위기 탈출 · 성장 동력의 '2마리 토끼'.. M&A 시장 기지개

- 금융위기 털고 투자처 찾아나서, 현대 · 신성등 건설업체 알짜 매물 인기 -

국내 M&A(기업인수 · 합병) 시장이 생기를 되찾고 있다. 금융위기가 잦아들고 곳곳에서 경기 회복 신호가 감지되면서 기업들이 그동안 차곡차곡 쌓인 알짜 매물에 관심을 갖기 시작했다. 세계 유수의 기업들이 그랬듯이 위기 탈출과 성장 동력 확보라는 2마리 토끼를 잡기 위해 전략적으로 M&A 시장에 나서고 있는 것이다.

조용히 숨죽이고 있던 자본들도 하나 둘 먼지를 털고 일어나 새로운 투자처를 찾아 나서고 있다. 국내 금융권은 물론 이탈을 거듭했던 거대 해외 자본들까지 경쟁력 있는 국내 기업 투자를 위해 호시탐탐 기회를 엿보고 있다.

브라운 필드를 찾아서

"이제 더 큰 M&A를 위해 체력을 비축해야 한다." 한화그룹 김승연 회장. "구체적인 것은 말할 수 없지만 M&A는 계속 진행 중이다." 구자열 LS전선 회장. "(경기 회복을 전제로) 올 연말쯤이 아시아권 M&A의 적기." 포스코 정준양 회장. 이처럼 대기업 CEO들이 지난 3월부터 적극적으로 M&A를 언급하기 시작했다. 비단 국내 시장, 국내기업뿐만 아니라 아시아, 중동 등 세계를 겨냥한 발언이다. 삼성전자와 LG그룹, SK그룹 등도 이미 M&A를 올해의 주요 경영 전략으로 채택했다. 위기가 지난 뒤, 더욱 치열해질 경쟁에 대비해 M&A라는 가장 효율적인 방법으로 새로운 무기를 확보하겠다는 것이다. 투자의 핵심은 '브라운 필드(brown field) 공략이다. 브라운 필드란 본래 산업화, 도시화 등으로 오염된 토지를 뜻하지만, M&A 시장에서는 생산설비 등이 이미 갖춰진 기업을 뜻한다. 이런 기업들을 인수하면 별도의 투자 없이도 단기간에 경쟁력을 확보할 수 있으므로 M&A가 기업 성장의 발판으로 비유되곤 한다.

GM사가 대우자동차를 인수한 것이 대표적인 사례로, 세계 유수의 기업들은 사실상 M&A로 성장의 역사를 이어가고 있다고 해도 틀린 말이 아니다. 때문에 한동안 움츠린 채로 유동성을 걱정하며 현금을 쓸어 모았던 기업들이 이제는 자연스럽게 M&A 시장으로 밀려들고 있다.

투자처 찾는 자본

한화그룹의 대우조선해양 인수 포기. 동국제강의 쌍용건설 인수 포기. 작년 하반기 국내 금융시장은 어떤 기업일지라도 M&A를 위한 자금 조달이 불가능했다고 할 만큼 처참했다. 금융권은 물론 기업, 개인, 외국인 등 어느 누구도 투자를 생각할 수 없을 정도였다.

자본시장연구원에 따르면 지난해 국내 M&A 시장 규모는 417억 달러 규모. 일본(1,619억 달러)이나 중국(1,596억 달러)과 비교하면 4분의 1 수준에 불과했다. 자본시장연구원의 박연우 실장은 "올해도 M&A 시장이 침체된다면 큰 문제다. 가장 중요한 것은 국내 자본이 해외 기업을 인수하는 시장에서 중국이나 일본에 밀린다면 상당히 심각한 국가 경쟁력 저하도 초래할 수 있다"고 밝혔다. 특히 시장조사기관인 톰슨로이터의 조사결과를 보면, 일본기업의 지난해 해외기업 인수 및 출자금액은 6조 5,980억 엔으로, 우리돈으로 치면 무려 80조원이 넘는다. 이는 1년 전에 비해 두 배 이상으로 불어난 것으로 지난 1990년 조사가 시작된 이래 사상 최고액이다.

다행히 작년과 달리 올해는 우리 자본도 국내는 물론 해외 M&A 시장에 적극적으로 진출할 것으로 보인다. 진동수 금융위원장 이 수차례 M&A의 필요성을 강조한 바 있고 하나은행을 비롯하여 미래에셋증권 등 금융권들도 M&A 투자를 올해 또는 단기 미래의 성공 전략으로 꼽고 있기 때문이다.

건설업계 M&A도 기지개

건설 관련 기업들의 M&A도 시장의 이목을 끌고 있다. 금융위기와 2차에 걸친 구조

조정이 마무리 단계에 접어들면서 알짜 매물들이 급증한 데다, 기존에 대기하고 있던 대형 물건들에 대한 M&A도 속도를 내고 있기 때문이다.

지난 2006년 금호그룹의 대우건설 인수, 프라임그룹의 동아건설산업 인수 이후 사실상 중단된 업계의 M&A가 최근 들어 다시 본격화되고 있다. 그중에서도 역시 현대건설 M&A가 업계는 물론 재계 전체의 관심 대상 1호이다. 수조원에 달하는 것으로 추정되는 규모는 물론 국내 건설산업에서 현대건설이 보유하고 있는 상징성 등 재계에 적지 않은 지각변동을 불러일으킬 수 있기 때문이다.

실상 현대건설 M&A가 이슈화된 것은 벌써 3~4년 전의 일이지만, 올 들어 금융시장 여건이 개선되고 신임 CEO가 취임하면서 다시금 급물살을 타고 있다. 최근 채권단은 매각 제한지분을 50%에서 35%로 크게 낮춰 매수자의 부담을 덜어내기로 했고, 나아가 매각주간사를 선정해 본격적인 M&A를 진행할 계획이다. 현대중공업과 현대기아차그룹을 비롯해 벌써부터 인수 의사를 드러낸 대기업 이름이 거론될 정도로 빠르면 올 하반기 본격적인 매각작업이 시작될 전망이다. 현대건설 김중겸 사장도 "기업의 장기적인 발전을 위해 M&A는 필수"라고 언급했듯이 빠르면 3~4분기 중에는 본궤도에 오를 수 있을 것으로 보인다.

이에 앞서 이미 본단계에 접어든 신성건설의 M&A도 관심을 끌고 있다. 법원의 기업 회생 인가 전에 매각을 추진한 첫 번째 사례라는 점도 눈에 띄지만, 누가 우선협상권을 가져갈 것인지도 궁금증을 자아내고 있다. 이 회사의 매각주간사인 삼일회계법인 허정수 상무는 "지난 3월 중순 인수의향서를 제출받아 최근 입찰을 실시, 현재 우선협상 대상자와 MOU(양해각서) 체결을 위한 협의 중"이라고 밝혔다. 법원의 비공개 원칙으로 MOU 체결 전까지는 우선협상자가 드러나지 않고 있어 더욱 궁금증을 자아내고 있다. 시장에서는 건자재업체인 D사와 유통, 제조 등 다양한 계열사를 지닌 E그룹 등 3~4개 기업이 경합을 벌였다는 관측이 제기됐지만 매각대금 등 구체적인 사항은 이달 말쯤 돼야 분명해질 것으로 보인다.

'해피트리'로 잘 알려진 (주)신일도 지난달 매각주간사를 선정하고 본격적인 M&A를 추진 중이다. 주택사업으로 인해 극심한 위기를 겪고 있는 기업이지만 토목은 물론 플랜트, 환경 분야 역시 나름대로의 인지도를 보유하고 있어 시장의 관심은 적지 않다. M&A 시장 관계자는 "현재 시장 상황상 규모가 너무 큰 것보다 오히려 신일처럼 적당한 규모의 건설기업의 M&A가 더 매력적일 수 있다"면서, "특히 주택시장이 서서히 살아날 조짐을 보이고 건설업계가 정부 정책의 최대 수혜를 입을 것으로 전망되면서 건설업체 M&A에 대한 관심이 증가하고 있다"고 말했다.

또한, W건설이나 I건설, D건설, S건설 등 중견사를 비롯한 많은 건설사들이 M&A 물망에 오르고 있어 업계에 M&A 열풍이 불어닥칠 것이란 전망도 나오고 있다. 이렇다 보니 대우건설과 쌍용건설도 다시 관심 대상으로 떠올랐다. 금호그룹이 2006년 인수 당시 과도한 풋옵션을 보장하면서 연말까지 최대 3조원이라는 자금을 마련하기가 어려울 것이란 전망이 나오면서 다시금 매각설에 휘말린 것이다. 금호그룹이 "대우건설의 재매각은 전혀 있을 수 없는 일"이라고 부정하고 있고, 주채권은행인 산업은행이 "풋옵션 만기까지 펀드 등을 조성해 시장의 충격을 최소화하는 방안을 마련 중"이라고 밝혔지만, 재매각이 불가능한 시나리오는 아니라는 목소리도 적지 않다.

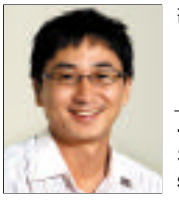
동국제강이 인수를 포기한 쌍용건설의 경우에도 자산관리공사(캠코)가 다시금 매각작업에 나설 것이란 전망이 나오면서 시장의 관심을 모으고 있다. 구체적인 시기 등은 아직 확인된 바 없지만 작년 말부터 올해 초까지 PF 등 부실 자산을 대거 떠안은 캠코가 주요 기업들의 매각을 서두를 수밖에 없다는 것이다.

M&A 활성화, 낙관은 일러

건설업종을 비롯하여 국내 M&A 시장에 생기가 감도는 것은 분명하나 모두가 물흐르듯 순조롭게 진행될지는 아직 속단할 수 없다. 초저금리 기조가 계속되면서 유동성에 숨통이 트였지만 M&A라는 대규모 투자를 감행할 수 있는 시기가 도래했다고 말하긴 어렵기 때문이다.

특히 건설업계의 경우, 매물이 늘어나고 시장의 관심을 받고는 있지만 다른 업종과 비교해 과연 M&A 시장에서 경쟁력이 있는지를 살펴볼 필요가 있다. 당분간 정부의 정책적 효과로 큰 수혜가 예상되는 것도 사실이지만 당장 올 3분기 이후부터는 다시 물량 고민을 해야 하는 상황을 맞을 수도 있다. 또한 최근 부동산 등 주택 경기가 바닥을 찍은 것처럼 보이지만 이 역시 장기적인 추세 전환으로 읽을 수는 없다는 것이다. 따라서 건설기업 매물이 증가하고 시장 관심이 커졌어도 실제 매도, 매수자 간의 딜(거래)이 성사되긴 쉽지 않을 것이라는 분석이 나오고 있다. 건설업종이 아닌 다른 업종, 즉 IT나 에너지, 환경 등 유망 기술을 보유한 중소기업 매물도 산적해 있기 때문이다.

M&A 시장 관계자는 "결국 시장 참가자들이 기업의 가치를 어떻게 판단하느냐에 따라 딜의 성사 여부도 결정될 것"이라면서, "하지만 건설업종의 경우 일반적인 매수자들의 눈높이는 상당히 낮아져 있어 그 갭을 어떻게 줄이는지를 지켜봐야 할 것"이라고 말했다.



봉승권
건설경제기자
skbong@cnews.co.kr