



한국출판의 현안과 발전 방향

책을 공정경쟁하라는 건 어불성설

한국간행물윤리위원회가 주최한 ‘한국출판의 현안과 발전 방안’에 대한 세미나가 지난 11월 29일 오후 서울 프레스센터 19층 매화홀에서 열렸다. 김기태 세명대 미디어창작학과 교수의 사회로 진행된 세미나는 주제발표에는 전형배 도서출판 창해 대표, 토론자로는 한기호 한국출판마케팅연구소장, 이한우 조선일보 문화부 차장, 유재건 그린비 대표가 참여했다. 토론자로 나선 한기호 한국출판마케팅연구소장은 “출판 진흥책을 실제로 수행하기 위해서는 ‘출판진흥위원회’ 같은 기구를 설립해야 한다”고 제안했다. 다음은 한기호 소장의 발표 내용이다.

저작권의 명확한 확립 필요

21세기는 바야흐로 CT(Contents Technology)의 시대다. CT는 IT나 BT이상으로 산업적 성공 가능성이 크다는 것이 대체적인 인식이다. 그런데 CT의 중심은 출판이 되어야 한다. 모든 콘텐츠의 근본은 출판이기 때문이다. 하지만 디지털 시대의 출판은 아날로그 시대의 출판과는 근본적인 개념부터 달라진다. 책에 대한 존재론적 질문부터 다시 던져야 하기 때문에 출판 산업을 육성하려면 새로운 시스템을 꼼꼼히 정비해야 마땅하다.

그 중에서 가장 중요한 것은 저작권이다. 한국출판이 1990년대 이후 비약적 발전을 이룬 데는 저작권의 확립이 있었기에 가능했다. 따라서 디지털 기술에 따른 무료 정보의 범람과 전 방위적으로 저작권의 위협이 가해지는 지금 저작권의 명확한 확립 없이는 CT의 성장을 기대할 수 없는 일이다. 독버섯처럼 세를 키워가는 도서요약서비스만 보아도 책의 내용을 정리해 인터넷에 올리는 순간 책의 시장성은 크게 훼손된다. 그러나 출판사들은 도서요약서비스가 마치 대단한 홍보가 되는 것처럼 잘못 인식하고 있다. 2000년에 전자책이 당장 이익을 낼 수 없는 이유로 저작권과 솔루션의 문제를 들었다. 지금까지 전자책이 비약적 성장을 이루지 못하는 이유

또한 마땅히 같은 이유일 것이다.

출판은 더 이상 배려의 대상이 아니다

이제 국내에서 출판은 더 이상 배려의 대상이 아니다. 이번 저작권법 개정을 추진하면서 문화관광부는 저작권법 체계를 만든 바탕이자 모든 문화산업의 근간인 출판 산업을 밀어내고 기술 본위의 법 개정을 그것도 출판계와 아무런 사전 협의도 없이 강행하려 함으로써 문화의 향상 발전에 이바지해야 할 저작권법의 제정 취지를 정책당국 스스로 훼손하고 말았다.

이에 비해 중국은 디지털 출판을 포함한 음반, 오디오북, 게임, 영상 등 모든 복제 가능한 미디어 콘텐츠를 출판의 영역으로 폭넓게 규정하고 적극적인 육성정책을 펴고 있다. 개별 기업들이 모바일에서 촉발된 크로스미디어전략을 세우기에 여념이 없는 일본은 2005년부터 판매용 도서의 대여권을 도입하고 공공도서관 등이 대상이 되는 공공 대여권에 대해서도 검토를 추진하고 있으며, 출판물의 판면권 보호에도 매우 전향적인 자세를 취하고 있다.

공정거래위원회의 출판을 바라보는 시각 또한 한심하



기 짝이 없다. 책 시장을 '공정경쟁'이라는 잣대로 들이대면서 어떻게 해서라도 파괴하려는 의도가 분명하기 때문이다. 사실 출판물의 공정경쟁이란 소비자(독자)가 양질의 상품(책)을 언제 어디서나 싼 가격으로 구입할 수 있는 것이라 할 수 있다. 하지만 온라인서점이 본격적으로 영업을 시작한 2000년 이후 양질의 책은 출판하기 어려운 구조가 되었을 뿐만 아니라 오프라인서점의 대거 몰락으로 언제 어디서나 책을 구입하기 어려워졌으며 할인이 된다고는 하나 독자에게 싸게 공급되는 것은 아니다.(물론 무한할인경쟁을 벌이는 일부 베스트셀러는 값싸게 가끔은 거의 무료로 가까운 가격으로 구입할 수 있다.) 적어도 1년에 6만종 이상의 신상품(신간)이 출현하는 출판시장에서는 이미 독자를 염두에 두고 공정한 가격경쟁을 벌이고 있는 것으로 보아야 한다. 가격결정권을 실질적으로 유통업체(서점)에 넘겨버려 거의 모든 출판사가 납품업자로 전락한 지금의 현실에서는 결코 질 좋은 상품이 살아남을 수 없다. 미국의 한 대형 할인업체가 값싼 중국산 제품을 판매해 일시적으로 미국 시민의 소득을 상승시켰는지는 몰라도 결국 납품가 인하에 시달리던 국내 제조업체들이 도산함으로써 일자리를 잃게 되었다. 지금의 구조가 온존하는 한국 내

출판사들의 실질적 도산과 1인 출판으로 대표되는 구멍가게 출판사가 난무하게 되고 양질의 책을 퍼내려는 출판사들이 도산하게 됨으로써 결국 국내 독자들은 진정 그들이 원하는 책을 볼 수 없는 처지가 되고 말 것이다.

문제를 해결하기 위한 구체적인 방안 필요

사실 지금 이 땅의 출판유통구조는 모든 출판사가 고혈을 짜서 몇 개 대형온라인서점의 생존을 도와주는 형국이다. 해마다 큰 폭의 매출성장을 하고 있음에도 불구하고 매출액의 1%이익도 내지 못하는 대형유통업체들은 매입가 인하, 광고비 인상(배너 광고, 검색창 광고 등), 타깃메일 같은 마케팅 비용의 인상, 대농고 벌이는 매장 진열대 판매 등을 갈수록 노골화하고 있다.

그러나 이런 어려움을 헤쳐 나가기 위한 출판의 대응은 어떤가? 사실상 지난 몇 년간 무대응에 가까웠다고 볼 수 있다. 출판사와 서점, 오프라인서점과 온라인서점, 대형출판사와 소형출판사, 대형서점과 중형서점과 소형서점 등이 갈가리 찢어져 자기주장만 일삼았던 것이다. 하지만 최근 <출판문화산업진흥법> 통과 이후 발제자가 활동하고 있는 한국출판인회의를 중심으로 모



두가 공존하기 위한 유통의 원칙을 세우려는 노력이 일관되게 추진되고 있어 천만다행이라는 생각이 든다. 물론 그런 노력을 저해하려는 음모 또한 음흉하게 도사리고 있다. 그런 음모를 분쇄하고 출판이 발전하기 위해서는 총론을 제대로 세우는 문제뿐만 아니라 각론도 없는 지금의 현실부터 타파해야 한다. 해결책을 찾기 위해서는 문제의 본질에 대한 파악(즉 총론)이 정확하게 이뤄진 다음에 그 문제를 해결하기 위한 구체적인 방안(즉 각론)을 세우고 차근차근 일을 처리해야 한다.

‘출판진흥위원회’ 같은 기구의 설립이 절실

‘정보화 사회’와 ‘정보문명’이라는 용어를 세계 최초로 발표한 바 있는 우메사오 다다오는 문명을 “인간을 둘러싸는 장치계와 제도계 그리고 인간이 만드는 체제”로 정의했다. 장치계는 정보통신, 교통 같은 사회적 인프라를 포함하고, 제도계는 장치계를 운영하는 소프트웨어, 법률, 언어를 가리킨다. 두 계통을 시스템으로 제어하는 인간은 둘을 통합하는 가치체계로서 문화를 창출했다. 이런 관점에서 정보화를 생각하면 현재로서는 제도계가 장치계의 발전 속도를 따라잡지 못함을 알 수 있다. 따라서 우리는 디지털 혁신에 따라 달라진 제도계부터 명확하게 재정립해야 한다. 지금 우리는 새로운 기술에 압도돼 우왕좌왕할 것이 아니라 CT산업의 원점인 출판이 생존하기 위한 근본 원칙부터 제대로 세워야 한다.

제대로 된 전략을 세우기 위해서는 현실을 진단하고 미래를 내다보는 안목을 갖춘 전문가가 많아야 한다. 그런데 국내 출판계에는 연구개발이 제대로 이뤄지지 않고 있는데다 연구자 또한 차아보기 어려운 것이 현실이다. 출판계 현안을 해결하기 위해서 전문가가 아닌 회사 업무에 바쁜 출판사 대표가 단기필마로 나서야 하는 현실은 너무나 비극적이다. 그러니 늘 미래에 대한 비전이 없는 이진투구만 난무하고 문제 해결을 위한 시스템을 만들지 못해 즉자적인 대응만이 있는 것이다.

자본주의 사회는 수많은 이익집단들이 톱니바퀴처럼 맞물려 있다. 그 바퀴가 잘 물려 있을 때는 아무 부작용 없이 잘 굴러가지만 잘 물리지 못하면 심각한 문제가 발생하게 된다. 그런 때에도 출판계의 논리로만 상대를 몰아치기보다 설득력 있는 구체적인 논리로 상대를 설득할 수 있어야 한다. 하지만 늘 생존권적 발악 수준의 구호만 있되 구체적인 논리를 세우려는 노력은 경시했다. 그러니 단말마적 외침만 늘 반복되는 것이다. 비전이 제대로 갖춰지지 않았으니 미션 또한 정확하게 세워질리 없다. 국가는 늘 수많은 진흥책을 남발하고 있으나 구체적인 실천은 거의 없다. 그럴 수밖에 없는 가장 큰 이유는 진흥책을 실제로 수행할 기구가 없기 때문이다. 그래서 ‘출판진흥위원회’ 같은 기구의 설립이 절실하게 요청되는 것이다. 온갖 이익집단이 갈라져 각자 제 목소리만 왕왕 외쳐대는 지금의 구조로는 총론도 없고 각론도 없는 한심한 사태가 지속될 수밖에 없을 것이다.

박성권 기자 vovsys@print.or.kr