

Part 5 — Q&A

구독자가 강의를 반박했다

· 정리 2026-09-08

4가지 반론

"오픈소스가 다 따라잡는데, AI에서 독점이 가능한가요?"

한 구독자가 강의 논지를 네 방향에서 반박했다. 강사는 그 반론이 "일견 타당하다"고 인정한 뒤, 1981년 IBM으로 되돌아가 다시 묻는다. 지금 우리가 확신하는 것도 40년 뒤에 그렇게 보이지 않겠는가.

박종훈의 지식한방 Q&A — 2026년 7월 1주차.

1.7%

개방형 AI와 폐쇄형 AI의 성능 격차. 1년 전에는 8%였다

공짜가 유료를 따라잡으면, 독점은 정말 불가능해질까?

1. 구독자가 강의를 반박했다

이번 Q&A는 구조가 특이하다. **질문이 곧 반론이다**. 한 구독자가 앞선 강의의 논지 — 「네트워크 효과 = AI 시대 최대 승자」 — 를 네 방향에서 반박해 보냈다.

강사의 반응이 먼저 눈에 띈다. "굉장히 전문적이지시다", "AI에 대한 이해도가 굉장히 높으시다"고 평한 뒤 하나씩 정면으로 받는다. 반론을 깎아내리는 대신 **어느 지점까지 맞는지를 먼저 인정하고** 시작한다.

그리고 이 회차를 스스로 "**사전 학습이자 예고편**"이라고 규정한다. 6강부터 10강까지 다룰 내용을 미리 꺼내 "예방주사를 놓는" 자리라는 것이다.

■ 네 가지 반론

#	반론	요지
①	AI 상용화	오픈소스가 급속히 따라잡는다
②	반독점 규제	생기기 전에 막으면 독점 자체가 없다
③	락인 불가	모델 교체·기록 이식이 가능하다
④	메타레이어	최적 모델 자동 선택이면 락인 무력화

2. 네 반론이 겨누는 곳은 한 곳이다

강사의 첫 수는 반론을 하나씩 받는 것이 아니라 **표적을 특정하는 것**이다. 네 반론은 전부 **모델층**을 겨누고 있다. 오픈소스든 규제든 기록 이식이든 메타레이어든, 결국 "모델을 만드는 쪽이 IT 시대만큼 독점하기는 어렵지 않느냐"는 하나의 주장이다.

AI 가치사슬은 세 층으로 나뉜다. 가장 희소한 것은 컴퓨팅 파워와 인프라이고, 그 아래에 모델이 있으며, 사용자와 맞닿는 서비스·생태계가 또 한 층을 이룬다. 그리고 **가치는 양 끝에 모이고 가운데는 상품화된다**. 이것은 앞선 강의에서 다룬 AI 스마일 커브가 AI 스택에 그대로 적용된 형태다.

그리고 지금 주가를 이끄는 것은 컴퓨팅 파워 쪽이다. 반대로 모델을 만드는 쪽은 **돈을 전혀 못 벌고 있다**. 적자가 쌓이는 중이다.

그래서 강사는 여기서 반론을 부분적으로 인정한다. "**지금의 가치사슬로 볼 때 상당히 일견 타당한 측면이 있습니다.**"

다만 강사는 곧바로 단서를 하나 단다. 이것은 **어디까지나 태동 단계의 스마일 커브**이며, 시간이 지나면 형태가 조금씩 바뀔 것이라는 점이다.

■ 가치사슬 3층

위**컴퓨트·인프라**

GPU·전력 — 희소성. 지금 주가를 이끄는 자리

**중간****모델**

상용화 — 경쟁이 몰려 값이 깎이는 자리

**아래****통합·배포**

서비스·생태계 — 락인이 만 들어지는 자리

3. IPO를 서두른다는 건 돈이 없다는 뜻

강사가 근거로 드는 신호가 흥미롭다.

가치사슬에서 지금 가장 희소한 것은 컴퓨팅 파워다. 그래서 그쪽 주가가 AI 랠리를 이끌고 있다. 반대로 모델을 만드는 곳들은 적자가 계속 쌓이는 중이고, 당장 쓸 돈이 없어 상장을 서두르는 상황이다.

조기 상장은 오너에게 좋은 일이 아니다. **지분이 희석되기 때문이다**. 크게 벌려면 스페이스X처럼 최대한 키운 뒤 상장해야 떼돈을 번다. 그런데 설립한 지 얼마 안 된 회사가 상장을 서두른다면, 그것은 **돈이 없다는 뜻**이다.

스페이스X 상장에 대한 해석도 같은 맥락이다. 스페이스X 자체는 자금이 부족하지 않았다. **xAI를 합병한 뒤 AI에 투자할 돈이 없어서** 스페이스X를 무기 삼아 시장에서 자금을 끌어온 것이라는 게 강사의 읽기다.

즉 우주 산업을 위한 상장이 아니었다는 것이다. 시장에서 돈을 빨아들인 이유는 어디까지나 **모델이 돈을 못 벌기 때문이다**.

이 대목이 중요한 이유는, 반론자가 지적인 "모델은 독점이 어렵다"가 지금 시점에서는 재무제표로 확인되는 사실이기 때문이다. 강사는 그것을 반박하지 않는다. 대신 **"지금 그렇다"와 "앞으로도 그렇다"는 다른 문장**이라는 데서 논의를 다시 시작한다.

그리고 락인이 생길 자리로는 서비스 쪽, 또는 생태계를 지배하는 쪽을 지목한다. 사용자에게 직접 닿는 층에서는 어떤 방식으로든 붙잡아 두는 구조가 만들어질 수밖에 없기 때문이다.

그래서 이 회차의 논의는 "반론이 틀렸다"가 아니라 "지금은 맞다"에서 출발한다. 강사가 반박하는 대상은 반론 자체가 아니라, **현재의 상태를 미래의 결론으로 굳히는 습관**이다.

지금 그렇다는 것과 앞으로도 그렇다는 것은 다른 문장이다.

4. 1981년 IBM도 똑같이 생각했다

여기서 강의는 PC 혁명으로 돌아간다.

PC에서 인터넷으로, 그리고 지금의 AI로 이어지는 혁명의 줄기는 결국 한 곳에서 시작됐다. 그래서 강의는 그 출발점을 다시 본다.

IBM은 PC를 만들면서 **CPU를 인텔에, OS를 마이크로소프트에 외주**로 넘기고 자신은 **최종 조립**을 택했다. 마음만 먹으면 둘 다 직접 만들 수 있었는데도 그랬다.

왜 그랬을까. 강사의 답은 **IBM이 멍청해서가 아니라, 그 시대의 통념에 충실했기 때문**이라는 것이다.

직전의 가장 강력한 혁명은 **1920년대 자동차**였다. 포드는 컨베이어 벨트를 만들고 부품을 하청받아 단가를 낮춘 뒤 완제품을 팔았고, 그 구조로 1981년까지 시장을 지배했다. GM도, 가전의 GE도 같았다. 하청을 주고 최종 조립을 하는 쪽이 이기는 것을 모두가 보고 자랐다.

그래서 IBM은 이렇게 생각했다. **"CPU 따위, OS 따위는 문제가 생기면 우리가 나중에 만들면 되지."**

지금 와서 보면 어리석어 보이지만, 그때의 판단은 시대의 통념에 아주 충실했던 것이다. 다만 PC 시장이 1980년대의 상식을 완전히 깨버렸을 뿐이다.

이 대목이 회차 전체의 뼈대다. **지금 우리가 확신하는 판단도, 사실은 직전 시대를 복사한 것일 수 있다.** IBM이 자동차 산업을 복사했듯이 말이다.

실제로 지금 와서 보면 IBM의 선택은 어리석어 보인다. CPU는 잠깐 떴다가 인텔이 헤매게 됐고, 마이크로소프트는 아직도 강력하다. 그런데 그 판단이 내려지던 1981년에는, 그것이 가장 상식적인 결론이었다.

그리고 그 착각은 IBM 한 회사의 것이 아니라, 그 시대 전체의 것이었다.

5. 그런데 가치는 양 끝으로 갔다

IBM의 예상과 시장은 정반대로 움직였다. 완제품이 브랜드를 쥐고 최종 소비자에게 팔기 때문에 시장을 지배할 것 같았지만, 가치는 다른 곳으로 흘렀다.

IBM은 브랜드를 가지고 있었고 최종 소비자에게 직접 팔았다. 상식대로라면 그 자리가 가장 강해야 했다.

왼쪽 끝의 칩에서 인텔이 어마어마한 마진을 먹었고, 오른쪽 끝에서는 윈도우 생태계를 만든 마이크로소프트가 가치사슬을 가져갔다.

IBM은 대만의 ACER 같은 OEM 업체와 경쟁하는 처지가 됐다. **IT 혁명을 만들어낸 기업이 스마트폰의 가운데로 들어간 것이다.** 그리고 그 인텔조차 영원하지 않았다. 나중에는 인텔도 1등 자리를 넘겼고, 지금은 하드웨어로 다시 넘어가 엔비디아가 먹는 국면이 잠깐 펼쳐졌다.

IBM이 처음부터 이렇게 될 줄 알았느냐 하면 전혀 몰랐다. 포드와 GM만 보고 있었기 때문이다. **자리는 계속 이동한다.**

■ PC 시대, 가치의 이동

위치	결과
왼쪽 끝 — 칩	인텔 장악, 높은 마진
가운데 — 완제품	상품화·저마진 (IBM)
오른쪽 끝 — Windows	마이크로소프트가 생태계 장악

6. AI에 겹쳐 놓으면

같은 구도를 AI에 얹으면 자리가 분명해진다. 왼쪽 끝(인텔 자리)에는 GPU와 전력이, 오른쪽 끝(마이크로소프트 자리)에는 서비스와 유통이 있다. 그리고 **모델이 정확히 완제품의 자리에** 서 있다.

지금 돈을 못 벌고 있는 쪽이 정확히 가운데다. 모델을 만드는 곳들은 마진이 깎이다 못해 적자로 가고 있다.

흥미로운 것은 왼쪽 끝 안에서도 무게중심이 옮겨갔다는 점이다. GPU를 만드는 엔비디아는 작년 가을부터 주가가 거의 오르지 못했고, 대신 **메모리 반도체 기업들이 작년 가을부터 폭등했다**.

다만 여기서 결론을 내리면 안 된다. PC 시대에도 처음엔 IBM이 마진의 끝단을 먹었고 CPU와 OS를 우습게 봤다. 시장이 성숙하면 돈 버는 쪽과 못 버는 쪽이 뒤집힌다. 그리고 독과점이 어느 층에서 생기든, 생긴 쪽이 이긴다.

■ PC ↔ AI 대응

위치	PC 시대	AI 시대
왼쪽 끝	칩 (인텔)	GPU · 전력
가운데	완제품 (IBM)	모델 — 상품화
오른쪽 끝	Windows (MS)	서비스 · 유통

7. 반론① 데이터는 반론 편이다

이제 반론을 하나씩 본다. 첫 번째는 오픈소스다. 그리고 근거는 실제로 탄탄하다.

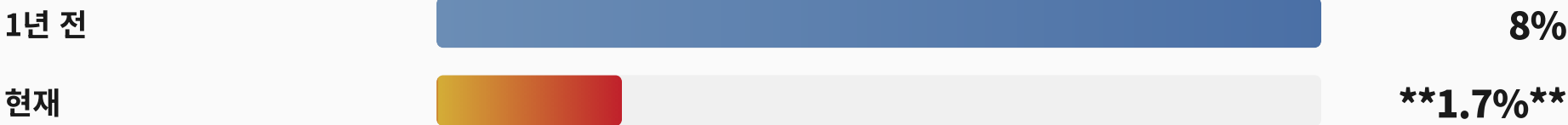
일반 사용자는 체감하기 어렵지만, 최근 오픈소스 진영의 효율이 크게 올라가면서 기업들이 B2B든 B2C든 사업에 오픈소스를 쓰는 경우가 정말 많아졌다.

폐쇄 모델과 개방 모델의 성능 격차가 1년 만에 **8%에서 1.7%**로 좁혀졌다. 추론 비용은 **280배** 떨어졌고(\$20 → \$0.07), 딥시크는 자사 버전 사이에서만도 비용이 **약 1/30**로 내려갔다.

이것만 보면 독점이 일어날 것 같지 않다. 다들 자기 모델을 만들고 과다 경쟁하면 독점은 어림없어 보인다. 강사도 이 데이터를 부정하지 않는다. **"이미 데이터로 증명되고 있다"**고 인정하고 넘어간다.

코딩 시험 기준 성능차도 8%p까지 좁혀졌다. 숫자만 놓고 보면 "모델 만드는 쪽은 돈을 못 벌고, 다들 자기 모델을 만들면 독점은 불가능하다"는 결론이 자연스럽다.

개방 vs 폐쇄 성능 격차



추론비는 같은 기간 280배 하락했다

†1 그 후 MMLU 격차는 0.3점까지 좁혀졌지만 추론 벤치마크는 3~8%p 남았다 digitalapplied.com

8. 리눅스는 공짜였는데 못 이겼다

오픈소스가 폐쇄 진영을 위협한 것은 이번이 처음이 아니다.

이 사례가 중요한 이유는 조건이 지금보다 더 유리했기 때문이다. 리눅스는 성능이 나쁘지 않았고, 무엇보다 값이 0이었다.

마이크로소프트가 한창 잘나갈 때 **리눅스**가 나왔다. 오픈소스였고, **공짜**였다. 성능도 나쁘지 않았다.

그런데 PC 운영체제 시장에서 마이크로소프트의 아성을 깨지 못했다.

강사가 여기서 뽑아내는 것이 이 회차의 첫 번째 반박이다. **한번 락인되고 독점이 형성되면, 아무리 공짜라도 사람들이 갈아타지 않는다.**

그래서 답은 이렇게 정리된다. **오픈소스는 자연 변수다. 자연은 차단이 아니다.** 곡괭이가 싸진다고 길목이 무너지는 것은 아니다. 오픈소스는 독점으로 가는 길을 느리게 만들고 어렵게 만들 수는 있지만, 그 길 자체를 붕괴시켜 완전히 대체한다고 보기는 어렵다. 리눅스라는 실물 사례가 그 근거다.

그런데 리눅스 이야기에는 여기서 끝나지 않는 반전이 하나 더 있다.

즉 오픈소스가 값을 무너뜨린 것은 사실이지만, 값이 무너진다고 자리가 무너지지는 않았다. 이 구분이 반론 ①에 대한 답의 전부다. 그리고 리눅스 이야기에는 여기서 끝나지 않는 반전이 하나 더 있다.

강사가 이 사례를 꺼내는 이유는 분명하다. 값이 0인 대안이 등장했는데도 시장이 움직이지 않은 전례가 이미 한 번 있었기 때문이다. 그러니 지금 오픈소스가 싸졌다는 사실만으로 결론을 내릴 수는 없다는 것이다.

리눅스가 진 이유는 성능도 가격도 아니었다. 이미 자리를 잡은 쪽이 있었다는 것, 그 하나였다.

그리고 그 자리를 만든 것이 무엇이었는데, 이어지는 반전에서 드러난다.

9. 그리고 리눅스의 진짜 역설

그런데 리눅스 이야기에는 반전이 하나 더 있다. 그리고 이쪽이 오히려 이번 회차의 핵심에 가깝다. 리눅스가 공짜 OS였기 때문에 **아마존이 채택했다**. 그리고 그것으로 AWS를 키웠다. 마이크로소프트에 대한 종속에서 벗어나 클라우드로 큰돈을 벌 수 있게 만든 것이 바로 리눅스였다. **값싼 오픈소스가 결과적으로 아마존의 클라우드 독과점을 강화한 것이다.**

여기서 강사가 뽑아내는 결론이 회차의 핵심 중 하나다. 모델이 싸지면 독점이 사라지는 것이 아니라, **독점 단계가 한 층 위로 올라간다**. 모델을 활용하는 응용 AI 쪽에서 네트워크 효과와 락인이 생길 길이 열리는 것이다. 이것을 강사는 **메타 독점**이라고 부른다. 모델이 싸질수록 그 모델을 가져다 쓰는 쪽이 유리해지고, 소비자와의 관계와 락인도 그 층에서 만들어진다는 것이다.

■ 공짜가 만든 독점

단계	무슨 일이 있었나
리눅스 등장	공짜 오픈소스 OS
기대	마이크로소프트 독점이 깨진다
실제	아마존이 채택 → AWS 클라우드 독과점 강화
결론	독점이 한 층 위로 올라갔다

10. 반론② 유럽은 이번엔 먼저 막는다

두 번째 반론은 "독점이 생기기 전에 규제하면 되지 않느냐"였다.

배경은 분명하다. IT 때 유럽은 손 놓고 있다가 독점이 형성된 뒤에 규제를 때렸다. 결과는 어땠나. **구글이 유럽 검색 시장의 약 95%를 장악한 뒤였다.** 규제는 독과점을 막지 못했고 유럽 소비자의 불편과 간접비용만 늘었다.

그래서 유럽은 이번엔 **AI 태동 단계에서 선제 규제**로 방향을 틀었다. "IT 때는 몰라서 당했지만 이번엔 다르다"는 자세다. 미국 의회에서도 극히 일부가 같은 주장을 하고 있고, 일론 머스크가 강하게 반발하고 있다.

여기까지 들으면 상당히 그럴듯하다. 초장부터 규제하면 독점 기업이 등장하는 것 자체를 막을 수 있을 것처럼 보인다. 그런데 강사는 이것이 생각만큼 쉽지 않다고 본다.

■ 사후 규제 vs 사전 규제

	IT 시대	AI 시대
시점	독점 형성 후	태동 단계 선제
결과	구글 유럽 검색 95%	?
효과	소비자 불편·간접비용 증가	—

†3 2025년 9월 구글에 €29.5억 과징금 — 브뤼셀의 네 번째 제재였다 [cnbc.com](#)

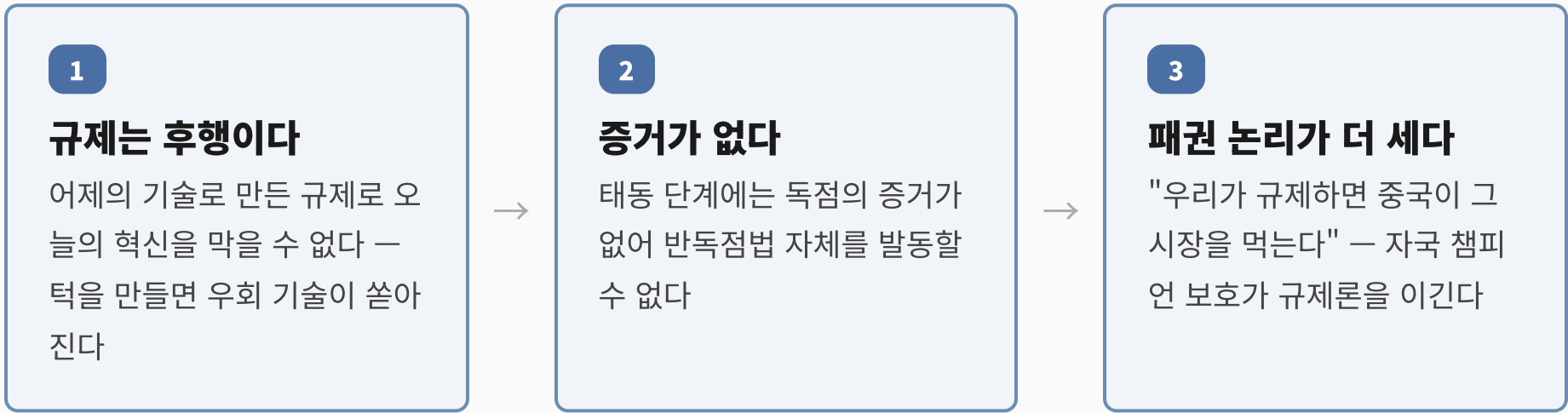
11. 규제가 독점을 못 막는 세 가지 이유

여기까지만 들으면 그럴듯하다. 초장부터 규제하면 독점 기업이 등장하는 것을 막을 수 있을 것 같다. 그런데 강사는 이것이 쉽지 않다고 본다.

특히 첫 번째가 결정적이다. 규제는 지금까지 발전한 것을 보고 만들기 때문에 **항상 후행**이다. 그런데 규제로 턱을 만들면 그 턱을 우회하는 혁신 기술이 쏟아진다. 시장이 성숙하면 새 기술이 잘 나오지 않지만 **AI는 아직 태동 단계**라 우회 여지가 특히 크다.

그리고 마지막 이유가 현실적으로 가장 무겁다. 미국이 혼자 앞서갈 때는 규제도 가능했지만, 중국의 추격 속도가 빨라지면서 논의의 축이 바뀌었다. 규제를 주장하면 "그럼 그 시장을 중국이 먹고 우리가 종속되는데"라는 반박이 곧바로 돌아온다. 강사는 유럽이 IT 때처럼 갈라파고스가 될 가능성은 있어도, **미국이 패권 전쟁 중에 강한 규제를 하기는 어렵다**고 본다.

■ 세 가지 이유



12. 반론③ 해자 132개가 무너졌다

세 번째 반론은 락인이 불가능하다는 것이었다. 근거도 구체적이다.

해자란 성 둘레에 판 물웅덩이다. 깊게 파고 물을 채워 두면 아무도 성을 공격하지 못한다. 경영에서는 경쟁자가 넘어오지 못하게 막는 구조적 방어벽을 뜻한다.

모닝스타가 2026년 3월에 **132개의 해자를 재평가**했는데, 이 해자들 대부분이 **AI로 붕괴**된다는 결과가 나왔다.

특히 **전환비용 해자**가 그렇다. 전환비용이란 지금 쓰는 서비스를 다른 것으로 바꿀 때 드는 비용이다. 카카오톡을 다른 메신저로 바꾸려면 친구를 다시 등록하고 주소록을 옮겨야 한다. 그 귀찮음 때문에 아무도 못 바꾼다. 카카오톡은 어마어마한 전환비용 해자를 가지고 있는 셈이다.

그런데 **AI가 데이터 이전을 자동화하면 그 비용이 사라진다**. 그동안 쌓아둔 자료를 AI에 넘기고 자동으로 옮기면, 1초 만에 갈아탈 수 있다.

여기까지만 보면 해자는 소멸했다고 볼 만하다. 그리고 실제로 그렇게 읽는 사람이 많다. 강사도 이 지적을 "충분히 할 만하다"고 인정한다.

그리고 이 지적은 실제로 강력하다. IT 시대의 방어벽 상당수가 "옮기기 귀찮다"는 마찰 하나에 기대고 있었기 때문이다. 그 마찰이 사라지면 방어벽도 함께 사라진다. 여기까지 보면 락인이라는 것이 만들어질 수 있겠느냐는 의문이 충분히 든다.

그래서 이 반론은 네 개 중에서도 가장 날카롭다. 앞의 둘이 "바깥에서 막을 수 있느냐"의 문제였다면, 이것은 "안에서 붙잡을 수 있느냐"의 문제이기 때문이다.

그리고 실제로 많은 사람이 여기서 "AI 시대에는 해자가 사라졌다"는 결론으로 넘어간다. 강사도 그렇게 볼 만하다고 인정하며 이 대목을 받는다.

13. 그런데 부서진 건 IT의 해자다

강사의 반박은 짧고 강하다. AI가 지금 파괴하고 있는 것은 IT 시대의 해자다. AI가 만들 새로운 해자를 미리 파괴한 것이 절대 아니다.

새 기술이 등장하면 가장 먼저 하는 일이 이전 시대의 방어벽을 허무는 것이다. AI가 지금 하고 있는 일이 정확히 그것이다.

즉 지금 관찰되는 것은 **파괴의 국면**이지 최종 상태가 아니다.

지금 벌어지는 것은 창조적 파괴다. 새 기술이 등장하면 먼저 이전 시대의 방어벽을 허문다. 그것이 첫 단계다.

그리고 AI 시대가 성숙하면 **AI도 자기만의 해자를 만든다**. 시점과 대상을 구분하지 않으면, 지금 벌어지는 파괴를 보고 "앞으로도 해자는 없다"는 잘못된 결론에 이르게 된다.

그렇다면 남는 질문은 하나다. AI는 무엇으로 자기 해자를 만들 것인가.

■ 무엇이 부서졌나

부서진 것

지금

**IT 시대의
해자**

전환비용·데이터 잠금

아직 없는 것

앞으로

**AI 시대의
해자**

성숙기에 형성

오해

지금

**해자 자체
의 소멸**

시점·대상 혼동

창조적 파괴는 시작이지 결론이 아니다

14. AI가 만들 진짜 해자 4종

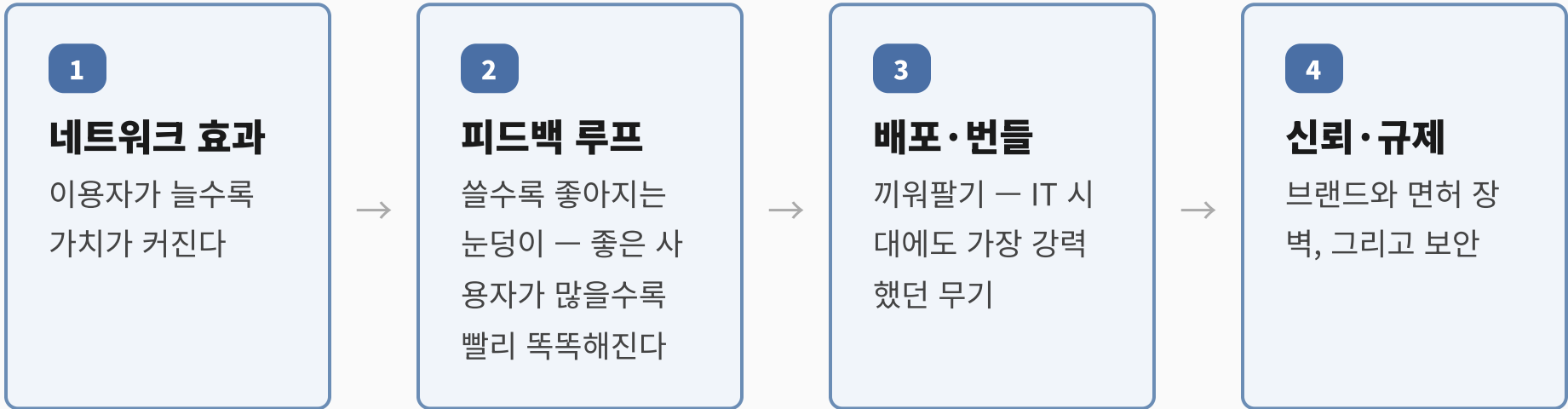
그렇다면 AI는 무엇으로 방어벽을 만들까. 강사는 넷을 든다.

네 가지 중 어느 하나만 있어도 방어벽이 된다. 그리고 이 넷은 IT 시대에도 작동했던 것들이라, 완전히 새로운 발명이라기보다 **같은 원리가 새 무대에서 다시 세워지는 것**에 가깝다.

특히 **피드백 루프**가 강하다. 사용자가 늘면 질문이 늘고, 질문이 늘면 AI가 학습해 똑똑해지고, 똑똑해지면 다시 가입자를 부른다. 강사는 자신이 AI 5개를 쓰면서 한 번 대화할 때 50~100번씩 질문한다고 밝히며, **뛰어난 사용자가 많을수록 그 AI가 더 빨리 똑똑해진다고** 설명한다.

강사는 농담처럼 덧붙인다. AI가 반란을 일으키면 자기가 훈련을 너무 많이 시켜서 그렇다고 가족들에게 말한다는 것이다. 그만큼 사용이 곧 학습이라는 뜻이다.

■ 진짜 해자 4종



15. 5TB가 붙잡는다

끼워팔기가 왜 무서운지, 강사는 자기 이야기로 설명한다.

제미나이가 **구글 원 5TB**를 끼워 팔고 있다. 강사가 제미나이를 해지하지 못하는 가장 큰 이유가 이것이다. 저장 공간이 1TB일 때는 자료를 다 넣을 수 없어 답답했는데, 5TB가 되니 아이들 어릴 적 사진까지 전부 넣을 수 있게 됐다.

그리고 나면 **옮기는 것이 너무 귀찮아 탈퇴하지 못한다.**

그런데 더 무서운 것은 다음 단계다. 앞으로 제미나이가 그 사진에 대한 접근 권한을 요청할 가능성이 크다. 그러면 언제 어디서 찍었는지 메타데이터를 만들어주고, 가족 사진을 모아 영상으로 만들어주는 개인 맞춤 서비스가 가능해진다. 그렇게 되면 락인은 훨씬 깊어진다.

정리하면 이렇다. **모델 성능이 붙잡는 것이 아니라, 5TB라는 미끼가 붙잡는다.**

여기에 보안이 얹힌다. 여러 서비스를 거칠수록 데이터가 통과하는 층이 늘고 구멍도 늘어난다. AI와 나눈 대화는 매우 내밀하다. 강사는 국내 유출 사고들을 들며, 아이디어가 털리는 것과는 비교할 수 없는 문제가 될 것이라고 본다.

그리고 이것은 구글만의 전략도 아니다. 끼워팔기는 IT 시대에도 가장 강력한 무기였고, 마이크로소프트가 지금의 구조를 만든 방법이기도 했다. 유럽이 뒤늦게 "끼워팔기 하지 말라"며 오래 다투고 있는 것도 그래서다.

정리하면 이렇다. 지금 무료로 주는 저장 공간은 선물이 아니라 **자리를 잡아 두는 장치**다. 그리고 그 자리는 모델의 성능과 무관하게 남는다.

강사가 이 사례를 자기 이야기로 꺼낸 것도 그래서다. 성능을 비교해 고른 것이 아니라, 옮기기 귀찮아서 남아 있는 상태 — 그것이 락인의 실제 모습이다.

16. 반론④ 넷스케이프는 90%였다

네 번째 반론은 메타레이어가 개별 락인을 무력화한다는 것이었다. 강사는 여기에 **끼워팔기의 역사**로 답한다.

1995년 넷스케이프는 웹 브라우저 점유율이 **90%**였다. 전략도 명확했다. 브라우저를 새 플랫폼으로 만들어 하위 OS를 우회한다는 것이었다.

그런데 마이크로소프트가 **인터넷 익스플로러를 윈도우에 무료 탑재**(1996~)하면서 유통을 지배했고 점유율이 무너졌다. 강사는 **성능은 끝까지 넷스케이프가 더 좋았다고** 평가하면서도, 어느새 자신도 IE를 쓰고 있더라고 회고한다.

결정적이었던 것은 그다음이다. 윈도우를 업데이트하고 나면 **넷스케이프에서 작동하지 않는 홈페이지가 늘어났다**. 그래서 성능이 더 좋다고 생각하면서도 결국 갈아타게 됐다는 것이 강사의 회고다. 넷스케이프라는 이름을 들어본 적 없는 사람이 지금은 훨씬 많다.

■ 점유율 90%가 무너진 경로

연도	무슨 일이
1995	넷스케이프 브라우저 점유율 약 90%
1996~	IE 무료 탑재 — 윈도우 업데이트마다 설치
이후	넷스케이프 미작동 사이트 증가 → 점유율 붕괴
1999	AOL에 매각

17. 그런데 번들 독점도 뒤집혔다

그렇다고 끼워팔기가 항상 이기는 것도 아니다.

인터넷 익스플로러가 윈도우 업데이트마다 자동으로 깔리는 상황에서도, 크롬은 시장을 야금야금 가져갔다.

크롬이 2008년부터 IE의 번들 독점을 야금야금 무너뜨렸다. 무기는 **압도적으로 빠른 제품**과 **자체 유통**(google.com에서의 홍보)이었다.

그리고 지금 그 크롬이 반독점 압박을 받고 있다. **어제의 파괴자가 오늘의 독점이 된다**. 어느 쪽이 이긴다고 확정할 수 없고, 결국 고객을 락인시키는 쪽이 이겼다는 것이 역사의 결론이다. 그리고 제미나이는 지금 **모델 + 유통 + 번들**을 묶어 다시 역전을 시도하고 있다.

지금 윈도우 위에 브라우저가 있듯, AI 시대에는 모델 위에 서비스가 얹힐 수 있다. 어느 쪽이 이길지는 정해져 있지 않다.

■ 지배는 영원하지 않다

시기	승자	무기
1996~	인터넷 익스플로러	윈도우 무료 번들
2008~	크롬	빠른 제품 + 자체 유통
현재	크롬이 반독점 압박	어제의 파괴자 = 오늘의 독점

† 4 1심에서 크롬 매각은 기각됐고, 지금은 양측 항소로 다시 다투는 중이다 [npr.org](https://www.npr.org)

18. 독점은 어디서 생길까

강사가 내놓는 답은 결론이 아니라 **판단 보류**다. 독점이 생길 자리는 아직 정해지지 않았다.

모델층도 가능성이 있다. 지금은 6개 이상, 중국까지 합치면 수십 개가 경쟁해 돈을 못 벌지만, **장비 투자의 기술적 감가상각이 매우 빠르다**. 최신 칩이라도 3년 뒤 신형이 나오면 가치가 무너진다. 돈 없는 곳부터 망하고, 진입장벽은 올라가고, 소수만 남으면 규모의 경제가 작동한다.

강사가 더 무섭게 보는 쪽은 **통합·배포**다. 구글이 5TB를 주며 데이터를 통합하는 방식이 그 예다. 다만 곧바로 단서를 단다. **"구글이 꼭 성공한다는 게 아닙니다."** 오히려 "구글이 얼마나 급했으면 5TB까지 주겠느냐"고 말한다.

■ 세 층, 세 가능성

컴퓨트

현재

이미 독과점

GPU·메모리 3사

모델

미정

**감가상각
→ 소수만**

그때 규모의 경제

통합·배포

미정

강사가 더 주목

데이터 통합·번들

신형 메타레이어가 등장해 판을 다시 짤 수도 있다

열린 마음으로 봐야 한다

예고편이라면서도 강사는 결론을 살짝 보여준다. **불변의 기준은 '인간 밀착도'**라는 것이다. 네트워크 효과를 만들든 독점을 하든 락인을 만들든, 그것은 결국 인간에게 얼마나 밀착하느냐에서 나온다. **누적 맥락**(돌아오면 나를 기억한다), **신뢰**(내밀한 대화를 맡길 수 있는가), **습관, 관계, 피드백** — 강사는 이 다섯도 예시일 뿐이라고 덧붙인다.

스티브 잡스를 드는 대목이 인상적이다. 애플이 성공한 이유는 기계에 대한 이해보다 **인간에 대한 이해가 앞섰기 때문**이고, 그래서 브랜드로 사람들을 붙잡았다. 다만 강사는 브랜드가 **가장 약한 고리**라고 평가하며, 그래서 애플이 AI 시대 적응에서 다른 빅테크보다 고리가 약하다고 본다.

마무리는 예측이 아니라 태도다. **앞으로 5년은 계속 옆치락뒤치락할 것이고, 독점 기업은 5~10년 뒤에 나타난다**. 그래서 이 5년 동안 계속 관찰하는 것이 중요하고, **분기별 재채점이 무지막지하게 중요**하다는 것이다. 독점이 나타나는 순간을 초반에 잡아야 하기 때문이다.

그리고 강사는 반대 방향의 단정도 함께 경계한다. **"모델은 희망 없어, 이거 IBM PC 같은 거야"**라고 생각해서도 안 된다. 산업 형태가 다르기 때문이다. IT와 AI가 똑같은 것이냐는 질문에 대한 답은 분명하다. **"아니요, 저는 완전히 다를 거라고 봅니다."**

AI가 부순 것은 IT 시대의 해자다. AI가 만들 해자를 미리 부순 것이 아니다.

6강 예고

자연독점 메커니즘

이번 회차는 예고편이었다. 6강에서 독점이 왜 자연스럽게 생기는지, 7강에서 미·중 패권, 8강에서 다섯 가지 승리공식이 이어진다.

본 콘텐츠는 박종훈의 지식한방(Fanding @kpunch) 2026년 6월 29일 Q&A 회차를 정리한 것입니다. 회차에 등장하는 모든 기업(OpenAI·구글·엔트로픽·xAI·스페이스X·퍼플렉시티·딥시크·아마존·마이크로소프트·애플·엔비디아·인텔·IBM·넷스케이프 등)은 산업 구조를 설명하기 위한 사례이며 투자 권유가 아닙니다. 강사의 개별 서비스 사용 소감("제미나이 성능이 가장 나쁘다고 생각한다" 등)은 개인 평가이며 특정 기업에 대한 투자 의견이 아닙니다. †1~†4로 표시된 항목은 강의 내용이 아니라 정리 시점(2026년 6월)에 이르기까지 확인한 자료입니다. 본 자료는 정보 제공 목적인데 투자 판단에 그 경계에 대한 책임은 투자자 본인에게 있습니다.