

“지평, 한국 기업이 가는 곳 어디든 간다”

양영태 대표변호사

법무법인 지평은 국내 로펌 중 가장 많은 해외 지사를 두고 있다. 2007년 중국 상하이와 베트남 호찌민이 첫 스타트를 끊었다. 지금은 8개국 9개지사에 이른다. 여기에 파견 및 제휴관계 구축으로 독자적인 업무 수행이 가능한 곳까지 감안하면 그 수는 더욱 늘어난다.

양영태 대표변호사는 “한국 기업이 가는 곳은 어디든 간다”며 “진정한 해외 진출 파트너는 지평이라는 소리를 듣기 위해 끊임없이 노력하겠다”고 말했다. 대표적인 예가 가장 최근 세워진 이란의 테헤란 사무소다. 지평은 한국 로펌 최초로 이란 법률시장에 진출했다. 작년 11월 이란의 유력 로펌(Gheidi & Associates)과 제휴 계약을 체결하고 테헤란에 사무소를 개설했다.

이란 핵협상이 타결되고 2월에 박근혜 대통령과 기업 총수들이 이란을 방문해 456억달러(약 52조원) 규모의 양해각서(MOU)를 체결하면서 국내 기업들 사이에서 ‘제2의 중동붐’이 일고 있다. 양 대표는 “유수의 해외 로펌 중동사무소에서 경험

과 지식을 축적한 변호사들이 국내 기업들에 자문 업무를 하고 있다”며 “단순한 사무소 설립을 넘어 실질적인 지원을 위해 중동 업무에 정통한 전문 인력풀을 구축해 가고 있다”고 말했다.

양 대표는 “지평이 직접 진출하지 못한 지역은 현지 로펌과의 업무 협조를 통해 글로벌 차원에서 원스톱 서비스가 가능하도록 네트워크를 구축 중”이라고 소개했다.

이를 위해 법률시장 개방에 발맞춰 국내에 진출해있는 해외 로펌과의 업무 협약이 무엇보다 중요하다는 의견도 덧붙였다. 해외 로펌은 경쟁자라기보다 비즈니스 파트너라는 설명이다. 양 대표는 “국내에 진출해있는 해외 로펌들은 거대한 자본력과 인적 네트워크로 무장돼 있다”고 말했다.

지평이 최근 관심을 쏟고 있는 국제중재 분야의 강화와도 연관이 있다. 양 대표는 “유수의 해외 로펌들과 좋은 관계를 맺으면 향후 한국 기업이 뜻밖의 국가에서 사업을 추진할 경우 지평 네트워크를 통해 원활한 서비스 제공이 가능해질 것”이라고 말했다.

이상엽기자

lsy@hankyung.com

