

대형 도소매상 지방 진출로 위기 맞고 있는 지방서점들

서점도 전문화·대중화 추세...

책만 파는 곳이란 인식 버려야

지방서점이 어려움을 맞고 있다. 전국화한 서울 도매상이 지방 도매상들을 위협하는가 하면 대형서점의 지방 진출로 지방 소매서점들의 위기가 더욱 가속화하고 있다. 난립하는 지방 도매상의 과당경쟁과 서점의 대형화·전문화 추세에 밀리는 것이 가장 큰 문제로 지적된다. 난립하는 지방 도매상들의 통합과 서점을 복합문화 공간으로 만들기 위한 기반 마련이 시급하다고 전문가들은 말한다.

지방서점이 위기다. 지방 출장을 다녀온 출판사 영업자들에 따르면 지방서점들마다 요즘 들어 부쩍 '불벤 소리'가 잦다고 한다. 최근 울산 문화서점이 도매업을 정리하면서 지방서점의 어려움은 더욱 가시화되고 있다. 울산 문화서점은 지난 10월 29일자로 도매업을 정리했다. 도매서점은 한성서적이 인수해 경영하기로 합의했다.

전국화한 서울 도매상이 지방 도매상 위협해

지방 도매상이 어려운 것은 무엇보다 전국 단위의 서울 도매상이 지방까지 치고 내려가기 때문이다. 지역에 거점을 두고 지방 광역권의 도매를 책임지던 지방 도매상들은 이제 전국화한 서울지역 도매상들에게 서서히 그 권역을 내주고 있는 실정이다. 상대적으로 물량이 많지 않은 지방 도매상은 애초부터 전국을 상대하는 서울 도매상과는 경쟁할 수 없다. 서울 지역의 도매상들이 출판사에서 책을 몇 천부씩 받아서 할인율을 떨어뜨리고, 이렇게 떨어진 할인율로 지방 소매서점을 공략하기 때문이다. 게다가 난립한 지방 도매상들 또한 스스로 어려움을 가중시키고 있다. 지방 서점끼리 경쟁하다 보니 과당경쟁은 뻔한 일이고 역마진도 빈번한 실정이다. 이런 상황에서 악성재

고가 늘어나는 것도 당연한 일이다.

또한 최근 청용서점 등의 부도로 출판사들이 지방서점을 더욱 경계하면서 지방서점들은 더욱 어려움을 겪고 있다. 출판사들은 부도로 인한 피해를 최소화하기 위해 지방서점으로 나가는 책들에 대한 출고율을 낮게 책정하거나 지방서점들에 현금지불을 요구하는 등 출판사에 유리한 조건을 제시하고 있다. 또한 몇몇 대형 출판사들은 지방서점에 일정한 잔고를 유지시킬 것을 요구하기도 한다. 참고서 총판으로 오래 전부터 자리잡아온 지방의 대형 도매서점들은 그래도 나은 편이지만, 외부 의존도가 높은 중소 지방도매서점들은 이제 버텨내기 힘든 상황이다.

“앞으로 지방도매서점들은 더욱 위축될 것이다. 그러나 힘 있는 서점으로 통합되면 물류비용도 감소하고 전산화도 더 쉽게 할 수 있어 서울 도매서점들에 대해 경쟁력을 갖출 수 있을 것이다.”

오랫동안 울산 문화서점에서 전무로 재직했던 들녘의 이창훈 기획실장은 이런 의미에서 한성서적의 문화서점 인수를 긍정적으로 평가한다.

어렵기는 지방의 소매서점도 마찬가지다. 한국서점조합연합회(이하 서련) 임종은 사무

국장은 경기 침체와 영상매체·컴퓨터 등의 발달로 인한 독서 인구의 감소가 소매서점을 어렵게 하는 근본원인이라고 지적한다. 임사무국장은 지방 소매서점 침체의 직접적인 원인으로 온라인 서점의 가격과괴적인 할인, 대형 할인마트의 도서 할인, 학원즉납 등을 꼽는다. 특히 전국적으로 급속하게 뻗어가고 있는 대형할인마트는 전국의 소형 서점들에게 가장 큰 위협이 되고 있다. 학원즉납은 학교나 학원 등에서 참고서나 교재를 싼 가격으로 출판사에서 직접 구입하는 것을 말한다. 지방 소형서점 90%가 참고서 교재 판매에 수입의 60%를 의존하고 있는 현실에서 학원즉납은 이들 소형서점들에는 큰 타격이 아닐 수 없다.

대형화·전문화 추세에 경쟁력 잃어

서련에서는 서점들이 어렵게 된 가장 큰 이유가 도서정가제를 무시한 인터넷 서점의 무분별한 할인에 있다고 보고 있다. 이를 해결하기 위해 서련에서는 도서정가제 강제조항의 법제화를 추진하는 한편, 유통의 제도적 개선을 위해 출판물 재판매 유지 계약 추진을 서두르고 있다. 출판물 재판매 유지 계약이란 출판사, 도매상, 소매상이 모여 적정마진을 통해 책이 유통되도록 계약을 맺고, 계약을 맺은 정가를 지키자는 것이다. 또 한편으로는 인터넷 서점들과 협의해 과도한 할인을 막고 온라인 서점과 오프라인서점의 공생을 꾀하고 있기도 하다.

그러나 역사비평사 마케팅팀 정순구 팀장은 인터넷 서점의 영향을 받는 것은 서울 경기 지역에 국한돼 있다고 말한다. 실제 인터넷 서점의 이용자 가운데 절대다수는 서울과 경기 지역 독자들이다. 지방서점도 어려움의 이유를 인터넷 서점의 영향이라고 말하지만, 이는 핑계에 불과할 뿐이라고 정팀장은 말한다.

“서점들은 갈수록 대형화하고 전문화하는 것이 현재의 추세다. 이제 서점은 책을 파는 기능만이 아니라 다양한 상품이나 문화기획을 통해 독자를 끌어들이고 있다. 이런 기반을 제대로 갖추지 못한 지방의 소매서점들은 경

쟁력이 약화될 수밖에 없는 것이 현실이다.”

지방서점 종사자들의 소양도 문제다. 서울에 있는 대형 서점 종사자들과 비교할 때 교육을 통해 충분한 소양을 쌓을 수 있는 기회가 지방서점에는 주어지지 않는다는 것이 정팀장의 지적이다. 가령, 인문서적의 경우는 서점 종사자가 어느 정도 핵심을 파악하고 관련 서적을 권할 수 있을 정도는 돼야 하는데, 지방서점 종사자는 단순히 책을 찾아주는 일밖에는 못한다는 것이다. 이러다 보니 독자들의 발길이 끊기는 것은 당연한 일이다.

교보문고 등 대형서점 지방 진출 가속화해

이렇게 지방서점들이 어려움을 호소하는 가운데 교보문고가 속속 지방 본점을 내고 있어 지방서점들은 더욱 긴장하고 있다. 교보문고는 지난 10월 성남, 대전에 이어 대구의 정보센터를 서점으로 전환하면서 지금까지 모두 세곳의 본점을 냈다. 부산에도 정보센터를 운영중이어서 이곳도 곧 서점으로 전환할 전망이다.

1987년에도 교보문고는 지방진출을 시도했다가 지방서점들의 반대에 부딪혀 철수한 적이 있다. 그 지역 서적상들이 생존권 보호를 이유로 단체행동을 한 것이다. 그러나 이번에는 환경이 많이 달라졌다. 정보센터 구실을 할 수 있는 대형서점을 요구하는 독자들의 목소리가 높기 때문이다. 교보문고의 지방 진출에는 독자들의 요구를 모두 들어줄 수 없는 지방 서점의 취약한 유통구조도 배경으로 작용했다.

이같은 교보문고의 지방진출에 대해 한편에선 우려하는 목소리도 있다. 그 가운데 하나는 교보문고가 지방으로 진출하면서 본점에서 책을 조달해 지방도매상을 더욱 어렵게 만들지 않을까 하는 우려다. 그러다 보면 교보문고가 출판사에서 책을 대량 구입하기 때문에 할인율을 낮추게 되고 결국 이것이 도매업으로 발전할 가능성이 있다는 것이다. 교보문고가 도매업에 뛰어드는 것에 대해서는 대형자본이 도매업에 뛰어들면서 출판유통체계를



지방 소매서점은 대형서점의 지방진출로 어려움을 맞고 있다. 다양한 문화공간으로 거듭나기 위한 기반 마련이 시급하다. 사진은 한 소형서점의 모습.

재편성할 것이라는 기대도 있지만, 지금 상황에서는 도리어 출판유통에 악영향을 끼칠 것이라는 우려가 더 크다. 이에 대해 교보문고 위성계 홍보팀장은 “그런 일은 없을 것”이라고 잘라 말했다.

“현재 일부 지방서점에 들어가는 잡지나 학습서는 그 지역 도매상에서 조달하고 있다. 아직 일반단행본은 본점에서 모두 공급하지만, 앞으로는 일반단행본도 그 지역 도매상에서 공급받을 계획이다.”

교보문고의 지방 진출에 대한 또 하나의 우려는 지방의 문화거점이었다던 지방서점의 역할을 교보문고가 할 수 있느냐는 것이다. 위팀장은 “정보 및 교양, 학문의 유통공간으로서 서점의 대형화는 일반적인 추세”라며 “대부분의 지방서점이 그 역할을 제대로 해내지 못하고 있다”고 지적한다. “교보문고 본점들에서는 본점과 마찬가지로 단순하게 책을 팔기보다는 다양한 문화행사와 도서 바자회를 통해 그 지역 사람들에게 이익을 되돌려주려고 노력하고 있다”고 덧붙였다.

통합과 문화기반 마련으로 위기 헤쳐나가야

출판사쪽에서도 교보문고 지방 진출을 조심스럽게 주시하고 있다. 교보문고에 대한 출판사의 의존도가 높아졌을 때 교보문고가 독점적 횡포를 부리지 않을까 걱정하는 마음에서다. 위성계 팀장은 “교보문고가 국내 전체 도

서매출에서 차지하고 있는 비율은 7~8% 정도”라며 “교보문고라는 상징적인 의미가 강해서 그렇지 우려할 일은 아니다”고 말했다. 역사비평사 정순구 마케팅 팀장은 이런 우려에 대해 “공급률은 출판사가 정하는 것이다. 서점에 끌려다니기보다는 출판사 스스로 중심을 세우는 것이 중요하다”고 지적했다. 영풍문고와 리브로도 지방진출을 계획하고 있는 것으로 알려져 서울 대형서점의 지방진출은 앞으로 더욱 가속화할 전망이다.

1997년 유통대란 이후 전국의 서점은 급격히 감소하고 있는 추세다. 서련의 조사결과에 따르면, 1997년 5,407개던 전국의 서점수는 1998년 4,897개, 1999년 4,595개, 2000년 3,357개, 2001년 현재는 약 2,900여개로 줄어들었다. 4년 동안 1997년 대비 40% 이상의 서점이 문을 닫은 것이다. 지방서점도 이런 상황에서 결코 자유롭지 못한 것이 현실이다. 독자들은 좀더 다양한 정보와 문화를 만날 수 있는 대형서점으로 발길을 돌리고 있다.

전문가들은 지방서점들의 생존방안으로 두 가지를 제시한다. 난립해 있는 지방도매상들을 통합해 전국화한 서울 도매상들에 대응할 수 있는 경쟁력을 갖추는 것과, 소매서점들이 다양한 문화공간으로 거듭나는 것이 그것이다. —김장근기자