

Adam Kiciński (AK):

Dobry wieczór,

Witamy na telekonferencji poświęconej wynikom finansowym grupy CD PROJEKT w pierwszym półroczu 2021 r.

Dzisiejszą konferencję – jak zwykle – poprowadzę wspólnie z Piotrem Nielubowiczem i Michałem Nowakowskim. Webcast naszej prezentacji oraz nagranie audio zostanie udostępnione na naszej stronie korporacyjnej – cdprojekt.com – oraz na naszym kanale poświęconym relacjom inwestorskim w serwisie YouTube.

W pierwszej połowie roku skupialiśmy się na obsłudze Cyberpunka i publikowaniu kolejnych aktualizacji. Jak dotąd ukazały się cztery patche i trzy hotfiksy. Opublikowany niedawno Patch 1.3 zawierał również dodatkowe darmowe DLC. Każda aktualizacja rozwiązuje liczne kwestie związane z wydajnością i stabilnością gry, tak, by zapewnić graczom optymalną jakość rozgrywki.

Powrót Cyberpunka 2077 do cyfrowego sklepu PlayStation – w drugiej połowie czerwca – był dla nas ważnym kamieniem milowym, utwierdzającym nas w przekonaniu, że nasze plany związane z ulepszaniem gry były słuszne. Jeśli chodzi o dalsze wsparcie Cyberpunka 2077 – będziemy kontynuować tak długo, jak to konieczne. Naszym celem jest spełnienie obietnicy złożonej graczom i odzyskanie ich zaufania. Konsekwentnie dążymy do tego, by Cyberpunk 2077 zrealizował swój pełny potencjał i stał się dla nas długofalowym sukcesem.

Obecnie skupiamy się na rozwijaniu wersji gry na nową generację konsol – przejdźmy więc do slajdu nr 4.

Naszym celem pozostaje wydanie tej wersji pod koniec roku 2021; biorąc jednak pod uwagę fakt, iż gra jest cały czas w przygotowaniu, należy uwzględnić możliwość zmiany planów produkcyjnych.

Edycja next-gen jest ważnym etapem naszej przygody w świecie Cyberpunka. Jak już wspominaliśmy, mocno wierzymy w długofalowy potencjał tej marki. Obecnie pracujemy nad pierwszym rozszerzeniem do gry – choć póki co nic więcej nie mogę w tej kwestii ujawnić.

Przejdźmy teraz do marki wiedźmińskiej – na kolejnym slajdzie.

Dwa najistotniejsze wydarzenia związane ze światem wiedźmińskim miały miejsce już po zamknięciu okresu rozliczeniowego. W lipcu, wspólnie z platformą Netflix zorganizowaliśmy pierwszą edycję WitcherCon – dwudniowego konwentu dla fanów uniwersum wiedźmińskiego. Wydarzenie to przyciągnęło dużą uwagę społeczności i było streamowane na żywo przez licznych influencerów.

Podczas WitcherConu – oprócz wywiadów i dyskusji panelowych z udziałem twórców gier z CD PROJEKT RED oraz producentów i aktorów związanych z serialem produkowanym przez Netflix – ogłosiliśmy, że podstawowa edycja Wiedźmina 3, wraz z wersją na konsole nowej generacji – niezależnie od platformy – będzie rozbudowana o elementy zainspirowane serialem.

Podobnie, jak w przypadku Cyberpunka 2077, wydanie Wiedźmina 3 w wersji na nową generację konsol planujemy na końcówkę 2021 r.

Przejdźmy do slajdu nr 8.

Wiedźmin: Pogromca Potworów – mobilna gra lokalizacyjna wykorzystująca technologię AR, opracowana i wydana przez naszą spółkę-córkę Spokko, zadebiutowała 21 lipca. Jesteśmy bardzo zadowoleni z ocen, jakie grze przyznali recenzenci i gracze. Średnia ocen na platformach App Store i Google Play to odpowiednio 4.5 i 4.1. Zarówno eksperci, jak i zwykli użytkownicy podkreślają – między innymi – silny element fabularny oraz immersyjność gry, osiągniętą dzięki technologii AR.

Jesteśmy obecnie na etapie gromadzenia i analizowania statystyk oraz opinii użytkowników i mamy ambitne plany na kolejne kwartały. Zamierzamy rozbudowywać grę m. in. o nowe sezony przygód, potwory i elementy funkcjonalności.

Co do przyszłych planów – Spokko zamierza dalej rozwijać grę i animować skupioną wokół niej społeczność poprzez regularne publikowanie nowej zawartości i funkcjonalności.

Przejdźmy teraz do slajdu nr 9.

W lipcu, po parafowaniu stosownej umowy zakupu, kanadyjskie studio Digital Scapes formalnie weszło w skład rodziny CD PROJEKT i zostało przemianowane na CD PROJEKT RED Vancouver. Studio stawia sobie ambitne cele – przed końcem roku kalendarzowego zamierza potroić zatrudnienie, do około 40 osób. Jego celem będzie wspieranie działań CD PROJEKT w rozwijaniu technologii oraz elementów rozgrywki w ramach naszych kluczowych marek.

Przejdźmy do ostatniego slajdu – nr 11. Zgodnie z obietnicą złożoną graczom zamierzamy ulepszać Cyberpunka tak długo, jak to konieczne. Nie tracimy jednak z oczu szerszej perspektywy – chcemy rozwijać inne produkty w ramach naszych marek oraz zwiększać skalę prowadzonej działalności. Obecnie nad pierwszym rozszerzeniem do Cyberpunka 2077 pracuje 160 osób, a kolejne 70 jest zaangażowane w inne, nieogłoszone jeszcze projekty.

To wszystko z mojej strony – przejdźmy do slajdu nr 12. Piotrze – oddaję Ci głos.

Piotr Nielubowicz (PN):

Dziękuję, Adam. Przejdźmy bezpośrednio do naszego rachunku zysków i strat za pierwszą połowę roku – slajd nr 12. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy tego roku nasze przychody ze sprzedaży produktów osiągnęły wartość 367 milionów PLN, czyli 54% więcej niż przed rokiem.

O ile pierwsza połowa roku 2020 była dla nas najlepsza od wielu lat, w tym roku osiągnęliśmy jeszcze lepsze wyniki. Pomimo mniejszej sprzedaży produktów reprezentujących markę wiedźmińską – co naturalne i spodziewane – Cyberpunk 2077 z naddatkiem zrekompensował nam różnicę.

CP był dla nas w tym roku najważniejszym źródłem przychodów, z czego większość pochodziła z cyfrowych kanałów dystrybucji. Jak zapewne pamiętacie, pod koniec 2020 r. zawiązaliśmy pewne rezerwy – głównie na rozliczenia umów z dystrybutorami wersji fizycznych. W trakcie pierwszego półrocza rezerwy te były wykorzystywane i aktualizowane. Po przeanalizowaniu

sytuacji oraz potencjalnego wpływu rozliczenia kontraktów z dystrybutorami postanowiliśmy: zmniejszyć część niewykorzystanych rezerw – o blisko 40 milionów PLN, co przełożyło się na większe przychody ze sprzedaży produktów – i jednocześnie zwiększyć rezerwy kosztowe związane ze współpracą z dystrybutorami CP – co zwiększyło koszt sprzedanych produktów.

Te dwie zmiany odpowiadają naszym aktualnym szacunkom odnośnie przyszłego rozliczenia kontraktów z dystrybutorami jednocześnie mając efektywnie neutralny wpływ na wykazaną marżę brutto.

Jeśli chodzi o koszty sprzedanych produktów i usług, to dochodzi tu jeszcze jeden istotny nowy czynnik. W pierwszej połowie ubiegłego roku były to przede wszystkim koszty amortyzacji Wiedźmina 3 w wersji na Nintendo Switch, GWINTa oraz Wojny Krwi. W tym roku mamy tu również koszty amortyzacji Cyberpunka w wysokości 34 milionów PLN, co tłumaczy sumaryczną kwotę 88 milionów PLN w ramach tej pozycji.

Odnosnie przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów – uległy one zmniejszeniu o 20%. Sprzedaż towarów i materiałów w segmencie GOG.COM utrzymał się na poziomie porównywalnym do ubiegłego roku (pomimo wyraźnego umocnienia się złotówki w stosunku do dolara), zaś w segmencie CD PROJEKT RED zaobserwowaliśmy zmniejszenie tego rodzaju przychodów. Zauważmy, że w ubiegłym roku prowadziliśmy niskomarżową sprzedaż towarów i materiałów w ramach przygotowań do premiery Cyberpunka; w bieżącym okresie sytuacja wróciła pod tym względem do normy – co tłumaczy niższe przychody ze sprzedaży towarów i materiałów w segmencie CD PROJEKT RED.

Podsumowując – nasze całkowite przychody ze sprzedaży osiągnęły w raportowanym okresie 470 milionów PLN, a więc o 29% więcej niż w pierwszej połowie 2020 r. Nasz zysk brutto ze sprzedaży wyniósł 308 milionów PLN – o jedną piątą więcej niż rok temu.

Przechodząc do kosztów działalności operacyjnej – koszty sprzedaży wzrosły w tym roku do 131 milionów PLN, głównie za sprawą prac nad obsługą Cyberpunka – znaczna liczba naszych deweloperów i testerów była zaangażowana w przygotowanie aktualizacji i patchy do gry. W pierwszej połowie roku całkowite koszty związane z obsługą Cyberpunka wyniosły niemal 48 milionów PLN.

Odnotowaliśmy również wzrost kosztów ogólnego zarządu, w których ujmowaliśmy koszty prac badawczych na wczesnym etapie rozwoju projektów – 11 milionów PLN – a także dodatkowe 10 milionów PLN kosztów związanych z programem motywacyjnym w porównaniu do ubiegłego roku.

Wynik z działalności finansowej jest ujemny z uwagi na ujemne różnice kursowe oraz niewielkie odsetki z lokat – wynikające z niskich stóp procentowych. Nasza efektywna stawka podatku wyniosła około 9%, co stanowi niewielki wzrost w porównaniu do ubiegłego roku, gdy odnotowaliśmy stawkę nieznacznie poniżej 9%.

Podsumowując – nasz zysk netto w pierwszej połowie roku wyniósł 105 milionów PLN, czyli 28% mniej niż rok wcześniej. Wynik GOGa był ujemny, zaś CD PROJEKT RED osiągnął zysk netto w wysokości 109 milionów PLN.

Przejdźmy do slajdu 13, który ukazuje te wyniki w szerszej perspektywie.

Sumaryczna wysokość każdego z czterech słupków odpowiada przychodom osiągniętym w ciągu pierwszych sześciu miesięcy każdego roku. Przychody te, po odliczeniu naszych kosztów i wydatków (zaznaczonych na szaro), wygenerowały zysk netto, który oznaczamy kolorem niebieskim. W bieżącym roku mamy jednak do czynienia z odmienną strukturą kosztów niż rok wcześniej. Przejdźmy do kolejnego slajdu.

Zielony pasek odpowiada kosztom obsługi CP – wynikającym z obietnicy złożonej przez nas graczom; ma on jednak – jak sądzę – charakter tymczasowy. Żółty pasek to amortyzacja CP – co w naturalny sposób następuje po premierze; w ubiegłym roku nie mieliśmy jednak do czynienia z tą pozycją, zaś w bieżącym roku ma ona charakter niepieniężny. Czerwony pasek odpowiada kosztom wczesnej fazy prac badawczych (głównie w Q1). I wreszcie – ciemnoszary pasek widoczny na samej górze to korekta zwiększająca przychody ze sprzedaży w związku z aktualizacją rezerw sprzedażowych, która – jak już wspominałem – odpowiada porównywalnej zmianie po stronie rezerw na koszty.

Przejdźmy do kolejnego slajdu – numer 15 – przedstawiające nasz skonsolidowany bilans.

W trakcie pierwszych sześciu miesięcy bieżącego roku saldo naszych nakładów prace rozwojowe zmalało o 27 milionów PLN, głównie za sprawą wspomnianej już amortyzacji Cyberpunka.

Z drugiej strony, nasze długo- i krótkoterminowe pozostałe aktywa finansowe wzrosły w wyniku zakupu obligacji skarbowych w ramach dywersyfikacji rezerw finansowych. Gwiazdką oznaczono wszystkie aktywa finansowe (w tym gotówkę), których sumaryczna wartość zaprezentowana pod tabelą aktywów wyniosła 1,1 miliarda PLN.

Przechodząc do aktywów bieżących – odnotowaliśmy istotne zmniejszenie należności – o około 1 miliard PLN, do niemal 250 milionów PLN – co wynika ze spływu należności związanych z premierą Cyberpunka. Więcej o alokacji tej gotówki powiem za chwilę.

Nasze kapitały własne uległy zmniejszeniu w trakcie pierwszego półrocza 2021 głównie za sprawą wypłaty dywidendy z zysku osiągniętego w roku ubiegłym, do pewnego stopnia skompensowanej zyskami wypracowanymi w bieżącym roku.

Jak dotąd nie skupiałem się wydatkach na prace rozwojowe – chciałem bowiem zaprezentować jeszcze jeden slajd, do którego teraz przechodzimy – slajd nr 16.

Widzimy tu wydatki na prace badawcze, rozwojowe oraz obsługę wcześniej wydanych gier w segmencie CD PROJEKT RED w podziale na kwartały – a więc kontynuację danych przedstawionych na konferencji podsumowującej wyniki w Q1.

W Q2 – dane zaprezentowane na żółto – sumaryczne koszty obsługi wydanych gier wyraźnie zmalały w porównaniu z Q1. Od premiery Cyberpunka koszty te są przede wszystkim związane z tą właśnie grą. Zielony słupek prezentuje koszty wczesnej fazy prac badawczych, które również zmalały w Q2 w stosunku do Q1. Z drugiej jednak strony koszty faktycznych prac rozwojowych związanych z nowymi projektami – niebieski słupek – wyraźnie wzrosły. Dane te

stanowią odzwierciedlenie wcześniejszej wypowiedzi Adama dotyczącej zaangażowania naszego zespołu.

I na koniec – nasz uproszczony rachunek przepływów pieniężnych – slajd 17.

Środki pochodzące ze spływu należności – w kwocie 1 miliard 29 milionów PLN – zostały spożytkowane głównie na wypłatę dywidendy w kwocie 503 miliony PLN, a także na redukcję salda naszych zobowiązań długo- i krótkoterminowych o 366 miliony PLN.

W połączeniu z zyskiem wypracowanym w bieżącym okresie (105 milionów PLN), na koniec czerwca 2021 saldo naszych rezerw finansowych wzrosło o 255 milionów PLN, do kwoty 1 miliarda 129 milionów PLN, na którą składają się: gotówka, lokaty bankowe i obligacje skarbowe. Środki te umożliwiają nam finansowanie dalszych projektów i prac rozwojowych.

To wszystko z mojej strony – dziękuję za uwagę. Możemy teraz przejść do sesji pytań i odpowiedzi.

P1: Dobry wieczór. Mam trzy pytania. Po pierwsze – chciałbym odnieść się do terminów wydania wersji na nową generację konsol. Powiedzieliście „pod koniec 2021”, ale można argumentować, że licząc od jutra każdy dzień przypada na „koniec 2021”, więc czy bylibyście w stanie udzielić nieco bardziej konkretnych informacji – kiedy w trakcie nadchodzących czterech miesięcy spodziewacie się wydania tych dwóch gier – i jakie jest Wasze nastawienie co do ewentualnego przesunięcia ich premier na 2022. Po drugie – czy możecie wyjaśnić, jaki odsetek przychodów ze sprzedaży produktów przypada na Cyberpunka? I wreszcie – odnosząc się do slajdu nr 10, mamy tam wzmiankę o „innych projektach” – czy zalicza się do nich kolejny projekt AAA, np. kolejny Wiedźmin? Czy to macie na myśli mówiąc „inne projekty”? I jeszcze – na tym samym slajdzie – czy możemy założyć, że drugi co do wielkości „fragment” zespołu deweloperskiego pracuje nad rozszerzeniem do Cyberpunka; czy to właśnie będzie kolejna duża premiera? Dziękuję bardzo.

Michał Nowakowski (MN): OK, tu Michał Nowakowski; zacznę od pierwszego pytania, które – o ile pamiętam – dotyczyło nowej wersji Cyberpunka i Wiedźmina 3. Najpierw Cyberpunk. Naszym celem jest wydanie wersji na nową generację konsol pod koniec roku, zgodnie z tym, co wspominał Adam na początku konferencji. Z drugiej jednak strony biorąc pod uwagę lekcje, jakie wyciągnęliśmy z ubiegłorocznych wydarzeń a także fakt, iż prace produkcyjne są cały czas w toku, nie możemy obiecać, że plan ten nie ulegnie zmianie. Co do Wiedźmina 3 – tu sytuacja jest nieco odmienna; za tę wersję odpowiada głównie zewnętrzny partner – Saber Interactive; firma, z którą już wcześniej współpracowaliśmy w ramach portowania gry na Nintendo Switch oraz prac nad dodatkami. Podobnie, jak w przypadku Cyberpunka 2077 naszym celem pozostaje wydanie tej wersji pod koniec roku, ale – znowu – produkcja jest w toku i nie możemy być stuprocentowo pewni, że plan prac nie ulegnie zmianom. Póki co jednak zdecydowanie naszym celem jest wydanie obydwu tytułów w końcówce 2021

PN: Co do podziału przychodów – nie opisywałem szczegółowo podziału na Cyberpunka i inne produkty, ale mogę potwierdzić, że Cyberpunk był naszym głównym źródłem przychodów w pierwszej połowie 2021.

AK: Tu Adam; opowiem na trzecie pytanie – na slajdzie 10 żółty pasek dotyczy stricte CP77; gry; która została już wydana. Pewnym elementem, którego jeszcze nie wyodrębniliśmy – z uwagi na trwającą transformację – jest rozwój technologii, za który częściowo będzie odpowiadać osobny zespół; póki co jednak utożsamiamy to z pracami projektowymi. Z tym zastrzeżeniem – żółty fragment to prace nad samą grą. Przez „pozostałe projekty” rozumiemy gry AAA, które nie zostały jeszcze ogłoszone. Rzecz jasna nie możemy tu nic więcej powiedzieć – ale nasz najbliższy content AAA to będzie rozszerzenie nr 1 (EP1), co widać na slajdzie.

P2: Dzień dobry. Mam trzy pytania. Po pierwsze – patrząc na rezerwy; o ile dobrze rozumiem redukujecie rezerwy agregowane z przychodami o około 40 milionów PLN, ale zawiązuje nowe rezerwy na koszty w wysokości około 40 milionów – więc notujecie przychody wyższe o około 40 milionów, podczas gdy Wasz zysk z działalności operacyjnej nie ulega istotnym zmianom; czy tak? Czy należy spodziewać się zawiązania kolejnych rezerw przed końcem roku? Drugie pytanie – czy w Q2 sprzedaliście więcej, czy mniej kopii Cyberpunka, niż w Q1? Czy możecie nas jakoś ukierunkować? I trzecie pytanie – sugerowaliście, że trzeci kwartał jest na ogół „gorszy” od Q2 i Q4 – czy to oznacza, że należy spodziewać się niższych przychodów w tym kwartale w porównaniu z Q2?

PN: Odpowiem na pierwsze pytania związane z rezerwami. Tak; przedstawione rozumienie jest poprawne – mówiąc w uproszczeniu odnotowaliśmy zmniejszenie rezerw sprzedażowych przy jednoczesnym wzroście rezerw kosztowych. Nasz zysk brutto nie zmienił się, gdyż obydwie pozycje są bliskie 40 milionom PLN – mówiąc precyzyjniej, rezerwa kosztowa jest nieco wyższa. Co do pozostałych rezerw – wciąż mamy 160 milionów rezerw do wykorzystania w drugiej połowie roku i później – nie wszystkie z tych rezerw dotyczą H2 2022. Ich stan odzwierciedla naszą wiedzę na dzień publikacji sprawozdania – nasze szacunki odnośnie potencjalnych rozliczeń z dystrybutorami na podstawie obowiązujących umów. Mieszczą się tu też rezerwy na premie za pierwszą połowę roku. Mam nadzieję, że odpowiedziałem na pytanie.

MN: Co do proporcji Q2 vs. Q1 w kontekście liczby egzemplarzy CP – aktualnie nie ujawniamy tych danych. Na trzecie pytanie dotyczące przychodów odpowie Piotr.

PN: Nie publikujemy szacunków odnośnie przyszłej sprzedaży czy przyszłych zysków, ale istotnie – trzeci kwartał roku jest najślabszy; pokrywa się z sezonem wakacyjnym i nie obfituje w duże akcje promocyjne, takie jak Summer Sale czy promocje związane z Czarnym Piątkiem w Q4 – więc tradycyjnie rzecz biorąc jest to powolniejszy kwartał. Podkreślam jednak, że to tylko uwaga natury ogólnej – nie zamierzam tutaj niczego sugerować odnośnie trwającego trzeciego kwartału.

P3: Czy możecie wyjaśnić – jeśli chodzi o rezerwy – dlaczego wcześniej zawiązaliście rezerwy sprzedażowe i dlaczego teraz zdecydowaliście się je rozwiązać? I czy możecie też powiedzieć coś więcej o rezerwach rozwiązanych w bieżącym okresie? Drugie pytanie – może źle usłyszałem, ale czy cały czas utrzymujecie 160 milionów w rezerwach sprzedażowych na drugą

połowę roku? Czy moglibyście też określić, ile kopii sprzedaliście dzięki powrotowi CP77 do sklepu PlayStation w drugiej połowie czerwca? A gdy mówicie o rozszerzeniu do CP77 – czy chodzi o pierwsze płatne rozszerzenie przewidziane na 2022; czy to macie na myśli mówiąc o rozszerzeniach?

PN: Pierwsze pytanie dotyczyło przyczyn zawiązania rezerw. Rezerwy te zawiązaliśmy w 2020 r. przy okazji premiery CP77; dotyczyły one zarówno spodziewanych kosztów wydania gry, które nie zostały zafakturowane w 2020 r., lecz których zafakturowania spodziewaliśmy się w 2021 r., jak również potencjalnych zwrotów, które mogłyby nastąpić po końcu roku, a które odnosiłyby się do sprzedaży zafakturowanej w 2020 r. Tak więc – rezerwy sprzedażowe dotyczą przede wszystkim premiery CP77 w 2020 r. Co kwartał powinniśmy analizować i uaktualniać te rezerwy – obecnie, w oparciu o naszą wiedzę o sytuacji na rynku i o raporty otrzymane od dystrybutorów, zdecydowaliśmy się przeprowadzić taką rewaluację. Mówiąc w uproszczeniu – ponownie przydzieliliśmy część rezerw sprzedażowych na rezerwy kosztowe; stąd niemal neutralny wpływ tej operacji na nasz zysk brutto. Uważamy – w oparciu o wiedzę, którą obecnie dysponujemy – że realizuje to potrzebę właściwej prezentacji w ramach naszego rachunku zysków i strat: spółka powinna wykazać wyższą sprzedaż, lecz zarazem wyższe koszty związane z rozliczeniami z dystrybutorami na podstawie obowiązujących umów – przy jednoczesnym wyższym poziomie sprzedaży i przychodów. To operacja o charakterze technicznym, mająca na celu odpowiednią prezentację kosztów i naszych szacunków w oparciu o bieżącą wiedzę.

A jeśli chodzi o pytanie, ile rezerw zostało wykorzystanych, a ile podlegało skorygowaniu – odwołam się do noty 12 – o ile dobrze pamiętam – w naszym sprawozdaniu finansowym, gdzie opisujemy pozostałe rezerwy. Są tam dwie tabele ze szczegółowymi informacjami o tym, jakie rezerwy sprzedażowe, jakie rezerwy na koszty i jakie rezerwy na premie były zawiązane na początku okresu; w jakim stopniu zostały one wykorzystane oraz które rezerwy zwiększyliśmy a które rozwiązaliśmy w trakcie okresu rozliczeniowego. Myślę, że to wygodniejsze, niż gdybym miał przedstawiać wszystkie te liczby tu i teraz. Oczywiście jeśli pojawią się dodatkowe pytania – z chęcią udzielę na nie odpowiedzi.

MN: Cześć; tu znowu Michał Nowakowski. Odpowiem na trzecie i czwarte pytanie. Jeśli chodzi o liczbę kopii CP77 sprzedanych po powrocie do sklepu Sony – jak już wspominałem, nie ujawniamy liczby sprzedanych egzemplarzy, więc nie mogę tu udzielić szczegółowych informacji. Co do czwartego pytania – o rozszerzenie wspomiane przez Adama na początku konferencji – chciałbym tu wyjaśnić stosowane przez nas konwencje nazewnicze. Gdy mówimy o DLC, mamy na myśli drobne kwestie – np. nowa skórka dla danej postaci, nowa kurtka albo nowy kolor włosów – coś niewielkiego. Z kolei mówiąc o rozszerzeniach mamy na myśli większe porcje contentu – takie, jak Serca z Kamienia czy Krew i Wino w przeszłości. Wspominając o deweloperach pracujących nad rozszerzeniem Adam miał więc na myśli duże, płatne rozszerzenie. Mam nadzieję, że to wyjaśnia sprawę.

P4: Witam wszystkich. Spróbuję jeszcze podrażnić temat rezerw, aby upewnić się, że go dobrze rozumiem. Czy chodzi o to, że uważacie, że sprzedaliście więcej kopii, ale dystrybutorzy skorzystają z klauzul „ochrony ceny” w Waszych kontraktach? Chyba rozumiecie, o co pytam – co takiego wydarzyło się na rynku, że konieczna jest realokacja rezerw? Pozostałe pytania

będą natomiast dotyczyć głównie slajdu nr 10, czyli zatrudnienia. Po pierwsze – czy możecie coś powiedzieć o rotacji? Po drugie – mamy tu wartości procentowe, a jak wyglądają wartości bezwzględne na początku roku i obecnie? I wreszcie – trochę zdziwiło mnie to, jak wysokie liczby padają w kontekście GWINTa. Czy to typowa wielkość zespołu rozwijającego tę grę biorąc pod uwagę debiut jej wersji mobilnej? Czy też może dzieje się tu coś więcej, z czego nie zdawałem sobie wcześniej sprawy?

PN: Nie, wysokość tych rezerw nie wynika bezpośrednio z liczby sprzedanych kopii. Owszem, skala sprzedaży to podstawa, na której opieramy szacunki dotyczące rezerw i potencjalnego wpływu rozliczenia naszych umów z dystrybutorami, ale nie mamy tu sytuacji, w której za przedstawiony rezultat odpowiadałaby konkretna ilość kopii sprzedanych tu czy tam. Współpracujemy z wieloma dystrybutorami i dla każdego z nich w odrębny sposób szacujemy rezerwy. Summa summarum – zamykając pierwsze półrocze oszacowaliśmy, że rezerwy sprzedażowe powinny być niższe, lecz rezerwy na koszty rozliczenia współpracy z dystrybutorami powinny wzrosnąć. Tak się złożyło, że obydwie te wartości są zbliżone – ściślej rzecz biorąc, rezerwy kosztowe są nieco wyższe od rezerw sprzedażowych – ale nie ma to związku z konkretnymi danymi dotyczącymi liczby sprzedanych kopii; odpowiadają raczej danym sumarycznym dla kilku kontraktów z dystrybutorami oraz analizie sytuacji na poszczególnych rynkach.

AK: Co do liczebności zespołu – w tym roku oczywiście obserwujemy zwiększoną rotację, ale to jest naturalna i spodziewana sytuacja. Zwiększyliśmy też skalę aktywności rekrutacyjnej; mogę powiedzieć, że na koniec czerwca w CD PROJEKT pracowała podobna liczba osób, jak na koniec 2020; nie ma tu poważniejszych zmian. Sama rotacja jest porównywalna z tym, czego doświadczyliśmy po wydaniu Wiedźmina 3. Tak więc – nic nieoczekiwanego się nie wydarzyło. Co do GWINTa – ujawnione dane dotyczą właśnie tego projektu; zespół GWINTa czasem jest odrobinę większy, a czasem odrobinę mniejszy – ale za kulisami nie czai się nic niespodziewanego. Liczby na koniec H1 są takie jak podaliśmy – ale w przyszłości mogą również ulec zmianie.

P4: OK, mam kilka pytań uzupełniających: po pierwsze, bez zagłębiania się w obecne trendy – jak wygląda zatrudnienie na koniec sierpnia; czy Wasze uwagi odnośnie rotacji i rekrutacji nadal pozostają w mocy? Czy w lipcu i sierpniu zaszły jakieś poważniejsze zmiany? I drugie pytanie – stwierdziłeś, że póki co zespół „technologiczno/silnikowy” jest w znacznej mierze wkomponowany w pozostałe zespoły – mam tu na myśli żółty pasek odpowiadający Cyberpunkowi – a jak będzie rysowała się liczebność tego zespołu (w ujęciu procentowym lub bezwzględnym) po przejściu na nowy model, gdy wydzielicie odrębny „zasób centralny” do realizowania prac nad silnikiem i technologiami?

AK: Pod koniec lipca nie odnotowaliśmy żadnych drastycznych zmian; nie pojawiło się nic nowego w stosunku do sytuacji z końca pierwszej połówki roku. Co do technologii – tu nadal trwają dyskusje. Ciężko powiedzieć, co wydarzy się za rok; niewątpliwie znaczna część tego zespołu będzie wspierać więcej niż jeden projekt – ale nadal jesteśmy w fazie transformacji i dyskusje są w toku. Trudno byłoby teraz podawać konkretne liczby. Tak czy inaczej – z pewnością będziemy mieli osoby pracujące nad rozwojem technologii i nie przypisane – przynajmniej w sensie księgowym – do żadnego konkretnego projektu.

P5: Dzień dobry. Pierwsze pytanie dotyczy ujęcia przychodów. Chciałbym się upewnić – czy wszystkie czerwcowe dni sprzedaży wersji cyfrowej na PS oraz sprzedaży w ramach letniej promocji na Steamie zostały zaliczone do wyników drugiego kwartału? Czy kopie sprzedane w tych kanałach w czerwcu rzutują na wysokość sprzedaży w Q2? Drugie pytanie dotyczy REDengine 4: wspominaliście o inwestowaniu w technologie; gdybyśmy – hipotetycznie – mieli do czynienia z kolejnym dużym projektem, czy można by założyć, że inwestycje w technologie niezbędne do wydania następnej dużej gry byłyby mniejsze, niż w przypadku różnic między Wiedźminem 3 i Cyberpunkiem 2077, gdzie w ramach prac nad grą postanowiliście też uaktualnić cały silnik? Dziękuję.

PN: Co do przychodów ze sprzedaży cyfrowej na Steamie i na PS – cała sprzedaż, która została nam zaraportowana za okres do końca czerwca – a zasadniczo cała sprzedaż za ten okres została nam zaraportowana - została uwzględniona w wynikach za pierwsze półrocze. Wspominałeś o letniej promocji na Steamie – o ile dobrze pamiętam zaczęła się ona w czerwcu, ale zakończyła w lipcu; tak więc nie cała związana z nią sprzedaż jest uwzględniona w wynikach H1 – tylko ta jej część, która przypada na czerwiec. Pozostała – lipcowa – sprzedaż w ramach tej promocji będzie przez nas uwzględniona w wynikach za trzeci kwartał.

AK: Adam z tej strony – odpowiem na pytanie dotyczące silnika. Jest zbyt wcześnie, by pokusić się o ocenę; cały czas pracujemy nad bieżącymi technologiami, na których oparty jest Cyberpunk 2077; prowadzimy też dyskusje na temat dalszych kroków w tej kwestii. Tak więc – to nie jest właściwy moment, by jednoznacznie sformułować nasze przyszłe plany i oszacować efekt księgowy rozwoju nowych technologii.

P6: Dzień dobry i dziękuję za możliwość zadania pytań. Podczas konferencji podsumowującej pierwszy kwartał wspomnieliście, że w każdym kolejnym kwartale mniej osób będzie pracowało nad ulepszaniem Cyberpunka. Czy tak stanie się również w trzecim kwartale i czy w wyniku tego należy oczekiwać poprawy rentowności? Zakładam tu, że nawet w ramach zespołu Cyberpunka coraz więcej osób pracuje teraz nad rozszerzeniem, którego koszty podlegają kapitalizacji. Drugie pytanie dotyczy Spokko – póki co nie objęliście tej spółki konsolidacją, ale w świetle premiery Pogromcy Potworów – czy zamierzacie zrobić to w trzecim kwartale, a jeśli tak – jaki byłby przewidywany wpływ takiej konsolidacji na finanse CD PROJEKT w zakresie przychodów i kosztów? Dziękuję.

PN: Co do Cyberpunka – wiemy, że gra nadal wymaga ulepszeń i zamierzamy kontynuować jej ulepszanie tak długo, jak będzie to konieczne. Biorąc jednak pod uwagę naturalny proces przechodzenia deweloperów do innych projektów, liczba osób zaangażowanych we wsparcie Cyberpunka będzie się zmniejszać z każdym miesiącem. Tak wygląda obecne status quo. Czy będzie to oznaczało zwiększoną rentowność? Powiem tak: zmniejszy to koszty odnoszone bezpośrednio w RZiS w danym okresie – to chyba najodpowiedniejsze podsumowanie tej kwestii.

Co do Spokko – obowiązują nas zasady dotyczące objęcia konsolidacją; oszacujemy zatem wyniki Grupy i wyniki Spokko w kontekście skali sprzedaży oraz całkowitej wartości aktywów – o ile pamiętam to dwa główne kryteria – i w oparciu o te dane, a także o wyniki z trzeciego kwartału, podejmiemy stosowne decyzje. Póki co nie zdecydowaliśmy, czy Spokko ma

podlegać konsolidacji już po trzecim kwartale czy raczej dopiero po zestawieniu wyników za cały rok 2021. Jeśli chodzi o wpływ wyników Spokko na wyniki Grupy – to pytanie dotyczy, rzecz jasna, przyszłych wyników; nie będziemy więc udzielać żadnych wskazówek; póki co nie mamy szczegółowych kalkulacji w tej kwestii. Prosimy o cierpliwość – przekażę informacje w stosownym czasie, gdy będę się mógł nimi podzielić.

P7: Dzień dobry. Mam dwa pytania. Po pierwsze – przepraszam, że znowu wracam do rezerw, ale staram się zrozumieć tę kwestię. Patrząc na notę 12 w Waszym sprawozdaniu finansowym, o której wspominaliście – widzę rezerwy na zwroty związane w pierwszym półroczu w wysokości niemal 43 milionów PLN oraz rezerwy rozwiązane w wysokości 82 miliony złotych. Można by stąd wysnuć wniosek, że wpływ tych operacji na Wasz RZiS powinien być pozytywny – ale twierdzicie, że jest on neutralny i operujecie kwotą 40 milionów, a nie 82 milionów – czy moglibyście wyjaśnić różnicę, której zapewne nie dostrzegam patrząc na dane finansowe? Drugie pytanie dotyczy zaś przychodów w segmencie CD PROJEKT RED. Czy można prosić o wyjaśnienie przyczyn wzrostu przychodów w ujęciu kwartalnym – po uwzględnieniu wpływu rezerw? Jeśli przeszacujemy rezerwy w drugim kwartale, widać, że przychody są wyraźnie wyższe, niż w Q1. Wiem, że nie publikujecie informacji odnośnie skali sprzedaży CP77 i Wiedźmina, ale czy moglibyście przynajmniej wyjaśnić, czy ten wzrost ma związek z Cyberpunkiem, z Wiedźminem czy z innymi czynnikami?

PN: Kwota 40 milionów, o której wspominałem, stanowi saldo aktualizacji przeprowadzonych w odniesieniu do dystrybutorów, z którymi współpracujemy. Patrząc na notę zawartą w sprawozdaniu finansowym – w okresie rozliczeniowym wykorzystaliśmy blisko 70 milionów PLN rezerw, rozwiązaliśmy rezerwy warte 82 milion PLN i zawiązaliśmy nowe rezerwy na kwotę 42 milionów. Różnica między 82 i 42 to właśnie te 40 milionów, które bezpośrednio wpływa na nasze przychody w omawianym okresie – jak wspominałem w swojej prezentacji. Pragnę podkreślić, że mamy tu do czynienia z więcej niż jednym odbiorcą i więcej niż jednym kontraktem, których analiza zaowocowała kwotą netto w wysokości około 40 milionów PLN. Drugie pytanie dotyczy poprawy wyników w drugim kwartale w odniesieniu do pierwszego kwartału? Jak już wspominałem, głównym motorem sprzedaży był Cyberpunk, a w ramach tego projektu większość przychodów w pierwszym półroczu pochodziła ze sprzedaży cyfrowej. W Q1 nie było nas w sklepie Sony; Cyberpunk powrócił do niego w czerwcu i mimo, iż było to pod koniec pierwszego półrocza – mimo wszystko odnotowaliśmy z tego tytułu przychody nie mające odpowiednika w Q1. Na to nałożyła się sprzedaż w innych sklepach takich jak Steam – co w rezultacie poskutkowało lepszymi wynikami niż w pierwszym kwartale. Dziękuję.

P8: Dziękuję za możliwość zadania pytań. Pierwsze ponownie dotyczy rezerw i jest dość proste – czy fakt, iż zmniejszyliście rezerwy w jakimkolwiek stopniu oznacza, że sprzedaż fizyczna Cyberpunka idzie lepiej, niż zakładaliście zawiązując te rezerwy – czy też te kwestie nie są ze sobą związane? Co do drugiej połowy roku – zakładam, że należy liczyć się z dalszym zmniejszeniem rezerw – czy można zakładać, że redukcja rezerw w H2 2021 przełoży się na większe zyski? Jeśli tak – jakie warunki musiałyby zostać spełnione, by ta redukcja wpłynęła na zyski? I na koniec – czy można prosić o komentarz w kwestii rozbicia na przychody z dystrybucji cyfrowej i fizycznej w Q1 i Q2? Dziękuję.

PN: Mamy kilku dystrybutorów i różne metody rozliczania się z nimi w oparciu o zawarte umowy. W niektórych przypadkach otrzymujemy przychody ze sprzedaży, ale w innych możemy być zobowiązani do refundacji części poniesionych przez nich kosztów. Fakt, iż rozwiązaliśmy część rezerw sprzedażowych zwiększając zarazem rezerwy kosztowe nie oznacza, że spodziewamy się lepszej – w przypadku rezerw sprzedażowych – lub gorszej sprzedaży – w przypadku rezerw kosztowych; odzwierciedla raczej nasze szacunki odnośnie przyszłych rozliczeń z dystrybutorami. Tak się złożyło, że skutek tych zmian jest neutralny z punktu widzenia zysku brutto; wynika to jednak bardziej z naszych oczekiwań względem rozliczeń umów dystrybucyjnych, a nie bezpośrednio z liczby sprzedanych egzemplarzy. Co do przeszacowania rezerw w Q3 i Q4 oraz jego wpływu na naszą rentowność – owszem, co kwartał prowadzimy analizę rezerw i w zależności od spodziewanej sytuacji na rynku możemy być zobowiązani do ich zwiększenia, lub – jeżeli jesteśmy wystarczająco dobrze zabezpieczeni – do ich zmniejszenia. Stan rezerw z końca czerwca odzwierciedla nasze oczekiwania względem przyszłej współpracy z dystrybutorami oraz przyszłe zobowiązania wynikające z zawartych umów. Co do podziału na przychody z dystrybucji cyfrowej i fizycznej w Q1 i Q2 – mówiąc „z głowy”, bez sięgania po tabele, jestem w stanie stwierdzić, że dystrybucja cyfrowa odpowiadała za gros naszych przychodów w omawianym okresie. Co do dystrybucji fizycznej – w zdecydowanej większości przypadków polega ona najpierw na wyekspediowaniu dużej ilości towaru na poszczególne rynki, a następnie zarządzaniu towarem w ramach sprzedaży detalicznej; większość umów z partnerami odpowiedzialnymi za fizyczną dystrybucję jest obecnie rozliczana na poziomie rezerw. Tak więc – większość należności licencyjnych i przychodów spływających do CD PROJEKT pochodzi obecnie z innych kanałów dystrybucji.

Moderator: Nie mamy więcej zgłoszeń do zadania pytań drogą telefoniczną – oddam więc ponownie głos naszym prelegentom, by mogli wygłosić dodatkowe uwagi lub odpowiedzieć na pytania z chatu.

AK: Tu Adam. Odpowiem na pytanie zadane na chacie: „Czy Zarząd ma pomysł, jak zarządzać podażą akcji ze strony pracowników?” Tak, mamy stosowne plany – być może Piotr mógłby lepiej opisać tę kwestię, gdyż to on się nią zajmuje.

PN: Dom maklerski, który pośredniczył w przydziale akcji po spełnieniu celów naszego programu motywacyjnego – a więc w 2020 r. – skontaktuje się z uczestnikami programu, którzy potencjalnie mogliby rozważyć sprzedaż akcji po zakończeniu okresu ograniczenia sprzedaży i zaprezentuje im kompleksową ofertę umożliwiającą przeprowadzenie takich transakcji w zorganizowany sposób. Ta propozycja ma również umożliwić CD PROJEKTowi uprzednie poinformowanie rynku o sposobie realizacji tych zleceń. Tak, jak w przypadku ubiegłorocznych zleceń, wszystkie zlecenia sprzedaży złożone przez naszych akcjonariuszy zostałyby zagregowane i przetworzone przez doświadczony zespół maklerski DM Trigon. Oczekujemy, że transakcje te byłyby rozłożone w czasie, a ich wpływ na dzienne obroty ograniczony – taki plan uzgodniliśmy z DM Trigon w ramach przygotowań do zakończenia okresu ograniczenia sprzedaży; chcemy zatem zaproponować naszym pracownikom zorganizowane rozwiązanie mające potencjalnie pomóc, o ile się zdecydują sprzedać swoje akcje. Dodam jeszcze, że omówiliśmy ten temat w gronie Zarządu i żaden członek Zarządu nie

zamierza sprzedawać przydzielonych akcji wraz zakończeniem okresu ograniczenia ich zbywalności we wrześniu. To wszystko, co mogę w tej kwestii powiedzieć.

MN: Kolejne pytanie – właściwie dwa pytania – „Jeśli chodzi o rozszerzenie do Cyberpunka, kiedy należy się go spodziewać? W 2022 r.? Czy uzgodniliście już, czy będzie płatne i jakiej ceny należy się spodziewać w porównaniu z rozszerzeniami do Wiedźmina?” Co do rozszerzenia – jak już wspomnieliśmy, pracujemy nad nim, ale nie przekazujemy szczegółowych informacji o dacie publikacji – wiem, że pytanie dotyczy całego roku 2022, a więc nie jest bardzo konkretne, ale mimo wszystko wolałbym trzymać się zasady, zgodnie z którą nie ujawniamy dat premier aż do chwili, gdy będziemy do nich przygotowani – więc na tym poprzestaną. Co do ceny – jak wiecie w oparciu o doświadczenia wyniesione z serii wiedźmińskiej – w przeszłości rozszerzenia były płatne, ale jest zdecydowanie za wcześnie, by mówić o cenach, zwłaszcza, że nie podajemy jeszcze nawet dat – więc nie mogę tu nic dodać. I jeszcze jedno pytanie: „Nawiązując do okładki raportu – czy powrót do Geralta oznacza, że zamierzacie skupić uwagę na Wiedźminie 3 w wersji next-gen albo może na Wiedźminie 4?” Wybór okładek to zazwyczaj wyłącznie kwestia estetyki – nie sądzę, by ktokolwiek z nas interpretował ją w przedstawiony w pytaniu sposób – ale oczywiście Wiedźmin 3 next-gen jest w przygotowaniu, więc zapewne można jedno z drugim powiązać. Mam nadzieję, że odpowiedziałem na pytanie.

AK: No cóż, jest godzina siódma – przynajmniej w Polsce – i nasza konferencja dobiegła końca. Dziękuję wszystkim; jeśli macie dodatkowe pytania – skontaktujcie się z naszym zespołem IR; odpowiemy na wszystkie pytania, na której możemy odpowiedzieć. Dziękuję bardzo i do zobaczenia!