

앞서가는 출판과 이윤추구

좋은 책을 펴내는 것은 '소득재분배'와 같다

洪思德

정치평론가

출판업에 '중독'된 친구들의 얘기

출판업처럼 기묘한 사업도 없는 것 같다. 도대체 사업이나 기업이란 이윤추구를 제일 목적으로 삼아서 돈이 남는 일이라면 지옥까지라도 쫓아 가겠다는 각오가 서야 하는 법인데, 출판업은 종사하는 사람들 스스로가 영등한 일을 목적으로 삼는 경우가 많기 때문이다. 자세한 사정은 몰라도 내 주변에서 출판업에 종사하는 친구들은 죄다 그 모양이다.

유신말기와 5공화국 초기에 많은 언론인들이 목을 잘리는 바람에 나의 친구 중에는 본의아니게 출판업에 나선 사람들이 많다. 인쇄매체에서 종사하던 사람들이 마치 아편중독환자처럼 인쇄매체 주변을 떠나지 못하는 것은 널리 알려진 일이거나, 이들 쫓겨난 친구들의 경우가 바로 그러하다. 하다못해 아파트단지 주변에 빵집 하나를 내더라도 돈벌이로 따지면 출판업을 하는 것보다 백번 나은 텐데, 어찌된 셈인지 죄다 고심끝에 궁리해낸 결론이 심중팔구는 출판이었다.

그렇더라도 일단 사업이라고 시작을 했으면 돈벌이를 위해 모든 정열을 바쳐야 할 터인데 그것도 아니다. 가치있는 책을 낸답시고 아무리 봐도 팔릴 것 같지 않은 책만 골라가면서 펴내는데, 대개의 경우 두세권을 내고 나서는 살고 있던 아파트를 줄이거나 전세로 옮기는 게 상례였다. 돈을 벌자고 사업을 하는 것인지, 쓰자고 시작한 것인지 도무지 알 수 없는 일이었다. 게다가 그런 식의 경영태도가 결국 망하는 길임이 충분히 입증된 다음에 시작하는 친구들도 도대체 먼저 망했던 사람들의 결과를 참고하려 하지 않았다. 먼저 손을 털었던 친구들의 전철을 그대로 되밟는 것이었다.

내가 만난 '이와나미' 서점의 상속자

출판업에 뛰어난 친구들의 이와같은 불가사의한 행태에 대해 다소나마 새로운 인식을 갖게 된 것은, 작년 일본을 방문했을 때 이와나미(岩波) 서점의 총수이자 창업주 아들인 이와나미 유지로씨를 만나고 난 이후였다.

이와나미 서점의 창업주는 그 당시로서는 위험할 정도의 자유사상가였다. 그래서 출판한 책은 요즘식으로 얘기하면 의식화된

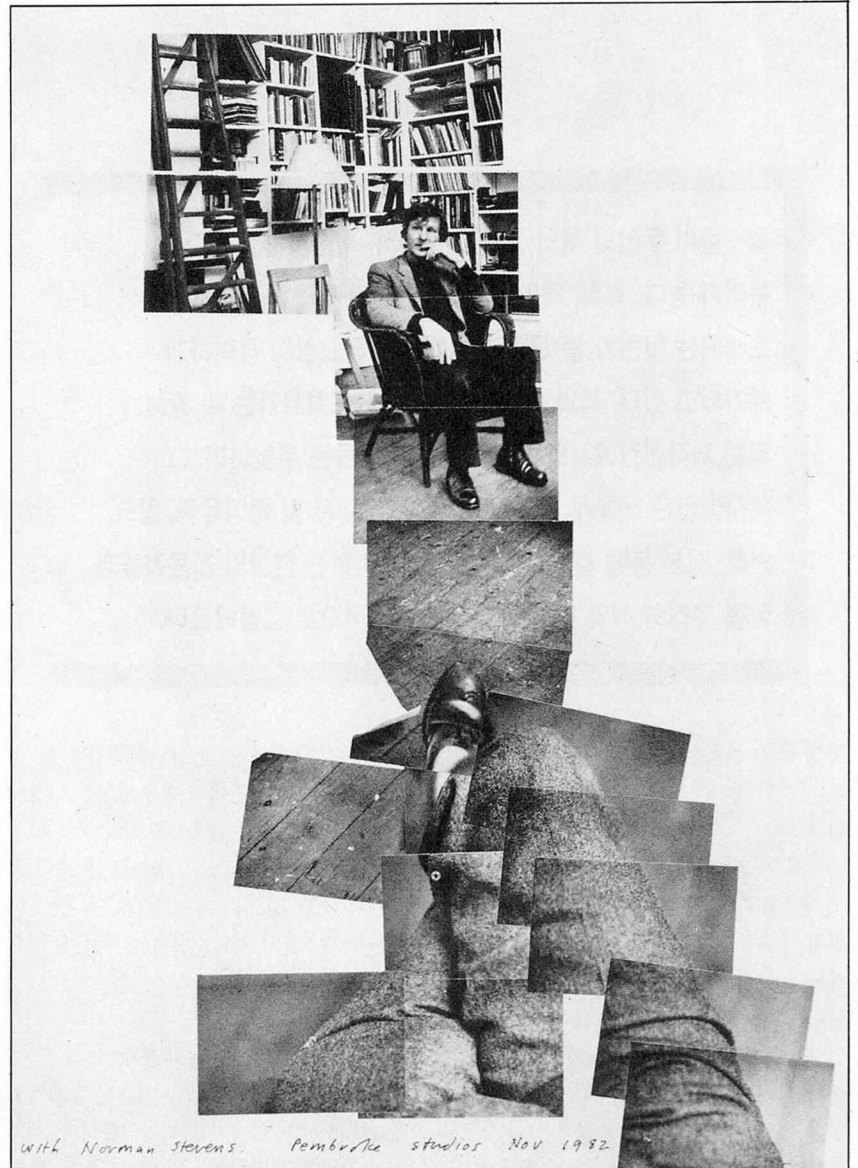
지식인들이나 겨우 찾을 만한 것이었고, 회사의 경영방법도 매우 특이하다고 한다. 직영서점이 몇 개 있었지만 그 서점에서 일하는 사람들은 당시 최고급 인력에 해당하는 아르바이트 대학생들이었고, 그들에게 지불하는 보수도 파격적으로 높았다고 한다. 기실 이와나미의 상속자를 내가 찾아본 것도 그러한 인연에서였다. 나의 장인이 동경제대에 다닐 적에 이와나미 서점에서 창업주의 호의로 책표지를 짜주는 점원으로 일한 적이 있었고, 그때의 인간관계 때문에 졸업후에도 아들대에 이르기까지 친교를 계속하고 있었던 것이다. 말하자면 나는 이와나미 서점을 직접 찾아보고서야 가치있는 책을 꾸준히 내면 마침내는 출판업에서도 대성할 수 있다는 표본을 확인한 셈이었다. 이와나미 뿐만 아니라 講談社의 경우도 좋은 책을 넘으로써 지속적인 생명력과 번영을 가져 온 표본이었다.

이와나미 서점의 상속자는 출판업이야말로 일본의 장래를 결정하는 가장 중요한 사업이라는 자부심을 가지고 있었다. 국민들에게 어떤 내용의 책을 읽게 하고 어떤 방향의 사고를 갖게 하느냐에 따라 일본의 장래가 결정된다는 주장이었다. 그래서 그는 이미 50년대부터 공산권국가를 직접 여행했다고 한다. 20세기와 21세기가 동서대결을 축으로 해서 운영될 예정인만큼 대결의 상대방인 공산권에 대해 충분히 알고 있어야 일본 국민에게 올바른 방향의 책을 제공할 수 있지 않겠느냐는 생각에서였다.

어느 사회나 마찬가지로 먼 장래를 내다보는 안목은 눈앞의 이익은 보장해주지 않을지 몰라도 언젠가는 반드시 보답을 받게 마련이다. 이와나미 서점의 지속적인 번영은 바로 이와같은 안목의 결과가 아니었나 싶다. 물론 두세권의 단행본을 출판한 다음 뒤를 이어줄 자본조차 없었던 내 친구들의 경우는 예외이겠지만, 어쨌든 먼 장래를 내다보는 식견이 있어야 훌륭한 출판업자로 대성하게 된다는 뜻이다.

출판인에게 주는 '이유있는 제언'

이런 점에서 우리나라의 출판업 현황은 우리에게 많은 것을 생각해 준다. 웬만한 실력을 갖추고 있으면서도, 두고두고 가치있는 책을 내거나 앞서 말한 이와나미



with Norman Stevens. Pembroke studios Nov 1982

상속자처럼 나라의 장래를 개척한다는 마음가짐으로 출판에 임하는 분은 흔하지 않은 것 같기 때문이다. 안전한 대학교재나 바가지 쇠우기식의 전집류를 내는 것을 대형 출판업자의 왕도로 여기는 사람들이 너무나 많은 게 아닌가 싶다. 모든 사업이 이윤추구를 가장 큰 목표로 삼는데는 의의가 있을 수 없지만, 출판업에 관한 이윤추구와 국민의 영혼을 풍요롭게 하려는 사명감이 균형을 이루어야 한다고 믿는다.

지푸라기 잡는 심정으로 입시교재를 찾는 학생들이나 남에게 보여주기 위해 호화장정의 전집류를 찾는 줄부들의 주머니를 텅다고 닥할 생각은 없다. 어차피 누가 하더라도 하게 마련이고, 출판업자 가운데 理財에 밝은 사람은 이러한 경쟁에 뛰어드는 것이 당연하다. 다만 그렇게 해서

모아진 돈이 일본의 전통있는 출판업자들이 하듯 값싼 문고집의 제작보급에 사용되거나 읽혀질 가치있는 책들을 좀 더 싼 가격으로 펴내는데 활용되었으면 하는 바람이다.

그와같은 경영기법은 마음의 양식에 있어서 소득재분배와 같은 효과를 낼 것이기 때문이다.

이러한 스스로의 노력이 있을 때 출판업에 대한 정부의 각종 지원을 주장하는 사람들에게도 커다란 명분이 생기게 될 것이며, 실제로 정부의 지원을 획득하는데도 큰 힘이 될 것이라고 생각한다. 지금까지 우리나라 출판업계가 전반적으로 보면 많은 희생을 해왔던 게 사실이나, 이를테면 좀더 욕심을 부리자면 이와같은 소망이 있다는 뜻이다.