**Cartel E->K**

카르텔은 가장 심각한 경쟁 침해의 요인을 일컫는다. 세계 당국은 국내적, 국제적으로 카르텔을 지양하기 위해 각고의 노력을 하고 있다. 주요 카르텔의 해로운 영향을 잘 알고 있기 때문이다. 소비자들은 합리적인 가격과 더 좋은 제품/서비스의 경쟁을 통하여 이득을 얻는다. 경쟁자들이 담합을 위해 경쟁을 포기한다면, 소비자들은 그러한 이득을 잃어버리게 된다. 경쟁력 있는 절차는 오직 경쟁자들이 가격을 개별적으로 설정할 때에만 유효하다. 비밀스러운 카르텔 협의는 경쟁의 원칙에 직접적으로 위배되며, 일반적으로 모든 종류의 비경쟁적인 행위 중에서 가장 해로운 것으로 여겨진다.

 하지만 카르텔과의 전쟁은 법률적으로나 실제적으로 힘든 과제다. 첫 번째로 카르텔을 옹호하는 사람들은 당연히 그들의 불법적인 행위를 숨기려 하기 때문에, 감사 기관은 숨겨진 카르텔을 찾아 내기 위해 엄청난 노력을 해야 한다. 두 번째로, 감사 기관은 때때로 비협조적인 카르텔론자를 상대로 실행 가능한 대책을 세우기 위해 엄청난 권력과 충분한 증거를 수집할 수 있는 기술도 필요하다. 세 번째로, 담합이 있는 장소에서만 감사 기관의 카르텔 행위를 무력화 할 수 있는 복잡한 자진신고 감면제 실행이 가능하기 때문이다. 네 번째로는 국제적으로 일어나는 카르텔에 대한 수사는 당국이 가지고 있는 사법권한의 한계를 시험한다. 마지막으로 카르텔 행위를 불법화하는 추세는 많은 당국이 높은 수준의 절차와 증거에 입각하여 일할 것을 의무화하기 때문이다.

**Cannibalism E-> K**

식인주의라는 용어는 요즘 거론되고 있는데, 이는 잘 알려진 Hannibal Lecter보다는 전자경제가 성장함에 따라 급속히 나타나는 운영상의 어려움을 일컫는다. 끊임없이 일어나는 변화가 많은 인터넷을 통해 많은 부를 빨리 축적한 사람들을 양산했는데, 이는 오랫동안 성공을 이뤄온 기술과 경제 모델에 위협이 되고 있다. 이에 대한 선택은 2가지가 있다. 첫 번째는 기업의 판단에 따라 현재에도 적용되는 기술들과 방법을 고수하는 것이다. 아니면 주요 매출처를 약화시키는 가능성을 감수하고서라도 기존의 자세를 바꿔 개혁하는 것이다.

이것은 굉장한 고민거리이지만, 선택에 대한 결말은 꽤나 간결하다. 개혁하는 회사들은 밀림처럼 우거진 비즈니스 환경의 미래를 다스릴 것이다. 그렇지 않은 회사들은 다른 회사와 분별력이 없게 됨을 깨닫게 될 것이다. 기존의 방법을 고수하지 않는 것이 제 살 깎아 먹는 것처럼 어렵게 느껴지고 실제로 그러하지만, 타당한 말이긴 하다. 과거 투자의 가치, 유통 채널과의 관계, 혹은 이렇게 되어야 한다는 믿음에서 우러나온 투자 등 극복해야 하는 대상이 어떤 것이던 것간에 식인주의는 그것들을 포괄하는 기술이기 때문이다. 그래서 이윤과 주가를 줄이는 것을 의미하기도 한다. 간단히 말하자면, 좋은 매니저들은 기존의 것을 고수하지 않도록 교육받는다.

실제로 두 명의 경영대 교수는 11권의 마케팅 교재를 분석하였는데, 그 중 9권은 식인주의를 ‘새로운 제품 혁신에 따른 불리한 결말’이라는 단 한마디로 묘사를 하였다. 다른 교재에서는 ‘식인주의의 오류’에 주의하라는 충고를 하기도 했다.