

貿易學碩士 學位論文

中國의 반덤핑被訴 現況과 對應方案에 관한
研究

A Study on Solutions of Foreign Countries Anti-dumping to
Chinese Products



指導教授 鄭 鴻 悅

2013年 6月

韓國海洋大學校 大學院

貿易學科

韓 笛

本 論 文 을 韓 笛 의 貿 易 學 碩 士 學 位 論 文 으 로
認 准 함

委 員 長 金 在 棒 (印)

委 員 林 栽 郁 (印)

委 員 鄭 鴻 悅 (印)

2013年 6月

韓 國 海 洋 大 學 校 大 學 院

貿易學碩士 學位論文

中國의 반덤핑被訴 現況과 對應方案
에 관한 研究

A Study on Solutions of Foreign Countries
Anti-dumping to Chinese Products

指導教授 鄭 鴻 悅



2013年 6月

韓國海洋大學校 大學院

貿易學科

韓 笛

< 목 차 >

Abstract	IV
제1장 서 론	1
제1절 연구의 배경 및 목적	1
제2절 연구의 구성 및 방법	4
제2장 반덤핑제도의 의의와 경제적 효과	5
제1절 덤핑의 의의와 경제적 효과	5
1. 덤핑의 의의	5
2. 덤핑의 경제적 효과	6
제2절 반덤핑 규범의 이론적 고찰	7
1. 반덤핑 규범의 발전과정	7
(1) 반덤핑법의 생성	7
(2) 반덤핑에 관한 국제규범	8
2. 반덤핑제도의 의의	12
3. 반덤핑제도의 정상가격과 제3국의 정의	13
(1) 일반적 정상가격	15
(2) 비시장경제국의 정상가격	16
(3) 제3국의 정의	16
4. 시장경제지위의 정의 및 주요국의 판정기준	17
(1) 시장경제지위의 정의	17
(2) 비시장경제국에 대한 WTO 및 각국의 규범	18
제3장 중국산 제품의 반덤핑피소 현황과 원인 분석	22
제1절 중국산 제품의 반덤핑피소 현황	22
1. 중국산 제품의 반덤핑피소 분석	22

2. 중국산 제품의 반덤핑피소 국가별 분석	24
3. 반덤핑피소 중국산 제품의 종류별 분석	26
제2절 중국산 제품의 반덤핑피소 원인 분석	27
1. 내부 원인	27
(1) 중국의 경제 발전과 수출 확대	27
(2) 중국의 수출 증가와 부조화	30
(3) 중국기업의 반덤핑피소에 대한 소극적 대응	32
2. 외부 원인	33
(1) 신 보호 무역주의의 강화	33
(2) 중국산 제품에 대한 차별적 반덤핑정책	38
제4장 중국기업의 반덤핑피소 대응전략과 관련사례	42
제1절 반덤핑피소에 대한 중국기업의 대응	42
1. 미국337조사의 본질과 특성	43
2. 미국337조사에 대한 중국기업의 분석	45
제2절 중국기업의 생산지 다변화 전력	49
1. 구체적 사례	50
2. 사례에 따른 결론	52
제3절 중국의 세계 경제시장 지위 확보	53
제5장 결론	57
참고문헌	60

<표 목차>

<표 1-1> 2012년 세계GDP 순위	1
<표 1-2> 중국산 제품에 대해 반덤핑제소와 반덤핑조치 건수	2
<표 3-1> 1995-2009년 중국산 반덤핑피소 제품종류	26
<표 3-2> 1981-2010년 중국 수출입 증가율 비교표	28

<그림 목차>

<그림 3-1> 1995-2009년 국제 반덤핑조사 건수 통계	24
<그림 3-2> 전 세계 반덤핑 횟수 중 대 중국 반덤핑제소 비율	24
<그림 3-3> 대 중국 반덤핑제소 및 조치 상위 11 개국	25
<그림 3-4> 1981-2012년 중국 수출입 비교 그래프	29

Abstract

Antidumping problem is a problem which draws more attention of international society and becomes a hot topic around the world. Since reform and opening up, China's foreign trade, rapid growth, due to domestic protectionist pressures abroad, the Government has to take measures to alleviate the domestic dissatisfaction. Anti-dumping has become the best of contemporary international trade means the trade barriers. "Anti-Dumping Agreement" purporting to some countries in order to prevent abuse of the principles of free trade while the damage caused to his country. However, some countries are using anti-dumping as a trade protection tools, products to stop him entering the country and impede free trade. China is the highest number of anti-dumping by the country, their interests are seriously harmed. The face of such enormous impact. The reasons are manifold, both international as well as domestic; both objective as well as subjective; both the impact of economic factors, but also has legal factors. In order to minimize the foreign anti-dumping on China's foreign trade as well as the adverse impact of economic development, we need a new look with new strategies to deal with.

On the basis of theories of international economics and international law, with the means of empirical analysis, quantitative analysis, the author has studied the problem of antidumping deeply. First, the author defines deeply and completely the concept of antidumping from its meaning, procedures, measures; analyzes the evolution of antidumping law system from the angle of domestic law and international law. Second, the author gives an empirical analysis on China's antidumping problem from the aspects of outline, characteristics, tendency and cases. Third, the author analyzes the reasons why other countries always take antidumping measures to Chinese export goods and the reasons why China takes antidumping measures to import goods from the angle of internal cause and external cause, fair trade. Finally, the author puts forward the suggestion of dealing with other countries' antidumping actions towards Chinese goods from the aspects of winning fair treatment, raising the competitive ability of Chinese enterprises, antidumping operation mechanism, enterprises' initiative, utilizing WTO rules etc.

The article is made up of four chapters. In chapter 1 presents research backgrounds, the aim, contributions and structures of the thesis. In chapter 2, the author defines deeply and completely the concept of antidumping from its meaning, procedures, measures. In chapter 3, the author analyzes the reasons why China has become the main antidumping object of foreign countries and the reasons why China takes antidumping measures to import goods. In chapter 4, the author puts forward some significant countermeasures on how to settle the problem of antidumping.

Key words: Chinese company, Anti-dumping, Problem, Countermeasures

제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 배경 및 목적

중국은 1979년 처음으로 반덤핑 제소를 당했으며, 현재는 세계에서 가장 많은 반덤핑 제소를 당한 국가 중 하나이다. 외국으로부터 발동한 반덤핑조치에 시달렸던 중국은 1979년 개혁개방이후 대외무역을 증대시키기 위하여 자국 내 노동력에 대한 저 임금과 자국 생산제품에 대한 저가전략으로 자국제품이 해외시장으로의 진출을 적극 지원하였다. 이로 인하여 중국은 빠른 경제성장을 실현하였으나 그로인해 많은 나라에서 반덤핑에 관한 의심을 끊임없이 받아왔다.

이러한 어려움 속에서도 굳건한 성장을 지속하였던 중국은 2001년 12월 11일 마침내 세계무역기구(WTO)의 143번째 정회원으로 가입하였다. 중국기업들은 WTO의 가입을 계기로 하여 해외시장으로의 진출에 박차를 더욱 가하였다. 2012년 현재 중국은 미국, 일본, EU에 이어 GDP 세계 4위의 국가로 발돋움 하였으며, 미국에 이어 세계 2위의 수출입 규모를 자랑하는 국가이다. 또한, 세계최고 외환보유고 1조 달러를 가진 명실상 부한 경제대국으로 부상하였다.

<표 1-1> 2012년 세계GDP순위

<단위: 억만 달러>

국 가	GDP	전년대비 증가율	세계 순위
미 국	15.83	2.2%	1
중 국	8.3	7.8%	2
일 본	5.3	1.7%	3
독 일	3.4	0.7%	4
프랑스	2.6	0.4%	5
영 국	2.5	-0.3%	6
브라질	2.3	1.03%	7
이탈리아	2.1	-2.3%	8
러시아	2.0	3.5%	9
인 도	1.8	5.3%	10

자료: zhidao.baidu.com/question

그러나 이와 같은 중국의 수출 위주 정책으로 인한 중국 국가 경제의 지속적인 고성

장이 세계 경제 불균형의 주요 원인 중 하나로 부각되기 시작 하였다.

2012년 말 현재 중국의 무역흑자 규모가 1,831억 달러를 돌파하면서 미국과 EU등은 중국에 대한 통상압력을 확대하기 시작하였다. 더하여 중국의 WTO 가입 후 세계 각국은 중국산 제품에 대한 반덤핑제소를 확대하기 시작하였으며 이로 인하여 중국산 제품에 대한 반덤핑건수는 현저한 증가세를 나타내기 시작 하였다.

1995년부터 2010년까지 세계 각국의 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 건수는 <표 1-2> 에서 잘 나타난다.

<표 1-2> 중국산 제품에 대해 반덤핑제소와 반덤핑조치 건수

<단위: 건>

년도	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	합계
반덤핑 제소 건수	20	43	33	28	42	44	55	51	53	49	56	72	62	76	77	43	804
반덤핑 조치 건수	26	16	33	24	21	30	32	36	41	44	41	38	48	53	55	52	590

자료: www.wto.org

<표 1-2>를 보면 1995년에서 부터 2010년에 이르기까지 15년간 세계 각국은 중국산 제품에 대해 반덤핑제소와 반덤핑조치(anti-dumping measures)를 취한 건수는 평균 수치로 볼 때 매년 반덤핑제소 50.3건과 그에 따른 반덤핑조치는 36.9건에 이른다. 위의 자료에서 나타나듯이 중국은 2012년까지 연속 17년째 반덤핑제소 1위국으로 자리잡고 있다. 반덤핑제소 건수는 1995년도를 시작으로 20건, 2009년도에 이르러서는 77건으로 최고조에 이른다. 이는 1995년보다 반덤핑제소 건수가 3.9배 정도로 증가했음을 보여 주고 있다. 반덤핑조치 건수는 1996년 16건으로 시작해서 2009년에는 55건으로까지 증가하였다. 이는 1996년 대비 3.4배로 증가한 것이다. (표에서 1995년과 2010년의 반덤핑조치가 반덤핑제소보다 높게 나오는 것은 전년도에 제소된 것이 다음해로 이월되었기 때문이다.)

세계 각국에서의 중국산 제품에 대한 반덤핑제소는 중국의 경제 발전에 커다란 영향을 미치고 있다. 중국 제품에 대한 반덤핑제소를 위한 조치권 발동과 이에 따른 반덤핑조치로 인한 관세 부과는 이미 강력한 국제무역 장벽의 원인 중 하나가 되고 있다.

중국 정부는 중국산 제품에 대한 반덤핑제소의 급증에 대해 선진국의 자국시장경제 보호와 자국산 제품에 대한 보호가 시급하다는 위기의식으로 인하여 조치되는 무역장벽의 하나로 치부하고 강력하게 해당 국가의 정부에 항의 하고 있다. 이러한 관세장벽을 이용한 불공평한 자유경쟁 상황을 타파하기 위하여 중국정부는 자국의 외교력을 최대한 활용하여 세계로 뻗어 나가고 있는 중국산 제품의 활로를 개척해 주고 있다. 또한 제조국이 중국산 제품에 대한 덤핑마진을 산정할 때 중국은 비시장경제체제국가로 간주하여 대체 국가인 제3국의 가격데이터를 이용하여 정상가격을 산정하기 때문에 덤핑마진이 인위(人爲)적으로 높아 질 수밖에 없음을 잘 알고 있다.

중국산 제품이 높은 가격 경쟁력을 유지할 수 있는 배경에는 저렴(低廉)한 노동력이 한 몫을 하고 있음이 간과 되고 있으며, 또한 가격 수준이라는 것이 어디에 그 근거를 두고 있는지를 분명하게 설명해 주어야 한다고 중국 정부는 주장하고 있다. 불분명한 이유를 들어, 납득 할 수 없는 근거를 바탕으로 하여 중국산 제품에 대해 반덤핑제소를 일삼는 것은 중국정부를 자극하기에 충분한 이유가 된다. 중국 기업들의 불만(不滿)이야기 될수록 중국 정부 내에서는 세계 시장을 향해 거세게 항의하기를 원하고 있다. 이로 인한 자국 내 사정으로 인하여 중국 정부는 중국이 세계 경제 시장에서 중국이 점하고 있는 비중에 비해 지위를 인정받지 못하는 것은 시대착오적 현상이며, 이로 인하여 세계 경제 시장에서 중국 기업들이 혹은 중국산 제품들이 부당한 대우를 받는 것은 불평등한 일이라고 목소리를 높이고 있으며, 점차 세계시장경제에서의 자국의 위치를 높이기 위해 노력하고 있다.

참고로 기술하자면 중국산 제품에 대해 덤핑수출물품이라고 규정짓고 수입국에서 반덤핑관세 등을 부과하는 반덤핑조치와 수출국인 중국 정부로부터 보조금을 지급받아 가격 경쟁력이 높아진 수출 물품에 대해서 상계관세 등을 부과하는 상계관세조치 등은 흔히 보호무역주의의 대표적 예라고 보고 있다.

본 연구를 통해 중국에 대해 반덤핑제소 현황을 더욱 잘 이해하고 중국 상품에 대한 반덤핑조사는 중국의 경제 발전에 대해 미치는 영향을 찾아내려 한다. 이러한 배경 하에 중국 기업들 반덤핑제소에 대한 중대한 문제점을 연구하는 것은 세계 시장에서 중국 기업에 대한 반덤핑제소의 예방과 해결에 대해 매우 큰 이론적 의미와 현실적 의미가 있다고 본다.

제 2 절 연구의 구성 및 방법

본 논문은 이러한 연구의 필요성에 따라 중국산 제품에 대한 반덤핑제소의 운영현황과 문제점 및 개선 방안을 살펴보았다.

중국산 제품에 대한 반덤핑제소와 그에 대한 현황은 많은 문제점을 안고 있기 때문에 사례연구를 통해 중국산 제품에 대한 반덤핑제소의 예방 및 해결에 일조를 하고자 한다.

이러한 연구의 목적을 달성하기 위해 본 연구는 크게 다음과 같이 다섯 개의 장으로 구성해 보았다.

제1장 서론은 연구의 목적과 연구의 방법 및 구성에 대한 서술.

제2장 덤핑 반덤핑제도의 의의와 경제적 효과 및 반덤핑의 주요 규제내용에 대한 서술.

제3장 중국산 제품의 반덤핑피소 현황과 중국 기업의 반덤핑피소 대응에 관한 문제점 분석 및 정리.

제4장 반덤핑제소에 대한 문제점 분석에 따른 개선 방안 논의.

제5장 결론



제 2 장 반덤핑제도의 의의와 경제적 효과

제 1 절 덤핑의 의의와 경제적 효과

1. 덤핑의 의의

일반적으로 덤핑이란 상품을 저렴한 가격, 즉 생산비 보다 낮은 가격에 판매하는 행위 또는 ‘투매’라고 정의 할 수 있다. 그러나 가격이 어느 정도 저렴해야 덤핑에 해당하는 것인지에 대해서는 구체적인 기준이 존재하지 않는다. 이와 관련하여 반덤핑관세 부과와 직접적인 근거가 될 수 있는 GATT 1947(관세와 무역에 관한 일반협정: General Agreement on Tariff and Trade) 제6조는 덤핑에 대해 "한나라에서 생산된 상품이 정상 가격보다 저렴한 가격으로 다른 나라에 수출되는 것(dumping, by which products of one country are introduced into the commerce of another country at less than the normal value of the product, is to be condemned)"이라고 간접적으로 정의 하고 있다. 그러나 이것은 ‘덤핑’에 대한 명쾌한 설명이 되지 못한다.

GATT 1947 제6조가 규정한 덤핑의 개념을 이해하기 위해서는 먼저 ‘정상가격(normal value)’이라는 개념에 대한 설명이 필요하다. GATT 1947 제6조는 명확하지 않지만, 정상가격이란 "통상적인 상거래에 있어 상품이 제3국으로 수출되는 경우의 비교 가능한 최고가격(the highest comparable price for the like product for export to any third country in the ordinary course of trade) 또는 원산지 국가에서의 생산가격에 합리적인 판매비용 및 이윤을 가산한 가격 (the cost of production of the products in the country of origin plus a reasonable addition for selling costs and profits)"이라고 다소 애매한 표현으로 규정하고 있다.

이는 GATT 1947 제6조에 규정되어 있는 내용인데, 이 조항에 나타난 정상가격의 개념정의는 대단히 모호하다. 덤핑에 관한 각국의 자의적인 해석이 문제가 되고 있는 것은 바로 이 GATT 1947 제6조 규정의 모호성에서 비롯되고 있는 것이다. 명확한 개념 정의를 어렵게 만들고 있는 이 조항의 해석방법에 따라 그동안 각국의 덤핑관행에 커다란 차이가 발생하게 되었으며, 이는 국가 간의 무수한 무역마찰이나 분쟁의 요인으로 작용하기도 하였다.

지구상에서 가장 강력한 반덤핑제도를 보유하고 있는 미국의 경우를 보면, 관세법 제

337조(Section 337. Imposition of Anti-Dumping Duties)는 덤핑이란 "공정가격(fair value)보다 낮은 가격으로 판매하는 행위" 라고 정의하고 있다. 그러나 고의인지 우연인지는 몰라도 관세법 상에는 공정가격이 무엇인가에 대한 뚜렷한 개념의 정의가 존재하지 않는다.

요컨대 덤핑행위를 판단하는 미국의 법적인 시각은 덤핑행위란 구체적인 케이스별로 조사를 해보기 전에는 알 수 없는 행위이기 때문에 철저히 미국적인 기준에 입각한 조사에 의해서만 덤핑의 여부가 결정될 수 있다는 것이다. 따라서 어떠한 상품이든 미국의 기준에 의해 '불공정(unfair)' 하다고 판단되는 가격으로 미국에 수입되는 경우, 예외 없이 덤핑에 관련지어 문제 삼을 수 있는 가능성을 열어두고 있는 것이다.

이에 비해 한국의 관세법 제10조는 덤핑이란 외국의 물품이 정상가격 이하로 수입되는 것 이라고 규정하고 있으며, 관세법 시행령 제4조 제6항에서 정상가격의 개념을 명확하게 설명해 두고 있다. 이는 제6조 제2항의 내용을 충실하게 반영한 것으로서 덤핑행위의 기준을 미국식의 '공정가격(fair value)' 과는 달리 '정상가격(normal value)' 이라고 규정함으로써 미국에 비해 덤핑제도의 공정성을 확보하는데 역점을 두고 있는 것이라 생각된다.

이상에서 살펴본 바와 같이 덤핑이란 개념은 대단히 복잡한 의미를 함축하고 있다는 것을 알 수 있다.¹⁾

2. 덤핑의 경제적 효과

덤핑이 경제적 이론에 따라 정당화 될 수 있는 경우가 상당 수 있으며, 그중 일부는 시장경쟁을 촉진하는 전략으로서 정상적인 가격행위이다. 만약 수입급증에 따라 일시적 보호가 필요하다면 이는 덤핑보다는 산업피해규제조치(Safeguards or Escape Clause)로 해결이 가능하다.

덤핑이 정당화될 수 있는 경우는

첫째, 고정비용이 상당하지만 경기 침체시의 일시적 덤핑

둘째, 수요의 불확실성 또는 단기적인 조정비용에 의한 여유생산능력의 유지 필요성

셋째, 시장접근을 위한 일시적인 덤핑

1) 대한상공회의소, 「선진국의 반덤핑규제 대응방안, 1992, p.92.

넷째, 규모의 경제(Economy of Scale)의 활용 등의 경우이다

따라서 각각의 다른 성격을 지닌 덤핑이 국내산업과 국내경제에 미치는 영향은 다를 수밖에 없으며, 이에 관한 논의가 필요하다.

그러나 국제무역 규범에서 덤핑을 규제하는 이유를 들어 보자면 첫째, 수입국의 동종 물품 생산기업이 외국의 저가 수입품에 대하여 판매량의 감소를 가져 오게 되고, 둘째, 기업의 피해는 수입국 고용유지에 지장을 초래하며, 셋째, 수입국 시장에서의 공정거래를 저해하게 된다는 것이다. 이는 결국 수입국시장에 투자한 외국기업에게 피해를 주게 되어 투자를 유치하는데 어려움에 직면하게 된다. 그러므로 국제사회에서 시장개방이란 수입국시장에서의 소비자 후생증진 및 경쟁 촉진이라는 측면이 있음에도 불구하고 일정한 요건 하에 덤핑을 규제하는 것이 공정거래, 고용유지, 투자보호 장기적 소비자보호 등의 측면에서 정당화되는 것이다.²⁾

제 2 절 반덤핑 규범의 이론적 고찰

1. 반덤핑 규범의 발전과정³⁾

(1) 반덤핑법의 생성

덤핑은 18세기 말경부터 영국의 제조업자들이 미국의 신생기업들에게 피해를 야기하면서 일부 국가들이 관심을 갖기 시작하였으며, 19세기 말 경부터는 덤핑으로 인한 국가 간의 논란이 심화되자 각국은 덤핑을 규제하기 위한 법을 제정하기 시작하였다.

반덤핑법의 시초는 1894년에 제정된 미국의 윌슨법이라고 알려져 있으나, 이는 반독점적 성격이 강하여 진정한 의미의 반덤핑법이라고는 할 수 없다.⁴⁾ 이를 제외하면 반덤핑법을 제정한 최초의 국가는 캐나다(1904년)이며, 그 뒤로 뉴질랜드(1905년), 호주(1906년), 남아프리카공화국(1914년) 등이 차례로 입법화함으로써 덤핑은 국제적으로 규제를 받게 된다.

한편 미국은 1916년 세입 법 제800조 내지 제801조에서 형법법규로서 사법적 규제를 제공하는 반덤핑규정을 두었다. 그러나 이 법은 미국 법원에 의해 엄격하게 해석 되었

2) 안재진, 「WTO 체제 하의 반덤핑 협상 전략에 관한 연구」, 건국대학교 석사논문, 2001, pp.2-3.

3) 김 호, 「중국 반덤핑법에 관한 연구」, 고려대학교 박사논문, 2002,p.11.

4) 상공부 무역위원회, 「반덤핑조사 시 피해판정에 관한 연구」, 무역위원회, 92-5(1),1992,p.11.

을 뿐만 아니라 약탈적 의도의 덤핑판정에 대한 입증이 곤란한 이유 등으로 인해 사실상 사문서화 되었다. 따라서 같은 법의 적용을 완화하여 덤핑에 대한 행정적 규제를 규정한 1921년 반덤핑법(Antidumping Act)이 오늘날 미국 반덤핑법의 모체라고 할 수 있다⁵⁾.

이밖에 제1차 세계대전 이후 일본, 영국, 독일, 루마니아 등 상당수의 국가들도 자국 국내 산업이 외국기업이나 제품의 불공정 경쟁에 의해 위협 받을 경우 행정처분을 통해 관세를 인상할 수 있도록 허용하는 입법을 도입하였다. 동 입법이 덤핑만을 대상으로 한 것은 아니었지만, 반덤핑조치로서 이용될 수 있다는 점에서 주목되었다.⁶⁾

(2) 반덤핑에 관한 국제규범⁷⁾

20세기 초반 각국이 불공정한 무역관행에 대한 그들의 관심을 일방적으로 다루고 있던 동안 다각적인 논의를 통하여 덤핑을 다루려는 시도가 있었다. 예를 들면 1922년 5월에 열린 제네바 회의 결과 중의 하나는 덤핑과 차별적 가격설정에 대한 연구를 수행하도록 동맹국들이 요청하는 것이었다. 그 결과 J. Viner에 의해 ‘덤핑에 관한 메모(a Memorandum on Dumping)’ 라는 연구결과가 보고되었으나, 동맹국들은 직접적인 결과를 도출해 내거나 어떠한 종류의 일반적 합의나 국제적인 조치에 도달하는 데는 실패하였다.

그 후 ITO-GATT 준비 작업에서 반덤핑 문제가 논의되었고, 여기에서는 덤핑에 대한 정의 범위와 덤핑수입에 대한 반덤핑관세 부과 이외의 다른 보복수단의 이용가능성에 대해 논란이 많았다. 전자에 대해서는 미국 등이 주장한 대로 가격덤핑에 국한하기로 합의되었고, 후자에 대해서는 반덤핑관세 이외의 다른 보복조치를 제한하는 방향으로 합의되어 1947년 GATT 제6조가 입안되기에 이르렀다.⁸⁾

가. GATT 1947의 제6조

반덤핑, 상계관세 분야에 있어서의 협상의 결과로 탄생한 것이 GATT제6조이다. GATT 제6조의 제정은 반덤핑법의 발전사에 있어 최초로 덤핑의 법적 정의를 명확히

5) Martin. Nettesheim, 「Unfair Trade Practices」, in Eberalnd Grabitz and Armin von

6) J. Viner, 「Article on Dumping in the Encyclopedia of Social Sciences」, p.374.

7) 김 호, 「중국 반덤핑법에 관한 연구」, 고려대학교 박사논문, 2002, pp.12-19.

8) 고준성, 「WTO 체제 하에서의 미국 및 EU 반덤핑법제의 분석」, 산업연구원, 1988, p.25.

하였으며, 최초로 덤핑행위를 국제무역 다자간 규제의 범위에 포함시킴으로써 각국이 덤핑에 대해 저지할 권한이 있음을 명확히 하였다는 등 긍정적인 면이 있었다.

그러나 본 규정은 지나치게 간결하여 원칙적인 문헌에 지나지 않았다. 본 규정은 반덤핑체제의 집행에 대한 상세한 사항에 대해서는 아무런 규정도 두지 않았다. 이러한 구체성의 결여는 각국으로 하여금 GATT를 자신의 법률체제에 따라서 시행할 수 있도록 허용하였고, 그 결과 GATT체결국들 사이에 갈등이 증폭되었으며, GATT 제6조의 이행을 위한 보다 구체적인 규칙의 제정이 요구되기에 이르렀다.

나. 1967년의 반덤핑협정과 1979년의 반덤핑협정

GATT 제6조의 이행과 관련하여 국제적으로 통일된 원칙이 필요하다는 지적에 따라 1959년 및 1960년 두 차례에 걸쳐 GATT 전문가회의가 개최되었지만, 제6조의 해석, 각국의 법제화 등의 문제로 구체화 되지는 못하였다. 1963년 시작된 케네디라운드(Kennedy Round)에서 본 제6조의 해석과 적용 규칙을 명확히 하기 위한 노력의 결과 1967년 6월 30일 「GATT 제6조의 이행에 관한 협정」(Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade)이 체결되었으며, 1968년 7월 1일부터 발효되었다.

이는 GATT와는 별개의 문서로 제정됨에 따라 GATT 가입 국가라 하여 1968년 반덤핑코드에 조인할 의무를 가지는 것은 아니었다. 또한 가입 국들은 본 규약을 준수할 것과 자국의 국내법을 본 규약의 규정과 일치 시킬 것을 약속하였다. 이어 1968년 협의된 반덤핑협정에서는 국가들의 반덤핑법집행에 관한 가입 국들 사이의 분쟁을 해결하기 위하여 반덤핑위원회를 설치하였다.⁹⁾

1968년 반덤핑코드는 1979년에 서명된 제7차 다자간 무역협상인 동경라운드(Tokyo Round)에서 피해의 결정, 수출업자와 수입국간의 가격인상 약속, 반덤핑관세의 부과 및 징수 등 일부 조항들이 개정되었다.¹⁰⁾ 개정 된 반덤핑코드는 1980년 1월 1일부터 이를 수락 하였거나 가입 동의한 국가에 한하여 1980년 1월 1일부터 발효 되었다. 그리고 나머지 국가들에 대하여는 본 코드의 수락 또는 가입 동의한 날로부터 30일 뒤에 발효되었으며, 1968년에 발효된 코드는 자동으로 폐기되도록 규정함으로써 1968년 반덤핑코드

9) GATT, BISD 15th Supplement, p.35.

10) 1979년 반덤핑협정은 「GATT 제 6조의 시행에 관한 협정」으로 3부 16개 조항으로 구성되어 있다. 1979년 4월 12일에 조인하여 1980년 1월 1일부터 발효하였다.

를 대체하게 되었다.

다. 우루과이라운드와 WTO 반덤핑협정

1979년 반덤핑협정은 반덤핑법 운영의 핵심이라 할 수 있는 덤핑 존재의 결정을 위한 정상가격 및 수출가격의 산정방법이나 국내 산업에 대한 실질적 피해의 결정에 관한 규정안에 불확정적인 개념이 포함되어 있을 뿐만 아니라 경우에 따라서는 단지 일 반적인 기준만 제시되어 있다. 따라서 그 시행에 관한 구체적인 규정이 결여되어 있는 관계로 수입국이 자의적으로 반덤핑법을 운용할 가능성은 여전히 상존하고 있었다.

또한 1980년대에 들어오면서 GATT 반덤핑협정이 경제적 상황의 급변에 따른 덤핑행 위들을 규제하는데 적합한 것인가의 논의가 야기되었다. 즉, 일본 및 개도국들을 비롯 한 주요 수출국들은 미국, EC, 캐나다, 호주 등 선진국들이 반덤핑제도를 주요 수입규 제수단으로 활용하고 있다고 주장하였다.

기업의 국제화에 따른 우회덤핑, 상승덤핑 및 이전가격 조작 등을 통한 위장덤핑 등 새로운 기업관행에 대해 현행 반덤핑 코드가 효과적으로 대처하지 못하고 있다는 선진 국들의 주장이 복합적으로 작용하여 우루과이라운드에서 논의되기 시작하였던 것이 다.¹¹⁾

우루과이라운드 협상에서는 기본적으로 현행 반덤핑협정의 기본 골격을 그대로 유 지한 채 그 개정의 폭을 최소화하고자 하는 주요 제소국측 입장과 현행 협정을 최대한 개정하여 가능한 한 반덤핑조치의 남용을 제한하려는 주요 피소국측 입장이 대립하는 가운데 협상이 진행되었다.

오랜 협상 끝에 1993년 12월 15일 UR 최종의정서¹²⁾ 제2편 WTO 설립협정의 부속협 정 내의 상품 교역 협정에 수록된 14개 부속협정 중 8번째 문서인 「1994년 GATT 제6 조의 이행에 관한 협정」으로 채택되었다.¹³⁾

우루과이라운드에서 채택된 WTO 반덤핑협정의 내용과 특징을 간단히 살펴보면 다 음과 같다.

첫째, 구체적인 적용기준의 설정이다.

WTO 반덤핑협정은 기존의 반덤핑 제도의 애매한 부분을 어느 정도 구체화하고 있

11) 대한상공회의소, 「선진국의 반덤핑규제 대응방안」, 1992, p.92.

12) 이것은 MTN FA I 으로서 우루과이라운드 다자간 무역협상의 결과를 수록한 최종의정서의 약칭이다.

13) 법무부, 「UR 협정의 법적 고찰(상)」, 법무부, 1994, pp.260-261.

다. 예컨대 수출자의 적절한 수출국 내 판매가격을 추정하는데 사용되는 구성가격 산정 시 일반판매비와 이윤을 산정함에 있어 기존의 반덤핑 법은 합리적인 금액으로 산정하도록 함으로써 모호하게 규정하고 있으나, 반덤핑 협정은¹⁴⁾ 실제자료에 근거하여 일반 판매 관리비와 이윤을 산정하도록 하고 있다. 또한 협정은 덤핑마진이 2% 이하인 경우를 미소마진으로 규정하고 있으며,¹⁵⁾ 제소자격의 범위에 대한 구체적 기준, 반덤핑조치의 소멸시효 기간 설정 등 구체화된 기준을 제시하고 있다.

둘째, 수출가격과 정상가격의 비교에 있어 모든 거래의 가중평균 가격을 비교하는 것을 원칙으로 함으로써 공정성을 확보하고 있으며 예외적인경우에 피해에 대한 누적평가를 할 수 있도록 규정하고 있다.¹⁶⁾

셋째, 반덤핑 절차에는 몇 가지 특징이 있다.

① 반덤핑조사의 신청자격을 완화하고 있다.

우선 반덤핑조사를 신청할 수 있는 신청인의 범위에 대해 신청을 지지하는 국내생산자의 동종 상품의 총생산량이 지지 또는 반대를 표명한 국내 생산자 총생산량의 50% 이상을 차지하여야 한다. 또한 지지하는 국내생산자의 생산량이 당해 국내 총생산량의 25% 이상인 경우로 한정하고 있지만, 그 기준이 낮을 뿐만 아니라 근로자와 노조까지도 신청인의 범위에 포함시킴으로써¹⁷⁾ 반덤핑조사의 신청을 용이하게 하고 있다.

② 덤핑마진과 수입물량에 대한 요구를 구체화하고 있다. 협정에 의하면 덤핑마진이 2% 미만인 경우 반덤핑조사는 종료되며, 수출국으로부터의 덤핑수입이 수입국에서의 동일한 상품수입의 3% 미만인 경우에도 조사는 종료될 수 있으나, 개별적으로 3% 미만인 모든 국가로부터의 덤핑수입이 수입국에서의 동일한 상품수입의 7% 이상인 경우에는 반덤핑조사는 계속된다고 규정하고 있다.¹⁸⁾

③ 조사의 수행 중에 있어 당국으로부터 일정한 사항에 대해 고지 받거나 필요한 정보의 제공을 통지 받게 되는 이해 당사자의 범위를 한정하지 아니함으로써 각 회원국의 관련 국내법에 따라 그 범위가 확대 될 수 있게 되었다.

④ 조사 기간을 18개월을 초과 할 수 없도록 규정함으로써 조사의 장기화로 인한 피해를 줄이고자 노력하고 있다.

14) WTO 반덤핑협정 제 2.2.2 조.

15) WTO 반덤핑협정 제 5.8조.

16) WTO 반덤핑협정 제 3.3조

17) WTO 반덤핑협정 각주 14.

18) WTO 반덤핑협정 제 5.8조.

⑤ 자동소멸조항을 도입함으로써 반덤핑조치의 기간을 명시하고 있다.

즉, 가격인상 약속을 포함한 반덤핑조치는 5년 이내에 종료되어야 한다. 다만, 일몰 제심을 통하여 피해를 야기하는 덤핑이 지속되거나 덤핑행위가 재발 될 우려가 있다고 판단하는 경우에는 반덤핑조치는 연장될 수 있도록 규정하고 있다.¹⁹⁾

이와 같이 WTO 반덤핑협정이 보다 구체적이고 객관적인 판정 기준을 도입함으로써 전체적으로 볼 때 종전의 GATT 반덤핑코드에 비해 상당히 발전된 내용을 규정하고 있지만, 아직도 기준의 모호성 등 적지 않은 문제점을 남겨두고 있다.²⁰⁾ 이러한 문제점들과 우회덤핑방지규정의 입안 등 사항은 뉴라운드협상에서 풀어야 할 숙제로 남아있다.

2. 반덤핑제도의 의의

덤핑은 수입국 내의 효율적인 자원분배를 저해하고 시장 질서를 문란하게 한다는 점에서 국제무역에서는 불공정무역으로 간주되고 있다. 따라서 수입국의 정부는 외국(수출국)의 생산자가 덤핑을 하였다는 증거를 확보하고 국내의 동종 산업이 덤핑수입으로 인하여 실질적 피해(material injury)를 입었거나 또는 입을 우려가 있다고 판단한 경우에 그러한 덤핑행위를 시정함으로써 공정한 경쟁관계를 확립하고 국내 산업을 보호하기 위한 목적으로 덤핑차액 이하에 해당하는 관세, 즉 반덤핑관세를 부과할 수 있도록 국제협정에 의해 허용되고 있다.

반덤핑관세는 수입자가 부담한다는 면에서는 일반관세와 동일하다고 할 수 있다. 그러나 그 발생 원인이 수출자의 불공정한 덤핑행위이므로 그 책임이 수출국에 전가되어 특정 수출국 혹은 특정 수출기업의 물품에 대하여 선별적으로 부과된다는 점에서 모든 수출국이나 수출기업에게 무차별적으로 동일한 관세를 부과하는 일반관세와는 그 성격이 매우 다르다고 할 수 있다. 특히 세이프가드(Safeguard)는 수입으로부터 발생하는 국내산업의 피해를 규제하기 위해 수입을 제한하는 측면에서는 같은 의의를 갖고 있으나, 그 기본적인 성격이 명확히 구분된다는 점에 유의하여야 한다.

다시 말해 세이프가드는 수출국이 국제규범을 위배하지 않고 공정하게 수출을 하였

19) WTO 반덤핑협정 제11.3조.

20) WTO 반덤핑협정의 문제점은 매우 많이 지적되고 있지만, WTO 도하개발아젠다 협상(뉴라운드협상)에서 논의되고 있는 반덤핑협정 분야에 대한 논의동향을 살펴보면 다음과 같다. 협정 제2.2.1 조에서의 '통상의 거래'에 대한 기준의 완화, 제2.2.2조 구성가격을 산정하기 위한 대체 안에 있어 순서의 제시, 누적평가의 조건의 강화, 인과관계의 개념의 제시, 실질적 피해의 위협의 용어의 모호성, 제소적격의 기준의 강화, 공익조항 결여, 일몰제심의 모호한 기준 등이다.

음에도 불구하고 수입국 내에 수입이 증가하여 산업피해가 발생했을 때에 한시적으로 수입을 규제하는 제도임에 반하여, 반덤핑조치는 수출국이 WTO 반덤핑협정에 의해 금지되어 있는 덤핑행위, 즉 불공정무역행위를 자행함으로써 수입국 내에 산업피해를 야기했을 경우에 한시적으로 관세를 부과하는 불공정무역에 대한 수입 제한조치이므로 다분히 응징적인 성격을 띠고 있다고 할 수 있다.

한편 WTO 반덤핑협정의 산업피해에 대한 정의에 따르면, “피해의 결정은 실증적인 증거에 근거하여야 하며, 먼저 덤핑수입물량 및 그 덤핑수입이 국내시장의 동종물품 가격에 미치는 영향과, 또한 동 수입이 그러한 제품을 생산하는 국내의 생산자에게 미치는 영향의 양자에 대한 객관적인 검토에 기하여 행해져야 한다.”고 규정하고 있다. 덤핑행위 즉 불공정무역 행위가 있다고 하더라도 반덤핑 조치가 실시되기 위해서는 덤핑행위로 인하여 피해를 입은 국내 산업이 제소하여야 하고, 그러한 국내산업의 피해가 덤핑행위로 인하여 일어났음이 객관적으로 밝혀져야 한다.

반덤핑제도는 특정 수출국이나 수출기업의 상품에 대해 선별적으로 적용할 수 있고, 보상의무가 면제되므로 그 적용이 비교적 용이할 뿐만 아니라 WTO 반덤핑협정상의 규정에 모호한 점이 많아 수입국의 고의적인 운용으로 남용될 가능성이 높다는 특성이 있다. 특히 각국은 WTO 반덤핑협정의 모호한 규정을 이용하여 반덤핑제도의 운용절차를 자국에 유리하도록 규정하고 있다.

뿐만 아니라 다수 국가들의 덤핑이라는 불공정무역행위의 규제보다는 조사당국의 편의와 보호무역의 수단으로서 반덤핑제도를 악용하는 경향이 있으며, 장시간의 조사기간을 통하여 조사결과에 관계없이 피소기업의 수출에 막대한 타격을 입힐 수 있다는 점에서 반덤핑제도의 고의적인 운용이 국제사회에서 비관세무역장벽으로 분류되고 있다.

3. 반덤핑제도의 정상가격과 제3국의 정의

GATT 1994는 제6조 제 1항의 규정에서 덤핑 (dumping)²¹⁾이라 함은 일국의 상품을 타국에 정상가격보다 낮은 가격으로 수출하는 행위로서, 이로 인해 수입국의 해당 산업

21) 덤핑(dumping)의 종류에는 산발적 덤핑, 지속적 덤핑, 약탈적 덤핑이 있는 바, 이중 국제적으로 논란의 대상이 되는 것은 지속적 덤핑과 약탈적 덤핑이다. 또한, 기복적으로 덤핑은 아니지만 결과가 덤핑과 동일한 효과를 나타내는 유사덤핑에는 환율상승에 의한 환덤핑(foreign exchange dumping), 낮은 임금이나 노동조건에 기인하여 발생된 사회적 혹은 보조금덤핑(subsidiary dumping), 자연환경과 생태계에 악영향을 미치는 생산조건에 의해 나타나는 생태계적 덤핑(ecological dumping)이 있다. (윤기관, 「국제무역학원론」, 법문사, 1992, pp232-234)

에 중대한 손해 혹은 손해의 위협을 가하거나, 국내산업의 발전을 저해하는 행위로 규정하고 있다. 또한 수출가격과 정상가격의 차이를 덤핑마진 (dumping margin)으로 해석 한다. 정상가격이 높게 책정 될수록 덤핑판정의 가능성이 높아지고 그 마진을 (margin rate)²²⁾도 높아진다. 정상가격은 덤핑행위의 존재를 결정하고, 덤핑마진을 산출하는데 결정적인 작용을 한다.

GATT 1994 제6조 제2항에서는 정상가격을 확정하는 다음의 세 가지 방법에 대해 규정하고 있다.

첫째, 수출국에서 ‘정상교역과정’ 중에 형성된 국내시장의 판매가격

둘째, 제3국으로의 수출가격

셋째, 구성가격. 즉 생산원가, 관리비용과 합리적인 이윤을 합산한 가격

이상에서 보는 바와 같이 정상가격을 결정하는 수출국의 국내시장가격과 제3국으로 수출하는 가격은 반드시 ‘정상적인 교역과정 중’에 발생한 것이어야 한다. 그러나 비시장경제국의 경우는 이러한 가격 및 피소상품의 각종 생산요소의 가격이 모두 정상적인 교역과정 중에 발생한 것이 아니기 때문에 비시장경제국내의 가격과 원가에 관한 자료는 신뢰성이 없으므로 해당상품의 정상가격을 산출하는데 이용될 수 없다는 것이다. 따라서 비교 가능한 제3의 시장경제국가를 유사국 (제3국)으로 선정하여 그 국내 동종제품의 가격으로 정상가격을 산정하는 것이다.

GATT 1994제6조 제2항의 정상가격 확정 3가지 방법 중 둘째(제3국으로의 수출가격)가 이에 해당된다.

비시장경제국의 국내가격이 제품의 실질가치를 충분히 반영하지 못하는 주요 이유로는 다음과 같다.

첫째, 비 시장경제국가는 자원, 생산원료가 국가의 소유이고, 원자재, 에너지의 가격과 임금이 국가에 의해 일률적으로 결정되기 때문에 제품의 가치가 왜곡되어 실질적인 생산원가를 반영할 수 없다.

둘째, 화폐의 교환이 자유롭지 못하기 때문에 제품의 국내가격과 수출가격을 비교하는 것이 불가능하다. 비 시장경제국가에서는 정부가 목표로 하는 수요와 교역의 종류에 따라 다양한 환율이 존재할 수 있다.

셋째, 국가가 무역을 독점하고 있기 때문에 수출가격이 제품의 생산원가, 수요와 공

22) 덤핑마진율=(덤핑마진/정상가격)*100, 덤핑마진=정상가격(수출국 국내 판매가격)-수출가격

급관계를 충분히 반영하지 못하고 있다. 비시장경제국의 대외무역은 국가가 국영무역회사를 통해 독점하고 있기 때문에 시장경제국의 수출업체와는 성격이 다르다. 비 시장경제국은 정부가 가격과 분배에 대한 모든 것을 통제하고 무역경영권을 독점하고 있기 때문에 그 수출가격이 시장경제에서 일반적으로 통용되고 있는 가격과 개념이 다르다. 때문에 덤핑마진의 산정에 필수적인 가격비교가 불가능하여 반덤핑법을 직접 적용할 수 없다는 관점은 보편적으로 인정받고 있다.

(1) 일반적 정상가격

일반적으로 ‘정상가격’이라고 말할 수 있는 범위는 피소 상품이 수출국시장에서의 일반적인 판매가격, 즉 “일정 범위 내에서의 국내 판매가격”을 말하는 것이다.

그러나 현 중국의 신, 구 조례는 정상가격에 대해 개념정의를 내리지 않고 있으며, 신 조례는 WTO반덤핑협정의 규정²³⁾에 따라 정상가격의 종류와 우선순위를 다음과 같이 확정하고 있다.

첫째, 수입상품과 같은 동종 상품이 수출국 국내시장에서의 통상적인 거래²⁴⁾ 과정에서 비교 가능한 가격이 있는 경우, 동 가격을 정상가격으로 한다.²⁵⁾

둘째, 만약 수출국 시장에 동종 상품의 판매가 존재하지 않는 경우이거나, 또는 동종 상품의 가격, 규모 때문에 공정한 비교를 할 수 없는 경우에는, 동종 상품의 적절한 제3국에로의 비교 가능한 수출가격(제3국 수출가격)을 정상가격으로 한다.²⁶⁾

셋째, 동종 상품의 원산지 국가에서의 생산비용에 합리적인 비용, 이윤을 합산한 가

23) 반덤핑협정에서는 이런 정상가격의 결정기준으로 다음과 같은 3가지 기준을 제시하고 있는바, 첫째 기준은 수출국에서 소비되는 동종 상품에 대한 통상적 거래에서의 비교 가능한 가격이고 두 번째 기준은 적절한 제3국으로 수출되는 동종 상품의 비교 가능한 대표적 가격이며, 세 번째 기준은 원산국에서의 생산비용에 합리적인 관리비, 판매비와 기타 비용 및 이익을 합산한 가격, 즉 구성가격이다(WTO 반덤핑협정 제2.1조, 제2.2조)

24) “통상적인 거래”란 시장 거래과정에서 가격에 영향을 줄 수 있는 요소가 배제된 거래를 가리킨다. 일반적으로 다음과 같은 상황들은 비통상적인 거래로 간과되는데, ①원가이하의 판매 ②서로 연관이 있는 회사 사이의 거래 등이다. 그러나 이러한 기준 외에도 각국별로 서로 다른 기준을 갖고 있음을 유의할 필요가 있다. 예를 들어 EU는 통상의 상거래에 있어서의 현실판매가격은 완전경쟁하에서의 가격을 의미하지 않는다. 제품의 판매가격은 설령 경쟁이 제한되어 있어도 총 원가를 중당하는 한 통상의 상거래 가격으로 간주되기 때문이다. 그러므로 경쟁이 정부 또는 기업의 행위, 즉 정부의 최저가격제도, 기업카르텔 가격, 독점가격이 강하게 제한된 경우라고 하여도 정부 또는 기업이 설정한 높은 가격이 정상가격으로 채용된다고 한다. 이에 대해 미국은 가격통제 또는 유통제한에 따른 판매는 통상의 거래로 간주하지 않는 경우가 있다.

25) 신 반덤핑조례 제4.1(1)조.

26) 신 반덤핑조례 제4.1(2)조.

격을 정상가격(구성가격)으로 한다.

중국의 반덤핑법상 정상가격에 대한 결정기준은 WTO 반덤핑협정에 명시된 정상가격 산출 방식과 일치하다. 중국 또한 상기 세 가지 기준 중에서 첫 번째 기준을 우선 적용해야 하는 결정 기준으로 하고 있고 두 번째, 세 번째 기준은 첫 번째 기준을 적용할 수 없는 경우에만 적용하는 대체기준으로서 양자 사이에는 순서의 차이가 없다.²⁷⁾ 그러나 중국의 실무관행상 두 번째 기준인 제3국으로의 수출가격은 국가 간 경제발전 수준과 시장개방정도의 차이, 제3국으로의 판매정보수집의 어려움 등의 원인 때문에 실천에서 적용되는 경우가 아직까지 없고 세 번째 기준인 구성가격이 상당히 많이 적용되고 있다.

(2) 비시장경제국(Non Market Economy Country)의 정상가격

비시장경제국(Non Market Economy Country)의 정상가격 산출 방법은 수출국의 국내 시장가격을 적용하는 것을 원칙으로 하나, 만약 동종 상품이 수출국 국내시장에서 판매되지 않거나 또는 비교가 불가능한 경우 제3국에서 판매되는 동종 상품의 가격을 수출가격으로 적용한다. 그러나 비시장경제국(Non Market Economy Country)의 정상가격을 제3국의 수출가격으로 정할 경우 일정 조건이라 할 수 있다. 제3국 수출가격이란 수출국 상품이 제3국 시장에서 판매되는 가격을 말한다. 정상가격을 산출함에 있어 앞에서 이미 언급한바와 같이 수출국 국내시장에서 통상적인 거래에 의한 판매가 존재하지 않는 경우나, 수출국 국내시장의 특별한 시장 상황 또는 소규모의 판매 때문에 적절한 비교가 불가능할 경우 제3국으로의 수출가격을 적용하거나 제3국에서 판매되는 유사상품의 시장가격을 비시장경제국(Non Market Economy Country)의 정상가격으로 정한다.²⁸⁾

(3) 제3국의 정의

27) 수출국들은 그 동안 구성가격의 산정에 있어 자의성이 개재되어 결국 덤핑마진율이 높게 산정되는 결과를 낳았다고 주장하면서 제3국 수출가격을 구성가격보다 우선적으로 적용할 것을 주장하였다. 그러나 이에 대하여 미국, EC는 어떤 수출국이 다른 국가에 덤핑가격으로 상품을 수출하고 있는 경우, 다른 제3국에도 덤핑가격으로 수출할 가능성이 크다는 이유로 우선순위 설정에 반대하였다. 결국 타협을 이루지 못하고 기존의 규정을 그대로 존치하게 됨으로써 구성가격 방식을 통하여 자의적인 덤핑마진율이 산정되는 문제는 해소되지 못하였다.(김장 법률사무소, 「UR 덤핑방지협정의 축조해석, 그 영향 및 대응방안에 대한 연구」, 한국무역협회, 1994년, 32면.)

28) 신 반덤핑조례 제4조

유사국 (제3국: analogue country)제도는 반덤핑 안전에서 비시장경제국(Non Market Economy Country) 수출품의 정상가격을 확정할 때 수출국의 수출 상품이 수출국 국내 시장에서 판매되지 않거나 수출국 국내시장에 의한 가격이 형성되지 않아 그 정상가격을 산출할 수 없을 경우, 수입국 주변의 수출국과 유사한 국가를 제3국으로 선정하여 선정된 제3국에서 판매되는 동종제품의 시장가격이나 그에 준하는 유사제품의 시장가격을 비시장경제국(Non Market Economy Country)의 시장 가격으로 대체 적용해 정상가격으로 산정하는 제도이며, 이때 선정된 시장경제국(Market Economy Country)이나 비시장경제국(Non Market Economy Country)을 수출국이 아닌 유사국 즉 제3국 이라고 칭한다.²⁹⁾

4. 시장경제지위의 정의 및 주요국의 판정기준

(1) 시장경제지위의 정의

일반적으로 시장경제 지위를 부여받지 못한 국가들을 비시장경제국(Non Market Economy Country)으로 정의하고 있다. 시장경제지위(MES: Market Economy Status)는 정부 간섭 없이 시장의 원자재 가격이나 임금, 제품가격 등이 결정된다고 인정하는 것을 말한다. 조금 더 구체적으로 비시장경제국(Non Market Economy Country)을 정의하자면 다음과 같다.

비시장경제국은 중앙계획경제체제(CPE: Centrally Planned Economies)하에 있는 국가로서 개인기업 또는 시장 지향적(Private Enterprise or Market-Oriented Economies)로 이해되는 시장경제국가이외의 모든 국가를 의미한다. 중앙계획 경제체제란 광의로 볼때 중앙집권적인 정부가 국가 전체 거시경제의 운영을 제도적으로 통제하는 체제를 말하는데, 이러한 체제하에서는 자본주의경제체제에서처럼 시장의 기능, 즉 수요와 공급의 원칙에 따라 생산과 소비가 이루어지는 것이 아니고 오직 중앙집권적인 계획과 명령에 따라 경제활동이 이루어지게 된다.³⁰⁾

수출국이 통제경제를 실시하는 비시장경제국가인 경우, 수출국 국내가격은 정상가격,

29) 미국은 대체국(surrogate country, EU는 유사국(제3국)(analogue country), 한국에서는 수출국이 아닌 제3국으로 부르고 있으나, 본 연구에서는 유사국(제3국)으로 약칭.)

30) 김원순·엄인호(1996), 「비시장경제국에 대한 3개국(미국, 캐나다, 한국)의 반덤핑조치 연구-중국사례 분석」, 대외경제정책연구원, p.21

즉 시장수급의 균형점에서 이루어지는 시장 간격이 아니기 때문에 비시장경제국가의 국내 판매가격과 수출가격을 비교하여 ‘덤핑 마진’을 산출할 수 없다. 그리고 비시장경제체제하에서는 생산요소가 시장원칙에 의하여 공급되는 것이 아니고, 공급규모, 자원 배분, 자원가격을 임의로 결정하기 때문에 국제시장 경쟁력도 임의로 조작할 수 있다고 여겨진다. 이로 인해 비 시장경제국가들이 수출한 상품의 국내 판매가격은 반덤핑 목적을 위한 정상가격으로 사용할 수 없다. 결국 WTO의 규정안에서 비시장경제국가의 가격제도에 대한 규정이 없기 때문에 대체국을 선정하여 대체국의 국내시장가격을 정상가격으로 사용하는 방법이 이용되고 있다.³¹⁾

(2) 비시장경제국에 대한 WTO 및 각국의 규범

① WTO의 규범

WTO의 반덤핑문제에 대한 전문 규범은 주로 제6조 및 그 후의 《1994년 과세와 무역 총 협정 제6조 시행에 관한 협정》 (혹은 《반덤핑협정문》이라고도 한다)을 말한다. 그렇지만 이 두 가지 협정은 비시장경제국 기준에 대한 규정이 명확하지 않다. 다만, 1955년 GATT 제6조 1항에 대한 解釋注에서 비시장경제 문제에 대한 규정이 있다. 그 후 이 규정은 GATT 1994부속서9(주석 및 보충규정)으로 대체되었다.

그 보충규정의 내용은 "완전히 혹은 실질적으로 거래를 독점하고 국내가격이 국가에 의하여 결정되는 국가로부터 수입하는 경우 제1항의 목적상 가격비교 가능성을 결정함에 있어서 특별한 어려움이 존재할 수 있음이 인정되며, 그러한 경우 수입체약국은 그러한 국가에서의 국내가격과 엄격하게 비교하는 것이 항상 적정할 것이 아닐 수도 있다는 가능성을 고려하는 것이 필요하다고 판단할 수 있다."

이것은 비시장경제 문제에 대한 GATT의 최초의 원칙성 규범이라고 할 수 있다. 《반덤핑협정문》 제2.7조에서 "본 조항은 GATT 1994 부속서1의 제6조 1항에 대한 제2보충규정을 침해하지 않다"고 규범하고 있다. 이러한 규정은 WTO각 체약국은 비시장경제 원칙을 결정하는 것에 위해 법률 근거를 제공했다. GATT는 "완전히 혹은 대체적으로는 국가가 거래를 독점하고 국가에 의하여 국내가격이 결정되는 국가"를 비시장경제국가로 삼는다. 이 문제를 바탕으로 WTO 반덤핑 규범에서는 명확한 정의가 없어서

31) 최승환(2003), 「국제경제법」, 박영사, p.301

WTO의 각 체약 국가들은 이러한 문제에서 자유롭게 결정하는 권한을 갖고 있다. 그러므로 한 국가의 비 시장경제국가여부 판정 문제에서는 각 회원국들이 어느 국가들이 비 시장경제국가인지를 나름대로 판정할 수 있다.

② 미국의 규범

미국은 1988년 《종합무역과 경쟁법》에서 비 시장경제국가에 대해 다음과 같은 규범을 하였다. "미국 통상법상의 비시장경제국가라 함은 시장원리에 의하여 가격이 결정되지 않는 즉, 국가의 상품유통에서 진정한 공정한 가격이 형성되지 않는 국가"로 의미하고 있다. 그리고 미국 통상부는 비 시장경제국가를 선정할 때 다음과 같이 요소를 고려해야 한다고 규정 한다.³²⁾

- 1) 환율의 태환 정도
- 2) 노사 간의 임금협상의 존재 및 이에 따른 임금의 결정 정도
- 3) 외국투자의 허용과 합작투자 정도
- 4) 정부의 생산에 대한 소유나 통제정도
- 5) 자원의 분배, 가격의 결정 그리고 기업의 생산 결정에 대한 정부의 통제 정도
- 6) 기타 필요한 사항 등

③ EU의 규범

EU는 미국의 규정하고 달라 비 시장경제 여부에 대해 명확한 정의가 없고 아무런 판정기준도 없다. 단지, 1994년 제519호 조상에서 비 시장경제국가 명단을 제시했다: 알바니아, 아르메니아, 아제르바이잔, 중국, 그루지아, 카자흐스탄, 조선, 키르기스스탄, 몰도바, 몽골, 러시아, 타지키스탄, 투르크멘, 우크라이나, 우즈베키스탄, 베트남. 그렇지만 EU의 반덤핑법에 따라 비시장경제국가가 이상과 같은 국가뿐만 아니다. 1997년 유럽 집행위원회는 NMES(Non-market Economy Status)국가 내에서 시장경제원리가 적용되는지 여부에 대한 판단은 개별 사안별로 해당산업에 대해서 판단할 수 있도록 하고, 또한 개별덤핑율과 가격조정요소를 적용할지 여부에 대한 체제적인 접근방법을 제정할

32) 張瑜, 「中國의 非市場經濟地位와 反덤핑 制度 運營에 관한 研究」, 江陵大學校, 大學院, 貿易學科, 2008年2月

것을 제안했다.

1998년 4월 각료이사회는 집행위원회의 제안을 받아들여 반덤핑규범을 개정했다.³³⁾ EU의 반덤핑 조사 시에는 해당국이 비시장경제국인지 여부 보다는 해당산업에 시장원리가 적용되는 여부가 더욱 중요하다고 할 수 있다. 구체적으로 아래와 같이 5가지 기준에 따른다.³⁴⁾

- 1) 가격, 비용, 원재료, 기술과 노동에 대한 대가, 생산량, 판매 및 투자 등에 대한 기업의 의사결정이 국가의 간섭 없이 수요와 공급 원리에 따라 이루어졌는 지와 주요 생산 비용이 시장가격을 반영하는지 여부
- 2) 국제회계기준에 따라 외계감사를 받은 회계자료를 보유하고 있는지 여부 및 기업의 모든 분야에 이러한 회계기준이 적용되고 있는지 여부
- 3) 기업의 생산비용과 재무구조가 특히 감가상각 및 기타상각, 물물교환, 채무상환에서 동전의 비시장경제국가의 영향으로 왜곡되어 있는지 않은지 여부
- 4) 관련기업이 기업 활동에 대한 확실성과 안정성 보장하는 파산법 및 재산관련 법규의 적용을 받는지 여부
환율이 시장 원리에 따라 결정되는 지 여부

④ 한국의 규범

한국의 관세법시행령 제58조 제3항에 의하면 NMES 국가들을 "통제경제를 실시하는 시장경제체제가 확립되지 아니한 국가"로 정의하고 이러한 국가들로부터의 수입된물품의 정상가격 판정 규범을 정하고 있다. 그러나 시장경제 체제가 확립되지 아니한 국가가 시장경제체제로의 전환체제에 있거나 재정경제부령이 정하는 경우에는 시장경제국으로 인정하여 제1항 및 제2항의 규범에 따른 통상거래가격 등을 정상가격으로 안정하고 있다. 그러므로 한국 무역위원회가 NMES에 대해 실질적으로 분석하고 검토해서 판단하여 정의내린 실무지침에 의하면 시장경제국가라 함은 "국가가 완전히 또는 실질적으로 완전히 거래를 독점하고 국내가격이 국가에 의하여 결정되는 국가"를 말하며, "생산요소 및 물품의 거래가 실질적으로 국가의 독점 하에 이루어지거나 생산요소 및 제품의 가격이 국가에 의하여 결정되어 당해 국가의 물품 판매가격이 고정 가치를 반영

33) Council Regulation (EC) No. 2238/2000 of 9 October 2000.

34) EC Anti-Dumping Regulation Article 2(7).

하지 못 하는 국가"라고 할 수 있다. 또한 실무지침에서는 비시장경제국가의 판단 기준으로서 다음의 요소를 고려하고 있다.³⁵⁾

- 1) 기업의 소유구조 및 공무원이 이사회 및 경영진에 참여하고 있는지 여부
- 2) 당해 국가의 통화가 타국의 통화로 태환될 수 있는지 여부
- 3) 당해 국가에서의 임금이 노동자와 경영진간의 자유로운 협상에 의해 결정되고 있는지, 종업원 해고 및 고용도 자율적으로 결정되고 있는지 여부
- 4) 외국기업들에 의한 합작투자 또는 기타의 투자가 당해 외국에서 허용되고 있는지, 이익의 배분과 투자된 자본의 회수가 보장되고 있는지 여부
- 5) 생산수단을 정부가 소유 또는 통제하는지 여부
- 6) 자원의 배분 및 가격과 생산량 결정에 대한 정부 통제 정도
- 7) 전력, 용수 등 공공자원의 공급이 적절한 계약조건으로 이루어지고 있는지 여부
- 8) 토지임자 및 자금차입이 시장경제국에서 적용되는 적절한 계약조건에 의거하여 이루어지고 있는지 여부
- 9) 기타 무역위원회가 적절하다고 판단하는 요인



35) 한국무역위원회, 「덤핑률 조사 실무지침(예규제2001-5호)」, 2001.

제 3 장 중국산 제품의 반덤핑피소 현황과 원인 분석

제 1 절 중국산 제품의 반덤핑피소 현황

최근 몇 년 동안 중국의 대외 개혁개방이 급속도로 발전하면서, 세계 각국으로의 수출입이 날이 갈수록 높아지고 있다. 2009년 글로벌 경제위기 상황에서 중국의 대외 무역 수출 금액은 2,072억 달러에 이르고 있었다. 이렇게 호황을 누리는 중국의 대외수출은 다른 한편으로는 대외 무역 분쟁도 그만큼 많고 잦아지고 있음은 부인 할 수 없다.

2009년 12월 2009년 12월 15일까지, 중국 제품에 대해 세이프가드를 발동한 나라 및 지역은 20개 국(지역)이다. 무역규제 조사는 107회에 이르고 이에 해당된 금액은 119억 달러에 이른 다.³⁶⁾

2009년도 한해에만도 미국이 중국산 제품에 대한 무역규제 조사는 23회에 이른다. 이는 전년 2008년도 대비 무려 53%가 증가한 수치이다. 이와 관계된 금액은 2009년도 중국산 제품에 대한 글로벌 무역규제 조사 총액의 65%를 차지한다. 따라서 중국산 제품에 대한 반덤핑제소에 따른 현황과 그 원인에 대한 분석은 중국산 제품에 대한 반덤핑제소의 위협에서 벗어나기 위한 실제적 의미가 있다고 본다.

1. 중국산 제품의 반덤핑피소 분석

전 세계적으로 1995년부터 2009년까지 15년간 실시 된 반덤핑제소 횟수를 살펴보면 총 3,865건에 이른다. 이 가운데 피소된 각국의 제품이나 기업을 조사해 본 결과중국산 제품이나 기업에 대한 반덤핑제소가 가장 많았다.

1979년 EU가 중국산 제품에 대해 처음으로 반덤핑 조치를 취한 이후로 서방세계가 중국산 제품에 대한 반덤핑제소는 날이 갈수록 늘어가고 있다. 가장 중요한 입증자료는 아래 <그림 3-1>과 <그림 3-2>에서 잘 나타나고 있다.

중국은 최근 15년 동안 세계에서 가장 많은 반덤핑 제소를 당한 나라가 되었다. 근거 자료로서 <그림 3-1>과 <그림 3-2>를 살펴보면, 도표는 1995년~2009년까지의 전 세계가 실시한 반덤핑 조사 현황을 나타내고 있다. 이 현황 속에서 중국은 가장 많은 반덤핑피소 국이었음을 알 수 있다.

36) http://www.ccpittz.org/Html/IndustryNews/2010-2/2/_201022161708487.htm

<그림 3-1>에서 보듯이 1995년에서 2009년까지 15년 간 전 세계에서 총 3,865회의 반덤핑제소가 실시 되었다.

1995년 이래로 전 세계에서 실행된 반덤핑제소나 제소에 따른 반덤핑조치는 해가 거듭 될수록 그 횟수를 더하여 가고 있다. 표에서 보여주듯이 2009년도에 이르러서는 제소건수가 437회로 최고조에 이른 며, 최저로 표기된 년도가 1995년도의 157회이다.

전 세계의 덤핑제소 건수가 날로 증대해 가고 있다는 것은 세계가 보호무역주의라는 새로운 이데올로기에 당면해 가고 있다는 증거이다.

세계가 자국의 상품과 기업을 보호하기 위해 자국 수입품에 대해 이같이 많은 반덤핑제소를 실행하였으며, 그 가운데 가장 많은 제소를 당한 수입제품은 중국산 제품이라고 할 수 있다.

15년간 전 세계에서 실행한 반덤핑제소 건수는 총 3,865회로 이중 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 건수가 746회에 이른다. 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 횟수는 1995년에는 20회에 머물다가 2009년에는 무려 75회에 이르며, 매년 그 횟수가 증가해 오고 있다. 이는 중국산 제품의 세계시장에서 그만큼 위협적인 존재가 되어가고 있다는 것을 의미하기도 한다.

<그림 3-2>에서 살펴보면 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 횟수는 전 세계 반덤핑제소 현황 중 비율이 매년 상승하고 있었음을 보여준다.

중국산 제품에 대한 반덤핑제소 횟수가 전 세계 반덤핑제소에서 차지한 비율은 1995년 때 12.73%를 시작으로 2008년의 35.1%까지 14년 동안 22.37%로 증가 하였다. 이와 같이 중국산 제품에 대한 반덤핑제소의 급속한 증가는 중국산 제품이 세계 각국의 경제대상이 되고 있다는 증거이며, 다시 말해서 중국은 전 세계 반덤핑 조사의 주요 목표국이 되고 있다는 것이다.

이와 같은 현상으로 인하여 중국은 전 세계의 자국 상품과 자국기업의 보호를 위한 명분을 살리기 위해 또는 실제적 보호를 위한 무분별한 반덤핑 조사 및 제소로 인한 절대적 피해국이 됨과 동시에 중국의 수출산업에 대해 심각한 위협에 직면하게 된다는 것을 단적으로 설명해 주고 있다.

<그림 3-1> 1995-2009년 국제 반덤핑조사 건수 통계

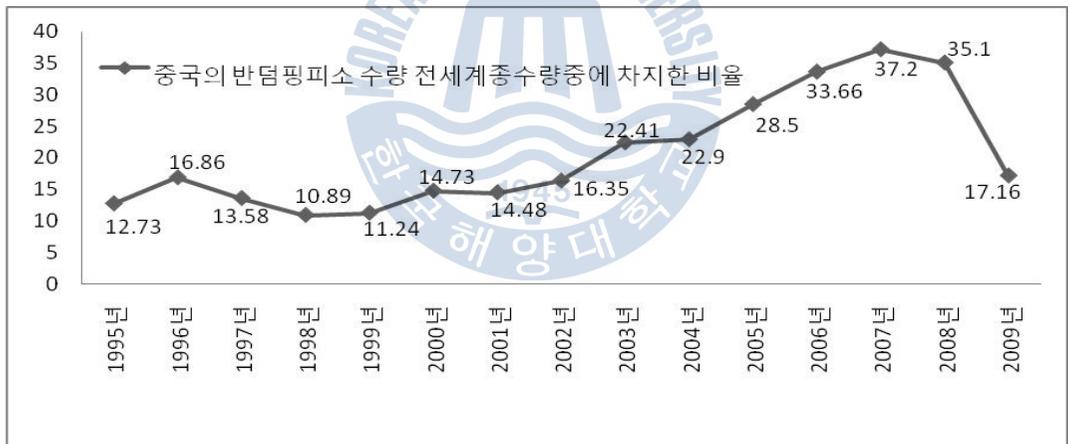
<단위: 건>



자료 : < <http://www.wto.org> >, <<http://www.mofcom.gov.cn>>

<그림 3-2> 1995-2009년 전 세계 반덤핑 건수 중 대 중국 반덤핑제소 제품 비율

<단위: %>



자료 : < <http://www.wto.org> >

2. 중국산 제품의 반덤핑피소 국가별 분석

조사 된 바로 1995년부터 2009년까지, 전 세계에서 중국 제품에 대한 반덤핑제소는 총 746회이며, 이와 관련된 국가와 지역은 27곳이다.

아래 <그림 3-3>에서 나타난 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 국가에 대해 순위별로

살펴보면 다음과 같다.

인도(130건), 미국(100건), EU(90건), 아르헨티나(81건), 터키(56건), 브라질(43건), 남아프리카공화국(32건), 호주(30건), 멕시코(28건), 한국(24건), 캐나다(23건)에 이르며, 이들 11개국에서만 총 637건에 이른다. 이들 11개 국가가 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 비율이 전 세계에서 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 총 비율의 85.39%를 차지한다.

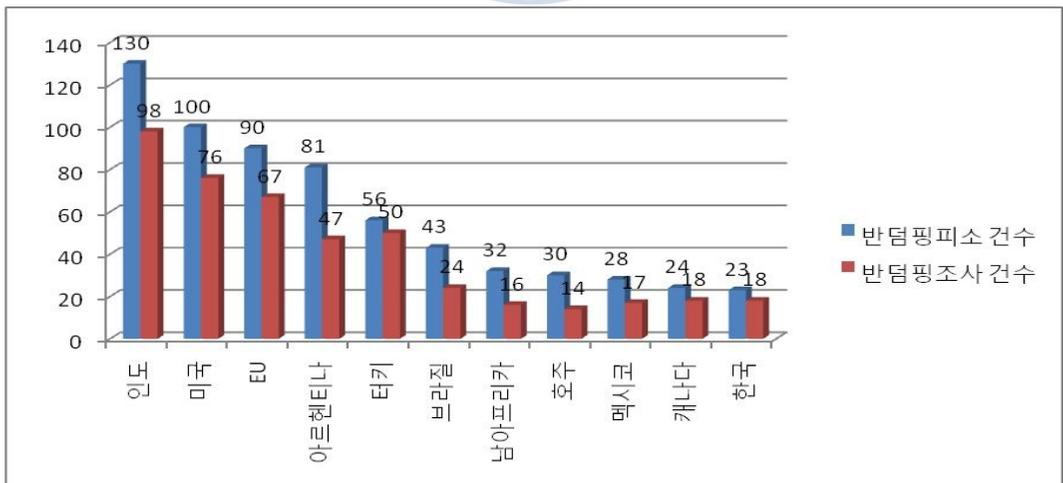
중국산 상품에 대한 반덤핑제소 국가를 보면 초기에는 주로선진국들이었으나 근년에 들어서는 개발도상국들의 중국산 제품에 대한 반덤핑제소가 증가하고 있다. 이미 선진국보다는 개발도상국들이 중국산 제품에 대해 빈번한 반덤핑제소를 하는 주요국들이 되어 버렸다. 1995년부터 2009년까지 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 후 반덤핑조치를 내린 국가들 및 반덤핑조치 건수를 살펴보면, 인도(98건), 미국(76건), EU(67건), 터키(50건), 아르헨티나(47건), 브라질(24건), 한국(18건), 캐나다(18건), 멕시코(17건), 남아프리카공화국(16건), 호주(14건)이다.

상기11개국의 중국산 제품에 대한 반덤핑조치를 내린 건수는 총 445건이었다. 이중 반덤핑제소 후 반덤핑조치를 실행한 국가와 그 실행 비율을 보면 다음과 같다.

터키(89.29%), 한국(78.26%), 미국(76%), 인도(75.38%), 유럽연합(74.44%)이며 이들 5개 국가는 중국산 제품에 대한 반덤핑조치 결정 비율이 70%이상으로 상당히 높다.

<그림 3-3> 대 중국 반덤핑제소 및 조치 상위 11개국

<단위: 건>



자료 : <<http://www.wto.org>>; <<http://www.mofcom.gov.cn>>

3. 반덤핑피소 중국산 제품의 종류별 분석

중국산 제품은 최근 몇 년 동안 대외무역이 급속도로 성장했다. 중국산 제품의 수출경쟁력은 지속적으로 강화되어 왔고, 대외 수출품의 품목도 점차 다양화 되어 가고 있다. 이런 현실 속에서 중국산 제품은 세계 각국에서 견제를 받게 되고 이로 인한 중국산 제품에 대한 반덤핑제소 또한 늘어나는 것이 사실이다.

중국산 제품의 반덤핑제소 현황을 1995년부터 2008년까지의 자료에서 살펴보면 반덤핑피소를 당한 중국산 제품의 종류는 19종이나 된다.

아래 <표 3-1>에서 살펴보면 반덤핑피소 물품 중 가장 많이 피소를 당한 품목은 비금속 및 비금속제품으로 178건에 이르며, 그 다음이 화학공업제품으로 159건이다. 기계장비 및 기계부품은 도합 94건이며, 방직원료 및 방직제품이 68건 피소 되었고, 플라스틱제품 52건, 건축자재 및 건축용 제품이 40건, 신발, 모자, 배드민턴, 조화 등이 17건, 광물이 16건, 제지 류 제품 또한 15건에 이른다. 마지막으로 기타 47건으로 나타난다.

피소 당한 제품 종류는 모두 11개 품목이고 피소건수는 686건에 이른다. 이 11개 품목이 전체 반덤핑피소 물품 중에서 90%에 해당된다. <표 3-1>에서 살펴보면 비 금속제 관련 제품과 화학제품에 대한 반덤핑피소율이 아주 높다는 것을 알 수 있다. 이 두 제품에 대한 피소율은 전 제품의 피소율의 60%를 넘고 있다.

<표 3-1> 1995-2009년 중국산 반덤핑피소 제품종류

종 류	피소건수	조치건수
비(卑)금속 (Base Metal) 관련제품	178	117
화학공업 제품	159	114
기계장비와 기계부품	94	54
방직원료와 방직제품	68	43
플라스틱제품	52	33
기타	47	36
건축재료와 관련제품	40	23
신발, 모자, 배드민턴, 조화등	17	16

광산품	16	10
제지 류 제품	15	7
합 계	686	453

자료 : <<http://www.wto.org>>, <<http://www.mofcom.gov.cn>>

제 2 절 중국산 제품의 반덤핑피소 원인 분석

1. 내부 원인

(1) 중국 경제의 발전과 수출 확대

중국의 대외 수출 급속하게 팽창 되면서 그 규모와 속도가 세계의 이목을 집중하기에 충분하였다. 수출액 1,000억 달러의 쾌거를 이룬 1994년 이후 6년만인 2000년에는 중국의 대외 무역 수출 총액이 2,000억불로, 지난 90년대에 중국의 대외 수출 무역의 평균 성장 율이 14.5%라는 놀라운 수치를 기록하고 있는 것이다. 이는 당시 세계 수출 증가 속도의 거의 두 배에 이르는 수치이다.

2001년(중국의 WTO가입원년) 중국의 수출입 무역 총액은 5,000억 달러에 이른다. 또한 WTO가입 후 삼년 동안 중국의 대외 수출입 총액은 무려 2배 이상이 증가하였다. 중국 1997년에 이르러 세계 10위의 수출대국이 되었으며, 2년 뒤인 1999년에는 세계 9위에 올랐다. 계속되는 수출량 증가로 인해 무역국 순위가 계속 상승하면서 2000년에는 세계 7위에 랭크되었으며, 2005년 도에는 일본의 증가세를 누르고 세계 3위에 도달하였다. 2012년 현재 중국의 무역교류 액은 38,700억 달러로 세계 1위를 차지하고 있다.

중국의 대외 수출 무역의 급속한 증가로 인하여 중국산 제품이 세계시장 점유율 또한 가파르게 상승하였고 이는 유사 제품을 생산하는 경쟁국의 우려를 야기 시키는 결과를 초래하게 되었다. 한편으로는 중국산 제품은 수입국에서 동종의 제품들과 더 치열하고 격렬한 경쟁을 해야만 했다. 또한 중국산 제품은 진출하는 국가에서 비교우위를 점할 수 있어야 하고 또한 자국제품 보호를 위한 수입국의 대항관세(counter tariff)³⁷⁾에

37) 상대국이 국내산업 보호 등을 이유로 긴급히 관세를 인상할 경우에 그에 대항하기 위하여 상대국으로부터의 수입품에 대하여 인상하는 관세.[네이버 지식백과] 대항관세 [counter tariff, 對抗關稅] (두산백과)

대한 대비도 해야 한다. 이러한 현실 속에서 중국산 제품이 반덤핑제조를 당하면 상당히 불리한 입장에서 타 제품과 경쟁을 해야 하는 것이다. 제품의 지명도가 거의 없는 중국산 제품이 이러한 상황에 부딪치게 되면 시장 경쟁력은 현저히 약화되는 것은 사실이다. 이를 타파하기 위해서는 중국 정부와 중국 기업은 협심하여 중국산 제품이 진출한 국가의 관세와 무역환경 등등에 관한 연구와 분석에 적극 협조해야 하는 것은 자명한 사실이다.

<표 3-2> 1981-2010년 중국 수출입 증가율 비교표

<단위: 억 달러>

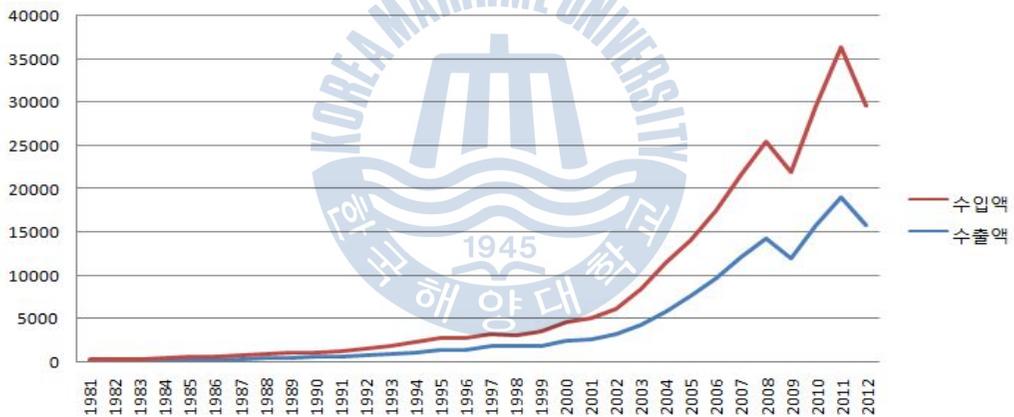
년 도	수 출		수 입		수 출 입		무역순차
	수 출 액	증 가 폭 (%)	수 입 액	증 가 폭 (%)	수 출 입 액	증 가 폭 (%)	
1981	220.1		220.2		440.3		-0.1
1982	223.2	1.41	192.9	-12.4	416.1	-5.50	30.3
1983	222.3	-0.40	213.9	10.89	436.2	4.83	8.4
1984	261.4	17.59	274.1	28.14	535.5	22.76	-12.7
1985	273.5	4.63	422.5	54.14	696.0	29.97	-149.0
1986	309.4	13.13	429.0	1.54	738.4	6.09	-119.6
1987	394.4	27.47	432.2	0.75	826.6	11.94	-37.8
1988	475.2	20.49	552.7	27.88	1027.9	24.35	-77.5
1989	525.4	10.56	591.4	17.00	1116.8	8.65	-66.0
1990	620.9	18.18	533.5	-9.79	1154.4	3.37	87.4
1991	719.1	15.82	637.9	19.57	1357.0	17.55	81.2
1992	849.4	18.12	805.9	26.34	1655.3	21.98	43.5
1993	917.4	8.01	1039.6	29.00	1957.0	18.23	-122.2
1994	1210.1	31.91	1156.2	11.22	2366.3	20.91	53.9
1995	1487.8	22.95	1320.8	14.24	2808.6	18.69	167.0
1996	1510.5	1.53	1388.3	5.11	2898.8	3.21	122.2
1997	1827.9	21.01	1423.7	2.55	3251.6	12.17	404.2
1998	1837.1	0.50	1402.4	-1.50	3239.5	-0.37	434.7
1999	1949.3	6.11	1657.0	18.15	3606.3	11.32	292.3
2000	2492.0	27.84	2250.9	35.84	4742.9	31.52	241.1
2001	2661.0	6.78	2435.5	8.20	5096.5	7.46	225.5
2002	3256.0	22.36	2951.7	21.19	6207.7	21.80	304.3

2003	4382.3	34.59	4127.6	39.84	8509.9	37.09	254.7
2004	5933.6	35.40	5613.8	36.01	11547.4	35.69	319.8
2005	7620.0	28.42	6601.2	17.59	14221.2	23.15	1018.8
2006	9690.8	27.18	7916.1	19.92	17606.9	23.81	1774.7
2007	12180.2	25.69	9558.2	20.74	21738.4	23.47	2622.0
2008	14285.5	17.28	11330.9	18.55	25616.4	17.84	2954.6
2009	12016.6	-15.88	10055.6	-11.26	22072.2	-13.84	1961.0
2010	15779.3	31.31	13948.3	38.71	29727.6	34.68	1831.0
2011	18986.0	20.3	17434.6	24.9	36420.6	22.5	1551.4
2012	15779.3	31.3	13948.3	38.7	29727.6	34.7	1831.0

자료: 중국세관

<그림 3-4> 1981-2012년 중국 수출입 비교 그래프

<단위: 억 달러>



자료: 중국세관

지난 기간 동안 중국의 수출입관련 특징을 정리하면 다음과 같다.

- 1993년 중국의 대외 수출입 총액 1,957억 달러로 세계 11위.
- 1994년 중국의 대외 수출입 총액 2,366.3억 달러로 세계 수출입 총액의 2.59% 차지.
- 1997년 중국의 대외 수출입 총액은 3,251.6억 달러로 세계 10위
- 2002년 중국의 대외 수출입 총액은 6207.7억 달러로 전년도 동기 대비 21.8% 증가했으며, 세계 5위 달성. 무역순이익 303.53억 달러, 전년도 동기 대비 34.6% 증가.

- 2003년 중국의 대외 수출입 총액은 8,512.1억 달러, 전년도 동기 대비 37.1% 증가. 세계 제4위. 무역이익 255.4억 달러, 전년도 동기 대비 16.1% 감소.
- 2004년 중국의 대외 수출입 총액 1,1548억 달러, 수출총액은 5,934억 달러. 세계3위.
- 2005년 중국의 수출입 총액 14,220억 달러, 전년도 동기 대비 23.2% 증가. 수출총액 일본 추월 세계 3위.
- 2006년 중국의 수출입 총액 17,606억 달러, 전년도 동기 대비 23.8% 증가했다. WTO의 통계에 의하면 미국 추월세계 2위.
- 2007년 중국의 수출입 총액 21,738.4억 달러, 세계수출입총액의 8.8% 차지. 이 밖에 중국홍콩과 타이완이 3,500억 달러, 2,460억 달러로 세계 13위와 16위차지. 세계무역 수입국 3위. 전년도 동기 대비 21% 증가. 세계수입 총액 6.7% 차지.
- 2008년 중국의 수출입 총액 14,300억 달러.전년도 동기 대비 17.2% 증가. 수입액 전년도 동기 대비 18.5% 증가.
- 2009년 중국의 수출과 수입액 모두 독일 추월. 세계 1위 수출국, 세계 2위 수입국.
- 2010년과 2011년 중국은 수출 세계 1위, 수입 세계 2위, 미국은 수출 세계 2위, 수입 세계 1위 국으로 등록.

(2) 중국의 수출 증가와 부조화

현 중국의 수출 제품을 살펴보면 노동집약형의 상품에 치우쳐 있다. 이는 고부가 가치를 창출할 수 있는 제품이 아니며, 기술 집약형 제품보다 경쟁력이 떨어지고 개발도상국이나 후진국과의 경쟁에서 우위를 점할 수 없게 되어 있다. 예를 들자면 방직 산업, 경공업, 농수산물(특히 수산물 채취)이 많은 비중을 차지하고 있다. 이들 제품의 가격구성을 분석해 보면 노동비용이 가장 큰 몫을 차지하고 있다. 이러한 제품 가격구성은 노동력이 저렴한 중국의 입장에서 볼 때 이들 제품은 선진국 제품에 비해 가격의 비교우위 (comparative superiority)를 점할 수는 있다. 미국 산업 노동자의 평균 소득은 중국 산업 노동자의 평균 소득보다 36배. 그런데 이런 노동집약적 상품은 국제시장에서 항상 과당경쟁(excessive competition) 상태이고, 상품의 부가가치도 낮은 것이 사실이다.

덤핑 제품이라고 판정하는 조건 중 제일 중요한 것은 바로 정상가격 (normal price)이다. 그러므로 정상가격이하로 수출한 제품은 반덤핑피소를 당하게 되는 것이다.

중국 같은 경우를 보자면 값싼 노동력과 수출에 대한 중국정부의 보조금 지급으로 인하여 노동집약형 중국산 제품이 정상가격 이하로 수출할 수 있는 여건이 중국내에서 상당히 보편적으로 조성될 수밖에 없는 것이 사실이다. 이런 상황을 세계 각국이 모를 리 없으므로 자국에 수입되는 중국산 노동집약형 제품에 대해서 촉각을 곤두세우며 예의 주시하는 것은 당연한 결과이다. 그러므로 전 세계에서 중국산 노동집약형 제품에 대해 반덤핑제소가 끊이지 않는 것이다.

세계 수입국의 시장 여건에서 보자면 중국 본토에서 수출하는 직접수출품(direct export)과 홍콩을 통한 중국의 간접수출품(indirect export)의 65%를 수입하는 국가는 EU와 미국이다. 이 두 지역이 바로 중국산 제품의 수출품 집약시장(target market)이라고 할 수 있다. 수출 집약시장(target market)이 중국 수출에 차지하는 비중이 아주 높기 때문에 중국산 제품은 어쩔 수 없이 EU와 미국의 상관 산업과의 무역 마찰을 피할 수 없게 된다.

통계에 따르면 중국산 제품에 대한 반덤핑조치의 90%를 미국, EU, 캐나다 및 호주 등 4개국에 의한 것이었다. 예를 들면 중국의 금속 마그네슘(Mg, magnesium)은 1993년도 EU에 수출 물량은 100톤 미만이지만 3년 뒤인 1996년에는 수출물량이 11,000톤으로 급증했다. 이와 같은 수출 물량의 급증은 수입국 정부의 자국 제품에 대한 보호가 이루어져야 한다고 생각하게 하며 또한 반덤핑 의혹을 갖게 하기에 충분한 여건이 만들어지는 것이다.

현재 중국의 경제구조(economic structure)는 아직까지 구조적 구성요소가 합리적이지 않다. 산업에 대한 장기적인 발전 계획이 없고 단기간의 이익에만 급급해 하고 있다. 또한 대부분의 수출기업들은 각자의 능력으로 수출시장을 개척하고 있기 때문에 동종기업의 카르텔이 구성되어 있지 않다.

중국인들은 대부분의 수출 제품에 대한 산업관리와 생산업체에 대한 교육 부족 및 관리 부족으로 인하여 야기되는 여러 문제점에 대한 인식이 부족하고, 수출제품과 수출에 대한 관리를 규범화하지 못했다. 이런 기본적인 제도의 확립이 되어 있지 않기 때문에 중국산 제품이 해외시장에서 아주 쉽게 반덤핑제소를 당한다고 할 수 있다.

한 가지 예로 몇 년 전 중국산 사과주스가 해외에서 좋은 평을 받아 수출에 많은 기여를 하였다. 이익 또한 아주 높다고 하자 중국 각지에서 사과주스 생산 공장이 난립하게 되었다. 당연히 가격경쟁에서 중국산 제품끼리의 경쟁이 시작되었고 더 낮은 가격으

로 수출하게 되자 수출물량은 늘어나면서 이익은 줄어들고 급기야 미국에서 중국산 사과주스에 대해 반덤핑조치를 내린 것이다.

(3) 중국기업의 반덤핑피소에 대한 소극적 대응

세계 각국에서 중국산 제품에 대한 반덤핑제소를 하면 중국기업은 이에 대한 항소라든가 국제무역기구에 이의를 제기하는 경우가 거의 없다고 한다. 이의를 제기하지 않을 경우, 제소 국이나 제소기업에서는 중국 정부나 기업이 중국산 제품에 대해 스스로 반덤핑 수출이었음을 인정하고 있다는 의식을 심어주게 된다. 이런 현상으로 인해 국제사회에서는 중국산 제품에 대해 반덤핑제소를 하면 중국정부나 중국기업은 반덤핑제소에 대해 무 대응으로 일관하므로 중국산 제품에 대해 반덤핑제소를 하게 되면 무조건 반덤핑 조치를 얻어 낼 수 있다는 불문율까지 형성되는 정도이다. 이런 결과를 초래하게 된 원인은 중국이 세계시장에서 비시장경제국(Non-market economy countries) 지위에 있었기 때문이다. 그것은 중국산 제품 수입국에서 중국의 모든 제품에 대해서 동일한 세금을 부과하는 이득을 얻기 위함이다. 비시장경제국지위에 있는 국가의 제품이 그 제품을 수입하고 있는 국가에서 동일국생산품의 어느 한 상품이라도 반덤핑조치를 당하게 되면 해당 비시장경제국의 제품을 수입하고 있는 수입국의 모든 비시장경제국의 제품에게 반덤핑조치를 당한 해당제품에게 부과되는 관세율을 부과 할 수 있게 되어있다. 그러므로 중국산 제품을 수입하는 수입국에서는 자국의 기업과 제품을 보호하기 위해 자국 생산품보다 싼 가격에 수입되는 중국의 어떠한 제품에 대해서도 반덤핑조치가 취해진 중국산 제품과 동일한 세금을 과다하게 부과하여 가격경쟁력에서 중국산제품에 뒤지는 자국의 기업 및 생산품을 보호하는 한편 수입국 정부는 자국민과 기업에 정부의 노력을 보여주는 기회로 삼기 위한 방편이기도 하기 때문이다.

비시장경제국지위는 해당국가의 수출기업들에게 반덤핑제소에 대해 안이한 태도로 일관하게 되는 또 다른 원인을 제공하게 된다. 이유인즉 반덤핑제소를 당한 중국의 해당기업이 기업의 모든 정력과 능력을 동원하여 제소를 이겨낸다 하더라도 오랜 시간과 많은 경제력과 기업전체가 정력을 쏟아 부은 후 얻어지게 되는 자사 제품에 대한 혜택이 아니라 비시장경제지위국인 자국이 생산한 모든 제품에 대해 반덤핑조치에 따른 수입국의 높은 관세가 부과되지 않는 혜택으로 이어지기 때문에 굳이 무리해 가면서 많

은 돈과 시간을 투자해 반덤핑 제소에 응대하지 않게 되는 것이다. 반대로 그와 같이 많은 경비와 시간을 할애하여 반덤핑제소에 적극적 대응을 했음에도 불구하고 패소하여 반덤핑조치를 받게 되면 해당기업 혼자 소송비용 및 세금부과에 대한 모든 책임을 져야함과 동시에 반덤핑조치를 당한 수출국에 수출하는 모든 중국 기업들에게 과도한 세금을 부과하게 된 책임전가를 당하게 되는 모진 힐난을 받아야 하기 때문에 반덤핑 제소에 대해 적극적 대응을 하지 않게 되는 것이다.

또 다른 이유는 수출기업들의 반덤핑에 대한 의식부족이다. 물론 소송비용에 대한 부담도 있을 것이지만 반덤핑제소에 적극적으로 대처 할 수 있는 전문 인력의 부족도 기업들의 반덤핑에 대한 무 대응 이유 중의 하나라고 볼 수 있다. 의식부족과 함께 어떻게 대처해야 가장 좋은 결과를 얻을 수 있는가를 모르고 있기 때문이다. 이런 환경적 요인으로 인하여 세계 각국의 반덤핑제소에 속수무책일 수밖에 없어 무 대응으로 일관하게 된다면 중국산 제품의 수입국들이 중국산 제품에 대한 반덤핑제소를 부추 키게 된다.

앞으로 시간이 지날수록 세계 각국의 중국산 제품에 대해 반덤핑제소는 늘어 날 전망이다. 이 같은 사태가 예상되는 그 예를 들어 보자면 1994년 미국은 중국산 마늘에 대해 반덤핑제소를 했고 이를 항의하거나 대응하는 기업이 없고, 중국정부 또한 이에 대한 아무런 조치나 대응이 없어 그해 미국은 중국산 마늘에 대해 376%의 관세를 부과 했다. 이후 미국시장에서 중국산 마늘은 찾아 볼 수 없게 된 것은 당연한 결과이다.

마늘사건 이후 이 사건을 담당했던 미국 내 법률사무소는 중국이 반덤핑제소에 무 대응으로 일관한다는 사실을 인지하고 미국 양봉업계를 선동하여 중국산 꿀에 대한 반덤핑을 제소했고 더하여 미국 자전거 업체를 충동질 하여 반덤핑제소를 하게 하였다. 계속해서 버섯 통조림, 청남염료 등등의 중국산 제품에 대해 반덤핑제소를 했다. 이로 인해 중국기업의 손실액은 3억 달러에 이를 것으로 추정 된다.

2. 외부 원인

(1) 신 보호 무역주의의 강화

작금의 세계 무역시장의 자유화 발전증대로 인하여 자국의 무역을 보호하기 위한 보호무역주의는 갈수록 심화되어가고 있다. 자국 산업의 보호 유지를 위한 관세수준을 높

이고 있고 비관세장벽은 상호무역협정과 세계무역보호법에 구속을 받기 때문에 세계 각국은 교묘한 방법으로 자국 기업을 보호하기 위하여 고도화된 관세장벽을 만들어 가면서 이를 은폐하고 있다. 그중 가장 탁월한 효과를 나타내는 것이 반덤핑제소이다. 반덤핑 제소는 세계무역기구에 의해 자국의 기업을 보호하기 위한 합법화 된 방법 중의 하나이기 때문이다.

반덤핑제소는 국제적으로 공인된 법적 근거를 가지고 있는 합법적인 무역제재 방법이 고며, 보다 구체적이고 실제적 제재를 가 할 수 있으며, 조속한 조치로 인한 보다 강력한 효과를 볼 수 있기에 세계 각국에서 끊임없이 반덤핑제소가 일어나고 있는 것이다.

세계 각국이 자국에 수입되는 물품에 대하여 끊임없이 반덤핑제소를 하는 이유는 반덤핑 조치를 받은 제품에 대해서는 단일한 세금을 부여 할 수 있고, 단기간에 세금징수가 이루어지기 때문이다. 이런 장점으로 인해 세계 각국은 자국 제품에 대한 무역보호 조치의 수단으로, 또 자국기업에 대해 정부가 실질적으로 자국기업을 보호하고 있다는 명분제공의 하나로 빈번하게 자국수입물품에 대해 반덤핑제소를 하게 되는 것이다.

이와 같은 세계무역시장의 상황 하에서도 중국산 제품이 국제시장에서 차지하는 시장점유율이 점점 더 높아지고 있으므로 중국 기업들은 세계 각국의 무역장벽에 빈번하게 조우된다. 이는 중국정부가 중국기업에게 자국 제품이 세계시장에서 반덤핑피소를 당할 경우 지급되는 정부보조금, 수출기업에 대한 다양한 보장 조치 및 국가 핵심 기술 이전, 기업환경 특혜, 노동자 임금 보조 등으로 인해 세계시장은 중국산 제품에 대해 촉각을 곤두세우고 있으며, 중국정부의 이 같은 조치로 인해 중국산 제품은 세계 각국의 도전에 직면하게 되는 것이다.

세계 각국의 신보호무역주의가 날로 심화되어 가는 것은 분명하다. 이는 앞으로 중국산 제품이 세계시장에서 겪어야 하는 어려움을 보여주는 것이다.

과연 중국산 제품은 앞으로 빈번하게 겪어야 할 세계 각국의 견제를 어떻게 이겨내야 할 것인가.

중국은 근래 13년 동안 세계에서 반덤핑제소를 가장 많이 당한 나라이다. 이로 인한 중국의 경제적 손실은 매년 300~400억 달러에 이른다. 이는 중국산 제품의 안정적 장기 대외수출 전망을 어렵게 하는 가장 큰 요소 중의 하나라고 볼 수 있다. 향후 5~6

년래 중국은 무역대국에서 무역 강국으로 전향 할 수 있는 중요한 시기라고 할 수 있다. 끊임없이 변화하는 국제환경에 직면해 있고, 각종 외부갈등 요인들을 안고 있으며, 세계 각국과의 무역마찰에 적극적으로 대비해야 한다.

중국은 강한체질의 무역 강국이 되기 위해서는 대외경제를 심도 깊게 연구하여 그 결과물의 활용을 극대화 하여 자국 무역발전을 위해 국제적으로 유리한 입지를 마련해야 할 것이다

오래전부터 세계는 국제화 시대에 이르렀다.

미국이 가까워지고, 아프리카는 개발되고 있으며, 동남아의 가난한 국가들이 새로운 시장경제제도 도입으로 인하여 발전하고 있다. 근자에 이르러서는 세계경제의 중심이 아시아로 옮겨지고 있다는 말들도 나온다. 세계경제의 발전 주류가 변화하고 있다는 증거이다. 갈수록 치열해 지는 세계 시장경제의 핵심이 되기 위해서는 우월한 경쟁력을 갖추어야 한다. 그 경쟁력은 단순한 ‘수단’이 아니라 영구히 사용 할 수 있는 ‘도구’로 존재해야 한다. 그러한 ‘도구’를 갖추므로 해서 주권국가와 기업의 생존과 발전을 도모할 수 있게 되는 것이다.

세계 각국의 정부는 더욱 더 치열해 지는 국제 무역경쟁 하에서 자국 산업과 자국의 무역이익을 보호하기 위해서 자국기업과 외국기업간의 무역경쟁에 직접적인 개입도 불사하고 있다. 다른 한편으로는 수입품에 대해 높은 수입관세를 적용하거나 자국 수출품에 대해 수출보조금 지급 등의 자국 기업보호수단으로 자국기업의 수익과 국제 무역 시장에서의 지위유지를 위해 노력 하고 있다. 또한 일단의 외국기업이나 수입제품이 자국의 기업이익을 위태롭게 할 때 선진국정부도 직접적으로 개입하여 자국제품 및 기업 보호에 나선다. 특히 “취업”이 벌써 일종의 공산품(公産品)이 되어 버렸다. 이젠 사회가 제공하는 일자리도 일종의 서비스 공공상품이라고 할 수 있게 되어 버렸다. 세계 각국은 수입품 증가로 인해 자국의 실업문제가 대두되면서 이 실업문제가 정치적으로 이슈가 되어 지고 있는 것도 사실이다.

지나친 저가의 수입품으로 인해 자국 제품의 경쟁력이 저하되거나 상실되어 자국 기업체의 도산 및 파산으로 이어진다거나, 그로 인해 기업체에 노동력을 제공하는 산업 인구의 실직으로 이어지는 경제쇼크가 사회문제로 대두 될 때 정치권에서는 이에 대해 자국의 기업과 노동인구의 보호를 위해 문제제기를 할 수 있다.

노동권 출신의 정치가나 기업 출신의 정치가들이 정부에게 주는 정치적 압력을 무시

할 수만은 없기 때문이다. 또한 이런 정치적 압력이 생기기 이전에 자국민 보호 차원 및 자국경제의 침체를 막기 위해서는 노동력 위주의 자국 기업을 보호해야 하는 것도 사실이다.

지금 세계 무역시장에서는 중국·멕시코·말레이시아·인도 등을 대표주자로 하는 개발도상국의 수출규모가 빠르게 확대되고 있으며, 세계 상품시장의 중요한 공급자로서 점차 중요한 자리를 차지하고 있다. 특히 중 저급 상품시장에서는 이들 나라들이 일정한 수출경쟁력을 갖추게 되었고 선진국이 보유한 마켓 셰어를 점차 대체하고 있는 실정이다.

이들 대표적 개발도상국들의 급속히 증가하는 수출량은 국제무역의 불균형성장(unbalanced growth) 상황을 완전히 바뀌어 놓을 수는 없지만, 이들 국가들의 수출능력 확대화는 전 세계 무역패턴(pattern)에 미치는 영향은 크다. 이로 인하여 대표적 개발도상국들의 제품은 구미시장으로 진출 후 수입국의 관련기업에게 지대한 영향을 미치고 있다. 그들의 영향력을 가장 최소화하기 위해 구미 선진국들은 그들의 정치력과 경제력을 이용하여 대표적 개발도상국들에 대한 강한 경제체제를 취하고 있다.

이 같이 점점 어려워지고 있는 수출상황 속에 처해 있으면서도, 이들 대표적 개발도상국 간의 제품과 시장구조(market structure) 또한 실질적으로 아주 비슷하기 때문에 대표적 개발도상국들 간의 경쟁도 치열하다. 이 같은 상황으로 인하여 근년에 들어 이들 대표적 개발도상국간의 무역 분쟁 또한 국제무역 분쟁의 중요한 근간이 되고 있다. 이 유인즉 이들 간의 분쟁 결과에 의해서 자유무역의 글로벌화와 이로 인한 국가 간 이익 충돌과 갈등이 새로운 국면을 맞게 될 가능성이 크기 때문이다. 이러한 세계 각국의 신보호무역주의는 자유무역의 글로벌화 과정 중에서 마주치게 되는 큰 문제의 원인 중 하나라고 볼 수 있다.

신보호무역주의가 널리 성행하기 때문에 중국이 국제시장을 개발하고 진출하는데 큰 장벽이 되고 있으며, 또한 중국의 대외무역 환경을 악화시키는데 일조하고 있음을 부인할 수 없다. 그 이유를 설명하자면, 중국산 제품의 국제시장으로의 수출량이 급속히 증가함에 따라 중국 기업들에 대해 세계 각국의 수입국들은 중국산 제품에 대해 반덤핑, 반관세보조금(anti subsidy duty) 등의 조치와 기술, 환경, 노동자 등에 대한 무역 장벽을 만들어 놓고 있으며 이로 인한 수입국과 중국 간의 다양한 무역 충돌을 유발시키고 있다.

중국은 근래 13년 동안 전 세계에서 반덤핑제소를 제일 많이 받은 나라가 되었다. 매년 평균 300~400억 달러에 이르는 경제적 손실을 보고 있다. 중국에 대한 반덤핑제소와 반보조금(anti subsidy)조사 건수가 급속한 증가세를 보이고 있고 이로 인하여 전 세계에서 가장 많이 반덤핑제소를 당한 국가가 되었다.

2008년 한 해에 21개 국가에서 중국산 제품에 대하여 반덤핑, 반보조금, 특별 세이프가드 및 세이프가드를 발동한 횟수는 93건에 이르며 이에 연관된 금액은 63억 달러에 이른다. 이는 전년도 인 2007년보다 15~35% 증가 한 수치이다.

오바마 정부(Obama administration)가 들어선 이후 미국 노동 연합회(the American Federation Labor), 미국 산업별 노동조합 연합회(the Congress of Industrial Organizations) 및 방직, 철강 등 미국의 각종 연합회는 인민폐(人民币)의 환율, 지적 소유권, 노동자 복지, 중국산 제품의 품질 등에 대해 심각하게 문제제기를 하였으며, 중국의 산업기술 환경 노동 환경 등에 대해 언급하며, 중국산 제품에 대한 수입 장벽을 높여 줄 것을 요구하고 나섰다. 날로 더하여지는 세계의 신 보호무역주의는 중국과 중국산 제품을 수입하는 수입국간의 무역마찰을 더욱 격화시키고 있다.

이를 토대로 유추해 볼 때 이전에는 중국과의 무역 분쟁에 있어 유형 자산에 대한 마찰이 주를 이루었으나 앞으로는 무형자산인 서비스 및 지적 소유권에 대한 마찰로 이어 질 것으로 보고 있다.

중국이 직면한 세계 각국과의 무역마찰은 가전, 의류 등 일용품에서 철강, 자동차 통신서비스, 화학공업 등의 중공업 분야로 이동하고 있기 때문에 앞으로 중국기업들의 경제적 피해는 커질 것으로 예상 된다. 또한 ‘중국산 제품(Made in China)’에 대한 거부감 증가로 인한 국제적 가치가 떨어지므로 해서 중국산 제품의 수출 성장 속도가 떨어지고 있는 것도 사실이다.

또 다른 한편으로는 지속적으로 증가하는 각국과의 무역마찰로 인해 외부요인으로 인한 중국의 경제적 위험도는 거시적 차원에서 볼 때 몹시 높다고 할 수 있다.

예를 들어 설명 하자면 중국의 주요 무역거래국과의 관계에서 보면 중-미(中-美)의 무역균형(favorable trade balance)유지는 중-미 양국의 정치, 경제관계에 지대한 영향을 미치는 주요한 요인이 된다. 2005년 한 해에만 중-미 무역수지 불균형 금액은 1,142억 달러에 이른다. 이로 인하여 중국에 대해 미국의 경제제재는 중국산 제품에서부터 위안화 환율, 대중국 투자, 기술 수출 등의 분야로 점차 옮겨가고 있다. 또한 중국산 제품

에 대한 EU의 무역 장벽이 높아짐에 따라 수입국 기업과 중국기업들 간의 갈등이 심화하고 있다. 그 예로 수입국에 있는 중국산 제품을 판매하는 상점에 침입하여 상점을 부수고 중국산 제품을 불태워 버리는 테러가 가끔씩 발생하고 있다. 이와 같은 사태는 중국산 제품 판매점의 정상적 영업에 영향을 미칠 뿐 아니라 재외 중국 국민의 신변에 대한 안전(personal security)도 보장 할 수 없게 된다. 또한 중국산 제품에 대해 민간인들의 거부반응(Folk Barrier)³⁸현상이 일어 날 수도 있다. 이런 현상의 가장 좋은 예가 중국과 일본관계에서 볼 수 있다. 중일관계는 항상 문제를 안고 있기 때문에 양국의 무역역차찰 또한 잦다. 양국은 동아시아에서 무역과 협력 이니셔티브(initiative)의 경쟁은 어떤 면에서 동북아시아 경제통합에 나쁜 영향을 미치는 것은 사실이다.

(2) 중국산 제품에 대한 차별적 반덤핑정책

WTO의 반덤핑 협정은 반덤핑 결정에 기준이 되는 정상가격 산정에 대해 두 가지 표준을 가지고 산정하는 것에 대해 허락하고 있다. 즉 시장경제국에 대한 정상가격의 표준은 수출국 국내 시장가격에 비교하지만 비시장경제체제국에 대한 정상가격에 대한 표준은 제3국의 국내 시장가격에 근거를 두고 비교 한다. 오랫동안, 미국과 EU등은 중국을 비시장경제체제국 지위로 분류 했다. 그러므로 중국산 제품에 대한 정상가격 산출에 대한 표준은 중국 국내 시장가격에 두는 것이 아니라 항상 제3국의 국내 시장가격을 표준으로 하여 정상가격을 결정했다. 이 차별적 방법을 사용하여 중국산 제품에 대한 반덤핑제소의 여건을 마련하는 것은 아주 쉬운 일 중의 하나였다. 이 같은 정상가격 산정방식으로 인해 중국산 제품에 대한 덤핑마진율이 비정상적으로 높게 산정되는 것이 비일비재 했으며 이로 인하여 중국산 제품에 대한 반덤핑제소가 급증하게 된 주요 이유 중에 하나이다.

MES (Market Economy Status의 약칭) 는 특정국가의 시장경제 상황을 나타내는 경제용어이다.³⁹

각 국의 시장경제는 정부의 시장경제에 대한 개입정도에 따라 시장경제체제 국가와 비시장경제국체제 국가로 분류된다.

세계 시장경제에서의 중국에 대한 비시장경제국 지위 문제는 2001년 WTO 가입 당

38) 현지정서, 문화 사회적 환경이 외국제품에 대해 거부하는 것을 나타내는 말이다

39) <http://baike.baidu.com/view/2472708.htm>

시부터 논란이 있었던 부분이다. 중국의 입장에서 본다면 1978년이래로 시장경제를 개방하고 개혁해 왔는데, 공산권 국가가 무너진 현재에 중국을 비시장경제국으로 규정한다는 것은 부당하다며 미국과 EU를 상대로 시장경제국 지위 인정을 요구하고 있다.

세계 시장 경제에서 중국의 비시장경제국지위로 인해서 중국산 제품이 반덤핑 제소를 당했을 때 시장경제국지위를 가지고 있는 제3국인 인도, 터키, 멕시코의 해당 제품의 시장가격과 생산비용을 근거로 중국산 제품에 대한 정상가격이 산출된다. 그러나 이들 나라는 자원과 노동비용이 중국보다 훨씬 높아 중국의 시장을 대리할 수 없음에도 불구하고, 중국산 제품 가격이 정상가격 이하로 수출 되었다는 근거로 삼아 덤핑판정을 내리므로 중국산 제품이 국제시장에 반덤핑제소를 당할 수밖에 없는 불리한 여건을 가질 수밖에 없는 이유이다. 그러나 1994년 GATT 제6조1항의 두 번째 단락에 따라 WTO 회원국은 비시장경제국 지위를 가지고 있는 국가들의 반덤핑피소 사건에서 시장경제국과 다르게 다루어 져야할 필요가 있다는 사실을 분명히 하고 있다.

이 조항은 국제무역거래에 있어 정부가 전면적으로 혹은 상당 부분 관여하고 있으며, 거래가격 또한 정부에 의해서 결정되어지는 비경제시장국에 대해서는 차별대우를 하도록 허용한다는 내용이다. 차별대우를 허용하는 이유는 반덤핑 산정법 및 반덤핑조사의 공권력이 일반적으로 위 조항을 통해 비시장경제국 지위를 가지고 있는 국가의 시장가격과 생산 비용에 대한 정보를 덤핑 의심 제품에 대한 정상가격 산정 시 거부할 목적으로 악용하고 있기 때문이다. 또한 반덤핑 조사 시 해당제품을 생산한 이들 나라의 가격과 비용 정보를 대신하여 비시장경제국과 경제수준이 같거나, 이와 근접한 경제수준을 가지고 있는 제3의 개도국의 정보에 의존하여 반덤핑 조사를 실시할 수 있는 점을 이용하는 경우라고 할 수 있다.

이와 같이 차별적 대우를 허용한다고는 하지만 정상적 세계무역시장에서의 통상적인 거래에서 봤을 때 비시장경제국의 제품에 대한 반덤핑 여부를 조사하는 방법이나, 정상가격 산출 방법에 있어 공정하지 않다는 지적이 많았다. 이에 반해 시장경제국들은 자국 제품이 세계시장에서 반덤핑피소 되었을 경우 WTO 분쟁해결기관(DSU)을 통해 이에 대한 명확한 판단 요구와 반덤핑 제소에 대응 방법들을 명확하게 제시하고 있으며, 자국 내 시장가격을 조정함으로써 해당국의 부당함을 호소 할 수도 있으며, 역으로 공격할 근거를 마련하여 상대국과의 무역협의를 유리하게 이끌어 낼 수도 있다. 반면에 비시장경제국을 대상으로는 정상가격이나 생산 비용을 산출 하는데 있어 불분명한 규

정이나 규칙이 적용 되어 덤핑 마진율을 높게 받아 분쟁에서 승소하기 어려운 입장이 되어 버려 불리하다는 주장이 많다.

중국은 2001년 WTO 가입 시 2016년까지 비시장경제국 지위를 유지 한다는 조건으로 WTO 회원국이 되었다. 유엔무역개발회의 (UNCTAD, United Nation Conference on Trade and Development)는 비시장경제국을 다음과 같이 정의하였다. “비시장경제국에서는 생산목표, 가격, 비용, 투자배분, 원재료, 노동, 국제무역 그리고 대다수의 다른 경제적 총체가 중앙정부의 주도하에 계획적으로 운영되기 때문에 정부가 해당국가의 경제에 있어 수요와 공급에 영향을 미치는 주요한 결정을 하게 된다.”

이 조항은 중국산 제품에 대해 반덤핑 조사를 할 때, 중국산 제품 생산기업이 해당 제품이 자국의 시장에서 판매되고 있지 않거나, 생산국의 문화, 경제 등의 특성상 해당 제품이 자국시장에서 판매 될 수 없는 상황일 경우, 또는 해당상품에 대한 중국정부의 통제로 인하거나, 해당상품의 원부자재가 중국에서 과다 생산되거나 중국 국내 시장에서 수요가 없을 경우, 해당제품에 대한 수출가격이 자국의 정상적인 시장경제 하에서 산정된 정상가격인지에 대해 수출기업이 분명하게 증명 할 수 없을 때 수입국이 해당 제품에 대한 정상가격 산출을 위해 사용 할 수 있는 규정으로 이해해야 한다. 따라서 해당 제품의 생산자는 반덤핑제소를 당했을 경우 제품의 수출가격이 자국 내의 시장가격과 생산비용산출에 대해 시장경제 조건에 부합한다는 것을 정당화하기 위해 제소 국을 설득해야 하고 이에 대한 확신적 자료를 제출함으로써 가능한 모든 방법을 동원하여 피소에서 벗어나야 한다. 이런 번거로운 방법은 2016년까지 지속되어야 한다.⁴⁰⁾

중국 상무부는 2004년 해외시장 개척 보고서에서 중국과의 교역국에 대한 투자환경, 거래 중국기업의 현황 등에 대한 상황에 대해 182페이지 분량의 자료를 발표하였다. 이 보고서에 의하면 중국의 가장 큰 무역시장은 미국이었다.

미국 국제무역위원회(ITC)에 보고 된 자료에 의하면 미국은 1980년부터 2003년까지 중국을 상대로 110건의 반덤핑 조사를 실시, 이중 59건이 아직도 계류 중이며, 2003년도에도 6건의 새로운 반덤핑 조사를 개시하였다. 위와 같이 중국의 최대 무역 파트너인 미국은 반덤핑 조치를 통해 중국산 제품의 미국수출에 제재를 가하고 있는 것을 볼 수 있다. 특히 중국이 비시장경제국 지위라는 것을 이용해 제3국을 통한 부당한 정상가격을 책정하여 중국에 덤핑 판정을 하고 있다. 중국정부나 기업이 시장경제체제에 기반

40) 중국 WTO 가입 서약서

한 중국산 제품을 수출했다는 사실을 증명하는 자료 제시에도 불구하고 이를 받아들이지 않고 있다고 한다.⁴¹⁾ 중국은 비시장경제국 지위 때문에 경제개혁이래로 세계 최대의 반덤핑대상국이 되고 있다며 이에 대한 문제해결의 협상을 요구하고 있다.

한편 2004년 중국 보통대학 리시아오시 교수의 주장에 따르면, 중국은 세계에서 가장 빠르게 경제성장을 하고 있고, 시장 환경과 법체계를 개혁하면서 엄청난 상품 수출과 세계로부터 기업투자를 받고 있는 현실을 비추어 볼 때 중국이 더 이상 비시장경제국 지위를 유지하는 것은 타당하지 않다는 주장이다.⁴²⁾



41) China daily 2004.4.15.

42) China daily 2004.4.21.

제 4 장 중국의 반덤핑피소 대응전략과 관련사례

제 1 절 반덤핑피소에 대한 중국기업의 대응

통계에 의하면 전 세계의 반덤핑제소가 반덤핑조치로 판결되는 확률은 53%에 이른다. 그 중 미국에서는 반덤핑제소의 27%가 덤핑조치 판결이 났으며, 반덤핑제소의 35%의 안건이 덤핑 불확정 판정을 받았으며, 반덤핑제소의 38% 안건은 중도에 기소 취하 된 것으로 나타났다. 이와 같은 결과에 비추어 볼 때 반덤핑제소는 수입국의 법률에 따라 공평하게 혹은 적당하게 문제를 해결 할 수 있다는 것을 의미한다. 이는 미국의 중국산 제품에 대해 반덤핑제소를 하였을 경우 중국정부나 기업이 적극적 대처를 하였다거나 외교라인을 통하여 미국정부에 이의를 제기 했을 경우 상당한 긍정적 결과를 얻어 낼 수 있었거나, 중국산 제품에 대한 반덤핑제소를 취하 시켰을 수도 있었음을 나타낸다. 그러나 중국산 제품이 미국에서 반덤핑제소를 당하였을 때 중국정부나 해당 제품의 중국기업에서는 아무런 조치를 취하지 않았다. 반덤핑제소를 당하였을 때 적극적 조치를 취하거나 항의하지 않고 반덤핑조치 결정이 내리고 난 후, 해당 제품에 대해 수입금지 조치가 취해지고, 수입한 물품에 대해 덤핑 관세를 징수할 때 뒤늦게 중국 정부나 기업들은 미국에 항의하기 시작했다. 이런 행위는 어떤 이득도 얻지 못하는 결과를 낳게 된다.

반덤핑제소를 당하게 되면 정확하게 상황을 인식하고 적극적 대처 방법을 찾아야 하며 이런 적극적 행동이 상대국에게 반덤핑제소의 남용을 방지하는 역할을 하기도 한다. 또한 반덤핑제소를 당한 해당기업은 적극적으로 덤핑에 관한 조사에 성실히 임하고 협조하여 자신들을 방어 할 수 있는 기회를 만들고 반덤핑제소가 순조롭게 진행되는 것을 방해하고 제지하여 중국산 제품에 대한 무분별한 반덤핑제소가 계속되는 것을 방지하며, 반덤핑조치로 이어지지 못하게 하는 여건을 마련하기 위해 노력해야 한다. 부단한 노력의 결과로 얼마 전 중국 상무부에서 중국산 제품에 대한 미국의 반덤핑제소에 관여하여 외교적 차원으로 접근하여 좋은 결과물을 도출 하였다. 이와 같은 중국 정부의 새로운 시각으로 인하여 미국의 중국산 제품에 대한 반덤핑제소가 줄어 들었으며, 현재는 적극적 대응 태도로 인한 미국, 유럽의 반덤핑제소에 대한 중국기업의 대응력은 100%로 상승하였다.

다음은 미국 337조사에 의해 미국 관세법에 의거하여 반덤핑제소를 당한 중국기업의

송소를 예를 들어 설명한다.

337조사란 미국의 국제무역위원회(International Trade Commission 약칭ITC)에서 미국의 1937년에 제정된 《관세법》 337조에 따른 외국산 제품의 수입과정에서 존재한 불공정 행위에 대해 조사하는 것을 말한다.

이 위원회의 조사결과 불공정 행위가 성립되면 관련된 제품에 대하여 불공정 행위에 상응한 조치를 취하며, 해당제품의 불공정 무역행위가 미국의 연관기업에 손해를 끼쳤을 경우 과도한 관세를 물게 한다.

불공정 행위에 대한 조사의 근거가 《관세법》 337조에 근거하기 때문에 337조 사라고 한다.

이후 미국은 337조사법에 대해 반복적으로 수정하여 지금은 미국의 수입품에 대해 조정, 감시하는 하는 주요 관세법이 되었다.

현재 적용되는 미국의 337조사는 2004년에 수정한 《1988년 종합무역 및 경쟁법》의 337조에 근거하고 있다.

미국의 상관계정에 의거하면 337조사는 불공정 무역행위 이외에도 지적재산권과 관련된 불공정행위에 대해서도 조사권을 가지고 있다. 그래서 반덤핑 제소상품에 대해 덤핑거래 행위에 대한 조사와 더불어 지적재산권에 대한 조사도 병행 할 수 있다. 그러나 반덤핑제소를 당한 제품이 지적재산권에 대한 침해의 우려가 있을 시 지적재산권에 대한 불공정행위를 적용시키기 위해서는 아래 두 가지 조건에 부합되어야만 한다.

첫째, 수입품이 미국의 저작권 침해 또는 특허권과 상표권의 권리를 침해 하였는가.

둘째, 미국 내의 제품과 연관성이 있는가, 혹은 수입제품과 동일한 상품을 자국민이 미국 내에서 생산하기 위한 창업활동을 시작하고 있는가에 중점을 두고 조사하고 있다.

단순한 시각에서 본다면 337관세법은 당위성과 합리성을 가지고 있는 것처럼 보이지만 국제법의 관점에서 접근해 보면 그 저의가 의심스러운 것은 사실이다. 근래 몇 십년 동안 337관세법을 근거로 미국 내 수입품의 불공정행위를 조사한 것을 보면 미국정부가 자국기업의 보호를 위한 수단으로 활용되고 있음을 알 수 있고, 더하여 외국의 경쟁기업의 제품이 미국에서 판매되는 것을 방해하는 역할을 하고 있다고 보여 진다.

1. 미국 337조사의 본질과 특성

미국 337조사권에는 몇 가지 특성을 가지고 있다. 그 특성은 아래와 같다.

첫째, 조사권이 발동되고 재판과 소송 절차 기간이 짧다.⁴³⁾ 337 조사 신청 안건이 제출된 후 미국 국제무역위원회에서 첫 소송에 대한 안건 및 제소에 관한 것을 90일 이내에 작성 완료하게 되어 있다. 뿐만 아니라 조사권 발동과 동시에 해당제품은 미국 내 판매가 금지되며 더 이상 통관절차를 밟을 수 없게 된다. 보통 한 제품에 대한 반덤핑 제소에서 반덤핑 조치가 내려지는 기간이 보통 12개월이 걸리고 조금 복잡한 것도 18개월을 넘기기가 않는다. 이렇게 짧은 시간 내에 그들이 제어하는 제품이 미국시장에 들어오는 것을 막을 수 있다.

둘째, 반덤핑제품으로 인정하는 조건은 상대적으로 간단하다. 337조사에서 덤핑이 인정되는 조항에서 미국과 관련된 사업이 존재한다거나 혹은 지적재산권에 관계된 사항만 있어도, 해당 제품이 자국제품에 피해를 가했다는 결정적 증거가 없어도 해당제품의 위법성을 들어 미국 내 판매 및 수입이 금지된다. 이런 점에서 여타한 미국 내 수입제품에 대한 수출국 정부의 수출 보조금 지급 및 수출기업에 대한 수익보장조치로 인한 미국 정부의 무역규제조치와 크게 다른 점이 있다.⁴⁴⁾

셋째, 337조사권에 대한 법적 대응 비용이 상당히 높은 편이다.⁴⁵⁾ 337조사에 대한 대응절차가 너무 전문적이고 복잡하고 번거로와 조사받는 제품의 기업은 상당한 시간과 인력과 재력을 요구하고 있다. 일반적으로 337조사에 임하려면 최소 300만 불의 비용이 소요되는 것으로 추산된다. 이와 같은 금액은 중소기업으로서는 감당 할 수 없는 액수이지만 적극적 대응자세를 보이지 않으면 패소로 인정하고 미국 국제무역 위원회에서 보편적인 반덤핑조치를 내리므로 제소한 미국기업의 손을 들어준다. 또한 적극적으로 제소에 응하여 승소를 하였다고 하여도 미국 국제무역위원회에서 소요비용에 대한 부분을 제소기업에게 부담시키지 않고 있어 소송비용 회수불능 상태가 되는 것이다. 이 같은 처사는 폭행사건에 비추어 보면 가해자에게 피해자는 어떤 치료비도 받을 수 없는 것과 같은 맥락이라고 할 수 있다. 피해자에게 네가 피해자라는 결정만 얻게 되는 결과와 마찬가지로.

넷째, 337조사 결과가 자국 내 기업에 해를 끼쳤다는 판정이 내려지게 되면, 그 시점부터 결과에 따른 조치는 엄중하게 실행된다.⁴⁶⁾

43) 孫曉芳.美國關稅法“337 條款”之合法性解析及應對策略[J],沈陽工業大學學報(社會科學版), 2008.3(218-220).

44) 孫曉芳.美國關稅法“337 條款”之合法性解析及應對策略[J],沈陽工業大學學報(社會科學版), 2008.3(218-220).

45) 孫曉芳.美國關稅法“337 條款”之合法性解析及應對策略[J],沈陽工業大學學報(社會科學版), 2008.3(218-220).

46) 孫曉芳.美國關稅法“337 條款”之合法性解析及應對策略[J],沈陽工業大學學報(社會科學版), 2008.3(218-220).

해당 제품 수출국 정부가 수출기업이나 상품에 대한 수익보장 등의 조치로 인한 일
반적 무역규제는 그저 관세만 높게 책정하여 부과시킬 뿐 미국 내에 판매 및 수입은
가능하게 결정한다. 하지만 337조사권의 발동에 의한 규제조치를 받게 되면 영구적 수
입금지령과 함께 미국시장 내에서 절대적 배척을 받는다. 또한 해당제품을 생산한 패소
기업은 미국진출이 영구적으로 막힐 뿐 아니라 해당국가의 동종제품이나 동종제품을
생산하는 기업뿐만 아니라, 그 기업의 하청업체도 미국시장 진출이 막히게 된다. 이와
같은 조치는 일종의 연좌제와 같은 성격을 가지고 있으며 해당국가의 전체산업에도 매
우 위협적인 결과를 초래 할 수 있다

2. 미국 337조사에 대한 중국기업의 분석

중국이 WTO에 가입한 후 10여 년 동안 중국기업이 미국의 337조사권 발동으로 인
한 피해가 많았다. 337조사권이 발동 된 후 그와 연관된 제품들이 여러 차례 패소하여,
중국정부와 해당기업에 경제적으로 엄청난 손실을 가져온 것은 사실이지만 이로 인한
교훈과 경험의 축적으로 인해 중국정부나 기업에게 꼭 손실만을 안겨 줬다고는 할 수
없다.

경제적 손실로 인한 부담이 컸었지만 교훈과 경험의 축적을 바탕으로 적극적인 대응
을 함으로써 337조사권 발동에 맞서는 성공적인 소송 사례도 있었음을 부인 할 수 없
다. 그 한 예로 2005년 봄 중국기업으로는 처음으로 미국 337조사에 응하여 소송에 성공
한 강소(江苏) 승오(圣奥) 화학 과학기술회사의 예를 들 수 있다.⁴⁷⁾ 이는 지적재산권에
관한 첫 소송이었고 화공업부분에 관한 것이다. 미국 브래크스사와의 소송이었는데 절
대적 우위를 점한 소송이었기에 337조사에 대응하기 위한 전형적 예로 제시 할 수 있
는 337조사에 대한 승소의 예이다. 당시 강소(江苏) 승오(圣奥) 화학 과학기술회사는 고
무방노제 생산기술 방면에서 이미 획기적인 두각을 나타내며 국제시장에서 그 능력을
인정받고 있었다. 또한 미국 정부에 337조사권 발동을 청구한 미국회사 브래크스사도
고무조제 산업에서는 최대규모의 생산라인을 가지고 있는 세계적 지명도를 지닌 회사
였다. 그러나 좋은 품질과 저가를 앞세운 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 제품이 세계시장
에서 주목을 받게 되자 향후 세계시장에서 강소(江苏) 승오(圣奥) 사 추격을 받게될 것
이라는 판단이 내려졌다. 이에 위협을 느낀 브래크스사는 강소(江苏) 승오(圣奥) 사가

47) 《科技与经济》. 2010年10月. 第5期. P35-37. (总第137期)

자사의 기술특허를 침범하였다며 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 제품에 대해 미국내 영구 판매 금지조치와 함께 강소(江苏) 승오(圣奥) 사에게 강력한 벌금부과 조치를 내려 줄 것을 미국 국제무역위원회에 의뢰하였다. 이와 같은 사실을 접한 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 브래크스사의 제소에 어떻게 대처 할 것인가에 대해 고민하기 시작하였다. 당시 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 국제적 무역 분쟁에 대한 경험이 전문한 상태였다. 또한 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 대미 수출액은 100만 불에 불과하여 미국시장을 포기하려는 분위기도 상당했다. 또한 적극적 대응을 한다고 하여도 막대한 소송비용과 장시간의 투쟁을 어찌 감당 할 수 있을 것인가에 대한 고민도 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 부담스런 한 부분이었다. 미국이라는 거대 경제국가에 승소 할 가능성은 거의 없어 보였으며, 승소한다고 해도 미국정부에 뭇보여 미국수출에 불이익을 당하지나 않을까 하는 우려도 깊었다. 모든 것이 불분명한 가운데 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 임원들은 자사제품의 세계시장에서의 경쟁력을 믿고 앞으로 있을 세계시장에 대한 개척을 위해서, 점점 심화 되어갈 세계 각국의 무역장벽에 적극적으로 대응해야 하는 경험을 쌓기 위하여 경제대국인 미국의 조치에도 굴하지 않고 용감하게 대처하기로 결정 하였다.

승소판결이 나기까지 5년이나 걸린 소송은 강소(江苏) 승오(圣奥) 사를 지치게 만들었지만 자사의 모든 능력을 결집하여 투쟁하였다.

2006년 2월 17일 꼬박 1년 동안의 조사를 거쳐 미국 ITC의 행정법관이 첫 재판을 시작하였다. 판결은 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 미국 수출품이 브래크스사의 특허권에 대한 침권행위가 성립된다고 나왔다. 5개월후 미국 국제무역 위원회에서 열린 2차 재판에서도 첫 판결을 계속 유지한다고 결정하여 엄격한 조치를 취하라는 명령을 내리고, 중국 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 고무 향노화제와 연관되는 모든제품을 미국시장에서의 판매를 금지한다고 선포하였다. 판결 후 브래크스사는 강소(江苏) 승오(圣奥) 사에 접근하여 회사를 헐값에 매입하려고 했다. 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 이 같은 사실을 중국정부에 보고하였고 중국정부와 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 협력하여 이 난관을 극복하기로 합의 하였다. 이에 힘입어 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 판결에 승복하지 않고 미연방법원에 특허 침해를 하지 않았다는 방대한 증거자료와 함께 항소하며 재심하여 줄 것을 강력히 호소하였다.

마침내 2007년 12월 12일 미연방법원 주심판사는 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 브래크스사의 특허기술에 대한 침권 행위가 성립되지 않는다고 판결을 내렸다. 이를 근거하여

2008년 6월 3일 미국 국제무역위원회에서는 강소(江苏) 승오(圣奥) 사에 대한 모든 조치를 철회하였고, 2009년 2월 2일을 기하여 중국 강소(江苏) 승오(圣奥) 화학과학기술회사가 미국 337조사에서 제외된다고 선포하였다. 그러나 브래크스사는 이에 불복하고 또 다시 미국 오하이오주 지방법원에 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 자사 특허권 침해 소송을 제기했다. 오하이오주 지방법원에서는 1년이 넘는 심사를 거친후 2010년 7월 브래크스사의 소송요청을 반려했다. 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 미국 오하이오주 지방법원으로부터도 승소판결을 받은 것이나 마찬가지였다. 이와 동시에 강소(江苏) 승오(圣奥) 사는 유럽과 아시아에 진출하여 괄목할 만한 성장을 기록하였다. 비록 소송과 관련하여 2,000만 달러라는 거액의 비용이 소요되고 미국에서의 법정소송이 힘들었지만 고무적 결과를 초래한 투쟁이었다. 이러한 일련의 과정을 거치면서 강소(江苏) 승오(圣奥) 는 세계시장에서 그 두각을 나타냈고 현재 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 매출액은 1억 달러를 넘어서고 있다. 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 승소는 앞으로 중국기업이 미국진출에 있어 미국 337조사의 지적재산권 소송에 어떻게 대처해야 하는 가를 보여준 실례라 할 수 있다. 이를 바탕으로 강소(江苏) 승오(圣奥) 사의 미국 337조사권에 대한 대비책을 열거해 본다.

첫째, 기업 보호 차원으로 지적소유권에 대한 기초지식을 쌓고, 세계시장에서의 기업 브랜드의 지명도를 높이고, 핵심적 경쟁력을 가진 기술을 개발하고 연구 발전시키기 위해 노력해야 한다. 또한 기업의 특허권에 대한 지적소유권은 중국과 자사 제품 수출국에 등록하여 법적 보호권을 확립한다. 특히 주지하여야 할 점은 미국에서의 위 권리에 대한 등록이다.

강소(江苏) 승오(圣奥) 사가 미국과 그의 나라에서 승소하게 된 원인은 기업이 성공적으로 고무 방노제(防老劑) IPPD와 6PPD 중간체의 생산기술방안을 연구, 개발한 데 있다. 자주적인 지적소유권이 있으면 세계의 그 어떤 기업도 국가도 두려운 대상이 아니다.

둘째, 적극적인 법적 대응을 위해서 구체적이면서도 세밀한 소송전략을 구축해야 한다. 담대하게 소송에 임하고 다양한 각도에서의 전문적인 변론으로 상대를 제압해야 한다. 미국기업에서 제기하는 337조사에 대한 소송은 자국과 미국 현지의 전문변호사를 고용하여 미국의 현지법을 잘 숙지하여 이에 대응 할 수 있는 방법을 연구, 분석하여 철저하게 대처해야 한다. 또한 미국 국제무역위원회로부터 지방법원에 이르기까지 섭세

한 로비 활동으로 주어진 환경을 충분히 이용하여 적극 대응한다. 만약 패소하게 되면 항소하여 승소 할 수 있는 길을 모색하고 동종기업들과 연대하여 공동 대응 할 수도 있다. 필요시에는 제3국에서의 소송도 한 방법일 수 있다. 미국 본토 이외의 지역에서 다변적 소송을 제기하여 미국이외의 시장을 확보해 나가는 것도 중요하다

셋째, 자사가 보유하고 있는 지적재산권에 대해 전체적인 조항을 세분화하여 지적재산권 보호를 강화한다.

순차적 재산권의 방어선을 만들어 무방비 상태에서 타인의 지적소유권 침해를 막아야 한다. 전문 법률 자문기관에 의뢰하여 자사가 보유한 지적재산권과 유사한 소유권의 조사를 병행하며 만약 유사한 지적재산권이 발견되면 증거자료수집 후 유사한 지적재산권에 대한 말소를 제기하여야 한다. 또한 자사의 지적재산권이 타인의 지적 재산권을 침해하지 않았는 가에도 유의하여야 한다. 일단 타인의 지적재산권을 침해하였다면 주동적 조치를 취해 타인의 지적재산권을 구매하거나 합의하에 배상금을 지불한다.

넷째, 지적재산권에 대하여 피소 당했을 경우 소송전략을 위한 조치를 주도해야 한다. 먼저 제반 비용을 산출하고, 소송으로 인한 직, 간접 손실을 계산하여 빠른 대처방안을 마련해야 한다. 또한 자사가 타사나 타인의 지적재산권을 침해하였을 경우 합의에도 힘써야 할 뿐 아니라 빨리 침해를 인정하고 그에 상응한 조치를 취하는 것도 한 방법이다.

상기와 같은 방법으로 만일의 상황에 대처하여 피해가 커지는 것을 방지하고 대응하여 피해발생을 극소화 하는 지혜로운 대처가 필요하다.

미국 국제무역위원회의 337조사에 있어서 적극적 대응을 하지 않을 경우 곧 패소를 의미하는 것이며 이는 이미 개척한 미국시장을 잃게 되는 것을 말한다. 강소성(江苏省) 오사는 2,000만 달러를 들여 승소하므로 세계시장을 확보하게 되었고 그로 인해 동종기업의 선두주자로 탈리게 되었다. 이와 같은 결과로 인해 세계투자은행의 투자를 끌어냈으며 견실한 재무재표의 기업이 되었다.

다섯째, 기업은 과학적이며 민주적 의사결정 방법에 따라야 한다. 기업경영과 관리에 있어 과학적 민주적인 의사결정 제도를 따라야 하는 것은 기업이 발전해 나가는데 있어 가장 기본적 요소라고 할 수 있다. 이 같은 결정에 순응하는 것이 기업이 나아갈 길에 대한 합리적 선택이며, 기업발전을 위한 의사결정 방법이라고 할 수 있다. 민주적 결정에 따를 때 결과물에 의심을 두지 않고 절대적 힘으로 진행 할 수 있다. 또한 민주

적 결정이 리더십의 근원이 되고 책임에 대한 두려움을 떨칠 수 있다.

민주적, 과학적 결정에 이르는 과정 중 많은 투쟁도 있을 수 있으나 이는 만족할 만한 결과물 도출을 위한 과정일 뿐 두려워 할 필요는 없다. 이와 같은 사례를 거친 강소(江蘇) 승오(聖奧) 사는 이미 국제 경쟁력을 가진 기업으로 성장하였다.

제 2 절 중국기업의 생산지 다변화 전략

중국은 자국 인구가 15억이므로 웬만한 국제시장보다 더 큰 내수시장을 가지고 있다. 기업이 어느 정도 규모에 진입하면 중국 국내 시장만을 목표로 해도 경영에 큰 위협을 받지 않게 된다. 이 같은 기업 경영 환경은 자칫 기업의 기술 개발이나 경영의 선진화에 큰 필요성을 느끼지 못 할 수도 있다. 이런 안일함이 국제시장에 대한 판단을 흐리게 할 수도 있고 상대적으로 값싼 노동력과 중국정부의 수출에 대한 보조금 지원, 세금 감면 등의 특혜로 세계 시장에서 노동집약형의 저가상품시장을 점유하고 있는 중국기업의 체질을 약화 시킬 수 있음을 주지하여 보다 전략적 세계시장 공략을 위한 노력을 경주하여야 한다. 그 첫 걸음으로 점점 높아가는 중국 노동력에 의존하지 말고 값싼 국제노동력 시장으로의 진출 즉 중국 국내 노동력 시장을 탈피하는 전략을 시도한다(“走出去”戰略). 이 같은 시도의 하나로써 일부 대중적 공산품에 대하여 생산지를 국내에서 국외로 바꿀 수 있다면 근본적으로 반덤핑제소에서도 자유로울 수 있다. 만약 이와 같은 시야를 가진 능력이 있는 기업이라면 국외로 공장 이전을 하는 것이 좋다. 중국 국내는 노동력에 대한 우위를 점하고는 있지만 국외는 기술자본과 자원에 대한 우위를 점하고 있으므로 자원, 자본, 기술 집약형제품은 국외에서 생산하는 것이 더 경쟁력이 배가 된다고 할 수 있다.

생산과 경영은 지구상 어디에서나 할 수 있으며, 원부자재의 수급 또한 어디에서나 가능하다. 생산과 판매에 대한 안배는 상황에 따라 달리 할 수 있고 이와 같은 글로벌 생산 경영체제를 구축 할 경우 충분한 이윤을 창출해 낼 수가 있다. 현재 중국의 기업들의 규모가 커져서 자금과 기술력 그리고 판매경험의 축적으로 인하여 국외에서의 기업 활동을 벌여도 충분하다. 개발도상국이나 선진국으로의 진출로 인해 반덤핑제소에 대해 자유로워 질 수가 있다.

기업의 해외진출을 중국기업의 국제화경영 전략이라고도 할 수 있다. 중국기업의 해

의진출로 인해서 국내시장과 국제시장을 동시에 섭렵하여 국제경쟁력 재고와 외국기업과의 합작으로 인한 기술발전, 경영발전을 가져 올 수도 있다. 이와 같은 시도가 중국 경제의 지속적인 발전을 가져올 수 있는 보다 현대화 된 기업체질을 기대 할 수 있다. 이와 같은 시도로 인해 중국의 컬러TV 회사들이 유럽에서 반덤핑조치를 당해 세금을 징수 당했지만 대다수의 기업들은 이 벌금조치에 대해 개의치 않고 있다. 이는 이제는 중국 컬러TV생산회사들의 자금구조가 탄탄하다는 것을 의미함과 동시에 세계무역시장의 장벽에 대처하는 중국기업들의 태도가 의연해 졌다고도 볼 수 있다.

1. 구체적 사례

1992년 11월 25일 EU는 중국산 42인치 컬러TV에 대해 반덤핑제조를 하였다. 이에 대해 1994년 10월 EU는 모든 중국산 컬러TV제품에 대해 동일한 반덤핑조치를 취하고 관세를 수입가의 28.8%로 잠정 결정하였다. 1995년 4월1일에 최종 판결에 이르러서 EU가 중국산 컬러TV에 최종적 판결은 반덤핑조치에 따른 수입관세는 수입가의 25.6%였다. 그리고 동년 5월에 EU는 또 다시 중국산 소형 컬러TV에 대한 반덤핑제조를 하였는데 이를 처리하는데 무려 40개월이나 지속되었다. 1998년 12월 2일 EU는 중국산 모든 소형 컬러TV에 대해 44.6%의 반덤핑관세를 부과하였다. 이 판결로 인해 중국산 컬러TV는 EU시장에서 퇴출위기에 놓이기 되었다. 이에 싸화(厦华), 하이얼(海尔), 하이썬(海信), 강자(康佳), 창룽(长虹), 황우이(创维), TCL 7개회사가 연대한 중국 컬러TV생산협회는 EU에 중국산 컬러 TV의 EU 수출가격 및 수출물량 제안서를 제출하며 EU시장이 폐쇄되는 최악의 사태를 막아보려 노력하였다. 노력의 결과로 2002년 8월 EU는 공고를 통하여 중국의 기계설비제품, 전기설비 수출입회사인 싸화(厦华), 하이얼(海尔), 하이썬(海信), 강자(康佳), 창룽(长虹), 황우이(创维), TCL 7개회사가 연대한 중국 컬러TV생산협회에서 제출한 EU 수출가격 및 수출물량 제안서에 대해 승낙한 다고 발표하였다. EU가 중국 컬러TV생산협회에서 제출한 제안서를 수락함으로써 해서 중국의 컬러TV는 유럽시장에서 살아남을 수 있었다.

중국 컬러TV생산협회에서 제출한 제안서에 따르면 매년 EU수출하는 중국산 컬러TV에 대하여 쿼터제를 실시하여 매년 40만대의 컬러TV에 관해서는 일반관세를 적용하고 초과 물량에 대해서는 반덤핑관세를 납부하겠다고 되어 있었다. 그러나 강자(康佳)전자는 이에 불복하고 EU의 현장인정조사를 거부함으로써 해서 2006년 3월 28일 EU은 또 다

시 중국산 컬러TV에 대해 44.6%로의 반덤핑관세를 부과한다고 발표하였다. 강자(康佳)가 EU에 대항하고자 한 이면에는 최근에 강자(康佳)는 중국외 지역에 컬러TV생산공장을 설립하였기 때문에 중국에서 생산한 제품을 유럽에 수출하지 않아도 되었기 때문이다. 그러나 해외에 생산기지가 없는 여타의 회사는 강자(康佳)전자의 EU 판결 거부로 인하여 EU에서 부과한 과도한 반덤핑관세 때문에 유럽시장에서 경쟁력을 잃게 되었다.

강자(康佳)전자는 “1568대항해계획(大航海计划)”이라는 자사의 향후 세계시장을 개척하고자 하는 계획서를 발표 하였는데 이 계획서의 규제적 내용은 다음과 같다.⁴⁸⁾

이 계획서는 주도면밀한 강자(康佳)의 전략이 숨어 있는데 매 글자에 그 의미를 부여하고 있다. 여기서 “海”는 해외시장을 의미하는 것으로서 “大航海”는 강자(康佳)전자가 큰 발걸음으로 세계를 향해 나아간다는 것을 뜻한다고 한다.

“1568”의 뜻은 더 구체적이다.

“1”은 하나의 목표 즉 세계적 지명도를 가진 명품의 지위를 확보 한다는 것을 의미한다.

“5”는 다섯 곳에 생산기지를 건설 한다는 것을 의미한다. 5개의 생산기지를 건설 할 대상 국가는 멕시코, 인도네시아, 터키, 태국, 중국본토를 지칭한다.

“6”은 여섯 개의 연구소를 설립한다는 것을 의미한다. 이미 중국내에 설립한 연구소를 제외하고 미국 실리콘밸리에 연구소를 설립하여 이를 중심으로 일본, 한국, 불란서, 인도 등의 국가에 공업설계연구소, 제품연구개발연구소, 소프트웨어 개발연구소를 설립하는 것을 목표로 하고 있다.

“8”이 나타내는 것은 각 대륙별 시장구축을 의미한다. 여덟 곳의 광역화시장은 북미, 남미, EU, 동남아, 중동, 동유럽, 아프리카 그리고 오세아니아시장이다.

이 같은 계획서를 만들었다는 것은 강자(康佳)전자는 해외시장 개척에 적극 도전한다는 것을 뜻한다. 또한 구체적 행동지침방안에서 강자(康佳)전자는 네 가지의 전략을 제시하고 있다. 시장점유, 브랜드 가치제고, 신제품, 신기술개발, 제품제조능력 배가에 중점을 둔다고 한다. 이는 시장점유 관점에서 보자면, “중앙돌파”전략으로 북미, EU 지역은 OEM방식과 고 브랜드의 자사제품을 나란히 시장에 내 놓고 현지 유명브랜드와의 합작을 통하여 시장을 점령한다는 계획이다. 또한 현지 유명 판매회사와 손잡고 자사제품 및 합작제품을 판매한다는 전략이다. 제품제조 협력은 터키, 멕시코, 인도네시아, 태

48) <http://tech.sina.com.cn/roll/2005-09-23/1130727838.shtml>

국, 중국 등 5개 생산기지의 협동으로 자원통합을 실시한다. 5개 지역에서 사용 할 원, 부자재의 동시구매 발주로 인한 대량구매를 실시함으로써 원가절감을 이뤄내고 그로 인한 가격경쟁력을 제고함과 동시에 어느 한곳에 문제가 발생하면 다른 생산기지 에서 이를 보충 할 수 있는 탄력적 여유가 생긴다. 또한 중국, 인도네시아, 태국 생산 기지에서는 북미, 아시아, 환태평양시대 시장을 커버하고, 터키생산기지는 중동 및 아프리카 시장을 점유하고, 멕시코 기지는 남미시장을 겨냥하는 것을 목적으로 하고 있다.

또 다른 기업 인 하이썬(海信)전자도 생산기지를 해외에 건설하여 EU의 관세폭탄에서 벗어났다. 하이썬(海信)은 헝가리와 프랑스 등지에 컬러TV 생산 공장을 설립하여, 중국 본토에서 직접 EU으로 수출을 하지 않아도 되게 만들었다.

EU의 중국산 컬러TV에 대한 높은 관세는 저가 CRT제품을 겨냥한 것이다. 그러나 현재 TV생산 기술의 진보로 인하여 CRT제품의 생산량이 갈수록 적어지는 추세이고 더하여 하이썬(海信)전자의 컬러TV의 주요 생산품은 PDP, LCP와 같은 평판 위주이다. 때문에 EU에서 중국산 CRT 컬러TV에 44.6%의 고 관세를 부여한다고 해도 하이썬(海信)전자의 유럽시장에 대한 수출로 인한 타격은 그리 크지 않다.

TCL전자 역시 프랑스 가전기업 톰슨브란트사를 인수하여 TCL전자의 제품은 유럽시장에서 판매 될 때 톰슨브란트사 제품으로 표기되므로 유럽시장에서 아무런 문제가 되지 않으며 TCL브랜드는 중국 국내 시장에서만 사용하고 있다.

2. 사례에 따른 결론

위의 사례에서 기술되어 진 것과 같이 중국산 가전제품이 유럽시장에서 또 다시 반덤핑제조를 당할 필요가 없게 된 원인은 다음과 같다.

우선 제품생산기지를 해외 여러 곳에 설립하였다는 것이다.

강자(康佳)전자의 예로 들자면 해외 생산기지의 생산량이 이미 중국 국내 생산량과 맞먹는다는 것이다. 이는 이미 안정적으로 해외시장을 개척하였다는 의미도 포함하고 있다. 제품의 질적 향상을 이루어 내고 저가에서 고가에 이르는 제품을 생산해 내는 능력이 생겼으며, 여러 지역의 해외 생산기지와 중국 본토 내의 생산 공장의 원부자재 동시구매로 인한 원가 절감의 효과도 함께 보고 있다. 이와 같은 상황은 기업에 아주 고무적인 상황을 제공함으로써 해서 세계시장에서 기업의 경쟁력도 높여주며 건강한 체

질개선에도 한 몫을 한다고 할 수 있다. 그리고 세계 각국의 신 보호무역주의의 필수적 무기라고 할 수 있는 반덤핑제소에서도 자유로울 수 있는 좋은 방법인 것이다.

강자(康佳)전자의 이와 같은 기업 경영 방식을 중국의 여타한 기업에서도 참고 할만한 사례라고 할 수 있다.

제 3 절 중국의 세계 경제시장 지위 확보

중국은 이제 세계 경제대국 반열에 올라있다. 2012년 중국의 무역 총액은 3.8667조 달러로 처음 미국을 넘어선 세계 최대의 무역국으로 등극했다. 하지만 아직도 중국은 세계무역시장에서 비 시장경쟁국의 지위를 2016년까지 유지해야 한다. 이는 중국의 현재 세계시장에서 점하는 지위가 열등함을 나타내고 있다고 할 수 있다. 2016년 이후의 중국이 차지하는 세계무역시장에서의 위치는 그 위상이 높아 질 것은 확실하지만 중국 정부의 노력 여하에 따라 변 할 수도 있는 것이다. 그러므로 중국정부는 아직까지도 세계 무역시장에서의 중국산 제품의 낮은 지위를 끌어 올릴 의무가 있다. 이는 세계무역시장에서 중국산 제품이 불이익을 당하지 않게 하기 위한 노력의 일환이라고 할 수 있다. 이를 위해서는

첫째, 중국정부는 중국산 제품에 대한 세계 각국의 반덤핑 조치에 대한 대응기구를 설치하고 유관기관과 관련협회와 협력하여 제품별, 분야별 사안들을 심층적으로 분석할 수 있는 전담 인력을 확보하여 상시적 대비체제를 갖추어야 한다. 세계 각국의 중국산 제품에 대한 대비체제를 갖추고 있을 때 중국산 제품에 대한 반덤핑피소 이전 단계에서부터 반덤핑 규제 동향을 파악하여 사전적인 피소 발생 요건을 차단해 나아갈 수 있을 것이다. 이는 세계 각국이 중국산 제품에 대한 반덤핑제소에 대처하는 가장 효과적인 방법이다. 중국정부는 각 생산 협회나 자치단체의 성장을 고무 격려하고 반덤핑 실무교육에 대한 적절한 지원을 통하여 국내 기업의 반덤핑 조사과정에서의 대응능력을 강화시키는 제도 도입 또한 효과적인 방법의 하나이다.

둘째, 외국의 중국에 대한 차별화대우 정책에 대한 수정이다. 중국의 WTO 가입으로 인해 많은 실리적 무역을 할 수 있는 자격이 생겼다. WTO회원국의 지위를 확보함으로써, 세계경제 강국으로 도약 할 수 있는 발판이 마련되었으며 지속적인 경제성장을 위해 중국정부는 부단의 노력을 기울이고 있다. WTO가입 5주년을 맞으면서 중국은 시장 경제로의 개혁을 다그치고 있다 . 하지만 아직도 미국 ·EU를 비롯한 많은 나라와 지

역에서 중국산 제품은 시장경제지위를 인정받지 못하고 있다. 특히 근자에 이르러 세계 각국의 신 보호무역주의가 팽배해 있어 더욱 더 중국산 제품은 세계시장에서 경쟁을 위한 자구책을 강화해야만 하는 현실에 직면해 있다. 중국정부는 자국산 제품의 세계시장 개척을 위해 이러한 부당한 세계 각국의 무역규제정책에 대한 수정을 강하게 요구해야만 한다.

세계시장의 갈수록 심화되는 이런 현상에 대한 대처를 하기 위해서는 중국정부의 좀더 세밀한 대응 전략이 필요하다.

중국은 우선 자국의 경제구조에 대한 개혁을 통하여 省 혹은 直轄市들 사이의 불공정한 경쟁을 규제하고 거시적 발전을 촉진할 수 있는 국내 글로벌기업의 양성에 전력을 다하여야 한다. 중국이 세계의 경제 강국으로 성장하려면 먼저 세계시장에서 비교우위의 위치를 점하고 있는 글로벌 기업들의 활약에 힘을 보태야 한다. 이미 세계시장에서 중요한 위치를 차지한 몇몇 글로벌 기업과 협력하여 후발 주자 중국기업들의 세계시장 점거에 일조해야 할 것이다.

경제의 글로벌화는 중국기업을 다국적 기업화 하는 것에 치중해야만 이루어질 수 있다. 중국의 글로벌화 된 자국 기업들의 부족은 세계시장에서의 자원조달 면에서 중국이 주도권을 상실하고 있는 첫 번째 이유 중의 하나이며 이런 차이가 바로 중국과 선진국 사이의 차이점이다.

중국은 세계 각국 정부와의 경제협상과 FTA(Free Trade Agreement)같은 경제 협약을 통하여 중국의 세계 무역시장을 향한 수출입의 확대를 꾀할 수 있을 뿐만 아니라 세계 각국의 중국산 제품에 대한 무역 규제를 해결 하고 선진국들의 중국에 대한 세계시장경제에서 지위 확대를 위한 좋은 위치를 점할 수 있게 된다. 그리고 중국은 이미 WTO 회원국으로 WTO 반덤핑 규제의 수정에 참여할 권리와 의무가 있다.

중국은 국가 영향력을 빌어WTO의 새로운 각료회의에서 개도국들과 연합하여 개도국들의 입장과 현실을 WTO 반덤핑협정에 반영하여야 한다. 그리고 WTO 《반덤핑협정》의 불합리한 규정에 대한 수정 또한 강력하게 요구하여야 한다.

오늘까지 이미 90여개 WTO성원들이 중국의 경제지위를 승인하고 있다. 그러나 EU와 미국등 일부 국가에서는 이를 인정 하지 않고 있는데 중국정부에서는 자국기업의 세계시장에서의 불합리한 대접에 대해 마땅히 책임을 지고 상관정부와 다각적인 접촉을 벌여 중국정부와 기업에 불리한 여건들을 점차 제거해 나가야 한다. 이는 세계경제

시장에서 부당한 대접을 받고 있는 중국기업에 대한 중국정부의 적절한 대체 방법이라고 생각 한다.

셋째, 중국 정부는 중국이 WTO가입 조건으로 제시한 2016년까지의 비시장경제국 지위 개선을 위해 노력한다.

현재 WTO 협정에는 비시장경제국 지위에 관하여 구체적으로 규정하지 않았기에 세계 각국들이 자국의 이익에 부합하여 각종 법규를 제정할 수 있는 빌미를 제공하였다. 하지만 미국·EU를 비롯한 선진국들이 비시장경제국에 대한 판단기준을 자국의 법규에 명시하는 것은 WTO 회원국의 다자간 협상원칙에 위배되는 행위라고 볼 수 있다. 특히, EU의 비시장경제국에 대한 명단을 제시하는 방법은 WTO의 무차별원칙에 위배된다.

실제로 비 시장경제국가에 대한 무역규제조치는 자국의 이익을 보호하는 보호주의적 성향이 반영되고 있는 것은 확실하다. 이로 인해 중국은 가장 큰 피해자로서 많은 학자들은 선진국의 비시장경제국에 대한 차별대우에 대하여 개도국의 발전을 저해하는 규정이라고 비판하고 있다.

현재 많은 비 시장경제국가들이 WTO에 가입하였고 이를 포함한 개도국과 후진국들의 의견을 WTO 반덤핑 규정에 관한 개혁안을 마련하는 협상에서 적극적으로 제시해야 하며, WTO 회원국이 반덤핑 조치 시 비시장경제국에 대한 불합리한 적용여건들을 회원국에서 자의적으로 실시하는 분쟁사례에서 규제를 가할 수 있어야 한다.

비시장경제국가의 시장경제로의 체제전환이 가속화되고 중국을 비롯한 경제대국이 체제전환국으로 분류되면서 수준이 양분법이 아닌 다양화가 되고 있다. 그러나 WTO를 비롯하여 어느 국가나 지역도 체제전환국에 대한 구체적인 정의가 규정되어 있지 않다. 때문에 WTO 협정 내에 체제전환국이나 시장경제로의 전환이 완료되는 시점에 대한 해석이 필요하다.

제품의 수출이 기업의 의도와는 상관없이 그 자체가 덤핑행위가 되는 현상과 같은 차별정책은 WTO협정의 무차별 대우 원칙에 위배된다. 비시장경제국의 시장경제로의 체제전환은 막대한 비용과 위험이 동반한다. 정부는 해외수출을 통한 외화수입으로 비용을 충당하고 국내대기업과 통화에 대한 통제로 위험성을 줄이고 있다.

비시장경제국의 수출품에 유사국 제도를 이용하여 고율의 반덤핑관세를 부과하는 것은 체제전환을 저해하고 자국의 이익을 보호하려는 행위로 밖에 해석할 수 없다. 비시

장경제국의 시장경제국으로의 체제전환에 차별화 대우를 완화한다면 시장경제로의 전환을 장려하는 형식이 될 것이다. WTO 협정 내에서는 비시장경제국 및 체제전환국의 산업별, 기업별 등 시장경제화의 판정기준을 충분히 반영하여 시장경제지위의 인정을 회원국의 다수결로 부여할 수 있는 규정이 필요하다고 생각한다.

넷째, 무역전문가의 교육을 통하여 기업들로 하여금 전문지식과 외국어를 겸비한 인재를 채용할 수 있고 기업의 해외마케팅, 전자상거래 등 무역에 필요한 실무능력을 제고하여 수출무역에 대한 리스크를 줄이고 비용절감과 해외시장 현황을 파악능력을 제고할 수 있다. 기업과 인재의 신임도와 사전파악을 할 수 있어 인재채용 능력을 강화할 수 있고 인재의 기업에 대한 신임도를 강화할 수 있다.



제 5 장 결론

중국의 경제발전이 세계시장을 장악할 정도로 급성장하자 세계 각국에서 중국산 제품에 대한 견제가 시작되었다. 중국산 제품에게 자국시장을 점령당한 세계 각국의 중국산 제품 수입국들이 자국의 무역보호 수단의 하나로 중국산 제품에 대한 무차별적인 반덤핑제조를 하기에 이르렀다. 요 근래 몇 년 동안 중국산 제품은 세계 각국에서 가장 빈번하게 반덤핑으로 인한 피소를 당하였으며, 중국산 제품은 이제 선진국을 넘어서 개발도상국에서조차 반덤핑제조의 목표물이 되어 버렸다.

상기와 같은 현상으로 인하여 현재 중국은 대외무역뿐 만 아니라 중국의 경제발전에도 상당한 걸림돌이 되고 있는 것이 현실이다. 이에 따라 중국정부와 중국의 수출기업들은 세계 각국이 신 보호무역에 돌입하고 있는 현실을 직시하고 이에 대한 적극적 대응수단과 방법을 연구하고 있으며, 중국정부는 중국기업에게 적극적 응대를 위한 자금 및 법률자문과 지원도 마다하지 않고 있다.

중국정부의 이와 같은 자국기업에 대한 지원으로 현재 각종 자국 제품에 대한 세계 각국의 반덤핑제소에 중국기업들이 적극적으로 항의 및 그 부당함에 대하여 법적 대응을 하고 있다. 중국정부와 중국기업의 이와 같은 적극적인 대응이 고무적 성과를 보임에 따라 중국정부와 중국기업들은 부당한 반덤핑제소에 대한 불법적 요소를 찾아 적극 대응하고 때로는 그 부당성에 대해 역으로 공격하는 것이 최선의 방어책이라는 것을 인지하게 되었다

따라서 본 연구는 세계 각국의 대 중국 반덤핑제소 및 조치 시 중국정부와 중국기업이 상황대처를 어떻게 해야 하는가에 대한 방향을 제시하고 있으며, 중국정부와 기업이 보다 발전된 향후 대외무역과 새로운 시장개척을 위한 세계무역 시장에 대한 적응방법을 논하고 있다. 또한 미국 337조사와 EU의 중국산 제품에 대한 반덤핑제소와 조치에 따른 대응 방안을 제시하였으며, 중국기업과 중국산 제품이 보다 나은 세계시장 개척을 위한 방법을 제시했다고 할 수 있다.

그리고 중국산 제품의 안정된 시장개척을 목적으로 선진국들의 중국산 제품에 대한 반덤핑제조를 피할 수 있는 방법과 반덤핑제소에 법적으로 대응해 승소한 몇몇 사례를 들어 설명하였으며, 이를 연구 분석하여 세계 각국의 중국산 제품에 대한 반덤핑제조를 피하거나 이겨 나갈 수 있는 방법론을 도출해 냈고 중국 내부사정과 외부문제점을 지

적하여 보다 현실적인 대응방안을 제시하였다.

본 논문에서 중국산 제품이 세계시장에서 처한 형편과 그에 따른 불이익과 중국정부의 자국기업에 대한 보호를 위한 제도적 장치 마련을 제시하였고, 반덤핑제도의 제도적 이론과 그에 따른 의의가 중국산 제품에 미치는 영향과 중국의 경제에 미치는 영향에 대해서도 논할 수 있는 기회가 되었다.

중국산 제품이 세계시장에서 반덤핑제소를 당할 때 항상 문제가 되었던 “정상가격”에 대한 규명과 제3국의 동종제품에 대한 시장가격이 중국산 제품의 정상가격으로 채택되어야 하는 불합리성에 대해 중국산 제품에 대한 반덤핑제소를 하는 세계 각국과 WTO에 문제제기를 하였다. 또한 비시장경제국 지위를 가지고 있는 어떤 국가나 어떤 기업의 제품에도 불합리한 여건을 채택할 수 있는 WTO의 강대국이나 수입국에게 불평등하게 유리한 반덤핑제도의 법규를 비평한 것도 본 연구의 성과라고 할 수 있다.

지금도 세계 곳곳에서 벌어지고 있는 중국산 제품과 중국기업들에 대한 반덤핑제소 현황을 조사하고 그 현황을 분석하여, 내부요인과 외부요인을 도출한 것도 본 논문의 연구 성과라고 할 수 있다.

1995년부터 2009년까지의 중국산 제품과 중국의 생산 기업에 대한 반덤핑조사 현황을 파악해 봤을 때 중국산 제품의 수입국들이 무분별하게 중국산 제품의 자국 수출가격이 덤핑이라고 반덤핑제소를 한 것에 대해 불평등한 행위였음이 파악되었다.

세계 각국의 중국산 제품에 대한 횡포를 근절하기 위해 중국정부와 중국기업에 대해 본 논문은 문제제기를 하였으며, 문제해결을 위한 방향도 제시하였다. 또한 세계 각국에서 중국제품이 불필요한 반덤핑제소를 당한 내, 외부적 원인에 대한 분석이 있었고, 분석에 따른 결론도 도출해 냈다.

중국내부에서 발생하는 문제점에 대한 해결책은 중국정부의 주도하에 중국의 안정적 경제발전 유도 그리고 수출입 무역에 대한 강도 높은 자체 체질개선을 제시하였고, 중국산 제품의 반덤핑 피소에 적극 대처해 나갈 것을 주문하였다. 또한 반덤핑제소에 적극적으로 대응한 중국기업의 사례를 들어 향후 세계시장에서 발생할 중국산 제품에 대한 무분별한 덤핑 제소에 대처할 방향을 제시함으로써 본 논문의 연구 방향에 부응한 결과라고 할 수 있다.

본 논문은 본 논문의 연구주제인 중국산 제품에 대한 반덤핑조치에 대한 대응방안을 제시하는 것을 본 논문의 연구목적으로 하였다. 연구목적에 부응한 방향을 제시하였으

며 중국정부와 중국기업은 전 세계의 중국산 제품에 대한 다양한 반덤핑제소에 적극적으로 대응 할 수 있는 교두보를 마련 할 수 있는 역량을 갖추 수 있게 되기를 희망함과 아울러 세계시장에서 중국의 세계경제에 미치는 영향력에 근거한 중국의 국가 경쟁력과 세계시장에서의 국가적 지위가 개선되기를 기원한다.



참고문헌

<국문>

- 김 호, 「중국 반덤핑법에 관한 연구」, 고려대학교 박사논문, 2002.
- 신유균, 「신 국제통상 의제와 WTO」, 도서출판 미네소타, 1999.
- 안재진, 「WTO 체제하의 반덤핑 협상 전략에 관한 연구」, 건국대학교석사논문, 2001.
- "WTO 반덤핑관세제도 개정협상의 쟁점 및 대응방안", 「관세학회지」, 2005.
- 윤영가, 「WTO 시대의 반덤핑제도」, 한송, 1995.
- 고준성, 「WTO 체제 하에서의 미국 및 EU 반덤핑법제의 분석」, 산업연구원, 1998,p.25.
- 이재영, 「중국의 반덤핑제도의 관한 연구」, 청주대학교 박사논문, 2005.
- 이춘삼, 「신국제반덤핑법」, 청주대학교 출판부, 2000.
- 장근호, 「반덤핑제도의 운영 현황과 제도적 개선방향」, 한국조세연구원,1999.
- 장민환, 「WTO 체제 하의 반덤핑제도」, 동아대학교 석사논문, 1997.
- 박순찬, 「중국에 대한 시장경제지위 인정이 반덤핑관세율 및 수입에 미치는 영향:한국 반덤핑의 경우」, 대외경제연구, 제10권 제2호, PP.71-89, 2006
- 차경자, 「비시장경제체제국가에 대한 미국과 EU의 유사국제도 연구」, 국제지역 연구, 제10권 제1호, pp.269-296, 2006

<외문>

- 刘爱东, 梁洁, "1995 年~2009 年国外对华反倾销案件统计分析" 《中南大学学报》(社会科学版), 2010 年8 月第16 卷第4 期
- 余敏友. 我国贸易摩擦的形势、原因和对策——以反倾销案件为中心[J]. 世界贸易组织动态与研究, 2007(1): 1-14.
- 齐姣. 硕士学位论文. 国外对华反倾销分析及应对策略, 2006(10).
- 卜海: 《国际经济中的倾销与反倾销》, 中国经济出版社, 2001年版
- 赵维田: 《世贸组织(W TO)的法律制度》, 吉林人民出版社, 2000年版

邵国宝:《论WTO的反倾销规则及我们的策略》,《东南亚纵横》,2002年第10期

周世俭 刘建伟:《直面反倾销--中国企业应诉国外反倾销问题教训》,《国际贸易》,2000年第11期

沈木珠:《国际反倾销中的中国策略》,《法学杂志》,2002年第1期

秦顺华 苏吉吉,"中美337 调查10 年博弈启示录",《对外经贸实务》,2012年4月, P41-44

孙晓芳. 美国关税法“337 条款”之合法性解析及应对策略[J],沈阳工业大学学报(社会科学版), 2008.3(218-220).

苏喆. 中国企业如何面对美国新的贸易摩擦[J].扬州大学学报(人文社会科学版), 2011.4(45-51).

Martin. Nettesheim, *Unfair Trade Practices*, in Eberhard Grabitz and Armin von Bogdandy, *U.S. Trade Barriers*, European Law Press, 1991, pp.211-217.

J. Viner, *Article on Dumping in the Encyclopedia of Social Sciences* , p.374

WTO Committee on Anti-Dumping Practices Ad Hoc Group on Implementation, *Compilation of Information*, G/ADP/AHG/W/43,16 April 1998.

<인터넷 자료>

WTO <http://www.wto.org>

中華人民共和國國家統計局 <http://www.stats.gov.cn/>

中華人民共和國商務部 <http://www.mofcom.gov.cn/>

中國海關 <http://www.customs.gov.cn/>

新浪 <http://tech.sina.com.cn/roll/2005-09-23/1130727838.shtml>

百度文库 <http://wenku.baidu.com/>

百度知道 <http://zhidao.baidu.com/question>