

법률시장 개방을 경쟁력 강화 계기로

송창현 법무법인 세종 변호사

한·EU 자유무역협정(FTA)이 올해 7월 발효되면서 영국계 로펌의 국내시장 진출에 따른 기대와 우려가 교차한다. 내년 초 한미 FTA가 발효되면 미국계 로펌의 국내시장 진출도 허용된다. 글로벌 네트워크와 전문경영 기법을 구비한 영미계 로펌이 국내시장에 진출함으로써 경쟁을 통한 전반적인 서비스 수준의 향상, 법률소비자의 후생 증가, 법률시장 규모 확대 등의 긍정적인 면과 함께 법률 비용 상승이라는 부담이 함께 따라오리라 예상된다.

법률시장의 개방은 국내시장에 미치는 영향을 고려하여 FTA 발효 후 5년 동안 3단계로 이루어진다. 1단계인 올해 7월부터 외국 로펌은 국내에 분사무소를 열고 외국법·국제조약·국제중재 등의 업무를 수행한다. FTA 발효 후 2년 내에 2단계가 시행되며, 국내 로펌과 외국 로펌은 시간별로 업무제휴를 통해 공동으로 사건을 수임하고 상호 수익 분배가 가능해진다. 마지막 3단계에는 국내 로펌과 외국 로펌 간에 합작사업체의 설립이 허용되고 국내 변호사의 고용도 허용되어 법률시장이 전면 개방된다.

독일은 1999년 법률시장을 전면 개방하였는데 그 결과 영미계 로펌이 독일의 대다수 토종 로펌을 인수하게 되었고, 독일 변호사들도 영미계 로펌의 국제적 네트워크를 통해 전 세계 법률시장에 진출하는 기회를 얻었다. 반면 일본은 18년간 점진적으로 법률시장을 개방하였는데 상위 5개 로펌이 모두 일본계 로펌이고 일본 시장에 안착

하지 못한 외국계 로펌들은 사무소를 폐쇄하는 현상이 나타났다. 일본의 경우 분쟁을 회피하는 사회적 분위기, 일본 기업의 자국 로펌에 느끼는 독특한 연대감이나 충성심 등이 작용했다고 보인다. 그러나 자국 시장 수성에 성공한 일본계 로펌은 해외시장 진출이나 국제화에는 크게 뒤떨어졌다고 평가된다. 우리나라는 개방형 경제로서 내수보다 수출입 등 해외 의존도가 높고 소송을 통한 분쟁해결을 회피하지 않는 분위기기 때문에 일본과는 다른 양상이 전개되리라 보인다.

우리나라의 연간 법률시장 규모는 2조원 정도인데 국내 대형 로펌들이 300명 이상의 변호사 인력을 구비하고 치열하게 경쟁하는 상황이어서 영미계 로펌이 본격적으로 들어오기에는 시장 규모에 제한이 있다. 그러나 외국 로펌들은 장기적으로 법률시장이 성장한다는 판단으로 국내 로펌과의 제휴나 인수를 시도하며 인수합병(M&A)·금융·국제중재 등의 자문 분야에 우선 진출하리라 보이고, 점차 송무 영역으로도 진출할 것으로 예상된다.

법률시장의 개방은 도전과 기회를 모두 내포한다. 시장 개방을 통해 기존 업계의 재편은 불가피하지만 서비스 수준의 전반적인 향상, 법률시장 성장, 고객 만족도 증진, 유능한 법조인 양성, 국내 로펌의 경쟁력 향상을 통한 해외 진출 등을 도모한다면 시장 개방의 혜택이 대가보다 훨씬 클 것이다.

영미계 로펌이 세계시장을 주도하게 된 까닭은 단순히 변호사 수나 매출액 등의 규모 때문만은 아니다. 모국의 경제력과 개방화 정도, 법치주의 확립, 국제어로서 영어의 지위, 선진적인 문화와 제도가 반영됐기 때문이다. 우리나라도 경제 규모, 민주화, 시민사회의 성숙, 국제적 기여도에서 위상이 날로 높아지는 만큼 법조계도 후호적인 환경을 적극적으로 활용하려는 노력을 기울여야 한다.

국내 로펌들은 대형화, 전문화, 합리적 경영시스템 도입, 외국 로펌과의 전략적 제휴, 아시아 지역을 포함한 해외시장 진출을 도모해야 한다. 사법연수원·로스쿨 등 교육기관에서는 조세·지식재산권·국제거래 등 전문 분야 교육을 강화하여 국제감각과 실무능력을 구비한 전문가 양성을 배려해야 한다.

한편 전관예우·쌍방대리·이익상충행위와 같은 글로벌 스탠더드에 맞지 않는 관행들을 퇴출시키고, 변호사 윤리를 강화하며, 아시아권 법률시장에서 리더십을 발휘하도록 법조 선진화에 부단한 노력을 기울여야 한다.◎



송창현 법무법인 세종 파트너변호사, 서울대 법대 졸업, 제36회 사법시험, 미국 컬럼비아대 법학석사, 버클리대 법학박사(J.S.D.), 미국 뉴욕주 변호사, 전문분야 M&A·사모투자·증권·금융·도산 등, KAIST 경영대학원 M&A 및 금융법 강사