일본에서 본 저작권중개업의 明暗

세번째의 저작권紀行 2

韓勝憲
한국저작권연구소장 · 변호사

저작권 에이전트란 것은 생각보다는 훨씬 번거로운 면이 많은 반면 수익은 불안정하다는 것이었다. 저작권중개업은 신기루 같은 신종 기업도 아니고, 하물며 잇권이 붙는 사업은 더구나 아니라는 사실을 유의해둘 필요가 있다.

일본에서는 저작권 에이전트를 설립하는 데에 정부의 허가 같은 것이 필요치 않다. 「저작권의 중개업무에 관한 법률」에 의하면 음악저작물(악곡 및 악곡을 수반하는 가사)과 문예저작물(소설 및 각본) 등의 이용에 관한 신탁관리는 물론 그 대리 · 매개를 업으로하는 자도 문화청장관의 허가를 받지 않으면 안된다. 그러나 법운용의 실제에 있어서는 저작권의 집중적 공동관리가 절실한 분야만 허가대상으로 삼고 있을 뿐 그밖의 대리 · 매개업은 방임되어 있는 실정이다. 지금까지 정부의 허가를 받은 저작권중개업무단체로는 ①음악저작물의 중개단체로서 일본음악저작권협회(JASRAC) ②국내 문예저작물의 방송권을 주로 관리하는 일본문예저작권보호동맹 ③주로 국내 방송각본의 방송권을 관리하는 일본방송작가조합이 있을 뿐이다.

외국저작물의 번역권이나 복제권을 중개하는 에이전트가 일본에서 자유업으로 방임되어 있다는 점은 우리나라의 저작권위탁관리업제도와 크게 다르다.

흔히 저작권중개업을 허가사항으로 묶어두지 않으면 분별없는 난립현상이 일어날 것처럼 걱정하지만, 일본의 실정을 보면 '천만의 말씀'이다. 지금 일본내에서 외국인의 번역권 · 복제권을 매개하는 에이전트는 불과 6군데에 불과하다. 그나마 각 에이전트의 규모도 생각보다는 작고, 수입 또한 괄목할 만한 선에는 이르지 못하는 것같다. 만일 돈벌이가 잘되는 비즈니스라면 에이전트의 수가 늘지 않고 오히려 줄어들었을 리가 없다.

'일본 유니 에이전시'(Japan Uni Agency Inc.)는 그 역사와 실적과 규모에 있어서 일본에서의 대표적인 중개업체로 알려졌다.

지난번 나의 여행이 너무도 짧은 일정이었는지라 저작권중개업체도 어차피 표본될 만한 곳 한 군데 밖에 방문할 수 없겠기에, 나는 이 '유니 에이전시'를 찾아가기로 했다.

'유니'의 대표취체역은 「번역출판의 실무」란 책의 저자로 우리나라에도 잘 알려진 미야다(宮田昇)선생이다. 이 분은 금년에도 대한출판문화협회의 저작권 세미나와 한국출판학회 주최의 국제출판학술심포지움 등에 연달아 주제발표를 맡아서 한국을 다녀간 바도 있다. 어쩌면 그때의 인연이 나로 하여금 '유니'쪽을 택하게끔 작용한 요인이 되었다고 할 수 있겠다.

'유니'가 양심적인 번역 에이전트로서 일본의 출판계로부터 신뢰를 받고 있다는 평판을 들은 것도 물론 선택의 촉매가 되었다.

일찌기 '유니 에이전시'는 「안네의 일기」 「스포크박사의 육아서」 등을 비롯해서 기록적인 베스트셀러의 번역권 중개를 수행하여 주목을 끌기도 했다.

번역권을 둘러싼 트러블을 합리적으로 해결하고 번역출판을 정상적인 궤도에 올려 놓는데 크게 이바지했으며, 외국의 번역권을 국내에 중개하는 일 뿐만 아니라 일본 저작물의 출판권을 외국의 출판사에 중개하는 데도 개척자적인 역할을 했다.

이런 평가는 필자가 사전에 읽은 자료를 통해서 알게 된 내용이며, 정작 '유니'의 관계자들은 한 마디도 그런 자랑을 입밖에 내지 않았다.

일본에 가는 한국의 출판인, 지식인들에게 낯익은 간다 진보죠(神田 神保町)의 산세이도오(三省堂) 바로 뒤에 있는 한 빌딩의 2층에 '유니'가 자리잡고 있었다. 사장인 미야다 선생은 신환으로 입원중이어서 다께도미(武富義夫)부사장과 나가자와(長澤立子)여사가 반갑게 맞아주었는데 그분들이 아주 정중하고 친절하게 나를 응대해주는 것은 필시 미야다 선생의 당부가 있었기 때문이 아닌가 짐작됐다.

점심 자리에서부터 화제는 자연스레 중개업 이야기로 집중되었다. 그리고 다시 '유니' 사무실로 가서는 아예 그 회사의 관계서류를 하나씩 펼쳐가면서 문답을 계속했다. 초면불구하고 많은 질문을 했고, 이것저것 자료를 요구했다. 바쁜 분들의 시간을 3시간 남짓 점령했으니 큰 실례를 한 셈이었다.

총론적인 소감인즉, 저작권 에이전트란 것은 생각보다 훨씬 번거로운 면이 많은 반면에 수익은 불안정하다는 것이었다. 어떤 케이스는 교섭의 시작에서부터 계약이 성사되기까지 피차간에 주고받은 문서나 텔렉스만도 서류철이 뻐근할 만큼 두툼하게 편철되어 있었다. 다행히 계약이 성립되면 에이전시는 저작권자측의 증인(Witness)으로서 계약서에 서명하며, 커미션은 국제관례에 따라 로열티의 10%가 상례로 되어 있다.

정확히 말하자면 계약 당시에 받는 커미션이란 번역출판될 책의 보증부수에 대한 선불인세(Advance)의 10%에 불과하다. 그때까지의 교섭, 통신 등에 들어간 제반 비용은 물론이고 후속업무라 할 매상보고서(Accounts of Sales) 또는 인세액보고(Royalty Report)의 작성 · 발송, 인세의 송금 업무 등에 따른 비용이 적지 않지만, 그렇다고 소정의 커미션 외에 별도의 보수를 청구할 수는 없다.

만일 번역출판물의 판매부수가 계약당초의 최저보증부수에 미달하는 경우에는 추가 커미션은 한 푼도 없이 선불금 지급 부수에 미달이라는 판매보고서만 계속 발송해주어야 된다.

보증부수보다 많이 팔리는 경우는 그 실제 판매부수에 상응한 로열티를 송금하게 되어 있어 다행히 베스트셀러가 나오면 저작권자쪽에 지불해야 할 로열티의 액수가 커지므로, 그에 따라서 에이전시측도 그에 비례한 커미션 수입을 올릴 수 있다. 그러나 그런 행운은 오히려 드문 편이며, 매출이 시원치 않은 경우라도 에이전트는 1년에 두번씩 저작권자에게 매상보고서를 띄워야 하는데, 때로는 판매실적이 너무 적어서 통신 비용도 안나올 때조차 있다고 한다. 그들이 보여주는 한 Royalty Report에 의하면, 「Crash Course in Digital Technology」란 책은 1987년 상반기 6개월 동안에 47부밖에 팔리지 않아서 로열티는 47부(판매부수)×2900엥(책값)×7.0% = 9541엥이며, 따라서 에이전트의 커미션은 그 10%인 954엥(円)에 불과했다. 이런 예는 매우 흔하다고 하기에, 그렇다면 어떻게 회사를 운영해갈 수 있느냐고 제법 걱정까지 섞어서 물어보았다. 대답인즉, 더러는 베스트셀러가 나오기도 하기 때문에 꾸려갈 수는 있지만 힘겨운 것은 사실이라고 했다.

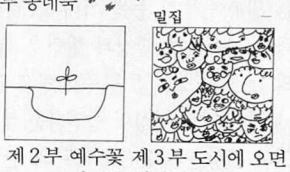
한국에서 저작권위탁관리업을 하려고 하는 사람들이나 그 허가업무를 맡고 있는 당무자들은 일본의 이런 실정을 유의해둘 필요가 있다고 믿는다. 저작권중개업은 신기루 같은 신종기업도 아니고, 하물며 잇권이 붙는 사업은 더구나 아니기 때문이다.

大學의 構造와 想像力
노드롭 프라이 저/이상우 옮김
"캐나다 이외에서는 출판된 적이 없고, 캐나다 방송에서 여러 차례 강연된 프라이 교수의 독특한 문학관을 한눈에 볼 수 있읍니다."
제1장 : 은유의 동기
제2장 : 노래하는 학교
제3장 : 시간 속의 거인들
제4장 : 꿈나무로 가는 열쇠
제5장 : 아담의 사닥다리
제6장 : 수사법의 재능
부록 : 문학과 신화/문학의 원형/東里文學과 사회적 상상력 국판/202쪽/3,000원
集文堂 서울 중구 신당동 251-1 ☎ 252-4657, 234-2227

입력에서 출력까지
온라인전산시스템 가동
유진 AD
273-6486
광고기획 / 편집 / 사진식자 / 전산식자
■ 레이저프린트를 이용한 교정 ■

한국최초의 韓西사전
韓西사전
김충식 지음
● 풍부한 어휘, 풍부한 내용
● 활용본위 · 예문 중심의 실용사전
● 학생 · 이민자 · 무역실무자 필수사전
● 스페인어 작문으로 활용할 수 있는 사전.
● B40/1160쪽/15,000원
도서출판 월출 서울 종로구 인사동 119-1 전화 735-6734

하정완 우화시집
동네북

제1부 동네북

제2부 예수꽃 제3부 도시에 오면
제4부 새야새야
도서출판 한울 서울특별시 마포구 도화동 153 금원빌딩 3층 전화 : 702-7571