

“국내저작권 에이전시 필요하다”

전업작가군 형성, 출판기업화 등 복합요인으로 필요성 제기

국내 저작자의 저작권을 전문관리하는 에이전시가 필요하다는 목소리가 조심스럽게 들리고 있다. 그동안 저작권 에이전시는 외국의 저작물을 중개 수입하는 데 주력했던 게 사실. 2년 앞둔 출판시장 개방과 함께 국내 작가와 필자를 미리 확보하려는 출판사들의 요구와 1만개에 이르는 출판사들의 치열한 필자 확보 경쟁, 점점 높아만 가는 외국저작물에 대한 선인세 문제 등등이 복합적으로 맞물려 우리나라 저작자의 작품 저작권에 대한 전문적인 관리가 필요하다는 인식이 일기 시작한 것.

이는 작가의 입장에서선 그동안 출판사와의 드러내지 못할 갈등과 불만을 전문에이전시를 통해 위임하는 것이 더 합리적이라는 점에서, 출판사의 입장에서선 보다 다양하고 새로운 필자를 확보할 수 있다는 점에서 긍정적으로 받아들여지고 있다.

소극적인 양태의 움직임

이같은 요구에 대한 움직임은 아직 가시화되지 않았지만 몇몇 출판사와 작가간의 전속계약, 저작권에이전시를 통한 국내작품의 해외수출 위탁, (사)한국문예학술저작권협회(회장 김정흠)의 저작권 위탁관리 등의 비교적 소극적인 양태로 나타나고 있다.

우선 작가의 전속계약제는 이미 지난해 대형작가인 이문열, 조정래씨를 비롯해 몇몇 문인들의 대표적인 작품을 특정 출판사에서 출간하게 됨에 따라 새로운 형태로 자리잡은 경우다. 조정래씨는 대하장편소설 「태백산맥」(전10권)에 대한 한길사와의 저작권 계약기간이 만료됨에 따라 해냄출판사로 저작권을 옮

겨 최근 새로운 편집으로 책을 선보였다. 신작장편인 「아리랑」(전12권 예정)과 함께 조정래씨의 대하소설은 모두 해냄에서 출간하게 된 것. 또 소설가 이문열씨의 작품 거의가 등지출판사로 옮겨 출판되는가 하면 황석영의 대하소설 「장길산」(전 10권)도 현암사에서 창작과비평사로, 박경리씨의 「토지」와 함께 김지하의 모든 작품을 솔출판사에서 발간하기로 하는 등 바야흐로 “출판사가 작가의 모든 작품에 대한 관리와 책임을 맡는” 새로운 관계가 성립하게 됐다.

또 저작권 에이전시의 중개를 통한 국내작품의 해외수출도 적은 수이긴 하지만 점차 늘어나고 있는 상황이다. 조정래의 「태백산맥」이나 전여옥의 「일본은 없다」처럼 대부분 일본에 수출된 것이긴 하지만 국내 에이전시를 통해 비교적 좋은 조건에 계약수출한 것으로 알려졌다. 저작권 에이전시 임프리카 코리아는 이번 동경도서전부터 민음사 창작과비평사 현암사 대원사 등 15군데 출판사의 작품을 수출하기 위한 본격적인 관리에 나서 120권에 해당하는 이들 출판사의 한국책에 대한 영문 번역 소개책자를 만들어 전시했다.

“국내 작가의 저작권 수출은 당장 수익성은 없으나 우리가 외국의 저작물을 수입할 때 저작권료를 많이 지불하는 만큼 높은 값으로 수출할 수 있는 장기적인 포석의 하나”로서도 의미가 있다는 것이 관계자의 말이다.

그런가 하면 저작권 에이전시 DRT에서도 국내물 수출을 적극적으로 함과 동시에 국내 작가와 출판사를 연결시켜주는 국내 저작권 업무를 본격적으로 시작하겠다는 계획을 밝혔



국내 저작자의 저작권 보호와 관리를 위해 위탁위임을 받은 한국문예학술저작권협회 사무실.

다.

DRT의 오관기씨는 “문예물 뿐만 아니라 넉픽션물까지 소절있는 필자가 글을 쓸 수 있는 여건을 마련하고, 작가의 이해를 대변하는 입장에서 출판사와 연결하는 충실한 업무를 계획하고 있다. 진행은 더디지만 현재 조금씩 국내 작가들을 접촉중이며 성공가능성이 있는 신진 작가를 중심으로 발굴해 나간다면 국내 저작 에이전트로서 의의가 있을 뿐만 아니라 수익성도 보장받을 수 있다”고 설명한다.

외국저작물에 할애하는 선인세의 수준이면 국내의 좋은 작품을 성격에 맞는 출판사와 연결시켜주는 일이 에이전시의 안정적인 미래를 위해 필요하리라는 의견이다.

지적 생산품 관리할 전문가 필연적

한편 성격은 다르지만 국내 저작자의 저작

권 보호와 관리를 위해 위탁위임을 받은 한국문예학술저작권협회도 저작자가 원하는 경우 인세조절과 외국수출까지도 신탁 대리 중개하고 있다. 현재, 조병하 황순원 김동리 이어령 등 834명의 개인회원이 등록돼 있는데 그 가운데 60~70%가 작가와 교수들이다.

김동리씨처럼 모든 작품에 대한 저작권을 관리하는 경우 계약체결에서부터 인세조정과 수령까지의 업무를 일괄 도맡아 관리한다. 또 정기적인 모니터링과 현지조사를 통한 저작권 침해에 대한 보호 업무도 중요해서 많은 작품을 지닌 저작자의 경우 입회비 3만원과 연회비 1만원을 내면 각종 저작권 침해로부터 보호받을 수 있다.

백관흠 사무국장은 “외국의 경우 개인별 에이전시가 매우 활발해서 개인 변호사까지 따로 두는 경우도 있다. 세계적인 지적 재산권

“
살아 움직이는 손길
근,
책장을 넘기는 순간입니다.
”

■ 독서계의 흐름과 출판계의 이모저모로 이채롭게 꾸며, 한눈으로 볼 수 있게 엮은 합철본을 새로 제작, 한층 자료가치를 높여 판매하고 있습니다.

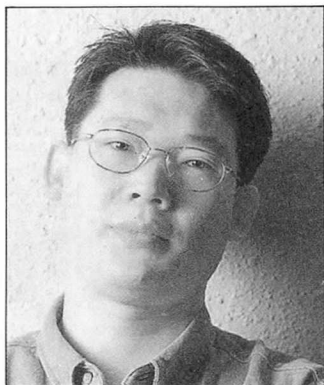
♣ 출판저널합본호판매안내

- 합본1호(날권1~10호) 5,000원(판매)
- 합본2호(날권11~20호) 5,000원(판매)
- 합본3호(날권21~30호) 5,000원(판매)
- 합본4호(날권31~40호) 5,000원(판매)
- 합본5호(날권41~50호) 5,000원(판매)
- 합본6호(날권51~60호) 9,000원(판매)
- 합본7호(날권61~70호) 10,000원(판매)
- 합본8호(날권71~80호) 10,000원(판매)
- 합본9호(날권81~90호) 10,000원(판매)
- 합본10호(날권91~100호) 10,000원(판매)

* 구독의 불편·개선사항이 있으시면 전화·서신등을 통해 이용하여 주시기 바랍니다.
* 우편료는 합본제작비로 인해 수취인 부담관계로 직접방문, 구입하시면 유리합니다.

작가의 '파트너'로서 역할 기대

하창수
소설가



결론부터 얘기하자면, '에이전시'의 필요성은 절대적이다.

소설만 써서 생활의 방편을 삼아온 지가 어느새 만 7년이 넘었다. 그동안 모두 아홉 중, 권수로는 열한 권의 책이 내 이름을 걸고 출간되었다. 내게는 결코 적지 않은 숫자의 책들 중에 소위 '살아 있는' 것은 가장 최근에 출간한 전자장편소설 한 종뿐이다. 마땅

한 이유가 있겠지만, 많은 시간을 투자해 공 들여 썼던 소설들이 한 해가 못가 '죽어버리는' 현상을 볼 때 내 마음은 결코 편할 수가 없다.

무엇이 문제였을까? 앞으로도 그러한 현상은 계속되는 게 아닐까? 이 물음에 대해서는 시원스런 대답도 없고, 내려놔야 부정적인 것일 수밖에 없다. 이럴 때마다 소설을 쓴다는 행위가 여간 짜증스럽게 느껴지지 않는다. 두렵기까지 하다. 그러나 분명히 짚어 낼 수 있는 이유는 있다. 그것은 '작가와 작품의 관리'에 최대한의 능력을 발휘하지 못하는 출판사의 잘못이 크다는 사실이다. 여기서 '관리'라는 것은 그 작가에게서 어떤 작품을 넘겨받느냐는 데서부터 시작된다. 그 뒤에 제책(製冊), 광고, 영업, 유통관리 등등 많은 과정이 따른다. 그런데 맨 처음의 단계, 즉 작가가 무슨 생각을 가지고 있고, 어떤 작품을 쓰고 있으며, 어떤 작품을 쓰는

것이 모두에게 유용하나에 대한 최소한의 토의도 정작 이루어지지 않고 있다. 작가의 '파트너'로서의 역할을 출판사는 결코 만족스럽게 하지 못하고 있다.

작가는 작품의 생산에만 전념할 때 그의 능력을 최대한으로 발휘해낼 수 있다. 그러나 작금의 현실은 작가로 하여금 다른 많은 것들을 요구한다. 자신의 작품을 성실하게 관리해줄 수 있는 출판사를 찾아야 하고, 지급이 늦은 원고료를 독촉해야 하고, 계약조건을 유리하게 책정하기 위해 고심을 해야 하고... 그러나 모든 것은 부실한 '관행'에 의해 매우 정형화된 절차를 밟을 뿐이다. 그러다보니 '한 건' 올릴만한 소재를 건지기를 학수고대한다. 작가와 출판사 모두.

이러하다면, 작가와 출판사의 사이에 누군가가 개입해야 할 필요성이 생긴다. 글자 그대로 '대리인'으로서의 역할을 충실히 해 줄수만 있다면, '에이전시'야말로 그 필요성에 적절히 부합할 수 있을 것이다. 이 제도가 정착된 대표적인 나라인 미국의 경우처럼 '문학의 상업적 진전'에만 경도되지 않는다면, 작가에게 톡톡하고 성실한 '파트너'이고 출판사에게도 역시 그러한 역할을 해 줄 수 있는 것이 바로 '에이전시'가 아닐까 싶다.

강화추세에 맞춰 우리나라 저작자들도 저작권에 대한 인식이 점차 높아가는 경향이다. 출판사와의 협상능력 등이 요구되므로 국내저작권 에이전시의 등장은 머잖을 것"이라고 내다봤다.

사실 전업작가가 많이 생기고, 출판사가 기업화하며 컴퓨터 등의 신종 매체가 속속 등장함에 따라 한 저작자의 지적 생산품을 책임관리할 전문가의 등장은 필연적이라고도 볼 수 있다. 작가 입장에서는 '중이 제머리 못깎는' 상황을 누군가 대변해 준다면 지금보다 훨씬 당당하게 권리를 주장할 수도 있다. 소설가 장정일씨나 추리작가 김성중씨는 작품이 영상화 혹은 드라마화할 때 저작권료를 어느 선에서 계약해야 할 지 몰라 당황했던 경험으로 국내 저작권 에이전시의 필요성을 느낀 경우다.

장정일씨는 "작가들의 저작권 인식의 제고를 위해 문예창작과 같은 곳에서 교육과정이 있어야 할 것"을 강조했고 김성중씨는 "국내 추리작가군이 어느 정도 형성돼 있으니만큼 추리작가 전문에이전시도 있을 법하다"고 제안한다.

변화하는 출판계의 또다른 모습

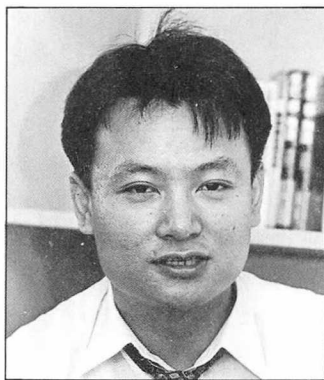
상업출판이 발달한 미국 등과는 달리 우리나라는 아직도 '글을 파는 행위'에 익숙지 않은 문화풍토를 지닌다. 더욱이 자신의 글에 대한 권리 주장을 수수료까지 쥐가며 누군가에게 일임한다는 것에 대한 거부감이 들 수도 있다.

하지만 점차 매체간의 경계가 불분명해지고 다양해짐에 따라 문화상품의 부가가치에 대한 효율적인 관리가 더욱 필요하다는 인식도 뚜렷해지는 경향이다. 아직은 어떠한 지형도로 나타나게 될 지 미지수인 국내 저작권 에이전시의 등장은 변화하는 출판계의 또다른 모습임에 틀림없으리란 게 지배적인 의견이기도 하다. 이 또한 국내 출판시장이 그만큼 커졌다는 반증이라는 게 일각의 해석이다.

—김지원 기자

양질의 기획 중개할 전문가 필요

김학원
도서출판 푸른숲 주간



정보의 독점화 시대를 지나 정보의 대중화 시대를 맞고 있다. 분야의 장르를 달리할 뿐 원고를 가치있는 정보라 할 때 이 정보가 거래되는 단행본 시장이라고 예외일 수 없다. 학술서든 문학류의 도서든 거의 절대적으로 학자의 학문적 성과와 작가의 개인적 창작에 의존하던 시대의 편집자가 할 일이라곤 두가지가 전부였다. 편집의 방향과 틀거리를 잡

고 그에 걸맞는 필자를 섭외하는 일, 그리고 완성된 원고의 오자와 오식을 잡아내는 일이 그것이다. 그외의 지적 생산의 공정은 전적으로 필자의 몫이었다.

그러나, 정보의 대중화 시대가 본격화되면서 정보에 대한 대중의 요구는 보다 구체적이고 보다 직접적이며 변화무쌍해졌다. 정보의 전달과 판매 방식 역시 그러하다. 이러한 독자 요구와 시장 환경의 변화는 고전적 의미의 출판 개념을 뒤흔들어 놓았다. 물론, 전문적인 학술서나 순수 문학류는 여전히 필자의 비중이 절대적이지만 기획 시나 소설, 논픽션, 실용서, 대중교양서 등의 분야에서는 편집자의 기획 비중이 급격히 상승되고 있다. 원고→편집의 공정에서 원고→기획→편집 또는 기획→원고→편집의 공정으로 변화되었다. 그만큼 출판시장의 양질적인 대중화와 전문화를 소화해낼 수 있는 출판기획자의 필요성과 인력의 양성이 요구

되고 있다.

독자의 다양한 독서 욕구와 필자의 다양한 집필 욕구를 매개해주는 출판기획자는 일정한 출판 방향을 기초로 책을 펴내는 출판사 내적으로만이 아니라 출판 시장 전체적으로도 필요하다. 필자와 독자의 다양한 욕구를 출판사 내적으로 모두 소화해낼 수는 없는 일이기 때문이다. 출판기획자의 서랍에는 미처 검토하지 못한 의뢰 원고나 정중히 거절한 원고의 복사본이 쌓여 있다. 이때 만일 필자와 각 출판사의 기획자를 연결해주는 국내 저작권 에이전시가 있다면 필자와 기획자, 그리고 독자 모두가 도서를 통한 양질의 대중화와 전문화를 접할 수 있을 것이다.

출판기획자와 에이전시는 필자와 독자, 또는 필자와 출판사를 연결하는 단순 중개인이 아니다. 세탁기 한대, 컴퓨터 프로그램 하나가 그 나름의 상품가치를 지니듯 한 권의 책은 쓰는 이, 읽는 이, 만드는 이가 하나의 지적 노동으로 결합된 사회·문화적 가치를 지닌다. 새롭게 요구되고 있는 출판기획자와 에이전시의 인력이 그 가치의 올바른 생산자의 역할을 방기하고 자본주의 형성 초기에 횡행하는 상업의 논리에 의한 브로커의 역할에 급급하다면 차라리 필자가 놓친 요달자를 꼼꼼히 잡아내는 일이 적합하지 않을까.