

## 2. M&A와 컴플라이언스

M&A와 관련하여 공정거래 컴플라이언스 측면에서 짚어 보아야 할 내용은 다음 4가지가 중요하다.

### 2.1 당해 기업결합이 경쟁당국으로부터 조치받을 가능성

매년 수백 건의 기업결합신고가 있지만 상당수는 경쟁제한성이 없는 건으로 인정되고 있지만, 일부는 기업결합이 불허되거나 조건부 승인이 되는 경우가 있다. 특히 수평결합의 경우나 시장봉쇄효과가 명백한 수직결합의 경우 이해관계인의 강한 반발이 예상되고, 이 과정에서 기업결합에 들어가는 비용이나 불확정성이 너무 큰 경우에는 아예 기업결합을 추진하지 않는 편이 나올 수 있다.

기업결합에 대한 공정거래위원회의 입장을 미리 알 수 있는 일이 아니므로 이 부분에 대해 컴플라이언스 부서가 강한 목소

리를 내기는 어렵다. 그렇더라도 체크해야 할 이슈에 대해서는 분명히 언급하는 것이 바람직하고, 이것이 상당한 비용 지출을 예방하는 것이 될 수 있으므로 기업결합을 추진하는 부서와 컴플라이언스 부서는 이 단계부터 협업하는 것이 필요하다.

## **2.2 승인 기간을 최대한 짧게 하기 위한 노력**

일반적으로 기업결합의 경우 소요기간이 예상되기 때문에 충분한 시간을 두고 절차를 진행할 수도 있지만, 그렇더라도 승인은 빠를수록 좋다. 승인 기간이 길어지면 비용이 그만큼 많이 드는 것은 당연하고, 불안정한 기간이 길어지면 길어질수록 노사문제라든가, 기업 범죄라든가 하는 불상사가 발생할 가능성이 높아진다. 그러므로 가능한 한 기업결합 승인에 걸리는 기간을 최대한 줄일 수 있도록 노력해야 한다. 그렇게 하려면 승인 여부를 빨리 결정할 수 있도록 충분히 분석된 자료를 제출할 수 있도록 하는 것이 필요하다.

## **2.3 실사과정에서 법 위반 행위 적발**

M&A의 경우에도 공정거래 법규 전문가들이 관여해야 한다는 점을 인식하고 있어야 한다. M&A의 경우 기업결합신고와

관련된 부분, 경쟁제한성 여부로 인해 공정거래위원회에서 제재를 하게 될 가능성에 대한 이슈 뿐만 아니라 실사과정에서 향후 공정거래법 위반으로 입게 될 부담, 즉 과징금 부과에 대비해서 그 가능성을 잘 짚어 볼 필요가 있다.

이 부분에 대해 국내보다 훨씬 경험이 많은 미국에서도 실사 과정에서 적절한 공정거래 실사의 중요성을 강조하고 있고, 특히 담합의 경우에는 워낙 은밀하게 이루어지기 때문에 적발이 어렵다는 점을 언급하고 있다. 국내의 경우에는 많은 업종이 독과점이라 담합의 가능성이 높다는 점에서 좀 더 면밀하게 살펴보면 담합 가능성을 파악할 수 있으므로, 이에 대해 적절한 대비를 해 둘 필요가 있는 것이다.

## 2.4 PMI(Post Merger Integration) 와 컴플라이언스

이 부분은 실사와 이어지는 부분이다. 실사 결과 인수되는 회사 또는 사업부가 공정거래법 위반행위를 지속하게 될 가능성이 있는 경우 이를 방지하기 위한 컴플라이언스 프로그램의 도입이 필요하고, 이를 추진하기 위한 조직 신설을 포함하는 컴플라이언스 시스템을 확립할 필요가 있는 것이다.

문제는, 이런 필요성에 대해 공감하는 것은 어렵지 않으나

실제로는 우선순위에서 밀리기 쉽다는 점이다. 즉, 결합 후에 가장 먼저 재무시스템을 통합하는 것이 필요하고 또한 노사관계를 안정시키는 것이 필요하기 때문에 컴플라이언스 리스크는 우선 순위에서 밀리게 되는 것이다. 또한 피결합회사의 경영진은 초기에 실적을 내기 위해 무엇보다 이익을 우선시하게 될 가능성이 높다.