

전근대적 거래관행, 투명하게 개혁돼야

위탁거래, 어음결제 등 비합리적 유통구조 개선 시급

도매상의 연쇄부도 행진이 멈추지 않고 있다. 지난해 17개의 중소도매상이 무너진 데 이어 올해 들어서만 서울의 좋은책들·청호서적·신광서점·송인서점, 부산의 문창서적, 광주의 일신문고, 서울의 보문당·고려북스 등이 잇달아 도산했다. 특히 보문당·송인서점·고려북스 등 업계순위 1~3위를 차지해온 대형 도매업체들이 모두 무너짐으로써 도서유통망이 급속도로 붕괴해 일과판과의 파장을 일으키고 있다. 출판계 전체가 고사할지도 모른다는 우려의 목소리가 높다.

도매상들의 연쇄부도는 현재의 낙후된 출판유통 구조에서 필연적이었던 것이 출판계의 중론이다. 그동안 누적되어온 전근대적인 유통망이 IMF사태를 전후로 허물어져 내렸다는 것이다. 지금까지 출판유통의 난맥상으로는 경영의 불투명성, 전근대적 거래관행, 유통전문인력의 부족, 규모의 영세성, 과다한 중복 편중현상, 물류체계의 비합리성, 유통정보 기능의 미약 등이 지적되어 왔다.

낮은 유통마진율로 영세성 면치 못해

현재 출판물의 약 85% 정도는 위탁판매를 통해 유통되고 있다. 위탁판매에서 도매상의 유통마진율은 관행상 10% 정도지만 도매업체들의 난립과 과당경쟁 구조 때문에 정당한 유통마진조차 챙기지 못하고 있다. 부산의 경우는 도매업체들의 마진폭이 더 이상 떨어질 수 없는 한계점까지 이르렀다고 한다. 장사를 하면 할수록 손해가 나는 악성구조가 출판유통의 목줄을 죄고 있었던 것이다. 이러한 낮은 마진율 때문에 도매상들은 영세성을 면치 못했고 인력과 시설에 투자할 여력이 없었다.

출판사들은 좀더 많은 판매처를 확보하기 위해 위탁거래 서점 수를 영업관리능력 이상으로 무리하게 늘리고 신간들을 대량으로 떠넘기는 밀어내기식 영업전략을 구사해왔다. 기획단계부터 독자층과 유통망에 대한 과학적인 분석 없이 신간을 무조건 서점에 내보내는 출판사들의 안이한 인식도 유통망의 전근대성에 기여한 요인 중의 하나였다.

어음결제 관행도 유통현대화의 걸림돌이다. 도매상은 출판사쪽에 통상 4개월짜리 어음을 끊어준다. 보문당은 지난해 말 심지어 5~6개월짜리 어음을 발행하기도 했다. 이

과당경쟁으로 인한 낮은 마진율, 어음결제 관행, 변칙적인 매절행위, 반품율을 높이는 위탁판매제도 등은 합리적인 유통흐름을 가로막는 요인들이다. 경영의 투명성과 거래의 표준화, 전문인력의 양성 등 출판유통구조의 혁신적인 개선이 시급하다

는 출판사들의 자금압박 요인으로 작용해, 출판의 재생산구조를 갖추지 못한 영세한 출판사들은 현금을 마련하기 위해 월 2~3%의 어음할인을 받을 수밖에 없었다.

출판사가 배분부수를 늘리려 해도 매장공간 부족 등의 이유로 서점이 쉽게 받아들이지 않을 때 출판사는 서점과 매절계약을 체결한다. 그러나 매절이 본래의 취지에서 점차 변질돼 매절부수가 겨우 수십부 수준에 머물고 출고가도 점점 낮아져 생산비를 위협하는 수준에 이르고 있다. 특히 베스트셀러물의 경우는 거의 대부분 매절계약을 체결하고 있는 실정이다. 최근에는 정가를 인상하기 전에 구정가로 매절을 해주거나 증정부수를 얹어주는 등 변칙적인 매절행위도 이루어지고 있다.

위탁판매제는 합리적인 유통거래를 가로막는 대표적인 요인이다. 반품이 허용되는 위탁거래에서 신간의 경우 서점 주문이 없더라도 배분되므로, 30~40%에 이르는 높은 반품율을 기록하게 된다. 그러나 반품에 대한 책임을 서점과 도매상에서 지지 않으려 하기 때문에 출판사에서 일방적으로 감당해야만 한다. 서점의 무절제한 주문에 의한 반품이나 천재지변을 제외하고 관리소홀로 파손된 책의 반품책임까지도 무한정 출판사가 떠맡고 있다. 매절로 계약한 책마저도 아무 제약없이 반품이 이루어지고 있다. 유럽의 경우 현금결제가 정착되어 있고 컴퓨터 전산망 등을 통해 주문판매제로 운영되기 때문에 반품율이 5% 정도에 그치고 있다. 미국은 재고를 0%로 만들기 위해 주



전근대적 거래관행, 규모의 영세성 등 출판유통의 난맥상을 벗어나야 한다는 목소리가 높다. 사진은 중소도매상들이 밀집해 있는 대학천.

문제작 단계까지 이르렀다.

출판물량이 계속 증가하고 이를 효율적으로 판매하기 위해서는 출판정보의 필요성이 늘고 있다. 그러나 이를 수집·정리·가공해 활용하는 방안이 체계적으로 강구되고 있지 못하다. 출판사와 서점 모두 업무 전산화가 미흡하며, 표준화되지 않은 시스템을 개발해 이용하지 못하고, 일부 대형 서점에서만 POS시스템을 운용하고 있는 실정이다. 현재 ISBN이 90% 이상 정착되어 있지만 이를 전산망 등에 활용하지 못하고 있다. 또한 출판계와 도매상, 그리고 서점간에 계약을 체결할 때 이익의 보장, 반품 및 결제방식 등 세부항목까지 출판사·도매상·소매상의 3자 평등원칙하에 거래질서를 확립해야 하지만 현실적으로 지켜지지 않고 있는 형편이다.

이러한 유통현실 속에서 출판영업자들의 인식이 이제는 바뀌어야 한다는 주장도 나오고 있다. 한울출판사의 김응배 영업부장은 "이제 확실히 유통망에 의존하던 과거의 관행에서 벗어나 자사 출판물의 특성에 맞는 영업전략과 유통망을 갖춰나가야 한다"고 강조한다.

경영의 투명성 확보가 관건

전근대적인 도서유통망이 개선되지 않는 한 출판은 계속 발목을 잡힐 수밖에 없다. 무엇보다도 경영의 투명성 확보가 관건이다. 지금까지 출판사·도매상·서점 등은 서로 서로 정확한 거래내역과 이윤율 등을 파악하기 어려웠다. 무자료 거래가 대부분이었고

대금결제도 잔고대비해 주먹구구식으로 정산해주기 때문에 정확한 수요와 공급을 예측할 수 없었다. 한국출판협동조합의 성의현 과장은 "지금까지 표준서지양식, 거래양식 등이 갖춰지지 못했다. 이것이 경영의 투명화, 유통망의 전산화 등을 가로막은 근본적인 요인이었다"고 지적한다.

한국출판유통의 허창성 이사장은 경영의 투명성 확보·거래의 표준화·서지정보와 유통정보의 통합화·표준화 외에 출판유통 전문인력의 양성 등을 유통구조의 개선방향으로 꼽았다. "현재 유통에 종사하는 사람들은 노동환경이 열악하고 사회적인 인식도 3D 업종으로 인식되고 있어 지식노동자로서의 긍지를 갖지 못하고 있다"면서 "대형유통기구가 설립되어 체계적인 교육과정을 통한 유통전문가의 양성이 시급하다"고 주장한다. 독일의 경우 출판서적상협회에서 설치한 출판판매 전문학교에서 전문 서점인들을 양성 또는 재교육하고 있다.

지난달 25일 문화관광부는 '출판계 위기 극복을 위한 출판진흥 대책'을 마련했다. 이달 중으로 문예진흥기금 200억원을 (재)한국출판금고에 장기저리(6%)로 융자해 출판유통 현대화 사업과 출판유통 정보화 사업 및 양서출판지원 사업의 재원으로 지원하기로 한 것이다. 그 어느 때보다도 출판계의 역량을 결집해 출판유통의 현대화를 위해 노력할 때다. 한국출판산업의 현대화를 위한 마지막 열차를 그냥 떠나보내는 우를 범해서는 안될 것이다.

— 박천홍 기자