

“ 버릴 게 없다 ” ,

경기 불황으로

‘ 호황 ’ 맞은 재고 시장

글 | 허선

미국 출판계도 해가 거듭될수록 줄어드는 도서판매와 미국인들의 독서시간 감소 등으로 출판산업의 전반적 경기 침체가 지속되고 있다. 하지만 그 와중에서도 나쁜 경기를 곧 사업의 호기로 삼은 출판분야가 있으니 다름 아닌 재고도서 분야다. 침체된 경기로 쏟아진 엄청난 물량의 재고와 반품은 재고도서 산업에는 다양한 도서를 확보할 수 있는 좋은 기회이고, 주머니가 얇아진 독자들의 요구에 부응할 수 있는 시기이기 때문이다. 이러한 가운데 재고도서 산업은 과거 덩핑도서라는 부정적 이미지에서 벗어나 변화를 맞이하고 있다. 먼저 출판사들의 재고와 반품을 소화해 주는 부가적인 판로로 새롭게 인식되고 있으며, 인터넷을 통해 대중들의 접근을 용이하게 해주었다. 또한 재고도서전을 통한 국내외 판매 루트 개척으로 재고도서 산업은 이제 미국 출판산업의 중요한 부분을 차지하고 있다.

출판산업의 부가적인 판로, 재고도서

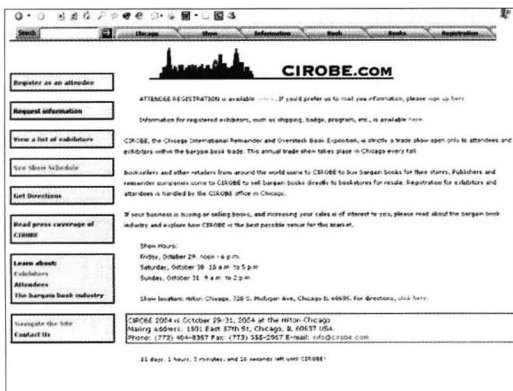
재고도서 산업이 시장의 확대와 인식의 변화 그리고 인터넷을 이용한 거래로 출판산업의 중요한 비즈니스 모델로 자리잡고 있다. 우선 재고도서 목록의 다양화와 판매시장의 다변화는 재고도서 시장의 확대를 불러왔다. 대형화 추세

서점들에 맡겨져 늘어난 출판사들의 출판부수는 반품이나 과본으로 대거 재고도서 시장에 유입되었고, 이로 인해 재고도서 도매상은 전보다 훨씬 많은 출판사들의 목록과 여러 가지 장르를 다루게 되었다. 특히, 최근에는 제한적으로 판매되었던 컴퓨터서적이거나 여행관련 서적들까지도 취급하게 되었다.

이러한 경향을 반영하듯 10년 전만 해도 전통적으로 서점에만 판매되었던 재고도서들은 이제 대형마켓, 장난감 상점, 식품점 등 여러 채널을 통해 판매되고 있다. 재고도서 도매상인 쿠주 북 트레이더의 사업패턴은 이러한 재고도서 시장의 변화를 말해주고 있다. 이 도매상이 사업을 시작할 때만 해도 소형 서점을 중심으로 한 판매가 주를 이루었는데 점차 대형서점으로 사업이 확대되었고, 근래에는 백화점 할인판매점이나 인테리어 체인으로 그 판매루트를 확장하고 있다고 한다.

또한, 재고도서에 대한 다양한 판로 개척은 재고도서에 대한 인식과 거래 형태를 바꾸어 놓았다. 그동안 많은 반품이나 과본 또는 과다한 인쇄부수로 인한 과잉재고는 단지 폐기처분해야 할 골칫덩어리로 인식되었다. 하지만 이제는 재고도서를 그들의 잠재적인 재정적 가치로 재인식하는 추세다. 이는 과거와 달리 재고도서를 소화시킬 만한 판로가 확보되어 있고, 어떤 면에서 잘 안 팔리는 도서목록들을 가진 출판사들에게는 재고도서가 안전한 수익을 제공한다는 점도 있기 때문이다.

이러한 인식의 변화는 재고도서 도매상들과 출판사들과의 거래 형태에도 영향을 주었다. 그동안



➡ 재고도서전 시로브 홈페이지. 시로브는 출판사들과 재고도서 도매상들이 국내외 서적 관계자들에게 책을 판매하는 행사로 재고 도서시장의 확대와 함께 성장하고 있다.

경매입찰로 다루어졌던 프로모션 책들과 재고도서는 점차적으로 재고도서 도매상들과 출판사들 간의 제휴나 독점적 계약으로 변화하고 있다. 재고도서 도매상 쿠루 북 트레이더는 본 홀트브릭그룹과 제휴를 맺어 파본이나 재고도서의 대안 시장을 찾아줌으로써 출판사와 도서시장 간의 간격을 좁혀주고 있다. 더욱이 1990년대 중반부터 자주 거래하는 사업체들 간에 생긴 독점 계약도(주로 파본에 대해) 차츰 늘어나는 추세다. 사이몬&슈스터와 독점적 계약을 하고 있는 아메리칸 북 컴퍼니는 6년 전만 해도 이러한 독점 계약은 0퍼센트였으나 이제는 총 매출의 30퍼센트를 차지하고 있다. 독점 계약은 주로 파본에 한해 이루어지고 있는데 출판사와 재고도서 도매상 양측에 시간적 금전적 이익을 가져다주고 있다. 북 카운티와 독점 계약을 맺고 있는 옥스퍼드 프레스의 경우, 이제 매달 경매할 필요도 없고, 화물 때문에 걱정할 필요도 없어 매달 30~40시간 걸리던 일이 20분으로 줄어들었다고 한다.

마지막으로, 인터넷은 재고도서시장에 변화를 불러왔다. 바겐세일 도서는 전체 출판산업에서 중요한 부분을 차지했지만 일반도서 유통 채널을 통한 판매는 쉽지 않았다. 하지만 이제 인터넷을 통해 대중들에게 쉽게 접근할 수 있게 되었다. 보통 서점에서 구할 수 없었던 타이틀의 발견은 물론, 가격비교를 통한 구입이 용이해졌고, 이러한 편리함으로 많은 판매자와 구매자가 동시에 창출되었기 때문이다. 이베이나 해프닷컴 등을 통해 개인적으로 책거래를 하는 사람들이 많아졌고, 인터넷을 기반으로 하는 전문 재고도서 도매상들도 등장하였다. 아마존닷컴의 마켓플레이스는 많은 전문 재고도서 판매상들이 활동하는 곳으로 판매상들과 소비자들을 연결시켜주고 있다. 이곳 마켓플레이스를 통해 소비자들은 정상가에선 구입을 망설였던 책들을 할인 가격으로 구입할 수 있고, 판매상들은 신규고객의 창출은 물론 기존고객들을 확보할 수 있기 때문이다.

재고 도서전 '시로브(CIROBE)' 개최

매년 가을 시카고에서 열리는 재고 도서전, 시로브(CIROBE, the Chicago International Remainder and Overstock Book Exposition)는 출판사들과 재고도서 도매상들이 국내외 서적 관계자들에게 책을 판매하는

행사로 재고 도서시장의 확대와 함께 성장하고 있다. 1990년대 초부터 이 행사에 참석한 크로니클 북스의 창고담당자 드류 몽고메리는 출판사의 성장과 더불어 늘어나는 과잉재고를 해결하고자 고민하던 차에 시로브를 통해 재고도서 판매는 물론 새로운 고객들을 확보할 수 있었다고 한다. 또한 해외 판매도 증가세를 보이고 있는데, 마케팅 리소스 대표 에드 그로스맨은 영어권 나라들은 물론, 비영어권 국가들에 대한 영어책 판매는 재고도서 시장의 또 다른 사업 기회라고 보고 있다.

경기가 안 좋아지면서 우리 출판계에도 불황의 바람이 불고 있다. 미국의 출판계와 달리 재고도서 시장이 발달하지 않은 우리네 출판사들은 늘어나는 반품과 팔리지 않는 재고로 인해 이중적으로 어려움을 겪고 있다. 바람직한 재고도서 시장에 대한 논의를 통해 출판산업의 발전모형을 찾아야 할 때인 것 같다. **출판**



시로브가 열리는 시카고 힐튼 호텔 홈페이지에 시로브 관련 소개가 눈길을 끈다.

이 글을 쓴 허선은 서강대학교 언론대학원에서 출판을 전공했고 2003년 미국에서 PMA Publishing university 과정을 수료했다. 논문으로 <도서 및 저작권의 수출입에 관한 연구> 등이 있다. 평화출판사와 진선출판사에서 근무했으며, 현재 미국출판마케팅협회 회원으로 활동하고 있다.