

유아독존식 무리한 팽창주의가 부른 화(禍)

국내 최대 단행본 도매상 보문당 끝내 부도

한기호

창작과비평사 영업기획실장

국내 최대 단행본 도매상인 (주)보문당(대표 이창섭)과 희망서적(대표 김대석)이 지난달 28일 부도를 냈다. 어음부도액은 보문당이 2백여억원, 희망서적이 14억원 정도로 추산되는데, 이들 도매상의 부도로 인해 출판사와 인쇄업·제본업·제지업 등 관련 업체의 연쇄부도가 더욱 가속화될 것으로 보인다.

이번 부도로 인하여 M사 5억원, D사 4억 3천만원, H사·I사 3억 5천만원 등의 피해를 입었다. 이미 지난 2년간 20여 도매상의 도산과 지난 2월 2일 매출 규모 2위의 송인서림(대표 송택규)의 부도로 출판사들은 아사지경에 빠진 상태인데, 여기에 이들 업체들의 도산이 이어져 이제 한치 앞을 내다볼 수 없는 지경에 처했다. 몇 도매상의 도산도 임박한 것으로 보이며 더구나 학습참고서와 잡지시장의 침체로 학습참고서 출판사의 어음결제가 몰려 있는 3월 말에는 이들 출판사의 대량부도까지 예상되고 있다. 이로 인해 서점들의 폐업소출, 대량실직, 신간서적의 발행축소 등 업계 전체가 공멸의 위기에 봉착해 있다.

연매출액 5백억원 규모

보문당의 매출비중은 전체로는 약 10% 내외를 차지하는 규모다. 97년 연매출액은 약 5백억원 정도로 추산된다. 240명의 직원이 일하고 있는 보문당은 2천 8백여개 출판사, 2천 7백여개 소매점과 거래해왔다. 87년 단행본 판매를 시작한 보문당은 95년 6월 안양의 청운서적(당시 매출순위 3위)을 합병하면서 급격하게 사세가 커진 이후에도 흥진서적, 경남도서유통 등을 인수했으며 97년 9월에 대전지점(대전출판판매)을 개설하고 최근에 대구지점(대구출판판매) 개설을 눈앞에 두고 있었다. 송인서림의 부도 직후 송인서림 인수를 시도한 바 있으며 한양출판판매, 고려북스 등 다른 도매상들과의 대통합을 줄기차게 주장해왔다. 또 서울 일원에 출판공급 물류기지를 두고 전국을 5개 지점, 4개 하치장으로 묶는 전국 당일직배 조직망 완성계획을 내놓고 그 실행에 박차를 가하고 있었다.

보문당은 그 어느 도매상보다 대형화의 가능성이 높았다. 대형화를 위해 필수요건인

출판유통 통합정보시스템 구축에도 많은 투자를 해왔다. 이런 보문당의 부도는 그 당사자들과 함께 전 출판인을 큰 좌절감 속에 빠지게 했다.

보문당은 대형화뿐만 아니라 유통합리화를 이룰 수 있다며 대형화를 급격하게 추진해왔다. 지난 2월 20일 대한출판문화협회의 도서유통개선특별위원회가 주최한 출판인들과 도매상과의 간담회 자리에서 보문당의 이창섭 대표는 "대형화만이 살 길이라 대형화를 추진하는 과정에서(말로는 잘 안되어) 힘으로 밀어붙이다 보니 피해자가 속출했으며 그로 인한 반발도 적지 않았다. 하지만 현재의 위기를 탈출하는 길은 도매상들의 합병을 통한 대형화뿐"이라며 "만약 합병의 원칙만이라도 정해지지 않는다면 1개월 안에 문을 닫겠다"는 발언을 했다. 이 발언의 진위를 묻는 출판인들의 질문이 계속되자 이 대표는 "문을 닫을 사람이 투자를 계속 하겠느냐"며 폐업할 의사가 없다고 부인했지만 이 발언이 부도를 내기 위한 명분축적용이라고 본 출판인들이 적지 않았다.

이후 보문당에 대한 출판사들의 견제가 극심해졌다. 베스트셀러를 낸 출판사들은 출고량을 대폭 줄이거나 아예 출고를 하지 않았으며 출고분에 대해 현금결제를 요구하기도 했다. 배본대행업체들에 의하면 부도 직전에 보문당에 입고된 책의 양은 평상시의 30%에 불과했다. 보문당 경영진은 이런 상태로는 더 이상 영업을 계속할 수 없다고 판단하고 일단 부도를 낸 것으로 보인다.

무리한 시장확대, 신간 의존도 커

보문당의 부도원인은 무엇인가? 전반적인 시장의 침체, 신간 발행량의 감소와 같은 일반적인 매출감소 요인 외에 보문당의 부도원인은 대략 다음 몇 가지로 요약된다.

첫째, 무리한 시장확대이다. 보문당은 시장확대를 위해서는 업계에서 자타가 공인하는 표준영업원칙을 깨는 일을 주저하지 않았다. 그들의 표현을 빌면 '베트콩식 영업전략'이다. 후발주자로서의 약점을 보완하면서 거래선을 확보하기 위해 소매점의 출고율을 75%에서 70%로 낮추는 일을 가장 먼저 시행했다. 이후 다른 도매상들도 모두 출고율을 낮춰, 결과적으로 도매상들의 마진이 대

보문당을 도산시킨 원인으로 '베트콩식 영업전략'과 지나친 신간의존, 서점들의 신뢰를 확보하지 못한 점 등을 꼽을 수 있다. 송인서림의 부도에 이어 이제 출판계는 한치 앞을 내다볼 수 없는 지경에 이르렀다.

지난 2월 20일 <도매상과의 간담회>에 참석한 보문당 이창섭 대표(왼쪽).



폭 줄어들었다. 이것이 도산의 가장 큰 원인이다. 최근에는 위기타개의 일환으로 다른 도매상의 안정된 거래처를 마진을 더욱 높여주며 확보하려 했다는 소문이 끊이지 않았다.

둘째, 신간 의존도가 지나치게 컸다. 보문당은 그들의 가장 큰 경쟁력으로 가장 많은 종수의 책을 상시 구비한 '구색영업'을 꼽았다. 하지만 출판사들의 신간을 매절 방식으로 대량구매하여 대량배분하는 이른바 '밀어내기식 영업'의 비중이 전체 매출의 30%나 됐다. 수요가 정확하게 예측되지 않은 채 이루어진 과대배본은 반품율을 높여 결과적으로 출판사들의 반발을 부르기도 했다. 최근 신간발간이 급감하자 보문당은 그 어느 도매상보다도 대폭적인 매출감소에 시달려야 했는데 이것이 보문당의 발목을 잡고 말았다. 보문당은 자신들이 소매상에서 반품을 받아 출판사로 반품을 하면 오히려 출판사가 채무자라는 주장을 할 수 있는 것도 과다한 배본을 한 공적(?)이 있기 때문에 가능하다.

셋째, 서점의 신뢰를 충분히 받지 못했다. 보문당은 송인서림의 부도 직후 송인서림의 모든 거래서점들에게 합병공문을 보내고 일시적으로 책 공급을 했다. 이후 송인은 일주일 이상 영업을 하지 못했으나 보문당은 송인의 거래처를 거의 확보해 가지 못했다. 이는 보문당의 영업정책이 서점의 신뢰를 전적으로 받지 못했다는 증거다. 서점들이 부득이하게 보문당과 거래를 하더라도 보문당을 유일한 거래선으로 인정하지 않았다는

사실이다. 보문당은 서점들이 여러 도매상과 양다리를 걸치면서 이익을 챙기는 일이 계속되는 한 일방적인 대형화 추구가 매우 위험하다는 사실을 진작 자각했어야만 했다.

국가차원의 긴급 수혈 시급

결론적으로 유아독존식의 무리한 팽창주의가 보문당을 도산시켰다고 보아야 한다. 이와 같은 팽창주의가 먼저 20여개의 경쟁업체를 도산시켰고 결국은 스스로도 무너지는 모습을 보여주었다. 보문당은 향후에 출판계에 재무제표를 공개하고 이미 부도난 어음은 대체어음을 발행한 다음 업무를 재개하겠다는 의사를 강력하게 내비치고 있다. 일부 출판사들이 거래를 중지하더라도 책 공급을 해주는 출판사들의 책만으로 거래서점을 3,500여개로 늘려가면서 전국 직배망을 통한 대형화를 계속 추구하겠다는 것이다. 그러나 출판사들의 보문당에 대한 불신의 골이 깊어 과연 이 계획이 실현가능성이 있겠는지 의문이다.

앞으로 출판사들이 모여 대책을 세워야겠지만 사후수습 이상의 별다른 대책이 없다. 장기적으로는 유통구조의 근본적인 개선이 이뤄져야겠지만 더이상의 연쇄도산을 막기 위한 국가차원의 긴급수혈은 매우 시급하다 하겠다. 당국은 "책의 시체를 안고 문화의 세기로 갈 것인가"란 출판인들의 절규에 하루빨리 답해야만 한다. ❖