







### ○제조사

※ 건전한 유통체계 육성에 솔선하여  
- 가격경쟁은 업계의 궤멸초래행위이므로 근절해야 하는바

#### 대·중소업체의 생산원가차이

기유생산업체와 공급받는 업체의 경쟁력 차이

윤활유전문제조업체와 정유겸업자의 윤활유 비중에 따른 시장인식차이로 인하여 가격경쟁이 될수 없기 때문임.

- 품질 및 대고객서비스 향상과 홍보로 판매전략을 전환하여야 하고

- 적정소비자 권장가격 표시 판매와

- 대리점·부판점에 대한 마진보장과, 경영지도 강화로 이들의 통제기능을 강화해야 할 것임.

#### ○윤활유 공업협회·업계

- 소비자에게 올바른 윤활유지식을 꾸준히 홍보

(윤활유선택, 교환지식, 구입가격 등)

#### ○소비자

- 자기자동차의 경제적관리와 성능유지에 필요한 윤활유 상식을 생활화하며

(윤활유 교환시 ○제조사 ○△급 ○언제교

환 ○주행거리 ○교환가격 등을 메모)

- 소비자의 윤활유지식수준이 높아질수록 서비스수준도 양질화되고 명랑한 시장분위기가 될 것임.

### 5. 맷는말

공급과잉과 과당판매경쟁으로 인하여 제조사 공급가격은 생산원가 이하임에도 소비자 가격은 오히려 3~4배를 부담하고 있으며 대·중소업체가 공존해야 되는 업계의 특수성에도 대기업의 가격경쟁으로 중소업체가 몰락위기에 있으나 판매경쟁은 계속되고 있음.

시장이 자율화된 윤활유업계는 모든 일을 업계 스스로가 합의하여 추진함이 가장 중요하며, 업계상호간 협력체계를 확립하여, 상부상조하고 선의의 자유경쟁시장원리를 조속히 정착, 유통체계를 선진화시켜 판매경쟁효과가 소비자 혜택으로 연계되도록 하여야 될 것임.

꾸준한 품질개선과 대고객서비스 창출등 합리적이고 건전한 시장경쟁이 앞으로 윤활유업계가 지향할 목표이어야 할 것임. (끝)

(이상은 한국석유품질검사소 세미나 주제발표 내용임)

**버리면 쓰레기 · 모으면 에너지**