

출판시장 전면개방으로 대지각변동 예고

전자출판물 시장 타격 예상, 컴퓨터·아동서도 변화

정부의 출판시장 전면개방으로 출판시장의 판도변화는 불가피하다. 지금 광장을 한국시장이 그리 매력적이지 않으리란 분석이 있다. 그러나 지금부터라도 불모지나 닦을 없는 전자출판물 시장, 저작권 분야와 컴퓨터·아동·교재시장의 경쟁력을 높이는 데 바짝 긴장해야 한다는 지적이다.

IMF체제로 벼랑 끝에 몰린 출판계가 이번에는 외국자본의 협공을 받게 됐다. 재정경제부는 지난달 21일, 내년 1월부터 서적출판업에 대한 외국인 투자를 100% 확대한다고 발표했다. 이에 따라 올해 안에 관련법과 외국인 투자고시를 개정할 방침이라고 밝혔다. 지난해부터 올해까지는 외국인 투자비율이 50% 이하로 제한돼왔다. 그러나 출판업이 전면 개방돼도 외국인이 국내에서 출판업을 하려면 내국인과 마찬가지로 관계부처의 별도 인·허가 절차를 밟아야 한다.

외국자본 유치기 목적

이처럼 정부에서 출판업을 전격 개방하기로 결정한 것은 외국자본을 적극 유치하기 위해서다. 문화관광부 출판진흥과의 이경훈 사무관은 "정부에서는 외환위기를 극복하기 위해 더이상 시장개방을 유보할 필요가 없다고 판단했다. 공식적으로 출판계의 의견을 수렴하지는 못했지만, 출판산업의 현대화와 전세계 출판정보의 자유로운 유입 등을 위해 개방을 결정했다. 국가경쟁력을 높이는 계기로 삼아야 할 것"이라고 밝혔다.

사실상 국내 출판계는 이미 개방화·세계화의 대로에 들어선 상태. 1995년부터 서적도·소매업의 빚장이 풀렸고, 케임브리지대·옥스퍼드대 출판부, 존 와일리, 맥그로-힐 등 영미의 유수출판사들이 국내에 지사를 설립, 원서를 공급해왔다. 저작권 환경도 세계적 수준에 이르렀다. 1987년 국제저작권조약(UCC)에 정식 가입했고 1996년 8월부터 외국인의 저작권에 대한 베른협약이 발효됐다.

정부의 개방결정에 대해 출판계에서는 낙관과 비관이 엇갈리고 있다. 다국적 자본이

라는 골리앗과 당당하게 겨루기에는 국내 출판계의 영양상태가 너무 빈약하다는 점에서 우려하는 출판인들도 있다. 한울의 김종수 대표는 "영세한 출판구조에서 출판업을 전면개방한 것은 무모한 결정이다. 출판 인프라가 갖춰진 후에 개방됐어야 했다"고 우려를 나타낸다.

전면개방이 된다고 할지라도 내년부터 외국자본이 파죽지세로 한국시장을 공략하지는 않을 것이라는 것이 출판계의 중론. 국내 시장규모가 협소하고 '거대한 블랙홀'로 비유되는 비합리적인 유통망 때문에 외국자본이 적정한 이윤을 회수하기가 어렵다는 판단 때문이다. 또한 저작권 로열티 등으로 현재로서도 얼마든지 쉽게 이윤을 얻을 수 있는 상황에서 굳이 국내에 진출해 불투명한 모험을 감행하지는 않을 것이라는 전망이 지배적이다. 언어장벽도 무시 못할 장애요인. 다른 산업과는 달리 출판은 그 나라만의 독특한 감성과 문화를 반영하고 있다는 측면도 부정적인 요소로 작용한다.

문화 식민지 우려도 높아

하지만 장기적으로는 국내 출판시장의 판도변화는 불가피할 것으로 보인다. 먼저 가장 크게 영향을 받을 가능성이 높은 분야는 전자출판시장. 한국전자출판협회 김경희 회장은 "국내 전자출판물 시장은 불모지나 마찬가지다. 한국 전통문화에 대한 기초자료조차 축적되지 못한 상태"라며 "전자출판분야에서 기술력·자본력이 앞선 일본인들이 우리 전통문화까지도 세계상품화해 문화 식민지로 전락할 수도 있다"고 우려한다.

전자출판물의 대표적인 CD롬은 94년 150억원대, 95년 700억원대, 96년 1100억원대,

97년 1500억원대로 꾸준히 증가했다. 하지만 국내에서는 전반적으로 퇴조하는 추세. 지난해 제작된 CD롬은 음악·영화·드라마·게임·오락 등을 제외하고 총 338종. 96년 519종에 비해 급감했다. 1991년 첫제품 출시 후 지난해까지 제작된 CD롬은 총 1311종으로 이중 교육분야가 43.6%로 우세하고, 실용(18%), 컴퓨터(14.9%), 교양(12.3%), 예능(10.3%) 순. 전자출판물 생산업체는 정보통신업체가 73.8%로 압도적이다. 출판인들의 기획력이 그만큼 반영되지 못했다는 것을 입증한다.

우리나라에서 기본적인 CD롬 하나를 제작하는 데 드는 비용은 보통 약 5천~8천만 원 정도. 현재 외국 개발업체와 판매업체들은 단독출자나 합작형태로 국내에 진출해 있는 상황이다. 지금까지 국내 판매사들이 외국제품을 수입판매하고 있지만 앞으로 독점적인 수입이 더욱 늘어날 것으로 판단된다.

전자출판물은 '멀티미디어 콘텐츠' 사업의 하나다. 지금까지 국내 출판계는 전자출판물을 CD롬 타이틀만으로 생각하는 경향이 많았다. 하지만 앞으로는 텍스트·동영상·오디오 등이 결합된 전자책이 세계시장을 지배할 것이라는 예상도 나오고 있다. "멀티미디어형 콘텐츠 분야인 전자출판물이 국내에 몰릴 듯 들어오면 국내 출판시장의 50% 가량이 잠식될 것이다." 한국전자출판연구회 이기성 회장의 전망이다.

해외 저작권 에이전시의 움직임도 주목할 만하다. 현재 저작권 수입은 대체로 국내 저작권 에이전시를 거치는 것이 대부분. 하지만 해외 에이전시가 직접 진출해 국내 저작권을 통제할 가능성이 높다. 나아가 국내 작

가들의 저작권까지 과학적으로 관리할 때는 지각변동이 예상된다. 작가들의 입장에서 해외진출의 가능성이 높기 때문이다.

저작권 경쟁의 가열화도 예측된다. 임프리마 코리아의 홍성일 대표는 "만일 외국 에이전시들이 한국시장을 평정하면 한국출판계는 불행한 결과를 맞이할 것이다. 마치 경제대국이 판권경쟁을 벌일 것이다. 책에 대한 선택권도 그들이 독점하기 때문에 국내 출판업자들은 손해를 감수해야 한다"고 내다본다.

하지만 정반대의 입장도 제시된다. 국내 저작권 시장이 워낙 협소하기 때문에 수익성이 보장되지 않을 것이라는 것이 그 근거다. "저작권 대행업은 다품종 소량 업무가 특징이다. 총매상액은 약소한 편이다. 따라서 국내 시장에서 소화가능한 절대부수로는 고수익이 보장될 수 없다." 저작권 사무소 뿌리깊은나무 박소진 대표의 관점이다.

컴퓨터·아동도서 시장도 영향권

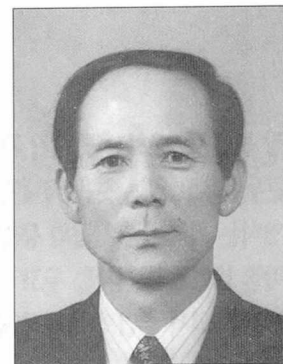
컴퓨터 출판시장의 전망도 엇갈리고 있다. 맥밀런과 50% 투자조건으로 합작협상을 벌여온 정보문화사는 IMF체제에 들어선 이후 협상을 중단한 상태. "외국 출판사들은 국내 출판사와 합작하거나 독립법인을 설립해 더 많은 이윤을 챙기려 할 것이다. 자본력과 기술력에서 우위에 선 미국 출판사들이 진출하면 살아남을 출판사는 거의 없다." 이상만 대표의 예상이다.

반면 전면개방이 된다고 할지라도 우려할 상황이 아니라는 예측도 나오고 있다. 영진출판사의 한상진 상무이사는 "한국 시장이 협소해 채산성이 맞지 않는다. 몇몇 외국출판사들이 1년 동안 시장조사를 거쳐 국내진

“유통 전산망 구축이 시급한 과제” 전화위복의 기회 삼아야

나춘호

대한출판문화협회 회장



더이상 물리적으로 개방의 대세를 막을 수는 없다. 이미 국내 출판시장은 국제 저작권조약 가입, 원서수입업 개방 등으로 문이 열린 상태다. 다만 내년부터 의학전문도서·아동도서·전자출판 시장 등에서 영향을 받을 것이다. 하지만 이제는 질로써 세계시장에 승부해야 할 때다. 주먹구구식 경영에서 탈피해 과학적 경영으로 경쟁력을 강화하고 기획력을 개발하는 데 주력해야 할 것이다.

지금까지 우리나라 출판의 가장 큰 문제는 유통의 전근대성이었다. 출협에서는 서적도매상 부도 이후 정부로부터 유통구조의 현대화·전산화 자금으로 긴급자금 200억원을 지원받았다. 이 자금이 건설한 유통망 정비에 쓰이기 위해서는 무엇보다 ISBN제도의 정착이 관건이다. 아직까지 교육부측과 잦은 오류로 거의 활용되지 못하고 있는 상태. 서점업계에서도 ISBN

제도를 통한 전산망 구축의 필요성을 절감하고 있다.

출판시장의 전면개방을 전화위복의 기회로 삼아야 한다. 출판계가 대국적인 견지에서 지혜를 모으면 새로운 도약의 계기가 될 것이다. 현재 출협에서는 정부에 출판업 전면개방을 통한 문화잠식의 위험성을 홍보하고 더 많은 지원을 받아내기 위해 협상중이다. 앞으로 더 많은 정부지원을 받아낼 자신이 있다. ◆

“멀티미디어형 콘텐츠 사업에 눈 돌려야” 출판 고유영역 되찾아야 할 때

이기성

한국전자출판연구회 회장



출판업이 전면 개방된다고 해도 종이책은 여전히 경쟁력이 있을 것이다. 그러나 전자출판물은 다르다. 전세계 출판인들은 이제 '멀티미디어형 콘텐츠' 사업으로 책에 대한 인식을 확대하고 있다. 이제 출판경영자들은 '종이책만 책'이라는 마인드를 버려야 한다. 앞으로 전자출판물이 개방되면 한국 출판시장의 50%가 잠식당할 것이다.

전자출판물은 크게 인터넷·단말기 등을 통해 텍스트를 읽거나 받아보는 '스크린북'과 텍스트·동화상·오디오 등이 결합된 멀티미디어형 전자책인 'CD롬북'으로 나눌 수 있다. 인간의 신체특성상 스크린북은 한계가 있지만 CD롬북의 기능성은 무궁무진하다. 외국의 기술력과 기획력은 막강하다. 자본을 추구하는 외국자본이 한국시장을 잠식하면 우리 전통문화의 정체성이 훼손될 것이다.

국내에서는 현재 정보통신부에서 '멀티미디어형 콘텐츠' 사업을 추진하고 있는 상황이다. 결국 이것은 출판의 고유영역이지만 출판계에서 이를 인식하지 못하기 때문에 아무런 대응도 못하고 있다. 문광부와 출판계에서 출판의 고유영역을 되찾아야 할 것이다. ◆

출을 고려했지만 고수익이 보장되지 않아 포기한 상태다. 현재 초기 제작비가 30%를 넘어가고 있고 국내 출판사들이 가격경쟁력을 갖추었기 때문이다"고 말한다.

상대적으로 텍스트의 비중이 낮고 일러스트·비디오·오디오 등 복합적 콘텐츠 사업 전망이 밝은 아동도서 시장도 변화가 예상된다. 지금까지 국내 출판사들이 미처 개발하지 못했던 다양한 아이템들을 개발하는 쪽으로 진출할 것이라는 전망이 우세하다. 삼성출판사의 이순영 실장은 "미국·영국·독일 등지의 아동전문 출판사들이 아이템별로 국내 독자들의 선호도 등 구체적인 시장 조사를 마친 상태다. 하지만 독자 선호도와 실수요는 상반되는 경향이 있어 불투명한 상태다"고 말한다.

한편 국내 유통망이 정비되기 전에는 쉽게 진출하기는 어려울 것이라는 의견도 있다. 대교출판의 진영희 차장은 "아동 그림책 등은 이미 로열티를 받고 들어온 상태다. 그렇지만 시장에서 큰 성과가 없었다. 대교도 일본·유럽 등지의 출판사와 자본협력을 검토해봤지만 외국출판사에서 소극적이었다. 기본적으로 시장이 협소하고 언어장벽이 가로놓여 있기 때문이다. 초기투자에 비해 수익성이 없을 것이라고 판단한 것이다"고 전한다.

언어장벽이 거의 없는 어학교재류 시장은 이미 E.L.T.(영어교육교재) 등이 수입되고 있는 상태여서 변화의 조짐이 적은 편이다. 외국 출판사들이 직접 출판사를 설립할 만큼 시장 규모가 크지 않다는 판단 때문이다. 또한 국내 어학교재류 출판시장은 이미 포화상태에 이르렀다는 근거도 제시된다. 능률영어사의 이찬승 대표는 "국내 출판업에 진출하기 위해서는 시장상황을 잘 알아야 한다. 하지만 현재처럼 유통이 낙후돼 있고 임금이 비싼 상태에서 진출하기는 어려울 것"이라고 전망한다.

미술·사진·디자인 등 시각위주의 출판물에서도 사정은 크게 다르지 않을 듯하다. 전문분야이기 때문에 시장규모가 너무 협소하다는 것이 그 이유다. 안그라픽스의 이희성 이사는 "외국 출판사가 직접 진출해 출판하기보다는 공동출판의 형태로 들어와 출판 제작비를 보조하고 이익을 나누는 형태가 될 것"이라고 본다.

하지만 이러한 전망은 막연한 추측과 가

상 시나리오에 불과할 뿐 구체적인 근거를 마련하지는 못하고 있다. 문화관광부나 출협 등 출판관련 공공단체에서는 외국자본의 동향에 대해 구체적인 정보를 수집하지 못하고 있다. 심지어 외국출판사들의 국내 지사에 대한 정보마저도 부족한 실정. 세계출판의 흐름에 눈이 어두웠다는 것을 입증한다. 이런 상황에서 과학적인 근거를 가지고 대응전략을 마련하기는 어렵다.

추측과 가상 시나리오만 무성

따라서 개방에 대한 대응방안도 원론적인 수준에서 그칠 수밖에 없다. 분명한 것은 이제 국제 경쟁력이 없는 출판사는 도태될 수밖에 없는 냉혹한 현실에 놓이게 되었다는 점이다. 한국출판학회 민병덕 회장은 "이제 출판계는 문화상품으로서의 출판물을 고품질화하여 경쟁력을 강화시켜감으로써, 적극적으로 새로운 시장을 개척하고 미래시장을 창조해나가는 길만이 남아 있다"고 말한다.

각 출판사들이 자기정체성을 확보하면서 전문성을 지켜나가는 것도 하나의 방안. 예경의 한병화 대표는 "출판업은 기본적으로 독창성·창조성이 있어야 살아남는다. 자기 특색을 갖춘 회사만이 생명력을 지닐 것"이라고 지적한다. 삼성출판사의 이순영 실장은 "외국 자본개방이 국내 출판계에 자극이 될 것"이라면서 "이를 계기로 경쟁력을 높이고 출판의 질을 높여나가야 할 것"이라고 강조한다.

한편 국내 출판도 이제는 세계시장으로 눈길을 돌려야 할 때라는 주장도 나오고 있다. "일본의 경우 미국 필자를 영입해 국제 시장에서 성공하고 있다. 국내 출판사도 외국에 진출해 출판하는 것을 적극적으로 검토해야 할 것이다." 안그라픽스 이희성 이사의 제언이다.

장기적으로는 시장개방으로 독자들에게 이익이 돌아가는 측면도 무시할 수 없다. 세계 유수의 출판사와 경쟁을 통해 다양하고 값싼 책을 생산할 수 있기 때문이다. 더 이상 국내 독자들에게 애국심에 호소하는 것은 아무런 의미도 없다. 결국 유통망의 정비, 국내 우수한 필진의 개발, 유능한 편집·기획자의 교육과 양성, 과학적이고 합리적인 경영 등의 과제가 개방시대 출판계의 몫이다.

— 박천홍 기자