

유통 현대화의 걸림돌

유통의 일원화와 전산화가 해법

'어음'이라는 외상 거래가 있는 곳은 세계에서 한국이 유일하다. 특히 출판계는 어음으로 인한 피해가 심각하다. 문방구 어음은 사라졌지만, 그래도 자금회전이 안되니 중형급 출판사와 지방 도매상들이 큰 피해를 본다. 어음관행을 없애기 위해서는 출판유통의 일원화, 업무의 전산화, 서점들의 태도변화가 시급히 요구된다.

경제적 의미에서 어음은 약속한 기일 안에 돈을 지급하겠다는 증서다. 하지만 출판계의 정의에 따르면 "어음은 들고 도는 것"이다. 서점에서 도매상과 출판사로, 출판사에서 하청업체로 돌다가 막다른 벽에 부딪쳐야 겨우 현금이 된다. 보통 3개월로 끊는 어음을 현금화하는 데 1년 이상 걸리는 경우도 부지기수다. '떠넘기기 사술'의 맨 끝에 놓인 인쇄업자가 얼굴도 모르는 지방 서점 주인에게 빚 독촉하는 사태가 벌어지기도 한다.

출판계에 유통된 어음은 대부분 자가발행한 어음(문방구 어음)이었다. 이것의 특징은 상환 기일에 대한 법적 구속력이 없어 반환약속이 잘 이행되지 않는다는 것. 어음을 발행한 업체가 부도라도 내면 보상받을 수 있는 길은 전무했다.

어음 지불 관행은 '문방구' 시대와 비슷

IMF 이후 문방구 어음은 자취를 감췄다. 현재 극히 일부 지방서점에서만 나온다. 요즘 유통되는 것은 대개 은행어음이다. 하지만 출판영업인 협의회 손달진 회장의 말에 따르면 사정이 어렵긴 마찬가지다. 어음 지불 관행이 여전하기 때문이다.

"서점에서 받은 어음을 출판사가 종이값이나 제본비 등으로 재사용합니다. 대신 할인혜택은 전혀 못 받죠. 또 어음발행 때 은행 및 대금업자에게 지불하는 이자도 상당한 부담입니다. 현금이면 해결될 불필요한 보조지출이 생겨나는 것이죠."

소규모의 영세 출판사는 현금 결제 비율이 과거에 비해 높아졌다. 은행에서 20만원 이하 어음

을 끊어주지 않기 때문이다. 어음의 가장 큰 피해자는 백만원대 거래가 많은 중형급 출판사다. 베스트셀러를 많이 내는 대형 출판사는 도매상에 압력을 넣어 현금을 받는 경우가 많다. 이런 경우에는 도매상도 피해자다. 특히 입지가 불안한 지방 도매상의 경우 서점과 출판사 사이에서 이중으로 불이익을 당한다.

"규모가 큰 출판사들은 자꾸 현금을 요구하는데 서점은 자기방식을 고수하고 있어 중간에서 힘듭니다. 상환 기일을 좀 줄여달라는 말을 하지만 좀처럼 해결될 기미가 보이질 않습니다."

대구 한일서적 소대섭 영업부장의 말이다. 중소도매상이 난립해서 경쟁을 벌이니 이런 현상이 일어난다. "어음을 받아주지 않는 도매상과는 거래를 안하면 그만"이라는 인식이 소매상들 사이에 팽배해 있다고 도매업자들은 말한다.

강남 동화서적의 경우 현재 1500여개 출판사와 거래하지만 어음발행 매수는 한달 70~80매에 불과하다. 한 출판영업자는 "동화서적의 경우 서울에서 유일하게 현금으로 결제하는 곳이다. 하지만 다른 대형서점들은 전혀 그렇지 않다"고 불만을 털어냈다. 교보문고는 150만원 이하만 현금 결제하고 있고, 종로서적은 현매일 경우 보통 30만원 이하를 현금으로 지불하는 실정이다.

사계절의 명연과 이사는 출판사들의 편법에 문제가 있다고 본다. 그는 "현금결제 비중을 높이기 위해 공급가를 5~10% 낮추는 일이 허다하다. 조금 손해를 보더라도 현금을 만지고 싶은 심리는 이해하지만, 사태를 더 악화시킬 뿐이다"고 비판한다.

유통전반의 낙후성도 어음 거래 관행과 함께 따져봐야 한다. 우선 반환 조건부 위탁판매가 문제다. 수요를 정확히 예측할 수 없는 책의 특성상 잘 안 팔릴 경우, 대량생산해 무조건 서점에 위탁하는 기존의 판매방식은 소매업계의 결제부담을 높이는 결정적 요인으로 작용한다. 서점 측의 소극적인 마케팅도 문제다. "어음 상환 기간에 다 팔 수 있겠지" 하는 비과학적 낙관으로 무리하게 책을 받아들이는 것도 '거품'을 조장하고 도서재고를 늘려 놓는다.

어음거래 줄이기 위한 현실적 대안 찾아야

어음 관행이 줄어들기 위해서는 유통 전산화도 시급하다. 판매권수에 대한 업체간 신뢰가 형성돼야 정확한 대금청구가 가능해지기 때문이다. 서울 역삼동에서 35년째 서점업에 종사하고 있는 홍익서림의 김창휘 대표는 "정확한 권수를 파악하지 못해 어림짐작으로 대금을 지불할 때가 많다"며 부정확한 재고과약을 솔직히 시인했다.

IMF 이후 도소매 업계에서는 잘 팔릴 것 같지 않은 책을 기피하는 경향이 심해졌다. 당연히 책의 소량 생산이 많아져 어음으로 인한 직접적인 자금곤란은 많이 줄어들었다. 하지만 이런 풍조는 출판의 미래를 생각할 때 결코 바람직하지 않다. 명이사는 "재무구조가 튼튼하고 투명한 대형도매상을 중심으로 한 유통의 일원화, 업무의 전산화, 서점들의 적극적 마케팅이 따라주지 않는 한 어음 때문에 겪는 곤란은 다시 출판계를 뒤덮을 것"이라며 현재의 퇴행적 안정국면에 우려를 표시했다. - 강성민 기자