**내용요약**

**프롤로그**

‘새로운 부자코드’의 핵심은 캐피털마켓의 변화와 흐름을 읽고 캐피털마켓과 소통하는 능력이다.

**Part 1 엔터테인먼트 산업 나도 투자해 볼까?**

**■소녀시대 감사합니다**

4년 전 소녀시대에 반해 SM의 주식을 1000만 원으로 샀다면 현재는 1억 3000만 원이 된 셈이라고 하는데 이 정도면 ‘감사합니다’를 연발할 만 하다. 변화가 한창일 때 그 안에서는 그 흐름이 잘 안보이지만 패러다임의 변화를 빠르게 읽고 남들보다 더 빨리 적응한다면 기회는 반드시 온다.

**■한류 드라마보다 K-POP이 돈을 번다**

패러다임의 흐름이 바뀌고 있다고 해서 엔터테인먼트 산업에 투자하면 무조건 돈을 버는 것은 아니다. 같은 엔터테인먼트 분야지만 K-POP 관련 회사에 투자했다면 돈을 벌었지만, 드라마 제작회사에 투자했다면 흔히 하는 말로 망했는데 그 가장 근본적인 원인은 수익이 발생하는 비즈니스 모델의 차이라고 할 수 있다.

음악산업은 엔터테인먼트 산업 중에서도 가장 먼저 디지털화되기 시작했다. 음악이 디지털화되면서 소비 형태와 방식이 전에 없이 다양화됐다. 디지털화된 음악의 소비 방식은 가수들이 소속된 기획사들의 수익도 증가시켰다. 드라마가 적자를 보지 않고 수익이 발생하려면 PPL이나 제작지원 광고 같은 것을 더 많이 붙여야 한다. 그러려면 시청률이 높아야 하지만 시청률이 잘 안 나와서 광고 수익이 낮으면 적자가 더 심해지고 악순환이 되풀이된다. 이렇게 가다가는 제작기반이나 제작 시스템 자체가 붕괴될 수 도 있기 때문에 상생을 통해 더 좋은 콘텐츠를 만들고, 그것으로 시장을 확대하는 것만이 한류를 지속하는 길이다.

**■연예인 주식부자**

K-POP하면 떠오르는 3대 메이저 기획사가 있다. 이수만의 SM엔터테인먼트와 양현석의 YG엔터테인먼트 그리고 박진영의 JYP엔터테인먼트다. 이들이 지금과 같은 위치에 오를 수 있었던 것은 회사의 미래가치를 인정해 주는 캐피털마켓과 소통하면서 가능해진 것이다.

연예인 주식부자들은 큰 공통점이 있는데, 이들은 모두 잘나가는 개인으로 일하지 않고 회사라는 시스템을 만들었다. 회사 안에 사람을 모으고 함께 성공과 실패를 경험하면서 가치를 쌓았다. 즉 모두 캐피털마켓과의 교감 속에서 부자가 된 것이다.

**Part 2 떡볶이집도 상장한다**

**■세 가지 이야기**

금융자본주의로 변화하는 패러다임 속에서 청년들은 꿈을 실현할 기회와 방법이 있다는 것을 알아야 한다. 캐피털마켓의 유기적인 시스템과 움직임을 잘 이해한다면 돈이 없어서 아이디어를 실행하지 못하는 상황을 극복할 수 있는 길이 있다. 그러기 위해서 벤처 생태계의 모든 것을 알아야 한다.

**■산업의 패러다임을 읽어라**

나라마다 시대별로 그 시기를 이끌어 낸 산업들이 있다. 그 산업 내에서 작은 패러다임의 변화를 놓치기도 하고 또는 이러저러한 개인적인 판단 실수들도 작용했을 것이다. 그러나 지나 놓고 보면 대세는 그 방향이었다. 패러다임의 변화는 사회를 움직이는 게임의 룰을 바꿔 놓는다.

**■CEO는 종합 예술인**

물론 한 사람이 모든 분야를 완전하게 알 수는 없다. 그러나 초창기 기업의 CEO는 종합 예술인이어야 한다. CEO는 인사관리, 기술개발, 재무, 마케팅 등 모든 분야를 알아야 한다. 특히 자금의 흐름에 대해서 모르면 회사를 제대로 경영하는 것이 불가능하다. 또 급변하는 시장 상황과 비즈니스 환경에 적응하기 위한 수단으로 M&A를 보다 효율적으로 활용할 수 있어야 한다.

**■레드망고가 미국으로 갔더니**

핑크베리의 성공에 자극을 받은 ‘원조 레드망고’도 미국으로 진출하였다. 레드망고는 2008년 사모펀드 CIC Partners로부터 1200만 달러의 투자를 유치하기도 했다.

세계는 하나의 시장이 되었으므로 꿈을 한국에 가두지 말아야 한다. 레드망고가 한참 붐일 때 좁은 시장을 놓고 제로섬 게임을 하기보다 이것을 미국에 가져가 보면 어떨까 하고 생각했던 것이 핑크베리의 성공 비결이다.

**Part 3 회사의 주인은 누구일까?**

**■소버린, SK를 노리다**

주주총회장에서 소동이 일어난 2004년 최태원 회장이 직접 소유한 SK의 주식은 0.6%에 불과했으며 17.92%의 절대적인 우호 지분이 있었다. 소버린은 당시 14.99%를 소유하고 있었으며 소버린의 보유주식을 포함해서 전 주식의 43.46%가 외국인의 소유였다. 나머지 39%를 차지한 주주들의 의사가 주주총회의 승패를 결정 할 예정이었는데 투표결과는 SK의 승리였다. SK가 경영권을 지킬 수 있었던 것은 SK의 경영권이 외국인에게 넘어가는 것을 우려한 국내 투자자들이 SK의 손을 들어줬기 때문이다. 주주총회에서 패배한 소버린은 2005년 SK주식을 전부 매각하고 철수했다. 경영권 다툼이 일어나는 중에 주식이 엄청나게 올랐고 이 때문에 소버린은 1조원 이상의 이익을 봤을 것으로 추정됐다. 여기서 ‘소버린효과’라는 말도 생겨났다.

**■누가 경영권을 가졌을까?**

-M&A: 회사를 사고파는 일이다. 상장기업이든 비상장기업이든 주식을 사는 것이 그 회사를 사는 것이다. 적어도 어떤 회사를 M&A했다고 하려면 임원의 임명이나 새로운 사업의 진행과 같은 회사의 중요한 결정을 할 수 있어야 한다.

-주주총회: 모든 주주들이 참석할 수 있고, 보유한 주식만큼의 의결권을 갖는다. 회사마다 다르지만 보통 1년에 1회 정기 주주총회가 개최되고, 필요에 따라 임시 주주총회가 소집된다.

-보통결의: 일상적인 경영상의 의사결정으로, 출석한 의결권의 과반수가 찬성하고 그 과반수를 헤아려 보아 전체 발행주식의 1/4이상이어야 한다. 이사와 감사 선임, 재무제표 승인, 주식배당 결의 등을 할 수 있다.

-특별결의: 보다 중요한 의사결정으로 주주총회에 참석한 의결권의 2/3이상 찬성하고, 이 찬성자의 주식수가 전체 발행한 주식의1/3이상이어야 한다. 정관 변경, 이사나 감사 해임, 회사의 해산, 분할 등을 할 수 있다.

-경영권 프리미엄: 대주주의 지분을 매입하는 방식으로 이뤄지며 주식의 가치 외에 경영권을 장악하는 비용이 추가된다. 1대 주주의 지분에 대해서만 지급하는 것이 일반적이다.

-이사회: 주주총회를 대신해서 회사의 경영상 중요한 결정을 한다. 대표이사를 임명할 수 있는 권한은 대개 이사회에 있다. 주주총회를 소집하거나 주주총회에서 논의할 의제를 결정하는 것도 이사회다. 이 밖에도 새로운 주식을 발행하거나 채권을 발행하는 것, 경영상 중요한 결정을 내리는 위원회의 설치와 위원의 임명 등이 모두 이사회의 권한이다.

**■회사 정관, 이렇게 중요한 거였어?**

-제3자 배정: 일반적으로 기존의 주주가 아닌 주주들이 증자에 참여하는 것. 벤처캐피털에서 벤처회사에 투자하고 지분을 받는 것

-정관: 정관은 회사의 헌법이나 마찬가지다. 회사를 설립할 때 정관의 내용을 꼼꼼하게 만들어 놓을 필요가 있다. 회사가 진행하는 사업의 특성을 고려해서 주식의 제3자 배정과 같은 여러 가지 단서 조항들을 만들어 놓아야 한다.

**Part 4 캐피털마켓의 다양한 참가자들**

**■은행밖에 없는 나라에서 사업하기**

은행은 고객이 맡긴 예금의 전부가 아닌 지불준비금이라고 하는 정해진 비율의 현금만 보유하고 있다. 은행은 예금자의 돈을 돌려주는 것이 우선이라 어떻게든 안전하게 담보를 잡고 대출을 해 주려고 한다. 이러니 기업들이 은행은 담보대출만 하려 한다고 불만을 가질 수밖에 없다.

엔젤투자자는 사업 초기에 그 기업의 가능성을 보고 자기 돈을 투자하는 개인들을 말한다. 엔젤투자자로부터 받은 자금으로 기술개발에 성공하면 벤처캐피털에 투자를 신청할 수 있고, 매출이 늘어나면 신용보증기금의 보증서를 받아서 은행에 대출을 요청할 수도 있다. 사업규모가 커지면 코스닥이나 증권거래소에 상장하는 IPO절차를 신청할 수 있다.

이때 IPO를 주관하는 곳은 증권사이고, 상장을 허락하는 곳은 증권거래소나 코스닥의 상장심사 담당부서와 상장심사위원회이다. 간접투자 상품인 펀드는 대개 은행이나 증권사에서 판매하지만, 실제로 운용하는 곳은 주로 자산운용사다. 이처럼 다양하고 많은 기관들이 캐피털마켓에 존재하는 것은 이들 기관들이 모두 개별적인 역할이 있기 때문이다.

**■캐피털마켓의 꽃, 직접금융**

-간접금융: 기업이 은행과 같은 금융기관을 통해서 자금을 조달하는 것

-직접금융: 기업이 주식이나 회사채를 발행해서 캐피털마켓에서 직접 자금을 조달하는 것

-증권사: 은행과는 달리 조달되는 돈을 직접 관리하지 않는다. 기업과 투자자의 중간에서 기업 평가나 주식과 회사채의 판매 등의 업무를 수행하고 수수료를 받을 뿐이다.

직접조달시장에서는 하이 리스크 하이 리턴이다. 위험도가 높은 기업일수록 발행하는 주식의 가격을 낮추거나 회사채의 금리를 높여야 한다. 투자자는 자신의 자금 중 일부를 약간은 위험도가 있는 사업에 투자해서 더 놓은 수익을 기대해 볼 수 있다.

**■펀드, 우리끼리 만들면 안 되나?**

-펀드: 간단하게 말하면 여러 사람의 돈을 모아서 운영하고 수익을 돌려주는 것이다. 법적으로 일정 자격 요건을 갖춘 이들만 자금을 모을 수 있도록 규제하고 있으며 적절한 절차를 밟지 않고 허가를 받지 않은 상태로 펀드를 모집하면 유사수신행위가 되어 형사기소된다.

펀드는 매년 법인세를 내야 하는 일반 법인과는 달리, 그 펀드를 해지하거나 해산할 때 한 번만 세금을 내면 된다. 이런 혜택을 받는 것은 펀드마다 그 존재를 뒷받침해주는 근거법이 있기 때문이다. 여러 가지 기준에 따라 펀드를 구분할 수 있는데 일반인들에게 공개모집을 해서 파는 공모형과, 39인 이하의 투자자에게만 돈을 모으는 사모형 등이 있다.

-벤처펀드: 비상장 벤처기업에 대한 투자를 전문으로 하는 펀드로 정식 명칭은 창업투자조합이다. 주로 IT기업이나 바이오기업에 투자한다.

**Part 5 회사의 진짜 가치는 하느님도 몰라**

**■회사의 가격은 어떻게 매길까?**

상장회사라면 그 회사의 가치를 나타내는 주가가 있어서 그나마 기준이 있다. 지금 거래되고 있는 주가에 총 발행한 주식 수를 곱하면 시가총액이 되는데 이게 ‘이 회사의 가치야.’라고 말할 수 있다. 하지만 가장 근본적인 것은 기업의 가치를 절대적으로 평가할 수는 없다는 것이다. 시장에서 상품의 가치가 소비자의 수요에 영향을 받는 것처럼, 기업도 시장에서 누가 얼마만큼 필요로 하는지에 따라 가치가 결정된다.

사실 M&A에서 가장 현실성 있는 방법은 시장가치다. 맨 앞에서 거론했던 시가총액, 즉 주가를 바탕으로 회사의 가치를 계산하는 것도 시장가치를 계산하는 대표적인 방법 중 하나다. 상장되 지 않은 기업은 주가로 기업의 가치를 계산할 수 없는데 이때는 동일 업종의 상장회사와 비교해서 그 회사의 가치를 계산한다. 이렇게 계산하는 것을 상대가치라고 한다. 이때 주로 사용되는 것이 PER/EBITDA다.

**■SM은 46, 삼성전자는 12**

PER는 주가를 주당순이익으로 나눈 값이다. 업종 평균보다 PER가 낮으면 이 회사는 저평가 되어 있다고 봐야 하며 회사가 투자할 때는 안정적이라고 볼 수 있다. 앞으로 급격한 성장이 기대되는 기업은 PER가 높다. 하지만 주식을 사는 경유라면 지나치게 PER이 높으면 그 주식이 고평가돼 있다는 의미가 있으니 주의할 필요가 있다. 비상장회사인 경우, PER값을 가져온 회사는 상장회사 이기 때문에 투자자의 입장에서는 같은 레벨로 비교할 수가 없다. 그래서 보통 비상장 리스크라고 해서 30~40%정도 할인하여 그 금액을 기준으로 투자를 협상한다. PER과는 약간 다르지만 비슷한 방법으로 EV/EBITDA가 있다. EV는 기업가치, EBITDA는 이자, 세금, 감가상각, 감모상각 등을 차감하기 전의 영업이익이다. 간단하게 말하면 기업가치를 영업이익으로 나눈 값이다.

SM은 46이고 삼성전자가 12라고 해서 SM이 삼성전자보다 더 좋은 회사라는 것은 아니다. SM의 PER가 삼성전자에 비해 높다는 것은 사람들이 삼성전자보다 SM에 더 많은 기대를 하고 있다는 것이다.

**■1억짜리 회사에 30억 들어왔어**

감자는 회사의 경영상태가 좋지 않았을 때 회계상의 수치를 개선하기 위한 방법 중 하나다. 따라서 감자를 한다고 발표하면 회사가 부실하다고 발표하는 것과 같았지만 IMF외환위기를 겪으면서 감자를 보는 시각이 달라졌다. 구제금융을 받은 뒤 많은 기업들은 경영상태를 개선하기 위한 노력을 하게 됐는데 그 중 하나로 감자가 시행됐다.

투자의 방식에 있어서 복잡하게 배수를 적용하는 이유는 적용하지 않았을 때 심각한 문제가 발생하기 때문이다. 배수가 숫자이기 때문에 많은 사람들이 배수가 높으면 무조건 좋은 평가를 받은 것이라고 착각하지만 따지고 보면 그렇지 않다. 투자에 있어서 가치인식의 기준은 투자배수가 아니라 전체적인 회사의 가치평가액이라는 것을 강조한다.

**Part 6 청년 창업가는 어디로 가야 할까?**

**■모든 것을 다 걸었던 회장님**

셀트리온의 창업자 서정진 회장은 위기 때마다 번번이 전부를 걸고 사업을 이끌어 왔는데 이것은 모험이 아니었다. 냉정한 판단과 끝없는 열정으로 성공을 확신했다. 그 바탕에는 패러다임의 변화를 읽고 사업의 판을 다시 짜는 탁월한 능력이 있었다. 바이오시밀러 시장이 커지면서 셀트리온이 이미 확보한 대용량 동물세포 배양설비에 대한 수요가 점점 늘어났다. 지금은 비록 바이오시밀러에 집중하고 있지만, 꿈꾸는 것은 신약 개발이다.

**■확신의 바이러스를 감염시켜라**

정답에 가까운 형태는 있지만 정확히 어떤 사업계획서가 좋은 사업계획서라고 꼭 집어 말할 수는 없다. 기술적인 요인들을 제외하고 이야기하자면 첫째로 자기생각을 정리해주는 계획서이며 둘째는 사업계획서의 목적이 확실한 계획서가 좋은 계획서다. 그러나 이 모든 것보다 사업계획서에서 가장 중요한 것은 자기가 하고 있는 사업에 대한 확신과 열정이다. 그 확신과 열정이 그냥 종이 안에 머물지 않고 스멀스멀 기어 나와서 이 사업계획서를 보는 사람들에게 바이러스처럼 감염시킬 수 있어야 한다.

**■벤처 투자는 어떻게 할까?**

벤처펀드는 기본적으로 사모펀드다. 사모펀드는 49인 이하로 모집을 해야 된다. 투자할 만한 곳에 가서 프레젠테이션 해서 돈을 끌어 모아 펀드를 만든다. 이때 어느 분야에 투자해서 운용을 어떻게 할 것인지를 설명한다. 자금이 모이면 투자할 기업을 심사를 통해 선발한다. 심사를 할 때 가장 중요한 것은 시장규모의 예측이다. 업체들이 제출한 서류는 해당 분야의 경험이 많은 심사역이 심사한다. 어느 정도 가능성이 있다고 판단되면 회사의 CEO나 담당자를 만난다. 서류 심사를 통과하고 몇 차례 설명회를 통해 아이템과 사람에 대한 확신이 서면 투자 협상을 시작한다.

-엑시트: 벤처기업에 투자했던 자금을 수익과 함께 회수해서 빠져나가는 것. 우리나라에서는 코스닥에 상장하는 것이 엑시트를 하는 거의 유일한 방법이지만 M&A가 활성화 되어 있다면 상장을 하지 않아도 엑시트가 가능하다.

-보통주: 주주총회에서 의결권을 행사할 수 있는 일반적인 주식이다. 벤처캐피털리스트들이 대부분 보통주로 투자하지 않는데 그 이유는 워낙 위험한 투자이기 때문이다.

-우선주: 배당이나 상환에 우선권을 갖는 대신 주주총회에서 의결권을 갖지 못하는 주식을 말한다.

-전환상환우선주: 회사가 상장되지 않더라도 이익을 내면 투자액을 상환 받을 수 있다. 그러다 나중에 회사가 상장되면 보통주로 전환할 수 있다.

-CB(Convertible Bond): 말 그대로 채권인데, 주식으로 전환이 가능한 채권이다. 정해진 기간이 되면 원금을 돌려 받고, 그 기간 동안에는 이자를 받는다.

-BW: CB와 비슷한 채권인데 워런트(신주인수권)이 붙은 채권이다. 워런트란 신주를 요구할 수 있는 권리이다.

**■벤처기업은 어떻게 길러지나?**

아이디어와 패기를 가진 벤처기업이 잘 되려면 기업들의 도전을 지원할 슈리람 같은 엔젤들이 있어야 한다. 정부뿐만 아니라, 민간에서도 엔젤을 육성하기 위한 여러 방안을 마련 중이다. 그러나 엔젤은 기본적으로 기관보다는 개인이 나서야 한다.

벤처펀드는 아주 직접적으로 국가 경제발전에 기여한다. 기업은 투자 받은 돈으로 고용을 창출하고 기술을 개발해서 경쟁력을 갖추게 되면 국가 경쟁력이 커지고 경쟁력이 강화되는 것이다.

**Part 7 M&A는 왜 하는 거야?**

**■경영자가 M&A를 모르면 죄짓는 거야**

M&A는 지금의 시대에 있어서 기본적인 경영수단 중의 하나다. 더 이상 특별한 그 무엇이 아니다. 따라서 경영자나 창업자가 M&A에 대해서 모른다거나 관심이 없다는 것은 좋은 경영자이기를 원칙적으로 포기하는 것과 마찬가지다.

**■티켓몬스터는 국부를 유출했나?**

티켓몬스터와 리빙소셜이 맺은 M&A의 조건은 정확하게 알려지지 않았다. 하지만 티켓몬스터의 경영진은 자리를 유지했고 직원들은 모두 리빙소셜에 고용 승계됐다. 이후에는 당연히 향후 영업에 필요한 자금은 모기업인 소셜리빙에서 조달될 것이다. 세계적인 기업들을 보면 M&A를 열심히 하고 지속적인 경쟁력을 유지한다. 금융자본주의 시대에 M&A는 하나의 경영수단일 뿐이다. 티켓몬스터가 M&A를 하지 않았다면 자금을 마련하기 위한 또 다른 노력들을 했어야 했지만 같은 업계의 세계적인 기업과 M&A를 성공시켰다.

**■M&A가 어떻게 경제를 살린다는 거지?**

어떤 기업에 투자를 할 경우 회수를 잘 할 수 있을 것인가를 가장 먼저 고민하게 되기 때문에 자금회수시장이 발달해야 투자도 활성화된다. 이 회수시장의 대표선수가 코스닥시장과 M&A시장이다. 그래서 그나마 활성화되어 있는 코스닥 시장을 죽이지 말고, 경제 규모에 비해 아직 활성화된 시장이라고 보기 힘든 M&A를 활성화시키는 것이 좋은 경제 정책이 되는 것이다.

**■M&A전문가와 M&A기술 전문가**

회사를 사고파는 측이 아닌 전문적인 지식을 가지고 M&A딜을 도와주는 어드바이저와 변호사, 회계사 같은 프로페셔널들은 M&A에 직접 종사하고 있다고 말하기 힘들다. 이들은 전문적인 지식을 가지고 기술적인 면을 도와주는 것이기 때문에 M&A기술 전문가라고 불러야 옳다고 본다.

**■M&A 퀴즈쇼**

-포이즌 필: M&A를 시도하는 측의 현금을 고갈시켜 적대적M&A 가 어렵도록 하는 것이다.

-황금 낙하산: 기업이 매수되더라도 기존 경영진의 신분을 보장할 수 있도록 정관에 필요한 장치를 해 놓는 것이다.

-황금주: 기업의 주요 사안에 대해 거부권을 행사할 수 있는 특별주다.

-초다수 의결제: 특별한 사안을 결의할 때 필요한 찬성 주주의 수를 대폭 높여서 결의가 어렵게 만드는 것이다.

**■옥션, 프로와 아마추어의 차이**

국내 투자자들은 이베이의 공개매수 과정과 외국인 투자자들의 대응을 통해 많은 것을 깨달았다. 외국인 주주들은 자신의 주주로서의 권리를 보호하기 위해 적극적으로 나섰는데 적법한 절차와 단계를 거쳐서 이뤄져서 글로벌 기업인 이베이도 꼼짝 못할 정도로 완벽한 대응을 했다. 불안해서 주식을 매각해 버린 국내 주주들의 반응과 비교해 보면 프로와 아마추어 정도의 수준 차이가 있었다. 옥션의 상장폐지는 그 동안 국내 소액주주들이 얼마나 형편없는 가격에 쉽게 퇴출당해 왔는지 알려 준 셈이다.