4월 9일 영한 번역 숙제 1

“카니발리즘 (cannibalism)” 이라는 용어가 요즘 사람들에게 회자되고 있지만, 이는 널리 알려진 한니발 렉터의 귀환과는 전혀 관련이 없다.

그 보다는 이 말은 빠르게 대두되고 있는 전자 경제에서의 경영상의 딜레마를 의미한다.

정신없이 빠른 변화와 인터넷 경제로 생겨난 다수의 신흥 부자들은 오랫동안 성공적이었던 기술이나 비즈니스모델을 무너뜨리려고 위협하고 있다.

이에 우리에겐 두 가지 선택지가 있다 : 직관에 따라 여전히 수익을 내고 있는 기술과 비즈니스 모델을 고수할 것인가 아니면 기업의 주된 수익원에 타격을 주더라도 사전 예방 차원에서 스스로를 전복시키는 개혁을 할 것인가.

이것은 궁지에 몰린 딜레마로 보이지만, 미국 경제계에서 보는 결과는 사뭇 간단하다. :

오늘날 스스로를 잡아먹는 법을 배운 기업들은 내일의 정글과도 같은 비즈니스 세계를 지배하게 될 것이지만, 그렇지 않은 기업은 다른 회사의 지배하에 놓인 자신을 발견하게 될 것이다.

스스로를 잡아먹는다는 표현이 실천하기 어렵게 들릴 것이고 사실 어려운 일이다. 이는 직관에 반하는 일이기 때문이다. 이는 과거에 행한 모든 투자들 – 공장이나 유통 업자와의 관계나 혹은 업무 처리 방향에 대한 정신적인 투자를 포함한 모든 것들 -의 가치를 무너뜨릴 수 있는 기술을 받아들이는 것을 의미한다. 또한 종종 의도적으로 수익성과 주가를 떨어뜨리는 것을 의미한다. 요컨대 이는 훌륭한 관리자라면 하지 말아야한다고 훈련받은 그런 일들을 하는 것을 의미한다.

실제로 두 명의 경영대학원 교수들이 최근 11권의 마케팅 교재를 조사하였는데 그중 9권에서 “카니발리즘”을 피해야할 것 즉, 신제품 혁신이 낳은 부정적 결과로 묘사한다. 또 다른 기사에서는 “카니발리즘의 오류”에 대해 경고하고 있기도 하다.

4월 9일 영한 번역 숙제 2

카르텔은 일반적으로 가장 심각한 자유 경쟁 위반행위로 여겨진다.

전 세계에서 자유 경쟁 보호 당국은 국내적으로나 국제적으로 카르텔의 범죄행위를 추적하는데 노력을 배가시키고 있다.

강력한 카르텔이 가져오는 유해한 결과는 잘 알려져 있다. 소비자들은 더 낮은 가격과 더 질 좋은 상품과 서비스를 바탕으로 한 자유 경쟁 속에서 이득을 얻고 있다. 만약 경쟁사들이 결탁을 통해서 경쟁을 포기하는데 동의한다면 소비자들은 그 이득을 잃게 될 것이다.

자유 경쟁의 과정은 경쟁사들이 독자적으로 가격을 책정했을 때만 이루어진다. 따라서 비밀스러운 카르텔 협정은 자유 경쟁의 원칙에 대한 직접적인 도전이며 이는 일반적으로 모든 종류의 반 자유 경쟁의 행위 중에서도 가장 유해한 것으로 여겨진다.

그러나, 카르텔과 대항해 싸운다는 것은 법적으로나 현실적으로 부담이 큰 일이다.

첫째로 카르텔의 일원들은 당연히 그들의 불법 행위에 대해 비밀스럽기 때문에 정부기관은 그들의 감춰진 카르텔을 적발하기위해 수많은 노력을 기울이고 있다.

둘쨰로, 정부기관은 때로는 비협조적인 카르텔 수호자들에 맞서 이길수 있는 소송을 걸기 위한 충분한 증거를 모으기 위해서 비범한 능력과 기술을 필요로 한다.

셋째로 정부기관은 카르텔이 존재하는 영역에서만 그 음모를 불안정하게 만들기위한 복잡한 관용 정책을 적용한다.

넷째로 국제적인 카르텔에 대한 조사는 정부 기관의 관할권의 한계를 시험하기도 한다.

마지막으로, 특히나, 카르텔 행위를 불법화하려는 증가하는 추세는 많은 정부 기관들에게 특히나 높은 절차와 증거의 기준을 의무화하고 있다.

4월 11일 영한 번역 숙제

1. 우리 남아공 수입업자 측에서 최근 비동맹 선사로부터 한국/남아공 간에 트랙터와 부품의 지속적인 교역에 대하여 귀 해운동맹보다 상당히 저렴한 운임료를 제안 받은 바 있다고 전해왔습니다. 이 수입업체는 해당 비동맹 선사를 지정할 수 있도록 계약 조건을 현재의 C&F 방식에서 F.O.B 방식으로 바꾸어 줄 것을 우리 측에 제안해 왔습니다.

분명히 해당 비동맹 선사를 이용하는데 있어 운임료 즉면에서 이득이 있을 것으로 보여집니다만, 귀 해운동맹과 계약을 맺은 화주로써 우리는 우리의 수입업자 측이 해당 비동맹선사를 이용하는 것에 동의하지 않습니다. 그러나, 해당 업체가 제시한 운임료가 귀 해운동맹에서 제시한 금액보다 훨씬 저렴한 것은 분명해 보입니다. 따라서 우리의 남아공 수입업체가 외부의 선박을 이용하지 않도록 설득하는 유일한 방법은 귀 해운동맹이 제시한 트랙터와 부품에 대한 현재의 운임료를 해당 선사와 비슷한 수준으로 삭감해 주시는 것 뿐이라고 생각합니다.

1. 우리는 귀사를 샌프란시스코에 있는 힐 프러덕션에서 소개받았습니다. 우리 회사는 한국에서 다양한 여행과 교육 관련 비디오를 제작하고 유통하고 있습니다. 여기에는 두 종류의 30분 분량의 제주도와 설악산에 대한 비디오와 50분 분량의 홍콩에 대한 비디오가 있습니다. 또한 해외 시장을 염두에 두고 우리는 이 비디오를 영어로 제작하고 포장했습니다.

여태까지, 이 비디오는 홍콩과 한국에서 관광객을 상대로 잘 팔렸습니다. 이제 우리는 미국에 직접 진출하고자 합니다. 우리가 생각하기로는 이 비디오의 잠재적 상권은 여행사, 학교, 도서관 등입니다. 우리는 귀사가 미국내에서 이 비디오의 유통업자로서 관심이 있는지 아니면 관심이 있을 만한 다른 협력사를 추천해 주실 수 있는지 알고 싶습니다.

4월 11일 한영 번역 과제

The following business proposal includes the comprehensive answers for requests which are suggested by client KO on the basis of discussions through last several weeks. Before meeting on Wednesday, although we’ll tell you the main contents of the proposal, we’d like to send you brief summary of the following proposal.

Sales team has 45 salespersons in client KO. They are considered to do smoothly their jobs. All of them have similar levels of education, ability and experiences and those are the reasons why the company hired them. However, the generally big gap between the best sales achievement and the lowest one exists – the top one is 139%, the lowest one is 82%. Such a tremendous gap is considered as a major concern in client KO.

As suggested, Profile company will establish an customized online evaluation center and make client KO estimate the sales team generally. We will use profile xt program to evaluate entire division of your company and introduce Success Pattern which allows to identify and synthesize the factors that affect successful results. After analyzing the best performed team thoroughly, we will find the factors that allow the better achievement than other teams -such as learning ability, behavioral characteristics, motivation, etc. We will provide various report that enables you to manage every decisions through our ‘Profile On the Web’ system.

<Advantages of Proposed Solutions>

1. Low entry Fee
2. Pay as you use model
3. Quick program process- without special education or cetification
4. Nationwide support

We, Profile Int’l employees will do our best to increase your sales performance in few months.