

# “2번의 실패 경험... 베트남 사람·문화 이해하니 기회 발견”

## 메트로가 만난 기업인

송 승 구 베트남실리콘밸리(VSV) 캐피탈 대표

“베트남 진출을 원하는 한국의 창업 기업을 도와주는 것이 나의 보람이라고 생각한다. 올해로 베트남 생활이 7년밖에 되지 않았지만 현지에 처음 진출하려는 이들에게는 나의 7년 경험은 최신 버전이 될 것이다. 특히 나는 직접 사업을 하다 쓴맛을 본 경험도 갖고 있지 않느냐.(웃음)”

베트남에서 기회를 노리는 한국의 스타트업들을 위해 든든한 지원군 역할을겠다고 나선 베트남실리콘밸리(VSV) 캐피탈 송승구 대표의 말이다.

2015년 당시 호랑이를 잡기위해 호랑이 굴을 들어가야겠다고 홀연히 베트남으로 간 송승구 대표는 ‘꿈’을 이루기 위해 단 2주만에 호기롭게 투자를 했다. 하지만 결과는 처절했다.

두번의 실패를 안겨준 아이템 중 하나는 병원사업이었다.

“회사를 다니면서 은행에서 돈 한번 빌려보질 않았다. 사업을 해도 내 돈으로만 하자고 마음먹었다. 베트남에서 그렇게 접근한 것 중 하나가 병원사업이었다. 현지인들이 한국으로 의료관광을 하는 모습을 보고 아예 한국에서 의사를 데려와 베트남 현지에 병원을 직접 차리는 것이 아이템이었다. 결과는 뻔했다. 내가 병원일을 해본 경험이 없다보니 문제가 생겨도 해결할 못했다. 베트남에서 시도했던 두번의 사업은 그렇게 다 말아먹었다. 망했다는 말이 맞다.”

쓴 맛을 보고나니 친구의 말이 들렸다.

“베트남 친구가 그러더라. 왜 한국사람들이 베트남에서 실패를 많이 하는지 아느냐고 말이다. 대만, 일본, 싱가포르 등 다른 나라에서 온 사람들은 다 성공하는데 한국 사람은 (자신이) 한번도 해

삼성종합기술원서 7년간 미국 실리콘밸리 법인장 벤처캐피탈리스트로 韓·美 오가다 越서 제2의 인생 “역지사지’ 중요... 다양한 경험 후 해외사업 시작” 창업진흥원 스타트업 글로벌 진출사업 멘토 역할

보질 않은 일을 베트남에서 하더라는 것이다. 꼭 내 이야기 같았다. 자살골을 넣은 셈이다.”

송 대표는 고등학교 2학년때인 76년 당시 해외로 유학을 가 한국과는 오랫동안 떨어져 살았다. 93년에 삼성그룹 계열사인 삼성종합기술원에 취직을 하고서야 한국으로 돌아왔다. 그렇다보니 70~80년대 대한민국은 그에겐 없었다. “영화를 보다 잠깐 잠든 것처럼 한국이 변화하는 모습을 접할 못했다. 2013년 어느날 베트남에 가서 버스를 탔는데 (70년대 한국처럼)차장이 교통비를 받더라. 또 어린아이가 어른에게 물건을 줄 때 두손으로 공손하게 주는 모습이 매우 인상적이었다. 잊고 있었던 한국의 모습을 베트남에서 만난 것이다. 가슴이 뻥 뚫리는 느낌을 받았다. 그래서 베트남서 살아야겠다고 마음먹었다.”

그래서 송 대표는 아내와 함께 짐을 싸 베트남으로 떠났다.

하지만 베트남에서의 사업 경험은 아팠다. 문제의 본질은 다 똑같다고 생각한 것이 오판이었다. 포기할 수 없었다. 돈 잃고 마음에 큰 상처를 받은 그는 베트남에서 약 2년을 그냥 보냈다.

그는 “아내가 큰 힘이 됐다. 사업 망했다고 바가지 긁지 않고(웃음) 많이 격려해줬다. 내가 베트남에서 재기해 활동을 시작한 것은 아내의 힘이 컸다”

고 전했다. 국제변호사인 송 대표의 아내는 현재 BD Law라는 베트남 로펌에서 현지 진출 한국 기업들을 도와주는 업무를 하고 있다.

“다른 나라에서 사업을 하겠다고 마음먹으면 적어도 6개월에서 1년 정도는 그냥 살아보라고 이야기하고 싶다. 초기 투자비라고 생각하면 된다. 그 기간 동안 현지 사람들을 이해하고 문화를 접하고 다양한 경험을 한 뒤 본격적으로 사업을 시작하라고 조언하고 싶다.”

베트남에 간지 2주만에 투자를 했다 쓴 맛을 본 그의 뼈 있는 말이다.

물론 그에게 ‘그냥 2년’은 무작정 쉬는 시간만은 아니었다. 미국의 실리콘밸리에서 했던 그의 경력력이 소문나면서 부르는 곳이 많았다. 각종 투자행사에 참가하거나 투자를 위한 심사를 해달라는 일도 잦았다.

그렇게 활동을 하던 와중에 ‘베트남 실리콘밸리(VSV)’를 운명처럼 만났다.

“VSV 설립에 참여한 인사들은 베트남의 미래를 위해 스타트업들을 키워야 한다고 틈만 나면 정부 관계자들을 만나 목소리를 전달하는 등 생각이 열린 사람들이었다. 베트남에도 미국과 같은 실리콘밸리를 만들어야 한다는게 그들의 생각이었다. 그러자 정부가 너희들이 아예 전략을 짜서 가져오라고 했다. 그 국책과제명이 ‘VSV’였다. 그 중심



엔 벤처캐피탈(VC)이 있어야하고 액셀러레이터도 필요하다고 덧붙였다. 그 VSV가 지금은 내가 몸담고 있는 법인명이 됐다.”

송 대표는 VSV측으로부터 정식 멤버 제안을 받은 뒤 한술 더 떠서 아예 자신도 투자금을 대고 파트너로 일하겠다고 전했다. 그래서 그는 지금 제너럴 파트너(General Partner)로 VSV캐피탈에서 공동대표를 맡고 있다.

공교롭게도 ‘실리콘밸리’라는 단어가 그를 계속 따라다닌 셈이 됐다.

송 대표는 유학 후 입사한 삼성종합기술원에서 처음으로 미국 실리콘밸리 지사장을 맡았다. 7년간을 실리콘밸리에서 근무했다. 2008년 리먼 브라더스 사태로 글로벌 금융위기가 터진 후 사표를 던지고 무작정 다시 찾은 곳도 실리콘밸리였다.

“실리콘밸리에서 주재원 생활을 하면서 세상이 빠르게 바뀌는 모습을 직접 지켜봤다. 인터넷 세상을 주도하는 기업들의 태동도 현지에서 눈으로 확인했다. VC업무도 경험할 수 있었다. 회사를 떠나 다시 실리콘밸리로 간 것도 VC를 하고 싶어서였다.”

베트남실리콘밸리 캐피탈 대표 명함을 들고 송 대표는 베트남과 한국을 오가며 펀드 결성을 주도하고 있다.

첫 1호 펀드에만 230만 달러가 모였다. 베트남에서 4번째로 큰 배달앱 ‘로십(LOSHIP)’을 운영하고 있는 로지(Lozi)도 1호 펀드로 투자했다.

그는 한국 창업진흥원의 스타트업 글로벌 진출사업 멘토 역할도 하고 있다.

송 대표는 “베트남에서 한국 사람이 돈만 벌어가면 가만히 놔두겠느냐. 베트남 문화를 이해하고 다양성을 인정하고 또 베트남 사람을 존중하고 사람들과 공생할 수 있어야한다. 남북으로 긴 베트남은 하노이와 호치민이 굉장히 멀다. 두 도시의 성격도 차이가 커 사업에 따라 선택지도 달라야 한다. 예를 들면 규제를 만들고 도장을 찍는 도시는 하노이다. 소비재는 호치민이 어울린다. 소프트웨어 개발은 인건비가 아들 도시보다 저렴한 다낭이 유리하다. 베트남이라고 다 같은 베트남이 아니다.”

7년간 베트남에 있으면서 송 대표가 가장 중요하게 생각하고 있는 사자성어는 ‘역지사지(易地思之)’다.

/김승호 기자 bada@metroseoul.co.kr

## 중기중앙회, 서울 中企 11곳 인니 진출 지원

서울시와 ‘수출 지원 B2B 상담회’ 현지업체 23개사 바이어 25명 참여

중소기업중앙회 서울지역본부는 서울시와 2일 서울 상담동 중소기업DMC 타워에서 ‘인도네시아 수출지원 사전 온라인 B2B 상담회’를 열었다.

이번 상담회는 서울지역 11개 중소기업의 인도네시아 판로 개척을 지원하는 ‘서울 우수 중소기업 제품 수출지원 사업’ 일환으로 진행했다.

상담회에는 바이오웰스팜(화장품), 도담아이(생활용품), 마이홈쇼핑(유아용품), 그라운드(생활용품) 등 서울지역 우수 중소기업 11개사와 인도네시아 현지 업체 23개사의 바이어 25명이 참여했다.

이들 기업은 이달 10일부터 12일까지 개최 예정인 ‘2022 인도네시아 자카르타 프리미엄 소비재전’에 참가하며 전시임차·장치공사·통역원 등을 서울시로부터 지원받는다.

상담회에 참석한 트레이드웨이브 전 지만 대표는 “소비재전에 참가하기에 앞서 현지 바이어와 사전 B2B 상담을 통해 현지 사정을 파악하고 수출계약까지 이어지는 발판을 마련할 수 있었다”고 전했다.

중기중앙회 장윤성 서울지역본부장은 “서울지역 중소기업의 신남방 진출을 지원해 성공적인 판로 개척과 기업 성장을 이룰 수 있기를 기대한다”고 말했다. /김승호 기자

## 중기부 삼성전자·대상 등 ‘이달의 상생볼’

우아한형제들·국가철도공단도 포함

삼성전자, 대상, 우아한형제들, 국가철도공단이 9월 ‘이달의 상생볼’ 기업에 선정됐다.

2일 중소벤처기업부에 따르면 이달

의 상생볼은 기업의 상생협력 활동 우수사례에 대해 포상하는 행사로 기업의 상생협력 활동을 격려하고 동반성장 문화를 확산하기 위해 지난 8월 시범운행을 거쳐 9월 실적부터 본격 시행했다.

이달의 상생볼은 기업이 제출한 실적

중 상생협력 활동의 중요도, 난이도, 이행노력, 성과 등에 대해 전문가 평가를 거쳐 선정한다.

우수사례로 뽑힌 기업은 상생협력 활동을 기년·포상하는 상생볼을 받는다. 연중 최다수 상생볼을 받은 기업에게는 올해의 우수 상생협력 기업 타이틀이 돌아간다. /김승호 기자

## 공영홈쇼핑, 자체 방송심의 교육 강화

PD 등 대상 교육·테스트 진행

공영홈쇼핑이 자체 방송심의 교육을 강화한다.

공영홈쇼핑은 허위, 과장 광고 근절 및 예방, 법준수를 위한 자체 방송심의 교육과 테스트를 실시한다고 2일 밝혔다.

이를 위해 1~2일 이틀간 PD, 상품개발자(MD), 쇼호스트를 대상으로 방송심의 교육 및 테스트를 진행했다. 공공기관 TV 홈쇼핑으로서 허위·과장 광고를 근절하고 정직한 방송을 적극 실천하기 위해서다.

교육은 상품정보 제공 고시 및 방송심의 규정을 비롯해 최근 방송통신심의위원회의 제재 사례 소개 등으로 이뤄졌다. 특히 공영홈쇼핑의 식품 편성 비중이 높은 만큼 원산지 표시광고에 대한 교육도 추가로 실시했다. 회사측은 교육에 이어 테스트를 실시하고, 상위득점자에게 포상도 할 계획이다.

TV 홈쇼핑 가운데 유일한 공공기관으로서 방송심의 교육도 강화하고 있다. 올해부터는 쇼호스트 대상 교육을 분



공영홈쇼핑이 임직원들을 대상으로 자체 방송심의 교육을 진행하고 있다.

기별 1회, 년 4회로 확대해 실시하고 있다. 매 분기마다 가장 최근의 방송심의 이슈를 공유하고 멘트 사고 및 유형별 사례를 집중적으로 분석해 상품에 대해 더욱 정확한 정보를 제공하기 위해서다. 프로그램에 출연하는 연예인, 요리사 등 게스트를 대상으로는 수시로 교육도 실시해 멘트 실수 예방 노력도 하고 있다.

공영홈쇼핑 방송심의팀 이장희 팀장은 “앞으로도 지속적인 심의교육을 통해 정확한 상품정보, 정직한 판매방송으로 방송심의 법 준수에 모범적인 홈쇼핑이 되도록 노력해 나가겠다”고 말했다. /김승호 기자