

# 정가제 20년 철옹성 과연 허물어지는가

## 참고서할인은 이미 공공연한 비밀... 마진율경쟁 단행본도 위험수위

최태원

자유기고가

5천원 하는 단행본 한권을 사면서 에너지를 요구하는 독자는 아마 없을 것이다. 책은 소비자권장가 표시 없이 정가로 표기되고 그 가격에 판매되기 마련이라는 사실을 지난 20년 동안 독자와 출판사가 서로 합의해왔기 때문이다. 그런데 최근 출판·서점에 “곧 정가제가 붕괴될지도 모른다”는 얘기가 흘러나오면서 심각한 우려를 사고 있다. 가뜰이나 유통상의 허점이나 그릇된 관행이 출판유통의 현대화를 가로막는 장애물로 지적되고 있는 현실에서 정가제마저 흔들린다는 것은 주목하지 않을 수 없는 중대한 사안에 속하기 때문이다.

사실상 정가로 못박힌 책값이 제대로 지켜지지 않는 분야가 여럿 있다. 그중 대표적인 것이 바로 학습참고서다. 이미 정가제가 유명 무실해졌다는 학습참고서 시장에 대해 지방의 한 서점인은 “독특한 유통경로와 채택료 등 유통 외적인 요소가 작용하는 게 참고서 시장이어서 반드시 단행본과 연관지어 생각할 수는 없을 것”이라고 전제하고, “하지만 단행본도 참고서와 비슷한 수준으로 정가제가 무너질 수 있다는 가정은 충분히 할 수 있지 않겠느냐”는 견해를 보인다.

### “정가제가 흔들리고 있다”

그 이유는, 참고서의 정가제 붕괴가 출판사와 도매상들의 과당경쟁, 그리고 소매서점들의 마진을 높이기 때문인 것처럼 단행본 또한 공급과잉 등으로 인해 정가제가 무너지는 건 시간 문제가 아니냐는 얘기가 있다. 참고서의 정가가 무시되기 시작한 것은 채택료와 값이 연결돼 있다. 공공연한 사실로 알려진 것처럼 참고서는 채택료에 따라 학생들에게 반강제로 학교 앞 서점과 문방구 등에서 구매하게 하는 구조를 갖고 있었다. 그러던 것이 채택료 근절을 위한 여러 제재 조치에 따라 그들이 깨졌고, 그러자 군소업체들이 몰려 경쟁이 과열되면서 채택료 경쟁이 할인경쟁으로 바뀐 것이다.

가령 1만원짜리 참고서 5종이 동시에 판매되는 경우, 출판사측은 서점과의 ‘밀약’에 의해 서점의 마진을 높여주는 대신 판매량을 올려줄 것을 요구하고, 서점은 소비자인 독자에게 할인을 해주는 방식을 택해 해당 출판사의 매출을 올려주게 된 것이다. 결국 이같은 가격경쟁은 다른 출판사들에게도 영향을 미쳐

**거의 유일하게 정가제가 지켜지는 단행본시장에서 마진을 경쟁이 심화, “정가제 붕괴설”이 나돌고 있다. ‘나까마’로 불리는 중간상인에 의해 베스트셀러급의 책도 할인가격으로 유통되고 있다. 출판사와 서점의 마진율경쟁, 그리고 왜곡된 유통체계가 책값의 정가제를 흔들고 있는 것이다. 게다가 출판시장이 개방되면 할인을 최후수단으로 삼겠다는 서점인도 많다.**

전체적으로 정가와 상관없이 참고서는 할인가격에 유통된다는 인식을 심어주고 있는 셈.

“참고서의 질을 비교·설명해 학생들에게 권할 수 있는 형편이 아니다. 또 마진이 높은 책을 많이 팔아야 하기 때문에 할인이라도 해서 판매고를 올리는 방법을 쓸 수밖에 없는 게 현실이다. 따라서 참고서에 있어서의 정가제는 현재로서는 무의미하다.”

고등학교 참고서 판매가 전체 대상액의 70% 이상을 차지한다는 한 서점인의 전언이다. 최근엔 판매량에 따라 마진이 점차 높아지는 차등 마진율을 제시하는 출판사들이 늘고 있어 이같은 참고서의 할인판매는 계속될 전망을 놓고 있다. 이같은 현상은 기독교 서적들의 경우에도 다르지 않다. 기독교 서적 전문서점에서 “정가대로 팔리는 책을 찾기가 힘들다”는 말이 있을 정도로 이 시장 역시 정가제가 무너진 예에 든다.

거의 유일하게 정가제가 지켜지고 있다는 단행본 시장 역시 마진을 경쟁이 심화되고 있어 ‘정가제 붕괴설’은 더욱 설득력을 지닌다. 대개의 경우, 출판사는 도매상과의 65%, 소매상과의 75%의 거래조건을 유지해왔고, 현금지불을 원칙으로 하면서 당일결제가 전제조건인 매월말 때는 60%가 단행본의 통상적인 마진율이었다.

그러던 것이 서점의 대형화 추세에 따라 소매서점과의 직거래가 늘어나면서 도매상과 소매서점의 마진율이 같은 선에서 이뤄지고 있을뿐 아니라 소형 도매상들의 난립으로 문제가 발생하기 시작하고 있다. 직거래가 늘고 있는 건, 서점로서는 2천에서 3천개사의 출



20여년동안 고수돼온 도서정가제가 점차 허물어져가는 조짐을 보이고 있다. 사진은 서울시내의 한 할인매장.

판사를 직접 상대해야 하기 때문에 관리비용이 크게 늘어나는 게 사실이지만, 증가된 관리비용보다 마진이 높은 편이 대차대조표상으로 봐 낮기 때문에 선호하고 있는 것이다. 또 공급이 신속하고 용이하게 이뤄진다는 부수적인 이득도 있어 점차 직거래 소매가 증가하고 있는 것.

### 마진을 경쟁과 비정상적 유통망이 그 원인

그러나 문제는 8천개에 가까운 출판사들이 5천여 서점을 상대로 과잉공급을 하면서 소규모 단행본 도매상들이 난립하는 데서 비롯되고 있다. 이렇게 도매상이 난립하고 있는 건 적은 자본으로도 시작이 용이하고, 책은 특이한 거래방식인 위탁판매업이라는 데서 그 원인을 찾을 수 있다. 신규도매상들이 우후죽순격으로 생기면서 마진을 싸움이 비롯돼 현재 제갈깨아먹기 경쟁이 벌어지고 있으며, 여기에 재고부담 등 경영압박을 받고 있는 영세한 출판사들이 신규도매상들에게 가격을 파격적으로 낮춘 채 공급을 하고 있어 유통체계가 크게 흔들리고 있는 것.

신규도매상들의 문제와 더불어 신생출판사들이 중·대형서점과 거래를 하기 위해 통상적인 가격보다 현저히 낮은 가격으로 책을 공급하는 사태도 벌어지고 있다고 한다. 상대적으로 약자편에 놓인 신생출판사들이 판매량이 많은 중·대형서점들에게 저자세로 신규거래를 하게 될 것은 뻔한 일이다. 그러나 중·대형서점들과 소형출판사들의 이같은 마진율 하락조정이 단기적으로 정가제에 지대한 영향을 미치지 않는다. 그러나 군소서점과 소형출

판사와의 관계는 그렇지 않다. 규모가 큰 서점들과의 경쟁에서 점차 궁지에 몰리고 있는 군소서점들이 마진이 높은 소형출판사들의 책을 할인하는 예가 늘고 있다는 것이다.

“구색이 갖춰지지 않아 원하는 책을 바로 구입할 수 없는 소형서점을 선호할 독자는 없을 것이다. 결국 상대적으로 취약한 구조를 갖고 있는 소형서점은 할인이라는 극단적인 방법을 취하지 않을 수 없다. 물론 손해보면서 할인을 할 수 없기 때문에 낮은 가격에 들어오는 신생출판사들의 책을 할인하는 게 보통이지만, 앞으로는 그렇지 않은 책들도 할인할 수밖에 없는 지경에 이를지도 모른다는 생각이 든다.”

이런 서점인의 우려에 찬 얘기에 대해 “비단 서점측에서 볼 때 마진이 높은 책만 할인하는 것은 아니다”라고 전하는 한 출판영업자는 “최근 베스트셀러들이 할인가격에 유통되는 사례가 있다”고 귀뜸한다. 이 얘기는 극히 제한된 범위이기는 하지만 단행본 시장에도 정가제 붕괴의 움직임이 분명 보이고 있음을 증거하는 것이어서 관심을 집중시킨다.

밀리언셀러급의 책이 아닌 준베스트셀러로 분류되는 책들이 그 대상이 되고 있는 ‘할인 베스트셀러’의 유통은 ‘나까마’로 불리는 중간상인들에 의해 이뤄진다고 한다. 그 경로는 이렇다. 우선 전문적으로 이런 ‘물건’만 취급하는 중간상인들이 몇개의 출판사에 현찰지급을 조건으로 내세워 1천부 정도의 큰 단위로 베스트셀러들을 구입해 서울과 지방의 군소서점들과 거래를 한다는 말이다. 당연히 현찰로 대량구입을 한 덕에 싸게 사들인 책이어서 비

교적 낮은 가격에 소매상에 넘길 수 있을 것이며, 또 소매서점들 역시 마진폭이 큰 이런 베스트셀러를 할인하는 방법으로 독자의 발길을 끌어들이는 것이 뻔하다. 싸게 들어오기도 하지만, 베스트셀러가 전체매상의 50% 이상을 차지하기 때문에 어쩔 수 없이 독자를 놓치지 않기 위해서라도 극약처방을 하고 있는 것이다.

이런 베스트셀러의 할인판매는 중간상들과의 거래를 통해 암암리에 벌어지는 것이어서 어느 출판사가 그런 영업을 하는지는 속속들이 알려져 있지 않다. 다만 베스트셀러를 냈지만 자금사정이 어려운 출판사들이 이런 유희에 넘어가지 않겠느냐는 추측만이 난무한 지경이다. 그러나 이런 현상이 실존한다는 데는 많은 출판인들이 공감하고 있고, 앞으로 더 늘어나지 않겠느냐는 예상 또한 지배적이다.

한편 베스트셀러의 할인판매가 물밑 작업에 의해 비공식적으로 이뤄진다면 공공연히 할인 판매를 강조하면서 이뤄지는 경우도 있다. 일간지 광고나 지역 정보지 등을 통해 불광광고를 하면서 어린이용 전집물이나 사상전집, 그리고 단행본을 할인해 팔고 있는 경우가 그것. '잔여도서 할인판매 공고' 등의 문구를 사용해 일간지에 5단통 광고를 게재해 서울출판인클럽과 할인판매 공방을 벌인 한국도서출판중앙회 사건은 2중가격 표시 문체와 할인판매 등의 논쟁을 유발한 채로 매듭지어졌던 일도 있다.

#### 책값 인상 부추기는 악재로 작용해

이밖에도 할인매장과 연금매장에서도 책의 할인판매가 버젓이 이뤄지고 있다. 이 경우엔 유통마진을 적게 책정하는 연금매장의 방침에 따라 싼 가격에 책을 판매하는 예에 속한다. 이런 할인판매에 대해 전국서점들이 휴·폐업을 강행하는 일도 벌어지긴 했지만 이것 역시 별다른 대안을 마련하지 못한 상태에서 마무리됐었다. 드러내놓고 할인판매를 하는 곳이 또 있다. 지하철에서 볼 수 있는 도서 할인매장이 그곳이다.

정가의 20%나 30%까지 할인해 책을 파는 이런 할인매장이 몇곳인지는 확실히 파악된 수치조차 없으나 대략 지방과 합쳐 10여곳은 된다고 한다. 물론 이런 곳에서 판매하는 책들의 대부분은 덤핑물이거나 출판된 지 꽤 된 기간도서들인 게 사실이다. 그러나 매장의 한

복판에는 현재 서점에서 정가대로 팔리고 있는 베스트셀러들도 상당수 있다. 당연히 그 책들도 할인가격에 판매되는데, 그건 다른 책들에서 남는 이윤으로 할인이 가능하기 때문이다.

“할인매장에 공급되는 책들은 출판사의 창고에서 나온 재고거나, 아니면 화물역에서 공고처분한 책들이 많다. 여기에 도산하거나 폐업한 서점들에서 나온 물건들도 상당량 될 것이다. 그리고 정상물이라 할 수 있는 베스트셀러나 신간들은 도매상이나 출판사와의 거래에 의해 도매가격에 들어오는 것들로, 업자측에서는 정상물에서는 이익을 남기지 않고 함께 팔려나가는 이윤폭이 큰 책들에서 그 손해를 상쇄할 것이다.”

대학천 도매서점에 근무하는 한 관계자의 말처럼, 할인매장의 경영형태는 청계천 헌책방과 다르지 않다. 신간이나 베스트셀러로 구색을 맞추고 나머지 이윤이 높은 책들을 끼워 파는 형식을 취하고 있는 것이다.

결국 출판사와 서점의 마진을 경쟁, 그리고 암행하는 유통체계에 따라 다져온 책값의 정가제가 최근들어 심하게 흔들리고 있는 게 사실이다. 또 수요와 공급의 불균형은 덤핑판매를 가속화시키고, 정가제를 무너뜨릴 위험도 있으며, 책값의 인상을 부추기는 역할을 하고 있는 셈이다. 해서 조만간 이뤄질 종이값 인상과 맞물려 대폭적인 책값 인상이 있을 것이라는 예측도 무리한 것은 아닐 것이다.

게다가 오는 95년과 97년으로 예정된 출판과 출판유통업의 시장개방도 정가제 붕괴의 한 요인으로 지적되고 있다. 외국기업의 대형서점이 들어올 경우, 중소서점들이 할인을 최후의 수단으로 대응하겠다는 반응을 보이고 있기 때문이다. 그같은 의지는 교보문고가 지방에 지점을 개설하기로 결정하자 중소서점들이 “중국엔 할인을 해서라도 살아남을 수밖에 없지 않겠는가”라는 한결같은 목소리를 냈던 데서도 확인할 수 있었다.

그러나 외국처럼 출판물의 합법적 이증가격이 자리를 잡지 못하고 과당경쟁의 결과로 할인싸움이 계속될 경우, 모두에게 손해가 생길 것은 당연한 이치다. 출판사들의 정가고수와 적정 마진을 확보를 위한 노력이 수반되고, 군소서점들의 전문성 지향과 같은 합리적인 대책들이 논의되고 현실로 나타날 때만이 정가제 문제가 해결될 수 있지 않을까 싶다.



## “성균관 개구리 한술에 뛰어든다!”

자나 깨나 글을 읽는 사람을 밟지 않게 놀리는 말인 ‘성균관 개구리’

글을 사랑하는 마음에서 글발을 일구고자 6년 전 한술은 출발했습니다.

그동안 수많은 출판인들과 소중한 인생을 책으로 남기고자 하시는 분들이 다녀가셨습니다.

잘 여문 옥수수처럼 수수하게 빛나는 책의 얼굴 갖 나온 책들을 만족스레 쓰다듬으며 연신 고마움을 전하는 그분들을 배울 때 우리들의 피로는 파도 같은 희열로 끊어옵니다.

출판에 관계된 모든 일을 도맡아 하는 출판전문 제작대행사-‘한술’, 우리의 힘은 바로 글을 사랑하는 ‘성균관 개구리’의 정신에서 나옵니다.



출판전문회사 『한술기획』은 전자조판에서 편집교정, 자비출판, 제작에 이르기까지 출판 전과정을 대행해드리고 있습니다. 특히 원고은행으로서 출판의 기회를 찾고자 하는 기성·신인작가들의 옥고(玉稿), 출판사를 처음 시작하시려는 분과 기존 출판사들께 성심껏 상담해 드립니다.

서울시 종로구 내수동 4번지 옥빌딩 706호(세종문화회관 뒤) 대표전화 : 735-4997 팩스 : 722-3866