

에이전시 한국문학 수출에 눈뜨다

《나는 나를...》에서 찾은 저작권 수출방안 출판사 · 저자 · 에이전시의 긴밀한 협조 관건

최근의 저작권 수출과 관련해 주목할 만한 사례는 김영하의 《나는 나를 파괴할 권리가 있다》(이하 《나는 나를...》)가 미국 하코드 블레이크 출판사에 팔린 것이다. 《나는 나를...》의 수출 과정에서 특징은 세 가지다. 먼저 이미 한류에 의해 시장이 형성된 아시아가 아닌 미개척지 미국에 수출이 됐다는 것이고, 두 번째는 공적 성격의 한국문학번역원이 아니라 철저히 상업적인 에이전시 임프리마코리아가 직접 나섰다라는 점이다. 마지막은 저작권 수출 자체에 급급해하지 않고 권위 있는 출판사에 하나의 '상품'으로 팔렸다는 점이다.

특히 주목할 점은 “국내 에이전시가 적극적으로 나서서 저작권 수입에 가장 보수적인 미국에 우리의 문화적 특수성이 반영된 문학작품의 저작권을 수출”했다는 것이다. 이는 매우 이례적인 경우다. 한국문학의 저작권에 가장 소극적이었던 '미국'과 '국내 에이전시'가 한국 순수문학의 '상품가치'를 인정했기 때문이다.

한국문학 이해하는 에이전트 양성 필요

임프리마코리아 이구용 상무(사진)는 지난 11월 17일 한국문학번역원 주최로 열린 해외출판마케팅협의체에 《나는 나를...》을 수출하기까지의 과정을 설명했다.

이 상무는 “올 초부터 본격적으로 저작권 수출을 고민하기 시작했고 동시에 한국문학을 섭렵하기 시작했다”고 밝혔다. 편집자들을 만나면 요즘 어떤 작품이 주목을 받는지 물어보는 등 나름대로 전문가들에게 의견을 구하고, 또 각종 뉴스를 통해 지속적으로 신간 등 문학관련 소식을 챙겼다. 인터넷 서점이나 블로그에서 독자의 반응을 챙기는 것도 잊지 않았다.

이 상무는 무엇보다 중요한 것은 작가들의 작품을 직접 읽는 것이라고 강조했다. 출판사에 소속된 편집자들은 교정 등을 통해 몇 번이나 해당 작가의 작품을 읽게 되지만, 에이전시에서 소속된 에이전트의 경우 한국문학에 대한 이해는 대중독자 그 이상



임프리마코리아 이구용 상무. 국내 에이전트로서는 처음으로 한국 순수 문학에 미국 유명 출판사에 파는 데 성공했다.

도 이하도 아니라는 것이다. 이해의 깊이와 전문성이 없다면 아무리 '좋은 작품'이 국내에서 출간되어도 그 가치를 발견하기 힘들었던 게 사실이다. 지금까지 에이전시들이 유럽이나 미국 등지에 한국문학의 저작권을 '전혀' 수출하지 않았던 것은 바로 이러한 이유 때문이기도 하다.

이 상무는 장편을 중심으로 장정일, 이인화, 김영하, 권지예, 김별아 등의 작품을 읽었다. 이 상무는 “김영하의 작품의 경우 4월에 《아랑의 왜》부터 읽었는데 첫 페이지에서부터 기존의 작가와는 다르다는 느낌을 받았다”고 말했다. 우선 문장이 깔끔해 번역에 큰 어려움이 없겠다는 판단이 들었다. 또 주제도 세계적인 보편적인 고민과 맞닿아 있었고 또 작가의 주관을 지나치게 강요하지 않아 외국의 독자들이 읽었을 경우 어렵지 않게 소화할 수 있을 것 같다는 계산(?)이 나왔다.



지난 11월 25일 한국출판연구소 주최로 열린 제41회 출판포럼(프랑크푸르트 도서전 주빈국 개최의 공과와 과제). 주빈국이 성공적이었다는 평가는 공통적이었지만 세부적으로는 많은 문제점이 지적되었다.

미국의 중국·일본문학 붐도 작용

일은 빠르게 진행됐다. 임프리마코리아측은 바로 김영하 씨를 만났고, 해외저작권 업무에 대한 권리와 책임을 위임받았다. 고민 끝에 단독으로 일을 진행하기 어려울 것이라고 판단하고 바바라 지터스라는 미국 현지 에이전시와 이 문제를 상의했다. 바바라 지터스 에이전시와 미팅을 하는 자리에서 김영하 작품에 대한 이야기를 꺼내자, 바바라 지터스 쪽에서도 김영하와 통화를 하고 싶어 했고 우연찮게 바로 그 자리에서 김영하와 연결되었다.

특히 이번 계약의 배경에는 현재 미국에서 일고 있는 중

국·일본문학붐이 작용한 것으로 알려졌다. 이러한 붐을 타고 본격적으로 미국 출판사 물색에 들어간 이 상무와 바바라 지터스는 여러 출판사와 접촉한 끝에 결국 하코트 브레이스 출판사와 김영하의 작품을 출간하기로 합의했다. 특히 이번 계약은 '월드 잉글리시 라이트'를 판 것으로 이후로 다른 영어권 출판사에 대해서는 하코트 출판사측에서 직접 나서게 된다. 우리로선 힘들게 다른 국가의 출판사를 섭외하지 않아도 된다는 것을 의미한다.

이구용 상무는 "하코트 출판사는 기존에 대산문화재단에서 해냈던 번역물을 사용하지 않고 자체적으로 번역을 하기로 하

단행본 저작권 수출 본격화

출판사들, 구체적 실적 '대외 비밀' ... '정중동' 움직임

2005프랑크푸르트도서전 이후 단행본 출판사에서 저작권수출 결과를 밝히지 않는 가운데, 일각에서는 그다지 기대할 만한 효과를 보지 못한 것 아니냐는 해석이 나오고 있다. 하지만 겉으로 드러난 것과 달리 단행본 출판사들도 나름대로 활발히 판권 수출을 위한 노력을 펼치고 있다.

김영사, 어학팀 중심 '현지 언어 출간'으로 공략

김영사 신은영 실장은 "아직까지는 해외에서 한국문학의 위상이 약하기 때문에 현실적인 성과를 내기 어렵다"며 "우선은 실용서나 한국적 자연의 아름다움을 소개하는 책을 위주로 판매전략을 짜는 게 필요하다"고 말했다. 유럽에서 관심을 가지고 있는 김영사의 책으로는 성철선님의 《이위꼬》 이원복 교수의 《먼나라 이웃나라》 성범영의 《생각하는 정원》 국립수목원에서 지은 《세밀화로 보는 광릉숲의 풀과 나무》 등이다.

특히 김영사는 3년 전에 꾸려진 어학팀을 적극적으로 활용할 예정이다. 제주도에서 전 세계에서 하나뿐인 분재예술원을 운영하는 성범영의 《생각하는 정원》의 경우 어학팀을 통해 영문판을 동시에 제작했다. 신 실장은 "지금 유럽에서는 '인도'가 하나의 코드로 자리잡고 있다"며 "현재 출간 준비중인 《언터처블스》는 프랑스에서 먼저 출판해 주목을 받았고, 이후 자국에서 출판된 경우로, 이처럼 국내에서 출간하지 않고 처음부터 현지 언어로 만들어 현지 시장을 공략하는 것도 하나의 방법이 될 수 있다"고 말했다. 김영사는 지난 해 아시아 시장에서 1억 3,000만 원의 매출을 올렸다.

열림원 해외 100개 출판사에 '라이트 가이드' 배포

열림원 역시 올 초 신원에이전시에서 있던 한소원 씨를 해외기획실로 영입

는 등 이번 저작권 계약에 상당한 기대를 안고 있다"며 "랜덤하우스와 같은 대중적 출판사보다 쿼터 그라스, 조지 오웰 등의 작품이 나온 하코트 출판사에서 책을 출간하게 된 것에 대해 더 보람을 느끼고 있다"고 말했다.

‘좋은 작품’ 보단 ‘공감’ 할 만한 작품이 잘 팔려

이 상무는 먼저 순수문학과 대중문학이라는 이분법에서 탈피할 필요가 있다고 말했다. 아무리 순수문학이라고 하더라도 일부 엘리트가 아닌 대중들에게 읽히는 것을 전제로 쓴 작품이라면 이미 그 안에는 대중성을 가지고 있다는 것이다. 특히 저작권 수출은 그야말로 상행위인 만큼 수출·수입하는 입장에서는 ‘팔릴 것이냐 안 팔릴 것이냐’에 대한 고민에서 자유로울 수 없다는 것이다. 결국 여러 좋은 문학작품 중에서 팔릴 만한 작품을 알아보는 안목이 필요하다는 말이다.

가령 임철우의 《백년여관》의 경우 좋은 작품인 것은 모두 인정하지만, 한국의 어려운 단면을 모두 담고 있을 뿐만 아니라 굉장히 어둡고 처절해 태생적으로 외국인들이 공감하기가 쉽지 않다는 것이다. 결국 작품성을 떠나 해외 시장하고는 거리가 있는 셈이다.

이 상무는 “외국 출판사가 가장 먼저 물어오는 것은 글로벌라이제이션하나는 것”이라며 “국내에 소개된 외국 작가들의 작품을 분석할 필요가 있다”고 말했다. 가령 남아프리카공화국 존 쿿시의 《포》, 터키 야사르 케말의 《독사를 죽여야 했는데》, 중국 위화의 《허삼관 매혈기》 등의 작품은 전통과 문화에 충실하면서도 그러한 것들이 다른 환경에서 자란 독자들의 독서에 방해가 되지 않았다는 점에 주목할 필요가 있다는 것이다.

작가·저작권관리, 출판사로부터 에이전트로 이전 예고

결국 출판사와 작가, 에이전트의 삼각구도가 잘 맞물려야 좋은 성과를 거둘 수 있는 셈이다. 작가 에이전시가 전무하다시피 한 우리나라의 경우 저작권이 작가에게만 있는 것이 아니라 출판사가 함께 가지고 있는 경우가 대부분이다. 그만큼 작가와 에이전시가 계약을 할 경우에도 출판사의 동의가 필수이며, 이후에도 출판사로부터 지속적인 협조가 요구된다. 《나는 나를...》의 저작권을 가지고 있는 문학동네는 현재 접촉중인 40여 곳의 에이전시와 출판사에 각각 책을 보내달라는 임프리마코리아의 요구를 신속하게 수용해 일의 순조로운 진행을 도왔다.

문학동네 조연주 문학팀장은 에이전트를 통할 경우 출판사로서도 여러모로 유리한 점이 많다고 설명했다. “10퍼센트 정도의 수수료가 들기는 하지만 출판사가 나서지 않아도 에이전트가 책 홍보에 적극 나서고, 좀더 좋은 출판사에 좋은 조건으로 알아봐준다”는 것이다. 조 팀장은 특히 관리 측면에서 손이 덜 가는 것도 빼놓을 수 없는 장점”이라고 말했다.

실제로 작가 김훈 씨의 경우 대니홍 에이전시에 해외저작권 업무를 일임했고, 파리에 머물고 있는 황석영 씨는 아예 해외 에이전시에 해외저작권 계약 업무를 일임한 것으로 알려지고 있다. 이들 에이전시에 의해 각각 《칼의 노래》와 《심청》의 저작권 수출 상담이 활발히 진행되고 있다. **■**

취재 신동섭 기자

하는 등 판권 수출에 적극적인 모습을 보이고 있다. 한씨는 이번 도서전 성과에 대해 구체적으로 밝히기를 꺼리면서도 “도서전이 있기 전부터 충분한 준비를 해 그만큼 기대가 컸고, 그 기대에 부응하는 결과가 있었다”고 설명했다. 열림원은 도서전 이전부터 영문도서목록은 물론 주요 도서에 대해 ‘상품으로서의 가치’를 소개한 〈라이트 가이드〉를 100여 개 출판사에 배포하는 등 자사의 출판물 홍보에 적극적이었고, 이번 도서전에서는 주로 프랑스를 비롯해 이탈리아, 스페인, 그리스 등의 출판사와 접촉했다. 외국에서 관심을 갖는 열림원의 책은 주로 만화와 그림책이다. 만화로 만든 안도현의 《짜장면》, 김동화의 《빨간 자전거》 등의 경우 이미 저작권을 수출한 경우다. 한씨는 “상대적으로 저평가’되어 있는 일반 단행본과 달리 독자층이 두터운 만화의 경우 ‘제값’에 팔리고 있다”고 설명했다.

문학동네, 5년전부터 자사 콘텐츠 홍보로 결실

국내 젊은 작가의 작품을 다량 가지고 있는 문학동네 역시 판권 수출에 큰 기대를 안고 있다. 특히 올해에는 임프리마코리아를 통해 김영하의 《나는 나를 파괴할 권리가 있다》가 미국 하코트출판사에 팔리기도 했다. 문학동네는 2000년부터 영문카탈로그를 만들어 김영하, 은희경, 조경란 등 자체적으로 자사의 콘텐츠를 소개해왔고, 최근에는 〈라이트 가이드〉를 보내

는 등 해외출판사에서 판권을 의뢰해오기 전에 먼저 팔릴 만한 곳을 찾아 나서고 있다. 조 팀장은 홍보 방법에 대해 “과거에는 모든 것을 보여주고 마음에 드는 것을 골라보라는 식이었다면, 지금은 작가가 아닌 작품을 중심으로 빅데이터를 선정해 추천하는 방식으로 하고 있다”며 “이러한 준비에도 불구하고 이번 도서전에서도 너무 많은 작품을 홍보하려고 한 것 아닌가 하는 후회가 들 정도였다”고 말했다.

문학동네의 경우 현지에서 주목을 받은 작품으로는 은희경의 《새의 선물》, 조경란의 《식빵 굽는 시간》, 신경숙의 《외딴방》, 영화 《밀애》의 원작이 된 전경린의 《내 생애 꼭 하루뿐인 특별한 날》, 김영하의 《나는 나를 파괴할 권리가 있다》, 황석영의 《심청》 등이었다. 《나는 나를...》이 외에도 《심청》은 황석영 측에서 계약한 외국 에이전시가 교섭중이 있고, 이 외에도 주빈국 행사의 일환으로 열린 ‘한국문학 순회낭독회’의 영향으로 여러작가를 중심으로 현지 출판사의 관심이 끊이지 않고 있다.

취재 신동섭 기자