

벤처기업

M&A

활성화를 위한 M&A 모형

최근 기업의 경영전략으로 M&A가 핵심 키워드가 되었다. 대기업은 풍부한 유동성을 바탕으로 신성장 동력산업, 성장엔진, 최첨단 원천기술을 통한 시장의 확대 등 확장전략에 M&A를 적극적으로 검토하고 있으며 외국자본에 의한 적대적 M&A에도 효과적인 방어 전략을 구사하는데 관심이 커지고 있다. SK vs 소버린, KT&G vs 칼 아이칸의 사례에서 보았듯이 대기업도 적대적 M&A에서 자유롭지 않아 적대적 M&A로부터의 방어 전략에도 관심이 커지고 있다.

특히 한미FTA를 통해 미국의 거대자본이 국내에 상륙함으로써 향후 적대적 M&A가 빈번해 질 것이라는 예측도 설득력을 가지고 있다. 또한 코스닥기업을 중심으로 경영권 인수 또는 우회상장을 위한 M&A가 추진되고 있거나 빈번한 대주주변경 사례가 많이 발생하고 있다. 이같은 상황에 정부에서는 제동을 걸어 정상적인 M&A가 아닌 경우에는 엄격한 규정을 적용하여 규제를 강화하고 있다. 반면, 중소벤처기업의 경우에는 성숙단계에 있는 안정적인 기업을 제외하고는 수많은 기업들이 규모와 자금력의 한계로 인해 M&A를 어렵게 여기고 있다. 따라서 지원정책을 통해 중소벤처기업의 M&A모형구축 등 벤처기업의 생존과 성장을 위하여 M&A 활성화를 위한 적극적인 방안이 필요하다.



■■■ M&A를 통한 자본회수 비중 큰 증가

지난해 투자자의 자본회수(Exit) 수단으로서의 M&A가 크게 증가했다. 벤처캐피탈이 투자사에 대한 IPO를 통해 회수하는 비중보다 M&A를 통한 자본회수 규모가 늘어났다. 벤처캐피탈협회 통계자료에 의하면 2006년까지는 IPO로 자본을 회수한 비율이 90%, M&A로 자본회수를 한 비율이 10%였으며 2007년에는 M&A를 통한 자본회수의 비율이 상당히 높아졌다는 업계의 입장이 전해지고 있다. 한 예로 KTB네트워크는 지난해 7개 투자기업이 코스닥 시장에 기업공개(IPO)를 통해 투자금을 회수했지만 M&A를 통해서도 무려 9개 투자기업에 대한 투자금을 회수했다.

하지만 최근에 미국발 서브프라임 사태로부터 시작된 심각한 금융경색으로 전세계 주식시장이 동시에 폭락하는 등 몸살을 앓고 있다. 국내증시도 주가지수 2000선을 돌파했다고 흥분했던 것이 엇그제 같은데 어느새 30%나 하락을 하여 끝없는 침체상태를 벗어나지 못하고 있다.

이렇게 주식시장이 불안해지면 중소벤처업계도 적잖이 영향을 받게 된다. 2000년의 벤처버블 시기를 극복한 이후 몇년 동안 각고의 노력으로 이제 안정적인 성장을 기대하는 시기에 접어들었으나 최근 폭락하고 있는 주식시장이 중소벤처업계의 발목을 잡을 수도 있어 걱정이다. 대기업은 물론 중견기업과 중소벤처기업에게 M&A의 중요성이 크게 부각하기 시작한 것도 이러한 경제 환경의 변화 때문일 것이다.

이미 여러 해 전부터 M&A활성화를 위한 정부와 관계기관 및 업계의 노력이 이어지고 있는 가운데 시너지를 낼 수 있는 중소벤처기업의 M&A, 대형화와 경쟁력을 확보할 수 있는 유사업종의 통폐합을 통한 M&A, 대기업과 중소벤처기업간 M&A를 통해 상생 협력모델을 제시하는 등의 성공적인 M&A모델이 제시되고 있기도 하다. 하지만 최근 큰 폭의 주가하락에 의해 기존에 추진되고 있던 중소벤처기업의 M&A조차도 갑자기 중단되는 등 부작용도 나타나고 있다.

■■■ M&A 관심 높지만 실제 성사는 적어

M&A는 경기순환 고리에서 경기성장기에 가장 활발하게 추진된다. 인수자 입장에서 M&A이후에 추가적인 수익과 효과를 기대할 수 있기 때문이다. 하지만 지금은 끝이 보이지 않는 경기침체상태라고 볼 수 있으므로 활황기의 M&A모형을 기대할 수는 없어 새로운 모형의 M&A에 대한 관심을 가져야 한다.

지난 2006년 12월에 중소벤처기업 M&A의 성장을 위한 바람직한 최적의 M&A모형을 구축하고 이를 활성화시킬 수 있는 대안을 제시했던 「대덕밸리 중소벤처기업의 M&A모형구축 연구보고서」의 정책연구에 참여한 바 있어 보고서의 일부를 인용하고자 한다.

중소벤처기업의 경우 M&A에 대한 관심이 높아지고 있지만 실제 성사되는 사례는 많지 않다. 그 이유는 대기업에 비해 관련정보와 인적자원 및 자본력에서 부족하기 때문에 적기에 추진을 하지 못하고 있다.

따라서 벤처기업의 M&A 활성화를 위한 M&A모형은 이를 토대로 개별 중소벤처기업별로 처해 있는 상황에 따라 최적의 방법을 선택하여 추진하거나, 현재 기업의 상황에서는 어떠한 방식의 M&A를 선택할 것인지를 다양한 각도에서 기회를 제공해 줄 것이다.



■■■ 벤처기업의 M&A 활성화를 위한 M&A모형

최근 삼성경제연구소의 설문조사 통계에 의하면 M&A를 염두에 두고 중소벤처기업을 창업한다는 비율이 35%에 이르고 있다. 이는 전통적인 사고의 전환이 이루어지고 있음을 의미한다. 즉, 창업을 해서 자식에게 물려준다는 개념이 아니라 적절한 시기에 기업을 매각하여 새로운 도전을 하겠다는 뜻으로 해석할 수 있다.

중소·벤처기업의 M&A 활성화를 위한 M&A모형

기업 성장단계	M&A 프로세스	M&A진행주체	M&A 목적	기타
Pre-M&A(창업단계)		자체 주도형	성장/확장형	우회상장
성장단계 모형	준비단계 모형	외부기관 주도형	정체/유지형	해외 모형
성숙단계 모형	본단계 모형	커뮤니티주도형	축소/조정형	동종/이종
쇠퇴단계 모형	PMI 모형	정책적 모형	탈출형 모형	A&D모형

출처 : <벤처기업 M&A모형구축연구, 대전전략사업기획단>

표에서 보는 바와 같이 창업단계부터 M&A를 고려하고 있는 것이다. 그렇다면 창업단계 M&A모형이라는 것은 M&A를 준비하는 것으로 정의 할 수 있다. 성장단계, 성숙단계에서는 비교적 M&A기회가 많이 있으므로 최적의 상대방을 찾아 시너지를 극대화할 수 있는 방법을 찾아야 한다. 쇠퇴기에는 구조조정 또는 탈출형 M&A를 시도해야 하는데 IMF시기에 경쟁력이 없는 자회사를 매각했던 사례를 볼 수 있다.

진행단계별 모형은 사전준비단계, 본 단계, 사후단계로 나누어 각 단계별 진행 방법 및 추진전략에 대한 검토가 필요하며, 진행주체별 모형에서는 M&A를 자체적으로 진행하는 것과 외부기관이 주도적으로 진행하는 것을 비교하여 볼 수 있는데, 자체적인 진행이 속도나 간편함에서는 장점이 있을 수 있지만 시행착오, 협상, 실사 등의 한계에 의해 오히려 시간과 비용이 커지는 단점이 있어 가능한 전문가에게 의뢰하여 진행하는 것이 효율적인 것을 경험적으로 할 수 있다.

이 외에 커뮤니티주도형 모델은 유사한 업종의 중소벤처기업 CEO커뮤니티 등이 활성화되면 커뮤니티 내에서 쌓인 신뢰를 바탕으로 자연스럽게 합병하는 사례가 많이 발생하고 있어 중소벤처기업의 M&A방법으로 권장할 수 있다.

목적별 모형에서는 성장/확장 모형, 유지/정체 모형, 축소/조정 모형, 탈출 모형으로 나누어 볼 수 있다. 현재 기업의 상황

에서 어떤 목적으로 M&A를 추진하는 것에 대한 명확한 방법을 제시할 수 있다.

마지막으로 우회상장, 해외기업 또는 기금(펀드) 등에 의한 국내기업 인수, 동업종간 M&A와 이업종간 M&A모형, A&D 모형 등을 제시하여 일반적인 M&A방법 이외에도 새로운 시각에서 접근하여 대안으로 선택할 수 있다.

■■■ 벤처기업 인수에 적극 나선 대기업

국내 M&A시장은 대기업을 중심으로 해마다 대폭적인 신장세를 보이고 있다. IMF이후 어렵게 구조조정과정을 거치면서 대기업은 유동성을 확보하게 되어 규모가 수조 억에 달하는 대형 M&A에 적극 참여를 하고 있다.

두산그룹의 한국중공업(두산중공업) 인수, 두산중공업의 두산인프라코어(대우종합기계) 인수, 두산인프라코어의 적극적인 해외기업 M&A 사례가 대표적이다.

STX 또한 STX조선(대동조선), STX에너지(산단에너지), STX 팬오션(범양상선) 등 2000년 이후 활발한 인수·합병(M&A)을 통해 영역을 확장해온 대표적인 신흥그룹이다.

최근에는 금호그룹이 대우건설을 인수하여 세계 매출 기준으로 서열 6위 기업으로 도약했으며 SK텔레콤은 하나로텔레콤을 인수함으로써 통신시장에서 유무선 통합을 통한 시장지배력을 강화하고 나섰다. 한편 벤처기업을 인수하여 가시적인 성과를 내고 있는 대기업도 있다.

한솔텔레콤이 콜센터 사업을 하고 있는 인티큐브(구.로커스테크놀로지)를 인수한 것과 SK커뮤니케이션즈가 싸이월드를 인수하여 성공한 사례 등을 비롯하여 보광, 프라임그룹 등 대기업에서 적극적으로 벤처기업 인수를 추진하고 있어 벤처기업의 새로운 활로를 찾는 대안이 되고 있다.

하지만 경영권이나 기득권에 집착한 나머지 이러한 기회를 잡지 못하는 경우도 있어 중소벤처기업의 경영전략에 대한 재정립이 필요하다.

다음 호에서는 위에서 언급한 내용에 따라 성공사례와 실패사례를 비교해 봄으로써 향후 벤처기업의 방향을 모색해 볼 수 있도록 하겠다.