

# 소라게의 우화에서 배우다



강창원

건국대학교 동물생명과학대학 교수,  
본회 R&D위원

양바오쥬이 쓴 ‘우화, 경영을 만나다 (Business Fable)’라는 저서에 보면 지중해 연안의 백사장에 살고 있는 작은 소라게 형제의 이야기가 나온다. 이들은 백사장 물웅덩이에 살면서 굶는 날이 많아 내일을 걱정하며 불안한 삶을 살고 있었다.

이 처럼 불안하고 궁핍한 생활에 실증이 난 동생 소라게가 형 소라게에게 다소 위험하기는 하지만 먹이가 풍부한 바다로 나가자고 애걸한다. 그러나 배고프고 힘들 때도 있지만 그 환경에 익숙해져 있는 형 소라게는 동생의 간청을 물리치고 그 자리에 그대로 살자고 했다.

“그렇게 충동적으로 생각하지마. 멀리 있는 바다보다 이곳 웅덩이에서 사는게 좋은 것 같아. 가만히 있어도 밀물이 먹이를 갖다 주는데 굳이 위험한 바다로 나가겠다고? 주기적으로 바닷물만 밀려오면 살아가는데 아무런 문제가 없잖아.” 그러나 며칠 후 건기가 닥쳐오면서 며칠 동안 그들이 사는 웅덩이로 해수가 밀려오지 않자 배가 고파 허

기진 동생 소라게는 위험을 무릅쓰고 혼자 바다로 향했고 참을성 있는 형 소라게는 밀물이 들어오기만을 고대하며 그 자리를 지키고 있었다.

일년이 지난 어느 날 그간 넓은 바다에서 풍부한 먹이로 인하여 잘 자란 동생 소라게가 세찬 조수에 밀려 우연히 예전에 살던 물 웅덩이로 오게 되었고 거기서 영양실조로 말할 힘조차 없어 바위틈에 몸을 숨기고 있는 형 소라게를 만나게 되었다. 자기와 비교할 수 없이 쟁반만하게 커진 동생을 부러워하면서도 자신의 고집을 꺾지 않은 형은 말한다. “모든게 운명이야!”

내가 외국에서 학업을 마치고 사료회사의 연구원 생활을 하다가 귀국한지 30년이 지났다. 그 동안 시대의 변화와 함께 축산 및 사료산업계의 크고 작은 기업들이 부침하는 것을 지켜보면서 성장하는 기업과 그렇지 못한 기업들을 결정하는 핵심 요인이 무엇인지가 무척 궁금했다.

서점에 가보면 성공하는 기업이나 경영

기법에 관련된 서적들이 무수히도 많다. 그러나 불행히도 이러한 경영 대가들이 써놓은 주장이나 이론들이 국내의 우리 식품연계산업의 기업이나 회사들의 성장과 퇴보, 성공과 실패와는 다소 거리감이 있는 것 같다.

그렇다고 경영 전문가도 아니고 경영 대가는 더더욱 아닌 나로서 “이것이 문제야”라고 단정을 내릴 능력도 생각도 없다. 다만 이 분야에 오랫동안 몸담아 일해 온 나로서 그간 내 나름대로 예측해왔고 주장해 온 것들이 그 후 현실로 나타났고 현재도 나타나고 있다는 점에서 나름대로 몇 가지 결론에 도달했다. 그 중에서 두 가지 점이 뚜렷하게 부각되는데 첫 번째는 시대변화에 대한 기업의 자세이고 두 번째는 품질경영의 실천여부이다.

첫 번째, 시대변화에 대한 대응자세에 있어서는 기업가나 회사 최고 경영자가 소라계의 우화에서 나오는 형 소라계와 같이 과거의 타성에 젖어 다가오는 변화와 위험에 대하여 무감각해지고 현실에 안주할 때에 그 기업이나 회사의 미래는 어두워지고 결국은 퇴보하거나 사라지고 만다는 점이다.

이와는 반대로 경제·사회·문화적인 변화를 재빨리 감지하고 사후적(reactive)인 조치보다는 사전적(proactive)인 대책을 준비하고 실행에 옮기는 기업이나 회사는 승승장구해 왔다. 이는 사료산업은 물론 축산물 생산·가공 및 동물 약품에서도 마찬가지로 적용된다.

예를 들어 산업발전 과정에서 우리나라

사료산업은 과거 축산물 소비량의 빠른 증가와 함께 국내 사료시장도 높은 성장을 보이며 생산주도(product-out)형 산업으로 커나갈 때에는 사료생산과 판매만으로도 매우 수익성이 높았다. 그러나 WTO나 FTA와 같은 자유무역 경제 체제하에서는 국내 사료시장의 정체와 함께 과거의 경영 형태로는 과거에 누리던 수익성이나 성장을 기대하기는 어렵다.

따라서 사전적 대책이 빠른 관련 기업이나 회사는 식품연계(food chain) 산업으로 전환 하거나 해외시장 진출의 길을 추구하여 비교적 성공적인 기업으로 남게 되었고 지금도 지속적인 성장을 누리고 있다. 여기서 식품연계 산업이라 함은 사료의 제조 판매와 같은 사료업을 소비자의 식탁에 놓일 동물성식품 관련 산업의 일부로 여기고 사료 자체만으로 수익성을 계산하기 보다는 소비자들이 찾는 최종산물 즉 식품까지 연계하여 사업경영을 다양화 또는 광범위하게 확장시킴으로 사업상 위험을 분산 시키는 것을 의미한다.

또 한가지 시대변화에 따른 사전대응 방안으로는 그간 쌓아 놓은 노하우를 활용해서 해외시장에 나가 경쟁하는 해외진출 전략으로 이미 여러개의 사료회사들이 해외 시장에서 성공적으로 뿌리를 내리고 있는 것은 참으로 시의적절한 전략이라 할 수 있다. 그리고 이는 단지 사료회사에 국한 되지 않고 기업형 또는 전업농장이나 동물약품 업계에서도 마찬가지이다.

즉 시대적 변화를 예측하고 사전적 대책

에 충실한 회사나 기업은 오히려 위기를 성공으로 역전 시켜나가고 있다. 사료에 항생제나 항균제 사용이 금지될 것을 미리 예측하고 생균제와 같은 천연성장촉진제 개발에 주력하고 해외시장 개척을 힘써온 동물약품 회사들이나, 동물약품 분야의 지식과 기술을 활용하여 부가가치가 높은 인체 건강식품 산업으로 영역을 넓힌 기업의 성장 발전 역시 좋은 성공사례가 될 수 있다.

▶ 두 번째는 회사나 기업이 전략적인 품질경영으로 장기적인 경쟁력을 확보해 나가고 있느냐의 문제이다. 품질경영의 핵심은 고객만족과 낭비제거에 있다. 문제는 현재 회사나 기업이 누리고 있는 좋은 위상이나 이익에 만족하고 있다가 어느날 갑자기 경영상 어려움이 발생하면 각 부서에 경비절감(cost-down) 캠페인을 벌이는 것으로 단기적인 경쟁력에 집착하는 근시안적인 경영전략에 있다.

▶ 마치 형 소라게가 해변가 웅덩이의 안락함에 빠져 있다가 다소 어려움이 있으면 허기진 배를 참고 바위 옆에 숨는 것에 비유될 수 있다. 동생 소라게는 어려움이 닥쳐도 굶하지 않고 먹이가 풍부한 내일의 바다를 향해 나아가서 결국은 허기진 배를 채우

고 크게 성장 하는데 성공하는 것처럼 품질경영에는 지금 당장은 달콤한 맛은 없지만 꾸준히 실행에 옮겨 나아갈 때 장기적인 경쟁력이 확보될 수 있으며, 이러한 품질경영을 경쟁력 제고 전략으로 삼고 있거나 기업문화로 정착시킨 기업이나 회사는 여전히 성장을 지속하고 있음을 볼 수 있다. 이는 우리 식품연계 산업 뿐만 아니라 다른 산업에서도 마찬가지이다.

그간 어려움에 처해 있던 기아자동차가 자동차 업계의 히딩크라고 불리는 피터 슈라이어씨를 채용하여 품질경영에 성공하였고, 최근 인도에서 1조원 규모의 전동차 사업자로 선정된 현대로템 성공사례 역시 현대·기아자동차 그룹 정몽구 회장의 품질경영에서 얻어진 결실로 평가 받고 있다.

이 처럼 소라게의 우화에서 배우는 교훈으로 사료산업은 물론 축산 및 축산물 가공에 이르기까지 변화하는 환경에 사전적인 대책을 강구하고 다소 힘들고 느리지만 품질경영을 경쟁력 제고 최우선 전략으로 삼고 실행에 옮길 때 사료 및 축산관련 농장이나 회사들은 위기를 성공으로 역전시킬 수 있을 것이다. ☞

▶ 세 번째는 회사나 기업이 전략적인 품질경영으로 장기적인 경쟁력을 확보해 나가고 있느냐의 문제이다. 품질경영의 핵심은 고객만족과 낭비제거에 있다. 문제는 현재 회사나 기업이 누리고 있는 좋은 위상이나 이익에 만족하고 있다가 어느날 갑자기 경영상 어려움이 발생하면 각 부서에 경비절감(cost-down) 캠페인을 벌이는 것으로 단기적인 경쟁력에 집착하는 근시안적인 경영전략에 있다.

▶ 마치 형 소라게가 해변가 웅덩이의 안락함에 빠져 있다가 다소 어려움이 있으면 허기진 배를 참고 바위 옆에 숨는 것에 비유될 수 있다. 동생 소라게는 어려움이 닥쳐도 굶하지 않고 먹이가 풍부한 내일의 바다를 향해 나아가서 결국은 허기진 배를 채우