

‘글로벌 사모펀드’ 제대로 알아야



‘저급한 투기꾼’ 적개심 강해
배울 건 배우는 지혜도 필요

박 철 준

베인 & 컴퍼니 M&A 컨설팅 아·태총괄 대표

하는 경영 고수들의 경연장이 되었다.

글로벌 사모펀드를 가까이 하느냐 멀리 하느냐는 한국에 선택의 문제가 아니다. 이들로부터 최대한 배울 건 배우고 서로에게 좋은 관계로 발전시켜 나가는 것이 관건이다.

사모펀드는 적어도 4가지 면에서 한국 기업에 도움을 줄 수 있다.

첫째, 차세대 재벌 지배구조 정립에 좋은 역할 모델이 될 수 있다. 한국의 많은 재벌들이 3세대 가족 경영에 접어들면서 투자가로서 가족의 자산을 관리하는 것과 회사 경영에 직접 참여하는 것 사이에서 고민하고 있다. 사모펀드는 투자자와 전문 경영인의 역할과 권한을 분리해서 최고의 회사 경영 성과를 낼 수 있는 선진화된 지배구조의 좋은 사례가 된다.

둘째, 글로벌 시장 진출을 모색하고 있는 한국 기업들에 사모펀드는 좋은 파트너가 될 수

있다. 많은 한국의 재벌들은 경험과 성공 사례의 부족 때문에 외국 기업 인수를 두려워하고 있다. 기업 인수·합병과 운영 성과 개선의 전문가인 사모펀드들은 해외 기업 인수·합병에서 한국 기업들이 부족한 점을 충분히 채워 줄 수 있다. 중국의 컴퓨터 제조업체 르노보는 IBM 컴퓨터 사업인수 당시 미국 TPG와 손을 잡는 등 오히려 중국이 한국보다 한 발 앞서 있다.

셋째, 글로벌 사모펀드에 한국도 투자자로 참여할 수 있다. 사모펀드가 국내에서 돈을 많이 번다고 생각된다면 적개심을 가질 것이 아니라, 그 펀드에 올라타서 함께 돈을 벌겠다는 생각이 합리적일 것이다.

마지막으로 한국 기업들은 사모펀드들의 기업 경영 전문지식과 경험을 활용할 수 있다. 세계적인 사모펀드들은 단순한 기업 투자가를 넘어 자신들이 투자한 기업의 운영 성과를 높이는 경영 전문가로서의 역량을 키워가고 있다.

외국계 사모펀드들이 지난 몇 년간 한국에서 높은 수익을 올린 것은 사실이다. 하지만 이들은 외환위기 당시 국가 부도 위기의 한국에 과감하게 위험을 안고 투자를 했었다는 점을 인정해야 한다. 글로벌 사모펀드를 한국 기업의 경쟁자나 적으로 경계하며 되도록 멀리하겠다는 생각은 지나친 단견이다. 오히려 한국 경제와 기업의 선진화 및 글로벌화를 위한 장기적 파트너십을 구축하겠다는 전략적 사고가 절실히 필요하다.

외환위기 이후 지난 수년간 글로벌 사모펀드(私募·소수의 투자자 자금을 모아서 고수의·고위험 자산에 투자하는 펀드)는 모두 단기 이익을 좇는 저급한 투기꾼이라는 부정적 시각이 과도하게 부각되어 왔다. 을봄 불거진 론스타 사태 전후로 이런 현상이 더욱 심화되었다. 론스타와 외환은행 건에 대해서는 사법 당국의 결론을 기다려야 할 것이다. 그러나 이번 사건의 시시비비와는 별도로 외국계 사모펀드에 대한 대중의 막연한 시기심과 적개심은 점점 더 커가고 있다.

이에 따라 원인이야 어찌 되었건 결과적으로 요즘 많은 외국계 투자펀드들이 한국을 기피하는 현상이 점점 만연되는 분위기다. 되도록 같은 조건이라면 일본·중국·인도 기업에 투자를 하려고 한다. 외국계 사모펀드가 줄 수 있는 많은 기회와 잠재적 이익을 생각할 때 이러한 현상은 매우 안타까운 일이다.

사모펀드가 글로벌 기업 투자 시장에서 미치는 영향은 한국이 모른 척 담 쌓고 살기에는 너무나 막강하다. 상위 20위 안에 드는 사모펀드들이 투자하고 있는 기업 집단의 매출규모는 GE·IBM 등 글로벌 100개 기업에 버금간다. 이들이 향후 3~5년 내 아시아에 투자하려는 자금은 각 펀드당 최대 5조에서 10조 규모에 이른다. 사모펀드들은 10년 전만 해도 기업 인수·합병 전문가 집단 정도에 머물렀다. 하지만 지금은 GE의 잭 웰치나 IBM의 루 거스너 전 회장 같은 기업 경영의 대가들이 직접 참여