

'저작권 인식' 아직도 멀었다

해외 저작권 계약의 현황과 문제점

얼마전 해외 저작물의 무단 번역출판에 대한 첫 형사고소사건이 있었다. 미국의 인기작가 시드니 셸던의 최신작 「시간의 모래밭」을 무단 번역출판한 일선기획에 대해, 이 책의 한국어 번역출판권을 가진 김영사 측이 저작권 침해로 고소를 한 것. 세계저작권조약(UCC) 가입 후 1년이 지난 지금까지도 무단 번역 등 저작권 위반 사례가 빈발하고 있는 시점에서의 첫번째 형사사건이라는 점에서 그 처리결과에 관심이 집중되고 있다. 이같은 분쟁은 앞으로 외국저작물의 이용이 늘어날수록 더 많이 발생할 것으로 보인다.

전반적으로 부진한 번역출판권 계약

해외저작물계약은 주로 국내 저작권중개업체를 통해 이뤄진다. UCC 가입후 지금까지 허가된 저작권 에이전시는 모두 24곳. 이 가운데 語文저작물을 취급하는 곳은 22곳에 이다. 그러나 실질적인 중개업무를 진행하고 있는 곳은 손꼽을 정도로 불과하다.

「아르바트의 아이들」을 소련과 처음 계약, 중개했던 IPS(대표 민영빈)는 일반단체출판 번역출판의 중개에 가장 활발한 활동을 보이고 있다. 「중국문화대혁명」(삼우당), 「경제학의 조망」(서당) 등 모두 26건의 계약이 끝났고, 30여건의 계약이 진행중이다. 인문사회과학 분야의 단행본이 대부분인데, 주로 미국·영국·일본을 대상국으로 활동하고 있다.

아동 전집물의 번역권을 주로 중개해온 신원에이전시(대표 김상형)도 지금까지 32건의 계약을 완료했고, 30여건이 진행중에 있으며 2건의 국내저작물을 수출하는 등 역시 활발

세계저작권조약에 가입한 지

일년이 넘었다. 그러나 아직까지

무단번역·무단복제 출판이 빈발하고,

한국은 '저작권보호 미개국'이란

오명을 씻지 못하고 있다.

정당한 저작권계약에 의한

정당한 출판이 자리잡는 일은

아직도 요원한 것인가.

한 실적을 올리고 있다. 특히 일본의 토틀머리, 오리온 에이전시와 긴밀한 관계를 맺으면서, 프랑스·이탈리아·벨기에 등 세계 각국과 체인을 연결하고 있다.

복제권 계약을 포함해서 20여건을 중개한 인터코(대표 정동윤)도 활발한 업무를 하고 있는 곳의 하나. 현재 전집물을 포함해서 30여건이 진행중인데, 단행본은 계약을 자체가 낫고 수익성이 적어, 전집물에 대한 비중이 점차 커지고 있다고 한다.

복제출판 계약을 주로 중개하고 있는 영문사(대표 박병조)는 계약완료된 29건과 진행중인 106건이 모두 이공·의학 분야인 대학교재와 전문서적이다. 최신 정보를 다루는 것이라 동시 제작하는 경우가 대부분이다.

일본을 상대로, 역시 이공계통의 서적에 대한 복제권의 중개를 주업무로 하고 있는 일본출판정보사(대표 최명호)는 현재 9종(32책)의 계약이 끝났고 3건이 진행중이다.

연합출판진흥(대표 이선배)은 일본 이외의

국가들과 100여건의 복제권 계약을 체결했다.

특이하게 국내 저작물의 수출에 주력하고 있는 한국이데아 에이전시(대표 김승환)는 올림피아를 계기로 한 한국붐을 겨냥해서 「한국사상전집」(전6권, 삼성출판사) 「한국의 자연」(전16권, 아카데미서적) 등의 수출계약을 교섭중이다.

이밖에 동아에이전시, 현대정보사, 문학사상사 등 나머지 저작권 에이전시들은 실질적인 계약 실적이 거의 없는 형편이다.

대형출판사들은 직접 계약하기도

한편 국내 저작권에이전시를 통하지 않고 외국의 출판사와 직접 거래를 하는 경우가 있는데, 대형출판사들 대부분이 이에 해당한다. 주로 전집물을 출판해온 삼성출판사, 국민서관, 금성출판사, 계몽사 등은 기왕에 유대관계가 있는 일본의 강담사, 교육사, 집영사 등 대규모 출판사와 직접 계약을 맺고 있다. 이같은 대형출판사들의 외국출판사와의 직거래는 국내 저작권 에이전시 활동이 부진하게 되는 이유의 하나로 지적되기도 한다.

이처럼 해외저작권 계약은 몇군데의 국내 저작권 에이전시에 그 활동이 집중돼 있고, 그나마 복제권 이용계약 건수가 많아서, 실지 번역출판권에 대한 중개는 부진한 실정이다. 문공부의 윤희창 저작권과장은 국내 에이전시 활동이 부진한 이유로 "해외저작권 계약에 대한 경험이 부족하다"는 것과 "정보교환을 긴밀히 할 수 있는 해외 체인망이 형성되지 못했다"는 점을 들었다.

일년 남짓 기간 동안의 해외저작권 계약

경험은 많은 문제점들을 도출시켰다. 각 저작권 에이전시들이 한결같이 지적한 것은 한국에 대한 '신뢰도'가 낮다는 점이다. 아직 경험도 부족하고 기반도 잡히지 않은 한국의 저작권 에이전시 자체에 대한 능력을 의심하면서 계약에 소극적인 입장을 취한다는 것이다.

미국과 유럽의 여러나라들 중에는 동남아 국가의 번역출판권을 아예 일본 에이전시에 일임한 경우가 있는데, 공문을 띄우면 '일본의 에이전시와 연락하라'는 자존심 상하는 답변을 받을 때가 많다. 그러나 미국의 트랜스리트社와 같은 경우는 미국 저작권자들의 한국어판권을 위임받고 있는 일종의 제3 저작권 에이전시인데, 재미학자인 김은국씨가 대표로 있어 한국 저작권 에이전시와 출판사들이 많은 도움을 받기도 한다.

그러나 일반적으로 제3저작권 에이전시의 계약은 불필요한 또 하나의 루트를 거치는 결과가 되어 경제적인 손실까지 감수하는 억울함도 있다. 실제 국내 저작권 에이전시가 받는 10% 정도의 수수료는 제3의 에이전시를 거칠 경우 5%로 깎이게 된다고 한다.

'한국=저작권 보호 미개국'의 인식으로 인한 불이익도 적지 않다. 사실 앞서 언급한 김영사와 일선기획의 분쟁은 저작권을 보호한다는 의식이 없는 출판사의 불법출판에서 발단된 것이다. 이같은 분쟁사태는 한국에 대한 불신의 실체를 적나라하게 드러내는 셈이다. 연합출판진흥 대표 이선배씨는 "리프린트(복제) 계약을 교섭하면 직접 원서로 판매하길 요구하는 경우가 많다. 한국에는 해적판이 많이 돈다는 소문을 듣고 계약하기를 꺼리기

3 교사와 교권

이 책은 교사의 권리란 무엇인가, 교육현장에서 교권은 어떻게 침해받고 있는가, 교권 확립을 위해서 교사들이 할 일은 무엇인가를 사립학교 교원을 중심으로 밝혀 놓았다. 사립학교 교원은 학생을 길러낸다는 임무 면에서는 교육공무원과 동일하지만 학교법인에 사적으로 고용되어 있는 까닭에 신분을 충실히 보장받고 있지 못하며 이로 인해 학생들의 교육 손실까지 야기하고 있다.

이 책에서는 교권 침해 사건의 유형별 분석을 통해 교권 확립의 저해 요인들이 무엇이고 어떻게 해결해야 되는지를 명쾌하게 제시해 주고 있으며 사립학교 교원과 관련된 교육관계법의 문제점을 지적하여 교권 침해를 막기 위한 법적 제도적 장치에 관해 다루고 있다.

진영옥 지음
4,200원

이 땅의 교육현실을 안타까와하는 분들에게
겨름 교육문고는 힘이 되고자 합니다.

서울 종로구 사직동 210 736-6882/738-7957

기획출판
겨름

- 1 **참교사로 서기 위해**
정영훈 씀 3,500원
- 2 **교사와 교육법**
심입섭 엮음 3,800원
- 4 **교육행정**
심입섭 편역

- 5·6 **조선교육사 I·II**
이만규 지음 3,500원/4,000원
- 7·8 **교원들에게 드리는 건의** (상·하)
브아 슈호틀린스키 지음 4,000원/4,400원



저작권계약에 의해 번역출판된 책들.

도 한다"면서 무단 복제 출판의 풍토를 개탄했다.

부당한 선금과 부가세 부담의 문제

구체적인 계약체결에도 미묘한 문제들은 숨어 있다. 저작권에 대한 로열티는 번역출판의 경우 판매정가의 5~10%, 복제출판의 경우 8~15% 정도인데, 이는 외국과 비교할 때 그다지 높은 편은 아니라고 한다. 다만 계약금 형식으로 지불되는 어드밴스(선금)에 문제가 있다.

계약에 따라 차이가 있지만, 일반 단행본일 경우 3000~5000부 정도까지 6~10%의 로열티를 지불하고, 그 로열티의 60~80%를 선금으로 책정하는 것이 보통이다. 그런데 계약금 형식의 선금에 대해, 외국측은 기본부수에 대한 소화능력이 적다는 이유로 무조건 액수를 높여서 요구하기도 한다. 이때 국내사들끼리 경쟁이 붙게 되면, 계약금은 엄청난 액수로 불어나기도 한다.

한편, 국내 저작권 에이전시들이 외국의 저작권자를 이해시키는데 가장 어려움을 겪고 있는 것으로 '부가세' 문제가 있다. IPS의 김

해령씨는 "계약이 완료되면 즉시 송금을 하게 되는데, 수입에 의해 당연히 공제되는 소득세 외에 부가가치세까지 공제를 함으로써 외국으로부터 항의를 받는다. 때로는 강력한 항의에 의해 그 부담을 국내 출판사가 안기도 한다"고 설명하면서 면세 가능성에 대한 정책적인 배려를 희망했다.

신원에이전시의 김순웅부장은 "동시출판 계약일 경우 필름을 도입하게 되는데, 25%의 원가세 외에 부가세, 방위세 등이 포함해서 국내 출판사들이 이중부담을 안게 된다"고 지적했다.

이같은 세계상의 문제와는 별개로, 계약에 임하는 출판사들의 태도에도 문제가 있다. 시드니 셸던의 「시간의 모래밭」에 대한 한국어 번역권을 계약한 김영사의 박은주 주간은 출판사들의 사활을 건 무모한 모험을 우려했다. "외국의 유명인작가라면 엄청난 계약금을 제시하면서까지 계약을 하려고 한다. 우리는 2만불의 선금을 지불했지만, 4~6만불까지 제시한 출판사도 있었다." 결국 돈보다는 제작기술·마케팅 능력 등 신뢰도에 의해 김영사측이 번역권을 딸 수 있었다는 얘기가

이러한 문제에 대해 인터코의 최상춘씨는 출판사들의 '상업적 인식의 결여'라는 측면에서 해석한다. 즉 출판사들이 막연하게 지식의 수입이라는 환상을 지닌 채 계약에 임하고 있다는 것이다. "비싼 계약은 할 필요가 없다. 서로의 이익에 부합되는 선에서 철저한 흥정을 하면 된다. 출판사 나름의 판단을 가지고 정당한 대가를 지불한다면, 일방적으로 불리한 계약이란 있을 수 없다."

저작권 계약도 일종의 무역거래라는 '비즈니스로서의 인식'이 절대로 필요하다는 것이다.

저작권에이전시의 '체질 강화' 필요

국내 저작권 에이전시들 자체에서도 그동안의 활동에 대한 반성의 목소리는 있다. 사실 새로운 업종이라는 막연한 기대심리로 무분별하게 출발했던 에이전시들이 개점휴업인 경우가 많기 때문이다. 이제 짧은 기간의 경험을 통해 각 에이전시들은 어느 정도 방향을 잡아가는 상태이고, 차체에 몇개의 특징있고 개성있는 에이전시로 정리되는 것이 바람직하리라는 견해들이다.

한국이데아 에이전시 대표 김승환씨는 "어

학실력을 갖춘 전문요원 확보와 세계 출판정보를 적극적으로 입수하기 위한 체인형성 등의 활동을 하려면 많은 투자가 필요하다. 최소한 3년 이상 유보기간을 감당할 만한 재력과, 출판에 대한 안목을 제대로 갖춘 사람이 저작권에이전시를 운영하는 것이 바람직하다"면서 국내 저작권 에이전시의 "자기체질 강화"를 강조했다.

저작권심의조정위원회 허희성사무국장은 저작권·에이전시역할의 중요성과 함께 몇가지 조언을 한다. 외국 저작물을 빠르게 입수할 수 있는 전속계약 시스템을 개발할 것, 동남아번역판권을 거의 장악하고 있는 일본의 저작권에이전시에 침투할 수 있는 장기적인 전략을 마련할 것, 또 나라마다 특징적인 저작권 관리스타일에 대한 적응력을 기를 것 등. 결국 외국저작권 보호가 늦었기 때문에 겪게 되는 어려움을 현실로 받아들여 저작권 제도에 대한 인식을 점차 확대해 간다면, 해외 저작권 거래질서는 자리잡히리라는 전망이다.

해외저작권보호협약에 가입한 지 얼마 안된 시점에서 드러나는 이같은 문제점들은 올바른 출판질서가 자리잡히기 위한 진통이다. 이제 과도기에 노출되는 과제를 모두가 함께 해결해가야 할 때인 것 같다. 좋은 책을 '골라서' 읽을 줄 아는 독자, '소개할' 만한 책을 정직하게 만들 수 있는 출판사, 풍부한 해외출판정보를 올바르게 매개할 수 있는 저작권에이전시. 이들이 서로 맞물려 성장할 때 우리의 출판은 진정한 '문화'로서의 몫을 다하게 될 것이다.

—김지원 기자



좋은 번역솜씨와 훌륭한 원고가 썩고 있다니! 안목있는 번역자와 좋은 원고를 찾습니다.

안목있는 편집자만이 좋은 번역자와 원고를 알아봅니다

명상·종교·철학·문학·예술 등의 명상과 관련된 각 분야(음식이나 건강·과학도 관련있는 것처럼)에 지속적으로 관심을 가져왔으며 나름대로 번역솜씨에도 자신 있다고 생각되는 분을 찾습니다.

그리고 번역 말고 기왕에 이 분야의 글을 써놓았거나 쓸만한 소재를 가진 분이 계시면 연락하여 주십시오. 좋은 원고에 걸맞는 대우와 깔끔하고 섬세한 편집으로 믿음직스러운 책으로 만들겠습니다.

739-2520, 738-7709

