

# 학술지 빅딜판매의 문제점 및 개선 방안\*

## Analysis and Proposals Concerning Big Deals of Scholarly Journals

신 은 자(Eun-Ja Shin)\*\*

### 목 차

- |                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| 1. 서 론                | 4. 학술지 빅딜판매의 개선 방안 |
| 2. 선행연구               | 5. 결 론             |
| 3. 학술지 빅딜판매의 현황 및 문제점 |                    |

### 초 록

빅딜은 각 출판사가 발행하는 학술지를 패키지로 묶어 일괄 판매하는 것으로 전자학술지 등장 이후 급격히 확산되었다. 이 연구는 국내의 대학 및 연구도서관에서 구독하고 있는 해외학술지 컨소시엄 조건에 관한 데이터를 수집하여 빅딜판매의 조건 및 상황을 분석하였다. 분석결과 과거에 비해 최근의 빅딜판매 조건은 보다 다양해졌고 선택의 폭도 다소 넓어진 것을 확인할 수 있었다. 그렇지만 주요 출판사의 경우에는 여전히 과거 구독분을 그대로 유지할 것을 요구하는 등 전형적인 빅딜판매 조건을 고수하고 있어 이에 대한 보완 및 대체 방안 수립이 시급한 것으로 드러났다. 전자출판물의 보급이 확산되면서 현재 학술출판물 시장도 급격하게 변하고 있는 만큼 향후에는 전통적인 출판방식과 오픈 액세스 출판방식을 결합한 새로운 출판방식이 호응을 얻을 것으로 기대되는 바이다.

### ABSTRACT

The most remarkable business model to have merged in electronic publishing is the so-called 'Big Deal'. Major publishers have begun offering libraries bundled packages that are across journals and across print and electronic versions. This paper examined consortium conditions of scholarly journals in the light of big deal. The result showed that various pricing models have been appeared and freedoms to choose collections have been on the increase in comparison with the past. But many major publishers have adopted a typical big deal contract condition that a library enters into a long-term arrangement to get access to large electronic journal collections at a dramatic discount interchange of a promise not to cut print subscriptions. The publishing and library communities need to find alternative pricing models that provide better deals for those disadvantaged by the prevalence of the big deal. Much in the world of scholarly publication is changing, combination of traditional publishing and open access publishing may well be gained public favor in the future.

키워드: 학술지, 전자학술지, 빅딜, 가격모형, 오픈 액세스, 컨소시엄

Journal, Electronic Journal, Big Deal, Pricing Model, Open Access, KESLI

\* 본 연구는 2006년도 한국문헌정보학회 추계학술발표회(2006.10.20)에서 발표한 내용을 수정·보완한 것임.

\*\* 세종대학교 신문방송학과 부교수(ejshin@sejong.ac.kr)

논문접수일자 2007년 2월 12일

게재확정일자 2007년 2월 26일

## 1. 서론

전자학술지가 보급된 이후 대학 및 연구도서관의 수서방식에도 많은 변화가 생겼다. 도서관이 구독대행사를 통하지 않고 출판사와 직접 전자학술지 라이선스 계약을 맺거나 컨소시엄을 통해 출판사가 제공하는 빅딜(Big Deal) 학술지를 일괄계약하는 경우가 바로 그것이다.

빅딜은 각 출판사가 발행하는 학술지 전체 또는 다수를 묶어 패키지로 일괄 판매하는 것으로 전자학술지 등장 이후 현저한 증가세를 보이고 있다. 일반적으로 빅딜판매는 도서관이 기존에 구독하던 학술지를 재구독 하면서 접속비(access fee) 등 다소의 비용을 추가로 부담하는 대신 특정 출판사가 발행하는 학술지 전체 또는 다수를 제공받는 방식을 의미한다.

빅딜판매가 등장하게 된 배경으로는 학술지의 가격이 매우 비탄력적이라는 것을 들 수 있다. 일반적으로 재화나 용역은 가격에 따라 수요가 증감하는 가격탄력성을 갖는데 비해 학술지는 가격탄력성을 좀처럼 찾아보기 어렵다. 즉, 학술지 구독료를 현재의 절반으로 낮춘다고 해서 수요와 구독률이 크게 증가하지도 않고 반대로 학술지 구독료를 높인다고 해서 수요와 구독률이 격감하지도 않는 수요 고정의 특성이 있다. 이는 학술지를 이용하는 이용자들이 매우 한정되어 있고 이들에게 학술지 콘텐츠는 선택이 아닌 필수 자원이므로 가격의 등락에 관계없이 대체로 일정한 양을 수집하고 이용하는 행태를 갖고 있기 때문인 것으로 보인다.

또한 학술지는 대체재가 존재하지 않는 독점적인 특성이 있다. 이는 특정 학술지에 수록된

논문을 다른 학술지에 수록된 논문으로 대체하여 이용할 수 없다는 데 기인한 것이다. 즉, 예로부터 동일한 논문을 여러 학술지에 동시에 출판하는 것을 엄격하게 금지하는 학계의 전통에 따라 특정 논문을 이용하기 원하는 이용자는 이를 수록한 특정 학술지를 찾아 이용해야 하는 현재의 이용행태가 생기게 된 것이다. 정리하면 연구자에게 있어 학술지 콘텐츠란 필수 자원이면서 대체재마저 존재하지 않는 유일무이한 가치를 갖고 있고 이러한 특성들은 결국 학술지의 구독료가 인상되어도 이용자의 수요가 감소하지 않는 기현상을 초래하고 있으며, 이와 같은 특성으로 인해 학술지의 연간구독료는 타 재화나 용역과는 비교할 수 없을 정도로 급상승하는 폐해도 속출하고 있는 것이다.

해마다 거듭되는 학술지 구독료의 인상은 도서관의 구매력을 크게 저하시키고 있고, 도서관은 가격인하에 관련한 출판사와의 어떤 협상이라도 응할 수밖에 없는 상황에 놓이게 되었다. 도서관과 출판사의 가격인하 협상은 주로 컨소시엄을 통해 이루어지는데, 컨소시엄에서 출판사는 개별 학술지의 구독료를 인하하는 대신 출판사에서 발행하는 전자학술지 전체 또는 다수를 일괄적으로 제공하면서 일정한 액수를 도서관에게 요구하는 전략을 취하기가 쉽다. 즉, 출판사는 학술지의 개별 판매 대신 일괄 판매를 택함으로써 기존에 거두어들였던 수익을 고스란히 보전하려는 태도를 갖기 쉽다는 것이다. 이 경우 학술지의 일괄 주문(blanket order)이라는 용어 대신 '빅딜(Big Deal)'이라는 명칭이 도서관 안팎에서 자주 쓰이고 있다.

출판사에서 빅딜판매 전략을 취하게 된 것은 최근 학술지의 보급방식이 인쇄학술지에서 전자

학술지로 매체가 변모된 것보다도 많은 상관관계가 있다. 전자학술지는 웹을 통해 논문 콘텐츠를 서비스하는 방식이므로 인쇄학술지와 달리 다수의 학술지를 제공하더라도 추가 비용이 거의 발생하지 않고 배송 및 클레임의 부담도 거의 없다. 출판사입장에서 볼 때 전자학술지 전체를 하나로 묶어 염가에 제공하는 빅딜판매는 안정적으로 수익을 거두어 들일 수 있다는 점에서 득이 되며, 연구구독료 인상에 대한 도서관의 불만도 누그러뜨릴 수 있을 뿐 아니라, 염가라는 홍보전략 아래 새로운 도서관 고객을 추가로 확보할 수 있는 기회도 포착할 수 있다는 점에서 1석3조 이상의 효과가 발생할 수 있다.

한편, 빅딜은 전자학술지 계약을 용이하게 해줌으로써 학술지 수서업무의 부담을 경감할 수 있다는 점에서 도서관으로부터 호응을 얻고 있다. 컨소시엄에 가입하여 빅딜제공을 선택하게 되면 전자학술지 계약에 들이는 시간, 노력, 인건비 등을 상당량 절감할 수 있으므로 도서관경영에 적지 않은 도움이 되기 때문이다. 뿐만 아니라 빅딜은 종전보다 학술지 구독종수를 대폭 증가시키는 효과도 있어 도서관의 장서수 확충에도 긍정적인 영향을 준다. 빅딜을 도입하게 되면 종당 학술지 단가도 현격하게 낮아지기 때문에 합리적이고 경제적인 예산지출을 한다는 평가도 얻어낼 수 있다.

이와 같은 것들을 배경으로 최근 많은 출판사에서는 빅딜을 크게 홍보하고 있고 또한 적극 구사하고 있다. 반면에 도서관에서는 이를 전면 수용하기도 하고, 그 실효성을 따져보아야 할 것이라고 한걸음 물러서는 자세를 취하기도 하며, 빅딜을 더 이상 수용하지 않고 중단하는 경우까지도 생겨나고 있다. 이와 같은 상

황에서 이 연구는 빅딜이 등장하게 된 배경, 현황, 실효성 등을 자세히 살펴보고자 하며 이로써 향후 출판계나 도서관계가 나아가야 할 방향을 제시한다는 점에 의의를 두고 있다.

### 1.1 연구의 내용 및 목적

주요 출판사를 중심으로 빅딜판매가 빠르게 확산되면서 현재는 이에 대한 긍정적인 평가와 부정적인 견해가 모두 대두되고 있는 상황이다. 학술지의 구독종수를 증가시키는데 빅딜이 큰 역할을 한다는 점에서 대체로 이를 긍정적으로 평가하는 도서관이 있는 반면 이를 통해 제공되고 있는 학술지의 이용률은 기대에 미치지 못하고 있다는 것을 문제로 제기하면서 이를 택하는 데 회의적인 도서관도 있다. 종전에 많이 이용되던 핵심학술지는 빅딜을 통해 전자학술지로 제공되어도 활발하게 이용되지만 빅딜을 계기로 새롭게 제공된 학술지의 이용률은 그다지 높지 않다는 분석 결과가 후자의 태도를 뒷받침 하고 있는 것으로 보인다. 또한 장기적으로 볼 때 빅딜은 우수한 학술지를 발행하는 비영리 학술단체나 소규모 출판사의 출판사업을 어렵게 하고, 존속조차 불가능하게 하는 부정적인 역할을 할 가능성이 많다는 우려도 제기되고 있다.

이미 Edlin과 Rubinfeld(2004)는 출판사의 규모에 따라 학술지의 수준이 달라지는 것은 아니며, 인용률을 볼 때 비영리 출판사의 학술지가 오히려 더 높은 경우도 있다는 사실을 언급한 바 있다. 그럼에도 불구하고, 주요 출판사의 학술지가 비영리 학술단체에서 발행하는 학술지보다 구독료가 많게는 5배 이상 높다는 것도

확인한 바 있다. 그러나 현재와 같이 주요 출판사를 중심으로 빅딜이 확산된다면 향후 우수한 학술지를 제공하는 비영리 학술단체나 소규모 출판사의 입지는 좁아질 것이고 나아가 존속마저 위태로워 질 수 있는데, 이는 학술지 시장이 건전하게 유지되는데 있어 부정적인 요인으로 작용할 가능성이 높다는 점에서 경계해야 할 것이라고 하였다. 그들은 빅딜을 몇 개 선택하고 나면 단위 도서관의 학술지 예산도 대부분 소모되기 때문에 빅딜은 도서관의 자료선택권을 상당부분 약화시키는 요인으로 작용하고 있다는 것도 주목해야 할 것이라고 하였다.

이 연구는 이와 같이 빅딜판매가 가져다 주는 여러 가지 실익과 문제점에 대한 고찰을 바탕으로 학술지 빅딜판매가 실제 어떻게 이루어지고 있는지를 데이터를 수집하여 파악하고자 한다. 아울러 빅딜판매가 갖고 있는 문제점을 해결하기 위한 방안으로는 어떠한 것이 있는지를 도출하는 것을 주된 내용으로 한다.

이를 위해 이 연구는 빅딜에 관한 선행연구와 전자학술지의 이용량 분석에 관한 선행연구를 수집하여 분석하였다. 또한 전자학술지 가격의 적정 모형을 수립하기 위한 선행연구도 고찰하였다. 이러한 분석과 고찰을 토대로 국내의 대학 및 연구도서관에서 구독하고 있는 해외학술지 컨소시엄 조건에 관한 데이터를 수집하여 빅딜판매 조건 및 상황을 분석하였다.

이 분석결과를 기초로 이 연구는 향후 주요 출판사의 빅딜판매에 대하여 대학 및 연구도서관에서 어떠한 대응전략을 수립할 것인지를 제안하고자 하며 이로써 앞으로 대학 및 연구도서관의 학술지 수서정책을 수립하는 기초자료를 제공한다는 데 연구의 목적을 두었다.

## 2. 선행연구

도서관계에서 빅딜에 대하여 관심을 갖기 시작한 시기는 전자학술지가 본격적으로 확산되기 시작한 90년대 말로 볼 수 있다. 연구자 및 실무자의 빅딜에 대한 분석과 연구 등을 시대순으로 고찰하면 다음과 같다.

1999년 미국도서관협회 동계회의 연속간행물분과에서 전자학술지 가격정책에 대하여 논의하던 중 빅딜에 대하여 다음과 같이 언급한 바 있다(Roth 2000). 인쇄학술지와 전자학술지의 장단점이 도서관계에 알려지면서 예산만 허락된다면 이들 두 가지를 모두 구입하는 것이 가장 안정적이라는 것은 분명해졌고, 출판사는 이와 같은 점을 이용하여 인쇄학술지와 전자학술지를 하나의 상품으로 묶어 구입을 유도하는 사례가 많아졌으며 결과적으로 과거에 비해 학술지 예산지출이 많아졌다는 데 주목해야 할 것이다. 특히 대형출판사에서는 인쇄학술지와 전자학술지를 함께 제공하거나 다수의 전자학술지를 빅딜방식으로 판매하는 경우가 많고, 이들 출판사가 전자학술지를 제공했다면 이를 도서관 장서로 간주하여 영구적인 이용을 보장해 주어야 하는데 이러한 서비스를 하는 출판사는 실제 찾아보기 힘들다는데 문제의 심각성이 있다는 것을 인지해야 할 것이다. 동분과에서는 현재 대형출판사들이 이러한 문제점을 인지하고 개선하거나 해소하려는 적극적인 자세를 취하기 보다는 수익을 창출하는데만 관심을 갖는 경우가 많아 향후 도서관계에서는 이에 대한 적절한 대책을 세워야 할 것이라고 하였다.

Friend(2003)는 “빅딜은 전체 제공이라는

숫자 게임(numbers game)을 하고 있는데 학술지의 가치는 결코 제공되는 학술지 종수로만 산출될 수 있는 것은 아니다. 따라서 도서관이 전체 제공이라는 출판사의 빅딜판매 전략에 지나치게 휘둘러서는 곤란하다"고 하였다. 즉, 빅딜을 통한 전자학술지의 양적 성장이 질적 성장을 보증하고 있지는 않으며 특히 대규모 도서관에서 빅딜을 택하였을 경우에 더욱 그러하다고 하였다.

Tattersall(2003)은 도서관마다 선택해야 할 주제 분야가 확연히 다른데도 불구하고 전 주제 분야의 학술지를 한 데 모아 빅딜로 판매하는 것은 지나치게 공급자 중심의 판매방식이라고 지적하였다. 현재의 학술지 빅딜제공 방식 보다는 주제별로 학술지군을 선택하도록 하는 방식이 빅딜판매의 문제점을 다소나마 보완할 수 있는 방안이라고 하였다. 그러나 지나치게 광범위하게 학술지군을 구성하는 것은 적지 않은 문제점을 내포하는 만큼 출판사에서는 적절한 규모가 유지될 수 있도록 보다 세심한 노력을 기울여야 할 것이라고 하였다.

구독대행사협회(Association of Subscription Agents 2003)는 학술지 빅딜제공에서 도서관이 주시해야 할 부분으로 출판사가 '학술지 전체를 제공한다'는 계약조건을 성실하게 이행하는 지를 들었다. 위의 조건으로 계약을 맺었다 하더라도 계약을 갱신할 때 일부 학술지를 누락하는 경우도 있고, 다른 출판사에 특정 학술지를 이양할 경우 별도의 통보 없이 서비스를 중단하기도 하며, 학술지명과 URL(Uiform Resource Locator)이 변경되었을 때 서비스를 원활하게 제공하지 않는 경우도 있다는 것이다. 이처럼 빅딜은 어디까지나 도서관의 권소시업

협상에 대처하기 위한 출판사의 임시방편일 뿐 고개인 도서관의 입장을 충분히 반영하지 않아 불만을 살 수 있는 요소를 다분히 내포하고 있는 만큼 오래 지속되기는 어렵다고 보았다.

Ball(2004)은 빅딜판매가 디지털 시대에 부합하는 판매정책인 것처럼 보이나 실제로 대학, 예산 제공처, 출판사 모두에게 부담이 되는 판매방식이라고 하였다. 그는 빅딜판매가 활성화 될수록 대형출판사의 영향력은 커지고 도서관의 장서선택권은 줄어드는 결과를 초래할 것으로 보았다. 또한 현재 전자학술지의 보급이 빠르게 확산되고 있는데, 전자학술지는 구입하는 제품이라기 보다는 서비스 받는 정보컨텐츠에 가깝고 이는 이용자와 정보 사이에서 중개 역할을 하던 도서관의 기능을 약화시킬 우려가 크다고 하였다.

Edlin과 Rubinfeld(2004)는 빅딜판매 방식이 대형출판사로 하여금 가격면에서 타 출판사의 경쟁을 허용하지 않게 함으로써 시장을 석권하는데 유리하게 작용하고 있다고 하였다. 이와 같은 상황이 계속된다면 빅딜을 채택하고 있지 않는 출판사의 경쟁력은 매우 낮아지게 되므로 불공정경쟁 문제가 야기될 수 있고 시장은 왜곡되며 도서관의 장서선택권도 심하게 위축되는 결과를 가져올 것으로 전망하였다.

이상과 같은 지적에도 불구하고 현재 출판사의 빅딜판매는 감소하는 것이 아니라 오히려 시간이 경과할수록 증가하는 모습을 보이고 있는 것이 사실이다. 이와 같은 상황에서 이 연구는 빅딜판매를 통해 제공된 학술지의 이용률은 실제 어떠한지를 다음의 선행연구를 통해 살펴 보았다.

Nicholas 등(2005)은 2004년 6월부터 12월까

지 6,000종의 전자학술지를 제공하는 OhioLINK 이용실적을 수집하여 분석하였다. OhioLINK는 1개월에 100,000명이 이용하는 것으로 집계될 만큼 이용 규모가 매우 크다. 아울러 OhioLINK는 동일한 플랫폼을 통해 서비스 되므로 출판사마다 다른 플랫폼을 쓰는 데 따른 문제점이 이용실적을 분석할 수 있다는 점에서 유효하다. OhioLINK 이용실적을 분석한 결과 이용자는 다수의 학술지를 이용하기 보다는 소수의 학술지를 이용하는 경우가 많았다. 한 종의 학술지를 열람한 경우가 절반인 50%, 2~3종의 학술지를 열람한 경우가 30%였다. 전체 6,000종의 학술지 가운데 한 편의 논문이라도 열람된 것을 이용된 학술지로 간주했을 경우 모두 5,193종이 이용되었고 이는 전체의 88%에 해당된다. 이와 같은 수치는 OhioLINK 나머지 12%의 학술지가 7개월 동안 전혀 이용되고 있지 않았음을 의미한다. 아울러 이 분석결과는 자주 이용되는 핵심학술지군과 그렇지 않은 비핵심학술지군이 뚜렷하게 존재한다는 사실도 다시 한 번 확인시켜 주었다. 전체의 5%에 해당하는 학술지가 이용의 38%를 담당하였고, 학술지의 10%는 이용의 53%를 담당하였으며, 학술지의 50%는 이용의 93%를 담당하였다. 또한 OhioLINK는 기간호를 다수 제공하고 있고 접근성도 좋으므로 오래된 자료의 이용을 활성화시키는 경향이 있었다. 분석결과 학술지가 발행된 지 대체로 2~3년 내에 가장 급격한 이용감소 현상이 나타났고, 3년 내에 60%까지 이용이 감소되었으며, 8~9년 내에 이용빈도가 대부분 감소되었지만 그래도 이용이 전혀 안 되는 것은 아니라는 것이 확인되었다.

빅딜판매에 대한 문제점이 제기되기 시작하

면서 적정 전자학술지 가격모형 수립의 필요성을 강조하고 구체적으로 가격모형을 제안한 선행연구도 다음과 같이 있었다.

Addison(Association of Subscription Agents 2003)은 전자학술지의 경우 공급방식이 인쇄학술지가 아닌데도 불구하고 인쇄학술지 구독료 가격모형을 그대로 적용하는 것은 적절하지 않다고 언급하였다. 따라서 이용실적을 토대로 합리적인 가격 책정을 할 수 있는 새로운 전자학술지 가격모형을 수립해야 할 것이라고 하였다. 현재의 정보기술 수준을 감안할 때 전자학술지의 경우 연간구독료 대신 논문 한 편마다 비용을 지불한 후 이용하는 논문구입제(pay per view: PPV)도 가능하다. 그러나 출판사나 도서관 모두 논문구입제를 전격적으로 시행하는데는 다소 어려움이 있을 것으로 보인다. 도서관은 논문단위로 지출하는 것이 연간 예산을 기획하고 집행하는데 있어 부담스럽기 때문이고, 출판사는 이 방식을 통해 연간 안정적인 수익을 거둬들이기 어렵다고 판단할 소지가 많기 때문이라는 것이다.

미국 Michigan 대학과 Elsevier 출판사는 PEAK(Pricing electronic access to knowledge)라는 프로젝트를 통해 1,200종의 전자학술지를 대상으로 향후 바람직한 전자학술지 가격모형을 도출하고자 하였다(Ball 2004). 이 프로젝트에서 제안한 전자학술지의 가격모형은 크게 세 가지이다. 첫째, 인쇄학술지 구독의 경우처럼 전자학술지도 연간구독료를 지불한 후 무제한 이용하는 방식이다. 둘째, 보급형 구독 방식으로 도서관마다 특정 편수의 논문을 선택하게 하고 선택한 논문에 대해서는 무제한 이용할 수 있게 하는 방식이다. 셋째, 논문구입 방식

으로 이용자가 논문을 선택하는 경우 도서관에서 이에 대한 비용을 지불하는 논문구입제 방식이다. 이와 같은 프로젝트를 통해 전자학술지의 여러 가지 가격모형을 수립할 수 있다는 사실을 확인한 것은 의미가 있다고 할 수 있다.

Prosser(2004)는 학술 커뮤니케이션이 원활하게 이루어지기 위해서는 빅딜이 급격하게 확산되는 현재와 같은 상황은 조속히 극복되어야 할 것으로 보았다. 그는 비영리 학술단체나 소규모 상업출판사의 향후 학술지 판매전략으로 다음과 같은 선택을 할 수 있다고 하였다. 첫째, 비영리 학술단체나 소규모 상업적인 출판사 자체적으로 학술지를 발행하는 것을 포기하고 대규모 상업출판사에 학술지를 양도하는 방법이 있다. 그러나 이와 같은 방법은 학술지 고유의 특색이 계속 유지되기 어렵고 표준 틀에 맞춘 획일화된 형태로 학술지를 발행해야 하는 문제점이 있다. 둘째, 비영리 학술단체나 소규모 상업출판사들이 연합하여 학술지 패키지를 구성해 제공하는 방법이 있다. 2004년 25개 출판사로 구성된 ALPSP(Association of Learned and Professional Society Publishers)가 250종의 학술지를 제공한 것이 이러한 예에 해당된다. 이와 같은 학술지 패키지는 빅딜과는 달리 특정 주제 분야에서 권위가 있는 학술지를 묶어 제공하고 있다는 점에서 도서관으로부터 좋은 반응을 얻고 있다. 셋째, 비영리 학술단체나 소규모 상업출판사는 오픈 액세스를 적극 수용하여 안정적으로 출판비를 조달하는 방법이 있다. 일반적으로 오픈 액세스 방식으로 논문을 출판하는 경우 저자의 소속 기관이나 저자에게 연구비를 지원하는 기관이 논문의 출판비를 대납하게 되는데, 이들 기관은 논문이 무

료로 이용됨으로써 이용이 보다 활성화되는 효과를 얻을 수 있고 이를 통해 인용율도 높아지며 기관의 지명도도 좋아지는 부수적인 효과도 기대할 수 있기 때문이라는 것이다.

### 3. 학술지 빅딜판매의 현황 및 문제점

이 연구는 국내의 연구 및 대학도서관에서 구독하고 있는 해외 학술지 컨소시엄 조건에 관한 데이터를 수집하여 분석함으로써 빅딜판매의 현황과 문제점을 파악하였다.

#### 3.1 학술지 빅딜판매의 현황

이 연구는 학술지 빅딜판매의 조건을 분석하기 위해 '2006 KESLI(Korean Electronic Site License Initiative) 총회'에 제출된 바 있는 <2007 KESLI 컨소시엄 조건>을 수집하였다. 2007년도 KESLI 사업에 참가하는 출판사는 모두 95개로, 이들 출판사가 제공하는 학술지는 한 종을 제공하는 'Science'부터 5,836종을 제공하는 'OCLC ECO'에 이르기까지 그 규모가 매우 다양하였다. 이들 가운데 30종 이상의 학술지를 제공하는 출판사는 모두 35개였다. 이 연구에서는 이들 35개 출판사 중 <2007 KESLI 컨소시엄 조건> 책자에 컨소시엄 판매 조건을 제공하지 않은 4개 출판사를 제외한 31개 출판사의 컨소시엄 조건에 대하여 분석을 실시하였다.

학술지가 인쇄본으로만 제공되던 시대에는 도서관의 규모나 학술지의 이용횟수에 관계없이 동일하게 학술지 가격이 책정되는 정가제

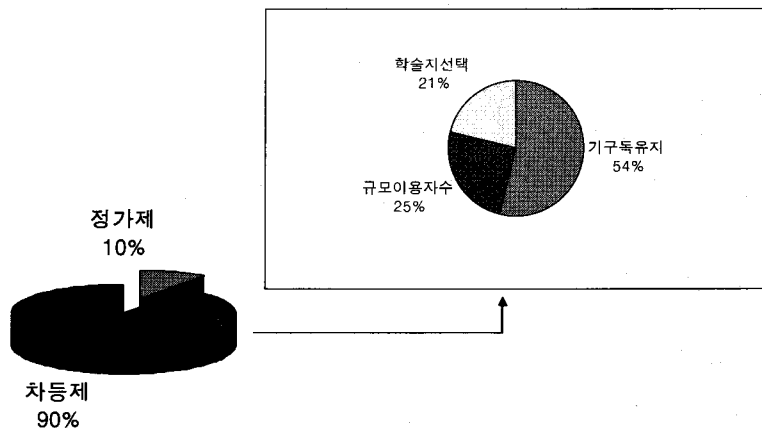
모형이 일반적이었다. 그러나 현재와 같이 전자학술지의 보급이 크게 증가한 경우에는 도서관의 규모나 학술지의 이용횟수에 기초하여 학술지 가격을 책정하는 것이 보다 합리적일 것이다.

조사된 31개 출판사 가운데 모든 도서관에 일괄적으로 동일한 가격을 부여하는 정가제 가격정책을 시행하고 있는 출판사는 모두 3개였다. <그림 1>을 보면 정가제를 채택하고 있는 출판사 3개는 전체 31개 출판사의 10%에 해당되는 것으로, 나머지 90%의 출판사는 학술지의 가격을 도서관마다 다르게 책정하는 차등제 모형을 채택하고 있음을 알 수 있다. 아울러 정가제를 채택하고 있는 세 출판사 중 한 곳은 도서관 스스로 학술지군을 선택할 수 있게 함으로써 사실상 학술지 가격을 탄력적으로 부담할 수 있도록 하고 있다는 점에서 경직된 가격 체제는 아닌 것으로 볼 수 있다.

차등제를 실시하고 있는 출판사 가운데 기구독 유지 조건을 내세움으로써 도서관의 과거

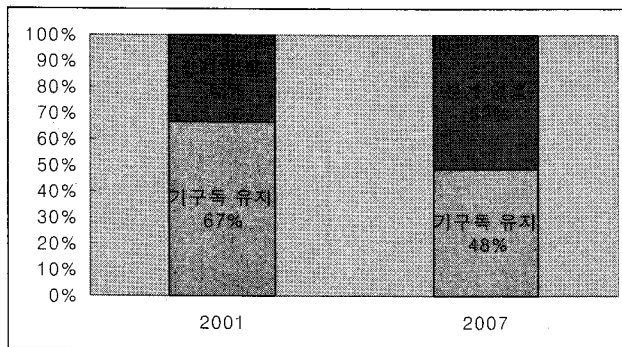
학술지 지출액과 비례해 학술지의 가격이 차등적으로 책정되도록 한 출판사는 모두 15개로 차등제 모형을 채택한 출판사 28개의 54%에 해당되었다.

<그림 2>를 보면, 2001년 KESLI 컨소시엄에서 기구독 학술지 유지 조건을 내세운 경우가 전체의 67%였고(신은자 2001) 2007년에는 이 수치가 48%로 기구독 학술지 유지 조건을 계약조건으로 채택한 출판사수가 시간이 경과하면서 감소하였다는 것을 알 수 있다. 그러나 2007년 현재 기구독 유지 조건을 계약조건으로 갖고 있는 출판사의 면면을 살펴보면 이들 대부분이 출판계에 막대한 영향을 미치는 대형출판사라는 사실을 확인할 수 있다. 약 1,800종을 제공하는 E사와 1,200종을 제공하는 S사와 1,055종을 제공하는 T사 등 대형출판사에서는 여전히 기구독 유지 조건을 컨소시엄 조건으로 내세우고 있고, 이와 같은 상황은 동일 계약조건 출판사수의 외형적인 감소 추세를 해석하는데 상당한 주의를 기울여야 함을 함축하고 있



<그림 1> 정가제 및 차등제 분포 현황





〈그림 2〉 기구독 유지 조건의 분포 추이

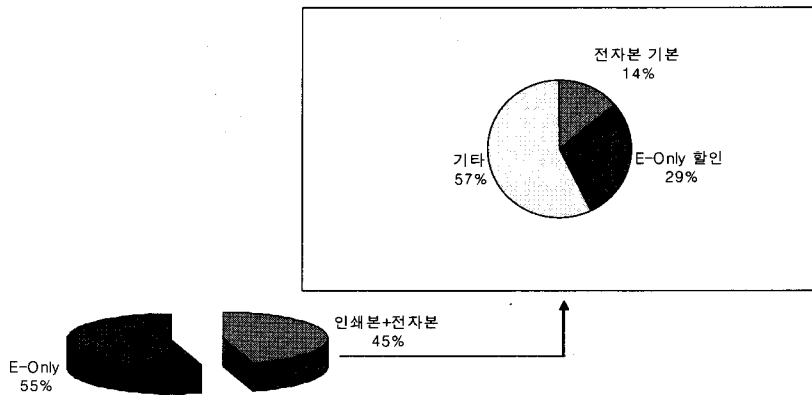
다. 주요 대형출판사의 기구독 학술지 유지 조건은 소극적인 가격차등제에 불과하고 특히 특정기간 동안 구독 인쇄학술지가 많았던 대규모 도서관에게 상당한 부담을 주고 있다.

가격 차등제를 실시하고 있는 전체 28개 출판사 가운데 기구독본의 규모나 이용자수 등에 따라 등급을 책정해 가격을 차등 적용하고 있는 출판사는 모두 7개로 가격 차등제를 실시하고 있는 출판사 전체의 25%에 해당되었다.

최근 컨소시엄이 크게 확산되면서 빅딜판매 전략을 취하고 있는 출판사의 수가 많은데 이와 같은 빅딜을 택할 경우 도서관은 자관의 수서정책에 따라 학술지를 한 종 한 종 선택하는 대신 출판사에서 제공하는 빅딜 학술지군을 일괄 선택하는 결과를 초래하게 된다. 이 경우 학술지의 종수가 급격하게 증대되는 효과가 있는 반면 이용자의 정보요구에 부합하지 않는 학술지까지 제공하게 되는 심각한 부작용도 불러올 수 있다. 출판사에서는 일종의 덤으로 또는 끼워팔기로 비핵심 또는 비적합 학술지를 제공하는 것이겠으나 도서관 입장에서는 필요하지 않은 학술지까지 비용을 지불하는 셈이 된다. 출판사에서는 학술지들을 일괄적으로 묶기 보다

는 도서관에서 이를 선택할 수 있도록 소규모 학술지군을 구성하는 것이 보다 바람직한데, 조사 결과 주제별로 또는 개별적으로 학술지를 선택할 수 있도록 한 출판사는 6개로 가격 차등제를 실시하고 있는 출판사 28개 중 21%에 해당되었다.

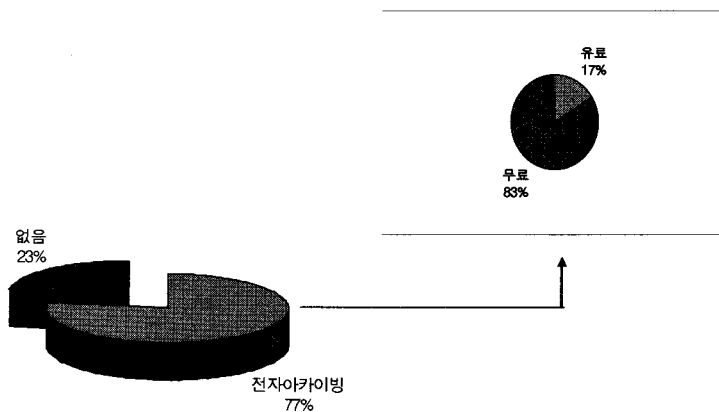
신속성과 검색의 편리성으로 인하여 전자학술지 이용을 선호하는 이용자가 많은데 이와 같은 이용자의 정보이용행태를 바탕으로 인쇄학술지 없이 전자학술지(E-Only)만을 컨소시엄 조건으로 제안한 출판사는 〈그림 3〉과 같이 전체 31개 가운데 17개여서 전체의 55%인 것으로 집계되었다. 나머지 14개 출판사는 인쇄학술지와 전자학술지 제공을 컨소시엄 조건으로 제안하였는데 이 중 4개 출판사는 전자학술지지만 구독할 경우 가격을 인하해 주었고 이는 전자학술지와 인쇄학술지를 함께 제공하는 출판사의 29%에 해당된다. 반면에 전자학술지를 기본으로 선택한 후 인쇄학술지를 추가로 구독하는 경우 여가에 제공하는 것을 조건으로 한 출판사도 2개 있었고 이는 전자학술지와 인쇄학술지를 함께 제공하는 출판사의 14%에 해당되었다.



〈그림 3〉 E-Only 제공 및 가격인하 실시 현황

전자학술지의 경우 시간과 공간의 제약 없이 자유롭게 접근하여 이용할 수 있는 반면라이선스 기간이 종료된 경우 추후 접속이 제한되는 경우가 많다. 전자학술지roman 학술지를 구독했을 경우 추후 접속이 가능하게 하기 위하여 또한 검색성을 높이기 위하여 전자아카이빙의 제

공은 필수적인데, 〈그림 4〉와 같이 31개 출판사가 가운데 24개가 전자아카이빙을 제공하고 있어 전체의 77%가 현재 전자 아카이빙을 제공하는 것으로 나타났다. 또한 전자아카이빙 제공 출판사의 17%가 이에 대한 비용을 별도로 요구하고 있었다.



〈그림 4〉 전자아카이빙 제공 현황

### 3.2 학술지 빅딜판매의 문제점

〈2007 KESLI 구독조건〉을 분석한 결과 과거 2001년도 학술지 가격모형에 비해 2007년도 학술지 가격모형이 보다 다양해졌다는 것을 확인할 수 있었다. 기구독 유지 조건을 요구하는 사례가 20% 가까이 줄어든 대신 도서관의 과거 예산지출 규모나 이용자수 규모로 등급을 매겨 차등적으로 가격을 적용하는 경우가 크게 증가하였다. 주제별로 학술지군을 선택하게 하거나 주어진 학술지군 규모 내에서 학술지를 선택할 수 있게 하는 등 학술지 선택의 폭도 과거에 비해 넓어졌다. 그러나 이와 같은 적극적인 차등제 가격모형을 갖고 있는 출판사의 수는 전체의 42%로 아직 절반에도 못 미치고 있는 형편이다. 이는 컨소시엄에 참여하는 대부분의 도서관이 현재 기구독 유지 조건을 수용하면서 출판사에서 만들어 놓은 학술지군을 그대로 받아들이는 전형적인 빅딜판매 방식을 따를 수밖에 없는 상황이라는 것을 보여주는 것이다.

인쇄학술지 대신 전자학술지를 제공하는 경우 출판비 및 배송료 등에서 가격인하 요인이 많이 발생한다는 것은 잘 알려진 사실이다. 그럼에도 불구하고 아직까지 상당수의 출판사에서 전자학술지로의 매체 전환에 따른 가격인하를 실시하고 있지 않고 있으며, 전자아카이빙을 제공하는 사례가 과거에 비해 늘고는 있으나 이에 대한 별도 비용을 요구하는 경우 또한 적지 않는 등 학술지의 가격책정에 관하여 보완해야 할 부분이 여러 곳 있다.

부연하면 인쇄학술지보다 생산비가 덜 소요되는 전자학술지가 등장했어도 이를 구독하는

도서관은 가격인하 효과를 누리기는 고사하고, 학술지 한 종 한 종에 대하여 인쇄학술지 비용, 전자학술지 비용, 경우에 따라서는 전자아카이빙 비용 등 이중 삼중의 비용을 부담해야 하는 어려운 상황을 맞고 있는 것이다. 또한 전자학술지가 공급되면서 개인 구독자 및 도서관의 요구사항, 예산상황, 이용통계 등을 기초로 적절한 가격을 산출하여야 함에도 불구하고 그리고 산출할 수 있는 여건이 충분함에도 불구하고 도서관의 요구사항을 세밀하게 반영한다고 보기 어려운 경직된 계약조건의 학술지 빅딜이 성행하고 있는 것은 문제의 소지가 없지 않다.

그렇지만 향후 도서관이 계속해서 출판사의 경직된 계약조건의 학술지 빅딜을 인정하고 수용할 것인지는 분명하지 않다. 그 이유로는 우선 학술지 빅딜이 이용자의 요구사항을 적절하게 반영한 보편타당한 가격 정책이라고 보기 어렵다는 것을 들 수 있다. 지식기반사회로 접어든 요즈음 재화와 용역의 가격은 생산자와 소비자 사이의 공감대를 바탕으로 한 합리적인 가격대가 형성되는 것이 일반적이다. 반면에 학술지 출판사는 빅딜을 통해 과거에 구독했던 학술지를 도서관으로 하여금 그대로 유지하게 하면서 이용율이 낮은 새로운 학술지를 추가로 제공하는 등 이용자의 만족도 향상과 서비스 개선보다는 고정적인 수익 확보에만 관심을 두고 있는 듯하다. 이와 같은 기구독 유지 조건은 과거에 구독했던 학술지가 현재 이용자의 정보요구와 그대로 일치한다는 것을 전제로 가격을 책정하는 것이어서 타당성이 떨어진다. 특히 학문의 발달 속도가 빠르고 학술지의 창간, 합병, 중간이 잦은 분야의 경우에 더욱 그러하다. 결국 이와 같은 학술지 빅딜판매 방식은 학술

지의 소비자인 도서관의 입장을 배려한다기 보다는 학술지의 생산자인 출판사 위주의 가격정책이라는 비난을 면하기 어렵고 계속해서 장기간 지속되기는 힘들 것으로 보인다.

또한 학술지 빅딜판매 방식은 전자학술지로 매체가 변화하였음에도 불구하고 인쇄학술지 중심의 가격모형을 그대로 답습하는 것이어서 시대에 뒤떨어졌다는 지적을 받기 쉽다. 빅딜판매 방식 특히 기구독 학술지 유지와 같은 계약 조건은 전자학술지가 보편화되고 이용량 측정이 가능한 요즈음과 같은 시대에는 설득력이 낮은 가격모형이므로 향후 이를 보완하거나 대체할 수 있는 가격 모형을 수립해야 할 것이란 데 학계와 도서관계의 의견이 모아지고 있다.

#### 4. 학술지 빅딜판매의 개선 방안

인쇄학술지 시대에는 학술지의 가격모형으로 정가제가 압도적이었으나 전자학술지가 보편화된 요즈음은 여러 가지 새로운 가격 모형이 채택되고 있다. 그러나 대학 및 연구도서관에서 컨소시엄을 통하여 학술지를 구독할 때는 종전처럼 빅딜판매 방식을 그대로 수용하는 경우가 많다. 대체로 빅딜판매는 인쇄학술지 기구독분을 유지하게 하는 조건하에 계약이 이루어지는 등 전자학술지의 특성을 제대로 살리지 못한 채 가격책정이 이루어지는 경향이 많은 것이다.

##### 4.1 학술지 빅딜판매 조건의 보완

전자학술지는 라이선스 계약이어서 가격 협

상의 여지가 많을 뿐더러 이용량을 기반으로 각 도서관마다 다르게 가격을 매길 수 있는 가격차등제를 실시하기도 용이하다. 학술지군을 그대로 유지한다 하더라도 이용자수비례등급제, 이용서비스 옵션제(Royal, Gold, Silver etc.), 이용요금제 등 탄력적인 가격 책정도 가능하다. 따라서 도서관에서는 전자학술지 보급을 계기 삼아 출판사에게 다양하고 탄력적인 가격모형을 시행할 것을 계속하여 압박할 필요가 있다.

빅딜 제공의 문제점을 보완할 수 있는 추가적인 방안으로 주제별로 학술지군을 선택하도록 하는 방식이 있다. 도서관마다 선택해야 할 주제 분야가 확연히 다른데도 불구하고 전 주제 분야의 학술지를 한 데 모아 판매하는 것은 지나치게 공급자 중심의 정책이므로 개선할 필요가 있다.

아울러 전자학술지로만 학술지를 구독하는 경우 인쇄학술지에 비해 가격인하 요인이 상당량 발생하는 만큼 이에 대한 가격인하를 요구해야 할 것이다. 인쇄학술지와 비교할 때 전자학술지의 출판비가 더 적게 소요된다는 것은 Highwire 출판사의 사례에서도 이미 확인된 바 있다. 전자학술지는 우편발송 대신 콘텐츠를 웹으로 서비스 하는데 이렇게 하는 경우 소요비용은 매우 낮기 때문이다.

Pudewell은 인쇄학술지 보다 전자학술지는 약 30%까지 가격을 낮출 수 있는 요인이 있다고 언급한 바 있다(Roth 2000). 그는 Highwire 출판사를 예로 들면서 컨소시엄가로 학술지 가격을 책정하면 60%까지 가격을 인하할 여지가 있다고 하였다. 그러나 현재 많은 출판사가 전자학술지 보급으로 인하여 그간 인쇄학술지에서 거두어들이던 수익이 심하게 타격을 입지

않을까하는 우려에서 인쇄학술지 기반 가격책정을 고수하는 등 과잉 대응을 하는 경향이 강하다. 이러한 분위기 때문에 현재 전자학술지의 가격인하를 전폭적으로 실시하고 있는 출판사를 찾아보기 어려운 실정인데 앞으로 도서관계에서는 이에 대한 가격인하를 출판사에게 지속적으로 요구해야 할 것이다. 또한 동일한 학술지에 대하여 아카이빙 등을 구실로 여러 번 비용을 부담하게 하는 출판사의 판매전략에도 제동을 가할 필요가 있다.

대형출판사의 빅딜판매가 활기를 띠면 뿔수록 비영리 학술단체나 소규모 상업출판사들은 자구책 마련을 서둘러야 할 것이다. 이의 일환으로 비영리 학술단체나 소규모 상업출판사들이 연합하여 학술지 패키지를 구성해 제공하는 방안이 있다(Prosser 2004). 2004년 ALPSP는 250종의 학술지를 제공하였고, 생물학분야 BioOne은 소규모 학회 및 출판사로부터 우수한 학술지 65종을 모아 제공하였으며, Euclid는 2003년 수학과 통계학 학술지 20종을 모아 제공한 바 있다. 다만 이와 같은 연합적인 성격의 학술지 패키지는 빅딜보다 도서관의 예산지출 우선순위에서 밀릴 수 있는 가능성이 높다. 빅딜이 제공하는 학술지의 종수가 많아 도서관에서 최종적으로 예산을 지출할 때 이를 최우선으로 선택하는 경우가 많기 때문인데 이는 연합 학술지 패키지의 확산을 막는 걸림돌로 작용할 우려가 있다.

#### 4.2 새로운 출판 및 가격 모형의 모색

최근에 발행되기 시작한 'TheScientificWorld JOURNAL'이라는 학술지는 도서관의 구매력

저하와 대규모 출판사의 빅딜판매 확산이라는 위기 상황을 새로운 출판 방식을 통해 극복할 수 있다는 가능성을 제시하고 있다(Allen and Lees 2004). 이 학술지의 출판사는 저자에게 오픈 액세스(open access) 출판 여부를 선택할 수 있는 권한을 주고 있다. 즉, 오픈 액세스로 논문을 출판할 용의가 있는 저자에게 비용을 받는 대신 이용자는 이를 무료로 이용할 수 있게 하고 있고, 그렇지 않은 저자에게는 전통적인 방법으로 논문을 출판할 수 있도록 절차를 마련하고 있는 것이다. 오픈 액세스의 경우 출판비를 원만하게 조달하는 것이 그 성패를 좌우하게 되는데 일반적으로 논문을 출판하는 저자 대신 저자가 속한 기관이나 저자에게 연구비를 지원한 기관이 논문의 출판비를 대납하게 된다. 이와 같이 출판비를 저자 또는 저자의 소속 기관이 부담하게 되면 이용자는 논문을 무료로 이용할 수 있으므로 이용이 보다 활성화 되고 점차 인용율도 높아지는 효과를 거두게 된다. 논문의 인용율이 높아지면 학술지의 영향력지수가 향상되고 저자 및 저자의 소속 기관 지명도도 함께 좋아지는 부수적인 효과도 있을 수 있다.

연구비를 지원하는 기관 입장에서 볼 때 논문의 출판 및 배포비용을 연구비에 포함시킴으로써 연구성과물인 논문이 보다 많은 이용자에게 이용되도록 하는 것은 투자 대비 효과로 볼 때 효과가 크고 연구비를 지원한 원래의 목적에 더 부합한다고 할 수 있다. 특히 공공기관에서 지원하는 연구비의 경우 더욱 그러한 성격이 강하다. 최근 들어 우리나라뿐 아니라 여러 나라에서 연구비의 투자 대 효과에 대한 실의를 따지는 추세가 역력한데 이 경우 이와 같은

방법은 연구비의 효용성을 높일 수 있는 좋은 방안이 될 수 있다. 이와 같이 오픈 액세스 출판이 학계에 널리 확산된다면 학술지는 제한 접근에서 개방형 접근으로 그 패러다임이 크게 변모될 것이고 학술커뮤니케이션도 보다 활발해지는 긍정적인 효과를 거둘 수 있을 것으로 전망할 수 있다.

SPARC(Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition)과 같은 학술 리포지토리를 활성화하는 것도 공공기관 및 도서관계의 자구 노력 가운데 하나가 될 수 있다. 향후 학술 리포지토리가 전통적인 출판사업을 대체할 수 있을 만큼 크게 영향력을 발휘할 가능성은 그다지 높지 않지만, 학술지 빅딜과 같은 대형 출판사의 판매 전략의 문제점을 다소나마 해소할 수 있는 보완책으로 작용할 수는 있을 것으로 보인다.

이와 같은 상황에 대한 이해를 바탕으로 도서관에서는 학계와 긴밀히 협력하여 빅딜보다 더 합리적인 가격모형을 출판사에게 제안하는 노력을 함과 동시에 출판사에서 이를 수립하고 시행하도록 압력을 가하는 견인차 역할을 하여야 할 것이다.

## 5. 결 론

미국연구도서관협회(Association of Research Libraries: ARL)의 통계에 따르면 1986년부터 2002년까지 물가상승률은 64% 상승하였고, 연속간행물의 가격은 227% 상승하였으며, 이 기간 동안 ARL 회원도서관의 자료구입비는 184% 증가한 것으로 나타났다(Prosser 2004).

이처럼 물가상승률에 비해 연속간행물의 가격은 단기간내에 급상승하고 있는데 이렇게 되면 도서관의 자료구입비가 이를 따라잡기 어렵고 따라서 도서관의 구매력은 시간이 경과할수록 저하되며 결국 자료부족이라는 심각한 문제를 야기할 수 밖에 없다.

도서관의 구매력 측면에서 볼 때 전자학술지로 배포방식이 발전한 것도 도서관의 예산 절감과 구매력 신장에는 별다른 도움이 되지 않는 것으로 보인다. 전자학술지의 한계를 보완하기 위해 인쇄학술지를 병행해 구독하는 도서관이 많아 전자학술지의 보급이 예산지출을 감소시키는 역할을 하고 있지 않기 때문이다. 반면에 출판사는 전자학술지 보급을 계기로 학술지 빅딜이라는 새로운 판매전략으로 수익을 창출하려 하고 있어 도서관은 전자학술지 보급과 학술지 빅딜이라는 변수를 맞아 중대한 판단을 해야 하는 상황에 직면하게 되었다.

현재와 같은 형태의 학술지 빅딜이 등장하고 본격화 된 지는 이미 십 년 가까운 기간이 경과했다. 이 기간 동안 많은 출판사와 도서관이 학술지 빅딜을 숙고하고 선택한 바 있으며 출판사나 도서관에 따라 이에 대한 평가를 다소 엇갈리게 하고 있다. 그러나 대체로 빅딜은 대규모 도서관 보다는 소규모 도서관에 유리하고 소규모 출판사보다는 대규모 출판사에 유리하다는 데 의견의 일치를 보이고 있다. 상술하면 소규모 도서관에서의 학술지 빅딜은 기존의 구독료 외에 소정의 비용을 추가로 지출함으로써 다수의 학술지를 구독할 수 있다는 점에서 실익이 있다는 것이다. 이에 비해 종전에 고가의 핵심학술지를 다수 구독하던 대규모 도서관에서는 빅딜을 통해 별로 얻을 것이 없다는 불만

의 소리가 높다. 대규모 도서관은 구독하던 핵심학술지를 종전처럼 그대로 구독하면서 빅딜을 통해 비핵심학술지를 부가적으로 이용하게 되는데 부가적으로 이용하게 된 비핵심학술지의 이용률은 매우 낮아 전체적으로 이용률의 증가를 크게 기대할 수 없기 때문이다.

한편, 도서관의 규모가 어떠한지 간에 빅딜을 선택하게 되면 도서관 예산의 상당 부분이 이에 소요되므로 추가로 학술지를 선택할 수 있는 여지가 매우 작아지게 된다는 사실에 유념해야 한다. 이는 빅딜 대신 소규모 출판사의 개별 학술지를 구독하는데 예산을 쓰기 어렵다는 것을 의미한다. 이러한 상황이 이곳저곳에서 전개되다 보면 소규모 출판사는 도서관 고객을 확보하지 못하여 경영수지를 맞추기가 더욱 어려워지고 대형출판사에 흡수 통합되는 일이 잦아질 것이다. 결국 시간이 갈수록 대형출판사는 그 규모가 더욱 비대해지고 소규모출판사수는 현격하게 감소할 것이며 점차 출판시장의 지형도 불균형한 모습으로 변하게 될 것이다. 이와 같은 상황이 계속 심화된다면 앞으로 학술지 시장은 대형 출판사에 의해 더 많이 좌지우지 되는 결과를 가져오게 될 것이고, 출판시장의 불균형은 학술지 소비자인 도서관의 입지를 약하게 하고 나아가 적지 않은 부담으로 작용할 가능성이 매우 높다.

이 연구는 빅딜판매의 동향을 대략적으로나마 파악하기 위해 해외학술지 컨소시엄 조건에 관한 국내 데이터를 수집하여 빅딜판매 조건 및 상황을 분석하였다. 분석결과 빅딜판매 방식의 불합리한 점으로 자주 지적되고 있는 구독 유지 조건을 출판사에서 요구하는 사례가 과거보다 줄었고 대신에 도서관 규모별로 차등

적인 가격을 적용하는 경우가 증가하였으며 학술지 가격모형이 보다 다양해졌다는 것을 확인할 수 있었다. 그러나 아직도 구독 유지 조건을 요구하는 출판사의 수가 적지 않아 이에 대한 보완책을 수립하거나 적정 가격모형으로 대체하려는 노력을 해야 할 것으로 나타났다.

빅딜판매의 불합리함과 부작용을 해소하기 위해서는 적정 가격모형의 도출과 함께 출판방식을 바람직한 방향으로 발전시키는 데 관심을 가져야 할 것이다. 구독료 부과와 오픈 액세스를 병행하는 새로운 출판방식이 한 예가 될 수 있다. 이는 전통적인 출판방식에다가 출판비용을 의사를 밝히는 저자에게 출판비를 받는 대신 이용자에게는 이용료를 받지 않는 오픈 액세스를 가미하는 방식이다. 이러한 출판방식은 이용료를 부담시키지 않음에 따라 이용자로부터 좋은 호응을 얻을 수 있고 같은 이유로 이용자의 이용 또한 활발해져 우수학술지로 발돋움할 수 있는 기회를 가질 수 있게 된다는 점에서 바람직하다.

한편 전자학술지의 보급이 늘면서 출판사 빅딜판매가 단시간에 급속하게 확산됨에 따라 도서관의 장서구성 기능을 출판사나 구독대행사가 일부 부담하는 경우가 많다는 것도 도서관계에서 주의 깊게 살펴보아야 할 부분이다. 즉, 전자학술지의 보급과 빅딜의 확산으로 인하여 장서를 선택하고 구성하는 도서관의 수서 권한이 점차 축소되는 경향이 나타나고 있고 이는 도서관의 전문성 확보에 부정적인 영향을 줄 것으로 예상된다. 이는 도서관의 지위나 위상을 약화시키는 직접적인 원인이 되므로 이에 대한 도서관계의 대응 노력이 요망된다고 할 수 있다. 아울러 과거 도서관은 이용자들이 정

보자원에 접근하는 가장 강력한 창구였으나 상업적인 출판사나 DB사가 도서관의 서비스 기능을 일부 담당하면서 정보자원의 창구가 매우 다양해졌다는 것도 주목할 필요가 있다.

그러나 이들 업체들이 도서관만큼 자료를 체계적으로 수집하고, 조직하고, 이를 폭넓게 특히 비영리적으로 제공하기란 어려운 것이다. 그러므로 시대가 바뀐다 하더라도 도서관은 이용자에게 안정적으로 정보를 제공하는 최종 정보제공처의 기능을 할 것임에는 틀림없다. 그

러나 급변하는 정보환경 속에서 도서관이 고유의 전문성을 발휘하고 이용자로부터 인정을 받기 위해서는 기존의 장서와 더불어 전자자원을 활발하게 제공하고 이용자 만족도를 높이려는 여러 가지 노력을 하는 등 차세대 도서관으로서의 변신을 꾀해야 할 것이다. 도서관에서는 지금보다 더 많은 노력을 기울여야 상업적인 출판사나 DB사와의 경쟁에서 밀리지 않고 그 전문성을 인정받을 수 있다는 점에 특히 유념해야 할 것이다.

## 참 고 문 헌

- 김홍렬. 2006. KESLI 참여를 위한 패키지형 전자저널의 평가요소에 관한 고찰. 『정보관리연구』, 37(4): 49-67.
- 신은자. 2006. 학술지 가격모형이 대학도서관 수서정책에 미치는 영향. 『한국문헌정보학회 추계 학술발표회』, 21: 20-36.
- 신은자. 2001. 전자저널의 가격모형과 가격책정 현황에 관한 연구. 『한국문헌정보학회지』, 35(2): 151-170.
- 한국과학기술정보연구원. 2007. 『2007 KESLI 컨소시엄 조건』. 서울: 한국과학기술정보연구원.
- Allen, Anne Vndenes and Lees, Graham Vaughan. 2004. "TheScientificworld JOURNAL: sustainability through innovation." *Learned Publishing*, 17: 183-187.
- Association of Subscription Agents. 2003. "What's the big deal? journal purchasing - bulk buying or cherry-picking?" *Serials*, 16(2): 199-200.
- Ball, David. 2004. "What's the "big deal", and why is it a bad deal for universities?" *Interlending & Document Supply*, 32(2): 117-125.
- Berin, Andrew. 2002. "Unbundled journals: trying to predict the future," *Learned Publishing*, 15(2): 109-112.
- Calvert, Hildegund M. 2000. "The impact of electronic journals and aggregate databases on interlibrary loan: a case study at Ball State University Libraries," *New Library World*, 101: 28-31.
- Chae, Kyun-Shik, Park, Jong-Seon and Choi, Ho-Nam. 2006. "E-journals in Korea:



- the electronic site licence initiative," *The Electronic Library*, 24(3): 322-334.
- Edlin, Aaron and Rubinfeld, Daniel L. 2004. "Exclusion or efficient pricing? The "Big Deal" bundling of academic journals," *Antitrust Law Journal*, 72: 119-157.
- Friend, Frederick J. 2003. "Big Deal - good deal? Or is there a better deal?" *Learned Publishing*, 16(2): 153-155.
- Goodman, David. 2005. "Open access," *Learned Publishing*, 18(1): 13-23.
- Nicholas, David, Huntington, Paul, Jamali, Hamid R. and Tenopir, Carol. 2006. "What deep log analysis tells us about the impact of big deals: case study OhioLINK," *Journal of Documentation*, 62(4): 482-508.
- Nicholas, David, Huntington, Paul, Russell, Bill, Jamali, Hamid R., Watkinson, Anthony, & Tenopir Carol. 2005. "The Big Deal - ten years on," *Learned Publishing*, 18(4): 251-257.
- Nicholas, Paul Huntington and Anthony Watkinson. 2003. "Digital journals, Big Deals and online searching behaviour: a pilot study," *Aslib Proceedings*, 55 (1/2): 84-109.
- Oder, N. 2004. "Four MN colleges reject "big deal"" *Library Journal*, 129(11): 20-20.
- Orsdel, Lee Van and Born, Kathleen. 2003. "Big chill on the big deal?" *Library Journal*, 128(7): 51-56.
- Peters, Thomas A. 2001. "What's the big deal?" *The Journal of Academic Librarianship*, 27(4): 302-304.
- Prosser, David C. 2004. "Between a rock and a hard place: the big squeeze for small publishers," *Learned Publishing*, 17(1): 17-22.
- Roberts, Michael, Kidd, Tony and Irvine, Lynn. 2004. "The impact of the current e-journal marketplace on university library budget structures: some Glasgow experiences," *Library Review*, 53 (9): 429-434.
- Roth, Alston C. 2000. "Electronic journal pricing: What's the Big Deal?" *Technical Services Report*, 17(3): 67-73.
- Tattersall, Marion. 2003 "Big deals: reflections on electronic journal acquisition 1996-2003," *Serials*, 16(2): 201-204.
- Watts, L. 2003. "Document supply: the evolving needs of the library," *Learned Publishing*, 16(2): 85-90.