

# 지평의 Global Vision



지평의 해외업무를 선도해온 시니어 변호사들이 모여 지평의 Global Vision에 관하여 좌담회를 가졌습니다.

- 사회 정철 파트너변호사(해외업무 담당 경영위원)
- 토론 양영태 대표변호사
- 임성택 파트너변호사(경영위원)
- 김상준 파트너변호사
- 이행규 파트너변호사
- 류해정 파트너변호사

**정철** | 지평이 해외진출을 시작한지 10년이 되었습니다. 그동안의 성과와 문제점을 짚어보고 향후 해외사업의 비전과 과제를 세워보았으면 합니다.

**양영태** | 다른 대형 로펌들보다 늦게 설립된 지평은 차별화 전략으로서 '글로벌 전략'을 추진하였습니다. 한국기업들의 해외진출이 확대되면서 해외법률 자문 수요가 늘어났는데도 불구하고 국내에만 사무소가 있는 대부분의 한국 로펌들은 해외 로펌의 자문 의견을 그대로 전달하는데 그쳐서 고객들의 니즈가 충족되지 못하고 있었습니다. 지평은 이러한 한계를 극복하고자 해외에 사무소를 설립하고 본사 변호사를 해외에 파견하여 현지 변호사들과 함께 고객들에게 직접 법률 서비스를 제공하는 전략을 택한 것입니다.

**김상준** | 그 결과 해외에 진출하려고 하거나 진출한 한국기업들은 해외 현지에서 지평의 한국인 변호사로부터 우리 말로 현지법에 대한 자문을 신속하고 상세하게 받을 수 있게 되어 만족도가 매우 높아졌습니다. 기업의 해외진출 실무자나 현지 주재원들은 거의 다 비법률부서 출신들로서 까다롭고 불명확한 현지법 이슈에 관하여 현지 변호사들을 직접 상대해야 한다는 점에서 여러 가지로 어려움이 많았었는데, 한국인 변호사들의 해외 현지 등장은 해외 비즈니스에 하나의 획을 그은 일이었습니다.



**이행규** | 지평은 해외사업 추진을 통해 유수 대기업들 및 대형 금융회사들의 해외 진출 자문을 하면서 고객들을 확대할 수 있었고, 수임사건 수와 매출도 증대되었으며, 후배 변호사들의 파트너 포지션도 많이 늘릴 수 있는 효과를 거두었습니다.

**임성택** | 그런데 그동안 해외진출에 소극적이었던 대형 로펌들이 최근 동남아를 중심으로 해외진출에 적극적으로 나서면서 한국 로펌들 간에 해외에서의 경쟁이 격화되고 덩핑전까지 벌어지고 있습니다. 이에 따라 지평의 글로벌 전략도 심화·발전이 필요한 때가 되었습니다.

**류혜정** | 해외사무소의 현지화가 가장 중요한 과제라고 생각합니다. 지평 해외 사무소는 경쟁력 있는 현지 로펌이 되어야 합니다. 현지법 전문성을 계속 쌓아가는 것은 물론이고 우수한 현지 변호사들이 사무소의 주인으로 자리잡게 하고, 현지 네트워크를 강화해 나가야 할 것입니다.

**김상준** | 해외사무소의 업무 분야 확대도 필요합니다. 해외진출시 필요한 M&A, JV 등 자문 외에 진출 이후 현지 경영활동에서 필요한 자문, 즉, 노동, 조세, 소송, 공정거래, 지적재산권, 환경 등 분야의 법률서비스도 점점 더 중요해지고 있습니다. 본사의 관련 전문팀들과 연계하여 이러한 분야의 자문을 확대해 나가야 합니다.

**정철** | 미얀마 사무소의 경우 고객의 30% 정도가 일본기업 등 비한국계 고객인데, 이를 더 확대해 나가려고 노력 중입니다. 다른 해외사무소의 고객은 아직까지는 대부분 한국기업들인데, 고객의 다국적화가 필요합니다. 지평 해외사무소가 한국 법률사무소를 넘어서 현지 로펌이 되는 문제와 궤를 같이하는 문제이기도 합니다.

**양영태** | 현재 9개인 해외사무소를 더 확대해 나가야 합니다. 동남아의 태국, 싱가포르, 말레이시아, 필리핀 및 인도, 홍콩, 일본, 극동 지역과 중앙아시아, 독일과 동유럽, 터키와 중동, 미국과 브라질 및 중미, 남아프리카 등이 후보인데, 10여 개는 더 늘려야 할 것 같습니다.



**이행규** | 여러 사정상 해외사무소 설치가 어려운 지역도 있는데, 이 지역들은 지평 글로벌리얼네트워크를 통해 그 지역의 우수한 로펌과 협력하여 지역전문성을 확보해 나가야 합니다. 우리 고객이 진출하고자 하는 전 세계 어떤 지역이라도 현지화된 법률서비스를 제공할 수 있어야 할 것입니다.

**임성택** | 해외사무소에 나가는 본사 한국인 변호사들의 역량이 매우 중요합니다. 해외업무를 전문화할 변호사들을 본사에서 체계적으로 육성하여 해외에 파견하고, 여러 해외사무소들을 경험하게 하는 것도 필요할 것 같습니다.

**류혜정** | 지평 본사의 해외업무팀도 국가지역별 편성 뿐만 아니라 고객기업별로도 편성하여 고객 서울 본사 법무팀, 글로벌사업팀 등에게 해외 전반에 관한 정보를 제공하는 등 법률서비스를 강화해 나가야 할 것입니다.

**양영태** | 한국기업이 진출한 해외 전 지역을 대상으로 한 국제분쟁 해결, 해외노동자문 등도 강화할 필요가 있습니다. 해외 여러 지역에 현지법인과 공장을 두고

있는 한국기업들의 경우 신뢰할 수 있는 한국계 로펌이 전 세계적으로 현지화된 자문을 제공해줄 수 있기를 바랄 것입니다.

**임성택** | 한국기업의 이익을 위해서도 그렇고, 한국 지식산업의 국제화를 위해서도 한국 로펌의 해외진출은 큰 의미를 가진다고 생각합니다. 지평의 경우 동남아시아 국가의 법제 구축지원 사업도 활발하게 벌이고 있는데 국가적으로도 공익적으로도 의미가 있다고 봅니다.

**양영태** | 장차 다양한 외부 전문가들과 협력하여 한국기업의 해외진출 전반을 지원하는 글로벌비즈니스 컨설팅회사의 설립도 생각해 볼 수 있을 것입니다.

**정철** | 해외진출 10주년을 맞아 앞으로의 해외사업 방향을 생각해보았습니다. 지평의 비전 중 하나인 '글로벌 로펌'을 이루기 위하여 더욱더 열심히 노력해야겠습니다. 감사합니다.