

소모전만 치른 유통업계의 한해

도서대금 미결제사태, 반품량 급증 등으로 출판유통에 먹구름

한기호

창작과비평사 영업국장

도서대금 미결제사태, 폐업서점 속출, 반품량 급증, 가격파괴 논란 등 올 한해 출판유통 시장의 큰 이슈들은 국내의 정황만큼이나 어둡기만하다. 이미 세계출판계가 장기적인 출판불황에 돌입해 있음에도 갈수록 다양해지는 타 정보전달매체들과 힘겨운 경쟁을 해야 하는 출판유통업계가 불황을 타개할 대안을 마련하려는 노력은 제대로해보지도 못하고 자체적인 소모전만 치르다가 또 한해를 마감하게 되었다.

어음 미결제사태로 도산 잇따라

우선 금년 출판유통업계의 최대 이슈는 도매상들의 도서대금 미결제사태라 볼 수 있다. 대구와 광주에서 시작된 어음 미결제사태는 전국으로 확산, 30여 개의 도매상이 어음지급기일을 연장하거나 자가어음의 결제를 적게는 1~2개월, 길게는 6개월까지 지연했다. 이러한 미결제사태가 결제능력이 있으면서도 막연한 불안감을 가진 도매상으로까지 확산되자, 출판영업인협의회(회장 이운용)에서는 도서대금결제개선위원회를 구성하고 대책수립에 나섰다.

이 위원회의 활약으로 미결제사태가 더이상 확산되는 것을 막고 결제를 지연하는 도매상의 숫자를 줄이기는 했으나 완전한 수습에는 이르지 못하였다. 아직 결제를 제때 못한 도매상들은 대부분 연말까지 완전히 해결하기로 약속하였다. 그러나 이 약속이 제대로 이행되지 않을 경우에는 해당 도매상에 대한 출고정리 및 거래정리와 같은 제재가 예고되고 있어 새해 벽두부터 출판유통업계에 한바탕 회오리가 불 수도 있을 것이다.

이 미결제사태는 결국 사채시장마저 뽕뽕 얼어붙게 만들어 자금난에 쪼들린 출판사들의 도산을 속출시켰다. 현재 사채업자들은 서울 단행본 도매상의 경우 ㅎ, ㄱ 등 몇 개 도매상의 어음을 제외하고 여타 도매상의 어음은 할인 자체를 기피하고 있는 실정이다. 따라서 자금을 사채시장에서 조달해오던 영세출판사들의 도산은 계속 이어질 전망이다.

출판의 중추신경조직인 소매서점의 폐업이 유례없이 속출한 것도 금년이다. 서점의 폐업은 서울, 부산, 광주, 대전 등 대도시

도매상들의 도서대금 미결제사태는

올해 출판유통업계의 최대

이슈라 할 만하다. 이 미결제사태는

출판사들의 도산을 속출시켰고

출판의 중추신경조직인 소매서점의

유례없는 폐업과도 맞물렸다.

도서대여점의 여파도 한몫했다.

이밖에 가격파괴의 조짐과

유통기구 재편과정에서의 어려움도

출판불황의 여러 요인들 중 하나였다.

일수록 그 정도가 심했다. 전국적으로 전체 서점의 약 10%에 가까운 서점들이 폐업했다는 업계의 분석이 나올 정도이다. 서점들의 폐업이 속출함에 따라 당연히 반품도 급증하였다. 출판사들의 밀어내기식 출고로 인한 후유증까지 더하여 이미 도매상의 매출대비 반품률은 30%를 넘어섰으며, 한 도매상은 날로 늘어나는 반품의 처리를 제때 하지 못하여 20여억 원어치의 책을 보유하고 있기까지 하다. 도매상마다 반품이 적체되어 있기는 마찬가지여서 그러지 않아도 인력난에 시달리는 도매상들은 몸살을 앓고 있다.

한 서점실태조사에서는 서점경영의 압박 요인으로 도서대여점(71%), 대형서점의 등장(12.6%), 적은 마진(12.3%), 높은 임대료(4.1%)를 들고 있는데, 최근 1~2년 사이에 전국에 약 6,000개로 늘어난 도서대여점이 서점폐업을 가속화시켰다고 볼 수 있다.

가격파괴에 대한 우려도

프라이스 클럽이나 이-마트 등 할인점의 등장 이후 영주, 부천, 안산, 구리 등에서 할인판매 행위가 점차 늘어나 정가제가 무너질 수도 있다는 우려가 끊이지 않았다(출판저널 11.20). 정가제는 오늘의 출판이 성장한 근간임에도 이를 위협하는 요소가 앞으로 적지 않을 것으로 보인다. 교보문고가 11월부터 시행하기로 했다가 업계의 반발로 연기한 '포인트업 서비스(사은점수

서비스)'로 인한 헤프닝에서 가격파괴에 대한 업계의 공포감을 단적으로 읽을 수 있다.

교보문고에서는 이 서비스를 시행하는 과정에서 자연스럽게 고객데이터베이스를 구축하여 출판계에 제공함으로써 고객의 기호에 맞는 상품개발을 유도하고, 자체적으로도 고객에게 다양한 서비스를 제공함으로써 불황을 타개해보겠다는 취지로 이 제도를 시행하려 했었다. 그러나 이 제도는 한 일간신문에 "서점이 '책 가격파괴' 시작"이라는 오보성 기사가 게재됨으로써 서점들의 즉각적인 반발을 물고 왔다. 이에 출판영업인협의회에서도 이 제도의 시행을 유보해 줄 것을 교보측에 요청했으며, 교보문고는 자체적으로 이 제도의 시행을 일단 유보함으로써 사태는 일단락됐다.

그러나 이 헤프닝에서 우리는 한가지 교훈을 얻은 셈이다. 거의 모든 업종이 가격파괴의 회오리에 몰려 있으며 때로는 가격파괴를 불황타개의 방안으로 활용하여 성공하고 있기도 하다. 그러나 유독 책이라는 상품만은 가격파괴가 궁극적으로는 소비자에게도 손해라는 것을 충분히 설득할 수 있는 논리개발과 홍보를 서둘러야 한다는 것이다. 그러지 않고는 조그만 불씨만 있으면 언제든 정가제는 무너질 수 있고 한번 무너지면 다시는 헤어날 수 없는 수렁에 빠지게 될 것이다.

유통기구의 대형화 움직임

금년 상반기에는 서울출판유통과 뿌리와 날개의 합병(3월), 한국출판유통의 설립(6월), 보문당과 청운서적의 합병(6월) 등 국내 출판계의 오랜 숙원이던 유통기구의 대형화 움직임이 있었다. 이미 개방된 서점시장(95.1)과 다가오는 출판시장의 개방(97.1)에 대비해 출판유통시장의 체제정비 필요성이 증대되고 있고, 영세도매상의 난립으로 유통기능이 제대로 발휘되지 못하고 있는 현실에서 이러한 움직임은 한때나마 출판인들을 설레게 한 것은 사실이다.

서점의 입장으로만 보면 대형유통기구가 가져올 수도 있을 횡포나 판매형태의 변화로 인한 소매점의 불리, 담보조건 강화 등을 우려한 한국서점조합연합회(회장 김주팔)에서는 이런 움직임에 예민한 반응을 보여

“도서유통체제의 변혁과 우리의 대응—개방화시대를 맞이하는 서점업계의 새로운 변신을 위한 검토”라는 문건을 지난 7월 내놓았다. 이 문건에는 대형화를 향한 앞의 움직임들을 소개하고 대형유통기구의 등장이 출판사 및 서점에 미치는 영향을 분석한 후 향후 서점인들의 입지강화를 위한 대응 방안으로 기존 또는 신설 대형유통기구에의 자본참여나 서점인들의 주체가 되는 가칭 '대한도서유통'의 설립까지 제안하고 있다.

그러나 서울출판유통과 뿌리와 날개는 자체 사정으로 합병이 취소되었으며, 한국출판유통도 출범과정에서 아직 어려움을 겪고 있다. 또한 부실한 청운서적을 통합한 보문당도 흡수의 후유증을 겪는 등 애초의 기대에 못미치고 있다. 한국출판유통은 한국출판협동조합의 조합원을 이 회사의 주주로 참여시키기 위한 방안으로 추진하던 동 조합부지 매입이 조합원들의 반대로 무산되기는 하였으나 내년 2월 영업개시를 앞두고 현재 자본금 약정에 박차를 가하고 있다. 한국출판유통은 문화의 날인 지난 10월 20일 명명식을 가진 파주출판문화 정보산업단지와도 맞물려 있어 그 성공여부가 출판계의 앞날에 큰 영향을 끼칠 것이다.

이러한 아쉬움이 있긴 하지만 보문당, 부산 한성서적 등 도매상들이 주축이 되어 《북매거진》을 창간(4월)하고 한양서적이 경영압박으로 일시 휴간했던 《도서신문》에 자본참여를 하기로 결정한 것은 출판유통업계가 이제 도서정보와 고객에 대한 인식을 증시하기 시작했다는 점에서 희망을 느끼게 한다. 또 파주출판문화산업단지가는 들어서는 인근에 뿌리와 날개가 창고공간을 넓히고 있으며 15개 중견출판사들이 공동설립하는 문화유통복스가 건물의 완공을 앞두고 있고, 한양서적, 고려원 등 출판사와 도매상의 창고가 자연스럽게 한 곳에 모아지고 있는 것도 갈수록 심각해지는 물류의 문제를 해결하는 단초를 제공하고 있다는 점에서 매우 바람직하다고 하겠다. ❖