

**J커브를 위한
스타트업
재무 가이드북**

| 스타트업얼라이언스 가이드북 시리즈 #4 |

J커브를 위한 스타트업 재무 가이드북

회계법인 마일스톤 · 스타트업얼라이언스 공저



J커브를 위한 스타트업 재무 가이드북

스타트업은 밖으로 보여지는 프로덕트나 비즈니스만 새로운 것이 아니라 회사 내부의 시스템, 프로세스, 조직문화, 재무관리, HR, 마케팅 등도 기존과 다릅니다. 산업화 시대에 최적화된 기존 방식으로는 정보화 시대에 필요한 프로덕트를 만들거나 비즈니스를 영위하기에 적합하지 않기 때문입니다. 그러다 보니 그 시절 이론으로 작성된 교과서를 아무리 들춰봐도 스타트업 운영에 맞는 답을 찾기 어려울 때가 많습니다. 스타트업얼라이언스가 스타트업에게 작은 가이드가 되어 줄 ‘가이드북 시리즈’를 내기 시작한 이유입니다.

스타트업얼라이언스는 가이드북 시리즈를 통해 기업의 중요한 자원인 인력과 자금에 대해 먼저 다루어왔습니다. 인력을 충원하고 관리하는 HR 가이드북, 자금을 마련하기 위한 투자유치 가이드북, 그 과정에서 알아야 할 투자계약서 가이드북에 이어 그 자금을 관리하기 위한 재무관리 가이드북을 네 번째 가이드북으로 발간하게 되었습니다.

재무관리는 누구나 이해하는 언어인 숫자로 표현된 전략맵이자 회사의 모든 것을 표현하는 방법이고 대외뿐만 아니라 대내 소통을 위

한 중요한 수단입니다. 그림으로 그려진 비전으로 시작한 극초기 스타트업은 곧 숫자로 그려진 비전을 요구받게 됩니다. 특히 숫자로 소통하는 것에 익숙한 투자자와의 숫자 소통은 중요합니다. 그렇지 않으면 여전히 구름 위를 걷는 꿈 많은 창업가라는 타이틀에서 벗어나기 어렵습니다. 특히 투자시장이 얼어붙은 흑한기에 숫자 소통의 중요성은 더욱 커지고 있습니다.

이 책은 스타트업 초기부터 엑시트까지 단계별로 만나게 될 재무적 이슈와 관리 방법, 지분 관리와 성과 보상, 세무 관리와 외부 감사, 인수합병과 상장 등 경영을 위한 의사결정과 대외·대내 소통을 위한 재무관리의 모든 것을 주의사항과 사례와 함께 담았습니다.

스타트업얼라이언스의 생각에 공감하고 긴 시간 집필에 애써주신 회계법인 마일스톤의 대표 양제경 님, 부대표 권순환 님, 파트너 나유영 님을 비롯한 회계사님들께 감사드립니다. 현장의 애로와 조언들을 아낌없이 풀어주신 쿼타랩 대표 최동현 님, 백팩커 CFO 송승훈 님, 쿼켓 CFO 한광택 님께 감사드립니다. 발간을 도와주신 클라우드나인 대표 안현주 님, 그리고 프로젝트를 이끌어주신 스타트업얼라이언스의 윤민혜 님, 유아영 님께 감사드립니다.

2023년 7월

스타트업얼라이언스 센터장 최향집

스타트업, 재무관리가 중요하다

기업의 생애주기와 재무

기업은 살아 있는 생명체와 같아서 생애주기(Life Cycle)가 존재한다. 인간이나 기업 모두 각 생애주기 단계에 따라서 신경써야 할 것, 해야 할 것, 요구되는 역량 등이 다르다. 각 과정을 잘 거치고 그때그때 과업들을 잘 수행해야만 다음 단계로 빠르고 원만하게 넘어가면서 안정적으로 성장해 나갈 수 있다.

경영진, 특히 매일 생존을 고민하는 스타트업의 경영진이라면 기업이 지금 어디쯤 도달해 있는지와 앞으로 무엇을 해야 더 성장할 수 있는지에 대해 항상 고민할 것이다. 그 고민의 중심에는 재무가 있다. 재무의 흐름을 읽지 못하면 현재의 위치와 성장 여부를 파악하기가 힘들다. 이 책에서는 재무적 관점에서 기업의 생애주기를 어떻게 판별할 수 있는지 알아보고자 한다. 또한 스타트업 성장의 각 단계에서 일반적으로 발생하는 이벤트가 무엇이 있고 필요한 역량은 어떤 것인지 살펴본다.

기업의 생애주기

기업의 생애주기를 나누는 명확한 기준은 없으나 기승전결처럼 4단계로 나누어 설명하는 것이 가장 일반적이다. 첫 번째는 창업기이다. 기업을 갓 설립한 단계로 경영진의 투자금을 바탕으로 사업을 운영해 나가면서 어떻게든 시장에 진입하는 데 모든 사활을 거는 단계이다. 여러 가지 면에서 개인사업과 큰 차이가 나타나지 않는 시기이기도 하다.

두 번째는 성장기이다. 시장 진입에 성공하여 브랜드 인지도가 생기고 제품도 점차 많아지면서 직원들이 늘어나 좀 더 기업다워지는 단계이다. 본격적으로 외부 투자를 받기 시작하고 주주 구성이 복잡해지고 매출 성장과 안정적인 이익 확보의 갈래에서 많은 경영진이 고민하는 시기이기도 하다. 흔히 말하는 스타트업은 창업기에서 성장기까지에 해당하는 기업을 통칭한다고 보아도 무방할 것이다.

세 번째는 성숙기이다. 이제 누구나 아는 브랜드가 되었고 ‘기업’이라는 이름이 어울리기 시작하는 단계이다. 현재뿐만 아니라 3년, 5년, 10년 뒤 미래의 먹거리나 전략에 관심이 커지고 지배구조나 조직 변화가 많아지는 시기이다. 대중에게 보편적으로 알려진 다양한 스펙트럼의 기업들이 보통 이 단계에 해당한다고 볼 수 있다. 그러나 한편으로는 조직이 거대해지면서 의사결정이 보수적이고 관료화 되기도 쉽다.

마지막은 쇠퇴기이다. 기업이 선도해 나갔던 시장이 쇠퇴하거나, 세상의 변화에 발맞추지 못하거나, 다른 후발 주자에게 역전당하거나, 내부적인 문제에 휩싸이거나, 기타 여러 가지 이유로 쇠퇴기에 접

어든 회사는 결국 문을 닫게 된다.

여기까지만 보면 기업과 인간의 생애주기는 근본적으로 큰 차이점이 없어 보인다. 하지만 둘의 가장 큰 차이점이 있다. 기업 생애주기는 인간처럼 일정한 방향으로 일정한 시간에 따라 움직이지 않는다는 점이다. 기업은 쇠퇴기에 접어들었다가도 혁신에 성공하여 다시 성장기에 접어들 수도 있다. 오랜 기간 성숙기 단계를 유지하는 기업도 있지만 창업기 수준에서 벗어나지 못한 채 10년, 15년을 보내는 기업도 있다. 따라서 각 단계를 허투루 보내게 되면 다음 단계가 늦어지는 것이 아니라 퇴행하거나 아예 곧장 쇠퇴기에 접어들기도 한다.

생애주기의 재무적 구분

경영진이라면 앞에서 말한 생애주기 설명을 들으면서 본능적으로 체감하는 것이 있을 것이다. 지금 우리 회사가 어느 위치에 있는지 곧바로 알아차릴 수 있다. 그럼에도 불구하고 좀 더 객관적으로 단계를 식별하고 확신할 수 있다면 좋지 않을까? 다음 재무적 구분 기준 세 가지를 따져본다면 가장 간단하면서도 비교적 정확하게 기업의 현재 위치를 가늠해볼 수 있을 것이다.

① 주주 구성

창업기에 주주는 초기 멤버로 구성된다. 1인 주주나 가족 혹은 동업자들만이 지분을 소유하고 있는 것이 일반적이다. 간혹 액셀러레이터 등 극초기 투자자가 주주에 포함되는 경우도 있다.

창업기를 잘 넘기고 성장기에 돌입한다면 기업설명회IR를 통하여 소위 말하는 시리즈 A~B 단계의 외부 자금이 유입되기 시작하는 경우가 많다. 물론 이 단계에서도 외부 자금 없이 탄탄하게 성장하는 케이스가 없는 것은 아니다. 다만 차이는 창업기에는 외부자금을 ‘못’ 받던 것이고 성장기에는 의사결정으로 ‘안’ 받는 것이다.

성숙기에 어느 정도 접어들면 시리즈 C와 같은 대규모 투자자금이 들어오거나 기업공개IPO 등을 통하여 주주를 공모하는 경우가 많다. 성장기~성숙기 단계에서 초기 창업자들이 빠져나가고 새로운 주주로 바뀌는 경우도 적지 않다. 성숙기에 접어들면 특별한 이슈 없이는 주주 구성 변동이 크지 않다. 쇠퇴기에는 더 이상 새로운 주주가 나타나지 않고 기존 주주가 지분을 정리하고 빠져나가는 흐름이 이어진다.

② 매출과 순이익

창업기에는 매출 성장세가 크지 않고 초기 투자자금으로 계속해서 이어지는 손실을 근근이 보전하면서 버텨나가는 경우가 많다. 그러다가 성장기에 돌입하면 매출이 급성장하면서 손실이 이익으로 전환될 때가 많다. 이렇게 발생하기 시작한 이익을 사업에 재투자함으로써 성장에 가속도가 붙게 된다. 그러나 쿠팡처럼 큰 규모를 요구하는 산업에 진출한 기업은 성장기에도 이익을 내지 못하는 경우도 종종 있다.

성숙기에 접어든 기업은 매출의 성장세가 다시 둔화되기는 하지만 안정적으로 이익이 발생하는 경우가 많다. 쇠퇴기에는 매출과 이익

이 모두 꾸준히 또는 갑작스럽게 감소하는 경향이 있다.

③ 현금흐름

재무제표 중 현금흐름표는 작성의 어려움으로 인하여 스타트업들이 활용하기는 어렵지만 재무상태표나 손익계산서 이상으로 유용한 정보를 제공한다. 현금흐름표는 기업의 현금(예금) 증감을 영업, 투자, 재무 세 가지 부문으로 크게 나누어 보여준다. 복잡한 개념이지만 간단하게 설명하자면 영업은 말 그대로 회사 사업의 본질적인 활동, 투자는 유·무형 자산이나 주식 등과 관련한 활동, 재무는 차입이나 증자와 같은 외부자금 조달 활동을 의미한다.

창업기에는 영업과 투자에서 마이너스(-), 재무 부문에서 플러스(+) 현금흐름이 발생하는 경우가 많다. 그것이 자본이든 부채든 재무활동으로 조달된 자금을 활용하여 투자도 하면서 영업활동에서의 손실도 매우는 것이다.

성장기에는 투자와 재무 현금흐름은 보통 변화가 없지만 영업 부문에서 플러스(+)가 나기 시작한다. 서서히 회사의 영업활동에서 더 이상 손실이 나지 않고 잉여 현금이 발생한다는 의미이다. 그러나 사업의 특성이나 구조에 따라 재고자산이나 매출채권 증가로 인하여 매출과 이익의 증가가 현금 증가로 곧바로 이어지지 않는 경우도 종종 있긴 하다.

성숙기에 접어든 기업은 영업에서 플러스(+) 현금흐름이 이어지면서 재무 부문에서의 현금흐름이 마이너스(-)로 전환된다. 성장기

까지 조달해온 자금을 사업을 통하여 획득한 자금으로 상환할 여력이 생기기 시작했다는 의미이다. 사업의 종류에 따라서 투자 부문은 플러스(+)가 나기도 하고 마이너스(-)가 나기도 한다. 삼성전자처럼 사업을 영위하기 위해서 반드시 큰 투자가 필요한 기업은 아무리 성숙기라 하더라도 투자현금 흐름에서의 마이너스(-)가 이어지고 또 이어져야 한다.

쇠퇴기에 접어든 기업은 재무 부문은 마이너스(-)로 유지되지만 영업 부문에서의 현금흐름이 다시 마이너스(-)로 전환되고 투자 부문에서의 현금흐름이 플러스(+) 되는 것이 일반적이다. 즉 영업활동에서의 손실과 조달한 자금의 상환을 위해 그동안 투자해둔 여러 가지 자산을 현금화한다고 이해할 수 있다. 표로 간단히 정리하면 다음과 같다.

구분	영업	투자	재무
창업기	(-)	(-)	(+)
성장기	(+)	(-)	(+)
성숙기	(+)	(-) or (+)	(-)
쇠퇴기	(-)	(+)	(-)

스타트업을 위한 사업의 성장과정 핵심정리

회사마다 처한 상황이 다르고 그에 따라 필요한 회계·세무·재무 정보의 종류와 깊이도 다르다. 그럼에도 불구하고 사업을 성장시키기 위해서는 과거, 현재, 미래를 관통하는 통찰이 필요하다. 앞서 살펴본 스타트업의 생애주기별 단계인 창업기, 성장기, 성숙기의 단계별 의미와 중요한 주제들 그리고 그 단계들이 어떻게 연결되는지 알아보자.

창업기

창업 초기 단계에는 매일 생존을 걱정해야 하고 할 일은 많은데 조직은 갖추어져 있지 않다. 그래서 회계·세무·재무 업무의 상당 부분을 CEO나 CFO가 처리하거나 관여해야 한다. 직원을 어떤 형태로 채용해야 하는지, 급여는 어떻게 계산하고 지급하며 4대 보험과 원천세*는 무엇인지, 창업 초기에 지원받을 수 있는 지원금에는 어떤 것들이 있는지, 지겹도록 맞이하게 될 부가가치세와 세금계산서, 미수금·미지급금 관리, 장부는 왜 만들어야 하며 어떻게 관리해야 하는지 등 재무에 대한 다양한 문제와 맞닥뜨리게 된다. 특히 이 단계에서는 자금조달이 가장 중요하다고 할 수 있기 때문에 먼저 여러

* 원천징수 대상소득(근로소득, 사업소득, 이자·배당 소득 등)을 지급하는 원천징수 의무자(국가, 법인, 개인사업자, 비사업자 포함)가 소득자로부터 세금을 미리 징수하여 국가(국세청)에 납부하는 세금이다.

자금조달 방식에 대한 이해가 필요하다.

그리고 법인세도 신경쓸 필요가 있다. 창업 초기 단계라 대부분은 납부할 법인세가 없겠지만 준비를 잘해놓아야 한다. 이때의 사소한 준비가 나중에 큰 차이를 만들기 때문이다.

성장 단계(성장기)

성장 단계에 도달하면 홀로 시작한 비즈니스에 함께할 누군가가 합류하게 되고 자연스럽게 조직이 만들어진다. 하지만 CEO와 CFO가 신경써야 할 부분도 자연스럽게 많아진다. 성장 단계에 돌입하면 비즈니스의 형태가 어느 정도 정돈되고 각 비즈니스의 성격에 따라 회계와 세무 이슈가 수면 위로 떠오르게 된다. 이 단계에서는 납부할 세금이 부담으로 다가오고 자연스럽게 절세에 관심이 커진다.

초기 단계에서는 세무조사에서 비교적 자유롭지만 회사가 성장할수록 그 시점은 점차 가까워진다. 초기 단계의 투자유치와는 다르게 실사의 강도와 깊이가 부담으로 다가올 수 있다. 따라서 어느 정도의 실사 대비는 반드시 필요하다.

사업의 확장을 위한 최적의 사업구조도 도출해야 한다. 회사가 상당한 수준으로 성장했다면 회계감사를 수감할 시점이다. 회계감사의 의미를 파악하고 그에 대한 준비도 해야 한다.

엑시트 단계(성숙기)

법인사업자는 ‘주식’의 형태로 사업체가 존재하기 때문에 엑시트

가 비교적 자유롭고 방법도 다양하다. 기업공개로 방향을 설정했다면 일반기업회계기준이 아닌 보다 복잡한 한국채택국제회계기준-K-IFRS에 따른 재무제표 작성이 필요하고 내부회계관리제도 구축 및 운용이라는 생소한 제도의 도입도 요구된다. 기업공개보다 주식 매각을 선호할 수도 있다. 그 과정에서 실사와 기업가치 산정 등 다양한 이슈들이 발생하므로 적절한 대비가 필요하다.

스타트업 단계별 회계관리 가이드

기업의 생존과 성장을 위해 필요한 다양한 역량 중 회계와 세무는 우선순위가 높지 않다. 특히 스타트업은 더욱 그렇다. 그런데 결정적인 순간 뒤통수를 칠 수 있는 요소가 바로 회계와 세무이다.

회계와 세무가 기획, 개발, 생산, 마케팅, 고객관리 등과 비교해서 기업의 최우선 요소는 아니지만 그렇다고 무시할 수 없기에 기업의 상황에 따라 적절한 ‘단계’를 잘 지켜야 한다. 그렇다면 기업은 어떻게 단계별로 회계와 세무 관리를 잘할 수 있을까? 무조건 언제나 최선의 관리를 해야 한다면 집중적으로 하면 될까? 그렇지 않다. 적당히 단계에 맞게만 관리하면 된다. 다음 가이드를 참고하여 각 상황에 맞게 관리해 나가면 된다.

창업 초기 단계(직원 5명 이하, 엔젤투자 단계)

회계와 세무가 그리 중요하지 않은 시기이다. 기본적으로 나라에서 시키는 것만 잘하면 되는데 어렵게 직접 할 필요도 없다. 외부 대행업체를 잘 선정해서 활용하면 된다. 보통 ‘기장’ 또는 ‘회계기장’ 업무로 불리고 월 수수료가 10~20만 원 수준이다. 적절한 대행업체를 선정해서 믿고 맡기면 된다.

성장 단계

1) 1차 성장 단계 (직원 20명 이하, 프리 A, 시리즈 A 직전 단계)

외부 대행업체만 믿고 의지하는 단계를 조금씩 벗어나야 할 시기이다. 이때부터 오가는 자금이 꽤 커지고 서비스가 구체화되면서 거래 구조도 복잡해진다. 이 단계에서는 내부 회계와 세무 담당자를 전담까지는 아니더라도 지정하여 외부 대행업체 담당자와 커뮤니케이션에 집중해야 한다. 외부에서는 다양하고 복잡한 거래 관계를 100% 추적하기 어렵기 때문에 내부 담당자가 이를 두 번 세 번 꼼꼼하게 확인하면서 회계와 세무 관리를 하는 것이 중요하다.

창업 초기 단계와 1차 성장 단계는 외부 대행업체의 도움을 받을 수밖에 없다. 이 경우에도 주식과 관련된 이슈는 경영진이 직접 관리하고 확인해야 한다. 이 단계에서는 주식, 지분율, 스톡옵션 등은 미약한 이슈지만 몇 년 후 아주 큰 이슈로 돌변할 수 있는 요소들이 많기 때문이다.

2) 2차 성장 단계(직원 50명 이하, 시리즈 A 혹은 B 직전 단계)

이 단계부터는 전담 회계·세무 직원 혹은 팀이 필요하다. 단순한 회계·세무 처리 외에도 신경써야 할 요소들이 많아지기 때문이다. 거래의 단순 기록을 벗어나 관리회계, 재무제표의 신뢰성, 기업가치, 내부회계시스템, 절세 방안 등을 큰 그림에서 관리해야 하기 때문이다. 외부 업체는 자문사 정도로 관계를 맺고 내부에서 해결하기 어려운 이슈에 대한 지원을 받는 것이 좋다.

특히 기업공개를 준비하는 기업은 장기적인 관점으로 회계시스템 정비를 시작해야 한다. 기업공개는 기업을 공개하여 주식 거래가 빈번해지는 것을 의미하며 재무정보 신뢰성이 아주 중요해진다. 이 시기부터 상장을 고려하는 회사들은 회계시스템을 고도화시킬 준비를 해야 한다.

엑시트 단계(직원 100명 이하, 시리즈 B 이상 ~ 인수합병, 상장 준비 단계)

이 단계부터는 회계와 세무의 중요성이 많이 증가한다. 경영진의 의사결정 관점에서도 유의미한 정보들이 산출되어야 하고 인수합병 이든 기업공개이든 간에 큰 거래를 앞둔 시점이라서 회계정보가 투명해야 할 때다. 그러므로 CFO를 채용하여 기업의 재무관리 능력을 업그레이드하는 것이 필요하다. 그래야 기업의 성장 방향에 따라 선제적인 대응과 준비가 가능하기 때문이다. 유능하면서 조직에 적합한 CFO를 구하는 것이 생각보다 쉬운 일은 아니다. 하지만 이 단계까지 도달한 회사라면 충분히 확보할 수 있다.

이와 같이 스타트업의 회계·세무를 포함한 재무관리는 각 성장단계별로 요구되는 핵심역량이나 집중해야 하는 포인트들이 각각 다르다. 이 책은 스타트업의 성장단계를 초기 단계, 성장 단계, 후기 단계로 폭넓게 보고 단계별로 마주하게 될 주요 회계·세무 이슈를 살펴보고 이에 대한 가이드를 제시하고자 한다.

여는 글 J커브를 위한 스타트업 재무 가이드북
들어가기 전에 스타트업, 재무관리가 중요하다

1부 초기 단계 스타트업 25

1장 초기 단계 재무관리 핵심 공략

1. 초기 스타트업은 재무제표를 어떻게 활용해야 하는가
재무제표는 회사의 성적표 · 29
세밀한 경영을 위한 원장경영 · 32
기업의 현재 파악을 위한 공헌이익 계산 · 35
2. 초기 스타트업이 겪는 재무제표 이슈는 무엇인가
자본잠식을 손쉽게 해결하는 방법? (개발비 이슈) · 38
원칙적 회계처리와 특례규정 · 42
팁스 선정 사업자를 위한 회계·세무 팁 · 47

2장 초기 단계 스타트업과 자본

1. 지분을 이해해야 사업을 알 수 있다
지분에 대하여 · 55
갈등과 이슈의 중심, 주주명부 · 58
2. 스타트업 지분관리는 어떻게 하는가
스타트업을 위한 지분관리 케이스 스터디 · 63
퇴사하겠다는 창업자의 지분을 회사가 살 수 있을까? · 67
3. 지분거래와 세금, 이것만은 확인하자
스타트업 주식을 바라보는 국세청의 시선 · 71
직원에게 액면가로 주식을 양도했더니 증여세가 나왔다 · 73

3장 초기 단계 스타트업과 투자유치

1. 스타트업 투자유치 때 이것만은 반드시 확인하라
사업자금이 필요할 때 준비해야 할 것들 · 79
실제 사례로 알아보는 투자유치 방법-테라로사의 투자유치 · 85

투자유치 시 내 주식을 지키는 방법 · 87

2. 스타트업의 성공적인 투자유치는 어떻게 하는가
회사의 가치를 올리는 여덟 가지 방법 · 91
투자유치를 위해 반드시 알아야 할 세제혜택 · 95
투자시점부터 확인해야 하는 엑시트 세제혜택 · 98

4장 초기 단계 스타트업의 세무 관리

1. 일반세무
김 대표와 박 이사는 특수관계인일까? (세무상 특수관계인 관련 리스크) · 105
잘못 낸 세금을 돌려받는 방법 · 109
2. 법인세
스타트업 법인세 신고 시 유의사항 · 114
환급 신청을 할 수 있는 결손금 소급공제 · 120
3. 부가가치세
초보 경영자가 알아야 할 부가가치세 · 125
돌려받을 수 없는 부가가치세의 종류 · 129

5장 초기 단계 경영관리

1. 인적자원관리 관련 회계와 세무 짚어보기
스타트업을 위한 인적자원관리 회계와 세무 · 135
스타트업을 위한 직원채용 행동지침 · 138
임원 퇴직금에 관한 오해와 진실 · 142
2. 가수금과 가지급금은 무엇이 문제인가
가수금 출자전환과 리스크 관리 · 147
가지급금으로 겪게 되는 불이익 · 151
- 재무제표로 읽는 기업 이야기
사이렌오더로 자금 조달하는 스타벅스 · 156
스타트업 인터뷰 · 159
“재무관리 시작은 빠르게, CFO 영입은 신중하게” _ 쿼타랩 최동현 대표

2부

성장 단계 스타트업

1장 성장 단계 스타트업의 투자유치

1. 기업가치는 어떻게 측정하는가

우리 회사의 가치를 평가하는 방법 · 167

스토리를 담은 숫자로 알아보는 기업가치 · 171

적자기업은 EV/EBITDA를 어떻게 계산할까? - 제주맥주 사례 · 175

2. 스타트업의 실사는 어떻게 받는 것일까

실사나 감사에 겁먹을 필요 없다 · 182

스타트업 실사에서 기억해야 하는 것들 · 187

3. 투자유치 전 체크리스트

투자 잘 받기 위해 하지 말아야 할 것 · 194

유상증자 시 알아두어야 할 것들 · 197

4. 투자유치 시 회계·세무 이슈는 어떤 게 있을까

핵심만 알면 전혀 어렵지 않은 전환사채 회계처리 · 200

전환사채 발행 시 필수로 챙겨야 하는 것 · 205

SAFE 투자(조건부지분인수 투자)를 SAFE하게 회계처리 하려면 · 206

스타트업에게 상환전환우선주는 운명이다 · 208

2장 성장 단계 스타트업의 재무관리

1. 현실적인 스타트업 원가관리회계 도입 방법

경영자에게 재무제표보다 더 중요한 게 있다 - 원가관리회계의 도입 · 215

원가관리회계 세 가지 핵심 요소 · 218

2. 우리 회사는 언제 손익분기점에 도달할 수 있을까

손익분기점 달성 매출 계산하기 · 221

손익분기점 계산을 위해 확인해야 하는 사항 · 224

3. 스타트업 재무관리에서 적정비율이란 무엇인가

이익이 나는데도 돈이 없는 이유 - 운전자본 관리 · 229

적정 부채비율은 과연 얼마인가 · 234

4. 스타트업 재고관리는 어떻게 해야 할까

실패 없는 재고관리를 위해 스타트업이 알아야 할 것 · 236

재고수량이 맞지 않으면 생기는 문제 · 240

3장 성장 단계 스타트업의 회계관리

1. 회사 매출은 어떤 기준으로 인식해야 할까(총액 vs 순액)

총액법 매출인식과 순액법 매출인식의 차이 · 245

2. 모르고 있던 회계 부채에 발목 잡힐 수 있다

숨어 있을 수 있는 회사의 부채들 · 251

4장 성장 단계 스타트업의 세무 관리

1. 일반세무

우리 회사는 언제 세무조사를 받을까? · 257

대표가 보유한 상표권을 회사에 양도 혹은 대여한다면? · 262

2. 법인세

주의해야 하는 자문 없는 자문료 · 265

임원 상여금을 마음대로 지급하면 안 되는 이유 · 267

3. 부가가치세

자사를 적립금 판매액은 부가가치세를 안 내도 될까 · 270

5장 성장 단계 경영관리

1. 외부감사는 어떻게 받는 것일까

외부감사란 무엇인가 · 275

스타트업에게 생소한 회계감사? 이것만 알면 된다 · 277

2. 스타트업이 활용할 수 있는 성과보상제는 무엇이 있을까

받자마자 팔 수 있는 스톡옵션 · 281

사이닝보너스와 리텐션보너스 · 284

• 재무제표로 읽는 기업 이야기

에르메스 재무제표를 볼 수 있는 이유 · 287

스타트업 인터뷰 · 290

“성장기 스타트업의 재무관리는 비즈니스와 전략과 연결되어야 합니다.” _ 백팩커 송승훈 CFO

3부

후기 단계 스타트업

1장 후기 단계 스타트업의 엑시트 준비

1. 엑시트를 위한 준비

영원히 소유하고 싶은 회사일수록 엑시트는 쉽다 · 299

2. 스타트업의 스케일업 방법-인수합병

다양한 사례로 이해하는 인수합병 · 302

중소기업과 스타트업 인수합병의 문제점과 해결 방안 · 305

3. 엑시트의 대미인 상장에 대하여

상장의 세 가지 키워드 · 315

4. 엑시트를 준비하는 창업자가 알아두어야 하는 세무상식

엑시트했을 때 알아두어야 하는 세금 · 319

엑시트에 성공한 창업자의 양도소득세 연기 방법 · 322

양도대가가 줄었을 때 세금을 돌려받을 수 있을까? · 326

2장 후기 단계 스타트업의 회계관리

1. 자회사가 있는 스타트업의 회계관리 가이드

자회사 재무제표 관리의 핵심 · 331

자회사의 매출을 모회사가 인식하고 싶다면 · 335

지분법이나 연결재무제표가 우리 회사에도 필요할까 · 338

2. 조인트벤처의 매출도 우리 회사 매출일까?

조인트벤처란? · 343

조인트벤처 유형별 손익을 인식하는 방법 · 345

3장 후기 단계 스타트업의 세무 관리

1. 일반세무

배당이 아닌데도 배당으로 의제되는 거래를 주의하라 · 349

주식 증여 후 상장하면 또 증여세를 내야 하는가 · 353

2. 법인세

법인 배당에서 챙겨야 할 세무사항 · 357

3. 부가가치세

공짜로 준 제품에도 부가가치세를 낼까 · 359

4장 후기 단계 스타트업의 경영관리

1. 후기 단계 스타트업이 마주하게 될 몇 가지 상황에 대한 조언

지분인수 시 알아야 할 것들 · 365

주주가 출자금을 회수하는 두 가지 방법 · 369

사업양수도에 진심이면 고려해야 할 사항들 · 373

2. 우리 회사의 내부관리는 어떤 상태일까

횡령과 부정은 스타트업도 예외는 아니다 · 377

3. 자기주식 아는 만큼 활용할 수 있다

자기주식은 어떻게 활용해야 할까 · 382

• 재무제표로 읽는 기업 이야기

네이버와 카카오를 통해 알아보는 자기주식 활용법 · 387

스타트업 인터뷰 · 389

“숫자에 파묻히지 않는 커뮤니케이션이 중요해요.” _ 쿠팡 한광택 CFO

4부

스타트업 필수 아이템

1장 스타트업 맞춤 세제혜택

1. ‘파격적인 세제혜택’, 스타트업 법인세 100% 감면

2. 놓쳐서는 안 되는 통합고용증대 세제혜택

1인 고용당 최대 4,650만 원의 세액공제 · 403



3. 성과공유 중소기업 세액공제를 활용하라 **410**
경영 성과급 15% 공제 · 410

4. 스타트업이 활용할 수 있는 연구개발비 세액공제 **413**
연구·인력개발비 세액공제로 가능한 질세 · 413

2장 스타트업을 위한 스톡옵션 가이드 **421**

1. 스톡옵션, 법대로 부여하고 행사해야 탈이 없다 **423**

2. 스톡옵션을 행사한 임직원의 세금 **425**
스톡옵션을 행사하려면 알아야 할 세무 이슈 · 425

3. 스톡옵션 행사 시에는 시가를 확인해야 한다 **430**
스톡옵션 행사 때 시가를 확인하는 방법 · 430

4. 스톡옵션 행사자가 낸 세금을 법인이 돌려받을 수 있다 **434**
몰라서 부담하는 스톡옵션 관련 법인세 · 434

용어설명 **439**

1부

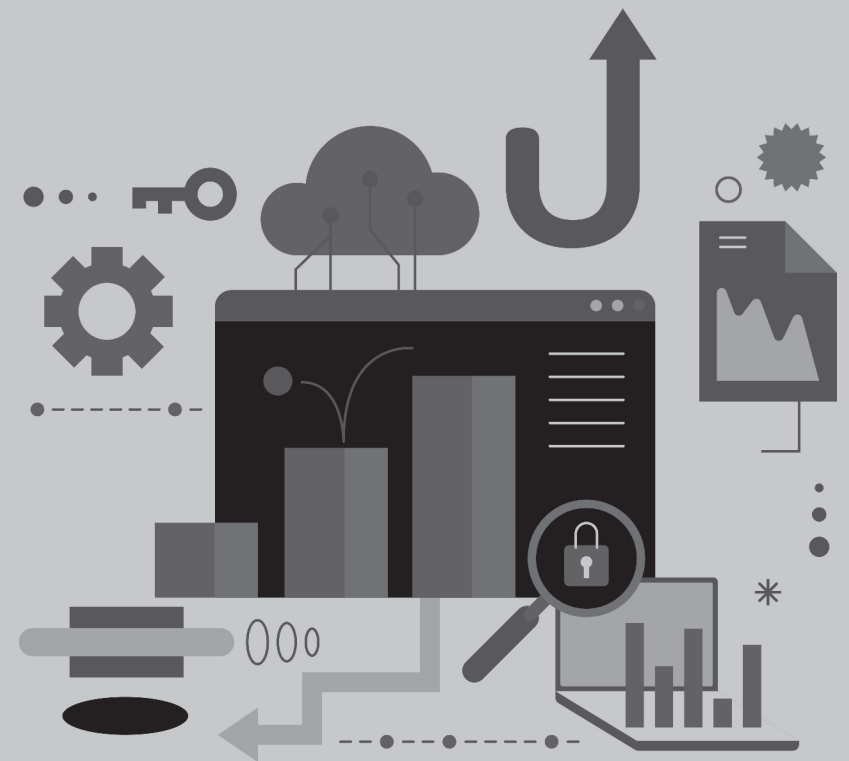
초기 단계 스타트업

Startup Finance Guidebook



1장

초기 단계
재무관리 핵심 공략



1. 초기 스타트업은 재무제표를 어떻게 활용해야 하는가

재무제표는 회사의 성적표

회사의 경영 정보는 재무제표를 통해서 확인할 수 있다. 재무제표는 회사의 성과를 나타내는 지표이자 운영전략을 계획할 수 있는 좋은 출발점이다. 재무제표는 경영자라면 친해져야만 하고 친해질 수 밖에 없는 보고서이다.

재무제표의 종류는 여러 가지가 있지만 그중에서도 가장 중요하고 빈번하게 이용되는 보고서는 재무상태표, 손익계산서, 그리고 현금흐름표이다. 이 세 가지 재무제표는 각각 우리 회사의 경영정보를 어떻게 보여주는 것일까?

1. 재무상태표

재무상태표는 특정 시점을 기준으로 회사가 보유한 자산과 부채와

자본의 잔액에 대한 정보를 제공한다. 손익계산서와 함께 가장 중요한 재무제표라고 할 수 있다.

투자자들은 재무상태표에서 순차입금Net Debt을 먼저 확인한다. 순차입금은 회사의 총차입금에서 현금성자산을 차감한 것으로 '기업가치Enterprise Value=주식가치Equity Value+순차입금Net Debt'이라는 공식이 자연스럽게 성립한다. 부동산을 예로 들어보자. 가령 어떤 부동산(기업가치)을 본인의 자본(주식가치)과 은행 차입금(순차입금)으로 구성되어 있는 모양새로 생각하면 이해가 쉬울 것이다.

2. 손익계산서

손익계산서는 가장 이해하기 쉬운 재무제표라 할 수 있다. 한 회계기간 동안 스타트업의 모든 수익과 비용을 정리하여 기업의 경영 성과를 한눈에 보여준다. 얼마를 벌었고 얼마를 썼다는 단순한 논리로 접근해도 되지만 거래의 규모나 복잡성이 증대될수록 회계기준에 따른 현금의 유출이 없는 회계적 비용도 점차 추가되므로 주의해야 한다.

손익계산서는 경영 성과를 직관적으로 보여주기 때문에 투자 의사결정에 매우 중요한 재무제표이다. 매출액과 영업이익의 절대적인 크기도 그 자체로 매우 중요하고 매출 성장세와 영업이익률의 변화도 의사결정에 큰 영향을 미친다.

3. 현금흐름표

재무상태표나 손익계산서는 가장 보편적인 재무제표이다. 전자는

특정 시점의 정보만 전달하기 때문에 근본적인 분석의 한계가 존재하고 후자는 실제 현금의 유·출입과 상관없이 거래가 발생한 기간에 재무적 효과를 기록하는 '발생주의' 회계처리의 한계가 존재한다. 이 둘만으로 회사의 자금조달과 관련된 정보를 파악하기는 역부족이다.

여러 분석과 의사결정에 있어서 현금이 갖는 의미는 매우 강력하다. 현금흐름표는 이러한 발생주의의 한계를 보완해 주는 재무제표로서 현금의 유·출입을 기준으로 거래를 직관적으로 나타내 재무제표 이용자에게 더 유용한 정보를 제공한다. 현금흐름표는 기업의 활동을 크게 영업활동·투자활동·재무활동으로 구분하여 현금의 흐름을 입체적으로 보여준다.

영업활동 현금흐름은 한 회계기간 동안 스타트업의 '비즈니스 자체'를 통해 창출해낸 현금이라고 볼 수 있다. 대부분의 초기 스타트업은 마이너스(-)의 영업활동 현금흐름이 나타나게 된다. 이는 회사가 얼마나 버틸 수 있을지를 판단하는 중요한 기준이 될 수 있다. 영업활동 현금흐름을 통해 기업 운영에 필요한 현금의 규모를 파악할 수 있다. 또한 현재 보유한 현금과 비교하여 현금 소진 기간을 분석해 볼 수 있다. 이는 자금조달 의사결정에 매우 유용하게 활용할 수 있다.

투자활동 현금흐름은 말 그대로 투자활동과 관련된 거래를 보여준다. 시설 장치 등에 투자하거나 여유 현금을 금융상품 등에 투자할 수 있다. 이러한 투자의 금액과 투자 성과에 따른 현금 회수액도 확인할 수 있다. 스타트업이 영위하는 업종에 따라 투자활동의 규모는

다르겠지만 대부분은 마이너스(-)의 현금흐름을 보여줄 것이다.

재무활동 현금흐름은 스타트업에게 중요한 의미가 있다. 초기~성장 단계의 스타트업은 대부분 마이너스(-)의 영업활동과 투자활동 현금흐름이, 플러스(+)의 재무활동 현금흐름이 나타난다. 이제 막 자본을 조달하여 영업활동을 위한 투자활동이 활발할 것이기 때문이다. 재무활동 현금흐름에는 투자유치(유상증자)뿐만 아니라 차입을 통한 자본조달도 포함되고 투입된 자금에 대한 상환(원금 상환, 배당 등)과 관련된 정보도 나타나므로 재무제표 이용자에게 유용한 정보를 제공한다.

세밀한 경영을 위한 원장경영

그렇다면 회사 경영에 재무제표는 어떻게 활용될까? 대표적인 예가 바로 원장경영이다. 경영에도 세밀한 디테일이 필요한 경우가 많다. 그 디테일 중 원장에 대해 알아보려고 한다.

원장이란 정확히 무엇일까? 재무제표를 구성하는 가장 세밀한 단위 자료라고 보면 된다. 거래 하나하나의 기록이 바로 원장이다. 이 원장들을 모아두면 재무제표가 된다. 쉽게 말해 회사의 법인카드 기록 하나하나까지 일일이 기록된 정보가 원장이다. 예를 들어 어제 법인카드로 택시를 탔다면 해당 지출에 대해서 하나의 원장이 다음과 같이 완성되었을 것이다.

• 6/26(수) 12시 / 10,000원 / 교통비 / 법인카드(카드번호: 1234)

이렇듯 원장은 간단하다. 거래의 최소 기록 단위라고 보면 된다. 회사 규모마다 연간 누적되는 원장의 양은 다르겠지만 대체로 상당히 많다. 이 많은 원장 중 유사한 성격별로 분류한 것을 ‘계정별 원장’이라고 한다. 위와 같이 교통비 성격의 원장을 모아둔 것을 ‘교통비 계정별 원장’이라고 한다.

이렇게 계정별 원장을 보고 그 세부 내역을 검토하는 업무가 기업 경영에 중요할까? 결론부터 말하자면 당연히 중요하다. 회사의 자금이 어디에 어떻게 쓰이고 있는지, 쓸모없는 지출은 없는지 알고 사업하는 것과 모르고 하는 것은 천지 차이이다.

물론 큰 기업의 경영진이 원장을 보고 있을 리 만무하다. 이러한 업무를 반드시 경영진이 해야 한다는 것은 아니다. 다만 누군가는 반드시 해야 한다. 그런데 원장 업무를 하지 않는 기업이 의외로 아주 많다. 어찌 보면 경영진이 원장 내용을 깊숙하게 들여다보는 것이 격에 맞지 않다고 할 수 있다. 그러나 적어도 회사의 자금이 어디에 얼마나 어떻게 지출되는지 상세하게 이해하고 있어야 한다.

원장을 검토하다 보면 ‘우리 회사가 이런 돈도 지출한다고? 여기에 이렇게 많은 돈을 쓰고 있다고? 이게 정말 최선이라고?’라는 의구심을 가질 가능성이 크다. 이 건전한 의구심이 세밀한 경영의 시발점이 될 수 있다. 최근 만난 지인 대표가 회사 경영 후 처음으로 원장을 보고 큰 충격을 받았다고 했다. 그동안 투자받은 자금이 넉넉하여 별

생각 없이 회사를 빠르게 성장시키는 것에만 집중했는데 이제는 자원 사용의 효율성에 대해 깊은 고민을 하게 되었다고 토로했다. 그리고 실제로 다양한 방면으로 비용구조를 개선시키자 매출은 동일하게 유지하면서도 비용은 절반 이상 절감하여 손익분기점^{BEP*} 구조를 개선시킬 수 있었다.

경영자가 원장을 보고 있으면 “좀생이처럼 뭘 그런 걸 보고 있냐?”라고 타박하는 소리를 들을 때도 간혹 있다. 그 말이 마음에 걸린다고 해서 원장을 검토하는 것을 포기해야 할까? 그럴 수는 없는 노릇이다. 적어도 다른 구성원에게 그 일을 분담시키고 그의 말에 귀를 기울여야 한다. 물론 이런 것을 전혀 신경 안 쓰고 잘되는 천재 경영자들도 있다. 다만 지금껏 봤을 때 이런 천재 경영자들은 전체 경영자의 5%도 되지 않는다. 내가 천재가 아니라면 어느 정도 좀생이가 되는 것도 필요할 것이고 그것도 싫다면 좀생이 역할을 대신해 주는 사람의 이야기에 귀를 기울일 필요가 있다. 그리고 과연 우리 회사의 자원이 효율적으로 사용되는지 고민해봐야 한다. ‘원장경영’이 필요할 때를 깨닫고 적극적으로 활용해서 경영에 적용하는 것 역시 분명 중요한 경영자의 능력이다.

* 일정 기간 수익과 비용이 같아서 이익도 손실도 생기지 않는 경우의 매출액을 의미. 손익분기점 분석을 위해서는 총비용을 매출액의 변동과 관계없이 일정하게 발생하는 고정비와 매출액의 변동에 비례하여 발생하는 변동비로 구분해야 한다. 이를 토대로 “고정비/공헌이익률(공헌이익률=(매출액-변동비)/매출액)”로 산출할 수 있다.

기업의 현재 파악을 위한 공헌이익 계산

경영자는 회사의 상황에 맞게 재무제표를 재구성해서 의사결정에 활용할 수 있다.

손익계산서에서는 매출액에서 매출을 발생시키기 위해서 발생한 매출원가(제조비용, 상품 매입비용 등)를 차감하여 매출총이익을 계산한다. 이외에 경영활동에 드는 모든 비용을 판매관리비라 지칭하고 매출총이익에서 판매관리비를 차감한 순액이 바로 영업이익이다.

이렇게 손익계산서상 표시되는 영업이익 이외에 스타트업에서 중요하게 보아야 할 개념이 하나 더 있다. 바로 공헌이익(Contribution Margin^{*})이라는 개념이다. 이 개념을 매체에서 자주 볼 수 있는 유명 음식체인점 대표 백종원 씨의 사례를 통해 알아보자. 백종원 대표는 공헌이익이라는 단어 자체는 모를 수 있다. 그러나 다양한 식당의 경영자 문 내용을 종합해보면 그는 이미 공헌이익의 개념을 완벽하게 체득한 사업가이다.

사업을 하다 보면 ‘이게 정말 남는 장사인가?’라는 의구심이 많이 생긴다. 물론 초기 스타트업들이 이런 의구심을 기반으로 성장 방향을 결정하지는 않는다. 이보다 더 중요한 요소가 많고 초기 수년은 계획된 적자가 필연적이기 때문이다. 그럼에도 언젠가는 남는 장사

* 매출액에서 변동비를 차감한 금액으로 판매활동이 기업의 이익증가에 공헌하는 금액을 의미한다. 단위당 공헌이익을 산출하면 고정비를 회수할 수 있는 판매수량(손익분기점) 계산에 활용할 수 있다.

를 해야 하는 운명이기 때문에 경영자는 ‘정말 남는 장사인가?’를 판단할 능력이 있어야 한다. 단 기업이 기술과 정보 등 보유한 무형자산 가치를 극대화해 엑시트를 도모하는 것은 제외이다.

정말 남는 장사인지 판단해야 하는 문제를 해결해 주는 개념이 공헌이익이다. 개념은 그리 어렵지 않다.

- A: 매출액, 판매가 $\Rightarrow$ 한 개를 얼마 받고 팔 수 있는지
- B: 매출원가, 매입가 $\Rightarrow$ 한 개 만드는 데(생산) 얼마나 드는지
- C: ‘변동’ 판매관리비 $\Rightarrow$ 한 개 파는 데(판매관리) 변동비가 얼마나 드는지

A-B-C 값이 공헌이익이다. 쉽게 이야기하면 ‘판매가격-변동비(변동 매출원가 및 변동 판매관리비)’이다. 바로 이 개념이 ‘이게 정말 남는 장사인가?’를 결정하는 핵심 개념이다. 개념 자체는 어렵지 않지만 실제 응용하는 것은 조금 복잡하다. 공헌이익 개념을 다양한 각도로 살펴봐야 하기 때문이다. 백종원 대표의 더본코리아를 통해 공헌이익을 이해해보자.

- 프랜차이즈·호텔(사업부별 공헌이익)
- 뽕다방·새마을식당·홍콩만점 등(브랜드별 공헌이익)
- 7분 김치찌개·열탄불고기·원조커피·짬뽕 등(제품별 공헌이익)
- 강남권·강북권·경기도권·제주도권 등(지역별 공헌이익)

- 가맹점·직영점(운영 형태별 공헌이익)

이렇게 다양한 각도로 공헌이익을 살펴봐야 하는 이유는 무엇일까? 기업의 현재를 정확하게 파악해야 미래 방향도 제대로 설정할 수 있다. 결국 이런 작업을 통해 전략이 결정되기 때문이다. 제한된 자원을 어떻게 활용할지 결정하는 것이 전략이기 때문에 다양한 방식으로 공헌이익을 계산해보면서 기업의 현재를 정확하게 파악하는 것이 중요하다.

그렇다면 왜 당기순이익이나 영업이익이 아닌 공헌이익일까? 물론 당기순이익과 영업이익도 중요하지만 의사결정에서는 공헌이익 개념이 더 강력하다. 공헌이익 개념은 의사결정과 무관한 매몰 비용과 회피가 어려운 고정비용 개념을 고려하지 않기 때문이다.

공헌이익은 통상 영업이익의 선행지표라고도 불린다. 기업별로 고정비와 변동비를 분류하는 과정 등에서 임의로 정의할 수 있는 항목이 많다. 하지만 회사가 손익분기점에 도달하기 위해 거쳐야 하는 성장 과정에서의 전략을 짜기 위해서는 더없이 중요한 지표이다.

2. 초기 스타트업이 겪는 재무제표 이슈는 무엇인가

자본잠식을 손쉽게 해결하는 방법? (개발비 이슈)

사업 초기 스타트업의 재무제표에서 자본잠식^{*}을 흔하게 발견할 수 있다. 기업의 적자가 누적되어 순자본이 자본금보다 작아지는 경우를 자본잠식이라고 한다. 자본잠식은 기업의 재무구조에 대해 큰 의미를 내포하기 때문에 경영자, 주주, 잠재 투자자, 채권자 모두 관심이 높을 수밖에 없다. 많은 스타트업이 이러한 자본잠식을 피하기 위해 활용하는 방법이 있다.

* 기업의 자본은 크게 자본금(납입자본)과 잉여금으로 구성된다. 기업의 적자 누적으로 인해 잉여금이 마이너스가 되면서 자본총계가 납입자본금보다 적은 상태이다. 자본잠식의 정도에 따라서 자본금이 일부 잠식되면 부분자본잠식이고 전부 잠식되어 자본총계가 (-)의 금액이 되면 완전자본잠식으로 구분된다.

자산 대 비용

자본잠식은 회계의 결과물이므로 간단한 회계지식에 대한 이해가 필요하다. 어떤 지출이 발생했을 때 회계에서는 지출할 때 한 번에 비용으로 처리할 수도 있고 자산으로 먼저 인식하고 지출액을 추후 특정 기간에 나누어 비용으로 처리할 수 있다. 소액의 소모품은 지출 즉시 모두 비용으로 처리한다. 하지만 거액의 시설 장치에 대한 지출은 자산으로 먼저 인식 후 사용기간에 따라 감가상각의 방식으로 몇 년간 나누어 비용으로 처리하게 된다. 자산으로 처리할지, 비용으로 처리할지는 회계기준에 판단의 근거가 있고 그에 맞게 회계처리해야 한다.

자본잠식을 피하고자 하는 유인

스타트업 특성상 초반의 자본잠식은 필연적이다. 그럼에도 불구하고 자본잠식을 피하고자 하는 유인이 존재한다. 대부분은 자금조달과 관련되어 있다. 자금조달은 크게 투자유치를 통한 방법과 차입을 통한 방법으로 구분된다. 전자는 그나마 상황이 낫다고 할 수 있다. 스타트업의 투자 생태계에서는 이러한 상황에 대한 이해가 깔려 있고 투자자들도 현재의 자본잠식을 감내하면서 미래의 성장성에 투자하기 때문이다.

하지만 차입의 경우는 상황이 복잡하다. 채권자는 미래의 성장성보다는 현재의 재무 상태가 더욱 중요할 수밖에 없기 때문이다. 그래서 자본잠식에 대해 상당히 민감하게 대응할 수밖에 없다.

개발비

실무적으로는 금융기관으로부터 차입형태의 자금조달을 위해 자본잠식을 해결하고자 하는 유인이 존재한다. 그리고 여기에서 등장하는 주제가 개발비*이다.

개발비는 상업적인 생산 단계 전에 연구 활동으로 지출한 금액을 비용이 아니라 자산으로 처리한 것이다. 개발비에는 인건비, 재료비, 교육비 등이 포함된다. 추후 수익이 발생하니 현재 발생하는 지출도 수익이 발생할 때 비용으로 처리하지는 취지이다. 하지만 지출 금액을 자산으로 처리할지, 비용으로 처리할지에 따라 재무제표에 큰 영향을 미치게 된다. 일반기업회계기준은 개발비를 자산으로 인식하기 위해 충족해야 하는 요건을 구체적으로 다음과 같이 제시하고 있다.

- ① 무형자산을 사용 또는 판매하기 위해 그 자산을 완성시킬 수 있는 기술적 실현가능성을 제시할 수 있다.
- ② 무형자산을 완성해 그것을 사용하거나 판매하려는 기업의 의도가 있다.
- ③ 완성된 무형자산을 사용하거나 판매할 수 있는 기업의 능력을 제시할 수 있다.
- ④ 무형자산이 어떻게 미래 경제적 효익을 창출할 것인가를 보여

* 새로운 제품이나 서비스를 개발하기 위하여 다양한 연구개발 활동이 수행된다. 이러한 활동에 수반되는 지출 중 회계기준의 요건을 충족하여 회계상 비용 대신 무형자산으로 인식된 것이다.

줄 수 있다. 예를 들면 무형자산의 산출물, 그 무형자산에 대한 시장의 존재 또는 무형자산이 내부적으로 사용될 것이라면 그 유용성을 제시해야 한다.

- ⑤ 무형자산의 개발을 완료하고 그것을 판매 또는 사용하는 데 필요한 기술적, 금전적 자원을 충분히 확보한다는 사실을 제시할 수 있다.
- ⑥ 개발단계에서 발생한 무형자산 관련 지출을 신뢰성 있게 구분하여 측정할 수 있다.

하나하나의 요건이 모두 까다롭다. 특히 경제적 효익의 유입 가능성 부분이 매우 어렵다고 할 수 있다. 해당 개발 활동으로 매출 증대나 원가절감이 발생한다는 점을 입증해야 한다. 시장 지배력 등이 미흡한 스타트업이 이를 입증하기는 쉽지 않을 것이다.

그럼에도 불구하고 많은 스타트업의 재무제표에서 개발비를 찾아볼 수 있다. 이는 회사의 어려운 상황과 회계지식이 부족한 세무대리인 등 복합적인 요인에 의해 초래된 상황이라 할 수 있다. 결정적으로 회계기준과 상관없이 재무제표를 작성해도 뭐라고 하는 이가 없다. 이러한 재무제표로 대출 심사를 진행하게 되면 많은 어려움이 따르게 될 것이고 혹여나 운 좋게 넘어가더라도 근본적인 해결책은 될 수 없다. 엄밀히 이야기하면 분식회계를 하고 있는 것이기 때문이다. 다만 아직 회사의 재무제표를 제삼자가 제대로 검토하지 않았기 때문에 문제가 수면 위로 떠오르지 않은 것일 뿐이다. 다가올 회계감사

나 실사 때는 개발비의 자산성을 입증하기에 많은 어려움이 따를 것이다. 이렇게 자산으로 인식한 개발비가 한 번에 비용으로 정리되면 재무제표에 큰 부담이 될 수밖에 없다.

재무성과도 좋지 않고 자금 상황도 어려운 스타트업의 상황은 충분히 이해가 된다. 다만 개발비로 자산 처리하는 방법은 근본적인 해결책이 될 수 없다. 결국에는 언젠가 비용으로 반영될 수밖에 없다는 사실을 인지하고 있어야 한다.

원칙적 회계처리와 특례규정

우리 회사의 재무제표는 어떤 기준에 따라서 작성되고 있을까? 기업이 적용하는 회계기준은 여러 종류가 있다. 한국채택국제회계기준 K-IFRS, 일반기업회계기준, 중소기업회계기준 등이 있다. 기준마다 회계처리 원칙이나 적용대상 기업이 다르다. 상장법인이나 기업공개 예정기업 및 금융회사(중속회사 포함)는 한국채택국제회계기준을 적용해야 하고 그 외의 기업은 일반기업회계기준을 적용한다.

한편 비상장회사가 적용 가능한 일반기업회계기준에서는 이해관계자가 적은 중소기업의 회계처리 부담을 완화하기 위해 중소기업 회계처리 특례를 규정으로 두고 있다.

적용대상

‘중소기업 회계처리 특례’는 중소기업기본법에서 정의하는 중소기업에 적용할 수 있다. 다만 상장 혹은 상장 예정기업과 주주 500인 이상인 사업보고서 제출대상 회사, 금융회사, 중소기업이 아닌 기업을 소유한 지배기업은 적용할 수 없다.

아마도 대부분의 스타트업이라면 특례 규정 대상에 해당할 것이다.

원칙적 회계처리와 특례규정의 차이

중소기업 회계처리 특례로 일반기업회계기준의 다른 장에서 규정한 복잡한 회계처리를 대신하여 다음과 같이 단순화한 회계처리를 적용할 수 있다.

〈대표적인 중소기업 회계처리 특례〉

- 주식결제형 주식기준보상거래가 있는 경우에는 부여한 지분상품이 실제로 행사(예: 주식선택권이 부여된 경우)되거나 발행(예: 주식부여된 경우)되기까지는 별도의 회계처리를 아니할 수 있음.
⇒ 스톡옵션을 부여하는 경우 옵션의 공정가치를 측정하여 가득 기간에 걸쳐 회계처리하는 것이 원칙이다. 옵션의 공정가치 측정을 위해서는 기초자산인 주식의 공정가치 평가도 선행되어야 한다. 중소기업 회계처리 특례 적용 시 스톡옵션이 최종 행사된 시점에만 회계처리를 하면 되기 때문에 공정가치 평가의 부담을 완화할 수 있다.

- 시장성이 없는 지분증권은 취득원가로 평가할 수 있음. 다만 보고 기간 말마다 회수가능가액을 분석하여 손상 여부를 판단해야 함.
 ⇨ 활성시장이 없는 비상장주식을 보유한 경우에도 결산을 위하여 공정가치 평가가 수반된다. 중소기업 회계처리 특례 적용으로 공정가치 평가를 생략하고 취득원가로 평가할 수 있다. 다만 손상차손에 대해서는 특례가 적용되지 않기 때문에 발행자의 채무 상태의 심각한 악화, 파산가능성, 채무불이행 등 손상사건이 존재하는지 검토하고 해당된다면 손상차손을 인식해야 한다.
- 관계기업 및 공동지배기업에 대하여 지분법*을 적용하지 아니할 수 있음(연결재무제표 작성대상의 범위에 해당하는 종속기업에 대하여는 지분법 적용).
 ⇨ 원칙적으로 회사가 지배력을 보유(지분을 50% 초과)하는 종속기업에 대해서는 연결회계**처리를 적용하고 유의적인 영향력을 보유(지분을 20% 이상)하는 관계·공동기업투자에 대해서는 지분법 회계처리를 적용한다. 중소기업 회계처리 특례에서는 종속기업투자주식에 대해서 지분법을 적용하고 관계·공동

* 기업이 다른 기업의 의결권을 보유하여 해당 피투자회사의 사업에 유의적인 영향력(일반적으로 20% 이상 보유)을 행사할 수 있게 된 시점에 적용하는 회계처리 방법이다. 피투자회사의 성과에 따라 지분법적용투자주식의 평가액이 증가(지분법이익)하거나 감소(지분법손실)하는 방식으로 기업의 재무제표에 피투자회사의 성과가 반영된다.

** 기업이 지분투자를 통해 다른 기업의 과반이 넘는 의결권을 보유하게 되어 해당 기업의 지배력을 획득 시 적용하는 회계처리 방법. 이러한 지배-종속관계에 있는 각 기업의 재무제표는 그룹의 내부거래 등을 적절히 표현하지 못하기 때문에 연결회계를 통하여 그룹을 마치 하나의 기업인 것처럼 연결재무제표를 작성한다.

기업투자주식은 일반적인 금융상품(매도가능증권 등)으로 회계 처리할 수 있다.

- 장기연불조건의 매매거래 및 장기금전대차거래 등에서 발생하는 채권과 채무의 현재가치평가를 하지 않을 수 있음.
 ⇨ 금융자산과 금융부채는 원칙적으로 공정가치로 측정한다. 즉 채권과 채무의 결제가 장기간 후에 이루어진다면 시장이자율로 할인한 현재가치로 평가해야 하나 중소기업 회계처리 특례에서는 생략할 수 있다.
- 1년 내의 기간에 완료되는 용역 매출 등은 용역제공이 완료된 날에 수익으로 인식할 수 있음. 1년 이상의 기간에 걸쳐 이루어지는 할부매출은 할부금 회수기일이 도래한 날에 실현된 것으로 할 수 있음.
 ⇨ 용역 제공거래의 회계처리는 진행기준을 원칙으로 한다. 진행기준은 용역 제공의 진행 정도를 측정하여 총 계약수익과 계약원가의 진행률만큼 수익과 비용을 인식하는 방법이다. 이때 계약 원가는 미래에 발생할 예정원가까지 추정이 필요하며 진행률은 제공하는 용역의 성격에 따라 합리적인 측정 방법을 개발해야 하는 어려움이 있다. 중소기업 회계처리 특례에서는 1년 이내의 단기 용역에 대해서는 완성기준의 회계처리를 허용하고 있다.
 ⇨ 할부매출의 경우 총 판매가격의 현재가치만큼을 수익으로 인식하고 이자요소는 유효이자율법에 의해 수익을 인식하는

것이 원칙이나 중소기업 회계처리 특례에 따라 약정 회수기일마다 받기로 한 금액을 수익으로 인식하는 회계처리를 적용할 수 있다.

- 유형자산·무형자산의 내용연수 및 잔존가치는 법인세법 규정에 따를 수 있음.

⇒ 일반기업회계기준에서는 감가상각자산으로부터 기대되는 경제적 효익을 소비하는 기간을 해당자산의 내용연수(자산을 상각하는 기간)로 정하도록 하고 있다. 이는 경영진의 합리적 판단에 따라 결정되어야 한다.

다만 법인세법에서는 감가상각비의 자의적 기간 배분을 방지하기 위해 자산 유형별 내용연수를 규정한다. 이로 인하여 재무회계와 법인세법의 내용연수 차이가 발생할 수 있다. 이 경우 세무조정이 발생한다. 중소기업 회계처리 특례에서는 법인세법 규정에 따라 감가상각비를 계산하는 것을 허용하고 있다.

- 법인세비용은 납부할 세액으로 할 수 있음.

⇒ 일반기업회계기준상 법인세비용은 세무조정을 통해 산출된 당기 법인세와 미래 예상되는 법인세절감·추가부담 효과인 이연법인세로 구성된다. 당기의 세무조정 결과 납부세액이 100원이더라도 유보, 이월결손금*, 기타 감면 등 미래의 일시적 차이 소멸, 공제·감면 등의 효과가 마이너스(-) 20원으로 추정된다

* 과거에 발생한 결손금이 미공제 되어 당해 사업연도로 이월된 것. 일정한 기간 내에서 발생한 이월결손금은 그 후 각 사업연도의 과세표준계산에서 공제할 수 있다.

면 재무회계상 법인세비용은 80원이 되는 것이다.

이연법인세 계산은 추정의 어려움과 실현가능성 판단 등 복잡성이 존재한다. 중소기업 회계처리 특례에서는 이연법인세 회계처리를 배제하고 당기의 납부세액만을 법인세비용으로 인식할 수 있다.

팁스 선정 사업자를 위한 회계·세무 팁

팁스TIPS는 우수한 기술 아이템을 가진 초기 스타트업이 사업을 성장시킬 수 있도록 민간과 정부가 함께 투자하고 지원하는 프로그램이다. 많은 스타트업의 관심을 받는 지원사업 중 하나이다.

팁스 선정 기업은 민간 투자사인 팁스 운영사와 정부의 심사를 거쳐 최종 선발되므로 그 기술력이나 잠재적 성장 가능성을 공인받은 것이나 다름없다. 그런데 정부 지원금은 팁스 기업의 회계장부에 어떻게 반영되고 세금에는 어떤 영향을 미칠까?

1. 팁스 정부지원금은 팁스 기업의 재무제표에 어떻게 반영될까?

팁스 프로그램의 지원자격은 예비 창업기업 혹은 창업한 지 7년 이내의 중소기업이다. 팁스 선정 기업은 대부분 일반기업회계기준에 따라서 회계처리가 이루어질 것이다. 국가나 지방자치단체 등 정부기관으로부터 무상으로 지급받는 보조금은 국고보조금이라고 한

다. 무상으로 지급받은 금액이므로 지원 대상 기업의 수익으로 인식된다. 다만 일반기업회계기준상 국고보조금에 대한 회계처리는 해당 보조금의 성격에 따라 다음과 같이 다르게 처리하도록 하고 있으며 그에 따라 수익이 인식되는 시점도 차이가 있다.

① 연구장비 등 자산의 취득과 관련하여 받은 국고보조금

팁스 기업이 기술 연구개발 등을 위해서 취득하는 기계장비를 정부지원금을 사용하여 구입하는 경우 해당 국고보조금은 자산의 차감계정으로 반영하고 자산의 내용연수에 걸쳐서 감가상각금액과 상계처리한다. 즉 자산의 취득과 관련하여 받은 국고보조금은 수령한 시점에 일시에 수익으로 인식하는 것이 아니라 해당 자산의 감가상각기간 동안 나누어서 수익으로(감가상각비의 감소를 통해) 인식된다.

〈국고보조금으로 취득한 기계장치 회계처리〉

2,000원의 기계장치를 취득하면서 취득대금 중 1,000원은 국고보조금으로 지급한 경우

20x1년 1월 1일 기계장치 취득 2,000 (국고보조금 1,000)

차) 기계장치 2,000 / 대) 현금 2,000

차) 현금 1,000 / 대) 국고보조금 1,000

20x1년 1월 1일 ~ 20x1년 12월 31일, 기계장치에 대한 감가상각비 인식 (5년, 정액법)

차) 감가상각비 400 / 대) 감가상각누계액 400

차) 국고보조금 200 (= 1,000 / 5년) / 대) 감가상각비 200

〉 국고보조금 상각액 200원만큼 감가상각비가 감소함에 따라 영업이익의 증가

〉〉 기계장치 내용연수인 5년간 매해 국고지원금의 상각액(200)만큼 영업이익의 증가

② 수익과 관련하여(특정 비용 보전을 위한) 받은 국고보조금

기존에는 일반기업회계기준 상 특정 비용 보전을 위한 지원금인 경우 해당 비용에서 차감하여 표시하도록 하고 만약 특정 비용 보전을 위한 지원금이 아니라면 영업활동과 직접적인 관련이 있는 경우 영업수익으로 반영하고 직접적인 관련이 없다면 영업외수익으로 반영하게 되어 있었다. 다만 2022년 9월 관련 규정 개정으로 수익관련 보조금은 회사의 선택에 따라 관련 비용에서 차감하거나 수익으로 인식할 수 있게 되었다.

〈국고보조금으로 지급한 연구개발비(급여)〉

20x1년 1월 31일 인건비 지급 2,000

차) 연구개발비(급여) 2,000 / 대) 현금 2,000

20x1년 2월 1일 국고보조금 1,000 수령

차) 현금 1,000 / 대) 국고보조금 1,000

차) 국고보조금 1,000 / 대) 연구개발비(급여) 1,000

〉 국고보조금 수령액 1,000 만큼 연구개발비(급여)가 감소함에 따라 영업이익의 증가

팁스는 기술벤처기업의 육성프로그램이다. 그러다 보니 팁스 지원금은 주로 연구개발 인력의 인건비로 지출되는 경우가 많다. 그렇게 인건비 명목으로 지급받은 지원금의 경우 연구개발 인력의 인건비에서 차감하는 형태로 장부에 반영하는 것이 더 적절한 회계처리이다. 하지만 초기 스타트업의 경우 회계·세무 관련 업무를 아웃소싱하는 경우가 많고 비용 지출 시점과 보조금 수령 시점이 차이가 나는 경우 관리상의 어려움 등으로 지원금을 영업외수익으로 계상하

는 경우가 더러 있다. 다만 대응되는 비용이 명확하다면 비용 차감 형태로 반영하는 것이 영업손익의 개선으로 인해 회사의 가치평가 측면에서도 더 유리할 수 있다.

한편 지원금을 비용 차감 형태로 장부에 계상하는 경우 회사의 인건비 등 주요 판관비가 통상적인 회계연도 대비 감소하게 되므로 과거 비용 분석이나 예산 편성 및 미래 재무적 성과 예측 시 왜곡된 분석결과를 초래할 수 있다. 따라서 지원금을 수령한 사업연도 재무정보 활용 시 주의가 필요하다.

③ 틱스 기업이 부담하는 기술료

틱스 프로그램 운영지침에 따르면 과제를 ‘우수’ 또는 ‘보통’으로 수행한 기업의 경우 연구개발계획서에 제시한 사업화 성공 시 ‘예상 매출액 및 기술개발 결과물의 비중 기여도’를 바탕으로 기술개발 종료 후 5년간 매출액의 일정 비율을 기술료로 납부하도록 되어 있다. 틱스 기업이 납부해야 하는 기술료는 지원금 수령 당시에는 금액이 확정되어 있지 않다. 하지만 지급의무는 존재하므로 추정치를 회사의 부채(장기미지급금 등)로 인식하고 이후 지급할 기술료가 변동되는 경우 변동되는 시점의 손익으로 증감액을 장부에 반영해야 한다.

2. 틱스 정부지원금은 회사 세금에 어떤 영향을 미칠까?

법인세법상으로도 국고보조금은 법인이 국가로부터 무상으로 이전받은 수익으로 보고 국고보조금 등을 지급받은 사업연도에 수익

으로 인식하도록 하고 있다. 즉 국고보조금 수령액에 대해서도 법인세를 납부하는 것이다.

① 연구장비 등 자산의 취득과 관련하여 받은 국고보조금

자산 취득을 위한 국고보조금도 수령한 시점에 법인의 과세소득에 포함된다. 이 경우 법인은 자산을 취득하여 해당 자산의 내용연수 동안 감가상각을 통해 비용을 인식하는 반면에 세무상 수익은 자산취득연도에 일시에 인식하게 되어 수익과 비용이 대응하지 않는 상황이 발생한다.

법인세법에서는 이러한 수익 비용 비대칭으로 인해 지원금의 정책적 효과가 퇴색되는 것을 방지하고자 법인세법상 열거된 국고보조금의 경우 취득한 사업용 자산가액을 일시 상각하여(세무상 용어로는 ‘일시상각충당금 설정’이라고 함) 세무상 비용으로 반영할 수 있도록 하였다. 즉 세무상 지원금 수령액을 일시에 수익으로 인식했지만 다시 일시에 비용으로 인식하게 해줌으로써 자산 취득 지원금으로 인한 과세소득의 변동은 발생하지 않는다. 자산 취득 시 손금 산입된(세무상 비용 처리된) 일시상각충당금은 향후 해당 자산의 감가상각기간 동안 안분하여 다시 법인의 과세 수익에 더해지게 된다.

다소 복잡해 보이지만 결론적으로 자산 취득에 사용된 국고보조금의 경우 세무상으로도 일반기업회계기준에 따라서 회계처리한 것과 동일하게 자산의 내용연수 동안 안분하여 법인의 수익으로 인식된다고 이해하면 된다.

② 수익과 관련하여(특정 비용 보전을 위한) 받은 국고보조금

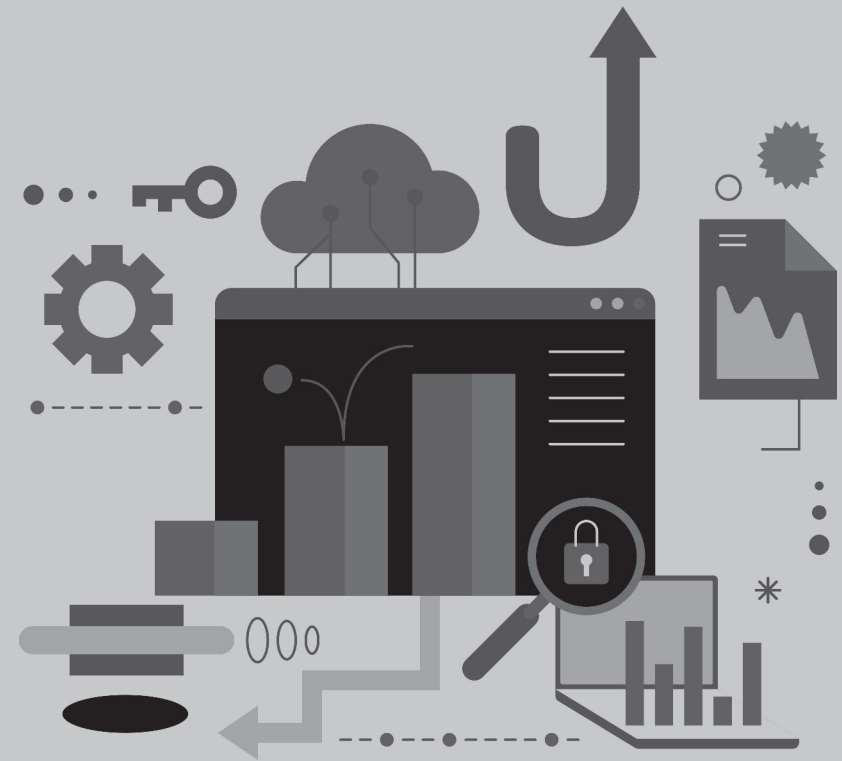
자산 취득 이외의 국고보조금의 경우 회계상 비용의 차감 혹은 영업외수익으로 처리되었으므로 국고보조금을 과세소득으로 인식하는 세무와 차이가 발생하지 않아 별도의 조정은 필요하지 않다.

③ 틱스 기업이 부담하는 기술료

세무는 회계와는 달리 비용의 의무가 확정되는 시점에 비용을 인식하도록 하고 있으므로 틱스 선정 기업이 실제 기술료를 납부하는 시점에 해당 비용을 인식한다. 따라서 기업이 지원금 수령 시점에 추정치로 계상한 기술료의 경우 세무상으로는 비용으로 인정되지 않고 실제 기술료를 납부하는 시점에 세무상 비용으로 처리된다.

2장

초기 단계 스타트업과 지분



1. 지분을 이해해야 사업을 알 수 있다

지분에 대하여

지분持分, equity의 사전적 정의는 ‘공유물에 대해서 각 공유자가 일정한 비율로 갖는 권리 또는 그 비율’이다. 주식株式, stock의 사전적 정의는 ‘주식회사의 자본을 이루는 단위로서의 금액 및 이를 전제로 한 주주의 권리·의무’이다.

양자의 차이는 무엇일까? 스타트업은 대부분이 ‘회사’의 형식을 취하고 있고 그 형태를 주식으로 쪼개놓았기 때문에 주식을 지분이라 이야기해도 큰 무리는 없을 것이다. 즉 지분이 주식을 포함하는 더 넓은 개념이다. 지분이라는 것은 사업체의 일정한 부분에 대한 권리라고 이해하면 된다.

1. 지분의 의미

스타트업에서 지분은 중요한 의미가 있다. 투자유치, 기업가치, 매각, 의결권, 배당을 통해 지분이 갖는 의미를 알아보자.

① 투자유치

법인이 별개의 실체로 살아 있고 그 실체가 주식으로 구성되어 있기 때문에 투자유치의 과정이 합리적이다. 사례를 통해 투자유치의 과정을 간단히 살펴보자.

A라는 창업자가 최초 1억 원을 투자해 회사를 설립한다. 당연히 이 시점의 기업가치는 1억 원이고 A가 100%의 지분을 갖고 있다. 시간이 흘러 B가 회사에 1억 원을 투자하고자 한다. 설립할 때 자본금이 1억 원이었으니 추가로 투자한 1억 원에 대해 50%의 지분을 B에게 주면 될까? A는 당연히 반대할 것이다. 반대하는 이유는 간단하다. 설립 시점의 기업가치보다 투자유치 시점의 기업가치가 높다고 생각하고 있기 때문이다. A가 생각하는 현재의 기업가치와 B의 투자금 1억 원을 고려하여 해당하는 비율만큼의 지분을 B에게 주게 된다. 아마 높은 가능성으로 B는 50%보다 훨씬 낮은 지분을 갖게 될 것이다.

② 기업가치

투자유치를 위해서는 기업가치를 측정해야 한다. 법인의 기업가치는 다양한 방법으로 산정될 수 있고 실제로도 활발히 업무가 이

루어지는 분야이다. 상장주식은 시가가 바로 확인되어 기업가치를 측정하기 수월하지만 스타트업의 비상장주식은 별도의 평가를 통해 가치를 측정해야 한다. 법인의 재무제표, 향후 성장 가능성, 기타 비계량적 요소들을 고려하여 기업가치를 측정한다. 이러한 가치 평가 방법에는 현금흐름할인법DCF, Discounted Cash Flow Model^{*}, EV/EBITDA^{**}, 세법에 따른 비상장주식평가방법^{***} 등이 있다.

③ 매각

주식도 자유롭게 매매가 가능하다. 일부를 매매할 수도 있고 보유한 지분 전체(또는 상당 부분)를 매매할 수도 있다. 후자를 보통 엑시트exit라 표현한다. 다만 상장주식처럼 거래가 쉽게 이루어지는 것이 아니며 잠재인수자를 찾고 가격을 협상하는 일련의 과정이 필요하다.

④ 의결권

주식을 보유한 주주는 해당 지분율만큼의 의결권을 보유한다. 의

* 미래의 현금흐름을 적절한 할인율로 할인해 구한 현재가치로 기업가치를 평가하는 방법이다.

** EV(기업가치)를 EBITDA로 나누어서 산출하는 값으로 기업가치가 EBITDA의 몇 배인지를 나타낸다. 기업을 인수한다면 투자금을 회수하는 데 걸리는 기간을 의미한다. 동종업계의 유사회사와 비교하여 적정 기업가치를 판단하는 지표로 활용되며 상장주식의 경우 주가가 고평가, 저평가되었는지 판단할 수 있다.

*** 비상장법인의 주식에 대한 매매사례가 확인되지 않은 경우 적용하는 세무상 평가방법. 평가기준일 직전 3개년 재무제표를 기초로 산출한 1주당 순손익가치와 순자산가치를 각각 3과 2의 비율로 가중평균한 가액이다. 단 일정 요건을 충족 하는 법인 주식의 경우 평가기준일 현재 순자산가치 기준으로 평가하기도 한다.

결권은 주주가 자신의 의사표시를 통해 주주총회의 공동의 의사결정에 지분으로 참가할 수 있는 권리를 말한다. 쉽게 설명하면 회사의 중요한 의사결정 과정에 참여하여 영향력을 행사할 수 있는 것이다.

⑤ 배당

비상장주식도 동일하게 경영 성과에 따른 배당을 지급받을 수 있다. 다만 배당은 기본적으로 회사의 이익잉여금을 재원으로 하기 때문에 손실이 누적된 회사는 배당할 수 없다. 꾸준한 이익이 창출되는 회사가 아닌 일반적인 스타트업에서는 배당의 의미가 크지 않다.

갈등과 이슈의 중심, 주주명부

지분의 의미를 살펴보았으니 이제 법인 지분의 구성에 대해서 알아보자. 주주구성만큼 갈등과 이슈가 많은 영역도 없다. 특히 창업팀의 지분을 이슈(창업팀 구성원의 퇴사 포함), 투자유치 시 주주구성 이슈는 스타트업의 단골 메뉴이다.

1. 대표와 핵심 창업자의 지분

대표와 핵심 창업자(대표와 동등한 역량과 책임을 갖는 사실상의 공동대표)의 지분은 높을수록 좋다. 우선 투자유치 관점에서 유리하다. 기관 투자자들은 대표의 지분이 높은 것을 선호할 수밖에 없다. 대표

의 지분이 높을수록 동기부여와 책임감도 높아지고 경영권 유지 측면에서도 대표의 지분율이 중요하기 때문이다. 또한 수 명의 창업 멤버가 n분의 1로 지분을 보유하고 있을 때 발생할 잠재 리스크도 회피할 수 있다. 창업 멤버 중 일부가 퇴사할 때 보유 지분이 회사에 큰 마이너스 요소가 되기 때문이다.

2. 주주명부 구성

① 핵심인재: 핵심인재들은 보통 스톡옵션으로 주주구성에 포함된다. 일정 요건을 만족시킬 경우 회사의 주식을 저가(혹은 액면가)로 취득할 수 있는 권리를 부여받고 행사함으로써 주주가 된다. 법적 의무와 절차를 준수하면 스톡옵션을 부여받고 행사하는 데 큰 문제가 발생하지 않는다. 다만 요건을 만족했음에도 불구하고 권리를 행사하지 못하는 경우가 간혹 발생한다(요건의 만족 여부에 대한 회사와 구성원의 해석 차이). 이 부분을 명확하게 논의하고 정리할 필요가 있다.

② 투자자: 투자자는 회사 혹은 개인에게 현금을 지급하고 이에 대한 보상으로 주식을 취득하는 자이다. 이 과정에서 중요한 포인트가 세 가지 있다.

- 어떤 투자자에게 투자받을 것인가: 가급적 기업과 창업팀에 대한 이해도가 높고 회사의 사업에 깊은 관심을 두는 투자자가 좋다. 현금의 반대급부로 주식을 취득한 거래 자체도 중요하지만 든든한 지원군이 되어 줄 투자자가 더 좋다는 의미이다.
- 언제 받을 것인가: 투자는 두 가지 경우에 받아야 한다. 우선 사

업 모델 실행 및 생존을 위한 투자유치가 가장 흔하다. 그다음으로 명확한 스케일업 전략이 존재할 때이다. 사업 모델이 잘 작동할 것에 대한 믿음이 있고 생존에 필요한 자금이 충분함에도 불구하고 폭발적인 성장 속도와 스케일업이 필요한 타이밍이라면 투자유치가 필요하다.

- 얼마에 받을 것인가: 밸류에이션(기업가치 평가)은 정말 중요하다. 이론의 여지가 있겠지만 기업가치를 높게 평가받는 것이 무조건 좋은 것만은 아니다. 밸류에이션 방식에 대한 경영진과 투자자의 합의, 밸류에이션의 기반이 되는 미래에 대한 신뢰 등이 적절히 고려되어 합리적으로 투자를 받는 것이 무조건 높은 금액으로 평가받는 것보다 더 중요하다. 한두 번은 좋은 스토리라인으로 평가액이 높게 측정될 수는 있다. 하지만 장기적인 관점에서 기업가치는 결국 그 기업이 보유한 본질가치로 귀결된다. 또한 초기 시리즈의 높은 기업가치 평가액은 후속투자자와 엑시트에서 경영진의 발목을 잡는 요소가 될 수도 있다.

3. 계약서의 가치

갈등과 이슈의 중심인 주주구성을 깔끔하게 정리하기 위한 도구는 바로 투자계약서 및 주주 간의 계약서이다. 한국 최고의 로펌인 김앤장이 인수합병으로 지금의 위치까지 올랐다는 이야기는 꽤 유명하다. 그 이유가 인수합병이 주주명부의 변화를 다루는 영역이기 때문이다. 그만큼 주주명부를 구성하고 그들 간의 약속을 잘 정리한 계약

서는 아주 중요하다. 친구들끼리 창업을 하더라도 심지어 가족 간 창업을 하더라도 유효하다. 오히려 더 중요할 수도 있다. 계약서를 통해 부드러운 관계를 딱딱하게 만드는 것이 아니다. 부드러운 관계를 지속적으로 유지하기 위한 도구라고 생각하고 전문가의 도움을 받는 것이 반드시 필요하다.

4. 초기 스타트업에 유용한 지분구성 팁

기업마다 투자의 규모와 창업자의 기여도 등 상황이 상이하기 때문에 획일화된 최상의 지분율 구조를 정의하기는 어렵다. 하지만 초기 스타트업의 주주구성을 계획하는 데 유용한 몇 가지 팁이 있다. 참고로 모두 비상장주식에 해당하는 내용이다.

- ① 투자유치 관점에서는 대표이사의 지분율이 높은 것이 좋다.

지분율이 높다는 것 자체도 주관적이지만 경험상 80% 이상 보유한 상태로 사업을 시작하고 첫 투자를 받는 것이 좋다. 이유는 잠재 투자자가 좋아하기 때문이다. 대표이사의 동기부여가 극대화되고 지분논쟁 이슈로부터 자유롭길 바라는 것이 투자자 마음이다. 투자유치를 위해 대표이사의 지분율을 높이면서도 공동창업자 간의 개인적 보상정리가 필요한 경우 별도 보상에 관한 주주 간 계약서를 작성해 두어야 한다.

② 지분율은 시간이 흐를수록 감소할 가능성이 크다.

한 번 넘어간 지분이 다시 나에게 돌아오려면 상당히 많은 자본 혹은 노력이 수반되어야 한다. 투자를 받아도 희석되고 스톡옵션을 부여해도 희석되고 핵심 인재를 채용하는 과정에서도 희석될 가능성이 크다. 그러니 지분을 부여하는 거래 행위는 상당히 조심스러워야 한다.

③ 지분거래는 기본적으로 지분을 사고파는 사람 간의 거래이다.

각 당사자가 합의한 가격으로 거래해도 큰 문제가 없는 것이 대부분이다. 하지만 만약 큰 투자를 받은 이후이거나 최근 주식이 다른 가격으로 거래된 경우가 있다면 주의해야 한다. 초기 스타트업은 주식거래가 많지 않아 큰 문제가 없는 경우가 많다. 하지만 꽤 큰 투자를 받거나 구주 거래가 종종 있었던 경우라면 주식거래 금액을 검토할 필요성이 있다. 국세청이 “너 왜 이렇게 싸게 거래했어?” 혹은 “비싸게 거래했어?”를 가지고 문제 삼을 수 있기 때문이다.

최상의 지분율 구조는 존재하지 않지만 대표와 공동창업자 그룹이 지분율에 대한 솔직한 의견을 교환하며 최대한 많은 사람이 동의할 수 있는 지분구조를 설정하는 노력은 필요하다.

2. 스타트업 지분관리는 어떻게 하는가

스타트업을 위한 지분관리 케이스 스터디

지분은 다양한 이유와 이벤트로 끊임없이 변동한다. 스타트업의 경영자라면 지분관리는 경영에 필수적이다. 그러나 지분관리를 위해서는 상당한 수준의 회계, 세무, 재무적 지식이 요구되기 때문에 어려움을 느끼는 경영자들이 많다.

지분이 변동되는 유형을 파악하고 있으면 자연스럽게 관리는 따라온다. 핵심은 ‘지분은 왜? 어떻게? 변동되는가?’이다. 지분이 변동되는 사례를 통해 지분관리를 쉽게 알아보자.

1. 양도

지분(주식)도 자유롭게 거래가 가능하다. 보유한 주식을 여러 이유로 타인에게 유상으로 매각할 수 있다. 핵심은 양도자, 양수인, 양

도가액이다. 먼저 양도자는 주식의 양도차익에 대한 세금 신고와 납부 의무가 있다. 가령 주식의 취득가액이 1,000만 원이었는데 2,000만 원에 양도했다면 양도차익 1,000만 원에 대해 ‘양도소득세’를 신고·납부해야 한다. 주식에 대한 양도소득세는 반기마다(상반기는 8월, 하반기는 내년 2월) 신고한다. 회사의 설립 시점부터 주식을 보유하고 있던 창업자라면 취득가액은 통상 액면가액이 될 것이다.

양수자와 양도가액도 중요하다. 가령 본인과 이해관계가 있는 자에게 액면가 1,000만 원짜리 주식을 1,000만 원에 양도한다고 생각해보자. 여러 가지 이유로 세법에서는 주식의 시가를 매우 중요하게 생각한다. 위와 같은 거래에서 액면가는 1,000만 원이지만 기업의 현재가치 및 다른 거래 사례 등을 통해 주식의 시가를 10억 원으로 볼 수도 있다. 이 경우에는 10억 원짜리 주식을 이해관계자에게 1,000만 원에 싸게 양도한 셈이고 결과적으로 9억 9,000만 원을 증여했다고 볼 수 있다. 이처럼 본인과 이해관계가 있는 자와 주식을 사고팔 때는 세금 이슈가 발생할 수 있다는 정도만 알고 해당 거래가 발생하면 전문가와 상의하는 것이 중요하다.

2. 증여

주식을 유상으로 거래할 수도 있지만 무상으로 증여할 수도 있다. 자녀나 배우자에게 증여하거나 새롭게 합류하는 C레벨 또는 기존 직원들에게 증여하는 사례도 있다. 양도의 경우에는 ‘양도자’가 ‘양도소득세’의 신고·납부 의무가 있었다면 증여의 경우에는 주식을 증

여받는 ‘수증자’가 ‘증여세’의 신고·납부 의무가 있다. 핵심은 증여세를 계산하기 위한 1주당 시가(평가액)이다. 필연적으로 1주당 시가가 정해져야 이를 기초로 세금을 계산할 수 있기 때문이다.

원칙적으로 해당 법인의 주식 거래 사례가 있으면 이를 시가로 본다. 하지만 대부분의 비상장법인은 주식의 거래가 빈번하지 않기 때문에 다른 기준이 필요하다. 이를 위해서 상속세 및 증여세법(이하 상증세법)에서 주식을 평가하는 방법을 정해 놓았고 해당 법조문에 따라 주식의 가치를 산정하고 세액을 산출하여 신고해야 한다.

증여의 경우에는 증여받는 자가 증여세를 납부해야 하며 증여세 계산을 위한 주식 평가의 절차가 필요하다는 정도만 알고 있으면 된다.

3. 유상증자

유상증자는 투자유치이다. 앞서 설명한 양도와 증여는 주식을 발행한 법인과는 상관없이 거래가 이루어진다. 이에 반해 유상증자는 법인 자체에도 영향을 준다. 법인은 신주를 발행하고 기존 주주나 새로운 주주가 신주를 인수하여 그 인수 대가를 법인에 입금하는 행위이다. 핵심은 유상증자 시 기업가치 및 발행가액이다. 예컨대 최초 자본금 1억 원짜리 회사에 새로운 주주가 1억 원을 투자하고자 했을 때 새로운 주주에게 50%의 지분을 주지는 않는다. 설립 시점과 투자 시점의 기업가치가 다르다고 보편적으로 합의하고 있기 때문이다.

투자 시점에 기업가치를 10억 원으로 합의하고 1억 원을 투자한다면 새로운 주주에게는 10% 정도의 지분만을 줘야 한다. 신주의 1주

당 발행가액은 기존의 액면가보다 훨씬 높게 설정되어야 한다. 새로운 주주는 액면가보다 비싸게 신주를 인수하는 것이므로 지분을 충분히 확보할 수 없다.

4. 무상증자*와 유상감자**

실무적으로는 앞서 설명한 세 가지가 대부분의 사례를 차지한다. 하지만 다음의 내용도 참고하면 지분관리에 도움이 될 것이다.

① 무상증자

증자에서 유상증자는 실제 현금이 유입되는 것이고 무상증자는 현금 유입이 없는 것이다. 간단히 말하자면 기업이 회계상으로 보유한 잉여금(사업으로 거둬들인 이익의 누적액, 기존 유상증자 시 액면가보다 비싸게 발행한 금액 등)을 토대로 주식의 수와 자본금만 늘리는 행위라고 이해하면 된다. 회사는 현금이 늘어나는 것도 아니고 기존 주주들도 동일한 비율로 주식 수가 늘어나기 때문에 실질적인 이득은 없다. 그럼에도 불구하고 무상증자를 하는 경우가 있는데 재무상태표 상 ‘자본금’을 크게 하기 위해서이다. 아무래도 ‘자본금’, 즉 발행 주식 수에 액면가를 곱한 수치가 기업의 절대적 크기를 대변하는 지표

* 잉여금 등을 재원으로 기존주주들에게 동일한 비율로 새로운 주식을 무료로 배분하는 것. 지분율은 변동 없이 주식의 수와 자본금이 증가하게 됨

** 기존 주주에게 소멸하는 주식에 대한 보상을 지급하고 유상으로 주식을 소각(감자)하는 것을 의미한다.

로 사용되는 경우가 있다 보니 무상증자를 하는 것이다.

② 유상감자

유상증자의 반대 개념으로 접근하면 이해가 쉽다. 기업이 자본금을 감소시키면서 현금을 기존 주주들의 지분 비율에 따라 지급하는 것이다. 즉 기업에 1억 원을 투자했는데 이러저러한 사정으로 1억 원을 다시 회수하는 경우이다. 사례와 같이 1억 원을 투자하고 1억 원을 회수하면 이슈는 없다. 하지만 만약 2억 원을 회수한다면 그 주주는 차액 1억 원만큼을 배당받은 것으로 보아 세금을 납부해야 할 수도 있다.

지금까지 다룬 사례만 이해하게 되면 지분 변동에 대해 상당 부분 자유로울 수 있다. 지분이 왜 어떻게 변동되는지 알아야 사업을 운영하면서 당황하지 않을 수 있다.

.....퇴사하겠다는 창업자의 지분을 회사가 살 수 있을까?

대부분의 스타트업은 창업자가 두세 명이다. 문제는 공동창업자 중 한 명이 주주 간 계약서상 약정된 근무기간을 채우지 못하고 퇴사한다고 할 때 회사가 그 지분을 살 수 있는지 여부이다.

1. 퇴사하겠다는 창업자의 지분을 회사가 살 수 있는가?

결론부터 말하자면 가능하다. 위와 같이 회사가 본인 회사의 주식을 보유하는 것을 '자기주식'^{*}이라고 한다. 2012년 상법이 개정되면서 상법 제341조에 따라 자기주식 취득이 전면적으로 허용되었다. 따라서 자기주식을 취득하려는 회사는 미리 주주총회의 결의로 다음의 세 가지 사항을 결정해야 한다.

1. 취득할 수 있는 주식의 종류 및 수
2. 취득가액의 총액 한도
3. 1년을 초과하지 아니하는 범위에서 자기주식을 취득할 수 있는 기간

다만 이사회는 결의로 이익배당을 할 수 있다고 정관으로 정하는 경우에는 이사회는 결의로써 주주총회의 결의를 갈음할 수 있다.

2. 이익잉여금이 없는데 투자받은 유상증자 대금으로 살 수 있을까?

불가능하다. 자기주식 취득이란 기존 주주에게 회사가 주식을 받고 돈을 주는 것이다. 즉 회사의 재산이 주주에게 반환되는 것이므로 경제적 실질이 배당과 같다. 따라서 배당과 마찬가지로 '배당가능이익'이 있어야 자기주식 취득이 가능하다.

상법상 배당가능이익 한도는 직전 결산기의 대차대조표상의 순자산액에서 다음 네 가지 금액을 차감한 것이다.

* 회사가 자기 재산으로 회사가 발행한 주식을 취득해 보유하고 있는 주식

1. 자본금의 액
2. 그 결산기까지 적립된 자본준비금과 이익준비금의 합계액
3. 그 결산기에 적립하여야 할 이익준비금의 액
4. 대통령령으로 정하는 미실현이익

재무상태표			
현금	30억	자본금	2억
유형자산	2억	자본잉여금	40억
결손금			(10억)
자산 합계	32억	부채 및 자본 합계	32억

예를 들어 설립 후 지금까지 결손금이 10억 원이고 투자를 받아 현금 30억 원이 남아 있는 회사의 재무상태표를 약식으로 그려보면 위와 같다.

이 회사의 배당가능이익은 다음과 같다.

재무상태표	금액
직전 결산기의 대차대조표상의 순자산액	32억
(-) 자본금의 액	2억
(-) 그 결산기까지 적립된 자본준비금(*)과 이익준비금의 합계액	40억
(-) 그 결산기에 적립하여야 할 이익준비금의 액	-
(-) 대통령령으로 정하는 미실현이익	-
(=) 배당가능이익	0원

(*)자본준비금: 대부분의 유상증자 시 한 주당 가치가 액면가보다 높은 가액이므로 한 주당 가치에서 액면가를 초과하는 금액은 회계상 재무상태표에 자본잉여금(주식발행초과금)으로 기재한다. 이는 상법상 자본준비금에 해당된다.

결론적으로 상법상 배당가능이익이 있는 경우에만 퇴사 예정인 창업자의 지분을 회사가 살 수 있다.

3. 지분거래와 세금, 이것만은 확인하자

스타트업 주식을 바라보는 국세청의 시선

초기의 스타트업은 앞에서 살펴본 것과 같이 투자, 공동창업자의 퇴사 등 지분거래가 발생할 가능성이 크다. 스타트업 주식은 99%가 비상장주식이다. 그래서 현재 주식 가격이 얼마인지 평가하는 것이 어렵다. 과연 얼마의 가격으로 거래를 진행해야 하는지 다음의 가상 상황을 통해 정리해보자. 특히 기존에 거래된 적 없는 비상장주식을 보유한 스타트업 대표, 임직원들은 반드시 알아두어야 한다.

주식은 재산적 가치가 있는 자산이다. 다른 모든 자산이 그러하듯 비상장기업 주식 가격도 거래 당사자 간 협상을 거쳐 결정하면 된다. 다만 국세청의 시선을 주의해야 한다. 국세청은 거래 당사자 중 한 명이 비정상적 이익을 얻는 것을 싫어하기 때문이다. 예를 들어 국세청이 A사 주식의 적정 시가를 1,000원으로 평가한다고 가정해보자.

A사의 주주인 갑이 제삼자인 을에게 A사 주식을 1만 원에 매각했다면 9,000원의 비정상적인 이익을 을로부터 ‘증여’받았다고 판단하여 약 9,000원에 해당하는 금액에 증여세를 부과할 수 있다.

국세청의 이런 반응이 황당할 수 있다. 국세청이 A사 주식을 1,000 원이라고 평가하더라도 을은 이를 높게 평가해 1만 원으로 거래했을 뿐인데 증여라고 하니 당황스럽다. 그러나 이런 상황은 종종 발생한다. 거래가 많지 않은 비상장주식 특성을 악용하여 가족 등 특수관계자에게 비싼 주식을 싸게 넘기면서 증여세를 회피하는 경우가 발생하기 때문이다. 국세청이 생각하는 시가로 거래하지 않을 경우 증여 거래로 의심받을 수 있다.

국세청이 비상장기업 주식을 어떻게 평가하는지 대략적으로라도 알고 있어야 한다. 불필요한 의심을 받지 않고 적절하게 대응할 수 있기 때문이다. 먼저 재무상태표와 손익계산서가 어떤 재무제표인지 정도는 알아야 한다. 재무상태표의 자산에서 부채를 뺀 값을 ‘순자산’이라 하고 손익계산서의 당기순이익을 ‘순손익’이라고 한다. 간략한 설명을 위해 단순화한 것이지만 초기 비상장기업은 큰 무리 없이 적용할 수 있다. 우선 사업 개시 3년 미만인 법인은 간단하다. 최근 재무제표 순자산 금액을 기업의 시가 총액으로 보고 이를 보유한 주식 수로 나누어 1주당 가격을 평가한다.

사업 개시 3년을 초과하는 일반적인 경우 순자산과 순손익을 2:3으로 가중 평균하여 주식 가격을 계산한다. 순자산 금액은 앞서 말한 것처럼 계산한다. 순손익은 과거 3개년 순손익 금액을 최근 사업연

도부터 3:2:1로 가중 평균하여 계산한다. 즉 최근의 순손익에 더 많은 가중치를 적용한다. 이렇게 계산한 과거 3개년 순손익 가중치 금액에 10배의 멀티플을 적용해준다. 그 금액이 순손익 금액이 되고 위에서 언급한 대로 60%의 가중치를 적용한다. 순자산 40%, 순손익 60%를 가중치로 계산한 평균값이 국세청이 생각하는 비상장기업 주식의 시가이다.

국세청 평가 방식을 요약하자면 두 가지다. 첫째, 지금 현재의 재산 상태인 순자산보다 과거 이익 창출 능력인 순손익 금액을 조금 더 중요하게 간주한다. 둘째, 과거 3개년 가중평균한 순손익 금액에 10배수의 멀티플을 적용한다.

직원에게 액면가로 주식을 양도했더니 증여세가 나왔다

지분거래 중 스타트업에서 흔하게 발생하지만 생각보다 세금 리스크가 클 수 있는 또 다른 사례를 살펴보자.

“주당 50만 원 가치로 투자유치를 마무리하고 같이 고생한 직원에게 액면가 5,000원에 주식을 팔았더니 증여세가 나왔습니다.”

1. 저가양수에 따른 이익의 증여란 무엇인가

어려운 말이지만 풀어보면 50만 원짜리 주식을 5,000원에 싸게 사는(저가양수) 직원은 세법에서는 ‘이익’을 봤다고 보고 ‘증여세’를

내리는 것이다. 특수관계 여부를 불문하고 시가보다 높은 가액으로 재산을 양도하거나 시가보다 낮은 가액으로 재산을 양수한 경우에 이로 인하여 이익을 받는 자는 그 대가와 시가와의 차액에 상당하는 금액을 ‘증여재산가액’으로 보아 과세한다. 저가양수에 따른 증여재산가액은 다음과 같이 계산한다.

구분	과세대상	증여이익
특수관계인 간의 거래	시가-대가 ≥ 시가의 30% or 3억	차액 - Min (시가의 30%, 3억)
특수관계인이 아닌 자 간의 거래	시가-대가 ≥ 시가의 30%	차액 - 3억

2. 특수관계인 간의 거래인가

상증세법상 특수관계인*이란 본인과 친족관계, 경제적 연관관계 또는 경영지배관계에 있는 자를 말한다. 본인과 본인 이외의 자가 단순히 동일한 법인의 주주관계 또는 주주와 임직원 관계라는 사실만으로 특수관계에 있는 자에 해당하지는 않는다. 그러나 주주 1인과 특수관계인이 30% 이상 출자하여 지배하는 법인의 사용인은 당해 주주 등과 특수관계가 있다. 따라서 30% 이상 출자하고 있는 회사의 대표이사 직원에게 주식을 양도하는 거래는 특수관계인 간 거래이다.

* 본인과 4촌 이내의 친족 등과 같은 친족관계, 임원·사용인 등과 같은 경제적 연관관계 및 주주·출자자 등과 같은 경영지배관계 등 법에서 정하는 관계에 있는 자이다.

3. 시가가 존재하는가

상증세법에서는 평가기준일 전 6개월부터 평가기준일 후 3개월 이내(이하 평가기간)에 유사재산의 매매가 있을 경우 그 거래가액을 시가로 본다. 다만 ① 평가기간 내, ② 특수관계가 없는 자 간에 거래이어야 하며, ③ 출자총액 1% 이상 또는 액면가 합계액 3억 원 이상인 거래인 경우에만 해당 거래가액이 시가로 인정된다. 또한 세법에서는 유상증자 시 신주 발행가액은 사업의 미래가치나 성장가능성, 회사의 자금조달가능성, 경영권참여 및 사후 배당부담 등이 고려되어 주관적으로 결정되는 측면이 있다는 점에 비추어 볼 때 시가로 보기 어렵다는 입장이다. 즉 투자유치 시 유상증자 가액은 세법에서 시가로 인정하지 않는다. 다만 투자유치 시에 유상증자 신주 발행과 동일한 가액으로 구주매각*도 함께 있는 경우에는 해당 투자유치 시 적용한 주식가치가 세법상 시가가 될 수 있다.

4. 실제 증여세 계산은 어떻게 하는가

지분을 30% 이상 보유한 대표이사와 직원은 특수관계인에 해당하므로 시가와 대가와 차이가 시가의 30%이거나 3억 원 이상인 경우가 과세기준이 된다. 증여재산가액은 시가와 대가와 차이에서 시가의 30%와 3억 원 중 적은 금액을 차감하여 산정한다. 증여재산가액과 증여세는 다음과 같이 계산한다.

* 기존 주주가 보유한 주식 전부 또는 일부를 계약을 통하여 양도하는 것이다.

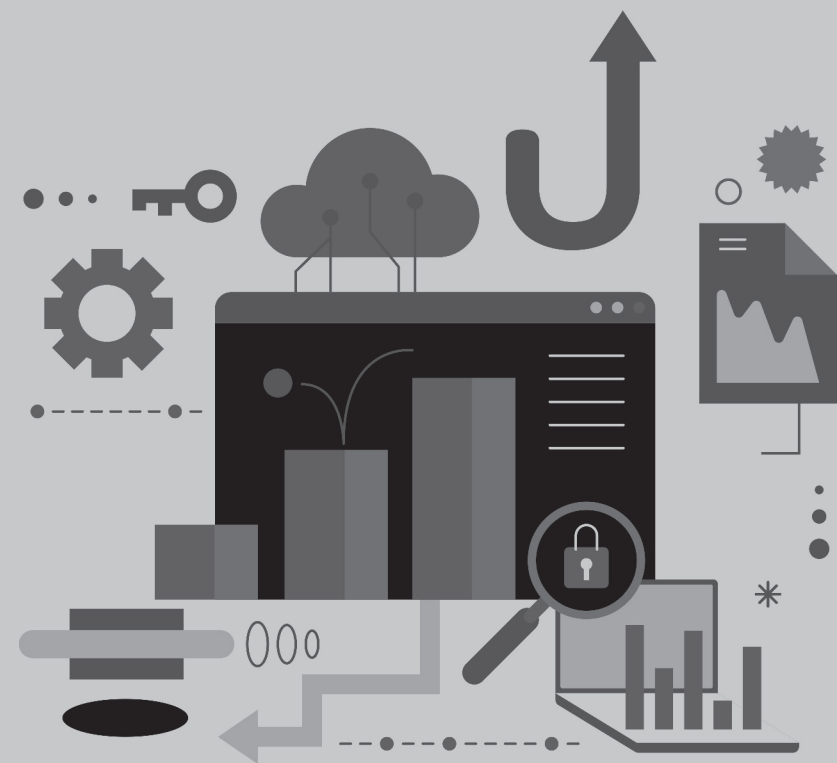
구분	금액	적요
시가	500,000,000	양도주식 수 1,000주 x 1주당 시가 500,000원
대가	5,000,000	양도주식 수 1,000주 x 1주당 대가 5,000원
Min(시가의 30%, 3억)	150,000,000	Min(500,000,000 x 30%, 3억 원)
증여재산가액	345,000,000	(시가 - 대가) - Min(시가의 30%, 3억 원)
(x) 증여세율	20%	1억 이하 10%, 1억 초과 5억 이하 20%
(=) 증여세액	59,000,000	

5. 증여재산가액은 향후 직원이 주식을 양도할 때 필요경비로 공제한다.

위 표의 증여재산가액 3억 4,500만 원은 직원이 향후에 회사 주식을 양도할 경우 양도소득세를 계산함에 필요경비로 공제된다. 즉 싸게 매입한 것에 따른 증여세를 먼저 내고 나중에 양도소득세가 줄어드는 구조이다. 따라서 증여세와 양도소득세가 이중과세가 되는 것은 아니다.

3장

초기 단계 스타트업과 투자유치



1. 스타트업 투자유치 때 이것만은 반드시 확인하라

사업자금이 필요할 때 준비해야 할 것들

사업을 하려면 당연히 돈이 필요하다. 사업자금 마련을 다르게 표현하면 자본조달이라고 한다. 자본조달의 방법과 중요 핵심을 두 가지로 간단히 정리하면 인맥을 활용하는 것과 경쟁 심리를 적절하게 활용하는 것이다.

1. 돈 빌려주세요.

금융기관 차입과 같은 타인자본조달은 자본조달의 가장 흔한 방식 중 하나이다. 은행이 돈을 빌려줄 때 고려하는 요소들은 매우 다양하다. 그중 몇 가지 중요한 포인트를 살펴보자.

- 재무현황: 매출, 손익, 채권, 채무 등 재무현황은 당연히 은행 대

출에 영향을 미친다. 그래서 은행은 대출시점, 연장시점 등 중요한 시점마다 기업의 재무제표를 요청한다. 은행별로 검토하는 재무비율이 존재하고 이런 재무적 요소가 대출에 영향을 미친다. 따라서 평상시 기업의 재무관리를 잘해두면 좋은 조건으로 대출을 받을 수 있다.

- 산업·사업의 분류: 어떤 산업군에 속하고 어떤 사업을 영위하는지 그 분류에 따라 대출이 영향을 받는다. 전통적으로 안정적인 산업군에 속할수록 대출 조건이 좋을 가능성이 높지만 꼭 그런 것도 아니다. 정책적인 목적으로 출시된 대출상품도 있고 이 경우 벤처·스타트업 등 기술기반 회사들도 산업분류에 따라 특정 목적 대출을 받을 수 있다.
- 담보: 사실 대출의 가장 핵심은 담보이다. 담보가 좋으면 당연히 대출도 잘 나온다. 어떠한 담보를 제공할 수 있는지는 회사마다 상황이 천차만별이다. 다만 흔히 알고 있는 부동산, 신용담보 외에도 채권 담보, 예금 담보, 저작권 담보 등 다양한 종류의 자산이 담보가 될 수 있다.
- 신용보증·기술보증 등: 담보와 비슷한 효력을 보유한 것이 바로 보증이다. “함부로 보증 서지 마라.”라는 말이 나올 만큼 대출의 책임을 부담하는 것이어서 위험하다. 여기서 이야기하는 보증은 개인의 보증은 아니고 국가기관의 보증이다. 특히 기업 초기에는 대출을 받기 어려운데 흔히 ‘기술보증기금·신용보증기금’이라 불리는 국가보증기관에서 회사에 보증서를 발급해주고 그걸

토대로 은행에서 대출을 받을 수 있다. 그리고 두 기관에서 발급하는 보증서의 종류도 굉장히 다양하다. 사업 초기 기업에 제공하는 보증, 특정 사업을 영위하는 기업들에 제공하는 특별한 보증 등 종류가 다양하므로 각 기업의 상황에 맞는 보증서가 있는지 잘 알아보는 것이 중요하다.

- 개인의 신용: 개인의 신용은 보통 개인의 최근 소득과 관련이 높다. 보통 기업이 돈을 빌릴 때 연대 보증인으로 대표이사의 신용이 영향을 미칠 수 있는데 대표이사 개인의 신용(소득)이 대출에 영향을 준다. 이처럼 법인의 대표이사 혹은 주요 의사결정권자의 기본급이 기업 대출에도 영향을 끼칠 수 있으니 참고하는 것이 좋다.

2. 돈을 잘 빌리는 방법은 무엇인가?

사실 위 내용은 기본 상식이다. 위 내용을 아는 것과 돈을 잘 빌리는 것은 큰 상관관계가 없다. 돈을 잘 빌리기 위해 더 중요한 팁은 세 가지가 있다. 첫째, 다양한 은행 담당자와 직접 상담한다. 둘째, 가급적 의사결정 권한이 많은 사람, 즉 높은 분과 상담한다. 셋째, 그 과정에서 적절한 비교경쟁 상황을 활용한다. 이 말이 굉장히 불공평하다고 느껴져서 짜증이 날 수 있다. 위에서 자세히 설명해주더니 기껏 돈을 잘 빌리는 방법이라고 제시한 내용이 고작 ‘인맥’이라고 하니 까. 그렇지만 이게 냉정한 현실이기도 하다. 그러니 위 내용들을 잘 인지하고 준비하되 은행의 인맥을 잘 활용할 수 있도록 다양한 루트

로 알아보고 주변 지인에게 부탁할 수 있는 것도 반드시 필요하다. 그리고 좋은 조건으로 대출계약을 체결하기 위해서는 은행과 적절한 협상을 하는 것도 중요하다.

3. 투자해 주세요.

엔젤투자자와 기관투자자 등 잠재적 투자자를 주주로 모집하는 자기자본조달은 자본조달 방식 중 가장 복잡하고 어려운 영역이다. 그 래도 중요 요소별로 포인트를 짚어볼 필요가 있다.

- 누구로부터 투자받아야 하는가: 처음 사업을 시작할 때는 당장 투자받는 것이 급하고 중요할 수 있다. 하지만 누구한테 투자를 받아야 하는지가 아주 중요하다. 과연 나에게 힘을 실어줄 수 있는 투자자인지, 블랙엔젤일 가능성은 없는지, 투자업계의 평판은 어떠한지 등을 잘 살펴봐야 한다. 특히 초기 투자자는 광의의 개념에서 동업자 성격도 일부 포함하고 있기 때문에 동업자를 고르는 것과 같은 마인드로 투자자를 만나야 할 필요성이 있다. 생각보다 쉽지 않지만 정말 자신 있는 사업가들은 투자자도 고르는 배포와 자신감이 있다.
- 얼마를 투자받아야 하는가: 투자받는 돈은 절대 공짜가 아니다. 돈을 빌리는 것은 이자가 존재한다. 투자는 이자가 없어서 공짜 같지만 피 같은 주식을 제공해야 한다. 투자를 받으면 이 돈을 어디에 어떻게 써야 할지도 중요한데 이걸 회사의 목표, 산업 특

성에 따라 결정해야 한다. 얼마를 투자받아야 하는지에 대한 정답은 없지만 기업의 단계별 목표가 명확할수록 이를 잘 결정할 수 있다. 10억 원의 돈을 투자받아서 아주 알차게 쓰는 기업은 그 이후의 투자도 잘 풀릴 가능성이 크다. 하지만 100억 원의 돈을 투자받은 후 그 돈을 잘 쓰지 못한다면 후속 투자가 유치되기 어려울 수 있다. 무작정 많이 투자받는 게 좋은 것은 아니다. 투자금을 쓸 곳을 명확하게 정리해야 한다.

- 어떤 방식으로 투자받아야 하는가: 투자라는 단어는 하나지만 그 방식은 상당히 다양하다. 상환전환우선주^{RCPS*}, 전환사채,^{**} 우선주 등등 어려운 용어가 많이 등장한다. 또 그 속을 들어가면 더욱 복잡해진다. 리픽싱, 콜옵션, 풋옵션 등 투자 방식은 너무나 많다. 이 부분에서 경영자와 창업자들의 공부와 필요가 필요하다. 물론 전문가의 도움을 받는 것도 의미 있지만 너무나도 중요한 요소가 많기 때문에 경영자 스스로가 확실하게 이해하고 있어야 하는 영역이다.

4. 투자를 잘 받는 방법은 무엇인가?

투자를 잘 받는 방법은 수없이 많다. 투자자가 좋아하는 조건들을

* 상환할 수 있고^{Redeemable} 전환 가능한^{Convertible} 우선주^{Preference Shares}, 즉 우선주를 보통 주로 전환할 수 있는 전환권과 만기가 되면 투자금 상환을 요구할 수 있는 전환권이 모두 존재하는 우선주식이다.

** CB(Convertible Bond)라고도 하며 일정한 조건에 따라 사채를 발행한 회사의 주식으로 전환할 수 있는 권리가 부여된 사채이다.

많이 갖추면 된다. 그런데 투자자가 좋아하는 요건들이 한둘이 아니다 보니 다소 복잡할 수 있다.

투자를 잘 받으려면 투자자들 간의 경쟁을 만드는 것이 생각보다 중요하다. 자본주의, 시장경제, 비즈니스 세계는 생각보다 호락호락하지 않다. 경쟁 상황은 비경쟁 상황보다 당연히 좋기 때문에 현명하게 활용해야 한다.

투자자들의 본업은 투자이다. 그들은 주어진 자본을 주어진 시간에 좋은 기업에 투자하는 것이 본업이다. 따라서 투자자들 간에 적절한 경쟁 환경을 만들 수 있다면 이를 잘 활용해야 한다. 다양한 잠재 투자자들을 만나며(이렇게 다양하게 만나기 위해서라도 인맥은 중요하다) 현재 우리 회사의 투자유치 상황을 적절하게 공유하는 것 자체로도 의미 있다. 하나의 잠재투자자에 목을 매고 매달릴 이유가 없다. 즉 투자유치도 끌려다니면 안 된다.

우리 회사를 아무도 거들떠보지 않는다면 서글프겠지만 가끔은 누가 봐도 매력적인 회사들이 하나 또는 두 개의 투자사에 얹매어 불리하게 거래를 진행하는 경우들이 있다. 이런 상황은 피해야 한다. 잘 준비하고 좋은 타이밍에 다양한 잠재 투자자들을 만나며 거래를 이끌어 나가는 요령이 중요하다.

실제 사례로 알아보는 투자유치 방법-테라로사의 투자유치

주식 이동이 거의 발생하지 않는 일반적인 비상장회사와는 달리 스타트업에서는 투자유치, 주식이동 등으로 주주변동이 빈번히 발생한다. 테라로사 사례로 투자유치의 개념과 새로운 주주가 합류하는 두 가지 방법에 대해서 알아보자.

커피 명가 테라로사 투자유치, 블루보틀과 경쟁

테라로사¹⁾TERAROSA는 포르투갈어로 직역하면 ‘붉은 땅’이란 뜻이다. 브라질에서는 ‘희망이 있는 땅’이라고도 한다. 우리가 아는 테라로사는 브랜드 네임이고 정확한 회사의 이름은 주식회사 학산이다.

강원도 출신인 대표님은 은행에 다니던 시절 강릉에 사둔 땅이 있었고 2002년에 점포를 열었다. 테라로사의 시작이다. 이제 테라로사는 국내 명품 커피 브랜드가 되었고 강릉은 커피의 메카로 유명해졌다. 그런데 지난 2019년 3월 기사를 보면 뭔가 좀 이상하다. 투자유치를 했다는데 자본금은 변동이 없다. 대신 주주 변동은 있다. 기사에 나오는 사모펀드가 2018년에 주주로 참여한 것이 감사보고서로 확인된다. 이 사례를 통해 투자를 회사 입장과 주주 입장에서 어떻게 해석해야 하는지 알아보자.

새로운 주주가 합류하는 두 가지 방법

스타트업에서는 주식이동이 자주 발생한다. 예를 들어보자. 셋이

서 지분율을 3분의 1씩 나누어 회사를 설립했다. 회사가 잘 되자 새로운 A라는 사람이 주식을 갖고 싶어한다. A가 주식을 얻을 수 있는 방법은 두 가지이다.

① 유상증자

하나의 회사가 유상증자를 할 때 참여하는 것이다. 유상증자는 회사가 새롭게 주식을 발행하는 것이다. 기업가치가 커졌을 것이므로 당연히 설립 때보다는 1주당 발행가액이 높다. 그래도 A는 돈을 지불하고 '신주'를 받는다. A의 돈은 기존 주주한테 가는 게 아니라 회사에 유입된다. 즉 회사의 현금과 자본금 자체가 늘어나게 된다. 신주를 발행했으므로 전체 발행 주식 수도 증가한다.

② 구주매각

다른 방법은 A가 기존 주주에게 주식을 사는 것이다. 주식도 자유롭게 거래가 가능하다. 기존 주주와 A가 생각하는 금액이 맞으면 A에게 갖고 있던 주식을 팔 수도 있다. 이것을 흔히 구주매각이라고 한다.

이 두 가지 방식으로 A는 회사의 주식을 취득할 수 있다. 사실 A 입장에서는 두 가지 투자방법의 결과는 같다. 그러나 회사 입장에서는 두 가지 방식에 큰 차이가 있다.

전자인 유상증자는 A의 투자금이 회사로 들어온다. 자본금과 발행

주식수도 늘게 된다. 회사는 이 투자금으로 사업을 확장할 수 있다. 반면에 구주매각은 사실 회사 입장에서는 변한 게 없다. 그냥 주주들끼리 주식을 사고파는 게 전부이다.

그럼 테라로사는 어떤 형태의 투자유치를 한 것일까? 테라로사는 정황상 구주매각 사례에 해당하는 것으로 보인다. 몇 년간 자본금(주식 수)의 변동은 없는 대신 2018년 감사보고서를 살펴보면 그 시점에 주주 변동이 있다. 2017년 기말 기준 기타주주가 보유하고 있었던 2,000주가 사모펀드에 이전된 것으로 보인다.

사실 투자자 입장에서는 신주 유상증자에 참여하나 구주를 매입하나 동일하게 '투자'라고 볼 수 있다. 다만 회사 입장에서의 진정한 투자유치는 유상증자일 수 있다. 유상증자와 구주매각은 각각 발생하기도 하지만 동시에 발생하기도 한다. 이 경우에는 회사와 주주 모두에게 복합적인 변화가 발생하게 되는 것이다.

투자유치 시 내 주식을 지키는 방법

투자를 유치한다는 것은 스타트업으로서 성장 가능성을 인정받고 또 더 성장할 발판이 생겼다는 점에서 더할 나위 없이 좋은 기회이다. 개인사업자가 아닌 법인은 대부분 주식회사이다. 즉 주식과 지분율이 존재한다. 단언컨대 여러 스타트업의 이슈 중 주식만큼 중요한 것은 없으며 투자유치 시에도 반드시 고려되어야 하는 사항이다.

지금은 메타로 이름이 바뀐 페이스북의 이야기를 다룬 영화 「소셜 네트워크」를 통해 투자를 유치할 때 내가 가진 주식이 얼마나 중요한지 알아보자. 지난 2010년에 개봉한 영화 「소셜네트워크」는 페이스북이라는 거대한 회사의 창업 스토리를 흥미로운 구조로 풀어낸 영화로 유명하다. 픽션 요소가 일부 가미되었지만 큰 흐름은 전부 사실에 기반을 두었다고 한다. 이 영화의 내용 중에서 주식과 관련한 이야기만 살펴보자.

페이스북 창업자 마크 저커버그는 하버드대 재학시절 소셜네트워크 플랫폼 비즈니스 아이디어를 가지고 친구 왓슨을 찾아간다. 페이스북의 초기 투자금을 마련하기 위해 왓슨에게 투자해달라고 간 것이다. 저커버그는 자신이 페이스북 아이디어와 개발을 맡겠다고 하고 왓슨에게 투자금과 재무관리를 부탁한다. CEO와 CFO가 탄생한 순간이다. 그때 저커버그가 왓슨에게 제안한 지분 배분은 70:30이었다. 즉 왓슨은 투자와 기업재무 관리에 대한 대가로 페이스북의 지분 30%를 갖고 사업을 시작한다.

페이스북은 보스턴의 명문대 사이에서 유명세를 얻게 되고 왓슨은 스타트업의 성지 실리콘밸리의 스탠퍼드대에도 페이스북 서비스를 시작해야 한다고 이야기한다. 그렇게 페이스북 소문은 실리콘밸리에도 전해지고 여기서 새로운 인물 손 파커가 등장한다. 손 파커는 음악공유서비스 냅스터의 창업자로 실리콘밸리의 유명인사였다. 손은 페이스북을 보고 한눈에 반했고 바로 저커버그와 왓슨을 만나자고 제안한다. 그러나 새로운 인물의 등장은 새로운 갈등을 만들게 마련

이다.

왓슨은 페이스북을 이용해 당장의 이익 창출을 위해 광고를 받아야 한다고 하지만 그보다 더 큰 그림을 그리고 있는 저커버그와 손은 이런 왓슨을 무시한다. 그들은 왓슨에게 1조 원의 유니콘이 될 수 있는 사업을 눈앞의 작은 이익으로 망치지 말라고 이야기한다. 왓슨은 점점 소외되고 손은 저커버그를 설득해 벤처캐피털VC의 투자를 받게 된다. 벤처캐피털 투자자는 저커버그에게 투자유치를 축하하며 의미심장한 질문을 한다.

“왓슨은 누구죠?”

얼마나 대단한 사람인데 전체 지분의 30%씩이나 보유하고 있냐는 질문이다. 그러면서 텔라웨어에 새로운 법인을 설립해서 지분구조를 다시 짜자고 이야기한다. 당연히 기존 주주인 왓슨의 동의가 필요했고 벤처캐피털 투자자와 변호사는 왓슨에게 그럴듯한 말들로 지분구조를 설명한다.

“저커버그는 투자유치 과정에서 본인 지분율을 51%로 줄였고 손 파커 등 새로운 주주들에게 6% 정도씩 지분을 나눠줬습니다. 그리고 왓슨 당신의 지분율은 30%에서 34%로 증가했습니다. 향후 새로운 투자자의 주식발행 과정에서 발생할 희석효과를 사전에 고려한 것입니다. 또한 신주 발행 시 신주와 구주 교환비율도 사전에 고려했습니다.”

하버드대 경제학과 출신 왓슨은 좋아한다. 비록 본인이 싫어하는 손의 지분이 6% 정도 생겼지만 본인 지분에 비해 작아서 그러려니

하고 대수롭지 않게 생각했다.

시간이 흘러 페이스북의 두 번째 거대 투자유치가 이어졌고 드디어 사고가 터진다. 거대한 투자유치가 있으면 주식은 반드시 희석된다. 새로운 주주가 합당한 대가를 지불하고 회사에 동업자로 참여했기 때문이다. 이 경우 기존 주주들의 지분을 비율대로 희석되는 것이 일반적이다. 하지만 왓도가 서명한 희석 조건은 그런 일반적인 조건이 아니었다. 거대투자자 왓도의 지분율은 34%에서 0.03%로 희석된다. 다른 말로 불균등증자^{*}라고 한다. 이 과정에서 기존에 보유하고 있던 구주를 저가에 강제 매각당했을 수도 있다. 저커버그와 손파커 등 다른 기존 주주의 지분율이 하나도 줄어들지 않을 때 모든 희석효과가 왓도에게 일어난 것이다.

‘누가 나쁘고 혹은 잘못하였고’의 문제는 차치하고 왓도는 첫 서명을 하기 전에 계약서의 지분변동조건, 희석비율, 매도권 조건 등을 정확하게 살펴봤어야 했다. 물론 주식 관련 용어들은 굉장히 어렵지만 지분 희석의 위험을 인식하고 있었다면 전문가의 조언을 구했을 것이다. 이렇듯 투자유치의 과정에서 주식을 잘 지키려면 두 가지를 명심해야 한다. 첫 번째는 지분 희석의 위험에 대한 인지이며 두 번째는 사전에 전문가의 조언을 구해서 투자유치 이후의 상황을 고려하는 것이다.

* 기존주주들이 지분율과 동일하게 증자에 참여하는 균등증자가 원칙이지만 특정주주가 본인 지분율을 초과하여 증가에 참여하거나 제삼자가 증자에 참여함으로써 주주 간 지분율의 변동이 발생하는 증자행위이다.

2. 스타트업의 성공적인 투자유치는 어떻게 하는가

..... 회사의 가치를 올리는 여덟 가지 방법

성공적인 투자를 위해서는 회사는 투자처로서의 매력을 최대치로 끌어올려야 한다. 이러한 투자처로서의 매력, 즉 회사의 가치를 올리는 방법은 다양하다. 그중 기업재무와 관련된 방법은 여덟 가지로 정리해 볼 수 있다.

1. 꾸준히 주기적으로 반복되는 매출이 좋다.

유튜브와 넷플릭스 등 구독 비즈니스로 성공한 회사들의 기업가치는 우연히 성장한 것이 아니다. 『돈의 속성』을 쓴 김승호 회장도 “일정하게 들어오는 돈의 힘을 깨달아야 한다.”라고 동일한 이야기를 한다. 꾸준히 주기적으로 반복되는 매출은 기업에 더 큰 도전을 할 수 있는 안정적인 뒷배가 된다. 뒷배가 있는 기업은 그것이 없는 기

업보다 더 여유롭고 적극적으로 신사업을 추진할 여력이 있다. 이런 여력은 성장의 밑거름이 되기 때문에 꾸준하고 주기적인 매출은 회사의 가치를 올리는 아주 확실한 방법이다.

2. 매출 거래처가 다양할수록 좋다.

몇몇 VIP 고객이 회사를 먹여 살리는 것보다 인당 구매액이 적더라도 고객 수가 많은 것이 회사의 가치를 더 올리는 요소가 된다. 생각해보면 당연한 말이다. 매출이 소수의 거래처에 집중되면 회사의 의사결정 권한은 줄어들 수밖에 없고 결국 회사의 가치가 줄어드는 것이다. 물론 큰 고객도 좋지만 작은 고객 여럿을 만드는 비즈니스 모델도 반드시 생각해야 하는 이유이다.

3. 유동자산이 유동부채보다 2배 이상 많아야 한다.

유동자산은 1년 이내 현금화 가능성이 큰 자산이고 유동부채는 1년 이내 현금지급 의무가 있는 부채이다. 유동비율이 나쁜 회사는 기업의 성장보다 생존에 급급할 수밖에 없다. 특히 스타트업은 유동성 관리를 통해 언제 투자 라운드가 필요한지 반드시 사전에 파악해야 한다. 투자유치도 여유가 있을 때나 유동성이 관리될 때 더 잘된다.

4. 매입 거래처 역시 다양할수록 좋다.

물론 말처럼 쉬운 일은 아니다. 매출이 많아지고 다양해질수록 매입 거래처도 다양해지게 마련이다. 그럼에도 불구하고 다양한 매입

거래처의 필요성을 인지하고 비즈니스를 이어가야 한다. 매입 거래처가 소수일 경우 정말 기회가 왔을 때 생산량 확보도 어렵고 소수 매입거래처의 권한이 늘어날 수 있다. 앞에서도 언급했지만 의사결정 권한이 줄어든다는 말은 회사의 가치가 줄어든다는 뜻이다.

5. 수익성 지표를 주기적으로 관리해야 한다.

회사가 처한 상황에 따라 수익성 지표의 중요성은 달라진다. 예를 들어 당장 거래 규모, 매출액, 활동지표 등에 치중하고 수익성은 나중에 생각하는 방향으로 전략을 수립하는 회사도 있다. 당연히 일리 있는 전략이다. 하지만 그 과정에서 수익성 지표들이 점점 개선되고 있는지, 점점 나빠지고 있는지에 대한 지속적인 관리가 반드시 필요하다. 의도된 손실은 그 자체로 의미 있지만 의도된 손실을 언제 어떻게 개선시킬 것인지에 대해 끊임없이 검토해야 한다.

6. 과거 성공방정식을 숫자로 표현할 수 있어야 한다.

가치가 높은 회사들은 저마다 과거 성공방정식이 있다. 성공방정식을 반복하면 또 다른 성공을 끌어낼 가능성이 크므로 과거 공적을 숫자로 잘 치환해야 한다. “우리는 과거에 이렇게 성공했다. 그러니 또 성공할 것이다.”라고 추상적으로 이야기하는 것보다 구체적인 숫자를 통해 성공방정식을 정리하는 것이 좋다. 성공방정식을 구체적인 숫자로 정리하면 미래에 그것을 응용할 때 성공할 가능성이 더 커진다.

7. 미래 비즈니스 플랜을 숫자로 표현할 수 있어야 한다.

이것을 하나의 단어로 표현하면 ‘모델링’이다. 시장규모, 산업의 성장성, 회사의 성장성과 점유율 등을 토대로 합리적인 가정을 통해 추정된 신사업의 케이스별 미래 현금흐름을 제시할 수 있는 회사는 그렇지 못한 회사보다 가치가 높을 수밖에 없다.

8. 신뢰성 있는 재무정보(재무제표 등)를 제공할 수 있어야 한다.

기업 초기에는 아이디어와 팀멤버만으로도 인정받을 수 있지만 결국 그 기업을 보여주는 거울은 다양한 재무정보들이다. 회계정보가 산출되는 시스템이 탄탄한지, 누락하기 쉬운 다양한 요소를 재무제표에 적절하게 반영하는지(포인트 등 충당부채, 재고평가손실, 대손상각비 등), 재고자산수불부* 관리 등이 적절한지 등은 모두 재무정보의 신뢰성과 관련되어 있다. 회사도 사람도 똑같다. 많은 사람에게 신뢰를 받는 사람이 결국 성공하듯 회사도 신뢰를 깨지 않고 잘 보여주는 것이 중요하다.

* 재고자산의 입고와 출고를 관리하는 장부이다. 효과적인 재고관리를 위해 필수적으로 작성, 관리되어야 하며 재무회계 목적상 재고자산 계정 잔액의 근거자료로 회계감사에서 입증의 대상이 되는 자료이다.

투자유치를 위해 반드시 알아야 할 세제혜택

초기 스타트업의 경우 엔젤투자자로부터 자금조달을 하는 경우가 대부분이다. 이때 엔젤투자자에게 적극적으로 설명해줘야 하는 것이 바로 벤처기업투자 소득공제이다. 투자를 통한 세제혜택에 대해서 잘 어필하는 것 역시 투자유치의 중요한 팁 중 하나이기 때문이다.

개인투자자의 세제혜택, 소득공제

개인이 벤처기업에 직접 투자하거나 개인투자조합을 통해 일정 요건을 만족하는 벤처기업 등에 투자하는 경우 투자금액에 비례하여 소득공제를 해주는 세제혜택을 적용받을 수 있다.

1. 소득공제 비율

투자금액에 따라 아래와 같은 소득공제 비율을 적용하여 소득공제가 적용된다. 다만 총 소득공제액은 종합소득금액의 50%를 한도로 적용받을 수 있다.

투자금액	소득공제 비율
3,000만 원 이하	100%
3,000만 원 초과 ~ 5,000만 원 이하	70%
5,000만 원 초과	30%

2023년 기준으로 종합소득세의 최고세율은 49.5%(지방소득세 포

합)로 과세표준 10억 원을 초과하는 경우 적용된다. 만약 종합소득세 과세표준이 10억 원 이상인 고소득자가 3,000만 원을 벤처기업 등에 투자하는 경우 투자금 3,000만 원은 전액 소득공제 대상에 해당한다. 벤처기업투자 소득공제는 종합소득세 특별공제 종합한도 적용 제외 항목이므로 벤처기업 등에 대한 투자로 인해 총 약 1,500만 원의 세액 절감 효과가 발생하여 실질적인 투자금은 1,500만 원인 셈이다.

2. 투자대상 기업

소득공제가 적용되는 투자대상 기업은 다음과 같은 기업이다.

벤처기업투자 소득공제 대상 벤처기업 등

1. 벤처기업
2. 창업 후 3년 이내의 중소기업으로서 「벤처기업육성에 관한 특별조치법」에 따라 기술의 혁신성과 사업의 성장성이 우수한 것으로 평가받은 기업
3. 창업 후 3년 이내의 중소기업으로서 투자받은 날이 속하는 과세연도의 직전 과세연도에 연구·인력개발비를 3,000만 원 이상 지출한 기업
4. 창업 후 3년 이내의 중소기업으로서 기업신용조회사가 평가한 기술등급이 기술등급 체계상 상위 100분의 50에 해당하는 기업

만약 우리 회사가 이 중 하나에 해당한다면 투자자는 우리 회사에 대한 투자금에 대해서 세제혜택을 적용받을 수 있다. 한 가지 유의할 점은 투자 당시에는 소득공제 대상 투자기업에 해당하지 아니하였으나 투자일로부터 2년이 되는 날이 속하는 과세연도까지 상기 요건을 갖춘 기업에 해당하게 된 경우에도 소득공제를 적용한다. 즉 투자 당시에는 벤처기업 등에 해당하지 않았으나 투자 후 2년 내 벤처기업

인증을 받는다면 해당 투자는 소득공제를 적용받을 수 있다.

3. 투자방법 및 기간

벤처기업 투자 시 소득공제를 받는 방법은 세 가지가 있다. 첫째, 벤처기업에 직접 투자. 둘째, 개인투자조합을 통한 투자. 셋째, 크라우드 펀딩을 통한 투자. 그런데 벤처기업 투자 소득공제는 벤처기업의 창업투자재원 조달을 위한 정책이므로 실질적으로 기업에 투자 재원이 지원되지 않는 경우는 소득공제가 적용되지 않는다. 즉 타인의 출자지분(투자지분 또는 수익증권)을 양수하는 방법으로 이루어진 투자는 소득공제 대상 투자에 해당하지 않는다.

또한 벤처기업 투자 소득공제를 적용받기 위해서는 투자일로부터 3년간 해당 출자지분 혹은 투자지분을 보유하고 있어야 한다. 만약 3년 이내 소득공제를 적용받은 출자지분 등을 이전하거나 회수하면 이미 공제받은 소득금액에 해당하는 세액을 추징당하게 되므로 주의할 필요가 있다.

4. 소득공제 적용 방법 및 기한

벤처기업 투자 소득공제를 적용받고자 하는 투자자는 투자한 벤처기업 혹은 투자조합에 투자확인서를 요청하여 발급받은 후 소득공제 신청서와 함께 연말정산 시 원천징수의무자(회사)에게 제출하거나 종합소득세 신고 시 관할 세무서에 제출해야 한다.

한편 벤처기업투자 소득공제는 출자 또는 투자일이 속하는 과세

연도 및 해당 출자일 등으로부터 2년이 되는 날이 속하는 과세연도까지 1년을 선택하여 적용받을 수 있다. 예를 들어 2023년에 투자를 했으나 해당 연도의 소득보다는 2024년 혹은 2025년의 소득이 더 높을 것으로 예상되는 경우 전략적으로 소득공제를 2024년 혹은 2025년에 적용함으로써 더 높은 절세 효과를 누릴 수 있다.

1회의 투자를 과세연도를 나누어서 소득공제를 적용받을 수는 없다. 하지만 1 과세연도에 수차례 투자하였다면 해당 투자는 각각 소득공제 적용 연도를 선택할 수 있는 점도 세제혜택 활용 시 유의해야 하는 점이다.

투자시점부터 확인해야 하는 엑시트 세제혜택

“10년 이상 보유할 것이 아니라면 10분도 보유하지 마라.” “자식에 물려줄 주식도 아니라면 사지 마라.” 등은 모두 투자의 귀재 워런 버핏이 했던 명언으로 장기투자의 중요성을 강조한다. 아래에서 소개하는 세제혜택은 투자자들에게 매력적인 조건으로 보이는 동시에 장기투자를 독려한다는 점에서 벤처기업 인증을 받은 스타트업 담당자라면 꼭 알아두었으면 한다.

1. 요건을 만족하는 투자의 세제혜택

비상장주식의 경우 개인투자자는 일반적으로 주식을 양도했을 때

양도차익(= 양도가액 - 취득가액)에 대해서 10%에 해당하는 양도세를 부담한다. 하지만 4% 이상의 지분율을 보유하거나 보유주식의 시가총액이 10억 원 이상이면 20~25%(과세표준 3억 이하 20%, 3억 초과 25%)의 세금을 부담해야 한다. 하지만 요건을 만족하는 벤처기업에 대한 투자는 이러한 양도소득세가 면제된다.

2. 양도소득세 면제 대상 벤처기업 투자 요건

(1) 벤처기업

양도소득세 면제가 적용되는 투자 대상 회사는 창업 후 5년 이내인 벤처기업 혹은 벤처기업으로 전환한 지 3년 이내인 벤처기업이다. 한 가지 주의할 점은 출자 당시 해당 기업이 벤처기업에 해당하지 않는다면 세제혜택을 적용받을 수 없다는 것이다. 벤처기업 투자금에 대한 소득공제의 경우 투자 시점에는 벤처기업 인증을 받지 못한 상태였어도 투자일로부터 2년 이내 벤처기업 인증을 받는 경우 소득공제를 적용받을 수 있는 것과는 대조적이다.

한편 창업 후 5년 이내 최초로 출자한 날부터 3년 이내에 추가로 출자하고 최초 출자금액과 추가 출자금액의 합계액이 10억 원 이하이면 세제혜택 적용이 가능하다.

(2) 특수관계

투자 대상 벤처기업과 투자자 간에 소득세법 혹은 법인세법상 특수관계가 성립하는 경우 세제혜택은 적용되지 않는다. 대표적인 세

세제혜택 적용 제외 대상 사례는 투자 대상 회사의 임직원 및 임직원과 생계를 같이하는 친족 등이 해당 회사에 투자한 경우이다. 다만 예외적으로 법인세법상으로는 지분율 1% 이상의 주주 경우 특수관계자로 분류되지만 세제혜택을 적용받을 수 있다.

(3) 투자 방법

이 세제혜택은 벤처기업의 육성에 그 목적이 있으므로 투자 대상 벤처기업에 대한 직접적인 지원 효과가 나타나지 않는 투자 방식에 대해서는 적용이 안 된다. 따라서 극히 예외적인 경우(다음 ⑤)를 제외하고는 투자 대상 회사의 운용자금 증가에 영향이 없는 타인 소유의 주식 또는 출자지분의 매매를 통한 투자는 세제혜택 적용 대상에서 제외된다. 세제혜택을 적용받기 위해서는 다음 방법 중 하나에 해당하는 형태로 투자가 이루어져야 한다.

벤처기업 투자금 양도소득세 면제를 위한 투자 방식

- ① 해당 기업의 설립 시에 자본금으로 납입하는 방법
- ② 해당 기업이 설립된 후 7년 이내에 유상증자하는 경우로서 증자대금을 납입하는 방법
- ③ 해당 기업이 설립된 후 7년 이내에 잉여금을 자본으로 전입하는 방법
- ④ 해당 기업이 설립된 후 7년 이내에 채무를 자본으로 전환하는 방법

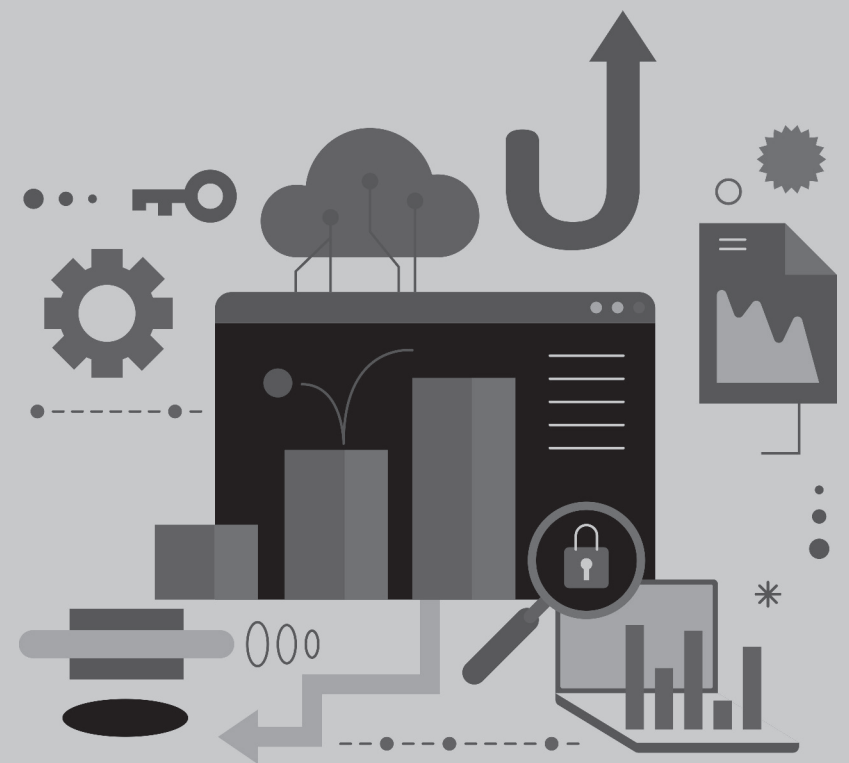
- ⑤ ②에 따라 유상증자의 증자대금을 납입한 날부터 6개월 이내에 개인이 벤처기업 투자 소득공제를 적용받아 소유하고 있는 해당 유상증자 기업의 주식 또는 출자지분(개인의 출자일 또는 투자일부터 3년이 지난 것)을 매입하는 방법(②에 따라 납입한 증자대금의 100분의 10 한도/2023년 부터는 100/30 한도).

(4) 투자 기간

앞서 살펴본 것과 같이 이 세제혜택은 벤처기업 육성을 위한 세제혜택인 만큼 일정 기간의 투자 유지가 필요하다. 즉 투자자는 투자일로부터 3년간 투자를 유지해야만 해당 투자금에 대한 양도소득세를 면제받을 수 있다.

4장

초기 단계
스타트업의 세무 관리



1. 일반세무

김 대표와 박 이사는 특수관계인일까?

(세무상 특수관계인 관련 리스크)

세법상 특수관계인은 세목별로 그 범위가 다르다. 세무상으로는 특수관계인과의 거래는 통상 제삼자와의 거래보다 더 깐깐하고 엄격한 기준을 적용하기 때문에 세목별로 특수관계인의 범위를 확인하여 발생할 수 있는 세무상 리스크를 검토해봐야 한다. 다음의 사례를 통해 세목별 특수관계인의 적용 여부를 확인해보고 발생할 수 있는 세무 리스크에 대하여 알아보자.

〈특수관계인 사례〉

- 4월 12일, 박 이사는 비상장법인인 (주)홍길동이 발행한 주식 1,000주(5%)를 취득함

- 9월 30일, 박 이사는 (주)홍길동이 발행한 주식 1,000주(5%)를 해당 법인의 대표이사이면서 주주(95%)인 김 대표에게 저가로 양도함
- 박 이사는 위 법인의 임원이지만 김 대표와는 친족관계 또는 경제적 연관관계는 없음

이 사례의 세무상 이슈를 살펴보자. 주식 양도자인 박 이사는 김 대표와 소득세법상 특수관계인에 해당해 저가양도에 따른 부당행위계산부인 규정(세무상 거래가액을 부인하고 세무상 시가를 적용하여 세금 부과)이 적용되는지, 주식 양수자인 김 대표의 경우 상증세법상 주식의 저가양수로 인한 증여세가 발생하는지 검토해 봐야 한다.

이 사례에서 김 대표와 박 이사는 소득세법상 특수관계인에 해당하는가? 정답은 해당하지 않는다는 것이다. 소득세법상 특수관계인은 국세기본법 시행령 제1조의 2 규정을 준용하고 있다. 국세기본법 시행령 제1조의 2의 특수관계인은 크게 다음의 세 가지로 분류한다.

- ① 혈족·인척 등 친족관계
- ② 임원·사용인 등 경제적 연관관계
- ③ 주주·출자자 등 경영지배관계

사례에 나오는 박 이사는 김 대표와 친족관계 등에 해당하지 않으며 법인의 서로 다른 임원 간의 관계는 특수관계인에 해당하지 않는다.

다. 따라서 박 이사는 주식의 저가 양도에 따른 부당행위계산규정을 적용받지 않는다.

그렇다면 사례에서 김 대표와 박 이사는 상증세법상 특수관계인에 해당할까? 정답은 특수관계인에 해당한다. 상증세법 시행령 제2조의 2에서 임직원 1인과 해당 법인의 주식을 30% 이상을 출자하고 있는 주주는 특수관계가 있는 것으로 본다. 사례의 경우 김 대표는 (주)홍길동의 주식 95%를 보유하고 있으므로 김 대표와 박 이사는 특수관계인에 해당한다. 상증세법상 저가양수에 따른 이익의 증여 규정에 따라 특수관계인에 해당할 경우 시가와 대가의 차액이 시가의 30% 또는 3억 원 이상일 경우 차액에서 시가의 30%와 3억 원 중 적은 금액을 차감한 금액을 증여이익으로 보아 수증자(여기서 수증자는 주식을 저가로 양수하여 이익을 본 김 대표)에게 과세한다.

〈세목별 특수관계인의 범위〉

앞서 사례를 통해 특수관계인에 해당 여부에 따른 세무 이슈를 확인했다. 세목별로 특수관계인의 범위와 어떻게 적용될 수 있는지 알아보자.

1. 국세기본법

국세기본법상 특수관계인은 본인과 4촌 이내의 친족 등과 같은 친족관계, 임원·사용인 등과 같은 경제적 연관관계, 주주·출자자 등과 같은 경영지배관계에 있는 자를 말한다. 이 경우 본인도 그 특수관계

인의 특수관계인으로 본다. 국세기본법에서 규정된 특수관계인의 범위를 다른 세목에서 주로 준용하는 경우가 많다.

2. 법인세법

법인세법상 특수관계인은 법인과 경제적 연관관계(법인의 임직원 등) 또는 경영지배관계(지분율 1% 이상의 개인주주, 30% 이상의 법인주주 등) 등 법령에 나열된 일정한 관계에 있는 자를 말하는 것으로 법인세법상 부당행위계산부인 규정에 적용된다.

3. 소득세법

소득세법상 특수관계인은 국세기본법의 특수관계인과 대부분 일치하며 배당소득·사업소득·기타소득·양도소득에 대한 부당행위계산부인 규정에 적용된다.

4. 상속세법

상속세법상 특수관계인은 본인과 친족관계, 경제적 연관관계, 또는 경영지배관계 등 대통령령으로 정하는 관계에 있는 자를 말하는 것으로 편법적인 부의 이전을 방지하기 위하여 앞에서 정의한 세목에 비하여 그 범위가 훨씬 넓다.

위 사례는 단순한 거래 같지만 그 안에는 각 세법에서 바라보는 특수관계인에 대한 다양한 시각이 존재한다. 따라서 특수관계인 간 거

래에 대한 세무 리스크를 줄이기 위해서는 세무 전문가와 충분한 상담이 필요하다.

잘못 낸 세금을 돌려받는 방법

“죽음과 세금은 피할 수 없다.”

벤저민 프랭클린이 한 말이다. 회사를 설립하고 완전히 청산하는 순간까지 회사는 수많은 세금을 신고하고 납부해야 한다. 이익이 나는 회사는 말할 것도 없고 이익이 나지 않는 회사도 부가가치세, 원천세, 취득세, 재산세, 등록면허세 등 수많은 세금을 스스로 계산하고 신고하고 납부해야 한다. 그런데 실수 혹은 무지로 인하여 세금을 더 많이 냈다면 어떻게 해야 할까?

• 경정청구

세금을 적정한 수준보다 많이 신고·납부하여 돌려달라고 세무서 혹은 지방자치단체에 요구하는 절차를 경정청구*라고 한다. 반대로 적게 낸 세금을 자진하여 신고납부하는 것은 수정신고라고 한다. 이름에서 알 수 있듯이 적게 낸 세금을 다시 내는 것은 신고 절차에 불

* 납세의무자가 신고한 과세표준과 세액이 세법에 의하여 신고해야 할 과세표준과 세액을 초과하는 경우 과세관청에 이를 바로잡아 결정 또는 경정하여 줄 것을 청구하는 제도이다. 경정청구 가능 기한은 법정신고기한 경과 후 5년 이내이다.

과하여 즉시 납부하는 것과 달리 경정청구의 경우 청구 절차이므로 세무서에서 청구 내역이 적정한지를 검토하여 환급을 결정하게 된다.

따라서 어떤 세금을 어떻게 왜 잘못 신고·납부하였고 올바른 세금이 얼마인지에 대한 납세자의 설명과 설득이 필요하다. 단순히 세액을 재계산하여 청구하는 것이 아니라 관련된 법리와 회사의 사실관계, 정확한 계산 내역 등을 담당 조사관이 요구하고 내부 결재를 진행한 후 최종적으로 환급이 결정된다. 당연히 이 과정에서 청구가 기각되거나 감액될 수도 있다.

경우에 따라서는 경정청구 건에 대한 설명 및 자료 제출 과정에서 이슈가 파생되어 다른 법인 혹은 개인의 소득이 재계산되는 경우도 있고 경정청구를 진행한 회사의 관련 거래에서 잘못된 처리가 드러나 이슈가 될 수도 있다. 반드시 경험 많은 전문가의 도움을 받아야 한다.

경정청구는 신고·납부기한으로부터 5년 이내에 진행해야 한다. 예를 들어 12월 말 법인의 2018년 법인세 신고 내역에 대한 경정청구는 2024년 4월 1일(2024년 3월 31일이 일요일이므로 그 다음날)까지 가능하다. 기한이 지나면 금액이 아무리 크더라도 그 권리가 소멸되므로 가능하면 미리 챙기는 것이 좋다. 대기업이 아닌 이상 흔하지 않지만 수십억이 넘어가는 큰 금액의 경정청구는 세무서가 아닌 지방청 혹은 본청에서 직접 환급을 결정하기도 한다.

• 조세불복

기존 신고 내역에 대한 부분조사 혹은 법인에 대한 세무조사가 나와 거액의 세금이 추정되었으나 납득이 가지 않는다면 어떻게 해야 할까? 혹은 위 절차처럼 경정청구를 진행하였으나 납득하지 못할 사유로 인하여 거부당하거나 감액된다면 어떻게 해야 할까?

과세관청은 세금과 관련하여 납세자에게 피해가 발생하지 않도록 여러 가지 불복 제도를 운영하고 있다. 가장 먼저 과세전적부심사 제도가 있다. 이는 세금이 고지되기 전 과세가 예고된 상태에서 과세가 올바른지 세무서에 문의하는 절차이다. 과세 전에 과세의 정당성에 대한 적부를 심사한다고 이해하면 좋을 것이다. 과세예고통지를 받고 30일 이내에 진행해야 하며 반드시 이용할 필요는 없다.

다음으로 이의신청 제도가 있다. 세무서 또는 지방청에 다시 한번 세금 부과가 맞는지를 확인하는 제도다. 과세전적부심사와 유사하나 세금이 고지된 이후 진행하는 절차로 납세고지서 등을 받은 날부터 90일 이내에 진행해야 하며 역시 반드시 이용할 필요는 없다.

마지막으로 소송을 위해 필수적으로 거쳐가는 단계인 심사청구 혹은 심판청구 제도가 있다. 조세심판원장 등에게 과세가 정당한지를 확인하는 제도로 소송과 유사하며 회계사·세무사·변호사 등을 대리인으로 하여 진행할 수 있다. 세금이 고지된 이후 90일 이내에 진행해야 하며 이 기간 불복을 진행하지 않으면 세금이 확정되므로 반드시 기간을 엄수해야 한다.

과세전적부심, 이의신청, 심사·심판청구는 순서대로 진행되어야 한

다. 하지만 과세전적부심과 이의신청은 선택사항이므로 진행해도 되고 하지 않아도 된다. 납세자 입장에서는 각 단계에서 단 한 번만 이기더라도 세금이 거의 확정적으로 환급되므로 유리한 측면이 있다. 하지만 과세전적부심과 이의신청은 아무래도 국세청 자체에서 운용하는 제도이므로 납세자가 그 결과에 승복하지 못하는 경우도 많다.

• 소송

조세불복 제도를 통해서도 구제받지 못할 때는 어떻게 하는가? 우리가 흔히 알고 있는 소송이 진행된다. 국세청과 납세자가 각각 피고와 원고가 되어 둘 중 누가 올바른 주장을 하는지 법원에서 판단을 구하는 것이다. 다른 소송과 동일하게 지방법원, 고등법원, 대법원의 3심 절차를 거쳐 최종 확정된다. 조세불복과 달리 1심에서 승소하더라도 항소를 통하여 2심이나 3심을 거쳐 최종 패소할 가능성도 있다. 몇 년간 지루한 소송이 이어지기도 하며 결과를 담보할 수 없다. 완전 패소하면 상대방의 소송비용도 부담해야 할 수 있으므로 신중한 진행이 필요하다.

조세불복 제도나 소송은 결국 긴 시간과 많은 전문가 수수료가 요구되어 승패를 떠나 납세자에게 긴 시간 동안 금전적, 정신적으로 고통을 줄 수밖에 없다. 당초에 신고를 잘못하여 세금을 잘못 냈다면 경정청구 단계에서, 세무조사 시 억울하게 과세된 것이라면 조사 단계에서부터 사실관계와 법리를 정확히 파악하여 불복 절차가 진행되지 않도록 하는 것이 가장 이상적이다. 만약 그렇지 못한 경우에는

전문가와 빠른 상담을 통하여 승소 가능성과 금액 효과를 정확히 타진하여 진행 여부를 빠르게 결정하여 반드시 기한이 경과하기 전에 불복 절차를 진행해야 한다. 위 법정 불복 기한이 경과하면 그 어떠한 구제 방법도 남아 있지 않다는 것을 명심하자.

2. 법인세

스타트업 법인세 신고 시 유의사항

개인과 달리 법인은 회계기간을 마음대로 설정할 수 있다. 회계기간을 3개월이나 6개월 단위로 해도 되고 3월 말이나 6월 말 등으로 회계기간이 종료되게 할 수도 있다. 다만 대부분의 스타트업은 1월 1일부터 12월 31일까지 1년을 하나의 회계연도로 설정하고 사업을 운영하고 있다.

법인세는 '각 사업연도 종료일이 속하는 달의 말일부터 3개월 이내'에 신고해야 한다. 즉 12월 말 법인의 경우 그다음해 3월 말까지 신고·납부하는 것이다. 대부분의 스타트업들은 사업 초기에 적자와 함께하기 때문에 법인세를 내는 게 쉽지 않다. 하지만 언젠가 다가올 그때를 위한 대비는 반드시 필요하다.

1. 법인세

회계기간이 종료되면 법인은 결산을 실시하게 된다. 법인의 결산은 재무제표를 작성하여 한 해의 경영 성과와 재무 상태를 살펴보는 일이다. 경영 성과는 손익계산서를 통해 확인할 수 있으며 이는 법인세 계산의 기초자료가 된다.

법인세는 한 회계기간 동안 벌어들인 법인 소득에 대해 과세하는 세금이다. 그런데 법인세법에서 이야기하는 소득과 회계상 이익에는 차이가 존재한다. 이를 조정하는 과정이 세무조정이다.

2. 손실이 나도 세금을 낼까?

처음부터 이익이 나는 회사도 있겠지만 대부분의 스타트업은 사업 개시부터 J커브J-Curve의 일정 단계에 도달할 때까지는 오랫동안 손실과 함께하게 된다. 세무상 손익과 회계상 손익이 일치하는 것은 아니지만 회계상 손실을 인식하고 있다면 세무상으로도 손실에 해당하여 납부할 법인세가 없을 가능성이 높다.

3. 이월결손금

흑독한 J커브를 버티고 버텨 회사가 흑자전환에 성공했을 때 드디어 법인세를 내게 되는 것일까? 흑자전환에 성공하는 순간 법인세를 바로 납부하게 되는 것은 아니다. 여기까지 오기 위해 견뎌던 손실을 먼저 보상받게 된다.

한 회계연도에서 손실이 발생했을 때 이를 세무상으로는 결손금이

라고 부른다. 이러한 결손금이 차기로 이월된 것을 이월결손금이라고 하고 법인세는 15년 전에 발생한 이월결손금을 먼저 공제해준다 (2020년 1월 1일 이전에 발생한 결손금은 10년 적용).

쉽게 설명해 1~15년 동안의 누적 결손금이 100원이었고 드디어 흑자전환으로 120원을 벌어들였다면 120원이 아니라 그동안의 이월결손금 100원을 먼저 공제 후 20원에 대해서만 법인세를 납부하게 되는 것이다.

4. 세액공제·감면

스타트업이 적용받을 수 있는 세제혜택은 너무나 많다.

스타트업은 경우에 따라 창업중소기업 세액감면을 적용받을 수 있다. 요건에 해당하면 소득이 발생한 사업연도부터 5년 동안 법인세를 50%에서 최대 100%를 감면받을 수 있는 것이다. 스타트업은 창업 초기에 결손이 발생할 가능성이 크다. 해당 세액감면은 ‘창업 시작’부터가 아니라 ‘소득이 발생한 사업연도’부터이므로 납세자에게 굉장히 유리하다.

그런데 회사가 손실이 나서 납부할 법인세가 없으면 이러한 세제혜택을 적용받지 못하는 것일까? 세액감면은 손실이 발생하는 경우 적용할 수 없다. 하지만 세액공제*는 항목에 따라 차이가 있지만 10년간 이월하여 적용받을 수 있다.

* 과세소득금액 등에 세율을 적용하여 산출한 세액에서 일정액을 공제하여 주는 것. 중복과세 방지 및 세부담의 균형과 경감을 위한 조세정책의 일환이다.

올해 손실이지만 세액공제를 적용받을 수 있는 경우 이월하여 내년이나 내후년을 기약할 수 있는 것이다. 이월 가능한 대표적인 세액공제에는 연구인력개발비세액공제와 고용증대세액공제 등이 있다.

5. 스타트업의 법인세 납부

스타트업이 법인세를 납부한다는 것은 큰 의미가 있다. 흑독한 과정을 모두 견디고 이익이 발생했다는 것이다. 박수를 받을 만한 성과를 달성한 것이다. 이월결손금과 이월세액공제를 이익이 나는 시점에 적절히 활용하기 위해서는 손실이 나는 사업 초기부터 꾸준히 관리해야 한다. 올바른 장부 작성을 기초로 이월시킬 항목을 법인세 신고 기간에 정확히 신청하는 절차가 필요하다.

6. 스타트업 법인세 신고 시 비용 유의사항

① 정규 증빙 미수취에 따른 비용 과다계상

재무상태표와 손익계산서의 계정과목 중 정규 증빙 수취대상에 해당하는 계정과목에 대해 정규 증빙 없이 금액을 과다하게 계상한 경우 관련 비용에 대하여 손금을 부인한 후 소득의 귀속에 따라 대표자 상여 등으로 처분하게 된다.

② 법인 업무 목적 이외 신용카드 등 사용

법인 신용카드·직불카드 등 사용 자료 중 피부미용실, 성형외과, 해외여행, 입시학원 등 업무와 관련 없는 경비를 복리후생비나 수수

료 계정 등으로 회계처리하면 어떻게 될까? 세무상 해당 비용을 부인한 후 소득의 귀속에 따라 대표자 상여 등으로 처분하게 된다.

③ 인건비 과다계상

실제 근무하지 않는 대표이사·주주 등의 가족 등에게 인건비를 지급하고 비용으로 처리한 경우 해당 인건비는 세무상 부인되고 소득의 귀속에 따라 대표자 상여 등으로 처분하게 된다.

④ 사업과 무관하게 지출한 경비를 사업소득 지급 등으로 처리

회사 자금을 업무와 무관한 용도로 사용하고 해당 금액을 친족 등에게 사업소득으로 지급한 것처럼 신고하여 지급수수료로 비용 처리한 경우 세무상 해당 비용은 부인하고 소득 귀속에 따라 대표자 상여 등으로 처분하게 된다.

⑤ 업무용 승용차 관련 비용

업무용 승용차별로 임직원 전용 자동차보험에 가입하면 운행기록부를 작성·비치하지 않아도 관련 비용을 연간 1,500만 원 한도로 인정받을 수 있으며 운행기록부를 작성하면 업무 사용 비율만큼 추가로 인정받을 수 있다. 다만 임직원 전용 자동차보험을 가입하지 않았다면 관련 비용은 전액 인정받지 못한다.

7. 세액공제·감면 유의사항

① 연구소 취소, 정부출연금으로 지출한 연구개발 비용 제외

인정이 취소된 연구소 또는 전담 부서에서 발생한 비용은 연구인력개발비 세액공제 대상에서 제외해야 한다. 또한 연구개발과 관련된 정부출연금을 재원으로 연구인력개발비에 지출한 비용은 연구인력개발비 세액공제 대상에서 제외해야 한다.

② 고용 감소 인원의 세액공제 대상 제외

상시근로자 수가 전년도보다 감소한 회사는 고용증대 세액공제 적용이 불가하다. 또한 상시근로자 수 계산 시 최대주주, 배우자, 임원 등은 상시근로자에서 제외된다.

③ 창업중소기업 등에 대한 세액감면

창업하거나 벤처기업 등으로 지정받은 중소기업은 감면대상 사업에서 최초로 소득이 발생한 과세연도와 그다음 과세연도의 개시일로부터 4년 이내에 끝나는 과세연도까지 창업중소기업 감면이 적용된다. 다만 벤처기업 중 벤처기업 확인의 취소 또는 유효기간이 만료된 법인은 세액감면 대상이 아니므로 감면에서 배제해야 한다.

환급 신청을 할 수 있는 결손금 소급공제

과거 높은 성장세를 보이며 이익을 냈던 A법인은 그에 따라 법인세 및 지방세도 올바르게 신고·납부하였다. 그러나 고점이 있으면 저점도 있는 법이다. 이번 경기침체의 여파로 매출실적이 기대치에 미치지 못한 결과 결손이 발생했고 전기에 납부했던 세금을 소급하여 환급 신청을 하고자 한다.

결손금 소급공제*란 중소기업을 대상으로 전년도에 이익이 발생해 세금을 납부했는데 올해 결손이 발생하면 전년도에 납부한 세액을 환급 신청할 수 있는 제도이다. 다만 올해 발생한 결손금을 전부 환급받을 수 있는 것이 아니라 직전 사업연도에 납부한 법인세를 한도로 해서 세법상 규정된 산식에 따라 계산된 금액을 환급 신청가능하다. 법인세법에서 규정하고 있는 산식은 다음과 같다.

$$\text{결손금소급공제} = \text{Min} (①, ②)$$

① 직전 사업연도의 법인세액 (= 직전 사업연도의 법인세 산출세액 - 공제·감면세액)

② A - B

A. 직전 사업연도의 법인세 산출세액

B. (직전 사업연도의 과세표준 - 소급공제 결손금액) × 직전 사업연도의 세율

법인지방소득세 또한 결손금 소급공제 신청이 가능하며 지방세법에서 규정하고 있는 산식은 다음과 같다.

* 전년도에 이익이 발생하여 세금을 납부한 중소기업이 당기에 결손이 발생하면 전년도에 납부했던 세액을 환급받을 수 있도록 하는 제도이다.

$$\text{결손금소급공제} = \text{Min} (①, ②)$$

① 직전 사업연도의 법인지방소득세액 (= 직전 사업연도의 법인지방소득세 산출세액 - 공제·감면세액)

② A - B

A. 직전 사업연도의 법인지방소득세 산출세액

B. (직전 사업연도의 법인지방소득세의과세표준 - 소급공제 결손금액) × 직전 사업연도의 법인지방소득세율

여기서 주의할 점은 직전 사업연도 법인세액이라는 한도에 걸리게 되면 소급 공제되는 결손금은 발생한 결손금 전액이 아닌 그 한도액에 상응하는 결손금만 공제되고 나머지 결손금은 차기로 이월된다는 것이다.

이해를 돕기 위해 다음의 사례를 보며 살펴보자. A법인의 결손금 소급공제 신청에 필요한 정보는 다음과 같다.

(단위: 원)

구분	직전 사업연도	당해 사업연도
과세표준	6,000,000,000	(4,500,000,000)
법인세 산출세액	1,180,000,000	-
공제 및 감면	780,000,000	-
법인세액	400,000,000	-
지방세액	118,000,000	-

위의 정보를 토대로 한 A법인의 법인세 결손금 소급공제 계산 내역은 다음 페이지의 표와 같다.

A법인의 법인세 결손금 소급공제액은 한도에 걸려 한도액만큼만 환급된다. 따라서 한도에 걸려 공제받지 못한 나머지 결손금에 대해서는 이월이 되어 차기 이후 과세연도에 이월결손금 공제로 적용된다. 즉 당해 연도 결손금인 45억 원이 전액 소급공제액에 해당되는

(단위: 원)

법인세	한도 고려 전	최종
Min(①,②)	400,000,000	400,000,000
①직전사업연도 법인세액(한도)	400,000,000	400,000,000
②A-B	900,000,000	400,000,000
A. 직전사업연도 산출세액 (= c × d)	1,180,000,000	1,180,000,000
a. 직전사업연도 과세표준	6,000,000,000	6,000,000,000
b. 당해 연도 결손금소급공제액	(4,500,000,000)	(2,000,000,000)
c. 소급공제 후 과세표준 (= a + b)	1,500,000,000	4,000,000,000
d. 세율	20%	20%
B. 법인세 산출세액	280,000,000	780,000,000

것이 아니라 법인세법상 산식에 따른 금액 ‘②A-B’를 한도 4억 원이 되도록 역산하면 산출되는 금액인 20억 원만 소급공제 신청금액이 되는 것이다. 그리고 나머지 결손금인 25억 원(=45억 원-20억 원)은 차기로 이월된다.

법인지방소득세의 경우 공제나 감면세액이 없으므로 공제·감면이 반영되지 않은 산출세액의 10%가 지방세 납부액이 되고 해당 금액은 곧 지방세 결손금 소급공제의 한도가 된다. 여기서 ‘②A-B’ 금액이 한도에 미달하게 되면 결과적으로 ‘②A-B’ 금액만큼 환급이 될 것이다. 이때 위 법인세 소급공제 금액을 계산할 때와 같이 당해 연도 결손금 45억 원 중 20억 원만 소급공제액으로 적용되어야 한다. 이를 반영하여 계산하면 45억 원을 전액 적용한 경우보다 환급금액이 줄어들게 된다. 변경되는 지방세 결손금 소급공제 금액 내역은 다음 페이지의 표와 같다.

(단위: 원)

법인지방소득세	한도 고려 전	최종
Min(①,②)	90,000,000	40,000,000
①직전사업연도 법인지방세액(한도)	118,000,000	118,000,000
②A-B	90,000,000	40,000,000
A. 직전사업연도 산출세액 (= c × d)	118,000,000	118,000,000
a. 직전사업연도 과세표준	6,000,000,000	6,000,000,000
b. 당해 연도 결손금소급공제액	(4,500,000,000)	(2,000,000,000)
c. 소급공제 후 과세표준 (= a + b)	1,500,000,000	4,000,000,000
d. 세율	2.0%	2.0%
B. 지방세 산출세액	28,000,000	78,000,000

결과적으로 A법인은 지방세로 4,000만 원을 환급받게 된다. 이는 법인세 환급액의 10%에 해당하는 금액이다. A법인 입장에서는 직전 연도에 세액공제·감면을 반영하기 전 금액인 산출세액의 10%를 지방세로 납부하였는데 당해 연도에 세액공제·감면이 다 차감되고 난 후의 세금을 기준으로 환급을 받게 된다는 점에서 다소 억울한 면이 없지 않다.

결손금이 한도만큼 소급 공제되고 한도를 초과하는 금액은 차기로 이월되어 향후에 공제 가능하다는 점은 일반적인 세법의 논리에 부합하므로 이러한 논리를 알면 위와 같은 사례가 이해된다. 다만 결손금 소급공제에서 한도 초과가 되는 결손금은 이월된다는 내용이 규정되어 있지는 않기 때문에 해당 법조문은 다소 불친절하다는 느낌이 든다. 법에서 규정된 산식을 문구 그대로 적용하다 보면 당해 연

도에 발생한 결손금 전액을 반영하게 되고 예상했던 환급세액보다 실제 환급받게 되는 금액은 줄어드는 불상사가 발생할 여지가 있다. 중소기업에서 소급공제 대상 요건을 만족하는 경우에는 위와 같이 한도 및 발생한 결손금 등을 자세히 따져보아야 할 것이다.

3. 부가가치세

초보 경영자가 알아야 할 부가가치세

부가가치세는 신고 빈도도 잦고 사업체의 전체 거래를 관통하는 세금이기 때문에 그 중요도가 매우 높다. 부가가치세는 ‘세금’이다. 하지만 경영자라면 단순히 세금으로만 이해해서는 안 된다.

1. 부가가치세의 본질은 거래이다

대부분은 10%의 부가가치세(세금)에 집중한다. 부가가치세는 세금이지만 본질은 거래이다. 10%의 세금이 아니라 부가가치세를 통해 우리 회사의 매출과 매입이 집계된다는 것이 더욱 중요하다. 회사마다 차이가 있겠지만 이러한 부가가치세 신고 과정이 장부 작성의 50% 이상을 차지하고 회계프로그램도 그것에 맞게 개발이 되어 있다. 부가가치세를 단순히 세금으로 볼 것이 아니라 거래라는 큰 그림으로 접

근해야 하는 이유이다.

2. 거래를 이해하게 되면 관리는 따라온다

부가가치세는 거래를 관리해야 하기 때문에 그만큼 손이 많이 간다. ‘매출 쪽에서는 어떤 증빙을 어떻게 발급해야 하는지, 매입 쪽에서는 어떤 증빙을 어떻게 수취해야 하는지’ 등 해야 할 일이 많다.

먼저 매출 쪽을 크게 개인 간B2C, 기업 간B2B 거래로 나누어 살펴보자. 개인 간 거래도 크게 현금 매출, 카드 매출, 온라인 매출로 구분할 수 있다. 현금 매출은 현금영수증을 발급해야 하고 카드 매출은 결제 시 자동으로 단말기를 통해 신용카드 영수증이 발급된다. 온라인 매출은 온라인 매출 세팅 방법에 따라 매출이 집계된다. 기업 간 거래는 비교적 쉽다. 사업자와의 거래이기 때문에 세금계산서를 발급하면 된다. 매출 쪽은 증빙 발급을 놓치면 매출 누락의 위험이 있으니 주의해야 한다. 매입 쪽은 결제 방법에 따라 관리하면 된다. 현금(계좌이체) 거래는 세금계산서(또는 현금영수증)를 수취해야 하고 신용카드는 전산으로 증빙이 자동으로 수취되고 기타 소액 현금도 적절한 증빙(영수증 등)을 수취하면 된다. 매입 쪽은 증빙 수취를 놓치면 부가가치세를 공제받을 수 없고 지출액도 비용으로 처리할 수 없으니 주의가 필요하다.

사실 매출 쪽이나 매입 쪽이나 거래의 구조를 완전히 이해하게 된다면 동일한 내용임을 알 수 있다. 모든 거래는 양면성(매출-매입)을 띠고 있기 때문이다.

3. 부가가치세와 자금계획

부가가치세는 거래에 붙는 세금이기 때문에 의미 있는 절세는 불가능하다. 세금을 낮추려는 목적으로만 접근하면 거래 행위의 증빙을 조작해야 한다. 매출을 줄이거나 매입을 늘리거나 둘 중 하나일 것이다. 전자는 매출 누락으로 나중에 세금폭탄으로 돌아올 가능성이 크고 후자는 흔히 말하는 자료상 거짓 세금계산서를 만드는 것인데 세무상 위험부담이 매우 높다. 애초에 부가가치세는 최종소비자가 부담하고 사업자는 대신 납부만 하는 세금이라는 것을 정확히 이해하고 거래의 결과에 따른 세금이라는 것을 받아들이는 것이 훨씬 좋은 판단이다.

부가가치세는 절세보다는 자금계획의 측면으로 접근해야 한다. 매출의 10%를 미리 받아두는 성격이므로 통장의 현금도 온전히 우리 회사의 것이 아니다. 10%는 부가가치세 신고(분기별) 때 납부하는 부채이다. 다만 매출에 대응하는 매입도 있을 것이므로 매출의 10%를 온전히 납부하는 것은 아니다. 매입의 성격과 크기가 회사의 특성마다 다를 것이다. 그에 따른 우리 회사의 대략적인 부가가치세 납부 비율을 파악하고 있어야 한다. 이는 인건비와 크게 관련이 있다. 인건비는 부가가치세가 붙는 거래가 아니기 때문이다. 인건비의 비중이 높으면 매출 대비 부가가치세를 많이 납부할 것이고 인건비의 비중이 작다면 매출 대비 부가가치세를 적게 납부할 것이다. 우리 회사가 매출 대비 부가가치세를 어느 정도 납부하는지 잘 파악하고 부가가치세 납부일에 맞게 자금계획을 수립하는 것이 필요하다.

4. 부가가치세와 채권채무 관리

우리가 발급하거나 수취하는 '세금계산서'는 채권채무관리의 기초가 된다. 우리나라에서 세금계산서는 송장^{invoice}으로 활용하는 경우가 많다. 구체적으로는 결제를 먼저 진행하고 발급·수취하는 '영수', 결제는 나중에 진행하고 발급·수취하는 '청구' 세금계산서로 구분된다.

채권채무 관리를 위해 회사의 자금 정책을 먼저 수립해야 한다. 매출 쪽은 '영수', 즉 대금을 수취하면 증빙을 발급할지, '청구', 즉 증빙을 먼저 발급하고 대금을 수취할지 정해야 한다. 매입 쪽은 '영수', 즉 결제를 먼저 하고 증빙을 발급받을지, '청구', 즉 결제는 나중에 하고 증빙을 먼저 발급받을지를 정해놓아야 한다. 정답은 없지만 회사의 상황과 거래 상대방에 따라 자금 정책을 정해둘 필요는 있다. 이와 더불어 결제일도 설정하는 것이 좋다. 주먹구구식으로 입금과 출금을 하는 것보다 결제일과 자금 정책을 설정하여 관리하는 것이 훨씬 도움이 될 것이다.

5. 경영관리 담당자 채용

매출 관리와 증빙 발급, 매입 관리와 증빙 수취, 채권·채무 관리, 결제 대금 이체 등 부가가치세와 관련된 업무는 상당히 손이 많이 가고 필연적으로 경영자의 시간을 빼앗는다. 사업 초기에는 경영자가 스스로 충분히 처리할 수 있지만 사업의 규모가 점점 커짐에도 불구하고 경영자가 모두 직접 처리하는 것은 회사 전체적으로 볼 때 비효율적일 수밖에 없다. 이때쯤 경영관리를 위한 담당자를 채용한

다. 회사마다 업무 범위는 차이가 있겠지만 경영관리 담당자가 위의 업무를 대신해서 담당한다. 사업의 규모가 커지고 경영자의 시간 확보가 필요한 시점이라면 채용을 고민해 보는 것이 바람직하다.

부가가치세는 매우 중요한 세금이지만 그렇다고 너무 깊게까지 알 필요도 없다. 거래를 이해하고 자금을 움직이고 증빙과 채권·채무를 관리하는 정도까지만 알아도 충분하다. 나머지 세부적인 내용은 그때그때 세무대리인의 조언을 구해 적절하게 처리하면 된다. 경영자들에게는 부가가치세 말고도 중요하고 신경써야 할 것들이 많다.

돌려받을 수 없는 부가가치세의 종류

회사를 운영하면서 사업을 위한 지출이 발생할 때 부가가치세 10%를 붙여서 거래하게 된다. 이렇게 10% 추가하여 지급한 부분을 매입세액이라고 한다. 매입세액은 부가가치세 신고 시 납부세액을 계산할 때 공제하거나 납부할 금액이 없으면 환급을 받게 된다. 하지만 세법에서는 특정한 경우에 해당하는 매입세액은 공제해 주지 않는다.

1. 세금계산서를 올바르게 발급받지 않은 경우

부가가치세를 공제받기 위해서는 그 거래를 증명할 수 있어야 한다. 따라서 세금계산서를 반드시 수취해야 하며 세금계산서를 수취했더라도 일부 항목(공급자의 사업자등록번호, 성명·명칭, 공급받는 자의

등록번호, 금액, 작성 연월일)이 기재되지 않았거나 사실과 다르게 기재된 경우의 매입세액은 공제하지 않는다.

2. 매입처별 세금계산서합계표 미제출

부가가치세 신고 시 매입처별로 세금계산서 합계표를 제출해야 하며 그렇지 않은 경우의 매입세액은 공제해 주지 않는다. 이 부분은 세무대리인이 처리할 부분이므로 크게 신경 쓰지 않아도 무방하다.

3. 사업과 직접 관련이 없는 지출

사업과 직접 관련이 없는 지출에 대한 매입세액은 공제되지 않는다. 사업과 연관성이 있는지 없는지는 납세자와 국세청 간에 해석의 차이가 빈번하게 발생하는 부분이다. 특히 업무와 무관한 자산의 취득 및 관리로 지출하는 부분에 대한 제재가 존재한다. 법에서는 회사의 업무에 직접 사용하지 않는 부동산과 환경미화 목적 외의 서화 및 골동품 등의 예시를 들고 있다. 생각지도 못한 부분에서 업무 무관성이 제기될 수 있으니 주의가 필요하다.

4. 영업용이 아닌 승용자동차와 관련된 지출

승용자동차란 개별소비세 과세 대상이 되는 승용자동차를 말한다. 따라서 1,000CC 이하인 차량, 9인승 이상인 차량과 관련된 매입세액은 공제된다. 영업용이라 함은 운수업, 자동차판매업, 자동차임대업 등 차량을 직접 영업에 사용하는 경우이다. 스타트업에서는 보기

힘든 업종이므로 편의상 1,000CC 이하인 차량과 9인승 이상인 차량을 제외하고는 모두 매입세액이 불공제된다고 이해하면 된다. 여기에는 구입과 관련된 비용, 임차(렌트)와 관련된 비용, 유지와 관련된 비용(주유비, 수리비 등)이 모두 포함된다.

5. 접대비로 지출한 금액

접대비도 사업을 위해 사용될 수 있으나 임직원 개인적인 용도로 사용하는 경우가 많고 구분하기가 매우 어렵다. 따라서 이 부분도 일률적으로 사업과 직접 관련이 없는 지출로 보고 매입세액을 공제하지 않는다. 실무적으로도 접대비로 처리하여 부가가치세를 공제받지 않을지, 복리후생비로 처리하여 부가가치세를 공제받을지 판단이 필요한 부분이다.

6. 면세사업 등에 관련된 매입세액

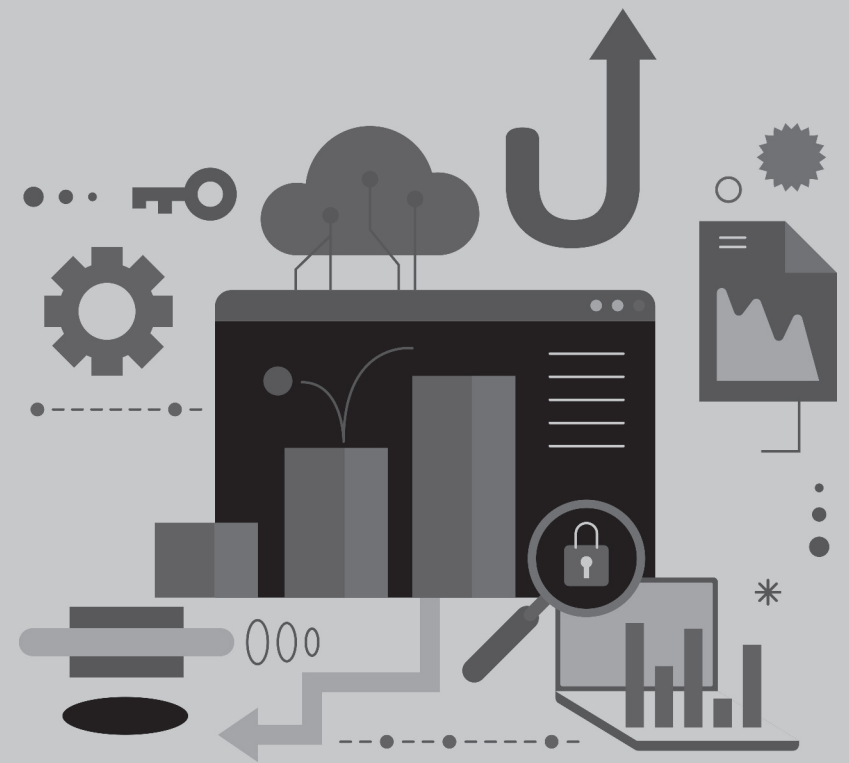
매입세액은 당연히 과세사업을 하는 경우에만 공제받을 수 있다. 우리 회사가 면세사업을 영위하고 있다면 관련된 모든 매입세액은 공제하지 않는다.

매입세액으로 지출한 부분은 대부분 공제받게 되나 위와 같이 공제받지 못하는 지출에 대해서는 어떻게 처리가 될까? 항목에 따라 차이가 있다. 앞서 설명한 1~3번 항목은 의무 불이행 성격과 이에 따른 규제 목적이 강하다. 따라서 이에 해당하는 매입세액은 법인세

법상 법인의 비용으로도 처리할 수 없다. 1,000원에 100원의 부가가치세를 추가해 1,100원을 지출해도 100원의 부가가치세는 공제도 되지 않고 비용처리도 할 수 없는 것이다. 이와 반대로 4~6번 항목은 본래부터 공제되지 않는 성격이다. 이에 해당하는 매입세액은 법인의 비용으로 처리할 수 있다. 즉 공제는 해주지 않는 대신 법인의 비용으로 처리하여 법인세 부담을 줄여줄 수 있는 것이다.

5장

초기 단계 경영관리



1. 인적자원관리 관련 회계와 세무 짚어보기

스타트업을 위한 인적자원관리 회계와 세무

조직과 함께 성장하는 스타트업에 직원 채용과 이에 따른 회계와 세무 이슈는 반드시 발생한다. 직원 채용과 관련한 회계와 세무 이슈를 다음의 열 가지 질문을 통해 알아보자.

Q1. 임금명세서는 무엇인가?

근로기준법 시행령이 일부 개정됨에 따라 2021년 11월 19일부터 임금명세서 발급이 의무화되었다. 회사는 근로자에게 급여 산출 근거 등의 기재 사항이 작성된 임금명세서를 서면(전자 문서 포함)으로 교부해야 하며 위반 시 과태료가 부과된다. 급여대장과 유사하다고 생각할 수 있겠지만 포함되어야 하는 항목이 아주 구체적이다. 근로일수, 총근로시간 수, 연장근로, 야간근로, 휴일근로 시간 수, 항목별

임금액 등 급여가 어떻게 산출되었는지를 세부적으로 기재하게 되어 있다.

Q2. 과세와 비과세의 차이점은 무엇인가?

과세 급여는 소득세와 4대 보험이 부과되는 급여이다. 비과세는 이들이 부과되지 않는 급여로 월 식대 20만 원(2023년 이전 10만 원), 월 20만 원 자가운전보조금 등이 있다.

Q3. 대표가 월급을 받지 않을 수 있는가?

사업 초기에는 자금이 부족하다. 안타깝지만 초기 스타트업의 대표들이 월급을 받지 못하는 경우도 있다. 당연히 무보수로 근무할 수 있는데 공단에 '법인 대표자 무보수 확인서'를 제출해야 한다.

Q4. 대표도 고용·산재보험에 가입할 수 있는가?

법인 대표는 근로기준법상의 노동자에 해당하지 않는다. 대표이사 뿐 아니라 사내이사도 가입대상이 아니다.

Q5. 직원 급여가 변경되면 신고해야 하는가?

직원과 근로계약서를 재작성하고 4대 보험 공단에 보수월액변경 신고를 한다.

Q6. 직원 경조사비도 근로소득으로 신고해야 하나?

사회적 통념에 어긋나는 금액은 근로자의 소득으로 신고하고 원천세를 징수해야 한다. 그런데 사회적 통념은 굉장히 모호한 표현이다. 이러한 상황이 발생하면 전문가와 상의하는 것이 좋다.

Q7. 건강보험 정산은 왜 나오는가?

기본적으로 공단은 근로자의 급여액을 '최초 취득 시 신고한 금액' 혹은 변동 시 재신고한 금액'으로만 인지한다. 이후 급여가 인상되거나 상여나 수당 등이 추가되어 실제 급여액이 높아지면 건강보험 연말정산 후(4월) 추가로 보험료를 징수한다. 반대의 경우에는 환급이 진행된다.

Q8. 대표도 퇴직금을 받을 수 있는가?

개인사업자 대표는 당연히 퇴직금의 개념이 없다. 반면 법인 대표는 퇴직금을 지급받을 수 있다. 하지만 세법에서는 퇴직금을 포함한 임원 보수에 대해 강력하게 제재하고 있다. 퇴직금에 대한 사항은 정관에 해당 내용이 있어야 한다.

Q9. 프리랜서도 퇴직금을 지급해야 하는가?

근로자성 판단 여부에 따라 다르다. 신고방식만 사업소득이었을 뿐 일반 근로자와 비슷하게 근무했다면 지급 대상에 해당한다. 3.3%로 소득을 지급한 프리랜서라도 퇴직금을 지급해야 할 수 있다. 자세한 내용은 노무사와 상담하는 게 좋다.

Q10. 중소기업취업소득세 감면은 무엇인가?

중요한 제도이다. 대한민국 기업의 대부분은 중소기업이다. 중소기업취업소득세 감면은 중소기업에 재직하는 근로자의 소득세를 최대 90% 감면해 주는 제도이다. 만 15~34세 청년은 취업일로부터 5년간 90%, 만 60세 이상·장애인·경력단절 여성 근로자는 취업일로부터 3년간 70%의 소득세를 200만 원 한도 내에서 감면받을 수 있다. 사업장에서 감면 대상자 명세서를 작성하여 홈택스를 통해 전자 제출하거나 관할 세무서에 직접 제출하면 된다. 직원들에게 굉장히 유용한 제도이므로 꼭 챙겨야 한다.

스타트업을 위한 직원채용 행동지침

스타트업은 모든 것이 처음이고 낯설 수밖에 없다. 직원과 관련된 세무와 재무적 절차도 마찬가지이다. 이와 관련하여 스타트업이 챙겨야 할 핵심 내용을 알아보도록 하자.

1. 직원채용의 형태

일반적인 직원채용의 형태는 흔히 이야기하는 정직원이다. 4대 보험도 가입하고 퇴직금도 지급하는 그런 형태이다. 하지만 정직원이 아니더라도 인건비 형태로 금전적 보상을 지급해야 할 경우가 있다. 이들의 공통점은 지급받는 상대방이 사업자등록을 하지 않았다는

것이다. 각각의 방식으로 신고를 하면 되지만 그 차이점은 대략 알고 있어야 할 것이다.

① 사업소득(프리랜서, 3.3%)

여러 명칭으로 불리는 이들이다. 회사와 독립적인 지위로 계약하여 용역을 공급하는 경우이며 직원이 아닌 별개의 사업자이다. 그들은 사업자등록을 하지 않은 사업소득자이며 3.3%의 세금을 떼고 소득을 지급하기 때문에 통상 '3.3(삼점삼)'으로 불린다. 핵심은 독립적인 지위이다. 이러한 이유로 4대 보험에 가입하지 않기 때문에 회사 입장에서는 4대 보험료의 부담이 없다. 단순히 지급액만 신고하면 되므로 업무 처리가 쉽다.

독립적인 지위의 모호함으로 공단 측과 논쟁이 자주 발생하기도 한다. 근로자로 간주되지 않기 때문에 4대 보험 관련 지원금 혜택에서 제외되는 단점도 있다. 지급받는 사업소득자는 매년 5월에 종합소득세를 본인이 신고해야 한다. 핵심은 '프리랜서에게 대가를 지급할 때는 3.3%의 원천징수 신고·납부가 필요하다'이다.

② 일용직

1개월 이하 + (월 8일 미만 또는 60시간 미만이거나 1개월 동안의 소득이 220만 원 미만) 단기 근무자를 일용직으로 보고 있다. 위 기간을 넘어서 계속 근무하게 되면 퇴직연금과 건강보험 가입대상이며 고용보험과 산재보험은 단기간 근무라도 기본적으로 무조건 가입해야 한다.

③ 기타소득

3.3%, 프리랜서와 비슷하나 일시적으로 용역을 공급할 때 해당하는 소득이다. 자문료, 강연료, 원고료 등이 해당한다. 역시나 일시적이라는 모호함과 지급할 때 공제해야 할 금액 산정에 변수가 많으므로 해당 상황 발생 시 세무대리인과 논의하는 게 최선이다.

2. 직원채용 행동지침

정직원을 채용했으면 다음의 행동지침을 알아두는 것이 좋다.

- ① 직원과 연봉, 입사 일자, 근무조건 등을 확정하여 근로계약서를 작성한다.
- ② 사업장을 4대 보험 공단에 등록하고 근로자의 취득신고를 접수한다.
- ③ 급여대장을 확인하여 소득세(원천세)와 4대 보험을 공제한 '차인지급액'을 급여일에 직원에게 지급한다.
- ④ 원천세와 4대 보험을 매월 10일에 신고·납부한다.
- ⑤ 매년 2월에 직원 연말정산을 실시한다.

초기 스타트업의 경영자라면 아무래도 매월 '어느 금액을 어디로 보내야 하는지'가 골치 아프다. 간단한 사례를 통해 정리해보자.

- 직원이 1명이고 급여는 100으로 가정한다.
- 급여일은 매월 말일이다.

- 급여 100에 대한 원천세는 10으로 가정한다.
- 4대 보험 근로자 부담분은 10으로 가정한다.

매월 말일이 되기 전에 세무대리인 등으로부터 급여대장을 수령한다. 급여대장에는 급여 100, 원천세 10, 4대 보험 10, 차인지급액 80이 기재되어 있을 것이다. 급여일에 80만큼을 직원에게 이체하고 다음 달 10일에 공제한 원천세 10을 국세청에 신고하고 납부한다(지방세 10% 별도). 동시에 공제한 4대 보험 10과 사업주 부담분 10을 합산한 20을 납부한다. 회사 입장에서는 세전 급여 100과 4대 보험 사업주 부담분 10 등 110만큼의 현금유출이 발생하게 되는 것이다. 110이 찢어져서 근로자, 국세청, 4대 보험 공단으로 이체되니 큰 그림을 이해하면 자금 운용에 도움이 될 것이다.

직원 급여에 대한 원천세는 임의로 매월 미리 납부하는 소득세이므로 1년간 소득에 대한 정산이 필요하다. 이와 같은 절차가 바로 소위 '13월의 급여'로 불리는 연말정산이며 2월에 진행하게 된다. 1년간 '미리 낸 세금(원천세)'과 '실제로 내야 할 세금'을 비교하여 더 납부했다면 환급을 받고 덜 납부했다면 추가 납부하는 구조이다.

3. 직원퇴사

직원퇴사 시 마지막 근무일까지의 급여를 확정하고 4대 보험 상실신고를 진행한다. 입사일로부터 1년 이상 근무한 직원에 대해서는 퇴직금을 지급해야 한다. '1일 평균임금×30일×(재직일수/365)'의

산식으로 계산하는데 ‘1년에 한 달 치 월급 정도가 누적되는구나.’ 정도로 이해하면 된다. 퇴직금을 지급할 때도 이에 대한 신고와 퇴직소득세를 계산하고 차인지급액을 지급해야 한다. 따라서 퇴직이 발생하면 세무대리인에게 문의 후 처리하면 될 것이다.

임원 퇴직금에 관한 오해와 진실

스타트업 임원은 아무래도 회사를 성장시키는 데만 관심이 많다 보니 자신 혹은 동업자나 핵심 인재인 다른 임원의 퇴직과 관련하여 이해도가 낮고 회사 내부 정책이 정비되어 있지 않은 경우가 흔하다. 어떻게 보면 애초에 그들의 퇴사를 전제로 한 이야기는 생각조차 하고 싶지 않을지도 모른다.

그러나 한 치 앞도 모르는 사업의 세계에서 무슨 일이 일어날지 모르는 법이다. 그게 대표이든 아니면 다른 임원이든 누군가 언젠가는 퇴사를 할 수 있다. 직원들의 퇴직금만 챙겨주느라 잊고 있었던 임원들의 퇴직금에 대한 복잡한 이야기를 정리해보자.

1. 임원 퇴직금은 법적으로 보장되지 않는다

직원의 퇴직금은 근로자퇴직급여보장법에 따라 법적으로 보장되어 있다. 회사 내부의 규정과 무관하게 반드시 지급해야 한다. 그러나 근로자퇴직급여보장법은 이름에서부터 알 수 있듯이 근로자를

대상으로 하는 법이므로 임원에게는 적용되지 않는다. 임원에게는 법적으로 반드시 퇴직금을 지급해야 할 필요가 없고 다른 지급 근거가 필요하다.

임원의 퇴직금은 정관에 담겨야 한다. 일반적으로 정관에서는 주주총회 결의를 거친 임원 퇴직금 규정에 따라 지급하도록 한다. 바꾸어 말하면 단 한 번도 임원 퇴직금 규정을 신설한 적이 없다면 회사가 현재 임원에게는 퇴직금을 지급할 의무가 없을 가능성이 있다. 막연히 직원과 같은 수준의 퇴직금은 보장되는 것으로 이해했다면 임원 퇴직금 지급 규정 신설을 검토해볼 필요가 있다.

다만 여기에서 말하는 ‘임원’의 범위는 단순한 명칭 사용자가 아닌 실질 임원이다. 창업자가 아닌 이상 누군가가 실질적으로 임원인지 직원인지는 근무 형태 등 다양한 사실관계를 종합하여 법적인 판단이 필요하다.

2. 임원 퇴직금을 과다하게 지급해도 되는가?

그렇다면 1번에서 언급한 바와 같이 임원의 퇴직금 지급 규정이 아예 없거나 혹은 임원 퇴직금 지급 규정에서 정한 바를 초과하는 퇴직금을 지급한다면 어떻게 될까?

세법에서는 임원 퇴직금 규정이 있는 경우 해당 규정에서 정한 바를 초과하여 지급하는 대가, 규정이 없는 경우 세법상 한도(퇴직 전 1년간 총급여액 $\times$ 1/10 $\times$ 근속연수)를 초과하여 지급하는 대가에 대해서는 정상적인 퇴직금으로 보지 않고 ‘회사의 돈을 임의로 빌려간

것', 즉 가지급금*으로 보게 된다. 가지급금은 회사를 운영하는 이라면 누구나 좋지 않다고 인지하고 있을 것이다. 회사가 규정을 초과하여 지급한 퇴직금은 회사의 비용으로 인정받을 수 없게 된다.

3. 퇴직금 지급 규정만 있다면 얼마를 지급해도 무방할까?

임원의 퇴직금 규정은 일반적인 퇴직금 계산 방식에서 1배수(직원과 동일)부터 3배수 사이로 설정되는 경우가 가장 흔하다. 간혹 5배수를 지급하기도 하지만 일반적이라고 하기는 어렵다.

그렇다면 3배수, 5배수로 설정하더라도 임원 퇴직금 규정만 적법한 절차로 설정되어 있다면 문제가 없을까? 우선 회사에서는 정해진 근거에 따라 퇴직금을 지급하는 것이므로 세금 문제는 발생하지 않고 전액 비용처리가 가능하다. 그러나 퇴직금을 받는 임원 입장에서는 조금 다르다. 소득세법에서는 임원의 퇴직금 한도를 규정하고 있다. 2019년 12월 31일까지는 3배수까지 인정하였으나 이후부터는 2배수까지만을 인정하고 있다. 소득세법상 2019년 12월 31일 이전에 이미 2배수를 넘어서도록 규정되어 있던 경우에는 이전 근무 기간에 대한 퇴직금은 3배수까지 한도를 적용받을 수 있고 2020년 1월 1일 이후부터의 근무 기간에 대한 퇴직금은 2배수를 적용받을 수 있다. 다만 2019년 12월 31일 이후 임원 퇴직금 규정을 신설하면 과거

근무 기간 분에 대해서도 3배수를 인정받을 수 없고 2배수까지만에 인정받지 못한다.

한도를 초과하는 소득은 퇴직소득이 아닌 근로소득으로 간주되어 더 높은 세율이 적용되게 된다. 예를 들어 소득세법상 임원 퇴직금 한도가 1억 원인 임원이 퇴직금으로 1억 5,000만 원을 받게 되면 퇴직금을 지급한 회사 입장에서는 모두 퇴직급여로 인정받는다. 하지만 퇴직금을 받은 임원은 1억 원은 퇴직소득이고 나머지 5,000만 원은 근로소득으로 분류되어 이에 따라 세금을 내야 하는 것이다. 낮은 세율을 적용받는 퇴직소득과 달리 근로소득은 고율의 세금을 적용받아 절반 정도는 세금으로 나갈 수도 있다.

4. 임원퇴직금 지급 배수가 높다고 마냥 좋은 것은 아니다

글을 읽고 나면 임원 퇴직금 지급 규정을 당장 만들어서 3배수, 5배수로 일단 설정하고 싶다는 생각이 들 수도 있다. 퇴직금을 수령하는 개인의 입장에서는 근로소득으로 구분될지언정 적법하게 지급이 가능하기 때문이다. 하지만 당장 우선 높게 임원 퇴직금 지급 규정을 만드는 게 무조건 유리할까?

작은 규모의 회사에서는 재무제표를 일반기업회계기준에 따라 작성하기보다는 법인세와 부가가치세 신고 목적으로 작성하는 것이 일반적이다. 이런 경우 통상 회사는 누군가가 퇴사하여 퇴직금을 실제 지급할 때까지 재무제표에 아무것도 기록되지 않는다. 그러나 향후 회사를 팔거나 투자를 유치하기 위하여 회사의 재무정보를 확인

* 실제 현금의 지출은 있었지만 거래의 내용이 불분명하거나 거래가 완전히 종결되지 않아 그 지출액에 대한 일시적인 채권을 표시하는 계정과목. 일반적으로 대표자가 법인의 자금을 개인적으로 유용하기 위해 출금한 금액을 의미한다.

하는 '실사'가 있거나 회사가 커져서 '외부감사 대상' 규모가 되면 조금 이야기가 달라진다. 일반기업회계기준에서는 결산일 기준으로 모든 임직원이 퇴사한다고 가정했을 때 지급해야 하는 퇴직금을 부채로 반영하도록 하고 있다. 이를 퇴직급여충당부채라고 한다. 즉 아무도 퇴사하지 않더라도 근무기간에 따라 계속해서 비용이 발생하고 부채가 증가하게 된다.

상대적으로 급여가 높은 임원의 퇴직금에 배수까지 높게 설정되어 있다면 회사의 비용이 급증하고 생각지도 않던 부채가 기록되어 회사의 영업이익, 당기순이익, 부채비율에 큰 악영향을 미칠 수도 있다. 극단적으로는 영업이익이 갑자기 영업 손실로 바뀔 수도 있고 누적 부채로 인하여 이익잉여금이 남아 있던 회사가 자본잠식으로 바뀔 가능성도 있다.

또한 매우 복잡한 법률문제이나 비정상적으로 높은 퇴직금은 '배임' 이슈가 발생할 여지도 존재하므로 일반적인 지급 규정을 훨씬 상회하는 퇴직금 지급 규정의 설정은 법률검토 역시 필요할 수 있다. 무작정 임원 퇴직금 지급 규정을 높게 설정하기보다는 회사의 성장에 발맞추어 합리적으로 설정하는 편이 바람직하다. 2배수 이상의 퇴직금은 근로소득과 동일하여 매우 고율의 세금을 부담해야 하여 의미가 많이 퇴색하기 때문에 그다지 추천하고 싶지 않다.

2. 가수금과 가지급금은 무엇이 문제인가

가수금 출자전환과 리스크 관리

스타트업은 설립 초기 운영자금 조달을 위해 임원 또는 주주로부터 자금을 입금받는 경우가 종종 발생한다. 이 경우 임원과 주주로부터 입금받은 금액은 재무제표상 부채에 해당하는 가수금*으로 처리한다. 가수금이 누적되면 부채비율 증가로 신용도가 하락하고 세무당국이 매출 누락을 의심해 세무조사 가능성이 증가하는 등 리스크가 발생한다. 이를 해소하기 위해 가수금을 자본금으로 전환하는 출자전환** 방법을 고려할 수 있다.

* 실제 현금의 유입은 있었지만 거래의 내용이 불분명하거나 거래가 완전히 종결되지 않아 일시적인 채무로 표시하는 계정과목. 일반적으로 대표자가 본인의 자금을 회사의 운용비로 입금한 금액을 의미한다.

** 기업의 부채를 주식으로 전환하는 것이다.

1. 가수금 출자전환(증자) 절차

① 유상증자 및 상계 절차

상법상의 절차에 따라 신주 발행 결의를 하고 그 신주발행 대금 납입을 회사의 동의하에 채권과 상계 가능하다. 절차는 다음과 같다.

- 이사회 또는 주주총회결의로 가수금 출자전환(증자) 결의
- 법인과 채권자 간 상계절차에 관한 합의, 동의 진행
- 주금납입과 가수금 변제를 상계처리한다는 상계 계약서 작성
- 주식배정, 주식청약, 인수절차 진행
- 등기접수

② 등기신청 및 필요서류

납입기일 다음날부터 2주 내로 본점 소재지 등기소에 등기신청이 필요하며 다음과 같은 서류가 요구된다.

- 법인등기부등본
- 법인인감증명서 및 인감도장
- 이사 과반의 인감증명서 및 인감도장
- 신주 인수인(가수금 채권자)의 보통도장
- 정관 및 주주명부
- 가수금 증빙서류(채무제표·금전소비대차계약서·입금증 등 회계사 또는 세무사 날인 필요)

2. 출자전환 시 세무 이슈

① 주식의 발행가액

가수금 출자전환 시 주식의 발행가액은 주식의 시가로 정해야 한다. 시가보다 저가 또는 고가로 발행하는 경우 법인세 및 증여세 이슈가 발생할 수 있다.

주식의 시가는 상증세법에 따른 유가증권의 평가를 기준으로 한다(매매사례가 있는 경우 매매사례가 적용). 비상장법인의 경우 1주당 순자산가치와 1주당 순순익가치를 가중 평균하여 평가한 금액으로 한다.

② 채무면제이익(법인세)

채무자(발행법인)는 주식의 발행가액이 시가보다 큰 경우 시가(시가 액면가에 미달하는 경우에는 액면가)와 발행가액의 차이만큼 채무면제이익*으로 발행법인의 과세소득에 가산되어 법인세가 증가한다.

③ 불균등증자에 따른 증여세

불균등증자로서 시가보다 저가 또는 고가로 주식을 발행하는 경우 채권자(출자전환자) 및 그 특수관계인은 출자전환 전후 주식가치 변동분에 대해 이익을 분여받은 것으로 보아 증여세 이슈가 발생한다.

* 채권자로부터 회사채무의 일부나 전부를 면제받음으로써 생긴 이익. 원칙적으로 과세소득에 해당하나 세무상 이월결손금을 보전(상계)할 수 있고 이 경우 이월결손금은 발생연도의 제한이 없다.

- 시가 > 발행가인 경우, 출자전환자에 증여세 과세
- 시가 < 발행가인 경우, 출자전환자의 특수관계인인 주주에게 증여세 과세

④ 과점주주 간주취득세

법인의 주식을 취득함으로써 과점주주(본인과 특수관계자 지분율이 50% 초과)가 된 때는 해당 법인의 취득세 과세대상자산(부동산, 회원권 등)을 취득한 것으로 간주하여 취득세 납세의무가 발생한다. 즉 출자전환으로 지배주주의 지분율이 상승하는 경우 회사가 보유하는 취득세 과세대상자산에 대해 간주취득세를 부담하게 될 수 있다.

⑤ 출자자의 제2차 납세의무

출자전환으로 과점주주에 해당하게 되는 경우 법인에 부과되거나 그 법인이 납부할 국세 및 강제징수비에 충당해도 징수할 금액이 부족한 경우에는 그 부족한 금액에 대하여 제2차 납세의무를 부담하게 된다.

⑥ 등록면허세

유상증자 시 등록면허세(증자자본금의 0.4%) 및 교육세(증자자본금의 0.08%)를 납부해야 한다.

가지급금으로 겪게 되는 불이익

가지급금은 법인을 운영하면 언젠가는 맞닥뜨리게 된다. 가지급금이란 실제 현금 지출은 있었지만 거래의 내용이 불분명한 때나 거래는 분명하나 세법상 적격증빙을 수취하지 못할 때 그 지출액을 일시적으로 표시해놓은 임시계정 과목이다. 가지급금은 다양한 원인으로 발생할 수 있고 그에 따라 여러 가지 불이익이 생길 수 있다.

① 개인적 지출

개인사업자와 법인사업자의 차이가 무엇일까? 법인과 대표이사는 별개의 실체라는 점이 중요하다. 즉 대표이사는 사업과 관련된 비용만 법인을 대신해서 쓸 수 있다. 만약 이를 무시하고 대표이사의 개인 학비, 전세보증금, 여행경비 등 개인적 비용을 법인을 통해 지출하면 어떻게 될까? 법인의 비용으로 처리되지 못하고 가지급금으로 남게 된다.

② 자금대여

법인의 자금을 대표이사(주주) 개인 자산화 하기 위해서는 급여(근로소득)나 배당(배당소득)을 통해야 한다. 이 과정에서 개인 종합소득세를 납부하게 된다. 그런데 법인의 현금을 대표이사가 급여나 배당의 형식이 아니라 임의로 인출하면 어떻게 될까? 이는 법인이 대표이사에게 금전을 대여한 것이다. 즉 가지급금으로 되는 것이다.

③ 거래관행

모든 지출은 적격증빙을 수취하거나 원천세 신고를 해야 한다. 물론 바람직하진 않지만 영업 목적상 리베이트, 캐쉬백 등이 필요할 수 있다. 이 경우 적격증빙을 요구하거나 원천세 신고를 하기 곤란하다. 이 또한 가지급금이 된다.

④ 외부 기장의 한계

자체 회계팀이 없고 세무대리인에게 기장 업무를 위임하는 단계라면 의외로 중요할 수 있다. 기장은 발생한 거래를 숫자로 옮기는 과정이기 때문에 발생한 거래의 파악이 무엇보다 중요하다. 해당 거래를 자산으로 처리할지, 비용으로 처리할지, 어떤 계정과목을 사용할지 등에 대한 결정이 수반되기 때문이다.

자체 회계팀이 있는 경우라면 본인 회사의 거래를 매일 실시간으로 파악하고 회계전표를 입력하기 때문에 이 과정이 수월할 수 있다. 그런데 세무대리인을 통해 아웃소싱으로 회계 기장을 하는 상황이라면 이 과정이 생각보다 쉽지 않다. 외부인이라는 근본적인 한계로 인해 거래 내용을 하나하나 정확히 파악하기 힘들 수 있다. 최악의 결과로 지출 내용에 대한 파악이 힘들어져 가지급금이 만들어지게 된다.

다양한 방식으로 탄생한 가지급금은 법인과 대표들을 다방면으로 공격해온다.

① 인정이자

이 개념은 법인이 대표이사나 주주 등에게 가지급금만큼의 금전을 대여해준 것으로 본다는 것이 핵심이다. 물론 금전을 대여해주는 것은 충분히 있을 수 있는 정상적인 거래이다. 하지만 법인세법은 법인이 대표이사 등에게 자금을 대여해주고 적정이자를 받았는지에 주목한다. 자금을 빌려주고 이자를 받지 않았다면 법인의 이자수익은 감소하고 결과적으로 소득도 감소, 법인세도 적게 낸다고 보는 것이다.

법에서 정한 적정 이자율은 4.6%이다. 법인이 이자를 받지 않으면 4.6%만큼의 이자를 계산해서 법인소득에 강제로 추가하기 때문에 그만큼 법인세 부담은 증가한다. 그래서 ‘인정이자’^{*}라는 용어를 사용한다. 실제로 4.6%만큼의 이자를 주고받으면 큰 문제는 없으나 현실적으로 몹시 어려운 부분이다.

여기서 끝나지 않는다. 4.6%만큼의 이자를 법인에게 추가하는 것과 별개로 동일한 금액을 대표이사 등 개인에게까지 부담하게 한다. 개인도 이자금액 만큼의 소득을 적게 신고했다고 가정해서 개인 종합소득세를 추가로 내게 하는 것이다.

개인 종합소득세율은 법인세율에 비해 높기 때문에 금액으로도 상당히 부담이 커지게 된다. 법인과 개인 모두에게 영향을 미치기 때문에 매우 골치가 아프다.

* 법인이 출자자나 사용인 등 특수관계 있는 자에게 무상 또는 시가 대비 낮은 이자율로 대여하는 경우 그 무상 또는 저율로 제공한 금액에 대해서 세무상 정하는 이자상당액을 대역 법인의 과세소득에 가산하는 세무조정이다.

② 이자비용 불인정

법인을 운영하다 보면 은행으로부터 대출을 받는 경우가 있다. 당연히 은행에 이자를 지급하게 되고 해당 금액은 이자비용으로 법인의 소득을 감소시키고 법인세 부담도 줄여준다. 문제는 은행 차입금과 가지급금이 동시에 있을 경우이다. 세법에서는 ‘은행에서 빌려와 가지급금으로 사용했다.’라고 가정하고 은행에 지급하는 이자를 비용으로 인정해 주지 않는다. 은행 차입금에 대한 이자는 비용으로서 법인의 세금을 줄여준다는 측면에서 굉장히 유용하다. 그런데 가지급금이 있으면 이자비용을 온전히 비용으로 인정받지 못하는 상황이 발생하는 것이다.

③ 기타 불이익

기타 불이익을 간단히 나열하면 다음과 같다.

- 대손충당금* 설정 대상 채권 제외: 대손상각비 비용 처리 불가 → 법인세 증가
- 대손금** 및 처분 손실의 손금불산입: 대손금 비용 처리 불가 → 법인세 증가

* 매출채권, 대여금, 기타 이에 준하는 채권에 대한 차감적 평가계정으로 채권에 대해 회수가 불가능할 것으로 예상되는 금액을 표시하기 위한 충당금 형식의 계정이다.

** 기업이 보유하고 있는 영업활동에서 발생하는 채권 중 채무자의 파산 등 법령에서 정하는 사유로 회수할 수 없어 장부에서 제거한 채권 금액이다.

- 비상장주식가치 증가요인: 주식가치 증가 → 상속세 및 증여세 증가
- 청산 시 상여처분: 법인 청산 시 대표이사의 상여로 처분 → 소득세 증가
- 국세청 관리 대상: 세무조사 대상으로 선정될 가능성 증가
- 금융거래 시 불이익: 신용도 하락으로 인해 자금 차입 등에 있어 불리하게 작용
- 형사처벌: 임의로 대손처리 하거나 장기간 상환하지 않을 경우 업무상 횡령, 배임죄 성립

정상적인 금전소비대차약정을 통한 자금대여로서 약정대로 대여·상환이 이루어지면 크게 문제는 없다. 실무상 문제가 되는 가지급금은 주로 대표이사와 관련된 부분이다. 법인은 받아야 할 채권으로 대표이사는 언젠가 상환해야 하는 부채의 성격을 가진 채 정리되지 못하고 오랜 기간 남아 있는 것이다. 이를 해결하기 위한 ‘비법’으로 자기주식 취득이나 직무발명보상제도와 같은 어려운 이야기들이 많지만 세금 부담과 과세관청의 과세 리스크를 한 번에 해결할 수 있는 특별한 방법이 존재하는 것은 아니다.

가지급금은 수년간 관리하지 않아 발생한 것으로 이를 해결하는 것에도 수년이 소요된다는 것을 분명히 인식해야 한다. 가지급금은 애초에 발생시키지 않는 것이 중요하다. 법인과 개인의 자금을 명확히 구분해야 하고 정확한 장부 관리가 필요하다.

재무제표로 읽는 기업 이야기

사이렌오더로 자금 조달하는 스타벅스

많은 기업에 가장 힘든 업무 중 하나는 자금조달일 것이다. 하지만 스타벅스코리아(이하 스타벅스)는 아닌 듯하다. 스타벅스는 사이렌오더로 1,290억 원을 조달해서 은행 빚을 전액 갚아버렸다. 회계적으로 보면 선수금*으로 차입금을 상환해버린 것이다.

스타벅스는 2019년 말 기준으로 보면 차입금이 없다. 2019년 스타벅스 매출이 1조 8,000억 원이고 비용이 1조 6,000억 원 정도이다. 이 정도 규모 회사가 차입금이 없다는 건 정말 놀라운 일이다. 차입금 없이 운영된다는 건 두 가지 이유일 것이다. 회사 자체가 돈을 잘 벌거나 은행이 아니라 다른 곳에서 자금을 조달하거나 둘 중 하나이다.

* 거래처로부터 주문받은 상품 또는 제품을 인도하거나 공사를 완성하기 이전에 그 대가의 일부 또는 전부를 수취한 금액이다.

그런데 스타벅스는 두 가지에 다 해당한다.

스타벅스가 처음부터 차입금이 없었던 건 아니다. 스타벅스에 차입금이 생긴 것은 카페베네 때문이다. 2008년에 카페베네가 처음 등장하고 3년 만인 2011년에 연 매출 1,000억 원을 달성하면서 스타벅스를 제치고 국내 커피 전문점 1위가 된다. 이때 카페베네는 매장 수가 630개고 스타벅스가 350개 정도였다. 그래서 스타벅스가 1위 탈환을 위해 목표를 세운다. 5년 내로 매출 2배에 매장 수 2배라는 목표였다. 하지만 당장 매장을 늘리려면 돈이 필요하다. 그래서 대규모 차입을 한다. 차입금이 2011년도에 240억 원으로 시작해서 2015년도에 950억 원까지 갔다가 2017년도에 차입금을 다 갚아버린다.

아무리 스타벅스의 영업이 잘된다고 해도 차입금 950억 원을 다 갚으려면 영업이익만 가지고는 힘들다. 다른 곳에서도 돈이 들어와야 가능하다. 다른 아인 스타벅스의 충성고객들로부터 가능했다. 고객이 커피도 마시기 전에 스타벅스에 돈을 주고 있었다. 2014년에 도입한 사이렌오더가 예상치 못한 효과를 발생시킨 것이다.

사이렌오더로 주문하려면 스타벅스 모바일 카드에 돈이 들어 있어야 한다. 즉 고객은 미리 결제해두어야 사이렌오더를 이용할 수 있다. 심지어 스타벅스의 고객들은 자동충전까지 해서 돈을 준다. 모바일카드 잔액이 설정한 금액보다 낮아지면 등록된 신용카드에서 자동으로 충전해주는 기능이다. 예를 들면 자동충전금액이 5만 원 인데 모바일카드 잔액이 1만 원 밑으로 가면 자동으로 다시 5만 원 까지 충전이 된다. 즉 스타벅스한테 또 4만 원을 주는 것이다. 고객

입장에서 보면 스타벅스에게 미리 돈을 주고 있는 셈이다.

이렇게 고객이 스타벅스에게 미리 준 돈이고 스타벅스 입장에서는 커피 팔기 전에 먼저 받은 돈을 회계상으로는 선수금(먼저 받은 돈)이라고 한다. 2019년 말 기준 이 선수금 잔액이 1,290억 원이다. 고객들이 사이렌오더를 이용하겠다고 모바일 카드로 충전하고 생일이라고 카카오톡으로 스타벅스 기프트콘을 보내는 돈이 1,290억 원인 것이다.

스타벅스는 은행 차입금을 고객 선수금으로 상환한 것이다. 스타벅스의 차입금과 선수금을 동시에 보면 상황이 이해된다. 차입금부터 보면 앞서 말했듯이 2011년에 카페베네를 잡겠다고 차입을 시작하면서 차입금이 2015년에 최대 950억 원까지 올라갔다. 그리고 2017년에 전액 상환했다. 이제 선수금을 살펴보자. 선불식 충전카드는 2009년에 나왔지만 2014년도에 사이렌오더가 나오면서 선수금 잔액이 급증한다. 2009년 21억 원에서 10년 동안 꾸준히 증가하여 2017년에 690억 원, 2018년에 940억 원, 2019년 말 잔액이 1,290억 원이다. 10년 만에 선수금이 60배 증가하였다. 이렇게 고객이 1,290억 원이나 주는데 은행에 이자를 내면서 굳이 돈을 빌릴 필요가 있을까. 역시나 스타벅스는 2017년에 차입금을 다 상환해버렸다.

| 스타트업 인터뷰 |

“재무관리 시작은 빠르게, CFO 영입은 신중하게”

쿼타랩 최동현 대표



많은 창업자가 초기에 겪는 대표적인 재무관리 이슈는 지분관리일 것이다. 비상장주식은 상장주식에 비해 체계적인 관리를 돕는 툴이나 서비스가 드물다. 비상장주식과 증권 관리에 어려움을 겪는 스타트업, 투자사, 그리고 양쪽을 위한 서비스를 제공하는 스타트업이 있다. 많은 스타트업과 투자사 고객들을 만나면서 지분관리의 어려움을 누구보다 많이 들은 쿼타랩QuotaLab 최동현 대표에게 초기 창업자들의 재무관리 포인트에 대해 들어봤다.

쿼타랩은 비상장 금융의 인프라를 만드는 것을 비전으로 삼고 있다. 한 번도 전산화되지 않고, 표준화되지 않은 영역에서 증권 관리의 편의를 돕는 SaaS 서비스 쿼타북QuotaBook을 2019년부터 제공하고 있다. 토스, 오늘의집, 당근마켓 등의 스타트업과 하나벤처스, 한국투자파트너스 등의 투자사들이 고객이다. 최 대표는 투자심사업에 오래 종사한 경험을 바탕으로 쿼타북을 창업했다. 스타트업 입장에서 투자가사들에, 투자사 입장에서 유한 파트너LP, Limited Partners들에게 증권, 펀드와 관련된 업무를 하는 것이 큰 부담이 된다는 것을 체감하고 해결 방법을 고민하던 차에 미국의 핀테크 유니콘 카르타Carta의 서비스를 보고 창업의 실마리를 얻었다. 다만 회사 단독으로 주주명부를 관리하는 것과 달리 쿼타북은 스타트업과 투자사 사이의 행정 업무를 연계하는 증권 관리 솔루션으로서 역할에 초점을 뒀다.

최 대표는 스타트업의 재무관리가 다른 기업과 다른 가장 큰 포인트는 ‘회사에 외부인이 주주로 있다는 점’이라고 말한다. “외부 주주인 투자자들이 존재하는 순간부터 스타트업의 재무 운영에는 여러 이

해관계가 생기기 때문에 각 이해관계자가 회사에 바라는 목적을 같이 고려해야 합니다. 개인 회사였다면 회사에 대한 고민이 개인의 고민으로 끝났겠지만 투자받은 이상 투자자들의 회수를 고려해야 하는 것 등으로 인해 회사에 주어지는 시간이 무한으로 있을 수는 없습니다. 투자자들은 빠른 성장 가능성을 보고 투자하므로 투자받는다면 그에 걸맞은 책임을 지고 회사의 재무를 운영해야만 하는 것이죠.”

그러나 한편으로는 빠르게 성장해야 할 초기 스타트업의 경우 재무 관리에 인력과 자원을 쓰는 것이 쉽지 않은 것이 사실이다. 그런데도 초기 스타트업이 재무관리를 미리 철저히 해야 하는 이유에 대해 최 대표는 “나중에 더 중요한 사업의 본질에 쓰는 시간을 뺏기지 않을 수 있어서.”라고 대답했다. 스타트업의 경쟁력은 사업 성장의 속도에서 나오는 것이기 때문에 이를 뒷받침하는 백오피스가 효율적으로 스케일아웃 하는 시스템이 세팅되어야지만 사업이 빠르게 성장할 때 차질이 없다는 것이다. 미리 준비하면 할수록 좋다고 최 대표는 말했다.

반면 최 대표는 CFOChief Financial Officer를 채용하는 과정은 신중을 기했으면 좋겠다고 당부했다. “재무관리를 총괄하는 사람은 회사 내 가장 큰 권한 중 하나를 가지고 있다고 볼 수 있어요. 회사의 공간을 여닫는 역할이니까요. 또한 스타트업의 채용은 한 명 한 명이 엄청난 여파를 만드는데 특히나 큰 권한이 부여되는 자리일수록 어떤 사람이 들어오느냐에 따라 회사의 생사가 갈릴 수 있거든요.”

그렇다면 스타트업이 재무관리를 총괄하는 관리자를 들여야 하는 타이밍은 언제일까? 최 대표는 재무관리 업무의 “빈도, 복잡도, 경우

의 수”를 보라고 조언했다. “재무관리 업무로 인해 각자가 더 잘할 수 있는 일에 더 시간을 쓰지 못하고 있다고 느껴지거나 기존 구성원만으로 당면하는 문제들을 다루는 것에 한계가 점점 느껴지는 시점, 그 때가 CFO를 선임해야 할 때입니다. 사업을 운영하는 과정에서 그 순간이 오면 ‘아, 이제는 필요하구나.’ 하고 감이 올 텐데요. 그런데도 결정은 신중하게 해야 한다고 생각합니다.”

쿼타랩은 쿼타북에 이어 스타트업과 투자자의 커뮤니케이션 플랫폼 품인 쿼타스페이스QuotaSpace 서비스를 시작했다. 증권 관리 서비스에서 그치지 않고 커뮤니케이션에 집중하는 이유에 대해 최 대표는 스타트업 생태계에서는 네트워크를 통해 정보를 얻고 교류하는 과정에 성장의 실마리가 있기 때문이라고 말한다. 마지막으로 최 대표는 증권 관리에 어려움을 겪는 초기 스타트업들이 쿼타랩의 서비스들을 통해서뿐만 아니라 본 가이드북을 통해 많은 도움을 얻기를 바란다고 말했다.

2부

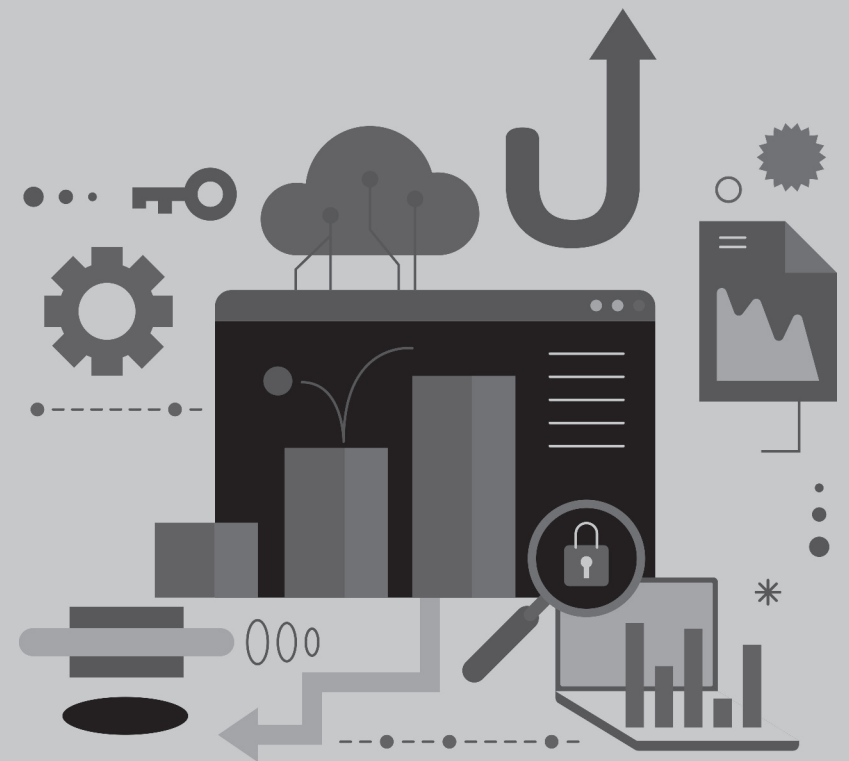
성장 단계 스타트업

Startup Finance Guidebook



1장

성장 단계
스타트업의 투자유치



1. 기업가치는 어떻게 측정하는가

우리 회사의 가치를 평가하는 방법

‘Z사 시리즈 A 투자유치 성공, 기업가치 500억 원 인정’과 같은 문구를 한 번도 본 적 없는 스타트업 경영진은 없을 것이다. 이 문구를 보고 ‘우리 회사는 언제쯤?’이라는 생각과 함께 ‘그래서 현재 우리 회사의 가치는 어느 정도일까?’라는 궁금증이 뒤따라오는 것이 당연지사이다. 우리 회사는 외부에서 투자를 받아본 적도 없고 주식이 거래된 적도 없다. 그럼 우리 회사의 가치는 대체 얼마고 어떻게 측정하는 것일까?

기업의 가치를 평가하는 것은 당연하게도 매우 주관적이고 많은 추정이 동반되는 불확실성의 영역이다. 그러나 이러한 불확실성에도 불구하고 인수·합병이나 투자유치 등 기업가치 평가가 필요한 상황은 분명히 존재한다. 이 때문에 시장에서는 여러 방법으로 기업가치

를 평가하고 있다. 그중 가장 일반적으로 사용되는 비상장주식의 평가방법 세 가지는 다음과 같다.

1. 현금흐름할인법

현금흐름할인법DCF, Discounted Cash Flow Model은 가장 일반적인 평가 방법 중 하나이다. 한마디로 설명하자면 회사가 미래에 영업활동을 통해 벌어들일 순현금흐름(이를 잉여현금흐름FCFF, Free Cash Flow to Firm이라고 한다)을 할인율을 적용한 현재가치로 계산하여 현재 기업의 가치를 평가하는 방법이다.

현금흐름할인법DCF은 앞으로 회사가 벌어들일 순현금흐름만 추정 가능하다면 재무정보가 불충분하거나 이익이 나지 않고 있는 스타트업에도 사용할 수 있는 평가방법이기 때문에 범용성이 넓다는 장점이 있다. 현금흐름만 정확하게 추정되면 어느 정도 신뢰성 있는 평가를 담보할 수 있다. 또한 가장 일반적으로 통용되는 방법이므로 누군가가 이의를 제기할 가능성도 매우 낮다. 그러나 한 치 앞도 내다볼 수 없는 회사의 미래를 예측하여 구체적인 현금흐름을 향후 몇 년간이나 추정해야 하기 때문에 분명 어려움이 존재한다. 또 그 과정에서 필연적으로 수많은 가정이 내포되므로 추정된 현금흐름을 100% 신뢰할 수 없다는 단점도 존재한다. 이러한 단점에도 불구하고 기업가치 평가라고 하면 가장 먼저 떠오르는 방식 중 하나다. 따라서 최소한 산출 논리에 대해서는 알고 있는 것이 경영진에게는 여러모로 큰 도움이 될 것이다.

만일 현금흐름할인법DCF으로 우리 회사의 기업가치를 평가받고자 한다면 가장 일반적으로는 사업계획서를 작성하여 이에 따라 향후에 발생할 손익을 추정하여 정리한다. 이를 위해 필요한 투자활동에 지출될 현금흐름을 추정하고 그 기반으로 창출되는 잉여현금흐름FCFF을 계산해야 한다. 어떤 논리와 데이터를 근거로 합리적이고 설득력이 있으면서도 동시에 회사에 유리한 추정을 할 수 있는지가 결국 핵심이 될 것이다.

2. EV/EBITDA

EV란 기업가치enterprise value를 의미하며 자기자본과 순부채를 합한 금액이다. EBITDAEarning Before Income Taxes, Depreciation and Amortization는 이자비용, 법인세, 유무형자산의 감가상각비와 상각비를 차감하기 전의 영업이익을 의미하는 것으로 흔히 기업의 영업활동에서 창출된 현금흐름을 측정하는 데 사용되는 지표이다. 즉 EBITDA는 기업의 핵심 영업활동을 통해서 창출된 현금흐름을 측정하는 대용치proxy인 것이다. 기업의 EV/EBITDA 평가 방법은 회사의 EBITDA에 동종업계 업체들의 평균적인 멀티플을 곱하여 회사의 가치를 산정하는 방법이다. 즉 동종업계의 다른 업체들이 보유한 EBITDA 대비 EV 배수를 우리 회사에도 동일하게 적용하는 상대적인 평가방법이다. 예를 들어 우리 회사의 EBITDA가 10억 원일 때 동종업계의 멀티플이 7이라면 우리 회사의 가치는 70억 원이 되는 것이다.

기업의 EV/EBITDA 평가 방식은 현금흐름할인법DCF처럼 기업

가치를 구체적으로 평가하기보다는 상대적인 가치를 비교하여 대략 추산하는 방법에 가깝다. 비교적 간단하고 직관적으로 회사의 가치를 구할 수 있다는 장점 때문에 인수·합병 시장에서 일반적으로 거래가격의 기준으로 사용하는 경우가 많다. 가령 우리 회사의 EBITDA가 10억 원일 때 우리 회사가 동종업계 회사들보다 높은 가치가 있다고 평가받을 무언가를 가지고 있다면 8배수 혹은 9배수를 적용받아 80억 원, 90억 원의 가치로 거래가 이루어질 것이다. 그 반대로 동종업계 회사보다 위험 요소를 가지고 있다면 5배수, 6배수를 적용받아 50억 원, 60억 원으로 거래가 이루어질 것이다.

EBITDA는 이익이 나는 회사라면 현금흐름할인법DCF처럼 복잡한 추정이나 가정 없이 손쉽게 구할 수 있으므로 이익이 나기 시작하는 회사의 CEO 혹은 CFO라면 기억해둘 가치가 있는 수치이다. 또한 동종 업계의 멀티플에 관심을 가지는 것도 우리 회사의 가치를 추산해보는 데 도움이 될 것이다.

3. 상증세법 비상장주식평가

상증세법에서 규정하는 비상장주식의 평가 방법은 회사의 순자산 가치와 순순익가치를 가중 평균하여(일반적으로 2:3) 회사 가치를 평가한다. 설립된 지 얼마 되지 않은 회사 등 법에서 정한 요건에 해당하는 회사는 순자산가치(혹은 순자산가치의 80%)만으로 평가받기도 한다.

상증세법에 규정되어 있는 비상장주식평가는 회사의 실질적인 가

치를 담보하지 않는다. 그럼에도 불구하고 상증세법 비상장주식평가가 사용되는 이유는 일반적으로 특수관계자 간의 거래에 대해 과세관청이 올바른 가액으로 거래를 했는지를 판단하는 지표가 상증세법 비상장주식평가이기 때문이다. 납세 목적으로 회사의 가치를 평가하는 것이라고 이해하면 된다.

좀 더 구체적으로 설명하자면 특수관계자 간의 주식을 사고판다면 과세관청은 그 거래가액을 정상적인 주식의 시가로 인정하지 않고 다시 계산하여 부의 무상 이전이 있는지를 판단한다. 이때 기존에 제3자와 주식을 거래한 가액 등 다른 적절한 시가가 없다면 상증세법에 따른 비상장주식평가 방법을 이용하여 시가를 산출하고 특수관계자 간의 거래가액과 비교하여 과세 여부를 결정한다. 다른 방법을 사용한 시가가 절대 인정되지 않는 것은 아니지만 국세청의 과세 시도를 처음부터 막기 위해 특수관계자 간에 주식을 거래할 때는 상증세법상 비상장주식 평가를 받고 그 가액으로 거래를 하는 것이 일반적이다.

스토리를 담은 숫자로 알아보는 기업가치

“회계사님, 우리 회사 기업가치는 얼마나 되죠?”

평소 많이 듣는 질문 중 하나인데 가장 답하기 어려운 질문이다. 사실 정확한 답을 모르기 때문이다. 특정 시점에 누군가는 10억 원

이라 평가할 수 있고 누군가는 100억 원으로 평가할 수 있다. 그럼에도 불구하고 기업가치 평가에 기반을 둔 여러 이해관계자의 다양한 거래는 계속 일어나고 있다. 이처럼 아무리 답 없는 분야라 해도 다양한 사례를 알아둘 필요가 있다. 특히 창업을 꿈꾸거나 투자유치가 필요하다면 회사의 기업가치에 무엇이 중요한지 이해하고 있어야 한다.

1. 숫자가 중요한가?

숫자보다는 스토리가 중요하다. 회사의 가치는 회사가 제시하는 스토리로 매겨질 때가 더 많다. 특히 스타트업의 경우는 더더욱 그러하다. 혁신을 통해 새로운 비즈니스 모델을 창출하는 기업들은 당장 숫자보다 미래 스토리를 통해 투자자의 베팅을 끌어내야 하기 때문이다.

물론 산업, 업력, 업종, 경쟁 환경, 기업의 상황에 따라 숫자가 더 중요한 경우도 많다. 특히 기업공개 단계까지 가려면 단순히 이야기 하나만으로 성공할 수 없고 구체적인 숫자로 기업가치를 증명해야 하는 순간이 반드시 올 수밖에 없다.

2. 숫자는 재무제표를 말하는 것인가?

재무제표는 증권사의 많은 리포트와 상장 공모금액 산정 시 다양하게 활용된다. 그래서 기업가치 평가 시 재무제표 숫자들은 매우 중요하다. 특히 'EBITDA multiple, PER, EPS' 등 재무지표, 동종 산업,

동종업 피어Peer 그룹의 상대평가를 활용한 방식은 지금도 가장 많이 활용되는 가치평가 방식이다.

그러나 위에서 이야기하는 숫자가 꼭 재무제표만 의미하는 것은 아니다. 최근에는 재무제표에 표기되지 않는 다양한 숫자 지표들이 기업가치 평가에 활용되고 있기 때문이다.

3. 구체적으로 어떤 숫자가 중요한가?

재무제표 숫자는 당연히 중요하다고 가정하고 재무제표 숫자가 아닌 다른 숫자들에 대해 알아보자. 좋은 기업에는 어떤 좋은 숫자 지표들이 있는지 생각하면 된다. 브랜딩이 잘되어 있고(고객 충성도가 높고) 고객 만족도가 높은 회사가 좋은 회사라는 것은 누구나 알고 있는 사실이다. 그러면 이런 회사들은 어떤 숫자들이 좋을까?

① 재구매비율

어떤 회사가 좋은 서비스나 제품을 공급하고 있다면 당연히 고객의 재구매와 서비스 유지 기간이 길어지게 된다. 당연히 이 비율의 수치는 너무나 중요한 숫자가 될 것이다.

② 신규고객증가율

신규고객이 지속적으로 늘어나는 것도 중요하지만 어떻게 증가하는지도 굉장히 중요하다. 데스밸리를 극복하고 성장한 회사들은 반드시 폭발적인 변화가 일어나는 시점이 있고 이를 증명할 수 있어야

한다.

③ 고객당 매출성장률

고객 자체가 늘어나는 것도 중요하지만 한 명의 고객이 얼마의 매출 성장에 기여하고 있는지도 아주 중요하다. 쿠팡은 한 번 유입된 고객의 1인당 매출이 매년 증가한다는 지표로 미국상장 성공을 만들어 낼 수 있었다.

④ 거래액

기업이 만든 공간에 얼마나 많은 거래가 활발하게 이루어지는지도 중요하다. 결국 사람과 자금이 모이는 곳이라면 어떤 방식으로든 기업가치를 올릴 기회가 발생하기 때문이다.

⑤ 밸류체인인 특정 항목

기획부터 매입, 생산, 판매까지 기업의 부가가치 생성과정을 밸류체인이라고 한다. 그리고 개별기업마다 밸류체인 강점은 모두 다르다. 어떤 회사는 그 강점이 디자인에 있고 어떤 회사는 생산원가 경쟁력에 있다. 즉 전체 밸류체인 중 어떤 강점을 가졌는지를 구체적인 숫자로 제시하는 것이 중요하다.

4. 결국 기업가치의 본질은 상대평가이다.

여러 가지 기업가치 평가 방식이 있지만 결국 돌고 돌아 '상대평

가'로 귀결된다. 경쟁회사의 영업이익이 100억 원인데 1,000억 원의 가치평가를 받고 있다면 우리 회사의 영업이익이 200억이므로 2,000억 원의 가치평가는 받아야 한다는 상대평가 원리는 기업가치 평가의 시작이자 끝이다. “저 회사의 재구매비율, 거래액, 성장률이 얼마인데 얼마로 평가받고 있으니 우리 회사도 최소한 이 정도는 평가받아야지.”라고 하는 지극히 단순한 표현이 사실 모든 가치평가의 시작이라는 것을 알고 있어야 한다.

적자기업은 EV/EBITDA를 어떻게 계산할까? - 제주맥주 사례

제주맥주 투자설명서

(단위: 백만 원, 주, 원)

구분	금액
1. 2023년 추정 EBITDA (A)	20,763
2. 연 할인율 (B)	30%
3. 2023년 추정 EBITDA의 2021년 현재 (C)	9,451
4. 유사회사 평균 EV / EBITDA (D)	20.07
5. EV 평가액 (E = C × D)	189,649
6. 순부채 (F)	(23,657)
7. 시가총액 평가액 (G = E - F)	213,306
8. 적용 주식수 (H)	57,241,771주
9. 주당 평가가액 (G/H)	3,726원

제주맥주는 2021년 상장 시 기업 EV/EBITDA 평가 방법을 적용하

여 산정했다. 일반적으로 가장 최근 시점의 손익을 가지고 EBITDA를 계산한다. 하지만 제주맥주의 경우 손실이 나는 상황이라 미래 3개년치 손익을 추정해서 현재 시점으로 할인하는 방식으로 EBITDA를 계산했다. 구체적으로 2023년 추정 EBITDA를 연 할인율 30%를 적용하여 2021년 초 기준으로 환산한 것이다.

1. 2023년 추정 EBITDA

2023년 추정 영업이익은 188억 9,100만 원이고 감가상각비는 18억 7,200만 원이다. EBITDA는 일반적으로 영업이익에 감가상각비와 무형자산상각비를 더해지면 된다. 이때 영업이익은 손익계산서상 영업이익이고 감가상각비와 무형자산상각비는 손익계산서가 아니라 현금흐름표상 금액을 적용해야 한다. 특히 제주맥주 같은 제조업은 반드시 유의해야 한다. 제조설비에 대한 감가상각비는 손익계산서상 판매관리비로 반영되는 것이 아니라 매출원가로 반영되기 때문이다.

2. 연 할인율

미래현금흐름을 할인할 때 적용하는 할인율에는 해당 현금흐름에 맞는 위험이 반영된다. 할인율이 높다는 건 예상되는 미래현금흐름에 대한 위험이 크다는 것이다. 투자설명서에 따르면 할인율을 30%를 적용한 이유를 다음과 같이 설명하고 있다.

제주맥주는 2020년 12월 기준 누적 결손금이 414억 원이며 2015년

2023년 추정 EBITDA를 2021년 초 기준으로 환산하기 위한 연 할인율 30.0%는 동사의 재무위험, 예상 매출의 실현 가능성 등을 감안하여 산정하였습니다. 할인율 결정 시 아래와 같이 비바이오 성장성추천 및 테슬라 기업의 연 할인율 평균 수준을 고려하였습니다. 최근 2018년 이후 성장성추천 및 이익미실현 상장기업 중 추정실적을 활용한 모든 기업의 수치 및 그 평균치인 연 할인율이 22.29%인 점을 감안하여 보수적인 관점으로 보다 높은 할인율을 적용하였습니다.

설립 이후 한 번도 영업이익이 발생한 적이 없다. 하지만 투자설명서에 따르면 당장 2021년부터 영업이익이 발생하고 2023년 추정 영업이익은 무려 218억 원이다. 제주맥주의 재무위험과 예상매출의 실현가능성, 최근 성장성 추천 및 이익 미실현 상장기업의 평균 할인율을 고려하여 연 할인율을 30%로 결정한 것이다.

3. 2023년 추정 EBITDA의 현가

2023년 추정 EBITDA를 연 할인율 30%를 적용하여 2021년 초 기준으로 할인한 금액은 94억 5,100만 원이다(207억 6,300만 원/ $(1+30\%) \times 3 = 94$ 억 5,100만 원).

앞에서도 언급한 대로 일반적인 가치평가에서는 미래 추정 EBITDA를 현재 시점으로 환산하는 방식이 아니라 현재 시점의 손익계산서를 기초로 EBITDA를 산정한다.

제주맥주는 2020년이 영업 손실이라 이와 같은 방식으로 계산한 것으로 보인다. 참고로 2020년 손익계산서를 기준으로 EBITDA를 구하면 다음 표와 같다.

(단위: 천 원)

구분	금액	적요
영업이익	(-) 4,395,696	연결 손익계산서 상 영업이익
감가상각비	2,326,135	현금흐름표 상 감가상각비
무형자산상각비	90,811	현금흐름표 상 무형자산상각비
EBITDA	(-) 1,978,750	2020년 말 제주맥주 EBITDA

4. 유사회사 평균 EV/EBITDA

제주맥주는 약 20배수 EV/EBITDA multiple을 적용받았다. 평가 대상 회사의 EBITDA와 ‘유사회사의 EV/EBITDA’를 곱한 값이 평가 대상 회사의 시가총액이 되기 때문에 유사회사의 EV/EBITDA를 몇 배수로 적용받는지가 매우 중요하다. 제주맥주의 경우 최종 2개 회사를 유사회사로 선정했다(다음 페이지의 표 「비교기업 선정 절차 및 결과」 참조).

유사회사로 선정된 최종 2개 회사 워털루 브루잉(Waterloo Brewing Ltd)과 사이공맥주(Saigon Beer-Alcohol-Beverage Corporation)의 EV/EBITDA의 산술평균값이 20.07이다.

최종 2개 회사	EV/EBITDA
워털루 브루잉(Waterloo Brewing Ltd)	23.21
사이공맥주 Saigon Beer-Alcohol-Beverage Corporation	16.92
유사회사 평균 EV/EBITDA	20.07

비교기업 선정 절차 및 결과

구분	선정 기준	세부 검토 기준	선정 회사
모집단 선정	주요증시와 업종유사성	상장회사 중 블룸버그의 계층분류(BICS)에서 양조업(산업코드: 1210111010)섹터로 제주맥주(주)와 동일한 산업 부류에 속한 기업 (대분류: 기본소비재, 중분류: 필수소비재(○○음료), 소분류: 알콜음료)	총 113개 사
1차 유사기업 선정	사업 모델 유사성	① 맥주를 생산 및 판매하며, 이를 통한 매출 비중이 80% 이상일 것 ② 다국적 맥주회사의 자회사 및 생산/판매 법인이 아닐 것 ③-1 동사가 영위하고 있는 크래프트맥주를 생산 및 판매하는 업체일 것 또는, ③-2 국내 맥주시장에 진출한 업체 중 동남아시아 및 유럽 그리고 북미 지역에서 맥주를 생산 및 판매하는 업체일 것 ④ 양조업 이외의 사업 영위하지 아닐 것(예: 호텔업, 커피사업 등). ⑤ 자체 맥주 브랜드를 보유하고 있으며, 사업의 목적이 맥주 제품의 연구개발, 생산, 마케팅, 판매, 유통 중 일부의 역할이 국한되지 않을 것	총 20개 사
2차 유사기업 선정	재무의 유사성	① 2020년 온기 영업이익을 기록할 것 ② 2020년 온기 매출액이 동사의 매출액 대비 1배 이상과 100배 이하의 매출을 기록할 것	총 9개 사
최종 유사기업 선정	비재무적 유사성	① 최근 1년 이내 상장한 회사가 아닐 것 ② 비경상적인 EV/EBITDA 배수 제외 (5배 미만 또는 30배 초과) 기업 제외	총 2개 사
최종 피어 선정			총 2개 사

5. EV 평가액

EV는 해당 기업을 소유하는 데 드는 비용이다. 한 기업을 인수할 때 해당 기업의 부채까지 갚아야 하는 것이므로 부채를 더해줘야 한다. 다시 말해 EV는 기업의 주식을 전부 인수하고 부채를 모두 갚는 데 필요한 금액을 의미한다.

• $EV(\text{Enterprise Value}) = \text{주식시가총액}(\text{Equity Value}) + \text{순부채}(\text{Net Debt})$

6. 순부채

부채는 이자지급성부채(장단기차입금, 유동성장기부채, 사채, 리스부채 등)이다. 다만 인수기업의 현금성자산(현금 및 현금성 자산, 단기금융상품 등)이 있으면 이를 가지고 부채를 상환할 수 있으므로 현금성 자산을 차감하여 순부채만 고려하는 것이다.

• $\text{순부채} = \text{이자지급성부채} - \text{현금성자산}$

제주맥주의 투자설명서를 보면 순부채액이 (-)236억 5,700만 원으로 음수이다. 이 말은 이자지급성부채보다 보유한 현금성 자산이 더 많다는 의미이다.

주당 평가가액 산출을 위한 연결기준 순부채 내역

(단위: 백만 원)

단기차입금	13,108
유동성장기부채	400
장기차입금	4,800
이자지급성부채 (A)	18,308
현금 및 현금성자산	1,704
단기금융자산	17,861
공모자금유입액(신주모집)	22,400
현금성자산 (B)	41,965
순부채 (A-B)	(23,657)

투자설명서에 따르면 제주맥주의 이자지급성부채는 183억 800만 원이고 현금성자산은 419억 6,500만 원이다. 현금성자산에는 공모자금유입액까지 포함되어 있다. 평가시점부터 공모자금의 유입되는 시점 사이에는 시간적인 차이가 발생하나 현금유입에 대한 확실성은 높다고 판단되어 공모가액 산정 시에 포함하였다.

7. 시가총액 평가액(Equity Value)

시가총액은 다음과 같이 계산한다. 해당 기업의 주식을 전부 인수하는 데 드는 비용이다.

• $\text{시가총액 평가액} = EV(\text{Enterprise Value}) - \text{순부채}(\text{Net Debt})$

8. 적용 주식 수

적용 주식 수는 공모전 보통주 주식수뿐만 아니라 공모 시 발행될 신주 주식수 및 주식매수선택권까지 반영된 것이다.

구분	주식수
공모전 보통주 주식수	47,383,060주
공모 주식수(신주모집주식수)	8,362,000주
의무인수분	250,860주
신주인수권	646,671주
주식매수선택권(6개월 내 행사 가능한 주식수)	599,210주
적용주식수	57,241,771주

2. 스타트업의 실사는 어떻게 받는 것일까

.....실사나 감사에 겁먹을 필요 없다

이제 막 성장하는 회사들은 경험이 많지 않다. 처음 해보는 것투성이고 자연스레 질문이 많을 수밖에 없다. 다음은 업무를 하면서 실사와 감사에 대해 자주 했던 질의응답을 모아둔 것이다.

Q1. 실사나 감사가 뭔지 잘 모르겠어요. 단어 자체가 압박입니다.

우선 실사와 감사의 차이부터 이해해야 한다. 두 업무는 비슷해 보이지만 사실 큰 차이가 있다. 목적부터 다르다. 실사의 목적은 ‘너를 잘 알고 싶어.’이다. 어떤 비즈니스 모델을 가지고 있는지, 재무상태와 손익현황이 어떠한지, 주주구성이 어떻게 되는지, 회사 조직 및 시스템은 어떻게 되어 있는지, 장단점이 무엇이 있는지 등을 알고 싶어하는 것이다. 그리고 정해진 형식이나 틀이 없다. 그저 회사에 대

해 잘 알고 싶은 특정인의 요청으로 기업실사를 하게 된다. 당연히 해도 실사 업무를 가장 많이 의뢰하는 주체는 투자자이다.

감사의 목적은 ‘당신 회사의 재무제표가 올바르게 만들어졌는지 알고 싶어.’이다. 그래서 회사 전반적인 내용보다는 회계기준과 재무제표에 초점을 맞추고 진행되는 업무이다. 현금흐름이 적절하게 기록되어 있는지, 손익계산에 문제가 없는지 등을 알려고 한다. 그리고 감사는 정해진 형식과 틀이 있다. 다트Dart에 공시된 다양한 감사보고서를 보면 알겠지만 대부분의 큰 틀은 거의 유사하고 거기에 적절한 숫자와 내용을 끼워 맞추는 것을 확인할 수 있다. 감사는 법에 따라 반드시 받아야 하는 회사도 있고 기존투자자나 채권자의 요청으로 감사업무를 진행하는 회사 또한 많다. 한마디로 내 돈을 제대로 똑바로 쓰는지 확인하려는 것이다.

Q2. 실사와 감사 중에서 뭐가 더 힘든가요?

그때그때 다르다. 실사도 실사 나름의 깊이가 다르고 감사도 마찬가지로 다르다. 투자유치나 인수합병 거래과정에서 발생하는 실사는 투자유치 금액과 거래 규모에 따라 실사 깊이가 달라질 수밖에 없다. 투자금(혹은 매각이나 인수대금)이 커지면 커질수록 실사 범위가 넓어진다.

감사도 마찬가지이다. 아무래도 상장 회사의 감사가 가장 힘들 것이고 임의로 하는 감사는 상대적으로 절차나 깊이가 덜할 가능성이 크다.

Q3. 잘못된 건 없는데 괜히 걱정되고 그렇습니다. 괜찮을까요?

실사나 감사를 준비 중인 대부분의 회사 속마음은 대부분 이렇게 걱정이 많다. 결론부터 말하자면 걱정할 필요가 없다. 먼저 실사부터 한번 보자. 실사는 의뢰한 잠재투자자의 의중을 잘 알아야 한다. 잠재투자자가 회계법인에 수수료를 지급하고 실사까지 맡긴다는 것은 기본적으로 ‘당신 회사에 관심 많고 투자하고 싶다’는 의미를 담고 있다는 사실부터 알아야 한다. 물론 회사의 약점을 파악하여 협상의 우위를 가져가거나 투자 자체를 중단할 가능성도 있겠지만 그보다는 ‘일단 투자는 하고 싶은데 좀 조심스럽게 한번 살펴볼게.’라는 마인드로 접근하는 것이라고 볼 수 있다. 그래서 문제가 조금 나오더라도 굉장히 중요한 법률이나 회계 리스크가 아니라면 같이 해결해보자는 자세로 협상을 이어나갈 것이다.

감사도 걱정할 필요가 없다. 감사 결과는 적정, 한정, 부적정, 의견 거절 정도가 있다. 그리고 상장사가 아니라면 감사 결과는 크게 중요하지 않은 경우가 많다. 특히 감사를 처음 받아보는 회사의 경우 감사를 받기에 적절한 조건을 전부 갖추고 있을 가능성이 아주 낮다. 재무제표의 신뢰성을 담보할 정도로 회계시스템을 만들어두는 것이 쉬운 일이 아니기 때문이다. 그래서 성실하게 감사를 받으면 된다. 회사가 횡령이나 배임 등 아주 큰 잘못을 하지 않았다면 감사를 통해 수정하고 개선하면 그만이다. 의도적으로 자료를 주지 않거나 아주 심각한 문제가 있는 것이 아니라면 적정 또는 한정 의견이 나온다. 한정 의견도 다 나쁘다는 의미는 아니고 ‘다 괜찮은데 이러저러

한 것 때문에 우리가 적정은 줄 수 없어.’라는 정도이기 때문에 지적 받은 사항을 다음 해에 잘 개선하면 되는 것이다. 감사를 무서워하고 걱정해야 하는 회사는 이미 감사를 많이 받아본 상장사(또는 상장을 준비 중인 꽤 성장한 회사) 중에서 무언가 숨기고 있을 몇몇 소수 회사일 뿐이지 그 외에는 걱정할 필요가 없다.

Q4. 실사와 감사를 나오면 뭘 보는 건가요?

실사는 그냥 투자자가 보고 싶은 것들을 본다. 허무하지만 이게 사실이다. 투자자가 관심을 가지는 포인트가 거래마다 다르기 때문에 비즈니스 모델, 현금흐름, 재무현황, 주주현황, 주요 계약 내용 등을 적절하게 보여줄 수 있으면 된다.

감사는 회사 재무제표를 다음과 같은 기준으로 본다. 해야 할 게 많아 보이지만 그래도 회사가 악의적으로 처리한 게 없다면 웬만하면 다 해결된다.

- 실재성: 현재 가지고 있는 자산들 실제로 존재하는 게 맞아? 증명해줘.
- 권리와 의무: 지금 가진 자산 소유권이 당신 회사에 있는 게 확실해? 다른 사람 것을 빌린 건 아니고?
- 발생사실: 당신들이 주장하는 매출이 진짜 발생한 게 맞아? 그냥 잠깐 빌려온 돈 아니고?
- 완전성: 당신들이 얘기하는 부채가 이게 전부야? 재무제표에 나

타나지 않는 어떤 빛이 더 있는 것 아니야?

- 평가: 당신들이 가진 자산 제대로 평가한 것 맞아? 예전에 1억 원 주고 산 건 알겠는데 오늘 현재 100원 된 것은 아니고?
- 측정: 수익비용 회계처리 제대로 측정해서 제대로 된 기간에 맞게 처리한 거야? 이거 내년 매출 아니야? 작년 비용 아니야?
- 표시와 공시: 회사와 관련된 중요한 내용을 회계기준에서 시킨 대로 공시 다 했어?

Q5. 실사와 감사를 대비하려면 어떻게 해야 하나요?

현실적으로 준비 가능한 것만 나열해 보면 다음과 같다.

- 과도하게 복잡한 거래와 나만 하는 특이한 거래는 가급적 지양 하되 반드시 필요한 경우라면 전문가와 상의해서 거래하는 것이 좋다.
- 계약서, 세금계산서와 견적서 등과 같이 다양한 거래에서 발생하는 증빙들을 잘 정리하고 보관해두는 것이 좋다.
- ‘우리끼리 주고받을 돈을 이렇게 상계처리하자’는 식의 거래를 하는 것은 좋다. 다만 어떻게 한 것인지에 대한 정리를 미리 준비해 두어야 한다. 이 경우 주고받은 이메일도 증빙이 된다.
- 건전한 방식과 올바른 사고로 비즈니스를 한다면 걱정할 이유가 없다. 거듭 반복하지만 부정한 의도가 있는 거래만 없다면 어떻게든 다 해결되게 마련이다.

스타트업 실사에서 기억해야 하는 것들

실사는 어떤 회사에 대해 잘 알고 싶은 특정인의 요청으로 이루어진다. 가장 많이 의뢰하는 주체는 ‘잠재투자자’이다. 실사를 통해 피투자회사인 스타트업이 제시한 주요 정보를 검토하고 이를 통해 회사에 대한 이해도를 확보하게 된다.

실사 업무는 회계법인이 잠재투자자로부터 의뢰를 받아 진행하게 되며 스타트업의 기초정보 파악과 제공받은 재무제표에 대한 검증 및 조정 업무를 기본으로 한다. 그 외에도 잠재투자자가 관심을 가지거나 의문을 품고 있는 부분에 대해 객관적인 외부 전문가의 시각으로 의견을 제시하게 된다. 이처럼 실사는 투자유치와 인수합병의 성패를 결정짓는 요소이지만 대부분 준비가 미흡한 상황이다. 스타트업의 입장에서 실사를 어떻게 대비해야 하는지 알아보도록 하자.

1. 실사를 받는 스타트업의 상황

실사는 기본적으로 스타트업이 제공하는 재무제표를 통해 진행된다. 스타트업의 회계·세무·재무 역량부터 점검해야 한다. 상당한 수준까지 성장한 스타트업은 자체 회계팀이 구축되어 신뢰성 있는 재무제표의 산출을 기대할 수 있을 것이다. 하지만 대부분의 스타트업은 그렇지 않을 확률이 매우 높다. 회계법인·세무법인·개인세무회계사무소 등을 통해 재무제표 작성과 세금 신고 대리를 맡기는 ‘기장’이라는 서비스를 이용하고 있을 것이다. 이러한 외부 회계기장은 세

금 신고를 위한 목적으로 재무제표를 작성하는 경우가 많다는 점을 이해해야 한다. 대부분의 세무대리인은 스타트업에 대한 이해도가 낮고 외부인이다 보니 회사의 현황을 자세히 파악할 수 없어서 표면상 드러나는 거래의 증빙만으로 세금 신고를 위한 목적으로 재무제표를 작성하게 된다. 하지만 이러한 재무제표는 회계기준에서 요구하는 재무제표와 차이가 존재하게 마련이다. 이러한 차이를 실사를 통해 발견하고 조정하는 것이다.

2. 스타트업 실사 결과에 흔히 발견되는 사항들

스타트업의 상황이 다들 비슷하다 보니 기존 재무제표가 좋지 않은 방향으로 수정되는 경우가 많다. 크게 보면 자산의 과대와 부채의 과소를 수정하게 되는 것이다. 자산성이 없는 자산을 제거하고 인식하지 못했던 부채를 계상하는 것이다. 자산이 감소하고 부채가 증가하기 때문에 결과적으로 회사의 재무비율과 영업이익이나 당기순이익 등 경영 성과도 나빠지게 된다. 스타트업의 실사에서 자주 등장하는 이슈들을 다음과 같이 정리하였다. 우리 회사에도 해당하는 사항이 있는지 미리 점검해보면 좋을 것이다.

① 자산성이 없는 자산

먼저 자산과 비용에 대한 개념을 정리해야 한다. 어떤 지출이 발생했을 때 회계에서는 당기의 비용으로 모두 처리할 수 있고 자산으로 인식하여 추후 특정 기간에 걸쳐 감가상각 등의 방법으로 비용을

나누어 인식할 수 있다. 종이컵에 대한 지출은 모두 당기에 비용으로 처리하겠지만 컴퓨터는 자산으로 인식 후 지출액을 몇 년간 나누어 감가상각으로 비용처리하는 것을 떠올리면 이해가 쉽다. 당연히 자산으로 인식하는 것이 회사의 영업이익과 재무비율에 긍정적으로 작용할 것이다. 실사에서는 이렇게 자산으로 인식된 항목들이 실제로는 비용으로 처리되었어야 하는지를 중점으로 검토한다. 이 중 중요한 항목이 개발비와 선급금이다.

- 개발비

많은 스타트업의 재무제표에서 개발비를 쉽게 찾아볼 수 있다. 개발비는 새로운 제품이나 기술의 개발 또는 개량을 위해 지출한 금액을 자산(무형자산)으로 인식한 것이다. 해당 개발과 관련하여 지출한 직원의 인건비, 퇴직급여, 외주비용 등이 해당한다.

관련 지출을 자산으로 인식하게 되면 영업이익 등에 긍정적인 영향을 미친다. 그러다 보니 이를 자산으로 인식하고자 하는 유인이 존재한다. 하지만 회계기준에서는 이러한 지출을 개발비라는 자산으로 인식하기 위한 요건을 요구하고 있다. 구체적으로 살펴보면 개발비를 ① 식별가능(다른 자산으로부터 분리될 수 있거나, 계약상 또는 법적 권리로부터 발생)해야 하고, ② 제삼자의 접근을 제한하여 통제할 수 있어야 하고, ③ 미래의 경제적 효익이 유입될 가능성이 매우 커야 하고, ④ 지출 금액을 신뢰성 있게 측정할 수 있어야 한다.

하나하나의 요건이 모두 까다롭지만 특히 경제적 효익의 유입 가

능성을 입증하는 부분이 스타트업에게 매우 어렵다고 할 수 있다. 해당 개발 활동으로 매출증대나 원가절감이 실현된다는 점을 입증해야 하기 때문이다. 하지만 시장지배력 등이 미흡한 스타트업이 이러한 사항들을 입증하기는 쉽지 않을 것이다. 따라서 매우 특수한 경우를 제외하고는 스타트업이 인식한 개발비는 실사 과정을 통해 모두 제거되고 해당 금액은 모두 지출 시점의 비용으로 처리되어 영업이익이 감소하게 된다.

- 선급금

또 하나 중요하게 살펴봐야 하는 항목은 선급금이다. 선급금은 재화나 서비스의 대가를 미리 지급하고 자산으로 처리한 항목이다. 추후 거래가 완료되었을 때 채고자산, 유형자산 등의 자산으로 대체되거나 지급수수료 등의 관련 비용으로 처리된다. 이처럼 선급금은 일반적인 비즈니스에서 충분히 발생할 수 있는 정상적인 항목이다. 하지만 앞서 설명한 스타트업의 회계·세무·재무 역량과 상황을 되짚어 볼 필요가 있다.

회계 기장은 발생한 거래를 숫자로 옮기는 과정이기 때문에 발생한 거래의 파악이 무엇보다 중요하다. 해당 거래를 자산으로 처리할지, 비용으로 처리할지, 계정과목은 어떻게 할지 등의 회계처리가 결정되기 때문이다. 자체 회계팀이 있는 경우라면 본인 회사의 거래를 매일 실시간으로 파악하고 회계전표를 입력하기 때문에 이 과정이 수월할 수 있다. 하지만 세무대리인을 통해 아웃소싱으로 처리하고

있다면 생각보다 쉽지 않을 수 있다. 근본적으로 세무대리인은 외부인이고 거래내용을 하나하나 정확히 파악하기 어렵기 때문이다. 이러한 요인이 복합적으로 작용한 결과, 지출 내용에 대한 파악이 힘들어져 선급금이라는 계정으로 누적되어 쌓이게 된다. 따라서 실사 과정에서 이러한 선급금의 세부 내역을 검토하게 되고 많은 경우에는 대응되는 관련 비용으로 정리되어 대체되기 때문에 비용이 증가하여 영업이익이 감소하게 된다.

② 모르고 있었던 부채

부채는 보통 비용의 증가와 함께 장부에 반영되기 때문에 영업이익에 나쁜 영향을 미치게 된다. 부채에는 은행차입금, 매입채무 등과 같이 실제로 곧 현금의 유출이 발생할 것이라는 사실을 누구나 납득할 수 있는 것들도 있지만 회계기준에서 요구하는 다소 이해하기 어려운 부채들도 상당수 존재한다. 앞서 설명했던 것처럼 세금 신고를 위한 목적으로 재무제표를 작성하는 경우가 대부분인 현실을 고려해 볼 때 이러한 부채들은 장부에 제대로 반영되어 있지 않을 가능성이 크다. 실사 과정에서 발견되어 부채의 증가와 영업이익 감소를 초래하게 된다. 이러한 부채들이 어떤 것인지 살펴보자.

- 퇴직급여충당부채

회사는 근로자들이 퇴직하게 되면 퇴직금을 지급해야 한다. 퇴직금을 지급하는 시점에 퇴직급여 항목으로 비용처리하는 경우가 상

식적이겠으나 회계기준에서는 다른 관점으로 바라본다. 회계기준에서는 근로자들이 회사의 수익 창출에 지속적으로 기여하고 있으므로 결산 기준일 현재 지급해야 할 퇴직금도 '퇴직급여충당부채' 항목으로 결산일에 모두 인식할 것을 요구하고 있다. 이를 전혀 인식하고 있지 않다가 실사 과정에서 몇 년 치를 한 번에 장부에 반영하게 되면 재무적으로 매우 큰 타격이 올 수 있으므로 평소에 주의가 필요하다. 설명을 덧붙이면 확정기여DC형 퇴직연금 제도를 운용하고 있다면 정기적으로 납입하는 퇴직금 기여금 납입 시 비용 처리하게 되므로 부채를 인식하지 않아도 된다.

- 기타 부채

퇴직급여충당부채는 부채라는 것에 어느 정도 동의할 수 있을 것이다. 하지만 이 외에도 생각지도 못한 부채들이 회사의 상황에 따라 추가될 수 있다. 기본적인 개념은 나중에 현금의 유출이 동반될 어떤 '의무'가 현재 회사의 수익 창출에 영향을 주고 있다면 이를 지금의 부채로 인식하라는 것이다. 예를 들어 판매하는 제품이나 서비스에 사후서비스A/S를 제공한다면 '판매보증충당부채'라는 항목으로 지금 부채로 인식해야 한다. 또한 사무실 계약 종료 시 원상태로 복구해야 할 의무가 있다면 예상되는 미래의 원상복구 비용의 추정치를 '복구충당부채'라는 항목으로 역시나 지금 부채로 인식해야 한다. 대표적인 사례를 예로 든 것이다. 회사의 상황에 따라 얼마든지 부채로 인식될 항목이 숨어 있을 수 있다.

3. 실사를 대비한 스타트업의 준비

스타트업이 실사받는 상황을 고려해볼 때 그 과정에서 앞의 항목들이 반영되고 재무제표가 좋지 못한 방향으로 수정되게 될 가능성이 크다. 다만 너무 걱정할 필요는 없다. 잠재투자자도 이러한 스타트업의 현실을 어느 정도는 이해하고 있기 때문이다. 그렇다고 마냥 손 놓고 있어서도 안 될 일이다.

실사를 받는 수준의 스타트업 경영자라면 회계와 재무제표에 어느 정도는 관심을 가져야 한다. 아무래도 한정된 자원을 사업확장과 매출 증대 쪽에 배치할 수밖에 없겠지만 회계의 중요성은 점차 증대될 것이다. 1년에 한 번 법인세 신고를 위한 결산을 하고 있다면 그 주기를 월·분기·반기 등으로 짧게 설정하여 지속적으로 재무제표를 점검해야 한다. 세무 신고를 위한 재무제표와 회계기준에서 요구하는 재무제표의 차이점을 이해하고 앞서 설명한 이슈들이 우리 회사의 재무제표에 적절히 반영되어 있는지 확인해볼 필요가 있다. 그러기 위해 회사의 성장 수준에 따른 적절한 회계시스템 정립이 필요하다. 외부업체에 100% 맡겨도 되는 상황인지, 내부인력과 외부업체의 호흡이 중요한 단계인지, 회계팀을 만들고 외부에서 내부로 이관을 준비해야 하는 단계인지 점검해보고 단계별로 준비가 필요하다.

3. 투자유치 전 체크리스트

투자 잘 받기 위해 하지 말아야 할 것

스타트업 관련 업무를 하다 보면 투자유치 소식들을 자주 접하게 된다. '투자를 잘 받기 위해서는 이렇게 하셔야 합니다.'라는 콘텐츠는 많으니 반대로 투자유치 과정에서 회계적으로, 재무적으로 최대한 하지 말아야 할 것들을 알아보자.

1. 특수관계인과의 거래는 지양

여기서 이야기하는 특수관계인이란 배우자, 가족, 이해관계가 얽혀 있는 회사 등을 말한다. 투자자는 대표이사 또는 임원진과 특수관계에 있는 상대방과의 거래는 일반적으로 선호하지 않는다. 특수관계인과의 거래를 예시로 들어보자. 장난감을 판매하는 스타트업을 운영하는 대표이사 A는 회사의 마케팅 활동을 위해 영상제작 외주업

체를 활용하고자 한다.

A는 본인의 배우자 B가 대표로 있는 외주업체에 서비스를 의뢰할 수 있을 것이다. 이러한 거래에서 외주서비스의 가격이나 조건 등은 시장에서 형성된 시세를 따를 수도 있지만 A와 B의 개인적인 협의에 따라 결정될 수도 있다. 그리고 예를 들어 장난감 리뷰 명목으로 자녀가 있는 A의 동생 부부에게 수수료를 지급하는 거래 또한 발생하기도 한다. 투자자들은 위와 같은 특수관계인 거래가 정상적인 절차로 진행되지 않거나 회사 이익에 부정적인 영향을 미칠 위험이 있다고 판단한다. 그러다 보니 특수관계인과의 거래가 빈번한 회사에 투자하기를 꺼린다.

2. 거래처가 불분명하거나 적격증빙이 없는 가지급금

가지급금이란 현금지출은 있었으나 거래처가 불분명하거나 적격증빙이 존재하지 않아 임시로 처리해놓은 계정을 의미한다. 법인은 대표이사 개인과는 전혀 무관한 법적 실체이다. 모든 자금의 지출에 대해서는 적절한 사유와 분명한 지급처가 존재해야 한다. 그런데 사업을 하다 보면 다양한 상황이 발생하고 회사나 대표이사가 원하지 않더라도 가지급금이 발생할 수 있기 때문에 주의해야 한다. 예를 들어 특정 프리랜서나 외국인에게 서비스를 받았는데 상대방이 현금 결제를 원할 수 있다. 이 경우 회사 담당자나 대표이사는 법인계좌에서 현금을 인출하여 수수료를 지급할 수 있다. 이런 상황에서 회사는 현금 지급분에 대해 세무 신고를 통해 신고해야 할 의무가 있으나

거래상대방이 이걸 원하지 않으니 이런 거래가 발생했을 것이다.

이러한 상황은 너무나 빈번하다. 다만 이런 상황을 회사에서 잘 정리하여 적절한 회계처리를 한다면 비록 세무상 불이익은 일부 받겠지만 적어도 가지급금은 쌓이지 않고 재무제표를 관리할 수 있다.

3. 비상장주식가치를 마음대로 산정하여 거래

투자자 입장에서는 본인이 투자하는 기업의 현재가치와 과거 거래된 가치를 비교할 수밖에 없다. 그런데 많은 스타트업이 주식가치의 중요성을 간과하고 아무런 기준도 없는 주식거래를 여러 차례 진행하는 경우가 있다. 예를 들어 누구에게는 주식을 액면가 5,000원에 팔고 또 다른 누군가에게는 동일한 주식을 비슷한 시기에 1만 원에 파는 경우다. 주식거래라는 것이 당연히 개인과 개인의 의사결정이기 때문에 자본주의에서 거래를 자유롭게 하는 것은 문제 될 것 없다. 하지만 특수한 상황에 누군가에게 부당한 이득을 주기 위해 주식을 거래하는 경우라면 증여세 부과 등과 같이 문제가 커질 수 있다. 이러한 거래가 아무런 기준 없이 많이 발생하고 있다면 투자자 입장에서 해당 기업에 투자하는 것이 꺼려질 수밖에 없다.

4. 부가가치세와 원천세 관련 세무 리스크

세무 리스크 자체가 투자자의 투자 의사결정에 영향을 주는 경우는 거의 없지만 부가가치세와 원천세 신고는 기업의 기본적인 의무이므로 일정 수준 이상은 잘 관리해서 체납 내역 등이 발생하지 않

는 것이 좋다.

5. 과도하게 복잡한 거래

가장 단순한 거래는 누군가는 팔고 누군가는 사는 것이다. 그런데 스타트업 특성상 기존 전통적인 거래구조보다는 새롭고 독특한 거래구조가 많게 마련이다. 그 자체가 나쁜 것은 아니지만 투자자 관점에서 돈의 흐름이 과도하게 복잡하다면 분명 마이너스 요인이 될 수 있다. 즉 거래방식이 너무 다양하고 거래의 이해관계자가 너무 많다면 결국은 수익 배분, 매출 인식, 비용 지급 등의 이슈에서 자유로울 수 없기 때문이다.

유상증자 시 알아두어야 할 것들

회사가 유상증자를 예정 중이라면 기존 주주, 신주인수자와의 관계, 신주발행가액의 설정 등 고려해야 할 요소들에 대해 충분히 검토한 후 절차가 진행되어야 할 것이다. 다음과 같은 사례와 유사한 상황에 해당한다면 어떤 것들을 알아두어야 할지 한번 생각해보면 도움이 될 것이다.

1. 유상증자 시 신주 발행가액과 세법상 시가

5개월 전 유상증자를 한 A 회사는 미래가치를 산정하여 평가된 금

액을 신주발행가액으로 했다. 그렇다면 과연 5개월 전 유상증자에서 발행된 신주 발행가액이 시가로 인정될 수 있을까?

결론부터 말하자면 신주발행가액은 세법상 비상장주식의 시가로 인정되지 않는다. 세법상 인정되는 시가는 유상증자 신주발행가액이 아닌 매매사례가액*이며 해당 가액이 없을 시 상증세법에 따른 비상장주식가치 평가 방법에 따라 계산된다. 상증세법에 따른 평가액은 미래가치를 반영하지 않은 현재 시점의 순자산가치와 과거 기간에 대한 순손익가치를 가중 평균하여 계산되기 때문에 신주인수가액보다는 낮은 것이 일반적이다.

2. 제3자 배정 고가·저가 발행 시 이익의 증여

일반적으로 회사는 투자유치 시 향후 성장 가능성에 초점을 두어 평가된 가치를 토대로 신주 발행가액을 설정하지만 세법상 시가는 앞에서 살펴본 바와 같이 평가기준일의 재무제표를 기초로 하여 산정되므로 시가에 대한 고려가 없을 경우 증여세 이슈에서 자유로울 수는 없다.

주주는 소유 주식 수에 따라 신주 배정을 받을 권리가 있다. 하지만 회사가 정관에 따라 신기술 도입, 재무구조 개선 등 특별한 경우에 한해 주주 외의 자에게 신주를 배정할 수 있다. 이때 회사가 신주

발행가액을 세법상 시가보다 낮게 정하면 신주를 인수하는 투자자는 주식의 시가와 인수가액의 차액 상당액에 대해 이익을 얻은 것으로 보아 증여세가 과세된다.

반대로 신주발행가액을 세법상 시가보다 높게 하면 기존 주주가 추가적인 자본금의 납입 없이도 증자 후 주식 가치가 높아짐으로써 이익을 얻게 되므로 유상증자 참여자와 특수관계가 성립하는 기존 주주에게 증여세가 과세된다. 다만 특수관계자 여부를 따지지 않는 저가 발행과는 달리 유상증자 참여자와 기존 주주 간에 특수관계가 성립하지 않는다면 증여세 문제는 발생하지 않는다.

3. 증자대금 대납에 따른 가지급금 인정이자

회사의 유상증자 시 투자자 A가 어떠한 사유로 인수대금을 납입하지 어렵게 됐을 때 회사가 A 대신 인수대금을 대납하는 경우가 있다. 과세당국에서는 이러한 회사의 인수금액 대납에 대해 정상적으로 납입한 것으로 본다. 따라서 A는 회사의 주주로 인정된다. 다만 A와 회사가 법인세법상 특수관계자에 해당할 때는 회사가 A에게 인수대금을 무상 대여한 것으로 보아 가지급금 인정이자를 계산하고 법인세 세무조정 및 A의 소득세에 영향을 주게 된다.

* 제삼자 간에 정상적인 거래에 의하여 형성된 객관적 교환 가격을 의미하는 것으로서 각 세법마다 기준이 조금씩 상이하나 평가기준일 전후 6개월 또는 3개월 이내 기간에 이루어진 일정 규모 이상의 거래에서 적용한 가액은 세무상 시가로 인정될 수 있다.

4. 투자유치 시 회계·세무 이슈는 어떤 게 있을까

핵심만 알면 전혀 어렵지 않은 전환사채 회계처리

전환사채에 대해 잘 알지는 못해도 용어 자체는 들어보거나 친숙한 사람이 많을 것이다. 최근 스타트업 투자 조달에서 상환전환우선주RCPS보다는 이용도가 낮은 편이지만 여전히 많은 기업이 전환사채 발행을 통해 자금의 유동성을 확보하는 것이 사실이다.

대부분의 스타트업들이 적용하는 일반기업회계기준에서 상환전환우선주RCPS는 법적 형식을 중시하여 자본으로 분류하기 때문에 몹시 어려운 내용이 없으나 전환사채는 몇몇 익숙하지 않은 용어가 존재하고 현재가치 할인 등 복잡한 계산이 필요하다. 따라서 실제 전환사채를 발행하는 회사의 재무담당자가 투자금이 들어오기 전부터 스트레스를 받는 모습을 종종 보게 된다. 하지만 단순히 용어나 계산 수식에만 매몰되지 않고 개념과 큰 틀에서 접근한다면 전환사채

도 그렇게 어렵지만은 않다. 전환사채를 ‘부채’와 ‘자본’이라는 두 가지 개념으로 알아보자. 참고로 다음 내용은 일반기업회계기준 적용을 가정한 것이며 한국채택국제회계기준K-IFRS에서는 일부 달라지는 내용이 있다.

1. 전환사채의 개념부터 살펴보자

전환사채란 일반적인 차입금에 채권자가 사용할 수 있는 하나의 권리가 더 붙어 있는 개념이라고 보면 된다. 그 권리란 추후에 현금으로 원금 상환을 받지 않고 해당 회사 주식으로 받을 수 있는 것, 즉 주식으로 ‘전환’이 가능하다고 해서 전환사채라는 이름이 붙게 되었다. 영어로는 ‘Convertible Bond’라고 해서 흔히 실무에서는 약자로 ‘CB’라고 많이 부른다.

전환사채가 발행되는 이유가 무엇일까? 투자를 유치하는 입장에서는 일반적으로 차입금 대비 자금 조달의 가능성이 크며 이자율도 어느 정도 낮게 가져갈 수 있다는 장점이 있다. 위에서 설명한 ‘권리’를 추가로 주기 때문이다. 그리고 투자자 입장에서는 일반적인 채권 + 주식 전환권으로 채권투자와 자본투자에 따른 이득을 모두 가져갈 수 있다는 점이 장점이다. 전환 전에는 주식이 아닌 차입금이기 때문에 주주보다 선순위 변제가 가능하다. 또한 미래에 높은 성장을 달성하는 회사는 주식으로 전환해 주주로서의 높은 자본이득을 챙길 수 있다.

2. 전환사채 발행 시 일반적인 차입과 어떤 부분이 다른가?

일반적인 차입금과는 개념이 다르므로 회계처리도 다르다. 큰 틀에서 보면 부채와 자본이 동시에 생기게 되는 점을 이해하도록 하자. 즉 전환사채 내 일반적인 차입금(회사채)의 성격을 부채로 보고 주식으로 전환할 수 있는 권리를 자본으로 보는 것이다.

차입금의 가치를 구할 때는 현재가치의 계산이 필요한데 여기서 상환할증금이라는 용어가 등장한다. 일반적으로 전환사채 발행을 할 때 계약서에 만기보장수익률 또는 만기일에 액면가의 1XX%를 상환 등과 비슷한 용어가 등장한다면 해당 계약은 상환할증금이 존재하는 것으로 보면 된다. 투자자가 만기일까지 전환권을 행사하지 않으면 사채에 대해서 보장받을 수 있는 수익의 개념인 것이다. 발행 시점에서는 미래 전환권 행사 여부에 따라 할증금 지급 여부가 불투명하지만 회계기준에서는 이러한 상환할증금 또한 부채로 인식하도록 하고 있다.

부채 금액의 경우 '① 차입금 장부가액 + ② 차입금 표면이자 + ③ 상환할증금'의 합계를 발행 당시의 유효이자율(시장이자율)로 현재가치 할인한 금액이 된다. 실무적으로 시장이자율은 발행회사의 신용등급에 맞는 회사채 이자율을 참조하여 사용하는 경우가 많다.

부채 금액을 구하였다면 자본 금액을 구하는 것은 그리 어렵지 않다. 실제 전환사채 발행으로 들어오는 금액에서 위에서 계산된 부채 금액을 빼면 나머지 부분이 자본 금액이 된다. 즉 부채 금액을 현재가치로 한 금액이 90억 원인데 실제 발행으로 입금되는 돈이 100억

원이라면 자본 금액은 잔여 부분인 10억 원인 것이다. 이 자본은 전환권대가라는 계정을 사용하며 일반적으로 자본잉여금 계정으로 회계처리된다.

- 핵심 포인트: 전환사채를 발행하면 재무상태표상 부채와 자본이 동시에 발생하게 된다.

3. 채권자가 주식 전환을 요청해 온다면?

회사의 가치가 상승하게 되면 투자자는 주식으로의 전환 의사를 밝힐 가능성이 커진다. 이 경우 전환 시점의 부채 금액에서 전환 비율만큼 자본으로 대체하는 회계처리를 수행하면 된다. 즉 최초 발행 시 '부채 + 자본'으로 구성된 전환사채에서 주식 전환을 하면 부채 역시 자본으로 대체되는 개념이다.

이러한 관점에서 보면 회계처리는 단순하다. 부채를 제거해주는 대신에 일반적인 증자 회계처리와 동일한 방식으로 전환되는 주식수와 주식 액면가를 곱한 금액을 자본금으로 회계처리한다. 그리고 제거되는 부채 금액과 새로 발생하는 자본금의 차액은 모두 주식발행초과금으로 회계처리 하는 것으로 이해하면 된다. 부채가 자본으로 전환되는 효과가 발생하게 되며 전환에 따른 손실이나 이익은 인식되지 않는다.

그렇다면 최초 발행 시 인식했던 '전환권대가'라는 자본 계정은 그대로 두면 되는지 궁금할 수 있다. 실무적으로는 이 전환권대가 역시

전환 비율만큼 주식발행초과금 또는 기타자본잉여금으로 대체하는 경우가 많다. 어차피 자본에서 자본으로 이동하는 것이므로 부채비율에 미치는 영향은 존재하지 않는다. 핵심은 주식 전환 그 자체에서 손익계산서에 표시되는 손익이 없다는 것이다.

- 핵심 포인트: 주식 전환 시 재무상태표상 부채가 자본으로 이동하게 되어 부채비율이 개선된다.

4. 만기 이전에 발행회사가 전환사채를 조기 상환하거나 다시 매입한다면?

자금이 필요해서 전환사채를 발행하여 투자를 받았는데 만기 이전에 전환사채를 상환할 수도 있다. 이 경우에는 일차적으로 상환에 드는 자금을 부채 금액과 자본 금액으로 분류하는 것이 필요하다. 방법은 발행할 때 방식과 동일하다. 원금과 이자 등 부채의 요소를 '상환시점'의 유효이자율로 현재가치 할인하면 부채 금액이 계산되고 상환 자금과 부채 금액의 차액이 자본 금액이 되는 것이다.

이렇게 계산된 부채와 자본 금액은 기존에 존재하던 전환사채의 부채와 자본 금액과 비교하게 되는데 부채에서 발생하는 차액은 손익으로 회계처리하고 자본(전환권대가)에서 발생하는 차액은 손익이 아닌 자본계정, 예를 들어 자본조정 등으로 회계처리 하는 것이 차이점이라고 할 수 있다.

- 핵심 포인트: 전환사채 상환은 부채와 자본의 상환으로 구분된다. 부채 상환에서는 손익이 발생하지만 자본 상환에서는 별도의 손익이 발생하지 않는다.

..... 전환사채 발행 시 필수로 챙겨야 하는 것

투자유치의 한 방법인 전환사채나 신주인수권부사채 등(이하 전환사채 등)을 발행하는 경우 주의해야 하는 점에 대해 알아보자.

1. 전환사채 등 지급명세서 제출 필요

투자유치는 보통주나 상환전환우선주RCPS와 같이 주식으로 투자받는 경우가 대부분이다. 하지만 전환사채, 신주인수권부사채 등 주식연계채권으로 투자받는 경우에는 지급명세서 제출이 필수라는 것을 기억하자.

상속세 및 증여세법 제82조 [지급명세서 등의 제출]

⑥ 제40조 제1항에서 규정하는 전환사채 등을 발행하는 법인(「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」에 따른 주권상장법인으로서 같은 법 제9조 제7항에 따른 유가증권의 모집방법으로 전환사채 등을 발행하는 법인은 제외하며, 같은 법에 따른 인수인은 포함한다)은 대통령령으로 정하는 바에 따라 그 전환사채 등의 발행 및 인수인의 구체적 사항을 관할세무서장에게 제출하여야 한다.

2. 전환사채 등 지급명세서는 발행일이 속한 분기 다음 달

말일까지 제출 필요

지급명세서는 전환사채 등을 발행한 날이 속하는 분기 종료일의 다음 달 말일까지 제출해야 한다. 예를 들어 2023년 1월에 전환사채를 발행했다면 4월 말일까지 지급명세서를 제출해야 한다.

3. 지급명세서를 제출하지 않을 경우에는 발행금액의

0.2%를 가산세 납부

전환사채 등을 발행하고 지급명세서를 제출하지 않을 경우 발행금액의 0.2%를 가산세로 내야 한다. 예를 들어 10억 원을 전환사채로 투자받고 지급명세서를 제출하지 않으면 가산세는 200만 원이다.

SAFE 투자(조건부지분인수 투자)를

SAFE하게 회계처리하려면

벤처투자촉진에관한법률(이하 벤처투자법)이 시행되면서 미국 실리콘밸리에서 보편적으로 쓰이는 투자 방식인 이른바 조건부지분인수 SAFE*가 국내에도 2020년에 처음으로 도입되었다. 조건부지분인수 SAFE 투자는 기업가치 산정이 어려운 초기 스타트업에 먼저 투자만

하고 후속 투자에서 평가된 기업가치에 따라 투자자의 지분이 결정되는 방식이다. 투자자와 스타트업 사이의 간극을 줄여 신속한 투자를 가능케 하는 등 자금조달의 기반을 강화시키기 위한 방안으로써 국내에도 본격적으로 확대될 것으로 예상된다.

조건부지분인수SAFE 투자는 스타트업 투자 시 널리 활용되는 상환전환우선주 발행과는 달리 만기가 없고 이자 또한 지급하지 않는다. 또한 투자자 입장에서는 초기에 기업가치 평가를 하지 않아도 되고 후속 투자유치 시 다른 투자자보다 유리하게 지분을 확보할 수 있다는 점에서 양자 모두에게 장점이 명확한 투자 방식이라 할 수 있다. 하지만 조건부지분인수SAFE 투자는 새로운 투자 방식인 만큼 회계처리에 대해서는 아직 명확하게 규정된 바는 없다. 따라서 발행자 입장에서는 다른 투자 방식의 회계처리에 비해 다소 낯설게 느껴질 수 있다. 그렇다면 발행자인 스타트업 입장에서 어떠한 회계처리가 가능할지를 두 가지 방법으로 나누어 알아보도록 하자.

1. 부채로 회계처리 하는 방법

납입자본은 상법상 주식회사가 발행한 주식에 대한 납입금액을 뜻한다. 하지만 조건부지분인수SAFE 투자의 특성상 후속투자가 이루어지기 전까지 투자금에 대한 발행주식수는 미정인 상태이다. 그러므로 납입금에 대한 발행 주식 수가 확정되지 않은 조건부지분인수SAFE 투자의 경우 자본의 요건을 충족하지 못하여 부채로 회계처리해야 한다고 해석될 여지가 있다.

* Simple Agreement for Future Equity의 약자로 투자금을 선지급하고 지분율이나 상환과 같은 세부 조건은 추후 정하도록 하는 방식의 계약

2. 자본으로 회계처리하는 방법

벤처투자법에서 조건부지분인수SAFE 투자는 '투자금액의 상환만 기일이 없고 이자가 발생하지 아니하는 계약으로서 중소벤처기업부령으로 정하는 요건을 충족하는 조건부지분인수 계약을 통한 지분인수'라고 정의하고 있다. 따라서 이자와 만기가 정해져 있는 부채의 정의에도 부합하지 않는다. 또한 조건부지분인수SAFE 투자가 최종적으로는 주식의 형태로 발행된다는 점에 착안하였을 때 법적 형식을 중요시하는 일반기업회계기준상 자본의 요건에 더 부합한다고 볼 수도 있다.

이렇게 조건부지분인수SAFE 투자는 부채로 볼 수도 자본으로 볼 수도 있다. 아직 이러한 신종 투자에 대한 회계처리 기준이 명확히 정리되어 있지 않다. 따라서 스타트업과 투자자는 조건부지분인수SAFE 투자 계약 체결에 앞서 전문가와 회계처리 등에 대해 면밀히 검토하는 과정이 필요하다.

스타트업에게 상환전환우선주는 운명이다

스타트업에게 상환전환우선주RCPS는 피할 수 없는 운명이다. 상환전환우선주RCPS는 Redeemable Convertible Preferred Stock의 약자다. Redeemable은 돈을 갚다, Convertible은 바꾸다, Preferred Stock은 우선주식을 뜻한다. 즉 상환전환우선주는 상환Re-

deemable, 전환Convertible, 우선주Preferred Stock라는 세 가지 단어의 조합이다. 상환권(R)은 투자금액에 대해 상환을 요청할 수 있는 권리이다. 일정 기간이 지나면 “야 내 돈 갚아!”라고 할 수 있다. 전환권(C)은 우선주를 보통주로 바꿀 수 있는 권리이다. 우선주Preferred Stock는 보통주보다 배당을 ‘우선’ 받을 수 있는 주식이다.

다음의 사례들을 살펴보면 상환전환우선주RCPS에 대해 쉽게 이해할 수 있을 것이다. 특히 토스의 ‘R 삭제’는 인상적이다.

1. 루이뷔통, YG에 800억 원 투자

2011년에 상장한 YG는 2012년에 싸이의 「강남스타일」이 대박을 터뜨리면서 전성기를 맞이한다. 그리고 2014년에 루이뷔통은 YG에 800억 원을 투자한다. 200억 원은 양현석 대표 개인 보유 지분매입(일명 구주매입)으로 600억 원은 상환전환우선주RCPS로 투자됐다.

2. 버닝썬이 터지자 상환권(R)을 행사한 루이뷔통

루이뷔통이 YG에 투자한 상환전환우선주RCPS에는 두 가지 조건이 있었다. 첫째, 상환권과 관련해서는 만기 5년 뒤인 2019년 말에 루이뷔통은 YG에 투자금액 600억 원을 갚으라고 할 수 있다. 둘째, 전환권은 우선주 1개당 보통주 1개로 바꿀 수도 있다. 그런데 시간이 흘러 2019년 초 일명 버닝썬 사건이 터진다. 이후 가수 승리의 성접대 혐의, 비아이의 마약 수사 무마 의혹 등 악재가 이어지면서 2019년 9월에 YG 주가가 2만 원 초반까지 떨어진다.

앞서 루이뷔통에 옵션이 두 가지 있다고 했다. 이때 루이뷔통은 600억 원을 갚으라고 할지 아니면 보통주로 바꿀지 두 가지 옵션 중에서 무엇을 선택했을까? 당시 우선주 매입단가가 4만 4,000원인데 행사시점 주가가 2만 원 초반이었다. 당연히 루이뷔통은 전환권과 상환권 중에서 상환권을 행사하여 원금에 연 2%라는 약간의 이자를 받고 YG와 관계를 끊는다.

3. 상환전환우선주RCPS는 자본인가 부채인가

상환전환우선주RCPS의 상환권(R) 때문에 곤욕을 치른 회사가 또 있다. 바로 토스이다. 토스는 인터넷 은행과 증권업에 진출하려고 하였다. 해당 업종은 금융당국의 인가가 있어야 한다. 인가 시 중요한 요소 중 하나가 자본안정성이다. 금감원은 토스의 자본금 대다수가 안정적 자본이 아닌 부채라며 금융업을 하기에 불안정하다는 이유로 인가를 해주지 않았다.

재무제표를 보니 2018년 말 기준으로 토스 자본금의 75%가 상환 전환우선주RCPS였다. 쉽게 말해 금감원은 상환전환우선주RCPS는 상환권(R)이 있기 때문에 투자자가 상환 요청을 하면 원금을 돌려줘야 하므로 실질적인 자본으로 볼 수 없다는 것이었다. 즉 금감원은 상환 전환우선주RCPS를 자본이 아니라 부채라고 판단한 것이다.

4. 회계기준대로 한 토스

상환전환우선주RCPS는 분명히 주식이다. 상환전환우선 ‘주식’, 즉

형식은 자본이다. 하지만 루이뷔통의 경우처럼 투자자가 상환권을 행사해서 돈을 갚으라고 할 수도 있다. 실질적으로 따지면 부채로도 볼 수 있다. 그래서 실질을 중요시하는 한국채택국제회계기준K-IFRS은 상환전환우선주RCPS를 부채로 분류하고 형식을 중요시하는 일반 기업회계기준은 자본으로 분류한다.

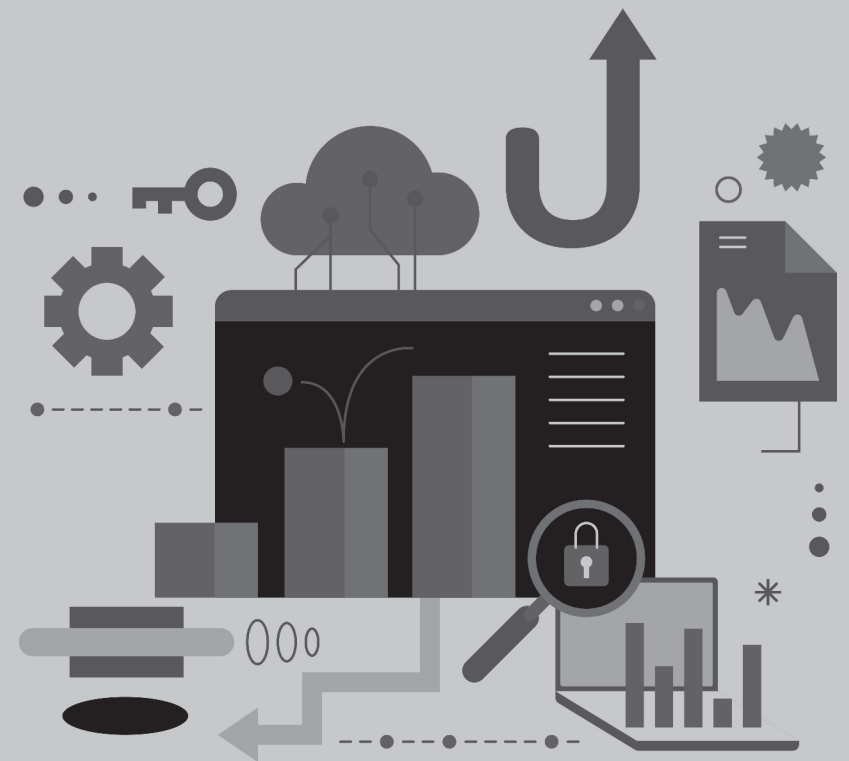
토스는 비상장회사이므로 일반기업회계기준을 적용받는다. 따라서 재무제표에 상환전환우선주RCPS를 부채가 아니라 자본으로 분류하였다. 하지만 금감원은 회계기준과 관계없이 상환전환우선주RCPS는 실질이 자본이 아니라 부채라는 이유로 인가를 해주지 않았던 것이다.

5. R을 없애다. RCPS - R = CPS

토스는 임시주주총회를 열고 주주들을 설득해서 R을 없애버린다. 상환전환우선주RCPS에서 R(상환권)을 없애고 전환우선주CPS로 바뀌버린다. 즉 상환전환우선주를 전환우선주로 바꾼 것이다. 상환권이 없어졌으니 더 이상 투자자들이 토스에게 돈 갚으라고 할 수 없다. 이렇게 금감원이 지적한 자본안정성 문제가 해결된 것이다. 그래서 토스는 2019년 말에 겨우 인터넷뱅크 인가를 받을 수 있었고 지금 ‘토스뱅크’ 서비스를 하고 있다.

2장

성장 단계
스타트업의 재무관리



1. 현실적인 스타트업 원가관리회계 도입 방법

경영자에게 재무제표보다 더 중요한 게 있다

- 원가관리회계의 도입

경영자 관점에서 바라보는 회계는 어떨까? 규모가 작든 크든 사업체를 경영하는 대표들은 궁금한 게 무척 많다. ‘제품 가격은 이 정도면 적당한 건가?’ ‘인건비 수준이 이 정도면 적당한가?’ ‘성과급은 얼마를 지급해야 하는 건가?’ ‘경쟁사 대비 원가 경쟁력이 있는 건가?’ ‘마케팅 비용 대비 효과가 얼마나 있었던 건가?’ ‘매출이 어느 정도 증가해야 손익분기 이상은 유지할 수 있는 건가?’ ‘왜 매출은 늘어나는데 회사 현금은 줄고 있는 건가?’ ‘새로운 제품을 기획하고 생산하고 판매하는 전체 프로세스에 얼마의 예산이 필요한가?’ ‘올해 성장률을 고려해서 적절한 내년 목표 매출은 얼마나 되어야 하는가?’ 등 쓰다 보면 끝이 없을 것이다.

대표는 궁금한 게 많을 수밖에 없다. 좋은 의사결정을 위해서는 질적으로 우수한 보조 정보들이 필요한데 이 모든 정보가 궁금한 것은 당연하다. 과연 회계가 이 궁금증들을 풀어줄 수 있을까?

이러한 질문들을 해결할 수 있는 영역이 회계에 존재하긴 한다. 앞 내용은 대부분 '원가관리회계^{*}'의 영역이다. 이를 실제로 실무에서 적용하는 게 쉬울까? 결론부터 말하자면 쉽지 않다. 실제로 회계사가 여러 명인 회계법인 중에서도 원가관리회계의 체계가 없는 곳도 많다. 이유는 다음과 같다. 경영하면 신경쓸 게 너무 많다. 그리고 원가관리회계를 마련하려면 소위 '프로젝트' 같이 업무를 진행해야 한다. 그런데 어느 시점에서 어떻게 진행할지가 막막하다. 그래서 대기업 몇몇 회사를 제외하고는 원가관리회계를 제대로 마련하지 못하는 현실이 당연히 이해된다. 대기업들이 그 시스템을 설계하기 위해 얼마나 많은 시간과 자원과 에너지를 쏟았을지 감히 상상하기 어렵다. 그럼 어떻게 해야 할까? 현실적인 대응 방안 프로세스를 살펴보면 다음과 같다.

1. 가장 중요한 핵심 개념 몇 가지는 정리해야 한다

적어도 우리 회사 손익분기 수준이 어느 정도 되는지, 가격 대비 원가율이 어느 정도 되는지, 현금흐름 예산을 고려하면 어느 정도 버

* 원가회계와 관리회계를 포함하는 개념이다. 외부보고용 재무제표의 작성을 위한 제품원가계산과 경영자가 기업의 목표를 달성하기 위한 계획수립(의사결정)과 통제(성과평가)에 유용한 경제적 정보를 제공하려는 것을 목적으로 하는 회계를 말한다.

틸 수 있는지 등 가장 중요한 두세 가지 개념은 시간을 들여서라도 정리해두는 것이 좋다. 고정비를 계산하고 원가명세서를 잘 관리하고 현금흐름 추세를 잘 관리하는 것이 아마도 핵심일 것이다.

2. 회사가 성장할 때까지는 다른 것에 집중한다

기획, 개발, 마케팅, 브랜딩, 생산, 유통 등 경영에는 원가관리회계 이외에도 중요한 것이 훨씬 더 많다. 그러므로 아주 중요한 몇 가지만 파악되었다면 그냥 열심히 회사 성장의 본질에 집중하면 된다.

3. 회사가 '조직' 수준이 되는 시점이 중요하다

회사가 성장하며 구성원이 증가하면 자연스레 조직이 되곤 한다. 스타트업의 경우 투자유치 후 여러 구성원이 합류하며 조직이 된다. 스타트업이 아닌 경우에는 매출 성장에 따라 자연스레 조직이 꾸려진다. 조직이 꾸러지지 않으면 기본적으로 매출 성장 자체가 어렵기 때문이다. 정해진 것은 아니지만 보통 30명 내외 구성원이 합류하는 시점이 개인 기업을 넘어 조직화되는 기준점인 듯하다. 물론 산업의 특성에 따라 다를 것이기에 정답은 없다. 경영자 스스로 '아, 우리 회사는 이제 조직이 되었구나.'라고 인지할 것이다.

4. 조직이 될 시점이 원가관리회계를 도입할 때이다

제법 회사다워진 사업체는 원가관리회계를 세팅하느냐, 하지 않느냐에 따라 확보할 수 있는 정보의 양과 질이 달라진다. 원가관리회계

를 도입하지 않는다고 회사가 망하는 것은 절대 아니다. 하지만 대표가 궁금한 것을 추정할 수 있는 정보를 획득할 수 있느냐, 없느냐의 차이를 체감할 수 있다.

원가관리회계 세 가지 핵심 요소

원가관리회계의 개념이 어렵더라도 다음 세 가지는 알아두는 게 좋다.

1. 고정비 파악 및 예상

회사의 고정비를 반드시 정리해두어야 한다. 또한 고정비의 어떤 지출이 가장 큰 부분을 차지하는지, 개선할 여지는 없는지 고민해야 한다. 고정비가 1년간 같은 회사도 있겠지만 만약 고정비 자체가 조금씩 증가할 수밖에 없다면 이에 대한 일정을 정리해 두어야 한다. 즉 '2023년 1월 고정비는 1,000만 원이지만 인력 채용 계획을 고려하면 6월의 고정비는 2,000만 원 정도가 될 것이고 12월의 고정비는 3,000만 원 정도 되겠구나.'라는 정도의 일정과 계획의 정리가 필요하다.

2. 원가명세서

우리 회사의 주력 제품과 서비스의 원가명세서를 작성해 보는 것

이 좋다. 원가명세서 구성은 다음 세 가지로 구성된다.

- ① 매입비용·재료비: 실제 원재료를 매입하거나 상품을 매입하는 경우 그 원가를 의미한다.
- ② 인건비: 매입 후 제품이나 상품을 판매 가능한 수준으로 만드는데 필요한 인건비를 뜻한다. 완성 이후 지출되는 마케팅 인건비 등은 판매관리비에 해당하므로 제외된다.
- ③ 간접비: 전기료, 수도비, 포장비, 운송비 등 생산 후 소요되는 필수 부가비용을 의미한다.

회계적으로 매우 복잡한 개념이다(제조간접비, 비제조간접비 등이 복합적으로 연결되므로). 하지만 이런 어려운 개념이 아니더라도 '실제 판매하려면 필요한 비용'을 모두 간접비라고 간주하는 것이 좋다. 이와 같은 원가명세서는 가능하면 '개당·서비스당' 수준으로 개별 관리하면 좋겠지만 이런 계산은 어려울 수 있다. 그 경우 전체를 세트 메뉴처럼 묶어서 정리해도 된다. 예를 들어 상품을 매입하는 최소 단위가 100개라면 A라는 상품의 100개당 원가명세서를 모두 합산하여 작성해도 된다는 의미이다.

3. 손익분기점 산출

위 두 가지를 적절히 활용해 대략적인 수준이라도 손익분기를 추정해 두는 것이 좋다. 예를 들어 '현재 고정비가 1,000만 원인데 우

리 제품 개당 판매가격은 10만 원, 원가는 2만 원이라면 125개 정도는 팔아야 하는구나.’ 하는 정도로 인지하고 경영을 하는 것이 좋다.

2. 우리 회사는 언제 손익분기점에 도달할 수 있을까

사업 초기부터 이익을 내고 승승장구하는 스타트업은 현실 세계에서 많지 않다. 처음엔 손실이 누적되겠지만 어느 순간부터는 이익이 나기 시작하고 만성적인 자금 부족에서 벗어나 투자자들이 알아서 찾아오는 단계에 이르기를 기대할 것이다. 그렇다면 이 ‘어느 순간’은 언제쯤 찾아올지 예측할 수는 없을까?

손익분기점 달성 매출 계산하기

1. 고정비와 변동비

손익분기점이 찾아오는 순간을 알기 위해서 우선 고정비와 변동비를 파악해야 한다. 고정비는 말 그대로 회사 매출과 상관없이 고정적으로 발생하는 비용을 의미한다. 가장 대표적으로 필수 인원의 인건

비와 사무실이나 매장의 임차료 등이 속한다. 변동비는 회사 매출이 증가할수록 함께 증가하는 비용을 의미한다. 원재료비 혹은 상품 매입비용, 오픈마켓 등 플랫폼에 지급하는 판매수수료 등이 속한다.

2. 공헌이익

매출에서 변동비만을 차감한 이익으로 회사 매출이 증가할 때 증가하는 이익을 의미한다.

3. 손익분기점

손익분기점이 달성되는 매출은 다음 중 한 가지로 계산할 수 있는데 모두 수학적으로 동일한 식을 다르게 표현한 것일 뿐이다.

① 고정비/공헌이익률

② 단위당 판매가격 × (고정비/단위당 공헌이익)

예를 들어 우리 회사의 매출이 100원이고 비용을 분석해보니 고정비가 50원이고 변동비가 80원이었다고 가정하자. 현재는 마이너스(-) 30원의 손실을 기록하고 있다. 매출이 얼마쯤이면 이익이 나기 시작할까?

위 식에 대입해보면 $50\text{원}(\text{고정비}) / 20\%(\text{공헌이익률}) = 250\text{원}$ 으로 간단히 계산된다. 250원의 매출이 발생하면 매출의 80%인 변동비 200원이 발생하며 고정비 50원을 더하면 정확히 손익분기점에 도달

한다는 것을 확인할 수 있다.

4. 손익분기점 앞당기기

고정비와 변동비가 감소하면 손익분기점에 보다 빨리 도달할 수 있다. 그렇다면 손익분기점에 다다른 순간을 앞당기는 방법은 무엇일까?

위 계산에서 고정비를 10% 줄인다면 손익분기점 달성 매출은 225원이 되지만 변동비를 10% 줄인다면 손익분기점 달성 매출은 178.6원이 된다. 고정비를 10원 줄인다면 손익분기점 달성 매출은 200원이 되지만 변동비를 10원 줄인다면 매출 166.7원에 손익분기점에 다다를 수 있다. 극단적으로 고정비가 0원이라면 어떻게 될까? 공헌이익이 1원이라도 발생한다면 회사는 이미 손익분기점을 넘긴 것이다.

동일한 비용이 발생하더라도 고정비 비중이 늘어나면 향후 매출이 증대되었을 때 더 큰 이익을 보게 되고 손익분기점 달성 매출이 더 낮아지게 된다. 그렇다면 고정비를 늘리는 것이 능사일까? 대답에 앞서 위에 정리한 내용을 뒤집어서 이야기하면 고정비 비중이 높으면 매출이 감소하였을 때 오히려 더 큰 손해를 보게 된다는 것이다. 이 한마디로 고정비를 늘리는 것이 해답이 아니라는 것을 알 수 있다. 고정비를 늘리는 수익구조는 일종의 고위험(High Risk) 고수익(High Return) 전략이라 볼 수 있고 이를 영업레버리지라고 표현한다.

현실 세계에서는 주로 자금 사정이 넉넉한 회사에서 고정비를 초

기에 대규모로 지출하는데 매출이 본격적으로 발생하기도 전에 큰 공장을 건설한다거나, 큰 돈을 들여 앱을 제작한다거나, 인재를 대거 영입한다거나 하는 등의 방법이 이처럼 영업레버리지를 극대화하여 향후 이익을 극대화하는 전략에 해당한다. 그러나 사업을 해보지 않아도 누구나 예측할 수 있듯이 결국 고정비가 과다하면 매출이 예상만큼 충분하게 발생하지 않을 때 너무나 큰 부담으로 다가올 수밖에 없다. 초기에 투자한 큰 비용으로 인하여 자금 유동성의 문제가 발생할 가능성도 커진다.

그리고 손익분기점 달성 매출이 낮은 것에 대해서도 한번 생각해 봐야 한다. 고정비와 변동비 구성에 따라 손익분기점 달성 매출은 동일한 손익 수준에서도 상이하게 나타난다. 기본적으로 사업을 하는 과정에서 손익분기점을 달성해야 하고 손익분기점에 다다른 시점이 빠를수록 좋은 것은 분명하다. 그러나 사업위험을 관리하기 위해서는 무조건 손익분기점 달성 매출이 낮다고 좋은 것이 아니라 회사가 목표한 계획과 예상되는 매출의 규모에 따라 적절한 시기에 손익분기점이 달성되도록 관리하여 꾸준히 성장하면서도 수익구조를 개선해 나가는 것이 더욱 중요할 것이다.

손익분기점 계산을 위해 확인해야 하는 사항

손익분기점은 최신 개봉한 영화의 수익을 따질 때나 볼 수 있는 개념

이 아니다. 많은 분야의 기업들이 한 해의 일차 목표로 삼는 개념이 되었다. 이 시간에도 많은 CFO가 손익분기점 계산을 위해 자료를 수집 분석하고 스프레드시트를 작성하고 있다. 이렇게 계산한 손익분기점과 실제 결과가 크게 차이가 발생하는 회사나 계산 방식을 조금 더 정밀하게 구성해보고 싶은 회사 담당자를 위해 손익분기점 관련 몇 가지 팁을 소개한다.

1. 단위부터 제대로 정하기

손익분기점의 단위가 어떤 개념인지 생소할 수 있다. 쉬운 예를 들면 ‘새로 개봉한 영화를 몇 명이 보아야 이익으로 전환되는지’를 구할 때 단위는 사람 수인 ‘명’으로 설정한 것을 말한다. 또는 호텔의 손익분기 단위는 일반적으로 ‘객실 수’가 될 것이고 석유 회사의 단위는 ‘배럴’이 될 것이다.

회사마다 영위하는 사업이 다르므로 손익분기점의 단위를 회사별로 적절하게 정하는 것은 매우 중요하다. 단위를 정하는 것은 첫 단추를 끼우는 것과 같다. 해당 사업에서 발생하는 성과를 가장 잘 대변할 수 있어야 한다. 영화 손익분기점을 ‘관객 수’가 아닌 ‘상영 시간’으로 할 수도 있다. 하지만 일반적으로 영화 입장권은 상영 시간 별로 차이가 존재하지 않고 90분 영화든 120분 영화든 인당 가격은 같으므로 ‘상영 시간’이라는 단위는 ‘관객 수’ 대비 적절하지 않을 것이다.

또한 회사 경영자와 조직 구성원을 포함하여 누가 보더라도 직관

적으로 이해할 수 있는 지표가 좋다. 예를 들면 화장품 제조 회사에서 ‘화장품 몇 리터를 판매해야 한다’보다는 ‘몇 개 또는 몇 상자를 팔아야 한다’가 훨씬 이해가 쉽고 와 닿는 지표임은 두말할 필요가 없다.

2. 변동비와 고정비의 성격이 둘 다 존재하는 준변동비

앞에서 비용의 성격을 단순히 변동비와 고정비로 분류하는 것을 소개했지만 실제 현장에서는 그렇게 이분법적으로 나뉘지는 않을 수 있다. 기본적으로는 변동비의 성격을 갖고 있으나 고정적 비용 역시 발생하는 비용을 준변동비라고 한다.

가장 쉬운 예로는 영업사원의 급여가 있다. 영업사원의 경우 핵심 성과지표KPI가 결국 영업 실적이므로 기본급을 어느 정도 보장하고 나머지는 판매량 등 성과에 따라 인센티브로 지급하는 경우가 많다. 이러한 비용은 판매량과 연동된다는 점에서 변동비의 성격이 있는 한편 기본급의 경우 고정비의 성격 역시 존재하는 것이다. 따라서 다수의 영업사원이 존재하는 회사이거나 인센티브 대비 기본급의 비중이 낮은 급여체계를 가지고 있다면 영업사원 급여를 일률적으로 고정비로 분류하는 것은 곤란하다.

이러한 준변동비를 손익계산 시 반영하는 것은 어렵지 않다. 영업사원 예에서 기본급의 경우 고정비로 분류하고 판매량에 따른 인센티브는 변동비에 포함하여 계산하면 된다. 결국 조금 더 세분화된 분석을 하는 것이며 그에 따라 손익계산의 정확도는 올라간다.

3. 고정비가 맞는데 금액이 계속 바뀌는 준고정비

준변동비처럼 손익분기 단위에 정비례하는 것은 아니나 특정 범위를 넘어가면 원가 총액이 증가하는 비용을 준고정비라고 한다. 예를 들면 제조업을 하는 회사에서 제품 1만 개까지는 생산설비 1개로 가능하며 연 5,000만 원이 고정적으로 발생하나 그 이상이 되면 용량을 초과하여 설비를 1개가 아닌 2개를 가동해야 한다고 가정해보자. 이 경우 1만 개를 기준으로 발생하는 비용은 5,000만 원이고 1만 1개부터는 1억 원이 된다.

이러한 준고정비를 반영하지 못하고 일괄적으로 고정비로만 분류한다면 손익분기점 계산 결과도 완벽하게 달라진다. 특히 실무적으로 이러한 준고정비는 준변동비와 비교하면 규모가 큰 비용일 가능성이 크기 때문에 면밀한 계산을 위해서는 꼭 한번 확인해볼 것을 추천한다.

4. 이자비용 고려하기

실무를 하다 보면 별다른 생각 없이 손익분기점을 영업이익에서 계산하는 사례를 종종 본다. 이는 대부분의 관리회계 교재에서 가정의 단순화를 위해 변동비·고정비를 매출원가 및 판관비만 포함하기 때문일 것이다. 하지만 차입금이 다수 존재하는 스타트업에는 이자비용의 존재가 손익분기점 계산에 매우 중요할 것이다.

이자비용은 영업외비용이기 때문에 단순히 영업이익에서만 계산하게 되면 이를 빠뜨리게 된다. 반영하는 방법은 쉽다. 이자비용 역

시 고정비에 포함하여 계산하자. 다만 금리가 인상되는 시점에서 과거의 이자율을 토대로 한 금액을 그대로 사용하는 것보다는 올해 인상된 이자율을 사용하여 발생 예상액을 별도로 구하는 정도만 추가 해주면 될 것이다.

3. 스타트업 재무관리에서 적정비율이란 무엇인가

이익이 나는데도 돈이 없는 이유 - 운전자본 관리

생존이 최우선시되는 단계를 넘어서 어느 정도 매출도 늘어나고 이익이 나기 시작하면 경영진들은 한편으로는 안심하지만 다른 한편으로는 왜 우리 회사는 항상 돈이 없는지에 대한 의문이 생기기 시작한다.

이익이 나는데도 돈이 없는 이유는 다양하지만 특이한 경우를 제외하면 결국 대부분은 영업 활동을 위해서 반드시 일정 수준 이상의 운전자본^{*} Working Capital 이 요구되기 때문으로 귀결된다. 운전자본이란 기업이 영업활동을 수행하는 데 필요한 자금 수준을 의미한다. 일

* 영업활동에 직접 관련되어 발생하는 기업의 자산과 부채. 기업 재무관리 측면에서는 기업의 단기 지급능력을 나타내는 유동자산에서 유동부채를 차감한 순운전자본 개념을 주로 활용함

반적으로 외상매출금과 재고자산의 합계에서 외상매입금을 차감하여 산정한다. 쉽게 얘기하면 운전자본은 회사가 영업을 위해 매입하는 데 사용한 현금이 고객에게 매출로 이어져 최종적으로 현금으로 회수되는 데 걸리는 기간, 즉 정상영업 사이클 동안 ‘ 묶여 있는 돈 ’ 이라고 이야기할 수 있다.

재고가 필요한 회사라면 재고를 매입하고 매입한 재고가 매출로 이어지는 데 일정한 기간이 소요되고 매출이 현금화되는 데도 또다시 일정한 기간이 걸린다. 제조업체라면 원재료를 매입하고 제조하는 데 더 기나긴 시간이 필요할 수도 있다. 매입대금 역시 즉시 지급하지 않기 때문에 일정 기간을 벌 수 있다. 하지만 대부분 재고가 판매되고 현금으로 회수되는 기간에 비해 턱없이 부족하고 이는 매출이 커질수록 오히려 심화하기 때문에 항상 현금이 부족한 느낌을 받을 수밖에 없다. 그렇다면 운전자본 규모를 최소화할 방법은 없을까?

1. 재고자산 규모 관리

회사가 얼마나 신경을 쓰느냐에 따라서 가장 크게 바뀔 수 있는 것이 재고자산이다. 재고자산을 발주할 때는 반드시 사전에 소요량을 최대한 보수적으로 예측하고 단가가 올라가더라도 많은 재고를 주문하는 것은 지양해야 한다. 신제품을 출시할 때는 확신에 차 있으므로 성공할 것으로 보고 단가를 최대한 줄여보려고 많은 물량을 매입한다. 하지만 계획대로 되지 않았을 때 회사가 감당해야 할 유동성 문제와 염가 판매에 따른 브랜드 가치 손실 등을 따져보면 해당 품

목이 시장에 충분히 자리잡기 이전에는 발주량을 최소화하는 편이 안전하다. 많은 스타트업이 과거 실패한 브랜드의 재고를 어찌하지 못하고 창고 구석 가득히 보관만 하고 있다.

모든 재고에 대해서 반드시 실시간으로 입·출고와 재고 규모를 점검하고 예상 소진 기간을 가늠하여 재고 수준이 적절한지 확인해야 한다. 재고자산 규모가 너무 크면 어느 순간 제품의 유행이 끝났을 때 처리의 곤란을 겪을 수도 있고 반대로 재고자산 규모가 너무 작으면 잘 풀리던 품목의 매출 흐름이 끊기고 생산이나 매입을 서두르는 과정에서 품질의 문제가 발생하기도 한다. 특히 유통기한이나 계절성이 있는 품목은 보유 재고의 적정성에 관한 확인이 필요하다. 정해진 기한 내 판매가 어려워 보이는 제품은 할인 행사를 통해서라도 사전에 처리하지 않으면 나중에는 증정품으로 활용조차도 어려워질 수 있다.

적정한 재고자산 규모를 관리를 위해서는 재고자산수불부의 관리가 필수적이다. 특정 품목의 기간별 입고량과 출고량, 입·출고 사유 등을 정리하는 것으로서 출고량과 재고 수준 비교를 통한 적정성 확인을 용이하게 해준다. 또한 감각으로만 알고 있던 재고자산의 흐름에 대해 명확한 데이터를 확인할 수 있어 더욱 효율적인 경영관리를 가능하게 한다. 운전자본 규모 감소를 통한 유동성 확보와 불용재고 감소 효과 역시 자연히 따라올 수밖에 없다.

2. 매출채권과 운전자본의 관리

매출채권 규모를 최소화하는 방법은 누구나 쉽게 떠올릴 수 있는 두 가지밖에 없다. 채권이 최대한 빨리 회수될 수 있도록 거래처와 잘 협상하고 받지 못하는 돈, 즉 대손이 발생하지 않도록 관리하는 방안이다.

운전자본 규모를 줄여서 이를 재투자하는 방식을 선호하는 회사는 채권을 빨리 회수하기 위해서 예정된 결제일보다 조기에 회수될 경우 할인 등의 일정한 인센티브를 부여하기도 한다. 당장 유동성이 부족하지 않은 회사라면 할인 등의 혜택을 위하여 조기에 자금을 집행할 가능성이 커진다. 네이버 등 유통 플랫폼에서 구매 확정 버튼을 미리 누르면 일정한 혜택을 주는 것 역시 유사한 알고리즘이다.

대손이 발생하지 않도록 하는 가장 좋은 방법은 매출이 발생하기 이전에 회수 가능성을 확인하는 것이다. 우선 매출에 급급하다 보면 간혹 불량 거래처를 만나 대금 회수에 애를 먹거나 극단적으로는 돈을 받지 못하거나 소송까지 이어지기도 한다. 소송으로 이어지면 결국 대금이 회수되더라도 소송에 걸리는 시간과 비용을 생각하면 과연 남는 게 있는지 의문이 들게 된다. 대금 회수가 지연되고 난 후 관리하는 것은 큰 의미가 없다. 매출이 큰 신규 거래처는 평판이나 재무 상황에 대한 사전 조사가 필수다. 그래도 안심이 되지 않으면 반드시 일정 규모 이상의 선금을 요구하는 편이 안전하다.

각 채권의 경과 일자에 따른 채권 금액을 정리한 연령분석표를 작성하여 회수기일이 지난 이상 채권은 반드시 거래처에 확인하는 습

관도 매출채권 회수를 앞당기는 데 분명히 도움이 된다. 고의나 자금 사정이 아니더라도 대금 지급을 깜빡하는 일은 비일비재하다. 또한 비정상적으로 회수기일이 길게 설정된 거래처에 대해서는 거래 조건 재조정 요구 등이 필요할 수도 있다.

외상매입금은 거래처와의 협상이 가장 핵심적이다. 최대한 지급기일을 늦추되 거래 규모를 늘리거나 약속된 지급기일을 반드시 지키는 등 상대방 입장에서 지급기일을 늦춰주더라도 상대가 얻는 것이 있어 보이게끔 좋은 관계를 유지하고 잘 협상하는 것이 가장 중요하다. 내 매출 거래처 중 회수기일을 늦춰준 회사가 있다면 전략이 무엇이었는지 반면교사로 삼는 것도 좋은 방법이 될 수 있다.

그리고 운전자본 규모 감소에 따른 이익도 있다. 당연히 운전자본 규모가 줄어들면 회사의 경영이 용이해지고 불필요한 이자비용을 줄일 수 있다. 남는 자본으로 여러 가지 재투자를 할 수도 있어 회사의 성장에 큰 도움이 될 수 있다. 그뿐만 아니라 추후 엑시트 관점에서도 회사의 적정 운전자본 규모를 감소시켜 보유 현금을 늘린다면 이는 모두 회사의 가치로 인정받을 수 있다. 매출채권 회수기일을 1개월 단축시켜 5억 원의 유동성을 확보한다면 결국 엑시트할 때 회사 가치가 5억 원만큼 증가할 수 있다. 줄어든 적정 운전자본 규모는 그대로 회사의 가치로 이어지는 것이다.

적정 부채비율은 과연 얼마인가

부채비율에 정답은 없다. 낮은 것이 높은 것보다 더 안전할 뿐이다. 그래서 부채비율은 주로 기업의 안전성을 판단할 때 계산하는 지표다. 그런데 기업을 운영할 때 안정성만 고려할 수는 없다. 바로 레버리지 효과라는 것 때문이다.

요즘은 ‘빚’의 시대다. 훗날 어떤 결과를 초래할지 감히 예측할 수 없지만 빚의 시대임은 명백하다. 빚을 잘 활용하면 성공적인 투자 성과를 달성할 수 있다. 회삿돈 100원이 있고 연간 8% 수익률이 가능한 투자처가 있다고 가정해보자. 100원을 투자하면 8원을 벌 수 있다. 그런데 은행 이자율이 3%라고 가정해본다. 은행에 500원을 빌려와 총 600원을 투자하면 8%의 수익률로 연간 48원의 이익을 얻을 수 있다. 15원의 이자를 지급하고도 33원의 순이익이 발생한다. 회삿돈 100원만 투입해서 8원을 벌 것이냐. 회삿돈 100원을 활용해서 33원을 벌 것이냐. 이것이 그 유명한 레버리지(지렛대) 효과이다.

레버리지는 회삿돈으로 벌 수 있는 수익을 키우는 것뿐 아니라 ‘이자비용 절세효과’도 만든다. 이자 15원을 지급하는 것은 마이너스(-) 현금흐름이다. 하지만 과세소득을 감소시키는 효과가 있으므로 법인세(20% 가정) 절세효과 3원의 플러스(+) 현금흐름 효과가 있다. 즉 세금까지 고려할 경우 위 사례는 33원을 번 것이 아니라 36원을 번 것이 된다. 이자와 세금 모두 돈이기 때문에 둘 다 고려하는 것이 합리적이다.

하지만 투자와 사업이 이렇게 쉬울 리 없다. 투자(사업) 본연 리스크, 이자 리스크(금리가 오를 위험), 원금상환 리스크(유동성 위험)가 존재한다. 이런 리스크를 고려한 적절한 부채비율은 존재할까? 과거 정부가 제안했던 부채비율(부채/자본) 200%는 적절한 부채비율일까? 정답은 없지만 두 가지를 반드시 고려해야 한다.

첫 번째, 레버리지를 동반한 투자(사업)가 망해도 회사가 생존할 수 있는가를 고려해야 한다. 즉 기대한 수익 48원이 없더라도 이자 15원을 감당할 수 있는지, 원금 500원을 상환하거나 연장할 수 있는지 판단해야 한다. 투자가 잘 안 되어도 다른 사업부에서 버는 돈이 15원을 초과하거나 다른 자본조달 방식(증자 등)으로 충분히 감당할 만 하느냐를 검토해야 한다. 회사가 망할 가능성은 크지 않다고 판단한다면 적극적으로 레버리지를 활용해볼 수 있다.

또한 부채 총량 관리도 잘해야 한다. 회사는 부채 총량을 관리하는 약정이나 자체 기준이 존재해야 한다. 두산그룹이 밥캣 인수 당시 미국 은행과 ‘부채총액이 EBITDA 7배수를 초과하지 않겠다.’라는 약정을 했다. 이와 유사한 기준이 있어야 한다는 것이다. ‘연간 현금흐름의 4배 이상 빚을 만들지 않겠다.’라는 식의 재무위험관리 기준이 필요하다. 기준은 경쟁사 혹은 유사한 산업에 속한 좋은 기업의 재무지표를 참고하여 설정할 수 있다.

참고로 위에서 논의한 빚에 ‘담보물’은 거의 고려하지 않았다. 빚은 담보와 기대수익(리스크)에 따라 움직이는데 위는 기대수익에 조금 더 치중된 내용이다.

4. 스타트업 재고관리는 어떻게 해야 할까

실패 없는 재고관리를 위해 스타트업이 알아야 할 것

커머스를 영위하는 회사에서 재고라는 개념은 ‘혈액’과 같다. 사람 몸속 혈액에 문제가 생겨 발생할 수 있는 병은 대부분 심각한 경우가 많듯이 재고가 필수적인 비즈니스 모델에서 관리 시스템이 잘 갖춰지지 않는다면 당장은 아니어도 언젠가는 큰 문제가 발생할 가능성이 크다. 하지만 재고관리를 떠올렸을 때 어디서부터 어떻게 시작해야 할지 막연한 부분이 존재한다. 또한 많은 회사가 시간과 인력 투입에 일정 한계가 있는 것도 사실이다. 효과적인 재고관리를 위해 성장 단계 회사들이 필수로 알아야 할 점을 알아보자.

1. 재고와 이익의 관계

커머스 회사에서 한 해 이익에 영향을 미치는 가장 중요한 지표를

꼽으려면 주저 없이 ‘기말 재고’를 꼽을 것이다. 기말 재고금액을 얼마로 계산하는지에 따라 그해 실적이 이익인지 손실인지 판가름날 수도 있다.

1년 동안 매출이 1,000원인 회사가 있다고 하자. 연초 파악된 재고금액이 100원이고 1년 동안 매입한 재고 총금액은 900원이다. 기말 재고금액을 얼마인지에 따라 그해의 매출원가가 결정된다.

① 만약 기말 재고금액이 300원이라면 매출원가는 700원이 된다.

→ 매출원가 700 = 연초 100 + 기중 매입 900 - 기말 재고 300

→ 이익 300 = 매출 1,000 - 매출원가 700

② 만약 기말 재고금액이 200원이라면 매출원가는 800원이 된다.

→ 매출원가 800 = 연초 100 + 기중 매입 900 - 기말 재고 200

→ 이익 200 = 매출 1,000 - 매출원가 800

위 사례에서 기말 재고금액이 100원 줄어들었는데 반대로 매출원가는 100원이 늘게 되었다. 즉 기말에 남아 있는 재고금액이 감소(증가)하는 만큼 한 해의 매출원가 금액이 증가(감소)한다. 따라서 기말 재고금액을 정확하게 알지 못하면 매출원가 역시 정확하지 않은 숫자가 나오게 되고 한 해 손익이 전혀 현실과 다른 숫자가 나오게 될 수 있는 것이다. 매출이나 판매비 등 타 비용들을 아무리 잘 집계하여도 정확한 재고 숫자를 알지 못한다면 결국 회사의 손익은 실제와 다른 엉뚱한 방향으로 산출될 수밖에 없다.

재고금액은 재고수량(Q)과 재고단가(P)의 곱으로 계산된다. 수량과 단가 모두 관리가 잘 되면 재고금액은 자동으로 정확하게 계산된다.

2. 실사를 통한 재고수량 관리

실사란 말 그대로 실물 수량을 직접 확인해서 전산(장부)상의 수량과 실제 수량이 일치하는지를 보고 차이를 분석하는 과정이다. 이상적으로는 전산상의 수량과 실제 수량이 딱 맞아야 하고 그게 당연한 것 같지만 현실은 생각보다 쉽지 않다. 샘플이나 증정품 지급으로 인한 누락, 시스템별 입·출고 기록 시점 차이, 창고 이관 누락, 심지어 도난이나 분실까지 정말 다양한 사유로 차이가 발생한다. 이를 주기적으로 관리하지 않으면 나중에는 원인 파악이 불가능한 상황까지 오게 된다. 실사를 계획한다면 다음의 팁을 활용하자.

- 모든 재고를 전수로 세기보다는 중요성이 높은 재고 품목을 관리하여 세는 것도 방법이다.
- 분·반기 등 적절한 빈도를 설정하여 실무에 무리가 가지 않도록 실사 프로세스를 세팅한다.
- 연구용 샘플, 증정용 상품, 불량품 등 용도별, 상태별로 보관 장소를 분리하면 추후 차이 파악이 용이하다.
- 실사의 중요성을 인지하면서도 타 업무로 바빠서 우선순위에서 밀리게 되는 경우가 많다. 경영진 차원에서 실사가 원활하게 수행될 수 있는 환경을 조성하는 것이 중요하다.

3. 재고수불부를 통한 단가 관리

대부분 회사는 수량에 대해서는 어느 정도 관리를 하지만 재고단가에 대해서는 상품 기획 단계 또는 최초 발주 단가로 일괄 설정하는 등 면밀한 관리가 되지 않는 경우가 많다. 이러한 방법이 당장 실무에서 문제가 되지는 않을 수 있다. 하지만 사업 규모가 계속 성장하면서 원가 관리에 신경써야 하는 시점이 오면 분명 발목을 잡게 된다.

이러한 단가 관리를 효과적으로 하기 위한 문서가 ‘재고수불부’이다. 상품군(SKU, 재고관리를 위한 최소 단위)별로 기초-입고-출고-기말의 수량 및 금액을 일목요연하게 관리하는 파일을 말하며 일정 기간의 재고 흐름 파악과 품목별 단가 계산까지 가능하다. 일견 복잡해보이지만 사실 엑셀로 회사별 실정에 맞게 효율적으로 작성할 수 있다. 만약 재고수불부 작성을 추진한다면 다음의 팁을 활용하자.

- 상품군별로 코드를 설정할 때 전사적 표준화 작업은 꼭 필요하다. 회계·물류·판매 등 시스템별로 다른 형식의 코드를 사용하게 되면 효율성이 크게 저하되고 오류의 가능성도 커진다.
- 출고와 입고 항목은 가능한 한 세분화하여 표시하자. 정상 출고와 정상 입고 외에는 모두 기타로 표시되는 것은 정보의 활용성을 떨어트린다.
- 어떤 주기와 시점을 기준으로 작성되도록 할 것인지 선제적으로 세팅하는 것이 좋다.

- 단가를 산정할 때 생산직 급여, 매입 부대비용, 환율 차이, 외주 가공비, 기타 간접비 등 다양한 항목을 어떻게 고려할 것인지에 대해 회계적 관점에서의 검토가 필요하다.

재고수량이 맞지 않으면 생기는 문제

재고관리는 실무적으로 참 쉽지 않은 영역이다. 다양한 품목과 수량을 실수 없이 관리하려면 꼼꼼하게 신경 써야 하는 부분이 기본적으로 많다. 또한 생산 발주부터 수입 통관 및 입고, 운송 및 보관 및 반품, 환불, 불량품 관리까지 수많은 프로세스에 걸쳐져 있는 포괄적인 업무라 다양한 인력, 부서, 주체가 연관되어 있기 때문이다. 이러한 이유로 고객사들과 미팅하다 보면 “재고관리가 너무 어려워요.” “재고 문제가 있는데 어떻게 해야 할지 모르겠어요.”와 같은 업무상 애로사항을 주로 듣게 된다.

상품이나 제품을 판매하는 회사는 당연히 재고관리가 가장 중요한 업무 중 하나이기 때문에 문제가 발생한다면 빨리 개선하는 것이 중요하다. 늦게 발견하게 되거나 알면서도 계속 내버려 두면 건잡을 수 없이 오류가 커질 수 있기 때문이다. 재고는 결국 수량과 단가의 곱으로 이루어지는데 재고 ‘수량’에 문제가 생기면 발생하는 회계상 비용과 이러한 문제를 방지하기 위해 회사에서 할 수 있는 방법들을 알아보자.

1. 재고수량에 문제가 생기면 어떠한 비용이 발생하나요?

수량에 문제가 생긴다는 말은 회사에서 파악하고 있는 수량이 현실과 맞지 않음을 의미한다. 즉 전사적자원관리ERP상에서 관리되는 기말에 있어야 할 재고수량과 실제 창고 수량이 다른 경우 그 차이를 회계에서는 재고자산감모손실로 비용 처리한다. 예를 들면 다음과 같다.

매입단가가 100원인 상품이 있는데 연초에 수량이 30개가 있었고 그중에 70개를 매입했는데 총판매량은 80개라고 하자. 그러면 연말에 있어야 하는 수량은 20개(=30개+70개-80개)이고 전사적자원관리ERP나 내부 재고관리 자료에서도 그렇게 표시될 것이다. 하지만 실제 창고에 가서 세어 보니 17개 밖에 없었다고 하면 부족분 3개에다가 단가 100원을 곱한 300원이 회계상 재고자산감모손실로 인식되는 것이다.

2. 감모손실은 왜 발생하나요?

일반적으로는 도난, 분실, 파손 등 비정상적인 사유로 발생하게 된다. 물론 감모가 필연적으로 발생할 수밖에 없는 업종도 있긴 하다. 예를 들면 정육점이다. 도축된 큰 고기를 판매하기 좋은 작은 크기로 가공하면서 각종 지방이나 불순물 등을 제거하며 중량이 줄어드는 것이다. 또는 향수 같은 화학품 제조 회사도 제조 과정에서 원료가 공기 중으로 일부 증발하면서 최초 보유분 대비 줄어드는 효과가 발생하기도 한다. 하지만 이러한 정상감모 사례가 아니라면 대부분의

감모 발생은 그리 좋은 신호가 아니다.

이러한 사례는 재고의 물리적 관리 실패로 일어난다. 매입이나 매출 수량을 틀리게 기록하거나 빠뜨리는 등 회사 내부 프로세스의 문제로 일어나는 경우도 있다. 물리적 감모는 단발적일 수 있지만 이러한 시스템이나 프로세스의 문제는 지속적으로 재고의 오류를 누적시키는 요인이라는 점에서 더 큰 문제라고 볼 수 있다.

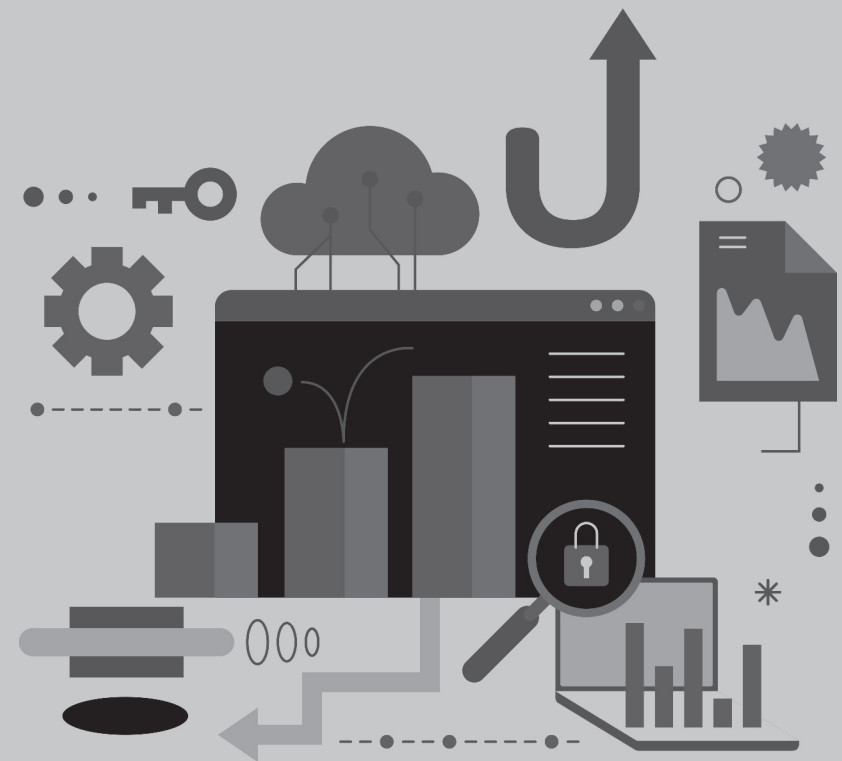
3. 감모손실을 방지하기 위해서는 어떻게 해야 하나요?

앞서 말했듯이 문제 발생 사실을 최대한 신속하게 파악하는 것이 중요하다. 수량의 경우 재고수량을 실제로 세어보는 실사가 단순하지만 사실상 유일한 방법이다. 월별·분기별·반기별 등 회사 실무 상황에 맞도록 재고 실사를 수행하고 단순히 담당자 한두 명이 아닌 여러 부서 복수의 인원이 참관하여 혹시 모를 실수, 오류, 그리고 오류가 발견되었음에도 무시하고 지나갈 가능성까지 통제할 수 있도록 하는 것이 좋다. 가능하다면 전수 실사하는 것이 좋다. 하지만 만약 재고 품목과 수량이 많은 회사라면 샘플을 선정해서 실사하고 실사 주기마다 샘플을 변경해 나가는 방법도 효과적이다.

단순히 실사를 수행하는 데만 그치지 않고 결과를 대표이사 등 상위 책임자 보고체계를 확립하여 책임소재를 명확하게 하는 것도 중요하다. 감모 발견 시 원인 파악과 방지책을 수립하고 유관 부서나 제삼자 물류3PL, Three Part of Logistics 등 외부 주체 간 신속한 커뮤니케이션을 수행하여 실질적인 개선이 이루어질 수 있도록 해야 한다.

3장

성장 단계 스타트업의 회계관리



1. 매출은 어떤 기준으로 인식해야 할까(총액 vs 순액)

매출을 총액으로 인식해도 되는지 아니면 순액으로 인식해야 하는지는 회계·세무의 전통적인 이슈이면서도 아직도 빈번하게 볼 수 있는 대표적인 이슈이다. 이제는 다 아는 내용인데도 계속해서 이슈가 되는 것은 그 판단기준이 매우 모호하기 때문이다. 총액과 순액 중 어떤 방법으로 우리 회사의 매출을 처리하는지는 회계, 법인세, 부가가치세에 연달아 영향을 미치는 복잡한 사안인 만큼 여러 가지를 동시에 고려하여 신중하게 판단해야 할 필요가 있다.

.....총액법 매출인식과 순액법 매출인식의 차이.....

한마디로 정리하자면 총액은 수익과 비용을 각각 인식하는 것이고, 순액은 수익과 비용의 차이만을 인식하는 것이다. ‘뭐가 다른 거

지? 결국 이익은 똑같은 거 아냐?’라고 생각하기 쉽지만 회계와 세무에서 수익과 비용을 각각 표시하는 것과 이를 상계하여 표시하는 것은 조금 과장하면 하늘과 땅 차이이다.

X라는 물건을 중개하여 파는 A라는 회사가 있다고 해보자. A 회사는 X를 80원에 매입하면서 바로 고객에게 100원에 판매하고 그 과정에서 20원의 이익을 얻는다고 가정하고 회계와 세무 이슈를 하나씩 점검해보자.

구분	총액법	순액법
매출	100	20
매출원가	80	-
매출총이익	20	20

총액법*과 순액법** 기준으로 작성한 A 회사의 손익계산서는 위와 같다. 매출총이익은 결국 동일하지만 회사의 재무 정보 중 가장 중요한 지표 중 하나인 매출은 5배나 차이가 나는 것을 알 수 있다. 만약 거래 마진이 작은 회사라면 더더욱 드라마틱한 차이가 날 것이다. 일반적으로 회사에서는 매출을 크게 가져가고 싶은 유인이 크기 때문에 순액 매출을 총액 매출로 인식하는 경우가 많고 분식회계 사례

* 제품이나 상품을 판매한 총판매가격을 매출액으로 인식하는 방법. 이 경우 제품제조원가나 상품의 매입원가 등 매출에 직접 대응하는 비용은 매출원가로 인식한다.

** 제품이나 상품을 판매한 총판매가격에서 제품제조원가나 상품의 매입원가를 차감한 순액을 매출액으로 인식하는 방법이다.

에 빠짐없이 등장하는 내용 중 하나인 중요한 사안이다. 외주 가공을 위해 판매하는 유상사급 거래, 재매입 조건으로 판매하는 상품, 거래 위험을 부담하지 않는 중개 거래 등이 가장 대표적인 총액으로 잘못 처리하기 쉬운 순액 거래에 해당한다.

다음은 일반기업회계기준에서 이야기하는 판단기준이다. 일반기업회계기준은 주요 지표 두 가지와 보조지표 여섯 가지를 제시하고 있고 그 기준으로 총액과 순액을 결정한다.

① 주요 지표

- 기업이 거래의 당사자로서 재화나 용역의 제공에 대한 주된 책임을 부담
- 기업이 재고자산에 대한 전반적인 위험을 부담

② 보조지표

- 기업이 가격결정권을 가짐
- 기업이 재화를 추가 가공(단순한 포장은 제외)하거나 용역의 일부를 수행
- 기업이 공급자를 선정할 수 있는 재량권을 가짐
- 기업이 제공되는 재화나 용역의 성격, 유형, 특성, 또는 사양을 주로 결정
- 기업이 재고자산의 물리적 손상에 따른 위험을 부담
- 기업이 신용위험을 부담

이와 관련해 세무적인 측면도 살펴보자. 먼저 법인세법은 총액과 순액 처리의 영향이 전혀 없다. 법인세는 수익에서 비용을 차감하고 남아 있는 최종 과세소득(과세표준)만이 중요하므로 최종 이익이 동일하다면 수익과 비용을 각각 표시하는지, 아니면 상계하는지는 전혀 중요하지 않다.

그러나 부가가치세의 측면에서는 총액·순액의 이슈가 중요하다. 부가가치세법은 매출세액을 과세표준으로 하여 매입세액을 공제하는 방식을 취하는데 문제는 매입세액에 대하여 세금계산서를 발행받지 않으면 매입세액을 공제해주지 않는 데 있다. 예를 들어 앞의 A 회사의 경우 총액으로 처리해야 하는데 순액으로 세금계산서를 주고받았을 때 매출 100에 대해서는 부가가치세를 모두 내야 하나 매입 80에 대해서는 부가가치세를 공제받지 못하여 8만원의 손실을 보게 된다. 부가가치세법의 독특한 과세 구조로 인하여 총액과 순액의 혼동은 회사에 생각하지 못한 큰 피해를 줄 수도 있는 것이다. 그러나 더 큰 문제는 위에서 이야기한 바와 같이 총액과 순액의 구분이 다소 모호하다는 데 있다. 즉 이슈를 인지하고 있더라도 판단이 달라지면 큰 피해가 발생할 수 있다는 것이다.

총액과 순액 구분에서 발생할 수 있는 이러한 문제로 인하여 실질 과세의 원칙을 따르지 않는 예외적인 개정이 이루어졌다. 2019년 2월 12일 이후부터는 거래당사자가 매매(총액)와 중개(순액) 형식 중 하나를 택하고(계약서를 매매 또는 중개로 작성하고 세금계산서를 그에 맞게 발행) 양 당사자가 적정하게 부가가치세를 신고·납부한 경우에는 세금

계산서를 적법하게 발행한 것으로 인정해주고 있다(부가가치세법 시행령 제75조). 물론 명백한 매매거래를 중개 거래로 처리하는 것을 인정해주지는 않고 앞에서 언급한 판단기준 등 애매한 부분이 존재하는 거래에 대해서는 당사자의 형식적 선택을 그대로 인정해주겠다는 의미이다.

해당 개정사항은 모호한 총액과 순액 이슈로 인하여 납세자가 의도치 않은 큰 손실이 발생할 수 있는 점을 법적으로 막았다는 데 큰 의의가 있었다. 하지만 이러한 개정사항은 재화 거래에 관해서만 규정하고 있어서 용역거래에 대해서는 모호함이 남아 있었다. 결국 2021년 세법시행령 개정안에 용역거래에 대해서도 재화와 동일하게 총액과 순액 처리를 형식에 따라 처리할 수 있게 개정되어 현재는 재화와 용역 모두 부가가치세의 측면에서는 총액과 순액 이슈에서 완전히 자유로워졌다.

총액과 순액 이슈는 얼핏 듣기엔 단순한 이슈지만 회계와 세무 전반에 걸쳐 여러 가지 복잡한 판단이 필요하다. 이처럼 기업의 모든 거래는 최소한 회계, 법인세, 부가가치세 측면에서 복합적인 검토가 필요하다. 중요한 거래, 금액이 큰 거래, 구조가 특이한 거래 등 이슈가 발생할 수 있는 거래라면 한 가지 측면의 검토를 통하여 쉽게 판단하고 결정하기보다는 회계와 세무 전문가와 종합적인 자문을 받아 올바르게 처리할 필요가 있다.

2. 모르고 있던 회계 부채에 발목 잡힐 수 있다

빚지는 것을 좋아하는 사람은 세상에 없을 것이다. 기업도 마찬가지다. 기업회계에서는 빚을 부채라고 부른다. 회계원리 첫 장에 나와 있는 ‘자산은 부채 더하기 자본’이라고 할 때 그 부채가 맞다. 단지 스타트업뿐만 아니라 세상의 모든 회사는 손익에 예민하다. 부채는 보통 비용과 함께 회계처리되기 때문에 회사의 이익을 줄인다. 따라서 누구에게도 환영받지 못할 수밖에 없다.

연간 또는 분기별 성과를 결산해보니 예상보다 회사에 부채가 적어서 좋아할 수 있을 것이다. 하지만 세상에는 외상 대금이나 카드 대금처럼 쉽게 보이는 부채만 존재하는 것은 아니다. 여기 눈에 잘 보이지 않는 부채들이 존재한다는 것을 안다는 것만으로도 추후에 겪을 수 있는 회계감사나 재무 실사 등에서 당황할 일이 크게 줄어들 것이다. 잘 드러나지는 않지만 분명히 우리 회사에도 숨어 있을 수 있는 대표적인 부채들을 살펴본다.

숨어 있을 수 있는 회사의 부채들

1. 퇴직급여충당부채

가장 유명한 부채 중 하나이다. 회사는 근로자들이 근무해야 돈을 번다. 만약 근로자들이 퇴사하게 되면 근속연수에 맞추어 퇴직금을 지급해야 하는 규정이 법상 정해져 있다. 즉 회사 입장에서는 근로자들을 고용하여 현재에 돈을 벌고 있지만 미래에 퇴직금을 지급하여야 할 의무가 매년 축적되고 있다. 따라서 근로자에게 지급해야 하는 퇴직금은 회사의 부채에 해당한다.

다만 이 부채는 회사가 선택한 퇴직연금의 형태에 따라 인식해야 할지 말지가 결정된다. 퇴직연금의 형태로는 대표적으로 확정급여형DB, Defined Benefit과 확정기여형DC, Defined Contribution이 있다. 확정급여형DB은 근로자의 퇴직금이 근무 기간과 평균 임금에 의해 확정된 것이라 회사 입장에서는 그 금액을 추후 최종적으로 지급할 의무가 있다. 따라서 확정기여형DC 퇴직연금제도를 채택한 법인은 퇴직급여충당부채 인식 대상이다. 그러나 확정기여형DC 퇴직연금제도는 정기적으로 회사가 임직원에게 퇴직금을 확정기여형DC 계좌에 입금하여 주고 근로자가 알아서 운용하면 된다. 회사 입장에서 이미 돈을 주기적으로 준 것은 미래에 더 이상 책임이 없으니 퇴직급여충당부채를 인식하지 않는다.

2. 연차충당부채

개념 자체는 퇴직급여와 비슷하다. 근로자들이 근무해서 회사가 돈을 벌고 근로자들은 근무기간에 따라 사용할 수 있는 법적 유급 휴가가 발생한다는 것이다. 이렇게 발생한 휴가에 대해서 회사 입장에서는 부채로 인식해야 한다.

가장 많이 헷갈리는 부분은 연차축진제도, 즉 “우리 회사는 휴가를 다 안(못) 써도 돈으로 지급을 안 하니까 부채로 잡을 필요가 없겠조?”라는 질문이다. 답은 “아니오.”이다. 연차축진제도를 채택했던 아니던 방식은 일부 다르지만 결론적으로는 인식해야 한다. 회사 입장에서는 올해 근로자들이 근무를 해줘서 돈을 벌었지만(수익) 근로자들이 내년에 월급을 받고도 휴가를 가서 일을 안 할 권리가 존재하기 때문에 경제적으로 손해이다(비용). 회계에서는 해당연도의 수익과 비용이 대응된다는 원칙이 존재하기 때문에 근로자들의 유급휴가에 대해서 부채를 인식해야 한다.

3. 판매보증충당부채

대부분 회사가 판매하는 제품이나 서비스에는 사후 서비스A/S 약정이 존재한다. 즉 회사가 제품이나 서비스를 판매했지만 어느 정도의 결함과 불량을 보증해 줌으로써 안심하고 구매할 수 있게 도와주는 것이다. 예를 들면 자동차나 가전제품을 사면 5년, 10년 무상 수리 조건이 붙는 것처럼 말이다.

회사는 과거 사후 서비스 제공 경험 등을 통해 올해 판매한 금액

중 앞으로 어느 정도 불량 발생 수 있을지 예측할 수 있다. 그리고 이를 통해 사후 서비스 시 소요되는 소모품 등 비용이나 회사 인력이 본업 대신 얼마나 사후 서비스에 추가 시간을 써야 하는지 등을 합리적으로 예측할 수 있을 것이다. 이렇게 사후 서비스 제공으로 인해 앞으로 발생할 것으로 생각되는 합리적인 금액을 회계상 판매 보증충당부채로 인식해야 한다.

4. 복구충당부채

회사가 사업을 하면서 나중에 원상복구를 시켜야 하는 의무가 발생할 수 있다. 예를 들면 주유소 사업을 하면서 그 과정에서 땅에 기름이 켜 수도 있기 때문에 나중에 영업을 종료할 때 이를 깨끗하게 원상복구 시키고 나가야 하는 경우가 있을 수 있다. 또는 가장 많이 볼 수 있는 경우는 사무실을 임차해서 사용하면서 임차 계약 종료 시 원상대로 복구하고 나가는 것을 건물주와 약정하는 경우이다.

이러한 경우에는 추후 원상복구를 하려면 얼마나 비용이 들지를 최선의 추정치로 계산하여 복구충당부채를 인식해야 한다. 회사가 돈을 벌면서 발생한 일이니(수익) 그것에 맞게 부채를 잡으라는 개념(비용)이다. 위에서 말한 수익·비용 대응의 원칙이 여기서도 나오게 된다.

5. 이연법인세부채

세무상 이익이 난 회사는 법인세를 내야 하는 납세의무가 있다. 납

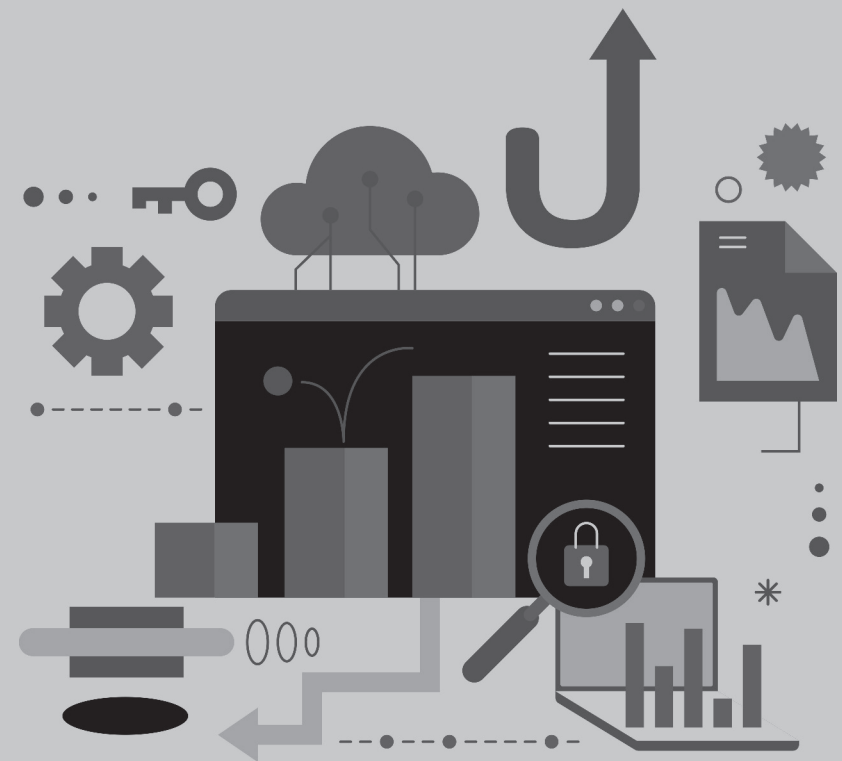
부할 법인세를 계산하려면 ‘세무조정’이라는 과정을 거치게 된다. 회계상 이익에서 시작하여 세무상 이익으로 변환하는 과정이다. 회계와 세무는 각자 수익과 비용을 다르게 해석하는 경우가 많기 때문이다.

이 과정에서 회계에서는 “이게 올해 우리 손익이야.”라고 하는데 세무에서는 “나는 이거는 평생 손익으로 인정 못 해.”라고 하는 경우가 있기도 하고 세무에서도 “그래 손익은 맞아. 하지만 우리 입장에서는 올해 손익은 아니고 나중 손익에 해당하는 거야.”라고도 할 수 있다. 이렇게 회계와 세무상 손익인식 차이에는 두 가지의 개념이 존재한다. 후자에 해당한다면 단순히 기간별로 회계와 세무상 손익 차이가 나는 것이다.

만약 올해 회계상 이익 대비 세무상 이익이 적다면 회계 관점에서 보다 실제 법인세 납부액은 적을 것이다. 하지만 회계 입장에서는 단순히 세금 적게 낸다고 좋아할 것이 아니라 나중에 회계상 이익 대비 법인세를 많이 내야 할 것을 대비해야 한다. 이럴 때 나중에 많이 낼 법인세 금액을 계산하여 이연법인세부채를 인식하는 것이다. 다만 이러한 이연법인세 회계는 개념이 다소 복잡하므로 실무적 편의를 위하여 특례가 존재한다. 일반기업회계기준을 적용하고 있는 중소기업기본법상 중소기업은 단순히 올해 납부해야 하는 금액만 법인세비용으로 처리할 수도 있다.

4장

성장 단계 스타트업의 세무 관리



1. 일반세무

우리 회사는 언제 세무조사를 받을까?

기업을 운영하는 대표라면 우리 회사는 언제 세무조사를 받을지 한 번쯤은 생각했을 것이다. 세무조사는 적법하게 세금을 냈는지 확인하는 행위다. 대상자 선정 사유에 해당한다면 조사를 받게 된다. 세무조사의 기본적인 내용과 국세청이 세무조사 때 중점적으로 보는 항목들을 알아보자.

국세기본법에서 정의하는 세무조사란 ‘국세의 과세표준과 세액을 결정 또는 경정하기 위하여 질문하거나 해당 장부·서류 또는 그밖의 물건을 검사·조사하거나 그 제출을 명하는 활동을 말한다.’라고 되어 있다. 쉽게 얘기하면 적법하게 세금을 냈는지 확인하는 행위이다.

1. 세무조사 대상자 선정

세무조사 대상자의 선정 방법은 정기 선정과 비정기 선정으로 구분된다. 국세청장은 업종별 신고성실도와 계층별·유형별·지역별 세부담 형평 등을 고려하여 적정 조사 비율이 유지되도록 조사 대상을 선정한다.

① 정기 선정 사유

- 성실도 자료 분석 결과 불성실 혐의가 인정되는 경우
- 장기미조사의 경우
- 무작위 추출방식으로 표본조사를 하려는 경우

② 비정기 선정 사유

- 납세자가 세법에서 정하는 신고, 성실신고확인서의 제출, 세금 계산서 또는 계산서의 작성·교부·제출, 지급명세서의 작성·제출 등의 납세 협력 의무를 이행하지 아니한 경우
- 무자료거래나 위장·가공거래 등 거래내용이 사실과 다른 혐의가 있는 경우
- 납세자에 대한 구체적인 탈세 제보가 있는 경우
- 신고 내용에 탈루나 오류의 혐의를 인정할 만한 명백한 자료가 있는 경우
- 납세자가 세무 공무원에게 직무와 관련하여 금품을 제공하거나 금품제공을 알선한 경우

2. 세무조사 절차

세무조사는 크게 시작 전, 시작·진행, 종료 3단계로 이루어진다.

① 세무조사 시작 전

국세청(세무서)은 세무조사 개시 15일 전까지 「세무조사 사전통지」를 보낸다(증거인멸 등의 우려가 있으면 사전통지 생략 가능). 「세무조사 사전통지」에는 조사 대상 세목, 조사 대상 과세기간, 조사 기간, 조사 사유, 조사 제외 대상 등이 기재되어 있다. 조사 개시일에는 오리엔테이션과 함께 본격적으로 조사를 시작한다.

② 세무조사 시작·진행

세무조사 첫날은 조사공무원의 신분을 확인하고 납세자권리현장에 대한 설명을 들은 후 청렴계약서에 서명한다. 이후 세무조사를 진행하는 동안 납세자는 조사공무원의 요청에 따라 장부와 증명 서류 등을 제출하고 세무대리인의 조력을 얻어 조사에 입회하게 하거나 관련 의견을 진술할 수 있다. 만약 납세자의 조사 기피 또는 납세자가 세무조사를 정상적으로 진행하기 어려운 경우 조사공무원은 세무조사를 연장 또는 일시적으로 중지할 수 있다.

③ 세무조사 마무리

세무조사가 종료되면 세무조사 결과와 관련된 내용을 듣고 「세무조사 결과 통지서」를 받게 된다. 「세무조사 결과 통지서」를 받고 조

사 결과에 이의가 있는 경우에는 30일 이내에 과세전적부심사청구를 할 수 있으며 이의가 없는 경우 「조기 결정 신청서」를 작성하여 제출하면 가산세 부담을 줄일 수 있다. 납세고지서는 세무조사 결과 통지일로부터 30일이 경과한 후 받게 되며 은행 또는 인터넷뱅킹 등을 통해 납부할 수 있다. 만약 세금을 납부하기에 자금 압박이 있다면 「납부 기한 등 연장 신청서」를 작성하여 세금 납부 기한을 연장할 수 있다.

3. 국세청의 시스템

세무조사의 기본적인 내용을 확인했는데 국세청이 어떻게 조사 대상을 선정하고 탈루나 혐의를 포착할지 의문이 든다. 국세청에서 사용하는 시스템이 어떤 것인지 한번 살펴보자.

① 소득-지출분석시스템(PCI 분석시스템)

국세청이 세금 탈루 혐의를 파악하는 방법은 2009년에 개발된 소득-지출분석시스템(PCI 분석시스템)을 활용하는 것으로 알려져 있다. 소득-지출분석시스템은 국세청에서 보유한 과세정보자료 중 납세자가 신고한 신고 소득과 납세자의 재산증가·소비지출액을 비교하고 분석하는 시스템이다. 일정 기간의 소득 금액과 재산 증가액 및 소비 지출액을 비교하고 분석하여 탈루 혐의 금액을 도출하는 것으로 세무조사 대상자 선정과 법인자금 사적사용 여부 등의 국세행정 전반에 걸쳐 활용되고 있다.

② 의심거래보고제도와 고액현금거래보고제도

의심거래보고제도STR, Suspicious Transaction Report란 금융거래와 관련하여 수수한 재산이 불법 재산이라고 의심되는 합당한 근거가 있거나 금융거래의 상대방이 자금 세탁행위를 하고 있다고 의심되는 합당한 근거가 있는 경우 금융정보분석원FIU, Financial Intelligence Unit에 보고토록 한 제도다. 의심스러운 거래(혐의 거래) 정보는 국세청 등으로 제공된다. 고액현금거래보고제도CTR, Currency Transaction Report는 일정 금액 이상의 현금거래를 금융정보분석원FIU, Financial Intelligence Unit에 보고토록 한 제도로 1일 1거래일 동안 1,000만 원 이상의 현금을 입금하거나 출금한 경우 거래자의 신원, 거래 일시, 거래금액 등 객관적 사실을 전산으로 자동 보고토록 하고 있다.

4. 사업자가 체크해 볼 자가 진단 항목

비록 세무조사를 받지 않더라도 국세청이 세무조사 때 중점적으로 점검하는 내용을 확인하여 사전에 대비해야 한다.

- 신용카드 사적 사용 혐의
- 지출증명서류 등 미수취 혐의
- 특수관계자 대여금 관련 이자 등 누락 혐의
- 과다한 임원 퇴직금이 지급된 경우
- 법인이 특수관계자와 거래가 있는 경우
- 자기주식을 보유하고 있거나 처분한 경우

대표가 보유한 상표권을 회사에 양도 혹은 대여한다면?

프랜차이즈 법인의 대표 홍길동은 최근 상표권 때문에 고민이 생겼다. 대표가 보유하고 있는 상표권을 회사가 무상으로 사용하고 있다. 이 상표권을 회사에 양도할지 아니면 사용하는 대가를 받을지를 고민하는 중이다. 만약 받는다면 얼마를 받아야 하고 세금은 어떻게 되는지도 고민스럽다.

1. 상표권을 양도하는 경우

대표가 보유한 상표권을 회사에 양도하는 경우 크게 두 가지 세금이 발생한다. 첫 번째로 발생하는 세금은 부가가치세이다. 그러나 사업자가 아닌 개인이 상표권을 일시적으로 양도하는 경우에는 계속성(반복성)과 독립성(개인사업) 기준으로 사업성 여부를 가려 사업성이 없다고 판단되면 부가가치세를 과세하지 않는다. 위 사례에서 이야기한 프랜차이즈 법인의 대표 홍길동의 경우는 사업자가 아닌 개인에 해당되므로 상표권의 양도로 인한 부가가치세는 부과되지 않는다.

두 번째로 상표권을 일시적으로 양도하고 받은 대가에 대하여 기타소득이 과세된다. 이때 받은 대가의 60%는 필요경비로 처리할 수 있으므로 상표권 양도 대가에서 필요경비 60%를 제외한 40%만 기타소득금액으로 분류된다. 예를 들어 상표권 양도 대가가 100만 원이면 필요경비로 60만 원까지 산입한 후 기타소득금액은 40만 원으

로 계산한다. 해당 기타소득은 법인에서 양도 대가를 지급할 때 기타소득금액에서 22%(지방소득세 포함)를 원천징수한 후 대표에게 지급하게 된다.

2. 상표권을 대여하는 경우

그렇다면 상표권을 양도하지 않고 회사에 대여하면 어떤 세금이 발생할까? 첫 번째로 양도와 동일하게 부가가치세가 발생한다. 부가가치세법상 용역의 공급은 계약상 또는 법률상 모든 원인에 의하여 역무를 제공하거나 재화나 시설물 또는 권리를 사용하게 하는 것이므로 상표권을 사용하게 하고 그 사용 대가를 받으면 독립적인 위치에서 반복적으로 발생하는 권리의 공급으로 부가가치세가 과세된다. 따라서 상표권을 보유한 대표는 일반 과세 사업자로 사업자등록을 한 후 법인과 상표권 사용 대가에 대한 세금계산서 거래를 통해 부가가치세를 납부해야 한다.

두 번째로 상표권 대여에 따른 사업소득이 발생한다. 상표권을 일정 기간 계속적·반복적으로 사용하도록 하고 그 대가를 지급받는 경우에는 사업소득에 해당한다. 해당 사업소득과 함께 타 소득이 있다면 다음 해 5월 종합소득세 신고 때 합산하여 신고를 진행해야 한다.

3. 상표권은 시가로 거래해야 한다

세법에서 말하는 시가란 특수관계인 외 불특정 다수인과의 계속 거래한 가격 또는 특수관계인이 아닌 제삼자 간에 일반적으로 거래

된 가격으로 법인에 상표권을 양도 또는 대여를 할 경우 그 금액은 시가로 해야 한다. 만약 이 시가가 불분명한 경우 감정평가기관에서 평가받은 감정가액을 적용할 수 있다.

법인이 대표가 보유한 상표권을 시가보다 높은 금액으로 양도하거나 사용 대가를 지급하는 경우 부당행위계산부인 규정을 적용받을 수 있으니 대가를 설정할 때 유의해야 한다. 참고로 부당행위계산부인이란 법인과 특수관계자 간에 부당하게 세금을 감소시키는 행위나 계산을 부인하고 제대로 계산한 세금을 부과하는 것이다.

4. 상표권 양도와 대여 중 유리한 방법은?

앞에서 상표권 양도와 대여에서 발생하는 세금을 알아보았는데 무엇이 유리한 방법일까? 상표권 양도와 대여의 큰 차이는 일시적으로 대가를 받는 것과 매월 혹은 일정 기간 반복해서 대가를 받는 현금흐름의 차이, 부가가치세 납부 여부, 소득세 계산 시 기타소득인지 사업소득인지 여부이다. 이러한 상표권 양도와 대여의 차이를 비교하기 위해서는 결국 상표권의 시가 산정이 가장 중요하다. 상표권의 시가 산정이 선행되고 난 후 어떤 방법이 더 유리한지를 판단할 수 있을 것이다.

2. 법인세

주의해야 하는 자문 없는 자문료

법인의 자금을 눈에 안 띄게 개인에게 돌리고 싶을 때, 모회사가 외형적으로 매출을 커 보이게 하고 싶을 때, 고문료나 경영자문료 등의 이름으로 돈이 오고 가는 경우가 빈번히 발생한다. 법인 입장에서 손쉽게 떠올릴 수 있는 방편인 만큼 과세 관청에서도 주의 깊게 보는 항목이기 때문에 법인의 비용으로 인정받기란 쉽지 않은 일이다. 국세청과 법인이 각자의 주장을 뒷받침하기 위해 입증해야 하는 것은 바로 ‘자문이 실제로 제공되었는가’이다.

자문용역이 제공되는 형식에는 제한이 없다. 그러다 보니 어떻게 확인할 것인가에는 다양한 관점의 판단이 필요하다. 첫 번째로 자주 확인되는 부분은 ‘자문을 실제로 제공할 능력이 있는가’이다. 경영 이력이나 전문성을 보유하고 있는 것으로 확인되지 않는 대표자의

가족이나 컨설팅에 필요한 전문적인 인력을 갖추지 못한 법인은 실질적으로 자문용역을 제공할 능력이 없는 것으로 판단되어 자문용역을 제공하지 않은 것으로 간주할 가능성이 크다.

두 번째로는 ‘자문용역을 제공하였다는 증빙’이다. 자문용역을 특정 형식으로 특정 결과물을 통해 제공한다는 최소한의 계약서가 존재하고 해당 요건에 따라 실제로 자문용역이 제공되었음을 입증할 수 있다면 가장 좋다. 문제가 되는 경우는 보통 자문용역을 제공하였다고 볼 수 있는 객관적인 증빙이 없는 경우이다. 구두나 유선상으로 자문용역을 제공했을 수도 있고 비대면 시대에 화상회의에 참여했을 수도 있다. 눈에 보이는 보고서나 메일이 없다고 일방적으로 비용을 인정받지 못한다면 억울할 수 있다. 이에 따라 같이 회의에 참석한 임직원의 확인 진술과 자문 내용이 기재된 회의록 등도 합리적인 증빙이 될 수 있다. 다만 형식상으로 객관적인 증빙을 갖추었다 하더라도 해당 회사의 현안과 관련 없는 일반적인 내용을 기술한 보고서의 경우 거래의 실질이 없는 것으로 보아 비용을 인정받지 못할 수 있다.

한편 국외 특수관계자와 주고받은 경영자문료는 거래의 실질과 더불어 ‘자문료의 수준이 적정한가’에 대한 입증도 필요하며 요구되는 객관적 증빙의 요건이 까다로운 편이어서 세무대리인의 도움이 필요한 경우가 대부분이다.

만약 자문료가 과세 관청에 의해 부인되는 경우 해당 법인의 법인세와 부가가치세가 추징되는 것은 물론이고 자문료를 받은 개인에

게도 뒤늦게 많은 세금이 부과될 수 있으므로 적절한 증빙의 구비와 가장 중요하게는 실질에 기반을 둔 처리가 필요하다.

임원 상여금을 마음대로 지급하면 안 되는 이유

상여금은 성과급이라고도 하며 기업에서 직원에게 임금 외에 지급하는 현금 급여이다. 일반적으로 노사 교섭에 따라 결정되며 강제성으로 지급해야 하는 임금이 아니므로 지급 여부는 당사자에게 달려 있다. 지급되는 경우에는 근로기준법상의 임금으로 지급되기 때문에 보통 임금에 관한 규정이 적용된다. 하지만 법인세법에서는 이러한 상여금에 대한 별도의 규정을 두어 그 지급을 인정하지 않는 경우가 있다. 이에 대한 이해가 필요하다. 지급을 인정받지 못하면 해당 상여금을 법인의 비용으로 처리할 수 없고 법인세 부담이 증가하게 된다.

따라서 일반 직원과 임원으로 급여와 상여금을 구분하여 정리해야 한다. 일반 직원의 급여와 상여금은 법인세법에서 별도의 규정이 없다고 보면 된다. 임원의 급여는 매우 특수한 경우를 제외하고는 별도의 규정이 없다. 하지만 ‘임원에게 지급하는 상여금’은 별도의 규정이 있기 때문에 주의가 필요하다. 구체적으로 이야기하면 ‘적법한 절차를 따라 만들어진 지급 규정’에 의해 ‘경제적 합리성’에 맞게 ‘정당하게’ 지급되어야 법인세법에서는 상여금(법인의 비용)으로 인정해준다. 이하에서는 각 조건을 세부적으로 분석해본다.

1. 지급 규정

임원 상여금은 정관·주주총회·사원총회 또는 이사회회의 결의에 의하여 결정된 급여 지급기준에 따라 지급해야 한다. 따라서 해당 규정이 있는 경우에는 임원 상여금 규정의 한도 내에서 그 지급을 인정해 주지만 규정이 없는 경우에는 지급한 금액 전액을 인정해 주지 않는다.

2. 경제적 합리성

단순히 임원 보수 규정에 따라 지급하는 것만으로는 부족하다. 해당 상여금이 사회통념과 상관행상 합리적인지에 대한 검토도 필요하다. 구체적으로 국세청은 회사의 기여도, 회사의 다른 임원, 회사의 경영 성과, 동종업계 다른 회사 등과의 비교를 통해 경제적 합리성에 부합하는지를 검토한다. 실제로 사업 규모가 유사한 동종기업의 대표자 지급 상황, 같은 회사 내 사원인에 대한 지급 상황, 회사의 경영 성과에 비해 과다하게 지급되었는지 등을 고려하여 그 지급을 인정하지 않은 사례도 많으니 주의가 필요하다.

3. 정당한 지급

경제적 합리성을 갖추었다 하더라도 그 지급이 정당해야 한다. 일반적이고 구체적이어야 하고 계속적이고 반복적이어야 한다. 일반적이고 구체적이라는 것은 누구라도 적용 가능해야 하고 누가 적용받더라도 같은 결과가 나와야 함을 의미한다. 주주총회에서 상여금 한

도만 결정했고 구체적인 산정기준이 없다는 점과 이익은 감소했으나 상여금이 증가하여 지급기준의 일관성이 없다는 점을 들어 상여금을 인정하지 않은 사례들이 있다.

계속적이고 반복적이라는 것은 일시적으로 적용되는 규정이 아니어야 한다는 것을 의미한다. 가결산* 결과에 따라 지급한다고 주주총회에서 의결했으나 이를 무시하고 수시로 지급하는 경우, 특정 임원에게 유리하게 적용하기 위해 신설한 예외적인 임의규정은 국세청이 인정해주지 않은 사례가 많다.

세무조사 시 임원과 회사의 거래에 대해 특히 중요성을 두어 검토를 진행하게 된다. 여러 가지 거래 중 가장 빈번하게 발생하는 항목이 앞서 설명한 임원 상여금이며 세법에서 여러 제재를 두는 만큼 그에 대한 대비가 필요하다. 가장 먼저 우리 회사에 적합한 절차에 따라 만들어진 지급 규정이 있는지 확인해보고 그 지급에 경제적 합리성과 정당성이 있는지도 검토해야 할 것이다.

* 결산은 한 회계연도(일반적으로 1월 1일에서 12월 31일)의 최종 재무제표를 작성하는 과정이나 이를 기중에 가마감으로 행하는 결산을 의미. 가결산은 본결산과 같이 장부의 완전한 마감은 하지 않고 중요한 항목에 대하여 본결산에 준한 결산을 해서 당해 기간의 개괄적인 재정상태와 경영성적을 파악하는 것을 목적으로 한다.

3. 부가가치세

자사물 적립금 판매액은 부가가치세를 안 내도 될까

매출액 중 자사물 적립금, 쿠폰 등의 적용으로 할인된 금액은 부가가치세를 안 내도 될까? 지금까지 사용 가능한 할인쿠폰, 자사물 전용 적립금, 충전금으로 결제 시 5% 추가 적립 등 온라인 쇼핑몰은 고객이 자사물을 한 번이라도 더 방문하도록 많은 혜택을 제공한다. 고객으로서는 구매가격을 낮춘다는 측면에서 큰 차이가 없을 수 있다. 하지만 쇼핑몰을 운영하는 기업의 입장에서는 고객이 어떤 혜택을 선택하느냐에 따라 부가가치세 신고 여부가 달라질 수 있다.

1. 할인쿠폰

먼저 할인쿠폰의 경우를 보자. 상품의 공급가액에서 직접 차감되는 매출에누리 항목으로 부가가치세 과세표준에 포함되지 않는

다. 즉 1만 원짜리 물건을 사면서 1,000원의 할인쿠폰을 적용하면 9,000원에 대한 부가가치세만 부과된다. 오픈마켓에서 판매하는 상품의 경우 오픈마켓에서 발행한 할인쿠폰이라도 판매자가 부담하는 매출에누리(즉 판매자의 정산대금은 할인 후 금액)라면 할인 후 금액에 부가가치세가 부과된다.

2. 적립금

가장 많이 시행되는 자사물 적립금은 구매금액의 일정 비율에 해당하는 적립금(포인트)을 고객에게 제공하고 다음번에 물건을 구매할 때 사용할 수 있도록 한다. 이렇게 구매 실적에 따라 적립된 포인트는 판매자와 고객 사이에서 미리 정해진 할인 약정에 따라 두 번째 거래에서 적립금만큼의 공급가액이 공제되는 것으로 보아 부가가치세 과세표준에 포함되지 않는다. 즉 첫 번째 거래에서 다음 거래에 사용할 수 있는 할인쿠폰이 주어진 것으로 보는 것이다. 다만 오픈마켓에서 제공하는 적립금을 사용하는 경우는 입점한 판매자가 고객에게 직접 적립금을 지급한 것이 아니므로 판매자의 부가가치세 과세표준에서는 적립금 분의 금액이 차감되지 않는다.

3. 충전금

구매 실적에 따라 적립된 포인트 외에 고객이 포인트를 충전(선결제)하여 사용하는 경우가 있다. 고객이 충전한 포인트는 결제 시점에서는 판매자의 선수금에 해당한다. 실제로 포인트를 사용하여 상품

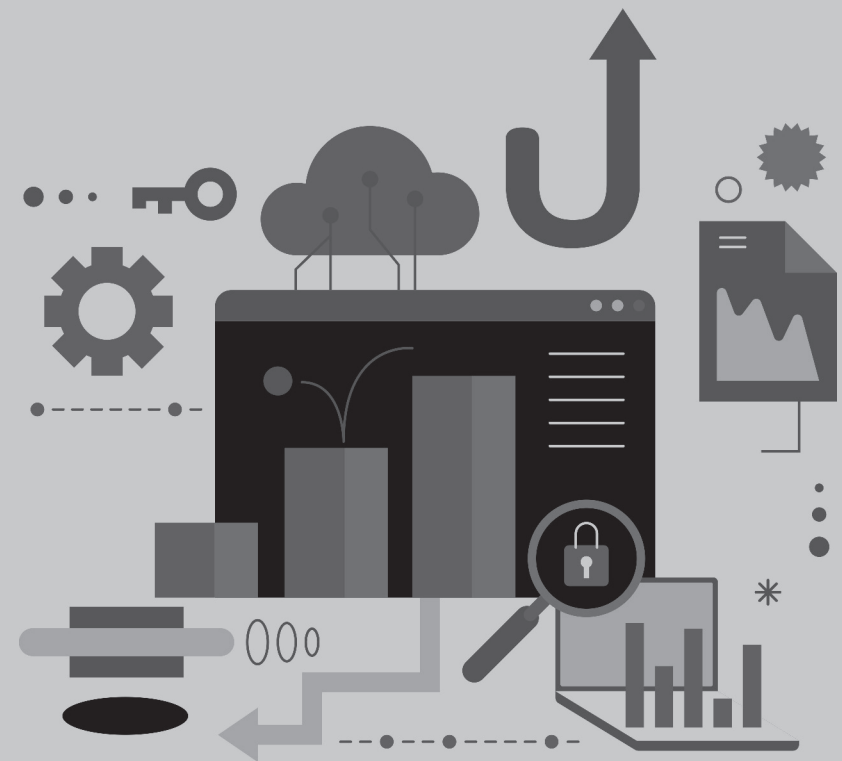
을 구매했을 때 매출에 해당한다. 이에 따라 상품 구매 시점의 포인트 사용분이 부가가치세 과세표준에 포함되어야 한다. 하지만 종종 결제대행사로부터 일괄적으로 데이터를 받아 결제금액 전액을 매출액으로 부가가치세를 신고하는 경우가 있다. 고객들이 포인트를 충전하고 단기간 내에 전부 사용하는 것이 아닌 이상 부가가치세 공급 시기의 오류가 있을 수 있으므로 주의가 필요하다. 사례별 판매자의 부가가치세 과세표준을 한눈에 정리하면 다음과 같다.

구분	고객이 10,000원 상품 구매 시			
	1) 할인쿠폰 1,000원	2-1) 자사몰 적립금 1,000원	2-2) 오픈마켓 적립금 1,000원	3) 충전금 1,000원
과세표준	9,000원	9,000원	10,000원	10,000원

한편 포인트 적립과 충전을 동시에 제공하는 자사몰의 경우 추가로 주의해야 할 점이 있다. 고객이 포인트로 상품을 구매했을 때 사용된 포인트가 적립분인지 충전분인지 구분이 되지 않는다면 과세관청은 이를 과세표준에 포함되는 충전된 포인트라고 주장하여 부가가치세를 추가 징수할 가능성이 있으므로 내부적으로 고객별 포인트 운용 내역에 대해 구분관리가 필요하다.

5장

성장 단계 경영관리



1. 외부감사는 어떻게 받는 것일까

외부감사란 무엇인가

1. 외부감사 대상 법인 요건

외부감사 대상이 되는 회사의 요건은 주식회사와 유한회사로 구분할 수 있다. 스타트업은 주식회사가 대부분이므로 주식회사만 살펴보자.

상장기업이나 상장 예정인 기업은 투자자 보호를 위하여 투명한 재무정보가 공시되어야 하므로 당연히 외부감사 대상이다. 또한 비상장이라 하더라도 규모가 큰 회사들 역시 이해관계자가 많으므로 외부감사 대상이다.

구분	세부구분
상장	주권상장법인(유가증권시장·코스닥시장·코넥스시장)
상장예정	주권상장예정법인
비상장	직전 사업연도말 자산총액 또는 매출액이 500억 이상 소규모 회사가 아닌 회사

스타트업은 대부분 ‘비상장’이면서 ‘소규모 회사가 아닌 회사’에 해당하여 외부감사를 받게 된다. 주식회사 등의 외부감사에 관한 법률은 다음 표의 네 가지 요건 중 두 가지 이상을 충족하면 소규모 회사가 아니라고 보고 있다. 즉 다음 네 가지 요건 중 두 개 이상을 충족하면 외부감사 대상이다. 요건 충족 여부는 모두 직전 사업연도 말 기준으로 판단한다.

자산총액	부채총액	매출액	종업원수
120억 이상	70억 이상	100억 이상	100인 이상

예를 들어 2022년 12월 31일 기준으로 매출액이 150억 원이고 종업원이 120명인 경우 두 가지 요건을 충족하였으므로 2023 회계연도에는 외부감사 대상에 해당하게 된다.

2. 외부감사인 선임 및 보고 절차

외부감사 대상이 되면 회사는 두 가지를 해야 한다. 첫째, 외부감사 대상 첫해인 회사는 사업연도 개시일로부터 4개월 이내에 감사인을 선임해야 한다. 예를 들어 2022년 12월 31일 기준으로 처음 외부감사 대상 요건을 충족하였다면 2023 회계연도에 대하여 외부감사를 받아야 하며 2023년 4월 30일까지 회사의 재무제표를 감사해 줄 감사인을 선임해야 한다.

둘째, 계약체결일로부터 14일 이내에 증권선물위원회에 감사인 선임 보고를 해야 한다. 투자 실사 때 받는 임의감사계약과 달리 외

감법에 따른 외부감사계약에 대해 회사는 증권선물위원회에 감사인 선임 보고를 해야 한다. 예를 들어 2023년 4월 30일에 감사인을 선임하고 감사계약체결을 했으면 2023년 5월 14일까지 증권선물위원회에 보고해야 한다.

스타트업에게 생소한 회계감사? 이것만 알면 된다

외부 투자유치에 성공해서 비즈니스에 날개를 단 듯 쑥쑥 커가고 있는 스타트업 A사. 다만 연말이 지나고 새해가 되니 재무 담당자에게는 재무 결산과 부가가치세 신고에 이은 고민거리가 하나 더 있다. 바로 투자사에서 요청한 회계감사보고서이다. 투자조건 중 하나로 매년 회계연도가 끝나고 나면 회계법인에 감사를 받고 이에 대한 보고서를 제출하라는 것이다.

결산만으로도 머리가 아픈데 회계감사라는 게 도대체 뭔지 종잡을 수가 없다. 언뜻 뉴스에서 보기로는 감사의견도 여러 가지가 있는 것 같고 타인이 우리 회사의 재무제표와 장부를 보고 평가를 한다는 것이 왠지 부담스럽다. 특히 회계감사를 처음 받게 되면 어떻게 진행되는지에 대해서 파악이 쉽지 않기 때문에 막연한 두려움만 드는 것이 사실이다.

1. 중간감사(9~12월 중 실시)

말 그대로 회계연도 ‘중간’ 시점에 회사에 대한 이해, 비즈니스 구조, 중간 시점까지 일어난 중요 이벤트에 대한 파악 등을 하는 절차이다. 처음 감사를 하게 되면 회계사도 회사에 대해서 잘 모르는 것이 사실이다. 따라서 회사의 기본적인 문서 등을 보며 담당자와 인터뷰를 주로 하게 된다. 참고로 이때 담당자 입장에서는 전혀 어렵게 느낄 필요 없이 알고 있는 그대로를 감사인에게 설명해주면 된다. 만약 실무를 하면서 모호하거나 어려웠던 부분이 있었다면 감사인과 미리 논의하기 좋은 타이밍이기도 하다.

2. 재고 실사(연말 연초 근접한 날에 실시)

상품과 제품 등 재고를 보유하고 있는 회사만 실시하게 되며 감사인과 함께 해당 재고 보관 장소에 가서 재고수량을 세는 절차이다. 일반적으로 모든 재고를 전수로 세는 경우는 거의 없고 일부를 샘플링해서 검수하기 때문에 부담 가질 필요는 전혀 없다. 참고로 CFO나 재무 담당자들이 평상시 업무를 하면서 재고를 직접 볼 일은 거의 없다. 따라서 이때는 재무담당자도 함께 참관해서 회사의 재고 프로세스와 운영에 대해 눈으로 보고 익힐 기회이기도 하다. 감사인에게 입·출고 관리나 폐기 처리 등 전반적인 재고관리 보완점을 문의한다면 단순 감사 절차에서 벗어나 회사에 도움이 되는 방향으로 활용할 수도 있다.

3. 금융기관조회서 준비 및 발송(연말 또는 이듬해 1월 중 실시)

말이 어렵지만 회사가 거래하고 있는 은행, 보험사, 증권사 등 금융기관에 확인서를 보내서 장부와 실제 잔액이 일치하는지, 누락된 것은 없는지 등을 확인하는 절차이다. 처음 감사를 받게 되면 많은 부분이 생소하게 느껴질 것이다. 하지만 감사인이 조회서 작성에 대해 친절한 가이드를 해줄 것이기 때문에 걱정할 필요가 없다. 차근차근 따라 하면 이게 낫선 것이지 어려운 것이 전혀 아님을 깨닫게 될 것이다. 그리고 번거롭긴 하지만 조회서는 최대한 빨리 준비해서 보내는 것이 좋다. 금융기관으로부터 회신을 받는 데도 시간이 상당히 소요되기 때문이다. 모든 조회서가 회수되지 않으면 감사보고서 발행에 큰 차질을 빚을 수 있으므로 미리미리 준비하면 좋다. 특히 요즘은 온라인 지원을 하는 금융기관이 많으므로 될 수 있으면 서면(우편) 조회서보다는 온라인 조회서를 활용하는 것이 번거로움을 줄일 수 있다.

4. 기말감사(1~3월 중 실시)

회계감사의 메인이라고 할 수 있으며 감사대상 기간의 재무제표를 제시하고 그에 대한 적정성을 평가받는 절차이다. 실제 거래가 일어난 증빙을 제출하기도 하고 감사인과 질의응답 시간을 가지기도 한다. 회계감사는 재무제표가 ‘적절’한지를 평가하는 것이지 ‘100% 정확’하다는 것을 입증하는 것은 절대 아니다. 중요한 회계 오류가 아닌 단순 실수나 금액적 영향이 적은 오류 등은 감사인과 협의하여

넘어갈 수도 있다. 감사인과 논의하는 것을 부담스러워하지 말고 적극적으로 커뮤니케이션하는 것이 좋다.

위의 과정을 마치게 되면 회계법인의 감사의견이 담긴 최종 감사 보고서가 발행된다. 회계감사라는 단어에 압박받을 필요가 전혀 없다. 부정한 의도 없이 건전한 방식으로 비즈니스를 하는 회사라면 회계감사는 절대 어려운 벽이나 허들이 아니다. 여기에 '적극적인 소통'이 더해진다면 회사를 단순 평가받는 절차가 아닌 회사가 한 단계 발전할 수 있는 '기회'임에 틀림없다.

2. 스타트업이 활용할 수 있는 성과보상제는 무엇이 있을까

..... 받자마자 팔 수 있는 스톡그랜트

지난 2021년 4월 네이버는 3년간 매년 1,000만 원 상당의 네이버 주식을 임원을 제외한 전 직원에게 성과급으로 지급하는 '스톡그랜트 Stock Grant^{*}'를 도입한다고 밝혔다. 스톡옵션보다는 생소한 용어이다.

회사가 보유한 자기주식을 임직원에게 무상으로 지급하는 인센티브 제도가 바로 스톡그랜트이다. 해외에서는 인재 확보 등을 위해 널리 사용되고 있다.

1. 스톡그랜트, 주식을 살 수 있는 권리가 아닌 주식을 주는 것
스톡옵션과 스톡그랜트의 차이에 대해 알아보자. 스톡그랜트는 회

* 주식을 부여한다는 의미로 유능한 인재를 영입하기 위해 회사 주식을 직접 무상으로 주는 인센티브 방식이다.

사 주식을 직접 무상으로 주는 방식으로 스톡옵션과 달리 의무 근무 기간이 없어 즉시 매도해 현금화할 수 있기 때문에 임직원 입장에서는 매우 매력적인 인센티브 제도이다. 반면 스톡옵션은 일반적으로 2~3년 의무 근무 기간을 두고 있어 당장 아닌 향후에 주식을 싸게 살 수 있는 권리가 주어진다는 점에서 스톡그랜트와 차이가 있다.

2. 스톡그랜트 지급 시 재무제표에 어떤 영향을 미치는가?

그런데 스톡그랜트와 관련된 비용은 어떻게 봐야 할까? 회사 입장에서는 인건비이다. 다만 지급수단이 현금이 아닌 자사주일 뿐이다. 상장회사의 경우 지급하는 시점의 종가를 기준으로 비용을 인식하지만 스타트업과 같은 비상장주식의 경우 대부분 시세가 존재하지 않기 때문에 상증세법에 따른 비상장주식가치 평가금액을 적용하여 비용을 인식해야 한다. 단, 비상장주식의 경우도 일정 규모 이상의 제삼자 간 거래를 통해 형성된 매매사례가액이 있다면 해당 금액을 기준으로 상여금이 측정될 수 있다.

한편 자기주식 취득가액과 지급 당시 시세가 차이가 난다면 해당 차액을 자기주식처분이익으로 재무상태표상 자본에 반영하게 된다.

3. 스톡그랜트는 받은 직원에게는 어떤 일이 발생하는가?

회사 주식을 상여금으로 받은 직원의 경우 주식을 지급받는 시점에 해당 주식의 가치(매매사례가액 혹은 비상장주식가치 평가액)만큼 근로소득을 지급받은 것으로 보며 해당 가액에 대한 원천징수 상당액

이 급여에서 차감 후 지급될 것이다.

다만 안타깝게도 벤처기업의 경우 비과세, 분할납부, 양도 시점까지 과세이연 등의 다양한 세제혜택이 있는 스톡옵션과는 달리 스톡그랜트를 통한 상여에 대해서는 특별한 세제혜택은 없다.

4. 스톡그랜트 제도 활용 시 주의사항은 무엇인가?

스톡그랜트는 주주총회 결의가 필요한 스톡옵션과는 달리 자기 주식 처분 결의를 위한 이사회 결의만 필요하므로 상대적으로 절차는 간소한 편이다. 다만 회사가 상여금 재원으로 활용할 자사주를 취득하기 위해서는 상법상 배당가능이익이 존재해야 하므로 회사 재무상태에 대한 사전 점검이 필요하다.

또한 기본적으로 직원에 대한 상여금은 법인세법상 비용으로 인정되나 대표이사 등 임원의 상여금은 정관·주주총회·사원총회 또는 이사회 결의에 의하여 결정된 급여지급 기준을 초과하여 지급하는 경우 세무상 비용 인정이 안 되므로 임원에 대한 상여의 경우 회사 내부의 적절한 규정을 미리 마련해 놓아야 한다.

사이닝보너스와 리텐션보너스

사이닝보너스(signing bonus(또는 사인은 보너스sign-on bonus)^{*}는 회사에서 새로 합류하는 직원에게 주는 일회성 인센티브이다. 사이닝보너스를 받은 직원은 대체로 몇 년간은 다른 회사로 이직할 수 없고 약정된 의무 재직기간을 못 채우면 반환하는 방식을 적용하기도 한다. 스타트업에서도 전문 인력을 유치하기 위해 사이닝보너스를 지급하기도 한다. 관련된 세무와 회계처리에 대해 알아보자.

1. 회사의 회계처리

사이닝보너스는 그 계약조건에 따른 근로 기간 동안 안분하여 비용이 인식되기 때문에 사이닝보너스 지급 시 전체 금액을 선급비용으로 처리한 후 월 결산 또는 기말 결산 시 근무 기간에 안분하여 당기분에 해당하는 비용만을 인건비로 처리한다. 예를 들어 직원에게 3년 근무 조건으로 1억 원의 사이닝보너스를 입사일에 일시 지급하면 사이닝보너스 지급 시(차변) 선급비용 1억 원/(대변) 현금 1억 원으로 처리한 후 매월 결산 시 2,777,777원(=1억 원/36개월×1개월)씩(차변) 급여 2,777,777원/(대변) 선급비용 2,777,777원으로 회계처리한다.

^{*} 입사 시 일정 기간 동안 이직 금지 등을 약속하며 지급하는 일회성 인센티브

2. 직원의 소득세 처리

사이닝보너스는 근로소득으로 과세된다. 사이닝보너스를 선지급받는 시점에는 공제 없이 전체를 지급받고 매월 안분 금액을 급여에 합산하여 간이세액표에 따라 원천징수하여 납부하게 된다. 가령 A 직원의 월 급여가 500만 원이라고 한다면 입사일에 1억 원을 수령한 후 매월 급여에 2,777,777원(=1억 원/36개월)을 합산한 금액인 7,777,777원을 기준으로 간이세액표에 따라 소득세를 원천징수한 후 받는다.

3. 중도 퇴사 시 처리

직원이 약정된 근무 기간을 불이행함에 따라 사이닝보너스 일부를 환수할 때 환수금액만큼 선급비용에서 차감한다. 근로자 입장에서는 반환하는 금액은 소득 금액에서 제외되기 때문에 과거에 신고하였던 근로소득세가 있다면 환급받아야 한다. 따라서 연말정산 후 해당 임직원이 퇴사하면 경우에 따라 연말정산을 다시 진행해야 한다. 예컨대 직원이 3년 근무 약정 근무를 어기고 2년 근무 후 퇴사하여 33,333,333원을 반환할 때 회사는(차변) 현금 33,333,333원/(대변) 선급비용 33,333,333원으로 회계처리에 반영한다. 이때 반환금액에 대해 납부한 근로소득세가 있다면 연말정산 재신고 등을 통해 환급받아야 한다.

4. 리텐션보너스

리텐션보너스(Retention Bonus*)는 사이닝보너스와 비슷한 개념으로 사이닝보너스가 '입사 당시, 신규 계약 체결 당시' 지급되는 형태인 것에 비해 리텐션보너스는 재직기간 중에도 유능한 직원의 장기근속 유도를 위해 지급하는 경우 등 지급 시기의 범위가 다양하다. 리텐션보너스도 사이닝보너스와 같이 근무 약정 기간에 따라 미리 지급하는 급여 성격이기 때문에 사이닝보너스와 같이 약정 기간에 따라 안분하여 회계와 세무 처리를 진행해야 할 것이다.

* 회사에 재직 중인 직원의 장기근속 유도를 목적으로 주는 인센티브

재무제표로 읽는 기업 이야기

에르메스 재무제표를 볼 수 있는 이유

「주식회사 등의 외부감사에 관한 법률」(이하 외감법)이 개정되기 전에는 '주식회사'만 외부감사 대상으로 유한회사는 해당하지 않았다. 하지만 2020년 이후 유한회사도 외부감사 대상에 해당하게 됨에 따라 에르메스, 루이뷔통, 샤넬 등의 실적을 공식적으로 확인할 수 있게 되었다.

기존에는 외부감사를 피하고자 몇몇 기업, 특히 외국계 기업은 자회사를 유한회사로 설립하거나 기존에 주식회사로 설립된 자회사의 법적 형태를 유한회사로 변경하기도 했다. 유한회사가 외부감사 대상에서 제외되었던 이유는 외부감사를 받는 목적을 생각해보면 쉽게 알 수 있다. 상법상 회사의 형태는 크게 주식회사와 유한회사로 나눌 수 있다. 가장 큰 차이점은 운영방식에 있다.

주식회사는 개방적으로 운영할 때 적합하고 유한회사는 폐쇄적으로 운영할 때 적합한 회사의 형태이다. 구체적으로 주식회사는 회사를 상장시킬 수도 있고 사채를 발행해서 자금을 조달할 수도 있다. 하지만 유한회사는 그렇지 않다. 상장을 할 수도 없고 사채를 발행해서 돈을 빌릴 수도 없고 주식회사만큼 지분을 자유롭게 양도할 수도 없다.

이러한 운영의 개방성을 이해관계자 측면에서 바라본다면 주식회사는 이해관계자가 많을 수밖에 없다. 다수의 주주와 다수의 채권자로부터 자금조달이 가능하기 때문이다. 이해관계자가 많은 주식회사는 투자자와 채권자 보호를 위하여 매년 회계감사를 받고 재무제표를 공시하도록 한 것이다.

에르메스와 같은 외국계 회사들은 대부분 유한회사 형태로 설립한다. 운영방식이 폐쇄적이기 때문인데 에르메스코리아, 루이뷔통코리아, 샤넬코리아 모두 사원(주식회사로 치면 주주)은 1명이다. 해외 본사가 100%로 소유하고 있는 구조이다. 이러한 유한회사도 2017년 외감법이 개정되면서 외부감사 대상에 포함되었다.

외국계 회사들이 한국에서 돈을 많이 버는 것 같은데 유한회사라서 외부감사를 안 받는 것에 대해서 부정적인 여론이 형성되었기 때문이다. 따라서 일정 요건을 충족하면 유한회사도 외부감사를 받는 것으로 2017년에 법을 개정하게 되어 「주식회사의 외부감사에 관한 법률」이 「주식회사 등의 외부감사에 관한 법률」로 변경되었다. 2020년부터 유한회사는 다음의 두 가지에 해당되면 외부감사를 받아야 한다.

- 직전 사업연도 말 자산총액 또는 매출액이 500억 원 이상인 경우
- 직전 사업연도 말 기준 다음의 다섯 가지 요건 중 세 가지에 해당하는 경우

자산총액	부채총액	매출액	종업원	사원
120억 이상	70억 이상	100억 이상	100명 이상	50명 이상

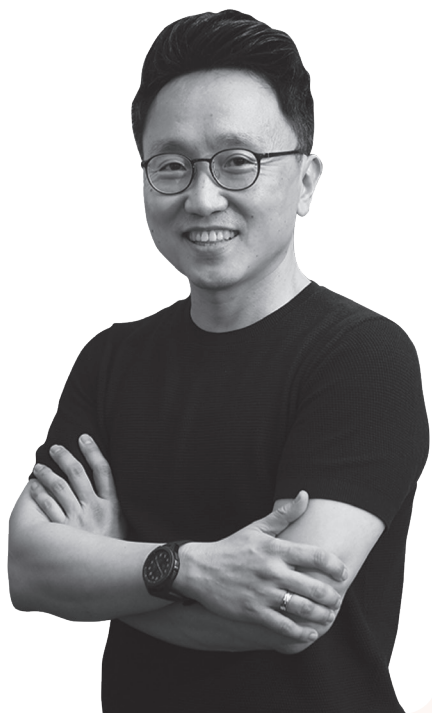
에르메스코리아는 2019년 기말 기준 자산총액 1,610억 원, 부채총액 430억 원, 매출액 4,190억 원, 사원은 1명이다(종업원 수는 공시 대상이 아니므로 알 수 없다). 자산총액이 500억 원을 초과하므로 2020년부터 우리는 에르메스코리아의 감사보고서를 전자공시시스템에서 확인할 수 있게 되었다.

하지만 빠져나갈 구멍은 있었다. 에르메스, 루이뷔통, 샤넬 재무제표는 볼 수 있는데 같은 외국계 명품 브랜드인 구찌코리아 재무제표는 볼 수 없다. 법인등기부등본을 확인해 보니 구찌코리아는 유한회사가 아니라 유한책임회사로 확인된다.

외감법 적용 대상 회사 종류는 주식회사와 유한회사 두 가지뿐이다. 그러나 상법에는 회사 종류가 다섯 가지이다. 주식회사, 유한회사, 합명회사, 합자회사, 그리고 유한책임회사. 이 점을 활용하여 구찌코리아는 회사의 형태를 유한회사에서 유한책임회사로 변경하여 외감법 대상에서 제외될 수 있었던 것이다. 최근에는 유한책임회사도 외부감사대상에 포함하는 입법이 진행 중이다.

“성장기 스타트업의 재무관리는 비즈니스와 전략과 연결되어야 합니다.”

백패커 송승훈 CFO



기업의 재무관리자들은 어떤 사람들일까? 보통은 숫자에 민감하고 까다로운 인상일 것으로 생각된다. ‘숫자’라는 구체적인 명확한 단어로 말하는 사람들이기 때문이다. 그러나 대기업부터 스타트업까지 다양한 기업을 경험한 경력 25년 차 백패커 송승훈 CFO는 성장하는 스타트업의 재무관리 담당자는 비즈니스를 이해하고 사람들과 소통하는 사람이어야 한다고 말한다.

“기업의 재무관리팀이 하는 일은 단순한 회계관리가 아니라 FP&A Financial Planning & Analysis를 넘어 비즈니스를 숫자로 풀어내고 숫자를 비즈니스로 이야기하는 일입니다. 사업과 각 조직이 다루는 각종 지표를 파악하고 이를 바탕으로 회사의 성장을 위한 전략적 의사결정을 내릴 수 있게 하는 사람들이죠.”

특히 성장하는 스타트업에서는 가지고 있는 정보가 다소 불충분하더라도 빠른 의사결정이 이루어져야 하므로 재무관리자의 역할이 더욱더 중요하다고 송 CFO는 설명한다. 때문에 1) 회계관리 능력, 2) 비즈니스를 이해하는 능력, 3) 데이터 분석을 바탕으로 의사소통하는 능력까지 삼위일체가 갖춰진 재무관리자가 이상적이라고 말했다. 또한 당장 세 가지 능력을 다 갖추고 있지 않더라도 능력을 확장하고 성장하는 준비와 노력이 필요하다고도 말했다.

송 CFO는 공인회계사로서 삼일회계법인에서 경력을 시작했고 엔씨소프트의 재무전략팀과 북미법인 재무 부사장 Finance VP, 네과의 CFO를 거쳐 2021년 초 백패커에 합류했다. 송 CFO에게 비교적 큰 기업에서 스타트업으로 조인한 배경에 관해 묻자 “커뮤니티 활동에

서 얻은 에너지와 성장의 즐거움”의 영향이 컸다고 설명했다. 원래도 커뮤니티의 힘, 경험과 경력을 나누는 일상을 사랑했던 그는 트레바리를 비롯한 다양한 독서 모임에 참여하면서 스타트업씬에서 일하는 열정 가득한 실무자들을 만나며 스타트업에 관심을 두기 시작했고 때마침 백패커의 CFO 제안을 받고 스타트업 합류를 결심하게 되었다.

백패커는 핸드메이드 마켓플레이스 아이디어스^{idus}, 창작자 크라우드펀딩 플랫폼 텀블벅^{tumblbug}, 그리고 창작자 멤버십 커뮤니티 스테디오^{steadio}까지 세 개의 서비스를 운영하고 있다. 이 가운데 아이디어스는 지난 2022년 하반기 이후 손익분기점^{BEP} 이상의 실적을 내는 중이고 텀블벅은 2021년 이후 빠르게 성장하며 수익성을 개선하고 있다. 2023년 7월엔 자회사 텀블벅을 합병하고 기존 홍대와 강남으로 나뉘어 있던 사무실을 강남 사무실로 통합하여 각 서비스 간의 시너지 확대와 함께 본격적인 창작자 생태계 구축을 위한 활동에 집중하며 일상의 특별함과 새로움, 설렘의 문화를 더하는 지속 가능한 시장 환경을 조성할 계획이다.

이렇듯 빠르게 성장하는 스타트업에서 여러 사업부서를 총괄하는 CFO로서 CFO에게 가장 중요한 역량은 무엇인지 송 CFO에게 질문했다. 송 CFO는 “커뮤니케이션 능력”이라고 대답했다. “재무관리는 결국 조직과 구성원의 활동을 수치화하여 내부와 외부 이해관계자와 소통하는 과정입니다. CFO는 다른 기능을 담당하는 내부 조직의 이야기를 경청하고 비즈니스에 대한 이해와 논리적인 데이터 분석

을 바탕으로 전사가 한 방향을 바라보고 일할 수 있는 숫자와 스토리를 전달할 수 있어야 합니다.”

한편 CFO로서 가장 두려운 것이 무엇인냐는 질문에는 ‘이루지 못한 잠재력’이라고 대답했다. “『더 서클^{The Circle}』이라는 영화가 있어요. 메이라는 주인공이 모두가 선망하는 세계 1위 소셜미디어 기업인 더 서클에 입사하면서 일어나는 일을 다루고 있는데요. ‘가장 두려운 것이 무엇인가’에 대한 인터뷰 질문에 메이는 ‘이루지 못한 잠재력^{unfulfilled potential}’이라고 말합니다. 기업의 CFO도 마찬가지입니다. 우리 회사가 가진 잠재력을 이루지 못하는 의사결정을 항상 조심하게 됩니다. 백패커는 잠재력이 정말 많은 회사입니다. 그런 백패커가 더욱 성장하고 앞으로 나아가기 위한 방향을 고민하고 그 반대 방향으로 가지 않도록 노력하는 것이 CFO의 일이라고 생각해요.”

송 CFO는 마지막으로 아이디어스, 텀블벅, 스테디오 세 개 서비스를 통해 백패커가 만들어갈 창작자 생태계의 과정에 이루지 못한 잠재력이 없도록 더욱 건강한 성장을 만들어가는 것이 앞으로의 계획이라고 말했다. 백패커가 추구하는 본질적인 가치와 고유한 정체성을 지키면서도 재무적 성과를 낼 수 있도록 숫자와 비즈니스를 연결해 모든 구성원이 나아갈 하나의 방향성을 보여주는 것이 본인의 역할이라고 말했다. 앞으로도 열정 가득한 사람들의 커뮤니티를 통해 후배 스타트업 재무관리자들과 경험과 경력을 나누는 일상도 이어갈 것이라고 했다.

3부

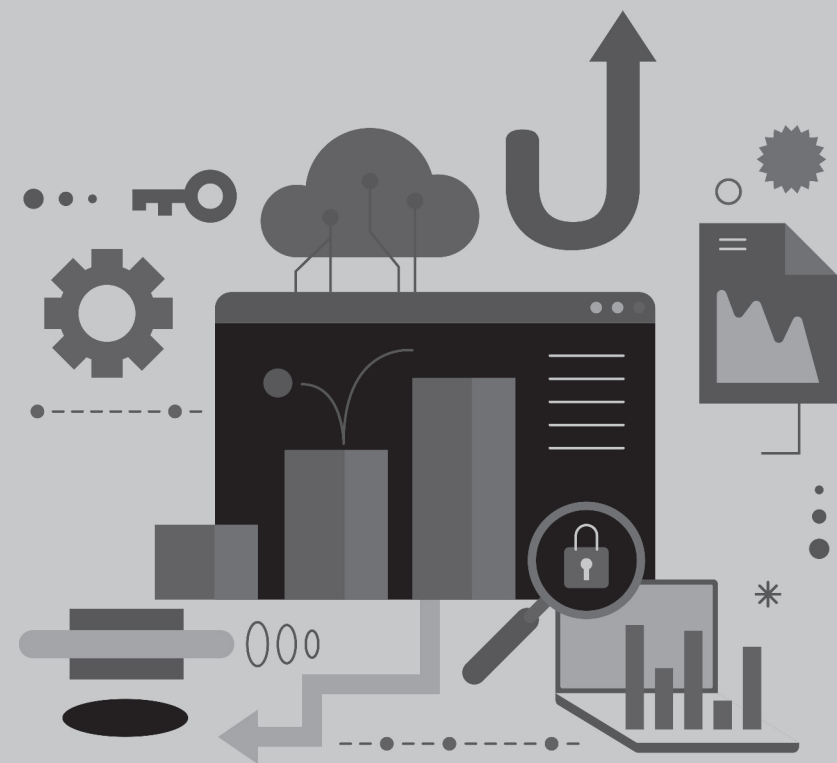
후기 단계 스타트업

**Startup
Finance
Guidebook**



1장

후기 단계
스타트업의 엑시트 준비



1. 엑시트를 위한 준비

영원히 소유하고 싶은 회사일수록 엑시트는 쉽다

‘사업을 일굴 때는 그것을 영원히 소유할 것처럼 하고 동시에 당장 내일이라도 팔 수 있게끔 하라.’

미국의 경영 칼럼니스트 보 벌링엄의 저서 『위대한 창업가들의 엑시트 비결』에 나오는 문장이다. 어떻게 하면 엑시트를 잘할 수 있을까에 대한 답이라고 생각한다. 모든 사업가는 결국 끝인 엑시트를 향해 달려간다. 그런데 사업가 대부분이 그 끝에 대해 잘 알고 있지 못한다. 엑시트를 어떻게 해야 하는지, 언제 해야 하는지, 상장은 어떻게 하는 것인지, 상장 후에는 어떤 세상이 펼쳐지는지 등 모르는 것 투성이다. 자본시장에는 이를 잘 알고 있는 전문가와 투자자들이 많다. 하지만 막상 창업한 사업가들은 잘 알지 못한다. 이유는 간단하다. 양질의 정보가 별로 없기 때문이다.

모든 사업가와 창업자는 사업의 끝에 대한 이해도를 높여야 한다. 그래야 사업을 하는 이유와 회사의 방향에 대해 근본적인 이해를 할 수 있을 뿐만 아니라 성공적으로 엑시트를 할 가능성이 커지기 때문이다. 그렇다면 어떻게 이해도를 높일 수 있을까. 가장 좋은 방법은 경험자에게 듣는 것이다. 엑시트에 성공한 사업가들에게 그 과정을 상세하게 듣는 것만큼 좋은 수업은 없을 것이다. 또한 다양한 엑시트 사례를 찾아보며 왜 어떻게 성공적으로 진행되었는지 탐색해보는 습관도 중요하다. 또 다른 참고할 수 있는 정보는 인수합병 전문가 집단의 이야기이다. 실제 대부분 과정은 투자은행, 회계법인, 법무법인 등 인수합병 전문가들이 진행하기 때문이다. 보통 경영자들은 중요한 의사결정에 본인 의견만 주는 경우가 많다. 엑시트의 시작부터 끝까지 큰 그림은 경험자들의 직간접 경험을 통해 습득하고 세부 이슈와 중요 포인트 및 거래의 디테일은 전문가 집단의 이야기를 참고하는 것이 좋다.

역설적이지만 영원히 소유하고 싶은 회사일수록 엑시트도 잘 된다. 성장하는 산업에서 좋은 인재를 많이 보유하고, 정제된 시스템에서 비즈니스 모델이 잘 작동하고 있고, 명확한 브랜딩과 경쟁력으로 진입장벽을 형성하고 있으면서 지속가능성이 담보된 사업구조에서 양질의 이익과 현금흐름을 만들고 있는 회사를 만들면 된다. 다만 문제는 이것들을 어떻게 증명하느냐이다. 매출, 수익성, 영업이익률 등의 지표는 두말할 나위 없이 중요하고 고객 유입과 전환 등의 수치도 당연히 중요하다. 그런데 숫자로 증명하기 쉬운 요소들 말고도

중요한 사항들이 많다.

‘우리 회사는 좋은 인재를 많이 확보하고 있습니다.’ 같은 문장도 증명할 수 있으면 좋다. 어떤 채용 시스템을 보유하고 있는지, 어떻게 인재를 교육하고 있는지, 어떤 실적을 쌓아 왔는지 잠재투자자들을 설득할 수 있어야 한다. 그러므로 사업가는 경영의 흔적과 증거들을 꾸준히 정리하고 쌓아올려야 한다.

영원히 소유하고 싶은 회사라는 것을 누구에게나 증명할 수 있다면 그 회사는 내일이라도 팔 수 있다. 다만 마지막 퍼즐을 맞추어야 한다. 마지막 퍼즐은 잠재인수자의 기대와 비전이다. 엑시트는 곧 기업의 주인이 변경되는 거래를 의미하기 때문에 새로운 주인의 밝은 미래를 위한 계획과 시너지를 발생시킬 방안이 중요하다. 그런데 한 가지 중요한 것은 이러한 사업계획과 시너지 창출 방안을 잠재인수자에게 온전히 기대하는 것이 문제를 해결해 주지 못한다는 것이다. 기존 창업자가 산업과 업종에 대한 이해도가 높은 경우가 많기 때문에 잠재인수자에게 비전을 제시할 수 있는 것이 성공적인 엑시트의 마지막 퍼즐이 된다.

언제가 될지 모르지만 끝을 알아야 올바른 방향으로 기업을 성장시키고 성공적인 엑시트를 도모할 수 있다. 영원히 소유하고 싶으면서도 내일이라도 팔 수 있는 회사를 만들되, 이를 잘 증명할 수 있는 시스템을 만들어야 한다. 그리고 잠재인수자에게 비전을 제공해 주는 것을 꾸준히 갖추어 나가면 된다.

2. 스타트업의 스케일업 방법-인수합병

다양한 사례로 이해하는 인수합병

M&A는 Merger and Acquisition의 줄임말로 합병과 인수를 뜻한다. 합병은 일방 회사가 다른 회사의 모든 권리·의무를 포괄적으로 승계하는 것으로 합병방식에 따라서 흡수합병, 신설합병, 역합병으로 구분할 수 있다. 인수는 인수대상에 따라서 주식인수, 영업양수, 자산양수로 구분할 수 있다.

회사의 상황에 따라서 가장 적합한 인수합병 방식이 무엇인지를 검토하기 위해서는 각 방식에 대한 정의와 장단점을 파악할 필요가 있다. 최근 인수합병 거래가 이루어진 사례를 바탕으로 방식별 특징을 간략하게 살펴보자.

1. 주식인수

주식인수는 주식취득을 통하여 기업의 경영권을 획득하는 가장 일반적인 인수합병 방식이다.

2022년 6월 보도된 경제기사에 따르면 대양금속이 신규 사업 진출을 통한 사업역량 강화를 위하여 기존 영풍제지의 최대 주주인 그로쓰제일호투자목적(큐캐피탈)이 보유한 지분 50.55%(1,122만1,730주)를 1,289억 원에 인수하였다. 주식인수는 인수대상회사(영풍제지)가 그대로 있는 상태에서 주주만 변경되는 것이어서 거래구조와 절차가 상대적으로 간단하다는 장점이 있다. 따라서 가장 빈번하게 볼 수 있는 인수방식이다.

2. 자산양수

자산양수는 특정 자산이나 채무를 양수도 계약에 의해 이전받는 방식의 거래이다.

2022년 비온드뮤직은 인터파크가 보유한 500억 원대 규모의 음원 878곡의 저작권접권을 전량 인수했다. 이 거래로 비온드뮤직은 총 2만 5,000곡 이상의 국내외 음악 저작권접권을 보유하게 된 동시에 약 3,000억 원 규모의 단일 음원 IP자산운용사가 되었다. 이처럼 자산인수는 선별적으로 원하는 자산(음원 878곡의 저작권접권)만 인수할 수 있고 근로관계를 승계하지 않는다(인터파크 음악 사업부의 직원 은 인수대상이 아님)는 장점이 있다.

3. 영업양수

영업양수는 대상기업의 영업 전부 또는 일부를 양수도 계약에 의하여 그 동일성을 유지하면서 양도인으로부터 이전받는 방식의 거래이다.

현대오일뱅크는 SK네트웍스 주유소 306개를 인수하여 단숨에 업계 2위로 도약했다. 인수하는 주유소의 60%가 수도권에 위치하여 그동안 수도권 주유소 비중이 작았던 약점을 극복하고 수도권으로 사업을 확장할 수 있게 되었다. 이처럼 영업양수는 원하는 영업의 일부만 선별적으로 인수가 가능하다는 장점이 있다. 다만 공정위에서 현대오일뱅크와 SK네트웍스의 영업양수 건을 승인해 주었듯이 이전을 위해서는 일정 요건이 필요하거나 정부의 허가가 반드시 있어야 하는 경우가 있다.

4. 흡수합병

흡수합병은 합병을 한 회사는 존속하고 합병을 당한 회사는 해산하여 그 직원과 재산이 합병한 회사에 승계되는 합병방식이다.

2020년 포스링크는 자회사인 한국필터를 흡수합병하였다. 합병 이후 한국필터는 소멸하고 포스링크는 존속회사로 남게 되었다. 포스링크는 흡수합병을 통해서 별도로 운영되던 한국필터를 합병하여 경영의 효율성을 증대시키고 포스링크의 기업가치를 향상시킬 수 있게 되었다.

두 기업의 합병 동의 직후 새로운 기업을 창립하는 신설합병도 존

재하지만 실무적으로 양사 중 규모와 실질의 우열관계가 존재하는 경우가 많으므로 우월한 회사가 흡수합병을 하는 사례가 훨씬 더 많은 편이다. 신규 회사를 설립하면서 발생하는 다양한 제반 비용의 부담으로 신설합병보다 흡수합병이 더 많이 발생한다는 점은 참고하면 좋을 것이다.

이처럼 인수합병은 다양한 방식으로 진행될 수 있다. 각 방식에 따라서 자산, 계약 등의 이전 문제, 정부 인허가의 승계 가부와 절차 문제, 고용 승계 문제 등이 발생할 수 있고 소요되는 기간과 절차의 차이도 크다. 인수합병을 하려는 목적과 의도를 달성하기 위한 가장 효율적이고 효과적인 방법을 찾는 것이 중요하다.

중소기업과 스타트업 인수합병의 문제점과 해결 방안

매일매일 수많은 인수합병 기사들이 쏟아진다.

‘2,200원 생맥’ 역전할머니맥주 팔렸다… 30대 창업자 1,000억 돈방식(조선일보, 2022. 5. 13)

매물로 나온 한국맥도날드, 제값 받을까(비즈니스워치, 2022. 6. 18)

카카오모빌리티 매각설 술술, MBK와 물밑 협상중(SBS Biz, 2022. 6. 14)

말 아낀 이재용, 유럽 출장 행적 보니 ‘반도체·배터리 M&A’ 방점

쏟아지는 인수합병 기사들을 보면 ‘나와 무관한 그들만의 이야기’라는 느낌이 강하게 들 수밖에 없다. 수천억 원은 기본이고 수조 원의 자금이 오가는 거래들이 주요 기사 대부분을 차지하고 있기 때문이다. 실제로 국내 인수합병 시장도 대기업과 대규모 자산을 운용하는 투자기관들이 주도해 왔다. 그러다 보니 이 시장을 잘 이해하는 사람은 극히 소수에 불과하다. 그러나 인수합병 시장에 꼭 이러한 메가 딜만 존재하는 것은 아니다. 국내 인수합병 시장이 성장하면서 수십 억에서 수백억 원 수준의 작은 거래도 꾸준히 증가하고 있다. 이러한 스몰 딜의 대부분을 차지하는 것은 중소기업과 스타트업의 인수합병이다.

1. 무엇이 스몰 딜인가?

스몰 딜의 범위에 대한 명확한 기준은 존재하지 않는다. 보통 조 단위 이상의 거래를 메가 딜이라 하지만 얼마 이하의 거래가 스몰 딜에 해당하는지에 대한 정확한 경계선은 존재하지 않는 것이다. 다만 1,000억 원대 미만의 중소기업 혹은 스타트업 거래를 스몰 딜이라 칭하는 것이 일반적이다. 물론 100억 원대의 금액도 엄청나게 큰 금액이지만 수조원대의 거래가 다반사로 이루어지는 인수합병 시장을 비추어봤을 때 ‘스몰’이라는 표현이 적합하다고 할 수 있다.

2. 스몰 딜이 증가하고 있는가?

인수합병 거래 정보를 제공하는 다양한 사이트가 존재하지만 대부분 큰 규모 거래 정보만 정리되어 있다. 소수 이해관계자만 알고 외부에는 공표하지 않는 스몰 딜들이 많기 때문이다. 그래서 스몰 딜의 정확한 수치와 성장 추세를 가늠하기 어렵지만 ‘스몰 딜이 증가하고 있다’는 사실 자체는 많은 시장 참여자가 동의하고 있는 것으로 보인다. 다음의 세 가지 이유가 있다.

첫 번째 이유는 인수합병에 대한 인식 변화이다. 국내 인수합병의 본격적인 시작은 IMF 사태로 많은 기업이 도산했던 1998년으로 볼 수 있다. 당시에 많은 기업의 재무 상황이 악화되면서 인수합병에 능했던 외국자본들이 국내 기업을 굉장히 저렴한 가격으로 인수할 수 있었다. 제일은행, 외환은행 등이 외국계 사모펀드에 매각된 것이 대표적인 사례이다. 이 과정에 다양한 사회 이슈와 마찰(정리해고 등)이 있을 수밖에 없었다. 인수합병은 ‘외국자본이 국내기업을 적대적으로 인수하여 구조조정을 하는 것’이라는 다소 부정적인 이미지로 자리잡게 되었다. 그러나 20년이 넘는 시간 동안 다양한 인수합병 성공사례들이 등장했다. 부정적이던 인식이 점차 순화되며 순기능에 관한 관심이 증가하고 있다.

두 번째 이유는 국내 인수합병 시장 자체의 양적·질적 성장이다. 20년이 넘는 기간 동안 국내 인수합병 시장의 다양한 이해관계자들 지식수준도 상당히 성장했다. 2000년대 초반까지만 해도 해외자본과 기관의 전문화된 인수합병 인력 수준을 따라잡기 어려웠으나 이

제는 시대가 달라졌고 해외자본을 배제한 거래가 지속적으로 증가하고 있다. 아마도 이러한 기조는 자본주의가 발달하는 한 계속될 거라 생각된다.

마지막으로 풍부한 유동성과 인수금융 발달도 인수합병 거래가 꾸준히 증가한 이유 중 하나이다. 유동성 증가는 거래를 진행할 수 있는 거래 주체자가 증가한다는 것을 의미한다. 과거에는 인수합병을 하지 못했던(잘 알지 못했던) 시장의 다양한 기업들이 풍부한 유동성과 인수금융을 바탕으로 인수합병 시장에 진입했고 자연스레 스몰 딜의 증가로 이어졌다. 즉 인수합병에 대한 인식, 전문성, 유동성이 결합되어 스몰 딜이 증가할 수밖에 없는 환경이었다는 점이다.

3. ‘스몰’하니 거래도 쉽게 될까?

아니다. 오히려 스몰해서 더 어렵다. 단순히 생각하면 스몰 딜이 메가 딜보다 쉬울 것 같지만 실상은 정반대이다. 왜 더 작은 규모의 거래가 더 어려울지 이해하는 것이 중요하다.

4. 중소기업과 스타트업 인수합병 문제점

중소기업과 스타트업 인수합병은 대부분 스몰 딜이다. 스몰 딜이 어떤 문제점을 가지고 있기에 거래가 더 어려운 걸까?

① 스몰 딜의 매도자 99%가 이런 거래가 처음이다.

스몰 딜의 대부분은 이러한 거래가 거의 없었던 회사들이다. 그 때

문에 팔려는 자와 사려는 자 모두 얼마의 가격을 적용해 거래해야 하는지 모호할 수밖에 없다. 그렇다면 사려는 자와 팔려는 자 중에 주식의 가격, 즉 밸류에이션에 조금 더 능통한 쪽은 어디일까? 아무래도 사려는 자인 잠재투자자들이 밸류에이션에 더 전문성을 가진 경우가 많다.

수십 억에서 수백억 원 수준의 주식을 인수하려는 쪽은 대부분 자본시장에 대한 이해가 밝거나(대기업, 사모펀드 등) 밸류에이션 전문가를 활용할 줄 아는 주체들이다. 그렇기 때문에 인수합병 시장에 통용되는 일반적인 밸류에이션 방법론을 이해하고 있고 일관된 관점으로 잠재 매물을 평가하고 거래를 준비할 수 있다.

그러나 주식을 매각하려는 매도자 쪽은 아무래도 밸류에이션에 대한 이해도가 낮을 수밖에 없다. 평생 한 번도 하기 어려운 거래이니 스몰 딜의 매각자 대부분이 이러한 거래가 처음인 사람들이기 때문이다. 그래서 누군가가 먼저 접근해 회사를 매각하라는 제안을 받더라도 그 가격이 타당한 것인지 전혀 알지 못하는 것이다.

이 사실 하나만으로도 스몰 딜은 잘 성사되지 않는다. 아무리 스몰 딜이라 하더라도 수십 억에서 수백억 원은 결코 적은 돈이 아니다. 거래 당사자 모두 인수합병에 능통한 메가 딜의 경우는 경기에 참여한 모두가 경기 규칙을 인지하고 있다. 반면 스몰 딜의 거래당사자 중 한쪽은(경우에 따라서는 두 쪽 모두) 경기 규칙을 제대로 알지 못하니 대화가 수월하게 진행될 리가 만무하다.

② 거래는 작지만 가격 괴리가 큰 경우가 많다.

거래가 성사되려면 양 당사자의 가격이 일치해야 한다. 그런데 스몰 딜은 이 부분부터 삐걱거리는 경우가 많다. 주식을 팔려는 자와 사려는 자의 괴리는 왜 발생하는 걸까? 앞에서 언급한 대로 스몰 딜의 매도자 대부분이 밸류에이션을 이해하지 못하고 있는 것도 큰 이유다. 하지만 중소기업이나 스타트업 매도자가 스스로의 가치를 과도하게 높게 생각하는 것도 주요 이유이다.

이 관점의 차이는 ‘규모의 경제’와 ‘주관 개입’ 때문에 발생한다. 유사한 업을 영위하는 상장사와 비상장사 중소기업이 있다. 상장사는 국내 1, 2위를 다투는 큰 기업이고 중소기업은 말 그대로 중소기업이다. 상장사의 주당수익비율PER이나 기업의 EV/EBITDA가 20배, 30배라고 중소기업도 동일한 배수를 적용할 수 있을까? 사실상 불가능하다. 이는 결국 규모의 경제에서 오는 시장 점유율, 지배력의 차이이다. 그래서 중소기업이나 스타트업을 매각하기 위해서는 작은 규모만큼 밸류에이션을 조정하는 과정이 필요하다. 하지만 중소기업 경영진이 이 사실을 납득하는 데는 많은 시간이 소요된다.

또한 중소기업과 스타트업은 회사 설립자가 대부분의 지분을 보유하고 있어서 스스로의 기업가치를 평가할 때 당연히 주관이 개입될 수밖에 없다. 특히 수십 년 이상 기업을 경영한 중소기업 경영자의 회사에 대한 애착은 클 수밖에 없다. 그러나 밸류에이션과 인수합병 시장은 냉정하다. 경영진의 주관과 객관적인 기업가치는 아무런 상관성이 없다. 시장에는 그저 시장의 논리에 의해 거래를 하려는 참여

자만 있을 뿐이다.

물론 이러한 논리를 무시하고 ‘인수자가 강력하게 원해서’ 이뤄지는 거래도 가끔 발생한다. 다만 그 부분만 믿고 스몰딜을 이끌어 나가는 무리라는 것을 인지해야 한다.

③ 스몰 딜도 메가 딜과 마찬가지로 눈코입이 다 있다.

인수합병은 큰 금액이 오가는 거래이기 때문에 거래가 시작하고 성사되기까지 최소 수개월 이상의 시간이 소요된다. 심지어 1년 이상 소요되는 거래도 흔하다. 그런데 여기서 주목할 것은 스몰 딜이라고 그 기간이 크게 감소하는 것은 아니라는 점이다. 스몰 딜도 엄연히 기업이기 때문에 다양한 실사와 협상 과정이 필요하고 이 기간이 거래의 규모와는 크게 상관없다.

잠재인수자들에게는 시간도 큰 비용이다. 그렇기 때문에 긴 시간을 감수하면서 인수할 만한 시너지와 잠재력이 있어야 한다. 그 관점에서 스몰 딜이 경쟁력이 떨어질 수 있다. 어차피 수개월 기간을 투입할 거라면 더 큰 규모의 거래를 통해 큰 수익성을 확보할 여지를 만드는 것이 중요할 수밖에 없는 것이다.

④ 같은 20% 수익률이라도 수익 규모가 다르다.

인수합병의 한 축인 사모펀드들은 신사업 진출이나 밸류체인 확장을 위한 SI 투자자보다 거래에 접근하는 방식이 조금 더 단순하다. 사모펀드의 최종 목적은 ‘이익실현’에 있다. 이는 사모펀드가 상대적

으로 스몰딜에 관심이 덜한 이유가 된다.

A라는 사모펀드가 100억 원의 거래와 1,000억 원의 거래에 투자했다고 가정해보자. 보통 사모펀드들은 3~5년의 기간 동안 기업 가치를 올리는 다양한 전략을 실행하는데 모두 20%의 연평균 성장을 달성했다고 가정한다. 20%의 동일한 성장률을 달성하고 최종 매각까지 모두 성공했다고 하더라도 수익금의 규모는 100억과 1,000억이 같을 수 없다. 즉 투자에도 규모 효과를 배제할 수 없다. 이 부분이 사모펀드들의 스몰딜보다는 규모가 큰 거래를 좋아하는 이유가 되는 것이다.

최근에는 사모펀드들도 볼트온 전략^{*}을 구사하는 방식으로 다양한 종류의 스몰 딜을 검토하기도 하지만 기본적으로는 큰 규모의 거래를 좋아할 수밖에 없다. 일반적으로 200~300억 원 이상 규모가 되어야 소위 '검토 대상'이 될 수 있다.

⑤ 재무지표로 판단하기 어려운 스타트업 인수합병

스타트업은 대부분 재무지표가 좋지 않다. 이는 그들의 근본적인 성장 방식이 일반 중소기업과는 조금 다르기 때문이다. 이러한 이유로 스타트업의 밸류에이션은 더더욱 미지의 세계에 속하게 마련이다. 스타트업 인수합병은 보통 잠재인수자가 먼저 다가가야 성공확률이 올라갈 수밖에 없다. 단순 재무지표가 아니라 스타트업의 기술, 정보, 인

* 기존 포트폴리오 피투자회사에 시너지를 창출할 수 있는 중소기업이나 브랜드 등을 붙이는 인수전략이다.

력, 산업에 매력을 느낀 잠재인수자가 먼저 접근한 거래들이 대부분 끝까지 잘 마무리된다.

상대방이 먼저 관심을 보여야 거래가 잘 된다는 것은 스타트업에게 불리한 요소가 될 수밖에 없다. 재무지표가 좋지 않은 상황에서 나의 매력을 먼저 알아주는 이가 필요한 것이다. 만약 스타트업 스스로 인수합병 시장에 먼저 진출한다면 매각하겠다는 사실 자체로 거래를 불리하게 시작할 가능성이 있는 것이다. “왜 매각하려고 하나요?”에 합리적인 이유가 있어야 한다.

⑥ 중소기업·스타트업의 부족한 시스템이 잠재인수자들을 머뭇거리게 만든다.

중소기업과 스타트업은 세련된 시스템과 체계를 갖춘 경우가 많지 않다. 심지어 대기업도 그러한 시스템을 갖추는 데 상당한 시간과 자원을 투자해야 한다. 메가 딜의 경우 아무래도 시스템이 갖춰진 회사를 인수하는 것이기 때문에 인수 후 리스크가 상대적으로 낮을 수 있다. 반면 이러한 시스템을 제대로 갖추지 못한 스몰딜의 경우 이런 요소까지 인수 후 통합과정에 충분히 고려해야 하기 때문에 잠재인수자들의 의사결정에 영향을 미치는 것이다.

⑦ 타이밍만큼 중요한 게 있을까?

인수합병에 대한 이해도가 낮은 중소기업들에 거래의 타이밍은 미지의 세계이다. 보통 스몰 딜이 잘 성사되지 않는 이유가 ‘조금 늦은

타이밍' 때문인 경우가 많다. 사실 모든 것이 잘되고 폭발적인 성장을 만들어가고 있을 때 인수합병을 생각하기는 쉽지 않다. 대부분 중소기업과 스타트업은 힘들어지기 시작할 때 매각을 고려하게 된다. 너무나 당연한 인간의 본성이다.

다만 이때가 좋은 타이밍이 아니라는 것은 누구라도 쉽게 알 수 있다. 스몰 딜 본연의 단점을 극복할 수 있는 키워드 중 하나는 '성장세'이다. 즉 성장세가 보장된 거래여야 잠재투자자의 관심을 받을 수 있는 것이다. 그럼에도 불구하고 조금 늦은 타이밍이 되어서야 거래를 준비하는 중소기업과 스타트업이 대부분이다. 그래서 이 타이밍에 대한 이해가 정말 중요하다.

5. 스몰 딜의 핵심은 무엇인가?

중소기업과 스타트업의 인수합병이 가진 문제점을 이해하면 스몰 딜의 핵심을 이해할 수 있다. 즉 앞서 언급한 문제점들을 사전에 잘 인지하고 대비한다면 스몰 딜의 성공 가능성을 높일 수 있는 것이다. 그중에서도 다음 세 가지 요소가 가장 중요하니 이 부분은 별도로 기억해두는 것을 추천한다.

첫째, 밸류에이션에 대한 이해다. 인수합병 시장에서 기업가치가 어떻게 평가되는지 이해한다. 둘째, 규모의 약점 대비책 마련이다. 규모의 약점을 극복할 수 있는 요소가 무엇인지 준비한다(예를 들어 밸류체인, 진입장벽, 성공 방정식, 차별화된 경쟁력, 시스템 등). 셋째, 성공한 스몰 딜에 대한 이해다. 다양한 유사 성공사례를 학습하는 것이다.

3. 엑시트의 대미인 상장에 대하여

상장IPO, Initial Public Offering은 많은 기업가의 꿈이자 기업의 중요한 마일스톤 중 하나다. 외부 전문가의 시선으로 상장을 꿈꾸는 많은 창업가와 예비창업가를 위한 상장에 성공하는 세 가지 핵심사항을 꼽아 보았다.

상장의 세 가지 키워드

상장이란 일반인에게 공개되지 않던 비상장회사 주식이 일반인(구체적으로는 기관투자자, 외국인, 개인투자자)에게 공개되어 이들 간의 주식거래가 가능해지는 것을 의미한다. 즉 우리 회사의 이해관계자가 수 명에서 수천 수만 명으로 늘어나는 것이다. 이 한 가지 변화를 준비하는 것이 상장 준비의 본질이다.

누구의 승인을 받아야 하는가?

‘승인’이라는 단어가 100% 맞는 것은 아니지만 이해의 편의를 위해 사용하기로 한다.

회사가 상장하고 싶다고 아무나 상장을 시켜주지는 않는다. 이해관계자가 늘어난다는 것은 선량한 피해자가 늘어날 가능성이 생기는 것이기 때문에 이들을 보호할 주체들이 필요하다.

거래소: 상장심사 총괄 및 승인 책임자

금융감독원: 증권신고서 및 기타 공시서류 검토

증권사^{1B}: 대상회사 실사 및 상장주관업무 담당

회계법인: 대상회사 재무제표 및 내부회계관리제도 지정감사

1. 첫 번째 키워드 ‘거래소의 질적 심사’

역시 가장 중요한 것은 심사를 승인하는 거래소의 기준을 통과하는 것이다. 거래소는 아주 다양한 방면으로 대상기업을 심사하지만 그 중 가장 중요한 것은 질적 요건이라고 볼 수 있다. 질적 요건을 보겠다는 것은 ‘너 괜찮은 기업 맞아?’를 전반적으로 심사하겠다는 뜻이다. 다음과 같은 기준으로 기업을 바라보는 것이 기본이니 상장을 준비하는 회사는 다음 다섯 가지 요건을 면밀하게 관리해야 한다.

- 시장성·수익성·재무상태·기술성·경영성

(일반기업, 벤처기업에 따라 다섯 가지 질적 요소의 우선순위가 다름)

다섯 가지 질적 요소의 중요도나 우선순위는 시장의 분위기나 이슈에 따라서도 조금씩 달라진다. 쿠팡의 상장 성공이 국내 거래소에 는 꽤 큰 충격이 되었다. 이를 토대로 쉐어의 국내 거래소 상장이 가속화되었다. 그리고 쉐어의 상장 가능성은 계속해서 쿠팡의 시장 평가에 큰 영향을 받고 있다. 그러므로 공모 시장과 거래소의 분위기와 사회 이슈도 질적 요소 평가에 어느 정도 반영될 수 있음을 인지하고 있어야 한다.

2. 두 번째 키워드 ‘주관사 선정과 커뮤니케이션’

상장 전반에 아주 중요한 역할을 하는 곳이 상장주관사다. 보통 증권사나 투자은행^{1B}에서 해당 업무를 수행하는데 이들의 역할이 아주 중요하다. 주관사는 상장 사전준비와 전략수립, 실사·밸류에이션·각종 상장 관련 서류작업을 지원하게 된다. 어떤 주관사를 선정하는지, 그 주관사와 어떻게 커뮤니케이션하며 전략을 실행하는지가 상장 전반에 중요한 영향을 미치게 된다. 주관사별로 전문분야와 전담팀이 존재하므로 이에 대해 사전 조사하고 주관사를 선정할 필요가 있다.

3. 세 번째 키워드 ‘재무제표 신뢰성과 지정감사’

이제 회계법인 이야기가 남았다. 기업은 상장 후 다양한 주주에게 우리 회사의 재무제표와 기타 중요 정보를 공시해야 한다. 그 과정에 얼마나 신뢰성 있는 정보가 나오는지 심사하는 작업을 ‘지정감사’라

고 한다. 지정감사란 말 그대로 지정된 회계법인이 대상기업의 회계 감사를 수행하는 것을 의미한다.

소위 빅4라 불리는 대형회계법인 삼일, 삼정, 안진, 한영회계법인이 지정되는 경우가 많다. 빅4가 아니라 하더라도 제법 규모 있는 회계법인이 지정된다.

기업의 눈치를 볼 필요가 없는 회계감사이므로 회사 입장에서는 꽤 피곤한 절차가 될 수밖에 없다. 중요한 서류, 절차, 자금 흐름에 대해 모두 검사받는 것이기 때문에 이 지정감사를 잘 수검해야 한다. 재무제표의 신뢰성을 담보 받는 작업이고 상장법인에게 재무제표 신뢰성은 아주 중요하기 때문에 반드시 잘 거쳐야 하는 관문 중 하나다.

상장은 마냥 꿈인가? 상장이 마냥 꿈은 아니다

물론 쉽게 이룰 수 없는 것임은 분명하지만 건전하고 올바른 기업 활동을 통해 기업을 성장시키면서 위의 몇 가지 요소들을 차근차근 준비하면 된다. 건전하고 올바른 기업의 성장을 이루어내는 것이 정말 어려운 것이지, 상장 자체는 꿈이 아니다.

4. 엑시트를 준비하는 창업자가 알아두어야 하는 세무상식

엑시트했을 때 알아두어야 하는 세금

엑시트, 즉 구주 매각은 모든 창업자의 꿈이라고 할 수 있다. 한 번에 상당 부분의 지분을 매각하는 경우도 있지만 투자유치와 동시에 소액의 지분을 매각하는 경우도 있다. 스타트업의 구주 매각은 그 특성상 여러 세무 이슈가 동반된다.

1. 비상장주식과 증여세

비상장주식 거래에는 증여세가 발생하는 경우가 많다. 간단히 설명하면 비상장주식의 '시가'보다 높거나 낮은 가격으로 거래하여 거래당사자 중 특정인이 이익을 분여 받았다고 보는 것이다. 세법 조문은 굉장히 복잡하지만 거래 대가와 시가의 차이가 크면 증여세 이슈가 발생할 수 있다는 정도로 이해하면 된다. 시가를 바로 확인할 수

있는 상장주식과 달리 비상장주식은 시가를 무엇으로 볼 것인지가 언제나 쟁점이 된다.

2. 비상장주식의 시가

‘상증세법상 주식평가’라는 단어를 들어본 적이 있을 것이다. 비상장주식의 시가 평가 방법을 상증세법(상속세 및 증여세법)에서 정해놓았고 이 방법대로 평가하여 시가를 산정하는 것이다. 흔히 이 방법으로 평가한 금액을 비상장주식의 시가로 알고 있는데 이는 잘못된 것이다.

상증세법상 주식평가는 보충적평가방법*이며 비상장주식의 시가는 ‘매매사례가액’이 원칙이다. 즉 비상장주식의 매매사례가액이 있다면 그 금액이 시가가 되는 것이며 매매사례가액이 없는 경우에만 보충적평가방법을 적용하는 것이다.

한 가지 유의해야 할 점은 세법에서는 유상증자 신주발행가액은 사업의 미래가치나 성장 가능성, 회사의 자금조달 가능성, 경영권참여 및 사후 배당 부담 등이 고려되어 주관적으로 결정되는 측면이 있다는 점에 비추어 볼 때 세법에서는 시가로 보기 어렵다는 견해다. 즉 투자유치 등 유상증자 가치는 세법에서 시가로 인정하지 않는다.

또한 매매사례가액이 모두 시가로 인정되지도 않는다. 매매사례가

* 비상장법인의 주식에 대한 매매사례가 확인되지 않은 경우 적용하는 세무상 평가 방법. 평가기준일 직전 3개년 재무제표를 기초로 산출한 1주당 순순익가치와 순자산가치를 각각 3과 2의 비율로 가중평균한 가액이다. 단 일정 요건을 충족하는 법인 주식의 경우 평가기준일 현재 순자산가치 기준으로 평가하기도 한다.

액이 있을 경우 다음의 세 가지 요건을 모두 충족해야 세법상 시가로 인정될 수 있다.

요건	적요
평가기간	증여재산의 경우 평가기준일 전 6개월부터 평가기준일 후 3개월까지 기간 이내의 거래여야 한다.
거래당사자	특수관계자 간 주식거래가 아니어야 한다.
거래규모	거래된 가액이 1% 또는 3억 원(액면가) 이상이어야 한다.

3. 첫 구주 매각의 시가

앞서 설명한 것처럼 비상장주식의 시가는 첫째, 매매사례가액, 둘째, 상증세법상 보충적 평가 방법을 순서대로 적용해야 한다. 첫 구주 매각에 있어 ‘매매사례가액으로 인정될 수 있는 가액이 존재하는가’가 중요하다. 따라서 최초로 발생한 거래는 매매사례가액이 있다고 보기 힘들 수 있다.

다만 대법원 판례에 따르면 ‘실례가 없더라도 당해 거래가 일반적이고 정상적인 방법으로 이루어져 당시의 객관적 교환가치를 적정하게 반영하고 있다고 볼 수 있는 경우에는 그 가격을 시가’로 보도록 하고 있다. 어떠한 거래가 그 거래 대상의 객관적인 교환가치를 적정하게 반영하는 일반적이고 정상적인 거래인지 여부는 거래당사자들이 각기 경제적 이익의 극대화를 추구하는 대등한 관계에 있는지, 거래 관련 사실에 관하여 합리적인 지식이 있으며 강요에 의하지 아니하고 자유로운 상태에서 거래하였는지 등 거래를 둘러싼 제반

사정을 종합적으로 검토하여 결정하게 된다. 따라서 최초 구주 매각은 거래당사자 간의 대등하지 않은 관계가 있거나 그 거래가 어떠한 거래에 부수되어 강제되는 등 특별한 사정이 없으면 매매사례가액, 즉 시가로 인정받을 가능성이 크다. 시가대로 거래한 것이므로 증여세 이슈에서도 자유롭다고 할 것이다.

4. 기타 유의점

합리적인 경제인이 각자의 이익을 위해 거래를 했다고 하더라도 추후 시가에 대한 과세관청의 이의제기 가능성에 대비하기 위해 가격 협상을 위한 근거 자료(IR 자료, 추정 재무 자료 및 가격 협상 커뮤니케이션 내역, 가치평가 보고서 등)가 있으면 좋을 것이다.

또한 첫 구주 매각은 매매사례가액이 되어 향후의 거래에 영향을 미칠 가능성이 크다. 주식 양수도 거래가 발생할 경우, 특수관계 여부 및 해당 거래가액을 참고하여 증여세 이슈가 있는지 검토해야 한다. 양도한 주식에 대한 양도소득세 신고도 당연히 잊으면 안 된다.

엑시트에 성공한 창업자의 양도소득세 연기 방법

현재 우리나라에서는 벤처기업에 투자를 장려하기 위해 조세특례제한법(이하 조특법)상 출자자에게 소득공제, 양도소득세 비과세 등의 세제혜택을 제공하고 있으나 해당 규정은 창업자에게는 적용되

지 않는다. 고생해서 키운 내 회사가 엑시트로 대박이 났으니 그 정도는 감수할 수 있다면 문제없다. 그러나 혹시라도 양도소득세를 이연시킬 수 있는 방법이 없을까 고민된다면 주식매각 후 벤처기업 등에 재투자하는 경우 적용받을 수 있는 과세특례가 있다는 것을 알아두면 좋다.

재투자 과세특례의 내용 및 상세조건은 다음과 같으며 취지상 벤처 재투자 활성화를 위해 기업매각 자금으로 일정 기간 내 재투자 시 양도소득에 대한 과세를 이연하는 것임을 고려하여 정해진 기간 내에 재투자하지 않는 경우 오히려 가산세까지 납부해야 될 수 있다는 점을 유의하도록 하자.

1. 적용 대상

매각 대상 기업(벤처기업 또는 벤처기업이었던 기업이 벤처기업에 해당하지 아니하게 된 이후 7년 이내 기업)의 창업주 또는 발기인으로서 매각 대상 기업의 주주인 자, 즉 창업자를 대상으로 한다.

2. 적용요건

① 양도요건

2023년 12월 31일 이전에 주주 본인이 보유한 주식의 100분의 30 이상을 특수관계인 외의 자에게 양도하고 양도대금 중 50% 이상을 특정 요건을 갖추어 출자 또는 투자해야 한다.

② 재투자요건

- 재투자 기한: 매각 대상 기업의 주식매각으로 발생하는 양도소득에 대한 양도세 예정신고 기간(매각일이 속하는 반기의 말일부터 2개월)의 종료일로부터 1년 이내에 재투자해야 한다.
- 재투자 대상:
 - 가. 벤처투자조합, 신기술사업투자조합 또는 전문투자조합
 - 나. 벤처기업 투자신탁의 수익증권
 - 다. 개인투자조합에 출자한 금액을 벤처기업 또는 이에 준하는 창업 후 3년 이내 중소기업으로서 대통령령으로 정하는 기업(이하 벤처기업 등)에 투자
 - 라. 벤처기업 등에 직접 투자
- 매각 대상 기업의 주주 1인과 특수관계인이 벤처기업 등의 최대 주주와 특수관계에 있지 아니해야 한다.

③ 보유기간 요건

재투자로 취득한 주식 또는 출자지분을 3년 이상 보유해야 한다.

3. 과세특례의 내용

재투자에 사용된 금액에 대해서는 재투자로 취득한 주식 또는 출자지분을 처분(재투자 대상기업이 사업을 폐지한 경우 등을 포함)할 때까지 양도소득세(금융투자소득세)의 과세를 이연받을 수 있다.

4. 신청 방법

양도소득세(금융투자소득세) 예정신고 기간 내 재투자에 따른 주식 양도차익과세이연신청서에 주식매매계약서 및 세제지원 대상 여부를 확인할 수 있는 서류(매각 대상 기업의 정관 사본, 매각 대상 기업 및 재투자 기업의 벤처기업 확인서)를 첨부하여 납세지 관할 세무서장에게 제출해야 한다. 또한 재투자를 한 이후에는 재투자 확인서를 납세지 관할 세무서장에게 제출해야 한다.

5. 사후경과 조치

① 재투자 기한 및 재투자 대상을 위반하는 경우

매각 대상 기업의 주주에 대해 양도소득세 예정신고는 적절히 진행된 것으로 인정되어 신고불성실가산세 대상에는 해당하지 않는다. 그러나 과세특례 요건 위반으로 인해 최초 신고기한 내에 납부해야 할 양도소득세를 내지 아니한 것으로 간주한다. 따라서 이 경우 매각 대상 기업의 주주는 재투자 요건을 위반하는 사유가 발생한 직후 과세표준신고와 함께 매각 대상 기업의 주식 양도에 따른 양도소득세와 국세기본법에 따른 납부불성실·환급불성실가산세를 납부해야 한다.

② 재투자 주식 보유기간 요건을 위반하는 경우

주식 과세이연 금액에 재투자로 취득한 주식 중에서 해당 사유가 발생한 날 현재 남아 있는 주식의 차지하는 비율을 곱한 금액에 기

업매각을 위하여 주식을 양도한 당시의 양도소득세율을 곱하여 계산한 금액을 해당 사유 발생일이 속하는 과세연도의 과세표준신고서와 함께 납부해야 한다.

양도대가가 줄었을 때 세금을 돌려받을 수 있을까?

2022년 기말 결산이 완료되지 않은 상태에서 주식양수도 거래가 이루어져 양도대가를 결정하는 부채 및 순운전자본 금액은 2022년 말 예상치를 기준으로 산정했다고 가정하자. 다만 주식양수도계약서 별도 조항에 따라 양도대가는 2023년 3월 말까지 2022년 12월 31일 기준 실제 재무제표를 기준으로 재정산하기로 했다. 이러한 재정산 시 양도대금이 줄었다면 세금을 돌려받을 수 있을까?

1. 주식양수도 상황을 시간 순서대로 나열하면 다음과 같다.

- ① 2022년 9월 말 가결산 재무제표를 기준으로 주식양도대가를 500억 원으로 산정
- ② 2022년 11월 주식양수도계약을 체결
- ③ 2022년 12월 주식양도대가 500억 원 지급
- ④ 2023년 2월 양도대가 500억 기준으로 양도소득세 및 증권거래세 신고·납부

래세* 신고·납부

- ⑤ 2023년 4월 2022년 12월 말 확정 재무제표를 기준으로 주식양도대가 재정산 결과 480억 원으로 감소
- ⑥ 2023년 5월 주식양도대가 감소분 20억 원 반환

2. 주식양도소득세는 반기별로 신고·납부해야 한다.

주식양도소득세는 양도일이 속하는 반기의 말일로부터 2개월 이내 양도소득세, 지방소득세 및 증권거래세를 신고해야 한다. 소득세법상 양도일은 양도대가를 받은 날과 주주명부변경일 중 빠른 날이다. 따라서 2022년 12월에 주식양도대가를 수취했으므로 양도일은 2022년 12월이고 2개월 이내인 2023년 2월 말일까지 양도대금 500억을 기준으로 양도소득세와 증권거래세를 신고하고 납부해야 한다.

3. 양도대금이 줄었다면 관련 세금도 돌려받을 수 있을까?

위의 경우 최종 양도대금이 500억 원이 아니라 480억 원이다. 하지만 이미 500억 원 기준으로 세금을 납부했다.

관련 판례에 따르면 양도인이 주식을 양도하면서 약정된 매매대금에 기초하여 양도소득세를 법정 신고기한까지 신고했더라도 사후에 매매대금이 감액되어 주식의 양도가액이 줄어들게 되면 당초의 신

* 주식이나 지분의 소유권이 유상 이전될 때 당해 주권이나 지분의 양도자에게 양도가액을 기준으로 부과하는 세금이다.

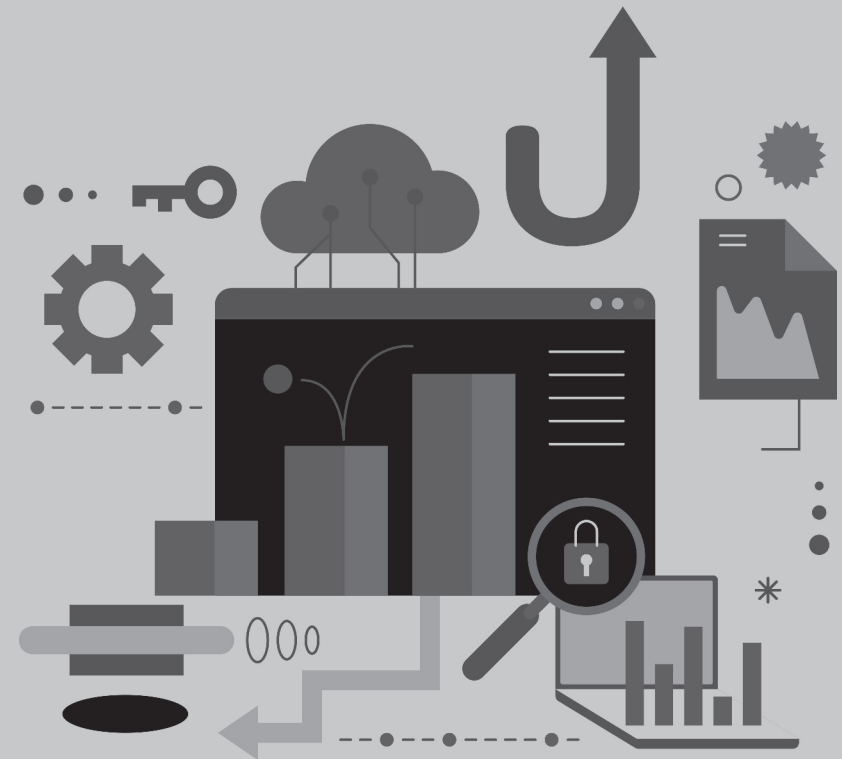
고는 정당한 과세표준과 세액을 초과한 것이므로 특별한 사정이 없는 한 양도인은 대금 감액을 이유로 통상적 경정청구를 하여 애초의 신고를 바로잡을 수 있는 것으로 확인된다.

그리고 관련 예규에서도 비상장주식을 양도하고 잠정 합의된 양도가액을 수령한 다음 약정에 의한 추가금액을 가감하는 경우에는 양도가액은 양도 당시 거래금액을 양도일의 양도가액으로 하고 양도일 이후에 가감하기로 한 지급대가에 대해서는 그 대가를 각각 받기로 한 날의 양도가액으로 경정하는 것이라고 되어 있다.

결론적으로 경정청구를 통해 과다하게 납부한 양도소득세를 돌려받을 수 있는 것이다.

2장

후기 단계 스타트업의 회계관리



1. 자회사가 있는 스타트업의 회계관리 가이드

자회사 재무제표 관리의 핵심

본사도 관리할 시간이 부족한데 자회사까지 관리하기는 쉽지 않다. 과거 어느 순간부터 관리의 끈이 놓인 자회사 재무제표에는 몇 년 치 정제 모를 채권과 채무가 이리저리 쌓여 있는 경우도 있다. 실제로는 존재하지도 않는 재고자산이나 유형자산이 여전히 재무제표에는 딱 하니 자리를 차지하고 있다. 오랫동안 청소하지 않은 방을 보듯 자회사 재무제표를 보고 있자면 어디서부터 시작해야 할지 한숨만 나오는 것이 사실이다. 하지만 걱정은 잠시 접어두고 다음 항목들에 집중한다면 자회사 재무제표 역시 문제없이 잘 관리될 수 있을 것이다.

1. 각종 채권·채무 정리

영업팀과 자금팀 등 유관부서와의 협의를 토대로 현재 회사가 부담해야 하는 채권과 채무를 확정하고 차액을 조정한다. 이 과정에서 금액적 중요성을 따져서 검토에 들어가는 시간과 노력을 얼마나 쓸지를 결정하고 채권 소멸시효 등 법적 이슈나 대손상각비의 세법적 인정 등 세무적 이슈에 대해서는 전문가의 조력을 받는 것을 추천한다.

2. 재고와 유형자산 정리

재고자산의 경우 기준일을 설정하고 전수 실사를 수행하거나 3PL 업체로부터의 재고 보유 문서 등을 확인하여 실제로 보유하고 있는 재고수량을 확정하는 것이 먼저이다. 그 후 적절한 단가를 계산하여 재고금액을 산정하고 재무제표상 차액을 회계기준상 오류수정 내용에 따라 정리하면 된다.

유형자산의 경우 일반적으로 실사까지 수행하는 경우는 드물지만 정말 오랫동안 관리가 되지 않아 유형자산 상각대장상 자산 목록과 실체가 크게 다른 경우에는 실사를 수행하는 것을 추천한다. 이 과정에서 과거 감가상각비가 인식되지 않은 부분이 있다면 누적 효과를 계산하여 최근일 시점으로 조정해주는 작업을 하게 된다.

3. 회계 계정의 표준화

동일한 거래임에도 모회사와 자회사가 다른 계정을 통해 회계처리하는 경우가 다수 존재한다. 아무래도 스타트업이나 소규모 기업의

경우 별도의 기준 없이 기장이나 회계처리를 하는 담당자의 주관에 따라 회계 계정을 사용하다 보니 회사별로 다르고 연도별로도 달라서 결국 뒤죽박죽이 되는 경우가 흔하다.

이런 경우 자회사의 회계 데이터를 받아보아도 이를 전년과 전 분기 등 시기별로 분석하거나 회사 간, 사업부 간 실적 분석 등을 할 때 의미가 크게 퇴색된다. 또한 연결재무제표 작성 시 이를 일치시키는 과정에서 빈번한 임의조정이 필요하게 된다. 결국 이러한 문제가 누적되는 경우 향후 해결을 위해서는 많은 시간과 자원이 투입되어야 한다. 따라서 한 번쯤은 계열사 전체적으로 회계 계정을 일치시키는 프로젝트를 진행하고 연 단위 등 주기적으로 모니터링할 것을 추천한다.

4. 회계기간과 회계정책의 통일

국내 대부분의 기업은 결산종료일을 12월 말로 하고 있지만 일부 소수 회사는 3월 말, 6월 말 등의 결산종료일을 사용하고 있기도 하다. 회계기준에 따르면 연결회계 적용을 위해서는 모회사와 자회사 간 결산종료일 차이가 3개월을 초과할 수 없다. 만약 모회사와 자회사 간 결산종료일이 3개월 이상 차이가 난다면 회계기간을 조정하기 위해 정관을 변경하고 법인세 사업연도 변경신청서를 제출하는 것을 검토해 보아야 한다.

또한 모회사와 자회사 간 회계정책이 일치하는지 살펴보아야 한다. 예를 들면 모회사는 재고자산 단가 계산 시 선입선출법을 사용하

고 자회사는 평균법이나 후입선출법을 사용한다면 이는 재고자산에 대한 회계정책이 일치하지 않는 경우에 해당한다. 연결회계 적용 시 모회사가 사용하는 선입선출법에 따라 자회사의 재고자산 금액을 재산출해야 하는 큰 번거로움이 있다. 특히 해외에 소재하고 있는 자회사가 현지 회계기준을 사용하여 회계처리 한다면 이와 같이 재계산이 필요한 경우에 해당한다. 모회사 CFO라면 이 점을 꼭 유의해야 한다.

5. 재무보고 시스템 확립

아무리 앞의 절차들을 잘 정립하였더라도 산출된 자회사 정보를 모회사가 제대로 활용하지 못한다면 큰 의미가 없을 뿐더러 지속적인 소통과 모니터링이 이루어지지 않는다면 예전으로 돌아가는 것은 순식간이다. 따라서 모-자회사 간 재무 보고체계를 세팅하는 것은 매우 중요하다.

먼저 보고 주기와 기한을 정해야 한다. 이는 모회사의 사업적 특성 뿐 아니라 재무회계 및 관리회계 등 정보의 사용 목적, 자회사의 결산 능력, 최종 정보이용자 등 다양한 변수에 의해 구분될 수 있으며 회사의 특성에 맞게 세팅하는 것이 좋다.

그 후 보고 정보를 규정한다. 보고 시기별로 어느 정도의 수준으로 결산을 할 것인지를 꼭 제공되어야 하는 정보는 무엇인지 등이다. 모회사에서 주기적으로 필요로 하는 정보에 대해서는 별도의 표준화된 서식을 작성하여 이용하면 효율성이 크게 제고된다. 특히 모-

자회사 간 내부 거래 및 채권과 채무에 대해서 주기적으로 대조하여 차이를 검토하는 절차는 매우 효과적인 내부통제에 해당하므로 이를 적극적으로 추천한다.

자회사의 매출을 모회사가 인식하고 싶다면

많은 스타트업이 모회사-자회사의 구조로 비즈니스를 하고 있다. 아무래도 사업 부문의 구분을 통해 경영효율화를 달성하고자 하는 것이 가장 큰 이유일 것이다. 고객사를 상담하다 보면 의외로 이런 질문을 많이 받는다.

“자회사의 매출을 모회사가 인식해도 될까요?”

실제로 자회사의 매출을 모회사가 인식할 수 있는지, 인식할 수 없다면 다른 방법은 없는지 한번 알아보자.

1. 모회사-자회사 구조

모든 주식회사에는 회사의 주인인 주주가 있다. 주주는 회사 설립부터 자본금을 투자한 창업자, 설립 이후 투자한 투자자, 기존 주식을 양수한 주주까지 여러 방식으로 생긴다. 그리고 이러한 주주는 꼭 개인일 필요는 없다. 법인도 개인과 동일하게 어느 회사의 주주가 될 수 있다. 어느 회사가 새로운 비즈니스를 위해 별도의 회사를 설립할 때 그 회사가 모든 자본금을 투자할 수 있다. 이렇게 모회사-자회사

의 구조가 발생한다.

2. 모회사-자회사 간의 거래

모회사와 자회사는 법적으로 완벽하게 별개의 실체이다. 법인등기, 사업자등록, 계좌개설, 각종 세금 신고 등도 각각 진행하게 된다(연결납세라는 특이한 제도가 있지만 스타트업에는 큰 의미가 없다). 물론 모회사와 자회사 간에도 거래가 발생할 수 있다. 직접적인 매출과 매입 거래가 발생할 수도 있고, 자금을 대여해주거나 차입할 수도 있고, 직원들이 두 회사의 업무를 함께 볼 수도 있을 것이다. 이러한 거래를 내부거래라고 한다. 이는 국세청이 중점으로 점검하는 항목이기 때문에 주의가 필요하다.

3. 자회사의 매출을 인식하고자 하는 유인

처음으로 돌아가서 자회사의 매출을 모회사가 인식하고자 하는 유인은 무엇일까? 아무래도 모회사의 매출 볼륨을 키우고 싶기 때문이다. 매출 볼륨이 커지면 투자유치 등 여러 방면으로 긍정적인 영향을 미치기 때문이다.

4. 자회사의 매출을 모회사가 인식하는 방법

이러한 상황에서 자회사의 매출을 모회사가 인식할 방법은 세 가지 정도로 생각해볼 수 있다. 첫째는 비즈니스는 자회사가 그대로 하되 매출만 모회사로 인식하는 방법이다. 세금계산서 발급, 부가가치

세 신고 등만 모회사가 하는 방식이다. 둘째는 모회사가 자회사로 매출을 인식하는 방법이다. 어떠한 명목으로 매출을 만들어 세금계산서를 자회사로 발급하고 부가가치세 신고도 하는 방법이다. 마지막은 자회사의 비즈니스를 모회사로 모두 수정하는 방법이다. 거래처, 매출 요소, 대금 수금 등을 모두 모회사로 수정하는 것이다.

첫 번째 방법은 흔히 이야기하는 가공 매출에 해당한다. 실제로 거래가 없음에도 불구하고 증빙으로만 매출을 만들어 신고하는 방식이다. 이에 대해서는 당연히 국세청이 자세히 살펴보기 때문에 추후 매우 큰 문제가 될 수 있다. 두 번째 방법도 문제가 있다. 모회사 자회사 간에 적절하게 발생한 매출이라는 점을 입증해야 하고 그렇다고 해도 그 금액이 적정한지에 대해 국세청과 끊임없이 다투야 할 수도 있다. 마지막도 문제이다. 자회사의 비즈니스를 모회사로 옮기는 과정은 쉽지 않을 뿐만 아니라 그렇게 하는 것은 모회사-자회사 설립 구조를 무의미하게 만든다.

5. 연결재무제표로 해결한다

다행스럽게도 이러한 문제를 완벽하게 해결할 방법이 있다. 바로 연결재무제표이다. 연결재무제표란 모회사와 자회사를 경제적으로 하나의 실체로 보고 재무제표를 합쳐서 하나로 작성하는 것을 의미한다. 실제로 한국채택국제회계기준K-IFRS을 적용하는 상장사 등은 이러한 연결재무제표가 ‘기본’ 재무제표이다. 하지만 대부분의 스타트업은 한국채택국제회계기준K-IFRS이 아닌 일반기업회계기준을 적

용하기 때문에 회사별로 재무제표를 작성하고 특별한 경우가 아니라면 이러한 연결재무제표는 작성할 의무가 없다.

각 회사는 법적으로 별개의 실체로 두되 경제적으로는 하나의 실체로 봐서 재무제표를 작성하는 것이 바로 연결재무제표이다. 연결재무제표에는 모회사와 자회사의 자산, 부채, 수익, 비용 등이 모두 합쳐져서 반영된다. 따라서 일반기업회계기준을 적용하는 기업이라도 이러한 연결재무제표를 작성하여 투자유치나 여러 의사결정에 활용될 수 있다. 다만 연결재무제표의 작성은 실무적으로 쉽지 않기 때문에 우리 회사의 상황과 목적에 따라 그 활용성을 고민해볼 필요가 있다.

지분법이나 연결재무제표가 우리 회사에도 필요할까

스타트업이라고 하더라도 여러 가지 이유로 2개 이상의 법인을 운영하는 경우가 종종 있다. 실질적으로 별도 법인을 운영하는 경우도 있고 형식적으로만 구분되어 있을 뿐 사실상 같은 법인처럼 운영하는 경우도 있다. 이 경우 회계처리 시 지분법 혹은 연결재무제표 작성이 필요할 수 있다. 다만 문제는 우리 회사에 무엇이 필요한지에 대한 이해도가 낮아 무엇을 해야 할지조차 모르는 스타트업이 너무 많다는 것이다. 어떤 회사가 어떤 상황에서 어떤 회계처리를 해야 하는지 정리해보자.

1. 종속기업과 관계기업 그리고 특수관계법인

종속·지배기업과 관계기업은 특정 법인이 다른 법인의 지분을 직접 소유하고 있을 때 두 회사의 관계를 일컫는 말이다. 여기서 종속·지배기업은 지분을 50%를 초과하는 경우 관계기업은 지분을 20% 이상이면서 50% 이하인 경우를 의미한다고 이해하면 된다. 예를 들어 A라는 회사가 B 회사의 지분을 30% 보유하고 있다면 A와 B는 관계기업이 되고 60%를 보유하고 있다면 B는 A의 종속기업, A는 B의 지배기업이 되는 것이다.

2. 특수관계법인

직접 지분을 가지고 있지 않더라도 동일한 지배주주에 의해서 지배되는 경우도 있다. 이는 특수관계법인이라 일컫는다. 예를 들어 개인주주 a가 A 법인의 지분을 60%, B 법인의 지분을 100% 보유하고 있다면 A와 B는 특수관계법인에 해당한다.

감사를 받는 법인이라면 감사보고서에 특수관계자 간의 거래가 공시되기 되기는 하나 특수관계법인은 특수관계자일 뿐 지분법이나 연결재무제표와는 무관하다.

3. 지분법

지분법은 한마디로 표현하면 관계·종속 회사의 최종 손익 중 지분율만큼을 우리 회사의 손익에 반영하는 것이다. 우리 법인이 40%를 보유한 법인의 최종 손익 중 40%는 우리 회사의 것이고 이를 즉시

우리 회사가 보유하고 있는 주식의 평가손익으로 반영한다고 이해하면 된다. 지분법 회계처리가 필요한지를 판단할 때 가장 우선시되는 것은 우리 회사가 법정·임의 감사를 받고 있는지 여부이다.

감사를 받고 있지 않는 법인이라면 굳이 힘들게 지분법손익을 반영할 유인이 높지 않다(만일 자회사 손익이 매우 좋고 이를 모회사 재무제표에 반영하고 싶다면 지분법을 사용하는 것은 가능하다). 다만 추후 감사를 받는 과정에서 과거 재무제표에 대한 소급 이슈가 발생할 수 있으므로 상장PO를 고려하거나 투자사 요청에 따른 임의감사나 법정요건을 충족한 법정감사 대상이 될 가능성이 크면 미리미리 준비해 두는 편이 좋을 수도 있다.

감사를 받는 법인이라 하더라도 중소기업기본법에 의한 중소기업에 해당한다면 지분법을 반드시 적용하지 않아도 된다. 일반기업회계기준 중소기업 특례에 따라 지분법을 적용하지 않을 수 있다.

감사를 받는 법인이고 중소기업이 아니라면 지분법을 사용하여 회계처리가 반드시 필요하다. 지분법은 상대적으로 난이도가 높은 회계처리 중 하나에 해당한다. 자회사 재무 정보가 올바르게 산출되어야 하므로 감사를 받는 과정에서 발생할 수 있는 문제를 최소화하기 위해서는 연말이 되기 전에 미리 자회사 재무 정보에 대한 검토와 지분법 회계처리 준비를 마칠 필요가 있다.

4. 연결재무제표

종속기업이 있는 법인이라면 연결재무제표도 고민해볼 필요가 있

다. 우선 아예 감사를 받지 않는 법인이라면 당연히 연결재무제표 역시 고민할 필요가 없다. 다만 지분법과 동일하게 추후 감사를 받는 과정에서 과거 재무제표를 소급해 수정해야 하는 이슈가 발생할 수 있으므로 기업공개를 고려하거나 법정 요건을 충족한 법정감사 대상이 될 가능성이 높으면 미리미리 준비해 두는 편이 향후에 큰 어려움을 막을 수 있다.

우리 회사가 법정감사를 받는 회사고 종속기업도 법정감사 대상에 해당한다면 연결재무제표의 작성이 요구된다. 연결재무제표는 우리 법인이 보유하고 있는 모든 종속기업을 마치 하나의 법인처럼, 즉 모든 종속기업이 하나의 사업부인 것처럼 회계처리 하여 작성하는 재무제표를 의미한다.

가장 어려운 회계처리 중 하나이고 연결재무제표 작성대상 법인 간의 거래가 많을수록 큰 어려움을 겪을 수밖에 없다. 따라서 가능하면 연결재무제표 작성 경험이 있는 담당자 혹은 전문가의 도움을 받는 것이 좋다.

법정감사를 받지 않고 투자사 등에 요청에 따라 임의감사만을 받는 법인이라면 투자사 등 감사 요구 주체와 논의를 할 필요가 있다. 투자사가 감사받은 재무제표를 요구하며 연결재무제표까지 요구할 수도 있다. 이 경우에는 연결재무제표의 작성 및 감사가 필요할 수 있다.

연결재무제표와 지분법 회계처리는 이론적으로도 어려운 회계처리 중 하나이며 실제로 많은 실무 이슈를 동반하므로 재무제표 작성

에 큰 어려움이 있을 수 있다. 특히 중속기업의 재무 정보 관리가 미비한 스타트업이라면 더욱 큰 어려움이 발생할 수 있으므로 우리 회사가 지분법과 연결재무제표 이슈가 있을지 미리 확인하고 전문가와 준비 과정을 긴밀하게 논의할 필요가 있다.

2. 조인트벤처의 매출도 우리 회사 매출일까?

이제 막 시작하는 스타트업이나 벤처기업들은 성장하는 과정에서 다양한 구조의 사업 모델을 구상하게 된다. 그러다 보면 사업 파트너와의 동업을 추진하게 될 수도 있다. 파트너가 우리 회사가 가지지 못한 장점이나 시너지 효과가 날 수 있는 핵심 역량(자금력, 기술력, 특허 보유 등)을 가지고 있을 수 있기 때문이다.

조인트벤처란?

이러한 동업을 위한 사업모델로 스타트업들은 조인트벤처(Joint Venture)를 이용하는 경우가 많이 있다. 조인트벤처, 많이 들어는 봤는데 정확히 무엇일까?

일반기업회계기준에 따르면 조인트벤처는 둘 이상의 당사자가 공

동지배의 대상이 되는 경제활동을 수행하기 위해 만든 계약상 약정을 말한다. 즉, 조인트벤처에서 중요한 것은 공동지배 여부이다. 회계기준에 따른 공동지배의 개념은 다음과 같다.

일반기업회계기준 제9장 【조인트벤처 투자】

9.3 ‘공동지배’는 계약상 약정에 의하여 경제활동에 대한 지배력을 공유하는 것을 말하며, 경제활동에 관련된 전략적 재무정책과 영업정책에 관한 의사결정에 지배력을 공유하고 있는 당사자(참여자) 전체의 동의가 필요할 때만 존재한다.

즉 일반기업회계기준상 조인트벤처가 되기 위해서는 1) 형태와 상관없이 문서화된 계약상 약정에 의해 참여자가 구속받고, 2) 해당 약정에 의해 ‘공동지배’가 성립해야 한다.

구체적으로 공동지배가 성립하기 위해서는 회사와 공동투자자의 각각 지분 비율과는 상관없이 조인트벤처에 대한 유의적인 재무정책과 영업정책에 관한 의사결정을 내릴 때 일방의 의사에 따라 결정되는 것이 아니라 두 법인 모두의 전체동의가 있어야 한다. 따라서 공동지배가 적용되기 위해서는 지분율과 별개로 조인트벤처 협약서 Joint Venture Agreement에 중요한 정책에 대해 두 당사자 모두의 전체 동의를 필요로 한다는 조항이 포함되어야 한다.

그렇다면 이러한 조인트벤처를 통해서 이룬 성과는 우리 회사 재무제표에 어떻게 반영될까? 단순히 생각하면 회사가 투자한 사업에서 돈이 잘 벌어지는데 당연히 우리 회사 재무제표에도 실적이 매출로 잘 반영되지 않겠느냐고 생각하기 쉽다. 하지만 실제 재무제표 작성 원칙이 되는 회계기준에서도 이렇게 규정하고 있는지 구체적으

로 알아볼 필요가 있다. 조인트벤처와 관련해서 사례별 분석을 통해 조인트벤처의 손익을 어떻게 인식할 수 있는지를 살펴보자. 참고로 대부분의 스타트업이 적용하는 일반기업회계기준을 가정하여 분석했다.

조인트벤처의 유형별 손익을 인식하는 방법

.....

① 법인, 조합 등 별개의 조직으로 관리되는 경우(공동지배기업)

조인트벤처 유형은 세 가지가 있지만 대부분은 ‘공동지배기업’ 형태이다. 예를 들면 주식회사와 유한회사 등 신규 법인을 공동으로 출자하여 설립하거나 각종 조합을 설립하고 출자하여 운영하는 경우가 여기에 속한다. 이 경우에는 투자한 회사와는 별개의 조직이므로 매출이나 원가 등 손익을 우리 회사 재무제표에 직접 인식할 수는 없다.

대신에 지분법이라는 회계처리 방식을 통해 동업사업에서 발생하는 손익을 매출액이 아닌 영업외손익으로 인식한다. 이때 지분율은 회사가 단순히 소유하고 있는 지분율이 아닌 계약에 의해 합의된 지분율이다.

② 별개의 조직 없이 직접 자산을 보유하는 경우(공동지배자산)

예를 들면 둘 이상의 기업이 토지나 건물 등 부동산을 공동명의로

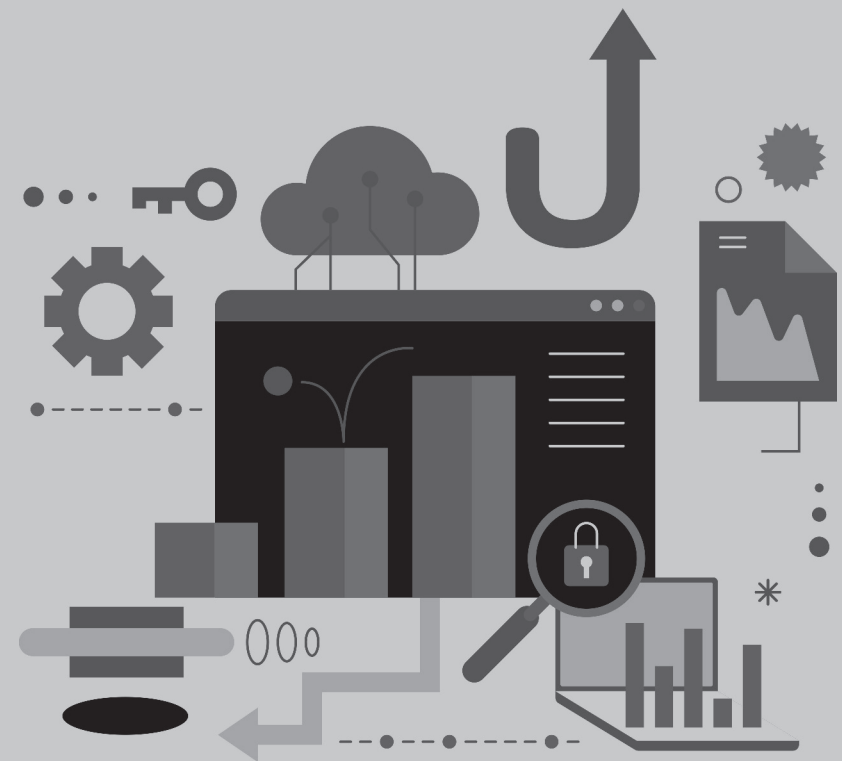
취득하여 지분율에 따라 임대료나 비용을 부담하는 경우이다. 이 경우에는 자산이나 부채가 이미 투자자의 재무제표에 직접 인식될 수밖에 없으므로 매출이나 원가 등 손익도 해당 지분만큼 투자자의 재무제표에 직접 인식이 가능하다.

③ 별개의 조직 없이 사업에 참여하는 경우(공동지배사업)

예를 들면 기계나 소프트웨어 등 특정 산출물을 제작이나 프로젝트에서 둘 이상의 기업이 각자 맡을 공정을 배분하여 나누어서 수행하고 수익이나 비용을 나누는 약정의 사업이 여기에 속할 것이다. 이 경우 역시 자산이나 부채가 이미 투자자의 재무제표에 인식될 수밖에 없으므로 매출이나 원가 등 손익도 해당 지분만큼 투자자의 재무제표에 인식할 수 있다.

3장

후기 단계 스타트업의 세무 관리



1. 일반세무

배당이 아닌데도 배당으로 의제되는 거래를 주의하라

기업을 운영하다 보면 무심코 행한 거래에서 생각지도 못한 거액의 세금이 발생하는 경우가 종종 있다. 스타트업은 손실을 내는 경우가 많아 법인세를 내지 않는 곳이 대다수이다. 그러다 보니 거래할 때 세무 이슈 검토의 중요성을 간과하기 쉽다. 그러나 어떤 거래들은 법인이 아닌 그 주주에게 납세의무가 발생하므로 스타트업이라 하더라도 주의를 기울여야 할 필요가 있다. 그중 대표적인 것은 바로 자본 거래이다. 거의 모든 자본 거래는 법인세, 소득세, 증여세 등 주주에게 세무 이슈가 발생할 수 있음을 명심해야 한다. 이번에는 배당이 아니지만 배당처럼 과세가 될 수 있는 의제배당*에 대하여 알아

* 상법에 따른 배당이 아니나 경제적 실질이 배당과 같은 효과가 있어 세법상 배당으로 간주되는 것이다.

보고자 한다.

의제배당이란 무엇인가

현금 배당은 아니지만 현금 배당과 동일하게 주주에게 부를 이전하는 자본 거래가 발생한다면 그로 인하여 주주가 얻게 되는 부는 배당으로 간주되어 주주가 법인이라면 법인세, 개인이라면 개인소득세가 과세된다. 이를 세법에서는 의제배당이라고 한다.

의제배당은 몇 가지 경우가 있으나 실무적으로, 특히 스타트업의 입장에서 적용될 수 있으므로 주의해야 하는 가장 대표적인 거래는 유상감자와 무상증자가 있다.

1. 유상감자

말 그대로 주식을 없애면서 그 주주에게 대가를 지급하는 거래로 증자의 반대라고 생각하면 쉬울 것이다. 주주에게 부를 환원하려 하는데 배당가능이익이 없거나 부족한 경우 등에 사용하거나 주식 수를 감소시킬 본래의 목적으로 사용하기도 한다.

유상감자를 하게 되면 주주는 주식을 반환하고 일정한 대가를 지급받게 된다(대가를 지급받지 않는다면 무상감자라고 하고 의제배당 이슈가 발생하지 않는다). 이 대가와 그 주식의 취득가액 차이만큼은 배당으로 간주되어 세금이 발생한다. 감자로 인해 받는 대가와 애초 취득가의 차액을 일종의 처분이익으로 보되 해당 거래가 매각 거래 등에 해당하지 않는 자본거래이므로 배당이라는 형식을 빌려 과세하는

것으로 이해하면 된다.

① 보유 주식의 취득원가가 각각 다르다면

주주가 보유하고 있는 주식은 실무적으로 여러 단계에 걸쳐 다양한 주당 단가로 취득하는 경우가 빈번하다. 소각하려는 주식이 통일주권 등으로 주식별로 명확히 구분되는 경우가 아니라면 법인주주는 총평균법을, 개인주주는 선입선출법을 적용하여 취득단가를 산정한다.

② 최근에 무상증자를 한 적이 있다면

유상감자를 하기 이전 2년 이내에 의제배당 적용 대상이 아닌 무상증자를 한 적이 있다면 위 ①의 방법을 적용할 수 없다. 이 경우에는 무상증자를 통하여 취득한 주식을 먼저 감자한 것으로 보고 해당 주식의 취득가액을 '0'으로 하여 의제배당이 계산된다. 취득가액이 없으므로 너무나 당연하게 의제배당 금액이 매우 크게 계산되므로 최근 무상증자를 한 적이 있다면 유상감자를 진행하기 전에 반드시 의제배당 금액을 계산하고 이를 고려한 의사결정을 할 필요가 있다.

2. 무상증자

주식을 증자하는 데 별도의 주금 납입 없이 기존의 다른 재원을 활용하여 증자하는 것을 말한다. 즉 기존의 잉여금을 자본으로 전입하여 주주 등에게 주식을 지급하는 것이다. 주주는 대가를 지급하지 않

고 주식을 지급받게 된다. 어떤 잉여금으로 무상증자를 했는지에 따라 의제배당 적용이 될 수도 있고 그렇지 않을 수도 있다. 가장 일반적으로 많이 활용하는 무상증자 재원은 주식발행초과금과 이익잉여금이 있다.

① 이익잉여금

회사가 사업을 통해 축적한 이익잉여금을 무상증자의 재원으로 쓰는 것은 그 경제적 효과가 주식배당과 동일하며 너무나 당연하게 의제배당의 적용 대상이 된다. 무상증자를 통해 받은 주식의 발행금액만큼 배당으로 의제되어 과세된다.

② 주식발행초과금

주식발행초과금은 당초 주주가 납입한 금액이므로 무상증자 재원으로 활용하는 것은 결국 주주가 불입한 재원을 다시 돌려받는 것에 불과하다. 따라서 의제배당의 적용 대상에 해당하지 않는다.

③ 기타 자본잉여금

주식발행초과금을 제외한 자본잉여금을 재원으로 하는 경우에는 좀 더 복잡한 검토가 필요할 수 있다. 예를 들어 동일한 감자차익이라 하더라도 어떤 경우에는 의제배당이 적용되어 과세가 될 수도 있고, 또 어떤 경우에는 그렇지 않을 수도 있으므로 반드시 사전 검토가 필요하다.

무상증자나 유상감자를 포함한 모든 자본거래는 세무 이슈가 발생할 가능성이 매우 크다. 따라서 과세당국의 관심이 높은 거래로서 향후 문제의 소지가 될 가능성이 크기 때문에 반드시 주의를 기울여야 한다.

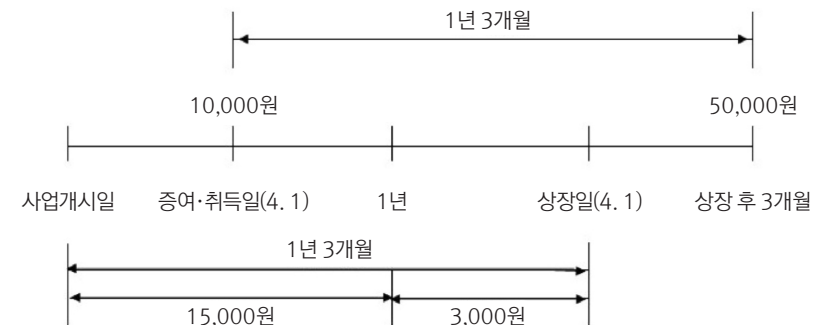
주식 증여 후 상장하면 또 증여세를 내야 하는가

현재 상장을 준비 중인 회사의 최대 주주가 자녀에게 주식의 증여를 계획하고 있다면 상장으로 얻는 시세차익에 대한 증여세 과세 여부도 고려해 보아야 한다. 최대 주주로부터 그의 특수관계인이 주식을 증여받으면 증여세가 과세되는데 해당 증여일로부터 5년 이내에 회사가 상장하면서 주식 가치가 증가하여 일정 금액 이상으로 차이가 나면 그 이익도 증여로 보아 추가로 과세되기 때문이다.

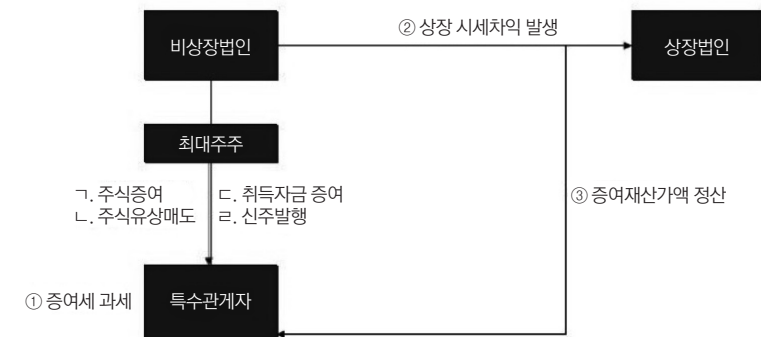
이러한 주식 상장에 대한 이익의 증여는 최대 주주로부터 주식에 대한 취득자금을 증여받아 최대 주주 외의 자로부터 주식을 취득한 경우에도 적용되며 전환사채 등을 최대 주주로부터 증여받은 경우에도 증여일에 당해 주식을 취득한 것으로 보아 적용된다. 또한 회사가 신주를 발행하여 배정받은 주식도 과세대상에 포함된다.

[정산기준일(상장 후 3개월) 현재 1주당 평가가액 - (증여일 현재의 1주당 증여세 과세가액 + 1주당 기업가치의 실질적인 증가로 인한 이익)] × 증여, 유상으로 취득한 주식 등의 수

이해를 돕기 위해 예시를 통해 증여이익을 계산해보도록 하자.



- 증여·취득일(2022. 04. 01)의 주당 증여세 과세가액은 10,000원, 정산기준일(상장 후 3개월)의 주당 가치는 5만 원으로 가정함
- 2022년의 순손익은 1만 5,000원으로 2023년 사업개시일부터 상장일(2023. 04. 01)까지의 순손익은 3,000원으로 가정함
- 증여, 유상으로 취득한 주식 수는 1,000주로 가정함



주식 상장에 따른 이익 증여 과세 요건

주식의 상장에 따른 이익의 증여에 대한 과세 요건은 다음과 같다.

- ① 최대주주 등의 특수관계인이 최대주주 등(*1)으로부터 주식 등을 증여 받거나 유상으로 취득할 것
또는 최대주주 등으로부터 증여 받은 재산(자금 등)(*2)으로 최대주주 외의 자로부터 주식 등을 취득할 것
- ② 증여일 등으로부터 5년 이내의 그 주식 등이 자본시장과 금융투자업에 관한 법률에 따른 유가증권시장 및 코스닥시장에 상장될 것
- ③ 정산기준일(해당 주식 등의 상장일부터 3개월이 되는 날) 현재 주식 등의 상장 등에 따른 이익이 증여·취득 당시 증여세 과세가액(취득의 경우 취득가액)에 기업가치의 실질적 증가분을 합한 가액의 30% 이상이거나 3억 원 이상일 것

(*1) 증여자는 최대 주주 또는 지분율 25% 이상의 대주주이어야 하고 수증자는 그의 특수관계인에 해당

(*2) 최대 주주 등으로부터 증여받은 재산은 주식 등을 유상으로 취득한 날부터 소급하여 3년 이내에 증여받은 것에 한함. 이 경우 증여받은 재산과 다른 재산이 섞여 있어 증여받은 재산으로 주식 등을 취득한 것이 불분명한 경우에는 그 증여받은 재산으로 주식 등을 취득한 것으로 추정함

법에서 규정된 상장차익에 따른 증여이익 계산식은 다음과 같다.

1. 기업가치의 실질적인 증가로 인한 이익을 구하는 방법은 다음과 같다.

① × ②	1주당 기업가치의 실질적인 증가로 인한 이익	18,000
①	증여(취득)일이 속하는 사업연도 개시일부터 상장일 전일까지 1주당 순손익액을 월수로 나눈 금액	$\frac{15,000+3,000}{15\text{개월}} = 1,200$
②	해당 주식 등의 증여·취득일부터 정산기준일까지의 월수	15개월

2. 증여이익은 다음과 같이 산정된다.

[①-(②+③)] × ④	증여재산가액	22,000,000
①	정산기준일 현재 상증세법상 1주당 평가가액	50,000
②	증여일 현재의 1주당 증여세 과세가액	10,000
③	1주당 기업가치의 실질적인 증가로 인한 이익	18,000
④	증여, 유상으로 취득한 주식수	1,000

주식 등의 상장 등에 따라 이익을 얻은 특수관계자는 그 이익을 애초 증여세 과세분에 가산하여 신고함으로써 정산하게 된다. 다만 정산기준일의 주식 가치가 애초의 증여세 과세가액보다 적은 경우로서 그 차액이 대통령령으로 정한 기준금액(30% 또는 3억 원) 이상이 라면 애초의 증여세액을 환급받을 수 있다. 상장 준비로 무척 바쁠 수 있겠지만 자녀에게 주식을 물려줄 계획이 있다면 상장차익에 따른 증여세 과세 여부도 꼭 사전에 검토해 보아야 할 것이다.

2. 법인세

법인 배당에서 챙겨야 할 세무사항

국내에 자회사를 보유한 회사는 그 자회사의 이익이 충분할 경우 현금배당을 고려할 수 있다. 먼저 현금배당을 진행하기 위해서는 주주총회 결의 전 배당가능 이익이 있는지를 확인해야 한다. 해당 배당가능이익은 다음과 같이 상법에 따라 계산된다. 해당 금액을 한도로 하여 주주총회 결의를 통해 현금배당이 가능하게 된다.

재무상태표상의 순자산액
 (-) 자본금의 액
 (-) 그 결산까지 적립된 자본준비금과 이익준비금의 합계액
 (-) 그 결산기에 적립하여야 할 이익준비금의 액
 (-) 대통령령으로 정하는 미실현이익

상기 절차에 따라 법인 주주가 자회사로부터 배당금을 수취할 때

해당 배당소득은 원천징수 대상에는 해당하지 않는다. 다만 배당소득을 지급할 때 원천징수의무가 없는 경우라고 하더라도 법인세법에 따라 지급명세서 제출 의무는 있다.

한편 회사는 법인세법에 따라 자회사로부터 수취하는 배당금에 다음과 같이 일정 비율을 곱한 금액에서 차입금 이자를 차감한 금액만큼을 과세소득에서 제외하는 세무조정을 할 수 있다.

출자비율	익금불산입률(*)
50% 이상	100%
20% 이상 ~ 50% 미만	80%
20% 미만	30%

(*) 2023년 1월 1일 이후 수취하는 배당금부터 적용되는 비율로 적용 연도별 기준 확인이 필요함.

이와 같은 수입배당금 익금불산입 제도는 이미 자회사의 법인세로 과세되고 남은 이익을 원천으로 하는 법인 주주가 수취하는 배당소득에 대해 이중과세 문제를 방지하고자 하는 데 취지가 있다.

정리하자면 자회사에서 이익이 많이 난다고 해서 해당 이익 전부에 대해 배당을 받을 수는 없으며 법에서 정한 배당가능이익 한도 내에서만 배당금 수령이 가능하다. 또한 해당 배당금만큼 모회사 측에서는 즉각 법인세 부담으로 이어지지 않으므로 법인 주주의 입장에 있다면 배당 가능 여부 등을 사전에 검토한 후 진행해야 할 것이다.

3. 부가가치세

공짜로 준 제품에도 부가가치세를 낼까

회사의 효과적인 프로모션은 판매를 촉진하고 고객의 반복적인 구매를 이어지게 한다. 프로모션에는 다양한 유형이 있다. 그중에서도 인플루언서에게 광고 선전 목적으로 제품을 무상으로 지급하는 프로모션이나 일정 금액 이상의 제품을 구매하는 고객에게 다른 자사 제품을 제공하는 이벤트는 흔히 접할 수 있는 프로모션 유형이다. 그런데 이렇게 SNS 인플루언서 또는 구매 고객에게 제품을 무상 제공하는 경우도 부가가치세법상 일반판매와 동일하게 부가가치세가 부과되는 것일까?

부가가치세법에 따르면 사업자가 자기생산·취득재화를 자기의 고객이나 불특정 다수에게 증여하는 경우는 재화의 공급으로 보도록 하고 있다. 즉 회사가 광고 선전 목적으로 특정 인플루언서에게 제품

을 무상으로 제공하는 경우 일반적인 판매와 동일하게 부가가치세가 과세되는 것이다. 또한 구매 고객에게 자사제품을 0원에 증정하는 경우에도 재화의 공급에 해당되어 과세대상이 된다.

한편 견본품의 경우 부가가치세 과세대상에서 제외된다. 그러기 위해서는 해당 견본품은 새로운 상품이나 기존 제품의 판매 활성화를 위하여 별도로 제작하거나 포장지에 비매품임이 확인되는 등의 방법으로 구분되어야 한다. 보통 회사에서 0원 이벤트를 통해 구매 고객에게 증정하는 제품은 샘플의 성격보다는 판매 목적으로 만든 재고에 해당되는 경우가 많다. 이 경우는 부가가치세 과세대상에 해당된다.

회사에서 복지정책의 하나로 임직원에게 자사제품을 무료로 제공하는 경우도 빈번하게 발생한다. 이 경우 또한 부가가치세법상 재화의 공급으로 보아 과세대상에 해당할까? 결론부터 말하자면 부가가치세 과세대상에 해당될 수 있다. 부가가치세법에서는 사업자가 자기생산·취득재화를 사업과 직접적인 관계없이 사용인 또는 그밖의 자가 사용이나 소비하는 것으로서 사업자가 그 대가를 받지 않거나 시가보다 낮은 대가를 받는 경우는 재화의 공급으로 간주한다. 따라서 회사가 임직원에게 제품을 무료로 제공할 때 부가가치세법상 재화의 공급으로 보아 과세될 수 있다. 이때의 과세표준은 공급한 재화의 시가로 산정된다.

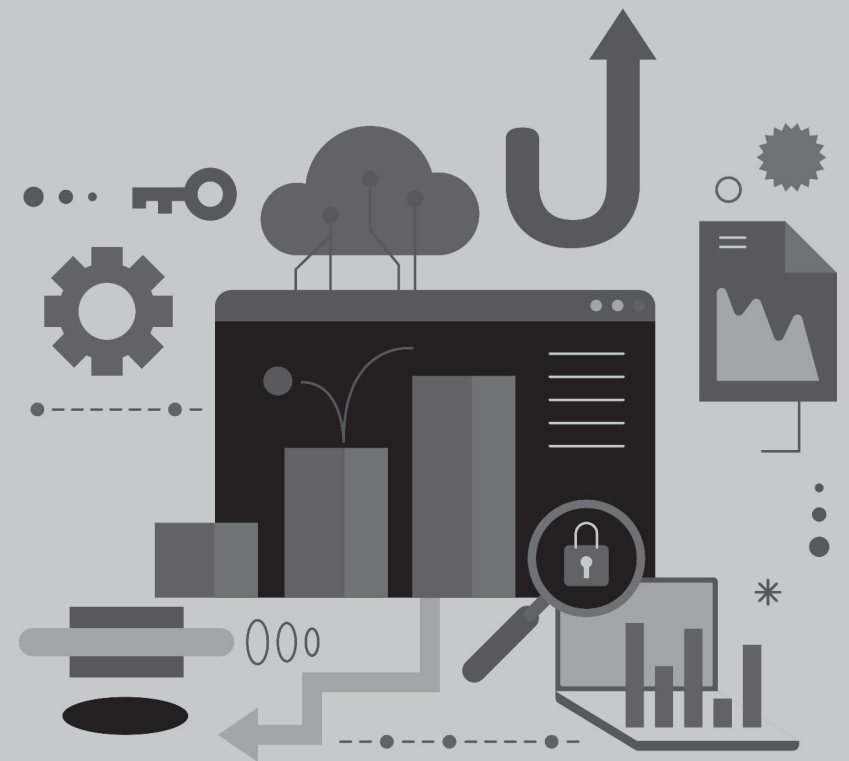
다만 직원에게 무상으로 제공한 제품도 몇 가지 예외 사항에 해당한다면 부가가치세 과세대상에서 제외된다. 회사가 임직원에게 복리후생 차원에서 작업복 등을 제공하거나 경조사, 명절, 생일 등에 제

품(10만 원 이내)을 무상으로 공급하는 경우가 바로 그러한 예외 사항에 해당한다.

자사 제품을 활용한 프로모션이나 복리후생 정책은 매출 상승이나 직원 사기 진작에 있어서 매우 효과적인 전략이다. 다만 전략 실행에 앞서 관련된 세무 처리도 확인해볼 필요가 있다.

4장

후기 단계
스타트업의 경영관리



1. 후기 단계 스타트업이 마주하게 될 몇 가지 상황에 대한 조언

지분인수 시 알아야 할 것들

스타트업은 지분을 인수하기보다는 지분인수의 대상이 되는 것이 일반적이다. 하지만 스타트업이 스케일업을 위해서 지분을 인수하는 경우도 종종 찾아볼 수 있다. 지분인수 경험이 부족하여 지분을 인수하기로 결정은 했으나 어떤 이슈가 있는지, 무엇을 주의해야 하는지에 대한 이해가 부족한 경우가 많다. 지분을 인수하는 입장에서 주의해야 할 사항에 관해서 이야기해보고자 한다.

1. 지분인수와 합병의 차이

지분인수는 개별 법인의 법적 실체를 유지한 채 모회사와 자회사의 관계를 유지하는 것으로 지분을 일부만 인수하거나 이후에 다시 양도하거나 하는 등의 유연함을 가질 수 있다. 그러나 법인을 별개로

유지해야 하고 지분법이나 연결회계와 같이 복잡한 회계 이슈가 발생할 수 있다는 단점이 있다.

합병은 말 그대로 2개 회사를 합쳐 하나의 회사로 만드는 것이다. 흡수되는 법인은 그 실체가 아예 없어진다는 것이 지분인수와의 가장 큰 차이점이다. 그리고 합병은 가장 복잡하고 어려운 절차 중 하나로 많은 시간 소요가 필요하고 법무·회계·세무 전문가의 도움이 필요하여 거래 비용도 크게 발생할 수 있다는 단점이 있다.

2. 거래가액

지분을 인수하는 데 가장 중요한 것은 결국 거래가액일 것이다. 만약 거래상대방, 즉 인수하고자 하는 회사의 기존 주주가 특수관계자라면 세법상 시가에 따라 인수를 해야 하며 그렇지 않을 때 생각지도 못한 세금이 발생할 가능성이 크다. 시가는 일반적으로 구주 매매 사례가액이 있다면 해당 금액이 시가가 되지만 매매사례가액이 없을 때는 상증세법상 비상장주식평가액을 사용한다. 시가의 판단은 세법에서 가장 어려운 영역 중 하나이므로 반드시 세무 전문가의 자문을 받아 확인할 것을 권장한다.

비특수관계자와의 거래는 기본적으로는 거래가액에 대해 이슈가 발생할 가능성이 작다. 그럼에도 불구하고 거래가액이 클 때는 별도의 밸류에이션 보고서 등을 갖춰서 이슈를 감소시킬 수 있다.

가끔 인수하고자 하는 회사의 기존 주주가 특수관계자와 비특수관계자가 섞여 있는 경우도 있다. 이때 특수관계자와 비특수관계자의

거래가액(주당 단가)이 다를 경우 세무 이슈가 발생할 수 있으므로 각별한 주의가 필요하다.

3. 실사

인수하고자 하는 회사가 제시한 정보가 맞는지, 빠진 부분이 없는지 등을 확인하기 위하여 실사를 진행하는 경우도 있다. 재무실사 FDD, Financial Due Diligence는 가장 기본적인 절차로 회사가 제시한 재무제표가 올바르게 작성되었는지를 확인하는 것을 기본으로 한다. 필요에 따라 회사의 수익성과 안정성 등 ‘재무 상태의 질’을 판단하는 것으로 확장되기도 한다.

거래가액이 크지 않은 거래는 실사를 생략하는 경우도 있고 가끔 기존에 거래 상대방과의 관계가 있으면 전적으로 믿고 실사를 진행하지 않기도 한다. 그러나 스타트업 경영진은 재무 정보에 대한 이해가 낮은 경우가 많아 고의로 재무 정보를 왜곡하지 않더라도 실수나 무지에 의해서 재무 정보를 잘못 작성하거나 관리하지 못하는 경우가 빈번하다. 기존에 감사를 받지 않던 회사라면 가급적 최소한의 재무 실사는 진행하는 것이 좋다. 실사 없이 지분 인수가 완료되고 나서 있다고 믿었던 자산이 없어지거나 없다고 믿었던 부채가 갑자기 확인되면 수습하는 데 몇 배의 노력이 필요하고 궁극적으로는 지분 인수의 의미까지 퇴색될 수도 있다.

거래 규모가 크거나 이익이 많이 나던 회사 혹은 세금계산서 발행과 수취 등이 정상적으로 이루어지지 않던 회사를 인수하려고 하는

경우에는 세무 실사(TDD, Tax Due Diligence)를 진행하는 경우도 있다. 회사의 과거 세무신고 내역을 검토하여 세무상 리스크를 검토하여 거래가액에 반영하거나 별도로 협의할 수도 있다.

4. 지분법 회계처리

많은 우여곡절 끝에 지분을 20% 이상 인수했다면 인수한 주식에 대한 지분법 회계처리가 필요하다. 일반기업회계기준에서는 20% 이상을 보유한 주식에 대해서는 지분법 회계처리를 요구하고 있다. 다만 외부감사대상이 아닌 법인에 대해서는 반드시 지분법 회계처리를 적용할 필요는 없다.

지분법 회계처리는 실무적으로 난도가 높은 회계처리 중 하나이고 자회사의 재무정보의 정확성도 요구되므로 인수 시점부터 준비가 필요하다. 특히 감사를 받는 회사 혹은 향후 감사를 받을 가능성이 있는 회사라면 감사의견에 영향을 줄 수 있는 중요한 항목이므로 반드시 신경 써야 한다.

5. 연결재무제표

연결재무제표는 그 이름만으로도 많은 실무자를 두렵게 만드는 가장 어려운 회계처리 중 하나이다. 외부감사 대상이라면 주석을 포함한 연결재무제표를 작성하여 감사를 받아야 한다. 또한 외부감사 대상이 아니라 하더라도 투자사의 요청이나 회사 내부의 필요성 등에 따라서 연결재무제표를 작성할 필요가 있을 수 있다.

연결재무제표는 단순히 두 회사의 재무제표를 합산하는 것이 아니라 두 회사를 하나의 회사로 간주하여 재무제표를 재작성하는 개념이다. 그러기 위해서는 연결대상 회사 각각의 재무제표의 정확성을 요구한다. 또한 합산하는 과정에서 오랜 시간이 소요되므로 사전에 준비 없이 감사를 받는다면 큰 문제가 발생할 수도 있어 반드시 사전준비가 필요하다.

주주가 출자금을 회수하는 두 가지 방법

자금 회수 방식에 따른 과세 효과

1. 유상감자

유상감자로 인한 주권의 반환은 주식의 양도로 보지 않기 때문에 증권거래세 또는 양도소득세가 과세 되지는 않는다. 다만 유상감자를 시행하는 회사의 주주 입장에서는 감자로 인한 의제배당으로 과세될 수 있다. 즉 유상감자를 할 때 주주가 반환하는 주식의 취득가액을 초과해서 대가를 받게 된다면 그 차이를 의제배당으로 보아 소득세를 부담한다. 예시를 통해 알아보도록 하자.

구분	금액	비고
① 감자대가	1,300,000,000	시가 130,000원(*) × 10,000주
② 취득가	50,000,000	액면가 5,000원 × 10,000주
③ 의제배당금액(①-②)	1,250,000,000	

(*) 상중세법상 보충적 평가방법에 의해 산출된 시가에 해당함

주주 A 씨가 보유하고 있는 주식 1만 주를 유상감자하고 감자대가
를 수령하기로 했다. 이때 주당 감자대가는 상증세법에 따른 주당 시
가 13만 원을 토대로 지급하였으며 주당 취득가액은 액면가 5,000원
에 해당한다. 이 경우 의제배당금액은 위와 같이 산출된다.

이때의 소득세 효과를 계산하면 다음과 같다.

의제배당에 따른 소득세 계산	금액
① 의제배당액	1,250,000,000
② 배당가산액	135,300,000
③ 배당소득금액 (①+②)	1,385,300,000
④ 종합소득금액(③-2천만 원)	1,365,300,000
(×) 세율	45%
⑤ 산출세액 (*)	551,245,000
⑥ 배당세액공제	135,300,000
⑦ 납부세액(⑤-⑥)	415,945,000
지방소득세 고려 시 납부세액	457,539,500

(*) 2023년 현재 소득세율 적용

(**) 배당소득 이외 다른 소득은 없는 것으로 가정

유상감자 시 앞서 살펴본 소득세 외에도 증여세 과세 이슈가 발생
할 수 있다. 만약 불균등 감자에 해당하면 증여세가 과세될 수 있다.
일부 주주의 주식만을 매입하여 소각함으로써 그와 특수관계자인
대주주가 일정 수준 이상의 이익을 얻을 경우가 이에 해당한다.

앞의 예시에서 주당 시가 13만 원에 미달하는 7만 원을 주당 감자
대가로 하여 A 씨에게 지급할 경우 주주 A 씨의 특수관계자이자 회
사의 주식 1만 5,000주(감자 후 지분을 100%)를 보유하고 있는 대주

주 B 씨는 이익을 얻은 것으로 본다. 이에 따른 B씨에게 의제되는 증
여재산가액과 증여세는 다음과 같이 계산된다.

• 증여재산가액

$$\text{주주 B: } (130,000 - 70,000) \times 10,000 \text{주} \times \frac{15,000 \text{주}}{15,000 \text{주}} \times \frac{10,000 \text{주}}{10,000 \text{주}} = 6 \text{억 원}$$

• 증여세

불균등감자 증여세 계산	금액
① 증여세 과세표준	600,000,000
(×) 세율	30%
② 산출세액	120,000,000
③ 신고세액공제	3,600,000
④ 납부세액(② - ③)	116,400,000

2. 주식양도

만약 A 씨가 유상감자가 아닌 주식 양도를 하게 된다면 양도소득
세 및 증권거래세로 과세되며 관련 세액 부담 효과는 다음과 같이
산출된다.

• 양도소득세

구분	금액	비고
양도가액	1,300,000,000	시가 130,000원 × 10,000주
(-) 취득가액	50,000,000	액면가 5,000원 × 10,000주
(-) 필요경비	4,550,000	증권거래세 0.35%
(=) 양도차익	1,245,450,000	
(-) 양도기본공제	2,500,000	
(=) 과세표준	1,242,950,000	
(×) 세율	25%	지분율 4% 이상 또는 시가총액 10억 원 이상일 경우 대주주에 해당됨 대주주 과세표준 3억 원 초과 시 25% 세율(누진공제 1,500만 원) 적용
(-) 산출세액	295,737,500	
지방소득세 고려 납부세액	325,311,250	

• 증권거래세

구분	금액	비고
양도가액	1,300,000,000	시가 130,000원 × 10,000주
(×) 세율	0.35%	
(=) 증권거래세	4,550,000	

앞 예시의 경우 A 씨 또는 B 씨의 입장에서는 유상감자 시 세액 부담보다 주식양도 시 세액 부담이 더 작기 때문에 주식양도 방식을 선호할 수 있다. 설명한 사례 외에도 다양한 경우가 발생할 수 있다. 그때마다 상황에 맞는 세액 부담 효과의 검토가 필요하다.

사업양수도에 진심이면 고려해야 할 사항들

사업을 영위하다 보면 때로는 다른 사업자의 회사를 양수하거나 전략적으로 타 회사에 회사의 사업부문을 양도할지 판단의 갈림길에 서게 될 수 있다. 다만 이러한 사업의 양수도는 거래 규모에 따라서 엄청난 부가가치세가 수반될 수도 있다 보니 선뜻 거래를 결정하기 어려울 수 있다. 보통 포괄양수도*를 하면 부가가치세가 과세되지 않는다는 사실만은 주변에서 익히 들어왔을 것이다. 다만 문제는 세법상 요건을 충족하지 않으면 사업의 포괄양도가 성립하지 않는 사례가 많기 때문에 주의해야 한다는 점이다.

세법상 요건을 충족하는 사업양수도만이 부가가치세가 부과되지 않는다

1. 부가가치세가 과세되지 않는 사업양수도 요건

부가가치세법상 모든 재화와 용역의 거래에 대해서는 원칙적으로 부가가치세를 납부할 의무가 있다. 다만 부가가치세법에는 이러한 원칙에서 제외하는 몇 가지 예외 사항도 규정되어 있는데 포괄사업양수도 거래도 그중 하나다.

사업자가 사업을 포괄양수도 하는 경우 특정 재화의 개별적인 공

* 회사의 사업에 관한 일체의 권리와 의무를 이전 권리자가 새로운 권리자에게 양도, 양수하는 계약이다.

급이 아니라 전 사업자의 지위를 사업양수자에게 그대로 승계시키는 것으로 사업의 실질은 변경되지 않고 경영의 주체만 변경되는 것이므로 포괄사업양수에 대해서는 부가가치세를 부과하지 않는 것이다. 이러한 부가가치세가 부과되지 않는 포괄사업양도는 다음의 두 가지 요건을 충족해야 한다. 첫째, 사업장 단위별 사업의 승계-사업자등록이 되어 있는 장소의 모든 사업을 승계해야 한다. 둘째, 모든 권리와 의무를 포괄적으로 승계-모든 권리와 의무를 포괄적으로 승계하되 미수금, 미지급금, 그리고 사업과 관련이 없는 비업무용 부동산은 승계대상에 포함하지 않아도 된다.

2. 둘 이상의 사업부 중 하나의 사업부문만 포괄양수도 할 경우

부가가치세법에서는 상법에 따라 분할하거나 분할합병하는 경우가 아니라면 과세대상이 아닌 사업의 포괄양수에 해당하는지를 사업장별로 판단한다. 따라서 포괄양수도 하고자 하는 사업부문이 별도 사업장에 해당하고 그 사업장에서 해당 사업만을 수행할 경우 부가가치세 과세대상에 해당하지 않는다. 다만 사업장에서 포괄양수도 대상 사업 외에 다른 사업도 영위하고 있고 그중 하나의 사업부문만 양도할 때는 부가가치세를 납부해야 한다.

3. 법인 간 사업의 포괄양수도 시 회계처리

사업의 포괄양수도 거래를 할 때 별도의 계정과목을 설정하지는 않고 양도 회사의 각 자산과 부채를 가져와 양수 회사의 자산 및 부

채와 합산하는 것이 원칙이다. 여기서 다른 성격의 자산 및 부채가 아니라면 합산하는 것이 맞다. 하지만 내부관리 목적에서 동일한 이름의 계정으로 별도 표시하고 추후 법인세 신고나 외부감사 등 외부에 제공되는 재무제표에는 합산하는 방법도 실무적으로는 가능하다. 추가로 양도회사의 장부금액과 시가의 차이가 있는 경우는 단순 장부가액이 아니라 시가로 합산해야 한다. 즉 주식이나 부동산 등 평가가 별도로 필요한 자산 및 부채가 있을지 확인이 필요하다.

4. 법인 간 사업의 포괄양수도 시 기타 세금 관련 신고

법인 간 사업의 양도 시 부가가치세 납세의무 외에 추가로 지방세법에 따라 취득세 납세의무가 있다. 양수대상 자산 중 부동산(건물 및 토지), 차량, 기계장비, 회원권 등이 있다면 취득세 과세대상에 해당하므로 사업 양수 시 관련 대상 자산을 확인하는 절차가 필요하다.

5. 매매하다면 부가가치세 대리납부 제도를 이용하자

한편 부가가치세가 과세되는 일반적인 사업의 양수도인지, 아니면 포괄 사업양수도인지의 구분이 판단하기에 어려울 수 있다. 이러한 경우 사업의 양수인이 양도인에게 대가를 지급할 때 양도인으로부터 부가가치세를 징수하여 대리납부 신고서 제출과 함께 부가가치세를 대리 납부하는 방법을 생각해 볼 수 있다. 양수자가 부가가치세를 대리 납부하게 되면 해당 대리납부한 세금은 추후 신고 시 매입세액으로 공제 또는 환급받을 수 있다.

사업의 포괄양수도는 불필요한 자금 부담을 덜기 위한 정책상의 배려에 해당하지만 문제의 소지가 없으려면 요건을 갖추었는지와 법에 맞는 양수도인지를 사전에 따져보아야 할 것이다.

2. 우리 회사의 내부관리는 어떤 상태일까

..... 횡령과 부정은 스타트업도 예외는 아니다

2022년 초 코스닥 상장사인 오스템임플란트에서 발생한 횡령 사건으로 인해 온 나라가 시끌시끌했다. 천문학적인 숫자의 부정 사건으로 인해 일시에 주식시장 거래가 정지되는 등 파장이 적지 않았다. 얼마 지나지 않아 또 다른 상장사인 계양전기 역시 약 245억 원 규모 횡령 사건이 발생했음을 공시했다. 사람들은 조그만 회사도 아닌 큰 회사들에서 이런 일이 발생하는 것에 대해 의아해한다. 그런데 이 말은 역설적으로 스타트업처럼 소규모 회사들에 부정 사건이 더 발생하기 쉽다는 일반적인 인식을 내포하고 있는 것이기도 하다.

많은 전문가와 뉴스 기사에서는 부정 사건의 방지책으로 연일 내부통제의 중요성을 강조하고 있다. 내부통제라는 말은 실무에서 흔히 사용되는 단어지만 명확한 의미는 모르는 사람들도 꽤 많다. 이번

글에서는 회사 내 부정이 발생하는 이유와 이를 방지하기 위해 내부 통제가 어떻게 활용될 수 있는지 스타트업에 적합한 예시를 통해 알아본다.

스타트업의 부정 발생과 내부통제

부정(Fraud)과 관련한 대표적인 이론 중 하나로 삼각형 이론이 있다. 이 이론에서는 부정의 구성요소를 세 가지를 제시한다.

- 압력(Pressure)
- 기회(Opportunity)
- 합리화(Rationalization)

압력은 부정이 발생하도록 강요되는 감정이나 재무적 압박을 의미한다. 예를 들면 A 회사의 영업담당자가 정해진 목표를 채우지 못하면 성과급이 삭감되거나 하는 식이다. 또는 지극히 개인적인 사유가 될 수도 있다. 개인이 도박으로 큰돈을 잃어서 급전이 필요한 경우가 이에 속한다.

기회는 들키지 않고 계획을 달성할 수 있는 회사 내 빈틈을 말한다. 이번 오스템 사건에서 보듯이 잔액증명서상 숫자를 조작했지만 이를 들키지 않을 수 있었던 환경이 이에 해당할 것이다.

합리화는 말 그대로 자신의 부정행위를 자기 합리화하는 것을 말한다. ‘내가 회사에 해 준 게 얼마인데 이 정도는 괜찮지.’ ‘우리 대표도

저러는데 나도 좀 내 마음대로 해도 되지.’라는 생각이 그 예가 될 수 있다. 그렇다면 이 모든 부정을 내부통제로 예방할 수 있을까? 먼저 내부통제에 대해서 알아보자.

내부통제의 사전적 정의는 ‘공정하고 효율적인 운영을 위해 회사의 내부에서 수행되는 모든 통제 절차’이다. 정수기에서 필터가 불순물을 걸러주는 것과 마찬가지로 회사에서는 영업, 구매, 인사, 재무 등 전체 프로세스에서 오류나 부정, 실수 등을 방지하기 위해 갖추는 사내 필터라고 생각하면 이해가 쉽다.

물론 필터가 있다고 모든 불순물을 100% 걸러주지는 못할 수도 있다. 하지만 이러한 필터가 있는 것만으로도 부정 3요소의 발생 가능성을 크게 낮춰주는 것이 사실이다. 예를 들면 직원이 어떤 업무를 하든지 아무도 관심 없는 주먹구구식 회사보다 업무의 팀 내 자동 공유로 오류 가능성을 낮추고 상위 직급자의 적절한 관리 감독 및 승인에 따라 업무가 처리되는 등 내부통제가 잘 갖추어진 회사에서 부정 발생 가능성은 적을 수밖에 없다.

내부통제로 부정 발생 가능성을 크게 줄일 수 있다면 스타트업도 내부통제를 적절히 활용하는 게 당연히 좋다. 스타트업 등 소규모 회사의 경우 법적으로 내부통제 시스템을 구축하고 이에 대해 외부 인증을 받아야 하는 의무는 딱히 없다. 하지만 대형 회사처럼 구체적으로 내부통제 시스템을 구축하는 것은 힘들더라도 스타트업 역시 실무에 큰 무리가 되지 않는 수준으로 내부통제 시스템을 갖추는 필요가 존재한다. 이미 어느 정도 업무 시스템이 갖추어진 회사라도 조직 개

편이나 신규 업무 프로세스 구축 등 기회가 있다면 이러한 부분을 종합적으로 재점검할 것을 추천한다. 스타트업이 할 수 있는 내부통제가 무엇이 있는지 살펴보자.

- 적절한 위치와 능력을 갖춘 상급자의 검토 및 승인에 의한 업무 처리는 필수이다. 어떤 프로세스라도 시작부터 끝까지 한 명이 전담하는 것은 없어야 한다.
- 현실적으로 한 명이 일당백으로 많은 업무를 할 수밖에 없는 스타트업이지만 업무 분장에 대한 고려는 꼭 필요하다. 구매담당자 A가 주문을 하면 검수 담당자는 B가 한다든지 지출 승인자와 자금 집행자를 별도 분리하는 등 부정 발생의 기회를 구조적으로 제거하는 것이다.
- 모든 거래는 단순 구두로 진행되는 것이 아닌 문서화를 통해 증적(證據)을 남기는 것이 필요하다. 문서화는 전산 기록 등도 포함되는 것이다. 형식적인 문서작업이라며 과거 문화로만 치부하는 것은 곤란하다.
- 현금, 예금, 재고자산, 고정자산 등은 분·반기·연간으로 나누어 주기적으로 회사 자체 실사를 수행한다. 여러 부서의 참관하에 시스템상 자료와 대사하고 차이가 있다면 소명하는 절차를 갖추자.
- 회사 법인인감, 일회용 비밀번호OTP, 각종 중요 서류나 도장, 각종 고액의 환가성이 높은 자산은 금고나 잠금장치 등 물리적 보

안장치가 갖춰진 곳에 체계적으로 관리한다. 인감 사용 대장 기록은 필수이다.

- 임직원 핵심성과지표KPI 설정 시 매출 달성 등 1차원적 목표 설정은 부정의 유인이나 압력을 증가시키기 쉽다. 물론 많은 고민이 필요한 부분이지만 인사관리 측면에서 이러한 부분을 어떻게 전략적으로 접근할지에 대한 장기적 검토가 필요하다.

내부통제와 관련해서 제일 중요한 것은 경영진의 이해도와 실행 의지이다. 경영진이 내부통제의 중요성을 깨닫지 못한다면 아무리 좋은 통제가 있다고 해도 형식적으로 운영되다가 결국에는 무용지물이 될 가능성이 매우 크다. 반대로 경영진이 의지를 갖고 솔선수범하는 등 적극적인 관심을 가지면 모든 조직 구성원의 참여가 뒤따를 것이고 내실 있는 성장의 기초가 될 것이라 믿는다.

3. 자기주식 아는 만큼 활용할 수 있다

자기주식은 어떻게 활용해야 할까

우크라이나 사태 등으로 세계정세가 한창 시끄러울 때 주식시장도 요동쳤다. 변동성 장세 속에 유통, 게임, 증권사 등 상장사들이 자사주 매입에 적극적으로 나서고 있다는 기사들이 연일 쏟아졌다. 예컨대 이마트는 100만 주의 자사주를 취득한다고 발표했고 셀트리온, 셀트리온헬스케어, 한화솔루션 역시 각각 50만, 63만, 60만의 자사주를 매입할 방침이라는 뉴스가 쏟아져 나왔다. 대체 자사주가 무엇 이기에 기업들이 사들이는 걸까? 그리고 자사주는 상장법인만이 활용 가능한 것일까? 스타트업과 같은 비상장법인에도 자사주 활용방안이 있는지 한번 알아보기로 하자.

비상장법인인 스타트업과 자기주식

자기주식 혹은 자사주는 말 그대로 회사가 자기가 발행한 주식을 자기의 재산으로 취득하여 보유하고 있는 것을 말한다. 과거에는 자기주식 취득은 원칙적으로 금지되었으며 예외적인 경우에만 허용했다. 그러나 2012년 상법 개정으로 배당가능이익의 범위 내에서 자기주식 취득이 원칙적으로 허용되었다.

1. 유통주식 수의 감소를 위한 자기주식 취득

왜 회사는 이런 자기주식을 취득하게 되는 걸까? 첫 번째 경우는 주주 이익의 환원을 실현하기 위해서이다. 상장기업은 자기주식을 매입하여 시중에 유통되는 주식의 물량을 줄임으로써 주가 상승의 여지를 발생시킨다. 또한 회사가 주가를 관리하고 향후 주가가 상승할 여력이 있다는 신호로 간주하면 주가에 긍정적인 영향을 미칠 수 있다. 또 회사가 되사들인 자기주식을 시장에 다시 파는 것이 아니라 소각하게 되면 유통주식 수가 영구적으로 감소하게 됨으로써 주당 가치가 상승하는 효과가 발생할 수 있다. 다만 스타트업과 같은 비상장주식의 경우 상장주식처럼 장내에서 거래가 빈번하게 발생하여 시가가 형성되는 형태가 아니다. 따라서 이러한 이유로 자기주식을 취득할 가능성은 낮을 것이다.

2. 상환전환우선주의 상황에 따른 자기주식 발생

두 번째 경우로는 상환전환우선주RCPS의 상황이다. 상환전환우선

주는 투자자가 우선주 매수를 하는 형태로 투자를 하지만 일정 시점에 보통주로 전환할 수 있는 전환권과 일정 이율을 더해서 투자 원금을 상환받을 수 있는 상환권이라는 안전장치를 갖춘 투자 방법이다. 주로 스타트업 등 벤처기업 투자유치에서 많이 사용된다. 만약 투자자가 상환권을 행사했다면 회사는 투자자가 보유하고 있는 우선주를 매입해야 하므로 자기주식이 발생하게 된다.

3. 임직원 보상으로의 활용

세 번째는 임직원 스톡옵션 행사 혹은 인센티브 지급을 위해서 자기주식을 취득하는 경우이다. 스타트업은 핵심 인재를 유치해서 근속시키는 것이 회사 성장의 주요 원동력이다. 그러기 위해서 회사의 주식을 저가에 매입할 수 있는 스톡옵션 혹은 주식 자체를 인센티브로 지급하는 보상 제도를 도입하기도 한다. 사실 사업 초기에는 스톡옵션과 같은 제도적 장치가 아니라 대표이사의 보유지분을 양도 또는 증여하는 개인 간 거래 형태로 인센티브를 지급할 때도 더러 있다. 다만 그럴 때 사전에 약정한 근속기간을 채우지 못하고 중도 퇴사하는 등의 사유가 발생하면 또다시 개인 간 거래의 형태를 빌어 부여한 주식을 회수해야 하고 이로 인한 상당한 세금을 부담해야 할 수도 있다. 이러한 세금 리스크를 줄이기 위해서는 여건이 된다면 자기주식을 이용한 인센티브 제도도 고려해 볼 가치가 있다.

4. 자기주식 취득요건

그렇다면 자기주식은 회사가 취득하고자 하면 언제나 얼마든지 할 수 있는 것일까? 앞에서 언급했던 것과 같이 자기주식 취득은 상법에서 규정하는 일정 요건을 갖추어야 가능하다.

첫 번째 요건은 회사의 배당가능이익이 존재해야 한다. 자기주식의 취득은 본질적으로 회사의 재산을 주주에게 반환하는 것으로서 배당과 특별히 다르지 않기 때문에 자본 충실의 원칙 및 회사 채권자의 이익 보호를 위해 이와 같은 제한이 존재하는 것이다. 배당가능이익은 대차대조표의 순자산가액에서 자본금, 자본준비금, 이익준비금 등의 합계액을 차감하여 계산한다. 이 규정은 상법에 열거된 회사의 합병, 영업양수도 등의 특정 목적을 위한 경우를 제외하고 모든 자기주식 취득에 적용된다.

두 번째로는 상법에서 정하는 절차를 준수해야 한다. 회사는 자기주식 취득할 수 있는 주식의 종류 및 수, 취득가액의 총액의 한도, 1년을 초과하지 않는 범위 내에서 자기주식을 취득할 수 있는 기간 등에 대하여 주주총회 결의로 정한 후 그 외 세부 사항에 관하여는 이사회 결의로 정하여 자기주식 취득과 관련된 모든 사항을 확정해야 한다. 이후 회사는 주주총회와 이사회에서 정해진 바에 따라 주주들에게 자기주식 취득을 위한 안내를 하고 주주들의 양도신청을 받아 자기주식 양도계약서를 작성한 후 그에 따라 주식양도대금을 주주들에게 지급하여야 자기주식 취득이 완료된다.

자기주식은 스타트업과 같은 비상장 주식회사에는 어쩌면 다소 낮

선 주제일 수 있다. 하지만 회사가 성장해감에 따라 투자와 인재 유치 과정에서 언제든 마주칠 수 있는 문제이다. 다만 취득요건 및 절차가 법에 따라 이루어져야 한다. 또한 취득 과정에서 주주에게 발생할 수 있는 양도소득 혹은 배당소득에 대한 이슈 등을 검토하기 위해서는 반드시 전문가의 조언과 함께 진행되어야 한다.

재무제표로 읽는 기업 이야기

네이버와 카카오를 통해 알아보는 자기주식 활용법

2020년 말 기준으로 네이버는 장부가로 1조 2,000억 원(지분율 약 10%), 카카오는 장부가로 10억 원(지분율 약 2.8%) 정도의 자기주식을 보유하고 있다. 네이버와 카카오를 통해 이러한 자기주식을 어떻게 활용하는지 알아보자.

첫째, 직원들에 대한 성과 보상으로 활용한다. 네이버는 2021년부터 3년간 매년 1,000만 원 상당의 네이버 주식을 임원을 제외한 전 직원에게 지급하기로 했다. 즉 총 3,000만 원어치 네이버 주식을 직원들에게 주는 것이다. 회사 주식을 직접 무상으로 주는 인센티브 방식인 스톡그랜트로 네이버는 회사가 보유하고 있던 자기주식을 성과급으로 지급한 것이다.

둘째, 인수합병 시 활용한다. 2021년 5월에 네이버가 캐나다의 웹

소셜 플랫폼인 왓패드 지분을 100% 인수했고 총인수대금은 6,848억 원이다. 이때 전체 인수 대가 중 5,079억 원은 현금이고 나머지 1,769억 원 정도는 네이버 주식으로 지급했다. 네이버는 인수대금의 26%를 자기주식으로 지급한 것이다.

셋째, 다른 회사와 지분교환에 사용한다. 2021년 초에 쿠팡이 미국에 상장하는 것을 보고 신세계, 이마트, 네이버가 도원결의의 의미로 주식을 교환했다. 구체적으로 네이버는 신세계가 보유한 신세계인터내셔널 지분 1,000억 원과 이마트 지분 1,500억 원어치를 받고 신세계와 이마트에 각각 네이버가 보유한 자기주식을 지급했다.

넷째, 교환사채의 기초자산으로 활용한다. 우선 교환사채를 간단히 설명하면 사채를 발행한다는 것은 돈을 빌리는 것이다. 돈을 빌렸으면 이자를 주고 만기 때는 원금을 갚아야 한다. 이때 원금은 현금으로 갚는 것이 상식이다. 하지만 교환사채는 원금을 현금이 아니라 주식으로 갚을 수 있는 사채이다. 2020년 10월에 카카오가 3억 달러 규모의 교환사채를 발행했다. 이때 기초자산이 바로 카카오 주식이다. 즉 카카오가 보유하고 있던 자기주식을 기초자산으로 교환사채를 발행한 것이다. 해당 사채의 만기인 2023년에 카카오는 원금 3억 달러를 현금이 아니라 보유하고 있는 카카오 주식으로 상환할 수 있다.

| 스타트업 인터뷰 |

“숫자에 파묻히지 않는
커뮤니케이션이 중요해요.”

쿠켓 한광택 CFO



많은 스타트업이 엑시트하는 방법으로 인수합병을 희망한다. 특히 글로벌 유가증권시장이 침체하면서 투자가 위축되고 대형 스타트업의 상장PO 철회 소식이 들려오는 2023년 기준 인수합병은 스타트업이 취할 수 있는 유일한 엑시트 전략이기도 하다. ‘재무관리, 지금 아는 것을 그때도 알았더라면’ 인터뷰 시리즈에서는 마지막 인터뷰이로 GS리테일의 자회사가 된 쿠팡의 한광택 CFO를 만났다.

한광택 CFO는 대기업에서 경력을 시작해 1세대 플랫폼인 티몬을 거쳐 쿠팡에 합류했다. 쿠팡 합류 당시 쿠팡의 경영진뿐만 아니라 쿠팡 인수를 진행하고 있던 GS리테일과 NH에서 한 CFO의 합류를 적극적으로 권유했다고 한다. “제가 이전 회사를 정리하고 합류하기까지 많이 기다려주셨죠. 스타트업에서 대기업집단의 계열사가 된 쿠팡이 재무관리 면에서 한 단계 더 나아가기를 원했던 경영진의 의도가 있지 않았나 생각합니다.”

한 CFO는 2012년 J커브 성장을 하고 있던 티몬에 합류해 10년을 근무했다. 10년을 한 기업에 몸담으면서 기업의 소유주와 경영주가 바뀌는 과정을 경험했는데 티몬이 큐텐에 인수되는 마지막 과정까지도 마무리했다. 오랫동안 함께 한 티몬과 ‘이별’하는 데 상당한 시간이 들었다고 한 CFO는 회상했다. “대기업에서 티몬으로 적을 옮길 때는 작은 회사에서 주도적으로 일하는 경험을 하고 싶었는데 이제는 또 변화가 필요한 시점이라고 생각했습니다.”

다양한 규모와 성장단계의 기업을 거친 한 CFO에게 재무관리의 본질이 무엇이라고 생각하는지 물었다. 한 CFO는 재무관리는 좁은

의미에서는 돈을 관리하는 것이지만 넓은 의미에서는 돈, 사람, 시간 등 자원 전반을 관리하는 것이라고 말했다. 특히 스타트업에서 재무관리가 중요한 이유에 대해서는 런웨이를 잘 계산하고 투자를 잘 받기 위해서라고 말했다. 이제 막 사업을 구상할 때 수립했던 가설을 증명하고 생존을 위한 비즈니스 활동을 해야 하는 스타트업에서 런웨이를 정확하게 계산하는 것은 곧 생존과도 직결되는 문제라고 한 CFO는 설명했다.

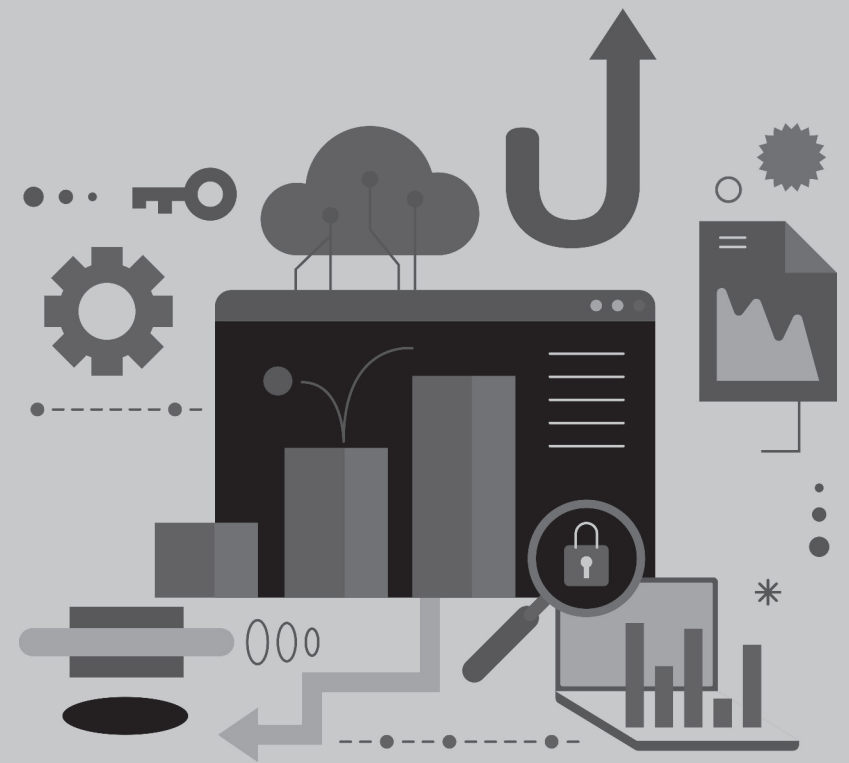
그렇다면 초기를 지나 비즈니스가 안정화되고 J커브 성장기에 들어선 스타트업의 재무관리는 어떤 점에 방점을 두어야 할까? 한 CFO는 사업이 성장하면서 재무관리부에서는 여러 가지 원칙과 절차를 통해 속도-안전이라는 트레이드오프(tradeoff) 관계에서 균형을 잡는 데 집중해야 한다고 말한다. “빠르게 성장하는 것도 중요하지만 안전을 위해서는 위급 시에 경보를 빠르게 울리고 브레이크를 잡아주는 역할도 필요합니다. 재무관리부서가 바로 그런 역할을 합니다. 특히 기업이 성장하고 내외부에 이 비즈니스와 연결된 사람들이 많아지면 더더욱 이런 안전장치가 필요하죠.”

오랫동안 1세대 플랫폼 기업과 대표적인 푸드테크 스타트업의 재무를 담당해온 그에게도 여전히 고민되는 부분이 있는지도 물었다. 그는 숫자나 데이터 자체에 파묻히지는 않았는지 항상 스스로 점검해본다고 말했다. 재무관리를 하는 사람들은 숫자와 데이터를 재료로 논리를 만들어 무장하고 의견을 내기 때문이다. 특히 사내 재무적 의사결정을 위해 성과를 평가하고 비용을 이야기하다 보면 내가 만

쿠켓은 2022년 GS리테일에 인수되면서 기존의 가정간식^{HMR}, Home Meal Replacement 식품을 GS프레시, GS25와 같은 모기업 서비스를 통해 고객들에게 제공하고 있다. 또 한편으로는 음식문화나 트렌드를 소비자들에게 빠르게 알리는 SNS 비즈니스도 확대해 나가고 있다. 인수된 기업의 재무관리가 그렇지 않은 기업의 재무관리와 차이가 있는지에 대해 한 CFO에게 마무리 질문을 던졌다. 한 CFO는 재무 정보를 전달해야 하는 대상은 여전히 주주와 사내 유관부서이기 때문에 같다고 말했다. 다만 인수 전 기업은 회사의 밸류에이션에 중점을 둔다면 인수된 기업에서는 밸류에이션 뿐만 아니라 그룹 안에서 우리 회사가 어떻게 하면 잘 성장할 수 있을지, 그룹 전체에는 어떤 영향이 있을지까지 고민한다는 점에서 차이점이 있을 수 있다고 설명했다.

스타트업 필수 아이템

스타트업 맞춤 세제혜택



1. ‘과격적인 세제혜택’, 스타트업 법인세 100% 감면

수많은 세제혜택이 존재하지만 실제 스타트업에 주로 적용되는 공제감면은 손에 꼽을 정도로 귀하다. 다음은 다수의 스타트업에 적용되는 주요 세제혜택이다. 현존하는 스타트업 세제혜택 중 가장 파격적인 것을 꼽으라고 하면 단연 5년 동안 법인세의 50%에서 최대 100%까지를 감면받을 수 있는 창업중소기업 세액감면이라고 할 수 있다.

1. 창업중소기업 = 창업 + 중소기업

세제혜택을 받기 위해서는 세법에서 말하는 창업중소기업에 해당되어야 한다. 창업중소기업은 말 그대로 창업과 중소기업이라는 두 가지 단어의 조합이다. 각 단어의 세법상 정의를 알아보자.

① 창업

창업이란 중소기업을 새로 설립한 법인을 의미한다. 세무상 창업

의 의미는 일반적인 상식과 동일하므로 창업에 해당하지 않는 경우만 주의하면 된다.

• 창업으로 보지 않는 사례

- 합병·분할·현물출자 또는 사업의 양수를 통하여 종전의 사업을 승계하거나 종전의 사업에 사용되던 자산을 인수 또는 매입하여 같은 종류의 사업을 하는 경우
- 개인사업자가 하던 사업을 법인으로 전환하여 새로운 법인을 설립하는 경우
- 폐업 후 사업을 다시 개시하여 폐업 전의 사업과 같은 종류의 사업을 하는 경우
- 사업을 확장하거나 다른 업종을 추가하는 등 새로운 사업을 최초로 개시하는 것으로 보기 곤란한 경우

② 중소기업

중소기업기본법에 따른 중소기업을 의미한다. 업종, 규모, 독립성의 세 가지를 모두 충족해야 하며 대기업에서 투자받을 때 독립성 요건을 가장 주의해야 한다.

2. 창업중소기업에 해당하더라도 업종 요건을 확인해야 한다

창업중소기업 세액감면을 적용받으려면 다음 18가지에 해당하는 감면대상 업종을 영위해야 한다. 단, 블록체인 기반 암호화 자산 매

요건	적요
업종	유흥주점 등 소비성서비스업을 제외한 업종은 모두 해당
규모	규모는 자산총액과 매출액 기준이 존재함 ■ 자산총액은 5,000억 미만 ■ 당해연도 매출액이 400억에서 1,500억 이하(업종별로 상이)
독립성	업종과 규모요건을 만족하더라도 대기업의 자회사이거나 계열사들과 합한 규모가 중소기업 규모기준을 초과하는 경우 중소기업에 해당되지 않음 ■ 공시대상기업집단에 속하는 회사 또는 소속회사로 편입·통지된 회사 ■ 자산총액 5,000억 원 이상인 법인(외국법인 포함, 비영리법인 제외)이 주식 등의 30% 이상을 직접적 또는 간접적으로 소유하면서 최대출자자인 기업 ■ 관계기업에 속하는 기업의 경우에는 출자 비율에 해당하는 매출액을 합산하여 업종별 규모기준을 미충족하는 기업

매 및 중개업은 감면대상 업종에서 제외된다.

• 감면업종

광업, 제조업, 수도·하수 및 폐기물 처리, 원료 재생업, 건설업, 통신판매업, 물류산업, 음식점업, 정보통신업(비디오물 감상실 운영업, 뉴스제공업, 블록체인 기반 암호화 자산 매매 및 중개업 제외), 금융 및 보험업 중 정보통신을 활용하여 금융서비스를 제공하는 업종, 전문·과학 및 기술 서비스업(변호사업, 변리사업, 법무사업, 공인회계사업, 세무사업, 수의업, 행정사무소 운영업, 건축사무소 운영업 제외), 사업시설 관리 및 조경 서비스업·사업 지원 서비스업, 사회복지 서비스업, 예술·스포츠 및 여가 관련 서비스업(자영예술가, 오락장 운영업, 수상오락 서비스업, 사행시설 관리 및 운영업, 그 외 기타 오락관련 서비스업 제외), 협회 및 단체 수리 및 기타 개인 서비스업 중 개인 및

소비용품 수리업·이용 및 미용업, 직업기술 분야를 교습하는 학원을 운영하는 사업 또는 직업능력개발훈련시설을 운영하는 사업, 관광숙박업, 국제회의업, 유원시설업 및 관광객 이용시설업, 노인 복지시설을 운영하는 사업, 전시산업

다만 과세관청은 다수의 판례상 창업 당시부터 위의 감면업종을 영위할 때에 한하여 창업중소기업 세액감면이 적용된다고 판단하고 있다. 따라서 감면대상 업종을 법인설립 시점 이후에 추가하여 영위하게 된 경우는 감면 혜택을 적용받을 수 없기 때문에 주의해야 한다.

3. 5년 동안 법인세의 50%에서 최대 100%를 감면받을 수 있다
최초로 소득이 발생한 사업연도부터 5년 동안 해당 사업에서 발생한 소득에 대해 법인세의 50%에서 최대 100%에 상당하는 세액을

구분	일반창업		벤처기업(*1)/ 에너지신기술기업(*2)		청년(*3)/ 생계형(*4) 창업	창업보육 센터 창업자
	기본	신성장(*5)	기본	신성장(*5)		
수도권 과밀억제 권역 내	-	-	50%(5년)	75%(3년) + 50%(2년)	50%(5년)	50%(5년)
수도권 과밀억제 권역 외	50%(5년)	75%(3년) + 50%(2년)	50%(5년)	75%(3년) + 50%(2년)	100%(5년)	50%(5년)

(*1) 법인등기부등본상 설립일로부터 3년 이내에 벤처 인증을 받은 경우에만 세제혜택 적용 가능함

(*2) 조세특례제한법 시행령 제5조 제11항에 따른 에너지신기술중소기업

(*3) 법인의 대표가 1) 창업 당시 15세 이상 34세 이하이며, 2) 해당 법인의 지배주주 등으로서 해당 법인의 최대주주 또는 최대출자자인 기업

(*4) 수입금액이 8,000만 원 이하인 경우

(*5) 조세특례제한법 시행령 제5조 제12항에 따른 신성장 서비스업을 영위하는 기업

감면받을 수 있다. 예를 들어 2022년에 벤처 인증을 받고 2023년에 최초로 소득이 발생했다면 2023년부터 2027년까지의 5년간 소득에 대해 법인세 50% 감면을 받을 수 있다.

4. 모든 세제혜택에는 조건이 있다

창업중소기업 세제혜택은 창업과 중소기업 등의 요건을 충족했기 때문에 주어지는 것이다. 감면 기간 내에도 마찬가지로 세제혜택 적용 대상 창업중소기업이어야 한다. 그렇지 못할 때는 세제혜택을 받을 수 없다.

첫째, 창업 요건은 법인을 설립할 때 이미 만족한 것이므로 법인을 청산하는 경우를 제외하곤 별도의 이행 사항은 필요하지 않다.

둘째, 중소기업 요건은 중소기업기본법에 따른 중소기업이 아닌 기업과 합병하거나 독립성 요건을 만족하지 못하여 중소기업에 해당되지 않을 때 문제가 발생한다. 해당 사유 발생일이 속하는 과세연도부터 세액감면을 적용하지 않는다.

셋째, 벤처기업으로 세액감면을 적용받을 때는 벤처기업의 확인이 취소된 경우와 벤처기업확인서의 유효기간이 만료된 경우 세액감면이 중단된다. 다만 유효기간 만료일이 속하는 과세연도 종료일까지 벤처기업으로 '재확인'받은 경우는 제외된다.

넷째, 수도권과밀억제권역 외의 지역에서 창업한 창업중소기업이 창업 이후 수도권과밀억제권역으로 사업장을 이전하거나 지점 등을 설치하는 경우 해당 사업연도부터 수도권과밀억제권역 내 창업중소

기업으로 간주된다.

다섯째, 에너지신기술중소기업으로 세액감면을 적용받은 경우 에너지신기술중소기업 요건을 충족하지 못하게 된 날이 속하는 사업연도부터 세액감면이 중단된다.

2. 놓쳐서는 안 되는 통합고용증대 세제혜택

스타트업은 사업 초기 고용이 계속 증가하므로 고용 관련 세액공제를 적극적으로 활용할 필요가 있다. 2023년부터는 기존 고용증대 세액공제, 중소기업 사회보험료 세액공제, 경력단절여성 세액공제, 정규직전환 세액공제, 육아휴직 복귀자 세액공제로 뿔뿔이 흩어져 있던 고용 관련 세액공제제도가 모두 합쳐진 통합고용세액공제라는 종합선물세트 같은 세액공제 제도가 신설되었다. 많은 스타트업에 단비와 같을 2023년부터 적용되는 통합고용증대 세액공제에 대해서 알아보자.

1인 고용당 최대 4,650만 원의 세액공제

세액공제와 감면은 정책적 목적을 떠는 경우가 많은데 납세자의

행동을 유도하기 위해 어떠한 행위에 대해 혜택을 부여한다. 과거에는 연구개발과 투자활동이 주요 세액공제 대상이었고 고용 역시 세액공제 혜택을 받았다. 그러다가 2018년부터 고용의 중요성이 커지며 과거 고용창출투자세액공제와 청년고용증대세액공제를 통합하여 고용증대세액공제라는 새로운 세액공제 제도를 운용하기 시작했다.

2023년부터는 적용되는 통합고용세액공제 제도는 기존의 고용과 관련된 세액공제를 하나로 통합함과 동시에 기존의 고용증대세액공제 제도보다 1인당 세액공제 적용 금액도 인상된 것을 확인할 수 있다.

1. 적용 대상

소비성 서비스업(호텔, 여관, 주점 등)을 제외한 모든 개인사업자의 사업소득세와 내국법인의 법인세가 세액공제 적용 대상이다. 세액공제 적용을 위해서는 해당 연도 상시근로자의 수가 직전 연도 상시근로자의 수보다 증가해야 한다. 고용 활성화의 취지를 고려할 때 일시적인 고용증대로는 정책적 목적을 달성할 수 없으므로 세액공제 적용 이후 2년 동안 상시근로자 수가 감소하지 않아야 한다. 참고로 상시근로자란 근로기준법에 따라 근로계약을 체결하고 근로소득을 지급한 내국인 근로자를 뜻한다. 단 계약기간 1년 미만 근로자, 단시간 근로자, 임원, 최대 주주와 그 친족은 제외한다.

다음에 해당하는 근로자의 추가 고용은 일반 근로자 고용보다 더 큰 혜택을 적용받는다.

- 청년(15세 이상 34세 이하, 파견근로자 제외)

- 장애인
- 근로계약 체결일 당시 60세 이상의 고령 상시근로자
- 경력단절여성(2023년부터 포함)

2. 세액공제금액

직전 연도 대비 상시근로자가 1명 증가할 때마다 다음의 금액이 3년간(대기업은 2년) 공제된다.

구분	중소기업 (수도권 외)	중소기업 (수도권)	중견기업	대기업
청년 등 상시근로자 (*)	1,550만 원	1,450만 원	800만 원	400만 원
청년 등 외 상시근로자	950만 원	850만 원	450만 원	-

(*) 전체 상시근로자 수 증가분을 한도로 함. 즉, 청년 등 상시근로자는 증가하였으나 그 외 상시근로자가 감소한 경우는 그 외 상시근로자 감소분만큼 혜택이 적용되지 않음.

만약 해당연도에 정규직 전환자나 육아휴직 복귀자가 있다면 해당 연도에는 다음 금액을 추가로 공제받을 수 있다.

구분	중소기업	중견기업
정규직 전환자, 육아휴직 복귀자	1,300만 원	900만 원

3. 스타트업 적용 장점

새롭게 창업한 기업의 경우에는 직전 사업연도 상시근로자 수를 0으

로 하여 세액공제금액을 계산한다. 따라서 임원이나 최대 주주 등을 제외한 법에서 정한 상시근로자 채용에 대해서 모조리 세액공제 혜택을 받음으로써 사업 초기 유동성을 확보하거나 향후 이익이 발생하여 세금을 낼 때 공제받을 수 있다. 또한 스타트업 특성상 청년 등의 고용이 일반적인 기업에 비하여 월등히 많은 점을 고려할 때 통합고용세액공제를 적극적으로 활용하기 좋은 환경에 있다고 볼 수 있다.

4. 공제금액 계산 예시

2022년에 창업한 수도권 소재 중소기업의 연도별 상시근로자 수에 따른 연도별 세액공제액을 계산하면 다음과 같다.

(인원수)				
구분	2022년	2023년	2024년	2025년
상시근로자(합계)	-	1	3	10
청년 등 상시근로자	-	-	1	3
청년 등 외 상시근로자	-	1	2	7

(세액공제액)					
구분	2023년	2024년	2025년	2026년 (*)	2027년 (*)
청년 등	-	1,450만 원	2,900만 원	-	-
청년 외	850만 원	850만 원	4,250만 원	-	-
2023년분	-	850만 원	850만 원	-	-
2024년분	-	-	2,300만 원	2,300만 원	-
2025년분	-	-	-	7,150만 원	7,150만 원
합 계	850만 원	3,150만 원	10,300만 원	9,450만 원	7,150만 원

(*) 이후 상시근로자 감소되지 않을 때 적용

요약하면 최종적으로 10명의 고용에 대해 3억 900만 원의 공제가 가능하다. 즉 청년 3명 각 4,350만 원(1인당 1,450만 원 × 3년 × 3명 = 1억 3,050만 원)에 그 외 7명 각 2,550만 원(1인당 850만 원 × 3년 × 7명 = 1억 7,850만 원)을 더한 금액이다.

5. 상시근로자 수 계산

매월 말일의 근무 인원을 기준으로 1년간의 평균 상시근로자의 수를 계산한다. 따라서 세액공제를 적용하기 위해서는 전년도 매월 말일 근무 인원 평균과 해당 연도 매월 말일 근무 인원 평균을 각각 계산해야 하며 이후 2개년간도 매월 말일 근무 인원 평균을 계산해야 한다.

6. 사후관리

세액공제를 받고 2년 이내 상시근로자 수가 공제를 받았을 때의 인원수보다 감소할 경우에는 감소한 인원수에 해당하는 세액공제액을 추징당하니 유의해야 한다.

7. 이월

지금 당장 법인세나 소득세가 발생하지 않았더라도 통합고용세액공제액은 향후 10년간 이월되어 10년 이내 언제든 법인세나 소득세가 발생했을 때 공제받을 수 있다.

8. 경정청구

과거에 고용 관련 세액공제를 몰랐거나 알았다 하더라도 당시에는 향후 고용 유지에 확신이 없어 세액공제를 적용하지 못했지만 실제로는 고용이 감소하지 않은 경우가 종종 있다. 애초에 신고하지 못했으면 포기하기도 한다. 하지만 애초 신고기한으로부터 5년 이내에는 과다하게 납부했던 세액을 경정 청구하여 과거 적용하지 못했던 세액공제를 다시 적용하여 납부했던 법인세 혹은 소득세를 환급받을 수도 있다.

예를 들어 신고기한이 2023년 3월 31일까지인 2022년 사업연도에 대한 고용증대세액공제는 2년이 지난 시점에서는 사후추징 여부를 확정적으로 알 수 있다. 따라서 만약 세액공제 대상에 해당하고 추징 사유가 발생하지 않았다면 2028년 3월 31일까지 경정청구를 통해 2022~2024년 사업연도 법인세 혹은 소득세를 환급받을 수 있다.

9. 타 세액공제와 세액감면의 중복 적용

세액공제와 세액감면은 중복 적용이 배제되는 조문이 많아 항상 주의를 기울여야 한다. 일부 세액공제는 혜택이 커 보이지만 막상 기준에 적용받았던 세액공제·감면과 중복해서 적용되지 않아 그 효과가 크지 않은 경우가 종종 있다. 이에 반해 통합고용세액공제는 창업 중소기업 세액감면 중 고용증가에 따른 추가 감면을 제외하면(창업 중소기업 세액감면과는 중복 적용 가능) 다른 세액감면과 세액공제와는 중복 적용가능하기 때문에 세액공제 효과를 온전히 누릴 수 있다는

점이 굉장히 매력적이다.

10. 기타사항

통합고용세액공제는 최저한세*의 적용 대상으로 연간 공제액의 한도가 있어 납부할 세액을 0으로 만들어주지는 못한다. 다만 한도로 인하여 공제받지 못한 한도 초과분은 앞서 이월에서 다른 바와 동일하게 이월되어 10년 이내에 사용할 수 있다. 또한 고용증대세액공제는 농어촌특별세 과세대상으로 공제액의 20%는 농어촌특별세가 부과되어 실제 정확한 세액효과는 공제세액의 80% 수준이다.

참고로 최저한세란 세법상의 세액공제나 감면 등으로 세액 부담이 과도하게 감소하는 것을 막기 위한 제도로 세액공제나 감면이 있더라도 일정 수준 이상의 세금을 반드시 납부하도록 한도를 정해둔 것이다. 일부 세액공제·감면을 제외한 대부분의 세액공제·감면이 최저한세 적용 대상이다. 최저한세 적용에 따라 중소기업은 과세표준의 7%, 그 외는 10~17%(과세표준 구간별 상이)의 세금은 납부해야 한다.

* 조세정책 목적상 세금을 감면해 주는 경우라도 세부담의 형평성 및 재정확보의 측면에서 소득이 있으면 누구나 최소한의 세금을 내도록 하는 제도

3. 성과공유 중소기업 세액공제를 활용하라

근로자와 회사의 성과를 공유하고 있거나 공유하기로 약정한 중소기업(이하 성과공유 중소기업)에 대한 정부의 지원이 다양해지고 있다. 이러한 정부의 지원 중 조세특례제한법(이하 조특법)상 ‘성과공유 중소기업의 경영 성과급에 대한 세액공제’는 성과공유 중소기업이 상시근로자에게 2024년 12월 31일까지 대통령령으로 정하는 경영 성과급을 지급하는 경우에 그 경영 성과급의 15%를 해당 과세연도의 사업소득에 대한 소득세 또는 법인세에서 공제할 수 있도록 하고 있다.

..... 경영 성과급 15% 공제

해당 세액공제는 상시근로자 수가 직전 사업연도보다 감소하였을

때는 적용할 수 없으며 경영 성과급은 다음의 요건을 충족해야 한다.

중소기업 인력지원 특별법 시행령에 따라 중소기업과 근로자가 경영목표 설정 및 그 목표 달성에 따른 성과급 지급에 관한 사항을 사전에 서면으로 약정하고 이에 따라 근로자에게 지급하는 성과급제도의 운영

중전 규정에서는 영업이익이 발생한 기업이 성과급을 지급해야 한다는 요건도 충족해야 했으나 해당 요건은 삭제되어 2022년 1월 1일 이후 지급한 경영 성과급부터는 상기 요건만 충족된다면 세액 공제가 적용될 수 있다. 단 상시근로자 수 산정 시 다음의 인원은 제외된다.

-
- ① 근로계약기간이 1년 미만인 근로자
 - ② 단시간근로자
 - ③ 임원
 - ④ 최대주주 및 배우자, 친족
 - ⑤ 근로소득원청징수부에 의하여 근로소득세를 원청징수한 사실이 확인되지 않고 다음의 어느 하나에 해당하는 금액의 납부사실도 확인되지 않는 자
 - ㉠ 국민연금법에 따른 부담금 및 기여금
 - ㉡ 국민건강보험법에 따른 직장가입자의 보험료
 - ⑥ 총급여 7,000만 원을 초과하는 근로자
-

다만 해당 세액공제는 근로소득을 증대시킨 기업에 대한 세액공제와 동시에 적용될 수 없으므로 둘 중 하나를 선택하여 적용해야 한다.

중소기업에 대한 지원 범위가 넓어지는 가운데 성과공유 중소기업의 경영 성과급에 대한 세액공제를 통해 법인세 혜택도 받을 수 있고 성과급을 지급함으로써 우수한 인력도 영입할 수 있다는 장점이

있다. 다만 성과급 지급기준에 따라 지급하는 성과급임이 확인되어야 하므로 기업의 경영목표 설정과 해당 목표 달성 시 성과급을 지급한다는 내용을 미리 서면으로 약정하여 서류 등을 갖추는 것이 필요할 것이다.

4. 스타트업이 활용할 수 있는 연구개발비 세액공제

기술 기반의 사업을 영위하는 스타트업의 경우에는 연구·인력개발 비용의 일정 비율을 법인세에서 공제해주는 ‘연구·인력개발비 세액공제’ 제도를 활용한 절세가 가능하다. 세액공제 혜택을 적용받기 위한 요건을 파악하여 기업 성장에 핵심적인 연구·인력개발 관련 비용 부담을 효과적으로 절감할 방안을 마련하도록 하자.

연구·인력개발비 세액공제로 가능한 절세

중소기업이 연구개발 활동을 수행하면서 연구 및 인력개발에 대한 비용이 발생하는 때는 당기 발생한 연구·인력개발비의 25%(중견기업 8%, 대기업은 0~2%) 또는 직전 과세연도 대비 연구·인력개발비 증가분의 50%(중견기업은 40%, 대기업은 25%)만큼 법인세에서 공

제할 수 있다.

1. 기업부설 연구소 또는 연구개발전담부서

자체 연구 활동을 수행할 때 세액공제 혜택을 받기 위해서는 기업부설 연구소 또는 연구개발전담부서의 설립이 필요하다.

① 설립 신고

연구소와 전담부서는 한국산업기술진흥협회에 설립 신고 및 인증서를 발급받은 경우에 한하여 세액공제 혜택 적용이 가능하며 인정받기 이전에 발생한 비용은 세액공제 적용이 배제되므로 일정 요건을 갖추어 설립 신고가 필요하다.

② 설립요건

연구소를 설립하기 위해서는 연구개발을 수행하기 위한 독립된 연구 공간과 연구시설, 연구 전담 요원을 보유해야 한다. 연구소로 인정받기 위한 최소 연구 전담 요원 수는 벤처기업이 2명, 소기업이 3명(창업일로부터 3년 이내 2명), 중기업이 5명, 중견기업이 7명, 대기업이 10명이며, 연구개발전담부서는 기업 규모와 관계없이 연구 전담 요원이 1명 이상이어야 한다.

2. 연구·인력 개발비의 범위

① 연구개발 활동

연구개발은 과학적 또는 기술적 진전을 이루기 위한 활동과 새로운 서비스 개발을 위한 활동으로써 다음의 활동과 관련된 비용은 세액공제 대상에 해당하지 않는다.

- 일반적인 관리 및 지원활동
- 시장조사, 판촉 활동 및 일상적인 품질시험, 반복적인 정보수집 활동
- 경영이나 사업의 효율성을 조사·분석하는 활동, 법률 및 행정 업무
- 위탁받아 수행하는 연구 활동
- 이미 기획된 콘텐츠나 상품화된 소프트웨어 등을 단순 제작하는 활동

② 연구 전담 직원의 인건비

세액공제 대상에 포함되는 인건비는 연구소 또는 전담부서에서 연구업무를 전담하여 수행하는 직원의 인건비(급여, 상여 등)를 의미하며 단순히 급여뿐만 아니라 4대 보험의 회사 부담분 중 일부도 세액공제의 적용 대상이 된다. 구체적으로는 회사가 부담한 4대 보험 부담분 중 산재보험을 제외한 나머지 국민연금, 건강보험, 고용보험에 대한 부담분이 세액공제 적용 대상이다. 실무적으로는 각 연구원에 해당하는 4대 보험료 회사 부담분을 짧은 법인세 신고 기간에 정확히 확인하는 것은 한계가 있어 신고 기간 전에 미리 준비하거나

신고 기간 이후에 경정청구를 진행하는 방식이 더 정확하고 문제없이 세제혜택을 받는 방법이다.

연구 전담 인력의 퇴직금은 단순한 올해 비용이 아니라 누적된 근무 기간에 대응하는 비용이므로 인건비에 포함되지 않는다. 다만 확장기여형DC 퇴직연금 불입액의 경우 2019년까지의 불입액은 인건비로 인정된다. 과거 논란이 되었으나 대법원 판결로 확장기여형DC 퇴직연금 불입액 역시 인건비에 포함되는 것으로 정리된 바 있다. 그러나 이후 법 개정으로 2020년부터의 퇴직연금 불입액은 연구개발 세액공제 대상 인건비에 포함되지 않는다.

2024년 4월 1일(2024년 3월 31일이 일요일이므로 그 다음날)까지 2018년 법인세, 2025년 3월 31일까지 2019년 법인세에 대한 경정청구가 가능하므로 현재 기준 2018~2019년 법인세에 대한 경정청구가 가능하다. 우리 회사가 2018~2019년에 연구개발 세액공제를 적용받았는데 연구원들이 확장기여형DC 퇴직연금 가입자이며 법인세를 냈다면 경정청구의 가능성이 있으니 재검토해볼 가치가 있다.

한편 다음의 인건비는 공제 대상에서 제외하므로 주의해야 한다.

- 연구 전담 직원의 퇴직급여, 퇴직급여충당금 전입액, 퇴직연금 부담금
- 전담부서에서 사용하는 사무용품비 등 소모품비와 복리후생비
- 연구개발과제를 직접 수행하거나 보조하지 않고 행정 사무를 담당하는 직원의 인건비

- 연구업무 외의 업무, 외부 연구용역 등을 겸하여 수행하는 직원의 인건비
- 법인의 주식을 10%를 초과하여 소유하는 주주인 임원과 그 특수관계인의 인건비

③ 견본품 등 구입비용과 시설 임차비용

연구소와 전담부서에서 발생하는 비용 중 연구용으로 사용하는 견본품, 부품, 원재료 등의 구입비용과 연구시험용 시설(시험기기 등)의 임차비용은 세액공제 대상에 해당한다. 이때 연구소의 임차비용은 포함하지 않는다.

④ 위탁 및 공동 연구개발비용

대학, 연구기관, 타 기업의 기업부설 연구소 등에 연구개발용역을 위탁(재위탁 포함)하거나 공동 연구개발을 수행함에 따른 비용은 자체 연구소와 전담부서가 없더라도 세액공제가 가능하다.

주의할 점은 수탁법인의 연구개발 활동은 연구개발 활동이 아닌 매출이나 영업활동으로 간주된다. 따라서 수탁법인 입장에서는 연구개발 세액공제가 불가능하다는 점이다. 또한 기업부설 연구소 등록 등 연구개발 세액공제 요건을 위탁법인이 아닌 수탁법인이 충족해야 한다는 점에도 주의할 필요가 있다.

⑤ 인력개발비

인력개발을 위해 사용하는 일정 비용도 세액공제 대상에 포함된다. 연구소와 전담부서에서 연구업무에 종사하는 연구 요원과 관련한 위탁훈련비, 사내 직업능력개발훈련비, 중소기업 인력개발과 기술 지도비 등이 이에 해당한다.

⑥ 신성장 연구개발 세액공제

미래 유망성과 산업 경쟁력 등을 고려하여 지원할 필요성이 있다고 인정되는 일부 기술에 대해서는 신성장 원천기술 및 국가전략 기술 연구개발 세액공제라고 하여 더 높은 공제율을 적용받을 수 있다. 중소기업을 기준으로 최소 30%, 최대 40%의 엄청난 공제율 적용이 가능하다. 자율주행차, 인공지능AI, 사물인터넷IoT, 블록체인, 3D프린팅 등이 해당한다. 다만 신성장 연구개발 세액공제를 적용받기 위해서는 산업통상자원부에서 운영하는 신성장 원천기술 심의위원회를 통하여 심의를 받는 것이 좋으며 세액공제 적용에도 더 많은 서식과 자료가 필요하니 적용받기 이전에 반드시 자문을 받고 심의 준비를 하는 것이 좋다.

3. 공제세액 이월

공제세액은 당해 과세연도에 납부할 세액이 발생하지 않았더라도 향후 10년간 이월하여 공제가 가능하므로 법인세 신고 시 적절히 반영하여 향후 발생 소득에서 공제할 수 있도록 관리해야 한다.

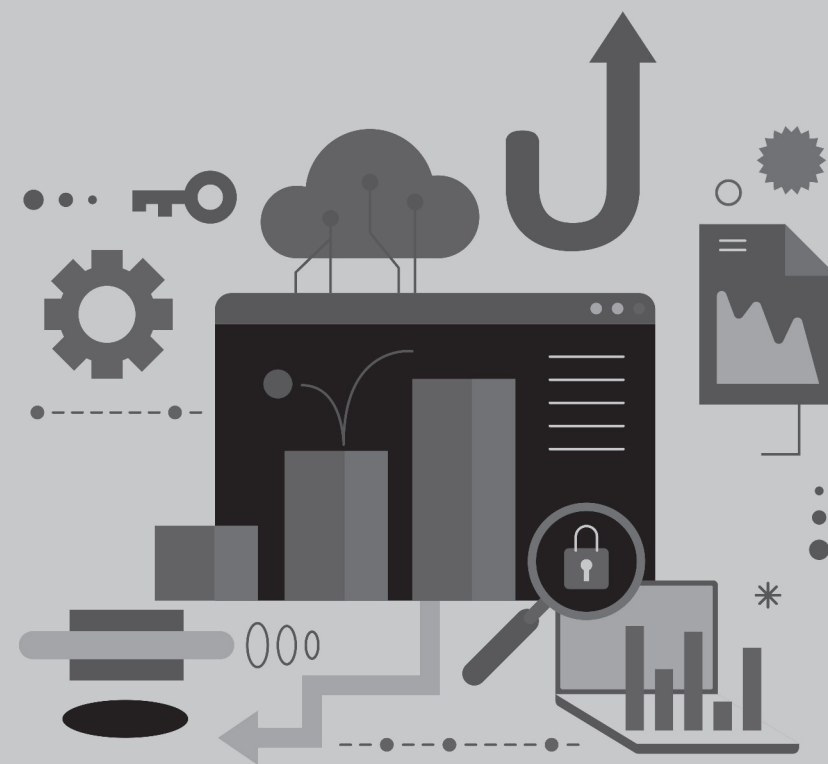
4. 중복공제 및 최저한세

연구·인력개발비 세액공제는 타 세액공제·감면 규정과 중복하여 적용이 가능하고 중소기업의 경우에는 최저한세의 적용이 배제되므로 납부세액 한도 내 전액 공제가 가능하다.

이밖에도 유의해야 할 사항들이 있다. 사후관리를 위해 연구개발 계획서, 연구개발보고서를 작성하여 5년 동안 보관하고 연구 활동 내용을 입증할 수 있도록 대비해야 한다. 연구인력개발비 세액공제의 적정성 여부를 사전에 확인해 주는 국세청 사전 심사 제도를 신청하여 세무상 불확실성을 미리 해소하는 방안도 고려할 수 있다. 정부 보조금으로 사용한 연구·인력개발비는 세액공제 대상이 아니라는 점도 유의해야 한다.

2장

스타트업을 위한 스톡옵션 가이드



1. 스톡옵션, 법대로 부여하고 행사해야 탈이 없다

스톡옵션(주식매수선택권)은 임직원에게 회사의 주식을 미리 정해진 가격(행사가격)으로 취득할 수 있는 권리를 부여하는 제도이다. 일반적으로 여유자금이 부족한 스타트업의 경우 유능한 인재를 유치하거나 기존 직원에 대한 성과 보상으로 스톡옵션을 많이 사용하고 있다.

이처럼 스톡옵션(주식매수선택권) 부여와 행사가 이루어지고 있지만 법에서 정한 방식에 따라 정확하게 부여하기는 쉽지 않다. 벤처기업의 스톡옵션은 행사 시 활용할 수 있는 여러 가지 혜택이 있는데 다양한 혜택을 모두 적용받으려면 처음 부여할 때부터 요건을 엄격하게 지킬 필요가 있다.

일반적인 스톡옵션 부여 근거

가장 일반적으로 적용되는 스톡옵션의 법적 근거로는 상장기업과

일반 비상장기업에 적용되는 상법과 벤처기업에 적용되는 벤처기업법(벤처기업육성에 관한 특별조치법)이 있다.

스톡옵션을 부여하려면 법인등기부등본에 스톡옵션에 대한 사항이 등기되어 있어야 하며 정관에도 해당 조항이 있어야 한다. 등기부등본과 정관의 내용을 바탕으로 주주총회 특별결의로 스톡옵션을 부여하고 주주총회 결의가 통과되면 확정된 사항을 바탕으로 부여대상자와 각각 계약서를 작성한다. 이 과정에서 다음 사항이 등기부등본, 정관, 주총 결의, 계약서 등에 모두 포함돼야 한다.

- 스톡옵션을 부여받을 사람이 특정돼야 한다. 얼핏 당연하게 들리지만 스톡옵션을 부여받을 수 있는 사람의 자격에 대해 상법과 벤처기업법에서 제한하고 있어 주의가 필요하다.
- 스톡옵션의 부여 방법에는 현금 보상, 신주발행, 자기주식교부형이 있으며 부여 방법이 결정돼야 한다.
- 행사가액이 결정돼야 한다. 행사가액은 벤처기업의 신주발행은 액면가 이상으로 그 외의 경우에는 시가와 액면가 중 높은 금액으로 할 수 있다. 보통 시장 가격이라 불리는 시가는 일반적으로 비상장 주식평가를 통해 확인할 수 있다.
- 부여 시점부터 최소 2년 이상 해당 회사에 근무해야 한다. 계약에 따라 2년 이상을 요구할 수도 있다.
- 그 외 법적으로 요구되는 여러 사항을 포함해야 하며 회사와 부여 대상자의 합의에 따라 여러 가지 조건이 포함될 수도 있다.

2. 스톡옵션을 행사한 임직원의 세금

막상 부여받은 스톡옵션을 행사하려고 하면 얼마의 세금을 언제 부담해야 하는지 막연할 수 있다. 스톡옵션을 행사하기 전에 알아야 할 세무 이슈에 대해 알아보자.

스톡옵션을 행사하려면 알아야 할 세무 이슈

1. 스톡옵션의 행사이익

스톡옵션의 행사이익은 소득세가 과세되는 대상 금액으로 '주식의 시가-행사가액'으로 계산된다. 주식의 시가가 얼마인지에 따라 세금이 달라지기 때문에 시가를 어떻게 산정하는지가 중요하다. 스톡옵션 행사 시 비상장주식의 시가는 매매사례가액이 존재하면 해당 금액을 적용하고 매매사례가액이 없으면 상증세법에서 규정하는 '보충

적 평가 방법'에 따라 평가된 가액을 시가로 본다.

2. 매매사례가액 대 보충적 평가금액

일반적으로 스타트업은 매매사례가액보다 보충적 평가금액으로 평가한 시가가 낮은 경우가 많다. 따라서 매매사례가액이 있음에도 보충적 평가금액으로 스톡옵션을 행사할 수 있도록 요청하는 경우가 있는데 매매사례가액이 있는 경우에는 임의로 보충적 평가금액을 시가로 보아 소득세를 계산할 수 없다. 따라서 스톡옵션 행사 전에는 행사일 전후 매매사례가액이 있는지 확인할 필요가 있다.

3. 스톡옵션 세금 납부 시기와 방법

근무 기간 중 스톡옵션을 행사하여 얻은 행사이익은 근로소득으로 과세된다. 이때 스톡옵션을 부여한 회사는 원천징수의 의무가 있어서 행사한 달이 속하는 다음 달 10일까지 해당 월의 급여와 행사이익에 대한 세금을 간이세액표에 따라 원천징수하여 세무서에 납부해야 한다. 차후 연말정산 시 개인의 공제액과 소득세를 과세 구간에 따라 실제 부담하는 세액과 차액이 정산된다.

만약 근무 기간 중 스톡옵션 가득요건을 충족하고 퇴사 후 스톡옵션을 행사하는 경우라면 행사이익은 기타소득으로 과세된다. 이때는 회사가 단일 세율인 22%(지방세 포함)로 원천징수하여 세무서에 납부하게 되고 행사한 임직원은 이를 다음 해 5월에 종합소득세에 합산하여 신고·납부해야 한다.

주식으로 교부받는 스톡옵션은 스톡옵션을 행사한다고 해서 바로 현금이 들어오거나 수익이 실현되지 않지만 행사와 동시에 세금 납부 의무는 발생한다. 따라서 예상되는 세금과 현금 여력을 고려하여 행사 시기를 결정해야 한다.

4. 스톡옵션 세금에 대한 세제혜택

스톡옵션은 행사 시에 한 번, 행사하여 받은 주식을 양도할 때 한 번 더 과세된다. 신주발행형이나 자기주식교부형 스톡옵션 행사는 현금을 받지 못한 채로 과세가 이뤄지기 때문에 행사자에게 큰 부담이 될 수 있다. 세법에서는 벤처기업에 대한 특례로서 행사 시 세금 부담을 줄일 수 있는 여러 가지 혜택을 제공하고 있다.

① 비과세 특례

2022년 이전에는 행사이익 중 3,000만 원까지 비과세였으나 혜택이 확대되어 2022년 행사분부터 5,000만 원까지 비과세를 적용하게 되었다. 2023년 행사분부터는 비과세 혜택이 2억 원까지 확대되었다.

② 분할납부 특례

행사이익에 대한 소득세 추가 부담분을 5년간 분할납부할 수 있다(단 현금보상형 제외).

③ 양도소득 특례

행사이익에 대한 세금을 행사시점에 납부하지 않고 스톡옵션을 행사하여 받은 주식을 처분할 때 양도소득에 포함하여 한 번에 납부할 수 있다. 행사시점에 과세하지 않고 주식을 처분할 때까지 무기한 과세를 이연시켜주는 세제혜택이다.

종전에는 스톡옵션의 행사 당시 행사가액이 부여 당시의 시가 이상일 경우에만 해당 과세특례를 적용할 수 있었다. 2022년부터는 스톡옵션의 행사 당시 행사가액이 해당 스톡옵션 부여 당시의 시가보다 낮은 경우에도 과세특례는 적용할 수 있지만 행사 시 행사가액과 부여 당시의 시가와의 차액(시가 이하 발행이익)을 근로소득으로 보아 과세하고 시가를 초과하는 부분에 대해서만 양도소득으로 이연이 가능하다. 다만 이 세제혜택을 적용하기 위해서는 통일주권 발행, 스톡옵션 수령을 위한 전용계좌 개설 등의 몇 가지 요건이 충족되어야 한다.

④ 중복 적용

비과세 특례는 독립적으로 적용할 수 있다. 비과세 특례 적용 여부와 관계없이 분할납부 특례와 양도소득 특례는 선택하여 적용할 수 있다.

⑤ 특례 적용요건

각각의 특례를 적용하기 위해서는 여러 가지 요건을 충족해야 한

다. 그중 대부분은 부여 시점부터 확인이 필요하다. 행사 특례 적용을 고려하고 있는 벤처기업은 부여 시점에서부터 반드시 요건을 선행 검토할 필요가 있으니 주의가 필요하다.

3. 스톡옵션 행사 시에는 시가를 확인해야 한다

앞서 살펴본 바와 같이 스톡옵션 행사에 대한 과세는 행사이익을 기준으로 부과된다. 이 행사이익 산정 시 중요한 것은 바로 스톡옵션 행사시점의 주식의 시가이다.

회사의 주식이 비상장이지만 장외주식시장K-OTC, 증권플러스 비상장, 서울거래 비상장 등에서 개인 간의 거래가 비교적 활성화되어 있다면 해당 거래가액이 스톡옵션 행사 시 '시가'가 될 수 있을까?

..... 스톡옵션 행사 때 시가를 확인하는 방법

1. 법인세법상 시가의 우선 적용

소득세법상 주식매수선택권 행사 시 행사이익 산정을 위해 적용해야 하는 시가는 법인세법상 시가를 준용하도록 되어 있으며 법인

세법상으로는 시가를 '불특정다수인과 계속적으로 거래한 가격 또는 특수관계인이 아닌 제삼자 간에 일반적으로 거래된 가격'으로 정의하고 있다. 이러한 매매사례가액이 없는 경우에는 비상장주식은 상증세법상의 평가 방법을 준용하여 평가하도록 하고 있다.

2. 매매사례가액

앞에서 말한 시가는 매매사례가액을 뜻한다. 즉 매매사례가액은 객관적인 교환가치가 적정하게 반영된 정상적인 거래이다. 또한 시가로 인정받기 위해서는 대표성 요건이 충족되는 거래여야 한다.

① 객관적인 교환가치가 반영된 정상 거래

상장주식과 달리 비상장주식의 경우 통상 주식양수도 거래가 활발하지 않을 수 있어 시가 산정의 어려움이 있으나 과세관청은 객관적인 교환가치가 적정하게 반영된 정상적인 거래의 실례가 있으면 그 거래가격을 시가로 판단하고 있다.

어떠한 거래가 그 거래 대상의 객관적인 교환가치를 적정하게 반영하는 일반적이고 정상적인 것인지는 거래당사자들이 각기 경제적 이익의 극대화를 추구하는 대등한 관계에 있는지, 거래당사자들이 거래 관련 사실에 관하여 합리적인 지식이 있으며 강요 때문에 하는 것이 아니고 자유로운 상태에서 거래했는지 등 거래를 둘러싼 제반 사정을 종합적으로 검토하여 판단할 사항이다. 예를 들어 비특수관계자 간의 거래이며 각각 경제적 이익의 극대화를 추구하는 대등한 관계에서 거

래 관련 사실에 관하여 합리적인 지식이 있으며 강요에 의하지 아니하고 자유로운 상태에서 거래가 이루어졌다면 이는 법인세법상 시가에 해당하는 매매사례가액으로 인정될 가능성이 크다.

② 거래가액의 대표성

상증세법에서는 일반적으로 거래된 비상장주식의 액면가의 합계액이 발행 주식총액 또는 출자총액의 100분의 1에 해당하는 금액 혹은 3억 원 미만인 경우 해당 거래가액을 매매사례가액으로 인정하지 않는다. 반면 법인세법에서는 매매사례가액을 '계속적으로 거래한 가격' '일반적으로 거래된 가격'이라 정의하고 있을 뿐이다. 상증세법과 같이 거래 규모에 대한 구체적인 제한을 하고 있지 않으며 거래가액의 대표성 여부에 대해 거래를 둘러싼 제반 사정을 종합적으로 검토하여 판단하고 있다.

3. 매매사례가액 정보

비상장주식의 경우 상장주식에 비해 거래 빈도수가 낮으며 장외거래로 거래정보를 거래당사자가 아닌 제삼자가 조회할 방법은 한정적이다. 다만 장외주식시장K-OTC, 증권플러스 비상장, 서울거래 비상장의 경우 비상장주식 거래의 수량, 거래금액과 일자 등이 상장주식과 동일하게 조회가 가능하다.

관련 관례에 따르면 비상장주식 거래사이트의 거래 규모가 소액이더라도(상증세법상 비상장주식의 매매사례가액은 액면가 3억 원 혹은 발행

주식의 1% 이상이어야 평가심의위원회를 거치지 않고 시가로 인정) 시가로 인정한 사례가 있다. 비상장주식의 경우 발행회사 주식의 총수를 고려했을 때 법령에 정하는 규모의 거래가 이루어지기 쉽지 않다. 그리고 거래사이트를 통해 확인되는 가액은 비특수관계자 간의 자유로운 거래를 통해 성립된 가격이며 해당 법인의 거의 모든 소액주주가 증여세 및 양도소득세 신고 시 해당 거래사이트의 시세를 참고한다는 점을 들어 시가로 인정한 것이다.

4. 스톡옵션 행사자가 낸 세금을 법인이 돌려받을 수 있다

스톡옵션은 회사가 흔히 활용하는 제도 중 계약 구조나 과세 문제가 가장 복잡한 편에 속한다. 많은 사람이 스톡옵션이 무엇인지 대략은 알고 있지만 부여 시점부터 행사 시점까지 얽혀 있는 수많은 이슈를 속속들이 알기는 어렵다. 그중에서 스톡옵션을 행사할 때 발생하는 행사이익에 대해서 행사자가 소득세를 내야 한다는 사실은 이제 조금 알려진 것 같다. 그런데 행사자가 납세한 행사이익만큼 법인은 법인세를 줄일 수 있다는 것을 모르고 지나치는 경우가 너무나도 많다.

물라서 부담하는 스톡옵션 관련 법인세

스톡옵션을 행사한 적이 있고 법인세를 내는 회사의 CEO, CFO,

혹은 재무 담당자라면 반드시 다음의 내용을 숙지하고 법인세 부담을 줄일 필요가 있다. 법인세를 아직 낸 적 없지만 조만간 낼 것 같은 회사와 법인세를 내고 있고 스톡옵션을 부여해둔 회사도 마찬가지이다.

1. 스톡옵션 행사이익의 회계처리

스톡옵션을 행사했을 때 행사 당시 시가와 행사가액의 차이를 흔히 행사이익이라고 표현한다. 이 행사이익은 행사자에게 소득세 납세 의무가 존재하고 벤처기업의 행사자라면 적용받을 수 있는 세제 혜택도 있다. 그런데 행사자가 아닌 회사 입장에서 스톡옵션 행사는 어떤 영향을 미칠까?

대부분의 스타트업에 적용되는 일반기업회계기준의 중소기업 회계처리 특례 회계처리 방식을 기준으로 한번 살펴보자. 부여 당시에는 아무런 회계처리를 할 필요가 없고 행사하는 시점에 행사가액만큼 자본이 늘어나게 된다(자본금과 주식발행초과금).

중소기업 회계처리 특례를 적용하지 않거나 한국채택국제회계기준K-IFRS에 따라 회계처리를 하는 기업은 조금 더 복잡하여 부여 시점부터 행사시점까지 주식보상비용이라는 것을 인식해야 한다. 행사 시점에는 행사가액과 과거 누적하여 인식한 주식보상비용의 합계만큼 자본이 늘어나게 된다.

2. 스톡옵션 행사이익의 본질

스톡옵션 행사이익이란 본질적으로 무엇일까? 회사 입장에서 더

많은 돈을 받고 발행할 수 있는 신주를 '스톡옵션 계약'에 따라 근로의 대가로서 근로자에게 더 싼 가격으로 발행하는 행위라 할 수 있다. 쉽게 말해 회사의 주식을 근로자에게 싸게 판매하여 그 차액만큼을 지급하는 것과 같은 효과라고도 볼 수 있다. 예를 들어 500원짜리 회사의 주식을 근로의 대가로 200원에 싸게 파는 것이다. 즉 300원만큼 근로자에게 근로대가를 지급하는 것이나 다름없는 것이다. 행사자에게 소득세가 과세되는 것도 이러한 관점에서 임직원이 스톡옵션을 행사하는 시점에 회사가 행사자에게 일정한 근로 대가를 지급한 것으로 보기 때문이다.

3. 스톡옵션 행사이익과 법인세

이번엔 회사의 입장에서 생각해보자. 일반적으로 인건비를 지급하면 인건비를 받은 근로자는 소득세를 납부하고 반대로 회사는 인건비를 비용 처리하여 법인세를 절감하게 된다. 그렇다면 스톡옵션 행사이익은 어떻게 될까?

2010년대 초반까지도 스톡옵션 행사이익은 법인세를 절감해주는 비용으로 인정받지 못했다. 그러나 2010년대 중반부터 스톡옵션의 본질을 인정하고 스톡옵션의 적극적인 활용을 독려하는 차원에서 스톡옵션 행사이익을 법인 입장에서는 비용으로 처리할 수 있도록 법이 개정되어 현재까지도 유효하다.

4. 법인세 실무

그러나 비용으로 회계처리 하지 않는 항목을 이처럼 법인세에서 별도로 비용으로 인정해주는 것이 거의 없어 많은 회사가 세무상 스톡옵션 관련 비용 처리를 간과하고 있다. 또한 과거 국세청에서는 바뀐 법령에도 불구하고 비용으로 인정되지 않는다는 듯한 모호한 해석을 내놓은 적이 있다. 그러다 보니 이를 알고도 제대로 적용하지 못한 사례도 다수 있었다. 현재는 이러한 해석은 삭제되었다. 더 이상 논란 없이 여러 법적 요건을 만족하기만 한다면 세무상 비용으로 인정을 받고 있다.

5. 주의할 점

현금보상형(혹은 차액보상형)* 스톡옵션의 경우 행사시점에 모두 비용으로 회계처리 되어 대부분 법인세 계산 시에 이미 비용으로 적용이 되고 있으므로 해당 사항이 없다. 또한 행사자가 조세특례제한법에 따른 양도소득 특례를 적용받아 행사시점에 행사이익이 근로소득세로 과세되지 않을 때는 법인세에서도 비용으로 인정받을 수 없다.

6. 이미 법인세를 납부했다면?

스톡옵션을 과거에 행사했으나 관련 비용을 인정받지 못하였을 때는 경정청구 절차를 통하여 환급받을 수 있다. 경정청구는 과세당국

* 기업이 재화나 용역을 제공받는 대가로 기업의 주식이나 다른 지분상품의 가치에 기초하여 행사시점의 시가와 행사가의 차액을 현금으로 결제하는 방식의 스톡옵션이다.

의 확인과 승인이 필요한 업무이다. 스톡옵션에 대한 이해도가 높은 세무대리인의 도움을 받아 실제 환급 대상이 맞는지, 환급된다면 얼마나 예상이 되는지, 경정청구 진행과정에서 다른 이슈가 발생할 염려는 없는지 등을 반드시 확인해보는 것이 좋다.

용어설명

No	용어	설명
1	공헌이익	매출액에서 변동비를 차감한 금액으로 판매활동이 기업의 이익증가에 공헌하는 금액을 의미한다. 단위당 공헌이익을 산출하면 고정비를 회수할 수 있는 판매수량(손익분기점) 계산에 활용할 수 있다.
2	자본잠식	기업의 자본은 크게 자본금(납입자본)과 잉여금으로 구성되는데 기업의 적자 누적으로 인해 잉여금이 마이너스가 되면서 자본총계가 납입자본금보다 적은 상태이다. 자본잠식의 정도에 따라서 자본금이 일부 잠식되면 부분자본잠식이고 전부 잠식되어 자본총계가 (-)의 금액이 되면 완전자본잠식으로 구분된다.
3	연결회계	기업이 지분투자를 통해 다른 기업의 과반이 넘는 의결권을 보유하게 되어 해당 기업의 지배력 획득 시 적용하는 회계처리 방법이다. 이러한 지배-종속관계에 있는 각 기업들의 재무제표는 그룹의 내부거래 등을 적절히 표현하지 못하기 때문에 연결회계를 통하여 그룹을 마치 하나의 기업인 것처럼 연결재무제표를 작성한다.
4	지분법회계	기업이 다른 기업의 의결권을 보유하여 해당 피투자회사의 사업에 유의적인 영향력(일반적으로 20% 이상 보유)을 행사할 수 있게 된 시점에 적용하는 회계처리 방법이다. 피투자회사의 성과에 따라 지분법적용투자주식의 평가액이 증가(지분법이익)하거나 감소(지분법손실)하는 방식으로 기업의 재무제표에 피투자회사의 성과가 반영된다.
5	원가관리회계	원가회계와 관리회계를 포함하는 개념으로 외부보고용 재무제표의 작성을 위한 제품원가계산과 경영자가 기업의 목표를 달성하기 위한 계획수립(의사결정)과 통제(성과평가)에 유용한 경제적 정보를 제공하려는 것을 목적으로 하는 회계를 말한다.
6	개발비	새로운 제품, 서비스를 개발하기 위하여 다양한 연구개발 활동이 수행되는데 이러한 활동에 수반되는 지출 중 회계기준의 요건을 충족하여 회계상 비용 대신 무형자산으로 인식된 것이다.
7	손익분기점	일정 기간 수익과 비용이 같아서 이익도 손실도 생기지 않는 경우의 매출액을 의미한다. 손익분기점 분석을 위해서는 총비용을 매출액의 변동과 관계없이 일정하게 발생하는 고정비와 매출액의 변동에 비례하여 발생하는 변동비로 구분해야 한다. 그리고 이를 토대로 '고정비/공헌이익률(공헌이익률=(매출액-변동비)/매출액)'로 산출할 수 있다.
8	운전자본	영업활동에 직접 관련되어 발생하는 기업의 자산과 부채이다. 기업 재무관리 측면에서는 기업의 단기 지급능력을 나타내는 유동자산에서 유동부채를 차감한 순운전자본 개념을 주로 활용한다.

No	용어	설명
9	조인트벤처	둘 이상의 당사자가 하나의 사업이나 기업을 공동지배하는 계약상 약정으로 각 당사자가 지배력을 공유하므로 경제적 의사결정에 모든 당사자의 동의가 필요한 경우에 성립한다.
10	재고자산수불부	재고자산의 입고와 출고를 관리하는 장부이다. 효과적인 재고관리를 위해 필수적으로 작성, 관리되어야 하며 재무회계 목적상 재고자산 계정 잔액의 근거자료로 회계감사에서 입증의 대상이 되는 자료이다.
11	EV/ EBITDA (멀티플)	EV(기업가치)를 EBITDA로 나누어서 산출하는 값으로 기업가치가 EBITDA의 몇 배인지를 나타낸다. 기업을 인수한다면 투자금을 회수하는 데 걸리는 기간을 의미한다. 동종 업계의 유사회사와 비교하여 적정 기업가치를 판단하는 지표로 활용되며 상장주식의 경우 주가가 고평가, 저평가되었는지 판단할 수 있다.
12	EBITDA	EBITDA는 Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization의 약자로 기업이 영업활동으로 벌어들인 현금 창출 능력을 나타내는 지표이다. 이론적으로는 이자비용 및 법인세 공제 전 순이익에서 감가상각비와 무형자산상각비를 더해 구하지만 편의상 영업이익과 감가상각비의 합으로 계산한다.
13	현금흐름할인법DCF	미래의 현금흐름을 적절한 할인율로 할인하여 구한 현재가치로 기업가치를 평가하는 방법이다.
14	SAFE 투자	Simple Agreement for Future Equity의 약자로 투자금을 선지급하고 지분율이나 상환과 같은 세부 조건은 추후 정하도록 하는 방식의 계약이다.
15	RCPS(상환 전환우선주)	상환할 수 있고Redeemable 전환 가능한Convertible 우선주Preference Shares다. 즉 우선주를 보통주로 전환할 수 있는 전환권과 만기가 되면 투자금 상환을 요구할 수 있는 상환권이 모두 존재하는 우선주식이다.
16	총액법	제품이나 상품을 판매한 총판매가격을 매출액으로 인식하는 방법이다. 이 경우 제품제조원가나 상품의 매입원가 등 매출에 직접 대응하는 비용은 매출원가로 인식한다.
17	순액법	제품이나 상품을 판매한 총판매가격에서 제품제조원가나 상품의 매입원가를 차감한 순액을 매출액으로 인식하는 방법이다.
18	재고실사	전산상의 재고와 실물재고의 품목별 수량이 일치하는지 확인하는 절차이다.
19	내부회계관리제도	기업이 경영목적을 달성하기 위하여 설치하고 운영하는 내부통제 제도의 일부분이다. 기업회계기준에 따라 작성 및 공시되는 회계정보의 신뢰성을 확보하기 위해 기업내부에 설치하는 회계통제시스템이다.
20	전환사채	CB(Convertible Bond)라고도 하며 일정한 조건에 따라 사채를 발행한 회사의 주식으로 전환할 수 있는 권리가 부여된 사채이다.

No	용어	설명
21	대손충당금	매출채권, 대여금, 기타 이에 준하는 채권에 대한 차감액 평가계정으로 채권에 대해 회수가 불가능할 것으로 예상되는 금액을 표시하기 위한 충당금 형식의 계정이다.
22	대손금	기업이 보유하고 있는 영업활동에서 발생하는 채권 중 채무자의 파산 등 법령에서 정하는 사유로 회수할 수 없어 장부에서 제거한 채권 금액이다.
23	선수금	거래처로부터 주문받은 상품 또는 제품을 인도하거나 공사를 완성하기 이전에 그 대가의 일부 또는 전부를 수취한 금액이다.
24	현금보상형 스톡옵션	기업의 주식 가치에 기초하여 행사시점의 시가와 행사가의 차액을 현금으로 결제하는 방식의 스톡옵션이다.
25	매매사례가액	제삼자 간에 정상적인 거래에 의하여 형성된 객관적 교환가격을 의미하는 것으로서 각 세법마다 기준이 조금씩 상이하나 평가기준일 전후 6개월 또는 3개월 이내 기간에 이루어진 일정 규모 이상의 거래에서 적용한 가액은 세무상 시가로 인정될 수 있다.
26	비상장주식 보종적평가 방법	비상장법인의 주식에 대한 매매사례가 확인되지 않은 경우 적용하는 세무상 평가방법. 평가기준일 직전 3개년 재무제표를 기초로 산출한 1주당 순이익가치와 순자산가치를 각각 3과 2의 비율로 가중평균한 가액이다. 단 일정 요건을 충족 하는 법인 주식의 경우 평가기준일 현재 순자산가치 기준으로 평가하기도 한다.
27	경정청구	납세의무자가 신고한 과세표준과 세액이 세법에 의하여 신고해야 할 과세표준과 세액을 초과하는 경우 과세관청에 이를 바로 잡아 결정 또는 경정하여 줄 것을 청구하는 제도이다. 경정청구 가능 기한은 법정신고기한 경과 후 5년 이내이다.
28	결손금 소급 공제	전년도에 이익이 발생하여 세금을 납부한 중소기업이 당기에 결손이 발생하면 전년도에 납부했던 세액을 환급받을 수 있도록 하는 제도이다.
29	특수관계인	본인과 4촌 이내의 친족 등과 같은 친족관계, 임원·사용인 등과 같은 경제적 연관관계 및 주주·출자자 등과 같은 경영지배관계 등 법에서 정하는 관계에 있는 자이다.
30	구주매각	기존 주주가 보유한 주식 전부 또는 일부를 계약을 통하여 양도하는 것이다.
31	최저한세	조세정책 목적상 세금을 감면해주는 경우라도 세부담의 형평성과 재정확보의 측면에서 소득이 있으면 누구나 최소한의 세금을 내도록 하는 제도이다.
32	자기주식	회사가 자기 재산으로 회사가 발행한 주식을 취득해 보유하고 있는 주식이다.
33	포괄양수도	회사의 사업에 관한 일체의 권리와 의무를 이전 권리자가 새로운 권리자에게 양도 양수하는 계약이다.
34	의제배당	상법에 따른 배당이 아니나 경제적 실질이 배당과 같은 효과가 있어 세법상 배당으로 간주되는 것이다.

No	용어	설명
35	스톡그랜트	주식을 부여한다는 의미로 유능한 인재를 영입하기 위해 회사 주식을 직접 무상으로 주는 인센티브 방식이다.
36	사이닝보너스	입사 시 일정 기간 이직 금지 등을 약속하며 지급하는 일회성 인센티브이다.
37	리텐션보너스	회사에 재직 중인 직원의 장기근속 유도를 목적으로 주는 인센티브이다.
38	이월결손금	과거에 발생한 결손금이 미공제되어 당해 사업연도로 이월된 것. 일정한 기간 내에서 발생한 이월결손금은 그 후 각 사업연도의 과세표준계산에서 공제할 수 있다.
39	세액공제	과세소득금액 등에 세율을 적용하여 산출한 세액에서 일정액을 공제하여 주는 것. 중복과세 방지 및 세부담의 균형과 경감을 위한 조세정책의 하나이다.
40	출자전환	기업의 부채를 주식으로 전환하는 것이다.
41	가수금	실제 현금의 유입은 있었지만 거래의 내용이 불분명하거나 거래가 완전히 종결되지 않아 일시적인 채무로 표시하는 계정과목. 일반적으로 대표자가 본인의 자금을 회사의 운용비로 입금한 금액을 의미한다.
42	가지금금	일반적으로 대표자가 법인의 자금을 개인적으로 유용하기 위해 출금한 금액을 의미한다. 실제 현금의 지출은 있었지만 거래의 내용이 불분명하거나 거래가 완전히 종결되지 않아 그 지출액에 대한 일시적인 채권을 표시하기도 한다.
43	채무면제이익	채권자로부터 회사채무의 일부나 전부를 면제받음으로써 생긴 이익이다. 원칙적으로 과세소득에 해당하나 세무상 이월결손금을 보전(상계)할 수 있고 이 경우 이월결손금은 발생연도의 제한이 없다.
44	불균등증자	기존 주주들이 지분율과 동일하게 증자에 참여하는 균등증자가 원칙이지만 특정주주가 본인 지분율을 초과하여 증가에 참여하거나 제삼자가 증자에 참여함으로써 주주 간 지분율의 변동이 발생하는 증자행위를 의미한다.
45	인정이자	법인이 출자자나 사원인 등 특수관계 있는 자에게 무상 또는 시가 대비 낮은 이자율로 대여하는 경우 그 무상 또는 저율로 제공한 금액에 대해서 세무상 정하는 이자상당액을 대여 법인의 과세소득에 가산하는 세무조정이다.
46	유상감자	기존 주주에게 소멸하는 주식에 대한 보상을 지급하고 유상으로 주식을 소각(감자)하는 것을 의미한다.
47	무상증자	잉여금 등을 재원으로 기존주주들에게 동일한 비율로 새로운 주식을 무료로 배분하는 것이다. 지분율은 변동 없이 주식의 수와 자본금이 증가하게 된다.

No	용어	설명
48	가결산	결산은 한 회계연도(일반적으로 1월 1일에서 12월 31일)의 최종 재무제표를 작성하는 과정이나 이를 기중에 가마감으로 행하는 결산을 의미한다. 가결산은 본결산과 같이 장부의 완전한 마감은 하지 않고 중요한 항목에 대하여 본결산에 준한 결산을 해서 당해 기간의 개괄적인 재정상태 및 경영성적을 파악하는 것을 목적으로 한다.
49	원천세	원천징수 대상소득(근로소득, 사업소득, 이자·배당 소득 등)을 지급하는 원천징수 의무자(국가, 법인, 개인사업자, 비사업자 포함)가 소득자로부터 세금을 미리 징수하여 국가(국세청)에 납부하는 세금이다.
50	증권거래세	주식이나 지분의 소유권이 유상 이전될 때 당해 주권이나 지분의 양도자에게 양도가액을 기준으로 부과하는 세금이다.

J커브를 위한 스타트업 재무 가이드북

초판 1쇄 인쇄 2023년 7월 21일

초판 1쇄 발행 2023년 7월 28일

지은이 회계법인 마일스톤·스타트업얼라이언스 **연락처** contact@mstacc.com

펴낸이 (사)스타트업얼라이언스 **연락처** contact@startupall.kr

편집·제작 클라우드나인 **연락처** c9book@naver.com

ISBN 979 - 11 - 92966 - 27 - 4 03320
