

EU의 반덤핑 해설 (I)

— 덤핑결정을 중심으로 —

통상과

1. 덤핑결정

1) 기타 생산자나 판매자의 가격

★ Article(1)(a)

“수출국의 수출자가 동종제품 (Like Product)을 판매 또는 생산치 않을 경우 다른 생산자의 가격을 근거로 정상가격 (Normal value)을 설정한다.”

우선 이것은 Article 1(3)의 변경에 부분적으로 연관되어 있으

본고는 지난 9월 26일 본회가 주최한 미·EU통상 세미나에서 발표된 내용중 EU의 반덤핑 해설을 게재한 것이다. 이번 호부터 3회로 나뉘어 게재하니 참고하시기 바랍니다.

며, 둘째로는 이전 규정의 Article 2(3)(c)의 공급자(수출자)의 가격 및 내용에 대한 참조가 삭제된 것이다. 그럼에도 불구하고 동 규정은 무역업자의 정상가격을 계산하도록 하고 있는 것으로 보인다. 이는 최근 ECJ(유럽 사법재판소)의 판정 (Case C-136/91, Hauptzollamt Karlsruhe: '93.4.1)과 1994년 콘텐서 Case(거래처 수시변경의 가능성으로 무역업자에 대한 별도 덤핑 마진을 부과치 않음)에서의 집행 위 판정 내용에 반하는 것이다.

이러한 모호성으로 향후 무역업체 (Trading House)에 대한 취급에 논란이 예상된다.

다른 한편, UR협정에 근거치 않은 동규정은 동남아산 CTV Case 등에서의 몇몇 문제 부문에 대처키 위한 가능성이 있다. 다음

의 가설로 이를 명확히 할 수 있을 것이다.

【가설】

“마카오내의 CTV 생산자가 말레이시아 CPT와 홍콩의 모기업으로 부터 조달한 여타 부품으로 CTV를 조립생산하여 CTV의 원산지가 말레이시아가 될때, EC집행위는 말레이시아에서 생산되어 원산되는 유사한 타입의 CTV생산비에 근거해 가격을 구성하는 것으로 가정할 경우”,

정규수출국인 홍콩이나 Article 1(3)의 의미에서의 수출국인 말레이시아에서는 CTV를 생산 또는 판매치 않기 때문에 홍콩의 모기업이 수출업자인 바, 집행위는 Article 2 (1)(b)에 따라 대안으로서

홍콩내 여타 생산, 판매자의 내수 가격에 근거하여 정상가격을 산정한 것이다.

WTO협정문 Article 2.1 및 2.2에서는 수출국에서의 가격(여타 생산·판매자의 가격이 아님)으로 단순히 정의되지 있는 바 WTO협정은 명시적으로 이러한 옵션을 허락치 않는 것으로 보인다. WTO에서 여타 수출자나 생산자의 자료를 사용토록 하고 있는 유일한 경우는 Article 2.2.2의 SGA와 Profit결정에 관한 경우뿐이다. 이 규정은 비용계산시 조사대상 생산자(수출자)의 자료에 근거토록한 협정문 Article의 원칙에 명확한 열외가 되는 것으로 보인다.

협정문의 이러한 논리는 여타 생산자의 자료 사용을 최후의 가능대안으로 생각할 수 있으며 이 경우 SGA 및 Profit 결정 이외의 다른 분야에서는 이러한 개념의 도입 가능성이 없을 것이다.

2) 할인(Discount) 및 리베이트

관련 규정 Article2 (1)은 수출 국내 독립구매자가 정상적으로 지불한 가격에 근거해 정상가격을 산정토록 하고 있다. 따라서 以前 규정 Article 2(3)(a)에 비교되어, 할인과 리베이트는 더 이상 실제로 지불된 가격을 결정하는 요소로 간주되지 않고, Article2(10)의 공정비교를 위한 조정요소로 취급되고 있다. 만약 이것이 항상 할인이나 리베이트를 공제치 않을 것이라는 것을 의미한다면, 더 이

상 가격이나 비용이 공장도수준(ex-factory)에서 설정되지 못할 것이기 때문에 부적절한 변화로 보인다.

3) 제3국 수출가격

UR협정문에 따라 동 규정은 제3국 수출가격이 가장 높아야 된다는 것 대신 “적절한 제3국에 대한 정상적 거래로서 제3국 수출가격이 대표성이 있어야 한다”고 했다.

Article2 (4)는, 제3국 수출가격이 정상적인 것인지를 결정하는 방법중의 하나로서 그것이 생산비(COP) 이상인지를 검토토록 하고 있다.

이러한 것은 정상적거래(Ordinary course of trade)검증방법이 내수판매와 제3국 수출판매에 대해서도 유사하다는 것을 명시하고 있기 때문에 긍정적인 것이다.

이는 제3국 수출가격이 역시 덤핑이라는 것을 배제할 수 없기 때문에 제3국가격을 사용할 수 없다는 주장을 못하게 하는 것으로 여겨진다.

4) 원가이하의 판매(Sales below cost)

동종제품의 내수판매나 제3국 수출이 단위생산비(고정 및 변동비)에 SGA를 포함한 가격 이하로 이루어 졌을 경우 가격적으로 정상적인 거래가 아닌 것으로 간주하며 정상가격 산정시 제외할 수 있도록 하고 있는데, 이때 이러한 판매는 상당한 양이 일정기

간에서 이루어져야 하며 가격도 적정기간안에 모든 비용을 회복할 수 없는 수준이어야 한다.

▶ 적정기간(Reasonable period of time)

판매시 내용이하의 가격이 조사기간 중 가중평균비용 이상일 경우는 적정기간내에 비용을 복구할 수 있는 것으로 간주된다.

▶ 일정기간(Extended period of time)

통상 1년을 의미하나, 어떠한 경우라도 6개월 이상이 된다.

▶ 상당한 양(Substantial quantities)

(1)가중평균 판매가격이 가중평균 단위비용 이하이며, (2)단위비용 이하의 판매량이上記한 일정기간 내에서 정상가격을 산정하기 위해 사용된 판매량의 20% 이상인 경우,(즉 비용이하의 내수판매가 20% 이하일 경우 정상가격 산정에 사용하거나 이상일 경우는 제외한다)

기존의 EC관행은 대부분 20% 테스트에 부합했으나 동남아산 CTV Case등 일부 Case에서는 10%기준을 사용했다.

Article2(5)는 UR협정에 맞추어 피조사자의 자료에 근거해 비용을 산정하며 이때 자료는 해당국 일반 회계원칙에 따른 것이어야 하며, 또한 조사 대상제품의 생산과 판매와 연관된 가격을 반영해야 하도록 규정하고 있다.

또한 동조항(a)에는 비용할당과 관련 역사적으로 사용되어 왔다는 것을 입증할 때 비용의 적정할당에 대해 제출한 증거를 긍정적으로 검토토록 하고 있다.

더 적절한 방안이 없을 경우에는 매출액에 대한 비용 할당을 선호토록 하고 있다. 비순환 항목에 대해서도 비용 할당에서 반영되지 않았을 경우 명확한 규정으로 EC 집행위는 과거와는 달리 이에 대한 임의성이 많이 줄어들게 되었다. article2(5)(b)는 초기나 확장 단계에 있는 기업을 취급하는 중요한 규정들을 명시하고 있으며 이러한 규정들은 전체적으로 다시 언급할 가치가 있다.

★ Article2 (5)(b)

“비용회복기간의 일부에 대한 비용이 상당한 추가적 투자를 요하는 신규 생산설비의 사용과 가동을 저하에 의해 영향을 받을 경우 생산초기단계에 대한 평균비용은 초기단계의 마지막 부분에서 적용할 수 있는 것들이어야 하며, 그 수준에서 paragraph 4(a)의 가중평균비용에 포함되어야 한다.

초기단계의 길이는 관련 생산자 또는 수출자의 환경과 관련하여 결정되어야 하나 비용회복기간의 적정한 초기부분을 초과할 수 없다.

조사기간동안 적용할 수 있는 비용의 이러한 조정을 위해 동기간을 초과하는 초기단계에 관련한 정보도 고려되어야 하나

이때 정보는 현장실사 이전 조사개시이후 3개월 이내에 제출되어야 한다.”

불분명한 것은 판매조직이 동규정에 포함되는지의 여부인데, 규정으로만 보아 생산설비에 제한되는 것으로 보이며 따라서 초기단계에 있는 판매조직들은 규정에서 제외되는 것으로 여겨진다.

그러나 이러한 제한은 목적론적으로 볼때 부적합한 것으로 보인다.

일정기간동안 대표성이 없는 높은 단위비용이 있을 때 초기 비용 문제가 대두된다. Article2(5)(b)는 이러한 일반적 문제를 취급토록 의도된 것으로 보인다.

만약 판매조직의 비용이 상당한 투자를 했으나 매출이 충분치 못하는 등의 초기문제 때문에 대표성이 없다는 것을 보여준다면, Article2(5)(b)에서 선호되는 해결방안이 문제처리에 이용되지 않을 수 없을 것이다.

초기운영기간의 길이에 대한 정의와 관련, 규정이 다소 모호한 것에 대한 ‘explanatory memorandum’은

“초기기간의 길이를 정의하는 것은 어렵다. 정상적 판매량이나 초기단계의 정확한 기간(예 : 6개월 등)의 설정이 검토되어 왔으나, 그러한 특별한 정의에 대한 논란의 여지가 있을 수 있으며 산업과 제품간의 차이에 대한 고려가 간과될 수 있다.

또한 초기문제에 대한 규정이 여타의 규정에 대해 별개의 것으로는 정의될 수 없으며, 이와 관련 UR협정문에서 정상적 비용회복 기간으로 12개월을 명시한 것을 염두에 두어야 한다. 그러므로 논리적으로 초기단계는 반드시 비용회복기간 중의 일부를 구성해야 한다.

상기제안이 얼마간의 부정확성을 갖고 있으나 그 대안들도 더욱 적합치 않다. 더욱이 제품간, 산업간의 차이에 대한 얼마간의 개연성을 용인할 것이다.”

실제로 UR합의문은 비용회복의 ‘정상적기간’으로 12개월을 명시하고 있지는 않고 있다. 단지 합의문에서는 1년 이내의 비용회복인 ‘Safe Harbour’기간 명시하고는 있으나 수입국기관이 1년 이내의 기간을 요구토록 명백히 허용치는 않고 있다.

비록 합의문이 ‘explanatory memorandum’의 방법으로 해석되어져야 할 경우에도 초기기간이 논리적으로 짧아져야 한다는 것은 옳지 않다.

5) 구성정상가격에서의 SGA와 Profit

Article2(6)은 UR협정문의 관련규정을 유사히 따르고 있다.

특히 관련 생산자의 동일부류 제품에 대한 SGA와 Profit에 대해 여타 생산자들의 동종제품에서의 SGA와 Profit사용의 분명한 우선권 순서를 설정치 않고 있다.

비슷하게 동규정은 원산국가에서의 SG와 Profit의 사용을 의무화하고 있다. 그러나 두가지 차이점이 있는데, 첫째는 동규정은 협정문 Article 2.2.2(i), (ii)를 바꾼 것이며, 둘째로 동규정은 Article2 (6)g(ii)에 '정상적 거래'의 단어를 추가한 것이다.

과거 EC의 관행으로 볼때 이는 집행위가 이런 단어들로 비용이하의 판매를 정당화하고 단지 수익적 판매에 대한 Profit마진을 계산하기 위해 사용할 것이다. 만약 그렇다면면 이론제로 WTO에 제소하는 경우가 있을 수 있을 것이다.

6) 거래수준

Article 2(10)(d)는 거래수준 조정에 관해 다음의 특별조항을 포함하고 있다.

“OEM 판매에서 야기될 수 있는 차이들을 포함한 거래수준의 차이에 대해 수출가격(구성수출가격포함)이 정상가격과 거래수준의 차이가 있고 그 차이가 가격비교에 영향을 준다는 것을 입증할 경우 이를 '조정'을 할 수 있다. 조정의 양은 시장가격의 차이에 근거된다”

문제가 되는 것은 해외생산자가 내수시장에서 관련유통업자들을 통해서만 판매하거나 또는 소매가 최종소비자에게 직접판매함으로써 거래단계를 하나 또는 둘 정도를 줄이고, 반면 수출가격 구성이후 EU회원국내의 비관련 수입업자들

에게만 판매할 경우 과연 어떻게 취급할 것인가에 관한 것이다. 이런 경우, 국내시장에서 비관련자들에 대한 내수판매는 단단계의 거래수준(단계)이 되기 때문에 (비관련 유통업자의 판매단계가 생략) 해외생산자가 내수시장에서의 거래수준 차이에 대한 가격과 기능의 항시적이며 명료한 차이를 입증하기 어려울 것이다.

아직 수출가격 구성 이후 거래수준에서의 명백한 차이는 있다.

따라서 규정자체는 이러한 상황에 처한 해외생산자들에게 부당한 입증의 부담을 주게된다. EU규정에 조정의 양은 시장가격의 차이에 근거토록 하고 있으나 UR협정문(Article 2.4)에서는 거래수준 조정의 정량화에 관한 명확한 규정을 갖고 있지 않다.

UR협정문에서는, 조정과 관련 수출가격이 구성되어 졌을때 다음의 두가지 방법만을 명시하고 있다.

▶ 구성수출가격의 거래수준과 동일한 거래수준에서 정상가격을 설정(상기 예에서는 불가능함)

▶ 가격비교에 영향을 주는 거래수준의 차이에 대한 조정 따라서, 2번째 방법은 거래수준의 차이가 가격에 영향을 갖는다는 것을 입증해야 하나 차이를 시장가격에 근거해 정량화하도록은 명시하지 않았기에, 역시 비용의 차이에도 근거하여 정량화할 수 있는 것으로 보인다. 이는 앞에 기술된 거래형태의 경우에는

매우 중요하다.

시장가격에서의 차이를 기준으로 조정을 정량화하는 것은 어려울 것이다. 그러나 광고비 등 일부 비용항목들이 수출부문에서는 공제되는 반면 정상가격에서는 유지되어 동 비용차이의 영향을 정량화 하는 것은 간단하다. 비용의 차이가 가격에서의 차이를 결정하며 따라서 협정문 Article 2.4의 가격비교에 영향을 주는 바 그러한 입증이 협정문 하에서 받아들여질 수 없다는 이유는 있을 수 없다.

Article2 (10)은 '조정에서 할인, 리베이트, 물량 및 거래수준'과 관련 중복을 피하도록 하고 있으며 또한 협정문 Article 2.4와는 달리 EU규정 3283/94 반덤핑규정은 공장도 수준(ex-factory)에서 통상비교를 하도록 하는 규정을 제공하지 않고 있다.

끝으로 허용 가능한 직접판매비 항목에서 판매원 급료의 공제를 설명하고 있는 “explanatory memorandum”에 주목할 필요가 있다.

“거래수준 조정범주 밖에 있는 판매원 급료 같은 고정 오버헤드의 조정을 허용하는 것은 더 이상 타당치 못하다. 따라서 협정문에 따라 거래수준하에서 이러한 조정이 가능토록 할 필요가 있다”

위와 같은 관점에서 향후 판매원 급료 조정과 관련한 거래수준

조정에 대한 요청문제는 쉽사리 간과될 수는 없을 것이다. 명백히 EC관행에 초점을 둔 협정문의 가장 중요한 충고가 EC규정에 받아들여지지 않아 왔다.

이에 따라 EC집행위는 공정비교를 확보하고 피조사자에게 부당한 부담을 덜어주기 위해 어떠한 정보가 필요한지를 명시할 의무가 없다.

위에 설명한 대로 부당한 입증의 부담문제가 현재 EC의 거래수준방법에서 주요문제가 되며 또한 조정비용으로서 판매원 급료의 철회 등의 새로운 접근법이 이전 규정보다 더 불공정한 결과를 초래할 수 있는바 조만간 이 부분에 대해 WTO의 검증이 예상된다.

ATC GATT 패널보고서

1991년 EC는 한국 및 일본산 오디오테이프(ATC)에 대해 반덤핑 관세를 부과하였다. 일본은 동 조치의 법적문제를 들어 GATT 권설테이션을 개시하였으며, 진전이 없자 1992.10.13 패널설치를 요청하였다.

이후 1995.5 패널은 그 결과를 발표하였으며, 1995.6.12 반덤핑 위원회에서 EC는 주요 반덤핑 조치 사용국들로부터 지지를 받으며, GATT보고서 채택을 거부하며, 동보고서와 함께 EC 반덤핑법 및 관행의 이행에 대한 검토시간을 요청했다.

EC가 이를 받아들이는 것은 덤핑마진 계산관행에 대한 혁신적 변화를 의미하기 때문에 EC의 거

부는 예상된 것이었다.

이와 관련 일본은, 덤핑마진 계산산시 EC가 수출가격을 구성할 때 관련 수입자들의 간접판매비와 이윤은 공제했던 반면, 내수판매와 관련된 동 요인들은 정상가격 산정과정에서 공제치 않았다고 주장했다. 양쪽 시장가격을 비교하기 이전에 이러한 차이점들에 대한 공정한 조정을 못한 것은 불공정(비대칭성)비교를 곁다했다.

일본측의 주장에 대한 조사결과 패널은 이것이, 수출가격의 구성은 그 자체로는 조정을 요구하지 않는 GATT 반덤핑코드 Article 2.6으로부터 결과된 것으로 결론을 내렸다.

그러나 조정의 필요성은 특정비교의 사실적 상황에 의존할 수 있다. 패널은 처음으로 Article 2.6의 가격비교는 간접비가 아닌 직접비의 차이에만 영향을 받을 수 있는 EC의 주장을 기적했다.

★ 패널

“Article 2:6의 ‘가격비교에 영향을 주는 기타의 차이점들’의 의미는 단순히 수출가격과 정상가격과의 비교에 영향을 주는 차이로 해석된다. 패널은 내수와 수출시장간 직접 및 간접 판매비의 차이가 있을 수 있는 것으로 판단한다. 직접이든 간접이든 이러한 판매비에서의 차이는 가격비교에 영향을 줄 수 있다”

“예를 들어, 수출시장에서의 모든 간접판매비는 수입자가 부담

할 수 있으며, 따라서 수출가격에 반영되지 않게 된다. 반면 국내시장에서 모든 판매비용은 생산자 자신이 부담할 수 있으며 이때는 정상가격에 비용총액이 반영될 것이다.(왜냐하면 만약 생산자가 비용을 포함하는 가격을 책정치 않았을 경우 모든 비용과 이윤을 반영한 구성가격이 구성될 수 있기 때문이다) 따라서 패널은 본질적으로 간접비의 차이를 제외하고 가격비교에 영향을 주는 차이로 해석하는 것은 공정비교를 규정한 Article 2:6의 목적을 침해할 수 있는 것으로 간주”

패널은 또한 판매활동과 관련된 이윤의 차이가 Article 2:6의 가격비교에 영향을 주는 차이(조정이 필요함)가 될 수 있는지와 관련하여

“수출과 내수시장에서 생산 및 유통비가 동일하거나 또는 비용 차이에 대해 조정이 된 경우 조정된 가격간의 차이는 이윤에서의 동일한 차이가 될 수 있다. 즉, 이윤의 차이는 가격차등의 존재의 척도가 될 수 있다. 따라서 패널은 수출과 내수시장에서 판매활동과 관련된 이윤수준의 차이의 존재는 반드시 그 자체로서 가격비교에 영향을 주며 또한 일정한 조정이 되어야 하는 ‘차이’가 된다고는 생각치 않는다” 그러나

“생산자가 다른 시장에서의 수

행치 않았던 추가적 기능을 수행한 경우는 판매가격에 영향을 줄 수 있다. 통상의 생산자는 가격인상이나 매출증대 등의 반대급부가 없을 경우는 추가적 기능을 수행치 않을 것이다. Article 2가 이러한 해석을 지지하고 있다. 수출가격 구성에 이윤을 포함함에 의해 판매자(drafter)는 수입과 유통에 따른 생산 이후의 기능에 대한 어느 정도의 이윤이 해당제품에 부과될 가격에 반영될 것이라는 기대를 명시했었다.

따라서 패널은 한 시장에서의 가격이 추가적 투자나 비용이 수반되는 추가기능을 수행한 판매자가 책정한 가격에 근거할 경우 가격비교에 영향을 줄 수 있는 것으로 결론을 지었다. 가격비교를 위해서는 추가기능과 관련된 이윤의 양만큼 조정이 필요할 것이다”

패널은 이전의 EC반덤핑 규정을 위와 같은 관점에서 검토한 결과 EC규정 Article2(9)(a)가 가격비교에 영향을 주는 모든 차이점들의 배타적 리스트를 갖고 있는 것으로 보고, 동 규정하에서 EC는 간접판매비에서 차이 조정이 어려웠던 것으로 결론을 내렸다. (Article 2(10)(c)(v)에 있는 판매원 급료는 예외).

같은 이유로 EC는 내수 및 수출시장에서 판매자가 수행한 기능에서의 차이와 관련된 이윤도 조정치 못하였던 것으로 판정했다.

★ 패널

“EC반덤핑 규정 Article2(9) 및 2(10)은 판매자가 수행한 기능의 차이로 인한 이윤과 간접비의 차이조정을 불가하게 하는 바 GATT협정문 Article 2:6에 위배된다”

일본은 실제 EC시장과 관련된 판매비를 EC내 수입자가 부담했으며, 수출가격 구성후에 이들 조립비와 이윤은 수출가격에 반영되지 않았으나, 일본에서의 이들 판매비는 판매자가 부담하여 정상가격에 반영되었고 반면 이들 차이에 대한 조정은 없었던 것으로 이의제기 했었다.

패널은 그 이전에 대한 전체 기록을 갖고 있지 않아서 면밀한 사실적 검토를 수행할 수 없었다.

그러나 광고비에 대해서는 충분한 자료를 갖고 있었는데, EC가 광고비를 정상가격구성시 포함했던 것으로 확인했다. EC는 EC내 판매의 관련된 모든 광고비는 EC내에서 부담했으며 따라서 수출가격 구성에서 공제했다는 것에 대해서는 이의를 달지 않았다.

더욱이 EC는 이들 수입자들과 관련된 한국, 일본의 수출자가 지불해 주었던 EC에서의 판매에 대응하는 광고비에 대해서도 수출가격을 조정했다.

따라서 패널은, 최소 몇몇의 경우에서 정상가격이 광고비를 부담한 판매자가 책정한 가격에 근거해 설정되었으나, 수출가격은 광

고비를 지불하지 않은 수출자(이 경우 수출수입자가 비용을 부담)가 책정한 가격을 나타내나 조정을 하지 않았던 것으로 결론을 내렸다. 이러한 판정은 그동안의 EC관행에 정면으로 배치되는 것으로서, EC규정과 관행에서 현행의 조정가능 비용에 대한 해석이, GATT패널보고서가 채택될 경우 전면 개정되어야 할 것이다.

해외 생산자나 수출자들은 이제 간접비와 이윤의 차이를 포함하여 가격비교에 영향을 주는 모든 차이에 대한 조정을 요구해야 할 것이다. 또한 패널은 EC규정이 GATT규정에 위배되는 것으로 판정하고 있는 바 EC법에 명시된 범위 이외의 것도 조정을 요청해야 할 것이다.

UR협정문이 도쿄라운드에서 비해 공정비교 원칙을 강화하고 있는 바 WTO패널은 향후 Case에서도 같은 논리를 적용할 것으로 예상된다.

특히 수출가격이 구성되고, 관련 수입자가 직접 또는 간접으로 구성 수출가격에 반영되지 않은 수출시장에서의 간접비를 부담하고 반면 국내시장에서는 같은 간접비를 생산자 자신이 부담하여 정상가격에 그 전체가 반영된다는 것을 입증할 경우 간접비 차이에 대한 정상가격 조정을 요청해야 할 것이다.

패널은 증거로서 특별히 광고비만을 예로 들었으나 같은 논리가 판매원 급료와 여행, 여흥 등에 대한 판매원의 간접비 그리고 마

캐팅비, 딜러보조활동비, 간접수송비, 간접기술보고 및 보증비 등에도 적용될 수 있을 것이다. 패널 보고서에 따르면, 수출자가 내수시장에서 추가적 판매기능을 수행할 경우 이윤의 차이에 대한 조정이 역시 이루어져야 한다.

전행적으로 이는 수출자가 EC와 내수시장에서 관련 판매자회사를 통해 판매할 경우에 해당한다. 수출가격을 구성할때 EC는 통상 EC내 관련 판매자회사에 대한 이윤으로 5%를 공제하기 때문에 패널은, 비슷한 이윤조정이 국내 판매자회사의 재판매 가격에 근거한 정상가격에도 적용되어야 하는 것으로 보고 있다.

유사한 논리가 내수시장의 생산자가 관련 판매자회사를 통해 판매하지는 않으나 구성된 수출가격보다 더 진전된 유통단계에서 판매가 이루어졌을 경우 적용될 수 있다.

이러한 것은 생산자가 딜러에게 판매를 하며 그리고 내수판매 부서가 수출국에서 수출부서가 수행한 것보다 더 많은 기능을 수행한 경우가 될 수 있다.

경험적으로 이러한 비대칭성은 생산자가 내수 및 EC시장에서 관련 유통업자를 통해 판매할 경우에는 10~20%, 그리고 수출시장(EC)에서는 관련판매회사를 통하여, 내수시장에서는 딜러에게 직접판매할 경우에는 5~10% 정도 덤핑마진에 작위적으로 상승하게 된다.

집행위와 이사회는 유럽사법재

판소(ECJ)의 전권에 의지해 그동안 거래수준 조정에서 종종 제기되어 온 대칭성(평형)의 요청을 상습적으로 일축해 왔으며, 가격 중복이론(Price Overlap Theory)같은 사실상 불가능한 입증을 요구해 왔다.

집행위가 전체 Case나 생산자에게 소위 선별적(Selective) 정상가격을 적용치는 않는다는 사실 자체는 선별적 정상가격의 제한적 적용범위(생산자가 내수시장의 비관련 유통업자에게 충분한 양을 판매한 경우만 선별적 정상가격을 적용한다)뿐만 아니라 대칭성 요구에 대한 대응의지가 없다는 것을 보여주고 있는데 이는 대칭성 문제가 수출가격이 구성되어지는 모든 Case에서 발생하기 때문이다.

법에 반하는 것으로서, 간접비 차이조정에 대한 집행위 거부와 주요 경제적인 이유는 간접비가 가격에 영향을 주지 않는다는 논리인 것으로 여겨진다.

“판매 간접비(Selling Overheads)는 개방 시장에서의 구입자가 제품에 대해 타당하게 지불할 것으로 기대되는 가격에 영향을 주지 않는다. 판매간접비가 제품가격에 영향을 준다는 수출자의 주장은 그것이 공급비용의 일부를 차지하고 있으며 이 공급은 가격결정 요소의 하나라는 것이다.

이러한 사유는 공급자가 아무런 제약없이 제품가격을 책정할

수 있었을 경우에 설득력을 갖을 것이다. 그러나 가격은 개방 시장에서 설정되며 판매간접비와 무관한 구매자에 의해 영향을 받으며, 또한 판매간접비가 서로다른 여타의 공급자들에 의해 영향을 받을 수 있다.”

저자 중 일인은 과거 다음과 같은 관점에서 이와 같은 논리에 반박했다.

“이러한 이유는 충분한 설득력을 갖고 있지 않은 것으로 보여진다. 특별히 마지막 문구는, 세계가 구매자의 시장이며 그리고 거래가 판매자의 동의를 요한다는 것으로 보여질 수 있다. 공급비용 주장은 판매자가 투자에 대한 이윤을 원할 경우 가격에 해당 간접비를 포함하는 것이 필요하다는 점을 분명히 하고 있다.

공급비가 유일하지는 않으나 명백한 가격결정 因子이며 비용의 차이가 가격에 영향을 준다는 것을 부정하는 것은 신뢰도 문제를 떠나 기본적 경제컨셉을 부정하는 것으로 보인다”

패널은 EC법과 관행의 상세한 경제적 타당성에 대한 논의는 하지 않았으나, 상식적인 판단으로 간접비가 가격에 영향을 주게되는 바, EC의 주장에 반하는 판정을 내렸다. : 한쪽에서는 일련의 비용과 이윤을 공제하는 다른쪽은 공제치 않는 것은 불공정함 : 사과

는 사과와 비교해야 함. 신규 EC 반덤핑법(Regulation 3283/94) Article 2 (10)(d)는 다음과 같이 거래수준 조정에 관한 특별 조항을 갖고 있다.

“OEM 판매시 발생할 수 있는 차이에 대한 조정은 수출가격이 정상가격과 다른 거래수준에 있으며 그 차이가 가격비교에 영향을 끼쳤다는 것을 입증할 때 허용되어야 한다. 조정량은 차이나는 시장가격에 근거되어야 한다”

의문점은 과연 이 조항이 구 EC법에 대해 패널이 밝혀낸 문제점들을 해결하게 될 것인지 하는 것인데, 이에 대한 분명한 답은 그렇지 못할 것이라는 것이다. 우선 신규규정은 조정이 가능한 모든 직접 판매비용을 재차 열거하고 있다.

둘째로 대칭성 문제에 관한 패널 보고서의 범위가 거래수준 문제를 훨씬 넘어서고 있다. 기술적으로 거래수준은 1979년 GATT 반덤핑코드 Article 2:6과 UR 협정문 Article 2.4의 의미에서 공정비교 원칙에 근거된 대칭성의 일반원칙의 한 종류이다.

따라서, 거래수준에 대한 주장을 허용하는 것은 반드시 그렇지 않지만, 수출가격과 정상가격만 대칭적 비교를 수반한다. 예를 들어, 한 생산자가 EC에서는 관련 판매자회사 그리고 내수에서는 관련 및 비관련 유통업자를 통해

판매하는 경우, 비관련 유통업자에 대한 내수판매에 근거한 선별적 정상가격의 사용은 틀림없이 거래수준의 차이를 수반한다.

그러나 대칭적 비교는 특정 비용항목이나 이윤이 수출쪽에서는 공제되고 정상가격에서는 공제되지 않는 상황에서 추가적 조정을 필요로 할 것이다. 예를 들어 EC의 모든 광고비가 수출에서는 공제될 경우 내수쪽에서 같은 비용을 유통업자가 부담했든 또는 생산자의 국내 판매부서가 부담했든 간에 정상가격에도 공제되어야 할 것이다. EC가 패널보고서를 채택하여 이행할 경우 EC의 신규 반덤핑규정은 상당히 수정되어야 할 것이다.

7) 기타 조정

위에서 언급한 바 대로, 판매원 급료는 조정가능 판매비 항목에서 제외되어 왔다. 이것은 향후 Case에서도 거부될 것인지 하는 문제가 남는다. 할인, 리베이드, 수량할인, 운송, 보험, 선적, 포장, 신용, A/S, 커미션 등 모든 조정과 관련한 2차 변경은 신규 규정하에서 단지 관련내수 및 수출비용간의 차이만 조정될 것이다.

조정을 다루는 규정의 변화는 향후 집행위가 내수와 수출 비용 항목간의 차이만을 공제하고 이런 규정에서의 경우와 같이 양측 모두에서의 비용공제는 하지 않을 것이라는 우려를 불러 일으키고 있다.

이것이 사실이라면, 그러한 방법은 결과적으로 공장도수준(ex factory)이 아닌, 협정문 Article 2.4의 '정상(normal)'수준의 비교로 예상되는 수준에서의 비교가 될 것이다. 두가지 방법이 산술적으로 서로 다른 결과를 초래하게 될 것인바, 구체적인 Case에서 중요한 문제점이 될 수 있다.

일부 조정요소들이 더욱 엄격해져 왔다. 따라서 신용비와 관련 EC규정은 그것이 가격결정의 요소가 될 경우 등 비용의 차이에 대한 조정을 하도록 되어 있다. 이것은 아마 카오디오 등 다수의 Case에서 EC가 법제화 하다가 피해 왔는데 극동지역국가들에게 일반적인 회계방식인 “Open account system”하의 사실적 신용비를 인정치 않는 것이다.

만약 EU규정이 이와같이 해석될 경우, 예를 들어 100일 이내에 지불해도 되는 구매자가 현금지불할 구매자보다 더 높은 가격에 거래할 용의가 있을 것이라는 관점에서 조만간 WTO에 제소될 부분인 것 같다.

보증, 기술지원, 서비스 등과 관련, EC규정은 법적 또는 판매계약으로 이러한 것들이 명시되어 있는 경우에 한해 조정토록 하고 있다. 이전 규정은 단지 이러한 비용의 차이를 조정할 수 있도록만 하고 있었다.

이렇게 새로 도입된 제한은 단순히 차이가 가격비교에 영향을 준다는 증거를 요구하는 협정문에는 없다. 법이나 판매계약서에 명

시여부에 관계없이 보증비(guarantees or warranties)에서의 차이는 가격비교에 영향을 준다. 이러한 것을 입증하는 한 조정이 되어야만 할 것이다.

관세 환급에 대한 조정과 관련, EC신규규정 Article 2(10) (b)는 수출국이나 원산국가에서 소비를 목적으로 할 경우 동종제품과 그 안에 물리적으로 결합된 원자재에 부과된 수입비용 또는 간접세에 해당하는 조정을 더이상 명시하지 않고 있다. 이것은 수출국이 통상 원산국이 될 것이라는 Article(3)의 신규문구에 연관된다. 끝으로 구 규정의 0.5% 기준이 삭제되었는데 해외 생산자들에게는 환영할 만한 개선점이다.

8) 덤핑비교

가. 환율

EC규정은 UR협정문에 맞추어 행정을 허용하고 있다. 또한 규정은 환율변동을 무시하고 수출자에게 조사기간 동안 환율변동을 반영토록 60일의 기간을 허용하고 있다.

나. 네가티브 덤핑

Article 2(11)은 거래별로 개별 정상가격과 개별 EC수출가격을 비교하거나 또는 가중평균 정상가격과 가중평균 수출거래가격

을 비교하여 덤핑마진을 계산토록 하고 있다.

그러나 가중평균 정상가격이 개별 EC 수출거래와 비교될 수 있는데 이때는 수출가격의 패턴에서 구매자, 지역, 시간별로 상당한 차이가 있고 위의 방법이 덤핑의 충분한 정도를 반영하지 않아야 한다. 앞의 밑줄친 부분은 가중평균 대 가중평균 또는 거래 대 거래별 비교방법을 사용치 못하는 사유를 요구한 협정문 Article 2.4.2와는 상이한 것이다.

따라서 협정문은 수입국 조사기관에게 신규규정에서 충분히 보완되지 않는 동기부여적 요구와 함께 입증의 부담을 부과하고 있다.

끝으로 Article 2(11)은 위와 같은 것은 Article 17의 샘플링방법의 사용을 배제하지 않을 것이라고 규정하고 있다. 협정문에 따라 EC규정은 가중평균 대 가중평균이나 개별거래 대 개별거래를 비교하는 것이 표준규정이라고 분명히 명시하고 있다. 어떻게 개별 정상가격이 개별 수출거래와 비교(날짜별)될 수 있는지 하는 것은 협정문의 문제이다.

신규규정과 협정문의 문제는 기본원칙이 '수수께끼 같은 열외이다'라는 것이다. 예를 들어, EC에

서 자동차나 전자제품 등 회원국에 따라 상당한 가격차이가 있으며, 이러한 것은 비록 해외생산자가 회원국 상황에 따라 가격을 책정한다 할지라도 집행위가 예외의 경우에 대해 제소하기 쉽게 만들고 있다.

9) 최소화마진율(De minimis dumping)

Article(3)은 조사결과 수출가격대비 2% 이하의 덤핑마진을 판정받은 수출업자에 대해서는 즉시 조사를 종료토록 하고 있다. 그러나 그러한 수출업자들은 절차의 일부로서 계속 남아있게 되며 해당국가에 대한 제심의 경우 재조사를 받을 수 있다.

“즉시”의 의미가 실제적인 것인지는 분명하지 않다. 따라서 여러 Case에서 질의서에 대한 답변서 자체는 덤핑여부를 명시할 것이며 이론적으로 답변서 분석결과가 2% 이하의 덤핑마진으로 판명되면 조사를 중단시킬 수 있을 것이다.

그러나 실제적으로 집행위는 최소한 답변서에 대한 현장실사 및 계산결과를 재검토를 원하는 것 같다.