

BKL ALUMNI NEWSLETTER

2023 Vol.10



BKL focus

BKL spotlight

BKL news

Alumni news

태평양의 도전과 실험을 가능하게 한 건 이정훈의 '이공계 체질'이었다

새로운 투자기회 만들어내는 '신실한 조력자' 황승화 전무

bkl

bkl

BKL ALUMNI VOL.10

CONTENTS

BKL focus

04 태평양의 도전과 실험을 가능하게 한 건 이정훈의 '이공계 체질'이었다

BKL spotlight

08 새로운 투자기회 만들어내는 '신실한 조력자' 황승화 전무

BKL news

12 소송·산업별 전문성 토대로 행정소송 연전연승... BKL 행정소송팀

12 BKL, 2022년 매출 4000억원 육박... '리딩 로펌'으로 성장

12 BKL 조세그룹, 2022년 법인세 소송 1위

13 BKL '공정거래형사대응센터' 출범

13 영입소식

14 수상소식



BKL은 Alumni 분들과의 인연을 소중히 이어가고자 합니다.
올 한해 성원에 깊이 감사드리며 행복과 건강을 늘 기원하겠습니다.



 'BKL Alumni News letter'를 모바일 · PC에서도 보실 수 있습니다.

태평양의 도전과 실험을 가능하게 한 건 이정훈의 ‘이공계 체질’이었다

이정훈 | 법무법인(유한) 태평양 창업대표



법무법인(유한) 태평양의 창립 멤버인 이정훈 창업대표. 그가 검사에서 변호사로 전직하게 된 계기는 ‘미국 유학’이었다. 1978년 12월. 서울지검에서 검사 생활을 시작한 지 3, 4년 지났을까. 전도유망한 31세의 검사가 돌연 사표를 내고 미국행 비행기에 오른다는 소식에 법무부와 검찰이 술렁였다. 그는 왜 유학을 가기로 마음먹은 것일까.

“판사는 갑갑해 보였어요. 검사가 진취적인 일 같아서 검찰을 지원했습니다. 막상 검사를 해보니 책 볼 일이 없는 거예요. 밤늦게 까지 사람(피의자) 불러다 입씨름하다가 집에 가야 하니... 그래서 공부를 더 해야겠다, 생각하게 됐죠. 국비 유학에 선발된 후 ‘1년간은 국비 유학을 하고, 1년 더 자비(自費)로 로스쿨을 마치고 오고 싶다’ 고 했는데 그게 받아들여지지 않았어요. 그래서 그만두게 됐지요.”

한동안 사직서가 수리되지 않았다. 동료와 선배들이 뜯어말렸지만 이정훈은 뜻을 굽히지 않았다. 처음엔 조지워싱턴대학에 갔다가 LSAT(로스쿨 입학시험) 준비를 해서 노트르담 로스쿨에 들어갔다. 오랜만에 하고 싶은 공부를 마음껏 하니 그렇게 신날 수가 없었다. 로스쿨 1년 차 때 ‘올(all) A’가 두 명이었는데 그중 한 사람이 이정훈이었다. JD 과정 3년을 마치고 캘리포니아주와 뉴욕주의 변호사 자격증을 땀다.

“로펌 다운 로펌을 만들고 싶다.” 1984년 귀국길에 오르면서 이정훈은 단단한 포부 하나를 안고 있었다. 당시 로펌이라고 부를만한 곳들 중 한 로펌에 들어갔지만, 그가 꿈꾸던 로펌과는 거리가 있었다. 그때 사법연수원(1기) 동기인 이종욱 판사가 그에게 권했다. “김인섭 변호사님과 함께해보는 게 어때?” 이종욱은 김인섭이 법원에 있을 때부터 각별한 사이였다. 마침 서울지검에서 부장으로 모셨던 배명인 전 법무부장관이 김 변호사 사무실로 가게 됐다. 이정훈은 마음을 정하기에 앞서 김인섭과 상당히 오랜 시간 이야기를 나눴다.

“로펌은 대표변호사의 생각이 중요하지 않습니까? 무엇보다 저는 김인섭 대표님이 로펌 체질인지 알고 싶었습니다. 그렇게 제가 김 대표님과 대화를 계속해나가는 과정에서 ‘한국적 국제로펌’이란 개념에 의기투합하게 됐습니다. 따지고 보면 한국적 국제로펌이란 것은 송무를 기반으로 한 로펌을 해보자는 것이었죠. ‘김·장이나 한미, 세종이 자문을 중심으로 한다면 우리는 송무를 기반으로 자문을 해보자.’ 그렇게 새로 개척해야 하는 자문 파트를 제가 맡게 된 겁니다.”

1986년 이정훈이 합류하면서 태평양 자문 파트의 골격이 갖춰지

기 시작했다. 법인 이름도 그때 정해졌다. “로펌 이름을 각자 생각해옵시다.” 관청은 문제들은 이미 다른 곳에서 쓰고 있었다. 그러던 어느 날 ‘태평양’이란 이름이 나왔다. 그 순간 모두가 그게 좋겠다고 입을 모았다. ‘태평양’은 한국을 기반으로 세계로 뻗어 나간다는 의미였다.

“로펌의 성패는 결국 사람에게 달렸다.” 태평양은 인재 영입에 본격적으로 나섰다. “당신이 주인공인 로펌을 해보지 않겠느냐”고 설득했다. 사법연수원 15기 오양호, 김성진에 이어 16기 서동우 등 연수원을 마치고 판·검사를 거치지 않은 우수한 인재들이 들어오기 시작했다.

자문 파트의 시스템도 새롭게 구축해야 했다. 당시만 해도 기업 자문 업무는 소송 사건을 수임한 뒤 관련 분야에 대한 자문 요청이 오면 검토를 해주는 수준이었다. 소정의 고문료만 받았는데 사실상 무료 서비스나 다름없었다. 이정훈은 자문 의견서 양식을 만드는 등 체계부터 다시 세워야 했다. “자문을 해주는데 왜 별도로 비용을 받느냐”는 반응도 적지 않았다. 그런 소리를 듣지 않으려면 기업에서 선뜻 자문료를 지출할 만큼 서비스의 질을 높여야 했다.

태평양은 로펌 업계, 특히 자문 분야에서는 후발주자였다. 원가 승부수가 필요했다. 이정훈은 ‘고객 중심의 법률 서비스’를 꺼내 들었다. “법률사무소 문턱이 너무 높다” “변호사 얼굴 보기가 어렵다”는 뒷말이 무성하던 시기에 “자문이 필요하시면 주말도 상관없으니 언제든 전화하십시오”고 했다. “당신네 변호사에게 점심 때 급하게 전화를 걸었는데 12시 20분, 30분까지 우리 질문에 최선을 다해 답을 해줘서 정말 고맙습니다.” 이정훈은 당시 한 기업 대표로부터 이런 전화를 받고 가슴 뭉클했던 기억을 말하곤 한다. 해외 로펌 등과의 네트워크를 다지는 일도 이정훈의 몫이었다.

“태평양, 그러니까 ‘Bae, Kim & Lee (이하 BKL)’의 존재부터 알려야 했습니다. 법인 안내책자를 들고 무작정 해외 로펌들을 돌아다녔지요. 국제회의에서 어울렸던 변호사들인데도 사무실로 찾아가면 만나주지 않는 거예요. 말 못 할 수모를 당하기도 했죠. 처음에 영문 명함을 돌리니까 헛갈려 하는 사람도 많았습니다. ‘Kim’이 들어가거나 ‘Lee’가 들어간 다른 한국 로펌과 구분하기가 어려웠던 거죠.”

그렇게 10년 넘게 동분서주한 다음에야 조금씩 태평양의 존재가 각인돼 나갔다. 처음엔 ‘나홀로 출장’을 다녀야 했지만 영어 실력을 갖춘 후배 변호사들이 생겨나면서 그들과 함께 출장을 다녔다.

내부적으로도 로펌의 틀을 만들기 위한 노력이 이어졌다. “명실 상부한 로펌이 되려면 파트너십(partnership) 시스템을 갖춰야

합니다.” 1987년 국내 로펌 중 처음으로 법무법인 등록을 한 것도 그 때문이었다. 태평양 규약을 만들어 그 규약에 따라 파트너십 제도를 운영하기로 했다. 파트너십의 요체는 이익과 손실을 함께 나눠 갖는 것이었다.

이 원칙을 현실에 적용하는 것은 생각만큼 순탄치 않았다. 선배 그룹과 후배그룹 중간에 있던 이정훈이 규약 초안을 만들었다. 규약에 들어갈 용어부터 하나하나 따져야 했다. 해고와 출입이 자유롭고 선후배 개념이 없는 미국 로펌을 그대로 답습하기는 어렵다는 게 이정훈의 판단이었다. ‘은퇴할 때까지 선후배로 함께 일할 수 있는 규약을 만들어보자.’ 밥 먹는 것 빼고는 온종일 고민만 한 날도 많았다. 꼬박 3년의 시간을 들인 끝에 1989년 말 규약이 제정될 수 있었다.

“제가 만든 규약 초안을 놓고 새벽 서너 시까지 토론을 벌였습니다. 퇴근 후 호텔 방을 잡아놓고 잠옷 바람으로 끝장 토론을 한 거죠. 규약은 선배들이 양보를 해주어야 가능한 것이었습니다. 대표나 선배그룹이 지나치게 에고(ego)를 강조하면 파트너십 자체가 유지될 수가 없거든요. 그러한 파트너십이 태평양의 창립 정신이 되어 가족적인 분위기가 정착돼 나갔습니다. 규약은 이후 좋은 후배들 리크루팅하는 데 있어 결정적인 역할을 했습니다. ‘우린 진짜 파트너십 로펌이고, 너희가 주인이다’라고 했죠. 또 구성원들끼리도 ‘후배들 잘 키워서 그들이 훌륭한 변호사가 되어야 우리 로펌이 성공할 수 있다’고 끝없이 이야기를 나눴습니다.”

중간에서 후배들 의견에 귀를 기울이고 선배들 말씀을 반영하는 것은 말처럼 쉽지 않았다. 욕도 많이 먹고, 불만도 많이 들었다. 하지만 그 과정에서 다른 로펌들과는 뚜렷하게 차별화된 ‘열린 파트너십’ 구조가 차츰 형태를 갖춰갔다. 특히 ‘파트너십과 회계 투명성은 동전의 앞뒤 면’이란 공감대를 형성함으로써 ‘사건 수입을 100% 신고하고 100% 세금 내는’ 원칙을 분명히 했다. ‘워킹 파트너’ 제도도 만들어졌다.

1999년 1월, 이정훈은 또 한 번의 변곡점을 맞았다. 태평양이 국내 로펌 최초로 ‘민주적 세대교체’를 단행한 것이다. 김인섭 창업 대표가 65세가 되면 물러나겠다는 약속을 지키고 이정훈에게 업무집행대표 자리를 물려줬다. 김 대표가 공식 퇴임한 2002년 12월 창립 기념식에서 김 대표 퇴임사에 답사를 한 이도 이정훈이었다. “김 대표님께서서는 끊임없는 정신적 스킨십과 몸싸움을 통하여 태평양 가족이라는 공동체적 일체감이 자생할 수 있도록 몸을 아끼지 않으셨습니다.” ‘몸싸움’은 김인섭이 밤샘 토론을 지칭

할 때 쓰던 말이었다.

이정훈이 업무집행대표에 취임한 1999년은 태평양으로선 제2의 도약을 모색해야 하는 시기였다. 발군의 실력으로 태평양의 송무 부문을 대표해오던 김인섭이 물러나면서 송무 쪽을 대폭 보강해야 했다. 이정훈이 직면한 것은 순혈주의였다. 그 자신이 초기에 인재들을 영입하면서 “현직을 거치면 뽑지 않는 게 우리 법인의 원칙이다. 태평양에서 일하려면 사법연수원 마치고 바로 오라”고 했다. 그런데 인제 와서 “법원·검찰 출신을 영입하자”고 하면 분란이 생길 수도 있었다. 그렇다고 가만히 있다가는 송무 파트가 허물어질 거 같았다.

이정훈은 결단을 내렸다. 법복을 벗고 단독 개업을 하려던 이종욱 전 서울고법 부장판사를 공동 대표로 영입했다. 반발은 예상보다 컸다. 이정훈은 “몸집이 커지면 웃도 갈아입어야 하는 것”이라고 설득하고 또 설득했다. 송무 부문이 활성화되고 송소율이 올라가면서 반발은 점차 수그러들었다. 이종욱의 뒤를 이어 내로라하는 법원·검찰 출신들이 대거 태평양에 들어왔다.

“저 스스로 했던 이야기를 뒤집은 것이어서 마음 한편이 좋지 않습니다. 법원 출신인 강용현 변호사가 2013년 업무집행대표가 되는 걸 보고서야 후배들 생각이 많이 바뀌었구나, 하는 안도감이 들었지요. 이전 어디에서 출발했느냐를 떠나 좋은 사람 영입하는 것을 당연하게 여기는 분위기가 자리 잡았다고 봅니다.”

이정훈이 도입한 또 하나의 제도는 경제고문이었다. 그는 태평양이 글로벌 로펌으로 성장하고 법률시장 개방에 대비하려면 경제고문 제도가 반드시 필요하다고 판단했다. “해외 선진로펌을 보라. 기업 자문의 수준을 한 단계 더 끌어올리려면 소송이나 자문만 하는 변호사들만 있는 것보다는 행정부 경험을 가진 전문가들도 있어야 한다. 대신 경제고문은 클린(clean)하게 변호사들을 도와주는 역할을 하게 하자.” 1호 경제고문인 홍세표 전 외환은행장에 이어 이근춘 전 건설교통부 장관을 영입했다.

2000년 11월에는 ‘법률문화 대중화·민주화’를 기치로 종합법률포털사이트 로앤비(lawnb) 법인을 자회사로 설립하며 사이버 로펌 시장에 진출했다. 이정훈은 “향후 로펌도 디지털화되고 미국의 웨스트 로(West Law) 같은 데이터베이스가 각광받는 시대가 올 것”이라고 로앤비 설립을 독려했다. 대표 이사는 판사 시절부터 법률정보사이트를 운영했던 이해완 변호사에게 맡겼다. (이후 로앤비는 2012년 톰슨로이터에 매각됐다.)

태평양이 국내 로펌 중 최초로 해외 사무소를 설립한 것도 이정

훈이 업무집행대표로 있던 때였다. “해외로 나가는 국내 기업들이 현지에서 법률서비스가 필요할 텐데 우리가 따라 나가서 뒷받침을 해줘야 한다.” 2002년 4월 일본 동경에 ‘태평양 외국법사무변호사 사무소’를 열어 일본 시장에 진출했다. 이어 2005년 4월에는 중국 북경에 정식 법률사무소를 설립했다. 이후 태평양은 상해, 홍콩, 자카르타, 하노이, 호치민시티, 양곤, 두바이, 싱가포르 등에 해외사무소를 세워 한국 로펌의 경계를 넓혀가고 있다.

이정훈은 2005년 10월 아시아·태평양 지역의 국제 법평가 조직인 ‘로 아시아(LAWASIA)’ 회장에 취임했다. BKL을 알리기 위해 국제 변호사 회의에 부단히 참석해온 결과였다. 2007년 3월에는 대한중재인협회 회장으로 선출돼 활동했고, 2009년 태평양이 설립한 공익재단법인 동천의 초대 이사장으로 로펌 공익활동의 새로운 영역을 개척했다. 이 정도면 성공한 인생 아닐까. 이 물음에 이정훈은 손사래를 쳤다.

“제가 이공계 쪽으로 갔으면 정말 성공했을 겁니다. 대학 진학할 때 선택과목이 물리였을 정도로 그쪽에 적성이 맞았거든요. 변호사가 되고 나서도 중고 컴퓨터나 전축을 해체했다가 다시 조립하는 걸 좋아했습니다. 조립하다 잠들었다가도 어떻게 하면 되겠다는 생각이 들면 새벽 2, 3시에도 벌떡 일어나곤 했죠. 오토프라(자동차 모형)도 즐겼고요. 제가 그쪽(이공계)으로 갔으면 얼마나 열심히 했겠어요?”

순간, 생각이 스쳤다. 태평양에 유난히도 많은 ‘최초’의 실험이 가능하게 했던 건 이정훈의 ‘이공계 체질’ 때문 아니었을까. 그 실험 정신이 태평양의 DNA가 되어 살아 숨 쉬고 있는 것 아닐까.

권석천 법무법인 태평양 고문
(전 JTBC보도총괄, 중앙일보 칼럼니스트)

‘후배들 잘 키워서 그들이 훌륭한 변호사가 되어야 우리 로펌이 성공할 수 있다’

그가 선배그룹과 후배그룹 사이에서 의견을 맞춰가는 과정에서 다른 로펌들과 뚜렷하게 차별화된 ‘열린 파트너십’ 구조가 차츰 형태를 갖춰갔다.



새로운 투자기회 만들어내는 ‘신실한 조력자’ 황승화 전무

"열린조직 BKL, 신입 변호사들과 함께한 한라산행 인상적..."

"BKL에서 신입변호사 교육을 담당하며 매년 초 제주도 오리엔테이션을 진행했어요. 서로 으쌰으쌰하며 산을 오르는 열정 가득한 신입 변호사들의 모습을 보며 오히려 제가 큰 힘을 얻었습니다"



황승화 변호사 | 메리츠증권 전무

메리츠증권의 황승화 전무(법무본부장)는 법무법인 태평양 (이하 BKL)에서 가장 기억에 남는 경험으로 신입 변호사들과 함께한 한라산 산행을 꼽았다. 로펌에서의 경험이라 하면 무뎠고 고심해 극적으로 해결했던 케이스를 떠올릴 것이라 생각은 보기 좋게 빛나갔다. 사법시험을 수석으로 합격한 후, BKL에서 굵직한 성과를 남기고 골지의 증권사에서 법무본부의 수장으로 있지만, 본인의 강점을 이야기 해달라는 요청에는 손사래를 치며 멋쩍은 웃음을 짓는 그와의 인터뷰에는 법률가의 깊이와 동료에 대한 존중, 행복에 대한 고찰이 담겨있었다. 어느덧 메리츠증권에서 약 6년의 시간을 보낸 황승화 전무를 만났다.

Q 메리츠증권의 법무본부장으로서 주로 어떤 일을 하고 계신지, 하루 일과는 어떻게 보내시는지요.

저는 메리츠증권에서 법무본부장을 맡고 있고, 2018년부터 6년째 근무하고 있습니다. 저의 대략적인 하루 일과는 아침 5시쯤 일어나 6시쯤 회사에 도착하면 1시간 정도 운동을 하고 8시 전에 출근하는 것입니다. 증권업계는 거래소시장 개장 전 준비를 위해 8시 출근이 원칙입니다. 퇴근은 8시 이후가 대부분입니다.

메리츠증권은 자본시장법상 종합금융투자사업자로서 기업에 대한 대출을 포함한 다양한 IB업무, 채권/주식/펀드/파생상품 등 금융투자상품의 매매, 중개 등을 통해 수익을 창출하고 있습니다. 따라서 저는 주로 회사가 수익을 창출하는 투자기회의 거래구조와 조건을 살펴보고 법률상 실현가능한지, 위험 요소는 없는지를 살펴보고 문제될 소지가 있다면 이를 회피하거나 관련 리스크를 최소화할 방안을 찾아내는 일을 가장 비중 있게 수행하고 있습니다. 아울러, 금융투자업을 영위하는 기업의 경영 및 영업활동과 관련한 다양한 법령상 규제, 소위 regulatory issue를 검토, 해결하는 역할도 담당합니다. 그 밖에 회사가 당사자인 각종 소송을 적절히 관리하는 업무도 수행하고 있습니다.

Q 로펌에서의 금융 기업에서의 근무, 장단점, 분위기의 차이는 어떤 것이 있을까요?

로펌과 가장 큰 차이는 현재 저의 주요한 클라이언트가 영업부서 임직원분들이라는 것입니다. 비유하자면, 사내에 계신 임직원분들이 투자기회를 발굴해 끊임없이 일을 가져다주시는 우량 고객분들이라고 할 수 있습니다. 이 점에서 다양한 고객군을 가진 로펌과 차이가 있습니다.

같은 회사에서 비슷한 생활리듬과 근무일정을 공유하는 고객들과 신뢰관계가 형성되면 업무처리가 비교적 안정적이고 예측 가능해지는 장점이 있습니다. 로펌에 있을 때는 고객을 위해 의견을 드리기는 하지만, 그러한 의견이 사내의 의사결정구조와 절차를 거쳐 어떻게 논의되고 수용되었는지 알 수 없거나 뒤늦게 알게 되는 경우가 많았다면, 여기서는 의사결정 과정에 치열하게 참여할 수 있다는 점이 장점이라고 생각합니다.

meritz

메리츠증권



기업에서 일을 하다 보니 부득이하게 여러 로펌과 일을 하게 되는데, 의견을 받아보는 과정을 돌이켜보면 BKL은 이슈를 더 꼼꼼하게 분석하고 의견을 다양한 측면에서 제시해주는 것 같습니다. 다만 그 의견이 바로 답이 되는 것은 아니기에 내부 의사결정을 통해서 최종으로 취할 의견을 선정할 수밖에 없습니다. 그런 점에서 지속적으로 서로 많은 것들을 주고받으면서 긴밀하게 협력을 해야 더 좋은 의사결정을 내릴 수 있겠다는 것을 느낍니다.

Q 제38회 사법시험 수석 이력이 있습니다. 수석이라는 경험이 삶에 미친 영향이 있었을까요?

음, 벌써 이렇게 질문이 하나 추가되는 효과가 있네요! 제가 1996년 합격했으니 아득히 오래된 일입니다만, 저에게 과분한 성취였다는 생각은 늘 잊지 않았던 것 같습니다. 주변에서 기억해 주실 때마다 감사하게 생각하면서도 동시에 ‘수석’이라는 수식어가 주는 부담감도 한 견에 늘 자리하고 있었습니다. 수식어를 배신하지 않기 위해 노력할 수밖에 없었습니다. 제가 할 수 있는 것은 노력밖에 없었으니까요.

Q 25년 변호사 생활 동안 가장 보람과 자부심을 느꼈던 경험이 있다면 말씀 부탁드립니다.

변호사일을 하면서 나와 생각 또는 관점이 다른 사람이나 조직을 설득해서 성과가 나오는 것만큼 보람 있는 일은 없다고 생각합니다. 저는 BKL에서도, 메리츠증권에서도 감독당국의 검사, 제재 과정에서 회사의 업무처리가 위법, 부당하지 않았다는 점을 이해시키는 일이 참 어려웠습니다. 별다른 제재 없이 사건이 종결되거나 당초의 예상과 달리 회사나 임직원이 크게 다치지 않는 선에서 일이 마무리될 때 큰 보람을 느낍니다. 업무특성상 많은 투자거래를 검토하게 되는데, 법률이슈 때문에 처음에는 쉽지 않거나 불가능하다고 생각한 거래를 영업부서 및 외부 로펌과 잘 협의해서 성공적으로 마무리했을 때도 많은 보람을 느낍니다. 그런 사례들이 축적돼 결국 회사가 성장하는 것이니까요. 저는 ‘신실한 조력자’가 되기 위해 늘 최선을 다할 뿐입니다.

Q 변호사님만의 무기, 강점이라고 생각하신 점이 있는지, 있으시다면 무엇인지 궁금합니다.

저는 항상 상대방의 말을 경청하기 위해 노력하는 편입니다. 듣다 보면 상대의 입장이 이해도 되고 해결을 위한 힌트를 얻기도 합니다. 앞서 말씀드렸지만, 늘 일을 주시는 우량고객들을 존중하고 그분들의 얘기를 경청하지 않으면 일이 성사 되기 어렵겠지요. 아울러 저는 로펌에서 소송, M&A를 포함한 다양한 자문업무, 금융

규제업무 등을 두루 경험했기 때문에 치우치지 않는 시각에서 업무를 파악하고 처리할 수 있는 “체력”이 되는 것 같습니다.

마지막으로 김훈 선생님의 소설 ‘남한산성’에 나오는 “다만 당면한 일을 당면할 뿐이다”는 글귀처럼, 제 앞에 놓인 의사결정의 기회와 도전을 회피하거나 얼버무리지 않기 위해 노력하고 있습니다. 무언가를 계속 피하려고 하면 오히려 말이 꼬이거든요. 의사결정을 할 때 의견이 무엇이나 물었을 때 “되는 건 된다. 안되는 건 안된다” 라고 말씀드리는 게 도리라고 생각합니다.

Q 변호사님의 여가 생활을 보내시는 방식이나 요즘 가장 큰 관심사가 있으시다면 무엇인가요?

사는 곳이 양수리 두물머리 근처입니다. 평화롭고 아름다운 자연으로부터 사시사철 위로를 받는 곳이라고 생각합니다. 겨울에 눈 오고 얼어붙어 있는 한강을 보는 것도 얼마나 멋진지... 가을에 찬바람 불기 시작할 때는 아침에 한강에 물안개가 피어오르는 것을 보고 있으면 정말 감탄사가 나옵니다. 이런 아름다운 자연환경을 즐기기 위해 주말 중 적어도 하루는 오랜 벗인 아내와 산책하는 시간을 갖기 위해 노력하고 있습니다.

Q 변호사님의 앞으로의 목표나 계획이 궁금합니다.

구체적으로 ‘무엇을 하겠다’라는 것은 아니지만, 제가 메리츠증권에 있는 동안 증권회사에서 벌어지는 일들을 최대한 많이 경험해본다면 이론과 함께 금융/증권사의 실무를 두루두루 경험한 유능한 변호사라는 평을 들을 수 있지 않을까 하는 생각을 해보

1 해마다 신입 변호사 오리엔테이션에서 겨울 한라산을 오르며 열정 가득한 신입 변호사들의 모습을 보며 힘을 얻곤 하겠다는 황승화 전무.
2 2017년 금융팀 송년회



다. 그 점에서 제가 지금 하고 있는 일에 최선을 다하는 것이 현재의 당연한 목표입니다. 당연했기 때문에 해야 되겠지요. 은퇴 계획까지는 생각하지 않고 있어요. 현재도 주말에는 자연 속에서 은퇴 생활을 이미 하고 있기 때문에(웃음).

Q 변호사가 갖추어야 할 덕목이나 가장 중요하게 생각해야 할 가치가 있다고 생각하시나요?

변호사들은 많이 공감하실 것이라고 생각합니다. 변호사로서 누구나 한번쯤 실수를 하게 되는데요. “그 실수를 반복하지 않기 위해서는 어떻게 해야 됩니까?”라고 물어보면 아마 이 이야기를 할 겁니다. “합리적으로 의심하라.” ‘합리적 의심’은 변호사의 숙명이자 ‘천형(天刑)’과도 같다고 생각합니다. 잘 들어주되, 그 누구의 말도 쉬이 신뢰하지 않고 합리적인 의심을 품는 부지런을 떨어야 실수를 막을 수 있다고 생각합니다.

Q 변호사님께 BKL은 어떤 기억으로 남아있나요?

‘열린 조직’으로 기억합니다. 제가 2010년에 BKL에 합류했으니, 이미 BKL을 설립하고 성장하도록 이끌어 오신 많은 선배 동료들이 계신 상태였습니다. 제가 뒤늦게 합류했음에도 저를 포함해 열정이 있는 누구에게나 기회를 주는 열린 조직이었습니다. 또한 메리츠증권처럼 훌륭한 기업문화를 가진 곳에서 일할 수 있는 기회를 준 것도 BKL의 배려라고 생각하기 때문에 그 점에서도 항상 고맙게 생각하고 있습니다.

Q BKL Alumni 독자분들과 BKL의 후배들에게 마지막 한마디 부탁드립니다.

저는 같이 일하는 메리츠증권의 사내변호사에게 로펌 변호사처럼 일하기를 주문합니다. 거꾸로 로펌에 계시는 분들에게 기업의 사내변호사처럼 일해 주기를 희망합니다. 일을 맡긴 고객과 좀 더 가까운 궤도를 돌면서 고객이 적시에, 좋은 의사결정을 할 수 있도록 도와주셨으면 합니다. BKL에 계신 선후배 변호사님 모두의 건강과 건승을 진심으로 기원합니다. 감사합니다.

인터뷰 진행 | 홍보팀

소송·산업별 전문성 토대로 행정소송 연전연승... BKL 행정소송팀

BKL 행정소송팀에게는 ‘연전연승(連戰連勝)’이라는 수식어가 따라붙습니다. 그간 숏한 행정소송에서 굵직굵직한 판례를 만드는 동시에 주요 사건에서 연이은 승전보를 전해오고 있기 때문입니다.

최근 BKL이 수행한 대표적 승소 사건은 ‘자율형사립고(자사고) 지정취소 불복소송’입니다. 지난 2019년부터 자사고 지정 취소 처분에 불복해 시도 교육감들을 상대로 제기한 소송에서 BKL은 9개 자사고 중 8개 자사고를 대리했습니다. 결과는 전승(全勝)이었습니다.

‘대학병원과 약국의 담합사건’도 BKL의 강점을 잘 보여주는 사례입니다. 2019년 대법원 판결이 확정된 창원 경상대병원 사건은 종합병원 부근의 ‘문전약국’을 둘러싼 분쟁으로, BKL 변호사들의 번뜩이는 아이디어와 치밀한 조사, 분석으로 병원과 약국 사이에 담합 가능성이 있는 밀접한 관계가 존재한다는 것을 증명해 승소할 수 있었습니다. BKL은 이 사건에 이어 다른 지역 대학병원까지 ‘3대 약국 개설 취소 소송’에서 모두 승소하며 전문성을 크게 알렸습니다. 하림을 대리한 닭고기 담합 과징금 취소소송, 하이엠솔루텍의 회사분할에 따른 교섭단위 분리 결정 재심결정 취소 소송 등도 BKL의 성가를 높인 승소 사례로 꼽힙니다.

로펌 업계에서 행정소송은 ‘로펌의 종합적 역량을 보여주는 바로미터’로 불립니다. 행정, 규제, 입법, 유권해석 등에 대해 능통한 전문가는 물론이고 특정 산업에 대한 지식을 갖춘 전문가들이 힘을 합쳐 시너지를 내야 하기 때문입니다. BKL 행정소송팀이 이처럼 강력한 맨파워를 바탕으로 치밀한 전략과 분석이란 3박자를 갖춘 것은 행정소송에서 잇따라 의미 있는 판결을 이끌어 낼 수 있는 비결입니다.

BKL은 앞으로도 경륜을 갖춘 전문가들의 유기적인 협업을 통해 고객들의 고민을 해결해 나가겠습니다.

BKL, 2022년 매출 4000억원 육박... ‘리딩 로펌’으로 성장

BKL이 2022년 자문·송무 분야의 균형 있는 성장을 바탕으로 4000억원에 육박하는 매출을 달성하며 국내 로펌 2위 자리를 굳건히 지켰습니다.

BKL의 2022년 매출은 3949억원으로, 이는 10년 새 2배 이상 성장한 수치입니다. BKL의 성장 배경에는 ‘글로벌 로펌’으로 도약하기 위한 꾸준한 투자가 있었습니다. 자문과 송무 분야의 균형과 내실 있는 성장을 토대로 신사업 및 해외 부문에 대한 적극적인 투자가 고스란히 성과로 이어진 것입니다.

BKL은 지난해 룬스타와 우리 정부가 10년간 벌였던 6조원대 투자자-국가 간 국제중재(ISDS) 사건을 성공적으로 수행하며 우리 정부의 법률자문단으로서 의미 있는 성과를 이끌어냈습니다. 또 인천 송도 국제도시개발사업 관련 미국계 부동산 개발업체 계열인터내셔널이 포스코건설을 상대로 제기한 중재신청 사건에서 포스코건설을 대리해 3조원을 상회하는 초대형 국제상사중재 사건을 포스코 건설의 완승으로 종결시켰습니다.

특히 BKL은 해외 현지의 문화와 규제, 법 제도 관련 풍부한 경험으로 크로스보더딜에서 탄탄한 경쟁력을 무기로 현지에서의 리드 카운슬로서 업무를 수행하고 있습니다. BKL은 '고객중심'과 '프론티어 정신(frontiership)'이라는 행동지침으로 고객과 함께 성장하는 조력자로 최선을 다하겠습니다.

BKL 조세그룹, 2022년 법인세 소송 1위

BKL이 2022년 1심 법인세 판결 전수분석 결과, 법인세 불복 소송에서의 취소 법인세액 합계 1위에 올랐습니다.

BKL이 승소해 취소된 법인세액 합계는 565억300만원으로, 국내 로펌 중 가장 돋보였습니다. 특히 BKL은 현대모비스를 대리해

322억2356만원의 법인세 부과처분 무효확인소송을 제기해 전부 승소했습니다. 이는 2022년 단일 사건 기준 가장 큰 금액의 사건입니다.

이번 조사는 법률신문이 서울행정법원 등 전국 1심 법원이 선고한 판결 중 조세당국이 기업에 내린 법인세 처분에 관한 판결 152건을 프로그래밍 언어인 ‘파이썬(PYTHON)’으로 사회연결망 분석(Social Network Analysis) 툴로 분석해 도출한 것으로, BKL 조세그룹은 다수의 법인세 불복 소송을 대리하여 승소를 이끌어냈습니다.

BKL 조세그룹은 변호사와 국세청 등 실무경험이 풍부한 전문가의 긴밀한 협업으로 다각적인 분석을 통해 사건을 해결하고 있습니다.

BKL ‘공정거래형사대응센터’ 출범

형사 및 공정거래 분야 핵심 전문가 60여 명으로 구성된 BKL 공정거래형사대응센터는 공정거래위원회 조사부터 검찰 수사, 이후 소송 단계까지 모든 상황을 염두에 두고 사전에 철저한 대응을 준비하고, 이후에도 일관되게 대응하는 non-stop 서비스를 제공하기 위한 시스템을 구축했습니다.

BKL은 지난 2017년부터 관련 사건을 검토하고 연구하는 등 공정거래 형사 사건들의 동향을 분석하고 대응전략 수립을 논의해왔습니다. 이처럼 BKL은 사건에 대한 풍부한 지식을 바탕으로 공정거래 형사사건에서 보다 입체적인 컴플라이언스 자문을 하고 경영 리스크를 최소화하는 대응책을 제시할 수 있는 저력을 갖추고 있습니다.

공정거래형사대응센터의 강력한 포렌식 역량도 주목할 점입니다. BKL의 ENI팀(E-discovery & Investigation)과 공정거래형사대응센터의 협업으로 공정거래형사 컴플라이언스와 사건 대응을 신속히 지원합니다. 기업이 공정거래 및 형사 이슈 모두를 효과적으로 대응하기 위해선 관련 전문가들의 조력이 필수적입니다. 공정거래형사대응센터는 경영 활동에 있어 위법 소지가 될 수 있는 사안을 미리 철저히 점검하고, 유사시 리스크를 최소화할 수 있는 대응 전략을 고객에게 제공할 예정입니다.

영입소식

· **김희관 변호사(17기)** - 1988년 서울 동부지검을 시작으로 서울지검, 부산지검, 광주지검 등 일선에서 다양한 수사경험을 쌓았습니다. 이후 전주지검 정읍지청장, 대검찰청 검찰연구관 및 범죄정보2담당관, 수원지검 부장검사, 법무부 검찰2과장, 서울중앙지검 형사1부장 및 2차장, 법무부 기획조정실장, 범죄예방정책국장 등 요직을 거쳤습니다. 2012년부터 의정부지검장과 부산지검장에 이어 대전고검장, 광주고검장, 법무연수원장을 역임하며 탁월한 지휘 능력을 보였다. 평가와 함께 2015년 10월 검찰총장 최종 후보에 오르기도 했습니다.

· **홍기태 변호사(17기)** - 1991년 판사로 임용돼 서울지방법원, 대구고등법원 및 각급 법원 판사로 근무했습니다. 1999년에는 헌법재판소 헌법연구관을 지냈으며, 대법원 재판연구관을 거쳐 법원행정처 사법정책심의관을 역임했습니다. 이후 서울중앙지방법원 부장판사, 부산·서울고등법원 부장판사를 지내는 등 20년간 법원에 몸 담았습니다.

· **서경원 변호사(34기)** - 2005년 수원지방법원 성남지원 예비판사를 시작으로, 서울중앙지방법원 등에서 판사로 근무했습니다. 2016년에는 법원행정처 윤리감사심의관으로 활동했으며 창원지방법원과 전주지방법원 정읍지원 부장판사를 역임했습니다.

· **김태진 변호사(39기)** - 2013년 부산지방법원 판사로 경력을 시작했습니다. 이후 수원지방법원과 서울중앙지방법원에서 판사로 근무했습니다. 김 변호사는 서울대학교 물리학과에서 학사학위를 취득하고, 동대학 대학원 법학과를 석사수료했습니다.

· **김진호 외국변호사(미국 오리건 주)** - 한국탄소금융협회 이사 및 더 인터내셔널 트레이딩컨설팅(THE ITC) 기후환경팀을 이끌며 15년 이상 여러 기업, 산업협회, 국제기구의 탄소 관련 연구와 자문을 수행해왔습니다. 포스코 무역통상팀과 미국 오리건주의 지역개발 법률상담소에도 근무한 경력이 있습니다.

Alumni news

- **채규하 고문(前 공정거래위원회 사무처장)** - 제33회 행정고시에 합격해 1990년부터 2020년까지 30년 간 공정거래위원회에서 일하며 공정거래 정책·조사 분야에 탁월한 경험과 전문성을 쌓은 대표적인 공정거래 전문가입니다. 공정위 기업집단과장과 카르텔총괄과장, 소비자정책과장, 심판총괄담당관, 기획조정관, 시장감시국장 등을 거치며 실무 경험을 쌓았습니다. 이후 공정위 상임위원과 사무처장을 역임하며 공정거래 분야에서 최고의 역량을 쌓아온 것으로 평가 받습니다.
- **이기영 고문(前 금융감독원 회계조사국 국장)** - 금감원 금융투자검사국 및 일반은행검사국 검사팀장, 자본시장조사국 조사팀장, 자산운용검사국 부국장 등으로 일하며 실무 경험을 쌓았습니다. 이어 감사실 부국장 겸 회계조사국장 등 금감원의 요직을 거치며 최고의 전문가로 평가 받았습니다. 이후 하나증권 감사총괄 부사장으로 자리를 옮긴 그는 2008년 미국 공인회계사(AICPA) 자격을 획득하기도 했습니다.
- **최성락 고문(前 식품의약품안전처 차장)** - 식품의약품안전처와 보건복지부에서 요직을 거친 보건 의료 및 바이오 헬스 전문가입니다. 식품의약품안전처 식품안전국장, 식품본부장 등으로 근무했으며, 보건복지부 대변인, 보건 의료정책관, 복지행정지원관 등을 거쳤습니다. 이후 식품의약품안전처 차장을 역임하며 해당 분야의 전문성을 인정 받았습니다. 뿐만 아니라 동국대학교 바이오시스템대학 석좌교수로 강단에 서기도 했습니다.
- **장세근 고문(前 인천공항출입국 외국인청장)** - 약 25년간 법무부와 외교부 재외공관에서 근무한 출입국외국인 관련 정책 관련 전문가입니다. 인천출입국관리사무소 조사과장과 주로스앤젤레스 한국총영사관 법무영사, 법무부 출입국심사과·국제이민협력과·사회통합과 과장으로 근무했습니다. 이후 법무부 출입국기획과장(부이사관)과 서울출입국관리사무소장, 법무부 출입국 외국 인정책본부 출입국정책단장, 인천공항출입국 외국인청장 등 주요 보직에서 전문성을 발휘했습니다.

- **양은용 변호사, '국토교통부 장관 표창' 수상**
BKL 양은용 변호사(26기)가 국내 건설기업들의 해외투자에 필요한 법률정보 및 자문을 제공함으로써 기업들의 해외 진출에 크게 기여한 공로를 인정받아 국토교통부 장관 표창을 수상했습니다. BKL 동남아시아팀을 이끄는 양 변호사는 아시아태평양지역변호사협회(LAWASIA) 부회장을 역임하면서 2021년 설립한 BKL 싱가포르 법인에서 아시아 지역 업무를 총괄하고 있습니다.



수상소식

- **김성수 변호사, ALB '소송 전문 북아시아 변호사 15인' 선정**
BKL 김성수 변호사(24기)가 해외 법률전문 매체인 ALB(Asian Legal Business)에서 발표한 '소송 전문 북아시아 변호사 15인(Top 15 North Asia Litigators 2023)'에 선정됐습니다. 한국에서 15인 변호사에 들어간 것은 김성수 변호사 등 5명입니다.
- **황정원 변호사, IFLR '올해의 라이징스타상' 수상**
BKL 황정원 변호사(로스쿨 5기)가 금융법률분야 글로벌 권위자인 IFLR(International Financial Law Review)이 주최한 '2023 IFLR 아시아-태평양 시상식'에서 '올해의 라이징 스타(Rising Star of the Year)' 상을 수상했습니다. 황 변호사는 해당 분야의 개인별 상(Individual Awards)에서 한국 변호사로는 유일하게 이름을 올렸습니다.
- **임채웅·김지현·최석림·안종민·김상민·박찬주 변호사 '대한민국 베스트 변호사' 선정**
BKL 임채웅(17기, 기업상속)·김지현(26기, 지식재산권·특허·상표)·최석림(30기, 국회·대관)·안종민(34기, 보험)·김상민(37기, 인사노무)·박찬주(로스쿨 3기, 부동산·건설) 변호사가 '2022 한경비즈니스 대한민국 베스트 변호사'에 선정됐습니다. 한경비즈니스는 200대 기업 법무 담당자들과 한국사내변호사회 소속 변호사 2145명을 대상으로 한 설문조사를 통해 2022년 각 분야에서 가장 뛰어난 역량을 보인 변호사들을 '2022 대한민국 베스트 변호사'로 선정했습니다.



Stay in touch

BKL 지원이 필요할 경우 언제든지 연락주시기 바랍니다.

- 경조사 및 소식
- 연락처/정보변경
- Job offering

Contact

김 지 현 변호사

T 02.3404.0180

E jihyun.kim@bkl.co.kr

김 지 나 책임 | 기획실

T 02.3404.0872

E alumni@bkl.co.kr

편집 및 디자인 | 홍보팀

법무법인(유한)태평양

서울시 종로구 우정국로 26

T 02.3404.0000

E bkl@bkl.co.kr

www.bkl.co.kr

© 2023 BAE, KIM & LEE LLC. ALL RIGHTS RESERVED.