

일본 부품업체들의 기술담합 실태

- 일본기업들은 한국의 산업기술 발전과 글로벌화 과정에서 콘텐츠, 소형베어링 등 여러 유형의 동기와 목적을 가지고 담합하는 사례가 발생하고 있음
- 일본기업의 담합 등 불공정행위를 억제하기 위해서는 공정위 등의 적발노력 강화와 부품소재의 대일(對日)의존도를 낮추는 노력이 필요

□ 일본기업들의 담합배경과 목적

- 일본기업들의 뿌리 깊은 담합 문화를 차치하더라도, 근년 한국 산업기술의 발전과 글로벌화과정에서 여러 유형의 배경 및 동기와 목적을 가진 담합사례가 보여 지고 있음
- 전자부품의 사례에서 보면 한국, 대만 등 후발주자들의 추격과 수요 감소 때문이란 분석임
 - 일본 업체들은 2008~2009년 적극적으로 가격을 담합한 것으로 알려지고 있는데, 이 시기는 세계 경기침체로 주요 콘텐츠 납품처인 가전·정보기술(IT) 업체들의 판매량이 감소했던 시기임
 - 이에 일본 업체들은 콘텐츠 수요 감소로 발생할 수 있었던 출혈 경쟁을 방지하기 위해 담합했을 가능성이 컸던 것으로 분석
- 더욱이, 한국 부품 소재 업체들이 기술개발에 성공해 경쟁제품을 내놓을 것으로 예상되면 담합으로 가격을 후려쳐 시장 진입을 원천 봉쇄하는 전략을 사용한 것으로 알려지고 있음
 - 이렇게 해서 잠재적 경쟁 업체가 도태되면 일본 담합기업들이 다시 가격을 올리는 식으로 이익을 극대화함
- 한국 제조업이 그동안 빠른 속도로 성장했지만 주요 부품 소재를 일본에 의존하고 있다는 것은 주지의 사실임
 - 부품 소재의 대일(對日)의존도는 최근 17~18%선까지 낮아졌지만 여전히 높은 수준

- 관련 업계에 의하면, 일부 일본 업체들은 아예 한국 업체의 기술개발 단계에서부터 교묘하게 시장에 개입, 초기에 기술개발 의지를 꺾어버린다는 것
- 일본산(産) 콘텐츠의 경우 안 들어가는 전자제품이 없을 정도로 광범위하게 활용되고 있어, 일본 전자부품업체들이 가격을 자사에 유리한 방향으로 조정한 피해를 본 한국 기업이 적지 않음

□ 일본기업들의 담합사례와 한국기업의 피해

- 일본은 대내적으로는 특히 범·제도적 장치보다는 자국 업체들 간 묵시적인 담합을 통해 산업 및 시장을 보호하는 경우가 많아 외국기업의 진출 여지를 더욱 제한하고, 대외적으로는 필요한 경우에는 자율 규제·조정, 담합 등을 통한 자국기업 간 경쟁 제한 등을 해온 사례가 많은 것으로 분석되고 있음
 - 통신 등 IT대형업체의 입찰시 낙찰업체를 내정해 놓고 입찰을 실시해 최종낙찰가와 낙찰자명을 공개하지 않는 경우도 비일비재함
- 일본기업들의 담합은 가격담합이 대표적이나 소형 베어링의 경우에는 가격 외에 물량, 판매처 등도 모두 사전에 공동 결정
 - 미네베아와 일본정공의 경우 도쿄 현지에서 한국 시장에 판매하는 소형 베어링의 가격과 물량, 판매처 등을 공동 결정하기로 합의하고, 각사의 한국지사에게 지시해 담합을 실행한 것으로 드러남
 - 실제로 이들 기업은 2003년 6월 가격 인하 요구가 거세지자 각각 0.5%씩 동일하게 가격을 낮췄고, 2008년 4월에는 철강 원재료 가격의 상승으로 판매가를 5~13% 공동 인상했고, 같은 해 9월에는 환율상승을 이유로 20~33% 추가 인상
- 한편, <표>의 일본기업들의 담합사례는 일본의 본사들 간 담합, 본사와 對 한국투자회사 간, 그리고 일본기업과 한국기업 간 담합사례만 포함되어 있는데, 이외에도 일본기업과 제 3국기업간 담합에 의해 한국기업들이 피해를 보는 사례도 있음
 - 일본의 제이텍트와 독일 세플러 그룹의 한국 자회사인 세플러코리아가 고가·대형 베어링 품목에 대해 2001년 5월부터 2008년 6월까지 가격 인상을 제한하는 등 담합을 함
 - 현대차와 기아차, 현대파워텍은 지난 2001년 초 그간 제이텍트가 일본에서 생산해 단독 납품해오던 자동차 베어링에 대해 비용 절감 등을 이유로 세플러코리아로부터 국산품을 병행해 구매하기로 결정

- 그러나 양사는 경쟁에 따른 가격인하 우려를 예상하고 2001년 5월 점유율을 50:50으로 유지하고, 구체적 가격 안을 교환하는 등 가격인하요구를 공동으로 거절하는 기본 합의를 함
- 이들이 판 더블데이퍼플러베이링의 이익률은 70%로 기타 자동차 베어링 평균 이익률인 40%를 크게 상회

<표> 일본기업의 담합에 의한 한국 기업의 피해 사례

년도	관련 업종/제품	담합기업	담합내용	한국 측 피해기업	피해내용/규모*
2002 -2013	콘덴서	파나소닉, 산요,후지쓰, 니치콘, 닛폰케미콘, 다이오유젠, 히타치케미 컬,NEC토킨 등 8개사	콘덴서 가격의 담합·조정	삼성전자, LG전자 등 국내 전자업체	-공정위가 담합기업들에 대한 과징금 부과액과 시정명령 등 제재 수위를 결정할 계획 -공정위의 담합 과징금은 담합기간에 발생한 관련 매출의 최대 10%까지 부과 -일본 전자부품 업체들이 수천억원대 과징금을 부과해야 할 가능성도 배제할 수 없음
2003.6 -2011.7	소형 베어링	일본 미네 베어(소형베 어링 생산 세계 1위), 일본정공(동 세계 2위)	베어링 가격의 담합 (공동 인하 및 인상 폭 조정)	삼성전자, LG전자	-미네베아는 재발방지약소 -일본정공은 리니언시제도 (자진신고자 감면)차별 제외
2008	배기가스 온도센서, 배기가스 재환온도 센서	일본특수도 업, 덴소코퍼레 이션	담합기업들 에 의한 낙찰예정자 및 투자 가격의 사전 공동결정	현대·기아 자동차	공정위가 일본 측 담합 기업들에 대 한 행위중지명령과 함께 덴소코퍼레 이션 5억 2,300만 원, 일본특수도업 (주) 9억 1,600만 원 등 총 14억 3,900 만 원의 과징금을 부과하기로 결정
2010.5 -2011.8	점화코일	덴소오토모 티브(덴소코 퍼레이션의 한국자회사), 유라테크 (한국기업)	담합기업들 에 의한 사전 낙찰 가격 및 낙찰 예정자 결정	현대·기아 자동차	공정위가 담합기업들에 대한 행위중 지명령과 함께 덴소오토모티브 8억 3,700만 원, 유라테크 4억 1,800만 원 등 총 12억 5,500만 원의 과징금을 부과하기로 결정
2008 -2010	점화 플러그	우진공업 (한국기업), 유라테크 (한국기업)	투찰가격의 사전공동 결정 등	현대·기아 자동차	공정위가 담합기업들에 대한 행위중 지명령과 함께 우진공업(주) 5억 9,700만 원, 유라테크 2억 1,100만 원 등 총 8억 800만 원의 과징금을 부과 하기로 결정

* 피해규모는 과징금 규모에 간접적으로 파악

□ 전망 및 대응

- 최근 드러난 일본기업들의 사례는 빙산의 일각으로 앞으로도 독보적 기술력과 시장 지배적 지위를 이용한 담합사례가 이어질 것으로 전망
- 특히 앞으로도 한일 간 기술격차가 축소되는 과정에서 많은 경합 분야에서 살아남기 위한 일본기업들의 불공정행위가 증가할 전망
- 더욱이 이번에 들어난 일본기업들의 불공정행위는 매우 은밀하고 조직적으로 이뤄지기 때문에 적발도 쉽지 않다는 지적임
- 이번 콘덴서 담합도 미국과 일본의 경쟁 당국이 이미 조사를 시작해 공정위도 인지할 수 있었다고 함
- 이에 공정위 등 관련 당국이 이러한 유형의 불공정행위를 적발하는데 역량을 강화·집중함은 물론, 우리 기업들도 관련 당국과의 공조 하에 각종 자구책으로 대비하는 것만이 피해 방지와 기업경쟁력의 제고로 이어질 질 수 있음
- 나아가, 부품·소재의 높은 대일의존성은 만성적인 대일무역적자, 엔고 시 부품수입 가격의 상승, 그리고 일본기업들의 對한국 담합을 촉진하는 만큼, 부품소재의 대일 의존도를 낮추는 노력이 지속적으로 이루어질 필요가 있음 **KJCF**