

빛장 열린 출판시장에 외국지사들 '정중동'

현재 12개 한국지사 설치·운영... 주로 원서수입·공급 역할

국내 시장 전면기방으로 출판계가 가장 촉각을 곤두세우고 있는 것은 국내에 지사를 설치·운영하는 외국 출판사들의 동향이다. 현재 영미권 12업체가 지사를 두고 있는데, 이들 대부분은 외서 수입의 특점적 공급중기 역할을 맡고 있다.

내년 출판업이 전면 개방되었을 때 출판계가 가장 촉각을 곤두세우고 있는 것은 국내에 지사를 설치·운영하고 있는 외국 출판사들의 동향이다. 전세계 거대 출판자본의 움직임을 가장 민감하게 반영할 수 있기 때문이다. 그러나 현재로서는 출판업 진출 전망은 불투명하다. IMF체제로 한국 시장상황이 유동적이고 이윤회수를 자신할 수 없기 때문이다.

현재 한국에 지사를 두고 있는 출판사는 영국·미국·네덜란드·스위스 등 영미권 12개 업체. 애디슨웨슬리·롱맨(Addison-Wesley·Longman), 맥그로힐(Mcgraw-Hill), 옥스퍼드대 출판부(Oxford University Press) 등 현지법인으로 등록된 곳을 제외하고는 대부분 연락사무소 형태로 운영되고 있다. 대학교재·어학교재·전문학술서

등을 국내 외서 수입업체에 독점적으로 공급하는 중개역할을 맡고 있다.

대학교재·어학교재 등 홍보활동이 주류

국내 외서 수입시장에서 가장 규모가 크고 영업활동이 활발한 곳은 대학교재류 출판사들. 의학·첨단공학·컴퓨터·경제·경영 등 원서 의존율이 높은 분야의 대학교재를 출판하는 곳은 대학생·대학교수와 연구소·도서관·외서수입업체 등에 홍보활동과 정보제공에 주력한다. 도서주문과 발송은 주로 국내 외서 수입업체를 통한다.

국내에 공급되는 원서가격은 본국의 정가와 큰 차이가 난다. 특히 아시아 지역에 판매되는 대학생용 교재는 '인터내셔널 에디션'(International Edition)으로 싱가포르·홍콩·인도 등지에서 인쇄해 저렴하게 공급

된다. 대략 본국 가격의 30~40% 할인된 가격. 이는 아시아 지역의 경제수준에 맞춰 공급하고 시장이 확대된 후에는 점차 정가를 올리려는 전략의 일환이다. 그러나 대학도서관에 공급되는 책은 본국의 책을 정가대로 공급한다.

그러나 원서교재 시장은 IMF이후 심각한 타격을 입고 있다. 환율상승과 대학도서관의 도서구입 예산삭감, 그리고 대학가에서 광범위하게 자행되고 있는 불법복제 때문에 20~30% 정도 수입량이 급감하고 있다. 국내 외서 수입업체 중 자금압박과 재고누적으로 폐업하는 곳도 속출하고 있다.

대금결제는 대부분 무담보 신용거래. 주문서 발송일로부터 3~4개월 후에 대금이 지급된다. 그러나 현재 환율상승과 판매하락으로 도서대금을 제때 지급하는 업체는 거의

없는 형편이다. 때로는 대금결제를 하지 않고 폐업해버려 손해를 입는 경우도 생기고 있다. 이에 따라 몇몇 출판사에서는 외서 수입업체에 선금을 지급하지 않으면 책을 공급하지 않는 경우도 생겨나고 있다.

이들 지사는 저작권 중개업도 부분적으로 맡고 있다. 국내에서 번역출판을 원하는 출판사를 본사 저작권 담당자에게 연결시켜 주기도 한다. 그러나 번역출판은 지극히 한정돼 있다. 번역서가 출간되면 그만큼 원서 수입률이 낮아지기 때문에 때로는 지사에서 제한하는 경우도 있다.

맥그로힐 등 출판업 진출 뜻 비처

86년부터 한국에 연락사무소를 설치한 맥그로힐은 95년에 현지법인을 설립했다. 아시아권에 공급하는 교재는 싱가포르에서 인쇄한다. 최돈갑 대표는 "지사직원을 활용해 국내 출판업 진출도 고려하고 있다. 그러나 현재 한국시장 상황이 불투명해 유동적이다. 내년에 출판사가 설립돼도 1년 후이나 정식출판이 가능할 것"이라고 밝혔다.

피어슨 그룹(Pearson Group)은 현재 애디슨웨슬리·롱맨·사이몬앤슈스터(Simon & Shuster) 등을 거느린 매머드급 출판그룹이다. 컴퓨터·공학·경제경영·사회학·어학교재 등 전 출판분야를 다루며 국내 외서 수입시장의 35~40% 이상을 점유하고 있다. 현재는 그룹 내부의 경영사정으로 명확한 입장을 밝히고 있지는 않지만 장기적으로 국내 시장 진출이 예상된다.

자연과학·사회과학·의학·잡지 등 매년 400종 이상을 출판하고 있는 미국의 존 와일리(John Wiley)는 94년에 연락사무소를 설립했다. 김용우 대표는 "와일리는 한국 출

외국문화의 적극적 수용으로 한국화 계기

국내시장 재투자, 현지인 활용 등 긍정적 측면 많아

최돈갑

맥그로힐 코리아 대표



미국 출판사들은 기본적으로 경제적인 이윤추구가 목적이다. 좀더 많은 이윤을 확보해 투자자들에게 좀더

많은 배당을 하는 것에 중점을 둔다. 출판고유의 감성과 문화적 측면보다는 비즈니스가 중심이 될 수밖에 없다.

현재로서는 IMF체제 등 한국의 시장상황이 불투명하기 때문에 출판업이 전면 개방된다고 해도 외국자본의 입장에서는 '받아놓은 밥상'이 결코 아니다. 적정의 마진을 이 보장되지 않으면 밥상을 거둘 수도 있다.

출판개방에 대한 국내 출판인들의 관점은 편향적이다. 출판개방으로 전통문화가 훼손된다고 생각하는 것은 대원군 시대의 인식을 그대로 답습하는 어리석은 생각이다. 문화는 서로 교류하고 충돌하면서 발전한다. 외국문화를 적극적으로 수용해 한국화시키는 것이 더 중요하다.

외국 자본이 국내에 들어와 활동하게 되면 국내시장의 활성화에 기여할 것이다. 국내의 이윤을 모두 본국으로 환송할 것이라는 우려는 넌센스다. 오히려 우리 시장에 더 많이 재투자하고 현지인을 활용하기 때문에 경제회생에 기여하는 측면이 훨씬 많을 것이다. ❖

어린이전문서점의 장점을 우리 사회가 지켜줍시다



■ 어린이가 책을 사랑하면 나라의 미래가 밝아집니다.

한국에서 전문서점으로 자체 시장을 확보하고 있는 분야는 기독교전문서점입니다. 우리 인구의 25%인 1천여만 명의 기독교인과 5만여 교회, 1백개 내외의 신학대학교를 바탕으로 150여 개의 기독교전문출판사와 약 450

여 개의 기독교전문서점이 독립적인 시장을 형성하고 있습니다. 전문화된 시장의 장점은 경기의 기복이 있다하더라도 고정적인 고객이 확보되어 계속 발전할 수 있다는 것입니다.

기독교전문서점 다음으로 전문서점으로서의 시장 형성 가능성을 보여주고 있는 출판 시장은 어린이전문서점들입니다. 어린이전문서점에서 주로 갖추고 있는 0세부터 14세까지의 연령층의 1995년 인구는 전국민의 23.21%인 1천3백4십1만여 명입니다. 우리 나라의 높은 교육열을 감안하면 어린이전문서점은 목회자와 신학생들을 중심으로 형성되어 있는 기독교출판시장보다 더 큰 잠재력을 확보하고 있습니다. 기독교전문서점과 견주어도 현재의 70개의 어린이전문서점이 몇 배 더 많아져도 시장 형성이 가능할 것입니다.

어린이전문서점은 우리 민족의 미래를 짊어질 어린이들에게 창의성과 꿈을 심어줄 수 있는 양서들을 갖추고, 작가와의 만남, 그림책 원화 전시회, 글쓰기 모임, 어린이 기자 교실 등을 열어 준교육기관이자 전문화된 문화공간의 역할을 톡톡히 하고 있습니다. 한국 출판 시장에서 가장 치명적인 허점은 책을 유통시키는 서점인들이 책의 질에 대한 책임의식을 가지고 좋은 문화를 창출하는 데 기여하기보다 단지 생계나 상업성에 치우쳐 문화상품으로서의 책의 가치를 지키지 못하는 것입니다. 그런 반면 어린이전문서점은 이러한 문제를 가장 잘 극복하고 있습니다. 대부분의 어린이전문서점 종사자들은 책을 사랑할 뿐만 아니라 독자들과 대화를 하기도 하고, 대화의 장을 마련해주기도 합니다.

현재 대형 할인매장을 중심으로 한 도서 가격 파괴와 도서 구매자들이 직접 도매상과 거래하려는 실리 중심의 풍조가 생겨 어린이전문서점이 경제적인 논리에 밀려 도전받고 있습니다. 우리 자녀들의 미래를 경제적인 논리만으로 풀어갈 수 없습니다. 어린이 책을 출판하는 출판사들이 어린이전문서점만을 통하여 책을 유통시켜도 사업이 가능할 수 있도록 어린이전문서점을 지켜 나가야 할 것입니다.

예영커뮤니케이션 · CUP 152-059 서울시 구로구 구로본동 419-1
출판부 T. 851-2247 출판유통사업부 T. 830-8566 F. 830-8567 도모사업부 T. 851-2248
CUP는 예영커뮤니케이션에서 위탁 경영하는 출판사입니다

판사 설립을 고려하고 있지 않다. 한국의 출판비용이 높기 때문"이라며 "현재 수입업체들이 난립돼 업체간 제살까기식 경쟁이 심각한 상황"이라고 전한다.

전세계 30여개 출판사를 자회사로 거느린 다국적 출판사인 인터내셔널 톰슨(International Thompson)은 94년부터 연락사무소 형태로 운영되고 있다. 컴퓨터·공학·경제경영 등 전 출판분야의 대학교재를 취급하며, 장기적으로는 출판법인 설립도 생각하고 있다. 주로 아시아권에 공급되는 도서와 저작권 업무는 싱가포르의 총괄사무소에서 조정한다.

E.L.T. 교재와는 별도로 학술도서만 취급하는 옥스퍼드대 출판부(아카데미)는 96년에 법인으로 등록했다. 편무석 대표는 "최근 몇몇 종합대학에서 외국 도매업자와 직거래하는 경우가 늘고 있다. 국내 수입업체보다 10% 더 할인해주기 때문이다. 그러나 이 경우 국가적인 외화유출이 우려된다"고 말한다.

대학원생 이상의 전문 연구자를 대상으로 하는 전문학술도서를 출판하고 있는 지사들은 IMF의 타격이 더 심각하다. 이들 도서는 대학교재처럼 국제판을 공급하지 않기 때문에 고가일 수밖에 없다. 특히 대학도서관이나 연구소 등이 주된 영업대상이지만 최근 대학 재정난으로 도서관 구입 예산이 삭감돼 심각한 경영난을 겪고 있다. 이 출판사들은 국내시장 진출을 거의 고려하고 있지 않다.

스위스인이 대표로 있는 다국적 출판사인 고든앤브리지(Gordon & Breach, 대표 김태선)는 91년 연락사무소가 설치돼 현재 약 20여개 수입업체와 거래하고 있다. 싱가포르에 아시아지역 사무소가 있지만 이공계통의 전문학술도서를 출판하기 때문에 국제판을 제작하지는 않는다.

의학·물리·화학·반도체·생명공학 등 첨단 이공학 학술도서를 출판하고 있는 엘스비어(Elsevier, 박원동 대표)는 네덜란드에 본부를 두고 전세계 20여개 자회사를 거느린 다국적 기업. 89년부터 연락사무소를 설치하고 국내의 이공계 학술논문을 해외 학술잡지에 게재하도록 필자 개발하는 업무도 맡고 있다. 그밖에 리핀코트 윌리엄앤윌킨스(Lippincott William & Wilkins), 케임브리지대 출판부(Cambridge University Press) 학술서, 로트리지(Routledge) 등

학술도서의 국내총판인 I.C.K.(대표 전세영), 미국 하코트 브레이스(Harcott Brace) 출판사의 한국 총판인 에이콘 퍼블리싱(Acorn Publishing, 대표 권성준)과 이공계 전문도서를 출판하는 리드 아카데미 퍼블리싱(Reed Academy Publishing, 대표 남상용) 등도 활동하고 있다.

국내 시장 변수로 작용할 것

영어 교재(E.L.T.)를 수입하고 있는 에디슨웨슬리·롱맨·사이몬앤슈스터, 옥스퍼드대 출판부 등은 주로 초중고등학교·대학교 도서관·어학원·도매상 등에 교재·비디오·카세트테이프·CD 등을 공급한다. 어학교재의 특성상 본국인이 1명 상주하면서 어학교수법 등을 강의하기도 한다. IMF 이후 대학교재·학술서 분야보다는 상대적으로 타격이 적은 편이다. 맥밀런-하이네만(Mcmillan-Heinemann) 출판사와 케임브리지대 출판부의 E.L.T.는 각각 한국총판인 문예당(대표 권은정)과 흥익F.L.T.(대표 한정목)에서 독점적으로 공급을 대행하고 있다.

외국 출판사의 국내 지사들이 국내 시장에 본격적으로 진출할 것인지는 아직 속단하기 어렵다. 다만 현재로서는 매크로힐·사이몬앤슈스터만이 국내 상황에 따라 직접 출판사를 설립할 의향을 내비치고 있을 뿐이다.

장기적으로 국내 출판시장에 대한 노하우를 축적하고 있는 이들 출판사의 동향은 어떤 형태로든 국내 출판시장에 중요한 변수로 작용할 것이다. "외국 출판사들이 국내에 법인을 설립한다는 것은 곧 국내에서 출판과 제작을 하겠다는 뜻이다. 국내 필자들이 외국 출판법인을 통해 책을 출간하면 바로 전 세계시장에 진출하는 효과가 있다. 국내 출판인들도 국제 시장에서 무엇을 얻어내고 무엇을 잃을 것인지 냉철하게 손익계산을 따져야 할 때다." 한 지사장의 지적은 귀담아 들을 만하다. — 박천홍 기자