

가격 경쟁력과 제작비 사이에서 고민하는 출판계

종이값 및 인건비 인상이 책값 상승의 요인...

할인판매를 고려한 거품가 책정 우려도 있어

책값이 꾸준히 오르고 있다. 도서정가제 논란 이후 베스트셀러류, 소설류 등을 중심으로 책값 눈에 띄게 올랐다. 백원단위에 변형을 가하는 형태도 늘었다. 제작비와 인건비 상승, 출판사들의 높아진 원가의식 등이 상승요인으로 꼽힌다. 길어야 한달 주기로 돌아오는 반품도 출판사들의 숨통을 조이고 있다. 반면 몇몇 중대형출판사들은 저가정책으로 선회해 가격경쟁력을 높이고 있다.

최근 책값이 꾸준히 오르고 있다. 소설책은 7천 원대에서 8천원대로 올라섰으며, 9천원대도 눈에 띈다. 시집가격의 마지노선인 5천원도 붕괴될 조짐이 보인다. 문학아카데미에서는 최근 신작시집 가격을 6천원대로 책정하고 있다.

책값 상승은 인문교양서에서도 두드러진다. 특히 외국 번역물들이 책값 인상을 주도하고 있다. 10만원 들고 서점에 가 읽을 만한 번역서 서너권 사면 돈이 바닥 난다. 책의 고급화 추세, 소량생산, 사진 저작권료 등이 그 요인이다. 이는 서울시 대형서점 문예코너 담당자들의 공통된 의견으로, 서점측에 따르면 책값은 지난해 하반기부터 1년간 조금씩 꾸준히 오르고 있다.

변형가격을 통한 시장들과 두드러져

김영사는 최근 《새 만나라 이웃나라》(이원복)의 재판가격을 9백원 올린 7천9백원으로 책정했다. 3년만의 재판이니 그리 많이 올렸다고는 볼 수 없다. 김영사의 고세규 편집장은 오히려 “제작비 상승 대비 마이너스”라고 설명한다.

하지만 김영사는 앞으로 고가정책으로 갈 생각이다. 예전보다 책 제작비가 30% 이상 올랐기 때문이다. “독자들은 어차피 책값이

싸게 책정되면 그렇지 않은 무조건 비싸다고 불평한다. 심지어 파격적으로 가격을 낮춘 <앗> 시리즈도 비싸다는 말을 듣고 있다”며 싸든 비싸든 사볼 책은 사본다는 입장을 밝혔다.

대신 끝자리 ‘9백원’ 정책은 계속 유지할 생각이다. 처음 김영사가 이 정책을 내놓았을 때, 다른 출판사는 물론 내부에서도 반대의견이 많았지만, 지금은 자연스러워졌고 고객반응도 좋은 편이라 한다. 지난번에는 숫자 ‘8’이 독자심리를 더 효과적으로 파고든다는 외국 통계자료를 보고, ‘8’로 바뀌보기도 했지만 효과가 없어 다시 ‘9’로 귀환했다. 이런 변형가격을 채택하는 출판사들이 현재는 꽤 늘었고 끝자리 수도 ‘4’ ‘5’ ‘8’ 등으로 다기화됐다. 사계절, 명진출판, 문학과경제, 열림원 등이 대표적이다. 전문가들은 출판사들의 변형가격 정책이 1천원 이하로 책값을 상승시킬 때 유효한 전략이라고 분석한다.

초판 인쇄부수 떨어지면서 책값 올라가

인문서와 소설을 주로 펴내는 푸른사상은 소규모 출판사의 고가 정책을 전형적으로 보여준다. 소설의 경우 단행본 한권이 9천원으로 다른 출판사보다 1천원이나 높다. 이유는 초

판을 1천부 찍기 때문이다. 다른 출판사처럼 정가를 8천원으로 책정하려면 최소한 3천부를 찍어야 한다고 이곳 가격담당자는 말한다. 그리고 “1천부 모두 팔려야 겨우 손익분기점과 일치한다”고 한다.

비소설은 대부분 3천부 이상 찍기 때문에 가격 부담이 덜한 편이다. 우리출판사의 김동숙 전무는 “요즘은 2천부 찍을 때도 많다. 서점의 반품주기가 너무 빨리 돌아온다”고 불평을 털어놓았다. 그래서 최근 펴낸 《불교 속에서 배우는 삶의 지혜》(송위지)는 1천원 높여 1만원으로 책정했다.

효형출판은 책값 때문에 병어리 냉가슴을 앓고 있다. 최근 펴낸 《열정의 이탈리아》(미셸 피에르, 김이정) 때문이다. 144쪽에 불과하지만 책값은 2만9천원. 이 책은 독자들로부터 비싸다는 이야기를 많이 들었다. 이유는? 바로 세계적인 사진 작가들이 촬영한 수백 컷의 사진들 때문이다. 송승현 편집장은 “도판 사용료, 사진CD 사용료, 선인세, 번역료 등 부대비용이 상상을 초월할 정도로 많이 들었다. 1천부 찍었는데, 수지를 맞추려면 6만원 정도 매겨야 하지만, 일반 문화기행서들과 비슷하게 맞춰야 하기 때문에, 할 수 없이 2만9천원을 매겼다”고 털어놨다. 출판을 포기할까 생각도 했지만, 책을 기다리는 소수 독자들을 외면할 수 없었다는 말도 덧붙였다.

저가정책으로 차별화 전략 노려

반면, 오히려 책값을 내리는 곳도 있다. 생각의나무가 대표적이다. 고가가 될 수밖에 없는 인문학술서들은 아예 중수를 줄여나갈 생각이라고 김환기 기획부장은 밝힌다. 김부장은 “독자들이 자꾸 떨어져나가는데, 책값을 올린다는 것은 바람직하지 않다”며 “원가절감을 올 한해 최대 목표로 삼고 있다”고 말한다. 컬러를 줄이고, 아트지 대신 모조지를 쓰면 된다는 것이다. 제작처도 썩 곳을 찾아 여러 군데를 옮겨다니고 있다. 물론 이것은 다른 측면에서 다른 출판사와 차별성을 유지해 가격경쟁력을 높일 수 있으리라는 복안이다. 김

부장은 “원가절감을 통해 판매효과를 보면 소수 독자들을 위한 중요한 인문서들을 만들 때 좀 여유가 생길 수도 있다”고 덧붙였다.

이런 예를 볼 때 중대형출판사와 소형출판사의 명암이 갈린다는 것을 알 수 있다. 생각의나무는 소설의 경우 초판을 최소 5천부에서 1만부 이상까지 찍고, 학술서를 제외한 인문교양서도 대부분 5천부를 찍고 있다.

어린이책 출판사들도 저가정책을 유지하고 있다. 가격 경쟁이 심한 어린이책 특성상 나서서 값을 올리는 출판사가 없고, 그러다보니 울며 겨자먹기로 대세를 따른다는 게 관계자들의 설명이다.

문학과지성사는 그다지 큰 변화 없이 ‘고원가’ 시대를 통과하고 있다. 윤병무 편집장은 “서점에 책을 공급할 때 기존 할인비율을 유지하고 있다. 물론 서점 쪽에서는 할인율을 높여달라고 요구하지만 아직까지는 버틸 만하다”고 밝혔다. 제작비 부분에서도 “IMF 때 인쇄소들이 어려워지면서 일제히 인쇄비를 인상한 후 지금까지 그 가격 그대로여서 큰 부담이 없다. 물론 종이값은 인상됐지만, 모조지를 쓰면 된다”는 입장이다.

하지만 문학과지성사도 현재 초판 1천부 미만 신간도서가 전체 10%를 육박한다. 문학비평서는 당연히 가격을 조금씩 올릴 수밖에 없는 상황이다.

윤편집장은 또 인터넷서점의 할인에도 염려를 표했다. 현재 대부분 출판사들이 인터넷서점인 YES24와 거래하고 있다. 올해 초 한국출판인회의측과 베스트셀러를 제외한 신간도서를 10% 이내로 할인하겠다고 약속했기 때문이다. 그런데 그 약속이 지켜지지 않고 있다. 현재 YES24는 신간도서를 20~25% 할인된 가격으로 판매하고 있다. 다른 인터넷서점도 이 정도 수준이다.

출판구조에 대한 철저한 인식으로 접근해야

책값 인상에 대한 출판계 일각의 문제제기도 여기서 발생한다. 할인판매를 전제한 거품가조성이 아니냐는 지적이다. 여기에 대해선 취

재에 응한 모든 출판사가 부정했다. “직거래하는 인터넷 서점은 YES24밖에 없기 때문에 영향 받지 않는다”는 게 이들의 공통된 답변이었다. 하지만 소규모 출판사들이 여러 인터넷서점과 거래한다는 것은 공공연한 사실이다. 윤편집장은 “출판인회의에 속하는 몇몇 출판사들도 여타 인터넷서점과 거래하고 있는 것으로 알고 있다”고 말한다.

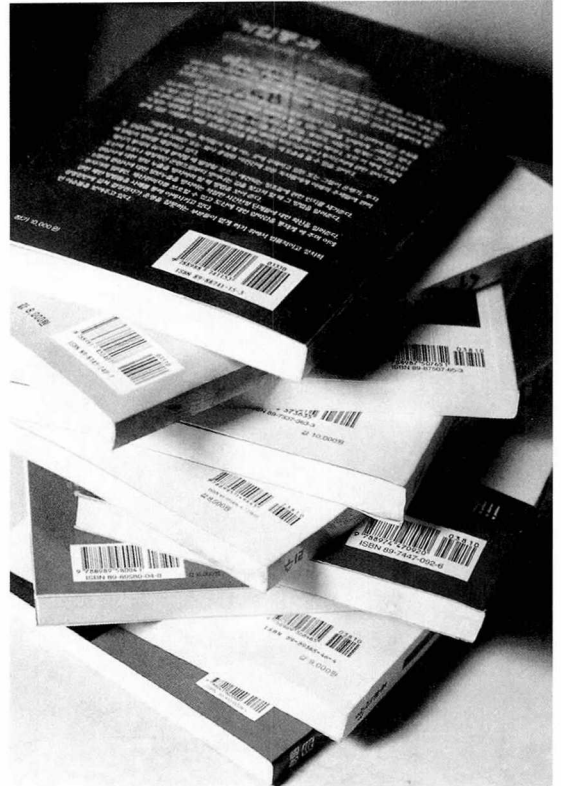
황금가지 장은수 편집장은 현재의 이런 가격 파고를 원소스 멀티유즈로 가는 과도기적 현상으로 해석하고 있다. 즉 한국출판이 하드커버와 페이퍼백을 동시에 출간해 도서관의 고급서 수요와 대중들의 독서 욕구를 동시에 충족시킬 수 있는 ‘원소스 투북’(one source tow book)으로의 전환기를 맞았다는 장기적인 전망이다.

“출판은 활자혁명에 의해 출발했다. 지식의 대중화가 출판 본연의 정신이고 값싼 지식보급이 출판의 가치다. 하지만 우리는 문고본 시장이 형성되지 않아 어정쩡하게 책값만 올라가고 있다.”

이원화구조 이야기는 예전부터 나왔지만 이것이 현실화되기는 아직 시기상조라는 지적이 많다. 옛날의 삼중당문고 등 문고본 시장이 단행본 시장의 본격적인 개막으로 경쟁력을 잃고 사라진 경험을 했기 때문이다. 여기에 대해 장편집장은 페이퍼백과 하드커버의 확실한 차별성을 강조한다.

“하드커버는 장정과 편집에 심혈을 기울여 최고가로 책정하고, 페이퍼백은 종이의 질과 가격을 최대한 낮추고, 그것의 이미지를 관리해나갈 필요가 있다. 이런 제작판매의 이원화구조가 정착돼야 한국출판 전반이 안정될 수 있을 것이다.”

지난 7월 해누리기획에서는 미국 펄컨북에서 펴낸 페이퍼백의 디자인과 판형, 표지스타



소설, 인문교양서를 중심으로 책값이 오르고 있다. 책값 상승은 단기적으로 제작비, 높은 반품률 등이 그 요인으로 지목되며, 장기적으로는 한국출판의 원소스 투북체제로의 전환으로 해석된다.

일, 재생용지 등을 모델로 해 중국 3대기서를 페이퍼백으로 제작해 내놓은 바 있다. 사이언스북스도 내년쯤 페이퍼백을 선보일 예정이다.

책값 인상 원인은 출판사들의 높아진 원가의 인식에서도 찾아볼 수 있다. 한국출판마케팅연구소 한미하 실장은 “현재 대부분 출판사에서 10원 단위까지 원가산정을 하고 있다”며 “장당 20~30원씩 계산하던 전근대적 방식에서 벗어나면서 투자한 비용만큼 책값을 책정하려는 의식이 강화됐다”고 분석한다.

당장 문제는 책 판매가 줄고 있는 서점계의 현실이다. 출판사 입장에서는 짧게는 일주일에서 길어봤자 한달도 못돼 책이 반품으로 돌아와 기본적으로 소량출판으로 갈 수밖에 없고, 이로 인해 앞으로 책값은 지속적으로 인상될 전망이다. 독자들이 책을 외면하는 이상 책값은 올라갈 수밖에 없고, 책값 부담은 또 출판사와 독자가 공동으로 질 수밖에 없다.

—강성민기자