

컴퓨터통신으로 도서주문판매 실시한다

한일아이피 북넷 등서 본격가동...향후 출판물유통의 큰 변화 예고

도서판매 유통경로가 변하고 있다. 지금까지 출판사에서 서적 도매상이나 소매상을 거쳐 독자의 손으로 이어지던 도서유통망이 점차 컴퓨터 통신망을 이용한 주문판매로 그 모습이 변화되고 있는 것이다.

아직까지 이러한 변화는 미미하게 일어나고 있지만 컴퓨터통신을 이용한 다양한 서비스가 제공되고 있고, 그 변화속도가 예측을 못할 정도이고 보면 멀지않은 훗날에 컴퓨터통신이 어느 정도 서점의 역할을 대신할 것으로 기대되고 있는 것이다. 물론 교보문고 등 서점에서의 컴퓨터통신 도서주문판매가 없지는 않지만, 많은 예산을 투입해 전산시스템을 구축해야 한다는 어려움이 소형서점들의 이 분야 진출을 가로막고 있다.

서점을 제외하고, 현재 컴퓨터통신 도서주문판매를 실시하고 있는 회사는 한일아이피가 대표적이다. 이외에 나우콤(주)에서 운영하는 북넷도 정상가동되는 9월경부터 컴퓨터통신 도서주문판매를 실시할 예정이고, 출판사에서 이 분야에 본격적으로 뛰어들 예정이어서 향후 출판물의 유통에 큰 변화를 예고하고 있다.

“독자들이 손쉽게 책을 구할 수 있다”

한일아이피는 현암사, 사계절, 대원사, 열음사, 정신세계사 등 50여개 출판사의 도서를 컴퓨터통신망을 통해 판매대행하고 있는데, 독자들로부터의 각 출판사별 주문량은 한 달에 평균 1백권 정도 된다고 한다.

한일아이피를 통해 독자가 책을 주문하기 위해서는 하이텔이나 천리안에 접속해서 주문

도서판매 유통경로가 변하고 있다.

지금까지 출판사에서 서적 도매상이나

소매상을 거쳐 독자의 손으로 이어지던

도서유통망이 점차 컴퓨터 통신망을

이용한 주문판매로 그 모습이 변화되고

있는 것이다. 현재 이러한 변화는

미미하게 일어나고 있지만 컴퓨터

도서유통업체의 등장은 출판사와

서점, 독자의 관계를 다시금 생각해

하는 계기가 될 것이다.

판매코너의 도서란으로 들어가야 한다. 여기에서 한일북넷으로 들어가 지은이명·서명·출판사명·주제어 등을 검색한 후 마음에 드는 책을 선택하고, 구입의뢰란에 주문사항을 입력하면 된다. 입력된 주문사항은 당일 저녁 한일아이피의 컴퓨터에서 출력되는데 지방이면 5일, 서울지역이면 4일 안에 책이 주문독자들에게 전달된다고 한다.

컴퓨터통신 도서유통은 독자들이 손쉽게 책을 구할 수 있다는 이점을 갖고 있다. 서울이라 하더라도 중소서점에 있는 책은 1만종 안팎에 불과해 좀 더 전문적인 책을 구입하기 위해서는 대형서점을 직접 찾아가야 하는 번거로움이 있다. 이를 독자들은 안방에서 컴퓨터 단말기를 통해 쉽게 해결할 수 있는 것. 또한 우편료를 독자가 부담하지 않는다는 점도 독자들로서는 이득이다. 출판사로서도 한 두



지난해 서울도서전에 선보인 나우콤의 출판종합통신망 서비스.

권 정도의 책을 일일이 독자에게 보내는 수작업의 번거로움도 줄어든다.

한일아이피는 출판사와 일정한 계약을 맺어 판매를 대행하는데, 판매 수수료는 보통 도서 정가의 40% 선. 여기에는 우편발송료 15%, PC라인(하이텔, 데이콤 등) 사용료 5%, 독자들이 신용카드 사용시 수수료 4%, 봉투제작비 2% 등 모두 26%의 수수료가 포함되어 있으며, 이밖에 간행출판물 판매대행의 명목으로 이미 판매된 도서에 한하여 출판사는 한일아이피에 판매정가의 14%를 정산지급해야 한다. 물론 발행부수가 한정되어 있는 교과서나 학술도서는 정가의 35%만 대행료를 받고 있다고는 하지만, 수치상으로는 기존의 서점유통과 비교해 볼 때 출판사로서도 손해를 감수해야 하는 입장이다.

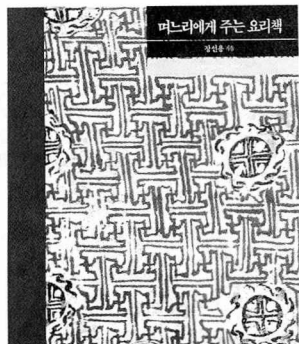
한일아이피와 계약을 맺으려던 출판사 편

집장은 “시중에 80%에 나가는 책을 60%에 달라고 하는 등 세부사항에서 마찰이 생겨, 계약이 이루어지지 않았다”고 말한다.

그러나 한일아이피의 운용수 대리는 “도매상의 결제는 대개 어음으로 이루어지는 반면, 우리는 해당 월 판매 데이터를 익월 10일에 출판사로 발송하고, 20일에는 자동이체를 통해 현금결제를 하기 때문에 출판사의 자금회전이 빨라 출판사로서도 그리 큰 손해는 보지 않는 것”이라고 말한다.

9월 본격 가동을 목표로 박차를 가하고 있는 나우콤의 북넷 회원은 현재 7백여 명(단체)으로 그 중 50%가 출판사나 서점, 도서관 등이라 한다. 한일아이피가 초기에 특정출판사의 도서를 데이터베이스화하고 도서를 판매하는 것에 비해, 나우콤의 북넷은 전 출판계를 대상으로 하는 출판종합통신망 서비스. 지금

며느리에게 주는 요리책



이 책은 시어머니인 필자가 미국에 사는 두 며느리에게 매일 해먹는 음식만들기와 살림의 지혜를 편지로 보낸 글들을 모은 것이다. 30년간 필자가 직접 해먹은 음식들을 정확한 계량과 경험에서 나온 조리법으로 자세하고 친절하게 알려 준다. 요리에 대한 일반 상식에서부터 식품에 따른 보관요령, 음식을 통한 가족 사랑의 방법, 이웃과의 정을 나누는 음식 부조에 이르기까지 일반 요리책에서 얻기 힘든 실질적인 정보를 이 책에서 얻을 수 있다.

장선용 지음 / 12절판 / 200쪽 / 8,000원

학술출판
대학교재

이화여자대학교 출판부 120-750, 서울시 서대문구 대학동 11-1,
전화: 360-3164, 362-6076, 팩스밀리: 312-4312

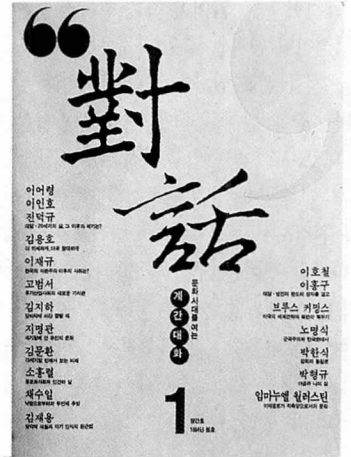
학술지 깊이 갖춘 지성인의 교양지

크리스찬 아카데미의 계간 「對話」

이데올로기시대에 양극단을 잇는 대화가 필요했던 것과 마찬가지로 이데올로기가 붕괴된 지금은 이질적이고 다양한 서로간을 잇는 대화가 필요하다. 이러한 맥락에서 대화의 장을 자처하고 나선 잡지가 창간됐다. 한림대 한림과학원 일본학연구소 지명관 소장이 발행한 계간지 「對話」가 그것이다.

학술적인 성격을 가지면서도 지금 벌어지고 있는 사회현상에 대한 관심을 놓치지 않고 이를 일반 저널리즘보다 한 차원 더 깊이 있게 해석하려는, 사회문화적 평론지 성격을 띠고 있는 계간 「對話」는, 창간사에서 다가올 21세기가 대화의 시대라고 규정하고 있다. 그 대화는 다양한 인간, 다양한 견해와 사상, 다양한 문화 사이에서 활발하게 전개하는, 새로운 문화를 창출해내려는 노력이라 한다. “학술지와 시사지를 뛰어넘는 지성적 교양지”로 자임하고 나선 「對話」는 그래서, 대중지 성향을 추구하기 보다는 오히려 다소 무거운 소재를 다루고 있다. 반면에 편집은 매우 과학적이어서 고급스러운 잡지 이미지를 연출하고 있다.

창간호는 ‘문명의 전환’을 주제로 이어령·이인호·진덕규 교수의 테마대담을 우선 실고 있다. 이어서 이 잡지는 두개의 작은 주제를 잡고 있는데, ‘세기말과 세기초’ ‘냉전에서 冷和로’가 그 것이다. ‘세기말과 세기초’는 실질적인 의미에 있어서 “20세기란 제1차대전 이후 일어난 1914년부터 베를린의 벽이 무너진 1989년까지”라고 상정하고 지명관·김문환·소홍렬·채수일씨 등의 글



을 실었다.

‘냉전에서 냉화로’에서는 이호철·이흥구씨가 ‘냉전의 판도라상자를 열고’ 본 세상이야기를 나눈다. 탈냉전이 냉평화론으로 나타나고 있는 현상을 보고 있는데, 그것은 탈냉전이 이데올로기로 머물지 않고 새로운 질서를 창조하는 적극적 에너지로 변화해야 한다는 과제를 제기하는 것이기도 하다.

이외에도 문명전환과 和靜운동을 김지하와의 대담을 통해 살펴보고 있으며 브루스 커밍스의 논문 「미국의 세계전략과 북한의 핵무기」 노명식교수의 「군국주의와 한국현대사」도 볼만한 기획이다.

특히 정주하의 ‘문명전환, 세기말의 앞에서서’라는 화보들은 글보다 더 많은 충격을 안겨주고 있다.

까지 12~13억원 정도의 예산이 연구개발비로 투자됐다고 한다.

그러나 출판사별 자료취합율이 현재는 30~40% 정도에 그치고 있는 형편이라고 한다. 나우콤의 문용식 이사는 “정보를 추가 확충해 그 취합율을 100%로 끌어올릴 생각”이라며, “장기적 안목에서 유통VAN사업, 대형 출판사나 도소매상의 도서관리소프트 개발 보급사업을 계획하고 있다”고 말한다. 접속번호 596-0345로 메인 컴퓨터와 연결되는 북네트의 도서주문 판매는 장기적 사업계획의 맥락에서 이루어지는데, 컴퓨터를 통해 독자로부터 주문이 들어오면 이를 각 출판사에 알려 출판사가 직접 독자에게 책을 보내든가, 택배회사와 연계해서 주문받은 책을 택배회사가 독자들에게 보내는 방식도 생각하고 있다. 이와함께 화상서비스를 통해 출판광고도 병행해서 실시할 예정인데, 문용식 이사는 “북네트 가입비와 도서판매 수수료, 광고비 등은 아직 결정되지 않았다”고 하면서 “기존의 비용보다는 훨씬 저렴할 것”이라고 말한다.

두 회사의 컴퓨터통신 도서주문판매는 일반 도소매서점과 몇가지 다른 점이 있다. 그 첫째는, 출판사가 독자층에 대한 정보를 얻을 수 있어서 독자관리에 효율성을 기할 수 있다는 점. 이는 두 회사가 독자의 신상을 파악할 수 있어서, 출판물을 누가 구입하는지도 데이터화 할 수 있기 때문이다. 그 다음으로는 도서창고관리면에서 보다 능률적일 수 있다는 점인데, 이는 매장관리비가 없고 모든 업무의 전산처리로 인건비 부담이 적기 때문이다.

컴퓨터통신 도서주문판매는 그러나 도서발

송 우편료가 부담이 되고 있다. 이 부담은 결과적으로 출판사나 독자가 안아야 하므로 책값인상 요인으로 작용할 수도 있다는 사실이다. 또한 어떤 형식이든 출판사는 컴퓨터 도서유통업체와 계약을 체결해야하며, 그렇지 못한 회사는 이 분야의 유통에서 제외되는 것도 단점으로 지적되고 있다.

도서발송 우편료, 책값 인상요인 될 듯

컴퓨터통신 도서유통을 보는 전국서적상조합연합회의 시각은 상당히 비판적이다. 이 협회 이인행 총무부장은 최근 도서대여점의 급속한 증가 등 여러가지 요인이 겹쳐 서점업계가 불황에서 빠져나오지 못하는 상황을 설명하면서 “이러한 마당에 도서유통에서 서점을 제외시키는 방식은 서점의 자금난을 더욱 압박할 것”이라며 컴퓨터통신 도서유통에 대한 강한 불만을 털어놓는다.

한편 컴퓨터통신 시스템을 각 개별사가 개발함에 따르는 경제적인 낭비도 적지 않을 듯하다. 한일아이피의 윤용수 대리는 “컴퓨터 출판유통업이 큰 시장은 아니지만 관계업체와 공조체제를 이루기 위해 노력 중”이라고 하는데, 그가 말하는 업계의 공조체제는 나우콤측에서도 공감하는 부분이지만 영업상 미세한 부분이 많고, 시스템의 기능이 중복되는 부분이 많아 조만간에는 쉽게 의견의 일치를 이루기는 힘들 것으로 보인다. 아무튼 컴퓨터 도서유통업체의 등장은 서점의 역할을 약화시키는 한편 출판사와 서점, 독자의 관계를 다시금 생각케 하는 계기가 될 것이다.

—이성수기자

**미국분
미국인
미국놈**

들어 보면 우스운 미국, 알고 보면 무서운 미국!

- 강아지 한 마리도 못 죽이는 미국인들이 전쟁은 왜 빵 먹듯이 일으키는가?
- 정말 미국은 번 돈의 절반을 세금으로 떼어 가는가?
- 미국에 사는 우리 교포들은 진정 애국자들인가?
- 맥도날드의 감자 튀김은 왜 갑자기 맛이 없어졌는가?
- 미국 이민갈 사람들은 오늘밤 왜 다시 생각해야 하는가?
- 미국은 정말 정의를 위해 테러를 응징하는가?
- 안 사겠다는데 꼭 팔겠다고 계속 문을 발로 치는 귀찮은 외판원 같은 미국인들의 심보를 어떻게 고쳐 주어야 하나?

자타가 공인하는 국내 최고의 미국 정보통 백현락! 12년 동안 미국의 실물 경제와 그들의 의식 구조를 철저하게 경험한 공인회계사 백현락이 들려주는 따끈따끈하고 서늘한 미국 이야기!

백현락 지음 값 5,000원
전화 738-0931~2, 팩스 720-3469

