

출판과 인쇄산업의 공존방안

인쇄산업은 출판산업과 역사적으로나 실제적으로 가장 밀접한 관계를 맺고 그 동안 출판산업의 발전과 수출진흥은 물론 지식정보화 사회의 토대가 되는 문화산업으로서 중요한 역할을 해 왔다. 인쇄산업은 한국표준산업분류 상으로 제조업으로 분류되어 있지만 스스로 상품을 개발하고 생산해서 판매하기 보다는 고객이 기획하고 개발한 콘텐츠를 인쇄해서 납품하는 서비스업 형태의 구조를 갖고 있다.

따라서, 인쇄산업은 고객의 발주에 의존하고 제한된 시장 규모 때문에 수주를 위한 가격경쟁까지 해야 되는 수동적인 구조로 많은 어려움을 겪어 왔으며 90년대 후반에는 IMF로 인한 출판 수요의 위축으로 출판사와 도매 서점들이 대거 도산하는 등 출판시장의 악재가 인쇄산업에까지 상당한 파급 효과를 미친 적도 있다.

하지만, 이러한 어려움에도 불구하고 전통적인 출판산업과 인쇄산업의 전망이 어둡지만은 않다. 정보화 사회로의 가속화가 진행되고 있는 지금, 지식문화 정보 산업의 기반으로 서 출판 및 인쇄산업의 중요성은 더욱 부각될 것으로 예상되며 전 세계 대부분의 국가에서 출판시장이 계속 성장할 것으로 예측됨에 따라 우리나라 역시 성장 속도가 선진국에 비해 더디기는 하지만 꾸준한 증가 추세를 보일 것으로 전망된다. 1998년 약 4조 3천 3백억원 규모였던 출판 시장은 향후 2003년까지 14.3%의 증가 추세를 나타낼 것으로 예상되고 있다. 더구나 2002년도에는 'MBC 느낌표'와 같은 방송매체가 활성화 됨으로써 '봉순이 언니', '깡이부리말' 등이 좋은 책으로 선정되어 이미 백만부 판매를 돌파하였고 '해리포터', '반지의 제왕' 등의 도서가 영화화 되어 전세계적으로

폭발적인 흥행 실적을 거둬에 따라 출판시장의 경우 한때 인쇄사나 제책업체를 24시간 완전 가동시켰지만 책을 원하는 시간 내에 제작 및 보급하지 못한 일도 있었다. 이러한 출판시장의 흐름을 놓고 일각에서는 한국의 '출판 르네상스' 시대가 도래했다고까지 말하기도 한다.

그러나 최근 나타나고 있는 긍정적인 출판시장의 변화에도 불구하고 한편으로 우려가 없는 것은 아니다. 아직까지 출판산업 구조가 매우 취약하고 유통구조가 낙후되어 있어 언제 또다시 IMF 당시의 위기 같은 어려움이 도래할 지 모르는 일이기 때문이다. 더욱이 최근에는 e-book 등 콘텐츠 전달매체의 다양화, 주문에 의한 소량생산, 공급 리드타임 단축 등 출판물에 대한 소비자 및 유통업자의 다양한 요구가 증대되면서 출판산업과 함께 인쇄산업도 새로운 변화의 필요성이 대두되고 있다.

전자출판산업의 영향?

과거 종이와 잉크를 유일한 매체로 활용함으로써 지식, 정보의 전달과 보관을 담당해 온 전통적인 출판산업과 인쇄산업은 디지털 기술(Digital Technology)의 발전, Cyber 시장의 확대 등으로 인해 미래에 대한 우려가 많이 나타났다. 특히 아래 그림과 같이 기존의 전통적인 출판물 공급체인(Supply Chain) 단계가 대폭적으로 간소화되고 다양한 형태의 디지털 콘텐츠를 언제 어디서든지 온라인으로 제공할 수 있게 됨에 따라 이제 '종이가 필요 없는' (Paperless) 시대가 임박한 것이 아닌가 하는 두려움에 휩싸이게 되었다. 또한 멀티미디어 매체가 대중화되면서 size가 작은 CD에 수

십 권의 책에 해당되는 정보를 저장하고 종이 책으로 표현할 수 없는 각종 영상정보들이 다양하게 제공되면서 전자출판 산업의 출현은 수년 내에 기존 출판산업과 인쇄산업의 근간에 대혁명을 일으킬 것처럼 보였다.

〈종이책 공급 체계〉



〈e-book 공급 체계〉



출판 선진국이며 e-book 열풍의 근원지인 미국의 경우, Random House를 포함한 대형 출판사, Amazon과 같은 인터넷 서점, 그리고 마이크로소프트와 같은 다국적 IT업체들이 전자출판 산업에 이미 오래 전부터 관심을 갖고 장기적인 투자와 함께 e-book 활성화 시대를 대비해 왔다. 국내에서도 약 5년 전부터 IT 업체들과 출판사들을 중심으로 전자출판물에 대한 관심이 증대되어 우후죽순 격으로 e-book 관련 업체를 설립하거나 자본 참여 등이 이루어졌으며 금세라도 가시적인 성과가 나오며 e-book 시장이 활성화가 될 것처럼 모든 출판계의 관심이 집중되어 졌다.

그러나 2-3년 안에 전통적인 출판 및 인쇄산업의 시장 판도가 바뀌게 될 것이라던 일부 출판 전문가들과 주요 언론들의 무책임하고 성급한 판단은 빛나갔으며, 오히려 수익구조의 미비로 재정적인 어려움에 빠지게 된 e-book 업체들이 하나 둘씩 사라지고 현재는 몇 개 업체만이 생존하여 원래 계획했던 B2C e-book 사업보다는 전자도서관, 방송사 등에 콘텐츠를 판매하는 B2B 시장의 영업으로 간신히 연명하고 있다.

과다한 재고와 반품

이제까지 출판산업은 일반산업과는 달리 생산량을 조절할 수 있는 수요 예측이 매우 어려웠는데 출판 전문가들은 주된 원인을 다른 문화상품과 마찬가지로 상품 기호의 다양성, 동일 상품 소비의 비 반복성 등을 지적하고 있다.

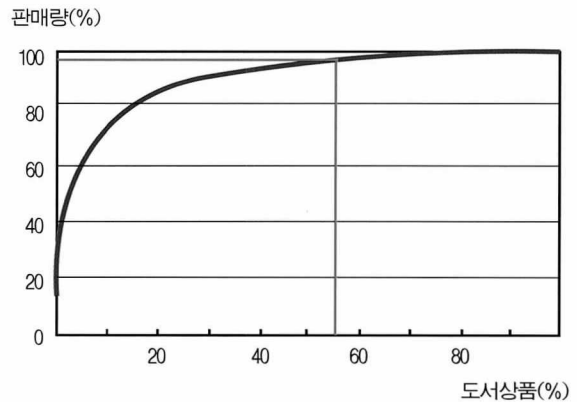
특히 교과서, 참고서, 사전 등을 제외한 단행본 시장은 현재까지도 공급이 수요보다 선행되어야 한다는 생각을 갖고

있다. 즉, 출판사는 그 동안의 판매경험과 단순 원가계산을 통해 발행 부수를 정하고 밀어내기식으로 서점에 공급해서 매장에 진열되어야 수요가 창출된다고 믿고 있다. 아직도 서점 매장을 방문한 독자들의 충동 구매에 지나치게 의존하고 있다.

따라서 도서는 시장 수요보다 항상 많은 양이 공급되고 있다. 이러한 출판물 공급의 악순환으로 인해 판매되지 못한 많은 책들이 출판사로 반품되어 폐기되거나 서점의 매장, 도매상의 창고에서 오랜 동안 방치되고 있는 현실이다.

일례로 하단의 그래프는 2001년 동안 국내 최대의 출판 도매상인 한국출판유통(주)에서 보유하고 있는 도서 상품의 종수와 판매량의 상관관계를 나타낸 것으로 그래프 상에서 나타나듯이 약 55%의 도서상품(종류)이 전체 도서매출의 99%(판매량)를 차지하고 있다.

즉, 나머지 45%의 도서상품(종류)은 거의 판매가 되지 않고 출판사로 반품되거나 물류창고에 장기 보관되고 있는



상황이다.

출판 선진국인 미국에서도 1994년-1996년 기간 동안 30%가 넘는 도서 반품으로 인해서 출판사와 도매상들이 많은 어려움을 겪은 적이 있다.

이 때 출판계는 과잉 생산에 따른 밀어내기식 공급과 반품에 대한 문제점을 시인하면서 “재고가 없어서 발생하는 판매 손실보다 반품 처리나 재고 관리로 발생하는 손실이 더 크다”는 새로운 인식을 갖게 되었다.

이에 출판, 서점업계는 공동으로 다품종 소량 생산, 초기 신간 공급량 축소, 재주문 확대의 3가지 영업 정책을 추진하게 되었고 결과적으로 출판사는 반품률을 10% 이내로 줄였으며 서점과 유통회사들은 매장과 물류창고의 재고회전율을



높일 수 있었다.

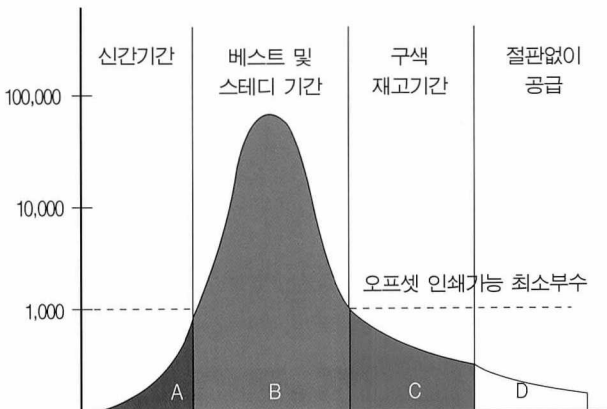
이제 우리도 대량 생산에 따른 과잉재고와 평균 30%가 넘는 반품문제는 더 이상 방관할 수 없는 한계에 이르렀으며 출판사, 도매상, 서점의 경영악화의 주요 원인으로 지적되고 있다. 따라서 출판업계와 인쇄업계의 상호 협력을 통해서 다 품종 소량 생산 체제를 구축하여 과다재고와 반품 문제에 적극적으로 대처해야할 시기인 것 같다.

Print On Demand

최근 미국, 일본, 유럽에서는 정보기술과 디지털 인쇄 기술을 활용한 'POD' 시스템을 통해 과다재고와 반품문제를 해결해 나가고 있으며, 미국의 경우 전체 출판시장에 10% 이상을 POD 체제로 생산하고 있다.

더욱이 최근 출판사들이 기존의 종이 책을 디지털로 변환시키고 있으며 신간의 경우도 종이책과 e-book을 동시에 제작할 수 있도록 콘텐츠를 Multi-Format화 하고 있기 때문

종당 발행부수



C와 D 영역이 전형적인 POD사업 영역이다

에 POD 시장이 더욱 활성화될 것으로 전망하고 있다.

POD에 대해서 간단하게 설명하자면 고객(서점 or 독자)이 요구하는 수량만큼 생산하는 것이다.

즉 생산해서 파는 것이 아니라 소비자의 주문에 의한 생산 방식 개념으로 전환되고 있는 것이다. 그러나 신간 초판부터 POD가 적용되는 것이 아니며 주로 베스트셀러보다는 도서의 life Cycle이 긴 도서나 절판되거나 품질될 수 있는 도서가 이에 해당된다고 본다.

소량생산과 POD의 전제 조건은 도서의 Digital Database와 저렴하고 빠른 (Printing + Binding 시스템) 이라고 볼 수 있다. 최근 세계 최대의 출판도매상인 Ingram의 사장이었으며 POD 회사인 Lightning Source를 만들었던 한국인 지영석 사장이 Random House 아시아 지역 사장으로 취임하면서 한국출판유통(주)을 방문했을 때 "POD는 이제 20초 이내에 책 한 권을 만들 수 있는 기술까지 발전했다"고 말하며, 향후 한국 출판산업계도 경영 효율화를 위해서 'Making More Titles with Less Copies'와 'Sell First Print Later'의 전략을 추진해야 한다고 강조했다.

결론적으로 기존의 전통적인 출판산업과 인쇄산업은 앞으로 급변하는 환경 변화 속에서 상호 협력 하에 미래를 준비해야 할 것이다.

정확한 예측은 힘들지만 전자출판산업의 성장은 앞으로 계속될 것이며 e-book은 종이책과 함께 공존해 나갈 것이며, 앞으로 독자들의 상품 구매 패턴이 단순히 서점의 매장에 진열된 책을 충동적으로 구매하기보다는 인터넷이나 광고매체를 통해서 책에 대한 충분한 메타데이터를 검색한 후에 구매를 결정하는 추세이다. 따라서 밀어내기식 공급보다는 POD 같은 출판물의 수요에 따른 생산 시스템의 요구가 증가 될 것으로 전망된다.

따라서 출판업계는 종이책과 e-book을 병행해서 출판할 수 있도록 편집된 콘텐츠를 다양한 포맷(Multi Format)으로 준비하는 작업이 필요할 것이며 인쇄업계에서도 출판산업의 변화와 요구에 대응하기 위해서는 다품종 소량 생산 체제, 수요에 따른 인쇄, 다양한 콘텐츠 포맷과 호환할 수 있는 디지털 인쇄 기술과 첨단 설비의 도입 등을 적극적으로 검토해야 할 것이다.

이중호부장
〈한국출판유통(주)〉