

# 전국을 누비는 출판영업인들의 애환

## 한달이면 꼬박 일주일 한데잡 ... 서점인과의 이해관계 상충되기도

원고를 쓰고, 책을 만드는 일은 쉽지 않다. 하지만 만들어진 책을 파는 일은 힘들다. 그동안 출판이라는 말에 원고집필과 제작만 연상해왔지 출판영업의 중요성을 역설한 이는 드물었다. 출판영업에 대해서는 그 중요성을 감지하고 있으면서도 누구 하나 제대로 평가하지도 않았다.

한달 중 적어도 1주일의 한데잡을 자면서 전국을 사무실 삼아 떠돌아다녀야 하는 출판영업인의 지방출장. 보기에 따라서는 “바람도 쐬 걸 얼마나 좋으냐”는 부러움도 사지만 그건 단지 부러움일 뿐이다. 그렇다면 궁금증이 남는다. 출판영업인들은 지방출장에서 과연 무엇을 하는가?

물론 서울에서도 대학전을 중심으로 여러 도·소매서점들을 돌며 영업과 수금활동을 하고 있는 사람들이기에 지방출장이라고 해야 그들에게 별다른 일이 주어지는 것은 아니다.

하지만 하루 10시간 이상을 차로 이동하고 가는 곳마다 작지 않은 실랑이를 벌여야 하는 출판영업인들에게 지방출장은 더 힘들고 고통스럽다.

### 이동과 기다림의 연속

출판영업인들이 지방출장을 떠나는 시기는 20일 전후부터 말일 전까지. 지난 3월 21일 출판영업인의 지방출장 취재를 위해 서울에서 청주를 거쳐 대전의 몇군데 서점을 돌고나니 벌써 4시가 가까워지는 시각이다.

이미 짐작은 했지만 출판영업인들의 지방출장은 낭만적이지 못하다. 한마디로 표현해서 그들의 지방출장은 ‘이동과 기다림의 연속’ 바로 그것이었다.

대전의 한 서점 사무실에서 대금결제를 기다리는 한 무리의 출판영업인들도 그런 모습이었다. 그동안 팔린 책과 재고로 남은 책을

점검한 영업인들은 제각기 결제할 금액을 계산하고, 대금결제를 기다리고 있었다. 하지만 대금결제를 담당할 서점의 관리인은 나타나지 않았다. 결국 기다림을 뒤로 하고 다음 행선지를 찾아 삼삼오오 길을 재촉한다.

하지만 그 기다림은 출판영업인들 뿐 아니라 그들을 맞이하는 사람들에게도 고역이다. 부산 한성서적 대표 김종식씨의 말은 지친 오늘날의 출판유통을 대변하는 듯하다.

“15~20년 전에는 내가 이들 정도 서울에 가서 출판사직원을 만나 대금을 지불했다. 하지만 출판의 다양화, 서점의 중대화화가 이루어지면서 거래방식이 역전되었다. 하루에 많게는 150명 정도의 영업인들을 만나야 하는데, 지방출장 오는 출판영업인을 만나기 위해서 2주정도 되는 기간을 꼬박 사무실에 앉아 있어야 한다. 나로서도 힘들어서 못할 것이다. 그러나 사장이 없다고 대금을 지불하지 않는 서점의 자세도 고쳐져야 한다.”

대전을 뒤로 하고 네시간 가량 버스를 타고 간 곳은 논개의 냇이 흐르는 진주. 영남지방출장길에 거쳐야 하는 정석 코스다. 대략 지방출장을 가는 영업사원들의 코스는 영남과 호남으로 갈라진다. 제주도나 영동지역도 출장 코스가긴 하지만 주로 4개월에 한번 정도 지날 뿐 여건상 매달 다닐 수는 없다. 보통 이들의 출장길은 호남과 영남의 대도시를 거의 다 거치는데, 소매점과 직거래가 많은 출판사 영업인은 더 많은 발품을 팔아야 한다.

도서 판매량과 도매서점이 집중되는 도시에 서 지체하는 경우가 대부분이어서 출판영업인들이 하루 숙박을 하는 도시는 거의 정해져 있다. 대표적으로 대전, 전주, 광주, 진주, 부산, 울산, 포항이 그런 도시다.

그래서 주요 도시에는 일정하게 영업인이 단골로 삼는 여관이 있게 마련이다. 출판영업인들이 묵어가는 숙소라고 주인이 특별히 책을 많이 읽는 것은 아니다. 단지 오랜동안 단골로 드나들다 보니 여관주인과 각별한 친분을 유지하며 반값에 맞아주는 처지가 되었다는 점이 특이할 뿐이다.

실제로 진주 시외버스터미널 부근의 동궁장 여관 주인도 출판영업인들에게는 낯설지 않은 얼굴이다. 진주가 출판계에서는 작지 않은 시장이고 영남지역으로 가는 사람들이 대부분 하루를 묵기 위해 머무는 곳이기때 그 여관을 찾는 출판영업인은 의외로 많다.

이 여관의 주 단골로는 출판영업인협의회

### 출판영업인들의 지방출장은

낭만적이지 못하다. 한마디로

‘이동과 기다림의 연속’이다. 대략

지방출장의 코스는 영남과 호남으로

갈라진다. 대도시의 거의 다 거치고

소매점과 직거래가 많은 출판사는

더 많은 발품을 팔아야 한다.

영업인과 서점인의 관계는 묘하다.

‘인간적인 정’으로도 엮인 반면

이해가 상충되기도 한다.

이운용회장을 비롯해서 여러 사람이 있는데, 이 집 주인이 그들을 대하는 목소리 또한 걸지다. 그도 그럴 것이 이 사람 저 사람 소개로 이 집을 드나들면 7, 8년 단골은 예사가 되기도 때문이다. 얼마전에 이곳을 알고 단골로 드나들게 되었다는 김철규씨(예술문화사 영업국장)의 말은 풍성한 인심이 아직까지도 남아 있음을 알게 해준다.

“몇 달 전 이 집에 머물게 되었는데, 그 다음날이 제 생일이었어요. 워낙 지방에서 살다 시피하니 특별히 생일을 챙겨먹을 처지는 아닌 줄 알지만 생일이랍시고 한상 떡하니 차려 줍니다.”

### 여성영업인의 출장에 대한 편견은 여전

진주 시내를 두어바퀴 돌고 충무에 도착하니 벌써 점심시간. 체력이 바탕이 되지 않으면 제대로 영업활동을 할 수 없는 사람들로서는 항상 싸고 맛있는 음식점을 찾게 마련이다. 출판영업인들도 “우리를 따라다니면 싸고 맛있는 팔도 요리를 다 맛볼 수 있다”고 장담할 정도다.

충무에서는 아주 우연하게 여성 영업인도 만날 수 있었다. 그 여성 영업인은 극구 사진 찍기와 이름을 밝히지 말 것을 기자에게 당부했다. 하지만 인터뷰만은 거부하지 않았다.

\* 지방출장을 집에서 반대하지는 않는가?

— 왜 반대하지 않겠는가. 3년째 지방출장을 다니고 있는데, 3년전이나 지금이나 집안 어른들의 반대는 여전하다.

\* 서울에서 여기까지 출장을 온다는 일이 쉽지 않은 것 같다.

### 인터뷰

## 오랜 경력의 베테랑 서점인 마산 문화문고 관리부장 김은수씨

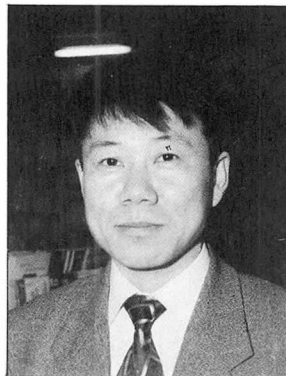
마산 문화문고 관리부장 김은수씨(39)는 어느 도매상과 다름없이 매달 하순이면 바쁘다. 문화문고가 거래하고 있는 출판사는 1200여개사. 그래서 그도 한달에 5백명 가량의 출판영업인을 만나야 한다.

“책이 잘 팔릴 땐 별 문제가 없습니다. 책을 많이 팔면 우리도 좋지만, 출판영업인들에게도 더 많은 지불을 해줄 수 있어 일이 쉽게 끝 납니다.”

오래전부터 서점일을 해온 그에게 영업인들로부터 농담으로도 듣기 싫은 말이 있다. “거래 정리하자”는 말이 그것이다.

“영업경력이 많은 사람들과는 서로 이해하면서 의견을 조정합니다. 하지만 새로 영업을 시작하는 사람들은 너무 성급해요. 출판사 대표가 얼마를 수급해 오라면 그 액수만 요구하고 조정이라는 단계를 무시합니다. 자신들의 주장이 받아들여지지 않을 때 ‘거래 정리하자’는 말이 쉽게 나옵니다. 이런 말을 들을 때마다 섭섭함이 그지없습니다.”

김은수씨도 출판사에 할 말이 많다. 문화문고의 단행본 판매량이 작년에 비해 30%나 줄



김은수씨.

었기 때문이다. 물론 도서대여점이 마산에도 많이 늘었기 때문에 생기는 불황이겠지만 출판사들도 이제는 자성해야 할 때라고 그는 말한다.

“단행본 판매부진의 주된 이유는 에세이가 제대로 팔리지 않으면서 비롯됐습니다. 시사성을 띠는 단행본이나 연예인 뒷이야기가 주류를 이루면서 책 내용의 질이 낮아지고 급기야 고급 독자들이 볼 책이 별로 없습니다.”

즉 매출액 위주의 출판이 지금의 불황에 큰 요인으로 작용하고 있다는 말이다.



경남 창원에 있는 경남도서유통에 삼삼오오 모여든 출판영업인들.

—사실이다. 남자들보다 몸이 약하기 때문에 불리한 점이 적지 않다. 또 남자들이 스스럼없이 여관잠을 자는 것도 한편으로는 부럽다. 나의 경우 호남지역 출장은 집에서 출퇴근을 하고, 영남지역은 대구의 친척집에서 잠을 잔다.

\* 그런 출장길은 개인적으로 배나 힘들겠지만 업무진행도 더 느려질 것이 아닌가?

—업무진행이 느려도 어쩔 수 없다. 하지만 더 힘든 건 서점인과의 인간적인 관계에 있어서 좀처럼 쉽게 실마리를 풀지 못하는 것이다. 소매점은 그래도 여건이 좋은 편인데, 도매점은 상대하는 대다수 사람들이 남자이기 때문에 오히려 분위기가 딱딱하다. 그들과 술자리를 같이할 수 없다는 점도 한편으로는 일을 힘들게 하는 것 같다.

\* 그 외에 특별히 힘든 일은 없는가?

—다른 영업인도 마찬가지겠지만 나는 지금까지 돈 달라는 소리가 제대로 나오지 않는다. 아직도 여성 영업인을 보는 눈이 곱지만은 않다. 아침일찍 수금업무를 볼 수 없기 때문에 너무 일찍 나다니는 것도 삼가고 있다. 그 외에는 별로 다른 것이 없다.

현재 25명 정도의 여성영업인이 전국에 걸친 활동을 펴고 있다. 다른 남자 영업인과 비교해서 결코 뒤지지 않는 능력을 발휘하고 있기는 하지만, 그들의 발걸음은 이 사회의 편견에 결코 가볍지만은 않다.

그녀는 자신을 “여성영업인이라 보지 말고, 그냥 출판영업인이라고 봐주길 바란다”고 당부를 한다. 하지만 영업인들은 어차피 ‘두 얼굴을 가진 사나이’와 다름없다.

흔레출판사 영업부장 정수완씨는 자신들

의 처지를 “늑은 출판사에서 받지만 출판사에서 서점 직원, 서점에서는 출판사를 대변하는 사람”이라고 표현한다. 출판사에 들어가서는 서점에서의 판매추이와 다음 기획물에 대한 서점측의 입장을 설명해야 하는 반면, 서점에서는 출판사를 대신해서 자사 도서를 홍보해야 하기 때문이다.

#### 서점인과의 기묘한 관계

또 간혹 출판영업인들은 ‘문화의 중개인’과 ‘책이라는 상품을 파는 장사꾼’ 사이를 오가며 혼란에 빠지기도 한다. 이 둘 사이의 괴리는 ‘영업사원’이라는 말과 ‘수금사원’이라는 말의 차이와도 같다. 그 차이는 또 각자의 업무수행방식에 따라서 평가가 내려지기도 한다.

물론 출판영업인 중에는 수금사원으로 자축하는 사람도 적지 않다. 하지만 그들이 출판영업을 잘하는 사람으로 평가되지는 않는다. 20년 가까운 출판영업경력을 갖고 있는 김장수씨(범영문화사 대표)는 “그럼에도 불구하고 출판영업인의 절반은 수금사원에 불과하다”고 지적한다.

“출판영업인이 도매서점이나 소매서점에서 돈만 받아가는 역할을 해서는 안된다. 인간관계가 돈독해야 함은 물론 자사 출판물에 대한 홍보를 게을리하지 말아야 한다. 그럼에도 서점에서 돈만 받았다 하면 험하니 떠나는 영업사원들이 점차 늘고 있어서 안타깝다.”

김장수씨의 말을 도매서점측에 물어보면 더 확실해진다. 15년 동안 서점에서 근무했다는 경남유통 관리부장 이일우씨는 “출판영업이 과거나 지금이나 변한 것이 없다”면서 “출판

유통구조를 개선해야만 영업사원이 참다운 역할을 수행할 수 있을 것”이라고 지적한다.

“30대 후반의 오래된 영업인들은 치밀하고 제 일을 말끔하게 처리하는 반면 30대 초반이나 20대 후반의 신참 영업인들은 수금사원으로 전락하고 있다”는 부산 한성서적 대표 김종식씨도 이일우씨와 같은 의견이다.

“출판사와 도·소매점을 연결하는 전산시스템이 70%만 가동돼도 영업인들의 수금업무는 훨씬 원활해질 것이다. 온라인을 통해 모든 결제가 이루어지면 영업인들의 지방출장은 순수한 마케팅 개념에서 이루어질 수 있을 것이다. 하지만 누구 하나 제대로 유통개선에 노력하지 않는다. 말만 앞설 뿐이다.”

출판영업인과 서점인의 관계는 참으로 기묘하게 형성되어 있다. 이들의 관계를 표현하자면 ‘인간적인 정’으로 뭉쳐 있다고 볼 수 있지만 딱히 그런 것만도 아니다. 지난 3월 22일 지방의 한 도매점 사무실에서 일어난 작지 않은 소동을 살펴봐도 그렇다.

사건의 발단은 아주 작은 일에서 발생했다. 출판사 영업부장이 전화를 받기 위해 잠깐 자리를 뜬 사이 대금결제를 맡고 있는 담당자가 그의 장부를 훑쳐봤다. 다른 사람이 잠깐 장부를 봤다는 게 뭐 그리 대단한 잘못이냐는 물음도 갖게 하지만 사실 그건 “영업자와 대금결제 담당자가 넘지 말아야 할 선을 어긴 ‘큰 일’”이라고 다른 영업자가 귀뜸해준다.

“출판영업인의 장부는 가장 친한 동료에게도 보여주지 않습니다. 또 보려고 하지도 않습니다. 그건 그 사람만이 갖고 있는 영업비밀이면서 그 사람의 노후입니다. 자신의 노후를 다른 사람이 몰래 훑쳐봤는데 화내지 않을 영업인은 아무도 없습니다.”

두 사람의 언쟁은 극단적인 결과로 나타나고 말았다. 출판사 영업부장은 그 도매서점과 거래를 끊겠다는 ‘거래정리’를 선언한 것이다. 결국 도매서점에서는 그 출판사의 책을 다른 도매점에서 구입해서 소매점에 공급하는 도도대로 취급할 수밖에 없게 되었다.

하지만 출판영업인과 서점인이 항상 아웅다웅하는 것은 아니다. 출판의 경험을 서로 나누기도 한다. “표지갈이를 해봐라” “1권을 증정본으로 돌려 보라, 2·3권도 다시 판매량이 올라갈 것이다” “요즘 도산하는 출판사가 많아 걱정이다” 등. 그들은 한편으로는 매우 절친한 ‘오래된 친구’이기도 하다.

종종 점심때 반주가 곁들인 식사를 같이하

고, 저녁 술자리에 즐겁게 어울리기도 한다. 물론 이런 자리에서는 출판계 현실이 토론했기도 하고 인생이야기도 쏟아져 나온다. 이 자리는 업무의 연장이면서 개인적인 만남의 자리가 되기도 한다.

#### 시대에 따라 변하는 선후배간의 위계질서

출판영업인들과 같이 다니면 한가지 특이한 점을 발견하게 되는데, 한 출판사에서 같이 근무하지 않는 영업인끼리도 선후배관계가 형성되어 있다는 점이다. 그도 그럴 것이 처음 신출내기 영업현장에 뛰어들면 모든 것이 낯설고 어렵게 마련. 따라서 조금이라도 더 알고 있는 주위 사람들에게 물어봐야 하는데, 이때 선후배 관계가 자연스럽게 성립된다.

또 잠깐씩이긴 하지만 타지에서 만나 서로간에 외로움을 달래는 처지에 말벗도 되는 사이가 이들의 선후배 관계이기도 하다.

몇년 전만 해도 선후배 위계질서는 상당히 엄격했다. 취재중에 만난 한 영업인은, 그러나 지금은 그 위계질서도 시대의 흐름에 따라 많이 변했다고 말한다. 그들이 많이 모이는 여관에서는 어김없이 그 위계질서의 위아래를 살펴볼 수 있다.

“제가 처음 영업에 뛰어들었을 때는 선배들이 빨래 심부름을 시키기도 했어요. 하지만 지금은 그 정도는 아닙니다. 오히려 영업활동을 하면서 생기는 어려움을 서로 나누어 갖는 사이입니다.”

취재중에 만난 한 영업인은 이제까지 펴낸 책이 고작 두권에 지나지 않는 신생출판사의 영업부장으로 출장비도 자신의 돈으로 마련해야 했다. 경력 10년이 넘었지만 그도 ‘잘 나가는 책’의 영업을 맡아 지방 도매점에서 알아주는 영업인으로 통하기도 했다. 하지만 현실은 그를 기죽이기에 충분한 것 같았다.

그를 위해 다른 사람들은 각자의 어려움인 양 서로 격려하는 모습도 볼 수 있었다. 그래서 여관 방에 간단한 술자리를 벌여놓고 서로의 고충을 털어 놓는 그들의 모습은 종종 슬픔으로 다가오기도 한다.

—이성수 기자