36기 비즈니스통번역 허소영

-1회차 번역 지정과제

‘카니발리즘(cannibalism)’ 이란 단어가 요즘 많이 회자되고 있는데, 흔히 잘 알려진 Hannibal Lecter의 귀환과 쉽게 연상하게 되지만, 사실 이것은 전자 경제가 성장하면서 급격하게 부각되고 있는 경영상의 딜레마로 인해서 곤경에 처한 것을 의미한다. 엄청난 변화 속에서 많은 인터넷 신흥 부자들이 생겨났는데, 이들은 구가해왔던 기존의 기술과 사업 모델을 쇄신하도록 위협하고 있다. 이에는 두가지 선택지가 있는데, 기업의 판단대로 기존의 수익성 있는 기술과 모델을 고수하거나, 기업 스스로 먼저 기존의 것을 개혁해서 도리어 그 기업이 기반을 뒀던 기존의 매출 흐름을 저하시키는 방법이 있다.

굉장한 딜레마에 비해 미국의 기업들은 꽤 쉽게 결론에 도달했다. 자사의 사업 규모를 대폭 줄이는 기업은 미래에 치열한 경쟁 사업에서 살아남아, 다른 기업에 흡수되지 않을 것이다. 자사의 사업을 줄여나가는 것은 어려운 일이며, 이례적이다. 이는 곧 과거에 투자했던 것들, 이를테면 공장들이나 유통망에서의 관계, 혹은 어떻게 일이 되어야 하는지에 투입되었던 심적 투자의 가치를 무너뜨릴 수 있는 기술일지라도 그것을 포용하는 것을 의미한다. ‘카니발리즘’은 보통 의도적으로 수익성과 주가를 저하시키는 것을 의미하는데, 이는 유능한 매니저라면 안하도록 훈련 받은 것이다.

실제로, 두 명의 경영 학과 교수들이 최근에 11개의 마케팅 교재를 조사해봤는데 그 중 9개의 교재에서 카니발리즘을 지양 해야 한다고 묘사되었다. 그 중 한 교재는 “새 제품의 혁신에서의 달갑지 않은 결과”라고 표현했으며, 다른 기사는 “카니발리즘의 오류”에 대해 경고했다.

**ㅡ**

카르텔은 일반적으로 경쟁에 있어서 가장 심각한 위반행위로 간주됩니다. 전세계의 공정 거래 위원회는 카르텔 범법행위를 단속하기위해 국내적, 국제적으로 많은 노력을 투자하고 있습니다. 노골적인 카르텔의 폐해는 잘 알려져 있습니다. 소비자들은 낮은 가격과 더 나은 제품, 서비스의 경쟁에서 혜택을 받는데, 경쟁업체들끼리 앞으로의 경쟁에서 담합을 한다면, 소비자들은 그 혜택을 더이상 얻지 못하게 됩니다. 경쟁업체들끼리 독자적으로 가격을 설정할 때에 경쟁적인 프로세스는 작용하게 됩니다. 비밀스러운 카르텔 협의는 경쟁 요인에의 직접적인 도전이며 전세계적으로 어떠한 반 경쟁적인 행위보다 더 해롭다고 여겨집니다.

 하지만 카르텔 문제를 해결하는 것은 법적으로나 현실적으로 많은 것이 요구되는 일입니다. 첫째로 카르텔 자체가 매우 비밀스럽게 진행되기 때문에 수사기관에서 이를 파헤치기 위해서는 많은 시간과 노력이 필요합니다. 둘째로 비협조적인 피고인들을 대상으로 자백을 받거나, 충분한 증거를 얻기 위해서는 막강한 권력도 필요합니다. 셋째로 카르텔을 조사할 때만큼은 불법 연합 자체를 불안정하게 만들기 위한 정교한 회유책들도 활용해야 합니다. 넷째로 국가적인 규모의 카르텔을 조사할 때에는 각 국가에서의 법적인 문제들과 효력을 검토해야 합니다. 마지막으로 중요한 것은 점점 정교해지고 다양해지는 카르텔로 인해 수사기관의 수사 절차나 명확한 증거에 대한 요구 수위도 점차 높아지고 있다는 것입니다.