

세계로 열린 창 ‘프랑크푸르트 국제도서전’

‘밀림의 법칙’이 지배하는 치열한 격전장…

우리 ‘출판상품’ 수출의 교두보로 삼아야

프랑크푸르트 국제도서전은 경제논리가 지배하고 있는 거대한 저작권 시장이다. 영어권 출판사의 절대적 우위 속에 다양한 문화권의 출판사가 세계시장 진출을 적극적으로 타진하고 있었다. 무려 400여명의 국내 출판인이 참석했다는 사실에서 이 도서전이 우리 출판계에 갖는 무게를 짐작할 수 있다. 아동서의 경우 저작권 계약을 놓고 과열현상마저 보였지만, 우리 출판물 수출을 위한 노력도 병행되고 있었다.

제52회 프랑크푸르트 국제도서전이 지난 10월 18일부터 23일까지 독일의 프랑크푸르트 박람회장에서 열렸다. 107개국 6887개 출판사가 37만 7천여 종을 출품한 이번 도서전은 새천년에 열리는 첫 전시회라 세계 출판계의 주목을 받았다. 그 명성에 걸맞게 이 도서전을 찾은 국내 출판계 인사는 대략 400명에 이르는 것으로 추산되고 있다. 이들의 목적은 주로 유명 출판사와 저작권계약을 맺는 것. 아동물의 경우 과열현상이라는 비판의 목소리가 나올 정도로 치열한 경쟁을 벌였다. 프랑크푸르트 국제도서전이 우리 출판계에 어떤 의미가 있는지 알아보기 위해 이번 도서전에 참석한 출판인의 행보를 가까이에서 지켜 봤다.

철저한 사전 준비 요구돼

10월 18일 오전 10시, 아동전집 전문출판사인 한국책아재의 유아회 과장은 도서전이 열리는 박람회장의 정문 안에 마련된 대표소 앞에서 한 사 람을 기다리고 있었다. 약속한 시간에 맞춰 나오 느라 서두른 기색이 역력한 이는 최미라씨. 분자 생물학 박사과정을 밟고 있는 유학생이다.

“지난번 볼로냐 국제도서전에서 겪은 일이 있어 이번에는 일찍 현지 가이드를 몰색해 놓았어 요. 볼로냐에서 좋은 책을 발견하고도 의사소통이 원활히 이뤄지지 않아 곤혹을 치렀거든요. 주로 책 내용을 검토하고 저작권 계약이 가능한지

확인해주는 역할을 맡을 겁니다.”

현지 가이드가 필요한 이유를 설명한 유과장은 서둘러 국제관인 8.0홀로 갔다. 사실 8.0홀을 첫 행선지로 잡은 것은 의외였다. 국내 아동출판사 대부분이 첫날부터 ‘황금어장’인 6.0과 6.2홀로 몰려갔기 때문이다. 여기에는 두가지 이유가 있었다. 첫번째는 현실적인 면에서 피치 못할 선택이었다. 국내에서 처리할 일이 많아 사전준비를 못한 데다가 유명 외국 출판사의 경우 국내의 내로라 하는 대형출판사와 줄줄이 미팅약속이 잡혀 있다는 정보를 접한 것이다.

외형적 규모나 출품된 책의 질로나 세계 최고인 프랑크푸르트 국제도서전에서 ‘대어’를 낚으려면 철저한 사전준비가 필요하다. 다양한 정보채널을 동원해 국내출판시장에 ‘먹힐 만한’ 책에 대한 정보를 얻어 미리 해당출판사와 미팅약속을 해야 한다. 미팅약속이 돼 있다고 해서 저작권 계약이 이뤄지는 것은 아니다. 아동출판의 경우 과열현상마저 보이고 있어 ‘경매’ 과정을 거쳐야 한다. 그래서 뚜렷한 출판컨셉을 설정하지 못한 경우 6.0홀로 가는 것은 오히려 시간낭비라는 것이다. 두번째는 편집방향 때문이다. 영어권 아동서적만 소개하는 편중현상을 극복하기 위해 시야를 넓혀보자는 발행인의 뜻이 있어서다. 단행본의 경우 위험한 발상이지만, 전집출판의 특성상 승부를 걸 만하다는 게 발행인의 의지

였다.

지중해권 국가들이 한데 모여 있는 8번홀만 해도 하루에 다 못 돌 정도의 규모. 그러나 유과장을 비롯한 한국책아재 식구들은 경제적으로 책을 살렸다. 판단의 기준은 그림의 수준과 전개과정. 그림을 보고 내용이 좋다 싶으면 가이드의 도움을 받아 내용을 검토했다. 8.0홀에 부스를 마련한 대부분의 국가들은 영어번역본을 준비하지 않았다. 첫번째 성과는 그리스관에서 이뤄졌다. 편집자의 눈에 속 들어오는 책을 발견한 것이다.

과열현상 보이는 어린이출판

점심시간 이후에는 잠시 두팀으로 나뉘 움직였다. 유과장과 최미라씨가 한팀을 이뤄 먼저 그리스쪽 저작권 문제를 해결하러 갔고, 신철승 제작국장과 이은희 디자인팀장은 한국관을 비롯해 아시아지역 출판사들이 다수 포진한 9.2홀을 돌았다. 신국장의 걸음이 더디진 것은 타이완관에 서다. 시리즈물 하나를 꼼꼼하게 살펴보던 신국장의 표정이 밝아졌다. 유과장팀과 합류해 내용 분석에 들어갔다. 원저 자체가 한문과 함께 영어를 병기해 내용검토는 쉽게 끝났다. 저작권 문제는 마침 작가가 도서전에 참가한 터라 급진전됐다. 왕 란(王蘭)이라는 이름의 이 여류 아동작가는 아직 한국과 한번도 저작권계약을 맺어본 적이 없었다. 유과장이 한국말로 궁금한 것을 물으



프랑크푸르트 국제도서전은 두가지 의미에서 '세계로 열린 창'이었다. 그 하나는 선진 출판국의 문화상품을 국내에 소개할 수 있는 거대한 저작권 시장이라는 점이고, 다른 하나는 우리 출판물을 세계시장에 수출할 수 있는 교두보라는 점이다. 사진은 제52회 프랑크푸르트 국제도서전이 열린 박람회장의 전경.

면, 최미라씨가 영어로 통역하고, 이를 중국인 통역사가 다시 중국어로 옮기는 보기 드문 진풍경 끝에 다음날 계약을 맺기로 약속했다.

'전리품'을 얻어 사기가 높아진 유과장 일행은 이날 최종 순례지로 6.0홀에 갔다. 이 홀에서는 국내 아동출판사간의 경쟁이 얼마나 치열한지 여실히 드러났다. 프랑스 출판사들의 아동물 신작은 대부분 국내 출판사와 저작권 문제가 논의의 중이었다. 한 유명 그림작가의 작품은 앞으로 나올 책까지 포함해 전량 국내 출판사와 독점계약돼 있음을 확인할 수 있었다. 작년 일반인 자격으로 프랑크푸르트 국제도서전을 관람한 적이 있다는 최미라씨는 통역을 하면서 이같은 상황에 연신 놀라움을 감추지 못했다. 우리 출판상황에 대한 사전정보가 전혀 없던 최씨는 갈리마르 출판사 부스에 도착할 무렵에는 알 건 다 알아버렸다. 최씨는 갈리마르의 저작권 담당자에게 "한국출판사와 저작권 문제가 논의되고 있지 않은 책만 보여달라"고 말했다.

견문은 넓히고 정보는 다양하게 접하고

"볼로냐 국제도서전이 어린이책 전문이라는 특화된 장점이 있다면, 프랑크푸르트 국제도서전은 전문분야의 책이 한꺼번에 전시된다는 장점이 있어요. 그러다보니 볼로냐에 참가하지 않은 출판사들의 어린이책을 검토할 수도 있고, 출판된 각 분야의 출판물을 통해 세계 출판의 동향을 파악하는 것은 물론 새로운 기법의 디자인과 제작 기술을 접할 수 있어 이 도서전이 주는 이익은 상

당히 큼니다."

유양희 과장은 이렇게 프랑크푸르트 국제도서전의 가치를 높이 평가하면서도 깊이 생각해봐야 할 말을 남겼다.

"한참 전시장을 돌아다니다 보면 마치 동대문시장에서 옷 고르는 사람과 우리가 다를 바가 무엇이 있나 하는 생각이 불현듯 드는 경우도 있습니다."

경제경영서와 컴퓨터 관련서를 파내는 대형미디어의 손형민 대표는 20일 버스에서 내리자마자 전시장으로 달려가야 했다. 첫

미팅을 9시 30분에 잡았는데, 교통체증 때문에 전시장에 늦게 도착한 탓이다. 대부분의 저작권 담당자들이 30분 간격으로 약속을 잡아놓고 있어 실제 만나서 이야기를 나눌 시간은 20분도 채 안된다는 게 손 대표의 설명. 손대표의 경우는 프랑크푸르트 국제도서전을 효율적으로 활용하는 법을 익혀뒀다. 국내에서 미리 관심 있는 책 리스트를 뽑아 검토하고 이를 저작권회사에 통보해 해당 출판사와 미팅날짜를 잡아 놓은 것이다.

손대표가 최근 관심있는 분야는 e-비즈니스와 컴퓨터 사이언스 관련서인데, 이날 첫 미팅을 잡은 출판사는 이쪽 분야에서는 꽤 유명한 피어슨 에듀케이션사다. 미팅장소에는 이 출판사의 아시아저작권 매니저인 루시 피머마크와 KCC의 권재우 차장이 자리를 함께 했다. 이날 만남에서 손대표는 무척 만족스러운 결과를 얻었다. 관심 있는 책에 대해 이야기를 나눴는데, 곧 샘플을 보내주고 저작권 문제도 긍정적으로 검토하겠다는 답변을 들은 것이다.

이력이 짧고 규모가 아직 작지만 나름대로 성과를 거둔 데는 이유가 있다. 저작권 담당자 입장에서 잘 모르는 출판사라 하더라도 도서전에 참여해 출판할 의사를 비추는 적극성을 보이면 대체로 그 출판사를 믿는 경향이 많기 때문이다. 특히 손대표의 경우 아시아저작권 매니저를 시카고 국제도서전에서 만난 적이 있어 일이 빨리 해결된 편이다. 국내 출판사들이 비싼 경비를 들여 도서전에 경쟁적으로 참여하는 속내를 알

수 있는 대목이다.

도서전을 다니면서 손대표가 느끼는 곤혹스러움은 결국 저작권 계약이 '돈의 논리'로 해결된다는 점이다. 비즈니스라는 게 돈으로만 이뤄지는 것이 아닌데, 영어권 출판의 경우 그런 '틈새'가 전혀 없다는 것이다. 그럼에도 부지런히 도서전을 쫓아다니는 것은 당장에 필요한 책을 고르기 위해서기도 하지만, 신규분야 진출을 염두에 두고 견문을 넓히고 다양한 정보를 접하기 위해서라고 손대표는 말한다.

'무역역조' 현상 극복을 위한 노력

인터코의 신일호 대표는 두 가지 업무를 수행하느라 눈코 뜰새 없이 바빠다. 일반적인 에이전시 업무와 함께 이번 전시회에서 꼭 성사시켜야 할 일이 있었기 때문이다. 이례의 《풍경》과 예경의 《코리안 아트 북》수출권이 바로 그것이다.

《풍경》은 도서전이 열리기 전에 이미 일본출판사와 저작권문제가 구체적으로 논의된 경우. 미국에서도 관심을 보이고 있는데 규모가 작은 출판사라 망설이고 있는 상황이다. 신대표가 《풍경》을 세계시장에 내놓기 위해 손잡은 파트너는 '몬트리올 콘택트 더 라이스 에이전시'와 '수잔 슐만'. 이 에이전시가 마련한 부스에는 한글판 《풍경》이 전시돼 있어 눈길을 끈다. 신대표는 우선 영어판과 프랑스판을 수출하기 위해 전력을 기울이고 있었다.

"이번 전시회를 통해 세계 각국 출판사의 높은 관심을 끄는 데 성공했습니다. 아쉬운 것은 아직 영어번역본이 준비되지 않아 구체적인 거래를 트지 못한 것입니다. 우리 출판상품을 수출하기 위한 선결과제가 무엇인지 보여주는 적절한 사례라 할 수 있습니다."

예경의 《코리안 아트 북》은 아예 '완제품' 수출을 기획하는 경우다. 예경이 직접 영어와 일본어판을 출간해서 이를 수출할 계획이고, 다른 언어권은 라이선스를 맺을 예정이다. 이를 위해 신대표는 세군데의 유명 출판사와 접촉했다. 미국의 헤리 앤 아브라姆斯와 영국의 템즈 앤 허드슨, 그리고 독일의 프레스텔이 그 면면인데, 신대표는 이들 출판사와 구체적인 협상이 이뤄졌다고 밝혔다. - 이권우 기자