4월9일

번역\_01 ‘카니발리즘’

요즘 “카니발리즘 (Cannibalism)”이라는 말이 자주 회자되고 있다. 이는 ‘한니발 렉터의 귀환’을 말하는 것은 아니다. 그보단 전자경제 분야에서 경영의 어려운 상태를 뜻한다. 급격한 변화로 인해 인터넷 신흥 부자들이 많이 등장했고 기존의 성공했던 기술과 비즈니스 모델을 무너뜨리려고 위협하고 있다. 이러한 상황에서 선택할 수 있는 두 가지 방법이 있습니다. 자신의 직관을 믿고 기존에 수익을 내왔던 기술과 사업 모델을 고수하는 것입니다. 아니면 회사 수익원에 타격을 줄지라도 자체적으로 개혁하는 것이다.

어느 쪽을 선택하든 절망적인 상황을 동반할지라도 미국경제에서 답은 꽤 간단하다. 위험을 감수하며 스스로 개혁할 수 있는 회사만이 미래의 비즈니스세계를 장악할 것이다. 그렇지 않으면 잡아먹힐 것이다. 잔인하게 들릴지라도 이는 사실이고 자연스러운 현상이다. 과거에 우리가 해왔던 공장 운영과 유통채널을 유지하기 위한 투자나 이를 위해 쓴 시간과 노력을 모두 바꿀 수 있는 기술을 받아들이는 것이다. 이는 의도적으로 수익과 주식의 감소를 의미한다. 쉽게 말하면 그 동안 매뉴얼대로 해왔던 것을 하지 말라는 것이다.

두 명의 경영 대학원 교수들이 11권의 마케팅 책을 토대로 조사한 바에 따르면, 카니발리즘으로 묘사된 내용 중 피해야 할 9가지가 있다고 말한다. 그 중 하나는 “새로운 혁신적인 제품의 부정적인 결과”이다. 또 다른 기사는 ‘카니발리즘’의 오류를 경고하고 있다.

번역\_02 ‘카르텔’

카르텔, 즉 기업연합은 보통 자율적인 경쟁을 위반하는 행위 중 가장 심각한 형태이다. 전 세계의 경쟁 관련 당국은 국내외로 카르텔 행위를 막기 위해 더 많은 노력을 하고 있다. 우리는 뿌리깊게 박힌 카르텔이 부정적인 영향을 끼치고 있다는 것을 잘 알고 있다. 동종기업 간의 경쟁을 통해 소비자들은 더 낮은 가격으로 더 나은 품질과 서비스를 누릴 수 있다. 하지만 동종업체들이 앞서 담합하게 되면 소비자들은 이러한 혜택을 잃게 된다. 업체들이 각각 독립적으로 가격을 측정할 때 비로소 경쟁력 있는 진행이 이루어진다. 기밀의 기업담합은 경쟁원리를 직접적으로 타격한다. 그래서 이는 일반적으로 반경쟁적 행위 중 가장 위험한 형태라 할 수 있다.

하지만 카르텔에 맞서 싸우는 것은 법적으로나 현실적으로 어렵다. 먼저, 카르텔 업체들은 불법 행위 했다는 사실을 비밀로 한다. 그러므로 숨겨진 카르텔을 밝히기 위해 엄청난 노력을 해야한다. 그리고 관련 당국은 비협조적인 불법행위 집단들로부터 충분한 증거를 모을 수 있는 큰 힘과 기술이 필요하다. 뿐만 아니라 그들의 공모를 불안정하게 할 정교하고 관대한 프로그램을 운영해야 한다. 또한 국제 카르텔 수사기관은 관련당국의 사법권과 접촉을 제한한다. 마지막으로 가장 중요한 것은 카르텔 행위를 불법화를 늘리도록 많은 관련 당국은 높은 기준의 절차과 과정을 거치도록 한다.

4월11일

번역\_01 ‘동맹선사’

1. 최근 저희 남아프리카 수입상은 비동맹 선사로부터 제안을 받았습니다. 비동맹선사는 현재 동맹선사보다 훨씬 낮은 운임료로 한국과 남아프리카의 운송을 위한 트랙터와 부품들을 지속적으로 운반해 줄 것을 제안했습니다. 비동맹선사를 지명하기 위해 C&F에서 F.O.P로 판매조건을 바꿔달라고 요청했습니다.

화물 운송비용을 고려하면 비동맹선사를 이용하는 것은 분명 이득이 있습니다. 하지만 기존의 동맹업체와 계약 중인 저희 측은 비동맹선사의 제안에 동의하지 않습니다. 하지만 비동맹선사의 운임료가 현재 동맹선사에 비해 현저히 낮습니다. 그러므로 저희 남아프리카 수입상이 비동맹선사의 제안을 포기하게 하기 위해 트랙터와 부품 운송을 위한 현재 운임료를 비슷한 수준으로 낮추기를 요청 드립니다.

1. 저희는 샌프란시스코의 Hill 프로덕션으로부터 귀사를 소개받았습니다. 저희 회사는 한국에서 다양한 여행 관련 영상이나 교육용 영상을 제작하고 유통합니다. 귀사께서 참고하실 수 있도록 2개의 영상을 첨부합니다. 하나는 30분가량의 영상으로 제주도와 설악산에 관한 영상이고 다른 하나는 홍콩과 관련된 50분가량의 영상입니다. 해외시장을 고려해 완벽하게 영어 나레이션도 함께 제작합니다.

지금까지 한국과 홍콩에서 여행객들의 수요에 많은 영상을 제작해왔습니다. 그리고 미국에 직접적으로 영상을 내놓고자 합니다. 잠정적 수요고객은 여행사, 비디오 가게, 학교나 도서관 등으로 예상합니다. 귀사께서 미국의 유통업자로써 관심이 있으시거나 미국의 다른 관심업체를 추천해주면 감사드리겠습니다.

번역\_02 ‘프로파일사의 제안서’

Coming business proposal is our very comprehensive response about client CO corporation’s proposed all requirements which are based our discussion during past few weeks. We send below summarized proposal before showing main content of the proposal for a meeting on Wensday.

There are 45 staffs in sales teams at client CO corporation. We think all of them are experienced in their position because they all have similar education level, competence and work experience. But there is very wide gap between the best and worst sales performance – The best sales performance is 139 percent and the worst is 82 percent. client CO corporation would be concerned about the very wide gap.

As has been discussed, Profile corporation will establish Customized Online Assessment Center and it will make client Co corporation overall evaluate sales team. With using Profile xt program, it evaluates all departments and they are expected to adopt Success Pattern technology which identify and combine factors influencing employees’ successful performance. Also, they will find out reasons (such as learning ability, ethological characteristic, interest in business and motivation) why the best performance team had better performance than others by thorough analyzing the team. We will serve various reports managing all issues that you and your board of directors make decisions through ‘Profile On The Web (POTW)’ system we propose.

<Benefits of Proposal Solution>

1. Cost of low market entrance
2. ‘Pay as you use’ Model
3. A prompt program practice – not require particular education or certification
4. National support

Our all staffs at Profile International corporation will devote our full strength to you for improving sales performance in order to get you increase to hundreds percent of sales performance in a few months.