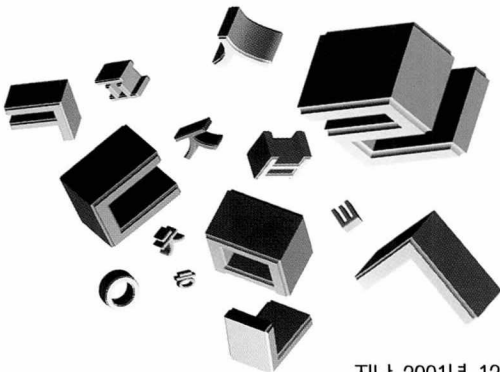


서체업체입장

“초창기 비해 합리적 가격”



지난 2001년 12월 13일, 공정거래위원회는 한국화상정보제판공업협동조합(이하 제판조합)이 서체회사를 상대로 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 위반 혐의로 고발한 사건에 대해 무혐의 처리를 내렸다. 어떻게 든 공급되는 서체 가격을 현실화 시켜보겠다는 제판조합의 세 번째 노력이 물거품 되는 순간이었다. 세 번의 노력이 허사로 돌아간 제판조합은 서체회사에 대한 더 이상의 행동은 취하지 않을 것으로 보인다.

하지만 제판조합의 공정위를 통한 서체가격 인하 포기 의사가 출력회사들이 서체회사들의 높은 가격을 인정하는 것은 아니다. 세 번의 판정패에 대해 출력장비 보유업체는 여전히 그들의 패배를 인정하지 않고 있으며, 서체 가격을 내리고 말겠다고 투지를 다지고 있다. 서체 공급회사 관계자들을 만나 여전히 현안으로 남아있는 문제들에 대한 입장을 들어봤다.

▲서체 가격 어떻게 결정되나

대부분의 회사들은 현재의 서체 가격이 회사운영을 위해 필요한 자금이 선정된 이후 나오는 가격으로, 나름대로 회사를 꾸려가기 위한 합리적인 가격이라는 주장이다. 그나마 지금의 가격은 초창기에 비해 합리성을 가진 가격이라는 주장이 많았다.

초창기에는 서체 가격을 정할 기준이 될 수 있는 실수요

자가 서체가격을 부담하는 외국의 경우를 따르지 않고, 출력장치를 보유한 회사에서 보유한 장비의 일정 비율을 서체 가격으로 정했다.

보통 출력기계 값의 7-8%로 정해졌던 서체가격은 이후에도 이어져 지금까지도 일정부분 적용되고 있는데 출력되는 필름의 크기에 따라 서체가격이 틀린 이유는 출력장비의 가격에서 나오는 차이라고 보는 게 옳다.

▲고가의 서체 가격 어떻게 나오나

가격부분에선 회사를 경영하는 입장에서 나오는 어쩔 수 없는 선택이라는 답이 많았으며, 모 회사 영업이사는 “서체가 싸다면 똑같은 서체를 아무나 가지고 있을 것이 아니냐. 서로 경쟁력이 없어질지도 모르는데 가격을 높게 책정해 줌으로써 출력회사의 경쟁력을 갖춰주고 있다” 라는 다소 영뚱한 논리를 펴기도 했다.

하지만 고가 서체의 출발은 서체 가격 책정 출발점에서 찾는 게 맞을 것이다.

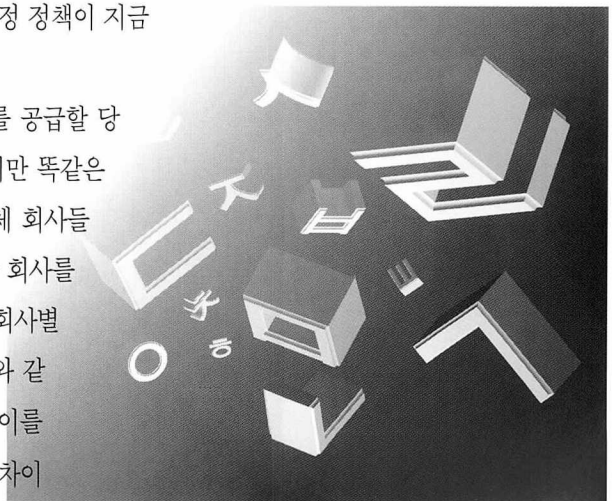
위에서 언급한 부분이지만 우리나라의 경우 서체가격을 부담하는 층이 외국의 경우와 다른데 외국의 경우 서체 실수요자인 출판업자, 기획사가 출력하고자 하는 크기와 부수에 따라 소요되는 서체 가격을 부담하는 반면, 우리는 출력장치를 보유한 회사에서 서체 가격을 부담한다. 즉, 서체 가격을 100으로 놓고 보았을 때 외국의 경우 열 곳의 기획사 내지 출력회사가 10원씩 부담하는 반면 우리나라의 경우 100원의 서체 가격 전부를 출력회사가 부담하고 있는 것이다.

출력 장치 보유회사가 부담을 가질 수밖에 없는 가격 책정 구조가 내재되어 있는 것이다. 외국의 경우처럼 인쇄 실수요자가 서체 가격을 부담하지 않는 이유는 서체회사들이 안정적인 판매구조를 선택한 때문으로 보인다. 즉 출력회사에 많은 서체 비용을 부담케 함으로써 인쇄 실수요자들과의 거래에서 생겨날 수 있는 여러 가지 불안정성을 탈피함과 동시에 관리상의 편의성을 함께 도모했을 것이라는 추측이 어렵지 않게 나온다는 것이다.

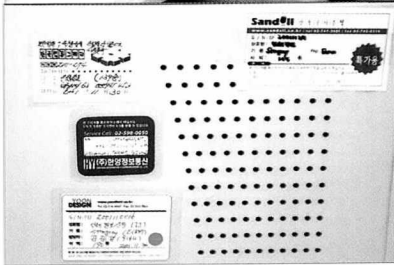
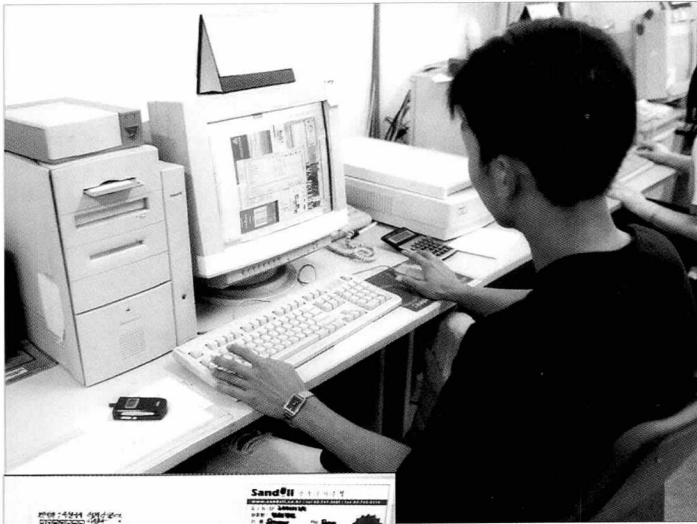
▲출력 사이즈에 따라 서체 가격 다른 이유

몇 가지 이유를 들었는데 회사를 유지하기 위해 책정된 가격이라는 답이 많았다. 아울러 똑같은 서체를 이용해 각기 다른 출력장비에서 더 많은 재화를 창출해내는 만큼 서체도 더 비싸게 받는 게 당연하다는 입장을 보인 회사도 있었다. 하지만 서체가 보급되던 초창기 가격산정 정책이 지금까지 이어지고 있는 것으로 보는 게 맞을 것 같다.

1988년 소프트웨어가 국내 처음으로 포스트스크립트용 서체를 공급할 당시 책정한 방법이 기계 가격 대비 7-8%가 서체 가격이었다. 하지만 똑같은 출력 사이즈를 출력하는 여타의 사용자들의 항의가 빗발치자 서체 회사들은 새로운 판매 방법으로 기종 대비로 서체 가격을 조정했는데 한 회사를 제외하곤 아직도 그때의 기준이 비교적 잘(?) 지켜지고 있으며, 회사별로 적게는 4개 등급부터 6개 등급으로 나누어 책정되고 있다. 이와 같은 서체 회사들의 가격 정책으로 인해 CTP의 경우 가장 많이 차이를 보이는 회사를 기준으로 저가 출력기와 비교했을 때 2배의 가격 차이를 보였다.



집중조명 - 서체가격 적정한가



◆ 디자인 작업에 사용되고 있는 서체들과 출력가능한 서체를 보유한 것을 의미하는 표식들.

▲달러를 잘 만나면 서체를 저렴하게 구입할 수 있다

5개의 서체 회사들은 모두 영업 사원과 함께 달러를 통해 서체를 보급하고 있다. 대개의 달러들은 서체뿐만 아니라 출력 장비까지 보급하고 있다. 여타의 소프트웨어와 달리 서체는 소프트웨어를 사고 파는 행위가 가능하다. 출력기를 폐기 처분하면서 나오는 서체는 저렴하게 내놓을 때 달러들에 의해 구입되는데 이때의 가격이 달러들이 추후에 새로운 기계를 도입한 회사에 공급되면서 가격차가 생겨나는 것이다.

물론 달러들의 중고 서체 이외에도 몇몇 큰 업체들은 회사의 책정가 보다 낮은 가격에 서체를 거래하기도 한다. 이외에도 새로운 서체를 구입하는지 업그레이드를 하는지에 따라 똑같은 서체라도 가격은 다르게 책정되기도 한다.

▲A/S는 얼마나 많은 비용이 들어가나

대부분의 서체회사들은 1년의 무상A/S 기간을 두고 있다. 서체를 구입한지 1년이 지나면 출장비용이 소요되는데 보통 한 서체 회사 별로 2-30만원의 비용을 출장비 명목으로 받고 있다. 산돌글자은행, 서울시스템, 소프트매직, 윤디자인연구소 등 4개 회사와 한양정보통신의 서체까지 깔려 있을 경우 출장비용은 1백만원을 훌쩍 넘긴다. 공동관리 시

스템으로 출장비용을 줄일 수 있지 않느냐는 질문에 대해선 서체를 지우는 건 다른 회사 직원도 할 수 있지만 서체를 설치하는 건 해당회사 직원밖에 할 사람이 없다고 답했다.

▲1 폰트는 1엔진밖에 쓸 수 없다

서체공급업체들이 가격을 내리면서도 포기하지 않은 것은 1폰트 1엔진. 즉, 한 벌 구입한 서체로서는 한 벌의 기계에서만 쓸 수 있도록 한 정책이다. 물론 사용료를 더 지불할 경우에 1개의 서체로 더 많은 Rip에 연결해 쓸 수 있지만 이것은 서체를 많이 쓰는 업체에 할인을 해주는 격이지 서체회사에서 주장하는 1 폰트 1 엔진 정책을 크게 벗어난 것은 아니다. 이에 대해 서체회사들은 서체의 사용료 개념을 들고 있다. 즉, 서체의 소유권을 출력회사에

이전했을 경우엔 1개의 서체에 몇 개의 Rip을 연결해도 관계가 없지만 서체의 사용료만 받고 있는 상황에서 멀티 Rip을 사용한 출력은 문제가 될 수 있다는 주장이다.

▲출력회사들이 요구하는 수준으로 바뀔 가능성

서체 회사들의 마인드가 변하지 않은 관계로 적극적인 활용이 안되고 있지만 PDF활용에서 변화의 흐름을 느낄 수 있다. 출력시장에서 PDF의 적극적인 활용은 이미 기술적인 문제는 해결된 상태로 한빛소프트의 이미지 해상도 200dpi는 물론 유니닥스의 1200dpi를 뛰어넘는 PDF 솔루션이 나올 가능성도 배제할 수 없는 상태이다. PDF가 적극 활용될 경우 미치는 파급효과는 기대 이상의 수준이 될 수 있는데 이는 PDF 활용이 외국의 경우처럼 인쇄의 실수요자인 기획사 또는 출판사가 서체 가격을 부담하는 구조로 바뀔 가능성이 있기 때문이다.

즉 600여 개라는 한정된 출력장비 보유업체를 상대로 하던 서체회사의 고객이 PDF가 활성화 될 경우 기획사, 출판사까지 넓어짐으로서 출력회사가 서체 가격을 일괄 부담하던 지금의 관행이 깨어질 가능성이 있다는 이야기이다.

〈이용우기자〉