

“세계를 향해 기지개 켜는 한국출판”

‘예림당서사’ ‘열음인터내셔널’ ‘나남 퍼블리싱하우스’ 등 …서점 · 인쇄소도 운영

우리 출판이 세계시장으로 쪽쪽 뻗어나가고 있다. 국내 출판계에서 나름대로 입지를 굳히고 있는 증권출판사들이 중심이 되어 해외에 진출하는 사례들이 최근 들어 더욱 빈번해지면서 한국출판의 위상 변화를 실감하게 한다. 지난 5월 7일 중국 후퉁강서 목단강시에 어린이도서 전문출판사인 예림당(사장 나춘호)이 한국책 전문서점을 설치하면서 이와 비슷한 사례들에 관심이 모아지고 있다.

예림당의 경우는 서점을 설치한 것이지만 외국 현지에서 직접 출판사를 운영하거나 인쇄소를 차리는가 하면, 공장을 짓고 국내 출판물을 그곳에서 제작하는 출판사들도 있다. 국내출판사들의 해외 진출 사례는 다소 의외로 받아들여질 만큼 “적지 않다”. 90년대 이후 본격화하고 있고 진출 분야도 다양하다.

방콕과 중국에 진출한 프리벨-예림당

특이한 경우가 한국프리벨(대표 정인철). 어린이 도서 및 놀이감들이 주종목인 한국프리벨은 지난 89년 태국 방콕 근교에 위치한 봉제인형·목재놀이감 제작회사인 애듀 플러쉬(Addu Plush)와 49:51의 지분으로 합자. 현지 공장을 매우 효율적으로 활용하는 경우. 연건평 4000평에 500명의 종업원이 일하고 있는 태국공장은 프리벨출판사의 교육놀이감 생산의 적잖은 부분을 감당하고 있다.

프리벨의 이동숙 편집장은 “방콕 공장은 인건비도 싸고 목재의 공급도 손쉬워 우리 회사 교육놀이감 제품의 1/3 정도를 제작한다”고 밝혔다. 이렇게 제작된 놀이감들은 어린이 책과 함께 일정부문 홍콩과 대만 등지로 수출하기도 한다.

같은 어린이책 분야로 출판 본업이 아니라 서점 형태로 국외로 진출한 곳이 예림당(사장 나춘호)이다. 편집장 유인화씨에 따르면 “‘예림당서사’에서는 서점 업무뿐 아니라 국내저작권의 수출이나 직접출판의 가능성도 타진해볼 생각”이라고 전한다. 중국동포 및 중국인들에게 한국책을 두루 가져다 알리는 장이면서, 예림당 도서의 홍보가 큰 임무다.

30여평의 규모에 6만여권의 책을 보유, 동북지방 삼성(三省) 내에 있는 자영서점으로는 최대규모다. 문을 연 지가 얼마 되지 않은 관계로 현재까지의 실적은 미미한 편. 하루평균 250원(중국돈, 중국내 한글판 어린이책 한권 값은 보통 3~4원) 정도의 대상인데, 국내서 가져가는 책은 그곳 실정에 맞게 판매가를 재

우리 출판산업의 저력이 커지고

있는 것은 국내 출판사들의

해외진출 사례들에서도 여실히 확인된다.

90년대 들어서만도 예림당, 나남, 열음사,

한국프리벨 등이 해외시장으로 진출,

직접 출판사를 차리거나

서점 인쇄소를 운영하는 등

국제적 면모를 과시하고 있다.

독일, 미국, 태국, 중국 등 투자 지역도

다양하다.

조종하다 보면 제작비에도 못미쳐 적자를 보고 있다.

“그동안 북한에서 나온 동화책을 보며 북한 문화에만 젖어 있던 중국동포 어린이들에게 고국에 대한 새로운 인식과 문화적 동질감을 심어줄 수 있어 보람이다”면서 “적자는 별로 생각하지 않는다”고 나춘호 사장은 말한다.

‘열음 인터내셔널’ ‘나남 퍼블리싱 하우스’

‘문학’ ‘언론학’ 전문출판사로 국내에서 이미 확고한 기반을 갖고 있는 열음사(대표 김수경)와 나남(사장 조상호)의 해외 진출은 출판 본연의 임무에 충실한 것이어서 더 눈길을 끈다.

우선 열음사는 지난해초 미국출판의 메카 뉴욕에 ‘열음 인터내셔널’을 차리고 이미 미국독자들을 상대로 출판업무를 시작했다. “편집자도 미국인이고 직원들도 미국 현지인들을 고용했다. 모든 것이 전산화·첨단화되어 있어, 열음사와 동일한 물량의 책을 낸다 하더라도 직원수는 반도 안된다”며 효율성의 측면에서 보자면 미국이 출판하기가 “훨씬 낫다”고 김수경 사장은 자신감을 내보인다.

열음 인터내셔널의 출판방향은 일반의 통념에서 동떨어져 있다. 열음사의 미국지사쯤으로 생각하고 우리 작가들의 작품을 미국시장에 번역해 내는 일을 현지에서 한다는 것으로 생각하면 오산이다. 명실공히 한국 출판자본의 미국 진출인 셈. “아시아계 출판사라는 특성을 살려 인도 스리랑카 말레이시아 등 제3세계 작가들의 보석같은 작품들을 골라내 출판한다”는 것이 열음인터내셔널의 출판방향이다.

이러한 김수경 사장의 야심이 전혀 허황하



지난 5월 문을 연 ‘예림당 서사’의 개점식 장면

지 않은 것은, 13년간을 직접 출판사를 운영하면서 쌓은 단행본과 잡지 발행의 노하우에다, 김사장 자신이 소설가이며 영문학 석사(부산대 영문과)까지 마친 이 방면의 전문가이기때문. 또한 미국에서 1급에 드는 작가들의 계약금이 우리나라와는 비교할 수 없을 만큼 소액이고, 작가 선택의 폭이 굉장히 넓은 것은 김사장이 미국시장으로 뛰어들게 된 첫 번째 이유다.

“우리의 1급 작가보다 훨씬 적은 돈이 드는 것은 우선 작가들이 수가 아주 많고, 그 작가들은 전업적으로 글만 쓰는 사람도 있지만 다른 직업을 병행하는 이들도 많아 그리 많은 돈을 요구하지 않는 것 같다”고 분석한다. 현재 출간된 책은 없지만 여러 권의 책이 진행중이다. 이 일로 김사장은 1년에 절반 가까이를 미국에 나가 있다.

‘나남 퍼블리싱 하우스’의 경우는 나남 출판사의 미국지사 형태다. 미국에서의 출판사명은 ‘유 앤 아이’(You & I). 지난 93년 설립, 나남의 저작물을 영어로 번역해 미국시장에 소개하는 일을 한다. 현재까지 출간된 책은 모두 7여권. 《International Communications in North-East Asia》(강현두)《Dynamic Transformation of Society》(임길진, 이만형) 《Broadcasting in Korea》(김규 외) 등이 있다.

동아삼성출판사는 인쇄관련 사업

대형 출판사인 삼성출판사(대표 김진용)와 동아출판사(대표 권태명)는 공교롭게도 인쇄 분야로 해외에 진출해 있다. 삼성출판사는 87년 독일 본에 게츠키인쇄회사의 주식을 50%

인수, 공동운영하고 있다. 실질적인 경영은 나머지 지분을 가지고 있는 현지 교포가 맡아서 하는데, 아직까지는 뚜렷한 실적을 못 올려 현재까지 국내로 송환된 이익금은 별로 없다고 한다. 다만 조금의 호전 기미가 있어 기대를 갖게 한다고.

동아출판사의 경우는 인쇄물량의 해외수주를 위해 미국에 지사를 설립해 두고 있다. 91년 설립, 94년에는 230만 달러의 실적을 올렸고, 95년에는 370만 달러를 목표로 하고 있다. 인쇄물량의 하청업은 비단 동아출판사만의 일은 아니나, 동아의 미국지사는 이 일 외에 출판관련 정보의 수집이나, 저작권 업무를 병행하고 있어 눈길을 끈다.

국내 출판사들의 해외진출의 선두주자는 지난 77년도 미국에 지사를 냈던 한림출판사(사장 임인수)가 원조. 아동물, 한국문화를 알리는 화보집 등을 영문판으로 제작 현지에서 판매하는 일을 하는 한림의 해외 사업은 원조의 이름에 걸맞게 지금도 매우 활발하다. 7, 80년대 한림출판사 등 한두 출판사가 시작했던 해외진출은 90년대 이후 전문 출판사들이 가세하면서 본격화하는 기미를 보이고 있다. 그만큼 한국출판의 저력이 커지고 있는 것이다.

— 정혜욱 기자