

급증하는 '신간반품' 해결의 묘책은 없나

반품물량 많아지고 기간은 짧아져 출판사 살림 뿌리부터 뒤흔들어

최태원

자유기고가

“신간이 나왔다는 기쁨보다 앞서는 것이 밀려들 반품 걱정입니다. 하루에 줄잡아 신간이 50여종씩 쏟아져나와 한달이면 1천5백여종의 책들이 각축전을 벌이는 현실속에서 반품더미에 쌓이지 않는 ‘뜨는’ 책을 만들기관 그리 쉽지 않은 일입니다. 결국 수많은 출판사들이 잉크가 채 마르지 않은 신간 반품에 속앓이를 하고 있는 형편입니다.”

한 중견출판인의 전언처럼 최근 대다수의 단행본 출판사들은 소매서점과 도매상으로부터 밀려드는 반품처리로 일손을 놓고 있을 정도로 심각한 지경에 이르렀다고 한다. 반품물량이 늘어난 점도 있지만, 예전 같으면 으레 출판된 지 수개월이 지난 책들이었던 것이 요즘엔 반품되는 기간이 보통 1개월 안팎으로 줄어들어 새책들이 무더기로 되돌아오기 일쑤인 것이다. 다시말해 책의 수명이 짧아졌다는 표현으로도 설명이 가능하다.

출간 1개월만에 무더기 반품 일쑤

그 이유는 몇가지로 요약될 수 있다. 첫째, 폭증하고 있는 출판물량을 한정된 매장이 소화하지 못하고 있다는 얘기가. 몇년 사이 출판중수는 늘고 발행부수는 줄어드는 경향을 보이고 있지만, 이미 소화불량에 걸린 서점의 매장은 작은 폭의 증가조차도 수용하고 있지 못하고 있는 실정이다. 좁은 매장을 차지하기 위한 지나친 경쟁은 반품 횡수와 양의 증가만을 부채질하고 있다. 출판사의 과도한 공급인 지 공급에 따른 대응을 제대로 하지 못하고 있는 서점의 탓인지는 가리기 힘든 일이지만, 현상만은 확실한 것으로 보인다.

대다수의 출판인들이 두번째 이유로 꼽고 있는 건 지난 1, 2년 사이 기하급수적으로 늘어난 중형 도매상들이 수요량을 제대로 책정치 못한 상태에서 물량확보를 한 뒤 반품을 하고 있다는 것이다. 이와함께 대형도매상들조차 베스트셀러나 베스트셀러가 될 것이 예상되는 책을 과도하게 확보하는 데도 문제점이 없지 않다. 뽀너리 출판영업 방식이 ‘안면장사’라는 특성을 띠고 있어 팔리지 않을 것을 뻔히 알면서도 관계유지를 위해 주문을 하는 것 역시 지적해야 할 문제점 중 하나인 셈.

그렇다면 우리 출판시장의 반품량과 반품율은 어느 정도가 될 것인가. 지난 93년 통계를 근거로 어렵잡아 보면, 학습참고서와 만화를 제외한 신간 발행종수가 총 2만2천여종이라고

잉크가 채 마르지 않은 신간반품에

출판사들이 속앓이를 하고 있다.

소화불량에 걸린 서점매장이

수용하지 못하는 탓이다.

또한 지난 1, 2년 사이에 급증한

중형도매상의 무분별한 물량확보에도

그 원인이 있다는 진단이다.

늘어가는 반품율은 결국 반품경비와

책의 훼손 등 출판사에

경제적 부담을 가중시키고 있다.

했을 때, 평균부수 5천부를 곱한 1억1천만부 중 30%가 반품된다고 하면 3천만부 이상이라는 계산이 가능하다. 물론 반품된 책들이 모두 파지로 팔려 재생용지화되는 운명에 처하는 건 아니다. 대부분의 책들은 다시 서점으로 재투입되고, 훼손이 있을 경우엔 종이 재단기로 손질해 다시 시장으로 나가게 된다. 문제는 어쩔 수 없이 생기는 반품이 아닌 불필요한 반품이 늘고 있다는 데 있다.

“우리 출판사의 경우, 반품율이 약 3% 수준에 이르는 것으로 자체분석하고 있습니다. 그러나 반품이란 것이 출판사의 규모와 영업자의 능력, 그리고 광고와 같은 요인에 의해 결정되는 만큼 소규모이거나 베스트셀러가 없는 출판사들에겐 99%일 수도 있는 것이어서 경영압박에 결정적인 역할을 하고 있다고 봅니다.”

단행본 출판사 중 매출액을 따져 10위권에 든다는 출판사 영업부장의 말이다. 사실 몇몇 출판사를 제외하고는 평균 반품율인 30% 선을 훨씬 웃도는 반품율로 재고가 늘어나는 처지를 면치 못하고 있는 게 현실이다. 반품경비와 창고 유지비용 등의 경제적 손실을 안겨다 주고 있는 반품은 어떤 경로를 거치게 되는가. 우선 출판사로부터 출고된 신간은 배본대행사에 의해 서울과 지방의 도매상, 그리고 소매서점으로 풀려나는데, 한달이 지나도 매기가 없을 땐 어김없이 반품박스에 실려 역순을 밟아 출판사에 안겨진다. 여기서 반품비용이란 것이 발생하는데, 서울은 반품비용이 추가로 들지 않지만, 지방은 화물역 보관비와 운송비가 서점과 출판사의 부담으로 남



반품물이 급증하면서 포장도 뜯겨지지 않은 채 출판사로 되돌아오는 책들이 늘고 있다.

는다.

이 과정에서 책의 훼손이 생길 것은 당연한 일. 운송 도중은 물론 보관비 규정의 허점에 의해 훼손 정도가 심해진다. 보관비는 무게와 상관없이 포장된 수량에 따라 지불하게 되어 50부에서 70부씩 무리하게 묶는 통에 책이 더욱 상하게 되는 것이다. 그런 점에 대해 출판사쪽의 불만이 꽤 큰 편이다. 한 영업자는 “반품된 책이 멸절된 신간임에도 불구하고 뒤틀리고 모서리가 헤진 것을 보면 상품을 대하는 인식이 바뀌어야 한다는 생각이 든다”며, “외국처럼 안전장치가 된 책 운송박스를 개발해 두루 사용했으면 한다”고 전한다.

중형도매상의 무분별한 주문도 한몫

반품과정에서의 상품의 손상이 지극히 지역적인 문제라면 최근 부쩍 증가하고 있는 반품 문제의 핵은 유통과정에서의 그릇된 관행과 영업방식에 있다고 할 수 있다. 그 가운데 이른바 ‘각개수’로 불리는 출판사와 서점, 도매상간의 일정한 마진율이 지적되고 있다. 통상적으로 출판사와 서점이나 도매상은 정가의 일정한 비율을 책정하고 거래를 하기 마련이다. 그런데 최근 다 그런 것은 아니겠지만, 일부 도매상이나 서점에서 이처럼 일정한 마진율을 ‘악용’해 반품량을 늘리는 예가 발견되고 있다고 한다.

예컨대 정가의 60%에 해당하는 가격에 주문한 책이 재고로 남게 되었을 때 일부 서점이나 도매상에서 65%에 들어온 책으로 분류해 반품을 한다는 것이다. 즉 5%의 차액을 유통계에서 눈속임하거나 할 수 있다는 게 출

판 영업자들의 주장이다. 이런 추측에 대해 서점쪽의 입장은 “상도의상 있을 수 없는 일일 뿐더러, 그런 주장은 억측에 불과하다”고 일축한다. 그러나 그럴 수 있는 유통상의 허점은 분명 존재하는 것이 사실이다. 그렇다면 같은 책의 마진율이 어째서 각기 다른 것일까. 서점의 입장에서 마진이 많이 남게끔 거래되는 책은 ‘매절’이라는 거래방식을 따른다.

매절이란, 일단 책을 주고 차후에 어음결제를 받는 ‘위탁판매’와 달리 당월에 현금으로 결제를 받는 방법. 서점이나 도매상측에서 책임을 지고 판매를 할 수 있다는 판단이 섰을 때 이런 매절거래를 하게 되는데, 출판사 입장에서는 3개월에서 6개월씩 결제를 기다려야 하는 어음 대신 현금을 받을 수 있다는 점 때문에 일반 거래방식인 위탁판매보다 싼 가격에 책을 공급하는 것이다. 바로 이 매절에는 당월 현금결제에 반품이 없다는 단서가 따라붙는다.

그런데 대부분의 소매서점이나 서울과 지방의 대형서점들을 제외한 도매상들은 매절 가격에 책을 주문하고도 반품을 하는 것이 이미 관행처럼 굳어진 상태. 즉 매절이란 방식을 취해 마진율만을 높이고 있다는 말이다. 그렇다고 출판사들이 이들 단행본 시장을 좌지우지하는 도매상들을 상대로 어떤 저항도 할 수 없는 지경이라고 한다. 만약 이런 일에 대해 불만을 표시해, ‘거래중지’라는 극한상황으로 치달아갈 경우, 출판사만 손해라는 데 약점이 있는 것이다.

한편 부쩍 늘어난 서울과 지방의 중형 도매상들의 난립도 반품량 증가의 한 원인으로 지

그 동안 기획하고 만든 책들입니다.
 <강동...>은 2년 동안 만들었고, <못생긴...>은 1년 정도...
 그렇게 하나하나에 정성을 들였습니다.



▶신간, 94년 8월 16일 펴냄



▶신간, 94년 8월 16일 펴냄



▶신간, 밀란 쿤데라의 신작. 94년 7월25일 출간



▶컴퓨터 책의 새로운 가능성을 보여 준 책, 베스트셀러 92년1월부터~



▶모델 김동수를 대중 스타로 만들어 준 책, 베스트셀러 93년2월부터~



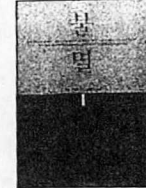
▶남자 웃임기에 대한 최초의 일本刊, 5대 일간지가 격찬한 책, 베스트셀러. 93년7월부터~



▶지독하게 기계를 싫어하는 이현세 씨가 컴퓨터를 배운 이야기, 베스트셀러. 93년7월부터~



▶KBS 미니시리즈로 방영된 <폴리스>를 소설화한 책, 두 달 만에 10만 부가 팔린 소설. 93년12월 출간~



▶밀란 쿤데라가 인정한 번역으로 만든 세계적인 베스트셀러. 바다는 밀란 쿤데라의 독점 대리인입니다. 10만 부 넘게 팔린 고급 독자를 위한 소설.

목된다. 갑자기 불어난 이들 도매상들이 가격 경쟁을 하는 파행적 운영을 하는 것은 물론, 전문인력을 확보하지 못해 도매상으로서의 기능을 다하지 못하고 있다는 여론이 형성되고 있다. 영세성과 시스템을 제대로 갖추지 못한 탓에 전날에 반품을 시키고 다음날 다시 재주문을 하는 비효율적인 업무를 하고 있다고 영업자들은 전한다.

“출판사의 입장에선 책을 팔 수 있는 경로가 있다면 불법이 아닌 다음에는 무조건 거래관계를 맺고 싶은 게 현실입니다. 그런 까닭에 운영면에서 다소 뒤떨어지는 도매상이라는 것을 알면서도 하는 수 없이 책을 보내주게 됩니다.”

올해로 12년째 출판영업을 하고 있는 S출판사의 영업부장은 “이같은 유통채널의 난립을 정리하기 위해서라도 현대화되고 조직화된 출판유통단체의 건설과 유통계의 정리작업이 빠른 시일내로 이뤄져야 한다”고 덧붙인다. 이상의 두가지 경우가 대표적인 반품을 증가의 원인이라면, 극히 소수 출판사와의 거래에서 발생하는 문제지만 이런 사례도 있다고 한다.

출판사에서 포장한 그대로 되돌아오기도

단행본 출판시장에서 상당한 영향력을 행사하는 몇몇 출판사들은, 대개의 출판사들과 달리 도매상이나 서점에 대해 ‘고압적’인 자세를 취할 수 있다고 한다. 여타의 출판사들이 서점이나 도매상의 눈치를 살피면서 어렵사리 결제를 받는 데 비해 이들 출판사들은 유리한 조건의 결제를 서점측에 요구한다. 만약에 M이라는 출판사와 P이라는 서점의 거래장부에 1백만원의 잔고가 남아있을 때 출판사는 서점에 1백만원 전액을 결제해줄 것을 요구하게 된다. 그러면 서점에서는 그 출판사의 위치를 고려해 결제하기 전에 상당 금액에 해당하는 책을 반품시킨다.

물론 결제일이 지나고 나면 곧바로 서점은 재주문을 하기 마련이다. 극소수의 특정 출판사에 해당되는 얘기긴 하다. 하지만 단행본 시장의 메이저급 출판사들인 점을 감안한다면 거래량이 결코 적지 않아 반품물량도 만만한 정도는 아닐 것이다. 바로 이렇게 위험수위에 올라선 우리의 반품문제를 가까운 일본과 비교해 볼 수 있는 사례가 하나 있다.

현재 일본에는 “책의 리사이클을 통해 독자

개발과 헌책의 유통을 활성화하고 더 나아가 환경문제까지도 해결한다”는 캐치프레이즈를 내걸고 ‘북 오프’(book off) 프랜차이즈 체인망을 연결했다고 외신은 전한다. 주목할 점은, 이 서점에서는 헌책뿐 아니라 신간을 할인판매하고 있다는 것이다. 이곳에서 할인판매되는 신간에 붙여진 이름은 ‘신고본’(新古本). 출판사로 입고되는 신간반품율과 같은 수준인 30% 선을 웃돌아, 문제점으로 지적되고 있는 형편. 해서 우리와 마찬가지로 책정가제를 고수하고 있음에도 불구하고 이들 헌책방에서 신간을 할인가격에 취급하는 것을 어찌지 못하고 있는 것이다. 만약 우리가 이같은 북 오프점의 운영방식을 도입한다면 걸림돌이 될 것은 할인판매 부분이 될 것이다. 하지만 출판계와 서점계가 어떤 대안을 찾아 나선다면 반품율을 떨어뜨릴 수 있는 하나의 단서가 되지 않을까 싶다.

신간반품 할인판매 숙고해볼만.

점차 늘어만가는 반품은, 앞서 지적한 직접적 피해를 불러일으킨다. 그러나 그것보다 더 심각한 요소들이 숨어 있음을 많은 출판인들은 한결같이 지적한다. 장기적으로 독자의 손때가 묻으면서 스테디셀러로 자리를 잡을 수 있는 많은 책들이 현재와 같은 반품폭주 속에서는 제자리를 지킬 수 없을 것이 당연하다. 출판사들도 서점의 반품목록에 들지 않기위해 과도한 물량광고 공세로 갈 수밖에 없다. 즉 스테디셀러와 베스트셀러가 공존하고, 안정된 분위기 속에서의 양서출판을 가능케 하기 위해서는 우리의 책 유통구조를 단계적으로 ‘수선’ 해야 할 것이다.

한 출판인은 이렇게 말한다. “출판사에서 포장한 그대로 되돌아오는 책 꾸러미를 볼 때 가장 속이 상합니다. 유통구조상의 잘못으로 빚어지는 반품을 줄이는 것도 중요하겠지만, 한편으로는 최근 몇몇 출판사들이 시도하고 있는 적정 수요를 계산해내는 마케팅 분석 작업을 병행하는 것도 중요한 일이라고 생각합니다.”

책을 잘 만드는 사람이 따로 있습니다

그렇게 많은 출판사가 있지만 잘하는 곳과 잘하지 못하는 곳의 차이는 엄청납니다. 수익을 까먹으면서도 번듯한 책 하나 만들지 못한 출판사도 있습니다.

책을 잘 만드는 방법이 따로 있기 때문입니다.

전집과, 그림책, 단행본 등을 잘 만드는 방법이 다 다릅니다. 좋은 책으로 많은 독자들과의 사랑을 받으려면 먼저 그 속에 진실이 담겨야 합니다.

진실을 읽어내는 눈을 가진 ‘전문 편집자’가 있습니다.

세상에는 재미있는 것, 보아야 할 것이 너무나 많습니다. 진실과 함께 독자의 마음을 정확하게 읽어내는 편집자가 독자의 손길을 잡습니다.

알립니다

편집 업무를 시작합니다.

그 동안 많은 분들이 ‘편집’을 해 달라는 전화를 주셨지만 죄송스럽게도 여유가 없었습니다.

특별히 기대가 되는 좋은 원고가 있다면 멋진 책으로 만들어 드리겠습니다.

바다저작권회사 출판기획팀
 책을 잘 만드는 기획자, 편집자가 따로 있다는 것을 확실히 증명해 보입니다.
 서울시 강남구 신사동 518-10 화성빌딩 2층 ☎ 518-6534 팩시밀리 518-6535