

〈Publishers Weekly〉 미국 출판계 리더 인터뷰

2007년, 미국 도서 산업의 위기와 기회

글 서주현 북코스모스 에이전시 저작권팀 영미권 담당

위기와 기회는 동전의 양면과 같은 것. 2007년 미국의 도서 시장도 예외가 아닌 듯 하다. 그 일례로 디지털 기술을 사용하면 서 생기게 되는 모든 문제가 새로운 사업 모델을 만들어내는 해결책을 찾는 기회를 제공하리라는 전망이 지배적이다. 이번 호에서는 2007년을 맞아 〈Publishers Weekly〉에 실린 미국 출판계의 다양한 부문을 이끌어가고 있는 리더들과의 인터뷰를 소개하고자 한다. 이들이 예상하는 올해 미국 도서 산업의 향방에 대해 살펴보고, 동 산업이 2007년에 맞게 될 주요한 도전과 이에 대한 대응책, 향후 계획 및 전략에 대해 살펴본다. 이를 통해 올해 한국 출판계를 전망하는 기회를 가져볼 수도 있을 것이다.

오프라인 서점 대표들은 자신들이 안고 있는 중요한 문제는 인터넷 소매상 및 대형할인점과 경쟁하여 이길 수 있는 방법을 찾는 것이라고 말한다. 올해 창립 10주년을 맞은 Audible의 대표 Donald와 오디오 북 제공 업체인 OverDrive의 대표 Steve는 증가하는 소비자 태도에 대한 이해를 새로운 디지털 영역에서 성공의 핵심 열쇠라고 보고 있다. Sourcebooks와 Newmarket Press를 이끌어가는 각 출판사의 대표들은 경쟁적인 시장에서 자사의 책들을 차별화 시킬 수 있는 길을 찾고 있는데, 여타 관계자들은 많은 장애가 있을 것이라고 보는 반면 이들은 수익성을 높일 수 있는 해결책은 분명히 있다며 향후 출판 시장을 긍정적으로 보고 있다.

서적상 : RJ Julia Booksellers 대표, Roxanne Coady

지난 수년간 도서 시장은 소품의 판매 증가를 기록해 왔지만 아울렛, 슈퍼마켓, 잡화상, 전문 서점, 인터넷 소매상 등은 폭증

하고 있다. 또한 다운로드 가능한 책과 팟캐스트(podcast), 소매상의 존재를 필요 없게 만드는 판형 등이 쏟아지고 있다. 파이는 더 이상 커지지 않는데, 더 많이 나누어 가져야 하는 상황이다. 이에 소매업자들은 독자, 즉 소비자들의 필요를 독특하고 멋진 방식으로 충족시켜주려 노력해야 한다. 우리는 어떠한 커뮤니티가 가장 우리에게 가치 있는가, 또 그 가치를 어떻게 수입의 원천으로 전환 시킬 수 있을까를 이해하기 위해 고객층, 제품, 판촉, 트렌드를 유심히 관찰하고 분석해야 한다. 출판계 종사자 모두 적절한 곳에 적절한 책을 제공하는 더 멋진 방법을 찾으려고 애써야 할 것이다.

출판사 : Newmarket Press 대표, Esther Margolis

출판사의 대표로서 점점 더 경쟁이 치열해지는 시장 상황에 효과적으로 경쟁해야 할 필요성을 항상 잊지 않으려 노력한다. 발견과 기회는 우리 출판사의 기본 계획을 이끌어가는 원칙이었는데, 2007년에도 이러한 접근은 계속될 것이다. 우리 출판사의 도서목록을 탄탄히 지탱해 줄 새로운 책들을 출간하고 성공적인 시리즈와 임프린트를 구축하는 데 힘을 쏟을 것이다.

출판사 : Sourcebooks 대표, Dominique Raccach

시장의 요구를 충족시키기 위해서 필요한 핵심적인 요소는 '다각화'이다. 이를 위해 2007년도에 새로운 아동 임프린트 Sourcebooks Jabberwocky를 만들고, Playskool과 같은 라인을 활용하여 대중서 프로그램을 확장하며, 연중 계획 프로그램 구축과 함께 논픽션 로맨스 라인을 로맨틱 픽션으로 확장하고 시 부문에 더 많은 노력을 기울일 생각이다. 우리 회사의 모든



기반과 전반적인 과정을 최대한 효율적인 방향으로 끌어내기 위해 사업의 모든 부분에 대해 꼼꼼히 살펴보고 평가할 것이다. 올해는 또한 기술적인 면에서 새로운 위기와 기회가 공존하게 될 것이다. 고객들은 오락, 뉴스, 교육 분야에서 읽고, 보고, 배우고 듣는 새롭고 색다른 방법들에 매일 노출되고 있다. 우리 회사를 비롯한 다른 모든 출판사들은 새로운 기술과 독자들을 끌어들이기 위해 끊임없이 새로운 장치를 만들어내고 확장해 나가야 하는 도전의 시기를 맞고 있다.

오디오북 제공 업체 : OverDrive CEO, Steve Potash

현재 OverDrive는 4백 군데 이상의 공급자로부터 제공받은 5만 개의 전자책을 보유하고 있다. 이는 수 천 개의 온라인 소매상, 도서관, 학교 등에 글로벌 네트워크를 통해 제공되고 있다. 미국출판협회(AAP)와 국제디지털출판포럼(IDPF)이 공동 주최한 최근 뉴욕의 컨퍼런스에서 Adobe Systems, Mobipocket, Amazon, eBook Technologies 의 고위급 이사진들이 표준화된 XML 기반의 전자 파일을 사용한 디지털 독서 소프트웨어의 새로운 버전을 선보였다. 이와 더불어 최근 발표된 Adobe Digital Editions 같은 발전된 형태의 독서 소프트웨어 플랫폼들이 2007년 전자책 시장의 상당한 성장을 가져올 것이다.

서점 : Chapter One Book Store 대표, Russ Lawrence

올해 우리 회사에서는 작은 마을에 월마트가 오픈 하는 것과 유사한 많은 도전과 위기의 시기를 맞게 될 것이다. 하지만 우리 같은 소매 서점에게는 독자층이 점점 감소하고, 그나마 있던 독자들이 책과 함께 보내는 시간이 줄어들며, 서점에서는 아이

들을 찾아보기 힘들어 지고 있는 일 등이 가장 큰 걱정거리이다. 이에 우리는 어떻게 해야 할 것인가? 첫째, 아직 책을 사서 읽는 사람들이 독서 욕구를 충족시키기 위해 우리 서점으로 올 수 있도록 훌륭한 서비스를 지속적으로 제공해야 한다. 둘째, 사람들이 읽고 싶어 하는 책을 포함한 소재를 그들이 원하는 '즉시' 제공할 수 있는 방법을 찾아야 한다. 이는 곧 서점에 도입될 디지털 환경을 의미한다. 마지막으로, 책 읽는 즐거움을 증폭시키려는 노력을 지속해야 한다. 어린이들이 책을 가까이 하도록 지속적으로 지원하고, 모든 연령대의 사람들이 책의 소중함을 알고 가까이 할 수 있도록 힘써야 할 것이다.

2007년, 한국출판은...

파이는 더 이상 커지지 않는데, 나눠먹어야 할 사람은 점점 많아진다? 비단 미국 도서시장의 이야기만은 아니기에, 작은 파이를 가지고 서로 먹겠다고 경쟁에 열을 올리고 있을 때가 아닌 것 같다. 한국의 출판계 종사자들도 급속하게 발전, 변화해 가는 디지털 환경에 적응하며 그 변화를 적절히 활용하고, 다른 오락거리에 심취해 있는 독자들의 관심을 책으로 돌리기 위한 다양한 자구책을 강구하여 파이 자체를 크게 만들기 위한 노력을 계속해 나가야 할 것이다. **한문**

●이 글을 쓴 서주현은

자칭 '책을 통해 행복을 나누어주는 사람'이라는 뜻의 북피스트(bookpist (book +happy+ist)). 많은 사람들에게 책의 가치와 그를 통해 얻을 수 있는 행복감을 전파하는 게 꿈이다. 북코스모스 에이전시의 저작권 에이전트로 영미권 도서를 한국에 소개하는 일을 하고 있고, 영어 및 일어 통번역 활동도 하고 있다. 증개한 책으로는 《내 생애 남은 아름다운 날들》 《미친 뇌가 나를 움직인다》 《돈의 원리》 《Smart Question》 《동방을 꿈꾸며》 등이 있다.