**목차**

**1. 파운더(The Founder)의 개요**

**1-1. 파운더의 특징**

**1-2. 파운더에 대한 나의 첫인상**

**1-3. 파운더의 등장인물들**

**2. 파운더(The Founder)의 줄거리 및 기업가정신 관점에서의 분석**

**2-1. 파운더의 줄거리**

**2-2. 기업가정신 관점에서의 분석**

**3. 파운더(The Founder)에 대한 나의 생각 및 느낀점**

**1-1. 파운더의 특징**

파운더는 실화를 바탕으로 한 영화이다. 고로, 영화를 관람할 때 관객들이 허구성에 대한 의심없이 영화에 몰두하게 할 수 있다. 또한 매우 잘 알려진 기업인 맥도날드에 관한 영화라 큰 호기심을 갖고 볼 수 있다.

**1-2. 파운더에 대한 나의 첫인상**

처음에 나는 맥도날드 햄버거에 대한 부정적인 이야기 혹은 맥도날드 회사가 노동자들에게 비인간적으로 대하는것에대한 폭로; 이런 류의 영화일 것이라고 생각했다. 즉 맥도날드의 실체를 발견 한사람으로서 폭로를 하는 그런 영화라고 생각했다.

**1-3 파운더의 등장인물들**

마이클 키튼(레이 크록 역) : 야망이 넘치는 남자, 공격적인 사업가

닉 오퍼맨(딕 맥도날드 역), 존 캐럴 린치(맥 맥도날드 역) : 맥도날드 가게의 실제 창립자, 원칙주의자.

비에지 노박(해리 J.손느본 역) : 레이 크록에게 떼 돈을 벌게끔 사업의 개념에 변화를 주게 만드는 인물이다.

**2-1 파운더의 줄거리**

영화 파운더는 맥도날드가 세계적인 패스트푸드점이 된것에 대한 비하인드 스토리를 담고 있는 영화이다. 맥도날드는 트럭 운전사로 일하던 맥도날드 형제가 핫도그 가게를 열었는데 이 가게가 후에 맥도날드로 이어진다. 맥 형제는 가게를 운영하던 중 가게의 매출이 27가지의 음식 중 오직 3가지인 햄버거, 감자튀김, 탄산음료가 대부분을 차지한다는 것을 알게되고 당시 유행하던 드라이브인 형태 식당들의 한계를 극복하고자 스피디 시스템을 고안한다. 주방의 효율성을 높이고, 드라이브인이 아닌 직접 걸어들어오는 워크 업 레스토랑으로 탈바꿈하며, 새로운 시스템의 고안 및 메뉴의 최소화를 통해 첫 맥도날드를 만들게 된다.

그러나 전세계적으로 맥도날드를 프랜차이즈 시킨 장본인은 레이 크록이다. 맥도날드의 창립자 레이 크록은 밀크 쉐이크 기계를 팔던 중 맥 형제를 만나 큰 영감을 받고 그들을 설득하여 프랜차이즈 사업을 시작한다. 프랜차이즈는 성공적이었다. 각 지점의 매출은 엄청났고 맥도날드는 급격하게 성장하기 시작했다. 그러나 정작 레이 크록의 수중에는 돈이 없었다. 그 이유는 레이 크록이 돈을 버는 방법은 15센트 햄버거에서 나오는 1.4% 지분으로 돈을 버는 구조였기 때문이다. 그러던 와중 우연히 만난 해리 손느본의 말을 들어 토지들을 사들이고 그 토지들을 체인점에 대여하는 식으로 구조를 바꾸었다. 그로 인해 크록은 떼 돈을 벌게 되었다.

구조를 바꾼 뒤 크록과 맥도날드는 승승장구 하였다. 그러나 원칙주의자인 맥형제와 야망이 넘치는 크록, 그들은 여러 부분에서 불화가 생겼고, 결국 맥형제는 각각 135만 달러에 맥도날드 상호명과 권리를 넘긴다. 구두로 맥도날드 수입의 1%의 로열티를 받기로 했지만 레이는 구두로 한 약속을 지키지 않는다. 그러던 와중 소극적인 아내와 이혼을 하고 한 파트너의 야망이 넘치는 아내와 재혼을 하기도 한다.

결국 승승장구하던 크록과 맥도날드와는 달리 맥 형제는 자신들이 평생 일군 사업을 통째로 뺐기게 된다. 후에 준 마르티노는 맥도날드 법인의 공동 소유자가 되고 프레드 터너는 크락의 뒤를 이어 회장이되고, 해리 손느본은 맥도날드 법인의 첫 대표이사이자 CEO가 되나 후에 크록과의 불화로 사임한다.

**2-2. 기업가정신 관점에서의 분석**

레이 크록은 새로운 가치를 창출하여, 성장으로 이끌려고 했다는 점에서 起업가라고 할 수 있고 맥 형제는 기존 사업을 효율적으로 관리하려는 점에서 企업가라고 할 수 있다.

기업의 목적은 이익 극대화, 고객을 창출, 인적자원의 개발, 생존과 성장, 사회적 책임이 있다. 레이 크록은 모든 목적에 초점을 두었지만 특히 생존과 성장에 초점을 둔 반면 맥 형제는 자기들의 철학을 중요시 했다. 생존과 성장을 목표로 하는 크록에게 있어서 소극적이며 자신들의 철학을 중요시 여기는 맥형제는 물과 기름처럼 섞일 수 없는 그런 관계일 것이다. 결국 크록은 그 당시의 유행에서 벗어나 새로운것을 개혁해낸 스피디 시스템의 고안자이며 그로 인해 ‘맥도날드’ 라는 이름의 가치를 미국이라는 국가의 가치처럼 높인 맥 형제의 맥도날드 상호명과 권리를 사게 된다. 이러한 점에서 사람들은 맥도날드 가게의 최초 창시자인 맥 형제를 몰아내고 주식회사 맥도날드로 재편성 시켜 마치 크록이 맥도날드 가게의 시초자인 것처럼 행세하는 것에 대하여 많은 비판을 한다. 그러나 이것을 기업가정신 관점에서 바라본다면 크록의 행위는 매우 타당하다고 나는 생각한다. 맥도날드의 잠재적인 가치를 미리 발견한 크록은 점점 맥도날드를 확장하다가 원칙을 중요시하는 맥형제와 점차 충돌을 하다가 크록은 기업가정신의 관점에서 맥 형제의 방식을 고수한다면 생존과 성장, 이익의 극대화에 있어서 위협을 받게 될 지도 모른다고 판단하고 맥 형제를 몰아냈다. 만약 맥 형제가 끝까지 자기들의 철학을 고수했거나 레이 크록을 만나지 못했다면 맥도날드가 매일 전세계의 인구1%에게 음식을 먹이는 업적을 이루지는 못했을거라고 확신한다.

즉, 기업가정신에서 보자면 기회주의자인 크록과 원칙주의자인 맥형제 중 더 가치있는 사람은 크록이라고 판단된다. 또한 맥도날드에 관한 아이디어는 오로지 맥 형제가 고안해낸것인데 크록은 마치 그것이 자기가 한 것마냥 행세를 한다. 도덕적 측면에서 보자면 매우 잘못된 행위이지만, 기업가정신에서 보자면 잘못되었다고 판단하진 않는다. 그 이유는 만약 크록이 그러한 점까지 대중에게 노출시키며 운영을 했더라면 맥도날드라는 이미지에 타격이 커서 생존에 위협을 받을 수도 있기 때문이다. 게다가 1%의 로얄티를 구두로 작성한것도 기업가정신에서 보면 매우 탁월한 선택이라고 생각한다. 그 로열티를 맥 형제는 증명할 수가 없기 때문에 오늘날 연간 1억 달러의 가치가 있는 것을 지급 안 해도 되기 때문이다.

레이 크록은 기업가정신의 핵심 키워드인 혁신성, 위험감수성, 진취성, 실행력을 모두 가진 기업가로서 탁월한 인물이라고 판단된다.

**3. 파운더(The Founder)에 대한 나의 생각 및 느낀점**

영화 개봉날즈음이 시험기간이라 영화를 좀 늦게 봤는데 상영을 너무 안 해서 좀 안타까웠다. 영화 보겠다고 타지역에 1시간넘게 간 건 되게 오랜이라 좀 짜증났으나 영화가 매우 재밌었고 나에게 있어서 되게 깊은 영향을 미쳤다. 나는 되게 정과 사회적인 인식에 약한 편인데 레이 크록은 오로지 기업의 성공을 초점에 두었다는 점이 본받을만하다고 생각했다.

영화 제목이 The Founder인 이유를 영화를 다 보고 난 뒤 알았다. Founder의 명사 뜻인 설립자라는 뜻이다. 이미 제목에서부터 중요한 표현이 있다고 느꼈다. 맥도날드 주식회사의 설립자(Founder)인 레이 크록과 맥도날드 가게의 설립자(Founder)인 맥 형제 사이에서의 갈등을 내포하고 있다고 생각하기 때문이다. 나는 이 영화를 보면서 기업가정신의 관점에서 보려고 노력을 해서 그런지 네티즌의 부정적인 평가에 대해 크게 공감을 하진 않았다. 그러나 맥도날드의 아이디어는 오로지 맥형제의 것인데 그것을 마치 자기가 만든 것처럼 행세하는 크록의 행위는 잘못됐다고 생각한다. 하지만 내 생각에서 만약 크록이 그런 점까지 대중에게 노출시키고, 맥 형제에게 최대한의 우예를 지켰다면 맥도날드의 이미지는 더 상승되지 않았을까 라고 생각한다.

그리고 맥 형제와 크록이 만난 것, 레이 크록과 손느본이 우연히 만난것 이 모든 것이 레이 크록의 성공에 대한 야망으로 인해 얻은 기회가 아닌것인가 라고 생각한다. 레이 크록은 끈기와 야망을 가졌기에 기회를 얻은 기업가라고 나는 판단한다.

기업으로서의 가치를 실현시킨 맥 형제, 맥도날드의 잠재적 가치를 미리 발견하고 그것을 세계화시키기위한 기업가로서의 자질을 가진 크록. 둘 사이에서의 관계를 표현을 매우 잘 한 영화라고 생각한다.