

# 지식을 창출하는 정보사회의 출판정책

## 출협 주최 제18회 출판경영자 세미나 특강 요지

대한출판문화협회(회장 나춘호)가 주최한 제18회 출판경영자 세미나가 지난 7월 3일부터 5일까지 2박 3일간의 일정으로 강원도 양양 낙산 비치호텔에서 열렸다. '정보화 사회에서의 문화정책 방향과 기업경영'이라는 주제로 열린 이번 세미나에서는 송자 명지대 총장의 기조특강과 함께 최창섭 서강대 언론대학원 원장의 <설득 커뮤니케이션>, 윤방부 세브란스병원 가정의학과 교수의 <기업인의 건강관리> 등 주제 발표가 있었다.

세미나 마지막 날에는 김두웅 신원 에이전시 상무가 <외국출판물의 저작권 계약 현황 및 기획출판>에 대한 특강과 함께 관련 출판물을 전시해 참가자들의 관심을 모았다. 이어 나춘호 회장이 출판계의 현안 및 출협의 하반기 역점 사업을 설명하는 시간도 가졌다. 한편, 한국출판정보통신(대표 강경중)은 세미나장 한쪽에 컴퓨터 시스템을 설치, 통신을 통한 출판정보의 입수와 홍보 등을 위한 교육을 실시해 눈길을 끌었다. 이번 세미나의 주요 발표내용을 요약해 신는다.

### 정보화 사회의 문화정책 방향과 기업경영

송자(명지대 총장) — 인쇄술의 발명이 인류 역사발전에 한 혁명적 전기를 마련한 것이었다면 이제 우리는 PC가 이끄는 새로운 혁명을 맞고 있다. 정보화시대라 일컬어지는 21세기 기업경영의 핵심은 다름 아닌 '지식'이다. 과거의 기업경영의 열쇠가 자본·자원·노동 등 생산의 3요소를 어떻게 잘 운영하는가였다면 앞으로는 '지식'을 어떻게 개발, 활용하느냐가 성공의 관건이다.

21세기는 창조적 지식이 이끄는 사회다. 창조적 지식의 한 지표로 국제 학술지 게재 논문편수를 보면, 미국/일본/영국/독일/캐나다 순이다. 우리나라는 26위다. 21세기는 아시아 태평양의 시대'라고 외치는 사람들이 있다. 그러나 이것은 환상일 뿐이다. 지금까지 아시아 태평양 국가들을 그저 따라잡는데 연연했을 뿐이다. 창조적인 지식의 생산에는 그만큼 신경을 쓰지 못했다. 다시 한번 강조하지만 21세기의 핵심은 새로운 지식의 창출이다. 세상은 이제 다품종 소량생산체제로 간다. 모든 분야의 시장이 이제 백화점이 된다. 생각해보라. 백화점에 가서 같은 돈 주고 2등제품을 고를 소비자가 있을

### 출판경영자 세미나가

지난 7월3일부터 2박3일간

열렸다. 정보화 사회에서의

문화정책 방향과

기업경영'이라는 주제로

열린 이번 세미나에서는

기조특강 등 주제발표와

외국출판물의 저작권 계약에

관한 특강이 있었다.

것인지. 이제 2등해가지고는 살아남을 수가 없다. 어떤 분야에서는 1등을 해야 한다.

1등 할 수 있는 방법은 간단하다. 첫째 내 것을 지키 줄 알아야 한다. 세계는 점차 하나로 통합되는 추세지만 자기를 차별화하지 않으면 안된다. 차별화의 핵심은 '내 것'을 정확하게 알고 지키는 것이다. 둘째, 밖으로 나가야 한다. 그래서 밖의 사람들과 안의 사람들이 협력을 이뤄야 한다. 세계 곳곳에 흩어져 사는 이스라엘 민족들이 이스라엘 영토 안의 사람들과 협력해 이루는 힘의 크기는 산술적 크기를 뛰어넘는 것이다.

정치와 종교의 분리가 근대화의 중요한 동인이 되었다면 정치와 경제의 분리가 21세기의 특징이다. 규제가 없을수록 경쟁력이 높아진다. 그런 의미에서 21세기는 경영자의 시대다. 경영자들이 사명감과 책임을 가지고 자율적으로 일을 할 때 기업은 발전할 수 있다.

### 저작권 계약 현황 및 기획출판

김두웅(신원 에이전시 상무) — 에이전시는 저작권 위탁관리, 저작권 대리중개, 해외정보 수집 제공, 선인세 및 로열티 조정관리, 송금 외환업무, 연간 로열티 보고 등의 역할을 한다. 94년말 우리나라에서 발간된 신간 중수는 2만 7천여종이고 일본은 5만 4천여종이었다. 95년 현재 우리나라에서 활동중인 에이전시 업체는 11,000여개, 일본은 4487개로 난립해 있다. 에이전트의 난립이 외국 출판사와의 계약 체결시 선불금이나



낙산 비치호텔에서 열린 제18회 출판경영자 세미나.

로열티를 올려놓았고 과당경쟁을 부추기기도 한다. 앞으로 에이전트 나름의 독립성과 특화된 성격, 자신만의 노하우가 결결여져야 유지될 수 있으리라 본다.

번역출판을 위해 제일 먼저 해야 할 일은 작품에 대한 정보를 입수하는 일이다. 출판정보지, 해외도서전 참관, 출판사 방문, 인터넷 등 PC, 저작권 위탁관리업체 등을 통해 정보와 자료를 수집할 수 있을 것이다. 다음으로는 작품을 선정하는 작업이다. 작품 선정에 있어 우리나라 출판사들은 유명작가를 선호하는 경향이 있다. 그러나 유명작가라고 해서 우리나라에서 다 잘 팔리는 것은 아니다.

작품이 일차적으로 선정되면 기획이나 수요, 내용, 표현 등을 검토해본 후 원서를 입수해 기획자, 편집자, 번역자들이 돌아가며 검토하는 작업이 필요하다. 좋은 책은 '옵션'을 걸어두는 것도 좋은데 이는 '옵션' 기간 동안에는 다른 사람에게 권리를 주지 않는다는 약속이다. 책 선정이 끝나면 저작권 내용을 확인하고 번역출판에 들어간다. 선불금은 초판 부수의 인세를 넘지 않는 선에서 적정액수로 계약하며, 출판사 자체 기획력을 증대시켜 마케팅 효과를 높이는 것이 성공의 관건이다.

번역출판계약 조건에서 가장 중요한 포인트는 선불금과 저작권사용료(로열티)이다. 통상적인 단행본의 선불금은 초판 5000부 기준에 의한 비용이며, 이는 초판 발행 후 1년을 정산하여 로열티로 정산한 금액에서 공제된다. 로열티는 저작물의 종류에 따라

차이가 있으나 단행본인 경우 5천부까지는 6%, 1만부까지는 7%, 1만부 이상은 8%가 국제관례이다.

최근 10년간 우리나라 번역서 발행중수는 연간 평균 4200종으로 크게 변화가 없었다. 그러나 에이전트가 난립하고 번역원고를 선점하기 위한 출판사간의 과당경쟁이 과열되면서 어드밴스는 높아진 상태다. 해외저작물에 대한 국내 출판사들의 관심 방향은 최근 들어 유럽쪽으로 옮겨가고 있는 추세다. 앞으로 5년 후에는 남유럽이나 아시아쪽에 대한 관심이 늘어날 것으로 보인다.

저작권에 대한 우리 출판계의 대응에는 일정한 흐름이 있다. 1987년 UCC가입 이후 1992년까지는 초기단계로 저작권에 대한 대응시기라면 1992년부터 1997년까지는 중간단계로 활성화의 시기라 볼 수 있다. 그리고 앞으로 5년은 저작권의 완결단계이자 성숙시기라고 할 수 있다.

이런 상황에서 우리나라 출판물의 해외진출은 아직 미미한 실정이다. 외국어로 번역된 문학작품이 109종이고, 각 출판사별로 진행되어온 수출건수가 손에 꼽힐 정도다. 이제 성숙된 저작권 인식과 그동안 다져온 노하우를 가지고 해외시장에 과감하게 진출할 때다.

— 박남정 기자