

반세기 전통의 嶺東지역 노포

2代째 가업 잇는 강릉 삼일사

강릉 시내에 산재해 있는 30여개의 서점 가운데 가장 오랜 전통을 자랑하는 '삼일사'의 역사는, 지금으로부터 45년을 거슬러 올라간 해방직후에서 그 첫 발자취를 찾을 수 있다.

인쇄소와 문구점을 겸업하던 친척의 권유와 도움으로 고향 오죽헌에서 내려와 강릉에 제일 먼저 서점간판을 올린 창업주 권혁찬씨(73)는 개업 5년만인 1950년에야 비로소 정식사업 승인을 얻어 정상적인 서점운영을 시작한다.

사업초기의 부진을 씻고 영동지방의 교과서 배급을 도맡은 총공급처로 기반을 다지게 된 삼일사는, 은행과 버스회사 등 주요시설이 밀집해 본정통으로도 불리웠던 현재의 자리를 반세기동안 단 한 차례도 옮기지 않은 채 지켜온 고집스런 전통을 지니고 있다. 하지만 이 서점의 외형은 오랜 전통과 역사에 걸맞지 않은 않는다.

그렇지만 좁은 매장과 뜸한 고객의 발길로 지방서점의 어려움을 그대로 보여주는 삼일사가 지금껏 강릉서점계의 노포로서 명맥을 유지할 수 있었던 것은 창업주인 권씨의 대를 이은 아들 권순영씨(34)의 숨은 노력 또한 만만치 않았기 때문이라는 것이 강릉서점업자들의 이견없는 의견이기도 하다.

"10년전 많은 이들에게 지식을 전달해 주는 문화사업의 전수라는 자긍심으로 서점운영을 넘겨받아 현재에 이르고 있다"는 그는, 지방서점인으로서의 고충을 "구색맞추기가 불가능한 공급부족과 400~500군데가 넘는 직거래 출판사의 관리"라고 설명한다.

... 뚜렷한 대형총판이나 유통기구가 없는 우리 출판업계의 사정이고 보면 수없이 생겼다가 소리없이 사라지는 출판사들과의 직거래가 불가피한 지방서점의 영업은 힘들기 마련이다. 보통 한달에 두세 번씩은 소량의 책 구입을 위해 왕복 10시간이 넘게 소요되는 서울출장을 가야 하지만, 그렇게 메꾸어봐도 하루평균 300여명의 고객중에 30%가 넘는 고객을 책이 없어 놓친다고.

그렇다고 고민이 끝나는 것은 아니다. 확장할 엄두도 못내는 비좁은 매장 역시 그의 속을 태우는 일. 비가 오면 셸가봐 염려해야 하는 창고와 합쳐 35평 남짓한 매장에는 화물편으로 보내져온 책무더기가 포장을 벗지 못한 채 서점 한구석을 차지하고 있다.

어렸을 적 지금은 국내 굴지의 출판사가 된 동아출판사, 박영사 등의 창업주들이 직접 수금을 내려와 자신의 부친과 함께 하던 다정한 술자리를 기억하는 그에게 출판사 영업직원들과의 딱딱한 만남이 즐겁지 않은 것은 당연한 일. 출판사와 서점과의 유기적이고 인간적인 영업협조의 부재를 못내 아쉬워하는 권순영씨는 강릉 인구 15만명 중 국민학생을 포함한 학생독자의 수가 절반이상을 차지하고 있다면서, 이들을 대상으로 한 영업의 성패여부에 서점의 사활이 달려 있다고 말한다.

부산지역서점의 집단휴업이 발화점이 돼 업계 전체를 떠들썩하게 했던 출판계의 공공연한 비밀인 '채택료' 문제는 학생을 주요 고객으로 하는 강릉서점계에도 주요 사안일 수밖에 없는 것이 사실이다.



"평균 마진율이 10%에도 못 미치는 서점의 현실인데, 출판사의 채택료 공세와 함께 서점들간의 과다한 경쟁은 심각한 지경입니다."

눈치보기와 제살까아먹기식의 채택료 문제가 해결되지 않고서는 학교를 주판메처로 삼는 서점들의 앞날은 극히 불투명하다는 주장인데, 그나마 참고서류의 서적공급은 태부족한 상태다.

"현찰로 구입해서, 나중에 남는 반품은 다음 학기 책으로 교환받는다"는 권씨의 부인 정순자씨(34)의 귀뜸은 출판유통업계의 구조적인 모순이 조속히 해결돼야 한다는 주변의 얘기를 뒷받침한다.

"인건비와 가겟세 등이 몇배씩 오르는 형편에 서점의 마진율은 20년 전의 수준에 머무르고 있고, 이같은 경영난에 채택료 문제까지 겹쳐 영세한 지방서점의 경영난은 가중되고 있다"며, 근처에 있는 비슷한 규모의 도시보다

10년쯤은 뒤져 있다고 강릉서점계의 현실을 진단하는 그는, 30여개의 강릉시내서점 가운데 자기건물을 소유한 곳은 두군데에 지나지 않는다고 밝히면서 서점간의 채택료를 둘러싼 출혈은 더이상 없어야 한다고 강조한다.

이런 어려움속에서도 최근 2,3년 사이 직장 여성들의 독서열이 높아져 이른바 베스트셀러로 불리는 유명작가들의 수필집이나 소설류의 단행본 판매가 활기를 띠고 있어 어느 정도 숨통이 트인다고 전하는 권순영씨는 정상적인 마진을 얻을 수 있는 판매제도구축을 바란다.

탄광촌보다도 서점운영이 어렵다는 강릉서점가의 불황속에서도 전통을 이어가는 '삼일사'가, 열마전 운영관란으로 개점 45년만에 문을 닫고만 서울의 '문예서림'과 같은 경우가 되어서는 안 될 것이라는 생각은 비단 어느 한사람만의 바람은 아닐 것이다.

—최태원 기자

**프로는
프로페셔널을
한눈에
알아봅니다.**

“ 원고에서 제작까지
그리고
광고기획도 책임집니다. ”

모든 일이 세분화되면서 더욱 전문성을 요구하고 있습니다. 이제 유능한 출판인이나 편집자의 역할은 요소 요소마다 누가, 어디가 가장 적합한가를 선택하는 것입니다. 우림문화의 각 분야의 스페셜리스트들은 프로정신과 프로근성으로 단단히 무장하고 있습니다.

● 우림문화가 하는 일

- 출판 기획 • 편집 대행 • 광고 기획
 - 원색 제판 • 전산 사식 • 수동 사식
- ※ 사보와 사사 등의 기업문화 간행물과 잡지(정기간행물) 창간을 도와드립니다.

● 우림문화의 제작 시스템

- CTS 조판·편집 시스템 • 원색제판 시스템
- Art Work 시스템 • 전산출력 시스템

● 우림문화의 일꾼

10여년 이상의 경력을 가진 책임자들과 30명의 정예 태스크 포스팀이 작업명령을 기다리고 있습니다.