

# 상업화 가능성 입증하는 '작은 출판'

## 데스크탑 방식 이용한 1인출판...영업활동이 문제

출판업은 지금까지 출판전문가들만의 영역이었다. 전문가들만이 원고를 작성하고, 교정을 보고 또 편집을 할 수 있는 분야의 일이었다. 하지만 이제 출판업은 전문가들의 영역이 아닌 평범한 사람도 할 수 있는 일로 변화되고 있다.

출판에 대한 인식의 변화 뒤에는 물론 컴퓨터라는 과학시대의 매개체가 존재하고 있음을 부정할 수 없다. 기존의 출판이 분업체제를 이루면서 여러 사람에 의해 원고가 작성되고, 교정단계, 인쇄단계를 거쳐 이루어졌던 것이라면 새롭게 대두되고 있는 출판방식은 여러 출판 단계를 최소화시키고 있다는 것이 특징. 그 대표적인 출판 방식이 지금도 보편화되어 있는 탁상출판이라는 것인데, 이보다 한 단계 더 나아가 일련의 출판업무를 한 사람이 담당하는 방식이 새롭게 대두되고 있다.

### 출판업무 한 사람이 모두 담당

최근 「소금값을 청구함」 「여자와 사진」(청동시대)을 펴낸 김대식씨(46, 대우재단 전문위원)는 두 책의 기획인이면서 저자이기도 하고, 편집인이면서 영업인이기도 하다. 즉 출판에 관한 모든 업무를 혼자 담당했던 것이다. 김대식씨는 이러한 출판방식을 '작은출판'이라고 부른다.

“출판사에 의해 주도되었던 탁상출판은 그 개념이 잘못되어 있습니다. 원래 탁상출판은 1인이 출판하는 것을 이르지만 지금은 그렇지 못하지요. 제가 말하는 작은출판은 모든 출판업무를 한 개인이 수행하는 것으로 탁상출판의 원래 뜻에 더 접근해 있습니다.”

출판사에 의해 주도되어 오던 출판은 원고 집필자와 편집인, 영업인이 구분되어 있지만 이제 이러한 개념도 작은출판의 단계에 이르면 무의미해진다.

작은출판은 기존의 출판방식에 비해 여러가지 장점을 갖고 있다. 특히 작은출판은 기존의 출판방식에 비해 시간이 월등히 단축되는 효과를 가져온다. 원고작성은 물론 편집까지 한 개인이 담당하는 관계로 집필자와 기획자와의 인식차이가 드러나지 않는다. 완성된 원고는 프린터기를 통해 출력, 교정을 볼 수 있고 편집에 들어가게 되는 데 김대식씨의 경우 아마추어임에도 불구하고 만나질 정도의 시간만 있으면 한권의 책에 대한 편집이 끝난다고 한다.

현재 시중에는 탁상출판을 위한 프로그램이

### 기존의 출판업무는 분업체제를

이루면서 여러 사람들에 의해 원고가

작성되고, 교정단계, 인쇄단계를 거쳐

완성되던 일이었다면, 새롭게

대두되고 있는 출판방식은 여러

출판단계를 최소화시키고 있는

것이다. 그 대표적인 출판방식이

탁상출판이라는 것인데, 이보다 한

단계 더 나아가 일련의 출판업무를 한

사람이 담당하는 '작은출판'은…….

많이 개발 판매되고 있는데, 맥켄토시 이외에도 개인용컴퓨터에서 사용할 수 있는 프로그램으로는 문방사우, 오토페이지, 마이 DTP, 장원급제 등이 바로 그런 것들이다.

출판시간 단축과 함께 출판에 소용되는 비용 또한 많이 절감할 수 있다. 비용 절감은 사식비가 필요치 않다는 것에 가장 큰 요인이 있다. 각 1천5백부씩 발행한 「소금값을 청구함」과 「여자와 사진」은 모두 합쳐 571면. 김대식씨가 두 책을 출판할 때 소요된 비용을 계산해 보면, 출력비 39만원, 3도스리 표지제 판비 10만원, 본문제판비 48만원, 본문인쇄비 49만원, 표지인쇄비 6만9천원, 표지코팅비 51만원, 종이값 110만원으로 총 323만9천원에 불과하다. 한 책당 2백부가량만 판매해도 손익분기점에 도달할 수 있다는 계산이 나온다.

### 비용절감이 작은 출판의 최대 장점

그러나 작은출판이 아닌 경우 사식비를 원고지 한장당 6백원으로 가정해서 전체 제작비를 산정한다면 그 비용은 엄청나게 증가하게 된다. 또한 출판사업무를 한 개인이 모두 처리하는 관계로 직원을 고용할 필요가 없다는 것도 비용절감의 한 요인이 된다. 김대식씨는 “출판에 돈이 많이 든다는 생각은 이제 작은출판에서는 필요가 없다”고 하면서 “작은출판은 소자본을 갖고도 충분히 출판에 참여할 수 있는 출판방식”이라며 작은출판의 경제적인 장점을 역설한다.

작은출판이 소자본으로 운영할 수 있는 출판방식이기 때문에 기존의 상업출판과는 다른 점이 몇가지 있다. 그 첫번째가 전문적인 분야의 도서출판이 용이하다는 것이다. 작은출



김대식씨가 컴퓨터로 원고를 직접 편집하고 있다.

판은 볼록정다수를 아우르는 출판이 아니다. 책이 필요한 독자들의 수를 정확히 예측해서 그들이 곧바로 책의 실수요자가 되도록 유도하는 것이 작은출판의 특징이다. 때문에 전문분야의 종사자들의 구미에 맞는 책을 제작할 수 있다. 판형을 예로들자면 지금까지 천편일률적인 신국판형이 아니라 여타의 판형으로 출판이 가능하며 내용 또한 그들의 지식에만 타격을 정하고 기술하면 된다는 것이다. 김대식씨는 작은출판의 특징을 「소금값을 청구함」 후기에서 다음과 같이 적고 있다.

“周易을 읽는 어떤 사람이 주역 본문을 개인용컴퓨터에 입력해 놓았다 치자. 그는 이를 여러모로 활용할 수 있다. 잣거나 글자의 검색도 손쉽게 할 수 있고 그 사용 빈도도 어렵지 않게 뽑을 수 있다. 그는 또 조그만 힘을 들이면 색인집을 출판할 수도 있다…… 이렇게 만든 색인집을 그는 주역 연구자들, 예컨대 주역학회회원들을 상대로 필요한 부수만큼 인쇄하는 것이다.”

또 서점을 중심으로 하는 유통단계를 거치지 않기 때문에 여기서 생기는 차액은 출판담당자가 얻을 수 있다는 것도 작은출판의 장점이다. 작은출판은 그래서 광고가 필요없다. 책을 독자들에게 어떻게 전달하느냐는 2차적인 문제보다 어떤 내용을 어떻게 잘 만들 수 있느냐는 출판 본연의 자세에서 책을 만들 수 있게 된다.

작은출판이 가질 수 있는 상업출판으로의 진출가능성에 대해 김대식씨는 이렇게 말한다.

“작은출판은 종이 없는 전자출판으로도 확장시킬 수 있으며, 컴퓨터통신망과 결합되면

파일형식으로 즉시 출판시킬 수도 있습니다. 이러한 확장성 때문에 본격상업출판으로의 전환도 어렵지 않습니다.”

### 시장원리에 접근한 대량판매는 어려울 듯

그러나 자본주의의 시장원리에 비추어 볼 때 작은출판은 상업성과는 어느 정도 거리를 유지하고 있는 것도 사실이다. 만약 작은출판으로 상업성을 지향하려면 많은 제약이 따르게 되는데 그 대표적인 것이 영업활동이다. 김대식씨는 위 두 책에 대한 영업을 직접 하지는 않았다. 한 사람의 힘으로 영업활동을 한다는 것은 무리가 아닐 수 없다. 그는 영업을 총판에 일임하기는 했지만 그 외의 일에 대해서는 손을 쓸 여유가 없다고 한다.

또한 불리한 영업활동 이외에도 책을 대량으로 생산하지 않는다는 것, 책을 시장에 내놓지 않는다는 것, 광고를 하지 않는다는 것은 어차피 대량판매를 할 수 없는 요인으로 작용할 가능성이 높다는 상업적인 단점도 갖고 있다.

편집에 대한 개념과 컴퓨터의 사용법만 조금 알면 손쉽게 할 수 있다는 탁상출판을 넘어서 이제 개인출판물은 자신이 제작 판매하는 작은출판이 발전하는데 따른 기여도는 이제 다른 사람의 일이 아니라 바로 독자들 개인의 몫이 될 것이다.

— 이성수 기자