

거대 인터넷 서점 등장으로 시각변동 예고

에스24·와우북 합병으로 시장재편 불가피할 듯



에스24와 와우북은 본격적인 합병에 앞서 합병 기념식을 열고 합병의 의의에 대해 설명했다.

국내 1, 2위의 인터넷 서점인 에스24(대표 이강인)와 와우북(대표 신용호)이 지난 5월 13일 합병을 발표했다. 이에 따라 인터넷 서점업계의 시각변동이 예상된다.

에스24는 와우북과 주식을 1대 5로 맞교환하기로 합병계약을 맺었다고 밝혔다. 에스24는 미래와사람, KTB 네트워크 등 와우북의 대주주로부터 주식 전량을 인수해 일단 와우북을 독립사업부문으로 흡수한 뒤 8월말쯤 에스24의 상호로 합병법인을 출범시킬 계획이다. 이로써 인터넷 서점 시장의 50% 이상을 차지하는 초대형 업체가 탄생한 것이다.

중복투자 줄이고 시너지 효과 기대해

에스24측은 이번 합병에 많은 기대를 걸고 있다. 에스24의 올해 예상 매출액은 2천억원 정도. 지난해 에스24의 매출액이 4백79억원, 와우북의 매출액이 1백90억원임을 감안한다면 세배 가까이 매출신장을 해야 한다는 이야기다.

에스24측은 이 정도의 매출신장이 가능하

다고 보고 있다. 에스24 권승하 마케팅팀장은 “이번 합병으로 성장과 수익을 한꺼번에 거둘 수 있게 됐다. 인건비나 물류비용 등의 중복투자를 줄이고 입고가를 낮게 책정할 수 있어 구매력도 높일 수 있는 등 다양한 시너지 효과를 기대할 수 있다”고 말했다.

또한 이번 인수합병으로 에스24는 그동안 고질적인 문제로 지적돼온 인터넷 서점간 가

격 할인 경쟁을 잠재울 수 있을 것으로 전망하고 있다. 그동안 인터넷 서점은 최고 50%까지 가격을 할인하는 등 제살 깎아먹기식의 과도한 할인경쟁을 벌여왔다. 이런 큰 폭의 할인을 내걸면서 인터넷 서점들은 매출은 신장할지언정 수익을 내기란 사실상 불가능한 기형적 구조로 성장한 것이다. 권팀장은 “최소한 적자를 안보는 선에서 18~20% 정도의 할인율이 가장 적당하다. 지금 에스24의 평균 할인율은 21.3%인데, 이 수준을 계속 유지해 나갈 것이며 독자 서비스를 더욱 늘릴 계획”이라고 말했다. 후발 업체가 가격으로 공격한다고 해도 최소한 가격으로 맞대응하지는 않을 것이라고 밝혔다.

권팀장은 또 “추가 인수합병 계획은 없지만, 아직 끝났다고 할 수는 없다”고 말해 추가 인수합병의 가능성도 내비쳤다.

인터넷 서점들의 인수합병 가속화될 전망

에스24와 와우북의 합병을 바라보는 출판계의 시각은 엇갈린다.

알라딘의 주화수 마케팅팀장은 “고정비가 줄어들어 수익에는 도움이 되겠지만 수익 규모는 더 지켜봐야 할 것 같다”고 말했다. “합병법인이 출범하기 전까지 할인경쟁은 계속 될 것”이라고 전망했지만 합병법인이 과도한 할인경쟁을 누그러뜨리는 데 어느 정도 기여할 것으로 보고 있다. 5백~1천종을 30% 이상 할인하는 이벤트를 벌이고 있지만 할인목록에서 좋은 책은 찾아보기 힘들다. 사실상 인터넷 서점 이용고객들은 책값의 40~50%를 할인해줘도 그다지 싸게 산다고 느끼지 않는다. 그만큼 할인에 무감각해졌다는 얘기다. 주팀장은 이번 합병을 “강자가 강자의 윤리와 전략을 세운 것”이라고 평가하면서 “다른 메이저급 인터넷 서점들도 어떻게 할 것인지 심각하게 고민하는 상황이지만, 추가합병은 없을 것”이라고 내다봤다. 알라딘 역시 합병은 고려하지 않고 있다고 밝혔다.

반면에 모닝365 홍보실 정동규 실장은 이번 합병을 “시너지 효과를 기대할 수 없는 몸집 부풀리기에 불과하다”고 평가한다.

“지난해 발표한 매출액 규모에 따르면 에스24는 이미 손익분기점에 이르러야 하는데, 계속 적자폭을 확대시켜왔다. 이것은 단순히 매출액이 적어서가 아니라 택배비용, 재고 부담 및 물류창고에 대한 과도한 투자 등 근본적인 사업구조 때문이다.”

이런 문제를 근본적으로 해결하지 않은 채 비슷한 적자구조의 두 회사가 합병하는 것은 매출 증대에 비례한 적자폭의 증가라는 딜레마를 벗어나지 못하는 일이라는 것이다.

또한 합병에 따른 회원수 증가도 기대하기 어려울 것이라고 정실장은 예측했다. 에스24와 와우북은 서울과 지방의 고객비율이나 주회원층이 많은 부분 겹치기 때문에 양사의 합병으로 새로운 회원층을 유입할 가능성은 희박할 것이라고 분석한다.

오프라인 서점 쪽의 시각도 그리 곱지만은 않다. 교보문고 홍보부 위성계 팀장은 “인터넷 서점업계의 이합집산은 위기의식의 발로”라며 “1+1이 2+a가 될 수도 있지만, 2-a가

될 수도 있다"고 말했다. 위팀장은 "온라인에서는 여전히 가격이 가장 큰 무기다. 이런 상황에서 두 서점의 합병이 시장의 판도를 개선하면서 내실을 기할 수 있을지는 의문"이라며 회의적인 시각을 내비쳤다.

인터넷 서점업계 일각에서는 투자회사인 KTB가 와우북의 투자손실을 메우기 위해 예스24에 합병을 제안했다는 분석도 나오고 있다. 예스24가 늘어나는 적자 등 경영악화 때문에 무리하게 합병하지 않았겠느냐는 것이다. 예스24측에서 "예스24와 와우북의 합병이라기보다는 KTB의 투자 합병으로 봐야 한다"는 말을 흘리는 것을 보면 이런 관측이 전혀 근거가 없는 것은 아니다. 예스24측에서

와우북과 합병해 몸체를 불러 일정 정도 수익을 낸 뒤 코스닥에 등록할 기반을 마련하려는 것이 아니냐는 관측도 있다. 이런 의견에도 결국 1위 기업을 만들어 와우북의 손실액을 메우려는 KTB의 의도가 깔려 있는 것은 아닌가 하는 추측이 뒤따른다.

이런 부정적 견해들이 나오고 있지만, 예스24와 와우북의 합병으로 다른 인터넷 서점들의 인수합병 움직임도 가속화할 것으로 보인다. 알라딘은 합병의지가 없다고 밝히고 있지만, 모닝365 등 다른 업체들은 합병을 타진 중인 것으로 알려졌다. 올 하반기에 이들의 합병 움직임은 더욱 가시화될 전망이다.

이번 합병을 당연한 결과라고 받아들이는

의견도 있다. 한국출판연구소 백원근 선임연구원은 "그동안 인터넷 서점은 과도하게 가격 경쟁에만 의존해 독자들을 할인에 길들이는 것밖에는 효과를 거두지 못했다. 이에 따라 인터넷 서점이 시장에 자리잡는 데는 성공했지만 도서정가제를 형해화시켜왔다"고 지적한다. 백연구원은 이번 합병을 "할인에만 의존하던 구조가 합리적으로 조정되는 과정에서 나타난 합병"이라며 "물류·배송 등을 통합함으로써 업체 나름의 경영 내구력은 생기겠지만, 서점업계 전반과 독자들에게 미치는 영향은 크지 않을 것이다. 아직 본격적인 빅뱅은 아니다"고 분석했다. —김장근 기자

평행선 달리는 부산 교보문고 사태

—대기업의 횡포 · 지역단체의 이기주의 주장 팽팽히 맞서

부산 교보문고가 지난 5월 1일 서면 교보생명빌딩 지하 1층에 문을 열었다. 1천여평의 대형 매장에 10만종 30만권이 진열돼 있다. 부산 교보문고는 "영화는 남포동에서, 책은 서면에서"라는 구호를 내걸고 부산 책 시장 진출에 나섰다.

그러나 부산의 저항이 만만찮다. 시내 한복판인 서면에서 매일 대규모 집회가 열리고 있고, 5월 9일부터는 부산시민단체 대표 등이 단식농성에 돌입했다. 지난 5월 15일에는 단식농성 중이던 대표 한 사람이 병원에 실려가기도 했다. 부산 시민단체 · 서점조합측과 교보문고는 여전히 한치의 양보 없이 팽팽히 맞서고 있는 상황이다.

단식농성 등 시민단체 · 서점조합 저항 거세

교보문고의 지방 진출은 이번이 처음은 아니다. 1994년에도 전국에 뜨거운 논란을 불러일으켰다. 그해 6월 17일 대한교육보험주식회사 회장이 임회한 가운데 전국서점조합 연합회와 교보문고가 합의서에 서명하면서 일단락됐다. 교보문고는 같은 해 대전과 성남에 분점을 열었고, 2000년 대구에 이어 2001년에는 부천에 분점을 열었다. 부산 교보문고는 다섯번째로 문을 연 지방 분점이다.

다른 지역에서는 별다른 반대운동 없이 개장해왔지만, 부산은 여느 곳과 다른 양상을 보이고 있다. 서점조합뿐만 아니라 150여개의 시민사회단체가 반대 목소리를 내고 있는 것이다. 서점조합은 올해 4월부터 부산 교보생명빌딩 앞에서 집회를 열어, 반대 투쟁을 벌이고 있다. 시민단체와 서점조합은 7월 15일까지 집회 신고를 내놓고 있는 상황이다.

교보문고는 이에 대해 업무방해가처분 신청을 법원에 제출, 이것이 받아들여졌다. 그러나 부산광역시의회는 지난 5월 17일 '교보문고 진출 반대 촉구 결의문'을 채택했다.

의회는 결의문에서 "교보문고는 1994년 전국적인 체인을 형성해 서점업계를 독점하지 않으며 지역서점업계에 중대한 지장을 줄 수 있는 규모의 서점을 개설하지 않기로 합의한 사항을 철저히 이행할 것"을 주장했다. 또 의회는 "교보문고는 시민단체와 영세서점상인과 긴밀히 협력하여 조속한 합의를 도출할 것" "부산시는 교보문고와 시민단체의 알력 사태에 대해 적극 중재할 것"을 제안했다.

월드컵 맞아 소강상태, 조속히 합의 이끌어내야

합의서 이행에 관한 논란이 이번 사태의 가장 큰 쟁점이다. 인터넷 신문 《오마이뉴스》에 따르면 서점조합측의 합의서 불이행 주장에 대해 부산 교보문고 박영준 점장은 "당시 합의는 강압에 의한 것이었으며, 합의서는 원인무효로 공정거래법에도 위배된다"고 주장했다. "합의서에 '독점하지 않는다'고 했는데, 교보문고는 전국적으로 10% 안팎의 점유율을 보이고 있다. 대개 독점은 한 업체에 50% 이상을 점유해야 한다"고 맞서고 있다.

동네서점의 생존권도 문제로 떠오르고 있다. 부산 서점조합 이정국 조합장은 "대전과 대구 등 이미 교보문고가 들어선 곳에서는 동네 서점들이 모두 문을 닫았고 닫는 중"이라고 주장한다. 하지만 교보문고측은 "동네서점과 교보문고가 취급하는 도서는 다르다"고 반박하면서 "중소형 서점들이 문을 닫는 것은 우리나라 출판유통의 구조적인 문제다. 교보문고의 영향 때문이라고 단정짓기 어렵다"고 주장하고 있다.

교보문고가 문화행사를 벌여 지역문화에 이바지할 것이라는 주장에 대해 문화행사는 지역경제를 무너뜨리기 위한 눈가림에 불과하다는 주장도 제기된다. 교보문고 앞에서 폭력 사태도 잇달아 고소고발사태가 발생하기도 했다.

부산 교보문고 사태는 월드컵 기간을 맞아 일단 소강상태로 접어들었다. 대기업의 횡포든, 지역단체의 이기주의든 양측은 이번 사태의 해결을 위해 조속히 합의를 이끌어내야 할 것이다. 그렇지 않으면 양측의 피해는 물론 시민들의 따가운 질책을 양측 다 면하기 어려울 것이다. —김장근 기자