

또 “부회장님 돌아오면...” 챗바퀴 도는 ‘JY 기대감’ 그리고 ‘JY 리스크’

‘사람’이 아닌 ‘시스템’으로 움직인다면 삼성그룹은 총수가 구속되자 대내외 투자 활동을 사실상 멈췄다. 이를 방증하듯 이재용 부회장 가석방에 대한 투자자들의 기대감은 단연 “삼성의 투자 시계가 다시 돌아갈 수 있을까”에 쏠려있다.

삼성전자는 인텔, TSMC 등 글로벌 반도체 업체들과의 경쟁에서 밀리기 시작했고 ‘초격차’ 전략에도 균열이 나타났다. 그룹은 갈수록 커지는 글로벌 반도체 시장의 불확실성, 스마트폰의 사업의 정체 등 사업적으로 뚜렷한 미래를 그리지 못하는 현재의 상황을 ‘위기’로 표현했다. 실제로 삼성그룹에 ‘혁신’과 ‘성장’이란 단어는 더 이상 어울리지 않을 정도로 위기론은 확산했다.

그룹과 재계가 주장하는 ‘위기’의 원인은 역시 최종 의사결정을 내리는 총수가 없었다는 점, 즉 이재용 부회장의 부재(不在)가 절대적인 요인이었다. 자연스레 한국 경제의 주요한 축인 삼성그룹의 수장이 복귀해 과감한 투자를 결정하고 경제 회복의 발판을 마련해야 한다는 논리적 연결고리가 만들어졌다.

총수의 부재가 삼성의 위기로 연결되고, 총수의 복귀가 곧바로 투자 및 경영활동의 재개에 대한 기대감으로 평가받는 현재의 상황은 삼성그룹이 뛰어난 인재와 시스템이 아니라 총수에 의한 또는 총수를 위해 움직이는 조직이란 것을 여실히 드러내고 있다.

그룹이 이재용 부회장의 사법 리스크를 지우는데 총력을 기울이는 동안 투자자들은 상당한 기회비용을 치러야 했다. 개인 투자자들은 동학개미운동이란 신조어를 만들어 내며 삼성전자 주식을 사들였지만 ‘10만 전자’의 기대감은 이미 꺾인지 오래다. 오히려 주식 시장에서 이 부회장의 가석방을 ‘호재 소멸’로 받아들이는 현상도 나타났다.

‘이 부회장이 돌아왔기 때문에 그룹이 안정을 되찾고 정상적인 경영 활동을 재개할 것이다(?)’라는 전제는 다시 한번 곱씹어 봐야 한다. 이미 이 부회장이 구속과 출소를 반복하며 거취에 따라 삼성그룹의 리스크와 기대감이 공존하는 상황은 상수가 됐다. 불확실성은 여전히 있다. 경영권 승계에 대한 재편은 아직 1심 판결도 나지 않은 상태이다. 언제든 이 부회장이 부재한 상황이 닥칠 수 있다는 의미다. 총수가 다시 구속된다면? 수년간 반복해왔던 위기론을 삼성전자가 또 다시 꺼내들 여지도 있다.

삼성전자의 사업적 타개책은 반드시 필요하다. 이 부회장이 수감돼 있는 동안 파운드리 경쟁사 TSMC와의 격차는 더 벌어졌다. 인텔은 파운드리 사업

을 재개한다. 파운드리 사업의 경쟁은 2강에서 3강 체제로 재편됐는데 한 축인 삼성전자의 투자 시계는 점점 늦춰지고 있다. 실제로 삼성전자의 미국의 파운드리 공장 증설계획은 4개월 이상 검토중인 상태로 머물러 있기도 하다. 삼성전자가 당장 투입할 수 있는 현금성 자산은 약 110조원 정도다. ‘운용의 묘’를 발휘했다기 보단 총수 부재의 위기를 극대화하기 위한 고의적 실기(失期)에 가깝다는 평가마저 나온다.

삼성전자는 이 부회장의 가석방 또는 사면 등과 맞물려 대규모 M&A를 추진할 계획으로 알려졌다. 삼성전자는 올해 초 컨퍼런스콜에서 “3년 내 의미있는 M&A를 추진하겠다”고 밝혔고, 지난달엔 “인공지능·5G·전장 사업 등 다양한 기업을 대상으로 인수를 검토 중”이라고 했다.

투자은행(IB) 업계 한 관계자는 “글로벌 IB들 상당수가 삼성전자가 인수할 수 있는 매물을 검토해 대기중인 상태”라며 “이 부회장의 가석방이 확정된 만큼 삼성전자의 대규모 M&A가 가시화 할 수 있을 것으로 본다”고 말했다.

사실 현실적으로 삼성전자가 대규모 M&A를 진행할 수 있는 기업들은 그리 많지 않다는 평가도 있다. 이종산업의 진출을 고려하면 어렵다. 파운드리 부문은 자체 대규모 투자를 이미 계획해 둔 상태다. 삼성전자의 인수 가능성이 거론된 기업들은 대부분 차량용 반도체, 전장 기업들이다. 텍사스인스트루먼트(시가총액 약 200조원), 애널로그디바이시스(약 73조원), NXP세미컨덕터(약 70조원), 르네사스 일렉트로닉스(약 24조원) 등이 대표적이다. 다만 해당 기업들의 몸값도 최근 1년 코로나 시대를 맞아 지난해 대비 2~3배 이상 뛰었다.

정부는 이 부회장의 가석방을 결정한 이유를 “코로나 19 장기화로 인한 국가적 경제 상황과 글로벌 경제 환경에 대한 고려 차원에서 이재용 삼성전자 부회장이 (가석방) 대상에 포함됐다”고 설명했다.

결국 이 부회장이 정부의 조치에 어떠한 방식으로든 보은(報恩)을 해야 하는 시점이 점점 다가오고 있다는 것이 현실적인 접근이다. 다만 삼성전자의 대규모 M&A가 어떠한 방식으로 한국 경제에 긍정적인 시그널을 줄 수 있는지는 예단하기 어렵다. 대선 정국을 맞아 코스피를 지탱하고 있는 삼성전자의 주가를 끌어올릴 수 있는 방안 정도를 마련 할 수는 있다.

해외 기업을 사들여 국내 고용률을 끌어올리는데는 분명한 한계가 있다. 정치적 논리에 휘둘러 자칫 과도한 M&A 추진은 삼성전자의 진짜 위기를 불러올 수 있

는 단초가 될 지도 모른다. 실제로 삼성전자는 10조원 규모의 하만 인수 이후, 랜드마크가 될 만한 대규모 M&A 투자를 보여준 적이 없다. 기대를 모았던 하만은 삼성전자의 인수 이후 5년이 지났지만 여전히 시너지 보단 부진한 실적이 부각하는 실정이다.

투자금융업계 한 관계자는 “삼성전자가 M&A에 쓸 아부울 수 있는 대기자금이 상당히 많기는 하지만 수십 조원의 투자금을 쏟아 부어 유의미한 성장 및 확장세를 보여줄 기업은 제한적으로 본다”며 “이 부회장의 가석방 이후 존재감을 과시하기 위한 이벤트를 구상하기보단 실효성 있는 접근이 필요하다”고 말했다.

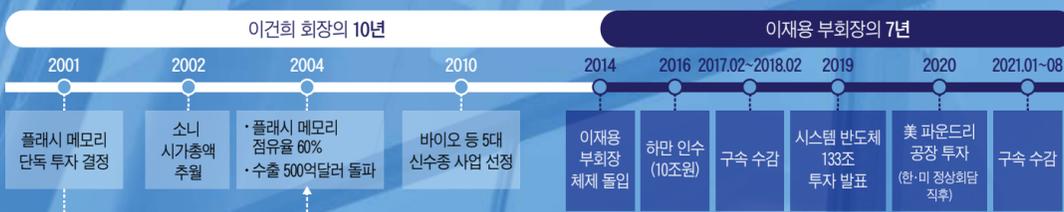
총수에 절대적으로 의존하는 의사결정 과정이 여실히 드러나며 삼성의 인재 육성 시스템도 재검토할 필요가 대두했다는 평가다. 이 부회장의 구속 이후 의공을 막아줄 유력 인사를 모시는 관행은 지속했는데 정작 사업부문별 글로벌 전문가들의 영입은 눈에 띄지 않는다.

**경쟁사와 격차 벌어지고, 투자도 멈춰
이 부회장 가석방, 주식 시장선 ‘호재 소멸’
총수 의존하는 시스템이 가장 큰 리스크
‘JY 경영’에 대한 냉정한 평가 이뤄져야**

한지용 인베스트조선 기자



이재용 삼성전자 부회장



신사업 카드로 또 '바이오'... 재계 고민은 더 깊어진다



재계가 신사업으로 또다시 바이오 카드를 꺼내고 있다. 과거 진출 경험이 있지만 사업 실패로 '쓴맛'을 본 기업들은 물론 IT공룡들도 물밑에서 투자처 물색에 한창이란 얘기가 들려온다. 주가를 단번에 끌어올릴 수 있는 '효자 사업'이지만 그물 재무 타격, 불투명한 시너지, 더딘 투자금 회수 등의 우려가 있다 보니 투자 결정은 쉽사리 이뤄지지 않고 있다. 현재로서는 삼성과 SK가 대표적인 성공 사례다. 여기에 GS와 CJ, 한화도 M&A 카드를 꺼내 바이오 진출을 알렸다.

GS그룹은 현재 국내 1위 보톡스 업체 휴젤의 유력한 인수후보다. 국내의 사모펀드(PEF) 운용사들과 컨소시엄을 구성해 2조원에 인수를 타진 중이다. GS는 주력 사업이었던 정유업의 성장성이 약해지면서 바이오를 신사업으로 낙점했다. 지난달 마이크로바이옴 분석기업 천랩을 인수한 CJ그룹도 본격적인 신약개발에 나설 것으로 기대된다. CJ의 바이오 사업은 2018년 CJ헬스케어(현 HK이노엔) 매각 이후 3년 만이다. 매각 당시의 약품 사업에선 손을 떼겠다는 의도로 풀이됐지만 "결국 익숙한 바이오로 돌아왔다"는 평이 나온다. CJ제일제당은 여기에 건강기능식품을 별도 독립조직(CIC)으로 구성, 분사도 검토하는 걸로 알려졌다. 한화그룹은 오너일가 기업을 통해 간접 재진출하려는 모습이 포착됐다. 지난

삼성·SK 선두... GS·CJ·한화 진입... 롯데·신세계·카카오 투자처 물색 적자여도 '바이오' 달던 기업 기대 가치 수직상승, M&A 장고 이어져

6월 신라젠 인수를 알린 신약개발 업체 엠투엔은 한화의 김승연 회장과 처남 관계인 서흥민 회장이 대주주로 있어 사실상 범한화 기업으로 인식된다.

2019년 헬스케어 업체 유비케어 인수 불발 이후로도 꾸준히 투자처를 물색해 왔다. 김승연 회장은 경영진 회의에서 "미래 성장을 담보할 바이오 사업에 전력을 다할 것"이라 밝혔을 정도로 바이오에 대한 열의가 남다른 것으로 알려져 있다.

재계가 떠나 할 것 없이 신사업으로 바이오를 선택한 이유는 무엇일까. 바이오에 대한 주식시장 기대감이 높은 만큼 자연스럽게 유동성이 풀렸고, 기업들도 투자를 검토하지 않을 수 없게 됐다. 그룹 오너 입장에서 바이오는 주가를 단번에 끌어올릴 수 있는 '효자'로 인식된다. 적자여도 성장성에 기대 기업가치를 수직상승시킬 수 있는 마법이 이 시장에선 꽤 빈번하다. 실제로 삼성바이오로직스와 SK바이오사이언스가 코로나 백신 생산 기대감을 키우며 상한가를 기록했다.

한번 시스템을 잘 구축해 놓으면 꾸준히 현금을 창출한다는 점도 바이오 투자 매력 요소다. 이렇다 보니 웬만한 그룹사들은 한번쯤 바이오 투자를 검토했다는 얘기가 나온다. 현재 진행 중인 휴젤 매각전은 이를 보여주는 단적인 예시다. 삼성·SK·LG·신세계 등 주요 기업들이 잇따라 인수를 검토했는데, 바이오 시장 진출에 대한 재계의 높은 관심이 드러나는 대목으로 풀이됐다.

문제는 진출을 검토하는 사업자는 많은데 실제 확신을 갖고 뛰어드는 기업은 잘 나오지 않는다는 점이다.

신세계는 당초 휴젤 인수를 진지하게

검토했지만 자사와의 시너지는 불투명하다 판단, 인수전에서 발을 뺐다. 그룹 CVC 조직을 통한 벤처투자로 가닥 잡은 분위기로 전해진다.

롯데그룹은 올초부터 합성신약 개발기업 엔지켐생명과학(엔지켐)과 조인트벤처(JV) 설립 및 출자 방안을 논의해왔다. 롯데제약 철수 이후 10년 만의 바이오 진출이란 점에서 기대감을 키웠지만 최근 무산 위기에 이르렀다. 관계자에 따르면 신동민 회장은 엔지켐에 투자조건으로 백신 위탁생산(CMO) 수주를 요구, 진행 상황에 따라 인수를 진행할 계획을 전달했다. 그러나 엔지켐의 위탁생산 과정에 차질이 생기면서 최근 롯데 내부서 논의를 무산시키려는 시각이 우세해졌다.

성공이 확실하게 보장되는 게 아니라면 선불리 발을 들이지 않으려는 대기업의 보수적인 성향이 영향을 끼쳤다. 기업들이 인수 이후 연결기준 실적 타격을 가장 우려한다는 분석이다. 한 관계자는 "바이오 기업 대부분 적자를 면치 못하는데 대규모 투자를 하기에 확보한 지분만큼 연결된 실적이 그룹 전반의 재무구조에 악영향을 끼칠 수 있어 기업들의 우려가 크다"고 전했다.

바이오 진출에 유독 잔혹사가 두드러졌던 점도 언급된다. 삼성만 해도 바이오 사업을 경영권 승계에 활용하려 했다는 의혹, 분식회계 논란 등 익히 알려진 일들이 많았다.

그럼 이미지를 실추시킬 수 있는 이모든 리스크를 감수하고 진출하더라도 수년의 시간과 천문학적인 비용을 투입해야 한다. 바이오시밀러는 평균 6년의 개발 기간과 2000억원 이상의 비용을, 신약개발은 여기에 두 배 이상의 시간과 10배의

비용을 필요로 하는 것으로 알려져 있다. 기술수출 난항, 허가 지연 등 예상 못할 변수도 감안해야 한다. 투자금 회수마저 장담할 수 없다는 점은 가장 우려를 키우는 지점이다.

실제로 다수 기업들이 같은 이유들로 바이오 사업에서 '쓴맛'을 본 경험이 있다. 유독 실패 사례가 많다 보니 제약바이오 사업은 '대기업의 무덤'이란 얘기도 많다.

롯데는 GMP(의약품 제조·품질 관리 기준) 의무화 등의 '규제 장벽'을 이기지 못했고, CJ는 '저조한 수익률'과 '불법 리베이트 제공 혐의' 등의 악재로 33년간 이어온 사업부를 매각했다. 한화는 바이오시밀러 개발까지 마쳤음에도 '소홀한 임상 검증'으로 허가 보류, 출시 기회를 놓치면서 철수 수순을 밟았다.

한 관계자는 "삼성·SK 이외 기업들은 대부분 신약 개발을 위한 공장 설비 제반이 미약하다. 할 거면 제대로 해야 하는데 그만큼 돈을 쏟아부어 확신을 없는 것"이라며 "바이오 투자가 일종의 '독이 든 성배'와 같다 보니 오너들도 대규모 투자를 결단하기 쉽지 않다"고 지적했다.

이런 전례가 있다 보니 바이오 투자자들 사이에선 전통 대기업이 아닌 새 사업자의 출현을 기다리는 분위기가 형성됐다. 카카오·네이버 등 IT공룡들의 등판을 기대하는 것이다. 이들은 확실한 자본력과 신사업 확장역량에 대한 신뢰, 활용 가능한 데이터 보유 등의 이점을 갖췄다.

IB업계에 따르면 카카오는 올초부터 모바이오업체의 지분 10% 확보를 논의해왔다. 최종 사인만 남은 상태였지만 결국 논의가 무산됐다. 다만 카카오 김범수 의장의 바이오 시장 진출 의욕이 남다른 얘기가 많은 만큼 추후 이들 IT기업의 참전 여부도 새로운 관건거리가 될 수 있다.
 하지는 인베스트조선 기자

기업명	GS	CJ	Hanwha	SHINSEGAE	
사업 현황	<ul style="list-style-type: none"> 국내 1위 보톡스 업체 휴젤 인수 추진 중 (2021.08) 건강기능식품과 바이오 사업 독립조직(CIC) 설립 및 분사계획 (2021.10 예정) 	<ul style="list-style-type: none"> 바이오기업 천랩 인수로 마이크로바이옴 접목 신약개발 추진 (2021.07) 건강기능식품과 바이오 사업 독립조직(CIC) 설립 및 분사계획 (2021.10 예정) 	<ul style="list-style-type: none"> 범한화 기업인 엠투엔, 신약개발 기업 신라젠 인수 (2021.06) 한화케미칼, 바이오의약품 생산공장 매각 등 사업 철수 (2015) 디지털 헬스케어 솔루션 기업 유비케어 인수 불발 (2019) 	<ul style="list-style-type: none"> 엔지켐생명과학과 JV설립 및 출자 논의 중 (2021.01~) 롯데제약, 롯데제과에 합병되며 시장에서 철수 (2011) 	<ul style="list-style-type: none"> 주요 계열사 임원 등으로 구성된 '바이오 TF' 조직 구성 (2021.06) 휴젤 인수 추진 무산 (2021.07)
비고	<ul style="list-style-type: none"> CJ헬스케어를 한국콜마에 매각하며 바이오 사업 철수 (2016) 	<ul style="list-style-type: none"> 한화케미칼, 바이오의약품 생산공장 매각 등 사업 철수 (2015) 디지털 헬스케어 솔루션 기업 유비케어 인수 불발 (2019) 	<ul style="list-style-type: none"> 롯데제약, 롯데제과에 합병되며 시장에서 철수 (2011) 	<ul style="list-style-type: none"> 휴젤 인수 추진 무산 (2021.07) 	

독립 투자전문그룹, 미래에셋

평범한 한국기업이 아닙니다
글로벌 테크놀로지 기업입니다

미래에셋 코어테크 펀드

반도체, 핀테크, 디스플레이, 친환경차, 2차전지... 뛰어난 기술로 글로벌 IT를 선도하는 기업에 투자합니다. 환전없이 세계 최고 수준의 기술기업에 투자하세요.

	6개월 수익률	1년 수익률	설정 이후 수익률
코어테크	32.85%	46.78%	43.52%
종류A	31.96%	44.77%	41.45%
참조지수	31.46%	27.44%	29.30%

세전기준, 출처: 제로인, 기준일: 2020.11.30

미래에셋 코어테크 증권투자신탁(주식) 설정일: 2019.10.21 순자산: 2,455억 원
KOSPI 환매방법: 제(3)영업일 기준가로 제(4)영업일 지급 * 15시 30분 경과 후 환매 청구 시 적용 선취수수료: 납입금액의 1.0% 이내 환매수수료: 없음
종류A: 연 1.435% (운용 0.72%, 신약 0.02%, 판매 0.68%, 일반사유: 0.015%)

■ 집합투자증권은 운용결과에 따라 투자원금의 손실이 발생할 수 있으며, 그 손실은 투자자에게 귀속됩니다. ■ 이 집합투자증권은 예금자보호법에 따라 예금보험공사가 보호하지 않습니다. ■ 펀드가입을 결정하시기 전에 (투자대상, 환매 방법 및 보수 등에 관하여) 투자설명서를 반드시 읽어보시기 바랍니다. ■ 과거의 운용실적이 미래의 수익을 보장하는 것은 아닙니다. ■ 종류형 클래스에 부과되는 보수 수수료의 차이로 운용실적이 달라질 수 있습니다. ■ 증권거래비용, 기타비용이 추가로 발생할 수 있습니다. ■ 한국금융투자협회 심사필 제20-0620호 (2020.12.18 - 2021.12.16)

원칙을 지키는 투자 - **MIRAE ASSET** 미래에셋자산운용

건설사 아킬레스건 된 ESG... "글로벌 스탠더드 대응 시급"

국내 건설사들, ESG 준비 미흡 투자자·시장 기준은 훨씬 앞서가

ESG(환경·사회·지배구조)가 건설사들의 '아킬레스건'으로 떠올랐다. 건설업계가 보건안전과 환경 등 가장 ESG에 가장 취약한 업종임에도 불구하고 기업들의 준비가 미흡한 상황이다. ESG 역량이 자금조달부터 규제, 시공까지 전방위적인 영향을 끼치게 된 가운데 글로벌 스탠더드에 발 빠르게 대응하지 못하면 '우물 안 개구리'가 될 것이라 우려가 커지고 있다.

최근 현대건설이 발표한 '탈석탄 선언'에 "진정성이 없는 그린워싱(친환경 위장)"이란 지적이 뒤따랐다. 현대건설이 베트남 광택에 이어질 신규 석탄화력발전소 건설에 참여하며 국내외에서 거센 비판을 받고있는 가운데 "해당 사업까진 하고 앞으로 안 하겠다"는 면피성 선언이란 이유에서다.

국내 건설사들이 너도나도 ESG 강화를 내세우지만 진정성의 의문이 제기된다. 국제사회에서는 여전히 국내에서 진행 중인 신규 석탄발전 참여하는 건설사에 따가운 눈총을 보내고 있다. 지난해에는 삼성물산이 한국전력공사의 해외 신규 석탄사업 참여하면서 공개 비난을 받았고, 이후 탈석탄 선언을 한 바 있다.

이제는 ESG 이슈가 단순 비판에 그치지 않는다. 기준 미달이면 자금조달 자체가 어려워졌다. 국제금융기관과 주요 금융사들이 ESG 경영을 강화하면서 반(反)환경적이거나 인권 침해해 야기하는 개발 사업에 PF(프로젝트파이낸싱) 등 금융 지원을 하지 않고 있다. 7월 삼척블루파워가 자금 조달을 위해 나선 회사채 수요예측에서 전량 미매각을 기록해 냉랭한 투심을 확인했다.

구분	신서천화력(1기)	고성그린파워(2기)	강릉에코파워(2기)	삼척블루파워(2기)
준공 시기	2021년 3월	2021년 10월 예정	2023년 3월 예정	2024년 4월 예정
발주처 및 시행사·시공사	한화건설, 태화건설, 범양건설, 한진중공업-태화건설산업, 중부발전	SK가스, SK건설, 남동발전	삼성물산, 남동발전	동양그룹, 중부발전, 포스코건설-두산중공업

출처: 각사

한 국내 대형 은행 관계자는 "지주 차원에서 ESG를 강조하면서 석탄 관련 사업 신규 대출은 늘리지 않고 있고, PF 딜(거래)을 수주할 때도 ESG를 미리 체크해 신경을 쓰고 있다"고 말했다.

해외 투자자들은 기준이 훨씬 앞서가 있다. 7월 노르웨이 국부펀드는 현대건설이 석탄 사업을 지속한다는 이유로 '관찰기업'으로 선정했다. 사실상 투자 대상에서 제외된 셈이다. 이미 시작한 사업도 중단 위기에 처한다. SK에코플랜트(구 SK건설)가 시공하는 영국 런던의 실버타운 터널 사업이 환경오염 우려로 반발이 커지면서 프로젝트 중단 가능성이 커지고 있다.

규제 리스크도 코앞으로 다가왔다. 건설 과정에서의 온실가스 배출, 담합, 지역사회와 분쟁까지 ESG에 걸리는 요소들이 산적해있는 가운데 중대재해처벌법도 내년부터 시행된다. 중대재해처벌법을 시행하면 고의성과 상관없이 처벌 수위가 높아지게 돼 보건 안전 리스크 범위가 넓어진다.

이처럼 국내외 시장 분위기가 빠르게 변하고 있지만 국내 건설사들의 준비는 미흡하다는 평이다. 한 금융투자업계 관계자는 "국내 인프라 회사들이 화석연료 사업에 집중돼 다음 단계에 대한 고민이 없었다"며 "신재생에너지 등 미래 사업을 미리 준비해 온 선진국 회사들이 빠져

나간 시장에 남은 국내사들은 실제 포트폴리오 변화 없이 내실 없는 선언만 나서고 있다"고 지적했다.

현대건설 사례처럼 그룹 평판이 훼손되는 '소탐대실' 결과도 우려된다. 해외에선 "기후를 생각해 전기차 생산을 확대한다면서 계열사는 석탄 발전 사업을 추진한다"며 현대건설의 최대주주인 현대자동차를 집중 비난했다.

시장 관계자들은 지금 건설사의 가장 중요한 과제로 미래 먹거리 준비를 꼽는다. 변화에 발맞춰 새로운 역량을 강화하지 않으면 살아남을 수 없다는 것. 유럽에선 기업에 공급망에 대한 '인권 실사'를 필수로 요구하고, ESG 기본 요건을 충족 못하는 회사들을 파트너로 선정하지 않는다. 과거엔 ESG 기준에 못 미쳐도 수익성이나 시공능력이 좋은 업체를 선정했지만 이제는 수익이 적어도 장기적인 ESG 가치에 반하면 아예 제안을 하지 않는 추세다.

한 ESG 평가업계 관계자는 "건설사 입장에선 돈 받고 시공만 하면 끝이니 ESG에 대한 장기적 그림을 그리지 않았다"며 "석탄 사업도 참여하는 건설사가 없어야 중단된다. 근시안적 시각으로 수주하고 단기 수익만 바라보지 말고 장기적인 가치를 보는 경영진의 마인드가 필요하다"고 말했다.

이상은 인베스트조선 기자

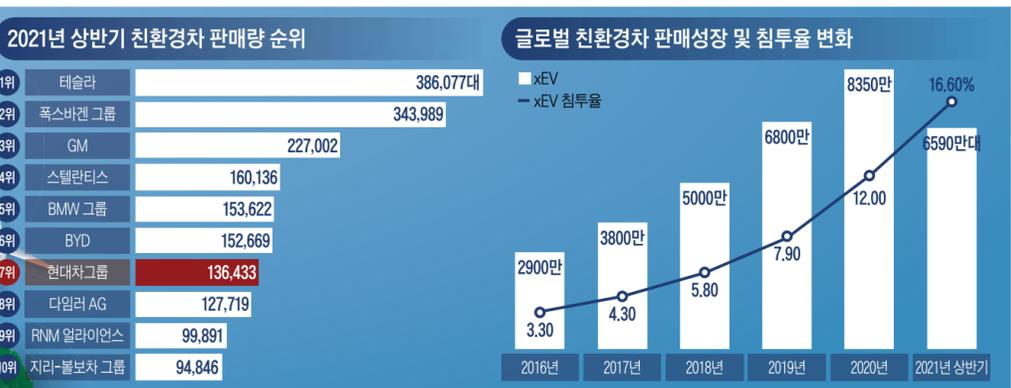
美·EU 미래차 주도권 경쟁에 시한 촉박해진 현대차 전략

선진국들이 환경 규제 문턱을 높이며 차 산업 주도권 확보전에 돌입하고 있다. 친환경차 전환 압박과 함께 내연기관 퇴출 시계가 앞당겨지며 현대차그룹에 주어진 시한도 촉박해지고 있다. 경쟁 강도가 거세지며 공격적 전략이 필요한데 미래차 청사진에 비해 빈약한 기존 사업 출구전략이 발목을 잡을 수 있다는 우려가 나온다.

정의선 회장 체제 들어 현대차그룹은 전략기술본부와 기획조정실 양대 조직을 중심으로 미래차 대응에서 선두 그룹으로 발돋움하기 시작했다. 양 조직을 위시해 애플이나 보스톤다이내믹스 등 굵직한 인수합병(M&A) 건을 심사하고 미래차 전략에 대한 구체적 청사진을 마련했다는 평가를 받고 있다.

기술력론 포스바겐, GM과 함께 테슬라와의 격차를 가장 빠르게 좁혀나가는 기업으로 꼽힌다. ▲지배구조 개편을 통한 소프트웨어(SW) 역량 집중 ▲M&A를 통한 자율주행·인공지능(AI) 등 원천 기술 확보 ▲클라우드·프로세서·배터리 부문에서 외부 협력 체제를 구축해 핵심 밸류체인을 구축했다는 분석이 지배적이다.

그러나 그룹 차원 선제적 행보에도 불구하고 코앞에 닥친 주도권 싸움에서 얼마나 성과를 올릴지는 확실하지 않다. 차 산업의 구조적 변화는 ▲에너지 전



환 ▲자동차의 디지털화 ▲서비스 산업과의 연계로 나아가는 중이다. 핵심은 전기차를 통한 데이터 확보에 있어 치열한 판매 경쟁이 불가피하다.

투자은행(IB) 업계 한 관계자는 “애플이 현대차를 찾으며 기술력 입증과 함께 브랜드 가치가 수직 상승했다”며 “그러나 아직 전기차 시장에서 독점적 지위를 확보한 곳이 없어 애플처럼 고객 충성도가 높은 테크 기업이 잠전하면 팔릴 거란 시각이 많다. 기술력이 부족해도 데이터만 확보하면 SW 역량에선 완성차가 따라잡기 힘들기 때문”이라고 평가했다.

기술력만으로는 본격적인 점유율 쟁탈전이 벌어졌을 때 쉽게 대응하기 힘들 가능성이 높다.

미국의 가세로 경쟁 강도는 거세지고 있다. 글로벌 시장조사기관 EV블로츠에 따르면 올 상반기 전 세계 친환경차 판매량은 약 660만대로 지난해보다 88% 성장했다. 현대차그룹은 전체 7위를 기록했지만 선두권을 제외하면 연세든 순위가 뒤집힐 수 있는 형국이다.

규제 문턱을 높이는 만큼 현대차그룹의 수출 전략도 영향을 불가피하다. 미국은 2030년까지 친환경차 침투율을 50%까지 끌어올리는 행정명령과 함께 현지 생산 차종에 최대 1만2500달러(한화 약 1400만원) 보조금 지급을 준비 중이다. 미국 ‘빅 3’인 GM과 포드, 스텔란티스도 공동성명에 참여했다.

완성차 업계 한 관계자는 “미국은 부

담할 수 있고 해외선 부담하기 어려운 형태로 규제 비용을 끌어올리니 겉은 친환경 정책이지만 실제로 전기차 패권 싸움”이라며 “GM, 포드도 지난해 폭스바겐처럼 판매량을 무섭게 키울 수 있어 현대차에는 불리한 상황”이라고 설명했다.

현대차그룹도 새 시간표에 맞춰 현지 생산거점 확보를 위해 투자를 앞당기고 있다. 그러나 경쟁사처럼 공격적인 목표치를 제시하고 유연하게 대처할 수 있을지에 대한 회의적 평가가 나온다.

우선 미래차 청사진에 비해 빈약한 구조조정 등 내연기관 중심 사업에서의 출구전략 부재가 발목을 잡을 수 있다는 지적이다.

지난 5월 현대차그룹이 미국에 8조원

규모 투자 계획을 내놓자 노조는 “국내 공장 투자 확약 없는 일방적 해외투자는 노사 갈등만 야기할 뿐”이라고 입장을 밝혔다. 전기차 시대 들어 분쟁을 자제하던 노사 분위기도 바뀌고 있다. 지난 2018년 이후 완성차 업체가 3만여 명 구조조정 에 나설 때 자연 감소를 택했지만 올 들어 정년 연장 요구에 직면했다.

현대차그룹의 노사 관계는 여전히 윤여철 노무담당 부회장이 담당하고 있다. 정몽구 명예회장 시절 임원 중 유일하게 자리를 지키고 있는 인사다. 현대차가 3년 연속 부문급 타협을 이어가는 등 성과도 있지만 미래차 시대에 부담이 될 내연기관 중심 사업구조에서의 출구전략과는 거리가 멀다는 평가다.

증권사 완성차 담당 한 연구원은 “전략 차종을 현지 생산하려면 노조 허가가 필요해 유연한 대처가 어렵다”며 “5년 동안 점유율을 지키며 노하우를 축적해야 선두 지위를 유지할 수 있는데, 내연기관 사업을 포함해 노사 관계까지 모두 부담이 될 수밖에 없다”고 말했다. 시야를 내연기관 협력사 생태계로 넓히면 이밖에도 발목을 잡을 요소가 상당할 거란 우려도 적지 않다.

구조조정 업계 한 관계자는 “지원을 요청하는 부품사가 늘고 있는데 미래차 대응이 전혀 안 된 곳이 생각보다 많다”며 “본격적 구조조정 논의가 시작되면 현대차그룹의 부담으로 작용할 가능성이 있다”고 전했다. 정낙영 인베스트조선 기자

SK그룹 계열사 투자유치 테마는 ‘PEF 양보심 테스트’?

구분	예상 투자 규모	유치 방식	거론되는 투자자
SK E&S	2조	전환상환우선주 발행	KKR, IMM PE, 글랜우드PE 등 다수 PEF
SK넥셀리스	7700억	FI 유치 혹은 현지 조달	SKC 및 국내외 사모펀드
SK이노베이션	1조~1000억	SK루브리컨츠 지분 40% 매각	IMM 크레딧솔루션
SK배터리	2000억	사모사채 발행	-
SKIET	3000억	pre-IPO	KKR, TPG, 베인캐피탈, 칼라일 등 다수 PEF
SK종합화학	1조~1조5000억	지분 49% 거론	글랜우드PE, 스틱인베스트먼트 등 다수 PEF

SK그룹이 자본시장을 전방위로 활용하고 있다. 그룹 계열사들이 대규모 투자유치를 통해 신성장 동력을 마련하고 나서면서다. M&A와 투자유치 시장에서 사모펀드(PEF)와의 접점이 넓어졌다.

거래구조도 다양해지고 복잡해졌다. 그룹 입장에서 부채비율을 관리하다 보니 최상의 자본조달 방법을 고민한다. 이 과정에서 때로는 사모펀드들이 받아들이기 힘든 조건도 나오고 있다.

SK배터리, SK종합화학, SK E&S, SK넥셀리스 등 SK그룹 계열사들이 대규모 자금조달에 나선다. 조달 자금이 최소 조 단위에서 몇개는 수십조원까지도 거론되고 있다. 규모가 워낙 크다보니 차입만으로 한계가 있다. SK그룹 차원에서 부채비율보다 에퀴티성 자금을 조달해 부채비율을 높이지 않도록 노력하고 있다.

이 정도 유동성을 제공할 수 있는 곳은 국내외 대형 사모펀드 정도가 거론된다. 입찰 절차가 진행되는 곳에 국내외 내로라하는 사모펀드들이 이름을 내밀었다.

SK종합화학 소수지분 매각에는 글랜우드 프라이빗에쿼티(PE)와 스틱인베스트먼트를 비롯한 사모펀드 다수가 입찰에 참여했다. 거래규모가 2조원에 이르는 대형거래다. ‘탈정유 전환’을 위해 지분매각에 나서지만 캐시플로우가 안정적인 사업이다 보니 투자자들의 관심이 크다. 펀드 소진이 급한 사모펀드들은 높은 수익율을 기대하긴 힘들지만 사업 안정성이 높다는 점에서 해당 거래에 관심을 보인다.

딜 성사 가능성에 대한 우려가 있었지만 SK루브리컨츠 소수지분 매각도 IMM 크레딧솔루션에 매각했다. IPO 가능성이 높지 않아 투자회수에 대한 리스크가 부각됐지만, 최근 사모펀드들이 대출 성격이 강한 크레딧펀드를 조성하면서 현금

전방위 자금조달... 다양한 거래 구조 짜며 투자 가능성 타진 PEF, SK 요구 얼마나 들어줄지가 딜 성사 관건으로 떠올라

흐름만 안정적이면 투자를 마다하지 않는다.

한 M&A 업계 관계자는 “사모펀드들이 투자할 수 있는 범위가 다양해지면서 해당 거래가 순조롭게 진행됐다”며 “SK루브리컨츠 같은 딜이 성사되면서 대기업들이 사모펀드를 활용한 자금조달을 고민하고 있다”고 말했다.

나아가 기존에 없던 새로운 자금조달 방식이 나오기도 한다. 대표적으로 SK E&S가 추진하는 상환전환우선주 증자다. SK E&S는 신사업에 필요한 재원 마련 방법을 고민했다. 부채비율을 늘리지 않는 것이 핵심과제였다. SK E&S의 부채비율은 2019년 152%에서 지난해 186%까지 늘며 차입금 관리가 중요해졌다.

이에 SK E&S는 상환전환우선주 증자란 ‘묘수’를 꺼내들었다. 투자자를 끌어들이기 위해서 다양한 옵션을 제공했다. 5년 후 상환을 받거나, 아니면 SK E&S 지분 또는 SK E&S가 보유한 자회사인 도시가스 회사들의 지분을 받아갈 수 있게 구조를 짰다. 다만 위의 상황들은 어디까지나 SK E&S가 결정할 수 있고, 투자자들에게 약속할 수 있는 것은 배당 제공 정도이다.

투자자들 사이에선 처음 보는 독특한 구조란 평가가 나왔다. 배당 말고는 뚜렷하게 보장 받는 것 없음에도 투자에 나선다는 것으로 받아들여졌기 때문이다. 일각에선 투자에 나설 곳이 없을 것이라 평가마저 나왔다.

막상 뚜껑을 열어 보니 많은 투자자들이 입찰에 참여했다. KKR, 글랜우드PE, IMM PE를 비롯한 다수의 PEF가 참여한 것으로 전해진다. 참여한 이유는 도시가

스 지분이라는 매력적인 ‘과실’이 있기 때문이다.

이를 놓고 SK그룹이 사모펀드들의 한계점이 어디까지인지 시험해 본다는 평가가 나온다. SK그룹이 브랜드가 달린 계열사 투자에 사모펀드들이 감내할 수 있는 투자조건이 어디까지인지 시험해 본다는 뜻이다.

SK E&S 우선주 발행이 성공한다면 새로운 ‘바로미터’가 될 것이라 관측이다. 비단 SK그룹뿐 아니라 다른 대기업들도 이번 거래 성사 여부를 바탕으로 사모펀드들의 회수보장을 어디까지 해줘야 하는지 고민할 것이기 때문이다.

나아가 사모펀드들끼리 서로 감내할 수 있는 투자 한계점을 두고 경쟁해야 할 수도 있다. SK E&S 입찰 참여자들을 봤을 때 단위 펀딩이 가능하다는 점에서 SK E&S의 조건을 많이 받아주는 쪽이 해당 딜을 가져갈 공산이 크다.

그 공극의 방점은 SK배터리가 될 가능성이 점쳐진다. SK배터리는 상장전 투자유치에 나선다. 이미 IB를 비롯해 사모펀드(PEF)들이 이미 줄을 섰다. 수년 전부터 SK그룹과 관계를 쌓고 투자에 나서기 위해 다방면으로 경영진과 컨택하고 있다. 해당 투자는 단순히 수익률 이상의 가치를 가진 딜로 평가 받는다. SK그룹의 미래 성장과 함께 할 수 있기 때문이다.

그런 면에서 SK그룹이 까다로운 조건을 내걸 가능성이 거론된다. SK배터리를 키울 수 있는 전략적 아이디어 등 사모펀드들과 다양한 거래를 해본 SK그룹이 이들에 더욱 터프한 조건을 내걸 것으로 예상된다.

양선우 인베스트조선 기자

교보생명
간편가입보험군
간편가입보험, 선택의 폭이 넓어진 군, 많아진 군, 넘치는 군

NEW (무)교보 실속있는 간편가입 건강플러스 종신보험 보충비용부과형

NEW (무)교보 실속있는 초간편가입 종신보험 보충비용부과형

(무)교보 실속있는 간편가입 건강플러스 종신보험 보충비용부과형

(무)교보 간편가입 건강보험

(무)교보 초간편가입 초건강보험 겸성형

교보생명 최강 고객이 궁금하다면 QR코드를 확인하세요

*교보생명은 해당 상품에 대해 충분히 설명할 의무가 있으며, 가입자는 가입에 앞서 이에 대한 충분한 설명을 받으시기 바랍니다. 간편가입보험은 유병자나 고연령자들이 가입할 수 있도록 일반가입보험에 비해 계약금(가입금)을 간소화한 보험입니다. 일반가입보험에 가입하기 어려운 피보험자를 대상으로 하므로 일반가입보험의 보험료보다 높게 책정되어 있습니다. 따라서 간편가입보험 가입 전에 일반가입보험과 일반가입보험의 보험료 수준을 꼭 비교해 보시기 바랍니다. 기존 계약을 해지하고 신계약을 체결할 때에는 보험인수가 거절되거나 보험료가 인상될 수 있으며 보장내용이 달라질 수 있습니다. 이 보험계약은 예금저축보통예금에 따라 예금보험공사가 보호하며, 보호 한도는 교보생명이 가입한 권리의 모든 예금보통예금 금융상품의 해지환급금 또는 만기보통예금이나 시중보통예금에 기탁된 금액을 합하여 인당 최고 5천만원이며, 5천만원을 초과하는 나머지 금액은 보호하지 않습니다. 다만, 보험계약자 및 보험료납부자가 만기이전 보류되지 않습니다. 종신보험의 경우 일반가입보험(종신형)의 경우 갱신료 상환 시점에는 지급을 제한하며, 시중금리 등에 의해 연동되는 공시이율에 의해 부리됩니다. (무)교보초간편가입간편가입(건강형)의 경우 갱신료 상환으로 갱신시 보험료가 인상될 수 있습니다. *보험계약 체결 전에 상품설명서와 약관을 읽어보시기 바랍니다. 준법감시인(한국인) 2106-18 상동감시인(한국인) 2021.6.15-2022.6.14

KYOBOS
교보생명

함께 성장하며
행복을 나누는 금융

하나금융그룹



● 강원도 삼척시 국공립 셋별하나어린이집



● 부산 하나금융 공동직장 어린이집

‘어린이집’

하나의 이름으로 백가지 꿈을 키웁니다

[하나금융그룹 어린이집 100호 프로젝트]

하나금융그룹은 어린이집 100호 건립으로
지역에 맞춘 보육 시스템을 만들고 있습니다

발전 가능한 미래를 위한 금융의 첫걸음
BIG STEP FOR TOMORROW



● 전라북도 군산시 국공립 미장하나어린이집

이제 '대중'보다 '주주'?... 지배자 된 카카오 "통행료 받아볼까"

플랫폼이 사업 핵심, 수익화 수준 대중성 바탕으로 성장한 카카오 앞으로 '주주 가치 제고' 집중할 듯 사용자 4000만명 vs. 주주 71만명 이해상충 불가피... "반발 커질 것"

이해상충이 시작됐다. 몰려든 대중(大衆)의 트래픽(사용량)을 기반으로 급성장한 카카오가 이제 그 대중들에게 청구서를 내릴기 시작한 것이다.

플랫폼을 핵심 사업으로 삼았던 카카오로서는 당연한 귀결이다. 문제는 시기와 속도다. 일부 시장을 사실상 독점하는 과정에서 정책의 이득을 본 데다, 코로나19를 계기로 준공공재 성격까지 띄게 된 상황에서 다소 성급하지 않느냐는 것이다.

게다가 대부분의 카카오 계열사는 기업공개(IPO)를 준비하고 있다. 상장 계열사가 많아지면 많아질수록 카카오의 목표는 '대중성'보다는 '주주 가치 제고'가 될 가능성이 크다는 지적이다.

2014년 다우와 합병한 카카오는 2015년부터 O2O(Online-to-Offline) 사업에 사활을 걸었다. '온라인 광고판'과 '무료 메신저'라는 기존의 틀을 벗어나 웹과 현실을 하나로 잇고, 그 안에서 비즈니스 기회를 찾겠다는 포부였다.

6년 후인 현재 카카오의 상상은 현실이 됐다. 포털 트래픽을 제외한 대부분의 플랫폼 영역에서 속적 네이버를 제치고 지

배적 사업자의 위치를 거머쥐었다. 이런 변화에 힘입어 카카오의 시가총액은 최근 1년간 2배 이상 올랐다. 지난 6월엔 네이버의 시가총액을 추월하기도 했다.

현재 카카오의 주가순이익비율(PER)은 200배가 넘는다. 5배 수준인 경쟁사 네이버의 40배다. 한 대형증권사 연구원은 "카카오가 선점하거나 지배적 사업자가 된 사업 부문이 속속 수익을 내기 시작할 거라는 기대감이 반영된 가격"이라고 설명했다. 이제 밑 작업은 끝나가고 있고, 돈을 거둬들일만 남았다는 것이다.

실제로 카카오는 주요 사업 영역의 수익성을 키워가고 있다.

카카오모빌리티는 이달 초 카카오톡의 주력 서비스 '스마트호출'의 요금을 인상하겠다고 고지했다. 카카오톡도 최근 1년간 마이너스통장 등 신용상품 금리를 크게 올렸다. 카카오톡이 수익성 제고에 나선 서비스의 공통점은 '압도적 시장 점유율'이다. 카카오톡은 지난해 택시 호출 플랫폼 시장 점유율이 89.4%로 압도적 1위였다. 카카오톡은 월간 활성 사용자수(MAU) 1400만명으로 금융 부문 1위를 달리고 있다. 카카오톡의 시가총액은 41조원으로 신한금융그룹(20조원)의 두 배다.

투자업계에서는 향후 카카오가 미용실(헤어샵 고객관리 솔루션, 대리운전 등) 시장 점유율을 키워가고 있는 핵심 사업의 요금을 속속 인상할 것으로 내다보고 있다. 쿠팡서비스·온라인교육 등 잠재 수익의 후보군으로 꼽힌다.

플랫폼의 본질은 사용자를 끌어모은 후 이를 기반으로 수익을 내는 것이다. 미국 구글도 최근 '구글 포토'를 유료화했고, 유튜브의 광고 적용 대상 확대를 추진하고 있다. 아마존 역시 2010년 이후 멤버십인 아마존프라임의 구독료를 수차례 인상했지만, 회원 이탈률은 낮았다. 카카오의 수익성 제고 정책 역시 예정된 수순이라는 평가가 많다. 카카오톡 플랫폼의 미래를 믿고 거금을 투자한 주주들을 위해서라도 피할 수 없는 일이라는 것이다. 카카오톡에 이어 카카오페이, 카카오톡모빌리티, 카카오펀터tainment 등 계열사들도 줄줄이 상장을 추진하고 있다. 이들 역시 성공적인 상장을 위해 수익성 제고가 필수 과제다.

다만 시기와 속도 면에서는 이견이 존재한다. 증권가 일각에서는 카카오가 최근 2~3년간 폭발적으로 성장한 데엔 정부 차원의 묵인 또는 비호가 존재했다는 의견을 내놓는다.

대표적인 사례가 '타다 논란'이다. 지난해 국토부가 주도한 속칭 '타다 금지법' 통과 이후 모빌리티 스타트업의 시장 진입이 사실상 봉쇄됐고, 카카오펀터tainment가 최대 수혜자가 됐다. 수년의 논란 끝에 통과된 인터넷신문은행법 역시 카카오가 가장 큰 수혜를 받았다. 최근 한국은행이 중앙은행 디지털화폐(CB-DC) 모의실험 시스템 개발사로 카카오 계열 그라운드X를 선정하는 것도 일부 이슈가 됐다. 코로나19 사태로 출입명부 등 개인 정보가 빅데이터로 집중되고 있는 상

황에서, 정부의 카카오 의존도가 한층 커진 것 아니냐는 지적이다.

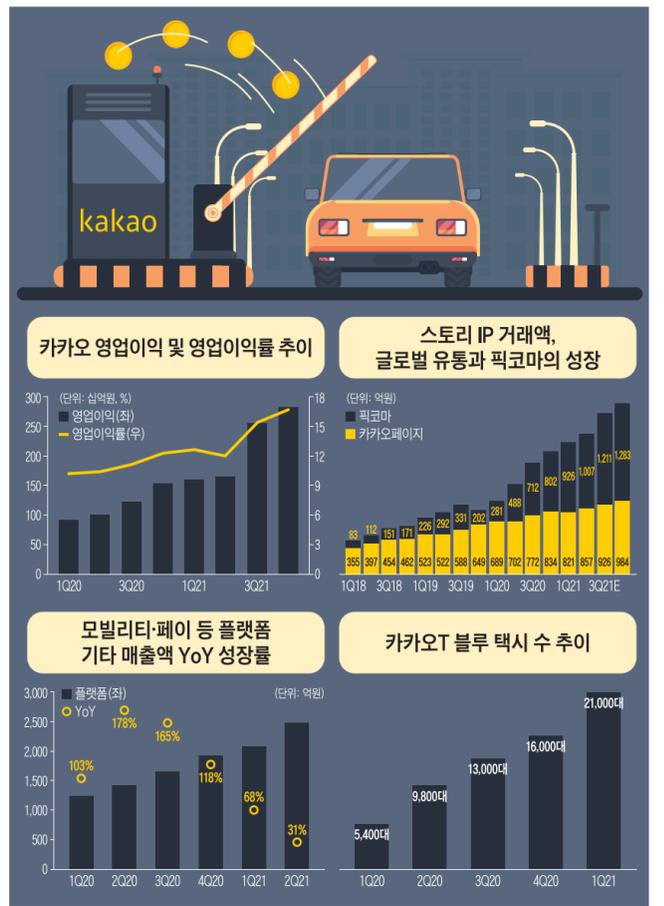
플랫폼 사용료는 일종의 '통행료'로 인식된다. 구매자와 판매자 사이에 중개를 해주는 대가로 요금을 받아가는 까닭이다. 카카오가 수익성을 추구하면 플랫폼을 이용하는 고객인 대중에 경제적 부담이 전가되는 구조다.

게다가 '특혜' 이슈가 현재진행형인 상황이라 더욱 논란이 될 수밖에 없을 거란 지적이 나온다.

카카오T 서비스 요금 개편안에 곧바로 여론이 악화한 것도 이 때문이다. 풀이된 주요 택시노동조합은 곧바로 반발성명을 냈다. 온라인에서도 카카오펀터tainment의 금리 조정 등과 맞물려 카카오에 대한 불만의 소리가 터져나오고 있다. 여론이 악화하자 카카오펀터tainment는 요금 인상폭을 축소하기로 했다. 그럼에도 결국 주간 호출 요금은 이전에 비해 최고 1000원에서 2000원으로 두 배 올랐다.

한 자산운용사 임원은 "카카오톡 사용자는 4000만명인데 카카오 주주는 71만명에 불과하다"며 "카카오 사업 구조상 수익성 제고 과정에서 더 많은 대중의 반발에 부딪힐 것이고, 이것이 반복되면 높은 확률로 네이버처럼 정치적인 부담도 짊어지게 될 거라는 게 투자 리스크 중 하나"라고 말했다.

이재영 인베스트조선 기자



3강 체제서 '하이브 원톱'으로... K엔터는 세대교체 중

(SM·JYP·YG)

덩치·영향력... '간판' 된 하이브 독창성·'BTS 後' 성공 증명 속세 SM 매각은 업계 지각변동 촉진

SM·JYP·YG의 '3강' 체제가 유지돼 온 국내 엔터업계에 세대교체가 이뤄지고 있다. BTS(방탄소년단)의 하이브가 국내 대표 엔터사로 올라서 업계 판도를 선도하고 있고, SM엔터는 대기업에 최대주주 자리를 넘겨 줄 것으로 보인다. 'K엔터'의 지각변동이 한창인 가운데 엔터사들은 플랫폼 강화·아티스트 확장 등 '다음 스텝'을 증명해야 한다.

지난해 코스피 상장 이후 하이브는 곧바로 엔터 대장주 자리에 올랐다. 주가가 10만원 초반대까지 떨어지기도 했으나 네이버와의 자본교환, 이타카홀딩스 인수 등 굵직한 이벤트들로 주가 회복을 이끌었다. 엔터주 리레이팅(재평가)을 거치며 6월엔 시가총액 12조원을 돌파하기도 했다.

BTS가 국내외에서 압도적인 성과를 내면서 실적도 견조하다. 지난해 하이브의 영업이익은 1455억원으로 SM(65억원), JYP(441억원), YG(107억원) 3사 합계를 크게 앞질렀다. 하이브의 올해 2분기 매출액은 2786억원으로 전년 동기 대비 79.2% 증가했다.

엔터업계의 판도 자체도 바꾸고 있다. 하이브는 상장 당시부터 엔터를 낚는 플랫폼을 강조해왔다. 최근 SM, JYP, YG도 IP(지식재산권)와 플랫폼 강화에 열을 올리는 분위기다. SM엔터는 팬 커뮤니티 플랫폼 '버블'을 운영하는 자회사 디어유에 하반기 코스닥 상장을 목표로 하고 있고, JYP엔터는 IP 기반 사업 담당 자회사 'JYP360'을 설립하고 플랫폼 비즈니스를 강화하려고 하고 있다.

한 증권사 관계자는 "시가총액이 커지니 기관들도 과거보다 엔터 섹터를 중요하게 보는 '하이브 효과'가 있다"며 "하이브가 BTS로 글로벌 주류시장인 북미로 파이를 넓혔고 플랫폼 강화, 해외 레이블 인수, 한·미·일 거점별 경영체제 구축 등 여러 새로운 시도들을 하고 있다"



고 말했다. 하이브가 명실상부 대표 엔터사로 자리잡았지만, 증명해야 할 '왕관의 무게'도 만만치 않다. '플랫폼 회사' 타이틀의 상징인 자체 팬시 플랫폼 위버스(Webverse)의 확장성도 숙제다. 위버스는 국내외 아티스트 입점을 늘리며 MAU(월간 활성 사용자) 성장세를 보이고 있다. 다만 지난해 가파른 성장세에 비해 최근에는 다소 둔화됐다.

위버스는 '팬덤'이 수요의 핵심이라 아티스트의 영향력이 절대적이다. 이달 초 블랙핑크는 입점 당일 100만명 이상의 구독자를 확보했다. 결국 BTS와 블랙핑크 '이름값'인 셈인데, 단순 SNS가 아닌 플랫폼 경쟁력을 증명하려면 독자 콘텐츠 등 혁신을 보여야 하는 시기다.

엔터사의 핵심 콘텐츠는 결국 아티스트다. 회사들도 본업인 아티스트 파이프라인 확장에 가장 신경쓰고 있다. 하이브는 BTS 다음이 중요하다. 후속 그룹으로 내놓은 투모로우바이투게더(TXT), CJ ENM과 함께 데뷔시킨 엔하이픈(ENHYPEN)이 음원 성적 호조를 보이고 있지만 BTS와 비교할 바는 아니다. 아이돌은 공연 동원력이 중요한데, 코로나로 이를 증명할 시기가 계속 미뤄지고 있다.

'모범생'인 JYP엔터는 최근 가장 큰 수익원인 걸그룹 트와이스의 팬덤이 다소 주춤하는 추세다. 후속 그룹인 있지

(ITZY), 스트레이 키즈(Stray Kids) 등이 눈에 띄는 성과를 보이지 못하고 있다. JYP와 YG 모두 내년 초 신인 걸그룹 데뷔가 예정돼 있다.

이수만 SM엔터 총괄 프로듀서의 지분 매각도 엔터업계의 세대교체를 예고하는 이벤트다. 이 프로듀서가 최대주주에서 내려오면 사실상 SM엔터는 새로운 회사가 된다. 카카오펀터tainment를 앞세운 카카오가 인수에 적극적인 모습을 보였지만 현재 CJ ENM도 강력한 잠재 인수자다.

물론 지분 매각 이후에도 이 프로듀서가 경영에 참여할 가능성은 있다. 이 프로듀서는 고령의 나이에도 대부분의 업무에 관여하며 'SM 스타일'을 이끌고 있어 곧바로 손을 떼기는 쉽지 않다. 다만 시장에서 계속 지적돼 온, 구조적인 체질 개선은 진행될 것으로 예상된다. 굶주린 사업 부문(?)을 보인 사업 부문은 확장성이 기대된다. 엔터업계의 합종연횡 구도에도 변화가 올 수 있다.

한 IB업계 관계자는 "인수자가 어딘지 보다 라이크기획 이슈처럼 이수만에 몰린 체제를 어떻게 처리할 지 인수 조건이 중요하다"며 "라이크기획이 연간 100억 원씩 가져가는데, 대기업이 SM을 인수하면 자체적으로 정리가 안 된 엔터사 특유의 주먹구구식 운영은 정리될 것"이라고 말했다.

이상은 인베스트조선 기자

60년 농협60주년
금융의 모든 순간에
당신과 함께 합니다.

NH농협금융

시장과 상관없이 당신의 수익은 꾸준해야 하기에

ETF MANAGED PORTFOLIO

ETF/ETN을 모아 파는 포트폴리오

포트폴리오의 절반 이상을 여러 종류 ETF에 분산 투자합니다
시장의 불확실성이 커질 때 변동성을 줄일 수 있습니다

투자, 문화가 되다
NH투자증권

한국금융투자협회 심사번호 제21-03828(2021.08.10~2022.08.09) ※(금융투자자는 금융투자상품에 대하여 증권사로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있으며, 투자 전 상품설명서 및 약관을 반드시 읽어 보시기 바랍니다. ※(금융투자상품은 예금보통예금에 따라 예금보통예금이 보호되지 않습니다. ※(금융투자상품은 자산가격 변동, 환율변동, 신용등급 하락 등에 따라 투자원금의 손실(0~100%)이 발생할 수 있으며 그 손실은 투자자에게 귀속됩니다. ※(모로보보어드바이자가 고객에게 맞는 투자 또는 수익 달성을 보장하지 않습니다. ※(모로보보어드바이자는 투자자로부터 중기보수(연)는 분기별 후회하며 만기 혹은 해지 후회할 수 없습니다. ※(펀드투자자는 금융투자상품(펀드)투자증권에 대하여 증권사로부터 충분한 설명을 받을 권리가 있으며, 투자 전 (간접)투자설명서 및 집합투자규약을 반드시 읽어보시기 바랍니다. ※(펀드증권거래비용, 기타 비용이 추가로 발생할 수 있습니다. ※(펀드 및 개인투자 수익은 계약별로 상이합니다. *나눔펀드, N+글로벌펀드, N+글로벌펀드(연)은+성리보수 분기 후회(N+글로벌펀드)은+성리보수 분기 후회 *외화자산의 경우 환율변동에 따른 환율손실이 발생할 수 있습니다.



20이십대에게 이~~만큼 다 드려요!



쓰고 또 쌓고! 럭키박스 드리는 헤이영 '솔테크'

신한체크카드
쓸때마다 럭키박스 특템

손쉬운 미션
참여하면 럭키박스 3개 더!

헤이영 데이에는
최대 10만 포인트까지!

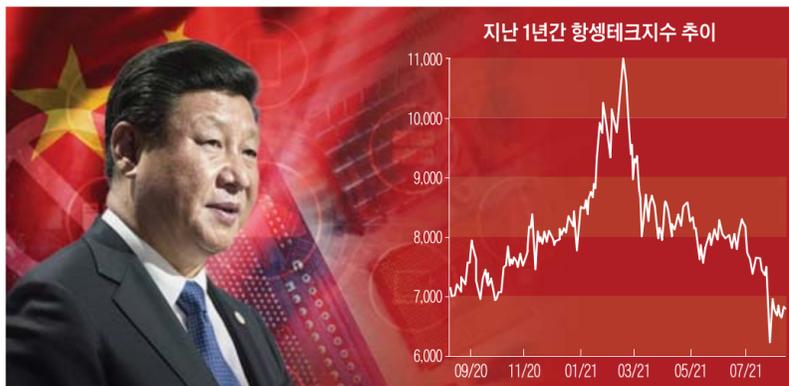
럭키박스 20개
터트리면 매달 정품이 내 손에!

* '솔테크'란 20대를 위한 애플테크 이벤트로, 신한 체크카드로 결제하거나 미션 참여 시 럭키박스를 지급합니다. 럭키박스를 통해 마이신한포인트를 드리며, 고객 요청 시 헤이영 머니박스에 자동으로 포인트가 입금됩니다. 참여 대상은 만 18~29세, 신한 헤이영 체크카드 보유 고객이며, 이벤트 기간은 2021.07.16 ~ 2022.06.30 입니다. 마이신한포인트 수령을 위해 '마케팅 정보 제공', '마케팅 앱푸쉬(유용한 혜택 알림)' 등의 및 신한플러스 가입이 필수입니다. 럭키박스는 신한 체크카드 결제하거나 손쉬운 미션 완료 시 제공되는 랜덤 마이신한포인트입니다. 럭키박스를 오픈(터치)해야만 마이신한 포인트가 지급되며, 지급된 일로부터 해당 월 말일까지 오픈해야 합니다. 해당월 말일까지 오픈 하지 않은 경우 럭키박스는 소멸됩니다. - 미션 & 지급 개수 1) 신한 체크카드 1원 이상 은오프라인 결제하면 익일 간별 1개(월 최대 20대, 일 제한 없음) 2) 손쉬운 미션 완료 시 3개(동일 미션 당 최초 1회 한, 최대 3개) - 매월 단 하루 '헤이영Day'에는 럭키박스 오픈 시 최대 10만(1명)가 당첨되며, 단 하루 진행되는 '헤이영Day' 인내는 솔푸시로만 진행됩니다. * 이달의 추정 (월간 이벤트) - 매달 1일부터 말일까지 럭키박스 수집 및 오픈(터치) 개수 20개 달성 시 자동응모 됩니다. ※ 수집을 완료했으나 오픈(터치)하지 않은 경우 달성 개수에 포함되지 않습니다. - 이달의 추정 경품 발표일은 매월 5일입니다. (주말, 공휴일인 경우 익영업일) - 신한 솔(SOL)에 등록된 휴대폰 번호로 개별 연락 드립니다. - 경품은 고객정보에 등록된 자택주소로 발송되오니 연락처와 주소를 확인해주시기 바랍니다. - 경품 발송을 위해 개인정보 수집, 이용, 제공에 동의가 반드시 필요하며, 미 동의 시 당첨이 취소 될 수 있습니다. (당첨자의 경품 수령 거부, 연락처 오류 또는 유선 통화 거부 포함) * 기타 유의사항 - 이 광고는 법령 및 내부통제기준에 따른 관련 절차를 거쳐 제공됩니다. - 이 금융상품(서비스)을 가입(계약) 하시는 경우 금융소비자보호법 제19조 제1항에 따라 상품(서비스)에 관한 중요한 사항을 설명받으실 수 있습니다. - 본 이벤트는 은행 사정에 따라 일정이 불가피하게 변경될 수 있습니다. - 경품의 이미지는 실제 상품과 다를 수 있고, 경품은 사정에 따라 다른 경품으로 바뀔 수 있으며 경품 소진 시 이벤트는 조기 종료될 수 있습니다. - 5만원 초과 경품 및 마이신한포인트에 대한 제세공과금 22%는 당행에서 부담하며, 3만원 초과 경품 제공 건에 대하여는 2016년 7월 30일부터 시행중인 은행법상 '재산상 이익제공 보고, 의무에 따라 보고됩니다. - 제공되는 마이신한포인트는 기타소득에 포함 되어 고객에 따라 포인트 수령 후 금융종합소득세 과세대상자에 해당될 수 있으며, 제공되는 마이신한포인트는 기타소득에 해당되어 연간 합산금액이 300만원을 초과할 경우 종합소득세 신고 대상입니다. - 비정상적이거나 불법적인 방법으로 이벤트에 참여하신 경우, 당첨자 대상에서 제외됩니다. - 신한은행, 신한금융투자, 신한라이프는 예금자보호법상 부보금융기관이며, 신한카드는 부보금융기관이 아닙니다. 별도의 법적인 계약이 없는 한 신한금융그룹 관계자들은 상호채무를 보증하지 않습니다. - 계약 체결 전, 카드 상품별 연회비, 이용조건 등 상세사항은 상품설명서와 약관을 확인하시기 바랍니다. - 기타 자세한 사항은 신한은행 고객센터 1599-8000 (평일 9시~18시/주말 및 공휴일 휴무)로 문의하시기 바랍니다. 신한은행 준법감시인 사전심사필 제2021-11591-1호 (2021.07.29~2022.07.29) 신한카드 준법감시 심의필 제20210603-Dprn-001호(2021.08.01~2022.07.31)

자국 빅테크 기업 때리는 중국... 韓 기업도 밸류 영향 불가피

중국 정부가 자국의 빅테크 및 플랫폼 기업에 대한 공세를 강화하고 있다. 여러 기업이 미국 증시에 상장했다 보복성 철퇴를 맞았고, 미디어 플랫폼 기업들은 국민의 정신을 흐리는 대상으로 낙인이 찍혔다. 빈부 격차 완화와 공산당 체제 공고화, 미국과의 패권 경쟁 등 다양한 원인이 복합적으로 작용했다는 평가다.

중국의 이런 정책 기조는 우리 기업에도 작지 않은 영향을 미칠 것으로 보인다. 중국 테크기업 투자자가 손실을 만회하기 위해 한국 등 다른 시장의 자산을 정리하거나 신규 투자를 줄인다면 기업 가치 하락은 불가피하다.



업종	기업	내용
게임·엔터	텐센트	8월 모바일 게임 왕자영요(Honor of Kings) 미성년자 이용시간 단축 및 결제 제한
전차 상거래	알리바바	7월 독점적 음악저작권 포기 지시, 2016년 차이나유지 인수 관련 과징금 50만위안 부과
핀테크	안트그룹	4월 반독점 위반으로 182억2800만위안(약 3조2500억원) 벌금 부과
차량 공유	디디추싱	작년 11월 홍콩·상하이 상장 중단 발표, 작년 12월 금융당국 결제서비스 외 사업 정리 요구
	헬로추싱	7월 국가안보 위반 혐의 조사 개시, 앱마케팅 신규 다운로드 금지, 반독점 위반 50만위안 벌금 부과
리쿠르팅	플트릭 얼라이언스	7월 자회사 윈만만(Yunmanman), 휘저방(Huochebang) 대상 사이버 안보 조사 개시
	보스 지핀	7월 사이버 안보 조사 개시, 모기업 칸쑤(Kanzhun)은 6월 뉴욕 증시 상장
음식 배달	메이판	7월 최저시급 이상 보장 및 사회보험 기업 등 배달원 보호 정책 발표, 반독점 위반 벌금 부과 가능성
교육	신동팡	7월 중국어·영어·수학 등 교과목 사교육업체 설립 금지, 기존 사교육업체는 비영리성 기관 전환
동영상	바이트댄스	3월 경영진과 중국 당국 면담 후 해외 상장 계획 중단, 5월 장이밍 CEO 사임
	콰이서우	8월 중국 관영매체, 스트리밍 플랫폼이 저속한 콘텐츠 확산시킨다며 규제 촉구

더 매서워진 빅테크 길들이기... 분배·체제 강화 등 요인 '세계적 추세' 중국 리스크에 투자자 위축, 규제 추이 따라 국내 테크 기업 가치 영향

부가 사교육을 사실상 금지하며 신동팡, 중공교육 등 사교육 기업의 주가가 급락하기도 했다.

이들 빅테크나 IT, 플랫폼 기업들은 강력한 네트워크와 정보력이 무기다. 덩치가 커질수록 정보가 해외로 유출될 가능성은 커진다. 정보 통제에 민감한 중국 정부 입장에서선 달가울 리 없다.

시진핑 중국 국가 주석은 2012년 공산당 총서기에 선출된 후 위대한 중화민족의 부흥, 중국몽(中國夢)의 가치를 내걸었다. 몇 해 전엔 2020년까지 샤오강(小康, 모든 국민이 풍족하고 편안한 사회)을 달성하겠다고 했다. 그러나 지난 수년간 중국의 성장세는 둔화했고, 빈부 격차와 불평등은 심화했다. 사회적 불만을 잠재우려면 편중된 부를 이전시켜야 한다. 이 성과에 시 주석 체제의 유통기한도 걸려 있다. 공산당 창당 100주년은 중국의 정책 기조가 '성장 우선'에서, '분배와 균형'으로 전환하는 이정표였다는 평가다.

빅테크·플랫폼 기업들의 사업 모델은 분배나 균형과는 거리가 있다. 먼저 헤게

모니를 왼 쪽에 고객과 부가 쏠린다. 이런 강력한 독과점 대기업을 늘려야 수많은 작은 기업들이 생겨나고, 부가 이전된다는 것이다. 배달앱 규제 역시 결국 배달 노동자의 지갑을 채우라는 취지다.

중국 테크기업으로서 이런 분위기가 달갑지 않지만 살아남으려면 반발하기 어렵다. 제재를 받으면서도 '지도에 감사하다' 하고, 정부와 면담 후에는 대규모 기부 행렬에 동참한다.

중국의 기업 규제는 미국과의 패권 경쟁도 한 이유로 꼽힌다. 한 증권사 임원은 "중국은 미국을 제치려면 제조업 기반이 강해야 한다는 인식이 강하다"며 "빅테크 기업을 늘려야 작은 기업들이 많이 살아날 것이고 전기차 배터리, 반도체 등 유망 제조업으로 돈이 갈 것이라고 보고 있다"고 말했다.

빅테크 기업에 대한 규제는 미국을 비롯한 다른 시장에서도 공통적으로 벌어지는 현상이다. 빅테크의 악랄적 행태가 소비자의 복리 증진이나 공정거래 질서에 반한다는 문제 제기가 이어지고 있다.

미국도 빅테크 규제 논의가 뜨겁다. 조 바이든 대통령은 지난달 플랫폼의 독점적 관행을 단속하라는 행정명령에 서명했고, '구글의 적'이라 불리는 인사를 법무부 반독점담당자로 지명하기도 했다. 지난 6월엔 온라인 플랫폼 기업 대상 반독점규제 법안이 발의됐다. 플랫폼과 사 업자간 이해상충 문제가 발생하면 기업 분할, 강제 매각 명령까지 내릴 수 있도록 하는 등 수위가 강하다.

공정거래위원회도 플랫폼 규제에 신경을 쓰고 있다. 빅테크·플랫폼 기업들은 정부의 지원 아래 급격히 성장했다. 이제는 시장 독점(카카오모빌리티), 과도한 금리(카카오뱅크) 등을 지적하는 목소리도 나온다. 사회의 핵심 가치가 성장에서

공정과 분배로 옮겨가면 테크 기업들의 행보에도 제동이 걸릴 수밖에 없다.

앞으로 우리 테크 기업으로 자금이 원활히 유입될지 미지수다. 중국을 떠난 자금이 한국 기업을 살릴 수도 있다. 그러나 중국 정부 한마디에 미국 상장 기업도 치명타를 입을 상황이다. 투자자들은 조심스러울 수밖에 없다. 플랫폼이 전 세계적으로 규제받으니 시장을 플라가며 상장하거나 돈을 모으기도 부담스럽다. 돈이 오지 않으면 기업가치도 오르지 않는다.

손정의 소프트뱅크 회장은 최근 중국의 규제를 예측할 수 없다며 당분간 중국 투자를 중단하겠다고 했다. 소프트뱅크 비전펀드는 알리바바, 디디추싱, 바이트댄스 등의 주요 투자자다. 중국 규제의

직격탄을 맞았고, 실적에 빨간불이 들어왔다. 이를 만회하려 다른 지역의 자산을 정리하거나 신규 투자를 줄일 수도 있다. 작년 위워크 등 투자 부진에 흥역을 앓을 때도 다른 기업에 대한 신규 투자는 어쩔 것만 같았다. 쿠팡 등 지분 매각 가능성이 거론되기도 했다. 상황에 따라선 '아놀드의 나스닥 상장'까지 기다리지 않을 수 없다.

당장의 영향도 있다. 크래프톤은 중국 게임 규제 리스크가 부각되며 공모 흥행에 참패했고, 상장 후 주가가 부진하다. 펄어비스는 '검은사막 모바일' 중국 서비스 준비를 차질 없이 진행 중이라고 밝혔으나 불확실성을 완전히 거두긴 어려운 모습이다. 위상호 인베스트조선 기자

블랙록·GIC도 못 믿겠다... IPO 수요예측 기능 '상실'

공모주 청약 열기가 과열되며 '수요예측 무용론'이 제기되고 있다. 국내외 기관들의 기업가치 평가 잦아들며 지나치게 후해졌다는 비판이다. 공모주를 한 주라도 더 받기 위한 기관들의 경쟁으로 가격 발견 능력이 떨어지고 있다는 지적이다.

올해 상장을 위해 수요예측을 진행한 57곳(기업인수목적회사 제외) 가운데 아모센스와 에이치피오 2곳을 제외한 모든 기업이 희망가격 '최상단' 또는 '상단초과'로 공모가가 결정됐다.

10년 전만 해도 IPO 기업 수요예측에 참여하는 기관은 400여 곳에 불과했다. 올해는 1600여 곳까지 늘었다. 사상 최대 규모 수요예측 신청이 몰린 카카오뱅크의 경우 참여 기관 수가 1667곳에 달했다.

기관은 수요예측 과정에서 청약증거금을 내지 않는다. '허수 주문' 뒤 물량을 배정받으면 일반공모 청약일에 배정량에 맞춰 입금을 진행한다. 이런 상황에서 경쟁자들이 늘어나다 보니 일단 가격 높게, 물량은 많이 신청해 최대한 배정받기 위한 심리전이 판을 치고 있는 것이다.

한 운용사 관계자는 "카카오뱅크에 몰린 기관수요예측 규모가 2700조원인데 사실 그만큼 돈이 어디있겠나"며 "요즘 공모주가 잘 팔려서 공모주 펀드를 하는 회사들은 높은 수익률을 믿고 오버슈팅하는 경향이 있다"고 말했다. 제대로 된 기업 분석보다 일단 많이 넣고 보자는 심리가 팽배하다는 후문이다.

수요예측은 '전문투자자'인 국내외 기관들이 발행사가 제시한 공모희망가 밴드를 평가하고, 가장 적합한 시장 가격을 선정하는 과정이다. 물량 경쟁이 벌어지며 같은 가격 발견 가능성은 사실상 사라지다시피한 상태라는 지적이다. 실제로 최근 공모가격이 희망밴드 '최상단' 또는



올해 희망밴드 최상단·초과 95% 기관들, 운용 규모보다 많이 청약 외인 몰린 크래프톤 최상단 '손절' 주가 상승여력 뚝, 수익 하락 위험 증가

'상단초과'로 결정된 비율은 ▲2017년 56.45% ▲2018년 51.95% ▲2019년 65.75% ▲2020년 80% ▲2021년 8월 현재 기준 94.83%로 급증하고 있다.

무게를 잡아줄 '앵커 투자자' (주축 투자자)도 사라진 지 오래다. 2018년을 전후해 국내 5대 자산운용사는 공모주 투자에서 사실상 손을 뗐다. 이들은 주요 지수 편입 가능성이 큰 대형주 위주로만 참여한다. 공모주 펀드를 운용하거나 전담 운용인력을 두는 일도 거의 없었다.

외국계 투자자들은 오히려 '잡음'을 더하는 존재란 평가까지 나온다. 최근 상장한 크래프톤엔 세계 최대 자산운용사인 블랙록과 싱가포르투자청(GIC)이 참여했다. 크래프톤 증권신고서에 따르면 이들이 속한 '거대 실적이 있는 해외 투자자'가 수요예측에 신청한 물량의 94% 이상이 '가격 미제시'였고, 나머지도 공모희망가 밴드 상단이었다.

상장을 앞두고 크래프톤은 블랙록 등 장기 보유 성향이 뚜렷한 롱 펀드(long fund)가 수요예측에 참여했다며 분위기를 띄우기도 했다. 그러나 외국인 투자자들은 상장 후 불과 이틀간 약 2700억원의 매물을 쏟아내며 주가 급락의 원인을 제공했다. 공모희망가 밴드 최상단 가격으로 주식을 받아놓은 일주일도 채 안돼 '손절매'에 나선 것이다.

수요예측 기능 상실로 공모가가 과열되면 이는 결국 투자자의 수익을 악화로 돌아올 수밖에 없다는 우려도 제기된다. 공모가가 높은 만큼 상장 이후 주가 상승 여력에 제한이 생길 수 없어서다.

증권가 일각에서는 수요예측에서 주관사에 공모주 배정의 자율성을 주어야 한다는 목소리도 나온다. 공모주 배정과정에서 수요예측 물량을 제대로 받지 못한 기관이 금융감독원에 민원을 넣는 것만으로도 주관사에 상당한 압박이 되기 때문이다. 무임승차하며 공모가액을 뺏아가는 기관이 아니라 적절한 시장가치를 산정하는 기관들에게 공모주를 자율적으로 배정할 수 있도록 해야 한다는 지적이다.

자본시장연구원 이석훈 선임연구원은 "답합이 되지 않도록 주관사 내 컴플라이언스를 갖추고 기업가치 산정을 잘못해 상장 후 주가가 하락하는 경우 주관사의 평판이 떨어지는 등 주관사의 책임과 역할도 함께 주어져야 할 것"이라고 말했다. 남미래 인베스트조선 기자

하나금융그룹

증여랩은 내가 먼저 가입해야~ @Mik2중승

어떤 랩이래 그러냐~? @Nyang2병철

증여랩을 잡아라!

"성공적인 증여를 결심한 그들! 과연 증여랩을 잡을 수 있을까?"

WOW!

FORTUNE World's Most Admired Companies 2021

포춘지 선정 '세계에서 가장 존경받는 기업'에 투자

* 경제지표에서 우수한 기업에 따라 선정된 50대 기업 투자 유망성
* ESG 및 유망주(Quality) 등에 대한 다차원적 분석을 통해 포트폴리오 구성

증여랩 *상품 특징

포춘 50 올스타 중 지속가능한 ESG 우수 기업에 투자

지속가능한 기업에 집중하고 글로벌 연기금의 자산 배분 전략을 활용하여 효율적인 수익 추구

→ 증여세 신고 서비스 대행(신고금액 1,000만원 이상 시 필수제안 없음) 및 장기 투자에 유리한 수수료 구조

자세한 내용은 영업점 및 홈페이지에서 확인하세요

랩 수수료 1% | 장기보유형·선취 1.0%·후취 1.2%(기타별상이)

자산배분형: 선취 1.0%·후취 1.2%(기타별상이)

모두의 기부, 그 하나로 위하여

하나금융투자



THE GENESIS G80 SPORT

우아함과 역동성, 두 세계의 공존



■ 구입문의 및 고객센터 080-700-6000 ■ 정부공인 표준연비 및 등급 ▶ 2.5T-GDI 2WD 19인치:복합10.6km/ℓ(도심:9.3km/ℓ, 고속도로:12.8km/ℓ) | CO₂배출량:159g/km | 배기량:2,497cc | 공차중량:1,810kg | 자동8단(4등급) ▶ 2.5T-GDI 2WD 20인치:복합10.5km/ℓ(도심:9.2km/ℓ, 고속도로:12.5km/ℓ) | CO₂배출량:162g/km | 배기량:2,497cc | 공차중량:1,820kg | 자동8단(4등급) ▶ 2.5T-GDI AWD 19인치:복합9.8km/ℓ(도심:8.7km/ℓ, 고속도로:11.6km/ℓ) | CO₂배출량:174g/km | 배기량:2,497cc | 공차중량:1,880kg | 자동8단(4등급) ▶ 2.5T-GDI AWD 20인치:복합9.7km/ℓ(도심:8.5km/ℓ, 고속도로:11.6km/ℓ) | CO₂배출량:176g/km | 배기량:2,497cc | 공차중량:1,890kg | 자동8단(4등급) ▶ 2.2디젤 2WD 19인치:복합13.9km/ℓ(도심:12.1km/ℓ, 고속도로:16.9km/ℓ) | CO₂배출량:137g/km | 배기량:2,151cc | 공차중량:1,850kg | 자동8단(2등급) ▶ 2.2디젤 AWD 19인치:복합12.7km/ℓ(도심:11.2km/ℓ, 고속도로:15.1km/ℓ) | CO₂배출량:152g/km | 배기량:2,151cc | 공차중량:1,920kg | 자동8단(3등급) ▶ 3.5T-GDI 2WD 20인치:복합8.9km/ℓ(도심:7.8km/ℓ, 고속도로:10.7km/ℓ) | CO₂배출량:193g/km | 배기량:3,470cc | 공차중량:1,900kg | 자동8단(5등급) ▶ 3.5T-GDI 2WD 20인치(다이내믹):복합8.8km/ℓ(도심:7.6km/ℓ, 고속도로:11.1km/ℓ) | CO₂배출량:194g/km | 배기량:3,470cc | 공차중량:1,915kg | 자동8단(5등급) ▶ 3.5T-GDI AWD 20인치:복합8.3km/ℓ(도심:7.2km/ℓ, 고속도로:10.2km/ℓ) | CO₂배출량:206g/km | 배기량:3,470cc | 공차중량:1,970kg | 자동8단(5등급) ▶ 3.5T-GDI AWD 20인치(다이내믹):복합8.3km/ℓ(도심:7.2km/ℓ, 고속도로:10.2km/ℓ) | CO₂배출량:207g/km | 배기량:3,470cc | 공차중량:1,985kg | 자동8단(5등급) ※ 위 연비는 표준모드에 의한 연비로서 도로상태, 운전방법, 차량적재, 정비상태 및 외기온도에 따라 실주행연비와 차이가 있습니다 ※ 급출발, 급가속 및 급제동을 하지 마십시오 ※ 정속주행을 합니다 ■ 제네시스는 지점/대리점의 카마스터를 통해서만 판매하며, 전국 어느 곳에서나 같은 제품 같은 가격으로 바른 거래를 실천하고 있습니다