

COVER STORY

Interview 티볼트 슈레펠 암스테르담 자유대 법학 부교수

“AI 시대 M&A는 ‘역량’ 사들이는 구조…어크하이어, 탈법 아냐”

〈acquire·인재 영입 목적 인수〉

이신혜 기자

“기업은 이제 회사를 인수하지 않는다. ‘역량’을 인수한다.”

티볼트 슈레펠(Thibault Schrepel) 네덜란드 암스테르담 자유대 법학 부교수는 최근 인공지능(AI)발 인수합병(M&A) 시장에서 회사를 통째로 사는 대신 핵심 인력과 기술만 빼 오는 ‘어크하이어(acquihire)’ 방식이 늘고 있다며 이같이 말했다. 그는 전통적 기업결합 심사가 기업과 가치가 함께 이동한다는 가정 위에 설계됐는데, 이제 그 가정이 더 이상 성립하지 않는다고 진단했다.

엔비디아가 AI 추론 칩 스타트업 그로크(Grok) 기술을 비독점 라이선싱하고 창업자 조너선 로스 등 핵심 인력을 영입한 거래, 메타가 데이터 라벨링 기업 스케일AI(Scale AI)에 투자하며 창업자 알렉산더 왕을 AI 총괄로 데려온 거래가 대표적이다. 정식

M&A 신고 없이 기업 흡수 효과를 누리는 이 방식은 반독점 심사를 사실상 건너뛰고 비판받기도 한다.

글로벌 반독점법 전문가인 그는 어크하이어에 대해 “부정행위가 아니라 규제가 만든 인센티브에 기업이 정상적으로 반응하는 것”이라며 “결과가 우리를 놀라게 한다면 문제는 우리가 설계한 인센티브에 있지, 그에 반응한 기업에 있지 않다”고 답했다. 다음은 일문일답.

AI 기업 인수 경쟁에서 가장 두드러진 변화는 무엇인가.

“인수 단위 자체가 바뀌었다. 기업은 더 이상 회사를 사지 않는다. 역량을 산다. 사람과 기술만 가져오고 법인 껍데기는 그대로 남겨둔다. 엔비디아는 그로크의 추론 기술을 비독점 라이선스를 확보하고 창업자와 핵심 인력을 영입했다. 그로크는 여전히 독

립 법인으로 존속하지만, 경쟁력 핵심은 이미 엔비디아에 들어가 있다. 기업결합 규제는 회사와 그 가치가 함께 이동한다는 전제 위에 설계됐다. 그 전제가 더 이상 성립하지 않는다.”

기업이 이 같은 구조를 선택하는 이유는 무엇인가.

“심사 회피만이 이유는 아니다. AI 시장에서는 속도가 거의 모든 것보다 중요하다. 정식 인수는 수개월간 심사를 거쳐야 한다. 원하는 인재를 그렇게 오래 기다리게 할 수 없다. 어떤 구조는 심사를 부르고 어떤 구조는 그렇지 않다면, 기업은 대개 후자를 택한다. 이것은 부정행위가 아니다. 규제가 만든 인센티브에 기업이 정상적으로 반응하는 것이다. 결과가 우리를 놀라게 한다면 문제는 우리가 설계한 인센티브에 있지, 그에 반응한 기업에 있지 않다.”

어디까지가 실질적 인수이고, 어디까지가 단순 라이선스 계약일까.

“계약서에 붙은 이름이 판단 기준이 돼서는 안 된다. 핵심은 독립적인 경쟁사가 시장에서 사라졌느냐다. 한 기업이 경쟁사를 위협적인 존재로 만들었던 팀을 빼갔다면 정식 인수와 동일한 심사를 받아야 한다. 그로크 사례는 그 경계의 날카로운 끝에 위치한다. 그로크는 여전히 법인으로 존재하지만, 창업자와 핵심 팀은 이제 그 기술을 라이선싱한 기업에서 일하고 있다. 그것을 평범한 상업 계약으로 부르는 어렵다.”



티볼트 슈레펠

AI 시대, 인수 단위 자체 바뀌어
어크하이어는 기업의 정상 반응
시장 속도 맞춘 경쟁 당국 필요

티볼트 슈레펠
네덜란드 암스테르담 자유대 법학 부교수
프랑스 파리-사클레대 법학 학·석·박사,
현 미국 스탠퍼드대 컴퓨터법센터(CodeX)
객원연구위원 및 ‘컴퓨팅 반독점’ 프로젝트
창립자, 전 하버드대 버크먼클라인인터넷
사회연구소 객원 연구원, 전 프랑스 시각미디어·
디지털통신규제청(Arcom) 자문위원

지분 인수만으로도 경쟁에 실질적 영향을 줄 수 있다.

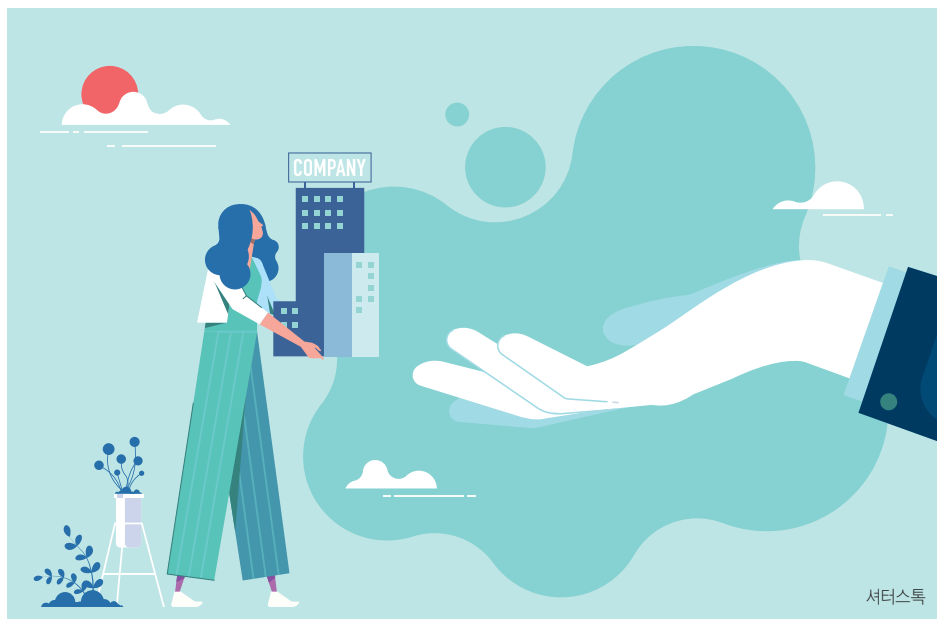
“법적 형식이 실제로 작동하는 가장 선명한 사례다. 의결권 없는 49% 지분에 이사회 의석도 없으면 유럽 기업결합 규제에서는 신고 대상조차 되지 않는 경우가 많다. 하지만 준(準)과반 지분과 깊은 상업적 연계는 경쟁사의 방향에 실질적 영향력을 만든다. 메타가 스케일AI 지분 약 49%를 취득하고 창업자가 메타의 초지능 프로젝트에 합류한 뒤, 스케일AI의 주요 고객이었던 메타 경쟁사가 협력을 줄인 것으로 알려졌다. 공식적인 지배력이 없어도 영향력은 실재한다.”

이런 거래가 인재 확보를 위한 것이라는 시각도 있다.

“규제 당국이 가장 늦게 파악하는 부분이 바로 그것이다. 반독점은 수십 년간 상품 시장과 가격에 집중했다. 이 거래는 투입물 쪽에서 작동한다. 소수의 사람이 기술 프런티어를 움직일 수 있고 기업은 그것을 안다. 우려가 가장 커지는 지점은 거래가 경쟁사의 핵심 팀을 빼가고 이동을 제한하는 조건으로 묶어두는 경우다. 그 피해는 해당 경쟁사에 그치지 않는다. 그 인재를 채용할 수 있었던 모든 미래 기업에도 미친다.”

실제 경쟁 제한 피해와 과잉 반응 우려 사이의 선은 어디인가.

“실제 피해는 구체적이고 식별 가능하다. 신생 경쟁사가 성장하기 전에 제거되는 것, 희소한 인재 풀에 대한 수요 독점, 경쟁사가 재현할 수 없는 핵심 투입재 봉쇄가 그것이다. 반면, 모든 파트너십을 킬러 인수로 취급하는 것은 과잉 반응이다. AI 시장은 아직 초기 단계이며 오늘 지배적으로 보이는 지위도 몇 년 만에 구축됐다. 그만큼 빠르게 무



서터스톡

너지질 수 있다. 빠르게 움직이는 시장에서 잘못된 개입은 우리가 원한다고 말하는 투자를 스스로 위축시킨다.”

한국 경쟁 당국(공정거래위원회)에 조언한다면.

“한국의 레버리지는 스택에, 특히 메모리 반도체에 있다. 한국 기업은 프런티어 AI 시스템이 의존하는 고대역폭 메모리(HBM)의 핵심 공급자다. 경쟁 당국은 추격자가 아니라 레버리지를 가진 공급자의 시각으로 사고해야 한다. 유럽 모델을 통째로 복사하는 것도 경계해야 한다. 유럽연합(EU) 디지털 시장법(DMA)은 프런티어 AI에 맞지 않는 경직된 범주를 고정해 놓고 있다. 나는 이를 ‘택소노미 트랩(taxonomy trap·범주 함정)’이라고 부른다. 정적인 규칙은 이 분야에서 빠르게 낡는다. 한국에는 신고 기준 이하 거래에 대한 직권 심사 권한, 실시간 데이터 기반의 시장 감시가 필요하다. 시장이 움직이는 속도만큼 빠르게 업데이트되는 경쟁 당국을 만드는 것이 목표가 돼야 한다.”

+ Plus Point

“법이 AI를 분류하려는 순간, AI는 이미 그 범주를 벗어나 있다”

EU의 DMA는 구글·애플·메타 같은 ‘게이트키퍼 플랫폼’을 규제하기 위해 설계됐다. 그러나 티볼트 슈레펠 암스테르담 자유대 교수는 이 방식 자체가 함정이라고 지적한다. 규제 당국이 시장을 ‘게이트키퍼 플랫폼’ ‘고위험 AI’ 같은 고정된 범주로 분류하는 순간, AI 시장은 그 범주를 벗어나 다른 형태로 진화해 있다는 것이다.

슈레펠 교수는 EU 주요 디지털 법안 8개를 분석한 결과, 이 법은 AI 시장을 들여다보는 ‘센서’는 갖추고 있지만 변화에 ‘반응’하는 기능이 없다고 지적한다. 그는 이를 택소노미 트랩이라고 부른다. 정적인 분류 체계로는 빠르게 움직이는 AI 시장을 포착할 수 없고, 잘못된 범주에 규제를 끼워 맞추다 보면 정작 잡아야 할 행위는 놓치고 엉뚱한 기업만 옥죄는 결과가 나온다는 경고다.

그는 해법으로 핵심 원칙만 법에 고정하고, 구체적인 기준과 분류는 시장 변화에 따라 빠르게 바꿀 수 있도록 설계하는 ‘적응형 규제’를 제안한다. 한국 경쟁 당국에 EU 모델 대신 실시간 시장 감시와 유연한 직권 심사 권한을 갖추라고 조언한 것도 같은 맥락이다.