

## M&A시장 활성화를 위한 제언

상생의 발전을 위한 기업의 인수·합병은 적자생존의 경쟁 시장에서 유용한 전략으로 평가받고 있다. 정부의 벤처기업 M&A 활성화 정책이 발표되면서 제도적 보완은 상당 부분 진전된 가운데, 건전한 M&A 시장 정착을 위해 벤처기업이 갖추어야 할 자세와 전략은 무엇인지 짚어본다.



# Merger & Acquisition

2002년 8월, 정부의 벤처기업 육성에 관한 특별조치법 개정으로 벤처기업의 M&A시장을 둘러싼 제도적 준비가 시작되었다. 우선 M&A절차가 간소화되고 주식 교환에 대한 세금이 감면 조치되었다. 또 실패한 기업이 보유한 신기술과 경영인의 아이디어 사장을 막기 위해 M&A지원 센터를 운영하는 등 다양한 발판이 조성됐다.

이러한 적극적인 정책 추진들이 효과를 거두며 M&A에 대한 벤처업계의 시각은 더욱 긍정적으로 돌아선 것으로 보인다. 대부분의 기업인들이 M&A를 새로운 시장개척과 경쟁력 확보를 위한 수단으로 인정하게 된 것이다.

하지만 M&A의 실효성에 대해서는 상당히 엇갈린 반응을 보이며 여전히 자신의 기업이 매각되

는 것은 꺼리는 양상을 띠고 있다. 이렇게 M&A에 대해 모순된 양면성이 존재하는 이유는 무엇일까?

**M&A를 가로 막는 신뢰와 인식의 문제**

벤처기업 M&A의 활성화를 가로막는 가장 큰 요인으로는 기업의 회계정보에 대한 불신의 문제가 지적되고 있다. 경영의 투명성에 대한 의혹과 회계자료에 대한 낮은 신뢰성으로 말미암아 많은 기업들이 타 기업이 제시하는 자료를 신뢰하지 않게 된 것이다. 이는 아무리 M&A지원제도가 잘 정비되더라도 기업의 신뢰 문제가 해결되지 않는 한, 벤처기업의 M&A시장이 활성화되는 것은 어려운 것임을 시사한다.

많은 기업들이 자기 기업을 팔기보다는 남의 기업을 인수하려는 태도를 고수하는 것 또한 M&A를 저해하는 원인이 된다. 성장 전략의 한 축으로 인식되어야 할 M&A를 부정적으로 인식하고 기업에 대한 지나친 애착을 보이는 창업주의 자세는 도리어 기업의 성장을 방해하는 것이다.

한편, 삼성경제연구원의 조사에 따르면 M&A를 경험한 벤처기업들은 기업의 실사와 신뢰(32.5%)를 M&A의 가장 큰 애로사항으로 답변했으며, 가격협상(21.7%)과 종업원 승계(15.7%), 자금 확보(13.3%) 등도 활발한 M&A를 저해하는 주된 애로사항으로 지적했다.

**건전한 M&A시장의 정착과 활성화를 위한 방안**

그렇다면 기업의 핵심역량을 강화하고 상생의 성장을 향한 성공적인 M&A를 위한 전제조건과 전략들은 무엇인지 알아보자.

첫째, M&A시장이 활성화되기 위해서는 무엇보다도 먼저 기업의 가치에 대한 정확한 평가시스템이 구축되어야 한다. 이를 위해서는 기업에 대한 신뢰성 있는 정보를 만들어 내고 유통시킬 금융 인프라 마련이 시급하다. 은행, 증권사, 창투사, CRC 등의 금융기관이 벤처기업에 대한 정보의 검증 역할을 담당해, 투자 대상 기업에 대한 정보의 신뢰성을 제고하도록 유도해야 할 것이다.

둘째, 사회에서 벤처기업의 경영 신뢰성이 제고되어야 한다. 이를 위해서는 기업 차원에서 자체적으로 경영의 투명성을 높이고

록 노력해야 하며 정부 차원에서도 벤처기업에 대한 자금지원으로 발생하는 모럴리스크가 재발되지 않도록 각별히 주의할 필요가 있다.

셋째, 기업에서는 M&A를 기업성장을 위한 대안으로 적극적으로 수용해 벤처기업도 성장하지 않으면 도태되는 현실에 대응할 수 있도록 자각해야 한다. 자력 성장 위주의 전통적 사고에서 탈피하여 자원의 한계를 극복하기 위해 M&A를 고려하고 자금과 인재가 모일 수 있는 장으로 유도해야 하는 것이다.

넷째, 장기적으로는 동업종 간 M&A를 활성화하는 것도 중요하다. 성장과정에 있어서는 다른 업종을 인수할 수 있겠지만 장기적으로 사업경쟁력을 높이기 위해서는 같은 업종 간의 M&A가 유리할 것이기 때문이다.

**성공적인 M&A를 위한 전략 6계명**

1. **회사 매각에만 전력을 기울이지 말라.** 회사매각에만 매달리면 정상적인 회사 경영에 필요한 결정을 내릴 수 없다.
2. **파트너를 찾아라.** 대기업은 제휴 또는 납품관계에 있는 벤처기업의 경영내용을 살펴보고 인수여부를 결정한다.
3. **의연한 자세를 유지하라.** 회사를 팔고 싶은 마음을 드러내면 협상력이 떨어진다.
4. **네트워크 구축을 게을리 하지 말라.** 결국 중요한 것은 사람과 인맥이다. 네트워크의 중요성을 항상 인지하고 있어야 한다.
5. **M&A만이 유일한 대안은 아니다.** 기업 매각의 공감대가 형성되면 경영에 게을러진다.
6. **말을 아껴라.** 매각 대상과 시기에 따라 말이 달라지면 신뢰를 잃는다. 매각 대상 기업뿐만 아니라 외부관계자에게 일관된 자세를 유지하도록 한다.

**▷벤처 M&A 지원센터**

서울지방중소기업청(www.seoul.smba.go.kr)에서는 중소벤처기업의 활발한 M&A를 위해 2004년 4월부터 M&A지원센터를 운영하고 있다. M&A를 독자적으로 추진하기 어려운 소규모 중소·벤처 기업을 대상으로 M&A의 성공률 및 신뢰성을 제고하고 있다.

문의 : M&A 지원센터 상주 지원팀 02-6009-4118