

# “업계 빅딜로 새로운 유통센터 설립을”

## 제12회 출판포럼 주제발표... 실현 가능성 여부가 관건

한국출판연구소(이사장 김경희)는 지난 6월 17일 출판문화회관 강당에서 제12회 출판포럼을 개최했다. '출판유통 구조 개혁 어떻게 해야 하나'의 논제를 발표한 김중수(한울 대표, 성공회대 신방과 겸임교수)는 당면한 출판계의 개혁하기 위해서 유통업계의 빅딜을 통한 새로운 유통센터 설립과 구조 조정의 필요성을 강도 높게 요구했다. 토론자로 나선 허창성(한국출판유통 대표), 박기봉(한국출판협동조합 이사장), 조병석(한국출판정보통신 전문이사), 손재완(영풍문고 전문이사), 한기호(창작과비평사 영업기획실장) 등은 논제의 실현 가능성에 대해 열린 토론을 벌였다. 포럼에 참석한 많은 출판인은 출판계의 변신을 이룰 수 있는 계기가 되기를 희망했다.

**김중수** — 최근 출판유통 문제해결을 둘러싸고 “왜 서점만을 고집하는가?”라는 주장이 제기되고 있다. 기존 서점이 아닌 편의점·북클럽·사이버서점 등을 염두에 둔 발상일 것이다. 그러나 서점은 전문화된 영역이다. 서점이 제 역할을 다하지 못하면 다른 경로로 넓혀야겠지만 우리의 현실에서 우편 판매나 북클럽 등이 늘면 영세한 서점은 퇴출할 수밖에 없다. 운송회사들의 파산 또한 뻔하다. 서점 경로를 안정시키고 강화하는 것이 강조되어야 한다. 도서관이 부실한 상황에서 거리의 도서실 역할을 하는 서점의 육성은 출판계를 살리는 일이다.

도매상이 체인서점을 직영하자는 이야기도 있다. 그러나 서점과 거래하는 도매상이 서점을 운영하는 것은 영역 침해로 모순되며, 도매상의 신뢰와 발전을 저해하는 요소이다. 독일의 최대 도매상인 크노(KNO)는 사이버서점을 운영하면서도 독자들에게는 가까운 서점을 이용하도록 유도하고 있다. 출판의 위기, 유통의 위기일수록 다양한 판매방식보다 서점 중시 육성책에 출판계가 주목해야 할 것이다.

유통개선 제안 가운데 일부는 유통문제의 핵심을 이해하지 못하고 있다. 이는 업계와 정책당국의 연구부채와 전문가 양성이 없었기 때문이다. 출판 중주국인 독일은 언어와 인구 면에서 우리와 큰 차이가 없다. 영어·

불어권을 비롯해 전세계 출판시장에서 승승장구하는 것은 기술과 시스템이 앞섰기 때문이다.

유통의 성공은 마케팅 능력과 로지스틱스에 달려 있다. 우리 출판유통의 문제점은 여기서 비롯된다. 책은 만드는 것보다 파는 것이 어렵다는 것이 서양 출판업계의 상식이다. 우리는 파는 것에 얼마나 힘을 기울여 왔는가? 최근 1년 동안 30여 도매업체가 연쇄 도산하기에 이른 것은 베스트셀러를 중심으로 한 과당경쟁과 비효율성이 원인이었다. 도산한 도매상의 부도어음 속출로 출판사와 서점의 위축을 가져왔다. 우리의 거래는 위탁판매가 관행이었다. 그러나 그것이 법에 있는가? 영세한 출판사, 신규 출판사일수록 도매상에 모든 해결을 구했고 결과는 연쇄도산이었다. 즉 신간배분에 도매회사의 로지스틱스는 부적합한 방식이다.

미국의 아마존 컴은 독자가 필요한 250만종의 책을 찾아 주문할 수 있는 인터넷서점이다. 한국에서 주문하면 3일 안에 받아볼 수 있다. 우리 대형서점들도 인터넷서점을 시작했다. 문제가 없는가? 그렇지 않다. 한국에는 표준 유통서지, 즉 표준화된 유통도서 총목록이 없기 때문에 독자가 주문해도 출판사·유통회사·서점은 팔 수 있는 책도 못 팔고 있다.

출판사의 밀어내기식 판매방법도 문제이다. 한국이 답습하고 있는 일본도 반품률이 50%에 접근하고 있어 21세기를 맞이하기 위한 개혁 목표 중에 하나로 여기고 있다. 무차별적 판매방식은 서양 유통회사의 한자리 수 반품률에 비하면 심각한 자원낭비이자 대사회적 범죄다.

도매상 중심의 거래관행도 개혁되어야 한다. 생산자와 소비자간의 직거래를 추구하는 방향으로 나아가고 있는 도매상은 이미 많이 사라졌다. 도서유통도 이 방향을 의식해 준비해야 한다. 우리 출판사들은 유통센터 없이 관행상 도매상을 이용했기 때문에 영업의 수고를 덜며 최대의 판매를 올리는 것으로 착각해왔다. 거래의 원칙인 위험분산이 사업 안정성의 첫째임을 무시한 결과이다.

유통구조의 개선을 위해 선진국처럼 유통센터를 통해 출판사는 서점과 직접 거래되 책의 물리적 이동 및 회계처리하는 유통센



김중수씨(왼쪽). 지난 6월 17일 열린 출판포럼.



터의 첨단장비를 이용하여 해결해야 한다. 따라서 우리에게 가장 시급한 것이 이런 기능을 담당할 유통센터를 설립하는 것이다.

현재의 도매거래를 바꾸는 것이 쉽지는 않다. 그러나 고치려는 결단이 없다면 서적 유통의 불합리성은 극복할 수 없다. 수십년 된 출판사들이 최근 만든 책을 제외하면 매출액이 별로 많지 않은 현실은 베스트셀러 중심의 '도매상 → 소매점' 판매 방식의 한계 때문이다. 출판·서점계에 스스로 기존의 잘못된 유통구조를 분화시킬 능력이 있음에도 불구하고 이러한 능력이 발현될 가능성은 별로 없다. 이해부족과 개별적 이해타산에 의한 잘못된 계산 때문이다.

### 토론 내용

**손재완** — 우리 도서 60% 이상이 서점을 통해 판매된다. 서점을 지원하기 위한 유통센터 설립은 긍정적인 발상이다. 하지만 과거 출판·도매상이 없어지고 유통센터와 소매점이 존재하면 중대형 서점이 늘고 소형 서점은 줄 것이다. 유통센터가 전문서점에 대한 지원을 해줄 수 있을 것인가 의구심이 든다.

**김중수** — 유통센터는 전체적인 서적 유통을 담당하고 기존의 도매상이 보조적 기능을 수행해야 한다. 전문서점에 대한 지원은 도매상들이 많은 부분을 담당할 것이다.

**한기호** — 부도사태 이후 문닫는 서점이 속출하고 있고 도매상은 저임금 등의 비용 줄이기 식으로 지탱하고 있다. 첨단 유통센터 설립이 필요하지만 현재 그만한 전문인력이 있는가. 도서목록 작성에 따른 재원은 어떻게 마련할 것인가.

**김중수** — 전문인력 육성을 위한 장기적인 투자가 요구된다. 유통에 투자한 각 업체를 빅딜하면 기존 인적·재원문제의 상당부분을 해소할 수 있을 것이다.

**허창성** — 물류비용을 줄일 방법과 거래 표준화를 시급히 찾아야 한다. 과주단지가 유통센터 역할을 할 것으로 기대한다. 도매상의 서점 직영은 프랜차이즈식보다는 체인화가 필요하다고 본다.

**김중수** — 체인화를 할 경우 소유권 문제가 제기된다. 도매상이 소유권을 가지면 삼자(출판사·도매상·서점)의 영역을 침해할 수 있다.

**박기봉** — 출판 10대국이라는 자위적 자만심에 세계 최악의 출판환경에 처하도록 단초를 제공한 출판인들은 자각해야 한다. 경험과 사회적 시스템이 다른 독일식 유통센터는 실정에 맞지 않는다고 본다.

**김중수** — 베르텔스만그룹은 자기 회사만의 유통센터를 운영하지 않는다. 세계적 유통회사들은 중앙집중적으로 운영된다. 우리도 이렇게 가야 이로운 점이 많을 것이다.

**조병석** — 유통전문회사를 지향하며 매년 도서목록을 발행하고 있지만 출판계 전체의 표준화된 목록이 없어 배분시스템 구축에 지장을 초래한다. 처음부터 끝까지 몸으로 해야 하는 유통회사는 망할 수밖에 없다. 유통센터 설립을 위해 업계 전체가 협력해야 한다.

**김중수** — 이제는 출판계가 출판유통 개혁을 위해 나서야 할 때다. 필요하다면 빅딜 또는 구조조정도 해야 한다. 유통업계를 통합하는 유통센터 설립이 좋은 계기가 될 것이다. — 정리·오완진 기자