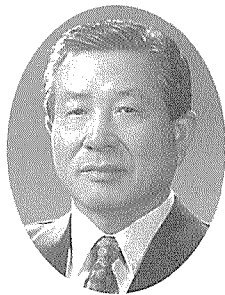


공존공영의 윈-윈 전략을



홍찬기

〈 대한석유협회 상근부회장 〉

유유가 자유화 이후 정유사간의 가격경쟁이 치열하다. 출혈 경쟁에 다른 부작용을 업계 스스로 심각하게 인식하고 있음에도 불구하고 하반기에 접어들면서 가격경쟁은 더욱 심화되고 있다.

물론 기업에 따라 낮은 가격을 받아도 경영에 큰 어려움이 없는 곳도 있고 가격경쟁력이 상대적으로 높은 기업은 마케팅전략 차원에서 저가정책을 펼 수도 있다. 그러나 문제는 업계 전체로 볼 때 석유산업의 대외경쟁력 강화가 시급한 현 시점에서 손해를 보면서라도 파는 악순환이 계속되고 있다는 사실이다. 지난 해에 정유업계는 정

대승적 차원에서
서로 양보하고
화합하는
相生의 길이
장래에
더 큰 몫을
가져다 주는
지름길이
될 것이다

유부문에서 179억원의 적자(세후)를 기록했다. 앞으로 정유사들의 수익구조는 시장경쟁의 심화로 더욱 악화될 소지가 크다. 무분별한 가격인하 경쟁은 업계의 공멸을 초래할 가능성도 있다.

오늘날 세계의 흐름은 반목과 대립에서 벗어나 경쟁자에게도 내것을 주고 협력함으로써 더 큰 것을 얻는 방향으로 가고 있다. 그러나 국내 시장을 돌아보면 우리는 아직도 좁은 테두리의 소모적 상쟁(相爭)에서 벗어나지 못하고 있다.

파이를 키워나가기 보다는 얼마 되지 않는 파이를 나누는데 귀중한 시

간과 정력을 소비하고 있다. 원래 나눌 몫이 작다 보면 피를 나는 가족간에도 이기적인 갈등과 대립이 늘어나게 마련이다.

아직 우리는 파이를 더 크게 키우는 성장에 힘을 쏟아야 하는 단계이다.

대승적 차원에서 서로 양보하고 화합하는 상생(相生)의 길이 장래에 더 큰 몫을 가져다 주는 지름길이 될 것이다. 이것은 정유업계도 예외가 아니다.

시장경쟁하에서 경쟁은 필연적이며, 당연한 경쟁행위다. 따라서 시장투자도 생산이나 기술투자 등과 같이, 경영에서 매우 중요한 의미를 갖는다. 그러나 불합리한 경쟁으로 인해 산업자금의 과도한 이탈이나 수익성의 악화, 그리고 기업의 경영력이 누수될 경우에는 석유산업 전체에 결코 도움이 되지 않는다.

사실 우리의 경쟁자는 내부에 있는 것이 아니라, 외부에 있다. 선진국이든 개발도상국이든 어디에나 메이저들이 진출해 있으며, 아시아시장에도 일본을 비롯한 동남아 각국에 메이저들이 진출해 있으며, 아시아시장에도 일본을 비롯한 동남아 각국에 메이저들이 진출해 있으며, 아시아시장에도 일본을 비롯한 동남아 각국에 메이저들이 진출해 있는 것을 감안할 때, '99년에 대외개방이 이루어지면 국내에 메이저들이 밀려올 것은 불문가지다. 국내 석유업계의 시급한 당면과제는 그들과 맞서 싸울 경쟁력을 갖추는 일이다.

또 비효율적인 유통부문의 과당경

경쟁력을 약화시키는 과당경쟁을 지양하고 선의의 경쟁을 통해 소비자의 만족을 유발하며 상호간의 힘을 키우는 윈-윈 게임을 해야 할 것이다.

쟁을 지양하여 비정상적인 유통부담을 절감해야 하며, 막대한 자금이 소요되는 석유산업의 건전한 발전을 위해 자금의 효율적 배분이 이루어져야 할 것이다.

이와 아울러 코스트 절감 등 경영합리화를 통해 기업체질을 강화하는 한편, 물질과 서비스 향상 등 소비자 이익의 극대화 방안을 강구하여 고객만족 경영체제로 전환함으로써 정상적인 영업활동 이익의 증대를 위한 지구노력이 요구된다.

기업활동은 그 자체가 경쟁의 연속이기는 하지만, 경쟁을 하면서도 다함께 공존하고 발전할 수 있는 여지는 얼마든지 있다. 일본 석유업계가 상호 경쟁하면서도 물류 같은 분야에서 서로 협력하는 것은 우리에게 시사하는 바가 크다.

역사의 흐름이나 사회발전의 흐름으로 보더라도 반목과 대립의 시대는 지났다. 이제 완승하거나 완패하는 게임, 모든 것을 얻거나 잃어 버리는 게임 보다는 모두가 이기는 지혜를 발휘해야 한다.

유가자유화시대의 석유업계는 상호공존의 인식을 통해 경쟁력을 약화시키는 과당경쟁을 지양하고, 선의의 경쟁을 통해 소비자의 만족을 유발하며, 상호간의 힘을 키우는 윈-윈(WIN-WIN) 게임을 해야 할 것이다. 업계의 상호협력력이 절실한 때이다. 