UR덤핑방지협정의 주요내용과 주요 국가의 덤핑방지제도 개편방향(Ⅰ)

1. 개요

UR협상을 통하여 Tokyo Round에서 제정된 1979년 덤핑방지협정을 대신하는 신협정문이 탄생하게 되었다.

신협정문을 통하여 그동안 국가마다 상이한 기준으로 운영되던 반덤핑제도의 상당한 부분에 대해 통일적 기준이 마련되게 되었다.

신협정문은 미국, EU 등의 수입국들과 한국, 일본 등의 수출국들 간에 끈질긴 형상을 통한 타협의 산물이다. 물론 부문별로는 수출국과 수입국간에 타협이 이루어지지 않아 구협정문의 내용을 그래도 유지한다든지 우회방지조항과 같이 그 타결을 뒤로 미루어 놓은 경우가 있지만 각종 수량기준을 마련하고 절차의 명료성을 제고한 부분은 반덤핑제도의 통일화라는 측면에서는 상당한 성과가 있었다고 보는 것이 총체적인 평가일 것이다.

편집자주) 본고는 지난 '94. 12. 14일 한국무역협회에서 개최한 UR 반덤핑방지협정 설명회에서 발표된 것이며 UR 덤핑방지 협정의 주요 내용과 향후 주요 국가의 덤핑방지 제도 개편 방향을 설명한 것이다.

신협정문이 만들어진 직후 한국무역협회를 통해 상공자원부로부터 신협정문에 관한 용역의뢰에 따라 「UR 덤핑방지협정의 축조해설, 그 영향 및 대응방안에 관한 연구」 제하의 용역보고서가 나온 바 있다.

동 보고서는 신협정문의 내용을 구협정문과 비교하여 축조해설하고 아울러 미국, EU의 현행제도와 신협정문과의 관계에 대하여 심층적인 분석을 행한바 있다.

동 보고서의 제출이후 미국, EU쪽의 이행법안들이 구체적인 모습을 나타내었고 미국의 경우는 최근 이행법안이 확정되었고 EU에서는 EU이사회에 제출된 상태에 있다. 본 설명회에서는 협정문 및 미국, EU의 이행법(안)의 세밀한 내용까지를 소개하기 어려우므로 주요한 내용들을 간략히 해설하는 정도에 그치기로 한다.

2. 주요 개정사항

1) Market Viability

가. 협정문

수출국의 국내 판매물량이 소량인 경우는 국내 판매가격을 정상가격의 기초로 삼는 것이 부적절하다.

즉, 수출국 시장에서의 활력성(viability)의 결여로 수출국 시장과 수입국 시장의 판매가격을 비교하는 것이 부적절하여 지는 것이다.

이와 관련하여 협정문 2.2는 「수출국의 국내 시장에서의 동종물품의 판매가 수입국에 대한 당해물품 판매의 5% 또는 그 이상을 점하는 경우 그와 같은 판매는 정상가격을 결정하기에 충분한 규모가 되는 것으로 통상 인정되어야 한다」고 규정하고 있다.

협정문은 위 5%의 기준을 통상적인 경우에 적용되는 기준으로 보고 5%이상일 경우에도 특수한 시장상황이 개재될 경우에는 국내 판매가격을 정상가격의 기초로 삼지 않을 수 있는 여지를 남겨두고 있다.

아울러 피제소자가 국내 판매물량이 5% 이하가 되는 경우라도 그것이 가격의 적정비교에 충분하다는 증거를 제시하면 국내 판매가격이 정상가격 산정의 기초로 될 수 있다.

나. 미국의 경우

구법에서는 수출국 국내 판매물량이 미국이외의 국가에 대한 판매물량의 5% 이상인 경우에 그 판매가 정상가격을 결정하기에 충분한 규모로 보고 있었으나 신법에서는 그 비율을 그대로 유지하되 그 기준되는 해외 판매물량을 미국에 대한 수출물량으로 변경하였다.

아울러 이러한 기준은 통상적인 기준이므로 특수한 경우 배제될 수 있다. 협정문상의 5% 기준은 미국법에서 유래한 것이나 그 기준내용이 달라진 것이다.

다. EU의 경우

구법상 명시적 규정은 없었으나 관례상 EU에 대한 수출물량의 5%정도를 기준으로 하여왔다.

이를 신법에서 명문화하였다. 아울러 협정문과 같이 "Normally"라는 단어를 삽입하였고 또한 그 미만인 경우에도 당해 시장을 대표하는 가격인 경우에는 이를 인정할 수 있도록 융통성을 부여하고 있다.

2) 수출가격과 구성 수출가격

가. 협정문

수출자와 수입자간에 제휴관계나 보상협정이 있고 그 때문에 조사 당국이 수출가격을 신빙할 수 없는 것으로 인정하는 경우에는 수출가격은 수입된 물품이 수입국에서 독립된 제3 구매자에게 최초로 재판매되는 가격에서 수입과 재판매 사이에 발생하는 각종 비용을 공제하는 방식으로 산정한다.

이를 협정문에서는 수출가격을 구성한다(Construct)라고 하고 이렇게 산정된 수출가격을 구성 수출가격이라고 한다.

나. 미국의 경우

구법에서는 실제 수출가격에 해당하는 개념으로 Purchase Price를 그리고 협정문상 구성 수출가격에 대응하는 개념으로는 Exporter's Sales Price가 존재하였다.

신법에서는 Purchase Price를 수출가격으로, 그리고 Exporter's Sales Price를 구성 수출가격(Consructed Export Price(CEP)) 개념으로 변경하였다.

그리고 CEP적용시 공제대상으로, "미국내에서의 판매, 유통, 추가제조에 귀속시켜야 할 이윤"을 추가하였다. 귀속이윤은 "총이윤×(미국에서의 비용/총 비용)"으로 계산되며, 총 이윤이 부(負)인 경우, 이를 조정하지 않는다.

그리고, 수입후 부가가치가 큰 경우에 적용할 특별 규정을 신설하였다. 구법의 경우 부품이 관계회사에 의하여 수입되어 조립된 후, 독립된 제3자에게 팔리는 경우 미국에서 부가된 가치를 평가하기에 어려움이 있었다.

예컨대 자전거 생산에 필요한 체인이 관계인에 의하여 수입되어 자전거의 제조에 투입된 후 자전거의 상태로 독립된 제3자에게 판매되는 경우 체인의 재판매 가격을 어떻게 파악할지 어려움이 있었고 그러한 이유에서 경우에 따라서는 반덤핑 관세 부과대상에서 제외되기도 하였다.

신법에서는 수입후 부가된 부가가치가 수입물품의 가치를 훨씬 상회하는 경우 그 수출자 또는 생산자가 직접 독립된 제3자에게 판매되는 가격으로 구성 수출가격(CEP)을 정할 수 있도록 하였다.

다. EU의 경우

EU는 종전부터 구성 수출가격 개념을 사용하여 왔고 신법상 별다른 개정사항은 없다.

3) 가격조정

가. 협정문

일단 산정된 수출가격과 정상가격간에는 공정한 비교를 위해서 적절한 조정이 행해져야 한다.

협정문에서는 이러한 조정요소로서 제반 판매조건, 과세, 거래단계, 수량, 물리적 특성의 차이 등을 명시적으로 열거하고 있다.

물론 이러한 조정 요소들은 한정적이 아닌 예시적 열거로서 그 밖의 것들도 그것이 가격의 비교성에 영향을 주었다는 것이 입증되면 조정요소로서 고려되어야 할 것이다.

나. 미국의 경우

신법에 따르면, 수출가격과 비교대상 국내 거래가격이 동일한 거래단계의 것일 경우 거래단계의 차이에 따른 조정이 필요없다.

단지, 거래단계의 차이가 있으면 거래단계의 차이로 인한 가격차이를 조정하게 될 것이다.

이 경우 거래단계의 차이에 따라 판매자가 수행하는 기능이 다르고, 그로 인하여 가격비교에 영향을 주는 경우에 한하여 허용되는 것으로, 종전의 경우처럼 단순한 비용의 차이는 조정대상이 아니다.

이와 관련하여 구성 수출가격이 사용될 경우의 특칙을 마련하고 있다. 구성 수출가격의 거래단계보다 정상가격의 거래단계가 더

멀어지게 되면(예컨대 정상가격은 소매상, 수출가격은 도매상) 그러한 거래단계의 차이를 조정하는데 적절한 정보가 부족한 경우 "Constructed Export Price Offset"이 적용된다.

즉, 구성 수출가격 산정시 공제하는 비용들을 한도로 하여 수출국내에서의 간접판매 비용을 정상가격에서 공제하는 방식으로 조정이 행하여지게 된다.

다. EU의 경우

구법상 인정되어 온 조정요소는 물리적차이, 수입관세 및 부과금 그리고 제한적으로 열거된 몇가지 판매비용의 경우에 한정되었고, 그 외의 사항들은 조정요소로 인정되지 않았다.

그리고 원칙적으로 간접판매비의 조정은 인정되지 않았다.

신법은 위 협정문에서 명시하고 있는 조정요소들을 수용하는 등 구법상으로는 인정되지 않았던 몇가지 새로운 조정을 허용하고 있다. 즉, 첫째 수량의 차이로 인한 조정이 다시 인정되게 되었는데 수량차이로 인한 할인 및 Rebate들이 적절한 요건을 갖추고, 조사대상 판매와 직접적으로 연결되어 있는 경우에 조정요소로 인정한다.

둘째, 거래단계상의 차이로 인한 조정으로 수출가격이 정상가격과 다른 거래단계에 있고 그러한 차이점이 가격의 비교성에 영향을 주는 것이 입증되는 경우 조정을 인정한다.

단 이러한 조정을 위해서는 수출자가 수출국 국내시장에서의 각각 원천 거래단계에서의 판매자의 역할과 가격에 일관되고 뚜렷한 차이점이 있다는 것이 증명되어야 하고, 그로 인한 조정금액은 그러한 차이에 대한 시장가격에 근거하여 산정되어야 한다고 규정하고 있다.

그밖에 신용(금융)비용의 경우 그것이 가격결정에 있어 반영되었을 것을 요구하고 있으며, A/S비용은 법상 또는 계약상 근거가 있을 것을 요구하는 규정을 새로이 추가하였다.

4) 원가이하의 판매

가. 협정문

국내 시장가격이 정상가격 산정의 근거로 사용되기 위해서는 그러한 국내 시장가격이 통상의 상거래에 의하여 이루어진 것이어야 한다.

협정문은 수출국 국내시장에서의 가격이 단위당 생산비용에 판매비 및 일반관리비를 더한 가격 미만이고, 이러한 판매가 상당기간, 상당량 이루어지고 합리적인 기간 내에 총 비용을 회수하지 못할 것으로 인정되는 경우, 이를 원가이하의 판매로서 통상의 상거래에 의하지 않은 것으로 인정할 수 있다고 규정한다.

나. 미국의 경우

신법에서는 원가이하의 판매가 (a)상당한 기간, (b)상당량, (c) 합리적인 기간내에 비용을 회복하지 못할 가격으로 이루어지는 경우, 정상가격의 산정기초에서 제외시킬 수 있도록 하였는 바, 구법도 유사한 규정을 두고 있었다.

신법의 주요내용을 보면, ① "Over an Extended Period"를 "Within an Extended Period"로 변경하였고, 그 기간을 통상 1년으로 최소 6개월이상으로 규정하고 있다.

따라서, 신법하에서는 그 기간 안에 단순히 원가이하의 판매가 일어났다는 것만으로 충분히 이 규정을 적용할 근거가 생기게 되는 것이다.

② "상당량"의 범위는 그 대상기간 동안의 총 판매의 10%에서 20%로 바뀌었다.

③ "원가회복의 가능성"은 판매가격이 판매당시의 원가이하이기는 하지만, 그 대상기간의 가중평균비용을 상회하고 있으면 원가회복의 가능성이 있는 것으로 간주한다.

다만, 정기보수와 같이 예외적인 경우로써 원가가 급격히 상승하는 경우, 일반적인 요건을 맞추지 못하더라도 이를 입증함으로써 원가이하의 판매로 제외되지 않도록 하였다.

④ 구식 또는 모델수명 말기제품("Obsolete" or "End-of-Model-Year" Merchandise)의 경우, 원가이하의 판매도 제외되지 않을 수 있도록 하여, 종전의 관행을 유지하였다.

⑤ 10%~90% Rule은 변경하였다. 즉, 구법하에서의 실무관행은 원가이하의 판매가 10%이하이면 이것과 원가이상의 판매를 모두 포함시켜 정상가격을 계산하고, 10%를 넘어서면 이를 제외하고 원가이상의 판매만으로 정상가격을 산정하며, 원가이하의 판매가 총 판매의 90%를 넘어서면 구성가격을 적용하도록 되어 있었다. 그러나, 신법하에서는 (a) 원가이하의 판매가 전체판매의 20%이하면 그 판매도 포함시키고, 20%이

상이면 이를 제외하고 정상가격을 산출하고, (b)원가이하의 판매를 제외한 판매가 1%라도 남으면 그것으로 정상가격을 산출하고, (c) 원가이하의 판매를 제외한 판매가 전혀 없는 경우에 한하여 구성가격을 적용하게 되는 것이다.

다. EU의 경우

협정문의 내용을 그대로 반영하였다. 그러나 종전에도 협정문과 동일한 관행을 유지하여 실질적 차이는 없을 것으로 예상된다.

5) 생산개시 비용(Start－Up Cost)의 고려

가. 협정문

원가이하의 판매인지 여부 그리고 통상의 상거래에 있어서의 국내 판매가격이 존재하지 않아, 구성가격을 사용하게 되는 경우 등에서 생산비의 산정이 필요하게 된다. 이때 통상 생산초기의 수출자의 경우에는 원재료 수율 또는 가동율의 저조 등으로 인해 단위당 생산원가가 본격적인 가동단계에 비하여 현저히 높아져 불이익을 받을 수 있다.

이에 따라 협정문은 이러한 생산개시 기간의 비용에 대하여 적절한 조정이 이루어져야 한다고 규정하고 그 방법으로서 조사대상기간 중 또는 그 이전에 생산개시 기간이 종료하면 생산개시 기간의 마지막 시점에서의 비용을 반영하고, 생산개시 기간이 조사대상 기간을 넘어서는 경우에는 조사당국이 합리적으로 고려할 수 있는 가장 최근의 비용을 반영하도록 규정하고 있다.

다만, 협정문은 어떤 경우를 생산개시 기간으로 볼 것인지에 대하여는 아무런 기준을 제시하고 있지 않다.

나. 미국의 경우

① 생산개시에 대한 정의 : 2가지 요건을 새로 추가하여, (a) 상당한 추가투자를 요하는 새로운 생산시설을 사용하거나 또는 새로운 상품을 생산하는 경우로써, (b) 상업생산의 초기단계에서 발생하는 기술적 요소들에 의하여 생산수준이 제한되는 경우 생산개시에 해당된다.

따라서 기존시설의 개선, 기존상품의 개선에 대한 것은 생산개시 비용에 해당되지 않고, 또한, 위 요건을 갖추지 않은 단순한 생산능력의 증설은 여기에 포함되지 않는다.

예컨대 몇몇 부분만 변경된 신년도 자동차모델은 새로운 상품에 해당되지 않고, 4메가 DRAM에서 16메가 DRAM으로 변경하는 것은 여기에 해당되지만 16메가내에서의 크기를 줄이는 것은 여기에 포함되지 아니한다.

또한, 위 생산의 제한이 기술적 요소가 아닌 판매부진의 경우 또는 만성적인 생산문제로 인한 경우는 포함되지 아니한다.

② 생산개시 기간 : 상업적 생산수준 달성시점에 생산개시 기간이 종료된다.

따라서 최고의 가동율시점은 기준이 아니다. 상업적 생산수준 달성시점을 결정하기 위해서는 문제가 되는 제품의 실제 생산경험(즉, 생산량), 동일 생산자 또는 다른 생산자의 생산내력을 검토하여야 하며, 생산자의 생산계획은 거의 중요성을 갖지 않을 것이다.

아울러 상업 생산개시 여부를 판단함에 있어서는 생산규모에 영향을 미칠 수 있는 다른 요소들, 수요, 계절, Business Cycle를 고려하여 이로 인한 영향은 배제하게 될 것이다.

상무성의 상업적 생산수준은 달성시점 판단은 개별사례별로(Case-by-Case)로 이루어지게 될 것이다.

③ 생산개시 비용 조정방법 : 생산개시 기간중의 단위당 원가대신, 생산개시 마지막 단계의 단위당 원가를 사용할 것이다.

만약 생산개시 기간이 조사대상 기간을 넘어가게 될 수도 있는데, 이 경우 절차진행의 목적상 상무성은 자료 제출기한을 명시할 것이다.

그리고, UR협정에 따라, 절차를 기간 내에 종료할 수 있는 범위내에서, 상무성이 합리적으로 고려할 수 있는 가장 최근 기간의 비용을 기준으로 삼을 것이다. 조정대상 원가에는 생산관련 감가상각비, 노무비, 자재비 등이 포함되며, 조정된 부분은 향후 기간에 배분되게 된다.

그러나, 광고비 등 비생산관련 비용은 조정대상 생산개시 비용이 아니다. 생산개시 비용의 조정은 수출자들에게 입증책임이 있다.

다. EU의 경우

구법상으로는 명문의 규정이 없었고, 집행위 역시 관행상 생산개시 단계에서의 비용의 비정상성을 인정하기 않았다. 신법에서는 위 협정문의 규정에 따라 규정을 신설하였는데 그 내용을 보면, 우선 생산개시 기간의 요건으로서 상당한 정도의 추가적 투자(Substantial Additional Investment)가

이루어졌을 것 및 낮은 가동율(Low Capacity Utilizaion Rates)로 인해 단위당 생산비가 영향을 받았을 것을 요구한다.

위에서 추가적인 투자는 새로운 제품에 대한 것 뿐 아니라 새로운 설비에 대한 것도 포함되는 것으로 해석된다.

한편 반영되는 비용은 협정문과 같이 동 개시기간 종료시점의 비용을 반영하는 것으로 규정하고 있으며, 그 기간과 관련해서는 비용회수를 위해 필요한 적절한 기간을 초과할 수 없다고 규정하고 있는데, 이에 따라 통상 1년을 넘어 생산개시 기간을 인정하지는 않을 것으로 예상되고 있다.

또한 생산개시 기간이 조사대상 기간을 넘어서는 경우 그 비용의 반영을 위해서 신법은 그러한 경우 생산개시 기간에 관한 정보의 제출은 질의서 응답 정보의 확인을 위한 현장조사전 및 조사개시일로 부터 3개월 이내에 제출하는 경우에만 고려할 것이라고 규정한다.

6) 구성가격 산정시 판매, 일반관리비(SG&A) 및 이윤의 결정

가. 협정문

구성가격 산정시 판매비, 일반관리비 및 이윤을 어떻게 결정할 것인지는 실제 덤핑률의 계산과 관련하여 매우 중요한 부분이다. 따라서 협상시 수출국들은 수입국이 이에 관하여 자의적 결정을 할 수 없도록 명확한 기준을 마련하자는 입장이었으나, 결국 3가지 차선적 방법을 규정하되 그 방법간의 우선순위는 정하지 않는 것으로 결론지어졌다.

즉, 조사대상 생산자나 수출자가 통상의 상거래에서 실현한 자료가 없는 경우 (a) 문제가 되고 있는 수출자가 국내시장에서 동일부류 물품의 생산, 판매와 관련하여 실현한 실제규모, (b) 원산국에서 다른 수출자들이 동종물품의 생산, 판매와 관련하여 실현한 실제 규모의 가중평균 또는 (c) 기타 합리적인 방법(단, 이윤은 국내시장에서 다른 수출자 등이 동일부류 물품의 생산, 판매와 관련하여 실현한 금액을 초과해서는 안된다)의 3가지 중 아무 것에 의해서든 결정할 수 있도록 규정하고 있다.

나. 미국의 경우

구법에 따르면, 구성가격에 가산되는 판매비 및 일반관리비는 재료비, 노무비, 조립비 등 합계의 10% 이상이어야 하고, 이윤은 SG&A, 재료비, 노무비, 조립비 등 합계의 8% 이상이어야 한다고 규정하고 있다.

그러나, 신법에서는 이윤과 SG&A에 대한 최소 제한은 없애고 대신 다음의 규정을 두었다.

① 이윤과 SG&A은 당해 상품이 통상의 상관행으로 판매되는 과정에서 발생한 이윤과 SG&A만을 고려하여 결정하도록 함으로써, 예컨대 Profit이 없는 원가이하의 판매는 제외 될 것이고, 오직 Profitable한 것만 고려하게 될 것이다.

②① 1의 방법이 불가능 한 경우, 대체적 방법을 사용가능하도록 하였는 바, 이들 방법간 적용의 우선순위는 없다.

(a) 동일한 생산자에 의한 동종부류의 물품판매에서의 실적

(b) 다른 조사대상 생산자들의 동종물품의 가중평균 판매실적(통상의 상거래에서)

(c) 기타 합리적인 방법(단, 이윤의 경우 다른 생산자들의 동종부류의 물품의 판매에서 통상적으로 실현하는 이윤규모를 초과하지 않을 것)

다. EU의 경우

구법은 원칙적으로 당해 생산자 또는 수출자가 국내시장에서의 동종물품의 이윤판매(Profitable Sales)에서 발생한 것을 근거로 산정하고, 만일 이것이 불가능한 경우 원산국 또는 수출국내 다른 수출자 또는 생산자에 의한 동종물품의 이윤판매에서 발생된 것을 근거로 산정하며, 이 모두가 불가능한 경우 당해 수출자 또는 원산국/수출국내의 동일 영업부문의 다른 생산자, 수출자에게 발생한 것을 근거로 하거나 기타 다른 합리적인 방법으로 산정한다고 규정하였다.

신법은 일단 원칙으로서 협정문과 같이 조사대상 수출자/생산자에 의해 이루어지는 통상의 상거래에 있어서의 동종물품의 생산 및 판매에 관한 실제자료를 근거로 산정하도록 하되, 이것이 불가능한 경우 다음중의 하나를 근거로 산정하도록 규정하고 있다.

이러한 2차적 방법들은 일견 협정문의 규정내용과 큰 차이가 없어 보이나 세밀한 부분에 있어서는 차이점들이 있다. 다만 협정문의 포괄규정(세번째, 기타 합리적인 방법)으로 인하여 협정문 위반의 문제까지 발생하지는 않는 것으로 판단된다.

① 원산지국가 국내시장에서의 동종물품의 생산 및 판매와 관련 조사대상인 다른 수출자/생산자에 대하여 결정된 실제 금액의 가중평균, 협정문에서는 다른 수출자에 의하여 발생, 실현된(Incurred and Realized)라는 표현을 사용하고 있는데 반하여 신규정은 결정된(Determined)라는 표현을 사용하여 사용될 다른 수출자의 비용/이윤이 실제 실현된 규모보다 커지게 될 가능성이 있다.

② 당해 수출자/생산자가 동일부류(Same General Category)의 물품의 통상의 상거래에서의 생산/판매와 관련하여 적용될 실제금액, 이 역시 협정문에는 없는 「통상의 상거래」라는 표현이 삽입되어 있어, 이윤판매의 것만 포함되게 됨으로써 규모가 커지게 될 것으로 보인다.

③ 기타 합리적인 방법으로서, 다만 그와 같이 설정된 이윤은 원산국 국내시장에서 다른 수출자/생산자가 동일부류 물품의 판매와 관련하여 실현한 이윤을 초과하지 않아야 한다.

7) 가격의 비교

가. 협정문

덤핑마진은 정상가격과 수출가격의 차이로 정의되나, 통상 정상가격 및 수출가격을 산정하기 위한 거래는 매우 많으므로 그러한 거래들을 서로 어떻게 비교하느냐에 따라 산정되는 마진의 규모가 달라지게 된다. 종래 수입국들은 정상가격은 가중평균으로 산정하여 이를 개별 수출 거래가격과 비교하여 왔는데 이와 같이 하는 경우 이른바 부의 덤핑마진, 즉 수출가격이 정상가격을 초과하는 경우는 고려대상에서 제외되게 되어 수출자에게 불리한 결과가 초래된다.

협정문은 수출국의 입장을 반영하여 원칙적으로 가격의 비교는 가중평균 대 가중평균 또는 거래대 거래의 비교방법을 사용하도록 규정하고 있다.

나. 미국의 경우

본 조사에 적용하는 가격 결정방법을 위 협정문과 같이 변경하였다. 그러나, 연례재심에 대하여는 종전의 가중평균 대 개별거래 방식(Average to Individual)을 고수한다.

본 조사시, 구법상으로도 Average-to-Average 방식이 허용되었으나, 이 방식을 사용하지 않았던 것은 미국시장에서의 개별 판매가격과 외국에서의 평균판매가격을 비교함으로써 특정고객, 특정지역에 대한 집중적 덤핑(Target Dumping)을 막고자 하였던 취지였다.

그리고, 신법에서는 가격비교에 있어, 비교가능 개념을 도입하였는 바, 물리적 특성별, 지역별, 시기별, 고객별로 평균을 계산하여 비교가능성이 있는 경우에 한하여, 그 평균가격 적용여부를 판단할 것이다.

그리고, 거래 대 거래("Transaction to Transaction")의 비교도 용인되나, 이는 판매가 몇 차례되지 않거나, 물품이 거의 동일할 경우에 적용가능한 것으로, 비교거래의 선정에 어려움이 있으므로 많이 사용되지 않을 것으로 예견된다.

협정문이 평균 대 평균의 비교를 "Investigation Phase"로 한정함으로써 본조사 절차에만 적용될 것을 분명히 하고 있다고 해석하고, 연례 재심절차에서는 평균대 개별 거래를 비교하게 될 것이다. 이 경우 개별적인 수출가격과 가장 가까운 달의 월간 평균가격을 비교하게 된다.

그러나 구성가격은 년단위로 산출되는 것이나, 물품에 따라 더 짧은 분기별, 월별로 계산될 수도 있다.

다. EU의 경우

구법은 개별 수출가격을 가중평균 정상가격과 비교하여 왔다. 이에 반해 신법은 협정문의 규정을 반영하여 가중평균대 가중평균 또는 개별거래대 개별거래의 비교방법을 원칙으로 규정하고 다만, 수출가격이 구입자, 지역 또는 기간에 따라 심한 차이를 보이고 있고 위 원칙적인 방법으로는 행하여지고 있는 덤핑을 완전히 반영할 수 없는 경우에는 종전의 방법 즉, 가중평균 정상가격을 개별 수출가격과 비교할 수 있다고 규정하고 있다.