

지식의 원산지 '출판', 한국의 도약에 결정적 기여

글_공병호(공병호경영연구소 소장)



세상이 바뀌어 가는 것을 보면, 하드웨어에다 소프트웨어를 더할 수 있는지 아니면 소프트웨어를 가지든지 둘 중 하나에 속해야 한다. 그래야 좀더 나은 삶을 누릴 수 있을 것이다. 시간이 가면 갈수록 순수한 하드웨어는 우리보다 저렴한 가격으로 승부할 수 있는 장소들로 이동할 수밖에 없다. 현실은 이같은 추세가 점점 가속화되고 있음을 확연히 느낄 수 있을 정도로 급속히 변화하고 있다.

이런 시대적인 변화는 한국호의 미래가 부가가치를 지속적으로 창출할 수 있는 지식 중심의 사회로 탈바꿈해 갈 수밖에 없음을 뜻한다. 이런 변신에 우리가 슬기롭게 성공할 수 있다면 한국은 한 단계 더 도약할 수 있을 것이고, 이런 대세를 탈 수 없다면 우리는 어려움에 놓이게 될 것이다. 한편 개개인이 가진 지식 격차에 따라 보수와 대우가 크게 달라지기 때문에 개개인이 주도적으로 학습을 해 나가는 일이 선택이 아니라 필수가 될 것으로 전망된다.

도전 극복과 도약, 문명발전의 핵심적 역할

공동체 차원에서나 개인 차원에서 우리가 당면하고 있는 문제가 쉽지는 않다. 그럼에도 불구하고 항상 문명이란 도전을 극복하는 과정에서 탄생하게 된다. 이런 측면에서 보면 한국 사회가 갖가지 도전 과제들을 어렵게 극복하고, 한 단계 더 도약의 기틀을 다질 수 있을 것이라는 조심스러운 낙관을 내놓을 수 있다.

그런 도약에 결정적인 기여를 할 수 있는 분야를 들자면, 그것은 출판산업이라고 생각한다. 결국 부가가치는 지식을 가공하는 데서 나오게 되는 것이고 그런 원료를 공급하는 중요한 원천이 출판이기 때문이다. 영상 매체는 즐거움과 재미를 제공하는 데서는 탁월하다. 하지만 지식 창출을 위한 원료를 제공한다는 점에서는 현재의 활자 매체를 따를 수 없을 것으로 본다. 물론 현재의 활자로 전달되는 방법에는 많은 변화가 있을 것으로 보인다.

단순한 텍스트에만 그치는 것이 아니라 텍스트에게 시각적이고 청각적인 요소들이 가미될 뿐만 아니라 전달 도구 역시 모

바일, PDA, MP3 등 다양한 도구들을 사용할 것으로 보인다. 그래서 출판업은 콘텐츠를 기획하고, 생산하고, 마케팅하는 그런 광범위한 영역을 포괄하는 쪽으로 변화해 갈 것으로 보인다.

콘텐츠 수요 날로 증가...시대와 고객 욕구 맞는 콘텐츠 절실

책을 읽지 않기 때문에 다들 걱정이라고 한다. 물론 볼거리, 체험거리가 많은 세상에서 출판 역시 다른 것들과 경쟁관계에 놓여 있고, 앞으로도 시간을 점하는 경쟁에서 승리하기 위해 더욱 치열한 경쟁을 벌이게 될 것임에 틀림이 없다. 그러나 생존을 위해서 개인이 읽고, 쓰고, 생각하지 않으면 생활 수준을 향상시켜 나가는 것이 더 어려워지는 시대가 펼쳐질 것이기 때문에 양질의 콘텐츠에 대한 수요는 계속해서 늘어나게 될 것으로 보인다. 평생 학습이 보통 명사로 자리잡을 수 밖에 없는 시대적 상황을 고려하면 출판 수요에 대해 그다지 큰 걱정을 할 필요가 없다고 본다.

필자는 직접 콘텐츠를 생산하는 일을 하면서 책을 읽지 않는 문제에 대해서 그다지 우려할 필요가 없다는 생각을 하고 있다. 문제는 고객들의 욕구와 필요를 만족시킬 수 있는 콘텐츠를 제공할 수 있는냐의 문제라 생각한다.

그렇다면 미래의 한국 사회를 만들어 가는데 있어서 출판이 어떤 역할을 해야 하는가?

첫째, 양질의 콘텐츠를 생산하는 사람들을 적극적으로 발굴해야 한다. 우리의 교역 규모를 고려하면, 좀더 많은 국내 저작물이 나와야 할 뿐만 아니라 콘텐츠를 수출할 수 있을 정도로 성장해야 한다. 둘째, 시대의 트렌드와 고객의 욕구를 읽을 수 있도록 기획 능력을 보강해야 한다. 기획 분야가 하나의 전문 영역을 차지할 수 있도록 업계 차원의 교육이나 투자가 필요하다. 셋째, 전통적인 출판 영역 이외에 다양한 전달매체 분야를 향해서 적극적인 변신이 필요하다. 고객들의 취향에 맞추어서 전달 매체의 다양화가 필요할 것이다. 끝으로 인재가 업계의 발전을 좌우한다. 출판업이 명실상부한 문화 산업으로 자리 잡기 위해선 경영과 물류 등 경영 전반의 선진화 작업이 진행되도록 해야 할 것이다. ■