

인터넷서점이 등장하던 초기에 나는 '왜 도서정가 인가' 라는 글을 꽤 길게 연재한 적이 있다. 그때 나는 도서정가제가 '자유경쟁' 과 대척되지 않는다는 주장을 했었다. 무릇 자유경쟁이라 함은 소비자(독자)가 양질의 상품(책)을 보다 싼 가격으로 언제 어디서나 살 수 있음을 의미할 것이다. 그러나 무한할인 경쟁구조는 상품의 경쟁력을 오로지 할인율에만 뚝으로써 양질의 책이 다양하게 출간되는 길을 원천적으로 차단할 뿐만 아니라 오히려 명목가격의 상승만을 가져올 것이고, 결국 수많은 유통업체의 도산을 불러와 독자들이 쉽게 책을 구하기 어렵게 만들 것이기 때문에 할인구조가 오히려 자유경쟁을 해친다는 게 나의 주장이었다.

내가 도서정가제를 일관되게 주장했을 때 이를 비판한 사람들은 주로 작은 출판사들이었다. 그들은 당시 도매상이나 대형서점에 불이익을 당할 수 있다는 생각을 했었다. 맞는 말이다. 자본주의 사회에서는 '판매력' 이 모든 것을 말해주기 때문이다. 실제로 당시 대형 출판사에 비해 소형 출판사는 지불이나 진열 등에 많은 불이익을 당했다. 그래서 소형 출판사들이 현금결제를 모토로 내세운 인터넷서점에 많은 호의를 보인 것은 충분히 이해할 만했다.

하지만 그 결과는? 인터넷서점들이 '대한민국 최저가 경쟁' 을 일삼는 동안 출판시장은 오로지 자본의 논리에만 빠져들었다. 인터넷서점에 광고를 할 때도, 초기 화면에 책 정보를 띄울 때에도 더 많은 마케팅비용이 들어가게 되었다. 대형서점의 이벤트에 참여하려 해도 책 한 권 진열마다 적어도 몇십만 원의 비용을 지불해야 한다. 대형 출판사의 신간 이벤트에는 대형 서점의 담당자가 직접 참관하고 즉각 그 책을 대량 주문하는 일이 태반이었지만 신생 출판사는 대부분의 유통업체들이 신규거래 자체를 꺼려 시장 진입 기회마저 박탈당하는 게 엄연한 현실이다.

인터넷서점의 '현금거래' 라는 말도 그 의미를 상실한 지 오래다. 일부 인터넷서점은 매절해

간 책의 대금 지불마저 몇 달씩 미루고 있기 때문이다. 그래서 사실상 대형서점(온·오프라인 모두)이나 유통업체와 공동마케팅을 벌이다시피하며 한껏 재미를 보고 있는 대형 출판사들은 할인구조가 온존하기를 희망하지만 소규모 출판사는 이제 도서정가제만이 살길이라는 인식으로 돌아선 것 같다.

이런 분위기 때문인지 지난 4월 5일 국회 헌정기념관에서 열린 '완전 도서정가제' 시행을 골자로 하는 '출판및인쇄진흥법 개정안' 을 위한 공청회의 열기는 대단했다. 법안의 개정안을 주도한 우상호 의원은 출판사를 경영해 본 경험이 있어서인지 처음부터 명쾌한 입장을 표명해서 공청회의 분위기만으로는 도서정가제에 대한 실질적 합의가 이뤄진 것으로 보였다.

그날 분위기의 심각성 때문인지 즉각 '인터넷의 반격' 이 시작되었다. 언론은 당연히 예상되었던 인터넷서점들의 대응이나 소비자들의 반대 반응은 과도하게 소개하고 있지만 개정안이 등장하게 된 배경이나 이 법안이 가져올 실질적 효과에 대한 냉정한 분석은 아예 외면하다시피하고 있다.

더구나 한 신문에는 문화관광부 출판산업과 과장이 "인터넷서점은 중요한 도서유통형태로 자리 잡았는데 아무런 상의도 없이 서련이 일방으로 개정법안을 제출한 것은 문제"이며 "관련 기관이나 단체들의 이해를 조정해야겠지만 인터넷 할인판매는 수많은 소비자들이 찾아서 이용하는 기성의 유통형태가 된 터라서 없애는 것은 무리라고 본다"고 말했다는 글마저 실렸다. 나는 이것이 사실이 아니길 빌지만 만약 사실이라면 크나큰 비애를 느끼지 않을 수 없다.

이 글은 한국출판마케팅연구소에서 발행하는 <기획회의>(19호) <발행인의 말>에 실린 내용으로 필자의 양해를 얻어 게재한 것입니다.