

04.09.2026 r.



#463

TRANSKRYPT ODCINKA

Nowe Maki, odejście Tima Cooka i nowy sezon

Partnerem tego podcastu jest [iDream.pl](https://idream.pl) – w którym już niebawem kupicie nowe produkty, a póki co taniej AirPods 4 oraz wybrane modele Apple Watch. Wszystkie promocje znajdziecie na boczemunie.pl/idream-promocje/

[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! Dopiero co prosiłem Was o wypełnienie ankiety po 14. Sezonie – a już jesteśmy ponad 500 wypełnionych ankiet dalej i zaczynamy nowy, 15. sezon i technologiczną jesień. Ale ten czas leci! A o czym dziś?

- O zmianie warty u sterów Apple, czyli krótko o odejściu Tima Cooka z mojego, subiektywnego punktu widzenia
- O nowych Makach i akcesoriach, zaprezentowanych przez Apple w sierpniu
- Oraz o tym, czego najbardziej oczekuję od pierwszej prezentacji Johna Ternusa w roli CEO, która już w przyszłą środę, 9 września o 19:00 polskiego czasu.

Zanim w ogóle na dobre zacznę to moje dzisiejsze gadanie pora na Was – bo to właśnie za te ponad pół tysiąca wypełnionych skrupulatnie ankiet chciałem Wam niesamowicie mocno, za całego serducha podziękować. Dziękuję Moi Drodzy!

Bardzo dziękuję, bo to pokazuje mi, że choć to podcast, a nie kanał YouTube, to jednak jego Słuchacze i Słuchaczki absolutnie są ze mną od w większości lat, a w tym roku także sporo nowych osób tutaj przybyło. Jutro, czyli w sobotę 5 września, szerzej pochylę się nad Waszymi opiniami w nowym wydaniu newslettera „Bo czemu nie?”, ale dziś pozwolę sobie zacytować trzy otwarte opinie, które pokazały mi, że wspólnie jesteśmy w dobrym miejscu:

Moim zdaniem wyróżnia go przede wszystkim sposób bycia – jest miły dla ucha, ciekawy i naturalny w tym, co robi. Nie jest bułkowaty ani przemądrzały, jak niestety zdarza się to niektórym twórcom zajmującym się produktami Apple i technologią.

Słucha się Ciebie jak kumpla. Masz vibe, który płynie od Ciebie i jest autentyczny. Nie ma dla mnie znaczenia długość podcastu – po prostu uwielbiam Cię słuchać.

Większość odcinków to esencja danego tematu. To duży szacunek dla czasu odbiorcy. Daje się odczuć Twoje profesjonalne przygotowanie. Dziękuję za nie! Za to szacunek do mnie.

Byłem szczerze wzruszony czytając podobne opinie i sugestie, co mogę zrobić jeszcze lepiej zarówno tutaj w podcastowym eterze, jak i w newsletterze, który wysyłam w każdą sobotę o poranku. Gdybym miał jednak powiedzieć, jaki był wspólny mianownik Waszej informacji zwrotnej, to musiałbym zdecydowanie zacytować tę opinię: „Bądź Krzychu nadal sobą”. I wiecie co? Dla mnie przeważająca ilość takich stwierdzeń znaczy więcej niż tysiąc słów. Będę sobą, a teraz do rzeczy!

Przypominam, że wszelkie linki do spraw, które padną w tym odcinku znajdziecie w jego opisie i pod adresem boczemunie.pl/463/.

Dobra, to zaczynamy od zmiany warty, ponieważ w dniu premiery tego odcinka już od 3 dni Tim Cook nie jest CEO Apple. Zastąpił go John Ternus. Jakie było ostatnie 15 lat prezesury Cooka? Widzę to tak:

Piętnaście lat to szmat czasu. Wystarczająco dużo, aby zapomnieć, jak bardzo inne było Apple, gdy Cook obejmował stery po Steve'ie Jobsie 24 sierpnia 2011 roku. Zacznę od tego, co najłatwiej zmierzyć, bo Cook zawsze najlepiej czuł się właśnie

w liczbach – to on, przypomnijmy, przez lata był operacyjnym mózgiem firmy, zanim jeszcze został jej twarzą. Gdy przejmował stanowisko, roczny przychód Apple za 2011 rok wynosił 108 miliardów dolarów. W trzecim kwartale 2026 roku firma zanotowała 109,4 miliarda – więcej w jednym kwartale, niż zarabiała w całym roku, w którym Cook zaczynał. Sam iPhone w 2011 roku generował 47 miliardów dolarów przychodu rocznie. Dziś to 54,3 miliarda – w jednym kwartale!

Kapitalizacja rynkowa? Dzień po objęciu funkcji przez Cooka akcje Apple kosztowały (po uwzględnieniu splitów) 13,35 dolara. Dziś otworzyły notowania na poziomie 304,81 dolara – to około 23-krotny wzrost. W trakcie tych piętnastu lat Apple jako pierwsza firma na świecie przekroczyła kapitalizację na poziomie biliona dolarów w 2018 roku, dwóch w 2020, trzech w 2022, a w ubiegłym roku – jako trzecia firma w historii – czterech bilionów, by chwilę później, jako druga, przebić także pułap pięciu bilionów dolarów. Analityk Bank of America Wamsi Mohan policzył podczas ostatniego call'u wynikowego z udziałem Cooka jako CEO, że przez tych piętnaście lat kapitalizacja Apple rosła średnio o około 32 miliony dolarów – każdej godziny, każdego dnia, nieprzerwanie. Żaden inny lider, przedsiębiorca i prezes, żadnej firmy na świecie, nie może pochwalić się taką konsekwencją i liczbami. Kosmos...

Baza urządzeń (aktywnych kont Apple) przekracza dziś 2,5 miliarda aktywnych sprzętów – dla porównania, Apple w ogóle nie podawało takich liczb aż do 2016 roku, gdy przekroczyła miliard. A segment usług, czyli to, co dla wielu stanowi prawdziwe dziedzictwo epoki Cooka, urósł z 9,4 miliarda dolarów rocznie w 2011 roku do 109 miliardów w roku fiskalnym 2025, z 1,5 miliarda aktywnych subskrypcji na koncie. Apple Pay, Apple Music, Apple TV, Apple Arcade, Apple Card, Apple Fitness+ – cała ta architektura przychodu, bez której trudno dziś wyobrazić sobie firmę z Cupertino, powstała właściwie od zera w erze Cooka. W 2011 roku usługi Apple ograniczały się do AppleCare, iTunes i App Store – tak Moi Drodzy, nic więcej nie było.

Apple Watch, AirPods i procesory Apple Silicon to najczęściej pojawiające się w podsumowaniach epoki Cooka, namacalne dowody jego wpływu na produkty i cały rynek elektroniki użytkowej. Tylko te dwa produkty, choć nie były pierwsze sw swoim segmencie, zmieniły dosłownie całe gałęzie rynku. Wystarczy rozejrzeć się po ulicy.

Cook nie był Jobsem. Nigdy nie próbował nim być, choć presja porównań towarzyszyła mu przez całą kadencję. W wywiadzie dla CBS News, udzielonym w sierpniu, na tydzień przed przekazaniem sterów, zapytano go wprost, czym w jego przekonaniu powinno być jego dziedzictwo. Odpowiedział, że: legenda człowieka opisywana jest przez innych, nie przeze mnie samego, i najbardziej zależy mi na tym, aby zapamiętano mnie jako dobrego i przyzwoitego człowieka.

To zdanie mówi o Cooku więcej niż jakikolwiek wykres przychodów. Bo o ile Jobs budował swoje dziedzictwo wokół obietnicy zmieniania świata, o tyle Cook budował je wokół czegoś dużo mniej efektownego, a być może dużo trudniejszego do utrzymania przez piętnaście lat – wokół stabilności, przewidywalności i tego samego rodzaju spokoju, o którym pisałem niedawno przy okazji własnej decyzji o przesiadce na podstawowego iPhone'a 17 na łamach mojego newslettera „Bo czemu nie?”. To nie przypadek, że właśnie to słowo wraca w kontekście Apple ery Cooka regularnie, także wśród komentujących jego odejście. Zarządzał firmą jak inżynier łańcucha dostaw, którym zresztą był, zanim jeszcze awansował na wyższe stanowiska – z chirurgiczną precyzją, unikając ryzykownych zakrętów, których architektem był Jobs. Efekt?

Apple pod jego wodzą nigdy nie zachwycalo tak spektakularnie, jak potrafiło za czasów założyciela, ale też nigdy nie zbankrutowało z powodu jednej złej decyzji wizjonerskiej. Rozumiem krytyków, którzy zarzucają mu nadmierne skupienie na akcjonariuszach kosztem odważniejszych, bardziej przełomowych decyzji produktowych. Ale przypomnę – to właśnie za jego kadencji z fabryki jednego flagowego produktu (iPhone'a) Apple przekształciło się w ekosystem usług, zegarków, słuchawek, komputerów z własnymi procesorami i – ostatecznie – komputera przestrzennego AppleVision Pro. Ryzyko podejmował, tylko rzadziej niż jego poprzednik i zawsze po dokładnym policzeniu kosztów.

Chiny Moi Drodzy: Tim Cook był i nadal pozostanie — pomagając od jutra nowemu CEO firmy, Johnowi Ternusowi — wybitnym wręcz lobbystą, który w relacjach geopolitycznych odnajduje się o wiele lepiej niż na scenie. Jego rola jest nieoceniona, jeżeli chodzi o relacje z Chinami. To Cook uratował Apple przed bankructwem, upłynnił zalegające w magazynach Maki, aby później zbudować wspólnie z Chinami i Foxconn obecną potęgę łańcucha dostaw firmy z Cupertino. Nie obyło się bez kontrowersji: afer z nieletnimi pracownikami, absolutnym brakiem gotowości sieci stacjonarnych sklepów Apple na popyt, z jakim spotkały się iPhone'y 4s, 5 i 6, walki (dosłownej, także przed ich salonami

w Chinach) z nielegalną dystrybucją tych sprzętów czy ostatnich kontrowersji związanych z relacjami Apple i administracji Donalda Trumpa.

Patrick McGee w swojej książce „Apple w Chinach” dosadnie i zgodnie z faktami stwierdza, że gdyby nie działania Tima Cooka — cała chińska gospodarka oraz motoryzacja nie doszłaby dziś do tego momentu, w którym się znajduje. Apple, wybierając (i ryzykując, co dopiero teraz po latach próbuje odkręcić!) Chiny jako głównego dostawcę komponentów do swoich urządzeń, de facto „wyszkoliło naród”, zostawiając swoje know-how, na którym w późniejszych latach (i po dziś dzień) chińskie marki zbudowały swoją potęgę. Apple zostawiło tam całą swoją wiedzę o jakości produktów z segmentu premium, pozwalając — świadomie — Chinom nauczyć się wykorzystać tę wiedzę w segmencie urządzeń budżetowych. Książkę już polecałem w tym podcaście i polecam ponownie — pozycja obowiązkowa otwierająca oczy nie tylko na Apple, ale cały rynek Big Techów.

Od 2021 roku Tim Cook próbuje dywersyfikować łańcuch dostaw Apple, wybierając Indie jako drugiego, strategicznego partnera spoza USA. Patrząc na populację tego kraju, Apple chce powtórzyć swoją strategię, ale zrobić to mądrzej. Dlatego USA pozostają trzecim rynkiem, na którym firma mocno inwestuje w nowe fabryki i pracowników. Wszystko to wspierają także działania w Wietnamie i u wybranych partnerów z Unii Europejskiej. Jestem przekonany, że Cook nie powiedział w tej kwestii ostatniego słowa.

Łyżka dziegciu: Byłoby jednak nieuczciwe wobec Was, gdybym pisał wyłącznie o sukcesach. Piętnaście lat na czele firmy tej wielkości to także seria błędów, spóźnień i przegranych bitew — część z nich Cook rozegrał po mistrzowsku mimo porażki, część ciągnie się do dziś i będzie problemem Ternusa. Oto dziesięć momentów, które ja sam zaliczam do najsłabszych punktów tej kadencji.

Fiasko Apple Intelligence i nieobecna Siri AI — zapowiedziana w 2024 roku „nowa era” asystentki głosowej okazała się obietnicą bez pokrycia — funkcje pokazane wtedy na scenie w praktyce nie działały tak, jak sugerowały materiały promocyjne. Realna, przebudowana Siri AI trafiła do użytkowników dopiero jesienią 2026 roku, dwa lata później niż zapowiadano, a Apple przez ten czas musiało znosić najostrzejszą od lat krytykę za rozjazd między marketingiem a rzeczywistością.

Wieloletnia wojna z Unią Europejską o Digital Markets Act – Apple od początku nazywało DMA zagrożeniem dla bezpieczeństwa iPhone’a. W kwietniu 2025 roku Komisja Europejska nałożyła na firmę karę 500 milionów euro za blokowanie deweloperom możliwości kierowania użytkowników do płatności poza App Store. Apple się odwołało, ale w lipcu 2026 roku unijny sąd podtrzymał decyzję o uznaniu iOS i App Store za usługi podlegające regulacji. Efektem ubocznym sporu było też opóźnienie lub całkowite zawieszenie w Europie funkcji takich jak iPhone Mirroring czy tłumaczenie na żywo w AirPods.

Przeegrany spór podatkowy z Brukselą – to, co przez lata wydawało się sukcesem Cooka – wygrana w pierwszej instancji w 2020 roku – ostatecznie obróciło się przeciwko Apple. Europejski Trybunał Sprawiedliwości utrzymał w mocy decyzję Komisji Europejskiej, nakazując firmie zwrot 13 miliardów euro zaległych podatków wynikających z irlandzkich ulg podatkowych.

Apple Car – dekada pracy zakończona w koszu – Projekt autonomicznego samochodu Apple, rozwijany od 2014 roku, został ostatecznie skasowany w 2024 roku. Wewnątrz firmy inżynierowie mieli nazywać go „Titanic Disaster”. To był, jak pisali później dziennikarze śledzący ten temat od lat, jeden z najdroższych projektów R&D w historii Doliny Krzemowej, który nie zaowocował ani jednym wprowadzonym na rynek produktem.

Vision Pro bez żadnej, wyjątkowej aplikacji – komputer przestrzenny, który miał otworzyć nową erę Apple, zderzył się z ceną, wagą i brakiem powodu, dla którego przeciętny użytkownik miałby go kupić. Apple z czasem po cichu przestało traktować ten produkt priorytetowo, co dla wielu obserwatorów było milczącym przyznaniem się do porażki największego, jednoosobowego zakładu Cooka od czasów Apple Watch. Choć zmienił specjalistyczne branże (np. medyczną czy architektoniczną), nadal pozostaje niszą w świadomości przeciętnego zjadacza chleba.

Batterygate – ujawnienie w 2017 roku, że Apple celowo spowalniało starsze iPhone’y z osłabionymi bateriami bez jasnej informacji dla klientów, kosztowało firmę reputację, pozwy zbiorowe i finansowe ugody na całym świecie. To wciąż jeden z najczęściej przywoływanych przykładów, gdy mowa o nadszarpniętym zaufaniu do Apple w erze Cooka.

Zakaz importu Apple Watch w USA – spór patentowy z Masimo o technologię pomiaru saturacji krwi zakończył się w 2024 roku decyzją amerykańskiej komisji handlu, która zablokowała import Apple Watch Series 9 i Ultra 2 z aktywnym czujnikiem. Cook otwarcie odmówił licencjonowania technologii Masimo, stawiając na apelację – Apple ostatecznie sprzedawało te modele z fizycznie wyłączoną funkcją.

Epic Games kontra Apple – wieloletnia batalia sądowa z twórcą Fortnite doprowadziła do sytuacji, w której Apple zostało zmuszone do otwarcia App Store w USA na linki do płatności zewnętrznych – coś, czego firma bronila się latami, twierdząc, że zagraża to bezpieczeństwu ekosystemu.

Regularna krytyka warunków pracy w łańcuchu dostaw – wspominałem o tym wcześniej. Doniesienia o nadgodzinach, presji i warunkach panujących w fabrykach Foxconnu wracały jak bumerang przez całą kadencję Cooka, mimo publicznych deklaracji firmy o poprawie standardów i dywersyfikacji produkcji poza Chiny.

Skupowanie akcji zamiast odważnych zakupów – pod wodzą Cooka Apple oddało akcjonariuszom ponad bilion dolarów, głównie poprzez buybacki – w tym, jak wyliczono, 853 miliardy dolarów samych wykupów akcji. Krytycy od lat pytają, dlaczego firma z takim kapitałem nigdy nie zdecydowała się na duże, strategiczne przejęcie, które mogłoby przesądzić o jej pozycji w erze sztucznej inteligencji, zamiast konsekwentnie nagradzać rynek

Ta lista nie ma dyskredytować piętnastu lat pracy. Ma raczej przypominać, że nawet najbardziej metodyczny CEO w historii firmy popełniał błędy – i że część z nich, zwłaszcza ta dotycząca AI i relacji z Brukselą, trafia teraz prosto na biurko Johna Ternusa.

23 sierpnia, dzień przed formalną piętnastą rocznicą objęcia stanowiska, Apple zorganizowało dla Cooka pożegnalne przyjęcie w kafeterii Caffé Macs na terenie kampusu. Według ustaleń „The Information” wzięło w nim udział około 200 osób, zagrał zespół OneRepublic, a wśród przemawiających znaleźli się między innymi Laurene Powell Jobs, była szefowa operacyjna Apple Jeff Williams, szef usług Eddy Cue oraz sam Ternus. Cook nie odchodzi z firmy – obejmie funkcję prezesa wykonawczego (executive chairman) i będzie, jak ujęto to oficjalnie, angażował się w relacje z decydentami politycznymi na całym świecie, spędzając przy tym zdecydowanie mniej czasu w świetle reflektorów. Jego asystentka wykonawcza

zostaje na stanowisku i będzie teraz pracować dla Ternusa – drobny, ale wymowny szczegół, potwierdzający to, co insiderzy Apple przekazali „The Information”: cała ta zmiana warty ma być przede wszystkim kontynuacją, nie rewolucją. To w duchu Cooka – zero patosu, zero łzawych klipów pożegnalnych puszcanych na wielkim ekranie, minimum ceremonii, maksimum rzeczowości.

Pierwszym dużym testem nowego CEO będzie wrześniowa premiera – iPhone’y 18 Pro i pierwszy składany iPhone Ultra, o którym pisałem i mówiłem już wcześniej, licząc w duszy na to, że Ternus wykorzysta ten moment, aby przywrócić transmitowane na żywo konferencje sprzed pandemii. Nie zmieniam zdania. To wciąż jest ten moment, jeśli kiedykolwiek miał nadejść.

Piętnaście lat temu ludzie pytali, czy Apple przetrwa bez Jobsa. Dziś pytają, czy przetrwa bez Cooka. Historia raczej się nie powtórzy w tym samym dramatycznym tonie – bo Cook, w przeciwieństwie do swojego poprzednika, zostawia firmę zaprojektowaną tak, by transformacja władzy była procesem, a nie kryzysem. To być może jego najcichsze, a zarazem najtrwalsze osiągnięcie.

Panie Ternus – powtórzę to z pełnym przekonaniem, patrząc spuściznę Tima Cooka: nie zepsuj Pan tego i zaskocz nas Pan nie raz!

Zanim przejdę do Maców to jeszcze chwila o akcesoriach, bo tutaj mamy dwie nowe pozycje w sklepach:

Po pierwsze nowa ściereczka Apple – można się z tego śmiać, nie twierdzę, że nie – za 44 zł, to chyba jeden z najtańszych obecnie produktów tej firmy. Ja mam jeszcze poprzednią generację (jakkolwiek dziwnie to nie brzmi...) w zapasie, więc nie zamierzam kupować, ale – odnotowuję – jest i ponoć działa także z tymi urządzeniami, których nie ma na jej liście kompatybilności... Pół żartem, pół serio.

Jeżeli chodzi o drugi, poważniejszy produkt to jest to nowy zasilacz – który już dawno Apple pokazało, ale który dopiero teraz zadebiutował w Polsce w cenie 179 zł. Wraz z premierą nowych modeli Mac Studio i Mac mini Apple rozszerzyło dostępność swojej 40-watowej ładowarki Dynamic Power Adapter z maksimum 60W na Wietnam oraz kraje Europy korzystające z dwubolcowej wtyczki typu C (tzw. Europlug) — w tym na Polskę. Nowy wariant ładowarki ma chowaną, dwubolcową konstrukcję — bolce chowają się we wnętrzu obudowy, dzięki czemu łatwiej wsunąć ją do torby czy kieszeni. Apple zaprezentowało wcześniej

standardową wersję amerykańską we wrześniu 2025 roku, wraz z modelami iPhone'a 17, a wariant z wtyczką typu G w listopadzie 2025 roku. 40-watowa Dynamic Power Adapter ma te same wymiary co dotychczasowa ładowarka 20W od Apple, ale oferuje szybsze, 40-watowe ładowanie. Obsługuje też krótkotrwałe skoki do 60W, dodatkowo przyspieszające ładowanie w pierwszych minutach. Ładowarka umożliwia szybkie ładowanie modeli iPhone'a 17, iPhone'a Air oraz iPada Pro.

Przechodzimy do nowych Maków – mini i Studio – oraz procesorów, ale spokojnie – jak to u mnie nie omawiając ich każdego parametru cytując strony Apple, ale raczej chcę się z Wami podzielić tym, co osobiście myślę o pozycjonowaniu i grupie odbiorców tych dwóch, sierpniowych premier.

Ceny – zazwyczaj od nich nie zaczynam, ale okres, w którym te komputery zadebiutowały – a właściwie to zadebiutują, ponieważ póki co, to trwa jedynie na nie pre-order, a choćby w salonach iDream te podstawowe konfiguracje zadebiutują 22 września, – pozwolę sobie wspomnieć, że Mac mini z procesorem Apple M6 startuje od 4499 zł, Mac mini M5 Pro od 8499 zł, Mac Studio M5 Max od 12 499 zł, Mac Studio M5 Ultra od 27 999 zł (a w najmocniejszej konfiguracji z 512 GB pamięci robi się z tego zupełnie inna liga cenowa, powyżej 100 000 zł). I tutaj od razu moje pierwsze spostrzeżenie – jeśli ktoś omawia w tech bańce na równi te wszystkie konfiguracje – to coś tu jest nie halo. Dlaczego? Zwróćcie uwagę na to, że premiera tych urządzeń odbyła się wcześniej niż zwykle (jasne, po to aby skupić oczy świata na składanym iPhonie we wrześniu, ale nie tylko) – głównie z uwagi na popyt biznesowy związany z segmentem AI i potrzebami centrów danych na całym świecie. W ogóle Apple Silicon, jako architektura, omazała się strzałem w dziesiątkę dla AI. Apple samo pokazuje, że te najmocniejsze modele mają zupełnie inny adres niż przeciętny Słuchacz. Niż ja. To są klienci biznesowi i korporacje. Między innymi dlatego Apple uruchomiło tak długie okno pre-orderu, aby nie zaprodukować po nic konfiguracji, których rynek nie wchłonie. To nie te czasy. Teraz liczy się łańcuch dostaw i każdy wydany w nim dolar, a niedobory pamięci jakie są, większość z nas choćby po cenach widzi.

Zacznijmy od dołu tej drabiny, czyli od Maca mini z czipem M6. To komputer, który – mówiąc szczerze – powstał dla zdecydowanej większości z Was. Ba, to maszyna, na którą ja sam długo czekałem i myślę, że jeśli nowy iMac, którego mamy szansę zobaczyć już w przyszłą środę, nie zmieni tego stanu rzeczy, to

możliwe że to będzie właśnie mój następny komputer, który zastąpi MacBooka Pro z M1 Pro wiosną lub jesienią przyszłego roku. Wcześniej wymiany nie planuję.

Dla kogoś, kto pisze, przegląda pocztę, montuje podcast, edytuje zdjęcia z wakacji, może czasem odpali jakiś lokalny model językowy z ciekawości. To jest ten Mac, który po prostu ma działać i nie zawracać Wam głowy — i sądząc po specyfikacji, będzie działał bardzo długo, zanim poczujecie, że czegoś mu brakuje. Nie potrzebujecie do tego niczego więcej. Serio.

Ma też swoje wady, już na poziomie tego, co wiemy jeszcze przed testami (na pewno spodziewajcie się pełnoprawnej recenzji tej maszyny końcem września lub początkiem października). Jakie to wady, albo raczej kompromisy? M6 nie ma Thunderbolt 5 ale nadal 4. Za to ma już w podstawie 2.5 Ethernet. W końcu.

No i – cena. Jeżeli ktoś, tak jak ja, raczej będzie brał niską konfigurację (u mnie to będzie 24 GB RAM, 1 TB SSD) albo zupełnie podstawową i ta osoba ma monitor (jak ja Studio Display) i akcesoria – spoko, cena jest uczciwa nadal. Ale jeśli ktoś chciałbym już rozbudować mini, to przy aktualnych pieniądzach chyba warto wziąć podstawowego Maca Studio, którego konfiguracja przewyższy większość potrzeb klientów Mac mini, którego lekko rozbudowując zbliżamy się do ceny tego właśnie studio, a jego wydajność będzie raczej dużo lepsza i starczy na dłużej. Tak sądzę.

Mac mini z czipem M5 Pro natomiast to już zupełnie inna rozmowa — i tu robi się ciekawie, bo to jest granica, na której naprawdę warto się zatrzymać i zapytać samych siebie: czy ja to kupuję, bo tego potrzebuję, czy dlatego, że „Pro” brzmi lepiej? Jeśli renderujecie wideo w rozdzielczości, która ma znaczenie dla Waszych klientów, jeśli pracujecie z dużymi projektami 3D albo faktycznie trzymacie na komputerze lokalne modele AI, z których korzystacie zawodowo — to jest sprzęt skrojony pod Was. Ale jeśli Wasza praca to głównie przeglądarka i pakiet biurowy, ten skok w wydajności zostanie w pudełku. A jeśli nie? To ja bym patrzył już w kierunku Studio.

Mac Studio to narzędzie, nie status społeczny czy symbol. Przynajmniej ja uważam, że te maszyny kupują po prostu Ci, którzy faktycznie potrzebują ich mocy. Wersja z M5 Max to komputer dla ludzi, którzy zarabiają na mocy obliczeniowej — montażyści pracujący z materiałem 8K, muzycy z rozbudowanymi sesjami, deweloperzy kompilujący duże projekty, twórcy pracujący jednocześnie z kilkoma strumieniami wideo. To nie jest komputer, który kupujecie, żeby było szybciej. To

komputer, który kupujecie, bo bez niego Wasza praca dosłownie trwa dłużej i kosztuje Was więcej czasu, niż ten sprzęt kosztuje w złotych.

Ale wersja z M5 Ultra, ta z setkami gigabajtów zunifikowanej pamięci, możliwością łączenia kilku Maców Studio w klaster do uruchamiania naprawdę wielkich modeli AI — to jest sprzęt dla bardzo, bardzo wąskiej grupy. Dla studiów VFX, badaczy AI i właśnie centrum danych AI. Firm, które faktycznie potrzebują trenować albo uruchamiać ogromne modele lokalnie, z powodów związanych z prywatnością danych albo kosztami chmury. Kupowanie takiej maszyny za 100 000 złotych, bo „jest najmocniejsza”, to dokładnie ten moment, w którym to my zaczynamy służyć technologii, a nie ona nam. Tyle ode mnie w temacie. Ja ten maszyny nawet nie zamierzam brać do testów, choć mogę, z jednego powodu:

Nie wykonuję niczego, co obiektywnie i uczciwie pozwoliłoby mi takie testy dla Was wykonać. A odpalenie na tej maszynie Geekbench'a i opowiadanie Wam o wynikach uznałbym, jako marnowanie Waszego i mojego czasu.

Dlatego zanim ktoś z Was zapyta mnie po tym odcinku „który Mac kupić” — moja odpowiedź zawsze będzie zaczynać się od innego pytania: co Wy robicie na tym komputerze na co dzień, a nie co ten komputer potrafi w teorii. Bo najlepszy sprzęt to nie ten najmocniejszy. To ten, który znika Wam z drogi i pozwala robić to, po co faktycznie go kupiliście. I druga kwestia: Na to pytanie w pełni będę w stanie odpowiedzieć uczciwie dopiero w listopadzie, po październikowej konferencji Apple, która na 99% czeka nas tej jesieni. Na ten moment odpowiem uczciwie: warto poczekać 2 miesiące. Warto ocenić wszystkie karty, które Apple jeszcze samo położy na stół.

Na koniec, krótko, o tym, czego najbardziej oczekuję od pierwszej prezentacji Johna Ternusa w roli CEO, która już w przyszłą środę, 9 września o 19:00 polskiego czasu.

Od razu zapowiadam, że odcinek pokonferencyjny standardowo w piątek, za tydzień. Nie planuję żadnych LIVE, ani relacjonowania na żywo, bo w ankietach wyraźnie piszecie – że cenicie u mnie to, iż wszystko jest w swoim czasie, przewidywalne i na spokojnie. Tego się będę - zgodnie z Waszymi uwagami i życzeniami – trzymał. Czego oczekuję?

Chciałbym zobaczyć nowe Apple TV i coś świeżego w segmencie IoT. Ale chyba najbardziej chciałbym zobaczyć składanego iPhone'a bez kompromisów

w specyfikacji, co raczej się nie wydarzy, ale kto wie – może Apple zredefiniuje ten segment rynku wchodząc na niego – ponownie – jako ostatni gracz?

Co zamierzam kupić jesienią? Bez względu na rozkład premier maksymalnie będą to: nowe Apple TV, nowe HomePody (bez względu na oficjalną dostępność w Polsce, bo w Norwegii i tak je będę miał). Tyle – nic więcej nie kupię, bo nic więcej w 2026 roku mi nie potrzeba. Możecie mnie trzymać za słowo.

I jeszcze mała ciekawostka: w Polsce wtorkowa konferencja Apple ma tytuł „Zdumienia i olśnienia”. W każdym kraju jest nieco inaczej to hasło przewodnie przetłumaczone. W Norwegii brzmi - Tid for gode overraskelser, czyli „Czas na dobrą niespodziankę!”

No to czekam Drogie Apple. Czekamy.

[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]