

같은 그물을 친 자도, 25년을 잃을 수 있다

· 정리 2026-09-08

같은 그물을 친 자도, 25년을 잃을 수 있다

Part 5의 세 번째 강의는 앞의 두 강의를 스스로 정리하며 시작한다.

1장 — 위치가 운명이다. AI 스타일 커브의 양극화, 그러니까 AI 사정권 밖의 에너지·물리 인프라(가나 AI 독점·데이터 해자를 가진 쪽만 살아남는다. 가운데는 소멸한다. **2장 — 그물 친 자가 부를 거든다.** 아마존이 30년 동안 약 3,000개가 된 이유는 네트워크 효과라는 그물을 미리 쳤기 때문이다.

그리고 3강의 자리는 이렇게 놓인다.

"그러나 — 같은 그물을 친 자도, 25년을 잃을 수 있다."

죽어 회차는 2강의 반증 사례를 다룬다. 그물을 쳤고, 사업도 절했고, 매출도 계속 늘었는데, 주주는 25년 9개월을 잃은 회사가 있다. **시스코다.** 같은 닷컴 버블에서 아마존과 시스코가 정반대 결과를 낸 이유를 밝히는 것이 이 강의의 과제다.

그리고 그 질문은 지금 그대로 반복된다. **"AI 폭풍이를 사면 안전하다"**는 말은 25년 전 시스코에 대해서도 똑같이 있었기 때문이다.

폭풍이를 판 자도 망했다

우리가 아는 이야기는 이것이다. 골드러시에서 금을 캐러 간 광부들은 다 망했고, 옆에서 폭풍이를 판 사람이 돈을 벌었다. 그래서 혁명이 시작되던 "장비를 파는 쪽에 투자하라"는 말이 따라온다.

절반의 진실이다.

사우엘 브레넌이라는 사람이 있었다. 1849년 골드러시 때 금광에 들어가는 것보다 폭풍이를 파는 게 낫겠다고 판단해 삼과 폭풍이를 팔았고, 그 결과 **캘리포니아 1호 백만장자**가 됐다. 여기까지는 우리가 아는 이야기 그대로다.

그런데 1887년, 그는 애리조나 노칼레스에서 **연필을 팔고 있었다.**

38년 전 캘리포니아 1호 백만장자였던 사람이다. 1889년 무일푼으로 사망했고, **시신은 1년 동안 인수되지 않았다.**

원인은 하나였다. 삼과 폭풍이를 팔아 큰돈을 벌었지만 **골드러시가 끝난 다음을 준비하지 않았다.** 장사가 가장 잘될 때 그 이후를 대비하지 않았고, 재산을 탕진했다.

> **통찰 1 — 폭풍이를 산 자만 망한 게 아니다. 폭풍이를 판 자도 망했다.**

4년 늦게 도착한 사람이 173년을 살았다

그렇다면 폭풍이를 판 사람은 다 망했느냐. 그것도 아니다.

리바이 스트라우스는 1853년, 24세에 샌프란시스코에 도착했다. 골드러시가 한창일 때보다 **4년이 늦었다.** 금광에 들어가기에는 때를 놓친 셈이다. 그리고 그는 폭풍이를 팔지도 않았다. 도매상이었다.

어느 날 데이비스라는 사람이 찾아와 청바지를 만들자고 제안했는데 특색 날 돈이 없었다. 스트라우스가 그 돈을 냈고, 그래서 사업의 주인이 됐다. 데이비스에게 돈이 있었다면 큰돈을 번 것은 데이비스였을 것이다.

여기서부터가 브레넌과 갈린다.

브레넌이 폭풍이와 삼에만 집착할 때, 스트라우스는 **고객을 바꿔 줬다.**

광부 → 카우보이 → 철도 노동자 → 미국 전체의 작업종 → 평생복 → 전 세계.

골드러시가 끝나 광부 시장이 줄어들자 카우보이에게 팔았다. 철도 불이 오자 광부들이 잘 지어지지 않는 청바지에 매료됐다. 그래서 미국의 일상복이 됐고, 그 다음은 세계였다. 회사는 1853년부터 2026년까지 **173년째 생존** 중이다.

> **통찰 2 — 스트라우스는 호황 이후를 봤다. 그래서 광부의 일이 아니라, 인간의 일을 만들었다.**

중요한 것은 폭풍이나 청바지나라는 **품목이 아니었다.** 버블이 꺼진 다음을 미리 내다보고 준비했느냐였다.

그 명인은 마크 트웨인이 하지 않았다

"골드러시에서 돈 번 자는 삼 파는 자뿐이다."

마크 트웨인의 명언으로 알려진 이 말은 **가짜다.** 1982년 광고 카피라이터가 만든 문구다.

강의는 여기서 한 걸음 더 들어간다. 그럼 왜 트웨인의 이름이 붙었을까. 폭풍이 기업에 투자하도록 사람들을 설득해야 하는데, "내가 만든 말"이라고 하면 무게가 없으니 트웨인의 이름을 빌린 것이다. 미국에서는 그릴듯한 명언이 만들어지면 일단 트웨인에게 귀속시키는 관행이 있고, "은행은 맑은 날 우산을 빌려주고 비가 오면 뺏아간다"도 같은 경우다.

그리고 트웨인의 실제 행적은 정반대였다.

시점	무슨 일이 있었나
1861년	광산에 갔지만 2년이 늦어 빈털터리
1880년대	당시의 첨단 기업 Paige Compositor (조판기, 오늘날로 치면 'AI 기업')에 현재 가치 약 100억 원 투자
1894년	경쟁사 Linotype 에 패배해 투자 기업 파산

두 번 늦었고, 두 번 **대** 독석을 못 가졌다. 그런 사람이 "삼 파는 지만 돈을 벌었다"고 말했을 리가 없다는 것이 강의의 논지다.

> **통찰 3 — 폭풍이 기업에 투자하고 있다면, 그 기업이 호황 이후를 대비하지는 계속 관찰하고 감시해야 한다.**

폭락이 그의 친구였다

1873년 4월, **앤드루 카네기**는 펜실베이니아에 강철 공장을 착공했다. 그리고 **6개월 후 1873년 공황이 터졌다.** 4년 장기불황의 시작이었다.

모두가 도망쳤다. 카네기는 공격했다.

→양한 동업자의 자본을 **협박에 인수** - 강철 가격을 **50%로 떨어뜨려** 경쟁 철강사들을 압살 - **5단계 수직 독점** 구축 - 코크스 → 광석 → 철도 → 선박 → 강철

1901년 JP 모건에 매각했고, 오늘 가치로 약 **14조 원**이었다.

함께 사업하던 사람들이 파산하자 그 자본을 열광에 쏟아냈음 일 때문에 '피도 눈물도 없는 사업가'라는 비난을 받았고, 훗날 대규모 기부로 이름 만회하려 했다.

그런데 강의가 이 사례에서 뽑아내는 것은 잔혹함이 아니라 **수익의 비대칭성**이다.

주가가 이미 10배 오른 상태에서 들어가면 추가 상승은 2배가 고작이다. 그런데 10배 올랐다가 10분의 1로 떨어진 뒤 오는 **두 번째 파동에서는 대개 30~40배**가 나온다. 그래서 폭락장에서 시작한 사람들이 거대한 부를 만든다.

카네기는 양쪽을 다 잡았다. 호황장을 따라가기 위해 현금의 절반 정도를 투자해 두고, **나머지 절반을 폭락장에 집중 투자**했다.

> **통찰 4 — 카네기는 호황을 좇지 않았다. 폭락이 그의 친구였다.**

시스코 — 5년의 광기

여기서 강의는 시간을 **152년** 건너뛴다.

1990년대 후반, 모두가 말했다. "인터넷이 모든 것을 바꾼다." 그리고 그 시대의 공룡은 **시스코 시스템즈**였다.

논리는 완벽해 보였다. 인터넷이 사라지겠는가? 그럼 라우터 수요가 줄겠는가? 시스코 주가는 계속 오를 테니 **언제 사든 지금이 가장 싸다.**

이것은 152년 전 철도 버블의 논리와 정확히 같았다. "철도는 계속 건설될 것이다 → 철강은 계속 비싸질 것이다 → 폭풍이 기업 주가가 떨어질 리 없다."

시스코 1995 → 2000	
매출	2조 원 → 22조 원 (5년 10배)
주가	\$2 → \$80 (+3,800%)
시가총액	5,500억 달러
P/E	201배
순위	마이크로소프트를 추월, 세계 시총 1위

P/E 201배였는데도 아무도 비싸다고 생각하지 않았다. 5년에 10배씩 늘었으니 5년 뒤엔 220조 원이 되지 않았겠느냐는 계산이 먼저 주가에 들어갔기 때문이다.

강의가 여기서 짚는 것은 **기대의 속도**다. 철도도 인터넷도 실제로 사라지지 않았다. 첫 번째 믿음은 사실이었다. 문제는 **인간의 기대가 보급 속도보다 5배~10배 빠르게 커진다**는 것이다. 그래서 주가는 초반에 늘 10배 이상 과잉 상승한다.

회사는 살았고, 주주는 25년을 잃었다

닷컴 버블이 꺼지자 시스코 주가는 \$80에서 \$10으로 갔다. **-87%, 8분의 1 토막.** 30개월 만에 5천억 달러가 증발했다.

여기서 대부분이 이렇게 생각한다. "라우터 회사였으니 매출도 8분의 1이 낮겠지."

완전히 틀렸다.

닷컴 버블이 꺼져도 라우터 판매는 줄지 않았다. 시스코는 폭풍이 장사를 계속 잘했고, **매출은 오히려 4배 성장**했다. 2000년 22조 원이던 매출은 2025년 80조 원이 됐다. 회사는 멀쩡히 살아 있었다.

그런데 주가가 \$80을 회복한 것은 **2025년 12월**이었다.

2000년 3월 27일 → 2025년 12월 10일, 25년 9개월.

이유는 기업의 실적이 아니다. **25년 치 기업을 미리 주가에 들어가 있었기 때문**이다. 사업을 잘했는지 못했는지 무관하게 벌어지는 일이라는 것, 그것이 이 사례의 핵심이다. +3

> **회사는 살았다. 주주는 25년을 잃었다.**

그리고 강의는 여기에 더 무서운 말을 덧붙인다. 시스코는 매출이 계속 늘었기 때문에 25년 9개월 만에라도 돌아왔다. **다른 대다수 폭풍이 기업은 그냥 망했다.**

사망 3, 부활 2 — 차이는 마지막 칼럼

회사	폭락폭	운영	무엇을 했는가
Lucent	-99%	알카텔에 흡수	순수 폭풍이만
Nortel	-95%	2009년 파산	순수 폭풍이만
Cisco	-89%	25년 침묵	순수 폭풍이만
Microsoft	-58%	16년 후 부활	폭풍이 + 오피스 (Office/Teams)
Amazon	-90%	2001년부터 880배	광부(책) + 폭풍이(AWS)

루슨트는 광케이블을 만들던 첨단 기업이었고, 노르텔도 첨단 통신 회사였다. 구산업이라서 망한 게 아니다. **순수하게 폭풍이만 만들었기 때문**에 망했다.

강의는 이렇게 정리한다. 시장을 확대하거나, 금광에 직접 들어가거나, 폭풍이를 독점하거나 — 이 셋 **중 하나라도 충족**했다면 살아남을 수 있었다.

마이크로소프트는 폭풍이(운영체제)로 시작했지만 오피스·팀즈 같은 응용 소프트웨어로 넘어가며 **금광에 들어갔다.** 아마존은 반대다. 책과 CD를 **광부로 시작해 AWS라는 폭풍이를 만들었다.** 성장 초기 대비 3,000배, 2001년 바닥에서 사도 880배였다.

> **순수 폭풍이만으로는 못 산다. 살아남은 자는 모두 결국 광부에도 들어갔다.**

역방향도 성립한다. 지금 아마존과 구글이 자체 칩을 만들며 엔비디아와 경쟁하는 것이 바로 그것이다.

250년, 다섯 번의 혁명, 같은 패턴

시야를 넓히면 이 패턴은 훨씬 오래됐다.

혁명	광부	폭풍이	살아남은 자
1849 골드러시	30만 명 빈손 (금으로 부자 된 사람 약 3%)	Brannan 빈털터리	Strauss = 응용 확장
1845 영국 철도	회사 1/3 파산	Hudson 사기·몰락	인프라(철도망)만 남음
1873 미국 철도	Jay Cooke 파산	4년 장기 불황	카네기 = 수직 독점
1929 라디오·전기	RCA -98%	전력 인프라	GE = 100년 다각화
2000 닷컴	Pets.com 파산	Cisco 25년 / Lucent 사망	Amazon = 광부+폭풍이 양면

매번 사람들은 "이건 영원히 간다, 버블이 아니다"라고 믿었고, 매번 붕괴했다.

1845년 영국 철도 버블에서는 기업의 3분의 1이 파산하고 나머지 3분의 2도 경영난을 겪었다. 수많은 사기업이 있었고, 투자자 대부분이 재산을 잃었다. **영국에는 철도망만 남았다.** 살아남아 재벌이 된 사람은 거의 없었다.

1929년 사례에서는 갈릴이 특히 선명하다. 당대 최고 첨단 기업이던 **RCA는 -98%로 무너졌고 GE만 살아남았다.** 둘 다 확장은 했다. 차이는 GE가 100년에 걸쳐 다각화하면서 **각 분야에서 1위를 차지**했기 때문이다. RCA는 옆으로 넓히기만 하고 어느 분야에서도 1위가 되지 못했다.

확장이 아니라 1등이다.

왜 혁명의 시대엔 거의 다 망하는가

혁명기의 주가는 왜 한 번 크게 뛰었다가 다시 폭등하는가. 강의는 세 가지 이유를 든다.

① **과잉투자 — 수요는 산수로 늘지만, 공급은 광기로 늘어난다**

수요는 아무리 빨라도 산술적으로만 늘어난다. 인터넷 보급이 아무리 빨라도 광케이블을 까는 데는 물리적 시간이 든다.

AI도 같다. 사용하는 폭풍이지만 데이터센터 건설은 **주인 반대 사위, 송전탑·발전소 건설 지연, 전기 기술자 부족**이라는 물리 법칙에 묶여 있다. 반면 주가와 공급은 광기처럼 늘어난다. 그 간극에서 과잉투자가 만들어진다.

1849년에는 30만 명이 폭풍이를 들었고, 2026년의 AI 인프라 투자는 **7,250억 달러(약 1,000조 원)** 규모다. +4

② **승자독식 — 표준이 정해지면 99%가 죽는다**

닷컴 시대에 회사는 1만 개가 넘었고, **살아남은 자는 다섯**이었다. 유통 IT는 아마존만, 광고 IT는 구글과 메타 정도도 압적했다. 지금 AI에는 미국에서만 수십 개, 전 세계로는 수백 개가 뛰어들어 있다. 대부분 실패하고 다섯 이내, 어쩌면 두셋만 남는다.

강의는 이것을 잡초 뽑기에 비유한다. 크게 자랄 작물 한 포기 주변에 잡초가 무성하면 뽑아내야 한다. **모두가 살아났으면 막대한 이익을 내는 기회가 나올 수 없다.**

③ **폭풍의 함정 — 호황은 미래 수요를 미리 당겨 쓴 것**

호황이에는 너도나도 돈을 빌려 투자하고 은행은 그 대상을 승인한다. 이것은 미래의 수요를 앞당겨 쓰는 것이다. 시스코의 매출은 1995~2000년 **+850%** 늘었지만, 2001년에는 **-25%**였다. 겨우 25% 줄었을 뿐인데 주가는 8분의 1이 났다.

버블이 꺼져야 다음이 온다

그렇다면 버블 붕괴는 사고인가. 강의는 아니라고 본다. **구조적으로 필요한 과정**이다.

산수로 보면 분명하다. 금광에서 100억을 버는데 폭풍이 값이 300억이라면, 이 구조는 반드시 깨져야 한다. **폭풍이가 10억이고 금광이 100억**이 되어야 비로소 진짜 호황이 시작된다. 그때가 되면 폭풍이 기업도 1~2개가 아니라 100개, 1,000개를 팔며 더 많이 벌게 된다.

그리고 붕괴 후에는 **"인프라가 남는다.** 철도 버블은 철도망용, IT 버블은 IT 인프라를 **남겼다.** 인프라가 깔리고 값이 떨어진 그것을 활용해 진짜 돈을 버는 기업들이 등장한다. 이것이 2차 혁명이다.

걸린 시간은 이렇다. **철도 약 3년 / 닷컴 4~5년 / 대공황 15년 이상**(가장 길었다).

살아남은 자의 3요소

브레넌은 망했고 스트라우스는 살았다. RCA는 무너지고 GE는 남았다. 루슨트는 사라지고 아마존은 880배가 됐다. 겉으로 보면 공통점이 없어 보인다. 강의는 여기서 세 가지를 뽑는다.

① **Expansion — 확장 스트라우스와 아마존.** 단 아무 데나가 아니다. **관계 있는 방향으로** 넓혀야 한다. 스트라우스는 광부에서 카우보이, 철도 노동자로 갔고 아마존은 책에서 CD, 영화, 전자제품으로 갔다. 브레넌은 엉뚱한 곳으로 확장해서 망했다.

② **Monopoly — 독점** 카네기와 마이크로소프트, 그리고 TSMC. 카네기는 코크스·광산·철강·철도까지 완전한 수직 독점을 만들었다. **광부 역할만 해도 독점을 이루면 산다.**

③ **Vision Beyond Boom — 호황 이후를 보는 눈** 모든 살아남은 자의 공통점이다. 확장으로 가든 점점으로 가든, 불황이 왔을 때의 사업 구조를 미리 준비해 둔 기업만 남았다.

> **이 셋 모두, 또는 그중 하나라도 진정으로 가진 자.**

AI 시대의 폭풍이는 누구인가

이제 현재로 온다.

NVIDIA	AWS·Azure·GCP	데이터센터·전력
GPU	클라우드	인프라

그리고 통념이 있다. **"AI 폭풍이를 사면 안전하다."**

강의의 반박은 짧다. **이 통념을 우리는 25년 전에도 들었다.**

강사가 회차 내내 IT 시대를 인용한 이유가 여기 있다. 그런 원인은 애초에 존재하지 않았다는 것을 보이기 위해서다. 존재하지 않는 원리에 휘둘러서만 온 된다는 것이다.

참고로 강사는 회차 안에서 **"개인적으로는 광부 기업이 훨씬 더 중요하다고 생각한다"**고 밝히며, 광부 논의는 뒤 강의로 미룬다. 폭풍이를 먼저 다루는 이유는 **AI 혁명 초반엔 지금 폭풍이 기업들의 주가가 훨씬 높을지 몰라도** 있기 때문이다.

엔비디아는 어느 길인가

강의는 엔비디아 하나를 표본으로 잡아 분석한다. 나머지 폭풍이 기업도 같은 방식으로 보라는 것이다.

Cisco 길	Apple·Strauss 길
폭풍이만	폭풍이 + 광부
→ 25년 침묵	→ 부활 + 폭동

엔비디아가 이 길로 진지하게 고민해야 하는 이유가 있다. **주가에 3~5년 치 실적**이 이미 **선반영**돼 있기 때문이다. 실적 발표 때마다 주가가 흔들리는 것도 그래서다. 아무리 잘 나와도 "그렇게까지하는 못 했네"가 되면 흔들린다.

그리고 강의의 진단은 이렇다. **젠슨 황도 알고 있다. 이미 광부가 됐다 — 우리가 망설이는 동안에.**

분야	내용
자율주행	OEM 20+곳, 벤츠와 협업 시작, 현대차와 협업 움직임, Uber 2027년 10만 대
로보틱스	GROOT·Cosmos, OS와 사물레이터까지
인수 연쇄	Groq \$200억 — 사상 최대 +1
폴스택	GPU + OS + 응용, 심지어 CPU까지 (Apple 모델)

진출 분야가 굴적일 것만 6개, 잡다한 것까지 세면 10개가 넘는다. LLM도 하겠다고 한다. **칩과 라우터만 팔았던 시스코와는 확실히 다른 길**이다.

그런데 광부가 되려면, 고객과 경쟁해야 한다

여기서 회차가 뒤집힌다.

TSMC 길	삼성 파운드리 길
고객과 경쟁하지 않는다	자기 칩도 만든다
신뢰 → 점유율 60%	고객이 꺼린다 → 점유율 7%
산다	고전한다

TSMC는 시스템 반도체 생산만 한다. 그래서 설계 회사들이 "이만 가져와 주세요"라고 할기는 데 부담이 없다. TSMC의 모토는 명쾌했다. **"당신의 설계도를 가지고 당신과 싸우기 위해 우리는 절대로 시장에 뛰어들지 않습니다."**

삼성은 반대 문제를 겪었다. 칩집 입장에서선 "삼성도 AP를 만드는데, 설계를 넘기면 배틀리지 않을까"라는 불안이 생겼다. **모든 것을 잘하는 것이 오히려 약점**이 된 것이다.

그리고 엔비디아는 삼성보다 훨씬 빨리 벌어지고 있다. 결과는 고객의 반발로 나타난다.

· **마스코**: "최고하 자율주행차에 진출한다면 우리는 칩 독립을 하겠다." · **구글·아마존**: 자체 칩 개발 · **메타**: 자체 고성능 칩이 마땅지 않자 **아마존·구글 칩 구매로 선회** +2

그리고 광고 시장에서 경쟁하던 **구글과 메타가 손**을 잡았다. 더 큰 상대인 엔비디아와 싸우기 위해서다.

> **엔비디아는 지금 모든 고객과 경쟁하고 있다. 전선이 너무 많아졌다.**

폭풍이 기업이 사는 세 길

TSMC형	애플형	리바이스형
욕심을 줄인다	폴스택 수직통합	전 분야를 고객으로
고객과 경쟁 안 함	각 분야 1~2위	확장성외 경쟁은 안 함
→ 거의 독점	→ 통합 플랫폼	→ 보편 공급자
산다	산다	산다

세 길 다 살아남는 길이다. 반대로 **선택과 집중 없이 호황만 쫓으면 브레넌(1889년 무일푼)**이 된다.

강사의 판단은 이렇다. **엔비디아에게 리바이스형은 설치** 않다. 리바이스형은 확장하고 고객과 경쟁하지 않아야 하는데, 엔비디아의 확장은 계속 고객과 부딪히는 방향이라 GPU 독점 자체가 흔들릴 수 있기 때문이다.

그래서 남은 길일것은 둘이다. **CUDA 생태계의 네트워크 효과로 시장을 장악**하느냐, **폴스택 애플 방식**으로 가느냐. +5

그리고 이것은 엔비디아만의 이야기가 아니다. 메모리(HBM)도, 내오클라우드도 같은 길은 앞에 있다.

고객과 경쟁하는 자 / 독점인가 / 다른 분야로 확장하는가.

세 길 중 하나를 개척하던 위대한 기업이 되고, 그게 안 보이면 망하거나 시스코의 25년 9개월이다. 강사는 정밀 체점표(5점 만점)를 **8강**에서 다루려고 하고하며, 그것이 급하지 않은 이유도 밝힌다. **체점표는 버블이 꺼졌을 때 쓰는 도구**이기 때문이다. 지금부터 3년쯤 연습해 두면 버블이 꺼진 자리에서 어떤 기업이 아마존이 되고 어떤 기업이 시스코가 될지 가릴 수 있다는 것이다.

우리는 어디에 있는가

회차의 마무리는 이렇게 정리된다.

"폭풍이만 살아남는다"는 말은 혁명 초반에 반복되는 잘못된 통념이다. 광부도, 폭풍이도 거의 다 망한다. **살아남은 자는 호황 이후를 본 자**뿐이다.

면에서 강사가 청자에게 남기는 것은 중목이 아니라 점점 항목이다. 폭풍이 기업에 투자하고 있다면 그 기업이 호황 이후를 어떻게 준비하는지 면서 **검토하고 투자자 지속 여부를 결정**하는 것, 그리고 유행을 따라가기보다 **10년·30년 장기 투자라는 원칙**을 세우라는 것이다.

2001년에 아마존과 시스코 중 어느 쪽이 살아남을지 가릴 수 있었던 사람들이 이후의 부를 얻었다. 강의는 지금이 그와 같은 두 번째 기회의 초입이라고 본다.

ONE LINE	
폭풍이를 산 자만 망한 게 아니다. 폭풍이를 판 자도 망했다.	

회차 자료 보강	
이 회차는 2026년 6월 기준이다. 아래는 강의 내용이 아니라 외부 출처에서 확인한 자료다.	
↑ 1 Groq 인수 — "사상 최대"의 실제 규모와 그 후 엔비디아는 2025년 12월 칩 스타트업 Groq의 AI 추론 부문 자산을 현금 200억 달러 에 인수했다. 2019년 '마이크로소프트 인수'와 70억 달러를 넘어서는 회사 역사상 최대 규모가 있다. 젠슨 황은 "Groq의 자지언 프로세서를 엔비디아 AI 벡토리 아키텍처에 통합해 추론과 실시간 워크로드로 플랫폼을 확장한다"고 밝혔다. 인수 3개월이 채 안 된 Groq 3 LPM 추론 가속기가 공개됐고, 2026년 8월에는 Groq 메인 내내 기종이 들어간다고 밝혔다 (핵심 초당 3,400 토큰). 강의가 "인수 연쇄"로 기록한 움직임이 실제 제품으로 이어진 셈이다. (출처: CNBC, Motley Fool)	

↑ 2 구글·구글의 실제 현재 — "죄이 된다"보다는 "분산됐다" 강의는 메타가 아마존·구글 점유로 몰아섰다고 전했는데, 실제 거래는 2026년 2월 26일 체결된 **구글 TPU 다년 임대 계약**에 수시로 달라 구오, 구글 클라우드를 통한 학습·추론 사용이었다. 다만 권이 조금 다르다. 메타는 같은 시기 **엔비디아 GPU도 계속** 구매했고, **AMD MI450에 51만 600억 달러** 규모 계약을 맺었다. 즉 엔비디아를 버린 것이 아니라 **단일 공급자 의존을 줄이는 멀티벤더 전략**이다. 엔비디아는 여전히 AI 칩 핵심 칩 시장(약 80%)을 쥐고 있지만, 이 보도에 공개 대응했다는 사실 자체가 구글의 외부 TPU 판매를 실질적 위협으로 본다는 신호로 읽혔다. (출처: SiliconANGLE, Tom's Hardware, BLS)

↑ 3 시스코를 25년 만에 구해낸 것은 — AI였다 강의가 말한 한 가지 시점은 정확하다. 2025년 12월 10일 시스코 주가는 **\$80.25**로 마감해 2000년 3월 27일의 분할조정 기준 **\$80.06**을 넘어섰다. 그런데 강의가 다루지 않은 대목이 있다. **첫 번째**는 11월에 대할 될 기업들로부터 받은 분기 실적(약 77%) 증가였다. 개월로는 아마존 약 2,000억, 알파벳 1,750~1,850억, 마이크로소프트 1,450억, 메타 1,150~1,350억 달러다. 오라클을 포함한 Big-5 브로드밴드 설계의 비중은 2025년 20.9%에서 2026년 **27.8%**로 커질 전망이다. 다만, **CUDA가 사실상 업계 표준이라 전환 비용이 높다**는 점은 그대로다. 강의가 제시한 두 갈림길 중 "CUDA 생태계로 장악하는 길"이 아직 유효하다는 뜻이기도 하다. (출처: Motley Fool, Intellectia, Alpha)

↑ 5 그 후 석 달 — 엔비디아의 중간 실적표 2026년 9월 현재 엔비디아 주가는 약 **\$230**, PER은 약 29배다. 눈여겨볼 것은 상대 성과다. 2026년 들어 필라델피아 반도체 지수가 **63%** 오른 동안 엔비디아는 **21%** 올랐다. 시장이 경쟁 심화를 가격에 반영하기 시작했다는 해석이 나온다. 점유율은 AI 가속기 기준 85~92%, 데이터센터 매출 기준 80~85%로 여전히 압도적이지만 **2023년의 약 92%에서는 내려왔다**. Trainium, 구글 TPU, 마이크로소프트 Maia, 브로드밴드 설계의 비중은 2025년 20.9%에서 2026년