

“도서정가 판매제 무너뜨릴 수 없다”

공정거래위 “자유경쟁 제한”... 출판계 “정가제는 꼭 필요”

가격과괴 논쟁이 급기야 출판계에까지 번지고 있다. 거의 대부분의 물품들이 가격경쟁을 통해 지금까지의 가격을 무너뜨리고 있는데, 유독 출판물만이 정가제를 확고하게 틀어쥔 필요가 있는냐는 질문이 쇄도하고 있다. 공정거래위원회가 1월 26일 공정거래법상 명시된 재판매가격(再販賣價格)유지 불허를 골자로 한 법안을 마련, 입법예고한 것도 가격과괴의 맥락에서 이해되기도 한다.

입법예고된 법률안에 따르면, 현행 재판매가격유지 도서 중 전집류·고전소설·참고서·사전류와 일정기간(6개월 또는 1년)이 경과된 서적을 그 대상에서 제외하고 판매전망이 불확실한 창작도서(단행본)만 재판매가격을 유지한다는 것이다. 이를 위해 공정거래법 시행령 제29조 제2항을 “재판매가격유지가 필요한 도서 및 기타 저작물로서 공정거래위원회가 고시하는 저작물”로 개정해 재판매가격유지 도서를 한정하겠다는 것이다.

WTO체제서 이루어진 후속조치

이 법률안은 관련기관의 의견을 수렴하여 6월부터 시행될 예정인데, 출판계에서는 “말도 안되는 소리”라면서 그 후유증이 걷잡을 수 없는 혼란을 초래할 것이라고 일축하고 있다. 그 이유는 공정거래위원회에서 입법예고한대로 공정거래법이 시행될 경우 지금까지 정착·안정되어 있는 도서정가제가 하루아침에 무너지는 결과를 초래할 수도 있다는 우려 때문이다.

재판매가격유지란 생산업자(출판사)에게서 상품(도서)을 구입한 도매업자나 소매업자(서점)가 그 상품을 다시 소비자(독자)에게 판매할 때 생산업자가 지정한 가격으로 파는 것을 말하는데, 쉽게 이해하자면 법적으로 보장받은 ‘정가’를 일컫는다.

이번 사건의 발단은 프라이스클럽 할인매장에서 시작됐다. 그동안 프라이스 클럽은 일반서점의 가격(정가)보다 20~30% 할인한 가격으로 도서를 판매해왔다. 이에 서적상조합연합회(서련)에서는 프라이스 클럽이 할인판매하고 있는 22개 출판사에 재판매가격유지 위반사실을 통보하도록 출협에 요구했다.

실질조사에 나선 출협이 지난해 12월 7일 각 해당 출판사에 도서정가제 실시 협조요청 공문을 발송하자, 프라이스 클럽에서 이 문제를 공정거래위원회에 제소하기에 이른 것이다.

표면적으로 공정거래위가 재판매가격유지

공정거래위원회에서 재판매가격유지 불허를 골자로 한 공정거래법 개정 입법안을 예고하자, 출판계가 “말도 안되는 소리”라며 거센 반발을 보이고 있다. 사전류 등의 도서와 일정기간 경과된 서적을 재판매가격유지 대상에서 제외하면 정가제가 무너질 것이라고 출판계는 경고한다.

공정거래위원회와 출판계에 재판매가격유지 논쟁의 원인을 제공한 할인매장.



불허 입장을 표명한 이유는 두가지다. 첫째는 모든 저작물에 대해 정가를 적용토록 서적상간 경쟁제한행위가 발생하고 있다는 것. 공정거래위 경쟁촉진과 김재우 사무관은 지금까지 이러한 진정내용이 상당히 많았다고 하면서 다음과 같이 말한다.

“신생서점을 조합에 가입하지 못하게 하고, 정당한 사유없이 책 공급을 하지 않고 있다. 재판매가격유지 서적이 아닌 경우에도 담합가격을 적용해 재판매가격으로 팔라고 출판사에 요구하기도 한다. 또 재판제하 하더라도 출판사가 원하는 가격으로 판매해야 함에도 서적상들이 담합해서 정가로 팔고 있다.”

공정거래법상 소비자의 단체행위를 제외한 모든 단체협약이나 담합은 금지되어 있는데도 불구하고 출판사에 압력을 행사해 마진율을 높인다든지, 일부 서점의 거래를 중단시키는 행위가 비일비재하다는 것이다. 이외에도 현행 재판매가격 유지방식은 서적상 위주로 운영되고 있어 소비자보호 측면에서 취약하고, 서적유통구조 발전도 저해한다고 공정거래위는 분석하고 있다. 즉 제도운영의 당초 취지와는 달리 모든 서적이 재판형식으로 운영됨에 따라 가격경쟁이 완전 배제되고 있다는 것이다.

할인서점 등 신규진입 서점에 대한 기존 서적상의 제재는 출판계에서도 인정하고 있는 사항이기도 하다. 지난 10일 서련 제46차 정기총회에서 이인행 총무는 “각 조합에서 할인서점이나, 이곳에 책을 공급하는 출판사, 총판에 대한 개별적인 제재를 중지하고 연합회와 출협을 통해 경고나 기한부 거래, 거래 정

지 등의 합법적인 절차에 증설해줄 것”을 각 서점에 당부하기도 했다.

둘째, 판매전망이 확실하고 서점의 전시에 따른 위험이 낮은 서적(공정거래위서 예시한 사전류·전집류·고전소설·참고서 등)도 재판매가격유지 도서로 취급되고 있다는 것이다.

하지만 70년대 당시 도서 재판매가격유지를 법으로 정하게 된 과정을 지켜본 출협 전 사무국장 이두영씨(현 출판협동조합 전무)는 “공정거래법은 가격경쟁을 유발해 소비자(독자)에게 실질적인 이득을 주는데 그 목적이 있지만, 이 법이 도서만을 한정해서 재판매가격을 유지하는 이유는 도서의 가격이 출판사 내부적으로 치열한 경쟁구도 속에서 책정되고 재판가격을 유지하더라도 독자에게 이익을 주는 한편 출판사와 서점을 동시에 보호해 줄 수 있기 때문”이라며 지금의 논의에는 세가지 배경이 깊게 내재되어 있을 것이라 진단한다.

즉 “시장개방에 따른 후속조치, 정부의 각종 규제완화정책, 할인점 장려정책이 바탕에 깔려 있다는 시각을 견지하고 지금의 논의를 봐야 한다”는 얘기다. 다시 말해서 지금의 가격경쟁원리는 WTO체제하에서 이루어지고 있는 일련의 변화라는 것이다.

한편 출협은 재판매가격유지대책위를 구성하고 지난 2월 8일 공정거래위와 간담회를 갖는 자리에서 법 개정의 부당성을 피력했다. 또한 서련도 그 다음날인 9일 공정거래위와 간담회를 갖고 문제의 중요성을 역설했으며, 이어서 10일 오전에는 출협과 서련이 연석회의를 갖고 이 문제에 대해 공동대처키로 뜻을

모은 바 있다.

“현행 책값도 비싸지 않다”

출판계가 공정거래법 개정에 대해 강력하게 항의하는 이유는 몇가지로 요약된다. 그 첫번째는 전집·고전소설·참고서·사전류에 한정해서 재판매가격을 불허하겠다는 하지만 책의 성격을 무조건 자르듯이 명확히 구분할 수 없고, 향후 이러한 성격의 책에 대한 출판을 보장할 수 없다는 점이다.

3~4년이나 걸려 출판하는 사전을 예로 들더라도 영어나 일어사전은 그만큼 독자를 확보하고 있어서 잘 팔리지만, 그외의 사전은 생산비도 건지지 못하는 경우가 많다는 것이다. 판매량과 판로가 확정되어야 출판사업을 보장받을 수 있다는 것이 출판계의 주장이다.

두번째는 서점에서 책이 전시 판매될 수 있도록 서점의 적정 마진을 유지해줘야 한다는 점이다. 할인을 제때대로 하면 마진 확보가 안될 뿐더러 출판사의 할인율에 따라서 도서 판매량이 달라질 수밖에 없다고 한다. 또, 장기적으로 봤을 때 출판사와 거래조건이 변하지 않는다면 서점에서도 상당한 경영압박을 당할 수밖에 없다고 한다. 도서가 다른 일반공산품과 달리 박리다매되지 않기 때문이다. 할인판매를 하더라도 한 종의 책을 여러권 살 사람은 없다는 말이다.

세번째는 도서를 구입하는 일반독자들에게도 결코 가격과괴가 실질적인 도움을 주지 못한다고 출협은 주장한다. 도서정가제에 의한 지금의 책값이 외국에 비해서 결코 비싸지 않다고 한다. 물론 많은 독자들이 도서의 가

“ 핑계가 없습니다 ”

**신사고 신감각으로 고객의
최고 만족을 드리기 위해 책임을 다하는
토탈 에디터리얼 디자인 마루벌**

저희는 기획, 편집, 인쇄, 사보, 사사, 광고, 제작 전문 집단입니다.
'마루벌은 원가 달라'라는 말을 듣고 싶습니다. 원가 다르다는 것!
저희는 그것을 전문성과 오랜 경험, 철저한 마케팅분석을 통해 의뢰된 내용이
정확히 표출되고 진정한 아름다움이 내포된 디자인의 인쇄 미디어다운
인쇄 미디어를 만들기 위해 최선을 다합니다.

말로 표현할 수 없는 그 무언가가 바로 저희 마루벌에 있습니다.
그것은 출판·홍보·광고 기획, 편집, 운문, 교열, 디자인, 식자, 출판,
제판, 인쇄, 코팅, 제본에 이르기까지 저희 마루벌은 전문성과 감각,
정확성과 함께 '흔'을 붙여넣고 있기 때문입니다.

완벽한 에디터리얼 디자인을 원하십니까?

사보, 사사를 만들고자 하는 회사는
저희 마루벌의 완벽한 최첨단 시설과 프로의식을 갖춘 전문인력으로
살아있는 제3의 창조물로 만들어 드립니다.

- **기 획** / 원고 기획·마케팅·편집계획·광고 등 종합 컨설팅!
- **디자인** / 표지·본문·광고·카타로그 등 마케팅전략에 의한 감각적·차별적 디자인!
- **운문·교열·교정** / 완벽한 문장 구성·충실한 내용 재현을 위한 제3의 창조!
- **식자·출력** / 정확하고 신속한 업무처리·매킨토시 완벽 출력 서비스!
- **제 판** / 최신 설비에 의한 단색·원색 제판!
- **인 색** / 예술성 있는 완벽한 색의 재현·고품질 인쇄!
- **제 작** / 완벽한 마무리를 위한 세심한 코팅·제본!

만족이 있습니다

마루벌

Tel : 701-3720 (대표)
Fax : 701-3721



서울 특별시 용산구 원효로 1가 129-22호

최상의 신감각 디자인 최고의 프린팅 테크닉의 만남

주요국가의 신간도서 평균정가

국명	구분	평균정가	한화로 환산한 정가	비교
일본		2,609엔	12,316원	하드커버 도서기준
미국		40.61달러	27,598원	
영국		20.45파운드	22,382원	
독일		31.10마르크	12,492원	
한국			5,078원	

격과괴를 원하고 있는 것으로 드러났지만, 정가제가 무너지면 할인을 전제로 해서 가격을 정해야 하기 때문에 책값이 비싸질 수밖에 없다는 것이다. 출협 정종진 사무국장은 "IPA 보고서를 보면 미국은 도서관이나 문고가 잘 발달되어 있어서 재판제를 실시하지 않음에도 유통마진은 우리보다 훨씬 높다"고 말한다.

출판계와 공정거래위원회의 대립은 반품도서에 관한 견해차에서도 드러난다. 공정거래위원회에서는 전신후 3년 이후(재판계약서 제9조)에야 할인이 가능하므로 비인기 도서로 판매되거나 시의성이 지난 책을 서점이나 출판사가 처분하기 곤란하다고 주장한다.

하지만 출판계의 생각은 다르다. 출판계는 반품현상의 원인을 두가지로 보고 있는데, 서점의 협소한 매장 출판사의 기획 잘못이 그것이다. 때문에 반품문제는 공정거래행위와 하등의 관계가 없다는 것이다. 또한 독자들이 가격파괴라고 오인하기 쉬운 대형서점이나 각종 도서전의 재고도서 판매도 각 출판사에서 '재조정가'를 별도로 책정해서 판매하는 것이기 때문에 할인판매라 볼 수 없다는 주장이다. 재판매가 가격 유지제도에 대한 지금의 논쟁을 이해하기 위해서는 과거의 혼탁했던 출판계 상황을 점검해 볼 필요가 있다. 1890년 이후 영국에서부터 시작된 이 제도는 처음 판매전망이 불투명한 도서(전문서적·이론서적·학술서적·사전류 등)의 출간을 촉진하기 위하여 실시되었다.

우리나라에서는 지난 72년 1월 삼성문화재단에서 상업출판사에서 내고 있는 문고가격의 3분의 1밖에 안되는 파격적인 정가(70원)에 문고본 판매를 시작하면서 논쟁의 불길이 불기 시작했다. 1973년에는 신학기를 앞두고 학습참고서 발행사들 간에 심한 출협경쟁을 유발했으며, 또한 한 출판사에서는 "독서의 대중화를 위하여 정가의 40%를 인하한 제작실비로 공급한다"는 광고와 함께 전집물 대량판매에 나섰다.

이러한 상황은 독자나 사회에 도서정가에 대한 불신감을 조장하고, 모든 도서의 정가를

대폭 인하해도 출판사는 이익을 도모할 수 있다는 그릇된 인식을 심어주기에 충분했다. 또한 서점의 대량도산 및 유통의 극심한 문란 등 할인판매의 후유증이 출판계에도 미치기 시작했다.

1977년 12월 1일부터 도서의 유통질서 확립을 위하여 출판계의 자율적인 결의로 정가제가 전국적으로 실시, 1980년 12월 31일 독점규제 및 공정거래에 관한 법률이 제정되면서 제29조 및 동법시행령 제43조에 "대통령이 정하는 저작물"은 재판매가격유지행위를 할 수 있도록 허용했다. 1982년 7월 2일에는 출협과 서련간에 동법에 의한 재판매가격유지계약을 체결하여 재판제도를 시행, 수차례의 수정을 거쳐 지금의 정가제가 정착되기에 이르렀다.

유통구조 개선 후에 가격 파괴돼야

그럼에도 불구하고 지금 재판매가격유지제에 전혀 허점이 없는 것은 아니다. 한 서점인은 "그동안 서점이 많은 이득을 본 것은 사실이지만 아직도 사업의 수준이 아닌 생업의 수준에서 서점을 경영하는 사람이 대다수"라면서도 "그동안 자생력을 기르는데 얼마나 노력했느냐는 질타는 면할 수 없을 것"이라고 말한다.

이외에도 이두영씨는 공식적인 재고시장이 원칙적으로 묶여 있다는 것도 보완대책이 필요하다고 말한다. 즉 "미국처럼 재고도서 처리 전문 유통구조나 전문서점을 만든다든가, 일본의 간다와 같은 새로운 유통채널이 보완대책으로 마련되어야 한다"고 지적한다.

가격파괴의 원칙론에 입각해서 이번 일을 전체적으로 조망해 본다면 서점과 출판사의 관계에 있어서 출판사는 제조원가, 물류비용을 낮춰서 납품가를 인하해야 한다. 한 출판인은 "가격파괴는 단순히 가격을 깎아주는 것이 아니라 생산단가와 물류비용을 독자에게 돌려주는 것을 의미한다는 점에서 지금의 도서유통구조 개선 없이 가격파괴만을 이야기하는 것은 순서가 잘못된 일"이라고 지적한다.

—이성수 기자