖고 있음을 공동 인지할 필요가 있음)

나) 2유통사 이상 선택 도서공급방식

1개의 유통사는 도서공급정보가 사전 차단될 경우 더 이상의 해법을 찾을 수가 없는 단점이 많이 나타난다. 특히, 품질, 절판, 고가도서 임의배제 등에 의해 이용자 요구분의 도서가 도서관에 입수되지 않을 경우 그 핑계를 공급업체에 돌리더라도 이용자 만족도는 현저히 떨어질 수 있다. 이럴 경우 1개의 유통사는 일반적 관행의 책을 구입하는 방식으로 계약을 추진하고 기타 1개의 유통사는 고가 혹은 품질, 절판 등을 담보할 수 있는 방식으로 계약을 추진할 필요가 있다. 이러한 방식을 결정하는데 있어서는 다음의 요건이 필요하다.

① 도서공급규모의 황금배분 필요

(일반적 난이도 쉬움 70% : 난이도 높음 30% 수준은 필요)

- ② 도서관에서 원가분석을 나름 행할 수 있으므로 입수난이도가 낮은 70%에 대해서는 30% 내외의 할인을 적용, 입수난이도가 높은 30%에 대해서는 10~15% 수준의 할인을 적용할 경우 도서관과 공급업체간 윈-윈의 효과가 나올 수 있다.
- ③ 장서개발의 전문가로 자리매김하기 위하여 입수난이도 높은 30%에 대해서는 입수경로에 대한 정보 확보가 필수적이며 향후 공급업체의 변경시에도 대응할 수 있는 자산이 될 수 있다.
- ④ 이용자 만족지수를 설문 등을 통해 사전 확보하여 차기년도에 정책적 변화가 없도록 사전 조치를 취해 놓아야 한다.
- ⑤ 공급업체의 재무건전성이 담보되어야 한다.
- ⑥ 최소한의 납품실적이 있어야 하며 기존 납품한 곳 조사 후 진행

2) 도서 및 DB, 장비작업

최근 업무효율성을 감안 도서의 구입시 DB입수는 물론 장비작업까지 동시에 진행하는 경우가 많이 발생한다. 여기서 주의해야 할 것은 세무적인 항목상 책은 면세, 기타는 과세품 혹은 과세항목임을 명심해야 한다.

가) 1곳의 유통사에서 복합처리

도서관의 전문적이고 고유 업무인 MARC등의 작업에 있어 일반 대형 도서전문유통사의 경우 큰 가치를 두지 않고 단지 도서관에서 요청하니가 대충대충 진행하는 경향이 많다. 이럴 경우 도서관에서는 MARC DB의 불충실성으로 서가에 책은 배열이 되어 있으나 컴퓨터상으로는 책을 찾지 못하는 기현상을 경험할 우려가 있다. 아울러 '여행' 과 관련된 책이 해당 도서관에 100여권 이상이 있음에도 컴퓨터상에서 검색시 10권도 찾지 못하는 우스운 경험도 잘못된 DB 구축 시에 발생할 수 있다. 이의 사전 차단을 위해 경험 있는 전문가에 의한 MARC DB 구축이 이루어지는지 충분히 검토를 하여야 하고 DB 검수를 명확히 하여 외주로 인한 불편함이 해소되어야 할 것이다. 이러한 유통사를 선택할 경우 다음의 요건은 반드시 만족되도록 하여야 최상의 성과가 발휘될 것이다.

- ① 재무건전성이 있는 공급업체이어야 한다.
- ② 납품실적이 있는 곳의 도서 및 DB 만족도 사전조사
- ③ DB부문의 전문 인력 상주여부 면밀히 조사
- ④ 납품된 곳의 DB를 샘플링하여 자관에 맞는 요건에 대한 명료한 제시가 필요
- ⑤ 업체가 도서단독의 면세업체가 아닌 DB 등을 할 수 있는 법적 근거 제시
- ⑥ 복합처리로 인해 도서공급이 차질을 빚지 않도록 입수속도에 대한 철저한 제어 및 상호협약이 이루어져야 함.

나) 유통사 1곳과 MARC 전문업체 동시진행

가장 이상적일 수 있는 업무진행방식으로 행정절차에 있어서는 다소 복잡하게 느껴질 수 있으나 한번의 사례가 생길 경우 계속 지속가능한 방식이므로 도입에 그리 부담스럽지는 않는 방식이다. 도서에 있어서는 해당분야의 전문업체가, MARC에 있어서는 해당분야의 전문업체가 공동으로 참여하여 일을 진행하는 방식이므로 일의 결과가 명쾌하다. 다만, 두 업체간 정보교류에 이상이 있어 최종결과까지 지체되는 경우가 생길 경우 심각한 오류를 범할 수 있으므로 사전에 이를 차단할 수 있는 법적,절차적 단서를 명확히 달 필요가 있다. 일반적으로 다음의 조건을 갖춘 업체가 선정되어야 하고 해당 조건들이 잘 준수되어야 할 것이다.

- ① 두 업체 모두 재무건전성이 있는 공급업체이어야 한다.
- ② 납품실적이 있는 곳의 도서 및 DB 만족도 사전조사
- ③ DB부문의 전문 인력 상주여부 면밀히 조사
- ④ 납품된 곳의 DB를 샘플링하여 자관에 맞는 요건에 대한 명료한 제시가 필요
- ⑤ DB의 경우 업체를 유심히 살펴 건설업 등의 업체가 임의로 등록한 곳은 반드시 배제하고 엔지니어링 사업중 DB사업코드가 있는 곳을 선택해야 함.
- ⑥ 복합처리로 인해 도서공급이 차질을 빚지 않도록 입수속도에 대한 철저한 제어 및 상호협약이 이루어져야 함.

2.5.2. 도서관적합 행정절차

1) G2B 입찰방식의 최적 사례(3천만원 이하입찰)

G2B입찰방식은 입찰행정요원이 기존 단순 최저가입찰방식이 ‘이용자-도서관-공급업체-행정기관’ 모두에게 폐해를 주는 시스템이므로 법이 허용하는 범위 내에서 찾아낸 최적의 해법으로 제시하는 입찰방식이다. 따라서 3천만원 이하 입찰의 경우에는 표 6.과 같이 도서관에서 소액수의 계약대상물품으로 하여 입찰공고를 할 수 있다.

2) 도서관 직접 입찰 및 계약

가) 조례 제정 및 개정

도서관의 입찰은 대부분 도서관내에 위치하든 자치단체에 위치하든 입찰행정담당이 수행하는 것이 일반적 관례로 자리 잡아왔다. 다만, 도서관법상에서 도서관운영위원회 설치가 의무화되어 있음을 최대한 활용하여 운영위원으로 자치단체의 주무과장, 의회 관련위원장, 시민단체, 도서관전문가 집단을 구성하여 효율성과 법리를 충족시키는 별도의 「〇〇도서관 장서관발 운용 조례」를 제정하거나 기존의 조례를 개정하면 가능할 것이다.

나) 도서관 내규의 제·개정

운영위원회 혹은 자료선정위원회, 도서관친구들, 자원활동가모임, 독서회 등의 공동 의견을 담은 「효율적 자료이용을 위한 도서관 도서입찰 내규」 등을 명문화 시키면 가능할 것이다. 과거 관주도의 행정이 자리 잡은 지 오래지만 자치단체의 경우 이용자측의 민원이 가미된 의견이 모아질 경우 명문화 및 이용방식의 변화는 가능할 것으로 사료된다.

다) 전문직 관장의 적법절차 수행

조례, 내규 등과도 상관없이 전문직 관장의 철학과 법해석에 대한 정확한 이해가 있다면 기존방식의 입찰로 인해 이용자가 입을 피해는 상당부분 해결될 것이다. 비록 G2B에 대한 권고가 강압적으로 느껴지는 부분이 있겠으나 그로 인해 이용자가 서비스에 있어 불편하게 느낀다면 다른 방안의 모색이 필요한 것이다. 객관적 근거 제시 및 주변의 새로운 도서관들이 취하고 있는 신규 입찰방식이 주는 효율성 등을 충분히 데이터로 확보한다면 적법차원의 효율적 입찰관행은 어렵지 않게 수립될 것이다. 참고로 대학도서관 등에서 실시하고 있는 현장설명 방식의 조건제시부 입찰 등은 관장 주도하에서 충분히 시도할 수 있는 적법하고 효율적인 방법이 될 것이다.

표 6. G2B 입찰방식의 최적사례(3천만원 이하 입찰)

포항시립도서관 공고 제2006 - 1호

소액수의계약대상물품 전자입찰(견적서)제출 안내

1. 입찰(견적)에 부치는 사항
2. 전자입찰(견적) 참가자격
 - 지방자치단체를당사자로하는계약에관한법률시행령 제13조 및 동법 시행규칙 제14조에 의한 자격요건을 갖추고, 공고일 전일부터 입찰일(낙찰자는 계약체결일)까지 주된 영업소가 경북 포항시에 소재한 업체로서 조달청에 입찰참가 등록을 한 업체이어야 합니다.

* 전자조달 입찰 홈페이지(<http://www.g2b.go.kr>)의 전자입찰 시스템에 이용자등록을 하여야 합니다.

건 명	포항시립도서관 도서구입
구입개요	도서 '0세그림백과' 외(총1,370권)
기초금액	금이천원백이십이만사천이백원(21,224,200)
입찰(견적)서 제출기간	2006. 5. 12(금) 09:00 ~ 2006. 5. 16(화) 14:00
개찰일시및장소	2006. 5. 16(화) 16:00 입찰 집행관 PC
납품기한	계약일로부터 20일 이내(휴일 포함)
납품장소	포항시립영양도서관 (지정장소)
기타사항	본 입찰은 MARC에 의한 DATA를 입력하여 납품하는 조건임 (시방서를 필히 숙지하시기 바랍니다)

- G2B(국가종합전자조달시스템)전자입찰 시스템 미등록 업체인 경우에는 입찰(견적)참가일 전일까지 국가종합
3. 입찰(견적)서 제출
 - 본 입찰(견적)은 전자입찰로만 집행하며, 전자입찰(견적)서는 G2B(국가종합전자 조달시스템) 전자입찰 인터넷 홈페이지 (<http://www.g2b.go.kr>)의 전자입찰시스템을 이용하여 제출하여야 합니다.
 - 전자입찰(견적)서 제출확인은 G2B(국가종합전자조달시스템)의 웹 송신함에서 확인하시기 바랍니다.
 4. 예정가격 및 계약대상자 결정방법
 - 예정가격은 기초금액을 기준으로 ± 3%범위내에서 15개의 복수예비가격을 작성, 입찰에 참여한 각 업체가 추천(2개)한 번호중 가장 많이 선택된 4개의 복수예비 가격을 산술 평균한 금액으로 자동 결정됩니다.
 - 계약대상자 결정은 지방자치단체 수의계약운영요령(행정자치부예규 제204호 2006.02.07)에 의거 견적서를 제출한 자 중 예정가격 이하로서 낙찰 하한율(87.745%)이상 최저가 견적제출자로 결정하되 동일 가격시에는 추첨에 의합니다.
 5. 입찰(견적)의 무효
 - 지방자치단체를당사자로하는계약에관한법률시행령 제39조, 동법 시행규칙 제42조 및 회계예규 지방자치단체 물품구매 입찰유 의서 제2조에 해당하는 입찰(견적)과 지방자치단체수의계약운영요령(행정자치부예규 제204호) 및 국가종합전자 조달시스템 전자입찰 특별유의서에 반하는 입찰(견적)은 무효로 합니다.
 6. 기타사항
 - 입찰(견적)참가자는 지방자치단체 수의계약운영요령『행정자치부예규 제204호(2006.02.07)』, 입찰공고조건, 지방자치단체 물품구매 입찰유의서, 물품구매계약일반조건, 물품구매계약특수조건, 전자입찰특별유의서, 시방서, 기타 전자입찰에 필요한 모든 사항을 입찰 전에 완전히 숙지하고 응하여야 합니다.
 - 전자입찰 참가 희망업체의 전산장비 준비 부족 등의 사유로 전자입찰등록 및 투찰이 곤란한 경우에는 투찰시간 마감 24시간 이전에 국가종합전자조달시스템 전자입찰 콜센터(☎1588-0800)로 문의하여 주시기 바라며, 문의를 하지 않아 발생하는 모든 책임은 입찰참가자에게 있습니다.
 - 대금청구시 1.5%에 해당하는 경상북도지역개발공채를 소화하여야 합니다.
 - 공고내용 및 입찰결과는 『국가종합전자조달시스템(G2B)』에 게재되며 기타 자세한 사항은 우리 도서관(포항시 남구 대도동 632-11) 관리담당(054-245-6583)으로 문의하시기 바랍니다.

2006년 5월 11일

포항시립도서관 경리관

3. 결 언

오랫동안 도서관계에서는 가장 중요한 분야로 장서개발을 들면서 자료선정 등에서는 진전을 보여 왔으나 정책 및 행정절차는 답보적 상태를 벗어나지 못하고 있다. 최근 일부도서관에서는 이러한 한계를 극복하고 서비스강화를 위해 대폭적으로 행정절차를 개선하고 있다.

일반적으로 행정절차에서 객관적 절차로 G2B를 제안하고 있지만 업무의 효율성을 감안 소액수의 계약 및 낙찰하한제 등을 통해 실수요자와 공급자간 윈-윈의 방법을 모색하고 있고 일부도서관에서는 행정업무를 도서관에서 직접 챙기면서 법의 테두리 내에서 이용자에게 최적의 도서공급모델을 만들어 가고 있다. 이렇게 함으로, 과거 고정적이고 편협된 행정절차를 교묘히 이용하여 일부 유통사가 정상적인 방법을 외면한 채 덤핑 및 타사업의 현금 확보원으로 이용한 사례에서도 벗어날 수 있게 되었다. 이의 철저한 검증을 위해서는 객관적이고도 타당한 입찰근거를 제시하고 아울러 덤핑 등에 참여한 업체에 대해서는 단호한 제재적 절차가 행해져야 한다.

이상을 살펴볼 때 유통사는 폭리나 덤핑차원이 아닌 이용자 만족도를 최대한 높여줄 수 있는 서비스능력을 갖추으로써 도서관의 선택을 받을 수 있도록 준비되어있어야 하고, 행정업무와 절차는 각각의 처한 상황의 차이를 인정하는 한편 도서관만이 가진 특징을 최대한 살린 합리적이고도 합법적인 절차가 개발되어야 할 것이다. G2B에서는 소액수의입찰방식, 적격심사방식, 제안심사방식 등이 지속적으로 검토·개발되어야 할 이용자지향의 입찰 형식이며, 기타 지방자치단체의 권한으로 실시할 수 있는 자체 입찰방식으로는 현장제한방식입찰, 특수목적 견적입찰, 프로젝트심사방식 등을 입찰의 적절한 예로 제시할 수 있을 것이다.

이러한 부문은 현장의 실무사서 혹은 도서관경영을 책임지는 관장의 업무개발에 대한 깊이있고 실증적인 계획이 수반되어야 하며, 학계에서도 도서관경영을 가르치는 교수진의 이론적 뒷받침이 지속적으로 이루어져야 할 것이다. (㉞)

참고문헌

1. 강희일. 2007. 『한국출판의 이해』, 서울: 다산출판사.
2. 김성재. 2004. 『출판의 이론과 실제』, 제8판, 서울: 일지사.
3. 한국도서관협회. 2007. 『한국도서관연감 2007』, 서울: 한국도서관협회.
4. 대한출판문화협회. 2007. 『한국출판연감』 2003~2007, 서울: 대한출판문화협회
5. D도서관. 2007연간 장서구축 용역 입찰공고 자체입찰공고문.
6. P도서관. 소액수의계약대상물품 전자입찰 공고문.