



매일 5천명이 헌책 캐기 위해 들르는 곳

헌책방 하면 동대문이나 청계천 주변을 먼저 떠올리게 된다. 물론 지금도 헌책을 찾기 위해 그 지역을 방문하는 사람이 적지 않다. 그러나 온라인이 모든 사업의 중심으로 떠오르는 디지털 시대, 인터넷을 통해 성사되는 헌책거래도 이제는 그리 생경하지 않은 않다. 이미 활동 중인 인터넷 헌책방만도 100여개로 추산되며 개인들이 운영하는 것을 포함할 경우에는 그 규모가 이루 헤아리기 힘들 정도로 확대되기 때문이다. 이러한 조류의 한 가운데는 온라인에 대한 대중적 인식이 성숙되기 전인 1997년에 홈페이지를 만들며 헌책의 전자상거래를 주도했던 '고구마(www.goguma.co.kr)'가 있다.

이범순 사장, 조리있고 가득찬 신념으로 사업 설명

인터넷 헌책방이라는 다소 낯선 곳을 취재하기 위해 찾아간 곳은 서울시 성동구 금호동이었다. 길눈이 그리 밝은 편은 아닐지라도 남들만큼의 방향감각은 갖고 있어 쉽게 찾을 것이라고 생각하고 찾아간 신금호역 주변은 기자를 약간 당황스럽게 했다. 5거리라고 해야 할까? 6거리라고 해야 할까? 로터리를 돌아 갈라진 길 가운데 정면의 길을 택했다. 고구마 이범순 사

과의 통화에서 1번 출구 정면으로 오면 된다고 들었기 때문이다. 아차!! 실수였다. 1번 출구로 나오면 파출소가 보이고 체육공원 정문 쪽으로 오라는 말을 잘못 해석한 것이다. 엉뚱하게 반대편 고개로 올라갔으니 당연히 찾을 수가 없었고 급기야 이 사장에게 전화를 다시 연결했다. "허허... 완전히 반대방향으로 가셨네요. 수고스럽지만 다시 되짚어 내려와서 반대방향으로 100미터 정도 오면 찾을 수 있을 겁니다" 수화기 너머로 들려오는 이 사장의 응답에 허탈해진다. 우여곡절 끝에 찾아간 고구마. 이 사장은 벌써부터 길가에 나와 걱정된다는 듯이 기자를 기다리던 눈치다. 매스컴 노출이 꽤 많았던 이 사장은 기자를 반갑게 맞아주며 적극적으로 응대했다. 방문 내내 지속된 이 사장의 조리있고 신념 가득찬 태도에 헌책방 사업에 대한 이해가 빠르게 확산됨을 느꼈다.

인터넷 헌책방의 새 길 제시한 길잡이

"쌍방향에서 정보를 주고받을 수 있는 인터넷을 접해보고 큰 충격을 받았다. 한쪽 편이 일방적으로 정보를 전달하던 이전의 문화와는 완전히 차별된 것이기 때문이다. 막연하지만 앞으로 사회도 이러한 방향으로 변할 것이라는 생각이 들었

다. 그렇기 때문에 인터넷 홈페이지를 만들게 됐다"라며 이 사장은 고구마 홈페이지를 개설하던 때를 회상했다.

이 때가 1997년이다. 다른 업종의 홈페이지 개설도 많지 않았던 그 즈음, 헌책방 업계에서는 단연 개척자였다. 그렇기 때문에 후발자가 겪은 것보다 훨씬 고생도 많았다. "처음에는 홈페이지를 개설해 헌책방 고구마를 홍보하려는 생각이었다. 그런데 책방을 홍보하기 위해선 보유한 책에 대한 분류가 무엇보다도 관건이었다. 학교 및 일반 도서관의 분류법을 참고하여 고구마 고유의 분류법을 만들었다. 분류를 하고 보니 방문도 늘고 차츰 구매 요청도 들어오기 시작했다. 이런 이유에서 홈페이지를 자연스럽게 전자상거래가 가능한 사이트로 확대개편하게 됐다. 그러나 처음 홈페이지를 구성할 때도 그렇고 전자상거래 개념을 받아들일 때도 그렇고 항상 동종업계 처음이었기 때문에 딱히 참고할만한 모델이 없었다. 이에 현재의 시스템을 만들기까지 수많은 시행착오를 겪어야 했고 비용과 시간도 엄청나게 소요됐다"라고 이 사장은 밝혔다. 이와 같이 고구마가 개척하고 선례를 만들어 놓았기 때문에 그 길을 뒤 따른 업체들은 보다 쉽게 인터넷 헌책방을 꾸릴 수 있었



●●● 무엇이든 책을 볼 줄 아는 안목이 좋아야 한다. 워낙 다양한 책들을 다루고 있기 때문에 어느 정도의 어학 실력도 필요하고 아울러 시장을 파악하고 분석할 수 있는 능력이 겸비돼 있어야 한다고 이범순 사장은 말한다.

을 것으로 보인다. 그렇다면 고구마는 현재 100여개로 추산되는 인터넷 헌책방의 새 길을 제시한 길잡이로서 충분히 인정받을 만하다.

40만권의 데이터와 35만의 책 보유

현재 고구마는 약 35만권을 보유하고 있으며 검색 데이터는 무려 40만권에 달한다. 온/오프라인을 포함해 하루에 약 5천명이 고구마를 찾고 있으며 5백권 정도가 판매된다. 현재 오프라인 대 온라인의 매출비율은 30 : 70으로 온라인이 두 배 이상 많은데 온라인 편중은 더욱 심화될 것으로 예상된다. 또한 고구마에는 현재 금호동 일대 4개 매장에서 총 12명이 근무하고 있다. 기자와의 인터뷰가 있던 날도 이 사장은 데이터를 입력하고 관리할 직원 면접이 약속돼 있었다.

방대한 양의 자료를 다루는 만큼 헌책방의 운영도 그리 호락호락하지만은 않다. 이 사장은 “무엇보다도 책을 볼 줄 아는 안목이 좋아야 한다. 또한 워낙에 다양한 책들을 다루고 있기 때문에 책의 가치를 보다 정확하게 측정하기 위해서는 어느 정도의 어학실력도 필요하고 아울러 시장을 파악하고 분석할 수 있는 능력이 겸비돼 있다면 안성맞춤이다”라고 헌책방 운

영에 필요한 기본조건에 대한 자신의 생각을 밝혔다.

학술적 가치, 회전율, 희소성 등이 가격 기준

헌책의 수집 경로는 매우 다양하다. 헌책은 이사갈 때 정리하는 경우가 많은데 개인이 직접 전달하는 경우도 있고 고물상 등을 경유하는 경우도 있다. 뿐만 아니라 출판사가 재고 물량을 정리할 때나 전문적인 중간 상인들을 통해 대량으로 거래하는 경우도 있다. 이 때 헌책에 치르는 가격이 헌책방 운영의 중요한 노하우이다. 이 사장은 “헌책 구입 시 그 책이 학술적이나 서지학적인 가치가 있는지 여부, 인기가 있어 회전율이 얼마나 높을 것인가에 대한 판단, 절판되었거나 원래 많지 않은 부수가 발견되어 높은 희소성, 내용은 물론이고 책의 판형이나 형식이 아주 획기적이어서 출판학사에 끼친 영향이 클 경우 등의 요건들에 의해 책의 가치가 결정된다”고 설명했다.

온/오프라인 아우르는 효율적 시스템 구축할 것

이 사장은 헌책방 사업에 대해 매우 만족스럽다는 반응이다. 벌써 수십년동안

해오던 일이고 제일 잘 할 수 있는 일에서 자신의 경쟁력을 가장 잘 발휘할 수 있다고 생각하기 때문이다. 더구나 책을 좋아해서 헌책방을 들락날락 하다가 직접 운영하게 된 것이니 헌책방 사업에 대한 애착은 가히 짐작할 만하다. 그러면서도 헌책방이 명실상부하게 지식사업의 한 축을 담당하고 있으며 장기적으로 볼 때 충분히 성장 가능한 사업이라는 점을 분명히 하고 있다. 물론 이를 위해서는 몇 가지 조건들이 충족돼야 할 것이다. “먼저 책을 보는 안목을 키우고 온/오프라인을 모두 아우를 수 있는 효율적인 시스템을 구축하는 것이 무엇보다 필요하다. 아울러 경험이 풍부하고 전문적인 지식이 있는 인력의 확보도 매우 시급하다. 사실, 요즘은 전문 인력을 확보하는데 가장 큰 어려움을 겪고 있다고 해도 과언이 아니다. 이에 인력의 준도를 최대한 줄이고 소장 자료의 입출력 관리는 물론 판매 및 마케팅에 이르기까지 대부분의 업무를 관리시스템의 통제 하에 묶어두는 것이 필요하다고 본다”고 현실적인 문제에 대해서도 언급했다.

온라인 성장하나 오프라인이 주춧돌

고구마에서 온라인의 비중이 점차 증가하고 있지만 이 사장은 오프라인 서점의

운영에 대한 애착을 버리지 않는다. 오프라인 서점이 없었으면 지금의 고구마가 존재하지도 않았을 것이라는 생각에서다. 또한 헌책의 특성상, 온라인을 통해 자료를 확인하는 것도 중요하지만 고객이 방문해 책을 직접 만져보고 눈으로 확인한 후 구입하는 것이 필요하기 때문이다. 뿐만 아니라 사람의 정을 느낄 수 있는 것은 오프라인의 매우 큰 장점이다. 책값에 대한 흥정이 이뤄지고 만남을 통해 보다 생생한 정보교환이 오갈 수 있기 때문이다. 다만 사업의 개념으로 봤을 때 오프라인 서점은 한정된 공간에서 손님이 오기를 기다리는 다소 수동적인 모습으로 나타난다는 단점이 있다. 반면에 온라인 서점은 시공간을 초월해 같은 시간에 인터넷이 보급된 전세계 어느 곳의 손님도 접속이 가능, 시장영역의 확대를 불러온다는 장점이 있다. 물론 소비자의 편리성도 대단한 강점이다. 이에 온라인은 고객이 좀 더 편리하게 이용할 수 있는 방향으로 지속 발전시킨다는 계획이다.

헌책방의 인식 제고되길 기대

헌책방의 역할에 비해 아직 국민들의 인식은 낮은 수준이라는 것이 이 사장의 생각이다. 이와 관련 이 사장은 "이곳 고구

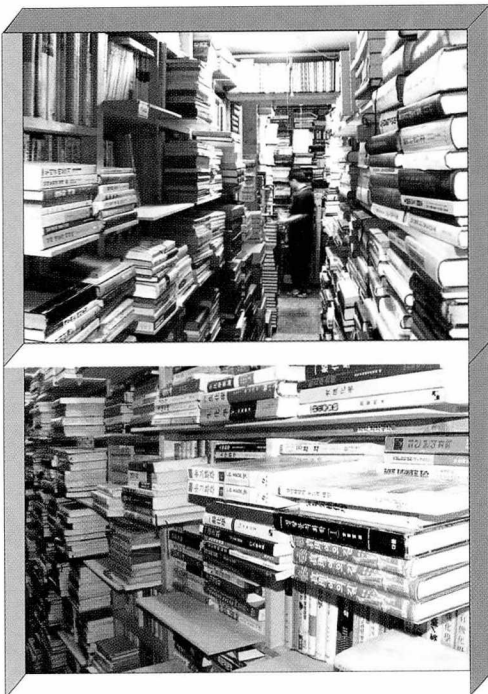
마에는 헌책을 거래하는 업자들이나 출판업 종사자들도 많이 방문하지만 새로운 정보를 구하는 교수, 학자, 작가들도 매우 많이 찾는다. 정보가 많이 모여있는 곳이며 이곳을 통해 우리나라의 문화를 반추할 수 있는 기회를 가질 수 있어서다. 그럼에도 불구하고 아직 많은 사람들은 헌책방을 그저 철지난 책을 좀 싼 가격에 살 수 있는 곳이라고 생각하는 등 인식이 부족하다. 헌책방은 충분히 문화의 비밀창고가 될 수 있다. 도서관이나 주변에서 쉽게 찾을 수 없는 자료가 숨겨져 있는 곳이기 때문이다. 문화재급 사료들이 헌책방에서 발견되었다는 소식이 종종 들리는 것만 봐도 알 수 있다. 실제로 구한말 일제시대를 거치면서 국보급 문화재들이 해외로 많이 유출됐는데 그 당시 헌책방이 활성화 됐었다면 그렇게 많은 사료들이 반출되지는 않고 훨씬 더 많이 보존됐을 것으로 생각한다. 헌책방이 문화재 유출 과정에서도 일정정도 완충작용을 할 수 있기 때문이다"라며 헌책방에 대한 보다 폭 넓은 관심을 주문했다.

열린 문화공간 건설 꿈 키워

이 사장은 앞으로 헌책방에 대한 사회적 인식이 제고됐으면 좋겠다는 바람과 함께

스스로도 이를 위해 노력하겠다고 했다. 헌책방을 지식사업의 한 축으로 거듭나게 한다는 이유에서다.

이를 위해 이 사장은 "기회가 된다면 외곽에 헌책방을 중심으로 한 종합적인 문화공간을 건립할 계획이다. 이 문화공간에는 서점을 비롯한 영상실, 세미나실 등 각종 문화시설이 조성될 수 있을 것이다. 그러면 주말이나 휴일 등 시간이 있을 때마다 개인 혹은 동호회나 가족단위로 이곳에 들러 자유롭게 독서도 하고 토론도 하고 다양한 문화체험을 공유할 수 있을 것이다. 물론 헌책방이 기본이니 헌책을 구하는 사람을 위한 서비스도 강화해야 할 것이다. 이를 실현시키기 위해서는 무엇보다도 경제적인 자립이 중요하다. 이에 온라인 경매, 서적 수출입, 온라인도서관 등과 같은 새로운 사업 아이템 발굴이 필요할 것으로 보인다. 아직까지는 희망사항에 불과하지만 그래도 지금껏 쌓아온 경험이 있으니 할 수 있다는 낙관적인 기대를 갖고 꿈을 키워갈 것이다"라며 넉넉한 포부에 대해서도 밝혔다. 헌책방에 대한 뜨거운 애정과 신념으로 새로운 길을 개척해 나가는 이 사장의 모습에서 보다 진화한 헌책방을 상상해보는 기회를 얻을 수 있었다. (조갑준 차장)



고구마의 오프라인 매장모습(왼쪽)과 온라인 홈페이지(오른쪽)

