

07.11.2025 r.



#418

TRANSKRYPT ODCINKA

Dlaczego NVIDIA jest tak wyjątkowa?

Partnerem tego odcinka podcastu jest [Finax](#) – robo-doradca inwestycyjny, dzięki któremu swoją pasję do technologii możesz także ulokować w OIPE, dbając o swoją europejską emeryturę. (współpraca płatna)

Przedstawione treści nie stanowią porady inwestycyjnej. Ryzyko podjętych przez siebie działań w zakresie inwestowania bierzecie na siebie. Pamiętajcie – inwestowanie jest proste, ale nie jest łatwe i wiąże się z ryzykiem.

[MUZYKA]

Tu Krzysztof Kołacz, a ty słuchasz właśnie podcastu, „Bo czemu nie?”. Usłyszysz w nim o technologiach, które nas otaczają i nas w tych technologiach zanurzonych. Sprawdzam, pytam i podpowiadam jak korzystać z nich tak, aby to one służyły nam, a nie my im.

Proszę, zostaw opinię na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#). Twój głos ma znaczenie!

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem moi drodzy, w imieniu swoim i Finaxu, witam Was bardzo serdecznie w kolejnym odcinku, który realizujemy wspólnie, aby odstąpić Wam nieco finansowych kulis technologicznych spółek, zwłaszcza że w dzisiejszych czasach to one, jakby nie patrzeć, w dużej mierze rządzą naszym światem.

Zachęcam tym samym do odsłuchania, jeżeli jeszcze tego oczywiście nie zrobiliście, poprzedniego odcinka z tej serii, realizowanego wspólnie właśnie z Finaxem, z Przemkiem Barankiewiczem, [który to ma numer 416](#). I tam opowiadamy o tym, po pierwsze, dlaczego ta seria powstaje, a po drugie, zmagamy się z maratońskimi wyzwaniem i przenosimy je na grunt finansowy. Zanim zaczniemy i przedstawię Wam mojego dzisiejszego gościa (i nie jest to Przemek, jak

zapowiadaliśmy wtedy właśnie z Przemkiem, pojawią się również nowe twarze Finaxa), to pozwólcie, że przypomnę jeszcze tylko krótko, że wszelkie linki do osób, rzeczy i innych spraw, a także poprzednich odcinków, które w tym dzisiejszym się pojawiają, znajdziecie pod adresem boczemunia.pl/418. Tam także namiary na mój regularnie wydawany w każdą sobotę o poranku okołotechnologiczny newsletter. W zamian za zapis możecie otrzymać konkretną instrukcję, która pomoże zaprzęgnąć technologie, z których korzystacie na co dzień, do pracy dla Was. A moim i Waszym gościem jest dzisiaj Mateusz Madej z Finax Polska.

Cześć Mateusz!

[MATEUSZ] Cześć wszystkim!

[KRZYSZTOF] Na początek powiedz nam proszę, kim jesteś w Finax i czym się na co dzień zajmujesz?

[MATEUSZ] Jestem opiekunem klienta, który nam zaufał większą kwotą pieniędzy, zainwestował u nas ponad 100 tysięcy euro. Przede wszystkim ta pomoc polega na tym, żeby trwać przy pasywnym inwestowaniu, bo w pasywnym inwestowaniu rozmawiamy przede wszystkim o długim horyzoncie inwestycyjnym i czasem inwestorzy w tym długim czasie tracą swój cel i wtedy ta opieka, ta rozmowa może być najistotniejsza. Ale oczywiście poza byciem tym opiekunem klienta zajmuję się również reprezentowaniem firmy na konferencjach branżowych, w telewizji. Czasem mam okazję pisać artykuły do gazet, również jako analityk rynkowy — może to przede wszystkim — i także zajmuję się tworzeniem materiałów edukacyjnych dla naszych wszystkich klientów.

[KRZYSZTOF] Sam też inwestujesz pasywnie, jak rozumiem?

[MATEUSZ] Przede wszystkim tak, jednak w pewnym momencie doszedłem do wniosku, że ma większy sens i te stopy zwrotu w długim horyzoncie mogą być znacznie lepsze niż to inwestowanie samemu. Ale dalej część mojego portfela, ta mniejsza część mojego portfela, to są inwestycje bardziej aktywne, gdzie dobieram sobie spółki, gdzie wybieram konkretne spółki, również technologiczne, ponieważ po prostu to lubię. Lubię śledzić wyniki spółek, zachowanie inwestorów, to, jak performują rynki na całym świecie. Generalnie sam powiem, że nie wiem, czy w długim horyzoncie okaże się to korzystniejsze dla mojego wyniku, mojego portfela, natomiast jednak to jest po prostu coś, co lubię, co jest jednym z moich większych zainteresowań.

[KRZYSZTOF] Jak to się mówi w tym podcaście, Twoja rzecz i bardzo dobrze. Ważne, żeby tutaj być w zgodzie z sobą, no i też wiedzieć, że jest to element

strategii — Ty to doskonale wiesz, bo to wybór intencjonalny. Powiedzieliście o tych spółkach technologicznych, no to zacznijmy od nich, bo dzisiaj jedną na tapet weźmiemy. Będzie to NVIDIA, rzecz jasna, tak jak głosi tytuł tego odcinka. Natomiast zanim do niej przejdziemy, to powiedz proszę, kiedy w ogóle zaczęła się Twoja przygoda z technologiami szeroko rozwojowymi? I pytam tutaj o swego rodzaju wymienianie, wylistowywanie sprzętów, z których korzystasz, bo nie o to tutaj chodzi, ale zapytam wprost, czy Ty jesteś gadżeciarzem, albo w ogóle skąd ta pasja do technologii i kiedy się u Ciebie ujawniła?

[MATEUSZ] Chyba pierwszy raz, jak dostałem komputer, to był 2001 rok i wtedy rzeczywiście bardzo mnie to interesowało. Tak, dość późno, może to też wynika trochę z mojego wieku, ale rzeczywiście wtedy pierwszy komputer i pierwsze takie zainteresowanie, co się dzieje w środku. Sam może nie uważam się za gadżeciarza takiego mocnego, przynajmniej nie takiego, który musi mieć wszystko najnowsze i najlepsze, ale są oczywiście rzeczy, które bardzo sobie cenię. Dlatego zainwestowałem w słuchawki, które może nie są jakimiś topowymi słuchawkami, ale bardzo jakościowymi. Dodatkowo jeszcze temat biegania, który dość mocno jest w moim życiu obecny, i też różne gadżety, jak oczywiście zegarek, jak jakiś pas do mierzenia tętna. Że lubię mieć parę rzeczy, które spełniają swoją funkcję w sposób jakościowy.

[KRZYSZTOF] Fajnie, że o tym wspominasz, w sensie, o bieganiu, bo to już któraś osoba, która tutaj przychodzi, jest moją bratnią duszą w tymże właśnie aspekcie. Także miło słyszeć. Może do tego wrócimy jeszcze gdzieś tam po tej głównej naszej części. Natomiast zaczynając ją właśnie, gdy patrzysz na rewolucję AI, która się dzieje na naszych oczach, bo to jest fakt, myślę, że od niej warto tutaj tę rozmowę zacząć, to na ile widzisz już teraz, jako analityk też giełdowy, wpływ tejże rewolucji na nasze finanse, na nasze portfele po prostu każdego dnia, no i oczywiście na rynek inwestycyjny, który, no właśnie, zmienia się już w kontekście ery AI? Jak to jest?

[MATEUSZ] Tak, myślę, że już się zmienia. Myślę, że wielu rzeczy my nie dostrzegamy, bo one się dzieją gdzieś tam na backstage'u, na zapleczu. I my możemy nie wiedzieć o tym, na przykład, ile instytucje finansowe inwestują środków. Jeszcze nie jest to aż tak widoczne, ale myślę, że niedługo też będzie. Ale na świecie generalnie są duże zmiany i duże inwestycje w AI, jeżeli chodzi o firmy, które chcą nam dostarczać pewne rozwiązania. Jeżeli chodzi o rynek finansowy, to oczywiście jest to olbrzymi, nawet można by powiedzieć, że niewyobrażalny wpływ. Zżyliśmy się z AI, jak nie z tą hossą, gdzie byśmy teraz byli, ale rzeczywiście zrobiło się coś takiego, że i instytucje finansowe, i wiele firm z różnych branż widzą, czy

odczuwają takie to FOMO, czyli to, że boją się, że coś ich ominie, i dlatego też wiele firm inwestuje w AI, nawet nie do końca znając rezultat, jaki to będzie miało przełożenie na biznes, czy na wyniki finansowe. Wpływ, oczywiście, na to, jak wyglądają notowania tych największych indeksów na świecie, chociażby jak amerykańskiego S&P 500, jest olbrzymi, bo bez tych spółek, które odpowiadają aktualnie za hossę AI, to ciężko. Troszkę sobie wyobrazić, czym byśmy żyli? Co by napędzało aktualnie rynki do wzrostów?

[KRZYSZTOF] No tak, jeżeli sobie zobaczymy na ten pociąg z aktywami, który pędzi dzisiaj, zwłaszcza w tym roku coraz szybciej, no to jak na te największe wspomniane przez Ciebie się rzuci okiem, no to tylko w tym roku, licząc od stycznia do jesieni, powiedzmy, tak do października, to zaczynając od surowców: samo złoto jest ponad 50% w górę, tak, srebro ponad 70%, od kwietnia w ogóle, gdzie był dołek na S&P500, to jest +40%, licząc od stycznia +11. I tak, mówiliśmy z Przemkiem, że to wszystko zapewne wiecznie nie potrwa, bo nigdy na giełdzie wiecznie nic nie trwa i wróci do średniej, ale nie zmienia to faktu, że ten rok jest szczególny i te echa rewolucji AI, o której dziś też sobie powiemy w kontekście spółki, którą będziemy omawiać, faktycznie widać też nie tylko na indeksach tychże właśnie technologicznych gigantów, ale też na tych stabilizatorach rynku, chociażby wspomnianym złocie, tej bezpiecznej przystani, się mówi, tak, giełdowej. No bo właśnie, to, co mówiłeś, czyli przechajpowanie trochę tematu AI czy chybione inwestycje wielu firm na świecie — o tym się coraz częściej czyta w prasie w ogóle, że ta firma stwierdziła, że jednak nie, odchodzi od narzędzi, bo nie widzi efektywnego zwrotu z nich — to też w pewien sposób tym rynkiem buja i to jest fascynujące, jeżeli się spojrzy na to, ile różnych jest teraz pociąganych przez tak zwany rynek, w cudzysłowie, i jakie są konsekwencje tego, nie?

[MATEUSZ] Tak, zgadza się. Wpływ na nasze życie jest niewyobrażalny i też czasem się zastanawiam, że rynki światowe, jeżeli chodzi o giełdy, jeżeli chodzi o finanse, bardzo szybko się zmieniają w ostatnich latach. Wzrosty, spadki mamy znacznie intensywniejsze, znacznie częstsze i być może właśnie teraz to, co się dzieje na ten temat związany właśnie z hossą AI, jeszcze spowoduje, że to będzie bardziej zintensyfikowane. I pytanie, czy rzeczywiście te rynki, które my znamy, co miało miejsce, nie wiem, 15 lat temu, 25 lat temu, to jeszcze będzie, to jeszcze do nas wróci, może tak? Czy to się utrzyma, czy po prostu nie jesteśmy w sytuacji rzeczywiście, gdzie ta rewolucja może być bardzo duża, mimo że wiele firm na tym traci aktualnie i wiele firm nawet nie ukrywa tego, że traci na tej hossie AI? Natomiast po prostu obawiają się tego, że jeżeli ta hossa wypali, jeżeli będzie sytuacja, że to AI pozwoli rzeczywiście oszczędzać firmom duże pieniądze, to że te

firmy obawiają się, że po prostu ich tam nie będzie i to dla nich może być bardzo niekorzystne.

[KRZYSZTOF] Tak, z trzeciej strony ja tak jak lubię mawiać, że nie wsiadłem do tego pociągu rewolucji AI jako pierwszy, tak, do tego pierwszego, który przyjechał na stację, nie wiedząc też, czy przyjedzie kolejny, ale... I w tym horyzoncie, ile? Dwuletnim? Tak, dwuletnim, myślę, można powiedzieć śmiało. Widzę, że to była dobra decyzja, bo ten kolejny pociąg faktycznie przyjechał i przyjechał już z lepszym wyposażeniem, w sensie tak mówię metaforycznie, ale chodzi mi o to, że nie rzuciłem się w pęd testowania każdej nowej aplikacji AI, która wtedy powstawała, te dwa lata temu, jak się pojawił, nawet ponad dwa lata temu. I też po pierwsze nie straciłem masy czasu, a po drugie, wiele z tych aplikacji już dzisiaj nie istnieje i to jest też znamienne. Myślę, że również w kontekście giełdy i decyzji spółek.

[MATEUSZ] Tak, zdecydowanie. To są inwestycje bardzo często nietrafione. Zresztą wiele firm, nawet już pomijam trochę hossę AI, ale generalnie inwestuje olbrzymie pieniądze w projekty, które po prostu mogą być nietrafione, ale oni muszą próbować, bo w końcu wymyślą coś takiego, co rzeczywiście zadziała.

[KRZYSZTOF] Tak, na pewno wie, co robi spółka, którą dziś bierzemy na tapet, czyli NVIDIA. I gdy ja słyszę tę nazwę, to nadal, Mateusz, pomimo dzisiejszej świadomości i wiedzy w głowie na temat tego, czym oni się aktualnie zajmują, mam jedno skojarzenie, a mianowicie karty graficzne wkładane do starego, białego peceta, blaszaka za dzieciaka. Też tak masz?

[MATEUSZ] Dokładnie tak samo. To jest niewyobrażalne przejście z kart graficznych, gdzie myślę, że większość ludzi kojarzy dalej NVIDIĘ właśnie z GeForce'ami. Karcie graficznej, która była bardzo ładna w pokoju na szafce i tak się ludziom to kojarzy, a tak naprawdę ten zysk i NVIDIA są troszkę gdzieś indziej aktualnie.

[KRZYSZTOF] Tak, o tym sobie zaraz powiemy. A propos pudełek jeszcze, to też miałem taki etap w życiu, że wszystkie pudełka po produktach Apple zostawiałem i sobie gdzieś tam kolekcjonowałem. Już mi na szczęście to przeszło. Chyba z wiekiem to przechodzi, choć wiem, że nie wszystkim. Do Apple'a przejdziemy sobie w kolejnym naszym spotkaniu, moi drodzy. Końcem tego miesiąca, końcem listopada, także spokojnie odcinek wylewny o Apple'u będzie, także zahaczający o ostatnie rekordowe wyniki finansowe, więc tutaj uspokajam. Wracając do NVIDII, to jest spółka, która w ogóle została, firma tak naprawdę (jeszcze o spółce mogła być mowa), firma, która została założona w roku 1993 przez pana Jensena Huang (chyba tak się to czyta), Chrisa Malchowskiego oraz Curtisa Priema. Decyzja o założeniu tej firmy oraz jej cel, czyli stworzenie akceleratora grafiki 3D (bo to był

cel NVIDII, ten pierwszy, założycielski, można by powiedzieć), zostały podjęte przy kawie, jak to często w Dolinie Krzemowej miało miejsce, w słynnej restauracji zresztą, tak zwanej Udeni, można by powiedzieć, w San Jose, w Kalifornii. I to miejsce stało się oficjalną kolebką NVIDII jako firmy. Założyciele musieli zarejestrować firmę, ale jeszcze nie wybrali nazwy. Więc trochę o etymologii w ogóle właśnie NVIDII. Zarejestrowali ją najpierw jako NV (od *next version*). W poszukiwaniu innej nazwy przejrzeni łacińskie słowniki i trafili na słowo „Invidia”, co z łacińskiego oznaczało „zazdrość”. Symbolizowało przy tym dążenie do bycia najlepszym i wywoływanie zazdrości też u konkurencji. W logo przez pewien czas znajdowała się błędnie wstawiona tam literka „E” zamiast „I” w „Invidia”. I choć firma szybko przyjęła nazwę NVIDIA i ma ją do dziś, to te perypetie myślę, że są dosyć ciekawe. Pierwszy produkt to oczywiście była karta graficzna. Miała symbol NV1, została wydana w 1995 roku. To wtedy jeszcze nie miałem wspomnianego peceta zdecydowanie. Ale to w zasadzie była porażka komercyjna, i to taka pierwsza z wielu porażek w historii NVIDII, bo to jest firma jedna z wielu z Doliny Krzemowej, która miała taką sinusoidę, ma sinusoidę w swojej historii: od porażki do sukcesu, od porażki do wygrzebywania się z niej i kolejnych transformacji. No więc za tę pierwszą uznaje się właśnie wspomnianą kartę NV1. Ona miała nietypową architekturę jak na tamte czasy, wykorzystującą tzw. krzywe kwadratowe zamiast trójkątnych, co było niezgodne z rozwijającym się standardem Microsoftu, ówczesnego lidera, czyli standardem Direct3D. I ten błąd właśnie doprowadził firmę praktycznie do bankructwa, jak możemy w jej historii przeczytać. No i ówczesny prezes, pan Huang, musiał zwolnić większość pracowników i postawić wszystko na jedną kartę: na stworzenie kolejnego kluczowego produktu, czyli RIVA-128, która w 1997 roku stała się przełomem i uratowała NVIDIĘ. Teraz mamy rok 2013, później, gdzie jest taki mocny moment w historii NVIDII. Ona wprowadza technologię G-Sync, która synchronizuje odświeżanie monitora z renderowaniem karty graficznej. Ja pamiętam te czasy, jak to wchodziło. Pamiętam również prasę drukowaną z tamtych okresów, z tamtych czasów. I aby zaprezentować jej wartość, pan Huang publicznie zdarł kawałek taśmy z monitora, zapewne symbolizującej brak synchronizacji, i zademonstrował płynniejszy obraz. To było takie ikoniczne wystąpienie, można je sobie na YouTube jeszcze do dzisiaj znaleźć. No i chociaż NVIDIA zarabiała fortunę na grach, to Huang postawił na wizję bardziej perspektywiczną, bardziej długofalową, czyli na procesory graficzne GPU sensu stricto, które zaprojektowane były również do przetwarzania nie tylko grafiki, ale obliczeń ogólnego przeznaczenia, tak zwanych GPGPU, a konkretnie do uczenia maszynowego i sztucznej inteligencji. I tutaj zaczynamy naszą dzisiejszą analizę NVIDII jako spółki. Spółki od dnia 22 stycznia 1999 roku, bo wtedy IPO miało

miejsce na nowojorskim NASDAQ-u. A dziś jest to jedna z największych spółek na świecie, której kapitalizacja niedawno, po 29 października, przekroczyła 5 miliardów dolarów. Tuż przed Apple, które też w październiku pobiło swój rekord z wyceną 4 miliardy dolarów. No właśnie, Mateusz, czyli ta NVIDIA zaczynała od bycia w naszych pecetach, a skończyła... do bycia w naszych smartfonach? To jest duże uogólnienie? Chyba nie, no bo Data center, Data science i generalnie AI na tym stojące jest wszędzie właściwie teraz, nie?

[MATEUSZ] Tak, dokładnie, to jest to, jest w każdym, w każdym elemencie praktycznie, można by powiedzieć, w każdym elemencie naszego życia. Dlatego też no NVIDIA rozpoczynając od tych kart graficznych, przeszła poprzez data center tak naprawdę wszędzie. I teraz te karty graficzne, które kiedyś były tą główną rzeczą, którą produkowała NVIDIA, stały się około jednej dziesiątej przychodów tej firmy, jeżeli po prostu bierzemy na raporty finansowe.

[KRZYSZTOF] Że iPhone będzie jedną dziesiątą w przychodach Apple, patrząc na to, jak się tam usługi mocno rozwijają w strukturze przychodów.

[MATEUSZ] Ciekawe, czy wrócimy do tego. Kontynuujmy. - Być może tak będzie właśnie, że niedługo iPhone będzie jedynie małą częścią, jeżeli chodzi o wyniki Apple, zwłaszcza że coraz więcej się mówi o tym, że te smartfony jednak już niedługo mogą przejść do lamusa i po prostu ludzie już będą w inny sposób korzystali ze źródeł: być może jakieś okulary, w które dość mocno inna firma inwestuje, czyli Meta, być może jeszcze jakiś sposób, którego nie znamy.

[KRZYSZTOF] Chociażby przy kolejnej rewolucji, jeżeli będą nią tak zwane AI Glasses, bo to AI Glasses właśnie będzie oparte na sztucznej inteligencji, która gdzieś musi być tam w tych centrach danych przetwarzana i znowu dochodzimy trochę po sznurku do NVIDII. To jest niesamowite w tej spółce, przynajmniej dla mnie.

[MATEUSZ] Która myślę, że jeżeli chodzi o kwestie związane z technologią, z rozwojem właśnie, czy to tych AI Glasses, czy jakichś innych rzeczy, to tam będzie NVIDIA, bo jednak moce obliczeniowe praktycznie są skupione w NVIDII i NVIDIA robi takie małe kroczki, o czym pewnie jeszcze powiemy, które powodują, że trochę zamyka rynek dla konkurencji. Czy to dobrze dla nas, odbiorców? Nie wiem. A czy to dobrze dla tej firmy? Pewnie tak.

[KRZYSZTOF] Osiemdziesiąt procent całkowitych przychodów spółki generuje Data center, czyli centra danych. Jak powiedziałeś o tym, ile zajmują karty graficzne, no to warto też uzmysłowić — czytaj, słuchacze — myślę, że 80% to są rzeczy

związane z tym liczeniem, głównie z Data center związanym z AI. Powiedziała też ostatnio plan zainwestowania 100 miliardów dolarów w OpenAI, czyli tak naprawdę największego gracza w tym momencie na rynku, aby umożliwić właśnie budowę między innymi nowych centrów danych w skali porównywalnej z elektrycznymi sieciami miejskimi. Czyli to jest już tak, że my sobie możemy mówić, Mateusz, o tym, że AI jest wszędzie, ale to AI jest już tak wszechobecne, że zaczyna jemu samemu brakować miejsca. I mam tu na myśli właśnie te centra danych, z którymi i z których budową wiąże się ogrom problemów, nie? Od tych związanych z ekologią czy wodą, począwszy, skończywszy na kwestiach związanych z urbanistyką i po prostu życiem lokalnych społeczności. No, ale to jest też koszt tej rewolucji, oczywiście przemilczany przez technokratów, to jest jasne. Natomiast co do zasady, NVIDIA tych partnerstw strategicznych nawiązuje coraz więcej w ostatnich latach, chociażby też z polskim startupem Eleven Labs, znanym z syntezy głosów opartej na sztucznej inteligencji, bo w ostatnim czasie też tam mocno doinwestowane zostało Eleven Labs przez NVIDIĘ. Kurczę, no jest ona wszechobecna, a z drugiej strony tak sobie myślę, dlaczego ta spółka technologiczna jest tak wyjątkowa jeszcze z innych powodów. Być może są jakieś takie, być może Ty widzisz jakieś takie i tej historii też giełdowej, w których to AI nie odgrywa pierwszych skrzypiec, nie?

[MATEUSZ] Myślę, że tutaj takie ciekawe zawsze porównanie jest, jeżeli chodzi o NVIDIĘ i wiele innych spółek i właśnie hossę AI, że aktualnie firmom ciężko przekuć te inwestycje w hossę AI na... na zyski. To jeszcze nie jest takie oczywiste, jak wielu by się spodziewało. A NVIDIA jest firmą, która rzeczywiście zarabia na tym olbrzymie pieniądze. To są często niewyobrażalne pieniądze. I tutaj często jest to porównanie z gorączką złota, kiedy dostawcy łopat najczęściej zarabiali. Nie te osoby, które szukały tego złota, tylko dostawcy łopat. I właśnie możemy powiedzieć, że NVIDIA jest takim dostawcą łopat dla firm, i to jeszcze takim dostawcą, który ogranicza właśnie dojście innych firm, żeby sprzedawać te łopaty. I to jest bardzo mocna strona tej firmy, która generalnie robi biznes w sposób często nieoczywisty i często też powiązany z polityką. Więc tutaj wpływy są olbrzymie.

[KRZYSZTOF] Tak, to jeszcze do tej polityki. Na pewno w przypadku Apple wrócimy, chociażby w kwestii lobbingu. Ostatnio też ujawniono dane o kosztach tego lobbingu w samej Unii Europejskiej. To są ogromne pieniądze. Myślę, że z NVIDIĄ, również w kontekście choćby wspomnianej budowy centrów danych, lepiej nie jest. No i jest to oczywiście element całej tej gry. Natomiast największe udziały w NVIDII mają też takie fundusze inwestycyjne dosyć znane w świecie inwestycyjnym, jak Vanguard czy BlackRock. I tak sobie myślę, czy to jest też tak,

że NVIDIA dla szeroko rozumianego rynku, szeroko rozumianej giełdy jest takim obowiązkowym wyborem? W sensie, nie chcę powiedzieć, że bezpiecznikiem, bo oczywiście ta rewolucja AI może dojść do sufitu i pęknąć. To jest jakieś zagrożenie, o którym też coraz głośniej się słyszy, ale nie będziemy go dzisiaj... nie będziemy się w wróżbitów bawić, rzecz jasna, bo nikt tego nie wie. Natomiast zastanawiam się właśnie, czy jako spółka to nie jest też taki najbardziej lukratywny teraz port, do którego wszyscy chcą trochę zasumować i mieć jakiś procencik z tego, co się jeszcze wydarzy.

[MATEUSZ] Zgadza się, te fundusze bardzo często są skazane wręcz na NVIDIĘ, bo jeżeli mamy spółkę, która stanowi w NASDAQ-u, w jednym z ważniejszych, czy nawet nie najważniejszym indeksie technologicznym na świecie, około 14%. Drugie Apple ma właśnie 3% mniej. Jeżeli spojrzymy na największy indeks na świecie, najważniejszy indeks na świecie, S&P 500, NVIDIA ma około 8%. To jest olbrzymi wpływ. Jeżeli na przykład my w Finax propagujemy pasywne inwestowanie, to często informujemy o tym, że właśnie udział NVIDII generalnie, jeżeli byśmy inwestowali tylko w Stanach Zjednoczonych, jest bardzo duży. Bo tak jak wspomniałem, S&P 500 to jest około 8%. W Finaxie to jest około 2%, bo my też inwestujemy na wielu innych rynkach. Tak więc można by powiedzieć, że teraz rynki opierają się na NVIDII, bo to z jednej strony mamy oczywiście sytuację, w której na tych rynkach ten udział NVIDII w tych indeksach jest bardzo duży, ale z drugiej strony, jeżeli by NVIDIA zaczęła tracić na wartości, jeżeli by NVIDIA zaczęła, mówiąc kolokwialnie, nie dowozić tych wyników, no to to byłby problem nie tylko dla NVIDII, ale dla całego rynku. Tak, i tutaj też w kontekście tego, gdzie jest NVIDIA, a gdzie jest konkurencja.

[KRZYSZTOF] O tym sznycie założycielskim i tej wczesnej historii, ich choćby sięgających samej nazwy i jej znaczenia, to ten monopol NVIDII jest widoczny też w kontekście ich ekosystemu CUDA, który działa też na warstwie, nie tylko na warstwie tej sprzętowej. Chodzi o same GPU, oprogramowania i samej platformy sensu stricto. I to im daje ogromną przewagę też konkurencyjną. No bo co robi ta Platforma CUDA? Ona, w skrócie, mówiąc prostym językiem, umożliwia programistom używanie tego sprzętu, tego GPU, który oni zawsze wytwarzali, do obliczeń naukowych i właśnie z tych związanych z AI. Także tutaj mamy do czynienia z pewnym gotowym zestawem narzędzi, zadań, frameworków, rozwiązań, można by powiedzieć, dla szerokiego rynku, który NVIDIA udostępnia i oczywiście bierze z tego, za to swoje fee, ale konkurencji trochę nie widać teraz. I to też jest warte podkreślenia.

[MATEUSZ] Tak, zdecydowanie. To jest trochę na takiej zasadzie, że NVIDIA zrobiła taki system, stworzyła własny rynek, który nie daje szans wejścia konkurencji, bo z jednej strony mamy oczywiście budowanie tych data center, ale z drugiej strony też dostarczenie oprogramowania, które często nie da się przejść z oprogramowania właśnie NVIDII na jakieś inne. Więc to też dla firm może być problem. Tutaj trochę w ostatnim czasie zaskoczyła nas Alibaba. Jest inna spółka technologiczna, chińska, która stworzyła chyba pod koniec września, o ile mnie pamięć nie myli, własny chip, który ma być tak samo skuteczny jak ten chip H200 od NVIDII. I właśnie oni powiedzieli też, że poza tym, że właśnie ten chip jest tak skuteczny, to będzie też możliwość zamiany, jeżeli chodzi o pracę na jednym i drugim chipie, czyli takie przejście będzie bardziej płynne. Natomiast jak to wygląda w rzeczywistości, to do końca jeszcze nie mamy danych.

[KRZYSZTOF] Trzeba spoglądać, bo te spółki, też należące bardzo często do jednego ciała, czy do Tencent, czy właśnie wspomniana Alibaba, to są spółki, w których każda próbuje zrobić coś lepiej i zrobić to po chińsku. I oni bardzo często tworzą technologię, która wyprzedza jakby ruchy całego zachodu, można tak powiedzieć wprost, myślę. No i jak oni wszyscy kiedyś do kupy się połączą, mówiąc tak kolokwialnie, no tak, to to jako jeden taki twór z Chin może tutaj tę konkurencję faktycznie wytworzyć. To faktycznie masz rację, żeby śledzić również newsy dotyczące tego, co tu robi rynek, żeby im dorównać.

[MATEUSZ] Tak, i to bardzo istotne jest. Jeszcze to: w pierwszy weekend listopada Donald Trump nawet powiedział, że on nie wyrazi zgody na to, żeby sprzedawać Chinom te najwydajniejsze chipy od NVIDII Blackwell. I to też trochę pokazuje obawę tego, że rzeczywiście Chiny mogłyby rozwijać technologię jeszcze bardziej, no i co za tym idzie, zagrozić też w tej kwestii Stanom Zjednoczonym.

[KRZYSZTOF] Tak, no i szeroko przekładając to jeszcze na taki rynek konsumenta, być może też owemu konsumentowi, bo nie chcąc nawet snuć tutaj jakichś horrorystycznych wizji, ale no o robotach humanoidalnych mówi się bardzo dużo w ostatnim czasie ze względu na premierę sprzedawanego jednego z nich, choć oczywiście to na razie wydmuszka, bo musi być tam człowiek z tyłu, ale co do zasady ten pierwszy krok został postawiony, przynajmniej w warstwie takiego konsumenta czy marketingu skierowanego do przeciętnego konsumenta. Więc patrząc też na to, te zagrożenia zawierają zupełnie innego wymiaru, nie? Też trochę się temu dziwię, ale na pewno jestem daleki od tego, żeby mówić, że tutaj Stany działają w ochronie nas, obywateli na całym świecie, a nie własnego interesu. Nie ma się co czarować. Zresztą przechodząc właśnie do tego...

[MATEUSZ] Zgadza się.

[KRZYSZTOF] NVIDIA zaczynała jako firma hardware'owa, ale obecnie właśnie pomimo, że inwestuje w oprogramowanie... to swoje, to wspomniany swój jakby taki ekosystem, to też przechodzi bardziej w stronę modelu SaaS'owego, czyli Software as a Service i subskrypcji na to wszystko, co ma, tak? I to jest coraz bardziej realistyczna wizja i rzeczywiście może się zmienić profil nawet marżowości tej spółki w taki sposób, że oni przejdą w pewnym momencie na coś w rodzaju, nie wiem, bycia takim Netflixem, w sensie: „dobrze, możecie sobie kupić pewien pakiet naszej mocy i jakby my robimy wszystko”, w sensie bierzemy wszystko inne na siebie, nie? Wy możecie po prostu z niej korzystać i płacić nam, nie, za to, w taki maksymalnie uproszczony sposób, nie? Pytanie też, jak daleko to postąpi, nie, przejście w taki model. I dla kogo to będzie otwarte? Czy tylko dla firm, czy w pewnym stopniu też dla szerokiego rynku i, nie wiem, programisty Kowalskiego? Nie wiem, tak. Czyta się o tym coraz więcej.

[MATEUSZ] Tak, dokładnie. Ja myślę, że to się już dzieje, ponieważ musimy pamiętać też o tym, że ten model subskrypcyjny jest, daje bardziej przewidywalne przychody. Może te przychody w długim terminie będą potrzebowały pewnego okresu czasu, żeby rosnąć i żeby być na odpowiednim poziomie, ale rzeczywiście daje po pierwsze przewidywalne przychody i podniesienie marż spółki. I kiedy pomyślimy sobie o takich innych spółkach, poza Netflixem, który wymieniłeś, które też zarabiają w ten sposób, chociażby Adobe, to jest, która rzeczywiście zaczęła zarabiać znacznie więcej pieniędzy, jak przeszła na model subskrypcyjny, bo kiedyś mogliśmy sobie kupić tego Photoshopa i go mieć, a teraz musimy co miesiąc, tak dokładnie, na płycie, a teraz musimy po prostu mieć to, co miesiąc płacić im pewną opłatę subskrypcyjną. Ja myślę, że to się dzieje i dla NVIDII w długim terminie może to spowodować, że ona jeszcze bardziej uzależni użytkowników od siebie. Jeszcze bardziej. To jest pierwsza kwestia. A druga kwestia też myślę, że bardzo istotna, że to w długim terminie pozwoli nawet NVIDII zwiększyć swoje przychody, mimo że aktualnie są olbrzymie, i tak jeszcze, jeszcze bardziej zwiększy się.

[KRZYSZTOF] No i ten absurd związany z wysokością czy to wyceny samej spółki, czy jej przychodów kwartał do kwartału, czy rok do roku, jest faktycznie wysoki, a może być jeszcze wyższy, nie tylko w ich przypadku, tak jak wspomnieliśmy. No i to Apple, o którym będziemy rozmawiali w kolejnym odcinku, jest też dobrym tego przykładem, no bo dlaczego przychody z usług jakby rok do roku, tak, rosną w jakimś takim dwucyfrowym tempie i na razie nie widać szklanego sufitu, a analitycy mówią, że to jeszcze daleko, daleko do niego jest. No m.in. dlatego, że Apple, widzisz, ma ten swój ekosystem, ma też tych klientów, wyznawców, ale

ich jest już jakby, umówmy się, coraz mniej, natomiast coraz więcej jest takich, którzy po raz pierwszy wchodzi i kupują ten piękny... pierwszy swój produkt i bez względu na to, co to jest, muszą założyć sobie swoje konto Apple, Apple Account, i jak je już założą, to co do zasady mają otwartą drogę, żeby powiększać sobie ten swój krąg różnych innych sprzętów z nadgryzionym jabłkiem, i żeby to robić, no muszą kupić tego iClouda, muszą przynajmniej jakiś jeden pakiet czy tam sobie, sobie aktywować, no bo żeby mieć choćby, nie wiem, serwis do muzyki, tam serwis do VOD, który też mają teraz swój, choćby ostatni deal z Formułą 1 jest tego świetnym przykładem. Dlaczego Apple to zrobiło? No to nie po to, żeby, nie wiem, mieć Formułę 1, choć też oczywiście jest to swój, swego rodzaju prestiż, splendor, ale przede wszystkim po to, żeby tych wszystkich ludzi przyciągnąć, którzy oglądają tą Formułę 1, do swojego ekosystemu, żeby założyli te swoje Apple Account. A jak już je założą, no właśnie, to trochę są złapani w te sidła. Tak mi się wydaje.

[MATEUSZ] Zdecydowanie, to tylko potwierdzam. To też jest na takiej zasadzie, że najpierw kupimy sobie ten komputer Apple, a potem mamy iPhone'a, mamy iWatch'a i to wszystko powoduje, że jest nam ciężko wyjść z tego systemu. Apple to robi świetnie. To jest naprawdę bardzo dobry przykład. Myślę, że tutaj jeżeli chodzi nawet o uzależnienie firm przez NVIDIĘ, to trochę jest w ten sam sposób. My wam dostarczymy moce obliczeniowe, dostarczymy wam oprogramowanie, no ale potem, jeżeli będziecie chcieli nas opuścić, no to już jest tutaj większy problem. Dla firmy to powoduje bardzo duże kolejne nakłady inwestycyjne i to też po prostu, jeżeli chodzi o kwestie związane z takimi działaniami pewnego monopolisty, w sensie po prostu bycie monopolistą, to NVIDIA też jest sprawdzana, czy nie utrudnia nawet właśnie konkurencji wejścia na rynek.

[KRZYSZTOF] Polityk powiedział ostatnio takie fajne zdanie o NVIDII, które sobie tu zapisałem, żeby je przytoczyć w całości, bo myślę, że w kontekście tego, jak ona oddziałuje na rynek, doskonale pokazuje to, o czym dzisiaj mówimy. Cytując: „Powstał system, w którym każdy z graczy zależny jest od drugiego. NVIDIA inwestuje dla przykładu w OpenAI, by sprzedawać jej chipy. Oracle kupuje chipy NVIDII, by wynajmować je OpenAI. CoreWeave wynajmuje GPU od OpenAI, a NVIDIA gwarantuje wykup niewykorzystanej mocy. AMD w tle wiąże się kapitałowo z OpenAI, by uzasadnić własną wycenę giełdową. I tak dalej, i tak dalej”. No i powstaje nam sieć współzależności, którą, nie wiem, czy teraz by się, Mateusz, dało rozplątać.

[MATEUSZ] Nie, nie, nie. Myślę, że to jest już na takim poziomie, te spółki są od siebie zależne. Oczywiście to ma swoje plusy, ponieważ jak jedna z tych spółek rośnie, to inne też na tym zyskują. Ale z drugiej strony, jak jedna spółka zacznie

mieć duże problemy, to inne też mogą od tego dostać kataru. To jest dość duży problem. Normalnie, gdybyśmy nie mówili o branży AI, tylko o innych branżach i widzieli te zależności, to byśmy mogli się zastanowić, czy to nie jest oznaka pierwszych problemów. Tutaj trochę inaczej się patrzy na to, chociaż są takie głosy też, że te powiązania, ten układ, który się stworzył to już jest pierwszym sygnałem właśnie nadchodzącej bańki na rynku. A ja natomiast nie wiem tego. Prawdopodobnie nikt tego nie wie, ale wielu analityków też doszukuje się takich cech właśnie tej bańki. Każdy chciałby, z analityków to zawsze jest bardzo istotne, że każdy chciałby być pierwszym, który ogłosi, że jest bańka i rzeczywiście ta bańka się wydarzy. No i dlatego też zanim to ogłoszą, kilkakrotnie się zazwyczaj mylą. - Każdy by chciał być tym, o którym później zrobi się film, nie? - Tak, dokładnie. Michael Burry to jednak jest tutaj wiadomo, znana postać, natomiast bardzo istotne jest to, że ten system naczyń połączonych bardzo, bardzo taki scentralizowany, czyli wszystko jest wokół NVIDII. Dla samej spółki NVIDIA to jest idealna sytuacja. Wszyscy są od niej zależni i to inni wielcy gracze, ponieważ nawet te inwestycje w OpenAI, to oczywiście część tych środków OpenAI będzie kupowało chipy od NVIDII. Więc na koniec wydaje się, że NVIDIA będzie tym, który będzie zarabiał. Natomiast oczywiście zobaczymy, jak przyszłość nam to rozrysuje.

[KRZYSZTOF] - Tu też warto powiedzieć, że nawet jeżeli byśmy wszyscy my, jako konsumenci usług wszelakich, próbowali rozplątać sobie tę układankę i stwierdzili, że dobrze, zrobimy coś w kontekście buntu. Będziemy teraz korzystać z tych usług, żeby wielka NVIDIA nam nie urosła i nie po prostu pieprznięła, to i tak jest to skazane na porażkę, bo skala i szerokość tych macek NVIDII jest dużo większa niż przeciętny Kowalski, nawet niż firma, w której on pracuje, bo to jest też rynek Automotive, gdzie też coraz więcej jest AI potrzebnych, nie? To jest dalej rynek AR-u, VR-u i wszelkich rodzajów rzeczy związanych z wirtualnymi światami, cyfrowymi bliźniętami, nie wiem, przewidywaniem chorób w przyszłości i lekarstw na nie i tak dalej, i tak dalej. Więc to jest też, Mateusz, przeciekawa rzecz, nie? Że taki przeciętny Kowalski czy zwykły inwestor indywidualny, nie, nawet gdyby chciał podjąć bunt, to jego bunt już niczego nie zmienia w tym momencie, w kontekście tego, gdzie ta spółka jest.

[MATEUSZ] Zgadza się, zbyt dużo potężnych graczy na świecie jest uzależnionych od NVIDII, chociażby Alphabet, czy Microsoft, czy Amazon. To są firmy, które są bardzo... które są bardzo uzależnione od NVIDII, a z drugiej strony też NVIDIA jest bardzo od nich uzależniona i tutaj się robi... My możemy stwierdzić, OK, to w takim razie ja nie korzystam z tego systemu, bo to jest system wspierany przez NVIDIĘ. Natomiast OK, ale 20 innych systemów w naszym życiu dalej będzie wspieranych

przez NVIDIĘ i gdzieś tam z tyłu, na tym zapleczu, jest NVIDIA, która po prostu robi swoje.

[KRZYSZTOF] I w kontekście geopolityki, o której wspominałeś wcześniej, między zdaniami, to jest też, myślę, że swego rodzaju mały apel ode mnie, moi drodzy, żeby się tym tematem interesować, jakkolwiek, nawet na tym podstawowym poziomie. Nie wiem, przeczytać sobie dwa raporty w miesiącu, albo tam jeden większy, tak, gdzie ten rynek wpływów w kontekście choćby łańcucha dostaw jest, jakie są zagrożenia, czy gdzie on zmierza, bo to akurat w skali życia przeciętnych Kowalskich i Smithów ma znaczenie i jest takie, no powiedziałbym o tym, że dość mocno istotne, bo jeżeli zobaczymy sobie sytuację na Tajwanie, gdzie mamy taką firmę TSMC, która produkuje właściwie większość krzemu wykorzystywanego przez Apple i przez NVIDIĘ też, czyli ich własne chipy. No i poczytamy sobie o sytuacji geopolitycznej związanej ze wspomnianym właśnie Tajwanem i tamtymi relacjami z Chinami i tak dalej, to no, to się robi ciekawie. Więc myślę, że taka... Czy ta wiedza, nawet podstawowa w obecnych czasach, winna być obecna w życiu człowieka gdzieś powiedzmy, no na pewno w okolicach trzydziestki obecnie, nie?

[MATEUSZ] Tak, tak, tak. Myślę, że taką wiedzę trzeba mieć, mimo że oczywiście jesteśmy zasypywani masą informacji każdego dnia, każdej minuty. Na przykład przy inwestycjach to ma olbrzymie znaczenie, bo jeżeli pomyślimy o tym, co się dzieje w NVIDII, jak NVIDIA jest właśnie od TSMC uzależniona, to może być to w długim horyzoncie inwestycyjnym, czy w ogóle w długim horyzoncie czasu, dość duży problem dla tej spółki. Oczywiście teraz firma skupia się na tym, żeby inwestować w rozwój współpracy z innymi producentami półprzewodników, takich chociażby jak Samsung. Czy żeby też budować różne bazy, czy możliwości produkcyjne w innych regionach, takich jak USA, czy Azja Południowo-Wschodnia. To jak najbardziej, natomiast ta spółka z Tajwanu jest tak dużym graczem, że przejście na inne współpracy byłoby bardzo, bardzo trudne. I na NVIDII też sobie zdają z tego sprawę. W Stanach Zjednoczonych zdają sobie z tego sprawę. I dlatego też jest to dość gorący temat aktualnie na świecie. My oczywiście możemy nie zwracać uwagi. Wydaje nam się, że jesteśmy daleko i nie zwracać uwagi na napięcia, które są pomiędzy Tajwanem a Chinami. Oczywiście w tym wszystkim też są Stany Zjednoczone. Natomiast napięcia są dość duże i Chiny no mówią wprost, że one w pewnym momencie przyłączą Tajwan do siebie. No, oczywiście, to przełączenie to nie będzie przyłączenie takie przyjacielskie, przynajmniej nie na to wskazuje. Ale generalnie ten Tajwan jest bardzo ważną częścią inwestowania, nawet pasywnego, jeżeli chodzi o rynki, rynki wschodzące, ale również jeżeli chodzi o rynki

światowe, bo za dużo przez te wiele, wiele lat za dużo firm uzależniło się właśnie od tego TSMC, firmy dostarczającej produkty. Między innymi NVIDII.

[KRZYSZTOF] Tak jest. I myślę sobie, że tutaj dobrze jest wspomnieć, iż właśnie inwestowanie pasywne, co już też powiedziałaś, no jest taką odpowiedzią na ten spokój ducha inwestora, który dopiero zaczyna na rynku, nie? Bo no nie wyobrażam sobie, żeby osoba młoda, wchodząca gdzieś tam z początkowym kapitałem niewysokiego rzędu, w ogóle w świat inwestowania, nawet jakby świadoma tego, że chce grać na horyzoncie długoterminowym, a właściwie to być w tym horyzoncie, bo o grze tutaj za wiele mowy nie ma, to też trzeba mieć świadomość tego, że inwestując pasywnie kupujemy całe rynki, tak? Więc jakby tutaj tak naprawdę przedstawiamy się na pełne spektrum tych współzależności i mimo tego daje to większy spokój ducha niż próba, nie mając żadnej wiedzy z zakresu inwestowania czy analizy spółek, niż próba rozplątywania tej pajęczyny, że tak powiem, indywidualnie i grania z rynkiem.

[MATEUSZ] Na początkowym poziomie. Tak, to prawda. Nawet często ludzie, którzy są już wiele, wiele lat na giełdzie, dalej nie mogą sobie poradzić z tą pajęczyną. To są bardzo duże zależności, mogą być trudne. Niektórych to może fascynować, to może być hobby, jak na przykład w moim przypadku, ale dla większości osób to może być po pierwsze mało interesujące, możemy nie mieć czasu. I śledzenie tych połączeń nie zawsze będzie powodowało po prostu, że te nasze wyniki będą lepsze. Dlatego po prostu musimy o tym pamiętać, że czasem to, zresztą te dane też nam trochę pokazują statystyki, chociażby taki raport jak SPIVA, amerykański raport mówiący nam o tym, że w długim horyzoncie inwestycyjnym, czyli mówię powyżej pięciu, dziesięciu lat, inwestowanie aktywne przegrywa z inwestowaniem pasywnym, ponieważ aktywni inwestorzy bardzo często nie są w stanie pobić tego benchmarku, jaki na przykład jest amerykański indeks S&P 500. Jeszcze bardzo istotną kwestią jest to, że nawet jeżeli my będziemy w inwestowaniu pasywnym, takim zdywersyfikowanym, my będziemy narażeni na to, że przykładowo właśnie spadek na giełdzie w Chinach, w Indiach, to być może np. wtedy giełda amerykańska bądź i giełdy europejskie będą sobie lepiej radziły. Może to oczywiście działać też w drugą stronę. Kiedy Europa będzie miała problemy, to giełda chińska będzie nam pomagała, jeżeli chodzi o wyniki. Więc ta dywersyfikacja daje nam szansę na to, że nawet jeżeli gdzieś będzie gorzej, czy to jeżeli chodzi o regiony na świecie, czy jeżeli chodzi o branżę, to inny region bądź inna branża nie będzie powodowało to tak dużych spadków. Wzrosty na innych regionalnych branżach będą powodowały po prostu takie, że weźmiemy tą średnią rynkową z całego świata.

[KRZYSZTOF] To prawda, Mateusz. Myślę, że tutaj warto przypomnieć o naszej promocji wspólnej, czyli podcastu mojego i Finaxu. Jak sobie wejdziecie na stronę finax.tech/boczemunie i otworzycie oczywiście swój portfel pierwszy inwestycyjny w Finaxie za pomocą tego landingu, to Finax zapewni wam zarządzanie bez opłat pierwszym tysiącem euro, który do Finaxa prześlecie przez rok czasu. Także myślę, że jest to całkiem, całkiem dobra, dobra oferta. Rzecz jasna przy okazji otwierania konta w Finaxie będzie można też przejść przez ankietę MiFID. To jest taka obowiązkowa ankieta, która bada wasz profil ryzyka, wasz profil inwestorski. Natomiast w przypadku onboardingu w aplikacji Finax, w ogóle w Finaxie, jest ona podana w zjadliwy sposób i też dzięki wam za to, bo to jest sztuka, zwłaszcza w Polsce, tak ubrać tę ankietę, żeby ona nie męczyła ludzi i nie przerażała. U was jest to fajnie zrobione, więc można przy okazji się bez zobowiązań, rzecz jasna, moi drodzy, dowiedzieć, jaki jest wasz profil ryzyka i ten skład portfela, który gdzieś tam mentalnie bylibyście w stanie lub byłybyście zaakceptować, aczkolwiek inwestowanie to jest też sporo emocji i o tych emocjach w grudniu sobie porozmawiam z Klaudią. Natomiast parkując gdzieś dzisiejszy temat, Mateusz, to jeszcze chciałbym Ciebie podpytać, bo jako fani, fani, bo jako fani w ogóle i fanki technologii, trafiamy bardzo często na takie raporty podsumowujące kwartalne wyniki spółek, chociażby takich jak NVIDIA albo Apple właśnie, w przypadku tego podcastu częściej pewnie, które po prostu, wiecie, kojarzą nam się jako pewnego rodzaju news w portalu technologicznym, który mówi nam tyle, że dużo tam zostało zarobionych pieniędzy. No i w sumie co dalej? W sensie, do czego nam się to może przydać? Dlaczego warto tam coś więcej podążyć i poszukać w tych raportach? Albo nie wiem, choćby pogadać z AI na ich temat, bo to też jest jakiś sposób i gdzieś tam być świadomym tego, co w nich się kryje, w Twojej opinii oczywiście. To wszystko zależy od tego, na jakim poziomie jesteśmy.

[MATEUSZ] Jak bardzo chcemy analizować te raporty. Bo z jednej strony oczywiście na podstawie raportów możemy wyciągnąć wiele takich prostych wskaźników, jak na przykład cena do zysku. To jest bardzo przyjemny w odbiorze wskaźnik, bo w prostych słowach pokazuje, ile inwestorzy są w stanie zapłacić za każdą złotówkę bądź dolar zysku, jaki firma generuje. I to jest fajny odbiór, bo łatwo nam jest powiedzieć np., że im niższy jest C/Z, tym lepiej. Np. NVIDIA aktualnie ma C/Z w okolicach 58, a jeżeli spojrzymy na Apple, to jest w okolicy 36. Więc wydawałoby się, że na podstawie tego wskaźnika lepiej jest zainwestować w Apple, bo im niższy, tym lepszy. No ale nie zawsze tak jest. W raportach finansowych spółek, które są często rozbudowane, jest wiele szczegółów, które są istotniejsze nawet niż te proste wskaźniki, o których się mówi w mediach, które są łatwo przyswajalne. A nasze

mózgi oczywiście lubią coś prosto przyswajalnego. Im coś jest prostsze, tym dla nas jest wygodniejsze. A często musimy zwracać uwagę na rzeczy, które są niedostłownie powiedziane, bądź są powiedziane w sposób taki gdzieś tam poboczny. I tutaj jeszcze nawiązując do ostatniego raportu, NVIDIA zwróciła uwagę na taką kwestię, że NVIDIA w ostatnim raporcie podała, że prawie 40% ich przychodów, jako całej firmy, stanowią dwaj klienci. Tajemniczo zostali oni podani jako klient A i B. Prawdopodobnie jednym z nich, czy być może nawet oboma z tych dwóch klientów, są Amazon, może Microsoft, może Google. I widzimy, że jest bardzo duża koncentracja, jeżeli chodzi o sprzedaż, bo jeżeli jedna z tych, czy te dwie spółki, by zdecydowały się na zmniejszenie wydatków na AI, no to by oczywiście, mówiąc wprost, oberwała NVIDIA, bo jej zyski by zaczęły spadać. I dlatego też musimy pamiętać o takich rzeczach, które nie są w tabelce powypisywane często na pierwszych stronach raportu, tylko są gdzieś ukryte. Często komentarz zarządu jest bardzo istotny, mówiący np. czy odnoszący się do oczekiwań do przyszłych zysków. A co jest bardzo istotne, bardzo często właśnie inwestorzy szukają tego, co będzie w przyszłości, a nie to, co jest już w przeszłości, bo raporty finansowe mówią oczywiście o przeszłości.

[KRZYSZTOF] To prawda. O tym przewidywaniu przyszłości zaś w ustach prezesów wielkich technokratów i Big Techów, to sobie porozmawiamy, zwłaszcza w przypadku Apple, bo ostatnie wyniki też finansowe pokazały, że Tim Cook musiał się do paru strategicznych decyzji chybionych przyznać i zrobić to zresztą, co prawda między zdaniem, ale jednakowoż w trakcie tego połączenia z inwestorami publicznie. To tak, żebyście czekali na nowy odcinek, wam tylko zapowiem, bo myślę, że jest to w kontekście premier z tego roku bardzo, bardzo istotne i tego, co będzie dalej w przypadku Apple. Ale to wszystko końcem listopada. A za dzisiaj bardzo, Mateusz, Ci dziękuję, że zabrałeś nas do tego świata NVIDII True, który trochę, jak już mówiliśmy o Netflixie w tym odcinku, przypomina świat Stranger Things, no bo tej płataniny tam jest bardzo, bardzo dużo. Także może kiedyś ktoś nakręci o NVIDII tego typu serial. Kto wie?

[MATEUSZ] Myślę, że jest do tego przestrzeń naprawdę już teraz.


[KRZYSZTOF] Bardzo dziękuję. Jeżeli Wam się podobał ten odcinek i cała seria Wam się również podoba, uważacie, że jest w jakiś sposób wartościowa, dajcie znać w dowolnym medium społecznościowym lub pisząc na kontakt@boczemunie.pl. Standardowo wszelkie linki, namiary na te formy kontaktu w opisie aktualnie słuchanego odcinka, który jednakowoż dobiegł końca. Zatem pozostaje mi na koniec tylko Was poprosić jeszcze o Wasz głos, Waszą ocenę, Waszą ilość gwiazdek na platformach streamingowych. To pozwala mi niezmiennie

w dobie rewolucji AI, która cały czas nam galopuje, walczyć z algorytmami tychże platform, które są nieubłagane.

[MATEUSZ] Bardzo dziękuję.

[KRZYSZTOF] Do następnego razu!

[MUZYKA]

Raz jeszcze, na koniec, żeby nie umknęło. Przypominam, zostaw na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#) taką liczbę  gwiazdek, jaką uznasz za stosowną.

Do usłyszenia w kolejnym odcinku, a za dziś bardzo dziękuję.

[MUZYKA CICHNIE – KONIEC ODCINKA]