

지구촌 시대, 세계를 무대로 뛰고 있는
한인 변호사들의 도전기.
그 꿈과 열정의 이야기를 들어봅니다.



한국 로펌의 베트남 법률시장 진출

한승혁 변호사

● 한승혁 변호사는 호주변호사 겸 베트남 법무부 등록 변호사로서,
현재 법무법인 지평에 근무중입니다.

베트남의 법률시장 개방은 1992년으로 거슬러 올라간다.

1980년대 말 시작된 개방정책인 도이모이(Doi Moi)에 따라 베트남 정부는 계획경제에서 시장경제로의 변환을 꾀하는 한편, 외국투자자를 적극 유치하기 위해 동분서주하였다. 이에 따라 베트남 정부는 외국 투자법과 그 관련법의 제정 및 대외 홍보의 필요성을 느끼고 외국계 로펌 7~8개 사에 지사(Branch) 형태의 사업 라이선스를 1992년 최초로 발급하게 되었다.

그러나 그 중 절반 정도의 로펌은 아시아 금융위기로 베트남 내 외국인 투자가 거의 전무하다시피 했던 1990년대 말부터 2000년대 초에 철수하였으며(그 예로 White & Case와 Clifford Chance가 있음), 나머지 절반은 2008년 현재까지도 베트남 법률시장을 곳곳이 지키고 있다. 이들 중 Baker & McKenzie와 Freshfields Bruckhaus Deringer는 그 명맥을 그대로 잇고 있고, Freehills와 Phillips Fox는 각각 Frasers와 Allens Arthur Robinson 으로 새 옷을 갈아입었다.^{註)}

註) Phillips Fox의 경우, 호주Phillips Fox practice는 DLA Piper와 합병되어 DLA Phillips Fox로 바뀌었고, 베트남 practice는Allens Arthur Robinson에 흡수 합병되었다. 반면 Freehills 경우, 합병이나 개명과는 상관이 없고, Freehills가 베트남에서 철수하면서 Freshfields의 베트남 지사(managing partner)를 영입한 후 베트남 practice를 이 변호사가 새로 세운 Frasers 현지법인(외국계 변호사 사무실의 최초 법인 형태)에 넘겼으며, Freehills의 고객 중 베트남 법률서비스가 필요할 경우, Frasers를 사용하는 formal or informal한 관계만 유지하고 있다. 따라서 이것을 한국말로 짧게 뭐라 표현할 수가 없어 공여지책으로 "새 옷을 갈아입었다"로 표현했다.

세계 유수 조사기관들의 조사 자료에 따르면 베트남 내 로펌 중 (외국계와 현지 로펌 포함) Top Tier에는 그 어떤 법률분야를 막론하고 (송사 제외) 16년 전부터 베트남의 법률시장에 진출한 외국계 로펌의 이름밖에는 찾아볼 수 없다.

그 이유에 대한 답을 찾을 수 있다면 베트남을 포함한 국외로 진출해 있거나 현재 진출을 모색하고 있는 한국 로펌의 반면교사가 될 수 있지 않을까 생각한다. 다만 답이 하나가 아니라는 것과 그 여러 답들이 서로 간에, 또 시기에 따라 '상호작용'을 달리하기 때문에, 지금의 현실에 맞도록 주의 깊게 관찰해 보아야 할 것이다.

필자는 한국 로펌이 베트남의 (또는 외국의) 법률시장에 진출할 때 가장 중요하게 고려해야 할 Principle 두 가지를 뽑아 보았다.

첫 번째 원칙 '배우고 또 배워라'

우선 '우리가 한국에서 Top Tier 로펌인데, 또는 내가 한국에서 일류 변호사인데...'라는 생각을 과감히 버려야 한다.

몇 해 전, 필자가 존경하는 국내 유수 로펌의 대표변호사께서 베트남의 지사 설립과 관련해서 조언을 요청하였다. 필자는 그분이 노여워하실 것을 무릅쓰고 "최소 5년간 배우기만 하십시오."라고 말씀 드렸다. 묵묵히 필자의 말을 경청하던 그분은 그 후 베트남 지사를 설립하였고, 그 로펌의 베트남 지사는 지금도 배우의 과정을 충실히 실천하고 있다고 듣고 있다.

'배움'을 첫째 원칙으로 꼽는 이유는 베트남 법을 해석하고 적용하는 데 필수적인 법원의 판례나 행정기관의 유권해석 등을 쉽게 접할 수가 없기 때문이다. 얼마 전부터 베트남 대법원에서 발간하는 판례집이 있기는 하지만 현지 법조계의 기대와 요구 수준에 크게 미치지 못하고 있다. 따라서 베트남에서는 다년간 현지에서 많은 경험을 쌓은 변호사의 체험적 사례가 뒷받침되지 않고서는 완성도 높은 법률자문업무를 수행하는 것이 거의 불가능하기 때문이다.

현지에 진출한 지 일 년 정도 된 한국 로펌의 10년 차 변호사가 "의견서 쓰기가 두렵다."고 실토하는 것도 단지 엄살이 아니라 충분히 수긍할 수 있는 대목이다.

베트남에서 16년간 법률지식과 법무업무 노하우를 쌓은 로

펌들이 Top Tier를 유지할 수 있는 경쟁력의 바탕에는 이 같은 독특한 베트남 사정이 있기 때문이다.

두 번째 원칙 '장기적인 안목을 키워라'

현재 베트남 내 Top Tier 로펌의 Managing Partner들은 모두 10년 이상 베트남 현지에 거주하고 있는 외국변호사들이다. 그들의 오랜 경험이 그대로 펴(Firm)안에 녹아 있는 것이다. 한국 로펌이 그들과 경쟁하려면 장기적인 안목에서 시장을 바라보고 전략을 세울 수 있는 머리와 실제 현장에서 움직일 수 있는 팔, 다리가 필요하다. 베트남 변호사 수는 2007년을 기준으로 약 3,000명 정도이지만 외국계 로펌이 요구하는 수준에 부합하는 현지 변호사는 매우 제한적이고, 그들이 선호하는 곳도 영·미·호주계 로펌이나 근래 급속히 성장하고 있는 베트남 토종 로펌들이다. 따라서 상대적으로 한국계 로펌은 우수한 베트남 변호사를 영입하는 데 많은 어려움을 겪게 될 것이다. 또한 한국에서 현지에 파견할 적절한 변호사를 선정하는 일도 쉽지 않은 일이다. 이밖에도 지사를 설립할 때는 예상하지 못했던 난제들이 곳곳에 산재해 있을 것이다. 이런 상황에서 1~2년 내에 손익분기점을 넘어 수익을 창출하려는 조급증을 버려야 한다.

시장이 좋아 보여 지사는 세웠는데, 1~2년이 지나도 성과는 기대에 미치지 못할 때 본사에서 여러 말들이 나오기 마련이다. 이럴 때 힘을 발휘하는 것이 구성원변호사 전체의 국외사업에 대한 충분한 이해를 바탕으로 한 펴(Firm)의 장기적 Vision과 Commitment이다.

어떤 사업이든 언어와 문화 등 모든 것이 다른 외국에 지사(혹은 현지법인)를 설립해서 성공적으로 비즈니스를 이끄는 것은 어려운 일이다. 특히 복잡한 이해관계가 얽힌 대규모 프로젝트가 동반되기 마련이고, 상이한 법률 체계 및 관행과 역사적 배경을 갖고 있는 국외 현지에서의 법률서비스는 무엇보다도 성공하기 어려운 사업 아이템일 것이다. 그러나 충분한 준비기간을 통해 철저히 배우고 장기적 안목으로 국외 진출을 모색한다면, 머지않아 현지 법률시장에서 Top Tier에 이름을 올린 한국계 로펌의 소식을 접할 수 있을 거라 필자는 믿어 의심치 않는다.