

# 저작권에이전시 대부분이 開店休業

## 서너곳 빼곤 거의 실적 없어...출판계 인식부족이 문제

외국의 저작권자와 국내 출판사간의 저작권 계약을 중개하거나, 그 반대의 경우에 나서게 되는 것이 이른바 저작권중개업체다. 1987년 7월 1일 발효된 새 저작권법 제6장 제78조와 80조에 의해 신설된 저작권 위탁관리업에 관한 법조항을 살펴보면, "저작권자와 저작물 이용자의 편의를 도모키 위해 정부의 허가를 얻은 후 저작권의 위탁관리는 물론 대리·중개업무까지도 취급할 수 있다"고 규정하고 있다.

바로 이 해외저작권 에이전시가 우리 출판계에 모습을 나타내기 시작한 것은, 87년 10월 세계저작권협약(UCC)에 가입하고부터. 작년 말 문화부 저작권과에서 집계한 이들 업체들의 인가현황에는 사진·영상·음악·어문분야를 포함한 국내 저작권대행사의 수가 모두 38개사로 나타나 있으며, 이 가운데 어문저작물을 취급하도록 허가를 받은 곳은 모두 31군데.

그러나 문화부의 위탁관리업 허가 신청접수 원년에 14개 업체가 승인을 받은 이후, 매년 꾸준한 성장세를 보인 수적 증가에도 불구하고 그 실적은 그다지 크게 호전되지 못했고, 그나마 두세개 업체를 제외한 대부분의 업체는 거의 실적을 올리지 못한채 '개점휴업' 상태로 있어, 앞으로 더욱 늘어날 해외저작물 이용에 있어 장애요소가 될 것이라는 우려를 낳고 있다.

### 지난해 실적 모두 156건에 불과

매년 저작권중개업체의 관장부서인 문화부 저작권과에 보고되는 이들 업체들의 사업실적에 따르면, 어문저작물의 경우 1988년에 75건, 89년에 156건으로 집계됨으로써, 출판시장에

1987년 새 저작권법이 발효됨에 따라

정식으로 선을 보이기 시작한 국내

저작권에이전시들의 활동이 아직까지

유명무실한 것으로 드러났다.

수적으로는 매년 성장세를 보이고

있으면서도, 구체적인 실적에 있어서는

두세개 에이전시를 빼고 나면 아예

개점휴업 상태에 놓여 있어, 앞으로

더욱 늘어날 해외저작물 이용에

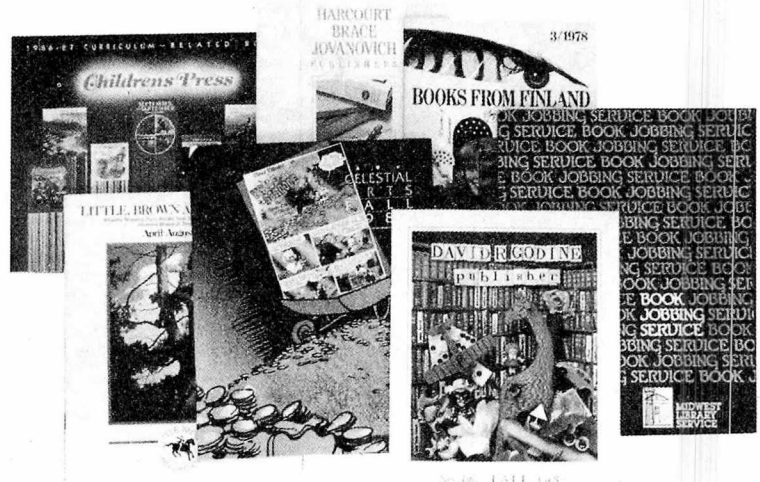
능동적으로 대처하기 어려우리라는

우려를 낳고 있다.

출고되는 실제번역물에 비해 그 수가 미미해 출판사들의 에이전시 이용도가 낮다는 점과 통계수치상의 실적도 몇개 업체에 편중돼 있음을 보여준다.

국내 저작권에이전시 중에서 비교적 활발한 활동을 하고 있는 곳은 신원에이전시, DRT인터내셔널·바다저작권회사 정도가 손꼽히는데, 이들 업체 역시 순수한 중개업만으로는 수지타산을 맞추지 못하는 형편이다.

83년 신원기획 국제부로 출발한 신원에이전시(대표 김승운)는, 87년 UCC 가입과 동시에 독립업체로 분리돼, 작년에 60여건에 가까운 계약을 완료했고, 국내저작물 수출을 비롯한 계약업무에 전력을 기울이고 있다. 지금까지는 일본 굴지의 터틀모리사와 긴밀한 유대관계를



저작권에이전시들이 갖추고 있는 해외신간정보 팸플릿.

통해 비교적 안정된 기반을 닦아온 신원에이전시는 유럽 각국들과도 체인망을 구축하면서, 금년을 손익분기점으로 내다보고 있다.

작년에 국내 아동전집물을 일본으로 역수출하기도 한 DRT인터내셔널(대표 한창기)은 90년 2월에 창립한 후발주자에 속하지만, 상당한 준비기간과 공정한 중개역할로 신뢰도를 높여 왔다는 평가를 받고 있는데, 기존의 신뢰망을 바탕으로 한국시장을 관리하려는 일본의 에이전시에 대응하기 위해 설립됐다.

비교적 빠른 시일안에 자리를 잡은 것으로 알려진 바다저작권회사(대표 강창래)의 경우는 89년 개업이후 프랑스·독일·이태리 등 유럽의 논픽션물과 청소년물을 수입하고 있지만, 중개업보다는 기획·편집·제작업무에 치

중하는 면을 보이고 있다.

이밖에도 타임지의 한국대리점으로 88년에 시작해 약 30여건의 계약을 성사시킨 것으로 집계된 우일문화사(대표 신창호)는 타임지에 소개되는 신간안내를 자체적으로 소화해 직접계약을 체결하고 있다. 또한 백두C.M(대표 강명덕)은, 美월트디즈니사와 독점계약을 맺고 있으며, 수입보다 국내저작물 수출에 관심을 기울이고 있는 한국이데아 에이전시(대표 김승환) 등은 독자적인 경영방식을 채택하고 있는 업체로 알려졌다.

이밖의 국내 저작권대행사들은 유명무실한 상태로 간판만을 내걸고 있는 형편인데, 저조한 실적과 심각한 경영압박을 받으면서도 폐업을 하지 않는 것은, 해외 저작물 이용의 폭이

## 우리말 분류사전 (전 2권)

엮은이 남영신

제1권 이름씨 편

제2권 풀이말 편

(부록: 북한에서 쓰이는 우리말)

우리말 역사상 처음으로 우리의 토박이말 35,000여개를 각 분야별로 쓰임새에 따라 분류하여 토박이말이 생활어로서 대중화 됨은 물론 학술용어·전문어로 발전될 수 있는 기틀이 마련되었다.

- 이 사전에는 토박이말 가운데 이름씨(명사) 20,000개와 풀이말(동사·형용사) 15,000개가 항목별로 분류되어 있다.
- 중요한 올림말에는 한국문학작품에서 골라낸 멋진 용례와 함께 작가와 작품이 수록되었다.
- 북한의 토박이말을 수록하여 이질화 되어 가는 실상을 직접 볼 수 있게 하였다.

4 × 6 배판 각권 36,000원

## 우리말 맞춤법·표준어 사전

엮은이 남영신

신국판 760쪽

값 18,000원

우리말을 사용하면서 한번쯤 혼란을 겪은 적은 없습니까?

이 사전은 맞춤법에 틀리는 낱말들을 바르게 쓸 수 있도록 안내해 주고, 써서는 안되는 사투리를 표준어로 바꾸어 쓸 수 있도록 하였고, 잘못 쓰일만한 외래어도 개정된 외래어 표기법에 따라 고쳐쓰도록 하였으며, 흔히 잘못을 범하게 되는 띄어쓰기에 대해서도 중요한 안내를 해 드리고 있습니다.

부록으로 최근 발표된 '표준어 모음'을 비롯하여 '한글 맞춤법', '표준어 규정' 등이 수록되어 있고 해설편에는 아직도 해결되지 못한 맞춤법과 표준어 문제를 다루고 있어 사정을 위한 자료로 이용할 수 있을 것입니다.

도서출판 **한강문화사**

722-7311  
723-1188

넓어지리라는 예상과 경험축적을 통한 제기에 대한 미련이 남기 때문이다.

### 대형출판사는 자체적으로 해결

저작권의 규제를 받지 않는 87년 10월 이전의 출판물들이 이제 거의 효용성이 떨어진 상태에서, 작년말부터 활성화되기 시작한 저작권 중개업체들의 활동이 의외로 저조한 까닭은, 우선 외국 출판사들이 우리 출판계에 갖고 있던 선입견이 거의 전혀 개선되지 않았다는 점을 들 수 있다. 특히 미국 출판사들은 자국 출판물의 무단복제를 우려해 저작권의 이용 허락 대신에 원서판매에만 열을 올리고 있고, 계약에는 소극적인 태도로 일관하고 있는 것으로 알려지고 있다. 이와 함께 기본적으로 국내 출판시장의 협소라는 불리한 여건과 국내 출판사들의 에이전시에 대한 인식부족 등이 중개업체들을 위축시키는 결과를 초래하고 있다는 것.

뿐만 아니라 우리의 저작권 환경의 미성숙과 더불어 에이전시들의 경험미숙 등 에이전시 시장에 널려 있는 문제점도 많다. DRT인터내셔널의 장익순과장은 국내 에이전시들의 활동 부진 이유를 "무엇보다도 출판사들이 에이전시를 기피하는데 문제가 있고, 규모와 관계없이 관심이 가지면서도, 수수료와 형식상의 절차에 대해 불편함을 느끼는 것 같다"면서 "이러한 피해의식은 에이전시의 근본취지인 출판사와 저작권자의 권익을 동시에 보호하려는 입장을 이해하지 못한데서 비롯된다"고 강조했다.

에이전시에 대한 이해부족은 에이전시를 통

해 정보만을 얻은 뒤, 계약은 출판사가 직접 하는 헤프닝을 연출하는 경우도 종종 발생케 하는데, DRT에서도 두세 차례 그런 일을 겪은 경험을 갖고 있다고 전한다.

국내 중개대형업체들이 받고 있는 수수료 역시 국제적인 관행에 의거해 저작자의 수입에서 10%를 받고 있는데, 외국과 같이 대량의 거래가 성립되는 경우엔 그 이득이 큰 편이지만, 국내시장에서는 수수료로 인한 혹자를 기대하기는 힘들다. 한예로 일본의 문예춘추사가 계약체결한 「늑대와 함께 춤을」의 저작권료가 35만불인데 비해, 국내의 경우엔 1500불에 불과한 것이 현실이다.

바람직한 출판풍토 조성에 절대적인 역할을 해야 할 에이전시가 당면한 문제점은 이외에도 다양한 양상으로 나타난다.

많은 물량을 제공해줄 대형출판사들이 자체적으로 에이전시 업무를 하고 있어, 이것 역시 에이전시의 불황에 한몫을 하고 있다. 삼성출판사·계몽사·금성출판사·고려원·동아출판사 등이 타출판사의 계약의외에 관계없이 번역권을 독점하다시피 하고 있어, 전집물과 시리즈물의 유통경로가 거의 막힌 에이전시들의 고전을 부채질하고 있다. 고려원 미디어의 에이전시 담당자는 "자사업무를 주로 하고 있는 현재의 방침이, 타사의 의뢰를 받아 대형업으로 나서는 방향으로 바뀌는 문제는 더 두고 봐야 할 일"이라고 밝혔다. 거기다가 외국 에이전시가 한국어 판권계약을 독점해 저작권을 행사하는 것도 문제로 지적된다.

이러한 출판환경의 문제점들과 함께 저작권 에이전시에 대한 당국의 정책적 배려도 시급한

과제로 요구되고 있는데, 먼저 부가가치세 문제를 업체측에서는 제기하고 있다. 외국의 저작권자가 부담해야할 부가가치세가 그들의 이해부족과 거절로 국내출판사에게로 돌아가는 예가 있기 때문이다. 조세협정이 체결되지 않은 국가와의 거래에서는 더욱 문제가 되는데, 얼마 안되는 로얄티에서 세금을 제하고 나면 '손이 부끄러울 정도'의 금액을 송금하게 된다. 많은 시간과 비용이 소요되는 경제기획원의 공정거래심의 문제, 해외 공판의 계약서 확인문제 등도 당국에 바라는 에이전시들의 요구사항에 포함된다.

### 국내업체끼리의 과당경쟁도 문제

외부적인 요인에 못지않게 에이전시들이 안고 있는 내부적인 문제점도 적지 않다.

신원에이전시의 김순웅 사장은 "전문인력의 확보가 어렵다. 세계 각국과의 정보교류를 통해 이루어지는 사업상의 특성에 비추어볼 때 고급인력의 채용과 이들에 대한 전문교육은 필수적인 것이지만, 쉬운 일이 아니다"라고 설명했다.

한편, 유리한 조건의 계약체결을 위해선 '과다한 경쟁'도 피해야 할 숙제 중에 하나. 정작 좋은 조건에 계약신청을 했는데도, 국내 에이전시들의 과다한 경쟁으로 상대방의 요구조건이 상승되는 바람에 국내출판사가 막대한 손해를 보는 경우가 비일비재하다는 것이다. "서로의 '영역'을 인정해, '상호비방' 하는 망신은 말아야 한다"는 것이 김사장의 귀뜸.

신종업종이라는 측면에서 갑자기 몰려든 저작권중개업에 대한 이상열기가 그동안의 시행

착오와 경험으로 어느 정도 진정된 지금에, 업체측이나 출판계측에서는 어문저작권의 '독점거래'라는 특성상 많은 업체를 필요로 하지 않는다는 결론을 내린 듯하다. 일본의 경우에도 외국인의 번역권·복제권을 매개하는 에이전시가 불과 10여군데에 지나지 않는다는 사실에서도 그리 틀리지 않은 결론을 내렸다고 보는 견해가 지배적이다.

"저작권 에이전트란 생각보다 훨씬 번거로운 면이 많은 반면에, 수익은 불안정합니다. 어떤 케이스는 교섭의 시작에서부터 계약이 성사되기까지 피차간에 주고 받는 문서나 텔렉스만도 서류철로 한 묶음이 됩니다. 신기루 같은 신종사업도, 큰 이권이 붙은 사업도 아니라는 점을 인식해야 합니다"라는 것이 저작권법을 연구해온 한승헌 변호사의 얘기다.

세계저작권협약에 서명한 지 5년째에 접어든 지금, 많은 문제에도 불구하고 어느 정도의 저작권 풍토조성에 힘을 기울여온 저작권 에이전시가 다시 한번 확고한 기틀을 마련하기 위해서는, 앞서 지적된 내외적인 문제점들을 한시바빠 해결하고, 우루과이라운드 협상으로 급박하게 밀려올 해외저작물들을 제때 수용, 국내에 올바르게 소개하는 업무 뿐만 아니라, 우리의 저작물들을 해외에 소개하는 보다 적극적인 역할을 하기 위해서는, 책을 이해한다는 에이전트의 기본적 태도와 함께 전문적인 '중개인'으로서의 자세확립에도 힘써야 할 것이다.

—최태원기자

脱 手 作 業 선언!!

완벽한 페이지 조판  
민기획 전산조판을 이용  
하시면, 대지작업에 소요되는  
-인력과 시간을 줄일 수 있습니다.



編輯教育을 받은 오퍼레이터

良質의 組版物

出版社의 대만족

전화연락을 주시면 민기획  
專用的 『電算組版活字體』  
카탈로그를 가지고 찾아가  
뵙겠습니다.

Total Publishing



한국컴퓨터그래피의 入力編輯機 PHOENIX-2000 32대,  
HCG-8305 1대, 레이저프린터 LASERSETTER-4000 (400  
dpi) 1대, LASERSETTER-COMPOSE (600 dpi) 1대, 出  
力機 NEWSSETTER (IBX) 1대, 現像機 TRISTAR 1대

민기획

100-282  
서울특별시 중구 인현동 2가 192-30 (신성 Bldg. 318호)  
TEL. (02) 277-6077, 6078 277-1038, 1039  
FAX. (02) 277-6101