

# 회계적 손익분석을 통한 WTO 반덤핑협정 제2조의 이해

현용훈

디케이씨글로벌트레이드컨설팅  
(hoon@dkc-kr.com)

통상 관련 국제규범 중 무역구제의 한 축인 반덤핑 규범, 특히 그중에서도 반덤핑 관세율의 기초가 되는 덤핑마진 산정과 관련된 규범을 정확히 이해하고 실질적으로 반덤핑조사에 대응하기 위해서는 기초적인 회계적 이해가 필요한데, 손익분석의 틀이 도움이 될 수 있다. 손익 분석의 가장 기초적인 틀은 “판매가격 = 제조원가+판매비와 관리비+영업외손익+세전손익”의 구조로 이루어져 있다. 이 틀은 기업실무에서 특정 제품, 특정 시장, 특정 고객 등의 손익분석 대해 다각도로 활용된다.

WTO 반덤핑협정 제2조에서 정의된 덤핑마진 산정의 기본적인 구조, 즉 수출가격과 정상가치의 비교 역시 이 틀 안에서 이해할 수 있다. 덤핑마진 산정 시 수출가격은 “수출가격 = 제조원가+간접 판매비와 관리비+영업외손익+수출 세전손익”이고 그 비교대상이 되는 정상가치는 “정상가치 = 제조원가+간접 판매비와 관리비+영업외손익+정상이익”이므로, 두 가격의 차이인 덤핑마진은 “덤핑마진 = 정상이익 - 수출 세전손익”이 된다. 협정 제2조에서 정의된 덤핑이란 회계적으로 보면 수출에서 얻은 손익이 정상적인 손익의 수준보다 낮은 경우를 뜻하며, 덤핑마진이란 ‘가격의 차이’라기 보다 ‘손익의 차이’로 이해하는 것이 더 정확하다.

덤핑마진이 발생하는 이유 중 상당수가 수출기업이 의사결정 시에 세전손실이 발생하더라도 변동비 회수만 가능하면 (공헌이익만 발생하면) 해외시장으로 수출하는 의사결정을 하기 때문인데, 이를 막기 위해서는 반덤핑에서 규정한 정상이익의 수준이 고려되어야 한다. 더불어 최근 많은 수출 기업들이 경험한 덤핑마진의 상승은 원재료 가격과 물류비 부담이 상승하여 정상이익 대비 수출 세전손익을 악화시켰기 때문이다. 이처럼 기업실무에서 널리 사용되는 손익분석의 틀에 따라 덤핑마진을 이해하고 그 발생 원인과 변동 원인 등을 쉽게 파악할 수 있다.

**핵심용어** 반덤핑, 덤핑, 덤핑마진, 정상가치, 손익분석

- 목차**
- I. 서론
  - II. 기초적인 회계적 손익분석의 틀
  - III. 손익분석의 틀을 적용한 WTO 반덤핑협정 제2조의 해석
  - IV. 반덤핑 대응에의 손익분석 활용
  - V. 결론

## I. 서론

통상 관련 국제규범 중 무역구제의 한 축인 반덤핑 규범, 특히 그중에서도 반덤핑 관세율의 기초가 되는 덤핑마진 산정과 관련된 규범을 정확히 이해하고 실질적으로 반덤핑조사에 대응하기 위해서는 기초적인 회계적 이해가 필수적이다.

반덤핑 규범 중 가장 기초가 되는 WTO 반덤핑협정(이하 “협정”)<sup>1)</sup>중 덤핑마진의 산정에 대해 규정한 제2조의 경우 회계적 이해가 없더라도 그 자체의 해석에는 큰 어려움이 없다. 법령을 따라가며 덤핑마진의 산정방식을 이해하다 보면 기본적으로 수출가격과 내수가격의 차이를 덤핑마진으로 정의하게 된다. 여기에 통상성 검증(원가 테스트)이나 거래단계 조정(직접비 조정) 등의 다소 복잡한 절차는 가격비교의 틀 안에서 행해지는 세부절차로 받아들여지게 된다.

하지만 기초적인 회계적 손익분석의 틀에 따라 덤핑마진의 흐름을 이해하면, 덤핑마진을 단순한 ‘가격의 차이’가 아닌 ‘손익의 차이’로 이해하게 된다. 손익의 차이 관점에서 덤핑마진을 분석하면 통상성 검증이나 직접비 조정이 필요한 이유와 절차 등을 더 잘 이해할 수 있다.

협정에서 ‘가격의 차이’로 정의하고 있는 덤핑마진 산정 방식을 굳이 손익분석의 틀에서 ‘손익의 차이’로 바꾸어 이해하는 것에는 또 다른 장점이 있다. 기업 현장에서 널리 활용되는 손익분석의 틀을 반덤핑 대응에도 그대로 적

용하여 쉽게 덤핑마진 분석이 가능하다는 점이다.

반덤핑 조사의 대상이 되는 기업은 내수시장을 포함 여러 시장에 다양한 제품을 판매하는 제조업체들인 경우가 많다. 이들의 경우 대부분 매 분기 또는 매 월 제품 별, 시장 별, 고객 별 손익분석을 수행하고 있다. 반덤핑 조사의 대응과 덤핑마진 분석이 필요할 때 기존의 손익분석 자료를 활용함으로써 별도의 복잡한 절차를 거치지 않고도 쉽게 정확도 높은 대응과 분석이 가능하게 된다.

본문에서는 손익계산서의 구조를 활용한 회계적 손익분석의 기초적인 틀을 소개하고, 이를 WTO 반덤핑협정 제2조에서 정의하고 있는 수출가격과 정상가치, 그리고 공정한 비교 등의 개념에 적용하여 덤핑마진을 이해해보고자 한다. 또한 간략히 수치화된 사례를 통해 손익분석의 틀에서 실제 덤핑마진이 산정되는 방식을 보이고 그 활용을 설명하고자 한다..

## II. 기초적인 회계적 손익분석의 틀

### (1) 손익계산서와 기초적 손익분석의 틀

재무회계에서 손익분석을 위한 가장 기초의 재무제표는 손익계산서(한국채택 국제회계기준 “K-IFRS”에서는 포괄손익계산서)이며 일반 회계기준과 K-IFRS<sup>2)</sup>에서 제시하고 있는 제조업체의 손익계산서 기본구조는 다음과 같다.

1) AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VI OF THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE 1994

2) K-IFRS 제1001호 재무제표 표시, 일반기업회계기준 제02장 재무제표의 작성과 표시 I

손익항목	정의
매출액	제품의 판매로 발생한 수익
매출원가	판매된 제품의 제조원가
매출총이익	매출액 - 매출원가
판매비와 관리비	제품 판매활동과 기업의 관리활동에서 발생하는 비용으로서 매출원가에 속하지 아니하는 모든 영업비용
영업손익	매출총이익 - 판매비와 관리비
영업외손익	기업의 주된 영업활동이 아닌 활동으로부터 발생한 수익과 차익, 그리고 비용과 차손
법인세비용차감전손익(세전손익)	영업손익 - 영업외손익

이처럼 손익계산서는 일정기간동안 기업의 영업성과, 즉 세전이익의 산출과정을 손익항목 별로 제시하는 것이며, 위의 손익계산서 상 각 손익항목들을 정리하면 아래와 같은 등식이 성립한다.

$$\text{매출액} - \text{매출원가} - \text{판매비와 관리비} - \text{영업외손익} = \text{세전손익}$$

이 등식은 기업의 손익은 매출액에서 매출원가(제조원가)와 판매비 및 관리비, 영업외손익 등을 차감하면 세전손익이 산출된다는 재무회계의 가장 간단한 틀을 보여준다. 이 등식의 좌변에서 매출액을 제외한 항목들을 우변으로 옮기면 식은 아래와 같다.

$$\text{매출액} = \text{매출원가} + \text{판매비와 관리비} + \text{영업외손익} + \text{세전손익}$$

바뀐 등식은 기업의 매출액은 매출원가와 판매비, 일반관리비, 영업외손익의 합과 세전 손익으로 구성된다는 간단한 명제를 보여준다. 회

계적인 손익분석의 틀은 여기에서 출발한다.

위의 등식을 회사의 누적된 영업성과가 아닌 각 단일 거래에 적용해보면 아래와 같은 모양이 된다. 매출액은 해당 거래의 판매가격으로, 매출원가는 그 제품의 제조원가로, 판매비와 관리비는 해당 거래를 위해 집행된 영업비용과 일반 관리비용으로 치환할 수 있다. 특히 판매비와 관리비 중 해당거래와 직접 관련하여 발생한 운반비 등 직접비 외에도 일반 관리직의 인건비나 사무실 임대료 등 간접비 역시 배부되어야 한다. 영업외손익 역시 대부분 간접비 항목으로, 역시 각 거래에 배부된 금액을 손익분석의 틀에 포함하여 계산한다.

$$\text{판매가격} = \text{제조원가} + \text{판매비와 관리비} + \text{영업외손익} + \text{세전손익}$$

각 거래에서 제품의 가격은 제조원가와 판매비와 관리비, 영업외 손익과 세전손익의 합으로 이루어진다는 이 등식이 가장 기초적인 손익분석의 틀이 된다. 손익분석의 틀은 특정 제품, 특정 시장, 특정 고객 등에 대해 다각도로 적용하여 활용될 수 있으며, 무역구제 중 반

덤핑조사에서 수출가격과 정상가치를 비교하여 덤핑마진을 산정하는 기본적인 구조 역시 이 틀 안에서 이해할 수 있다.

**제조원가, 판매비와 관리비, 영업외손익  
= 변동비와 고정비**

(2) 직접비와 간접비, 변동비와 고정비

기업에서 손익분석을 할 때에는 보통 제조원가, 판매비와 관리비, 영업외손익에 포함된 각 원가 및 비용항목이 직접비인지 간접비인지, 그리고 변동비인지 고정비인지 구분하여 분석한다. 직접비는 위에서 설명한 것처럼 운반비 등 각 제품이나 거래 건 별로 추적 및 직과가 가능한 비용을 말한다. 간접비는 일반 관리직 직원의 인건비처럼 각 제품이나 거래 건 별로 추적 및 직과가 불가능하여 배부만이 가능한 비용을 말한다. 후술하는 덤핑마진의 산정에서 수출가격과 비교되는 내수 또는 제3국 가격의 직접비는 그 차이를 조정하여 공정한 비교를 가능하게 한다.

**제조원가, 판매비와 관리비, 영업외손익  
= 직접비와 간접비**

변동비와 고정비의 구분은 기업의 의사결정 시 사용하는 공헌이익 분석을 위해 필요하다. 변동비란 기업의 조업도, 즉 생산량이나 판매량의 변동에 따라 금액이 변동하는 비용을 말한다. 원재료비나 운반비 등이 대표적인 변동비에 해당한다. 고정비란 조업도에 따라 금액이 변동하지 않는 비용을 말한다. 설비의 감가상각비나 고용이 보장된 근로자의 인건비 등이 고정비에 해당한다. 공헌이익 분석에 대해서는 마지막 장에서 다루기로 한다.

### III. 손익분석의 틀을 적용한 WTO 반덤핑협정 제2조의 해석

(1) 정상가치 산정

덤핑마진은 수출가격과 정상가치의 차이로 산정한다. 협정 제2조 제1항은 덤핑의 판단 근거를 아래와 같이 제시하고 있다. 통상거래(ordinary course of trade)의 요건을 만족하는 동종물품(Like product)의 내수가격을 정상가치라 하며, 이보다 낮은 가격의 수출판매를 덤핑으로 정의하고 있다. 동종제품의 판단 근거에는 여러 논점이 있을 수 있으나 회계적인 이해를 위한 본문에서는 완전히 동일한 제품을 동종제품으로 간략히 정의하고자 한다.

2.1 For the purpose of this Agreement, a product is to be considered as being dumped, i.e. introduced into the commerce of another country at less than its normal value, if the export price of the product exported from one country to another is less than the comparable price, in the ordinary course of trade, for the like product when destined for consumption in the exporting country.

통상거래의 요건을 충족하는 거래란 제조원가 + 판매비와 관리비 미만으로 판매되지 않은 것, 즉 손실이 발생하지 않은 것을 말하며, 요건을 충족하지 못하는 거래들을 평균 정상

가치 산정에서 제외된다. 이는 협정 동항 1호에 아래와 같이 제시되어 있다.

2.2.1 Sales of the like product in the domestic market of the exporting country or sales to a third country at prices below per unit (fixed and variable) costs of production plus administrative, selling and general costs may be treated as not being in the ordinary course of trade by reason of price and may be disregarded in determining normal value (후략)

통상거래 요건 적용 시의 판매비와 관리비에는 영업외손익이 포함된다. 따라서 이 요건은 앞서 정의한 아래의 손익분석의 틀에서 보면 세전손익이 0 이상인 거래만 정상가치 산정에 포함되는 것으로 이해할 수 있다.

<b>판매가격 = 제조원가+판매비와 관리비 +영업외손익+세전손익</b>
---

동조 제2항은 대표성 문제로 인해 제1항의 내수가격을 통한 정상가치 산정이 불가능한 경우 통상거래 요건을 만족하는 제3국 가격 또는 구성가치로 정상가치를 산정함을 규정하고 있다. 구성가치란 제품 제조원가에 합리적인 판매비와 일반관리비, 그리고 손익을 가산한 것을 말한다. 대표성 문제란 내수시장이 특정 시장상황(particular market situation)이거나 내수판매량이 없거나 매우 적은 경우를 뜻한다.

2.2 When there are no sales of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country or when, because of

the particular market situation or the low volume of the sales in the domestic market of the exporting country, such sales do not permit a proper comparison, the margin of dumping shall be determined by comparison with a comparable price of the like product when exported to an appropriate third country, provided that this price is representative, or with the cost of production in the country of origin plus a reasonable amount for administrative, selling and general costs and for profits.

제1항의 내수가격과 마찬가지로 제2항의 3국 판매가격 역시 통상거래 요건을 만족해야 하기 때문에 정상가치에 포함되는 3국 판매가격은 세전손익이 0 이상인 경우만 해당한다.

구성가치 산정 시의 판매비와 관리비에도 역시 영업외손익이 포함되며, 구성가치 산정 시 최대 쟁점인 합리적인 판매비와 관리비 및 이윤의 산정근거는 아래와 같이 제2항 제2호에 규정되어 있다. 즉, 수출자의 실제 자료에 기초하여 동종물품의 통상거래 자료를 얻을 수 있는 경우에는 해당 자료에 기초하는 것을 원칙으로 하되, 불가능할 경우에는 해당 수출자가 내수시장에서 판매한 유사한 제품의 자료나 동 조사에서 얻은 다른 수출자들의 동종 물품의 내수 시장 판매 자료, 또는 다른 합리적인 자료에 근거하도록 하고 있다.

2.2.2 For the purpose of paragraph 2, the amounts for administrative, selling and general costs and for profits shall be based on actual data pertaining to production and sales in the ordinary course of trade of the like product

by the exporter or producer under investigation. When such amounts cannot be determined on this basis, the amounts may be determined on the basis of:

(i) the actual amounts incurred and realized by the exporter or producer in question in respect of production and sales in the domestic market of the country of origin of the same general category of products;

(ii) the weighted average of the actual amounts incurred and realized by other exporters or producers subject to investigation in respect of production and sales of the like product in the domestic market of the country of origin;

(iii) any other reasonable method, provided that the amount for profit so established shall not exceed the profit normally realized by other exporters or producers on sales of products of the same general category in the domestic market of the country of origin.

위의 각 조항에서 정의된 세 가지 방식의 정상가치에 대한 내용을 손익분석의 틀에 적용하면 아래와 같은 등식을 얻을 수 있다. 먼저 내수가격에 근거한 정상가치는 세전이익이 발생하는 건들의 평균 내수가격과 같으므로

**내수가격에 근거한 정상가치**  
 = 제조원가+판매비와  
 관리비+영업외손익+내수 세전손익  
 (단, 세전손익이 0 미만인 거래들은 제외됨)

제3국 가격에 근거한 정상가치는 세전이익이 발생하는 건들의 평균 제3국 가격과 같으므로

**제3국 가격에 근거한 정상가치**  
 = 제조원가+판매비와  
 관리비+영업외손익+제3국 세전손익  
 (단, 세전손익이 0 미만인 거래들은 제외됨)

마지막으로 구성가치에 근거한 정상가치는 제조원가에 판매비와 관리비, 영업외손익과 합리적인 이익을 가산하므로

**구성가치에 근거한 정상가치**  
 = 제조원가+판매비와  
 관리비+영업외손익+합리적인 이익

세 가지 방법에서 동종제품의 제조원가, 판매비와 관리비 및 영업외 손익이 동일하다고 가정해보자.<sup>3)</sup> 위의 산식에서 확인할 수 있는 것은 결국 세 가지 방법의 차이는 어떤 손익을 정상가치에 사용할 것인가, 즉 무엇을 정상이익으로 볼 것인가에 달렸다는 점이다. 내수가격이나 제3국 가격을 사용하는 경우에는 대표성 있는 시장에서 0 이상의 이익을 얻은 거래 건들의 가중평균을 정상이익으로 보는 반면, 대표성 있는 시장에서 이를 산출할 수 없는 경우에는 다른 합리적인 방법으로 이를 추정하는 구성가치 방식을 사용하는 것이다. 결론적으로 정상가치는 그 산정방식과 관계없이 아래와 같이 단일한 손익분석의 구조를 갖는다고 볼 수 있다.

3) 내수판매의 판매비와 제3국 판매의 판매비는 운반비 등 직접비를 포함하고 있기 때문에 서로 같을 수 없지만, 직접비의 차이는 후술하는 “공정한 비교” 단계에서 조정을 거치기 때문에 이 단계에서는 동일하다고 가정하기로 한다.



$$\text{정상가치} = \text{제조원가} + \text{판매비와 관리비} + \text{영업외손익} + \text{정상이익}$$

$$\text{정상가치} = \text{제조원가} + \text{판매비와 관리비} + \text{영업외손익} + \text{정상이익}$$

(2) 공정한 가격 비교

덤핑마진 산정을 위해 수출가격과 정상가치를 비교함에 있어 정상가치는 제조원가, 판매비, 일반관리비 및 영업외손익에 정상적인 이익을 가산한 것이며, 정상적인 이익이란 내수나 제3국 등 대표성 있는 시장의 통상적인(손실거래가 제외된) 이익을 뜻함을 위에서 확인할 수 있었다. 대표성 있는 시장이 없는 경우에는 유사제품군의 이익이나 다른 수출자들의 평균적인 이익 등 다른 합리적인 방법으로 정상이익을 산정한다. 정상이익을 산정하는 데에 있어 단순히 대표시장의 평균손익을 사용하는 것이 아니라 그 통상성을 검증하기 때문에 정상가격이 아니라 정상가치라는 표현을 사용한다고 볼 수 있다.

그에 반해 덤핑여부 판단대상인 수출가격의 경우 통상성 검증 절차 없이 모든 대상제품의 가중평균 가격을 사용하며, 손익분석의 틀로 보면 아래의 구조를 갖는다. 이 때 수출 세전손익의 경우 음(-)의 값을 가질 수도 있다.

$$\text{수출가격} = \text{제조원가} + \text{판매비와 관리비} + \text{영업외손익} + \text{수출 세전손익}$$

앞서 정상가치의 손익분석구조를 아래와 같이 정의한 바 있다.

수출가격과 정상가치를 비교할 때 수출 판매비와 내수시장이나 제3국 시장으로 판매할 때의 직접 판매비에 분명 차이가 있을 것이다. 이를 조정하기 위해 협정 제2조 제4항에서는 가격비교에 영향을 미치는 직접비의 조정을 명시하고 있다. 즉, 물류비 차이를 조정하기 위해 수출가격과 정상가치에서 각각 직접 물류비를 차감하여 공장도 단계에서 비교하고, 커미션, 리베이트, 포장비 등 가격에 영향을 미치는 다른 직접비 역시 가격에서 차감하도록 하고 있다.

2.4 A fair comparison shall be made between the export price and the normal value. This comparison shall be made at the same level of trade, normally at the ex-factory level, and in respect of sales made at as nearly as possible the same time. Due allowance shall be made in each case, on its merits, for differences which affect price comparability, including differences in conditions and terms of sale, taxation, levels of trade, quantities, physical characteristics, and any other differences which are also demonstrated to affect price comparability. (후략)

즉 수출가격과 정상가치의 손익분석의 구조에서 각각의 직접비를 차감하여 아래의 상태에서 비교가 이루어진다는 것이다.

$$\text{수출가격} = \text{제조원가} + \text{간접 판매비와 관리비} + \text{영업외손익} + \text{수출 세전손익}$$

$$\text{정상가치} = \text{제조원가} + \text{간접 판매비와 관리비} + \text{영업외손익} + \text{정상이익}$$

이 구조에서 만약 수출제품과 비교되는 제품의 제조원가에 차이가 있거나, 각 시장에서의 일반관리비나 영업외손익 차이가 발생하는 경우에도 추가적인 조정이 이루어지지만, 본문에서는 간단한 분석의 틀을 이해하기 위해 동일한 제품의 제조원가는 차이가 없고, 일반관리비나 영업외손익 역시 모두 간접비 성격임을 가정하기로 한다.

협정 제2조에서 정의된 덤핑마진은 정상가치와 수출가격의 차이이며, 지금까지의 논의를 통해 직접 판매비가 조정된 정상가치와 수출가격은 손익의 차이만 존재함을 확인하였으므로 결국 최종적인 수식은 아래와 같다.

$$\text{덤핑마진} = \text{정상가치} - \text{수출가격} = \text{정상이익} - \text{수출 세전손익}$$

결론적으로 협정 제2조에서 정의된 덤핑이란 회계적으로 보면 수출에서 얻은 손익이 정상적인 손익의 수준보다 낮은 경우를 뜻하며, 덤핑마진은 수출 손익이 정상이익보다 얼마나 낮은지를 기준으로 산정하는 것이 된다. 즉 덤핑마진이란 ‘가격의 차이’라기 보다 ‘손익의 차이’로 이해하는 것이 더 정확하다.

## IV. 반덤핑 대응에의 손익분석 활용

### (1) 정상이익에 근거한 덤핑마진 산정

위에서 살핀 ‘손익의 비교’ 관점은 무역구제 법령에서 규정하는 덤핑의 의미를 보다 정확히 이해하는 데에 의의가 있다. 법령을 단순히 이해하게 되면 “내수가격보다 수출가격이 더 낮으면 덤핑이다”와 같이 오해를 하게 된다. 이는 직접 판매비 차이 조정이나 정상가치 산정 시 내수가격의 통상성을 검증하는 절차 등을 무시하기 때문에 큰 착각을 야기할 수 있다. 보다 정확한 이해를 위해서는 “내수의 통상거래(이익 발생 거래)의 평균 손익보다 수출의 손익이 더 낮으면 덤핑이다”는 표현이 적절하다. 본 장에서는 간단한 사례를 통해 실제 손익분석의 틀 안에서 덤핑마진이 어떻게 산정되는지 소개하고자 한다.

제조업체 A는 단일 종류의 제품을 만들어 내수시장 및 해외시장 B에 판매하고 있고, B국가에서 반덤핑조사가 개시되었다고 가정하자. A업체의 평균 수출가격은 90, 평균 내수가격은 80으로 수출가격이 더 높은 수준이었다. 각 시장 별 거래처 별 거래내역을 기준으로 손익분석표를 작성하여 아래와 같은 결과를 얻을 수 있었다.

이때의 덤핑마진이 얼마나 될지 손익의 차이 관점에서 계산해보자. 협정 제2조에서 정의한대로 통상성 요건을 통과하는 내수시장 거래는 거래처1의 거래뿐이다. 따라서 내수시장의 정상이익은 15가 된다. 해외시장 B의 세전손익인 -5가 내수시장의 정상이익 15보다 20만큼 낮기 때문에, 덤핑마진은 20이 된다. 판매가격인 90의 22% 수준이다.



손익분석	해외시장B (조사국)	내수시장		
		거래처1	거래처2	평균
변동 제조원가	30	30	30	30
고정 제조원가	20	20	20	20
직접판매비(변동비)	30	10	20	15
간접판매비(고정비)	10	10	10	10
일반관리비 및 영업외손익(고정비)	5	5	5	5
판매가격	90	90	70	80
세전손익	-5	15	-15	0

수출 판매가격이 90으로 내수 평균가격인 80보다 10만큼 높았음에도 불구하고 덤핑마진이 발생하는 구조인 셈이다. 여기에는 두 가지 원인이 있다. 첫째는 수출시장의 직접 판매비가 내수시장보다 더 높기 때문이다. 수출 비용이 더 높다는 것, 손익분석의 틀에서 보면 수출손익을 정상이익보다 낮게 만드는(수출손익 감소) 원인이 된다. 두 번째는 거래처2에 대한 판매가 세전손익 0 미만으로 통상적인 거래로 인정받지 못했기 때문이다. 세전손익이 높은 거래처1에 대한 판매만 정상이익에 포함되어 정상이익이 높아지게(정상이익 증가) 된 것이다.

만약 A 업체가 내수시장 판매 없이 대표성 있는 제3국 시장에 위와 동일한 판매를 하였다면 제3국 시장의 세전손익을 기준으로 동일한 덤핑마진을 산정할 수 있을 것이다. 하지만 만약 제3국 판매도 없이 오직 해외시장 B에 수출한 경우에는 어떨까. 협정 제2조의 정의에 따라 구성가치에 의해 정상가치를 산정할 것이다. 결국 이 때에도 수출 세전손익률인 -5.6% (-5/90)와 합리적으로 산정한 이익률을 비교하여 덤핑마진이 정해질 것이다. 예를 들어 A업체가 다른 유사한 제품을 내수시장에 판매하고 있고, 이 제품의 내수시장 정상이익

이 5%라면, 둘의 차이인 11.6% 가량, 즉 10이 덤핑마진이 된다.

## (2) 공헌이익과 정상이익

위의 사례에서 A 업체는 수출시장과 내수시장의 일부 거래처에게 왜 손실을 보면서 판매를 하고 있을까? 세전손익이 손실임에도 판매를 중단하지 않고 지속하는 것은 해당 거래들이 세전손익은 마이너스이지만 공헌이익은 플러스이기 때문이다. 공헌이익이란 추가적인 생산 및 판매에서 발생하는 한계수익에서 조업도 증가로 인해 발생한 변동비를 차감한 것을 말한다. 즉, 위의 사례에서 해외시장 B에 대한 수출 원가 및 비용 중 변동비는 60이기 때문에 판매가가 90일 때의 공헌이익은 30이 된다. 기업이 조업도와 관련한 의사결정을 할 때 세전손익보다 공헌이익을 판단기준으로 삼는데, 고정비인 35는 해외시장 B에 수출하지 않더라도 발생하는 비용으로, 해외시장 B에 수출하지 않았을 때의 손실은 고정비인 35가 된다. 추가로 생산하여 해외시장 B에 수출할 때의 손실 5가 생산을 포기할 때의 손실 35보다 30만큼 이익(공헌이익)이기 때문에 A 업체는 손실을 감수하고서라도 해외시장 B에 수출하는 것

이다.

반덤핑조사의 대상이 되는 제품들은 시황이 악화되어 조사국 제조업체들이 영업손실 등의 산업피해에 처해 있는 경우가 대부분이다. 따라서 실제 반덤핑 조사에서 수출거래 세전 손실이 발생하는 사례가 많다. 수출업체들이 악화된 시황 때문에 세전손실이 발생하더라도 변동비 회수만 가능하면 (공헌이익만 발생하면) 해외시장으로 수출하는 의사결정을 내리기 때문이다. 정상이익은 언제나 0 이상으로 산정되기 때문에 수출에서 세전 손실이 발생하는 경우는 항상 덤핑마진이 발생하여 규제의 대상이 된다. 각국이 무역구제조치로 자국 산업 보호에 적극적인 지금의 통상환경에서 수출기업들은 공헌이익을 기준으로 단순히 수출 의사결정을 내리던 기존 방식에서 벗어나 반덤핑에서 규정한 정상이익의 수준을 함께 고려해야 하는 이유다.

### (3) 덤핑마진 상승을 촉발하는 최근의 기업 환경

손익분석의 관점에서 보면 기업환경의 변화 요인들이 어떻게 덤핑마진에 영향을 줄 수 있는지 쉽게 이해할 수 있다. 2022년 초 현재 기업환경의 최대 화두는 원재료 가격 상승과 물류비 부담 증가이다. COVID19의 팬데믹 영향으로 공급은 급격히 위축된 상황에서 각국의 통화정책과 자산가치 상승 등의 영향으로 수요가 폭발하면서, 공급사슬이 마비되어 글로벌 물류차질이 발생하고 심각한 물가상승이

발생하는 등의 문제가 발생했다. 거기에 러시아-우크라이나 전쟁의 영향으로 원유 등 원재료가격이 급등하여 물가상승이 가속화되는 상황에 놓이게 된 것이다.

이러한 상황은 각종 지표를 통해 선명히 드러난다. 2022년 3월 말 기준 WTI 원유선물 가격은 100달러 선으로 2021년 초 대비 2배 이상 상승 하였다. 다우존스 원자재 지수는 1,170포인트 선으로 2021년 초의 700포인트 대비 60% 이상 상승하였다. 컨테이너선의 국제 물류비 상황을 보여주는 상하이 컨테이너 운임지수는 4,500 선으로 2021년 초의 2,800 선 대비 60% 상승하였으며 2020년 초의 1,000 선 대비로는 4배 이상 상승하였다.

원재료 가격 상승과 물류비 부담 증가는 수출기업들의 수출이익을 축소시켜 덤핑마진의 상승으로 이어진다. 위의 사례에서 50인 제조원가가 70이 되고, 30인 직접 판매비가 50이 되는 상황에서 판매가격은 10 밖에 오르지 못해 100이 된다면, -5였던 수출 세전손익이 -35로 확대되는 것이다. 원재료가 상승은 정상이익 역시 감소시키지만 정상이익의 경우 통상성 검증(손실거래는 정상이익 산정에서 제외함)을 통해 그 하락이 제한되기 때문에 덤핑마진은 상승하게 된다. 물론 장기적으로는 원재료 가격과 물류비 부담 증가가 제품 가격에 반영되어 이익이 정상화될 수 있으나, 원가부담이 제품가격 상승에 반영되는 시차가 있어 단기적으로는 덤핑마진의 상승이 초래될 수밖에 없다.

## V. 결론

본문에서는 손익계산서의 구조를 활용한 회계적 손익분석의 기초적인 틀을 소개하고, 이를 WTO 반덤핑협정 제2조에서 정의하고 있는 수출가격과 정상가치, 그리고 공정한 비교 등의 개념에 적용하여 덤핑마진을 이해해보고자 하였다. 결과적으로 ‘가격의 차이’가 아닌 ‘손익의 차이’라는 관점에서 덤핑마진을 이해하고, 이를 반덤핑 대응에서 어떻게 활용할 수 있는지도 살펴보았다.

회계적인 이해를 바탕으로 덤핑마진을 손익의 비교로 이해하면 여러 변수의 영향을 보다 직관적으로 이해할 수 있다. 반덤핑조사에 직면하는 수출기업들이 당황하는 이유는 반덤핑 조사의 핵심인 반덤핑 관세율이 생소한 개념인 덤핑마진 산정을 통해 이루어지기 때문이다. 본문을 통해 덤핑마진 산정의 과정을 기업 활동에 친숙한 손익분석의 틀에서 이해함으로써 기업 실무자들의 어려움이 다소 해소되고, 반덤핑조사를 비롯한 무역구제에 대한 막연한 두려움이 사라지는 계기가 될 것으로 기대한다.

## 참고문헌

한국회계기준원 회계기준위원회, 기업회계  
기준서 (K-IFRS) 제1001호 재무제표 표시,  
2019.

한국회계기준원 회계기준위원회, 일반기업  
회계기준 제02장 재무제표의 작성과 표시 I,

2018.

AGREEMENT ON IMPLEMENTATION  
OF ARTICLE VI OF THE GENERAL  
AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE  
1994



# Understanding of Article 2 of the WTO Anti-Dumping Agreement through Accounting Profit and Loss Analysis

Hyun, Yong-hoon

DKC Global Trade Consulting  
(hoon@dkc-kr.com)

---

This article introduces how to understand dumping and dumping margin in the framework of profit and loss analysis. The most basic framework of profit and loss analysis consists of the structure of “sales price = manufacturing cost + selling and administrative expenses + non-operating profit and loss + profit before tax”. In corporate practice, this framework is used in various ways for profit and loss analysis of specific products, specific markets, and specific customers. The basic structure of the margin of dumping calculation defined in Article 2 of the WTO Anti-Dumping Agreement, that is, the comparison of export prices and normal values, can also be understood within this framework. The margin of dumping is calculated as the difference between the normal value and the export price, which is replaced by “dumping margin = normal profit - export pre-tax profit”. It is more accurate to understand the margin of dumping as a 'difference in profit and loss' rather than a 'difference in price', and the cause of its occurrence and the cause of its change can be easily identified.

**Keywords** : Anti-dumping, Dumping, Margin of dumping, Normal value, Profit and Loss analysis