

출판유통 현대화 이끄는 유럽굴지의 유통기구

출판협동조합 주최 네덜란드 센츨렐 북하우스社 사장단 초청간담회

지난 9월8일, 한국출판협동조합(이사장 이기웅)은 마포에 위치한 조합회의실에서 네덜란드 도서유통회사인 센츨렐 북 하우스社의 사장단을 맞아 간담회를 개최하고, 출판유통센터에 관한 의견 등을 나누었다. 취임 후 아시아 지역 마케팅을 겸한 오리엔테이션 목적으로 한국을 방문한 센츨렐 북 하우스社의 신입사장단은, 이날 간담회에서 비디오 테잎을 통해 자사의 시설과 기능을 소개하고 향후 협력방안 등을 논의했다. 이날 간담회에서 있던 토론 내용을 정리해 다음과 같이 소개한다.

1926년 암스테르담서 도매상으로 출발

■ 이기웅 : 네덜란드의 센츨렐 북 하우스社는 유럽의 대형 도서유통센터 가운데 하나로 출판유통의 현대화에 노력하고 있는 우리에게 많은 도움을 줄 것으로 기대됩니다.

■ 이두영(조합전무) : 센츨렐 북 하우스社는 1926년 암스테르담에서 작은 도매상으로 출발한 유통기구로 지난 73년 물류센터 밀집지역인 클렌버그로 자리를 옮겨, 연간 3억6천만권의 책을 다루는 완전자동화된 도서유통센터입니다. 출판계와 서적상계가 5:5의 비율로 공동출판한 이 회사는 운영위원회를 구성해 모두 8개 부서 5백여명의 직원이 종사하고 있는데, 지난 81년 자동화시설을 완료해 직원 중 36%가 사무직에 종사한다고 합니다. 또 기본적인 서지사항은 물론 책의 무게에 이르기까지 컴퓨터를 통해 자료화할 수 있는 첨단 시설을 자랑하는 회사입니다.

■ 기어(부사장) : 보충설명하자면, 우리 회사는 조합형태의 사업체로 3백여 출판사와 1천8백여 서점을 연결하고 있으며, ISBN을 완전 실시해 주문 후 48시간 내에 배송을 완료하고 있습니다. 현재 약 4천8백만권 1천여종의 책을 보관하고 있는데, 최소 노력과 경비로 운영하는 중앙집중식 유통센터입니다.

■ 네빈(영업담당 이사) : 덧붙여 말하면, 센츨렐 북 하우스는 매일 1천5백여건의 청구서를 처리하고 있으며, 일일 15만권의 책을 배송하고 전국을 35개 구역으로 나눠 관리하고 있습니다. 네덜란드 내 거의 모든 서점과 컴퓨터 통신망으로 연결해 업무를 처리한다고 말할 수 있습니다.

■ 기어 : 이전에는 포장과 출하시스템이 분리돼 있었으나, 2년 전 일원화된 자동화 시스템을 마련해 시행하고 있으며, 현재는 중앙 온라인 데이터 베이스 시스템을 준비 중에 있

“현재 네덜란드에서는 양장본이

줄고 상대적으로 페이퍼백이

늘고 있는 추세이며, 따라서

센츨렐 북 하우스에서는 여러

출판사가 동일한 규격의 포켓판

책을 제작해 유통비용을 줄이는

방안을 검토중에 있습니다.

책가격은 올라가고 1쇄의 부수는

줄어지고 있는 게 네덜란드의

출판계 현실입니다.”

습니다. 즉 각 서점이 그날 그날 데이터를 작성해 두면, 일과 후 중앙컴퓨터가 하나씩 점검해 주문과 기타 공지사항을 검토하는 것입니다.

■ 배효선(법문사 대표) : 센츨렐 북 하우스의 마진율은 얼마나 되며, 그 기준은 무엇입니까. 그리고 서점의 마진율은 어느 정도입니까.

■ 하겐빅(사장) : 평균 마진은 6% 정도이며, 입고 보관·수급·배분·자료 제공 등 분야별로 대금을 청구하고, 훼손된 책의 반품은 인정하지만, 그 외의 반품은 서점과 출판사가 해결하도록 합니다. 유통기구의 마진과 출판사의 마진 56%를 제외한 38%가 서점의 마진입니다.

■ 이문철(영진출판사 대표) : 6%의 마진으로 운영이 가능합니다.

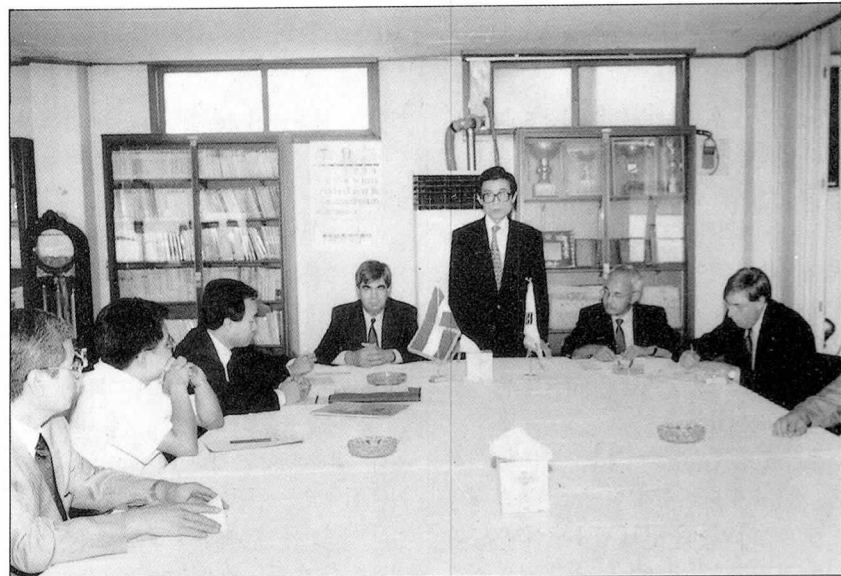
■ 네빈 : 이윤까지도 낼 수 있습니다. 또 서점의 대량주문이 들어오면, 일정량만 배분하고 나머지는 유통회사의 창고에 보관하는 방식을 취하고 있습니다.

■ 김양수(신촌문고 이사) : 귀사는 네덜란드 도서유통량의 어느 정도를 담당하고 있습니까.

■ 기어 : 약 50%를 점유하고 있습니다. 과학기술도서의 경우, 출판사와 서점의 직거래가 일반화돼 있어 가장 낮은 물량을 소화하고 있는 형편입니다.

■ 이문철 : 네덜란드에서는 TV나 비디오, 컴퓨터 게임 등으로 인한 독자 감소가 우려되지 않습니다.

■ 하겐빅 : CD-I나 CD-ROM의 열기가 대단합니다. 따라서 연간 1.5%의 독자가 줄



어지고 있다고 봅니다. 그런 이유에서 서점은 CD-ROM 기기와 프로그램 등을 유통센터를 통해 구입해 판매하고 있으며, 출판사들은 프로그램 개발에 힘쓰고 있습니다. 유통센터 역시 미국과 영국의 책을 수입해 유럽전역을 상대로 판매할 계획도 갖고 있습니다. 그러나 뉴미디어의 개발 속도 등은 그 누구도 예측하기 어려운 것이라 속단하기가 어려운 상태입니다. 다만 현재 네덜란드에서는 양장본이 줄고 상대적으로 페이퍼 백이 늘고 있는 추세이며, 따라서 센츨렐 북 하우스에서는 여러 출판사가 동일한 규격의 포켓판 책을 제작해 유통비용을 줄이는 방안을 검토 중입니다. 얼마 전 한 통계는 20대 독자들의 75%가 아직도 책을 읽고 있으며, 40대를 전후한 독자층은 값비싼 책을 선호하고 있다고 진단한 바 있습니다. 책가격은 올라가고, 1쇄의 부수는 줄어들고 있는 게 네덜란드의 출판계 현실입니다.

양장본 줄고 페이퍼백 늘는 추세

■ 배효선 : 서점과의 거래는 어떤 형식으로 이뤄지며, 또 서점 이외의 장소에서의 책판매량은 얼마나 됩니까.

■ 기어 : 네덜란드에서는 서점을 개업할 때 서적상연합회의 정회원 심사를 받기 때문에, 유통회사는 그 자료를 전적으로 수용해 신용거래를 시작합니다. 네덜란드에서도 편의점과 약국 등에서 책을 판매합니다. 그러나 정가 25달러 이하의 책만을 팔도록 규정하고 있어 대부분이 잡지에 국한되고 있으며, 그 판매량도 극히 적은 편에 속합니다.

■ 이호림(도서유통개선협의회 회장) : 일반도서의 소분야별 비중에 대해 설명해 주십

시오.

■ 네빈 : 일반도서는 약 54개 소분야로 나뉘어집니다. 하지만 소분야별 통계는 갖고 있지 않습니다.

■ 문용식(한국출판정보통신 이사) : 도서관의 비중과 출판사와 도서관의 유통체계는 어떻습니까.

■ 기어 : 도서관의 주문은 출판사가 접수하며 그 주문서는 센츨렐 북 하우스로 들어오고 도서관으로 책이 배송됩니다. 이때 도서관연합회가 마진을 받아 서적상연합회측에 전달하는데, 이는 도서관이 서점에서 책을 구입하지 않은 데 대한 보상입니다.

■ 이문철 : 결제기간은 어떻게 정하고 있습니까.

■ 네빈 : 결제는 3개월을 기본으로 하는데, 예를들어 3월말에 마감하면, 14일 안에 현금으로 결제를 받으며, 4월 중에 출판사에 입금 시킵니다.

— 정리 최태원 기자