

경제포커스

■ 법률시장 개방의 영향 및 효과

고준성(산업연구원 산업세계화팀장)

■ 한미FTA 협정체결과 법률서비스시장의 개방

김범수(대한변호사협회 국제이사)

한미 FTA 협정 체결과 법률서비스시장의 개방

김범수*

대한변호사협회 국제이사

bskim@shinkim.com

I. 한미 FTA 협정에 대한 평가

지난 2007년 4월 한국과 미국 정부 사이에 전격적으로 체결이 합의된 한미 FTA협정은 법률서비스시장의 개방과 관련하여서는 한미 양국 간에 커다란 이견 없이 그 내용이 확정된 것으로 알려져 있다. 사회, 경제 및 문화를 포함한 거의 모든 부문에서 세계화가 급속도로 진행되고 있고 전세계가 하나의 공동체로 묶여가는 현 시대에 법률서비스시장을 그 형태 및 정도를 불문하고, 전혀 개방하지 않는다는 것은 그야말로 시대착오적인 것이라는 비난을 면하기 어려울 수도 있었을 것이다. 이러한 상황 하에서 법률서비스시장 개방의 문제는 WTO 체제의 도하협상 당시의 논의와 마찬가지로, 그 자체의 미시적인 찬반 논의를 떠나 우리나라가 직면하고 있는 개방화 및 세계화의 연장선상에서 회피의 대상이 아닌 적극적으로

* 저자 학력, 경력 및 최근 연구:

- 서울대학교 법과대학 학사 (1986),
미국 플로리다대학교 법과대학 비교법 석사 (1997),
미국 휴스턴대학교 법과대학 지적재산권법 석사 (1999).
- 제27회 사법시험 합격. 제17기 사법연수원 수료.
- 판사 (1988~1997). 법무법인 세종 변호사 (2000~현재)

대처하고 그 구체적 입안을 위한 방안을 강구하여야 할 대상이라고 볼 수 있을 것이고, 우리 정부도 이러한 이해 하에서 금번 한미 FTA 협정의 내용에 법률서비스시장의 개방을 포함한 것으로 판단된다.¹⁾

한미 FTA 협정은 법률서비스시장의 단계적 (3단계) 개방을 기본 구조로 하고 있다. 이러한 단계적 개방 구조는 한미 FTA협정으로 인하여 국내 법률서비스시장에 주는 충격을 다소 완화할 수 있다는 판단 하에 도입된 것으로 이해된다. 다만, 구체적인 일정이나 그 대비방안의 마련과 관련하여 제3단계 시행까지 이르는 기간이 당초 예상보다 짧게 FTA 협정 발효 후 5년 이내라는 점에 적지 않은 어려움이 있다. 개방일정의 완급 조절은 국내 로펌의 경쟁력 향상과 법률서비스 시장의 충격 완화와 직결되어 있고, 또한 개방일정의 완급은 법률서비스시장의 변화의 속도와 폭에 큰 차이를 줄 수 있다는 점은 우리나라에 앞서 진작에 법률서비스 시장을 개방한 독일과 일본의 예에서 확인할 수 있을 것이다.

II. 한미 FTA협정이 법률서비스시장에 미치는 영향

1. 법률서비스시장 개방 일정

한미 FTA협정에 따른 법률서비스시장의 개방은 아래와 같은 3단계의 단계적 개방을 그 내용을 하고 있다.

1) 제1단계 (협정 발효와 동시에 바로 시행)

- 미국 변호사²⁾에게 미국법, 미국이 당사국인 국제조약 및 국제공법에 관한 법률자문 (Foreign Legal Consultancy) 허용

1) 한미 FTA 협정에 따른 법률서비스시장의 개방은 미국에 주사무소를 두고 있는 법률사무소(로펌)에 대하여만 "한정적으로 개방"되는 것을 의미한다. 따라서, 미국에 주사무소를 두고 있지 않은 외국 법률사무소 (예를 들면 영국 법률사무소)는 한미 FTA 협정의 체결로 인한 법률서비스시장의 개방의 효과나 혜택을 받을 수 없다. 법률서비스시장을 포함한 서비스시장의 개방 여부는, 이미 우리나라 정부가 WTO규범에 따른 양허의 대상으로 정하여 둔 서비스 시장이 아닌 한, 우리나라 정부에 그 개방의 여부 및 정도에 관한 권한이 유보되어 있다. 법률서비스시장과 관련하여, 우리나라 정부는 상대국과 호혜적인 관계에서의 상호 개방의 원칙을 정부정책으로 채택하고 있다.

2) 미국 변호사라 함은 미국 각 주의 법령에 따라 변호사 자격을 적법하게 획득한 자를 일반적으로 의미하기 위하여 본 원고에서 사용하는 용어이고, 별도의 법률적 의미가 있는 용어는 아님을 밝혀둔다.

- 미국 로펌의 국내 분사무소(외국법자문사무소) 개설 허용
- 1단계 시행에 앞서, 외국 변호사의 국내에서의 법률지문을 허용하기 위한 외국법자문사법의 입법 완료

2) 제2단계 (협정 발효 후 2년 내 시행)

- 미국 로펌의 국내 분사무소인 ‘외국법자문사무소’ 와 국내 로펌 간에 (개별적 또는 일반적) 업무 제휴 허용
- 국내법사무와 외국법자문사무가 혼재된 사건에 대한 공동 수입, 사무처리 및 수익분배 허용

3) 제3단계 (협정 발효 후 5년 내 시행)

- 미국 로펌과 국내 로펌 간 조인트벤처 동업사업체 허용
- 일정한 요건 아래 위 동업사업체의 국내 변호사 고용 허용

2. 제3단계 개방 이후의 변화 양상

제3단계 개방 이후, 법률시장은 법률서비스시장 및 변호사인력시장 모두에서 변화가 나타날 것이고, 그 양상은 서로 다르게 전개될 수 있다. 아래에서는 이를 구분하여 검토한다.

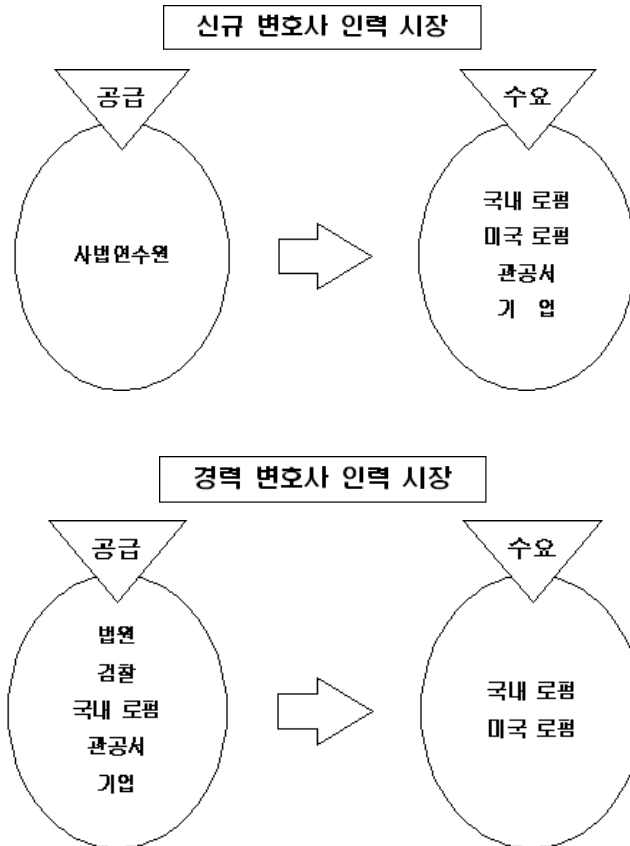
1) 변호사 인력 시장의 변화

미국 로펌이 우리나라 변호사를 고용할 경우 초기에는 경력 변호사를 선호할 가능성이 클 것으로 예상되고, 이 경우 국내 로펌의 핵심 인력, 비중이 큰 관공서에 근무하는 변호사, 법원과 검찰의 중견 법조인 등이 주된 스카우트 대상이 될 것이다. 하지만 중장기적으로 어느 정도 적응기간이 경과한 이후에는 신규 변호사 쪽으로도 대상을 넓힐 것으로 예상된다. 그러므로 개방 초기 단계부터 국내 로펌의 인력 관리에 어려움이 발생할 수 있으며, 법원과 검찰에서도 상당한 어려움을 겪을 수 있을 것이다.

미국 로펌이 변호사 인력 시장에서 새로운 수요자로 부상함에 따라 신규 변호사들에게는 일자리가 늘어나는 효과가 발생할 수 있으나 장기적으로는 그 효과가 크지 않을 것으로 예상된다. 그 이유는 변호사 인력에 대한 수요는 법률 서비스 수요와 연동되어 있으며,

법률 서비스 수요의 증가는 법률 서비스 시장에서 결정되는 것이 아니라 우리나라 전체의 경제상황과 관련이 있기 때문이다.

결국 우리나라 전체의 경제상황이 변동되지 않은 상태에서 미국 로펌이 법률 서비스 시장을 차지한 부피만큼 국내 로펌이 위축되는 것이기 때문에 미국 로펌에서 신규 변호사를 채용하는 범위만큼 국내 로펌의 채용이 줄어들 수 있을 것이다.

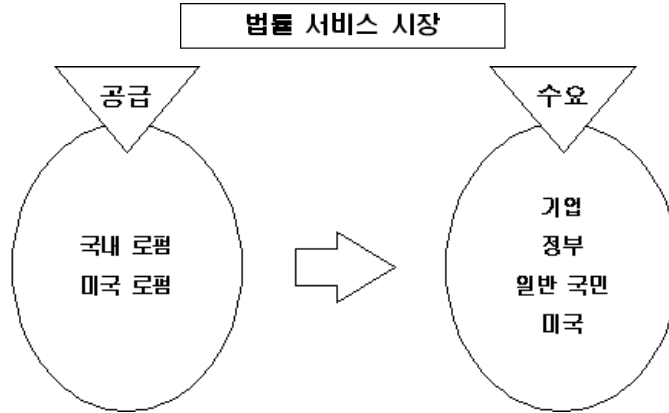


<그림 1> 변호사 인력시장의 변화

2) 법률 서비스 시장의 변화

가. 법률서비스의 공급측면

변호사 인력 시장에서 수요자의 위치에 서 있는 국내 로펌이나 외국 로펌이 법률 서비스 시장에 오면 공급자의 위치에 서게 된다.



〈그림 2〉 법률서비스 시장의 변화

한미 FTA 협정 체결 결과, 상호주의 원칙에 따라, 미국의 법률 서비스 시장도 같이 개방 되는 것이며, 국내 로펌이 미국에 진출하여 미국 기업 등을 상대로 법률 서비스를 제공하는 것도 이론적으로는 가능해질 것이다. 그러나 외국의 사례를 보면 이러한 방식의 법률 서비스 수출은 사실상 기대하기 어려울 것으로 예상된다.

〈표 1〉 미국의 법률 서비스 시장에 진출한 다른 나라 로펌의 거래 추이

(단위:백만 달러)

		1999년	2000년	2001년	2002년
캐나다	매입	7	8	8	9
	매출	0	10	3	1
프랑스	매입	159	169	182	192
	매출	0	0	0	0
독일	매입	60	63	68	71
	매출	0	0	0	0
네덜란드	매입	0	0	0	0
	매출	0	0	0	0
스위스	매입	1	1	1	1
	매출	0	0	0	0
영국	매입	281	307	321	337
	매출	12	14	14	14
일본	매입	48	55	55	53
	매출	0	0	0	0
호주	매입	13	14	15	16
	매출	0	0	0	0

자료: 고준성, “법률시장 개방이 법무비용 및 법무수요에 미치는 영향 검토” (2005.10)

위 표에 따를 때 2002년 기준으로 영국이 1,400만 달러, 캐나다가 100만 달러를 기록한 것을 제외하고는, 프랑스, 독일, 일본 등 모든 국가가 전혀 매출을 기록하지 못한 것을 볼 수 있다. 결국 미국 법률서비스시장에서 영국을 제외하고는 사실상 경쟁력이 전혀 없다고 볼 수 있을 것이다.

이러한 점을 염두에 두면, 한미 FTA협정을 계기로 국내 로펌에 주어진 과제는 다른 제조업 분야 등과는 달리 국내 법률서비스시장을 어떻게 지킬 것이냐 하는 "방어"에 초점이 맞춰질 수밖에 없고, 더 나아가 국내 로펌이 한미 FTA협정에 따른 어떠한 혜택을 보기 위해서는 우리나라 경제 전체의 활성화와 외국 기업의 투자 유치 등으로 인하여 국내법 법률 서비스에 대한 신규 수요가 창출되어야 할 것이다.

한편 측면을 달리하여 이번 한미 FTA협정을 계기로 미국 로펌들이 국경간 무역의 전면에서 이를 더욱 강화하는 방식으로 국내 입지를 확보하는 전략을 구사할 수도 있을 것이다.

<표 2> 주요 국가에 대한 미국의 국경 간 무역에 의한 법무서비스 무역 추이

(단위:백만 달러)

		1998년	1999년	2000년	2001년	2002년	2003년
캐나다	수 출	158	180	224	274	305	326
	수 입	36	46	52	44	53	60
	무역수지	122	134	172	230	252	266
프랑스	수 출	194	202	254	219	217	246
	수 입	30	28	31	27	31	34
	무역수지	164	174	223	192	186	212
독일	수 출	159	186	244	222	266	262
	수 입	60	59	71	58	57	69
	무역수지	99	127	173	164	209	193
이탈리아	수 출	45	40	39	46	43	4
	수 입	9	16	10	10	10	11
	무역수지	36	24	29	36	33	33
네덜란드	수 출	64	45	79	76	83	88
	수 입	11	12	10	11	11	11
	무역수지	53	33	69	65	72	77
영국	수 출	510	561	671	607	583	630
	수 입	155	180	237	210	225	253
	무역수지	355	381	434	397	358	377
멕시코	수 출	39	35	54	46	52	5
	수 입	15	20	21	20	21	24
	무역수지	24	15	33	26	31	29
중국	수 출	18	36	35	38	44	40
	수 입	10	12	13	11	16	23
	무역수지	8	24	22	27	28	17

홍콩	수 출	78	91	94	55	50	55
	수 입	22	20	22	18	20	18
	무역수지	56	71	72	37	30	37
일본	수 출	416	396	504	489	587	640
	수 입	55	67	93	71	68	64
	무역수지	361	329	411	418	519	576
한국	수 출	76	82	48	56	54	58
	수 입	18	17	22	18	19	20
	무역수지	58	65	26	38	35	38
필리핀	수 출	6	4	3	3	3	4
	수 입	2	3	4	3	3	3
	무역수지	4	1	-1	0	0	1
싱가포르	수 출	18	18	31	15	16	12
	수 입	6	5	8	5	6	5
	무역수지	12	13	23	10	10	7
뉴질랜드	수 출	4	4	4	6	5	4
	수 입	6	3	2	2	3	2
	무역수지	-2	1	2	4	2	2
호주	수 출	47	56	44	40	60	60
	수 입	25	23	28	20	24	29
	무역수지	22	33	16	20	36	31

자료: 고준성, “법률시장 개방이 법무비용 및 법무수요에 미치는 영향 검토” (2005.10)

국경 간 무역³⁾에 의해 법률 서비스를 제공하면서 국내 기업에게 신뢰를 쌓은 미국 로펌이 소위 '원스톱원샷' 서비스 제공을 내세워 국내 법률 서비스 시장까지 잠식하는 방식을 취할 경우 국내 로펌은 일종의 명의대여자 내지 중개인에 그치게 되어 수익성이 악화되고 핵심 인력을 빼앗겨 고사할 위험이 있다고 할 수 있다.

나. 법률서비스의 수요측면

법률 서비스 수요자의 입장에서 한미 FTA가 법률 서비스의 질을 향상시키고, 법률비용을 낮추는 계기가 될 것인가에 대해서는 여러 측면에서의 검토가 필요할 것이다.

우리나라 경제 전체적으로 보면 법률서비스시장의 개방으로 인한 미국의 대형 로펌의 진출은 미국 기업 기타 다른 국가의 투자를 유치하는 촉매로 작용할 수 있고, 이는 매우 긍정적인 파급 효과를 나타낼 수 있을 것이다. 법률 서비스의 이용에 있어서도 소비자의 선택 기회가 확대되고, 소위 '원스톱' 서비스를 제공받을 수 있다는 점, 미국 로펌의 선진화

3) 다른 나라에 로펌을 설립하여 자국 변호사를 주재시키는 방식이 아니라 국제거래 등에 있어서 법률 서비스만 오가는 거래형태

된 인력·정보 관리 시스템을 벤치마킹하여 국내 로펌 문화의 발전을 기대할 수 있다는 점을 예상할 수 있고, 이는 궁극적으로 법률 서비스 수요자의 편익을 향상시킬 수 있다는 점에서 긍정적으로 받아들일 수 있을 것이다.

그러나 이러한 긍정적 효과는 고급 법률 서비스 시장(high-end market)에 국한될 가능성이 있다. 하급 법률 서비스 시장(low-end market)의 소비자는 제공되는 법률 서비스의 품질보다는 가격요소에 더욱 민감하게 반응하는데, 미국 로펌은 자신들이 제공하는 법률 서비스 비용을 국내 로펌보다 낮추기 어려울 것으로 예상되기 때문이다.

이러한 예상은 아래 도표에서 나와있는 것과 같은, 미국 대형 로펌의 인건비를 참조하여 보면 가능할 것이다.

<표 3> 미국 대형 로펌의 인건비

Rank	Firm	Principal city	Lawyers	Starting salary
1	Baker & McKenzie	Chicago	3535	\$140,000
2	DLA Piper	Chicago	3333	\$125,000-\$145,000
3	Jones Day	Washington	2167	\$120,000-\$145,000
4	Latham &Watkins	New York	1951	\$135,000-\$145,000
5	Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom	New York	1915 (424)	\$145,000
6	White & Case	New York	1907	\$145,000
7	Sidley Austin	Chicago	1712	\$135,000-\$145,000
8	Greenberg Traurig	Miami	1667	WND
9	Mayer, Brown, Rowe & Maw	Chicago	1410	\$135,000-\$145,000
10	Morgan, Lewis & Bockius	Philadelphia	1315	\$115,000-\$145,000
11	Kirkland & Ellis	Chicago	1218	\$135,000-\$145,000
12	Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr	Washington	1181	\$135,000-\$145,000
13	Weil, Gotshal & Manges	New York	1177	\$145,000
14	Holland & Knight	New York	1102	\$85,000-\$145,000
15	Paul, Hastings, Janofsky & Walker	Los Angeles	1075	\$115,000-\$145,000
16	Morrison & Foerster	San Francisco	1062	\$135,000-\$145,000
17	McDermott, Will & Emery	Chicago	1061	\$135,000
18	Hogan & Hartson	Washington	1043	\$135,000
19	O'Melveny & Myers	Los Angeles	1043	\$135,000
20	Reed Smith	Pittsburgh	1038	\$125,000

(The National Law Journal, November 2006)

미국 대형 로펌에서 변호사들에게 지급하는 초임급여 수준을 보면 연간 1억원 이하의 거 의 없는 상황이다. 비용부분만 고려하면 현재 국내 대형 로펌과 비교할 때 경쟁력이 없는

상황이라고 볼 수 있을 것이다. 이러한 사정에, 국내 로펌의 핵심적인 변호사 인력을 스카우트하기 위해서는 상당한 비용이 소요될 것으로 예상되는 점을 감안하면, 이렇게 상승된 비용은 법률 서비스 비용의 상승으로 이어질 가능성이 매우 크다고 할 것이다.

이러한 사정 하에서, 미국 로펌은 고품질의 법률 서비스 제공이라는 점을 강조하면서 높은 금액의 법률 서비스 비용을 청구할 것이고, 국내 로펌과 가격 경쟁을 벌이지는 않을 것으로 예상된다.

이러한 관점에서 법률서비스시장 개방에 따른 긍정적인 과급효과는 고급 법률 서비스 시장(high-end market)에 직접적으로 나타날 것이고, 하급 법률 서비스 시장(low-end market)에까지 그 효과가 나타날 수 있을지, 나타난다면 그 정도는 어떠한지에 관하여는 예측하기 쉽지 않을 것이다.

이와 관련하여, 법률서비스시장 개방에 따라 예상되는 부작용 또는 염려의 사항으로, 미국의 저급 변호사 유입이 국내 법률서비스시장의 교란요인으로 작용할 수 있다는 점을 간과할 수 없을 것이다. 문제를 더욱 심각하게 만들 우려가 있는 점으로는, 우리나라에서 고등교육까지 이수하고 국내에 거주 기반을 가진 자가 국내 변호사의 자격을 획득하지 못한 상황에서 미국 변호사의 자격을 획득한 후 귀국하여 우리나라 법에 관한 자문을 하게 되는 상황을 들 수 있을 것이다. 이는 결국 무자격자에 의한 국내법 자문을 의미하게 되는데, 이러한 행동으로 인하여 궁극적으로 피해를 입을 수 있는 자는 최종적인 법률 수요자인 개인이나 기업들이라고 할 것이어서, 정부 당국으로서는 이러한 무자격자에 의한 국내법 자문제공의 방지를 위한 감독기능의 강화방안을 마련하여야 할 것이고, 이를 위하여 대한변호사협회와의 공동대응책 논의가 필요할 것이다.

III. 향후 경쟁력 확보를 위한 방안

1. 법무법인의 대형화, 전문화 유도 및 변호사들의 경쟁력 제고를 위한 제도 개선 방안

- ① 기존 '법무법인'이 대형화를 위해 '유한법무법인'이나 '법무조합' 등으로 조직 변경시 세제상 배려가 반드시 필요할 것이다.
- ② 변호사들의 경쟁력 강화를 위하여 변호사법 등 관련 법률을 변호사의 활동을 규제하는 측

면에서 변호사의 자유로운 활동을 보장할 수 있는 쪽으로 점차 개선해 나갈 필요가 있다 (예: 같은 구에 사무실을 둘 이상 둘 수 없도록 한 변호사법 규정에 따를 경우 합병을 하더라도 대형 사무실을 새로이 얻어 이사를 가야 하는 등 부수적인 문제들이 합병의 걸림돌이 되고 있음).

- ③ 법무법인(유한)으로 조직 변경 시 가입하여야 하는 보험 부담이 크고 보험 가입 범위를 정하는 문제가 어렵기 때문에 이에 관하여 변호사법 제58조의 12에 규정된 협회의 공제기금 운영 방안이 구체화되어야 할 것이다.
- ④ 대한변호사협회의 분야별 위원회 제도를 활성화하고 연속성이 있게 운영되도록 하며, 여기에 변호사들이 적극적으로 참여할 수 있도록 유도하여 변호사들의 전문성을 높일 수 있는 기회로 활용할 필요가 있다.
- ⑤ 전문변호사 제도 도입에 관한 검토를 재개하여 변호사의 전문성 제고에 인센티브를 부여하는 것을 고려할 필요가 있을 것이다.

2. 시장 개방에 대한 정확한 홍보 및 효율적 관리감독 시스템 마련

- ① 각종 경제단체와 긴밀한 협조 - 법률시장 개방과 관련하여 일부 기업에서는 현재 거래하고 있는 국내 로펌을 외국 로펌으로 변경하겠다는 의사를 표시하고 있다는 일부 언론 보도가 있지만, 결국 외국 로펌이 국내 로펌과 경쟁을 하는 분야는 순전히 외국법에만 관련된 분야가 아니라 국내법 또는 국내법과 외국법이 혼재된 사건에 관하여 경쟁하는 것이므로 이 점에 대한 기업들의 정확한 인식이 필요할 것으로 보이며, 국내법에 관해서는 외국 로펌이 전문가 일 수 없고 국내 로펌이 이며 경쟁력이 높다는 점에 대하여 홍보가 필요할 것이다. 대한변호사협회도 이러한 점에 대한 홍보활동 강화를 계획하고 있다.
- ② 특히 국내 기업이 외국 로펌과 일을 할 경우 국내의 기업비밀이 유출되어 국가적으로 막대한 손해가 예상될 수도 있으며 이와 같은 점은 국내 기업이 로펌을 선택하거나, 국내 변호사가 외국 로펌에 고용될 경우 반드시 고려해야 할 점이라 할 수 있을 것이다.
- ③ 영미계 선진 관리감독 시스템을 벤치마킹하여 업계뿐만 아니라 대한변호사협회도 관리감독의 선진화를 추구하는 계기로 활용하여야 할 것이다.

- ④ 시장 개방이 극심한 상업화 추구 및 법조 공공성 붕괴로 이어지지 않도록 공익성(특히 공익활동) 및 법조윤리 함양에도 정부당국 및 대한변호사협회는 노력하여야 할 것이고, 이에 따라 현재 대한변호사협회에서는 변호사윤리장전 개정을 위한 특별위원회를 마련하여 개정 작업을 준비 중에 있다. 새로 제정될 변호사윤리장전은 국내 변호사뿐 아니라, 외국 법자문사법에 따라 승인 및 등록절차를 완료한 외국법자문사에게도 적용될 것이다.

IV. 결어

법률서비스시장의 개방이 가져올 순기능과 역기능을 모두 정확히 예상하기는 어려운 것이고, 나아가 법률서비스시장의 개방에 대처하기 위한 국내 로펌 또는 개개 변호사의 전략은 각기 처한 상황에 따라 다를 수 밖에 없을 것이다.

국내 로펌이나 변호사는 외국 로펌이 경쟁력을 갖기 어려운 분야나 외국 로펌이 관심을 가지지 않을 분야에 집중하여 외국 로펌과의 직접적인 경쟁을 피하는 방안을 고려할 수 있을 것이다. 이에 대비하여, 글로벌로펌과의 합병 또는 합작을 생존전략을 삼을 국내 로펌도 있을 것이다. 하지만, 이러한 합병이나 합작은 조직간의 이해관계의 조정, 문화적 사회적 배경의 차이로 인한 갈등 해소, 이해충돌의 문제 해결 등이 무엇보다 필요하므로 치밀한 준비와 분석이 선행되어야 할 것이다.

결국, 이러한 모든 노력은 법률서비스시장의 서비스공급자인 국내 로펌 또는 변호사가 어떻게 경쟁력 및 전문성을 확보하여 서비스수요자인 국내 기업과 개인에게 적절한 비용으로 양질의 법률서비스를 제공하기 위하여 필요한 것이다. 이와 함께, 정부당국 및 대한변호사협회는 법률서비스수요자의 보호를 위하여 적절한 제도적 장치를 마련하고 이의 실천의지를 담보하는 방안을 계속적으로 강구하여야 할 것이다.