

출판대국 美·日의 새로운 시장 전략

과감한 가격정책으로 돌파구 찾는다

이봉호

매일경제신문 국제부 기자

‘출판대국’으로 일컬어지는 미국과 일본의 출판계가 최근 주목할 만한 몇몇 변화의 조짐을 보이고 있어 흥미를 끈다.

미국출판계에서는 페이퍼백 소설들의 전반적이고도 급속한 가격인상 추세 속에서 한 출판사가 통신판매를 통한 ‘저가정책’으로 큰 성공을 거두고 있는가 하면, 일본의 경우 만화지가 주도한 정가인상이 전잡지계로 파급, 장차 일반출판물에도 큰 영향을 끼칠 전망이다.

다음에 근착 외지를 중심으로 미·일 출판계의 최근동향을 소개한다.

파격적 가격의 페이퍼백 ‘알뜰문고’

장거리 비행기여행의 지루함을 달래기 위해 탑승전에 공항서점에서 페이퍼백 소설책을 집어들려던 사람은 누구나 한번쯤은 망설이게 된다. 왜냐하면 페이퍼백 소설책의 가격이 엄청나게 뛰어들러 있음을 새삼 확인할 수 있기 때문이다.

지난 70년에는 1달러도 채 안되던 페이퍼백 대중소설책들은 이제 보통 권당 5달러 95센트의 정가를 달고 있다.

그러나 이 정가표도 새로 인쇄되어야 할 형편에 놓여있다. 왜냐하면 지난달 랜덤 하우스출판사가 대량판매되고 있는 페이퍼백 소설책 중 일부 소매가격을 곧 권당 6달러95센트로 1달러나 올리겠다고 공식발표했기 때문이다.

현재 페이퍼백 형태의 책 가운데 비싼 것은 권당 12달러95센트 또는 그 이상의 정가가 붙어있는 것도 있다.

이처럼 페이퍼백 형태의 책값이 치솟고 있는 가운데 미국의 한 출판사가 파격적인 가격정책을 구사하고 나서 주목을 끌고 있다.

그것은 지난달부터 ‘알뜰문고’(Thrift Editions)라고 이름붙혀진 새로운 시리즈 페이퍼백 책을 발간하기 시작한 도버출판사(Dover Publications)이다.

4년안에 1백여권이 넘어설 것으로 보이는 도버출판사의 새로운 문고시리즈는, 그러나 고전들도 내용을 요약하지 않고 그대로 모두 페이퍼백에 담는 것으로 되어 있다.

이처럼 다른 출판사의 문고판과 별로 다를 것이 없는 도버출판사의 새로운 페이퍼백 시리즈는, 그러나 파격적인 가격으로 출판계는 물론 독자들까지도 놀라게 하고 있다.

도버출판사의 새로운 페이퍼백 시리즈의 권당

정가는 1달러.

현재 도버출판사는 미술·과학·공예·체스·음악·건축분야에서 4천여종의 도서를 출판하고 있다. 이 가운데 몇몇 종의 도서는 소매시장에서 다른 출판사의 같은 종의 도서보다 적어도 30% 이하의 가격으로 팔고 있어 시장을 지배하고 있다.

대부분의 출판사들이 악화되는 경영환경을 이겨내지 못하고 출판도서 가격을 계속 올리고 있는 처지에서 도버출판사는 도대체 어떻게 그와 같은 일을 해내고 있을까.

올해 73세의 헤이워드 키르커 도버출판사 사장은 자신도 어떻게 해내고 있는지 모른다고 시치미를 댄다.

1941년에 설립된 도버출판사는 지난 50년간 비용절감과 잘 알려지지 않은 내용의 책들—1년에 고작 1천권도 팔리지 않는 책들을 출판하면서 성장해왔다.

1953년부터 부인 블란체여사(72)가 참여, 공동으로 출판사업을 해온 키르커사장의 출판사 경영전략은 저자들에게 책의 판매인세를 지불하기 보다는 가장 저렴한 원고료를 지불하는 것이었다. 또 출판계의 일반적 관행과는 대조적으로 도버출판사는 항상 반품을 받지않는 매질방식으로 책을 판매했다.

보통 일반 출판사들은 그들이 출하한 도서의 40% 정도나 반품받고 있지만 도버출판사의 경우 한번 출하하면 그만이다.

이같은 판매방식은 도버출판사의 비용을 절감시켜 주었으며 오히려 돈을 저축할 수 있게 해주었다.

또 최근 美 출판계의 공통적인 골치거리인 부채증가문제에 있어서도 도버출판사는 키르커 부부가 체질적으로 빚지는 것을 싫어한 까닭에 한푼도 남의 돈을 가져다 쓰지 않고 있다.

왜 책값을 올리지 않는냐는 질문에 출판외길을 함께 걸은 이 노부부들은 자신들이 쓰는 돈보다 많은 금액을 벌고 있기 때문이라고 대답한다.

지난해 도버출판사는 稅前수익으로 전체 수입의 10%에 해당하는 2천5백만달러의 판매이익을 벌어들였다.

원래 의사가 되려했던 키르커사장은 대학에서 사회과학을 전공한 후 1936년 크라운북스사의 발송부에 취직했다. 5년 후인 1941년에 키르커사장은 단돈 수백달러로 잔품도서 통신판매사업을 시작했다.

영업측면부터 출판과 인연을 맺은 키르커사장은 1943년부터 본격적인 도서출판에 나섰다.

도버출판 이름을 달고 세상에 처음 나온 책은 독일 물리학 참고서인「Tables of Functions」. 이 책은 벨연구소에 근무하는 키르커사장의 친구인 한 물리학자의 권유로 세상에 나오게 됐으며 출판된지 47년이나 지난 지금까지도 계속 인쇄되고 있으며 모두 6만부가 팔렸다.

이 책의 출판과정은 도버출판사의 경영전략의 핵심을 단적으로 보여주고 있는데, 그것은 2차대전으로 독일과의 저작권 협약이 파기되었기 때문에 로열티를 지불할 필요도 없었으며 조판비도 들지 않았다. 왜냐하면 원본을 그저 사진으로 찍어 인쇄하기만 하면 되었기 때문이다.

전쟁중에 구할 수 없었던 이 책은 약 20달러에 달했으나 도버출판사의 같은 책은 불과 5달러에 판매했다. 독자들이 도버출판사의「Tables of Functions」을 택할 것은 분명한 사실.

키르커사장은 1951년 페이퍼백 책을 출판하면서 획기적인 전기를 맞는다.

도버출판사는 그때까지도 잔품도서 통신판매를 계속하고 있었으며 현재도 수입의 20%를 차지할 정도로 비중이 높다.

페이퍼백 도서를 출판하게 된 것은 키르커사장이 통신판매를 위해 하드커버보다는 페이퍼백이 책값을 인하시킬 수 있다는 사실을 깨달았기 때문.

페이퍼백 도서와 통신판매에서 재미를 본 도버출판사는 최근 아동도서 출판사업에 전력투구하고 있다. 키르커사장은 500권의 아동도서 목록을 마련, 대부분 권당 4달러 이하로 판매할 계획을 세워놓고 있다.

이처럼 의욕적인 출판활동을 펼치고 있는 도버출판사는 최소의 인원으로 엄청난 일을 해내고 있다. 도버출판사는 현재 7명의 편집자와 단 한명의 디자이너가 일하고 있다.

정가인상 단행한 日잡지계의 속사정

일본 출판계가 일제히 잡지가격 인상에 나섰다.

일본 출판계가 발행하고 있는 잡지의 정가는 작년 소비세 도입으로 개정에서 제외됨으로써 10년 이상 가격인상에 발이 묶여 있었다.

일본 출판계가 잡지가격 인상을 단행한 것은 인쇄·제본업체로부터 가격인상 요청을

받아왔기 때문.

인쇄 제본업체가 그 같은 요청을 한 것은 최근에 시작된 것은 아니다. 사상 최악의 인력 부족난을 겪고 있는 일본 인쇄·제본업체의 필사적인 가격인상 요청에 대한 부담을 출판계로서도 더이상 외면할 수 없는 실정에 이르렀기 때문이다.

일본 출판계가 발행하는 잡지가격 인상의 충대를 메고 나선 것은 청소년만화誌.

講談社는 청소년잡지「코믹모닝」誌의 가격을 7월중순 발매호부터 2백10엔으로부터 2백30엔으로 인상한 것을 필두로 講談社의「영·매거진」,小學館이 발행하는「빅·코믹」시리즈 4종, 그리고 集英社의「영·저팬」誌들의 가격이 인상됐다.

또 集英社는 발행부수 5백만부인「소년저팬」誌의 정가를 1백80엔에서 1백90엔으로 인상했다. 이밖에 講談社의「주간現代」,「프라이드」誌,新潮社의「포커스」誌 등도 가격인상에 나섰다.

이처럼 정가인상이 붐을 이루고 있는 일본 출판계는 정가인상 이유로 인쇄·제본 비용상승을 내세우고 있다. 현재 일본 출판계에서 인쇄·제본비는 출판사와 인쇄·제본업체가 개별교섭으로 결정하고 있지만 인력난을 이유로 인쇄·제본업체가 가격인상을 요청하자 이에 대응하기 위해 정가인상이 불가피하다는 것이 일본 출판업계의 입장이다.

그러나 일본 출판업계가 잡지정가를 인상한 진의는 인쇄·제본업체가 가격인상을 요청한 것 때문은 아니라는 의견도 있다.

일본출판계 관계자들에 따르면 지금까지 인쇄·제본업체는 수차례 가격인상을 요청해 왔으나 뜻을 이루지 못했다는 것이다.

이처럼 강경한 입장을 보여왔던 출판계가 인쇄·제본업체의 가격인상 요청을 이번에 받아들인 것은 무슨 까닭일까.

일본출판계인협회 조사의 의하면 잡지의 평균정가는 80년부터 88년 사이에 불과 9.1% 밖에 오르지 않고 있는 실정.

잡지의 주수입원은 광고수입. 일본의 잡지광고요금은 발행부수에 의해 결정되고 있으나 발행부수는 정가에 의해 좌우되기 때문에 만화誌와 주간誌, 여성誌 등 경쟁이 치열한 분야에서는 정가를 낮추려는 경향이 나타나고 있는 것이 현실이다.

이 때문에 인쇄·제본 비용의 인상요청도

받아들여지기 힘든 실정이었던 것이다.

그러나 이번 인쇄·제본업계의 인상요청은 지금까지의 것과는 다소 모양이 다르다.

사상최악의 노동력 부족현상을 겪고 있는 일본에서 대표적인 노동집약분야인 인쇄·제본업계는 인건비가 급등, 심한 타격을 받고 있는 실정.

이 때문에 기업규모가 작은 제본업계는 이윤이 적은 제본업에서 손을 떼고 임대맨경영으로 전업하는 경우도 적지 않게 나타나고 있을 정도로 심각하다.

인쇄·제본업계의 이같은 실정은 출판계에 직접 영향을 미치고 있다. 그 가운데 가장 두드러진 여파는 잡지들의 지연 발매현상.

일본 출판업계는 작년말부터 금년에 걸쳐 제본업계의 인력난으로 제본이 늦어지고 있는 까닭에 잡지 발매일이 되어도 발매를 하지 못하는 사태가 잇달아 벌어지고 있다.

이같은 비상상태에 대처하기 위해 大日本 인쇄, 凸版인쇄, 共同인쇄 등 일본 3대 인쇄업체들은 지난 4월부터 5월에 걸쳐 20~30%의 가격인상을 출판업계에 요청하는 한편 계열 제본업체들에게도 가격인상 협조를 구해놓고 있다.

이들 일본 3대 인쇄업체들의 출판계에 대한 가격인상 요청은 전래와는 달리 회답기간을 1개월밖에 여유를 주지 않는 것으로 주목을 받았다.

이에 대해 정가인상에 신중한 출판사도 인쇄·제본 비용을 10% 정도 인상하겠다는 의향을 나타냈었다.

그러나 현재 인쇄·제본업체들과의 가격인상 교섭을 매듭지은 출판사는 일부에 지나지 않고 있는 실정이다. 많은 출판사들은 가격인상을 결정짓지 못하고 있으며 결정을 했어도 인쇄·제본업계에 회답을 하지 않고 있는 상황이다.

앞으론 가격인상 교섭을 진행하는 데 있어 이번 만화誌를 비롯한 주간지에 의해 주도된 잡지정가 인상은 출판계의 다른 분야에도 파급 효과가 클 것으로 예상된다.

또 출판관계업체들도 운임 및 인건비 급등을 이유로 출판사에 가격인상 요청을 계속하고 있는 것도 하나의 요인으로 작용하고 있다.

결국 일본잡지들의 정가가 일제히 상승한 것은 인력부족과 구조가 영세 취약한 일본 인쇄·제본, 그리고 출판계의 구조적 모순이 한꺼번에 분출된 현상이라고 할 수 있다.

컴퓨터 이용한 도서배분과 서점관리

최근 일본 출판계에선 퍼스널컴퓨터를 이용한 도서판매 관리 및 데이터베이스를 활용한 전국 서점에 대한 도서배포와 서점 경영관리에서 뛰어난 성과를 올리고 있는 출판사가 있어 화제가 되고 있다.

화제의 출판사는 1978년에 설립, 1백20만부의 베스트셀러를 출판한 것을 비롯, 일반교양·취미 등 폭넓은 장르에 걸쳐 약 5백종의 도서를 출판한 동경소재 중견출판사 다이나믹셀러스社.

다이나믹셀러스社가 퍼스널컴퓨터를 도입,

사무자동화에 손을 댄 것은 서점들의 매출액관리 등 극도로 번잡한 출판사의 사무작업을 개선하기 위해서였다.

일본 서점에 진열되어 있는 책에는 '슬립'이 끼워져 있다. 이 슬립에는 도서명, 정가, 출판사명 등이 기록되어 있어 서점이 다음번에 그 책을 발주할 때 주문카드로 사용된다. 이 슬립은 또한 서점이 출판사에 대한 판매마진을 청구하는 청구서로도 쓰이고 있다.

출판사는 전국의 서점에서 보내지는 슬립을 일일이 계산, 매수에 해당하는 금액을 전국각지에 퍼져있는 서점에 보내야만 하는 복잡한 일을 해야만 하도록 되어 있다.

규모로 보아 중견출판사에 불과한 다이나믹셀러스社의 경우 전국 서점으로부터 30만매가 넘는 슬립이 쇠도, 수작업으로는 한계를 느끼고 있었다.

이같은 한계를 타개하기 위해 다이나믹셀러스社는 일본 전기컴퓨터시스템과 2개월에 걸친 면밀한 회합을 거쳐 월간 임대사용료 15만엔이내라는 예산이면 가능할 것이라고 판단, 컴퓨터시스템을 도입하기로 결정했다.

다이나믹셀러스社는 일본 전국 1만5천여 서점 가운데 중견급 이상의 3천개 서점별로 슬립을 관리하는 시스템을 구축했다.

컴퓨터를 이용하기 전에는 주말마다 13명의 사원이 모두 달라붙어 슬립처리를 했으나 시스템 도입 후에는 슬립내용을 컴퓨터에 입력하는 여직원 2명으로 충분하게 됐다.

컴퓨터시스템을 이용하자 작업이 손쉬워졌을 뿐 아니라, 입력기록된 기록을 어떤 책이

언제, 어디서, 어느 정도 팔리는가를 나타내는 데이터베이스로 활용할 수 있게 됐다.

다이나믹셀러스社는 이 데이터베이스를 이용, 앞으로의 출판·편집계획을 결정하는 자료를 뽑아낼 수 있게 됐고 효율적인 배본 및 재판부수, 재판시기를 결정하는 데도 효과적으로 이용할 수 있게 됐다.

또 그 자료를 거래 서점측에 제공, 서점으로부터 큰 호평을 받고 있기도 하다. 왜냐하면 다이나믹셀러스社가 제공하는 자료는 서적별 판매정보가 잘 분류되어 있어 규모가 작은 서점에는 경영자료로서 큰 도움이 되고 있기 때문이다.

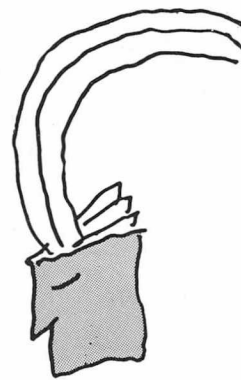
다이나믹셀러스社는 앞으로 서점들의 단말기와 온라인으로 연결, 自社의 데이터베이스 활용도를 극대화시킬 방침이다.

KBS 제1라디오 방송수필

“아침 무지개가 말을 할때”

양상민 외

“미세한 물방울이 맑지를 않고 흐리면 무지개가 되지 않는다. 「아침무지개가 말을 할때」의 이 수필집은 맑은 물방울이 모여 흰색깔을 7색의 무지개로 바꾸려는 뜻들이 모인 하늘이라 하겠다. 그것은 아침 무지개가 말을 한다는 것은 상처나고 어지럽고 흐림말은 아닐 것이다. 그것은 깨끗하고 꿈이 서리는 아름다운 말들이라 하겠습니까.”
—서정범 교수 (한국수필주간) 머릿말중에서—



「人生 이란 무엇인가, 어떻게 살아야 하는가, 하는 것은 물음 앞에... 어린 가슴엔 꿈과 낭만의 무지개로, 삶을 돌이키는 이들에겐 여린 그리움의 무지개가 되어 誠實히 삶의 진솔함을 노래한다. 달팽이·하루살이·바위·침과 등나무·술·흙·산 서로 다른 모습으로 자기네들이 살아왔던 삶의 터를 들려준다. 끝내 얼굴을 숨기기를 고집한 KBS 수필문학 문인들이 特別남도 아닌 우리들의 숨결같은 생활 곳곳의 진솔한 삶을 정성스레 모아 가난한 현대인들의 가슴에 영롱한 전리의 아침 무지개로 피어 아름다운 삶의 색으로 남고자 한다.

●KBS 제1라디오 「시와 수필과 음악사이에」 매일밤 11:30~11:50까지 인기리에 방송되고 있습니다.
*신국판/194쪽/값 3,000원
*서점에 있습니다.

도서 출판 **대림기획**
275-5296·6295