

28.11.2025 r.



#423

TRANSKRYPT ODCINKA

Apple, jako spółka giełdowa od A do Z

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 Finax witam was bardzo serdecznie w kolejnym odcinku, który realizujemy wspólnie. Po co? Aby odstąpić wam nieco... nieco finansowych kulis technologicznych spółek, a dziś spółki szczególnie dla nas w tym podcaście istotnej. Tak, to ten odcinek, w którym zajmiemy się od A do Z spółką Apple. Tak jak obiecywałem przed tygodniem, będzie również o prawdopodobnym odejściu Tima Cooka i wielu innych wątkach. Zachęcam tym samym do odsłuchania, jeżeli jeszcze oczywiście tego nie zrobiliście, poprzednich dwóch odcinków w tym temacie, z tej serii realizowanej aktualnie z Finaxem: jednego z Przemkiem Barankiewiczem, który ma numer 416, a w którym to opowiedzieliśmy o całej serii szerzej, oraz tego z numerem 418, który poświęciliśmy, który poświęciliśmy NVIDIA. Przypomnę jeszcze tylko, że wszelkie

linki do osób, rzeczy i innych spraw, które w tym odcinku padną, znajdziecie w jego opisie niezmiennie, czyli pod adresem w tym przypadku boczemunie.pl/423. Tam także namiary na mój okołotechnologiczny newsletter, który wysyłam w każdą sobotę o poranku. W zamian za zapis, o ile Ci się spodoba, otrzymasz konkretną instrukcję, która pozwoli zaprzęgnąć technologie, z których aktualnie korzystasz, do pracy dla Ciebie. Nie tylko, jeżeli są to technologie Apple. To obszerny e-book, więc myślę, że warto sprawdzić, co ma w środku.

A moim i waszym gościem jest dzisiaj ponownie Mateusz Madej z Finax Polska.

Czołem, Mateusz!

[MATEUSZ] Cześć, Krzysiek, cześć wszystkim.

[KRZYSZTOF] Zanim przejdziemy do głównego bohatera dzisiejszego odcinka, czyli do Apple, to nie mogę nie zapytać, jak tam ostatnia konferencja na Narodowym? Jakież przemyślenia? Powiedz w ogóle, co to była za konferencja, bo pewnie część z moich słuchaczy może nie kojarzyć, a może za rok się wybierze.

[MATEUSZ] Tak, była to konferencja ForFin, organizowana przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych. Jest to bezpłatna konferencja i powiem szczerze, że byliśmy bardzo pozytywnie zaskoczeni tym, jak dużo osób przyszło, jakie jest zainteresowanie nawet wśród osób, które się nie interesowały do tej pory inwestycjami. Na pewno też w listopadzie w przyszłym roku ta konferencja będzie, więc zachęcam do przyścia nawet, żeby posłuchać, żeby spotkać się z innymi. Ciekawych wykładów, bardzo dużo się można dowiedzieć i naprawdę miejsce też jest fajne, więc myślę, że to jest taki, dla osób, które nawet chcą się zacząć interesować inwestycjami, obowiązkowy punkt.

[KRZYSZTOF] Tak, ja dopowiem od siebie, że właśnie jeżeli chodzi o to wydarzenie w kalendarzu różnych innych inwestycyjnych propozycji, jakie w Polsce mamy i których jest coraz więcej z roku na rok, i myślę, że że to akurat bardzo dobrze, że ta konkurencja jest, to faktycznie ta szczególnie konferencja wyróżnia się swoją prostotą. W sensie tam naprawdę nie ma fizyki kwantowej i skomplikowanych rzeczy i jeżeli właśnie jesteście na początku tej drogi budowania swojej finansowej przyszłości, lub ją budujecie, ale chcecie coś zmienić, to to jest to wydarzenie w ciągu roku, któremu chyba najbardziej warto poświęcić na tym poziomie początkowym uwagę. No bo właśnie tam nie ma, jakby z założenia tej konferencji nie ma być wymagany dyplom studiów ekonomicznych, prawda?

[MATEUSZ] Zgadza się i to jest bardzo ciekawe, bo my właśnie w Finax się staramy to robić i coraz częściej jest takie podejście w ogóle na rynku, żeby te

finanse przedstawiać jako coś bardzo prostego, coś bardzo prostego, bo naprawdę inwestowanie może być proste. Jeżeli nie będziemy kombinowali, nie będziemy szukali jakichś magicznych metod, to inwestowanie będzie proste. Na tej konferencji można się wiele rzeczy prostych dowiedzieć, które w długim horyzoncie po prostu działają i cieszy nas to, że właśnie coraz więcej firm decyduje się te finanse nie przedstawiać jako czegoś ultra trudnego, tak żeby, żeby trochę zamykać ten ślad, tylko coraz więcej firm pokazuje to w przystępny sposób, tak żeby każdy mógł się tym zająć.

[KRZYSZTOF] Tak, o to przecież w tym ma zresztą chodzić. Dobrze, Mateusz, zaczynamy od krótkiego nawiązania do naszego poprzedniego, wspólnego odcinka, czyli tego 418., który taki właśnie miał numer, a właściwie do jego bohaterki, czyli spółki NVIDIA. Ostatnio ważne... No właśnie, czy można powiedzieć, że ważne dla świata? Zaraz pozwolę Ci odpowiedzieć, wyniki finansowe i na szczęście, też zaraz powiesz dlaczego na szczęście, zaskoczyła pozytywnie nie tylko analityków, ale myślę, że przede wszystkim też inwestorów, co zresztą widać po tym, co się zadziało po ogłoszeniu tych wyników. No więc oddaję Ci głos, co tam NVIDIA osiągnęła i dlaczego to były tak, tak ważne wyniki, nie tylko dla świata inwestycji, ale, no tak jak zaryzykowałem tę tezę, dla świata ogółem.

[MATEUSZ] Powiem szczerze, zdecydowanie to jest istotne. Co kwartał jest to najistotniejsza informacja na giełdzie, jeżeli chodzi o wyniki spółek giełdowych. NVIDIA nie tylko jako firma, nie tylko jako lider tej hossy AI, ale jest postrzegana jako wskaźnik nastroju szerokiego rynku, przede wszystkim technologicznego, ale generalnie rynku, bo jeżeli by NVIDIA nie dowiozła, mówiąc kolokwialnie, tych wyników, gdyby te wyniki okazały się złe, no to nie okłamujemy się, nie tylko by branża technologiczna traciła, nie tylko spółki związane z AI, traciłaby praktycznie giełda na całym świecie. Warto o tym wspomnieć też, że NVIDIA stanowi aktualnie, chyba dane z początku listopada mówią o 8,6% całego indeksu S&P 500, więc jest to olbrzymi wpływ, no nieprawdopodobny wręcz wpływ na największy, najistotniejszy indeks na świecie. Na szczęście dla nas, po raz kolejny NVIDIA dowiozła te wyniki, znacząco pobiła oczekiwania, pobiła konsensus rynkowy. Tak więc, no, jedyne co możemy, co o czym możemy teraz powiedzieć, to jest, że jest duże szczęście. Miejmy nadzieję, że ta przyszłość też będzie bardzo dobra, że już następne wyniki, gdzie te oczekiwania ponownie rosną, bo to też jest bardzo istotne, że samo to, że NVIDIA dowiozła wyniki, to jedno, ale z drugiej strony musimy też pamiętać o tym, że te wyniki muszą być znacząco lepsze i tutaj mieliśmy przychody na poziomie 57 miliardów dolarów wcześniej. Takie oczekiwania, prognozy były niecałe 55 miliardów. No i też to, że w przyszłym,

w przyszłych kwartałach NVIDIA też spodziewa się utrzymania mocnego wzrostu przychodów. To, co warto też wspomnieć, bo z jednej strony mamy przychody, ale [z drugiej strony mamy wypowiedzi Jensena Huanga, które, które były, no nawet to było aż tak nieprawdopodobnie, euforyczne. Mówienie o to, że weszliśmy w dziewiczy okres AI i o tej, jakie jest potężne zainteresowanie Blackwellem, jak oni wręcz prawie, że nie wyrabiają z tym, żeby dostarczać te czipy, to, to jest po prostu coś nieprawdopodobnego i tym trochę żyje rynek, tym, że odpowiada aż takie dobre wyniki. Jensen Huang też nie jest przypadkową osobą, bo to jest osoba, która od początku NVIDIA zarządza tą firmą, założył ją z dwoma innymi.

[KRZYSZTOF] I ona też przeprowadziła tę spółkę, tak jak mówiliśmy w tym naszym poprzednim odcinku, przez, no naprawdę, że dwie już takie sytuacje, w którym to wszyscy wieścili, że oni się zawiną, nie? Że to jakby bankrut i no nie mają pomysłu na siebie, a jest tutaj na tym stołku do dzisiaj i wydaje mi się, że Huang to mówiąc właśnie o tym dziewiczym okresie AI także miał na myśli, oczywiście między zdaniem, choć padało to też później w pytaniach i w jego odpowiedziach, że no umówmy się panowie, drogi rynku, umówmy się, NVIDIA chcą wszyscy teraz i to o czym rozmawialiśmy wspólnie tutaj, Mateuszu, NVIDIA jest trochę wszędzie, nie? No bo to konkurencja: Microsoft, Amazon, tak, Google, Oracle, Meta, Apple. Wszystko razem do jednego worka włożywszy, to i tak tam gdzieś będzie w tym sosie NVIDIA, nie? To też jest niesamowite.

[MATEUSZ] Tak, tak. NVIDIA jest aktualnie po prostu wszędzie. I tym bardziej cieszą wypowiedzi prezesa, że to dalej będzie utrzymane. Myślę, że tak doświadczony menadżer jak Huang, który jest ponad 30 lat prezesem NVIDIA, no nie rzuca słów na wiatr. Mam taką nadzieję, że rzeczywiście te jego euforyczne wypowiedzi po prostu zostaną dowiedzione. Ale żeby nie było za kolorowo, oczywiście inwestorzy doszukali się rysów w tych wynikach. To takie trochę, wiadomo, że mówi się o tym, że NVIDIA jest bardzo napompowana, że bardzo dużo się dzieje, są bardzo duże oczekiwania. No i rzeczywiście inwestorzy wyszukali się takich rzeczy i mimo tych kosmicznych wyników są nieznaczne rysy, które często w mediach były, były wyolbrzymiane. Właśnie te rysy przez rynek. I po pierwsze, marża brutto firmy, która i tak wzrosła, nie wzrosła zgodnie z oczekiwaniami, i to jest dość istotne. Czy można powiedzieć, że byłoby to dość istotne, gdyby ta niższa niż oczekiwana marża wynikała z, z tego, że jest silna konkurencja. A my wiemy, że NVIDIA nie ma konkurencji. To jest na takiej zasadzie, że, że tutaj jest sama NVIDIA i bardziej moim zdaniem wynika to z tego, że NVIDIA znajduje się na takim etapie produkcyjnym, na którym są zwiększone wydatki, jeżeli chodzi o nowe czipy i to powoduje, że to nie

jest tak istotne, ale oczywiście jest doszukiwanie się takich problemów i musimy o tym pamiętać.

[KRZYSZTOF] Zresztą od razu zrobmy przecinek i to powiedzmy, że ta marża i tak wynosi 73,4%, tak? To niejedna firma, niejedna spółka chciałaby życzyć sobie w ogóle i marzyć o takiej marży, nie? To też warto by określić.

[MATEUSZ] Tak, tak, zdecydowanie. To są olbrzymie marże. Więc, więc no takie trochę szukanie problemu na siłę. I tą drugą rzeczą są zapasy. Tutaj może nie zagłębiając się w szczegóły, ale inwestorzy obawiają się tego, że właśnie, że zapasy znacznie wzrosły. Też jak się czyta głębsze analizy, to może się okazać, że to nie jest nic złego. Jeżeli widzimy właśnie to, co się dzieje z popytem, jeżeli chodzi o produkt NVIDII, to jakie są wypowiedzi Jensena Huanga odnośnie zamówień. I szczerze powiedziawszy, moim zdaniem w żaden sposób to nie jest problem. Po prostu firma musi mieć podzespoły, musi gromadzić te zapasy, tak żeby na czas dostarczać swoje topowe chipy, przede wszystkim oczywiście Blackwell.

[KRZYSZTOF] Tutaj też, zwłaszcza że robiąc taką dygresję jeszcze ostatnio w kontekście tego tematu, sama NVIDIA też, jasne, że spodziewa się, że ta galopująca rewolucja AI będzie jeszcze więcej potrzebowała ich produktów, ale czy ona może powiedzieć, czy Huang może powiedzieć, że wie jaka to będzie skala tak w stu procentach? Wątpię. Więc tym bardziej, kiedy to jest wszystko jeszcze takie nieprzewidywalne, ten margines no musi być solidnym buforem.

[MATEUSZ] Zgadza się, więc myślę, że to jest bardziej szykowanie się na ten zwiększony popyt niż zaleganie towaru na półkach w magazynach. Więc to jest bardzo istotne. Oczywiście też bardzo tutaj optymistycznie mówimy o NVIDII, ale musimy też pamiętać o tym, że NVIDIA jest bardzo wysoko wyceniana. Ten taki popularny, prosty wskaźnik C/Z, czyli cena do zysku to ponad 55. Jest to dość wysoko. Natomiast po prostu przy takiej spółce, przy takich wycenach, każdy problem będzie wyolbrzymiany i może powodować spadek nastrojów. I też widzieliśmy na początku...

[KRZYSZTOF] Tu było pytanie bezpośrednio do Huanga o bańkę, nie?

[MATEUSZ] Więc on wprost powiedział, tak, na tych wynikach, że on w przypadku swojej firmy, to chyba jest nawet dosłowny cytat, o bańce nie widzi żadnych, żadnych prognozyk, no nie, które by na nią miały wskazywać, ale oczywiście po przecinku dodając, że rynek bywa nieprzewidywalny, no co zresztą jest zgodne z prawdą. Tak, tak, reakcja początkowa na już sesji giełdowej następnego dnia w Stanach Zjednoczonych była bardzo pozytywną, a potem plus cztery procent.

Natomiast skończyło się na lekkich minusach. Trochę właśnie rynek tak jakby, ostatni sentyment na rynku generalnie jest trochę słabszy i z tego też to wynika.

Ja się tylko obawiam tego, co będzie, jak w pewnym momencie NVIDIA tych wyników nie dowiedzie, prawda? Czyli jak będzie sytuacja, w której będą oczekiwania rynkowe, po czym, po czym nie zostaną one spełnione, to myślę, że wtedy może się no dużo wydarzyć na rynku, ale miejmy nadzieję, że jak najdłużej tak, tak. I to nie tylko na tej spółce, myślę, że to wtedy wiele innych spółek rykoszetem może dostać.

[KRZYSZTOF] No dobra, to jak już o innych spółkach sam wspomniałeś, to płynnie przejdźmy do głównego tematu tego odcinka, czyli do drogiego Apple'a, który jednakowoż, a właściwie którego jednakowoż omówienie zaczynamy znowu od zaproszenia tutaj bohatera trzeciego planu, chciałoby się powiedzieć, czyli tym razem nie NVIDII, ale spółki Google, a właściwie to Alphabet. Dlaczego? Myślę, że dobrze jest od tego zacząć, bo po pierwsze mamy dwie takie wiadomości, które gruchnęły w świecie finansowym w ostatnim czasie i nawet dotarły do takich osób, które gdzieś tam są na poziomie powiedzmy sobie początkującym, może nie, ale średnio zaawansowanym już na pewno. Pierwsza z nich to jest ostatni list Warrena Buffetta, oczywiście, tak, w którym Buffett fenomenalnie opisuje też takie jakby jego fundamenty, nie tylko Berkshire Hathaway, ale jakby jego sposobu patrzenia na życie, myślę, że to nie jest uogólnienie. I jeżeli tak to ujmę, na swój wehikuł inwestycyjny, oczywiście. No i też po tym, że w opublikowanym liście gruchnęła też informacja, że wspomniany właśnie wehikuł Berkshire zakupił sobie duży pakiet akcji Google'a. I trochę mieliśmy sytuację typu odbicie lustrzane sprzed wielu, wielu lat, kiedy to właśnie Buffett kupował Apple jako, jakby go wszyscy mieli kupionego, nie? I się rynek drapał w głowę, dlaczego dopiero wtedy. No to teraz się okazuje, że jest podobna reakcja. A drugi news, i już Ci oddaję głos, łączący się trochę z tym pierwszym, to jest fakt, że Apple właśnie, o którym będziemy dzisiaj szeroko mówić, połączyło siły z Google'm wspomnianym, tak, tej spółki Alphabet należy oczywiście. No i jako ma to być odpowiedź na nową Siri, czyli Siri 2.0, którą zobaczymy rzekomo wiosną wraz z debiutem systemu w wersjach 26.4, przynajmniej według aktualnych deklaracji Apple, no to tak naprawdę będzie Siri zasilana modelem Gemini 3. I no niesamowite, sytuacja, prawda? I tym otwieram naszą dzisiejszą dyskusję.

[MATEUSZ] Tak, dokładnie. Tutaj decyzja Berkshire o tym, żeby wejść właśnie w Google na tym etapie pod kątem AI jest dość zaskakująca. Warto wspomnieć też o tym, że to jest bardzo duży zakup, to jest ponad cztery miliardy dolarów. Google jest, czy Alphabet, tutaj może na zamienienie nie będę używał tej nazwy, jak

wszyscy. Alphabet wskoczył na dziesiąte miejsce największych pozycji akcyjnych w portfelu Berkshire. To jest, to jest bardzo dużo. Tutaj też dzisiejszy bohater, czyli Apple, stanowi 23 procent. Jest to największa pozycja. I właśnie tak jak wspominałeś, wielu analityków przypomina o tym, że kiedyś Berkshire skupowało Apple, kiedy, kiedy wielu mówiło, że to już jest zdecydowanie za późno. No dzisiaj już wiemy, jak to wygląda. Dzisiaj Berkshire skupuje Google. Też to jest ciekawa historia, ponieważ wielu, jeszcze niedawno, wiele osób, wielu analityków twierdziło, że Google jest największym przegranym w hossie AI i że to jest firma, która niedługo wręcz upadnie, bo nikt nie będzie wykorzystywał wyszukiwarki Google, wszystko się będzie działo w Chacie GPT. Okazało się, że wielu z nas zapomniało o tym, że Google ma potężne bazy do szkolenia swojego modelu AI. No i Gemini dzisiaj już wyrasta naprawdę na jednego z liderów, jeżeli chodzi o modele językowe. Dlaczego teraz właśnie Buffett się zdecydował, może Buffett/Berkshire bardziej, bo Buffett to już tam trochę jest w cieniu, powoli, tak, powoli odchodzi. Ale Berkshire zdecydowało się kupić Google, to ciężko powiedzieć. No ewidentnie wierzą, że ta spółka będzie rosła, to na pewno. Ale właśnie Buffett i Munger, czyli jego pomocnik, już w 2017 roku na zgromadzeniu, takim corocznym zgromadzeniu Berkshire mówili, że Google to jest fantastyczny biznes, że żałują tego, że nie kupili go wcześniej i teraz po ośmiu latach, kiedy wtedy to było ok. 40-50 dolarów, może po ośmiu latach, kiedy te akcje są wielokrotnie wyżej wyceniane, myślę, że mogą bardziej żałować, natomiast ja wiem, analiza wsteczna zawsze skuteczna. Teraz Berkshire zdecydowało się na zakup akcji tej spółki. No i tym bardziej trochę potwierdzenie tego jest ta druga informacja, że Google może się świetnie rozbijać, czyli ta informacja o tym, że Apple łączy siły z Google, a bardziej, że Apple będzie płaciło miliard dolarów rocznie Google za, za właśnie Gemini 3, o ile dobrze pamiętam.

[KRZYSZTOF] Tak, dobrze pamiętasz. No i teraz żeby tutaj od razu doprecyzować, to nie będzie tak, że jakby Siri odpali Gemini w tych naszych przyszłych systemach. To jest wprost powiedziane przy tym dealu, przy tej transakcji, że Apple będzie ten miliard dolarów rocznie płaciło niejako tylko za licencję LLM'a właśnie tego, a nie innego, tej, a nie innej firmie zewnętrznej, natomiast on będzie całkowicie dostosowany do ekosystemu Apple, czyli jakby tam, ja bardzo wątpię, że w tym dealu jest zapisane, że to będzie *powered by Gemini*, gdziekolwiek to się pojawi, to będzie niewidoczne, w sensie to będzie nowa Siri. Marketingowy front tej komunikacji będzie taki, że w końcu szanowne Apple się ogarnęło i dowiozło nie tylko swoje Apple Intelligence, gdzie na pewno, jestem przekonany, też Gemini będzie obecne, ale przede wszystkim tą Siri, która no już nie jest po prostu głupia,

tak? Mówiąc zupełnie wprost. Natomiast to będzie rozwiązanie customowe, szyte na miarę, na miarę Apple. To żeby tak od razu dopowiedzieć. I to też nie jest pierwszy romans Apple z Google'm. Wiesz, z drugą strony też to działa już, przecież od dekad Google płaci Apple'owi, żeby być tą domyślną wyszukiwarką w ich ekosystemie. I to zdaje się, że tam 20 miliardów dolarów chyba grubo, nie?

[MATEUSZ] Dokładnie. Tak, to jest współpraca. Widać, że potrzebna obu firmom. Apple trochę stara się wręcz ukrywać to, że ta współpraca jest. Tam dopiero parę osób się doszukało tego, że to będzie na podstawie Gemini, natomiast to nie będzie, tak jak wspominałeś, to nie będzie taka oficjalna informacja podawana. Patrzcie, współpracujemy z Google'm, mamy teraz Siri, jest rzeczywiście znacznie, znacznie inteligentniejsza. Natomiast musimy też pamiętać o tym, że wszyscy i tak czekają, że może Apple nas zaskoczy, bo jednak w tym temacie AI wygląda to na ten moment to jakby Apple trochę odpuściło temat własnego modelu językowego, tworzenia, jakby wzmacniania swoich produktów, przede wszystkim oczywiście iPhone'ów jakimś modelem językowym, co trochę pozostawia taki niedostatek, jeżeli chodzi o tak dużą spółkę. Natomiast, no, może nas czymś zaskoczy. Może Apple po prostu uznało, że okej, teraz trochę odpuścimy, wykorzystamy model Google'a, natomiast będziemy pracowali nad swoim i jak my wypuścimy nasz, to będzie przynajmniej tak dobry jak Gemini. Generalnie patrząc na akcje Apple, to też tak jakoś spółce nie przeszkadza, bo od kwietniowego dołka akcje wzrosły około 60%, więc myślę, że rynek, akcjonariusze nie widzą aż tak dużego problemu w tym, że Apple no tych, tego swojego modelu językowego nie dowiozło.

[KRZYSZTOF] Jest już chyba trochę za tym pierwszym kamieniem milowym całej tej nowej rewolucji i nowego świata, który mamy aktualnie dookoła siebie mówić, bo co tu mam na myśli mówiąc ten kamień milowy? No to była taka jakby sytuacja, gdzie każdy musiał się... Ja nie potrafię, wiesz, podać konkretnego czasu jakby w historii, ale to się niedawno relatywnie wydarzyło. Może rok temu, może to nie jest przesada, gdybym tak zaryzykował i postawił tezę. Ale chodzi mi o moment, w którym już każdy, nawet każdy z tych wielkich graczy, jak spojrzął na swojego smartfona, to i tak próbą, metodą prób i błędów miał tam zainstalowanych wszystkich czołowych asystentów i czołowe LLM-y, od Perplexity, przez Cluda, OpenAI, ChataGPT, Gemini itd., itd., bo nikt jeszcze nie wiedział, kto tym liderem będzie. No więc, wiesz, my trochę aktualnie nauczyliśmy się żyć w takim świecie, że ta rewolucja AI jest, ale ona polega na skakaniu. Tutaj Perplexity jest lepsza, np. do zastosowań naukowych, Gemini nie zbeszta Cię tak jak to robi ChatGPT, i powiedzmy tak kolokwialnie, i tak dalej, i tak dalej. Więc myśmy to zaakceptowali jako rzeczywistość aktualnie obowiązującą. No więc też mnie trochę nie dziwi to,

że rynek nie spanikował, no bo jaka była alternatywa? W sensie, no co to Apple miało zrobić? Apple miało powiedzieć, że my pracujemy i wypracujemy, ale no nie wiemy kiedy. No na litość, żadna spółka, a już na pewno Apple takiego komunikatu by nie wypuściła, więc z braku laku lepiej, że w tę stronę, bo faktycznie Gemini zbiera świetne recenzje, a to co się dzieje za kulisami, to mi się wydaje, że żaden tam, wiesz, gość, który ma dostęp do przecieków z wewnątrz firmy, do końca nie wie, bo myślę, że o tym wie taki, wiesz, BORT, czyli trzy najbliższe osoby Cooka, zresztą do Cooka zaraz powiem.

[MATEUSZ] Tak, to prawda. To jest na takiej zasadzie, że z reguły Apple, no wiemy jak oni trzymają nawet nowe iPhone'y, często w tajemnicy starają się przynajmniej trzymać, więc myślę, że tego nie wiadomo. Nie możemy wiedzieć, czy, czy są jakieś prace, czy po prostu stwierdzili: lepiej bazujemy na czymś innym, a my się zajmujemy, zajmujemy tym, w czym jesteśmy najlepsi. Ale, ale też nawiązując jeszcze do tych danych, czy baz danych, które ma Google, to Apple też ma ogromne bazy danych, zwłaszcza o Amerykanach, gdzie jest to bardzo istotny produkt, produkty w ogóle Apple'a są. Więc myślę, że tutaj Apple byłby w stanie po prostu stworzyć taki potężny model, ale może nie odczuwają na ten moment...

[KRZYSZTOF] Tu jeszcze jeden wątek, Mateusz, ważny, który myślę, że należałoby wyciągnąć, a mianowicie Unia. Apple ma gdzieś za plecami oddech Unii Europejskiej i między innymi przez tenże organ regulacyjny już teraz w tym roku, w ostatnim kwartale, w ostatnim wydaniu ich aktualizacji takiej większej, czyli tam chyba to będzie 26.5%, o ile dobrze pamiętam. Dwa, tak. To będzie możliwość ustawienia sobie, który asystent jest dla, w cudzysłowie, "Apple Intelligence" domyślnym, czyli już nie tylko OpenAI, ale będzie można na przykład jako voice wybrać już Gemini, nie? I teraz i tak by musieli to zrobić. No więc jakby tak jak mówię, żyjemy w takim świecie, gdzie jeszcze mamy regulatora potężnej części świata, który i tak by ich do tego *forcem* zmusił. No więc, trochę w interesie Apple nie było już przeciąganie tej nutki pod tytułem "my pracujemy, my zrobimy po prostu taką rewolucję, że świat się po prostu ugnie w kolanach przed nami", bo nie zrobili do tej pory i wiadomo, jaka jest ogólna opinia świata i zwłaszcza na ten temat. No i jeszcze to o czym powiedziałaś w kontekście tej innowacyjności, to co Apple umie robić od lat, to jest branie nie swoich rozwiązań, które są dobre i wiodące i opakowywanie ich już w swój ekosystem produktów i usług w taki sposób, jakiego nikt inny nie mógłby użyć, bo nie ma po prostu takiego medycznego ekosystemu. I myślę też, że w kontekście nadziei na przyszłość, na ten jeden fakt, który faktycznie dla Apple innowacyjność i taki papier lakmusowy stanowi, warto tu czujnie zwracać uwagę, bo już gdzieś w przeciekach się mówi, że np. dane

o zdrowiu użytkowników... Tu przypomnę dygresję, robiąc kolejną, że Apple Watch jest najpopularniejszym zegarkiem, ogólnie zegarkiem, wliczając w to zegarki mechaniczne, w historii świata, tak? No więc już z samego tego wolumenu danych medycznych o użytkownikach (po anonimizacji ich danych oczywiście), ale to nie ma żadnego znaczenia, bo dana jest dana, już jest tak potężna siła, z którego nie ma żadna inna firma, nie? To tak tylko dopowiadając.

[MATEUSZ] Tak, zgadza się. A myślisz, Krzysiek, że Siri będzie po polsku od wiosny przyszłego roku?

[KRZYSZTOF] Wydaje mi się, że jeżeli Apple ma to zrobić na zasadzie takiej, że chcemy się pozbyć problemu, który nie tylko z Polski, z innych krajów również, po prostu się przelewa, jak się wejdzie na tamtejsze portale piszące o Apple wzdłuż i wszerz, czyli: gdzie jest nasza rodzima, w naszym rodzimym języku, asyistentka, no nie? To jeżeli oni będą chcieli ten problem załatać, po prostu, żeby sobie zdjąć tego strupa też sprzedażowego, marketingowego z głowy, to jeżeli nie zrobią tego wtedy, to ja już nie będę w stanie wskazać, jakimi tam kryteriami się ktoś kieruje, bo kwestia prywatności już nie jest tematem tutaj, nie? Google'a za ten miliard dolarów dostaną rocznie, jest wystarczające, jeżeli chodzi o kręgosłup, na którym mogą budować, żeby całą narrację i troskę Apple o bezpieczeństwo i prywatność użytkowników, włącznie z rozmawianiem, jakby z asystentem głosowym, w dowolnym języku, zaadresować i zabezpieczyć, nie? Ja myślę, że tak, a jak nie, to ja się będę drapał w głowę po prostu, nie wiem jak długo i chyba nie wymyślę, jaka tam jest logika, bo to jest nielogiczne moim zdaniem.

[MATEUSZ] No tak, miejmy nadzieję, że to się zmieni w końcu, w ciągu kilku lat.

[KRZYSZTOF] Bo to, wiesz, nie jest tylko Siri, nie? Całe to, w cudzysłowie znowu, Apple Intelligence, czyli podsumowywanie maili, streszczanie artykułów w ramach np. MacOS, a tak wszystko to, co jest zaszyte w systemie, nie teraz działa tylko po angielsku, nie? Więc jakby tu nie chodzi tylko o Siri, tu chodzi w ogóle o tę warstwę usług wszelakich, których nie ma w innych krajach, bo nie ma obsługi np. języka. Pierwszy przykład z brzegu to są głośniki HomePod, nie? Na przykład nowej wersji głośników HomePod na wiosnę, bo skoro będzie można tam włożyć szybszy procesor, szybsze SOC, to będzie tam można włożyć najnowszy system z obsługą Gemini, nie? Więc jaki jest argument, żeby ich nie było? Rozumiesz, nie? To jest dużo...

[MATEUSZ] Większy procesor. Tak, zgadzam się. To może być bardziej dostosowane i teraz będzie to prościej zrobić, znacznie prościej niż Gemini od Google'a i miejmy nadzieję, że to się wydarzy.

[KRZYSZTOF] Zwłaszcza, że ten zysk też jest gdzieś tam przez Tima Cooka na pewno kalkulowany, bo wyobrażam sobie, że otwierając się na gamę innych produktów niedostępnych z powodu, o którym powiedziałem przed chwilą, na wielu rynkach na świecie, no można łatwo wyliczyć, że generalnie jakaś sprzedaż powinna większa być, skoro ich tam nie ma, a by były. Tak na chłopski rozum.

[MATEUSZ] To tak mi się wydaje.

[KRZYSZTOF] Zdecydowanie. Dobra, to na czym zarabia dzisiaj Apple? Otwórzmy sobie ostatnie wyniki finansowe za czwarty kwartał fiskalny roku obecnego 2025. Przypominam, że mamy tutaj rozjazd. Tak jakby on jeszcze nie obejmuje nam okresu sprzedaży świątecznej, bo już się zakończył. Te wyniki dotyczące i tak dalej, będą już wchodziły w wyniki finansowe po pierwszym kwartale roku przyszłego, które będą końcem stycznia, o ile dobrze pamiętam, tak. No, no to jak się zobaczy na tę strukturę przychodów, taki piękny wykres nam tutaj przygotowałem. Zresztą wy go znacie, bo na każdym technologicznym polskim i nie polskim portalu zawsze po ogłoszeniu wyników finansowych jest.

[MATEUSZ] Największy wycinek tego, tego koła to jest jakby iPhone, nie? No i stąd się biorą nagłówki typu Apple sprzedało więcej, mniej iPhone'ów, koniec omówienia wyników finansowych, nie? A tu zupełnie niedostępność jest najważniejsza. Tak, zdecydowanie, bo to jest na takiej zasadzie, że oczywiście promocja iPhone'a czy wypuszczenie nowego iPhone'a, to jest zawsze bardzo duże wydarzenie w tej firmie i też bardzo istotne wydarzenie dla całego rynku. Dlatego też potem jak są pierwsze raporty o sprzedaży, że w ciągu tygodnia sprzedało się tyle, w ciągu miesiąca sprzedało się tyle iPhone'ów i też się, doszukiwanie się tutaj jakichś problemów, tak jak też było z iPhone'em 17, to wynika z tego, że prawie 50 czy tam nieco, ale 48% to jest właśnie iPhone. Natomiast jeżeli chodzi o Apple, to tutaj bardzo warto, ważne, żeby wspomnieć o tym, że nawet w przeciwieństwie do wcześniej wspomnianej NVIDIA, Apple jest, Apple jest bardzo dobrze zdywersyfikowaną spółką, bo NVIDIA to ma, jest 90%, to jest data center, czyli tak naprawdę jakby ta część biznesu im się nie udała, to byśmy wrócili do NVIDIA sprzed paru lat, sprzedającej karty graficzne. Myślę, że to nie powinno przynajmniej mieć miejsca. Natomiast Apple jest zdywersyfikowanym biznesem i to naprawdę jest bardzo duża siła tej firmy. Bo nie tylko chodzi o iPhone'y, ale jeżeli sprawdzimy inne tematy, to na przykład mamy też kwestie związane z, z usługami i to jest naprawdę bardzo istotne, bo oczywiście mamy App Store, gdzie Apple pobiera opłatę od gier, czyli to jest około, czyli gier i aplikacje, oczywiście, jest to około 30%. Generalnie wydaje się, że to bardzo dużo. Zresztą swego czasu to była kość niezgody pomiędzy właśnie Apple a Epic Games. No właśnie, tak, tak, tak, dokładnie. Natomiast no to

jest dość dużo. Poza tym mamy oczywiście jakiś Apple TV, Apple Music, Apple Arcade i wiele różnych usług, które dostarcza ta firma, ta firma i co bardzo istotne, ta część bardzo dynamicznie rośnie i naprawdę nie zdziwię się, jak te usługi niedługo, za parę lat, to będzie znacznie, znacznie większa część. Aktualnie to jest 28% około. Ależ to będzie większa, znacznie większa część niż to, co jest teraz i Apple robi to po prostu dobrze i ta dywersyfikacja powoduje, że nawet jeszcze raz wracając do tej NVIDII, to wydaje mi się, że tak, to Apple może być przez tą dywersyfikację postrzegana jako lepsza firma. Wynika to po prostu z tego powodu, że, że nawet jeżeli jakiś segment nie pójdzie po ich myśli, to inny segment to nadrobi. Oczywiście mamy potem Maki, które stanowią 8,5%, iPady niecałe 7% i inne.

[KRZYSZTOF] AirPods, Apple Watche tutaj najwięcej i jakieś tam Apple TV, to już absolutny margines, ale głównie Apple Watche i AirPods. Najpopularniejsze słuchawki świata i zegarek.

[MATEUSZ] W jednym. Dokładnie, więc jest to naprawdę bardzo ciekawa spółka i widać, że biznes budowany przez wiele, wiele lat. No i też def Apple, czyli marka. Sama ta marka jest bardzo, bardzo dużo warta.

[KRZYSZTOF] Tutaj jeszcze to powiem na pewno od siebie w kontekście tych usług, że tam oprócz tego co wymienił Mateusz, czyli no wszystkich usług, które kojarzymy *in front* z naszych telefonów lub z przekazu marketingowego, no to tam jeszcze się wlicza takie rzeczy, które trochę *forcem* musimy i tak kupić, nie? Chociażby iCloud, tak? Nadal mamy 2025 rok i śmiesznie mało dostajemy za darmo tego iClouda, więc każdy, co do zasady, jak już to Apple ID założy i kupi sobie jakieś urządzenie, a już na pewno jak kupi sobie iPhone'a, to i tak na te zdjęcia w chmurze, żeby sobie nie zajmować swojego cennego miejsca, to też jest rozwiązanie uszyte przez Apple'a, będzie chciał te zdjęcia wypychać do chmury, tak, i trzymać tylko podglądy w galerii na telefonie. No to tę chmurę jeszcze musi posiadać, nie? Większą niż to, co dają za darmo, więc już kupi tego iClouda. Potem dokupi pewnie większą wersję, a potem kupi Apple One, tak? W którym jeszcze w jednym abonamencie miesięcznym będzie miał nie tylko tego iClouda i to powiedzmy 2 TB dla całej rodziny, bo to też jest ważne, że będzie mógł to udostępnić innym, ale tak samo innym udostępnić całą paczkę innych usług, które w tej subskrypcji Apple One dostanie. Wszystkich tych, które wymienił Mateusz, plus tam jeszcze na rynkach, na których jest dostępne Apple News, Apple Fitness Plus, z którym można trenować, tak. I tu jeszcze jest cały szereg innych. Do tego jeszcze jest sprytnie wymyślony mechanizm pogwarancyjnej jakby gwarancji rozszerzonej, czyli AppleCare i AppleCare+ też. Oczywiście w Polsce część

dostępna, a na świecie jest na przykład, co kraj, gdzie są. Stany są takim przykładem, gdzie jest ogromny wolumen klientów, czy UK i obie te subskrypcje są dostępne. Na przykład jak Ci się zbije raz czy dwa razy w roku w iPhone ekranik, to oni Ci w ramach AppleCare+ wymienią to powiedzmy, za darmo powiedzmy, nie, za oczywiście opłatę roczną czy tam opłatę miesięczną. Do tego cały program Trade-In, który oni mają kapitalnie rozwinięty, także w Polsce za pomocą swoich, sieci swoich partnerów, tak, czyli, czyli dystrybutorów Apple, tak, że oddajesz im oczywiście stare urządzenie w rozliczeniu, taniej kupujesz nowe i jakby mamy tę ekonomię obiegu, cyrkulację w obiegu zamkniętym. To jest też znowu związane z optymalizacją linii produkcyjnych, gdzie się okazuje, że z jednego telefonu można, nie wiem, 15 czy tam więcej złożyć innych telefonów nowych z odzysku części. To jest naprawdę tak powiązany twór, że o ile NVIDIA robiąc jedną rzecz, umówmy się, jest obecna wszędzie teraz, bo akurat to jest, to zagrało, jak się świat zmienił na świat związany z AI, to o tyle Apple w ramach swoich wewnętrznych struktur to już jest taki pająk, że no chylę czoła przed kimś, kto to rozumie tak naprawdę w 100% i jest w stanie to wyłuskać i te zależności pokazać w jakiejś analizie, no bo, bo to jest super skomplikowane.

[MATEUSZ] Tak, to prawda. Jeszcze tutaj jedną rzecz bym dodał, że Apple jest świetną firmą, która tak trochę psychologicznie moim zdaniem działa, że jeżeli mamy jeden produkt, to już myślimy, żeby kupić następny. Czyli mamy, mamy telefon, tego iPhone'a. Pewnie większość osób zaczyna od iPhone'a. O tym, żeby być w tej chmurze, żeby te wszystkie urządzenia mieć połączone. To ktoś kupi MacBooka, ktoś kupi Apple Watcha i tak dalej, i tak dalej. I myślę, że Apple jest przykładem dla innych firm w tym temacie i to działa. To po prostu samo się nakręca.

[KRZYSZTOF] No i tutaj też widzisz, nie zależy chociażby deal z Formułą 1 ostatni, nie? I im nie zależy tak naprawdę tylko i wyłącznie na tym, żeby za tę Formułę 1 i dostęp do niej brać pieniądze. Bo oni wprost powiedzieli, że tam spora część wyścigów będzie w ogóle za darmo, bez żadnej subskrypcji na Apple TV dostępna. Ja już pomijam, że cała Formuła 1 będzie dostępna w subskrypcji najtańszej, która naprawdę jest ułamkiem tego, co do tej pory ludzie musieli w Stanach płacić, bo oczywiście na razie tylko o Stanach mówimy, płacić F1TV za dostęp do ich oficjalnej aplikacji i tego samego, nie? No, więc Apple nie tyle na tym zależy. Im zależy na tym, żeby ktoś przyszedł i założył sobie to magiczne Apple ID, nawet jak tam nic, za nic nie będzie płacił, ale już sobie konto założył i teraz jak sobie kupi cokolwiek, niech to będzie zegarek, niech to będą, kurcze, nie wiem, słuchawki, iPad na start, cokolwiek, to to co Ty powiedziałaś, nie? To już jest, bo ma konto Apple Account,

tak, bo teraz to się właśnie nazywa Apple Account, nie Apple ID, to pomyliłem. No w każdym razie ma to konto Apple i już jest jakby osadzony w tym ekosystemie. Teraz już cokolwiek kupi, to po prostu mu się dokleji do jego konta Apple, tak, i jakby jest, jest już u nich, nie? To jest klucz i na tym najbardziej Apple zależy, we wszystkich ich działaniach, zwłaszcza marketingu, nie?

[MATEUSZ] Zgadza się.

[KRZYSZTOF] Co jeszcze, Mateusz, jest takim wyróżnikiem jakby Apple oprócz wspomnianej dywersyfikacji i usług, które co roku rekord biją? W kontekście np. relacji z inwestorami, czy ty tutaj masz jakąś wiedzę, albo coś tutaj np. wyróżnia Apple na tle innych spółek?

[MATEUSZ] Ja myślę, że to co jest najistotniejsze, to jest to, jak wielką spółką jest Apple, prawda? Bo jeszcze niedawno to była największa spółka na świecie, teraz zajmuje drugie miejsce. Tylko że Apple wśród tych największych spółek jest od dawna. NVIDIA jest od niedawna i to jest ta różnica. No jest to jednak spółka stabilniejsza. Dane z początku listopada pokazują nam, że Apple w indeksie S&P 500 stanowi 6,8%, a co jest istotne, zyski wśród zysków spółek z tego indeksu stanowią 5,2%, czyli tu nie jest taka duża różnica. Natomiast jeżeli sobie spojrzymy właśnie na NVIDIĘ, do której ponownie wracamy, to stanowi ona 8,6% indeksu S&P 500, jeżeli chodzi o kapitalizację, a jedynie 4%, jeżeli chodzi o zyski. Czyli tutaj już mamy, w przypadku NVIDII mamy trochę kupowanie przyszłości, bo jednak te zyski stanowią mniejszą część S&P 500 niż, niż kapitalizacja tej spółki. No i tak jak wspomniałem, Apple jest jednak postrzegany jako stabilny biznes. I właśnie te elementy powodują, że poza tym, że Apple jest właśnie postrzegany jako firma, która już od wielu, wielu lat ma ugruntowaną pozycję na firmę na rynku, to jest to też biznes bardzo innowacyjny i długoterminowo atrakcyjny. Myślę, że duża część amerykańskich emerytur jest właśnie, w dużej części właśnie w tej spółce.

[KRZYSZTOF] Na pewno. Wydaje mi się, że jeszcze jedna rzecz tutaj tak gdzieś, przynajmniej moim okiem się wybija, a znam tę firmę już dwadzieścia lat i wydaje mi się, że zawsze tutaj też była taka zgoda rynku na to, że Apple może popełnić błąd. I to nie jest częsta akceptacja ze strony właśnie, czy tego grona inwestorów, czy ogólnie analityków, jeżeli chodzi o tak wielką spółkę i to jeszcze lidera, jeżeli chodzi o technologię, tutaj, taką konsumencką. No bo tych błędów Apple popełnia. Raz na dekadę jakiś większy *fuck up* się zdarzy i to nigdy nie są, wiesz, takie wahania, żeby... Oczywiście, wiesz, no, artykułów typu "Apple się kończy" to co roku się produkuje tyle, że można by książki wydawać, nie? Żaden się jeszcze nie sprawdził,

aczkolwiek nigdy nie mów nigdy. Co do zasady, to zaufanie właśnie, że okej, nawet jeżeli popełnią gdzieś błąd, coś tam, wiesz, nie wyjdzie, jest ogromne, nie?

[MATEUSZ] Tak, to jest coś, na co się, takie firmy pracują latami. To jest, to nie jest przypadek, bo nawet wiedzą, że takie firmy jak Apple, jak popełnią taki błąd, to następny produkt będzie jeszcze lepszy, bo wyciągną wnioski. Z Amazonem, kiedy Amazon próbował zrobić swój telefon i oczywiście okazało się to totalną klapą, a Jeff Bezos powiedział, że okej, ale my pracujemy nad wieloma też innymi problemami, jakimiś rozwiązaniami, które będą większą klapą niż ten telefon. Ale i tak ludzie ufają tej firmie, bo to już jest tak ugruntowana pozycja na rynku.

[KRZYSZTOF] Jego też oczywiście można od Trade-In tutaj omówić, natomiast czytniki e-booków, ja wiem, że jest tam jakiś Pocket i różne inne, ale umówmy się, to już jest synonim. Kindle jest czytnikiem e-booków, tak jak dla Amerykanów iPhone jest telefonem i akurat to jest fakt. Więc no. Dobrze. Powiedz mi jeszcze, jeżeli chodzi o ostatnie plotki dotyczące Tima Cooka, bo pewnie słyszałeś, i plotki dotyczące plotek o plotkach i tak dalej, i tak dalej, bo to się już zrobił cały łańcuszek nam tutaj, Mateusz. Streszczając całą sprawę, Financial Times, a właściwie to cztery osoby, wysmarowały artykuł, w którym rzekomo twierdzą, że wiedzą, iż Cook ma ustąpić w pierwszym kwartale przyszłego roku. Kilka dni później Bloomberg chyba, o ile się nie mylę, obalił te tezy, powiedział, że to było tylko ruch sprawdzający reakcję rynku. Co do zasady, trochę nawiązując do poprzedniej części naszej rozmowy, czy Ty wierzysz, że ten temat sukcesji na najwyższym stanowisku w firmie tak wielkiej jak Apple jest puszczany do prasy takiej jak Financial Times i rozwadniany na cztery różne nazwiska autorów jednego artykułu, tak, w którym to jest powiedziane, że chyba prezes ustąpi i nie jest to przeciek kontrolowany? Bo no ja tak średnio skłonny jestem do wierzenia.

[MATEUSZ] Nie, nie, myślę, że to, to jest zdecydowanie kontrolowane. To może być na zasadzie takiej, że sprawdzmy jak rynek zareaguje. I rzeczywiście samo to, że pisze o tym Financial Times, to też jest gazeta, która się wielokrotnie myliła, ale, ale generalnie jest to dość poważana gazeta na rynku. Coś może świadczyć o tym, że coś w tym jest. Na pewno tak będzie, że Tim Cook odejdzie, ale że może być taka sytuacja, w której za jakiś czas to się wydarzy. Nie musi to być koniecznie właśnie początek przyszłego roku. Natomiast, natomiast coś jest na rzeczy i być może już generalnie wydaje się, że od dawna Apple brało to pod uwagę, że w końcu taka zmiana nastąpi. Też tam było zaznaczone, że to nie jest reakcja na jakieś złe wydarzenia w firmie, czy złe wyniki, bo one są bardzo dobre. Natomiast, natomiast po prostu jest to sukcesja jednak, do której firma się szykowała. Zwłaszcza, że na

lidera wyrasta ktoś, kto rzeczywiście tutaj może mieć też dobry wpływ na rynek, generalnie na odbiór.

[KRZYSZTOF] Tak, no John Ternus, bo to jest o nim mowa w tym momencie i jakby on wyrósł na tego lidera po odejściu na emeryturę Jeffa Williamsa, którego upatrywano za następcę Cooka. I ja myślę, że dobrze się stało. W sensie Ternus to jest osoba, która wyrosła z hardware'u, to nie jest sprzedawca marzeń, a jednocześnie ma niesamowitą, że ma niesamowitą charyzmę sceniczną, ale to jest gość, który lubi konkrety, nie tylko w tym jak się wypowiada, ale też jak jest kreowany przez samego Apple i ich marketing, bo to jest osoba, która właściwie zaprezentowała nam już tak mówiąc *in face* na scenie rewolucję Apple Silicon, chyba najbardziej udaną w historii, jeżeli chodzi o przejście i niezależność od Intela w kontekście procesorów ostatnio. I to jest też gość, który jak już się pojawia, to ma do ogłoszenia konkret. Tak samo w wywiadach jak operuje z konkretnym zestawem słów, to to jest zawsze bardzo konkretne, ale bardzo luźne jednocześnie i tego Cook nie ma. Nie ma tego takiego zadęcia też Ternus. Że nie pojawiają artykułów, po prostu chodzi to o osobowość i pewnych rzeczy się nigdy nie da wytrenować i nigdy się ich nie wytrenuje. A tak trochę już, wiesz, domykając to, kurcze, Cook ze trzy lata temu przecież mówił w rozmowie i chyba przy okazji którychś wyników i jakichś wywiadów, przy okazji premiery chyba iPhone'a 15, a może i czternastek nawet. Pytany wprost, on odpowiadał, że on nie widzi siebie za dekadę w roli, której jest dziś. Chyba nie wiem, czy nawet za pięć lat nie zawęził tego. Więc no, to jak mówisz, że rynek był chyba na to gotowy gdzieś pod spodem, a teraz przyszła po prostu pora, żeby to skutecznić. I my może nie poznamy na wynikach finansowych w styczniu nazwiska Ternusa tak wiesz w komunikacji prasowej, bo to się pewnie zadzieje, gdy się ta zmiana już stanie faktem, ale może się pojawić temat sukcesji, nie? Na przykład w kontekście, że plan sukcesyjny został, kompletowanie jego zostało zakończone, nie?

[MATEUSZ] Tak, ja myślę, że bardzo często firmy, które wypuszczają takie plotki, to tak jakby szykują trochę rynek na tę zmianę, żeby nie był taki nagły szok, prawda? Bo jakby z dnia na dzień ogłosili odejście Tima Cooka, no to to jednak mogłoby być szokiem dla rynku, a tak to dzieje się, to powoli. I jeszcze właśnie odnośnie Johna Ternusa, to bardzo jest takie istotne. Ostatnio miałem okazję czytać książkę, jeszcze raz wracając, i książka z wydawnictwa Prószyński i S-ka pt. „Nvidia. Droga do sukcesu. Jak Jensen Huang stworzył technologicznego giganta” i ta właśnie część książki była poświęcona temu właśnie prezesom wielkich firm technologicznych i właśnie w tej książce podkreślali to, że Jensen Huang jest tak dobrym prezesem, bo ma ogromną wiedzę odnośnie produktu oraz zarządzania. I właśnie taką osobą

poza tym o czym powiedziałaś odnośnie Ternusa, bo on jest przecież w spółce 24 lata, jest aktualnie wiceprezesem ds. spraw inżynierii sprzętu i zajmuje się iPhone'em, zajmuje się Apple Watch'em i być może właśnie on będzie takim prezesem, który nie dość, że jest charyzmatyczną osobą, który zna się na sprzęcie Apple. To jest też dla osób bardzo doświadczoną i dla przykładu jeszcze z tej książki taki przykład jako, czy może antyprzykład odpowiedniego prezesa w spółce technologicznej, to był podany Steve Ballmerswego czasu, który zarządza oczywiście Microsoftem. Tak, on był właśnie zbyt taki, jakby to powiedzieć...

[KRZYSZTOF] Zbyt techniczny, ale w rozumieniu biurokratycznym, no nie, i nie miał nic ponad to. Dodatkowo mówił za dużo po prostu. A właśnie Ternus się wydaje mieć odpowiednią domieszkę każdej z tych cech, której się oczekuje od CEO, nie?

[MATEUSZ] Tak, i myślę generalnie, oczywiście to jest trochę wróżenie ze stosów, ale myślę, że to naprawdę może być bardzo dobry prezes dla Apple'a.

[KRZYSZTOF] Tego sobie życzymy, bo oczywiście tutaj fortuna bywa przewrotna i może się to jeszcze okazać, że to nie on będzie. Także i różne tutaj mogą być zwroty akcji jeszcze po drodze. Natomiast tego bym na pewno sobie życzył i to powtarzam absolutnie od dobrych trzech lat na pewno w kontekście tego, jak ktoś mnie pyta, kto za Cooka. No i też na koniec trzeba sobie powiedzieć wprost, że backgroundem tutaj pana Johna jest Apple, tak jak wspomniałaś, 24 lata. Jak się prześledzi jego karierę, to tam nie ma wycieczek okołopolitycznych, ani jakichś takich większych. Oczywiście on nie wejdzie, kiedy obejmie to stanowisko, ale co do zasady, no wiadomo, że Tim Cook ma tę przeszłość też dużo dalej sięgającą, ma relację ze Steve'em, przez którego został można powiedzieć namaszczony.

To wszystko, ta zmiana teraz, bez względu na to kto tym prezesem zostanie, zakończy ten etap Steve'a, jego dziedzictwa tak bardzo mocno. I wydaje mi się, że to będzie taki moment w historii Apple, gdzie oni powiedzą w komunikatach, również do Kowalskiego i Smitha, że tutaj się coś zakończyło i pewna nowa era, pytanie jak ją nazwą, się właśnie zaczyna, bo to jest ten moment, tak mi się to już wydaje.

[MATEUSZ] Tak, dokładnie. I myślę, że to, tak jakby patrząc, to jest ten moment i to może być w spółce naprawdę na plus. Aczkolwiek o Steve'ie myślę, że nigdy nie zapomnimy.

[KRZYSZTOF] Nie, no jasne, oczywiście, że tak. Chodzi mi bardziej tutaj o takie, że nie będzie już na to, jak po prostu szczuć dyskusji, nie?

[MATEUSZ] Że ktoś kogoś znał i tak dalej.

[KRZYSZTOF] O to mi chodzi. A jest też bardzo ważne, jeżeli chodzi o budowanie tej narracji, tego otoczenia wokół spółki, a już na pewno wokół tej konkretnej firmy, nie? Dobrze. Powiedz mi, czego Ty byś sobie życzył w kontekście, w takim razie, bo powiedziałeś o dywersyfikacji u Apple, które można by zaryzykować tezę, że dla całego tego indeksu S&P 500, to nie chcę powiedzieć, że pełni rolę obligacyjną, ale jednak patrząc na ich dywersyfikację i ilość tego, z czego się ta skala, na co jeszcze są w stanie wpaść, jakie są w stanie różne powiązania w ramach ekosystemu swojego tworzyć z roku na rok. To czego Ty byś sobie życzył w ogóle w szerokim rynku, w kontekście jego takiego zbalansowania, o może tak, na przyszły rok i kolejne lata, no bo czasy mamy takie, jakie mamy i dużo tu jest niewiadomych.

[MATEUSZ] Tak, jeżeli chodzi o rynek, to rzeczywiście mamy tutaj bardzo dużo niewiadomych. Czasem jak rozmawiam ze znajomymi, nawet jak rozmawiam z jakimiś osobami chociażby na konferencjach, to wszyscy wspominają o tym, że ten rynek jest bardzo nieprzewidywalny w ostatnim czasie. A ja się zastanawiam, kiedy był przewidywalny. Bo od 16 lat jestem na rynku i wydaje mi się, że zawsze coś był. Zawsze był jakiś lider. Zawsze było, było jakieś problemy i to tylko po prostu to się zmienia i rynek cały czas jest taki nieprzewidywalny. Natomiast mam nadzieję, że to będzie dalej rynek innowacyjny, że technologie AI będą się rozwijały. Chciałbym, żeby do tych siedmiu wspaniałych spółek, tych największych spółek, dołączyły jakieś i inne spółki, żeby to się trochę zdywersyfikowało, bo aktualnie tak naprawdę te wszystkie spółki są bardzo silnie powiązane z technologiami. Nie są to spółki, które mają ogromny wpływ na rynek, ale na nasze życie codzienne i, i myślę, że jakby było więcej spółek z innych branż, to ta dywersyfikacja nawet tego S&P 500 byłaby znacznie lepsza, bo same nawet te siedem największych spółek, tych siedmiu wspaniałych, stanowi około 40% tego indeksu. Czyli siedem spółek z pięciuset. To jest bardzo istotne. I tak myślę, że to jest taka kluczowa kwestia. No i też żeby generalnie rynki utrzymały tempo wzrostu, a żeby korekty, które się pojawiają, żeby nie były zbyt mocne.

[KRZYSZTOF] Tak, bo one są oczywiście potrzebne, ale co do zasady, żeby ten wzrost był widoczny nie tylko na krzywej, ale też i w naszych portfelach. Tego sobie życzymy. Oczywiście jeżeli nie chcecie się doktoryzować w każdej z tych siedmiu spółek i pozostałych czterystu dziewięćdziesięciu trzech, to zachęcamy do inwestowania pasywnego, tak? W ramach Finax, na przykład zbudowania, do inwestowania w ETF-y, do inwestowania w całe indeksy, nie w poszczególne spółki. Po pierwsze, dlatego, że jest to łatwiejsze, dostępne bardziej, a po drugie, że nic nie stoi na przeszkodzie, żeby już mając zbudowany taki portfel inwestycyjny właśnie, czy to w Finax, czy w ramach na przykład europejskiego OIPE, które niestety,


niestety tylko w Finax na razie jest dostępne. Mówię oczywiście, to puszczam oko do Przemka, bo wiem, że chciałby tę konkurencję mieć. No niestety na razie jesteście tutaj jedyni. No więc, tak czy inaczej, nic nie stoi na przeszkodzie, żeby ten portfel już sobie u Was zbudować i przy okazji słuchając choćby takich serii, jak ta nasza z obszaru swoich zainteresowań technologią, pogłębiać sobie oczywiście tę wiedzę już na temat poszczególnych spółek, bo to zawsze jest wasz rozwój osobisty, wasza wiedza dodatkowa z zakresu finansów. To nawet jak się osłuchacie z tego typu treściami, co też wiem po słuchaczach sprzed lat, to już was stawia w trochę lepszej pozycji, jakkolwiek by to dziwnie nie brzmiało i magicznie, niż, niż przeciętnego reprezentanta powiedzmy tam trzydziestolatka w Polsce. Także ja mocno zachęcam, nawet jeżeli sami jeszcze nie inwestujecie, żeby przynajmniej chłonąć wiedzę inwestycyjną, nawet tak, w taki sposób, żeby słuchać czegoś o rynkach, słuchać o giełdzie, słuchać nomenklatury, uczyć się jej w ten sposób, przez absorpcję, bo tak jak z nauką języków, tak samo z finansami osobistymi i inwestowaniem później jest podobnie i to naprawdę, naprawdę później zostaje w głowie i ciekawi samo z siebie, żeby sięgać po więcej. Mamy rację, Mateusz?

[MATEUSZ] Zdecydowanie. Ja myślę, że jeżeli chodzi o pieniądze, to warto zainwestować w taki sposób, który pozwoli nam ograniczyć straty. Oczywiście inwestowanie zawsze wiąże się z ryzykiem. To jest, to jest nieodłączna część. Natomiast, natomiast w międzyczasie możemy się szkolić, czy to jeżeli chodzi o spółki technologiczne, czy jeżeli chodzi o jakieś inwestycje w danych krajach. Natomiast przede wszystkim taką złotą zasadą, to jest właśnie nie tracić. Ale oczywiście też musimy pamiętać, że wszystkie inwestycje, też pasywne, mogą powodować stratę.

[KRZYSZTOF] Żeby to uświadomić jeszcze i tak powiedzieć na koniec, ładnie jako klamerkę, sam Warren Buffett, który przecież ile to już jest dekad na giełdzie, tak? I tak mówi teraz nadal w wywiadach w wieku tam 95 lat, o ile się nie mylę, że największy błąd jaki popełnił, to, że za późno zaczął, a przed osiemnastym rokiem życia, o ile dobrze kojarzy się z biografii, nie? Tak jest. Moi drodzy, gdzie można zacząć? Jest taki adres finax.tech/bocznymi. Tam czeka na was promocja od nas, zniżka na zarządzanie portfelem. Szczegóły na finax.tech/bocznymi. Bardzo Ci dziękuję, nie tylko za ten odcinek, ale również za NVIDIĘ, bo widzę, że jest Ci tak jak mi Apple, tak Tobie jest ona bardzo, bardzo bliska, to zresztą słysząc w obu tych odcinkach. To oczywiście zapewne nie jest nasze ostatnie spotkanie, bardzo liczę na kolejne i pozdrowienia dla całego FINAX-a, dla całej załogi. W tym roku się jeszcze usłyszę z Klaudią, to na pewno. Natomiast na ten moment bardzo dzięki za Twoją ekspertyzę.

[MATEUSZ] Dzięki wielkie. Cześć!

[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]