

## 어음, 합리적 출판경영 방해한 '주범'

한기호 | 한국출판마케팅연구소 소장

어음은 신생 업체의 초기투자 부담을 덜어주는 긍정적 기능도 있지만, 부정적 측면이 훨씬 많은 필요악이다. 이중 수금, 선이자 등의 자금누수, 제작비용 상승 등을 유발해온 어음은 그동안 출판계의 경영을 압박해왔다. 1998년 도매상 연쇄 도산 이후 출판계의 어음의존도는 많이 낮아졌지만, 좀더 근본적인 개선책이 시급히 요구되고 있다.



출판 영업자 출신인 L씨는 1968년에 D출판사를 설립해 독립하면서 한 인기 무협작가와 출판계약을 맺었다. 그러나 출판업을 막 시작한 터라 제작비를 충당할 길이 없던 L씨는 그동안 영업하면서 안면이 있던 부산, 마산, 대구 등지의 지방 도매상들에게 선금 형식으로 어음을 받아 그 문제를 해결했다. 때마침 그가 출판한 첫 책이 엄청난 판매부수를 기록하면서 신생출판사를 굳건한 반석 위로 올려놓았다.

도매상에 근무하던 또 다른 L씨는 1990년대 초반, 기존 도매상들이 급격하게 늘어난 출판물을 소화하지 못하자 독립해 C도매상을 설립했다. 안면에 약한 출판사들은 별다른 조건 없이 C도매상에 책을 공급했고, 소매상들 또한 C도매상의 책을 팔아주면서 책 대금은 현금으로 지불했다. L씨는 첫 몇 달을 그냥 넘긴 다음 출판사에는 지급기일이 4개월 이상인 어음을 발행했다. 어음이 제대로 돌아오기까지 반년 동안 몇십억원의 현금이 쌓였다. 줄지에 거액을 거머쥔 L씨는 주택을 구입하는 등 도매상과 관계없는 일에 그 돈의 상당 부분을 유용했다. IMF가 터진 후 C도매상은 결국 부도를 냈고, 출판사는 L씨가 유용한 액수 이상의 엄청난 피해를 입었다.

### 관리의 비효율성과 판매대금 장기화 유발

서점들이 안면영업과 감각에 의지한 마케팅으로 예상부수를 주문하고 어음을 끊어주는 오랜 관행이 불러온 극단적인 두 결과다. 그러나 출판인들은 서점들의 연쇄부도가 터질 때마다 우리 출

판을 압박하는 것은 '어음 관행' 이라고 목청껏 소리질렀다.

1980년대 중반까지만 해도 도소매상이 발행하는 어음은 지급기일이 70일 미만이었다. 그러나 차차 기일이 늘어나 지금은 4~6개월에 이른다. 심지어 현금을 받고 책을 팔고 있는 소매서점들마저 팔린 책의 대금을 어음으로 끊어주는 일이 다반사였다. 더구나 일부 서점들은 아직까지도 일명 '문방구어음' 이라는 자가어음을 끊고 있다. 지구상에서 판매대금을 어음으로 끊어주는 거의 유일한 나라가 대한민국이며, 우리나라 전 산업에 걸쳐 문방구어음이 통용되고 있는 거의 유일한 업종이 출판·서적계다.

앞의 사례에서 보듯 어음 제도를 잘만 활용하면 좋은 아이디어에 대한 금융역할을 할 수 있다. 그러나 어음제도는 그런 긍정성보다 부정성이 더 많았다. 무엇보다 자가어음 지불을 받기 위한 별도의 노력을 필요로 하는 관리의 비효율성과 판매대금의 장기화에 따른 경영난이 가장 되는 것이 문제였다.

어음 결제기일까지 기다릴 수 없는 적지 않은 출판사는 선이자를 떼고 어음을 할인함으로써 출판이윤의 상당 부분을 금융비용으로 누수시켰다. 출판사들은 서점에서 받은 어음을 제작비로 지불하게 마련이어서 어음제도는 출판사와 제작업체의 부실을 낳고 제작비용을 상승시키는 주범이 됐다.

하지만 어음이 통용되고, 어음지급 기일이 길어진 것은 출판사들의 자업자득이었다. 1987년

출판사 등록 자유화 조치 이후 우후죽순격으로 생겨나 과열경쟁을 벌이던 출판사들이 도소매상 관계자들과 영합해 어음지급기일을 늦춰도 좋으니 무조건 책을 깔아달라는 저인망식 밀어내기 영업을 일삼은 탓이다.

### 투명경영으로 현금결제 늘려나가야

그러나 1998년 도매상 연쇄도산은 어음 중심의 거래 관행을 상당 부분 바꿔놓았다. 연쇄도산으로 엄청난 금액의 어음을 휴지조각으로 날려버린 출판사들은 수금액수보다는 효율적 관리가 훨씬 중요하다는 것을 깨달았기 때문이다. 그 이후 젊고 진취적인 영업자들은 지불조건이 좋지 않은 도소매상을 과감히 정리하기 시작해 잘못된 어음관행은 많이 개선돼 가는 추세다. 교보문고 등 자금력 있는 대형서점에는 전액 현금결제를 요구하는 출판사도 생겨났다.

그러나 앞으로 어음제도는 좀더 근본적인 개선이 필요하다. 우리 출판·서적계의 최대 병폐인 주먹구구식 경영을 탈피하려면 과학적인 데이터를 이용한 정확한 판매예측과 결과분석을 통한 투명경영이 우선돼야 한다. 이때 온라인을 통한 전액 현금결제제가 이뤄져야 한다. 오랜 관행을 일거에 바꾸기가 현실적으로 어렵다면, 점차 현금비율을 높여가고 어음기일도 줄여가다가 장차 출판사와 도소매상간의 거래관행을 전액 현금결제로 정착시켜야 할 것이다. 그 길만이 우리 출판이 사는 길이다. ●