

법률시장 개방: 현황과 정책과제*

김 두 얼**

논 문 초 록

2017년 3월 우리 정부는 예정된 법률시장 개방을 모두 시행하게 되었다. 하지만 우려와는 달리 외국 법무기업들의 국내 진출은 낮은 수준에 머무르고 있으며, 향후에도 크게 증가할 가능성은 높지 않다. 이러한 현상을 이해하기 위해 본 연구는 우리나라와 세계 법률시장의 현황을 살펴본 뒤, 시장개방 관련 조치들을 분석, 평가하였는데, 주요 결과는 다음과 같다. 첫째, 지난 20년 정도를 놓고 볼 때, 우리나라의 법률시장은 큰 폭으로 성장하고 있으며, 많은 외국 법무기업들은 우리나라에 진출하고자 하는 의사를 갖고 있다. 둘째, 하지만 시장 개방 조치에도 불구하고 외국 법무기업들의 진출이 부진한 것은 합작 요건 등 여러 측면에서 해외 기업의 국내진출을 제한하는 규정들 때문이다. 셋째, 해외 법무기업의 국내 진출을 제약하는 것이 국내 법무기업의 수입을 증가시키고 성장에 기여하는 측면이 있지만, 우리 국민들과 기업들의 선택 가능성을 줄임으로써 국민 후생에 부정적인 영향을 끼치고 있는 점도 감안할 필요가 있다. 넷째, 시장 개방은 기본적으로 국민 후생을 증진시키는 조치라는 점 그리고 시장 보호 조치는 국내 기업의 경쟁력 강화를 전제로 한 한시적 수단이어야 한다는 점을 고려할 때 현재의 시장개방 관련 규제는 보다 과감한 개선이 필요하다. 다섯째, 시장 개방에 발맞추어 우리나라 법무기업과 법률관련 전문가자격자들의 경쟁력을 강화하기 위해서는 인력규모 제한을 중심으로 운영되는 현행 법조인력 정책을 근본적으로 바꾸어야 한다.

핵심 주제어: 법률시장, 시장개방, 변호사, 외국변호사, 외국법자문사, 법무기업, 법학전문대학원
경제학문헌목록 주제분류: K00, K23, F13, L5, J44

투고 일자: 2018. 1. 4. 심사 및 수정 일자: 2018. 1. 23. 게재 확정 일자: 2018. 1. 26.

* 본고는 필자가 2017년 국회 입법조사처에 제출한 연구용역보고서인 『법률시장 개방에 따른 변호사업계 동향과 해외진출을 위한 정책과제』를 축약하고 수정한 것이다.

** 명지대학교 경제학과 교수, e-mail: duolkim@mju.ac.kr

I. 서론

지난 40여년의 기간을 돌아볼 때 세계화(globalization)는 전세계 경제에 가장 큰 영향을 미친 사건 중 하나였다. 세계화는 상품은 물론 노동·자본 나아가 정보에 이르기까지 모든 것들이 국경을 넘어 이동하고 각 국가 간에 상호작용하는 규모를 증폭시켜 왔다. 이러한 흐름은 과학기술의 발전과 같은 요인에 의해서도 크게 영향을 받았지만, 세계화를 통해 경제를 발전시키고 세계경제의 발전을 도모하려는 각국 정부들의 노력에 의해서도 증대되었다. 유럽통합, WTO와 같은 국제기구의 설립, 두 나라 혹은 여러 나라 간에 체결된 자유무역협정 등은 국가간 상품 및 서비스의 이동을 제한하는 인위적 장벽을 제거함으로써 이를 촉진하려는 의식적 노력의 산물이며, 이러한 노력들이 세계화의 흐름을 더욱 가속화하였다고 할 수 있다.

세계화의 흐름이 가져온 최근의 중요한 변화 중 하나는 과거에 비교역재(non-tradable goods)라고 취급되던 서비스 분야의 교역을 증진시켰다는 것이다. 그 중에서도 법률서비스 산업은 가장 대표적인 사례라고 할 수 있다. 법률은 국가마다 매우 다르기 때문에 법률서비스 산업은 전통적으로 소송 관련 업무를 중심으로 일국단위로 이루어지던 것이 일반적이었다. 또한 법조전문직역에 대한 규제 역시 국가별로 상이하다는 점도 이와 같은 측면을 강화하였다.

하지만 국제교역과 해외투자가 증대되면서 교역 상대국의 법령이나 규제와 관련된 분쟁의 예방과 해결이 중요해진다는 점, 특히나 공정거래와 같은 법률이 세계 여러 나라들에 동시에 적용된다는 점 등으로 인해 국제화된 법률서비스에 대한 수요가 크게 늘어났다. 이러한 변화에 부응하여 법률서비스 산업은 과거와는 비교할 수 없이 국제화되는 양상이 나타나게 되었다. 아울러 국제무역기구(WTO)와 관련된 논의나 자유무역협정 등에서는 법률시장에 대한 개방이 중요한 의제로 자리잡았다.¹⁾

우리나라도 이러한 변화로부터 자유롭지 않다. 무역의존도가 매우 높은 우리나라의 경우는 세계화의 흐름으로부터 큰 이득을 얻었으나, 우리나라의 시장을 개방해야 한다는 압력 역시 동시에 받게 되었다. 그 결과 3단계에 걸쳐 우리나라의 법률시장을 개방하는 방안을 결정하였으며, 마침내 실질적으로 가장 중요했던 미국에 대한 시장 개방이 2017년 3월 15일에 발효되면서 시장 개방은 사실상 이루어졌다.

법률시장 개방과 이에 대한 대응책과 관련해서는 오랜 기간 동안 다양한 논의가 진

1) 법률서비스를 포함한 서비스시장 개방의 연혁과 관련해서는 고준성(2002, 2005) 등을 참조.

행되어 왔다.²⁾ 하지만 시장 개방이 가져올 여러 가지 부정적인 요인들에 대한 우려에 기초해서 시장 개방을 반대하는 목소리가 높았다. 우리나라가 시장개방을 해야 하는 불가피성에 동의하고 시장개방이 가져올 수 있는 긍정적 측면까지를 고려하는 경우에도, 시장개방은 점진적이고 제한적이어야 한다는 주장이 일반적이었다.

이상과 같은 기존 논의는 현 시점에 와서는 근본적인 재검토가 필요하다. 그 이유는 두 가지로 생각해볼 수 있다. 첫째로 과거에는 실현되지 않은 미래를 두고 여러 가지 가능성을 생각하는 것이었던 반면, 이제는 적어도 법률상으로는 시장개방이 이루어졌기 때문이다. 그 동안 시장개방의 충격에 대비해서 설정한 유예기간 동안 많은 준비를 해온 결과 충분한 시장경쟁력을 갖추었는지를 평가해볼 필요가 있다. 시장 개방이 이루어진 이후 어떤 변화가 일어났고, 이러한 변화가 우리 법률시장 나아가 우리 경제에 어떤 의미가 있으며, 궁극적으로 향후 어떤 보완대책 등이 필요한지를 논의하는 작업이 필요하기 때문이다.

둘째, 과거의 논의는 대개의 경우 우리나라의 시장을 개방할 경우 외국의 기업들이 우리나라에 들어오는 문제를 중심으로 논의가 진행되었다. 하지만 FTA를 통한 시장 개방은 쌍방향적인 것이다. 우리의 시장을 개방하는 것인 동시에 우리나라 법률자격 사들이 해외로 진출할 수 있는 기회를 얻게 되는 것이라고 할 수 있다. 과연 우리나라 법률서비스 공급자들은 얼마만큼 해외 진출을 위해 노력을 기울이고 있는지, 이러한 노력의 결과 어떤 성과를 거두었는지, 성과를 기대한 만큼 얻지 못했다면 그 이유는 무엇인지, 나아가 보다 많은 해외 진출을 위해 어떤 정책적 지원이 필요한지 등을 따져 보는 것이 필요하다.

이러한 취지에서 본 연구는 우리나라 법률시장 개방 이후 현황을 파악하고 분석하며, 평가와 전망을 제시하고자 한다. 현재 우리나라 법률시장의 개방은 적절하게 이루어졌는지 그리고 우리나라 법무기업(law firm)이나 변호사들은 해외 진출을 원활히 하고 있는지 그리고 이러한 활동들이 우리나라 경제 전체에 도움을 주고 있는지 그렇지 못하다면 어떤 조치가 필요한지를 분석해 보기로 한다.³⁾

이하의 논의는 다음과 같이 진행한다. 제Ⅱ장에서는 우리나라 법률서비스 산업의

2) 고준성(2002, 2005), 김갑유(2009), 김대원(2016), 김순석(2004), 박종백·문재완(2004), 신동찬 외(2013), 임석진·김효정·김명준(2009), 윤성욱(2009), 천경훈·황남석(2014), 최남석(2013) 등.

3) 영어의 "law firm"은 우리나라에서 다양하게 번역되고 있으며 많은 경우는 그냥 로펌이라고 표기되기도 한다. 본 연구에서는 법무기업으로 번역, 사용한다.

현황을 살펴본다. 제Ⅲ장은 우리나라와 관련해서 국제법률시장 동향을, 그리고 제Ⅳ장은 우리나라 법률시장 개방 현황을 살펴보기로 한다. 제Ⅴ장은 이상의 동향에 근거해서 현재의 시장개방정책을 평가하고 개선 방안을 논의한다. 제Ⅵ장에서는 이상의 논의를 정리해서 결론을 제시한다.

Ⅱ. 국내 법률시장 현황

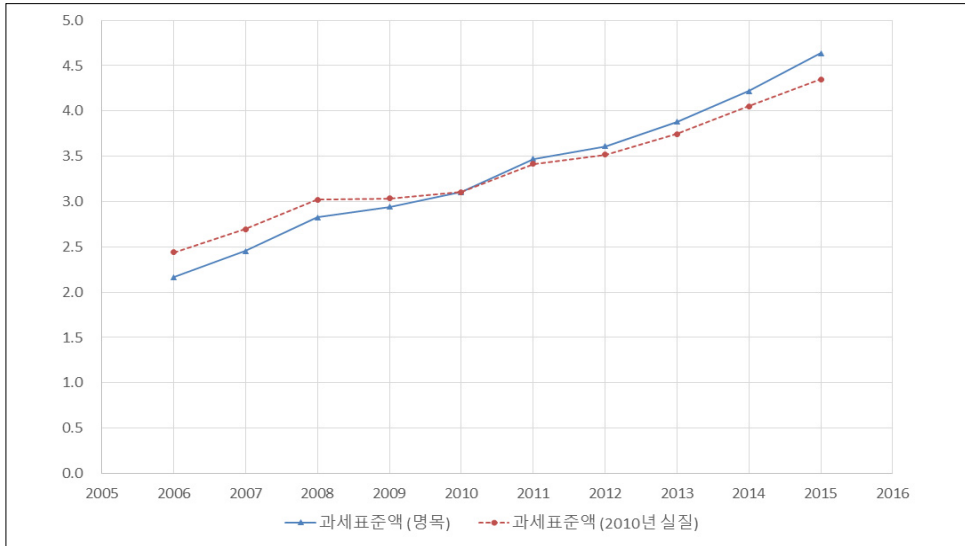
시장 개방이 우리나라 법률시장에 미친 영향을 평가하기 위한 첫 단계로 본 장에서는 우리나라 법률시장의 현황을 살펴보기로 한다. 이 과정에서 법률시장의 현황을 잘 보여주는 주요 지표들의 시계열을 확보하고 살펴봄으로써 우리나라 법률시장의 장기적 발전 추이를 확인함과 동시에 시장 개방의 각 단계별로 어떤 변화가 일어났는지를 가급적 상세하게 파악할 수 있는 기초를 확보하기로 한다.

1. 시장 규모

우리나라 법률시장의 규모를 파악함에 있어서는 두 가지 지표가 중요하다. 첫째는 국제청이 발표하는 주요 전문직의 부가가치세 납부 정보이다. 여기에는 변호사와 법무기업들이 신고·납부한 부가가치세 관련 정보가 제시되어 있는데, 그 가운데 과세표준액 정보가 시장 규모를 평가하는 하나의 지표가 될 수 있다. 이 자료에 따르면 2015년 우리나라 변호사 업계에서 신고한 과세표준액은 4.6조원이었다(<그림 1>). 연평균 성장률을 계산해 보면, 2006-2015년 기간 동안 매년 명목액으로는 8.9%, 실질액으로는 6.7%씩 증가하였다.

둘째는 소송 사건 관련 업무 규모이다. 법률시장의 업무는 크게 보면 소송과 직접 관련된 송무 영역 그리고 법률자문 등을 포함한 송무외 영역으로 나누어 볼 수 있다. 전통적으로 법률시장의 주요 영역은 송무 관련 업무였는데, 최근 들어 분쟁 예방 등을 포함한 법률자문 혹은 송무외 영역이 점차 확대되어 가는 추세에 있다. 하지만 송무는 여전히 우리나라 법률시장의 핵심을 차지하고 있기 때문에 송무 영역의 추세를 이해하는 것은 시장의 현황 및 변화 방향을 가늠하는데 중요한 정보를 제공해 줄 수 있다.

〈그림 1〉 법률시장 규모: 부가가치세 과세표준액(조원)



자료: 김두얼 (2017), 〈부표 2〉.

법원 사건 가운데 송무 관련 시장 규모를 살펴볼 수 있는 가장 좋은 자료는 1심 본안사건 건수라고 할 수 있다.⁴⁾ 단, 이 가운데 민사소액심판사건은 내용상 실제 소송 업무 규모를 지나치게 과장하는 측면이 있기 때문에 이것을 배제한 1심 본안사건 건수로 소송 업무 규모를 측정하는 것이 적절하다.⁵⁾ 〈그림 2〉는 해방 이후 민사소액심판사건을 제외한 1심 본안사건 추이를 보여준다. 민사소액심판사건을 제외한 1심 본안사건은 1980년 20만건 수준이던 것이 이후 지속적으로 증가해서 2006년에는 60만건을 넘어섰다. 하지만 2006년부터 2015년까지는 60-70만건 수준에서 다소 안정된 양상을 보여주고 있는데, 이 기간 동안의 사건증가율은 연평균 2.0%이다. 2006-2015년 기간의 안정적 추이는 민사·형사·가사·행정 등 모든 영역에서 비슷하게 나타난다.

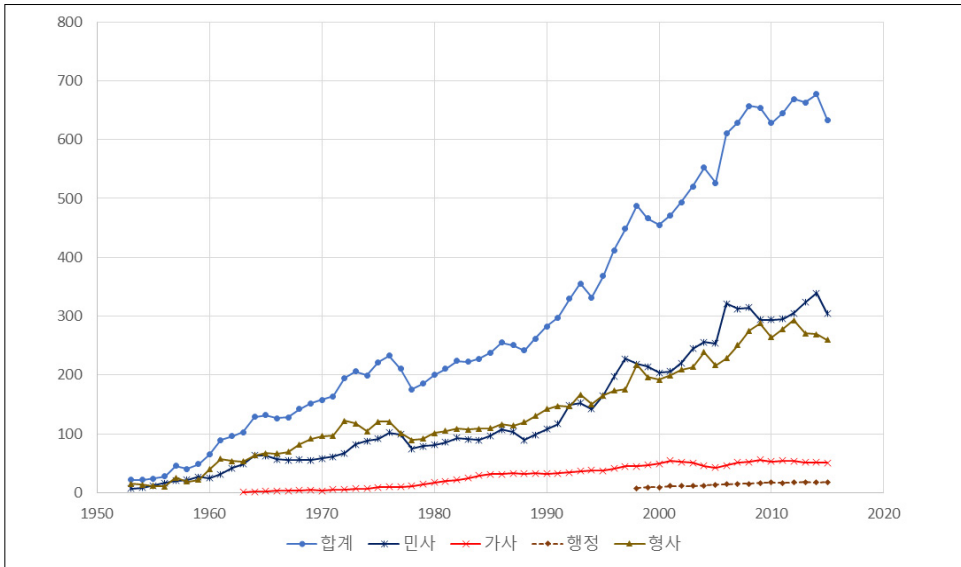
소송업무 증가 추세와 앞서 살펴본 매출 관련 정보를 결합해 보면 우리나라 법률시장에 대해 중요한 사실을 추론해 볼 수 있다. 법률시장의 매출액, 과세표준액은 지난 10년 동안 연평균 5-7% 수준으로 증가하였다. 이에 비해 같은 기간 동안 송무 관련 업무 증가율은 이보다 훨씬 낮은 연평균 2% 수준이었다. 이것은 지난 10년 동안 우

4) 김두얼 (2011), 제3장, 제7장 참조.

5) 우리나라 민사소액심판사건에 대해서는 김두얼 (2011), 제1장 참조.

리나라 법률시장 성장을 송무보다는 소송 외 영역이 주도해 왔을 가능성을 시사한다.

〈그림 2〉 1심 본안사건 추이, 소액심판사건 제외(천건)



자료: 법원통계연보, 사법연감.

아울러 위에서 제시한 자료는 송무 외 영역의 상대적 팽창을 과소평가하는 측면이 있는데, 그것은 사내변호사의 확대를 반영하고 있지 않기 때문이다. 지난 10여년 기간 동안 우리나라 변호사 자격자 중 사내변호사의 비중은 빠른 속도로 증가하였는데, 이들이 담당하는 업무는 기본적으로 광의의 법률 자문 또는 소송 외 업무라고 할 수 있다. 이들의 활동은 개별 기업의 매출이나 부가가치 등에 포함되어 집계되기 때문에, 소송 외 업무 확장의 상당 부분은 위 지표에 반영이 되지 않는 측면이 있다.⁶⁾

결론적으로, 지난 10년 간 우리나라 법률시장은 소송으로부터 법률자문의 비중이 높아지는 방향으로 변화하고 있으며, 이러한 추세는 시장 개방 뿐 아니라 법학 교육 등에 있어서도 큰 변화를 필요로 함을 시사한다.

2. 법률서비스 분야의 기업 및 인력

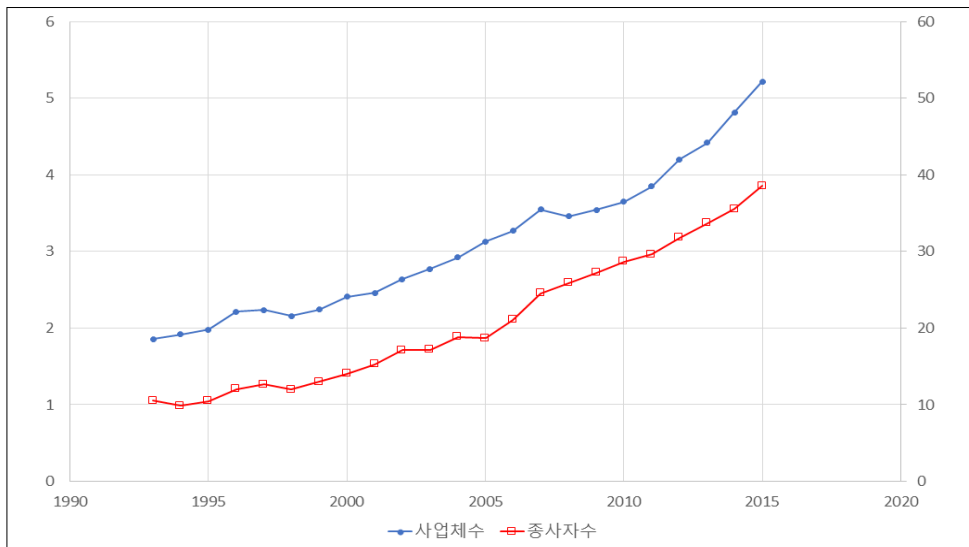
전국사업체조사에 따르면, 2015년에 변호사업의 사업체수는 5,215개, 종사자수는

6) 사내변호사의 증가 추이와 관련해서는 본장 “4. 사내변호사”를 참조.

약 38,551명이다. 이것은 지난 1993년의 사업체수 1,783개의 약 2.8배, 종사자수 10,501명의 약 3.6배이다(<그림 3>). 혹은 해당 기간 동안 사업체수는 연평균 4.9%, 종사자수는 연평균 6.2%씩 증가한 것에 해당한다. 1993-2015 기간 동안 우리나라 전체 산업의 사업체 및 종사자 연평균증가율이 각각 2.4%, 2.5%임을 감안한다면, 변호사업 종사자 및 사업체 증가는 전체 산업 증가속도의 두 배를 넘는 수준이었다고 할 수 있다.⁷⁾

전국사업체조사의 조사 기준은 법률서비스 산업의 통상적인 기준과는 다소 차이가 있기 때문에 후자와 관련된 통계도 살펴볼 필요가 있다. 법률서비스 산업 종사자는 변호사와 비변호사로 나뉘며, 비변호사의 경우에는 변호사 외의 자격사, 전문인력 그리고 업무보조인력 으로 구분해 볼 수 있다. 이 가운데 변호사업에서 가장 중요한 인력은 변호사이므로 변호사 인력의 추이는 매우 중요하다. 사업체의 경우는 개인이 운영하는 법률사무소와 법무법인으로 나누어지는데, 법무법인의 추이를 살펴볼 필요가 있다.

<그림 3> 변호사업 사업체수 및 종사자수(천개, 천명)



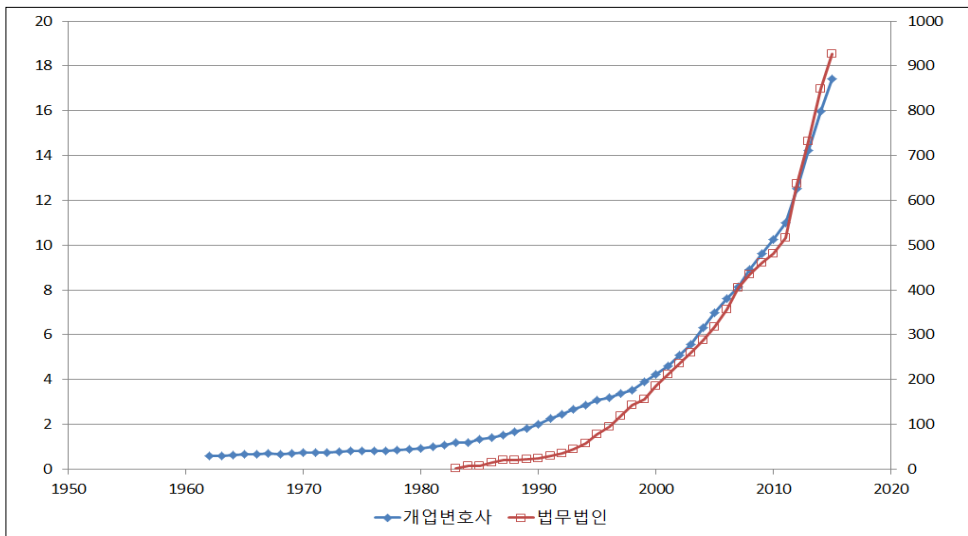
자료: 김두열 (2017), <부표 3>.

7) 아울러 변호사업 종사자 성장률은 변리사·법무사 등을 포함한 법무관련서비스업 전체 성장률보다도 다소 높은 수준이다. 즉, 전체 법무관련서비스업의 성장 추세가 전체 산업 성장 평균을 상회하였으나, 변호사업 이외의 법무관련서비스업 분야는 상대적으로 종사자 규모 증가가 더디었음을 보여준다.

〈그림 4〉는 대한변호사협회에 등록한 개업변호사 그리고 법무법인의 추이를 보여 준다. 2015년말 기준으로 17,424명의 변호사, 926개 법무법인이 등록을 하였다. 지난 증가율을 계산해 보면 개업변호사는 1980-2015년 기간 동안 연평균 8.7%, 법무법인은 1990-2015년 기간 동안 연평균 16.0%씩 증가하였다.

개업변호사수가 높은 수준으로 증가한 것은 신규변호사 수가 빠른 속도로 증가하였기 때문이다. 우리나라의 경우 신규변호사는 기본적으로는 사법시험 합격자 그리고 2012년 이후로는 변호사시험 합격자에 의해 결정되어 왔다. 신규변호사수는 1990년대 말부터 사법시험 합격자 수를 1,000명으로 통제하여 이 수준을 계속 유지하다가 법학전문대학원 및 변호사 시험 도입 그리고 이에 따른 사법시험 폐지로 인해 변화가 발생하였다. 몇 년 간의 조정 기간을 거쳐 현재는 신규변호사 공급이 연 1,500명 수준으로 고정되었는데, 향후 변호사시험 합격자 수에 대한 통제가 해소되지 않는 한 연간 변호사 배출은 당분간 1,500-1,600명을 유지하게 될 것으로 예상되며, 변호사 인력 증가도 이 규모로 결정될 것이다.

〈그림 4〉 개업변호사 및 법무법인 수(천명, 개)



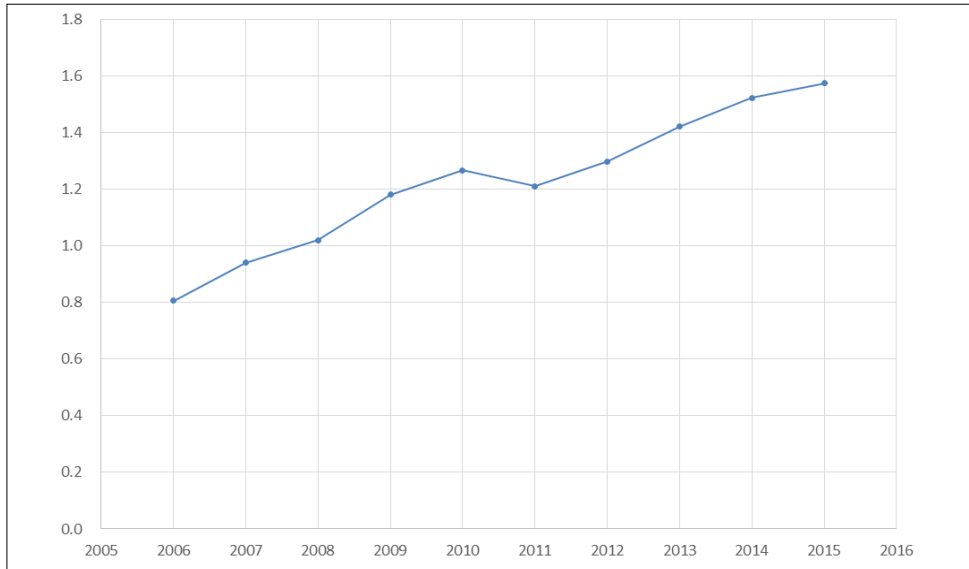
자료: 법무연감.

한편 우리나라에서 변호사들은 개인 법률사무소 형태로 영업을 하다가 1983년 법무법인이 최초로 등록된 이후 점차 법무법인 형태의 영업이 확대되어 왔는데, 이러한 추세는 최근 들어 더욱 확대되는 양상을 보여주고 있다. 1990-2015년 기간 동안 개업

변호사 증가율은 9%인데 비해 법무법인 증가율은 16%로 7%p. 가까이 높았다. 지난 10년을 놓고 보면 양자의 증가율은 많이 좁혀졌지만 여전히 법무법인 증가율은 개인변호사 증가율보다 약간 높은 양상을 보여주고 있다.

변호사 업계에서 법무법인의 비중이 상대적으로 증가하는 것은 법무법인이 보다 더 높은 성과를 낼 수 있기 때문일 수 있다. 이러한 추론과 관련해서 흥미로운 것은 법인과 개인사업자 신고액의 상대규모이다(〈그림 5〉). 2006년에는 법인의 부가가치세 과세표준액 신고 총액이 개인의 80% 수준이었던 반면, 양자의 크기는 2008년 이후 역전이 되어 2015년에는 법인의 부가가치세 과세표준액이 개인보다 57% 가량 높다. 이러한 역전이 발생한 것은 2006-2015년 동안 법인의 과세표준액 연평균 증가율이 12.8%로 개인의 과세표준액 연평균 증가율인 4.8%보다 훨씬 높았기 때문이다.

〈그림 5〉 변호사업의 개인사업자 대비 법인사업자 과세표준액의 상대 규모



주: 각 연도별로 법인사업자 과세표준액/개인사업자 과세표준액을 계산한 값이다. 예를 들어 2006년의 경우, 0.8은 법인사업자 과세표준액의 규모가 개인사업자 과세표준액의 80%임을 의미한다.

자료: 김두열 (2017), 〈부표 2〉.

3. 주요 법무기업 현황

법률시장의 변화를 파악하기 위해서는 총량 지표와 더불어 규모 분포에 대한 분석이 병행되어야 한다. 우리나라의 경우 법무기업에 대한 개별 기업 단위 정보를 확보

하기가 매우 어렵다. 따라서 대형 법무기업들을 중심으로 해서 확보 가능한 정보를 최대한 수집하고 분석하는 작업을 해 보아야 한다.

규모 분포와 관련해서 일차적으로 확인해 볼 수 있는 지표는 매출액이다. 우리나라의 경우, 법무기업의 매출액을 공식적으로 집계·발표하는 경우는 찾기 어렵다. 단, 간혹 신문 기사 등에서 6대 법무기업의 매출 규모를 발표하는 경우들이 있는데, 〈표 1〉은 이러한 기사들의 정보를 모은 것이다. 이 표에 따르면 우리나라에서 매출액이 가장 큰 법무기업은 김·장 법률사무소로, 2013-2015년 기간 동안 8천억원 대의 매출을 올렸으며 2016년에는 대략 9,000억원을 상회하는 매출을 기록하고 있는 것으로 추산된다. 김·장 법률사무소는 매출액 규모에서 세계 100대 법률기업에 포함된다.⁸⁾

〈표 1〉 6대 법무기업의 매출액(억원)

	김·장	광장	태평양	울촌	세종	화우
2012	7,944	1,560	1,973	1,472		
2013	8,372	1,730	1,982			
2014	8,556	1,990	1,995			1,080
2015	8,922	2,160	2,426			1,250
2016		2,400	2,230	1,810	1,660	1,150

자료: <http://news.einfomax.co.kr/news/articleView.html?idxno=311922>.

<http://raythel.co.kr/newsView.php?year=2016&no=144232>.

그 뒤를 이어 광장·태평양이 2016년에 2천억원 대 초반, 울촌과 세종이 1천억원 대 후반, 그리고 화우가 1천억원 대 초반의 매출을 올리는 것으로 나타났다. 이들 6대 법무기업의 2016년 총매출액을 합하면 대략 1조 8천 - 9천억원 정도가 될 것으로 예상되는데, 이것은 2016년 부가가치세 과세표준액 4.6조원의 40% 수준에 해당한다.

매출액과 관련해서는 인사혁신처가 발표하는 퇴직공직자 취업제한기관명단도 참조해 볼 수 있다. 이 명단에는 매출액 100억원 이상인 영리사기업이 포함되는데, 2017년 명단에는 위에 열거한 6개 법무기업을 포함한 28개 법무기업이 취업제한기관으로 지정을 받았다.⁹⁾ 이는 곧 우리나라에서 2016년에 100억원 이상의 매출을 올리는 법

8) 『법률신문』, 2017. 10. 12.

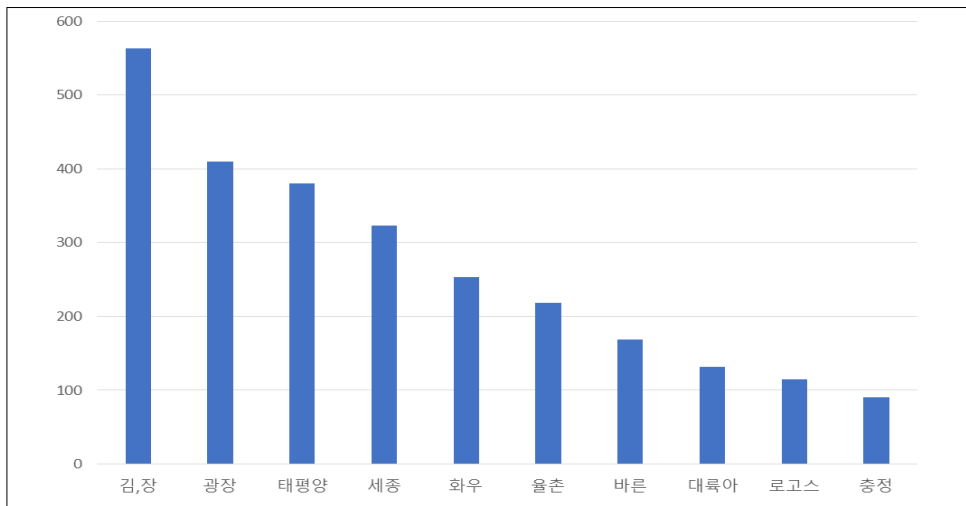
<https://www.lawtimes.co.kr/Legal-News/Legal-News-View?serial=121700>.

9) 2016년에는 25곳이었다.

무기업은 30개 남짓임을 의미한다.

규모 분포와 관련해서 다음으로 살펴볼 정보는 대형 법무기업의 변호사수이다. 〈그림 6〉은 2017년 3월 현재 주요 법무기업 10곳에 소속된 우리나라 변호사수이다. 이들 10개 법무기업에 속한 총변호사수는 2,653명으로, 이는 전체 법무기업의 1% 정도에 해당하는 곳에 우리나라 개업변호사의 약 15% 정도가 소속되어 있음을 의미한다. 가장 규모가 큰 곳은 김·장 법률사무소로 563명이 소속되어 있다. 이후 광장·태평양·세종 등이 300-400명 등의 규모로 뒤를 잇고 있으며, 이들 주요 10대 법무기업에는 충정을 제외하면 국내 변호사들이 100명 이상 소속되어 있다.

〈그림 6〉 주요 10개 법무기업 소속 변호사 수, 2017년 3월 기준



주: 위 10개 법무기업 소속 변호사 총인원은 2,653명이다.

자료: 김두열 (2017), 〈부표 5〉.

4. 일인당 매출액

본 절에서는 앞서 살펴본 매출액 그리고 종사자 정보를 종합해서 종사자 혹은 변호사 일인당 매출액 변화 추이를 살펴보기로 한다. 〈표 2〉는 비교의 편의를 위해 앞서 제시한 각 요소들의 성장률을 2006-2015년 기간에 맞추어 다시 제시한 것이다.

우선 매출액·과세표준액 자료는 모두 우리나라 법률시장의 규모가 지난 10년 동안 연평균 5-7% 수준으로 꾸준히 그리고 빠른 속도로 성장해 왔음을 보여준다. 시장 규모라는 차원에서 보면 변호사업계의 성장은 절대적인 차원에서는 물론이고 우리나라

라의 다른 어떤 산업보다도 상대적으로 양호한 성장을 하고 있다.¹⁰⁾

그럼에도 불구하고 지난 수년 동안 변호사업계는 어려움을 호소하고 있다. 이와 관련해서는 두 가지 가능성을 생각해 볼 수 있다. 하나는 매출액 성장보다 종사자, 더 중요하게는 변호사 수 증가 속도가 더 높았을 가능성이다. 이럴 경우에는 일인당 매출액은 훨씬 낮은 속도로 증가했을 수 있기 때문이다.

둘째는 법률시장이 내부적으로 양극화가 진행됨으로써 소수의 고소득 변호사 혹은 법무법인의 매출액 증가율이 다른 일반 변호사나 법무법인보다 상대적으로 높았을 가능성이 있다. 물론 이 두 가지 요인은 배타적인 것이 아니고 두 가지가 동시에 진행되고 있을 수 있으며, 그럴 경우 변호사들이 체감하는 어려움의 크기를 배가할 수 있다.

〈표 2〉는 이와 관련해서 중요한 사실을 보여준다. 우선 종사자 증가율은 시장 규모 증가율과 유사하다. 즉, 종사자 일인당 매출액은 해당 기간 동안 거의 변하지 않았음을 의미한다. 하지만 변호사 증가율은 시장 규모 증가율보다 3.0%p. 높다. 이것은 변호사 일인당 매출액은 감소하였으며, 아울러 법률시장에서 변호사 일인당 보조인력의 규모가 축소되었음을 시사한다.

〈표 2〉 법률서비스시장 매출액 및 사업체 및 종사자 연평균 증가율(%)

	시장 규모	사업체	종사자	개업변호사
2006-2015	6.7	5.4	7.0	9.7
2006-2010	6.3	2.9	8.1	7.8
2010-2015	7.0	7.4	6.1	11.2

주: 매출액은 과세표준액(2010년 실질액).

자료: 김두열(2017), 〈부표 1〉, 〈부표 2〉, 〈부표 3〉.

한편, 소송사건 추이를 살펴보면 본안사건 증가율은 연평균 2.0% 수준으로 비교적 안정적인 양상을 나타내고 있다. 매출 규모 증가세와 결합해서 살펴본다면, 지난 10년 동안의 법률시장의 성장은 소송사건과 직접적인 관련이 없는 비소송 분야나 법률자문 분야의 규모 증가가 주도해 온 것으로 해석해 볼 수 있다. 이러한 변화는 개인 법률사무소보다는 법무법인에게 보다 유리한 시장 환경이 발전하고 있음을 의미한다.

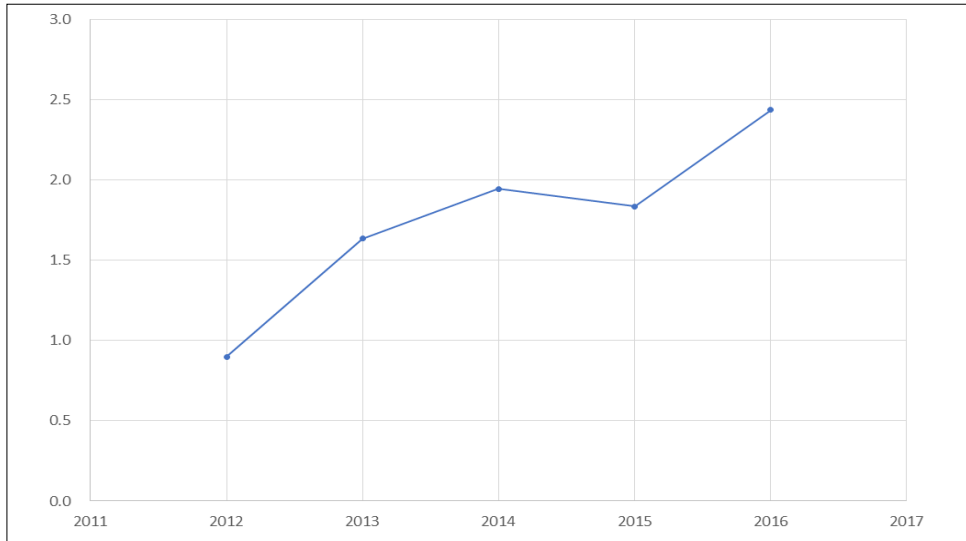
10) 예를 들어, 2007-2014년 기간 동안 우리나라 GDP 실질성장율은 연평균 3.2%였다.

5. 사내변호사

전통적으로 변호사 자격자는 단독으로 사무소를 개설하거나 소수가 동업을 하는 방식으로 영업을 하였으며, 업무도 송무에 초점이 맞추어졌다. 하지만 앞서 살펴본 것처럼 1990년대 이후 법무기업이 성장하면서 법무기업에 소속된 변호사의 비중이 빠른 속도로 증가하였다. 그리고 법무기업들은 송무 외에 법률자문과 같은 새로운 영역의 업무를 폭넓게 확장해 나아가고 있다.

여기에 더해서 2000년대 중반 이후 나타나는 중요한 현상은 일반 기업이나 관공서 등에 소속된 변호사들이 증가하고 있다는 사실이다. 개인법률사무소나 법무기업 등에 속하지 않은 이러한 변호사들을 흔히 “사내변호사”라고 지칭한다. 2012년 대한변호사협회에 등록된 사내변호사는 897명이었는데, 2016년에는 2,435명으로 2.7배 증가하였다(〈그림 7〉).

〈그림 7〉 사내변호사(천명)



자료: 대한변호사협회 제공자료.

사내변호사의 증가는 법률 관련 전문 인력들이 광의의 기업활동에 보다 직접적으로 참여함으로써 기업이 당면하는 법률 관련 리스크를 줄이고 기업 활동을 촉진한다는 측면에서 사회경제적으로 많은 기여를 하고 있다. 아울러 정부 등 공공영역에 폭넓게 종사함으로써 법에 기초한 정책 입안과 수행이 이루어질 수 있는 기초를 구축하고 있

다.

사내변호사의 활동은 앞서 제시한 법률산업 매출액 등에는 포함되지 않는다. 이들의 활동이 송무보다는 광의의 법률자문과 관련된 영역과 관련이 깊다는 점을 고려한다면, 법률산업의 최근 성장은 송무보다는 광의의 법률자문 분야의 팽창에 의해 주도되고 있다는 추론을 보다 강화하는 것이라고 할 수 있다.

Ⅲ. 국제 법률시장과 한국의 법률서비스 교역

한 나라의 국민이 국경을 넘어서 다른 나라에서 사회경제활동을 하는 과정에서 분쟁이 발생할 수 있는데, 그럴 경우 다른 나라 법정에서 손해배상·이혼 등과 같은 분쟁 나아가 형사 사건 같은 문제를 해결해야 할 수 있다. 최근 들어 세계화가 진전되면서 국경을 넘어서 발생하는 법률 관련 문제는 점차 수적으로도 증가하고 내용적으로도 다양화해 가는 추세이다. 그런데 규모나 내용 면에서 볼 때 국경을 넘어서 분쟁의 해결 혹은 이것의 예방과 관련된 업무는 기업 활동과 관련된 것이 지배적이다. 즉, 한 나라의 기업이 다른 나라에 투자를 하거나 상품을 판매할 경우, 이와 관련해서 여러 가지 법적 문제들이 발생할 수 있기 때문에 이를 예방하거나 발생한 분쟁을 해결하는 것이 국경을 넘어서 법률문제의 주류를 이룬다고 할 수 있다.

한국 경제는 1960년대 초중반부터 수출주도적 경제성장의 길로 접어들기 시작하였으며, 이후 경제활동에서 교역 부문이 차지하는 비중은 급격히 증가하였다. 최근 들어서는 해외에서의 직접 투자 등이 확대되면서 우리 기업들의 활동 영역은 더욱 증대되고 있는 추세이다. 아울러 우리나라 기업들의 해외진출만큼이나 세계 각국 기업들이 우리나라에 상품을 팔거나 직접 투자를 하는 경우도 늘어나고 있다. 이처럼 우리나라 기업들의 해외 상품판매나 투자 혹은 반대로 해외기업들의 우리나라에 대한 상품판매 및 투자와 같은 대외경제활동이 확대되면서 여러 가지 법률문제가 발생하는 것은 필연적이다. 그리고 이것을 사전에 예방하고 이미 발생한 문제를 해결하기 위한 법률서비스에 대한 수요 역시 증가해 왔다.¹¹⁾

국제법률시장은 경제활동이 이루어지거나 분쟁이 발생하는 지역, 이 지역에서 부딪히는 서로 다른 두 지역에 근거한 경제주체, 그리고 이들 경제주체들이 도움을 받

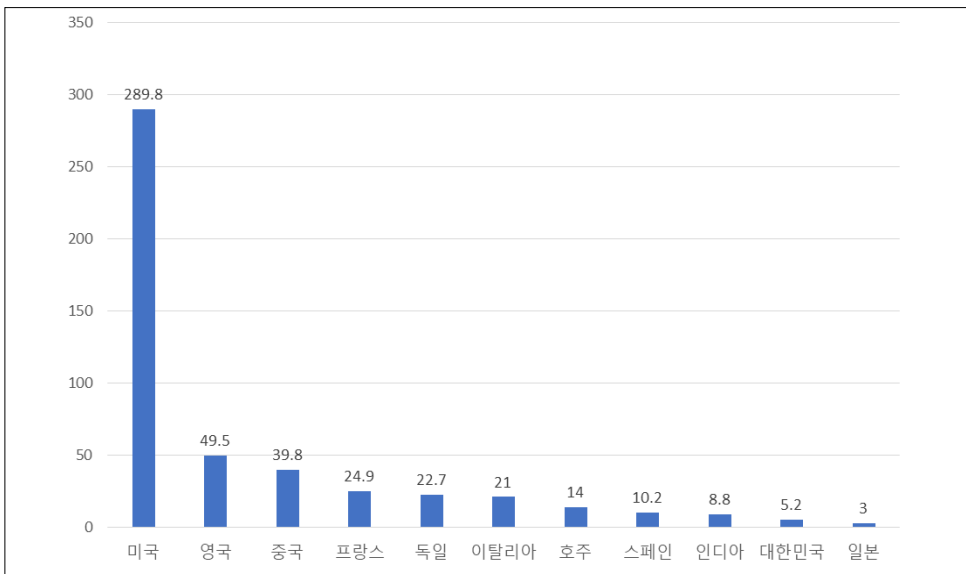
11) 이런 측면에서 볼 때 김·장 법률사무소의 성장 과정은 시사점이 많다. 김·장 법률사무소와 관련해서는 김진원(2010, 2016), 임종인·장화식(2008) 참조.

는 법률서비스 제공자의 국적 등이 얽혀 있기 때문에, 이 시장의 현황을 파악하고 평가하며 정책시사점을 도출하는 작업은 쉽지 않은 작업이다. 본 장에서는 우리나라 법무기업 및 변호사들의 국제법률문제 관련 활동이나 우리나라 기업들의 해외법률서비스 수요를 중심으로 해서 자료가 허락하는 범위 내에서 최대한 현황을 살펴보기로 한다.

1. 세계 법률시장

마켓라인(MarketLine)에 따르면 2015년 세계법률시장 규모는 약 5,934억 달러이다.¹²⁾ 그리고 2011-2015년 기간 동안 세계법률시장은 연평균 약 3.8% 증가하였다.¹³⁾ <그림 8>은 주요국의 국가별 법률시장 규모를 제시한 것인데, 미국은 2,898억 달러로 2015년 전 세계 법률시장의 48.8%를 차지하고 있다. 그 다음으로 규모가 큰 영국과 비교해 보더라도 5배가 큰 규모를 보이고 있다.

<그림 8> 주요 국가별 법률시장 규모, 2015년(십억 달러)



자료: United States(2017), p. 106.

12) MarketLine, *MarketLine Industry Profile: Global Legal Services*. EBSCOhost Business Source Complete database, June 2016. United States(2017), p. 106에서 재인용.

13) United States(2017), p. 106.

기업별로 살펴보면, 2015년 세계 10대 법무기업 가운데 상위 5개 기업은 미국, 그 뒤를 이어 영국 기업이 4개를 차지하고 있다. 이들 10대 기업들의 매출액 규모는 대략 20-27억 달러 수준이다. 아울러 세계 100대 로펌 가운데에는 미국과 영국이 93개를 차지하고 있으며, 나머지 7개 중에는 캐나다와 중국이 각각 2개, 그리고 호주, 독일, 그리고 우리나라 기업이 각각 1개를 차지하고 있다.¹⁴⁾

2. 세계 법률서비스 교역

이처럼 미국은 법률시장 규모에서 뿐 아니라 법률서비스 교역에서도 압도적인 우위를 점하고 있다.¹⁵⁾ 2015년 미국은 법률서비스로부터의 수입 (revenue)이 90억 달러, 지급이 20억 달러 수준으로, 법률서비스 분야로부터 70억 달러의 무역수지 흑자를 얻고 있다. 〈그림 9〉는 이것을 국가별로 살펴본 것인데, 법률서비스 교역국 대부분이 미국에 대해 적자를 보이고 있음을 확인할 수 있다. 이 가운데 주목할 것이 영국이다. 영국은 세계적으로 법률서비스 산업의 선두 주자임에도 불구하고, 영국이 미국에 대해 지급하는 지급액은 16억 달러인 반면 미국으로부터의 수입은 4억 달러로 매우 큰 규모의 무역적자를 기록하고 있다.

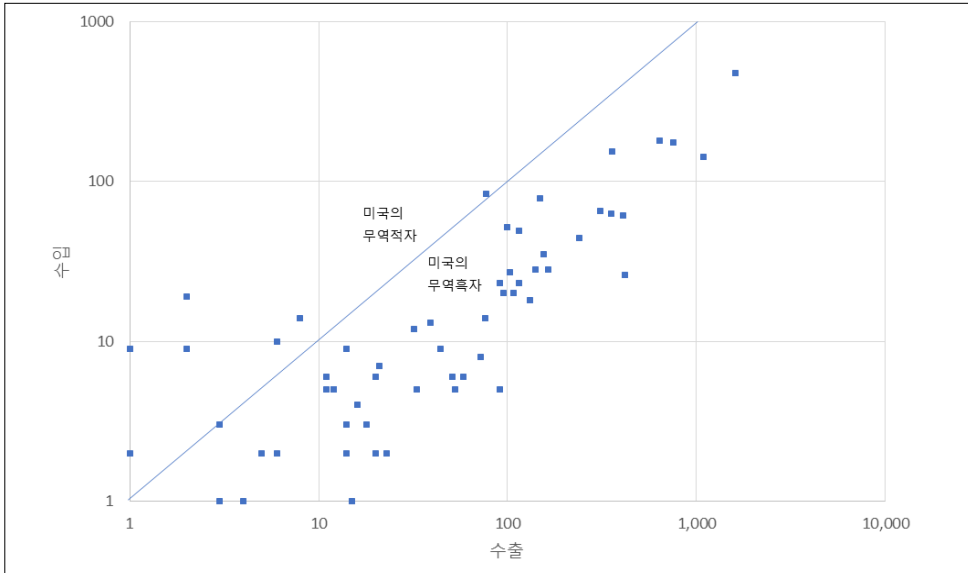
미국이 국제법률시장에서 이상과 같은 압도적 위치를 점하는 이유는 여러 가지 요인들에 기인하는 것으로 생각된다. 첫째, 미국이 세계 교역에서 차지하는 지위이다. 제2차 세계대전 이후 1990년대 말까지 미국은 세계 최대 교역국이었다. 많은 세계 기업들은 미국과 관련해서 이루어지는 경제활동에 대해 미국 법무기업들의 도움을 받아야 했을 것이고, 이것이 미국 법률시장의 성장에 크게 기여하였을 것이다. 둘째, 이러한 교역에서의 지위 나아가 세계 정치에서 미국이 차지하는 지위로 인해 국제거래 등에서 영미법을 준거법으로 하는 경향이 강해졌을 수 있다. 이것은 미국식 사법체계의 지위를 더욱 강화하였을 것이며, 미국 법률서비스 종사자들의 경쟁력을 강화하였을 것이다. 결국 이러한 여건을 바탕으로 해서 미국의 법무기업들이 비교우위를 점하게 되었을 수 있다.¹⁶⁾

14) United States (2017), p. 108. 중국기업 중 하나는 〈표 4-1-1〉에 있는 Dentons이며, 우리나라 기업은 김·장 법률사무소이다.

15) 서비스 무역 수지에서 미국이 큰 폭의 흑자를 누린다거나 영국을 포함한 대부분의 나라들에 대해 흑자를 구현하는 현상은 1990년대 말에도 이미 나타나는 현상이다. 고준성 (2005), pp. 168-174.

16) 위의 요인들 가운데 동일한 언어와 법률적 기반을 갖고 있는 영국 법무기업에 대한 미국 법무기

〈그림 9〉 미국과의 법률서비스 수지, 2015년(백만 달러)



주: 45도선 위쪽은 미국이 법률서비스 교역에서 적자를 보는 국가이며, 아래쪽은 흑자를 보는 국가를 표시한 것이다.

자료: 김두열 (2017), 〈부표 6〉.

3. 우리나라의 법률서비스 교역

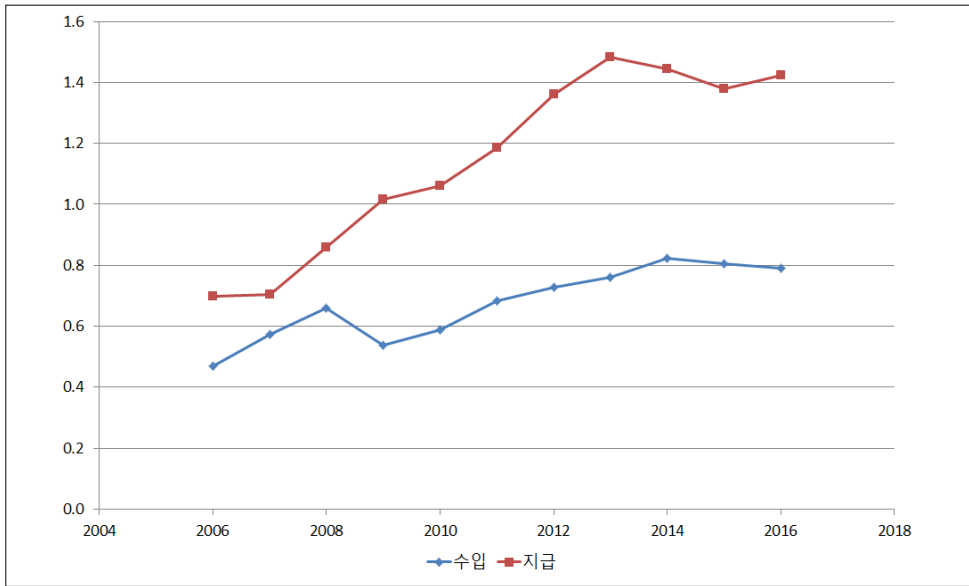
우리나라와 관련된 국제법률시장의 규모를 파악하기 위한 첫 단계는 법률서비스 관련 국제수지를 살펴보는 것이다. 우리나라의 법률서비스 관련 해외 지급(expenditure)은 다양한 원인으로 발생하겠지만, 그 중 대부분은 우리나라 기업들이 외국에서 분쟁을 예방하거나 해결하기 위해 해당 국가의 법무기업 등에 지급하는 수임료인 것으로 추정된다. 반대로 우리나라의 법률서비스 관련 수입(revenue)은 해외 기업들이 우리나라에서의 분쟁을 예방하거나 해결하기 위해 우리나라 법무기업에 지급하는 액수이다.

〈그림 10〉은 2006-2016년 기간 동안 우리나라의 법률서비스 수지 추이를 보여준다. 2016년 법률서비스 수입은 8억 달러이고 대외 지급은 14억 달러로, 약 6.3억 달

업의 우위는 첫 번째 요인이 매우 중요함을 보여준다. 아울러 주요 법률 국가인 독일과의 비교 역시 경제규모와 언어가 미국 법률서비스 분야의 우위를 결정하는 중요한 요인임을 보여준다. 마지막으로 중국의 경우 교역 규모는 거대하지만, 이미 미국과 영미법을 중심으로 구축된 세계 법률시장에서 가까운 시일 내에 이를 바꾸기에는 역부족인 것으로 판단된다.

러 가량 적자를 보이고 있다. 이것은 2016년 서비스수지 적자 총액인 176억 달러의 3.6%에 해당하는 것으로, 서비스 무역 수지 적자의 주요 원천 중 하나라고 할 수 있다.

〈그림 10〉 서비스무역 중 법률서비스 수입 및 지급(십억 달러)



자료: 한국은행, 서비스무역세분류통계.

2006년의 경우, 법률서비스의 무역수지 적자는 2.3억 달러 규모였고 전체 서비스 무역 수지 적자의 1.7%를 차지하였다. 이러한 점을 감안할 때 현재의 적자 규모는 10년 전과 비교해 볼 때 크게 증가한 결과이며, 전체 서비스무역 적자에서 차지하는 비중 역시 크게 증가한 것이다. 이처럼 적자 규모가 절대적으로나 상대적으로 증가한 이유는 기본적으로는 법률서비스 관련 지급액이 수입액보다 더 큰 속도로 증가한 데 기인한 것이다. 즉, 해당 기간 동안 지급액은 연평균 7.7%씩 늘어난 반면 수입액은 연평균 5.9%씩 늘어났기 때문에, 격차가 더욱 커지게 되었다.

한편 2016년에 법률서비스와 관련해서 이루어진 송금 수입 및 지급액을 국가별로 살펴보면, 가장 두드러지는 사실은 수입액과 지급액 모두에서 미국이 압도적인 규모를 점하고 있다는 사실이다. 즉, 2016년에 우리나라가 취득한 총수입액 5.2억 달러 가운데 3.2억 달러, 총지급액 12.6억 달러 가운데 9.2억 달러가 미국과 관련된 것이었다. 그리고 전체 법률서비스 관련 적자라고 할 수 있는 7.4억 달러 중 6.0억 달러

가 미국에 대한 것이었다.¹⁷⁾

단, 미국에 대한 대규모 지급 및 서비스 수지 적자는 우리나라만의 현상은 아니다. 이미 앞서 지적한 바와 같이 세계 대부분의 나라가 적자이며, 특히 미국 다음으로 세계에서 가장 큰 법률서비스 산업을 보유하고 있는 영국의 경우도 그렇다는 점을 감안한다면, 이 사실에 지나치게 의미를 부여할 필요는 없을 것으로 판단된다.

4. 국내 법무기업의 해외인력 고용현황

우리 정부는 외국 법무기업이 우리나라에 사무소를 설치하는 등의 활동은 엄격하게 금지하거나 제한하였지만, 외국변호사들이 활동하는 것에 대해서는 많은 제한을 두지 않았다. 그 때문에 외국변호사 자격을 가지고 우리나라에서 법률서비스와 관련된 활동을 하는 인력은 과거에도 적지 않았으며, 지난 기간 동안 꾸준히 늘어났다.¹⁸⁾

이 외국변호사들은 우리나라 국민인 경우도 있고 외국인인 경우도 있는데, 현재 우리나라 법무기업이나 일반 기업이 외국변호사를 얼마나 고용하고 있는지는 쉽게 파악하기 어렵다. 단, 본 연구의 맥락에서는 대형 법무기업에 고용되어 있는 인력을 파악하는 것으로도 중요한 정보를 얻을 수 있다. 대형 법무기업에 한정하는 것이 한계가 있을 수는 있으나 대형 법무기업이 국제업무를 주로 담당한다는 점을 고려한다면, 우리나라에서 활동하는 외국변호사의 동향을 이해하는 데에는 의미있는 정보를 제공할 수 있을 것이기 때문이다.

〈그림 11〉은 10개 주요 법무기업의 웹사이트를 이용해서 2017년 3월 현재 이 기업들이 고용하고 있는 외국변호사 자격자 수를 파악한 결과이다. 10개 법무기업 전체로는 431명을 고용하고 있는 것으로 나타났다. 이들 법무기업들이 고용하고 있는 국내 변호사와 외국변호사 전체 인력이 3,084명이므로, 전체 변호사 인력의 14.0%가 외국변호사 자격을 가진 외국인 혹은 외국변호사 자격만을 가진 우리나라 국민인 셈이

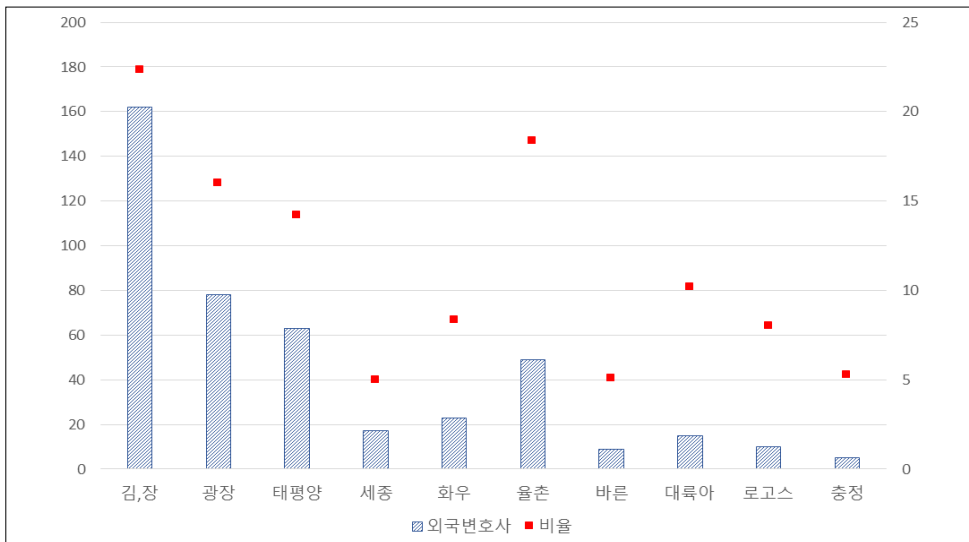
17) 한국은행 내부자료.

18) 이하의 논의에서 “외국변호사”란 특별한 언급이 없는 경우 우리나라가 아닌 다른 나라의 변호사 자격을 가지고 있으면서 외국법자문사 등록을 하지 않으며 동시에 우리나라의 변호사 자격을 갖지 않은 사람을 지칭하는 것으로 정의한다. 외국변호사 가운데 법무부에 외국법자문사 등록을 하지 않고 활동하는 사람들이 많이 있는데, 이와 관련해서는 뒤에서 다시 언급하기로 한다. 아울러 우리나라 변호사 자격을 가지고 있으면서 동시에 외국변호사 자격을 가진 경우가 있는데, 이런 경우는 본 연구에서 별도로 구분하는 것이 큰 의미가 있는 것은 아니기 때문에 한국변호사 자격자에 포함시키기로 한다.

다.

외국변호사 고용 규모나 전체 변호사인력에서 차지하는 비중은 기업별로 큰 차이가 있다. 김·장 법률사무소는 외국변호사 자격자를 160명을 고용하고 있는데, 이는 두 번째로 많은 광장보다 두 배에 해당하는 규모이다. 아울러 김·장 법률사무소 전체 변호사 인력 중 외국변호사가 차지하는 비중은 23%로, 이 비율 역시 다른 기업들보다 높은 수준이다. 외국변호사의 절대수나 사내 인력 중 상대비중 모두에서 김·장 법률사무소는 대외 업무의 비중이 다른 법무기업보다 크게 높음을 알 수 있다.

〈그림 11〉 국내 주요 법무기업의 외국변호사 자격자 고용 현황, 2017년 3월 기준(명, %)



주: 외국변호사 총인원은 431명이다.

자료: 김두열 (2017), 〈부표 5〉.

김·장 법률사무소 뒤를 이어 광장·태평양이 60-80명 정도를 보유하고 있으며, 울촌이 50명 정도를 보유하고 있다. 전체적으로 보면 외국변호사 보유 규모가 작을수록 법무기업 내에서 외국변호사가 차지하는 비중이 낮아지는 양상을 확인할 수 있다. 즉, 법무기업의 국내변호사 규모가 크면 클수록 국내변호사 증가보다 더 큰 비율로 외국변호사를 보유하는 경향이 나타난다는 것이다.

위 법무기업 소속 외국변호사들의 자격취득 국가별로 살펴보면, 431명 가운데 76.5%에 해당하는 316명이 미국변호사로, 압도적인 비중을 차지하고 있다. 여기에 영국·호주·뉴질랜드·캐나다 등 영어권 국가들까지를 합할 경우, 영미법 계열 국

가의 자격을 취득한 외국변호사의 비율은 80%를 넘어선다. 법무기업별로 보면, 김·장 법률사무소는 130명의 미국변호사를 보유하고 있는 것으로 나타났는데, 이는 이 기업 소속 외국변호사 162명 가운데 80.2%에 해당하는 것이다. 광장·태평양·울촌 등의 경우에도 미국변호사는 전체 외국변호사의 다수를 차지한다.¹⁹⁾ 미국과 영미계 변호사 다음으로 비중을 차지하는 것은 중국변호사이다. 총 40명으로 전체 외국변호사의 9.3%를 차지하고 있다. 아울러 주목할 것은 베트남 변호사로 총 14명이 있는데, 울촌과 로고스가 각각 5, 6명을 보유하고 있는 것으로 나타났다.²⁰⁾

미국 변호사 자격을 가진 사람이 많은 것은 미국과의 교역보다는 국제법률시장에서 미국이 차지하는 지위를 반영하는 것으로 보여진다. 즉, 상품교역 규모에 있어서 미국보다 훨씬 규모가 큰 중국보다 미국 변호사 비율이 높기 때문이다. 하지만 미국을 제외하고 본다면 중국·베트남 등 우리나라와 무역 규모가 크거나 우리나라가 직접투자를 많이 하는 나라들의 현지법 전문가를 고용하고 있는 양상으로 해석해 볼 수 있다.

5. 해외사무소 설치

우리나라 변호사 혹은 법무기업이 해외로 얼마나 진출하고 있는지를 파악하는 것 역시 쉽지 않다. 단, 여러 가지 정황을 놓고 볼 때 우리나라 변호사 자격자가 미국과 같은 외국변호사 자격 없이 해외에서 법률 관련 업무를 하고 있는 경우는 매우 적으리라고 보는 것이 무리한 추론은 아닐 것이다. 우리나라 법률서비스 산업 종사자들의 해외 진출은 우리나라 법무기업들이 해외에 개설한 사무소의 동향을 중심으로 파악하더라도 큰 무리는 없으리라고 판단된다.

국내 법무기업들은 지난 20여년 동안 해외 각지에 사무소를 설치하였다. <표 3>은 2017년 10월 현재 법무기업 및 국가별로 해외사무소가 설치된 현황을 제시하고 있다. 현재 우리나라 법무기업이 해외에 개설한 사무소는 총 39개소이다. 국가별로 보면 가장 많은 사무소를 설치한 지역은 베트남을 포함한 동남아시아 지역이며, 그 다음으로 중국이다. 흥미로운 것은 우리나라 대형 법무기업이 보유한 외국변호사의 압도적 다수가 미국변호사이지만, 이들 가운데 미국에 해외사무소를 설치한 기업은 없다는 사

19) 한편 김·장 법률사무소에 소속된 130명의 미국변호사는 10개 주요 법무기업 소속 미국변호사의 41%에 해당한다.

20) 상세한 내역은 김두열(2017), <표 4-4-1>을 참조.

실이다. 아울러 러시아를 제외한다면 유럽지역에도 해외사무소는 전무하다. 법무기업별로 보면 지평이 10개소로 가장 많은 해외사무소를 보유하고 있으며, 태평양·세종 등이 그 뒤를 잇고 있다. 6대 법무기업에 해당하는 광장과 화우가 각각 2, 3개소를 가지고 있다.

최남석(2013)은 2012년 당시의 해외사무소 현황을 제시하였는데, 그 당시 해외사무소는 총 36개소였다.²¹⁾ 2012년 이후 현재까지 순 증가는 2개소에 불과한 셈이다. 몇몇 법무기업은 해외사무소를 늘린 반면 대륙 아주는 2012년 운영하던 해외사무소 6곳을 모두 폐쇄하는 등 해외사무소들을 축소한 경우도 있었다. 결과적으로 우리나라 법무기업들이 해외에 개설한 사무소는 1990년대 말부터 2010년 정도까지 꾸준히 증가하였지만 2010년 이후로는 거의 큰 변동이 없었으며, 국가면에서도 동남아시아 지역에 보다 집중되는 방향으로 변화한 특징이 있었다고 보여진다.

〈표 3〉 국내 법무기업의 해외진출, 2017년 10월 기준

	중국	몽골	베트남	캄보디아	라오스	미얀마	인도네시아	러시아	우즈베키스탄	이란	아랍에미레이트	합계
광장	1		1									2
로고스			2				1					3
세종	2		1									3
울촌	1		2			1	1	1				6
JP	1	1	2									4
지평	1		2	1	1	1	1	1		1	1	10
태평양	3		2			1					1	7
화우			2						1			3
김·장	1											1
합계	10	1	14	1	1	3	3	2	1	1	2	39

자료: 대한변호사협회 제공 자료.

6. 소 결

우리나라의 법률서비스 관련 국제 동향을 개괄한 결과, 몇 가지 주요 양상을 확인할 수 있었다.

첫째, 국제 법률서비스 규모가 빠른 속도로 확대되어 왔다는 사실이다. 국제수지를

21) 김두열(2017), 〈부표 7〉 참조.

보면 해외에 지급해야 하는 규모가 우리나라 법무기업들이 벌어들이는 수입보다는 훨씬 크다.

둘째, 주요 대형 법무기업에 근무하는 외국변호사를 볼 때, 이들 대형 법무기업들은 대외 관련 업무를 위해 많은 외국변호사들을 채용하였다. 우리나라 변호사 자격자들이 연수 등을 통해 해외자격을 취득한 것까지를 반영한다면 그 규모는 더욱 크다고 볼 수 있다.

셋째, 법률서비스 수지 측면에서나 우리나라에서 활동하는 외국변호사의 자격 국가 등 어느 모로 보더라도, 우리나라의 법률시장은 미국과 밀접한 관련을 맺고 있다. 단, 미국과의 관련성 나아가 압도적인 역조 현상은 우리나라만의 현상은 아니다.

넷째, 우리나라 법무기업은 지난 20여 년 동안 꾸준히 해외진출을 추진하였다. 이들이 주로 진출한 곳은 러시아·동남아시아 등 신흥 시장들이다.

이상과 같은 현황을 전제로 할 때, 우리나라가 FTA를 통해 우리나라 법률시장을 개방하고 아울러 교역대상국 시장이 개방되는 것이 어떤 효과를 거두게 될지 나아가 어떤 정책적 노력이 추가적으로 필요한지를 살펴보기로 한다.

IV. 법률시장 개방

세계 국가들은 지난 20여년 동안 DDA 협상이나 FTA 등을 통해 서비스산업 개방을 논의하고 추진해 왔다. 우리나라 정부도 이러한 추세에 맞추어 서비스 시장 개방을 단계적으로 진행하였는데, 법률시장 개방 역시 이러한 맥락 속에서 논의되어 왔다.

서비스 시장 개방은 쌍방향적인 것이기 때문에, 원칙적으로는 우리나라의 시장 개방에 따른 해외 법무기업 및 해외인력의 국내 진출 그리고 국내 법무기업 및 국내인력의 해외진출이라는 두 가지 측면을 모두 다루어야 한다. 하지만 후자의 경우는 절대적으로나 전자와 비교해서 볼 때 모두 규모가 매우 작으며, 시장 개방 이전의 흐름과 관련해서 이후에 큰 변화가 있는 부분을 포착하기도 쉽지 않다.

결국 우리나라 법무기업과 국내인력의 해외 시장 진출은 제III장에서 논의된 내용 이상으로 FTA 이후에 큰 변화가 있는 내용은 없기 때문에 별도의 추가 논의는 진행하지 않기로 한다. 따라서 본 장에서는 우리나라 시장의 개방 이후 해외 법무기업과 해외인력이 얼마나 국내시장에 진출하고 있는지 그리고 어떤 성과를 보이고 있는지를 다루기로 한다.

1. 자유무역협정과 법률시장 개방

법률시장 개방은 변호사 자격자 그리고 법무기업이라는 두 가지 차원으로 생각해 볼 수 있다. 전자와 관련해서는 이미 제Ⅲ장에서 살펴본 것처럼 우리나라 법률 관련 업무가 아닌 해외 업무를 수행하는 전제 하에서, 외국변호사들이 우리나라 법무기업에 취업하여 활동하는 데에는 별다른 제약이 없었다. 실제로 대형 법무법인들은 이미 외국변호사들을 예전부터 자유롭게 고용하여 왔다.

결국 시장 개방이 문제가 되는 것은 해외 법무기업이 우리나라에 사무소를 설치하거나 우리나라 법무기업과 동업을 하는 경우이다.²²⁾ 이와 관련해서 우리 정부는 “외국법자문사법”을 제정하고, 우리나라와 FTA를 체결한 국가의 변호사가 우리나라에서 활동을 하는 것과 관련된 규정을 만들었다. 그리고 지난 10여년 동안 3단계로 개방을 진행하였다

2. 외국법자문사 등록자 현황

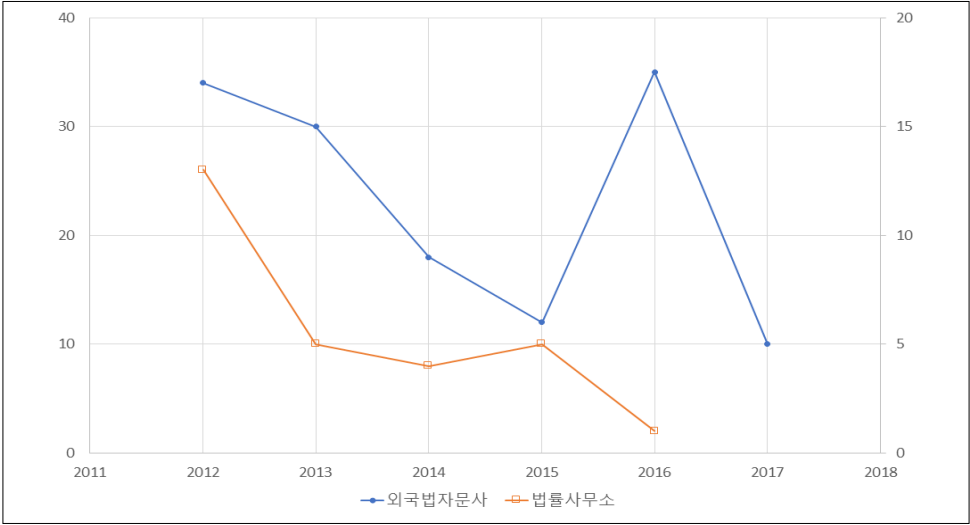
외국법자문사법은 해당 법이 규정한 자격요건을 충족한 외국변호사가 법무부에 외국법자문사로 등록을 하면 우리나라에서 활동을 할 수 있다고 규정하고 있다. 법무부는 관보에 외국법자문사 등록자 명단을 공표하고 있는데, 이 자료에 따르면 2012년부터 2017년 7월 말 현재까지 법무부에 등록한 외국법자문사 총등록자는 139명이다. 〈그림 12〉는 등록 추이를 보여주고 있는데, 2012년에 34명 이후 계속 감소 추세를 보였다. 2015년에는 35명이 등록하여 크게 증가하는 현상이 나타났지만, 2017년의 등록 현황을 보면 아직은 증가추세로 반전하였다고 판단하기는 어렵다.

이들을 국적별로 보면 미국이 105명으로 전체의 75.5%를 차지하며, 다음으로 영국이 24명, 그 뒤를 이어 호주 8명, 뉴질랜드와 프랑스가 각각 1명이다(〈표 4〉). 프랑스법 자격자가 한 명임을 제외하면 사실상 전체가 영미법 계열 국가 자격소지자이다. 미국법 외국법자문사들을 다시 세분해서 살펴보면 뉴욕주 변호사가 77명으로 전체 미국법 외국법자문사의 73.3%를 차지하고, 캘리포니아주가 그 뒤를 잇고 있다.²³⁾ 성별로 보면 남성이 80%, 여성이 20%로 남성의 비율이 훨씬 높다.

22) 외국변호사가 개인적으로 우리나라에 법률사무소를 열거나 동업을 하는 것은 허용되지 않는다.

23) 김두열 (2017), 〈표 5-2-2〉.

〈그림 12〉 외국법 자문사 등록 추이, 2017년 7월 말 기준(명, 개)



주: 총등록자는 139명이다.
자료: 김두열 (2017), 〈부표 8〉.

외국법자문사들의 국적을 파악하는 것은 쉽지 않다. 단, 이들의 성과 이름 등을 통해 추론해 보면, 전체 외국법자문사 가운데 80% 가량은 한국국적자 혹은 한국계 외국국적자인 것으로 보인다. 이는 현재 법무부에 정식으로 등록하고 한국에서 활동하는 외국법자문사들이 많은 경우 한국에 연고를 가지고 있는 사람들임을 시사한다.

〈표 4〉 외국법 자문사 등록자 국적 및 성별, 2017년 7월 말 기준

국가	남	여	합계
미국	83	22	105
영국	20	4	24
호주	7	1	8
뉴질랜드	1	0	1
프랑스	0	1	1
합계	111	28	139

자료: 김두열 (2017), 〈부표 8〉.

3. 법률사무소

외국 법무기업이 한국에서 활동하기 위해서는 법무부로부터 법률사무소 개소 인가

를 받아야 한다. 2012년부터 올해 7월까지 총 27개의 법률사무소가 등록하였다. 〈그림 12〉는 외국법자문사 등록 현황과 아울러 법률사무소 개소 추이를 함께 제시하였는데, 2012년 14개가 개소한 이후 2013-2015년 기간 동안은 매년 4-5개가 추가로 사무소를 연 뒤, 2016년에는 1개소를 끝으로 추가적으로 개소하는 곳은 없다.

이 사무소들의 본사무소 국가를 살펴보면 미국계가 22개, 영국계가 5개를 차지한다. 외국법자문사 등록자 가운데에는 미국·영국 외의 국적을 가진 사람들이 소수 있었으나, 이들은 결국 미국과 영국계 법무기업 소속이며, 현재 우리나라에서 활동하는 외국계 법무회사 사무소 그리고 외국법자문사는 미국계가 압도적이고 그 다음이 영국계인 셈이다.

4. 활동 및 매출액

현재까지 외국법자문사들 그리고 외국 법무기업의 사무소들이 한국에서 하는 활동은 크게 보면 두 가지로 볼 수 있다. 첫째는 외국 기업이 한국 시장에서 하는 활동을 지원하는 것이다. 둘째는 한국 기업이 해외 시장, 특히 본사가 있는 국가에서 발생하는 문제들을 해결하는데 지원하는 것이다.

이러한 업무의 구체적인 내용이나 상대적 규모 등은 현재로서는 파악하기 쉽지 않다. 아울러 해외 법무기업 사무소의 영업성과는 더더욱 그렇다. 단, 2017년 인사혁신처가 발표한 취업제한기관에 클리어리 가틀럽 스티븐 앤 해밀턴과 클리포드 채스 두 개의 외국법자문법률사무소가 포함되었다. 아울러 지난 5년 동안 우리나라에 설치한 사무소를 폐쇄한 경우는 없었다. 그리고 공식적으로 확인될 수 있는 정보는 없지만 인터뷰 등을 통해 파악한 바로는 적어도 영업에서 큰 손실을 보는 경우는 많지 않은 것으로 보인다.

결국 한국에 사무소를 설치하지 않고 운영하는 경우들과 비교했을 때, 한국에 사무소를 설치할 경우 한국에서의 업무를 보다 원활하게 처리하고, 해외에서의 분쟁들을 해결할 한국 기업들을 보다 손쉽게 지원할 수 있음을 의미한다.

이것은 우리나라 법무기업에게 손실을 끼친 것이라고 해석해 볼 수도 있으나 우리나라 기업들이 분쟁을 보다 손쉽게 예방하고 해결할 수 있는 길을 열어준 측면을 고려한다면, 국가 경제적 측면에서 손실이라고 단정하기는 어렵다.

5. 협작을 통한 진출

2017년 법률시장 개방은 해외 법무기업과 우리나라 법무기업의 협작을 허용함으로써 우리나라 법률 관련 업무 영역으로 해외 법무기업이 진출할 수 있는 길을 열어 두었다. 그러나 법률 개정을 통한 시장 개방에도 불구하고 외국 법무기업과 우리나라 법무기업 간의 협작은 공식적으로 알려진 바가 없다.

해외 법무기업들이 왜 협작을 통한 시장 진출을 하지 않고 있는지는 시장 개방 정책을 평가함에 있어 매우 중요한 요소이다. 이와 관련해서는 두 가지 가능성을 생각해 볼 수 있다. 첫째는 한국시장이 그다지 매력적이지 않기 때문에 시장 개방에도 불구하고 외국 법무기업들이 진출하지 않았을 가능성이다. 둘째는 해외 기업들은 진출하고 싶어 하지만 여러 가지 제약으로 인해 진출이 쉽지 않을 가능성이다.

여러 가지 정황은 후자의 가능성이 높음을 시사한다. 앞서 살펴본 바와 같이 한국의 법률시장은 전세계 법률시장에서 결코 작지 않은 규모를 가지고 있으며, 성장세 역시 높은 편이다. 거기에 더해서 그 동안 한국 시장에서의 진출을 억제해 왔기 때문에 시장 개방이 이루어질 경우 해외 기업들이 한국에 먼저 진출하고자 하는 의사는 적지 않으리라 판단된다.

한국의 법률시장이 이미 국내 변호사와 우리나라 법무기업들로 인해 포화 상태에 있기 때문에 해외 법무기업들이 별다른 매력을 느끼지 못하고 있을 가능성도 배제할 수는 없다. 그러나 현재 우리나라에 진출해 있는 해외 법무기업 관련자들과의 인터뷰를 통해 파악할 수 있었던 것은 해외 법무기업들은 협작 등을 통해 우리나라 시장에 진출하고자 하는 의지가 있으나 외국법자문사법상의 제한으로 인해 진출이 막혀 있다는 것이다.

외국 법무기업 진출을 억제하는 가장 중요한 요인은 지분 제한 규정이다. 현재 외국법자문사법은 해외 법무기업들이 우리나라 법무기업과 협작을 할 때 지분을 49%를 초과하여 가질 수 없도록 제한하였다(제35조의16). 이것은 해외 법무기업들이 협작을 통해 한국 시장에 진출할 유인을 크게 줄이는 결과를 가져온 것으로 파악된다. 예를 들어, 미국이나 영국 등의 대형 법무법인이 한국의 법무법인과 협작할 경우 앞서 살펴본 것처럼 회사 규모에 있어서 외국 법무법인의 규모가 우리나라 법무법인보다 훨씬 큰 경우가 많이 있을 것이다. 하지만 우리나라 법무기업과 협작을 할 때 49% 지분 밖에 갖지 못할 경우 업무의 주도권을 갖지 못하는 반면, 업무상 발생하는 손실이나 과실 등에 대해서는 무한책임을 져야 하는 부담을 떠안아야 한다. 이러한 규정

이 해외 법무기업의 합작을 사실상 봉쇄하는 조항으로 작용한다고 판단된다.

6. 소 결

2017년에 이루어진 3단계 개방을 통해 우리나라 법률시장은 계획된 시장개방을 완료하였다. 법률시장 개방이 논의되던 2000년대 초중엽에는 시장개방이 이루어질 경우 우리나라 법률시장에 해외 법무기업들이 대거 진출함으로써 우리나라 법률시장이 크게 변화할 것을 예측하는 논의들이 지배적이었다. 하지만 여러 가지 자료들을 살펴본 결과 단계적 개방 조치가 시작된 때부터 현재까지 우리나라 법률시장에 큰 변화가 발생하고 있다는 징후는 확인되지 않는다. 그리고 조만간 이러한 상황이 크게 변화할 가능성도 높지 않은 것으로 판단된다.

이처럼 해외 법무기업의 진출이 낮은 수준에 머무르고 있는 이유는 두 가지로 생각해 볼 수 있다. 하나는 해외 법무기업들에게 우리나라 법률시장이 그다지 매력적이지 않기 때문이라는 것이다. 이러한 가능성은 우리나라 법률시장의 규모나 해외 법무기업 관계자들의 견해 등을 고려해볼 때 그다지 설득력은 없는 것으로 판단된다. 해외 법무기업들은 우리나라 시장을 매력적이라고 보고 있고 적극적으로 진출할 의사를 가지고 있다.

그럼에도 불구하고 시장개방 조치가 해외 법무기업 진출을 가져오지 못한 이유는 여러 가지 규제 때문인 것으로 판단된다. 해외 법무기업의 사무소에서 근무하는 외국 법자문사에 대한 자격 요건 등 여러 가지 제약 요인들이 있지만, 그 가운데서도 가장 큰 것은 합작 지분에 대한 규정인 것으로 보인다.

이처럼 해외 법무기업의 한국 진출이 낮은 수준으로 이루어진 것은 국내 법무기업들에게는 도움이 되는 조치일지는 모르지만, 국민 후생을 증진시킨다고 보기는 어렵다. 더 나아가 해외 법무기업과의 경쟁을 통해 우리나라 법무기업이 성장할 수 있는 가능성을 차단함으로써 우리나라 법률시장의 발전에도 부정적 영향을 끼치고 있는 점도 감안할 필요가 있다. 이러한 측면들을 모두 고려해 볼 때 현재의 외국법자문사법은 국민 후생 증진을 위해 개방을 확대하는 방향으로 개정하는 것을 보다 적극적으로 검토할 필요가 있다고 판단된다.

V. 주요 문제와 대응 방안

지금까지 세계 법률시장과 우리나라 법률시장의 현황 그리고 법률시장 개방 이후의 변화 추이를 살펴보았다. 본 장에서는 이상의 내용에 기초해서 우리나라 법률시장의 개방 현황을 평가하고 필요한 개선 방안 등을 포괄적으로 논의하기로 한다.

1. 평가의 원칙

현황 평가 및 개선안 제시와 관련해서는 고려해야 할 몇 가지 기본 요소가 있다.

첫째, 현황 평가 및 대안 제시의 기준은 국민 후생이다. 국민 후생이 기준이라는 것은 현행 제도를 평가함에 있어서 우리나라 국민 혹은 기업들이 양질의 법률서비스를 받을 수 있도록 되어 있는지를 기준으로 삼는다는 것을 의미한다. 이러한 맥락에서 볼 때 가급적 법률시장을 개방함으로써 우리 국민과 기업들의 선택 폭을 넓히는 것이 원칙이고, 외국 법무기업의 국내 활동을 제한하거나 금지하는 것은 반드시 필요한 경우로 한정하는 것이 바람직하다.

둘째, 외국 법무기업의 국내 활동에 대한 제한이 이루어질 경우, 이것은 우리나라 법무기업의 경쟁력 확보 노력을 전제로 시한부로 이루어져야 한다. 우리나라 법률시장 종사자들의 지위를 보존하거나 소득을 유지하기 위해 시장을 보호하는 정책을 영속하는 것은 우리나라 국민들과 기업들의 선택 기회를 줄임으로써 보다 질 좋은 서비스를 누리지 못하게 하는 행위이기 때문이다.

셋째, 우리나라 법무기업의 경쟁력 강화만이 시장 보호의 근거가 될 수는 없으며, 시장 개방과 관련해서는 여러 가지 요인들이 고려가 되어야 한다. 단, 이러한 여러 가지 요인이 시장 보호의 근거가 될 수 있으려면 단순히 가능성을 언급하는 것 이상으로 충분한 타당성을 갖추어야 한다. 단순히 우리나라 사법체계를 외국 법무기업에 의해 휘둘리게 할 수 없다는 식의 막연한 짐작이 아니라, 보다 명확한 논리적·실증적 근거를 제시하는 것이 필요하다. 그리고 시장 보호는 이러한 부분에 국한해서 제한적·한시적으로 이루어지는 것이 바람직하다.

넷째, 입증책임은 보호정책의 유지를 유지하는 측에 있지 그 반대가 아니다. 우리나라 국민들은 자유로이 상품과 서비스를 선택할 권리가 있으며, 그 대상이 국내건 국외건 다를 이유가 없다. 만일 정부가 이러한 권리를 제한한다면 충분한 이유가 있어야 한다. 이 글의 맥락에서 본다면, 우리나라 국민이 외국 변호사의 조력을 얻는

것에 대해 정부가 제한을 한다면, 그러한 제한을 두는 것이 그렇지 않은 경우보다 더 이득인 이유를 제시해야 한다. 불행하게도 우리나라에서는 현재 존재하는 제한을 없애야 한다고 주장하는 측에게 그것을 없애는 것이 어떤 이득을 가져오는지 입증할 것을 요구하는 경우들이 적지 않다. 이러한 주장은 기존의 규제들을 합리적으로 개선하려는 노력을 가로막는 결과를 가져온다는 점에서 지양해야 한다.

2. 외국법자문사 규제의 근거

우리나라의 법률시장 개방 문제를 검토할 때 가장 먼저 고려해야 할 점은 우리나라와 외국의 변호사 제도의 차이이다. 각국에서 변호사라고 불리는 자격에 대해 요구되는 능력 그리고 자격자에게만 허용되는 배타적 업무영역은 적지 않은 차이가 있다. 이 점은 시장개방을 논의하는 가장 중요한 출발점이면서도 많은 기존의 논의에서는 소홀히 하고 있는 측면이기도 하다.

현재 우리나라의 변호사법은 소송대리와 법률자문을 변호사의 주요 배타적 업무영역으로 설정하고 있다. 소송대리를 변호사 자격자의 배타적 업무영역으로 설정하는 것은 세계 대부분의 국가들에서 공통적으로 나타나는 양상이다. 그러나 법률자문을 변호사 자격자의 배타적 업무영역으로 설정하는 것은 그렇지 않은 것으로 알려져 있다. 즉, 우리나라나 우리와 법령 체계나 제도가 유사한 일본은 예외적인 경우이고, 미국·영국 등 사법체제나 법률서비스 산업의 선진국 뿐 아니라 우리나라 법무기업 등이 진출하고 있는 개발도상국들 가운데 많은 국가들은 법률자문을 변호사의 배타적 업무영역으로 설정하지는 않고 있는 것으로 알려져 있다.

이처럼 국가간에 변호사 자격의 배타적 업무영역의 범위가 다른 것은 시장 개방과 관련한 많은 논란의 출발점이자 핵심이라고 할 수 있다. 가장 대표적으로 영국에서는 변호사 자격이 없어도 법률자문 영업을 가능하다. 이것은 자국민에게만 한정하는 것이 아니라 외국인에게도 적용된다. 즉, 외국인이 자국에 와서 법률자문을 하는 행위를 금지하지 않는다. 나아가 그 외국인이 자문하는 법률이 출신국이 아니라 영국법이라도 그러함을 의미한다는 사실이 중요하다. 아울러 이 외국인이 영국의 기업에 취업해서 이러한 자문 활동을 하건 아니면 해외 법무기업이 영국에 사무소를 개설하고 법률자문과 관련된 영업을 하건, 이러한 행위를 금지하지 않는다.²⁴⁾

24) 박종백·문재완(2004), 천경훈·황남석(2014) 등은 미국·영국·독일 등 주요국들의 시장개방

이와는 달리 우리나라는 법률자문 자체를 변호사 자격자의 배타적 업무영역으로 설정하고 있다. 이 때문에 우리나라 변호사 자격이 없는 우리나라 국민은 법률 자문과 관련한 영업행위를 할 수 없다. 외국인들도 자국의 변호사 자격을 소지하고 있더라도 원칙적으로는 우리나라에서 자국법이건 우리나라법이건 법률자문과 관련한 영업 행위를 할 수 없다.

최근 외국법자문사법이 도입되기 이전까지는 외국변호사가 우리나라 기업 혹은 법무기업에 소속되어 자국의 법률과 관련된 법률자문을 하는 것은 금지하거나 제재하지 않았다. 하지만 외국 변호사가 독자적으로 사무소를 개설하거나 외국 법무회사가 우리나라에 사무소를 개설하고 법률자문을 하는 것은 엄격하게 금지되어 있었다. 우리나라 법이 아닌 자국법에 대한 자문을 하는 것으로 범위를 국한하더라도 외국변호사나 외국 법무회사가 우리나라에 사무소를 개설하고 법률자문 업무를 하는 것은 허용되지 않았다.

이러한 차이를 인지하는 것은 법률시장개방과 관련된 많은 문제들을 정확히 이해하고 정책의 방향을 설정하는데 매우 중요하다. 우선 영국 등의 나라는 이미 우리나라 변호사들이 (해당국 변호사 자격의 취득과는 무관하게) 자국에서 법률사무소를 차리고 법률자문을 하는 것을 금지하지 않았다. 따라서 이 나라들은 굳이 FTA 등을 통해 시장개방을 할 필요가 없다. 혹은 우리나라 변호사나 법무기업들이 이 나라들에서 해당국 혹은 우리나라 법과 관련된 법률자문과 관련된 업무를 수행하는 것이 별다른 제약이 없었다. 이 나라들에 우리나라 변호사나 법무기업이 진출하지 않은 것은 그 나라가 허용하지 않아서가 아니라 우리나라 변호사나 법무기업이 단순히 진출하지 않았기 때문이다.

이에 반해 영국이나 미국 등의 법무기업이 우리나라에 사무소를 차리지 못한 것은 우리나라 정부가 이것을 금지했기 때문이다. 최근 개정된 외국법자문사법은 이러한 규제를 매우 제한된 영역에서만나마 완화한 측면이 있다. 하지만 상대국과 비교해보면 여전히 높은 수준의 규제를 유지하고 있는데, 구체적인 내용과 관련해서는 다음 절에서 논의하기로 한다.

현황 및 외국변호사 관리감독제도를 소개하고 있다. 한편 신동찬 외(2013)은 우리나라 법무기업의 사무소가 진출해 있는 국가들을 중심으로 해외 변호사 및 법무기업의 법률자문 활동에 대해 어떤 정책을 가지고 있는지를 소개하고 있다.

3. 외국법자문사 및 외국 법무기업 관련 규제의 문제점

1) 외국법자문사에 대한 규제

외국법자문사법에 따라 외국변호사가 우리나라에서 외국법자문사로 활동하기 위해서는 원자격국에서 3년 이상 법률 사무를 수행한 경력이 있어야 하는 등(제4조 ①) 여러 가지 조건을 갖추어야 하고, 이에 대해 법무부장관의 심사를 받아 자격승인을 얻어야 한다(제6조 ①). 그런데 이러한 자격 요구는 우리나라에서 활동하는 모든 외국변호사가 아니라 외국 법무기업의 우리나라 법률사무소에서 활동하려는 외국변호사에 대해서만 적용되고 있다. 이러한 규정은 아래와 같은 이유에서 문제가 될 수 있다.

첫째, 국민 후생 차원에서 보면 국민들에게 제대로 된 정보를 제공한다는 자격제도의 원칙 혹은 일정 수준 이상의 자격자에게만 업무를 허용한다는 면허제도의 원칙에 위배된다. 우리나라에서 활동하는 외국변호사가 우리나라 법무기업에 속하는지 아니면 외국 법무기업에 속하는지에 따라 자격 요구 조건이 달라진다는 것은 쉽게 정당화하기 어렵기 때문이다.

둘째, 이상과 같은 구분은 우리나라 사법체계의 안정성을 위해 이 제도를 시행한다는 원칙과도 위배된다. 현재 우리나라에서 활동하고 있는 외국변호사들의 경우 외국 법무기업 소속 외국법자문사보다 우리나라 기업 및 법무기업 소속 외국변호사의 비중이 훨씬 높는데, 이들에 대해서는 사실상 아무런 규제도 하고 있지 않다. 이는 곧 외국법자문사법이 우리나라에서 활동하는 외국변호사의 자격이 아니라 우리나라에 진출하는 외국 법무기업의 활동을 통제하는 것이 목적인 것으로 해석해 볼 수 있다.

셋째, 우리나라 법무기업과 외국 법무기업에 대한 이와 같은 비대칭적인 규제는 그 자체가 우리나라 국민 혹은 기업에게 가져다주는 이득이 명확하지 않다. 여기에 더해 외국과의 해외통상마찰을 일으킬 소지를 안고 있다. 외국변호사들이 갖추어야 할 자격 요건을 국내 법무기업과 해외 법무기업에게 지나치게 상이하게 적용하는 것은 FTA의 기본적인 원칙을 위배한다고도 볼 수 있기 때문이다.

결론적으로, 외국변호사와 외국법자문사를 구분하는 현재의 법체계는 국민 후생 차원이나 법체계 나아가 국제통상정책 차원에서 많은 문제를 내포하고 있다. 따라서 외국변호사와 외국법자문사를 구분하는 현재의 법체계 혹은 제도 운영은 근본적인 개정이 필요하다. 우리나라에서 활동하는 모든 외국변호사에게 동일한 자격 요건을 요

구하거나, 이러한 적용이 현실적으로 문제가 있다면 외국법자문사 요구 규정을 적절히 조정해서 모든 외국변호사들이 법을 준수하게 하는 것이 타당하다.

2) 외국 법무기업에 대한 규제

외국법자문사법에 의하면 우리나라 변호사와 외국변호사 자격을 모두 가진 사람이 외국법자문사가 되려면 우리나라의 변호사업을 휴업하거나 폐업하여야 한다(제3조 ②). 이것은 외국 법무회사가 우리나라 법과 관련한 법률자문 및 소송대리를 하는 것을 원천적으로 금지하기 위한 규정이라고 할 수 있다. 이러한 규정은 외국 법무기업이 한국자격사를 고용하는 것을 엄격하게 제한하는 측면이 있다. 즉, 외국 법무회사가 한국자격사를 고용하는 것은 자유롭게 할 수 있지만, 외국 법무회사의 사무소에 고용된 한국자격사는 변호사 자격을 행사할 수 없기 때문에 활동에 있어 많은 제약을 감수해야 하기 때문이다.

물론 3차 개방으로 인해 해외 법무기업은 우리나라 법무기업과 협작을 통해 한국법과 관련된 시장에 진출할 수 있다. 그리고 과거에는 3차 개방으로 인해 해외 법무기업이 대거 진입함으로써 우리나라 법률시장에 엄청난 변화가 발생하리라는 예상이 지배적이었다. 하지만 제4장에서 살펴본 바와 같이 해외 법무기업과 우리나라 법무기업 간의 협작은 전무하다.

여러 가지 정황적 증거들은 이러한 현상이 협작에서의 지분율에 대한 외국법자문사법의 규정 때문임을 시사한다. 현재 우리나라에서 협작을 할 때 외국 협작참여자는 협작법무법인의 지분을 49%를 초과해서 보유할 수 없도록 하고 있다(제35조의6 ①). 이 조항이 문제가 되는 것은 해외 법무기업이 한국에서 발생할 수 있는 여러 가지 문제들에 대해 무한책임을 져야 함에도 불구하고 경영권을 사실상 보유할 수 없도록 하기 때문이다.

만일 외국법자문사법의 지분율 조항이 해외 법무기업의 진출을 제한하기 위한 조치라면 이 조항은 매우 큰 효과를 발휘하고 있다고 할 수 있다. 하지만 해외 법무기업의 국내시장 진출을 막는 것이 국민후생을 증진시킨다고 볼 수 있는 근거는 명확하지 않다. 설사 지분율 제한 등을 통해 해외 법무기업 진출을 억제하더라도 이것은 한시적인 조치여야 함은 이미 앞에서 논의하였다. 아울러 이러한 지분율 규정 등은 통상 마찰을 야기할 수 있는 측면이 강하다는 점에서도 재검토가 필요하다.

4. 국내 법무기업의 해외진출

제Ⅲ장에서 살펴본 바와 같이 우리나라 법무기업들은 해외에서 다양한 활동을 펼치고 있다. 그러나 우리나라 법무기업의 해외 법률사무소 설치 개수나 외국 법률사무소에서 활동하는 우리나라 변호사 수는 아직은 미미하다고 할 수 있다. 향후 우리나라 법무기업들이 해외에 많이 진출하는 노력이 필요하다. 그리고 현재는 동남아시아 등에 집중되어 있는데, 보다 많은 나라로 확대하는 노력 역시 병행할 필요가 있다. 단, 세계 법률산업에서 미국이 차지하는 압도적 지위 그리고 영국 및 유럽 주요 국가들의 상황 등을 고려해 볼 때, 미국이나 영국 또는 유럽 시장으로의 진출이 사실상 전무한 것을 지나치게 부각시킬 필요는 없는 것으로 판단된다. 혹은 이들 시장으로의 진출 여부로 해외진출의 성공여부를 평가한다거나 이들에게 이러한 곳으로 진출할 것을 강권하는 것은 바람직하다고 보기 어렵다.

한편 우리나라 법무기업의 해외진출과 관련해서 FTA가 이러한 변화에 별다른 영향을 미쳤다는 증거는 아직까지 확인되지 않는다. 이와 관련해서는 보다 체계적인 자료 수집 등을 통해 원인을 파악하고 해외 진출을 지원하는 방안이 모색될 필요가 있다. 단, 법무기업의 해외 진출을 촉진하기 위해 정부가 보조금을 지급하는 것과 같은 직접적 지원을 하는 것은 적절하지 않다. 이보다는 해외에서 활동할 수 있는 우수한 법조 인력을 양성하는 제도적 기반을 구축하는 접근이 더 필요하다고 할 수 있는데, 이와 관련해서 중요한 것이 법학교육 및 재교육이다. 이에 대해서는 다음 절에서 논의하기로 한다.

5. 법학교육 및 연구

법률산업은 지난 20-30년 동안 크게 변화하였다. 과거에는 변호사들이 개인 사무소를 차리고 소송관련업무를 다루던 것이 일반적이었던데 비해, 지난 20-30년 동안에는 기업 관련 업무를 중심으로 법률자문을 하는 영역이 크게 확대되었다. 그리고 이러한 법률자문 업무는 법무기업이나 사내변호사 등을 통해 이루어지는 것이 일반적이며, 법무기업들의 활동은 일반 기업들과 마찬가지로 일국 내의 한계를 넘어 세계화하는 경향이 두드러지고 있다. 2008년 금융위기 이후에도 세계법률시장의 규모가 꾸준히 확대되고 있는 현상은 이러한 경향의 심화에 따른 결과라고 볼 수 있다. 우리나라의 법률시장도 다소의 정도 차이가 있고 시차가 있지만 기본적으로는 위에서 서술

한 세계적 추세와 크게 다르지 않은 흐름을 보이고 있다.

이상과 같은 세계 법률시장의 동향 그리고 우리나라 법률시장의 변화를 고려해 볼 때, 법률산업의 장기적 성장을 위해 가장 중요한 것은 인력 육성이다. 법학 교육은 과거에 비해 법률산업에서 기업 관련 법률자문 업무를 효과적으로 할 수 있는 자질을 배양하고, 세계화 시대에 국제 업무를 담당할 수 있는 능력을 함양하는 것이 보다 요구된다고 할 수 있다.

이러한 측면에서 우리나라 법학 교육을 살펴보면 개선해야 할 문제들이 산적해 있다. 2007년 법학전문대학원 체제의 도입은 사법시험 체제가 가지고 있던 여러 가지 문제들을 개선하고, 법률산업의 변화 추세에 맞추어 법학 교육이 변화할 수 있는 토대를 마련한 측면이 있다. 하지만 지난 10여년 동안 법학 교육은 법률산업의 새로운 추세에 걸맞도록 교육 내용이나 방식을 바꾸는데 힘쓰기 보다는 사법시험 존치 문제와 관련된 불필요한 논란에 역량을 낭비해 왔다.

법학전문대학원 설치의 단순히 법학 교육을 학부에서 대학원으로 올린 것이 아니라, 사법시험 중심의 법학 교육을 넘어서 보다 현실에 능동적으로 대처하는 연구와 교육을 위한 틀을 제시하는 것이었다. 불행하게도 이러한 외형 변화에 걸맞도록 교육 내용과 방식을 갖추기 위한 노력은 충분히 이루어졌다고 보기 어렵다.²⁵⁾

이러한 노력이 제대로 이루어지지 못한 가장 큰 원인은 법학전문대학원의 교육을 변호사시험이라는 자격시험의 틀 속에서 규정하였기 때문이다. 그리고 변호사 시험을 기본적으로는 변호사 자격자 인원을 통제하는 수단으로서의 사법시험과 유사한 내용으로 만들고자 하는 주장들에 휘둘렸기 때문이다. 각 학교들이 각자 스스로의 교육 목표를 가지고 사회가 필요로 하는 인재를 양성하도록 하기보다는 변호사 시험 합격률에 매달리도록 한 것이 근본적인 원인이다. 과거에 형성된 송무 중심의 법학에 머무르지 말고 변화하는 세계에 맞도록 발전시키는 노력을 해야 함을 법학전문대학원 구성원들이 충분히 인식하고 대응하지 않았기 때문이다.

향후 법학전문대학원과 관련한 논의는 사법시험 존치와 관련해서 진행되던 과거의 논쟁 틀을 벗어날 필요가 있다. 사법시험 존치와 같은 퇴행적 문제가 아니라 어떻게 하면 우리나라 법률시장이 필요로 하는 인력을 육성할 수 있을지에 대해 많은 논의가 이루어져야 한다. 각국 법무기업들이 세계 시장에서 경쟁하는 상황에서 우리나라 법률가들 그리고 이들이 주축이 되는 법무기업들이 잘 경쟁할 수 있도록 하는 능력을

25) 이와 관련한 상세한 논의는 김두일(2016) 참조.

어떻게 갇출 것인가에 보다 많은 관심이 기울여져야 한다. 아울러 이러한 인력들에게 필요한 지식을 심어줄 수 있도록 법학 교육과 연구가 발전할 수 있도록 하는 방안이 고민되어야 한다. 이러한 토대를 갖추는 것이 우리나라 변호사들과 법무기업이 우리나라 사회와 경제의 발전에 기여할 수 있도록 하는 길일 것이다.

6. 통상 정책과 관련한 고려 사항

법률시장에 대한 시장 개방 문제는 법률시장만으로 국한되지 않는다. 이 시장의 개방 여부는 다른 시장과의 관련 속에서 고려될 필요가 있다.

가장 대표적인 국가인 미국과의 관계를 놓고 볼 경우, 법률시장과 관련해서는 미국 측의 통상압력이 가해질 수 있는 영역이다. 이것은 단순히 현재 진행 중인 FTA 재협상에서 뿐 아니라 향후 계속 논란이 될 요인이다.

법률시장은 미국이 우리나라에 대해 압도적으로 흑자를 보고 있는 영역이다. 이것은 두 가지 상반된 가능성을 시사한다. 하나는 이처럼 미국이 흑자를 보고 있는 시장에 대해 추가적인 요구를 할 필요가 없기 때문에 별다른 요구를 하지 않으리라는 가능성이다. 하지만 반대로 미국이 비교우위를 가지고 있는 영역에 대해 보다 더 많은 이득을 얻고자 하는 이유에서 요구를 강화할 가능성도 있다. 실제로 우리나라의 경우를 보더라도 FTA 등에서 우리가 수출에서 우위를 가지고 있는 자동차 등 공산품 분야에 관세 인하를 요구한 것과 같은 것이라고 할 수 있다.

우리 정부는 법률시장의 보호를 현 수준에서 유지하려는 전략을 채택할 수 있다. 하지만 이러한 전략은 다른 분야에 대한 일정 수준의 양보와 함께 진행되어야 한다는 점을 고려해야 한다. 즉, 법률시장 개방 여부는 단순히 법률시장의 보호 수준 문제에 국한된 것이 아니라 다른 시장의 개방 혹은 우리가 요구할 수 있는 상대국 시장 개방에 대한 포기와 함께 고려해야 할 문제이다.

이 문제와 관련해서는 두 가지 차원을 감안해야 한다. 하나는 통상전략 차원이다. 어느 분야를 얼마만큼 개방할지에 대한 구체적인 방안은 실제 통상전략 차원이 매우 중요하며, 이에 대한 논의는 본고의 범위를 벗어난다. 이 글에서 언급할 수 있는 것은 과연 법률시장을 보호한다는 것이 어떤 의미이고 얼마만큼 보호하는 것이 적정한가에 대한 것이다.

둘째는 국민 후생 그리고 법률시장의 경쟁력 확보 가능성이며, 이것이 전자보다 더 근본적이고 중요하다. 만일 시장보호가 경쟁력 확보로 이어질 가능성이 높지 않다면

법률시장 개방은 보다 과감하게 추진하는 것이 적절할 수 있다. 나아가 시장의 과감한 개방이 오히려 경쟁을 부추겨서 경쟁력을 강화하는 힘으로 작용할 수 있다.

Ⅵ. 결 론

해방 이후 우리나라는 수출과 수입을 동시에 늘리는 방식으로 경제성장을 도모해 왔다. 이러한 개방정책은 한국경제가 오늘날과 같은 수준으로 성장할 수 있도록 크게 기여하였다. 경제개방이 경제성장으로 이어질 수 있었던 중요한 이유는 우리나라 기업들의 생산성을 제고하였기 때문이다. 수출은 기본적으로 세계 시장에서 경쟁력을 갖추지 않으면 불가능하다. 초기에는 값싼 노동력으로 이러한 경쟁력을 확보할 수 있었겠지만, 이러한 경쟁력은 곧 소진될 수 밖에 없었다. 이후 우리나라 기업들은 제품의 질을 높이는데 많은 노력을 기울였으며, 그 결과 오늘날과 같은 성취를 이룰 수 있었다.

제품의 질을 증진하고 생산성을 높이려는 우리나라 기업들의 노력이 지속적으로 이루어질 수 있기 위해서는 기업 자체만의 노력으로는 부족하다. 국가는 이러한 노력이 효과적으로 이루어질 수 있는 제도적 기반을 마련해야 한다. 과거에 우리나라가 소득 수준이 낮고 폐쇄적인 경제구조를 갖추었을 때 형성된 여러 가지 제도나 관행을 개선함으로써 기업들의 활동을 지원해주어야 한다. 고도성장기와 같이 특정 산업이나 기업에 특혜를 주는 방식으로 경제성장을 도모하기 보다는 모든 기업들이 공정한 경쟁을 할 수 있도록 하고, 세계 보편적인 제도 속에서 활동하도록 함으로써 국제시장에서의 경쟁력을 확보하도록 해주어야 한다. 이렇게 하는 것이 기업의 발전을 가져올 뿐 아니라 국민들의 후생을 증진시킬 수 있다. 단순히 우리나라 기업 제품이기 때문에 질이 낮더라도 애국심에 근거해서 그 제품을 사도록 하는 것은 “우리나라 기업”에 게는 도움이 될지 모르지만, 국민 후생은 저해하는 방식일 수 있다. 진정으로 우리나라 기업 제품이 다른 나라 제품들보다 질이 좋기 때문에 국민들이 선택하도록 하는 것이야말로 우리나라와 같은 경제 수준의 국가에서 정부가 지향해야 할 정책 방향이다.

법률산업에 대한 정책도 예외일 수 없다. 현재 우리나라 법률산업은 외국과의 관계라는 측면에서 볼 때 두 가지 문제를 안고 있다. 첫째는 외국과 비교해 볼 때 법률산업 자체에 지나치게 많은 규제가 있다는 점이다. 다른 나라들에서는 쉽게 보기 어려운 폭넓은 배타적 업무영역과 인력 규제가 가장 대표적이다. 이러한 규제들은 소비자

들의 후생 증진을 위한 것이 아니라 변호사 자격자들의 소득을 높이기 위한 정책이었다. 둘째는 우리나라 법률 시장에 외국 기업들이 진출하지 못하도록 시장을 개방하지 않은 것이다. 지난 10여년 동안 3차에 걸친 시장개방 조치는 이러한 정책의 방향을 전환하였다는 점에서 매우 큰 의미가 있다. 하지만 시장개방과 관련해서 도입된 여러 가지 제도적 장치들은 사실상 해외 법무기업의 국내 시장 진출을 여전히 높은 수준으로 제한하고 있다. 그 결과 외국 법무기업의 진출은 명목상의 개방에도 불구하고 매우 낮은 수준에 머물고 있다.

이 두 가지 문제는 매우 밀접한 관련이 있다. 우리나라 시장의 개방에 있어서 정책 당국자들이 가장 중요하게 염두에 둔 것은 국민 후생이나 기업 경쟁력 강화가 아니라 기존의 변호사법 혹은 기존 국내 변호사들의 소득수준을 유지한다는 정책이었기 때문이다. 시장 개방이라고 하는 것이 국내 변호사나 법무기업을 경쟁에 노출시키고 이를 통해 생산성을 증대함으로써 국민 후생을 증진시킨다는 것이 목적인데, 국내시장에 대한 보호가 최우선 목표가 되다 보니 시장개방은 극도로 제한적인 수준에 머물게 되었다.

이러한 현실을 극복하기 위해서 우리나라 법률시장 개방과 관련한 정책은 근본적으로 다음 세 가지를 고려해야 한다.

첫째, 시장개방 이전에 우리나라 법률산업 관련 규제를 합리적으로 개선해야 한다. 시장개방이라는 수단을 이용해서 우리나라 법률시장 구조를 개편하는 것은 가능한 방법이지만, 최선책이라고 보기는 어렵다. 시장개방과 무관하게 우리나라 법률시장 관련 규제들을 개선한다면 시장을 개방해도 괜찮은 수준으로 저절로 경쟁력을 갖추게 될 것이며, 나아가 우리 법무기업의 해외진출도 자연스럽게 이루어질 것이다. 이를 위해 이루어져야 할 가장 중요한 것은 배타적 업무영역 조정과 인력 규제 철폐이다. 법률시장 관련 정부 정책을 변호사들의 소득 수준 보호가 아니라 국민 후생 증진에 맞춘다면 반드시 이루어져야 할 개혁이다.

둘째, 법률시장 개방 계획이 공표되고 추진된 지 이미 10여년이 지났다. 이는 법률 산업에 충분한 유예기간을 제공했음을 의미한다. 그럼에도 불구하고 우리나라의 법률시장 개방 수준은 매우 낮은 수준에 머무르고 있다. 명목상으로는 FTA 체결 국가들이 동의하는 충분한 수준의 개방을 한 것처럼 보일 수 있지만, 실질적으로는 많은 부분에서 해외 법무기업의 진출을 사실상 통제하고 있다. 이러한 통제의 이유가 무엇인지에 대해 진지한 고민이 필요하다. 만일 여전히 유예기간이 더 필요하다면 그것은 시한부 조치이어야 한다. 그 이유는 외국 법무기업이나 교역당사국을 위해서가 아니

라 우리나라 국민과 우리나라 기업을 위해서이다. 우리나라 국민과 기업들이 더 많은 선택을 할 수 있는 기회를 제한함으로써 발생하는 손실을 언제까지 감내해야 하는지를 정책당국자들이 설명할 필요가 있다. 국내 법무기업 종사자의 소득 수준 보전이 아니라 국민들의 후생과 우리나라 기업의 경쟁력 강화가 정책당국이 염두에 두어야 할 정책목표임을 확인할 필요가 있다.

셋째, 법률산업과 같은 서비스 산업은 기본적으로 인력 양성이 경쟁력 강화의 핵심이다. 2007년 법학전문대학원 체제 도입은 여러 가지 우여곡절과 다양한 고려 속에서 이루어졌지만, 현 시점에서 본다면 우리나라 법률산업의 발전과 시장개방에 대한 대응이라는 차원에서 볼 때 의미있는 제도적 변화였다고 할 수 있다. 불행하게도 지난 10여년 동안 법학전문대학원이라는 새로운 인력양성 틀은 시장이 요구하는 교육을 정착시키는데 충분히 기여하지 못한 것으로 판단된다. 이렇게 된 데에는 사법시험 방식으로 법학전문대학원의 교육을 회귀시키려는 시도, 그리고 이를 적절하게 통제하지 못한 정책당국의 책임이 가장 크다. 그리고 이러한 외적 압박에 대응하느라 새로운 교육의 목표를 명확히 하고 그에 걸맞는 교육을 도입하는 작업을 제대로 수행하지 못한 법학전문대학원 구성원들 역시 어느 정도 책임을 피할 수는 없다. 이제는 더 이상 사법시험 존치와 같은 소모적인 논의에 매몰되지 말고, 어떻게 하면 보다 질 높은 법조인을 양성함으로써 우리나라 사법제도의 발전과 법률산업의 국제경쟁력을 갖추는 데에 대해 지혜를 모아야 한다.

■ 참 고 문 헌

1. 고준성, “법무서비스시장 개방의 효과 및 영향 분석: 전면 개방과 부분 개방간의 비교를 중심으로,” 『통상법률』, 제66권, 2005, pp. 165-200.
2. 구상엽 외, 『2016 개정 외국법자문사법 해설』, 법무부, 2016.
3. —, “법무서비스 시장개방 협상과 우리의 과제,” 『통상법률』, 제44권, 2002, pp. 72-113.
4. 김갑유, “외국법자문사법 제정의 의미와 전망,” 국회도서관, 2009.
5. 김대원, “법률시장개방에 대한 비판적 고찰: 개정 외국법자문사법을 중심으로,” 『국제경제법연구』, 제14권, 제1호, 2016, pp. 7-25.
6. 김두열, 『경제성장과 사법정책』, 해남, 2011.
7. —, “법학전문대학원의 현재와 미래: 외부자의 시각,” 『법경제학연구』, 제13권, 제1호, 2016, pp. 187-206.
8. —, 『법률시장 개방에 따른 변호사업계 동향과 해외진출을 위한 정책과제』, 국회입법조사처 연구용역보고서, 2017.
9. 김순석, “법무서비스 시장개방의 주요 쟁점,” 『법조』, 제53권 제12호, 2004, pp. 5-52.

10. 김진원, 『한국 대표 로펌 김앤장 이야기』, 마고북스, 2010.
11. 박종백 · 문재완, 『법률시장 개방국들의 외국변호사 관리감독제도』, 법무부, 2004.
12. 신동찬 외, 『법률서비스 해외 진출을 위한 아시아 주요국들의 법률시장 개방현황 연구』, 법무부, 2013.
13. 윤성욱, “자유무역협정(FTA)에 따른 한국의 법률 서비스 시장 개방에 대한 고찰: 외국법자문사법과 주변국의 법률 서비스 시장 개방의 비교를 중심으로,” 『동아법학』, 제45권, 2009, pp. 447-473.
14. 임석진 · 김효정 · 김명준, 『법률서비스 수출 지원 방안 연구』, 법무부, 2009.
15. 임종인 · 장화식, 『김앤장 : 신자유주의를 성공 사업으로 만든 변호사 집단의 이야기』, 후마니타스, 2008.
16. 천경훈 · 황남석, 『각국의 법률시장 개방 현황 및 법률시장 3단계 개방 대비 외국법자문사법 개정 방안 연구』, 법무부, 2014.
17. 최남석, “법률서비스 시장개방과 규제개혁의 경제적 효과 분석,” 『규제연구』, 제22권 제1호, 2013, pp. 95-129.
18. OECD, Services Trade Policies and the Global Economy, 2017.
<http://www.oecd.org/trade/services-trade-policies-and-the-global-economy-9789264275232-en.htm>
19. United States International Trade Commission (2016, 2017), Recent Trends in U.S. Service Trade: Annual Report.
20. United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, International Service Table.

Opening of Korean Legal Markets: Issues and Policy Suggestions

Duol Kim*

Abstract

In March, 2017, the Korean government opened Korean legal markets as planned. Unlike prevailing worries, however, foreign law firms have not rushed into the Korean markets, and it is not likely to happen in the near future either. For understanding this phenomenon, I reviewed Korean legal markets and world environments, and then evaluated the market-opening policies. The results are as followed. First, Korean legal markets has grown rapidly for last two decades, and many foreign law firms want to enter into Korean markets. Second, the reason why foreign law firms have not rushed into Korean markets despite their interests is the government regulations including limits on organizing joint ventures, and so on. Third, restricting entrance of foreign law firms should allow more profits to Korean law firms and contribute to their growth, but it also harm on welfare of Korean people by reducing available choices. Fourth, considering that market opening basically increases people's welfare and that protection policy should be a policy tool for improving competitiveness of domestic producers, current regulations on legal markets against foreign firms need fundamental changes. Fifth, for improving competitiveness of Korean law firms and lawyers, current government policies on legal profession which aim to raise lawyers' income by reducing their supply should be reformed.

Key Words: legal market, market opening, lawyer, foreign lawyer, foreign legal consultant, law firm, law school

JEL Classification: K00, K23, F13, L5, J44

Received: Jan. 4, 2018. Revised: Jan. 23, 2018. Accepted: Jan. 26, 2018.

* Professor, Department of Economics, Myongji University, 34 Geobukgol-ro, Seodaemun-gu, Seoul 03674, Korea, Phone: +82-2-300-0689, e-mail: duolkim@mju.ac.kr