

“출판유통의 문제는 더 이상 온오프서점의 문제만이 아니다”

(사)한국출판인회의는 지난 3월 28일 오후 2시, 서울시 마포구 서교동에 위치한 출판인회의 강당에서 회원사 대표들을 초청한 가운데 <도서정가제>에 대한 설명회 및 토론회를 가졌다. 이날 행사는 100여명이 넘는 회원사가 참가해 ‘도서정가제’에 대한 높은 관심을 보여 주었다. 이날 설명회는 시아출판사 김형성 대표의 ‘종합보고’, 커뮤니케이션북스 박영률 대표의 ‘온오프라인 서점의 도서가격 메커니즘 비교’, 바다출판사 김인호 대표의 ‘도서정가제의 의의와 중요성’에 대한 발표로 이어졌다. 세미나는 총 2시간 동안 각 발표자의 주제발표와 질의형식으로 진행됐다.



출판인회의 강당에서 회원사들을 초대해 ‘도서정가제 설명회’를 하고 있는 모습.

도서정가제란 무엇인가

도서정가제는 2008년 2월말까지 한시적으로 시행되는 법으로, 오프라인서점들에 한해 새 책을 정가대로 팔도록 규정하고 있는 것. 이를 어기면 300만원의 과태료가 부과된다. 그러나 인터넷서점의 경우에는 모든 서적을 10% 할인 판매할 수 있도록 했다. 그러나 발행일로부터 1년이 지나면 모든 도서는 중고도서로 분류해서 정가제 규제대상에서 제외된다. 오프라인 서점에서도 할인 판매가 가능한 것이다.

그러나 도서정가제는 여러 가지 문제점을 안고 있다. 대표적으로 부각되는 부분은 ‘온·오프라인 서점에서 할인율에 대립’과 ‘출판사들의 과도한 경쟁에 따른 질적 하락’이 그것이다. 그러나 공정거래위원회는 시장경쟁체제에서 도서정가제는 특정업체들의 이윤을 보존해 주기 위한 것 뿐이라는 입장이었다. 2002년 7월 도서정가제가 국회를 통

과하자 한발 물러서 출판계와 인터넷서점들의 조건부허용으로 입장을 바꿔 임시적으로 효력을 가지는 일몰법이 만들어지게 된 것이다.

도서정가제 3년 무엇을 남겼나

그렇다면 2003년 도서정가제가 시행된 이후 출판유통업계에는 어떤 변화가 생겼을까? 결론부터 말하면 온오프라인 서점의 대규모 몰락을 가져왔다. 오프라인 서점의 경우 도서정가제를 통해 어느 정도의 안정적인 수익을 기대했으나 도서정가제와 관련된 논란을 바라보던 많은 소비자들은 발길을 돌렸다. 또한 온라인 서점의 경우에는 10%할인과 마일리지 적립 등으로 큰 변화 없이 발전할 수 있을 것이라고 기대했지만, 온라인 서점 간의 치열한 경쟁으로 마이너스 경영을 하기에 이르러 화장품이나 CD 등의 서적 이외의



종합쇼핑몰로 변화하는 경향을 보였다.

한편 출판업계에서는 일부단행본, 에세이, 학습참고서를 제외하고는 일반 인문서적이거나 전문서적의 출판량은 대폭 감소했다. 인터넷세대들을 위주로 서적이 보급된 결과라고 할 수 있다. 그 결과 많은 수의 출판사들이 풍요속의 빈곤을 맞이하고 있는 현실이다.

시아출판사의 김형성 대표는 “이런 상황을 개선하기 위해서 현행법정신을 담보할 수 있는 제도적 장치를 만들어야 한다”며 “출판인들은 온오프라인 서점 간 합의를 도출하여 개정하는 것과 합의가 이루어지지 않을 경우 출판계 모두의 중지를 모아 출판계, 서점계, 독자 모두에게 유익한 <출판및인쇄진흥법>을 개정해야 한다”고 주장한다.

도서정가제의 핵심은 '가격결정권'

그러나 정작 도서정가제의 핵심은 다른 곳에 있는 것 같다. 기존의 도서정가제의 유통경로를 살펴보면, 크게 일반서점 경로와 인터넷서점 경로 두 가지로 나뉜다.

일반서점의 경우에는 위탁판매의 방법으로 서적이 보급된다. 독자들은 위탁처에서 서적을 구입하게 되고, 위탁처는 출판사에 판매수수료를 제외한 금액을 입금하게 된다. 출판사의 경우에는 이때 수익이 발생한다. 오프라인서점의 특징은 독자와 직접적으로 만나면서 그들의 다양한 요구들을 받아들일 수 있다는 데 큰 장점이 있다.

온라인 서점의 경우에는 책을 현금을 주고 거래하기 때문에 출판사와는 1대 1의 관계로 거래를 하게 된다. 출판사는 거래 즉시 수익이 발생하고, 거기에서 유통은 끝나게 된다. 이는 출판사의 입장에서는 거래가 쉬워지고, 현금이 이동하기 때문에 자금의 흐름이 쉽다는 장점이 있다. 소비자에게는 할인판매의 요구를 들어줄 수 있다는 장점이 있다.

그렇다면 이들의 차이를 좁힐 수 있는 방법은 없을가? 커뮤니케이션북스 박영률 대표는 “오래된 문제를 풀 수 있는 방법은 출판사가 '가격결정권'을 가지는 것”이라고 말한다. 이는 인터넷서점과 일반서점의 보급가격을 출판사가 조절할 수 있도록 해 온·오프라인 서로의

일정한 수익을 보존하도록 하면서, 동시에 출판사에서는 다양성을 잃지 않으면서도 양질의 도서를 계속해서 만들 수 있는 토대를 마련할 수 있다는 것이다.

진정한 해결방법은 책의 가치 발견

많은 출판인들이 도서정가제와 관련하여 자신들과는 무관한 일이라고 생각하지만 사실상 그렇지 않다. 이번 세미나는 사람들에게 출판유통은 출판인들이 적극적으로 나서야만 해결할 수 있다는 데에 생각을 같이 할 수 있는 자리였다. 바다출판사의 김인호 대표는 “외국의 도서출판 시장의 사례들은 우리들에게 시사하는 바가 크다”면서 “정가제 없는 출판유통은 결국은 온라인, 오프라인 서점, 출판사, 저자, 소비자는 물론이고 출판인쇄산업 전체에 치명적인 영향을 끼칠 것”이라고 말한다.

각국의 도서정가제 실패로 인한 사례들은 출판도 결국은 세계화의 논리에 따를 수 없다는 것을 보여주는 듯하다. 그러나 한국의 경우에는 한글이라는 단일 언어를 쓰기 때문에 지금까지 어느 정도 안정적인 시장을 가질 수 있었지만, 도서정가제에 따른 서로간의 사소한 이익으로 다투고 있는 사이에 경쟁력을 잃을 수도 있는 일이다.

이날 도서출판다섯수레의 김태진 대표는 현시대에 처한 출판유통에 대해서 “현재 출판업계에 문제가 있다면 그것은 서로간의 협조가 이뤄지지 않는다는 것”이라고 지적하면서 “문화산업이라는 것은 자유경쟁체제 위에서 존재할 수 없기 때문에, 책의 가치를 발견하고, 출판인으로서 책임감 있는 행동이 중요하다”고 앞으로의 방향을 제시했다.

한편, 출판인협회장을 맡고 있는 푸른숲 김혜경 대표는 이날 세미나를 정리하면서 “책은 문화산업을 이끄는 원동력으로 다른 상품과의 차별성을 인식하는데서 문제를 바라보는 것이 중요하다”며 “출판환경이 과거 자율경쟁체제를 택해 발전해왔다면, 지금 어떤 출판사가 살아남아 있겠는가”라고 물으며 “어느 때보다 신중한 선택과 책임 있는 행동으로 문제를 해결해 나가야 할 필요가 있다”고 강조했다.

김정삼 기자 sang@print.or.kr

