

万亿美元市值灰飞烟灭！

英伟达罕见发文“自证清白”：我还是比谷歌强！

“我们乐见谷歌的成功，但英伟达依然领先行业整整一代！”

昨晚，美股市场上演惊魂一刻：英伟达股价盘中一度重挫超6%，市值跌至4.15万亿美元区间。相较于10月底创下的5.15万亿美元巅峰，在短短不到一个月的时间里，这家芯片巨头已累计蒸发了整整1万亿美元。

这则声明的导火索，是一份来自科技媒体《The Information》的重磅报道。报道透露，英伟达最大的客户之一Meta正与谷歌进行谈判，考虑计划于2027年开始让旗下部分AI基础设施转用谷歌自研芯片TPU，甚至可能明年就开始租用谷歌云的算力。

这如同一记重锤，狠狠砸在了投资者本就脆弱的神经上——如果连最大的金主都要自研芯片，英伟达的护城河还安全吗？

正是这股前所未有的危机感，逼得英伟达不得不亲自下场。本周二，英伟达官方账号在X平台上发布了一则罕见的声明。这在以往是难以想象的——作为AI时代的绝对霸主，何曾见过它需要这样急切地在社交媒体上“自证清白”？这种反常的防御姿态，恰恰暴露了藏在万亿市值背后的巨大焦虑。

与之对比，谷歌母公司Alphabet则凭借备受好评的Gemini 3模型，股价连续第三天攀升，甚至有分析师预言谷歌市值即将突破4万亿美元大关，直接挑战英伟达的霸主地位。

那个曾经看似坚不可摧的“英伟达”城墙，似乎第一次出现了裂痕。

1. 罕见摆出“防御姿态”：英伟达急了？

“我们为谷歌的成功感到高兴——他们在人工智能领域取得了巨大进步，我们也在继续向谷歌供货。”

这是英伟达在X平台上发布的声明开头。表面上看满是外交辞令般的礼貌用语，但随后的话锋一转，却暴露了这家芯片巨头的焦虑。

“但英伟达领先行业整整一代——我们是唯一一个能运行所有AI模型，并在任何计算场景下都能运行的平台。”

对于熟悉硅谷公关话术的人来说，其中的潜台词并不难解读。

这不仅是一次澄清，更是一次带有火药味的反击。英伟达在告诉投资者和客户：别被谷歌TPU忽悠了，我们才是不可替代的。

让英伟达感到“脊背发凉”的，不仅仅是谷歌的技术进步，更是这种进步正在转化为商业现实的恐惧。GQG Partners投资组合经理、知名空头布莱恩·柯思曼克(Brian Kersman)早在上周就预言了这一时刻。他敏锐地指出，大家忽视了一个极具破坏性的细节：谷歌最新发布的、被行业大佬盛赞的Gemini 3模型，完全是利用谷歌自家TPU训练出来的，而非英伟达GPU。

“这直接击碎了英伟达的核心叙事逻辑，”柯思曼克一针见血地指出，“英伟达一直宣称只有他们的平台才能训练最顶级的模型。但现在，可以说是目前最成功的AI模型Gemini，甚至都没用英伟达的卡。”

如果谷歌证实不用英伟达也能造出顶级AI，那么Meta为什么要继续忍受英伟达GPU的高价和产能瓶颈？一旦Meta真的在2027年大规模引入TPU，这不仅仅是失去几十亿美元订单的问题，更有可能引发多米诺牌效应——毕竟，Meta一直以来都是全球数据中心领域最激进的“烧钱大户”。

专注AI行业的博主@anyapi_ai一语中的，“黄仁勋嘴上故作轻松，但股价暴跌表明投资者已看到不祥之兆——当军火商固然风光，可一旦客户开始自造武器，好日子就到头了。”

2. 路线之争：通用GPU vs 定制ASIC

英伟达的焦虑，本质上是一场关于AI计算未来的架构之争。

过去十年里，谷歌的TPU(张量处理单元)在业界被视为一种“聪明的内部工具”：它高效、快速，与谷歌TensorFlow框架深度绑定，但缺少通用性。相比之下，英伟达的GPU(图形处理单元)则是AI世界的“瑞士军刀”，垄断90%以上的AI加速器市场。

英伟达在周二的声明中特意强调了这一点：“英伟达比ASIC(专用集成电路)性能更高、功能更多和可替代性更强。”

英伟达试图将TPU定义为一种“僵化”的ASIC方案，而将自己的Blackwell架构描绘为适应云端、本地乃至边缘计算的万能钥匙。

黄仁勋在财报电话会议上也曾表示，他与谷歌DeepMind CEO戴密斯·哈萨比斯(Demis Hassabis)保持着密切联系，并强调“规模效应”(Scaling Laws)依然有效——这意味着随着模型越来越大，对通用算力的需求只会越来越多。

然而，市场风向正在发生微妙变化。

随着AI模型逐渐从“百花齐放”走向巨头主导，专用芯片的高能效比开始展现出极大诱惑力。谷歌不仅发布了Gemini 3，还向OpenAI的劲敌Anthropic提供了大量TPU算力支持。券商Seaport分析师杰伊·古德伯格(Jay Goldberg)评价道：“这不仅是一笔交易，而且是对TPU的一次强力验证。以前很多人只是想想，现在很多人可能真的要动这心思了。”

更重要的是，谷歌拥有英伟达无法比拟的“全栈优势”。从底层的芯片设计，到中间的云基础设施，再到上层的Gemini模型，谷歌掌控着整个链条。这种垂直整合带来的成本优势和优化空间，是单纯作为“工具人”的英伟达所不具备的。

谷歌发言人的回应则显得颇为“凡尔赛”：“当下谷歌云对定制TPU和英伟达GPU的需求都越来越大；我们致力于支持两者，就像多年来所做的那样。”

翻译过来就是：我们既用你的卡，也用自己的卡，而且我们自己的卡现在越来越好了。

3. 英伟达陷入双线作战：空头与巨头的围猎

如果说谷歌是正面战场上的重装坦克，那么迈克尔·伯里(Michael Burry)就是侧翼突袭的狙击手。

这位因《大空头》一书而闻名的传奇投资者，近期在Substack上公开发布一份针对英伟达的“檄文”。伯里将今天的AI热潮比作当年的互联网泡沫，并将英伟达比作互联网基建时代的硬件霸主思科，后者曾在泡沫破裂后股价暴跌。

伯里的指控刀刀见血，主要集中在财务和商业模式上：

· 循环融资(Circular Financing)：伯里质疑英伟达投资AI初创公司，然后这些公司再用融资来的钱购买英伟达芯片，从而虚增营收。

· 折旧陷阱：伯里认为业内普

遍虚报数据中心的硬件折旧周期，使得当前利润看起来比实际更丰厚。

· 股权激励：太多基于股票的薪酬掩盖了真实成本。

面对这位传奇空头的发难，英伟达没有选择沉默。除了在X平台上公开回应关于谷歌TPU的报道，英伟达还在幕后向华尔街分析师分发一份长达七页的备忘录，逐条反驳伯里的观点。

“英伟达绝不像历史上的会计欺诈，因为我们的基础业务在经济上是稳健的，我们的报告完整透明，我们珍视诚信的声誉。”英伟达在备忘录中写道。

一边在社媒上强调技术领先，一边在金融圈内自证清白，这种高强度的防御姿态恰恰反映出英伟达当前处境的微妙。虽然公司股价依然处于高位，虽然26倍的市盈率甚至低于过去十年的平均水平，但市场的耐心和容错率正在降低。

4. 华尔街变心：从“唯一”到“之一”

资本市场最喜欢明确增长，最讨厌潜在竞争。

Alphabet近期股价的强势反弹，正在重塑投资者的认知。其股价自10月中旬以来上涨37%，市值逼近3.9万亿美元，距离英伟达仅一步之遥。投资研究机构Miller Tabak首席市场策略师马修·马利(Matthew Maley)甚至预测，Alphabet可能会取代英伟达，成为AI行业的下一任霸主。

资管公司Skagen AS投资总监亚历山德拉·莫里斯(Alexandra Morris)道出了许多投资者的心声：“预计英伟达还会有惊人增长，但现在市场对竞争变得更加警惕。那种认为‘只有英伟达能为数据中心提供芯片’的叙事逻辑已经变了。”

这种变化是致命的。一旦“唯一性”被打破，估值逻辑就要重写。

Meta与谷歌的接触或许只是一个开始。如果扎克伯格真的决定在2027年大规模部署谷歌TPU，这将向全行业释放一个信号：不仅仅是谷歌自己，连第三方也可以在英伟达GPU的情况下构建顶级AI算力集群。

目前，英伟达估值虽然有所回调，但依然建立在极高的增长预期之上。而谷歌市盈率约为27倍，其股价上涨的动力更多源自AI业务

的实质性进展。技术分析师指出，Alphabet股价已经出现超买迹象(RSI超过75)，但这并未阻挡资金涌入，因为相比于投资英伟达的拥挤赛道，谷歌似乎提供了另一种“对冲”AI风险的选择。

亚洲市场的这种情绪同样在蔓延。为Alphabet提供多层电路板的IsuPetasys股价周二飙升18%，创下历史新高；联发科也因相关的AI芯片预期而上涨。各路资金都在寻找“非英伟达系”标的。

5. 结语：护城河还在，但水位开始下降

当然，现在断言英伟达“跌落神坛”还为时过早。

黄仁勋手里依然握着行业杀手锏：Blackwell架构芯片。在性能、生态系统成熟度(CUDA)以及通用性上，英伟达依然领先业界至少一代。大多数企业没有谷歌那样强大的技术团队去从头适配TPU，对于99%的客户来说，英伟达依然是“买了就能用”的最佳选择。

投资博主@ManosInvesting颇为冷静。他认为，“谷歌TPU的成功并不意味着灵活、模型无关的平台失去价值。TPU在谷歌生态系统中表现出色，但GPU仍占据主导地位，因其能在任何环境运行各类模型，并实现跨行业的完全通用。”

但本周发生的事情标志着AI芯片竞争进入了第二阶段。

第一阶段是英伟达的独角戏，是“工具人”的狂欢。而第二阶段，是巨头们的觉醒。谷歌、Meta、微软、亚马逊，这些曾经的超级客户正在变成最危险的潜在对手。他们有钱、有场景、有数据，现在，他们证明自己也有能力造出趁手的芯片。

英伟达留在X平台上的那条推文，或许会成为AI发展史上的转折点。

它不再是那个高高在上、只需展示PPT就能让股价翻倍的神；它不得不开始辩解、争论，甚至与竞争对手在公关场上贴身肉搏。

对于黄仁勋来说，真正的挑战不在于Blackwell能跑多快，而在于如何让市场相信：即便在谷歌TPU崛起的时代，英伟达依然是那个不可或缺或AI心脏。

毕竟，当国王开始在广场上大声辩解自己是国王时，权力的天平往往已经开始倾斜。

剑指全球最大订阅服务！

OpenAI 预计：ChatGPT 五年内付费用户将达 2.2 亿

人工智能热潮“领头羊”OpenAI公司近日预计，五年后，该公司的聊天机器人ChatGPT的付费订阅用户数量将增加至2.2亿人，年收入将接近2000亿美元。

ChatGPT 将成全球最大订阅服务之一？

目前，OpenAI 分别以每月20美元和200美元的价格提供ChatGPT的“Plus”或“Pro”的付费服务。

截至今年7月，ChatGPT的付费用户约为3500万用户，约占ChatGPT每周活跃用户基数(约7亿)的5%。

OpenAI 预计到2030年，该产品的每周活跃用户数量将达到26

亿人，其中8.5%(约2.2亿人)将转化为付费订阅用户，这将使ChatGPT成为全球最大的订阅业务之一。

此外，OpenAI 预计，到2030年，约20%的收入将来自诸如购物和广告驱动的新功能等。

本周，该公司趁着感恩节购物季来临之际，推出了针对ChatGPT的个人购物助手，通过广告或佣金销售等方式创收，此举可能为OpenAI实现商业化盈利铺平道路。

仍面临巨额亏损

据消息人士透露，OpenAI 的年化收入预计到今年年底将达到约200亿美元，但该公司也面临亏损加剧的局面。

今年9月，曾有报道称，OpenAI 在2025年上半年的营收约为43亿美元，比去年全年营收高出约16%。但是，公司的巨额亏损问题仍未得到扭转。

根据微软近期公布的第三季度财报现实，微软对OpenAI的权益法投资导致净利润减少31亿美元。而基于微软持有OpenAI约27%的股权推算，OpenAI在今年第三季度的净亏损约为115亿美元。若按税前损失和实际持股比例32.5%计算，亏损可能超120亿美元——这一数字是其上半年43亿美元营收的近三倍。

此外，关于OpenAI的另一重担忧是，OpenAI的ChatGPT在AI聊天机器人领域并非毫无对手，比如谷歌近期凭借其升级后的Gemini 3模型已经强势反击。

同时，数据显示，ChatGPT的用户增长速度近日出现波动，公司也面临着因内容限制导致用户使用时长和活跃用户数量下滑等

问题。据知情人士数据，OpenAI的周活跃用户数在今年1月环比增长42%，但到9月，这一环比增速已放缓至13%。

