

경제포커스

■ 법률시장 개방의 영향 및 효과

고준성(산업연구원 산업세계화팀장)

■ 한미FTA 협정체결과 법률서비스시장의 개방

김범수(대한변호사협회 국제이사)

법률시장 개방의 영향 및 효과

고준성*

산업연구원 산업세계화팀장

jskoh@kiet.re.kr

I. 우리나라의 법률시장 개방 협상 개관

지난 UR 서비스협상에서도 굳게 문을 닫았던 우리나라 법률시장은 WTO 출범 이후 열린 최초의 다자간무역협상인 DDA(Doha Development Agenda) 서비스분야 협상에서 시장개방 요청을 받았다. 이에 대해 우리 정부는 외국변호사의 자신의 자격취득국법 및 국제공법에 대한 법률 자문 제공과 외국로펌의 국내 지사의 설립을 허용하는 부분적 개방을 담은 1차 양허안을 2003년 3월 제출함으로써 실질적인 법률시장 개방의 문호를 열기 위한 조치를 취한 바 있다. 다만 DDA협상 자체가 현재 중단된 상태이어서 WTO 차원에서의 우리나라 법률시장 개방 추진 역시 잠정적으로 보류되었다.

이러한 WTO 다자간 협상과 별도로 우리 정부는 IMF 외환위기 이후 새로운 대외무역정책수

* 저자 학력, 경력 및 최근 연구:

- 고려대학교 법학박사
- 법무부 전문위원, 미국 일리노이대 법대 Visiting Scholar
- 무역조정지원제도 보완방안 연구: 서비스분야를 중심으로(2007), 대중국 특별세이프가드해제시 국내산업에 미칠 영향 분석 및 대응방안(2006), 법무시장 개방이 법무비용 및 법무수요에 미치는 영향 검토(2005) 등

단으로서 자유무역협정(Free Trade Agreement: FTA)의 추진 필요성을 인식하여, 동시 다발적인 FTA 협상을 추진해 오고 있고, 여기에서는 서비스무역 자유화가 주요한 관심사중 하나로서 논의되고 있다. 이에 따라 FTA를 통한 우리나라의 법률시장 개방이 동시에 추진되는 상황에 있다.

여기서 지난 4월 타결된 미국과의 FTA협상에서 양측은 한미 FTA 발효 후 5년에 걸쳐 3단계로 나누어 법률시장을 개방하는 방안에 최종 합의하였다. 이에 따르면 한미 FTA 협정 발효와 동시에 시작되는 1단계 개방 시기에는 미국 변호사에게 미국법과 미국이 당사국인 국제조약 및 국제공법에 관한 법률 자문을 허용하고, 미국 로펌의 외국법자문사무소 형태의 국내 사무소 설립도 허용된다. 다음으로 협정 발효 후 2년 이내로 정한 2단계 개방 시기에는 미국 로펌의 국내 사무소와 국내 로펌간의 업무 제휴가 허용된다. 이와 같이 업무 제휴가 허용되면 미국 로펌과 국내 로펌은 국내법 사무와 외국법 자문 사무가 혼재된 사건을 공동으로 수입하여, 처리하고 그 수익을 분배받을 수 있게 된다. 끝으로 협정 발효 후 5년 이내에 시행하기로 약속한 3단계 개방 시기에는 미국 로펌과 국내 로펌간에 동업이 허용되고, 일정한 요건을 갖춘 양국간 동업 로펌은 국내 변호사를 고용할 수 있게 된다. 다만, 그러한 동업 로펌에 대한 미국 로펌의 경영 지분을 제한함으로써 미국 로펌에 의한 국내 로펌의 무분별한 인수합병(M&A)으로 인해 야기될 수 있는 국내 로펌 업계에의 타격을 방지하기 위한 안전조치를 마련할 것으로 알려지고 있다. 이와 같이 미국 로펌의 동업 로펌 경영 참여에 제한을 부과하는 것은 국내 법률시장의 생존 기반을 보장하기 위한 것으로 이해된다.

〈표 1〉 한미 FTA에 따른 우리나라 법률시장 개방 일정

	주요시행사항	기타
1단계 개방 (협정 발효 직후)	<ul style="list-style-type: none"> 미국변호사에게 미국법 및 국제공법(국제조약)에 대한 자문 허용 미국 로펌의 국내사무소 개설 허용 	<ul style="list-style-type: none"> 협정 발효 이전에 외국법자문 사법 제정, 시행
2단계 개방 (협정 발효 후 2년내)	<ul style="list-style-type: none"> 미국 로펌 국내사무소와 국내 로펌간의 업무 제휴 허용 	<ul style="list-style-type: none"> 외국법자문사법 개정
3단계 개방 (협정 발효 후 5년내)	<ul style="list-style-type: none"> 미국 로펌과 국내 로펌간의 동업 허용 동업 로펌에 대해 국내 변호사 고용 허용 	<ul style="list-style-type: none"> 동업로펌의 외국계 경영 지분 제한

자료: 법무부

또한 금년 5월 공식 개시된 한EU FTA 협상에서도 EU측은 국내 변호사의 고용 허용이라는 가장 높은 수준의 법률시장 개방을 요구하는 것으로 알려지고 있다. 이는 무엇보다 영국 정부의 강한 개방 요구가 작용한 것으로 보이는데, 홍콩에 상당한 기반을 구축하고 있는 영국계 로펌들이 인접한 한국 법률시장에의 진출에 큰 관심을 갖고 있기 때문이다.

생각건대 전세계 법률서비스무역에서 미국 및 영국 로펌이 차지하는 비중이 절대적인 점에 비추어 볼 때, 향후 한미FTA 및 한EU FTA가 발효될 경우 우리나라 법률시장에 미칠 영향이 적지 않으리라고 예상된다. 다만, 법률시장 개방의 수준에 따라 그 영향 및 효과는 상당한 차이가 있기 마련이다. 아래에서는 외국로펌에게 국내로펌과의 동업과 국내 변호사의 고용까지 허용하는 것을 전면개방으로, 그리고 이를 금지하는 것을 부분개방으로 정의하고, 이러한 개방이 우리나라 법률시장에 미치게 될 영향 및 효과를 법무서비스 이용자와 공급자 측면 그리고 법무서비스 무역수지 측면에서 차례로 살펴보고자 한다.

II. 우리나라 법률시장 개방의 효과 및 영향

1. 법무서비스 이용자 측면

1) 법무서비스 이용자의 후생 증대 효과: 로펌 선택 폭 확대 및 서비스 질의 개선 기대

먼저 법률시장이 개방이 되어 있지 않은 현재의 상황에서 국내에서 국제법무 서비스를 받고자 하는 소비자들은 소수의 일부 로펌에만 의존할 수밖에 없고, 따라서 로펌 선택에 있어 그 선택의 폭이 매우 제한적일 수 밖에 없다. 그런데 법률시장이 개방되면 국제법무서비스 공급자가 증가하게 되어, 섭외사건의 주된 당사자인 기업들의 경우 그만큼 자신이 원하는 로펌을 선택할 수 있는 대상이 늘어나게 된다. 더욱이 세계 최고 수준의 경쟁력을 가진 영미계 로펌의 국내 사무소 진출은 단순한 법무서비스 공급자 수의 증가 이상의 영향을 미칠 수 있다.

다음으로 법률시장 개방은 국내 법률시장에 있어 경쟁의 증가를 의미하는데, 이는 그간 국내 법률시장에 있어 독과점적인 지위를 통해 공급자 중심의 시장지배를 누려왔던 국내 법률시장이 보다 경쟁적인 시장이 됨으로써 고객에 대한 서비스의 질이 개선되는 효과도 기대된다.

2) 법률비용에 미칠 영향

법률시장이 개방되면 외국 변호사가 국내에서 법무서비스를 제공할 수 있게 되며, 이는 법무서비스 공급의 증가를 의미한다. 그렇다면, 이러한 외국변호사에 의한 공급 증가가 국내 법률시장에서의 가격 즉, 법률비용에 어떠한 영향을 미칠 것인지도 법률시장 개방 효과의 검토에서 중요한 사안중 하나이다. 이와 관련하여 서비스의 공급이 증가하면, 공급곡선이 우측으로 이동하여 균형가격이 하락하게 된다는 수요-공급곡선에 따른 가격 결정 원리가 법률시장에서도 동일하게 작동하게 될 것인지가 관심을 끈다.

먼저 외국 변호사는 언어와 국내법에 대한 지식 및 전문성 등에 있어 제약으로 인해 국내법무서비스 시장에서의 진출이 사실상 어렵다고 보여지며 따라서 그 영향은 국제법무사건에 국한될 수 밖에 없다고 본다. 그렇다면 외국 변호사의 진출로 인한 공급[경쟁]의 증가로 인해 국제법무서비스에 대한 법률비용의 인하를 기대할 수 있는 것인지에 대해 적어도 단순하거나 정형화된 국제법무사건에서는 누가 사건을 처리하든지 그 결과에 있어 큰 차이가 없음을 고려할 때 소비자 입장에서는 법률비용이 중요한 기준이 되며, 따라서 외국 변호사의 진출은 단순한 국제법률사건에 있어 법률비용의 인하를 초래할 수 있다고 본다. 특히, 법률시장 개방시 영미 이외의 인건비가 낮은 제3국 변호사가 국내에 진출할 경우 그 비용 인하 효과가 보다 크게 나타날 수 있다.¹⁾

이에 대해 기업의 국제적 인수합병 등과 같이 기업의 운명을 좌우할 수 있는 중요하고도 복잡한 국제법무사건에 있어서는 변호인의 선임에 있어 비용보다는 평판이나 능력과 같은 요소를 보다 우선하게 될 것이기 때문에 그러한 사건에 있어서는 시장개방을 통해 외국 변호사가 진출하여 경쟁이 증가하더라도 법률비용 인하 효과가 크지 않으리라는 견해가 설득력이 있다. 환언하면 영미계 일류 로펌이 관심을 갖는 수익성이 높은 고수익시장에서는 이들 외국 로펌의 진출로 인한 공급(자) 증가로 인한 법률비용의 인하 효과를 기대하기가 어렵다고 본다. 다만, 이 경우에도 우리나라에 진출하는 영미계 로펌의 경영 방침 및 전략에 따라 법률비용의 책정에 있어 다른 결과가 나타날 수 있다는 지적이 있다.²⁾

1) 이 점에서 미국 로펌들 중에는 정형화된 법무사건에 있어 인건비가 낮은 인도 변호사들에게 외주를 줌으로써 이익을 극대화하는 글로벌 아웃소싱 전략을 이미 활용하고 있다. D. Brook, Made in India: Are your lawyers in New York or New Delhi?, Legal Affairs, May/June 2005, pp.10-12.

2) 일반적으로 세계에 다수의 현지 법인을 갖고 있고, 구성원 및 소속 변호사 수가 많을 뿐만 아니라 현지 변호사의 고용 비율 역시 매우 높은 초대형 로펌들의 경우 시장점유율에 보다 높은 우선 순위를 두는 경향이 있고, 따라서 수입료를 경쟁 로펌에 비해 낮게 책정하는 정책을 추구하는 전략을 추진할 수 있다는 지적이

한편, 전면개방으로 국내 변호사의 고용이 허용될 경우 국내에 진출하려는 영미의 일류 로펌들은 막강한 자본력을 갖고 있어, 이를 바탕으로 가장 유능한 국내 변호사를 스카웃하기 위하여 기존 국내 로펌보다 훨씬 높은 보수를 제시할 것으로 예상되고, 이러한 높은 스카웃비용은 결국 법률비용에 반영될 수 밖에 없어, 결과적으로 법률비용의 상승 요인으로 작용하게 될 것이라는 의견도 있다.

3) 원스톱-원샷 서비스에 의한 법무서비스 이용 가능

1997년말 외환 위기 이후 국경을 넘는 기업간 M&A와 공기업의 민영화 및 다양한 국제금융거래기법의 개발 등으로 새로운 법률 업무에 대한 수요가 창출되면서 상대적으로 이에 관한 전문지식과 많은 경험을 축적한 외국 변호사에 대한 법무 수요가 크게 증가한 바 있다.³⁾ 그런데 법률시장이 개방되어 있지 않은 상황에서는 외국 변호사들로부터 전문적 서비스를 제공받는데 있어 추가적인 시간과 비용이 들기 마련이고, 이 점에서 시장개방의 효과가 기대된다.

다만, 상술한 국제거래 업무 특히 투자관련 업무의 경우 국제(상거래)법에 대한 전문적 지식은 물론 주재국의 법령 및 시장 관행 나아가 주재국의 문화 및 사회에 대한 이해까지가 요구된다.⁴⁾ 이 점에서 부분 개방만이 허용된다면 국내에 설립된 외국 로펌으로부터 국내의 법령 및 시장 관행에 대한 자문이나 국내 행정 절차의 이용에 있어 완전한 서비스를 받기가 어렵다. 반면에 국내 변호사와의 동업이나 고용을 허용하는 전면 개방의 경우 법무서비스 이용자는 외국로펌 사무소로부터 국제(상거래)법 및 관련 외국법은 물론 국내 법 및 관행에 이르기까지 종합적인 서비스를 제공받을 수 있어 소위 원스톱-원샷(one-stop-one-shop)서비스가 가능하게 된다.⁵⁾

있다. 미국 일리노이대 법대 Ulen 교수 의견.

3) 이는 실제로 외환 위기 이후 우리나라의 미국으로부터의 국경간 무역에 의한 법무서비스 수입액이 1998년 7,600만달러로 급증하였고, 1999년에는 8,200만달러로 최고치를 기록한데에서 잘 알 수 있다. U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, October 2003 참조.

4) Walter Son, How international and domestic law interact in investment projects, Symposium on Foreign Investment as an Engine for Growth: How Lawyers Can Help, Nov.22, 2005, p.19.

5) 이와 같이 국제거래의 시작부터 끝까지 전과정을 처리해 주는 법무서비스의 제공을 가리켜 "seamless service"로 부르기도 하는데, 이러한 서비스는 당해 법률시장에서 장기적 관점에서 성공을 위한 전제조건으로 간주된다. M. Henssler & L.S. Terry, Lawyers without Frontiers: A View from Germany, Dickinson Journal of International Law, Winter 2001, p.273.

2. 법무서비스 공급자 측면

1) 국내 로펌의 시장기반 잠식 내지 붕괴 우려

일반적으로 서비스시장 개방에 있어 지적되는 대표적인 방어 논리가 개방으로 인해 세계 최고의 경쟁력을 가진 외국 서비스공급자의 진출로 인해 기존의 국내 토종 서비스공급자들이 그 시장 기반을 침식당하거나 심각한 경우 기반을 상실할 가능성이 있음이 지적되곤 한다. 특히, 당해 서비스부문에 있어 외국 서비스공급자의 비교하여 자국 서비스공급자의 경쟁력이 현저히 뒤떨어지는 경우 그러한 논리가 더욱 강하게 주장된다.

이 점에서 법무서비스 부문을 살펴보면, 우리나라 법률시장의 전면개방을 요구하고 있는 미국 및 영국의 로펌들의 경우 전세계 로펌중 매출액 및 소속 변호사 수 기준 양자에서 상위 20위까지를 독식하고 있고,⁶⁾ 로펌의 국제화 수준을 알 수 있는 지표로서 당해 로펌의 전세계 법률사무소 진출국 수와 로펌 소속 전체 변호사중 본국의 변호사의 비율 역시 영미계 로펌이 상위 20위를 독식하고 있으며,⁷⁾ 국제상거래에 있어 영미법과 영어가 차지하는 비중, 다국적기업을 중심으로 한 국제투자의 확대, 오래전부터 대형 로펌이 자국의 법률시장을 주도하여 풍부한 자금력과 영업력 및 전문성을 확보할 수 있었던 점 등에 비추어 볼 때 압도적인 경쟁력 우위를 점하고 있음을 알 수 있다.⁸⁾ 이는 법무서비스 무역수지에 있어 양국 특히 미국의 절대적인 위치에서도 알 수 있다(표 2 참조).

이러한 배경에서 1990년대 말 전면개방을 도입한 이후 독일 변호사업계의 변화가 시장개방에 따른 급격한 영향의 대표적 사례로 인용된다. 독일은 법률시장의 규모가 미국 다음으로 큰 국가이지만 법무서비스 업무의 전문화 및 다각화나 대형화에 있어서는 영미 로펌에 비해 상당히 뒤떨어져 있었다. 이러한 상황에서 독일은 UR 법무서비스협상과 특히 1998년 통과된 EU 이사회 “설립지침”(Establishment Directive)⁹⁾에 따라 EU 회원국 변

6) 참고로 매출액에서는 영국계 Clifford Chance가 2003년 기준 14.67억달러로 세계 1위, 미국계 Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom이 13.1억달러로 2위를 기록하였다. 변호사 수에서는 영국계 Clifford Chance가 2002년 기준 3,322명으로 세계 1위, 미국계 Baker & McKenzie가 3,094명으로 2위를 기록하였다. The American Lawyer, 2003년 10월호; OECD Trade Policy Working Paper No.2, pp.32-33.

7) 참고로 진출국 수에서 보면 Baker & McKenzie가 37개국으로 최다이고, 미국계 White & Case가 24개국으로 2위를 기록하였고, 본국외 변호사 비율에서는 Baker & McKenzie가 83%로 세계 1위, Clifford Chance가 63%로 2위를 기록하였다. The American Lawyer, 2003년 10월호; OECD Trade Policy Working Paper No.2, pp.32-33.

8) 고준성, 제2장 법무서비스, KIEP 편: DDA 서비스협상의 주요 쟁점: 법무·시청각·교육서비스를 중심으로, KIEP, 2002.12, pp.43-44.

9) Council Directive 98/5 1998 O.J.(L 77) 36.

〈표 2〉 미국의 법무서비스 국경간 무역규모 및 흑자 추이 (1995-2004년)

(단위: US 백만달러)

연 도	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
수 출	1,667	1,943	2,223	2,406	2,465	3,103	2,966	3,148	3,376	3,923
수 입	469	615	539	655	742	893	740	780	879	754
무역흑자	1,198	1,328	1,684	1,751	1,723	2,210	2,226	2,368	2,497	3,169

출처: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2006.

호사들에 대해서는 자신이 자격을 획득한 회원국 이외의 다른 회원국 내에서 항구적으로 법무서비스를 제공할 수 있는 길을 열어 주었다. 이에 따라 1998년 이후 영국 로펌을 중심으로 영미계로펌이 독일의 법률시장에 대규모로 진출하기 시작하면서 독일의 변호사업계는 일대 혼란에 빠졌다.¹⁰⁾ 즉, 기존의 유수 독일 로펌들의 다수가 영미계 대형 로펌에 흡수 합병되거나 전략적 제휴를 맺으면서 독일 로펌들은 영미계 로펌에 완전히 주도권을 넘겨 주게 되었고, 결국 독일의 대형 로펌들이 급속히 붕괴되는 운명에 처하였다.

그렇다면, 법률시장 개방을 앞둔 우리의 사정은 어떻게 될 것인가. 먼저 부분개방만을 허용하는 단계에서는 국내 변호사업계에 미치는 영향이 크지 않을 것으로 예측된다. 다만, 가령 국제금융이나 통상 또는 해운 등 국제업무 관련 섭외사건에 있어 기존 국내 로펌들은 외국 로펌과 보다 치열한 경쟁에 직면하게 될 것이다. 또한 국내기업의 해외 진출이나 투자 등 이른바 아웃바운드(outbound) 분야 업무의 상당 부분이 외국계 로펌에 넘어 갈 가능성은 있다. 이에 비해 전면개방이 허용될 경우 외국의 대형 로펌은 국내의 기존 로펌과의 동업이나 합작을 위한 로펌 쇼핑에 나서거나 각 분야에서 가장 유능한 국내 변호사를 스카우트하려고 나서게 될 것이다. 이 경우 독일의 사례에서 보는 바와 같이 풍부한 인적 자원과 경영 노하우 및 자금력을 가진 영미계 대형 로펌들이 국내 법률시장에서 적지 않은 영향력을 미칠 수 있다. 특히, 기존의 토종 로펌들 중에는 핵심 인력의 유출로 인해 그 영업기반을 현저히 상실하게 되는 상황에 직면할 수 있다고 보여진다.

2) 국내 법조인의 취업 기회 확대 및 보수 향상의 계기

먼저 전면개방의 경우 외국 로펌이 국내 변호사를 고용할 수 있기 때문에 국내에 진출하

10) M. Henssler & L.S. Terry, Lawyers without Frontiers: A View from Germany, Dickinson Journal of International Law, Winter 2001, p.272.

고자 하는 외국 로펌의 경우 무엇보다 유능한 국내 변호사를 물색하여, 이들을 스카웃하고자 할 것이다. 따라서 전문성과 경력을 갖춘 경쟁력있는 국내 변호사들의 경우 보수 향상의 기회가 될 수 있겠지만 이는 轉職일 뿐 취업으로 보기는 어렵다. 이에 비해 영어에 능통하고 국제적 감각을 가진 초임 변호사들의 경우 외국 로펌의 스카웃 대상이 될 수 있고, 따라서 이 경우 전면개방이 취업 기회의 확대를 가져 올 수 있고, 이러한 유능한 신참 변호사에 대한 수요 증가는 결과적으로 이들에 대한 급여를 상승시키는 효과를 가질 수 있다.¹¹⁾

반면에 부분 개방의 경우 외국로펌의 국내 변호사 고용 자체가 허용되지 않는 관계로 새로운 취업 기회의 확대는 물론 전직 기회 자체 모두 영향을 받지 않는다. 다만, 처우에 있어서는 급여 수준이 높은 우수 외국로펌의 영향으로 인상될 가능성이 클 것으로 예상된다.

3. 법무서비스 무역수지 측면: 한미간 관계를 중심으로

법률시장이 개방되어 있지 않은 현재 한-미간에 국경간 법무서비스무역¹²⁾의 규모 및 무역수지의 추이를 살펴보면, 미국의 對韓 법무서비스 수출은 1995년 2,600만달러에서 1999년에는 8,200만달러로 급속히 증가한 후 2000년 4,800만달러로 줄어들었고, 이후 2001년 5,600만달러, 2002년 5,400만달러, 2003년 5,800만달러 꾸준히 증가하다 2004년 9,100만달러로 최고치를 기록하였다. 반면에 한국의 국경간 무역에 의한 對美 법무서비스 수출은 1995년 1,600만달러 이후 2000년 2,200만달러로 최고치를 기록한 이후 2001년 1,800만달러, 2002년 1,900만달러, 2003년 2,000만달러로 완만한 증가 추세를 나타내다 2004년 1,300만달러로 감소하였다.

이에 따라 한-미간 국경간 법무서비스무역 수지는 우리나라가 1995년 1,600만달러, 1999년 6,500만달러, 2000년 2,600만달러, 2001년 3,800만달러, 2002년 3,500만달러, 2003년 3,800만달러를 기록하였고, 2004년 7,800만달러로 최대 적자를 기록하였다(표 3).

11) 실제로 1990년대말 전면개방 이후 독일의 유능한 신참 변호사에 대한 외국로펌의 수요가 증가하면서 이들에 대한 급여가 급격히 상승하는 현상이 있었다. Henssler & Terry, 상계 논문, p.283.

12) 여기서 '국경간 무역'(cross-border trade)이라 함은 GATS의 서비스공급방식(mode)중 모드 1(국경간 공급), 모드 2(해외소비) 및 모드 4(자연인의 이동)에 의한 서비스 무역 일체를 가리킨다.

〈표 3〉 한미간 국경간 법무서비스 무역 규모 및 무역수지의 적자 추이 및 전망

(단위: 백만달러)

연도	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
對美 수입	26	48	57	76	82	48	56	54	58	91
對美 수출	10	16	14	18	17	22	18	19	20	13
적자 규모	16	32	43	58	65	26	38	35	38	78

출처: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2006.

그렇다면, 우리나라 법률시장이 개방될 경우 우리나라의 국경간 법무서비스무역에 의한 對美 무역수지는 어떻게 변화될 것인가. 먼저 시장개방과 관계없이 양국간 국제상거래의 지속적인 증가와 더불어 양국간에 국제법무서비스에 대한 수요는 꾸준히 증가하는 추세를 보일 것으로 예상된다. 다만 해외자회사거래(모드 3)¹³⁾에 의한 시장개방이 이뤄질 경우 그간 음성적으로 모드 1, 2 또는 4 등에 의해 이뤄져 왔던 그러한 국내 수요중 상당 부분이 국내에 주재하게 될 미국을 비롯한 외국 로펌의 국내사무소를 통해 대체될 수 있을 것으로 예상할 수 있다. 그런데 외국 로펌의 국내사무소를 통한 법무서비스의 제공은 국경을 넘는 무역으로 간주되지 아니하고, 국내에서 이뤄지는 법무서비스 매출(sales)의 일부를 구성한다. 따라서 부분개방이든 전면개방이든 모드 3에 의한 시장개방이 이뤄질 경우 그간 음성적으로 이뤄져 왔던 국경간 무역에 의한 법무서비스 수입이 미국을 비롯한 외국 로펌의 국내 사무소 즉, 모드 3에 의해 대체되는 매출액만큼 감소할 것으로 예상할 수 있다.

반면에 일본, 독일 및 프랑스 등 법률시장을 개방하였던 대륙법계 국가들의 모드 3에 의한 對美 법무서비스 수출 실적이 그간 전무하였던 사례에 비추어 보면, 우리나라 로펌의 미국에의 진출 역시 전무할 것으로 예상할 수 있다. 다만, 우리나라의 국경간 무역에 의한 對美 법무서비스 수출은 약간의 꾸준한 증가 추세가 지속될 것으로 예상된다.

따라서 전면개방이든 부분개방이든지간에 모드 3에 의한 시장개방이 이뤄질 경우 우리나라의 국경간 무역에 의한 對美 법무서비스 무역 적자는 모드 3에 의해 대체되는 수요만큼 축소될 것으로 예상할 수 있다. 다만, 전면개방의 경우 미국 로펌의 국내사무소에 의한 매출이 부분개방시에 비해 클 것으로 예상되며, 따라서 전면개방시 국경간 무역에 의한 법무서비스무역에 있어 對美 무역수지는 그만큼 축소될 것으로 예상할 수 있다.

13) '해외자회사 거래'(foreign affiliate transaction)라 함은 해외시장에서 다국적회사에 의해 설립 또는 인수된 자회사(affiliate firms)를 통해 이루어진 서비스의 매출을 의미하며, GATS상 모드 3(상업적 주제)에 의한 서비스 무역을 가리킨다. USITC, Recent Trends in U.S. Services Trade: 2004 Annual Report(Publication No.3703), June 2004, p.2-1, 각주 1 및 2.

III. 결언

우리가 살고 있는 21세기는 세계화(globalization)의 급속한 진전으로 시장통합이 가속화되고 있는 시대이다. 이러한 상황에서 정부가 시장개방을 하지 않더라도 소비자는 필요하다면 스스로 국경을 넘어 외국의 서비스공급자로부터의 서비스를 제공받을 수 있고, 실제 받고 있다. 법률서비스만 하더라도 아직 우리나라는 시장개방을 하고 있지 않은 상황임에도 이미 국제전화나 인터넷(모드 1), 해외방문(모드 2) 또는 외국 변호사의 국내방문(모드 4) 등 국경간 무역에 의한 법무서비스의 교역이 한미간에만 2003년도 기준 7,800만 불에 달하였다. 이 점에서 적어도 한미FTA에 따른 법률시장 개방이 국경간 법무서비스무역에 관한 한 음성적 관행을 양성화[합법화]하는 것 이상이 아니라고 할 수 있다. 더욱이 오늘날과 같이 금융시장이 개방되고, 무역과 투자가 증가하는 가운데 기업 활동의 세계화가 급속히 확대되면서 국경간 기업인수합병 등과 같은 글로벌 법률 이슈들 역시 빠르게 증가하고 있다. 이와 더불어 세계 법률서비스시장 역시 점차 하나로 통합되어 갈 수밖에 없고, 고객 유치 경쟁 역시 글로벌마켓에서 전개될 수 밖에 없다. 이러한 상황에서 우리는 법률시장 개방에 대해 어떠한 선택을 하여야 할 것인지는 자명하다.

이러한 점에 비추어 금번 한미FTA 법무서비스 협상에서 단계적 시장개방 일정에 합의한 것은 국내 법무서비스 공급자들 특히 국내 로펌들로 하여금 전면개방에 대비한 다각적인 준비를 할 수 있는 기회와 시간을 주었다는 점에서 의미가 크다. 여기에는 규모가 큰 미국 로펌에 대응하여 같은 수준의 종합적인 법률서비스를 제공할 수 있기 위한 외형 확대, 치열한 경쟁에서 생존하기 위한 전문화된 부피크로펌의 지향, 특화된 서비스의 개발 그리고 틈새 시장의 개발 및 확보 등 다양한 방안이 모색되어야 할 것이다. 또한 미국 로펌과의 업무 제휴 및 동업 로펌의 허용에 대비한 제휴 및 동업 모델의 개발도 중요한 과제가 될 것이라고 본다.

정부 역시 단계적인 법률시장 개방에 맞춰 국내 로펌이 미국 로펌에 시장 주도권을 빼앗기지 않도록 대형화 내지 전문화할 수 있는 여건을 조성하고, 나아가 이미 법률시장을 개방한 국가들의 외국 변호사에 대한 관리감독체도를 벤치마킹하여 저급 외국변호사의 유입으로 인한 소비자 피해 가능성을 예방하고, 법률문화의 상업화를 차단하는 등 시장개방이 바람직한 형태로 추진되도록 적절한 대응책을 마련하여야 할 것이다.