

# 출판계 부도 위협, 그 예방의 지름길

단발성 베스트셀러에 의존하는 경영방식이 문제 ... 확고한 출판철학 있어야

“제2의 창업을 선언합니다.”

지난 3월 21일 12억5천만원짜리 어음을 막지 못해 최종부도를 낸 고려원(대표 김낙천)이 최근 각 일간지에 낸 광고의 첫머리다. 액수의 크기보다는 국내 굴지의 단행본 출판사의 부도라는 사실 때문에 사회 전체의 핫 이슈가 되었던 고려원 사태는 일단 진정국면에 접어들어선 것으로 보인다.

박남현 편집부장은 “개인적인 사유로 직장을 떠난 두사람을 제외하고는 직원 모두가 자기 자리를 지키고 있고 현재까지는 계약이 해지된 것이 단 한건도 없다”며 4월 중순경에는 영업을 정상적으로 진행할 수 있을 것이라고 밝힌다. 부도 발생 이후 한달도 채 안되어 고려원이 정상화될 수 있게 된 데는, 물론 사태해결을 위한 고려원의 적극적인 자구노력도 있었지만 채권단 및 관련업체들의 협조와 양해가 큰 힘이 됐다. 부도 이후 채권자들은 모임을 갖고 정상화될 때까지 기다리겠다는 의사를 밝혔고, 인쇄 및 제작업체들에서도 서점으로 공문을 보내 고려원 책을 정상적으로 제작할 것임을 밝혀 안심시켰다고 한다. 도매상들 역시 당분간 자금회수가 되지 않더라도 지불에 편의를 봐주는 것으로 입장을 모았다. 출판계 및 관련업체 전반에 걸친 ‘고려원 살리기’와 더불어 고려원사태 해결의 핵심적인 실마리는 K사의 자본참여, 학습지 및 아동전문출판사인 이 출판사는 50%를 넘지 않는 범위에서 자본금을 투자할 것으로 알려졌다. 물론 경영권의 변동은 없다.

## 제2의 창업

고려원은 이번 부도의 직접 원인이 됐던 10여종에 이르는 어학교재들의 판매 활성화에 주력할 방침이다. 개발비만 해도 90억이 들었다는 이 교재가 출시만 된다면 어려움은 쉽게 극복할 수 있으리라는 자신감이 있기 때문이다. 또 기획부문을 강화하는 한편, 270종에 달하던 연간 발행종수를 줄이고 광고회수를 조절하는 등 무리한 경영은 피한다는 방침이다. 당분간 어려움이 예상되는 국내물보다는 해외물에 주력하기 위해 인력을 재배치하는 등 부도 이후 조정기에 적합한 체제개편 작업도 한창이다.

고려원 정상화 소식을 접한 출판인들은

**초대형 베스트셀러를 낸 이후 급격한 규모확대를 감당하지 못하고 끝내 쓰러지는 경우를 본다. 최근 고려원의 부도 사태는 출판경영에 대한 인식을 제고시킨다. 출판에 대한 나름의 철학과 의지, 전문적인 마케팅과 합리적인 기업경영을 위해 출판계가 어떤 노력을 기울여야 하는지 생각해 한다.**

부도 이후 최근 제2의 창업을 선언하고 재기에 도전한 고려원의 책들.



“당연하고도 반가운 일”로 받아들이면서도 한편으로는 얼마되지 않는 액수에 굴지의 출판사가 흔들리는 우리 출판계의 영세하고도 열악한 구조에 대한 염려를 털어버릴 수 없다고 고백한다.

실제로 우리나라 출판사들의 부도 및 도산은 아주 빈번한 일이다. 한 도매업자에 따르면 평균잡아 1년에 100여개 출판사가 언제 사라졌는지도 모르게 문을 닫는다고 한다. 부도의 원인은 가지각색이겠지만 가장 두드러지는 것은 무리한 사업확대나 방만한 경영이다. 근년 들어 부도를 겪었거나 도산한 출판사들의 사례는 이를 잘 반증한다. (《출판저널》 제165호, 95년 3월 5일자 관련 기사 참조)

초대형 베스트셀러를 낸 이후 매출액이 급격히 늘어 인원을 늘리고 사옥을 짓는 등 사업규모를 확대했지만 후속타가 없어서 문을 닫거나 사주가 바뀐 출판사는 부지기수다. 청하, 삶과함께, 삼진기획 등이 모두 이런 케이스. 행림출판사의 경우 김홍신씨의 《인간시장》으로 돈을 벌어 잡지에 투자했다가 부도를 냈다. 현재는 사옥을 팔고 재기에 힘을 쏟고 있다.

《혼자뜨는 달》《잃어버린 너》 등 백만부 이상 팔린 초대형 베스트셀러가 7권이나 돼

‘잘 나갈 때’는 월 매출액 5억으로 ‘영화’를 누렸던 다나출판사는 경영주가 출판 외의 사업에 손을 대 부도를 낸 경우. 지난 92년 부도를 낸 이 출판사는 사옥을 팔고 출판사 규모를 대폭 줄여 부채를 갚아가며 출판을 계속하고 있는데, 정기석 사장은 “송충이는 솔잎을 먹어야 한다”는 것을 뼈저리게 느꼈다고 말하며 값비싼 수업료를 내고 출판으로 되돌아왔다고 고백한다.

## 베스트셀러가 부도의 원인은 아니다

베스트셀러를 출판한 출판사들의 부도 및 도산이 빈번해지면서 출판계에는 ‘베스트셀러를 내면 망한다’ 혹은 ‘사옥 지으면 망한다’는 속설이 생기기도 했다. 그러나 이런 속설에 대해 교보문고 기획조사실의 위성계 대리는 “베스트셀러를 냈다고 해서 다 망한 것은 아니다”고 단언한다. 문제는 베스트셀러를 냈다는 데 있는 것이 아니라, 출판에 대한 나름의 철학과 의지를 가지고 장기적인 기획에 바탕을 두기보다는 단발성 베스트셀러에 의존하는 영업방식이나 방만한 경영태도라는 것이다.

그러나 확고한 출판철학이 있고 탄탄한 기획물을 펴내며 지극히 정상적인 경영을 하는 출판사라고 해서 부도의 위험이 전혀

없는 것은 아니다. 창작과비평사의 한기호 기획실장은 “사업 규모가 확대되고 책 종수가 늘어날 경우 인건가는 기존의 경영체제나 영업방식으로는 지탱해낼 수 없는 한계에 부딪치게 된다”고 사정을 설명한다. 인원이 늘어나니 과거처럼 책이 출간될 때마다 머리를 맞대고 함께 고민할 수도 없는 처지여서 정보의 공유가 어려워지고, 관리해야 할 책의 종수가 늘어나니 모든 책에 대해 과학적이고 합리적인 마케팅 전략을 세우기 힘들게 만든다. 자연스럽게 영업력에 구멍이 생기게 된다.

실제로 연간 270종의 책을 냈다는 고려원의 경우, 영업부 직원이 자사 신간이 어떤 것이 있는지 파악하기도 힘들 정도였다는 것은 이런 사정을 쉽게 설명해준다. 팀제로 운영을 하는 곳이 늘고는 있으나 이럴 경우 구성원의 수준이 하향평준화되는 것이 문제라는 지적. 출판전문가 양성을 위한 재교육 기회가 드문 우리 출판계의 사정이 문제를 심화시킨다.

위험부담을 줄이기 위해 출판범위를 넓히지 않고 전문분야 출판만으로 승부를 거는 방안이 대안이 될 수도 있다. 그러나 외국에 비해 비좁지만 한 우리 시장과 얇은 독자층이 걸림돌로 작용한다. 책의 수명이 짧아지

# 마테오 리치에 대한 정중한 소개

소현수 지음 《마테오 리치》를 읽고

김문환 · 서울대 교수 · 한국문화정책개발원장

고 소비자의 욕구나 시장의 변화가 급격하게 이루어지고 있는 상황은 출판사 경영을 더욱 힘들게 한다. 변화를 재빠르게 읽어내고 앞서나가는 기획과 마케팅을 하기란 점점 힘들어질 수밖에 없다는 것이다.

## 가내수공업에서 기업으로

경영과 자본의 지나친 밀착과, 사주가 출판의 전문성에 전권을 행사하는 권위주의적 경영체제도 우리 출판의 수공업적 틀을 벗어나기 힘들게 하는 요소라는 지적도 있다. 출판의 각 분야별로 전문가를 양성하고 그들의 권한을 인정할 때 보다 전문적이고 과학적인 출판과 마케팅이 가능하리라는 말이다.

출판사의 부도는 해당 출판사 관계자들뿐 아니라 우리 출판계 전체에 막대한 손실을 입힌다. 대학원 고려서적의 박종성 사장은 “반쯤되어 들어온 부도 출판사의 책들은 물품청구권이 소멸되는 기간인 3년간 도매상의 창고에 있다가 폐기된다”며, 이는 출판계 뿐만 아니라 우리나라 전체의 경제적인 손실이고 문화적인 낭비 아니겠냐고 안타까워한다.

연간매출액 200억, 직원 130여명의 대형 출판사 고려원의 부도가 우리 출판계에 던지는 교훈은, 단지 무엇을 출판할 것인가라는 ‘출판철학’의 문제에 국한되는 것이 아니다. 수공업에서 대규모 생산으로, 가족적 경영에서 기업경영으로 전환하기 위해 우리 출판사들이 어떤 노력을 기울여야 할 것인가야말로 고려원 부도가 안겨준 가장 큰 고민이다.

— 박남정 기자

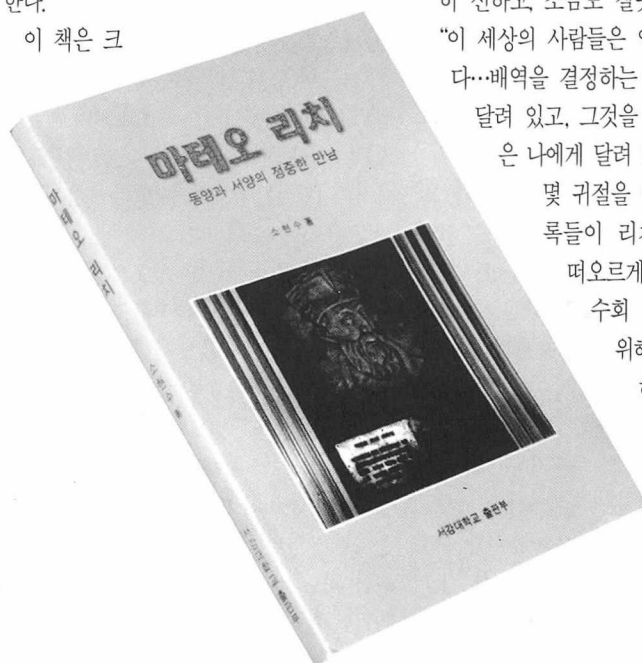
중·고등학교에서 세계사를 배우면서 꽤나 익숙하게 들어온 서양 이름들 중 하나가 마테오 리치였다. 그런데 그가 썼다는 《천주실의》는 원래 서양 언어로 씌어진 것을 번역한 것으로 알고 넘어갔다. 그러다가 서강대학교에 들른 일이 있어 걸음을 했다가 유학자의 복장을 한 서양사람의 동상을 보게 되었다.

그가 바로 리치라는 설명을 듣고 나서 그렇다면 《천주실의》는 그가 직접 한문으로 저술한 책일 수도 있겠구나 하는 생각이 들었지만, 그 질문이 그리 절실하지 못한 탓이 있는지 그 이상을 캐볼 만큼 관심과 정성을 기울이지 못해왔다.

그러다가 <동양과 서양의 정중한 만남>이라는 부제를 단 《마테오 리치》라는 책이 눈에 띄었고, 그와 함께 목은 궁금증이 되살아났다.

우선 머리말이 맘에 든다. 천주교신자도, 신학관련학자도 아닌, 화학전공의 개신교도인 저자 소현수 교수는 나와 비슷한 호기심을 가지고, 그러나 끈기있게 자료들을 섭렵하여 리치에 관한 한 권의 책을 엮어냈다는 사실을 알게 되었기 때문이다. 그러면서 그는 전문가연하는 허풍을 떨지 않고 있다. 예컨대 본문을 구성해가는 중에 알아야 할 만한 정보들을 별도로 추려서 보충자료로 제공하는 방식도 그와 같은 겸손을 감지하게 한다.

이 책은 크



## 중·고등학교 때 꽤나 익숙하게

들어온 서양이름 중 하나가

마테오 리치였다. 그가 쓴

《천주실의》도 번역서였거니 했는데

유학자 복장을 한 그의

동상을 서강대에서 보고난 후

직접 한문으로 저술했겠구나

하는 생각도 들었다. 그러다

만난 이 책은 목은 궁금증을

플기에 충분했다.

게 3부분으로 나누어져 있다. 제1부는 마테오 리치의 생애와 의의를 동서양의 당대적 정황과 함께 잔잔하게 엮어내고 있다. 제2부 리치 이후는 문자 그대로 그가 세상을 떠난 이후의 상황을 간추리고 있다. 이 부분은 “밀알 하나가 땅에 떨어져 죽지 않으면 한 알 그대로 남아 있고, 죽으면 많은 열매를 맺는다”는 말씀이 그대로 이루어졌다고 보는 저자의 관점을 반영한다.

그리고 부록으로 리치의 <이십오언>이 우리말로 번역돼 있다. “인의 근본은 하느님을 공경하고 사랑하는 데 있다... 어진 사람은 그가 실제로 존재함을 믿으며, 또 그가 완전히 선행하고 조금도 잘못이 없음을 믿는다.” “이 세상의 사람들은 연극 중의 배우와 같다...배역을 결정하는 것은 완전히 남에게 달려 있고, 그것을 충실히 실현하는 것은 나에게 달려 있다.”

몇 귀절을 인용해본 것은 그 어록들이 리치의 모습을 그대로 떠오르게 하기 때문이다. 예수회 회원인 그는 포교를 위해 불교승려처럼 삭발하고 가사를 걸치고 중국땅에 들어섰으나 중국사람들이 학문을 숭상하는 것을 알고 유



김문환 원장.

학자의 옷으로 같이 입고 자연과학적 지식을 보급함으로써 사람들의 마음을 사는 한편 유학을 익혀 될 수 있는 대로 그 어법으로 자신의 신앙을 표현코자 했다. 그러기에 천주(天主)보다는 상제(上帝)가 더욱 선호되었으나, 고대 유교와 기독교의 기본개념이 일치한다는 생각에 반대하는 세력에 동조한 교황의 명령으로 《천주실의》의 이 용어들이 모두 천주로 바뀌었을 정도였다.

그러나 그는 철두철미하게 자신의 신앙을 전파하는 일에 충성을 다했을 뿐이다. 동양에 대한 이해는 어디까지나 방편이었을 뿐이다. 비록 실현시키지는 못했으나 중국 전체를 개종시키기 위해 황제를 개종시키려는 소원을 한시도 잊은 적이 없는 인물이다. 선교 초기 꿈 속에서 만난 이상한 나그네가 던진 질문은 실상 그 자신의 평생 소원이었던 셈이다.

“당신은 옛날부터 있던 종교를 뿌리 뽑고 새로운 종교로 대치하기 위해 이 거대한 왕국을 이런 식으로 돌아다녔습니까?”

오늘날의 안목으로 볼 때 이와 같은 선교 방식이 과연 어떤 의미를 가질 수 있겠는지를 묻는 비판적인 대목이 이 책 어딘가에 있을지도 한데, 저자는 시종 리치를 객관적으로 그려내는 데 충실하여 아쉬움이 없지도 않으나, 덕분에 오랜 궁금증이 풀린 것만으로도 이 책의 미덕은 충분히 인정할 수 있다. ◆

서강대출판부/A5신/224면/6500원