

사이버 서점의 현황을 총점검한다

태동기 거쳐 도약기 맞은 사이버 서점업계...
물류비와 정가제가 발전 가로막는 가장 큰 걸림돌

강병국 | 삼성쇼핑몰 인터넷사업부 대리

심성보 | 돌베개I&C 대표·사회

연용호 | 영풍문고 과장

조유식 | 알라딘 대표

사이버 서점이 전자상거래의 총아로 떠올랐다. 그 결과

지난 해 국내에 창업된 사이버 서점이 50여 개에 이르는 등
과열현상마저 보이고 있다. 하지만 사이버 서점을 바라보는
출판계의 시선이 곱지 않은 게 사실. 정가제 파괴의 주범으로
사이버 서점이 지목되면서 갈등을 겪고 있는 것이다.

이에 대표적인 사이버 서점 관계자들을 모시고
현안문제와 앞으로의 발전방향에 대해 심도 있게 토론했다.

심성보 —— 지난 한해는 출판계가 정보화 세례
를 받기 시작한 원년이기도 하지만, 서점이 통신판
매 차원에서 탈피해 사이버 서점이라는 선진형태
를 갖추게 된 원년이었습니다. 이제 사이버 서점이
성장을 위해 도약하는 시기라고 할 수 있는데요,
사이버 서점이 태동한 배경과 그 성장사를 점검해
봤으면 합니다. 먼저 현실서점을 기반으로 출발한
영풍문고가 사이버 서점을 만들게 된 배경을 듣고
싶습니다.

사이버 서점 시대의 개막

연용호 —— 영풍문고의 사이버 서점은 1997년
상반기에 출발했는데, 본격적으로 활동한 것은 지
난해 하반기입니다. 책은 특성상 인터넷을 통해 유통
하기에 상당히 유리하기 때문에 시작했지요. 처
음엔 사이버 서점에 대한 인식이 부족해서 단순히
오프라인 매장의 홍보창구 정도로 생각했습니다.
하지만 시간이 흐르면서 그것이 아니라는 것을 알
게 됐지요. 지난해 하반기가 돼서야 인터넷 서점을
어떻게 꾸릴 것인지, 실물매장과는 어떻게 공존할

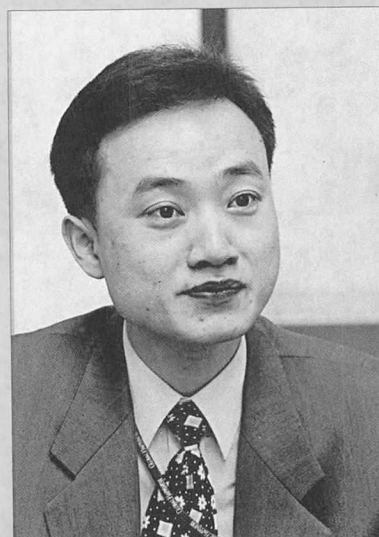
것인지 논의하게 됐습니다. 그래서 조직을 확대·
개편해서 본격적인 사이버 서점으로 출발했습니다.

심성보 —— 제 추측으로는 대형서점들의 사이버
서점이 적극적으로 활동하게 된 계기가 전문 사이
버 서점인 알라딘 등의 등장이지 않았나 싶습니다.

조유식 —— 미국에 갈 기회가 있었는데, 전화보
다 이메일을 더 많이 쓰는 생활문화를 보면서 정보
화 시대의 도래를 체감했습니다. 그래서 인터넷 관
련 사업을 하기로 마음먹고 보니 전자상거래의 관
문이 책이었고, 또 개인적으로 책을 좋아해 사이버
서점을 시작했습니다. 1년 6개월 동안 기획과 실무
를 준비해 지난 해 7월 문을 열었습니다.

강병국 —— 삼성쇼핑몰의 경우 1998년 11월에
서적 서비스를 시작했습니다. 전자상거래에서 제일
각광을 받는 품목이 책과 음반, CD기 때문이지요.
특히 책은 시간과 공간의 제약 없이 넘어넘는 네트워
크라는 인터넷의 특징과 가장 잘 맞습니다.

삼성 인터넷 서점의 경우, 그 동안 쇼핑물에 속
해 있어 마케팅이나 홍보가 어려웠고, 콘텐츠 제공
도 한계가 있었습니다. 서적정보가 빈약하다거나



강병국

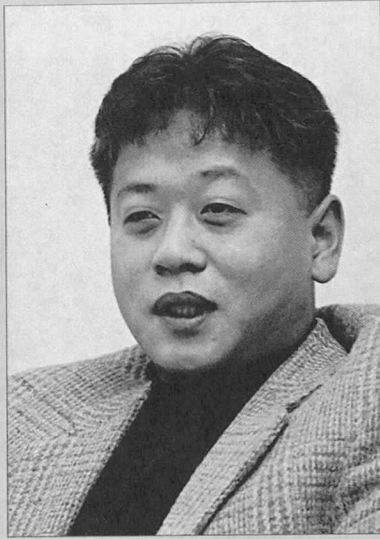
“사이버 서점이 출판계에 도움을
줄 수 있는 길은 많습니다. 예를 들어
사이버 서점이 회원들을 대상으로
시장조사를 실시해 그 결과를
출판사와 공유하면 기획이나
마케팅에 적절하게 활용할 수
있을 것입니다.”



심성보

“우리 출판계는 아직 고질적인
구조적 결함을 해결하지 못하고
있습니다. 유통구조의 후진성이
대표적인 예지요. 업종별
이해관계에서 벗어나 출판인프라를
견고하게 구축하는 데
모두가 나서야 할 때입니다.”

“오프라인 서점을 같이
운영하는 입장에서
도서정가제 유지에
찬성합니다.
그러나 계획생산이나
주문생산이 가능해지는
단계에 이른다면
정가제 문제는
재고해볼 필요가
있다고 생각합니다.”



연용호



조유식

“원론적 입장에서
정가제는 폐지돼야
합니다. 물론 급박하게
시행될 경우 부작용이
만만치 않다는 점에는
동의하지만,
장기적으로는
소비자의 입장에서
가격이 결정되는
구조로 바뀌어야 합니다.”

좀더 확대·개편해 달라는 독자들의 요청도 많았구요. 그래서 쇼핑몰에서 독립, 오는 2월 전문 인터넷 서점으로 개점할 예정입니다.

사이버 서점과 출판사의 협력의식 필요해

심성보 —— 정리해보면, 올해는 영풍문고와 같은 대형서점들이 인터넷을 적극 활용해 발전 방향을 모색하고, 종합쇼핑몰의 경험을 바탕으로 전문 사이버 서점이 등장하며, 알라딘처럼 전세계적인 인터넷 서점의 노하우를 토착화시킨 사이버 서점들이 늘어나는 시기라고 할 수 있겠군요.

덧붙이면 출판계 내부에서도 지난 1월 1일 영진출판사가 회사명을 영진닷컴으로 바꿔 사업전환을 한 일이 있고, 오는 3월에는 출판사들이 모여 만든 인터넷 서점 북도피아가 문을 열게 됩니다. 그리고 영풍문고와 베텔스만의 제휴가 보여주듯이 외국의 경영 노하우를 흡수하려는 노력들도 나타나고 있지요. 이런 움직임들은 사이버 서점이 점점 확대·발전해나가고 있다는 것을 의미하는데, 각 사이버 서점의 올해 계획을 말씀해 주시지요.

연용호 —— 우리는 그간의 활동을 통해 전문서적의 데이터베이스 보강이 가장 시급하다고 판단했습니다. 그래서 일단 4만종의 전문서적 초록을 자료로 올렸고, 매일 3백권의 책표지 이미지 데이터를 올리고 있습니다. 올해 안에 전문서적 정보를 확실히 마무리지를 예정입니다. 그리고 외국서적의 매출을 늘리기 위해 마케팅 역량을 집결할 계획입니다. 아직까지 외국서적의 매출은 저조하지만, 외국사와의 제휴로 선점효과는 가지고 있다는 게 자체 판단입니다.

강병국 —— 우리는 2월 중순에 전문 사이버 서점으로 개점해서 이른 시간내에 정상권에 진입하는 것이 목표입니다. 사이버 서점은 그 특성상 많은 수가 공존하기 어렵습니다. 그런데 지난 해에는 무려 50여개에 달하는 인터넷 서점들이 우후죽순적으로 난립했습니다. 따라서 올해는 상호경쟁을 통해 시장이 정리되는 해가 될 것이라 생각합니다.

조유식 —— 우리는 지금까지 해오던 사업을 내실있게 진행할 계획입니다. 희망사항이 있다면 출판사들과 긴밀한 협조관계를 맺었으면 합니다.

온라인 서점은 책을 지방 독자들에게 많이 전달하는 데다 특히 우리 시스템의 경우 독자들이 책을 많이 살수록 할인율이 높아지기 때문에 전체 출판시장을 확대하는 기능을 합니다. 즉, 온라인 서점이 출판시장의 일부를 점유하는 것이 아니라 오히려 출판시장 전체를 확대해 나간다는 것이지요. 지금까지는 서로 방해하지 않는 최소한의 조치만 취했지만, 앞으로 적극적인 협조관계가 되면 같이 할 수 있는 일이 많으리라 생각합니다.

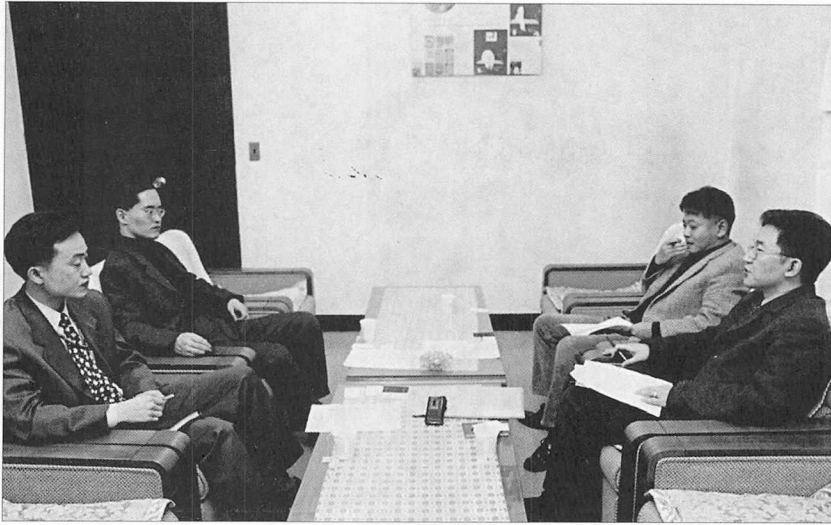
강병국 —— 지금 조선생님께서 사이버 서점과 출판계의 협조관계를 말씀하셨는데, 전적으로 동감합니다. 사실 사이버 서점의 가장 어려운 점이 할인판매에 대한 출판사들의 거부감입니다. 저는 출판사들이 사이버 서점을 동반자로 생각해줬으면 합니다.

우선 회원들을 대상으로 시장조사를 해 드릴 수 있습니다. 회원들에게 전자우편을 보내 조사한 결과를 분류하면 기획단계나 마케팅에 좋은 근거 자료로 쓰일 수 있고, 예약판매제도도 시행해 볼 수 있지요. 또한 최근 출판사들이 쌍방향 커뮤니케이션을 많이 고민하는데, 사이버 서점을 통해 그 해결책을 찾을 수도 있을 겁니다.

연용호 —— 저는 출판사들에게 각별히 부탁드리고 싶은 것이 있는데, 정성스럽고 깊이 있는 도서정보를 제공해 줬으면 하는 것입니다. 다른 사이버 서점의 경우도 마찬가지일 것이라고 생각하는데요, 기본적인 서지 사항을 정리하는 데 너무 많은 인력과 비용이 들어가고 있습니다.

심성보 —— 사이버 서점과 출판계의 협력관계에 대해 말씀해주셨지만, 이제 출판계가 거부감을 표명하는 도서 할인판매 문제를 짚어보지요. 최근 서점조합연합회에서 추진한 도서정가제 입법이 일단 무산되기는 했지만, 출판계 공동의 의견을 수렴해 제출한 '출판문화산업진흥법'에도 도서정가제 유지가 명시돼 있습니다. 이에 대한 입장을 듣고 싶습니다.

연용호 —— 일단 실물서점을 같이 운영하는 입장에서 도서정가제 유지에 찬성합니다. 하지만 생각해볼 여지가 있는데요, 도서정가가 소매서점의 이익을 대변하는 측면이 강합니다. 가격정책은 최종적으로는 출판사와 소비자가 결정할 문제지요.



사이버 서점이 겪고 있는 어려움과 앞으로의 발전방향에 대해 논의하고 있는 참석자들.

그러나 도서정가제는 계획생산이나 주문생산이 가능해진 다음에 폐지돼야 합니다. 만약 별다른 대안없이 도서정가제를 폐지한다면 물량싸움에 밀리는 중소기업의 서점들이 크게 타격을 받을 것입니다. 대신 출간 후 일정기간이 지난 다음 정가를 재조정해서 파는 문제를 현실적 대안으로 생각해 볼 수 있을 것입니다.

강병국 —— 정가제는 정말 어려운 문제입니다. 저는 할인판매보다 기본적으로 우리나라의 책값이 너무 싸다는 점이 문제라고 생각합니다. 그렇지만 현실적으로 사이버 서점들간의 경쟁이 치열하기 때문에 할인을 안할 수 없습니다. 그리고 모든 품목 중에 책만 할인판매가 금지되는 것도 형평성에 문제가 있구요.

출판계는 도서정가제를 하지 않으면 중소기업이 몰락할 것이라고 생각하는데, 저는 중소기업의 몰락은 매출의 반 이상을 차지하던 학습참고서 시장의 쇠퇴가 그 원인이라고 생각합니다. 또 출판물이 다품종 소량생산 시대로 접어들었기 때문에 중소기업 자체가 경쟁력을 갖기 힘들습니다. 일본의 경우, 정가제를 실시하지만 동네서점은 거의 없고 중·대형 서점은 오히려 늘어나는 추세입니다.

조유식 —— 원론적으로 얘기하자면 저는 정가제를 폐지하는 것이 출판계의 입장에서도 유리할 것이라고 생각합니다. 중소기업들은 타격을 입겠지만, 정가제 폐지는 우리 출판계가 한 단계 도약하는 데 불가피하게 거쳐야 할 과정입니다. 다만 그것을 급박하게 시행할 경우 예상되는 부작용이 있어 예외적으로 도서정가제가 유

지되고 있을 뿐입니다. 지금으로서는 정부의 정책이 합당하다고 생각하지만, 어차피 경쟁체제로 넘어갈 수밖에 없을 것입니다.

사이버 서점 발전 가로막는 난제

심성보 —— 도서정가제에 대한 선생님들의 입장은 충분히 알겠습니다. 지금까지 사이버 서점의 현황에 관해 논의했는데, 사이버 서점이 앞으로 계속 성장해 나가려면 해결해야 할 문제도 많습니다. 사이버 서점의 문제점과 그 해결방안을 짚어주셨으면 합니다.

강병국 —— 낙후된 물류시스템 가운데 피킹(picking)이 제일 문제입니다. 분명히 책은 있는데, 구하기가 어렵습니다. 유통구조가 제대로 짜여 있지 않습니다. 그리고 표준서지정보가 없어 많은 어려움을 겪고 있습니다. 각 사이버 서점마다 별도로 데이터베이스를 구축하고 있어 거시 차원에서 보면 비용을 낭비하고 있습니다. 국가 차원에서 관리되는 서지정보를 출판사·서점·도매상·사이버 서점이 모두 이용할 수 있는 체계가 돼야 효율성이 높아질 것입니다.

심성보 —— 1998년 1월에 출판산업의 유통문제에 대한 연구가 있었는데, 출판유통 정보를 체계화하는 주장과 포스시스템의 도입을 체계화해서 유통을 정보화하는 논의가 있었습니다. 그러나 출판계의 주장이 체계화돼 있지 않고 합의도 이루지 못해 그 문제들이 해결되지 않고 있습니다.

강병국 —— 이 문제는 사이버 서점뿐 아니라 출판산업 전체의 문제입니다.

연용호 —— 최근 창립한 골드북은 매장을 인터넷 서점의 물류기지 개념으로 삼았습니다. 매장이든 창고든 재고를 갖고 있겠다는 것이지요. 도서수급에 한계를 느끼기 때문에 그런 결정을 한 것으로 보입니다.

조유식 —— 도매상의 전산 재고관리시스템은 우리나라에도 있습니다. 다만 시스템을 관리하는 사람들이 잘못 다루는 것이 문제입니다.

심성보 —— 이번 대답을 통해 출판계가 안고 있는 고질적인 문제가 자연스럽게 부각됐는데, 이 문제를 해결하기 위해서 출판계가 중지를 모아야 한다고 생각합니다. 출판사를 중심으로 일반서점이나 사이버 서점이 업종별 이해관계에서 벗어나 장기적인 측면에서 출판 인프라를 재구축해나가야 할 겁니다. 앞으로 각별히 출판문화발전을 위해 사이버 서점이 많이 노력해주시길 부탁드립니다. 바쁘신데 긴 시간 좌담에 참석해 주셔서 감사합니다.

정리 - 김정은 기자