

## **Adam Kiciński (AK):**

Witamy wszystkich na konferencji wynikowej Grupy CD PROJEKT, podczas której pokrótce omówimy wydarzenia z ostatniego roku. Wspólnie z Piotrem Nielubowiczem przedstawimy prezentację, zaś Michał Nowakowski dołączy do nas podczas późniejszej sesji pytań i odpowiedzi.

Zacznijmy od slajdu nr 2, który podsumowuje działalność naszej firmy od początku ubiegłego roku. Był to dla nas rok poważnych zmian – proces transformacji, który określamy mianem RED 2.0, rozpoczął się w 2021 r. i w trakcie ostatniego roku wywarł wpływ na niemal każdy aspekt naszej działalności.

Jeśli chodzi o zmiany organizacyjne – wprowadziliśmy metodologię Agile do procesu tworzenia gier. Obecnie działa u nas 17 zespołów Agile, z czego 10 bierze udział w pracach nad rozszerzeniem do Cyberpunka, zaś pozostałe 7 współtworzy centrum technologii, które będzie wspierać rozwój kolejnych gier. Rozszerzenie do Cyberpunka powstaje w znacznej mierze z użyciem metodologii Agile; planujemy też wykorzystanie tego modelu w pracach nad kolejną grą z serii wiedźmińskiej.

Nasz cel strategiczny – tj. równoległa praca nad dwoma projektami AAA poczynając od roku 2022 – został osiągnięty, choć w zespole wiedźmińskim nadal prowadzona jest rekrutacja.

Pokłosiem opisanych zmian organizacyjnych było mianowanie dwóch nowych członków zarządu: Jeremiaha Cohna, który będzie odpowiadał za marketing, oraz Pawła Zawodnego, pełniącego rolę CTO i nadzorującego procesy produkcyjne w CD PROJEKT RED.

Chciałbym też podkreślić, że koncentrujemy się na potrzebach naszego zespołu. W 2021 r. utrzymaliśmy opcjonalny model pracy zdalnej i wprowadziliśmy szereg zmian, które mają na celu poprawę środowiska pracy i komfortu pracowników. Mianowaliśmy zespół Red Team Representatives, którego członkowie są wybierani wśród pracowników i pełnią funkcję doradczą wobec Zarządu. Wprowadziliśmy również procedury raportowania nieprawidłowości i usprawniliśmy naszą komunikację wewnętrzną. Jeśli chodzi o szkolenia i rozwój osobisty – wprowadziliśmy webinaria coachingowe; stale rozbudowujemy też katalog dostępnych szkoleń.

Biorąc pod uwagę fakt, iż współzawodniczymy o talent na rynku globalnym, w 2021 r. członkowie naszego zespołu otrzymali znaczące podwyżki – średnio o 23%. Zamierzamy utrzymać ten trend w 2022 r.

Przejdźmy do slajdu nr 3. W ubiegłym roku naszym priorytetem było dotrzymanie obietnicy poprawy jakości Cyberpunka 2077. Do tej pory w wyniku ciężkiej pracy opublikowaliśmy łącznie 13 aktualizacji zawierających szeroką gamę usprawnień. Kulminacją tego procesu było wydanie aktualizacji 1.5, który wprowadza kolejne ulepszenia rozgrywki na konsolach i PC, a ponadto zawiera dedykowaną aktualizację next-gen, dzięki której Cyberpunk może korzystać z pełnego potencjału nowej generacji konsol.

Cieszymy się, że lutowa premiera pozytywnie wpłynęła na odbiór marki Cyberpunk w społeczności graczy, czego dowodem są przychylne oceny w serwisie Metacritic.

Przejdźmy do slajdu nr 4. Jak dotąd, gracze z całego świata nabyli ponad 18 milionów kopii Cyberpunka 2077, z czego ponad 55% to wersja PC. Wersje na Playstation i Xbox odpowiadają za 27% i 18% sprzedaży.

Cyberpunk jest jednym z filarów naszej działalności i zamierzamy nadal rozwijać tę markę.

Przejdźmy do slajdu nr 5. Jak już wspominałem, niedawno opublikowaliśmy serię ulepszeń do Cyberpunka 2077; pracujemy też nad kolejną aktualizacją – 1.6 – która ukaże się w nadchodzących miesiącach. Po jej wydaniu będziemy kontynuowali wsparcie dla Cyberpunka 2077, ale nasza uwaga stopniowo będzie skupiać się na nowych ekscytujących przygodach osadzonych w obydwu naszych światach – Cyberpunk i Wiedźmin.

Większość naszego zespołu pracuje obecnie nad rozszerzeniem do Cyberpunka 2077, które planujemy wydać w 2023 r. Jeśli chodzi o pozostałe plany – jak widać na wykresie, liczba deweloperów pracujących nad nowymi projektami stale rośnie. W skład tego grona wchodzi również osoby pracujące nad nową grą z serii wiedźmińskiej, którą niedawno ogłosiliśmy.

Przejdźmy do slajdu nr 6. Aby wzmocnić nasz potencjał twórczy w 2021 r. przeprowadziliśmy dwa przejścia: w lipcu nabyliśmy studio Digital Scapes (później przemianowane na CD PROJEKT RED Vancouver), zaś w październiku podpisaliśmy umowę z bostońskim studiem The Molasses Flood.

CD PROJEKT RED Vancouver współpracuje nad naszymi obecnymi projektami – rozszerzeniem do Cyberpunka oraz nową grą wiedźmińską – zaś The Molasses Flood prowadzi pracę nad własnym projektem opartym na jednej z naszych francyz. Obydwa studia prowadzą też aktywną rekrutację.

Jednym z głównych aspektów transformacji RED 2.0 jest kwestia technologii. Przejdźmy do slajdu nr 7.

Podpisanie długoterminowej strategicznej umowy partnerskiej z Epic Games umożliwia nam wykorzystanie silnika Unreal Engine 5 w naszych przyszłych grach. Dzięki temu będziemy mogli skupić się na warstwie kreatywnej oraz na kwestiach niezwiązanych z rozwojem silnika. Zyskujemy przy tym solidny fundament, na którym będziemy mogli tworzyć i rozbudowywać gry fabularne typu open-world. Oczekujemy, że w wyniku tych zmian nasz proces deweloperski stanie się bardziej efektywny, przewidywalny i stabilny.

Przechodząc do kolejnego slajdu – Unreal Engine 5 będzie silnikiem nowej gry wiedźmińskiej, nad którą prace już się rozpoczęły. Jak już ogłosiliśmy, gra ta stanowi rozpoczęcie nowej sagi.

Przejdźmy do slajdu nr 10 – bardzo cieszy nas możliwość powrotu do uniwersum wiedźmińskiego, które tak kochamy. Jesteśmy szczęśliwi, że perspektywa ta ekscytuje również społeczność graczy.

Choć od premiery Wiedźmina 3 minęło siedem lat, marka wiedźmińska pozostaje silna, o czym świadczy sprzedaż dotychczasowej trylogii. Z dumą mogę ogłosić, że w sumie sprzedaliśmy już ponad 65 milionów egzemplarzy wszystkich trzech Wiedźminów, z czego ponad 40 milionów to egzemplarze Wiedźmina 3.

W ramach krótkiego podsumowania naszych zamierzeń – slajd 10 przedstawia listę planów produkcyjnych na 2022 r.

Zamierzamy kontynuować prace nad rozszerzeniem do Cyberpunka, zarazem pracując nad nową grą z serii wiedźmińskiej. Wsparcie dla Cyberpunka będzie kontynuowane. Nasz wewnętrzny zespół deweloperski wykona resztę prac związanych z przygotowaniem wersji next-gen Wiedźmina 3. The Molasses Flood będzie kontynuować pracę nad własnym, nie ogłoszonym jeszcze projektem. Wydamy wciągającą grę dla jednego gracza opartą na mechanice GWINTa; będziemy też wspierać zarówno GWINTa jak i Wiedźmina: Pogromcę Potworów.

Równolegle prowadzimy prace koncepcyjne nad przyszłymi projektami, które nie zostały jeszcze ogłoszone.

Na koniec – krótka aktualizacja dotycząca serii anime CYBERPUNK: EDGERUNNERS powstającej we współpracy z japońskim Studio Trigger, która ukaże się w tym roku na platformie Netflix. Proces produkcyjny dobiegł końca; niedawno przeszliśmy do postprodukcji. Nie możemy doczekać się światowej premiery – pozostaniecie z nami; wkrótce przekazemy Wam więcej informacji!

Piotr omówi teraz aspekty finansowe naszej działalności. Piotrze – oddaję Ci głos.

## **Piotr Nielubowicz (PN):**

Dzięki, Adam.

Przedstawię teraz nasze wyniki finansowe za 2021 r. Zaczniemy od skonsolidowanego rachunku zysków i strat – slajd nr 13.

Nasze sumaryczne przychody ze sprzedaży osiągnęły 888 milionów PLN – w obu segmentach jest to mniej, niż w premierowym roku 2020, ale w porównaniu z 2019 – ostatnim roku poprzedzającym premierę Cyberpunka – sprzedaż segmentu CD PROJEKT RED niemal się podwoiła, zaś w segmencie GOG.COM wzrosła o prawie 1/4. Większość sprzedaży w 2021 r. dotyczyła naszych własnych produktów – to 691 milionów PLN. Głównym źródłem przychodów był Cyberpunk, który sprzedawał się przede wszystkim w kanałach cyfrowych.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów – 190 milionów PLN – były zdominowane przez dystrybucję na platformie GOG.COM.

Koszty wytworzonych produktów i usług wyniosły 107 milionów PLN. Zarówno w tym, jak i w poprzednim roku większość tej kwoty to amortyzacja historycznych nakładów na produkcję Cyberpunka. W sumie w RZiS za 2020 i 2021 r. ujęliśmy 52% amortyzacji całkowitego budżetu deweloperskiego tej gry.

Wartość sprzedanych towarów i materiałów to przede wszystkim wkład segmentu GOG.COM – mam tu na myśli płatności dla dostawców gier, które są sprzedawane na tej platformie.

W sumie nasz zysk brutto ze sprzedaży osiągnął w 2021 r. wartość niemal 638 milionów PLN.

Przechodząc do kosztów operacyjnych – koszty sprzedaży zmaleły w 2021 r. do 299 milionów PLN. Wysoka wartość tej pozycji w 2020 r. miała związek z promocją Cyberpunka. W ubiegłym roku również ujmowaliśmy koszty marketingu i działalności wydawniczej, jednak istotny wkład – ponad 80 milionów PLN – był związany z obsługą Cyberpunka i pracą nad kolejnymi aktualizacjami. Cyberpunk jest nadal przez nas wspierany; oczekujemy jednak, że w 2022 r. odnośne wydatki będą niższe.

Kolejny wiersz przedstawia koszty ogólnego zarządu, które nieco wzrosły w porównaniu z poprzednim rokiem. W kosztach tych ujmujemy wynagrodzenia naszych zespołów, które w 2021 r. uległy zwiększeniu, o czym wspominał już Adam.

Opisywana pozycja zawiera również koszty związane z programem motywacyjnym rozliczanym w akcjach Spółki. Niedawno zrewidowaliśmy nasze prognozy związane z możliwością osiągnięcia przez Spółkę celów wynikowych obejmujących cały okres trwania programu. Przełożyło się to na ujemne saldo kosztów związanych z programem na poziomie całej Grupy – w kwocie 1 miliona PLN. Wspomniana zmiana szacunków nie dotyczy 20% uprawnień, których przyznanie zależy od osiągnięcia celu rynkowego – odnośne koszty będą przez nas nadal ujmowane w przyszłych okresach sprawozdawczych.

Kolejnym czynnikiem wyraźnie wpływającym na koszty ogólnego zarządu są wczesne etapy prac koncepcyjnych związanych z nowymi projektami. Koszty te odnosimy bezpośrednio w wynik bieżącego okresu; nie podlegają one kapitalizacji. W 2021 r. osiągnęły niecałe 24 miliony PLN – znacznie więcej, niż w 2020 r., gdy większość zespołu pracowała nad Cyberpunkiem.

Kolejny wiersz – pozostałe koszty operacyjne minus przychody operacyjne. Ta wartość wzrosła w 2021 r. głównie z dwóch powodów. Po pierwsze, w poprzednich latach w segmencie CD PROJEKT RED prowadziliśmy prace nad własną technologią multiplayer. W wyniku niedawnej decyzji, by wejść w strategiczną współpracę z Epic Games i wykorzystać Unreal Engine 5 – który zawiera zaawansowaną funkcjonalność multiplayer – zaprzestaliśmy prac nad własną technologią i ujęliśmy związane z tym odpisy w kwocie niemal 21 milionów PLN. Drugi powód to zmiana szacunków związanych z amortyzacją

niektórych technologii klienckich w serwisie GOG.COM i decyzja, by przyspieszyć tę amortyzację, a także decyzja, by uwzględnić odpisy nad niektóre minimalne gwarancje licencyjne, co przełożyło się na dodatkowe koszty niepieniężne w wysokości 15 milionów PLN – w segmencie GOG.COM. Obydwie kwestie dotyczą wydatków historycznych i nie mają charakteru pieniężnego w 2021 r.

W sumie nasz zysk netto za 2021 r. osiągnął 209 milionów PLN. O ile wynik GOGa był negatywny, o tyle segment CD PROJEKT RED wypracował ponad 238 milionów PLN zysku.

Co do CD PROJEKT RED – chciałbym zwrócić uwagę na fakt, że znaczna część kosztów wynika z działalności o charakterze czasowym – np. koszty obsługi Cyberpunka oraz wczesnej fazy prac koncepcyjnych. Te drugie można traktować jako inwestycję w nasze przyszłe produkty i wyniki sprzedażowe. Co więcej – odpisy na koszty technologii multiplayer mają jednorazowy charakter i są niepieniężne. W sumie wymienione trzy pozycje wyniosły ponad 125 milionów PLN, co stanowi odpowiednik połowy zysku netto segmentu.

Jeśli zaś chodzi o GOG – abstrahując od jednorazowych zdarzeń, o których wspominałem – wyniki segmentu istotnie wymagają uwagi i GOG w ostatnim czasie podjął kroki zmierzające do ich poprawy. Jak już wspominaliśmy, GOG skupi się teraz na swojej podstawowej działalności biznesowej – dystrybucji starannie wybranych gier przy zachowaniu wyróżniającej go filozofii DRM-free i przy priorytetyzacji potrzeb graczy. W duchu tego podejścia wprowadzono zmiany w strukturze zespołu oraz zreorganizowano procesy biznesowe.

Co więcej, pod koniec 2021 r. GOG opuścił konsorcjum GWINTa, co oznacza, że nie będzie już odpowiadał za część wydatków ani otrzymywał części przychodów wynikających z udziału w tym konsorcjum. Poczynając od roku 2022 GOG będzie nadal oferował GWINTa i Wojnę Krwi swoim klientom, lecz rozliczenia finansowe między CD PROJEKTEM i GOGiem będą prowadzone na standardowych zasadach dotyczących podziału przychodów w dystrybucji cyfrowej. Zespół GOGa nie będzie też brał udziału w bieżącej obsłudze gry.

Wierzmy, że opisane zmiany umożliwią GOGowi skupienie się na swojej podstawowej działalności i poprawę wyników finansowych.

Kolejny slajd – numer 14 – przedstawia rezerwy.

Po naszej półrocznej prezentacji pojawiły się liczne pytania związane z rozliczaniem rezerw; chciałbym więc teraz przedstawić nieco dłuższy opis, który dotyczy zarówno rezerw długo- jak i krótkoterminowych.

W 2020 r. CD PROJEKT zawiązał rezerwy na potencjalne zwroty i korekty raportów sprzedażowych i licencyjnych Cyberpunka w kwocie 194 milionów PLN. W 2021, w oparciu o otrzymane raporty licencyjne i aktualne informacje dotyczące sprzedaży detalicznej, po zakończeniu każdego kolejnego kwartału aktualizowaliśmy wartość tych rezerw. Dla niektórych kontraktów dystrybucyjnych utworzyliśmy dodatkowe rezerwy – w sumie 43 miliony PLN - to pierwsza zielona liczba widoczna w lewym górnym rogu tabeli. Na przestrzeni całego roku wykorzystaliśmy 136 milionów PLN rezerw sprzedażowych i rozwiązaliśmy niemal 101 milionów niewykorzystanych rezerw. Rozwiązaniu tych rezerw towarzyszyło jednak zawiązanie kolejnych rezerw na koszty, w wysokości niemal 95 milionów PLN – czerwona liczba w prawej górnej części tabeli. Z czego wynika ta wartość? W oparciu o nasze szacunki dotyczące sytuacji rynkowej, decyzje biznesowe oraz dyskusje z partnerami dystrybucyjnymi w niektórych przypadkach CD PROJEKT pokrył w rozliczeniu część kosztów marketingowych i wydawniczych ponoszonych przez dystrybutorów zamiast odejmować stosowne kwoty od swoich własnych przychodów.

W 2021 r. wykorzystaliśmy ponad 74 miliony PLN rezerw na koszty i rozwiązaliśmy rezerwy w wysokości 18 milionów PLN.

Można spytać – dlaczego zawiązujemy nowe rezerwy sprzedażowe lub rezerwy na koszty w tym samym okresie, w którym rozwiązujemy podobne rezerwy? Na przestrzeni 2021 r. dokonywaliśmy oszacowania rezerw na koniec każdego kwartału w oparciu o nowe informacje z rynku; oszacowanie to było dokonywane osobno dla każdej z naszych umów i w pewnych przypadkach prowadziło do zwiększenia rezerw, a w innych – do zmniejszenia.

W jaki sposób opisana sytuacja przełożyła się na nasz RZiS?

Bilans zawiązanych i rozwiązanych rezerw sprzedażowych – zielona wartość u dołu tabeli – daje zwiększenie przychodów ze sprzedaży w 2021 r. w wysokości 58 milionów PLN; zarazem jednak nadwyżka zawiązanych rezerw na koszty – zaznaczona na czerwono – zwiększyła nasze koszty o 77 milionów PLN. W sumie negatywny wpływ rezerw kosztowych był o niemal 19 milionów PLN wyższy, niż pozytywny efekt rezerw sprzedażowych; wspomniana wartość przekłada się na zmniejszenie naszego wskaźnika EBIT za 2021 r.

Przejdźmy do kolejnego slajdu – nr 15 – przedstawiającego nasz skonsolidowany bilans.

W 2021 r. saldo nakładów na prace rozwojowe zmalało o 56 milionów PLN. W tym czasie wydaliśmy niemal 67 milionów PLN na nowe projekty, zaś amortyzacja poprzednich projektów wyniosła 89 milionów PLN – głównie chodzi tu o Cyberpunka. Dodatkowo dokonaliśmy odpisów w kwocie niemal 21 milionów PLN w związku z porzuceniem prac nad technologią multiplayer w segmencie CD PROJEKT RED.

Nasze długo- i krótkoterminowe Pozostałe aktywa finansowe zwiększyły wartość na skutek zakupu obligacji skarbowych w ramach dywersyfikacji rezerw finansowych. Na koniec 2021 r. sumaryczna wartość obligacji, gotówki i lokat – pozycje oznaczone gwiazdką – wyniosła 1 miliard 154 miliony PLN, co widać u dołu tabeli. Oznacza to, że w przeciągu roku nasze rezerwy finansowe zwiększyło się o 279 milionów PLN.

Jeśli chodzi o należności, to uległy one zmniejszeniu z 1 miliarda 275 milionów PLN do 238 milionów PLN na skutek spływu należności związanych z premierą Cyberpunka, która miała miejsce pod koniec 2020 r.

Slajd 16 przedstawia drugą stronę bilansu.

Na koniec 2021 r. wartość kapitałów własnych Grupy wyniosła 1 miliard 894 miliony PLN – niemal 289 milionów PLN mniej, niż na koniec 2020 r. Zmiana ta wynika głównie z wypłaty dywidendy w wysokości 503 milionów PLN oraz sumy całkowitych dochodów, która w opisywanym okresie zasilila kapitał własny kwotą 214 milionów PLN.

Kolejna istotna zmiana związana z naszymi zobowiązaniami dotyczy omówionych już wcześniej rezerw. Summa summarum – nasze rezerwy sprzedażowe uległy zmniejszeniu do zera, zaś rezerwy na koszty zwiększyły się o 8 milionów PLN, osiągając wartość 44 milionów PLN. Zmniejszeniu uległy natomiast rezerwy na dodatkowe wynagrodzenie – głównie te zależne od naszych rocznych zysków – na koniec 2021 r. ich wartość wyniosła 45 milionów PLN, gdyż premie za 2020 r. zostały wypłacone w 2021 r., zaś premie za 2021 r. są proporcjonalne do ubiegłorocznych zysków.

Jak dotąd nie omawiałem szczegółowo nakładów na prace rozwojowe; przejdźmy więc do slajdu nr 17.

Slajd przedstawia nakłady na prace badawcze, rozwojowe i na obsługę istniejących gier w segmencie CD PROJEKT RED w ujęciu kwartalnym, które unaocznia zmiany następujące w Studiu.

Żółta część wykresu to całkowite koszty obsługi gier – głównie Cyberpunka i GWINTa. Kwota związana z Cyberpunkiem ulegała zmniejszeniu w pierwszej połowie roku, zaś w drugiej utrzymywała się na z grubsza stabilnym poziomie, w ramach przygotowań do wydania aktualizacji 1.5 i wersji next-gen. W tym samym okresie wzrastał procentowy udział zespołu – i co za tym idzie również całkowite koszty –

w pracach nad przyszłymi produkcjami, co przedstawiliśmy na zielono (koszty wczesnych prac badawczych) oraz niebiesko (prace rozwojowe związane z nowymi projektami). Wykres odzwierciedla więc opis alokacji zespołu, który przed chwilą przedstawił Adam.

I na zakończenie - nasz uproszczony rachunek przepływów pieniężnych – slajd 18.

Do 209 milionów PLN zysku za okres sprawozdawczy dołożył się spływ należności w kwocie 1 miliard 37 milionów PLN na przestrzeni 2021 r.

Nasze zobowiązania – w tym wszystkie rodzaje rezerw – uległy zmniejszeniu o 396 milionów PLN.

Co do gotówki – wydaliśmy 155 milionów PLN na prace rozwojowe, zaś niepieniężna amortyzacja dawnych nakładów na wydane już produkty osiągnęła niemal 87 milionów PLN.

Kolejnym ważnym czynnikiem kształtującym nasze przepływy pieniężne była wypłata dywidendy w kwocie ponad 503 milionów PLN.

Bilans pozostałych przepływów i zmian to około 2 miliony PLN.

W sumie nasze rezerwy finansowe wzrosły o 279 milionów PLN – do 1 miliarda 154 milionów PLN w gotówce, lokatach bankowych i obligacjach skarbowych, zgodnie ze stanem na koniec 2021 r.

Bardziej szczegółowy opis naszych finansów można znaleźć w Sprawozdaniu Zarządu.

A skoro mowa o sprawozdaniach – chciałbym jeszcze zwrócić uwagę, że wraz z naszym sprawozdaniem rocznym po raz pierwszy publikujemy również Raport Zrównoważonego Rozwoju. Pragnę tu podziękować Katarzynie z działu IR za koordynowanie tego projektu.

To wszystko z mojej strony; dziękuję za uwagę. Przejdźmy do sesji Q&A.

---

**P1:** Mam trzy pytania. Po pierwsze – mówicie, że do 14 kwietnia sprzedaliście ponad 18 milionów kopii CP77. Wiemy, że na koniec 2020 r. było to 13.7 miliona. Zakładając sprzedaż na poziomie 3-4 milionów w 2021 – to oczywiście nie są precyzyjne dane – czy mamy zatem rozumieć, że dotychczas w 2022 r. sprzedało się około 0,5 do 1 miliona kopii? Czy to z grubsza właściwe oszacowanie? Drugie pytanie – porównując przychody Grupy w 2022 z przychodami w 2021 r. – co mogłoby sprawić, że w 2022 r. będą one wyższe? W tym roku nie ukaże się płatne rozszerzenie do CP77; tempo sprzedaży gry w 2022 nie wydaje się być większe, niż w 2021 i widzimy w wielu miejscach promocje na CP77, więc średni przychód z egzemplarza może być niższy, niż w 2021. Co jeszcze – poza wymienionymi kwestiami – mogłoby wywindować przychody Grupy w 2022 r. na poziom wyższy, niż w 2021? I ostatnie pytanie: ogłosiliście, że nowa gra wiedźmińska będzie oparta na silniku UE5. Czy mogłoby to przyspieszyć proces produkcyjny i sprawić, że będziecie dysponować gotową grą szybciej, niż zakładaliście przed decyzją o tej zmianie – czy też nie wpłynie to na terminarz prac?

**PN:** OK, więc pierwsze pytanie dotyczyło podziału sprzedaży CP77 na 2021 i 2022. Przykro mi, ale nie ujawniamy konkretnych danych za dany rok czy kwartał – najświeższe dane, jakimi dysponowaliśmy przed callem mówiły o 18 milionach sprzedanych kopii i oczywiście obejmuje to zwiększoną sprzedaż związaną z premierą wersji next-gen. Drugie pytanie – co mogłoby sprawić, że sprzedaż lub wyniki za 2022 będą lepsze, niż za 2021? Tu muszę ponownie przeprosić, ale nie kierujemy Państwa w kwestii wyników za 2022. Poza opisem naszych planów produkcyjnych i wydawniczych na ten rok nie jestem w stanie skomentować, co mogłoby zwiększyć lub zmniejszyć sprzedaż w bieżącym roku.

**AK:** Odpowiem na trzecie pytanie. UE to oczywiście sprawdzona technologia; ma bardzo dobrze zorganizowaną stronę backendową – myślę tu o narzędziach deweloperskich, strumieniach zadań itp. Produkcja powinna więc przebiegać bardziej gładko, choć niekoniecznie szybciej. Trudno teraz mówić

o szczegółach, lecz spodziewamy się lepszej kontroli nad procesami i możliwości przeniesienia uwagi na warstwę kreatywną – pamiętajmy jednak, że mówimy o UE5, a więc silniku, w którego rozwój sami wniesiemy wkład – we współpracy z Epic Games. Naszą specjalnością są gry fabularne z otwartym światem; będziemy więc ulepszać niektóre elementy tej technologii, tak, by dobrze pasowała do tego rodzaju gier.

**P2:** Dobry wieczór wszystkim; również mam trzy pytania. Zaczniemy od 2022 – przedstawiliście szczegółową listę planów deweloperskich na ten rok. Czy moglibyście też powiedzieć, co zamierzacie w tym roku wydać – abyśmy lepiej zrozumieli kadencję kolejnych premier? W szczególności, czy możecie powiedzieć coś na temat Wiedźmina next-gen – przedstawić aktualne informacje mówiące, w jakim punkcie się znajdujecie i jakie są dalsze plany; czy należy oczekiwać tej premiery w 2022? A co do tempa sprzedaży CP77; Piotr chyba powiedział przed chwilą, że obserwujecie zwiększone tempo po premierze wersji next-gen i że nie zamierzacie podawać danych na koniec grudnia – więc nie wiemy, jak wyglądała sprzedaż w roku ubiegłym – ale czy wspomniane zwiększenie jest wyraźne; czy – patrząc na drugi, trzeci i czwarty kwartał – należy oczekiwać, że to tempo będzie takie samo, niższe, czy wyższe? Myślę tu też o premierze EDGERUNNERS; czy w Waszej opinii może się ona przełożyć na zwiększoną sprzedaż gry? I na koniec chciałbym zapytać o liczebność zespołu. Jakiś czas temu mówiliście, że zamierzacie powiększać zespół; czy można zapytać o dane na 31 grudnia jeśli chodzi o liczbę zatrudnionych deweloperów – oraz o plany rekrutacyjne na bieżący rok, czy to w Vancouver – w Kanadzie – czy w Polsce? Jak bardzo zamierzacie zwiększyć skalę zatrudnienia w trakcie bieżącego roku?

**Michał Nowakowski (MN):** Może ja zacznę. Pierwsze pytanie – co zamierzamy wydać w 2022 i proszę Pan też o konkretniejsze informacje na temat wersji Wiedźmina 3 na nową generację konsol. Tak więc – nie zamierzamy ujawniać nowych tytułów ani dat premier podczas tego calla. Ogłosimy je wtedy, gdy przyjdzie czas – i na chwilę obecną możemy podzielić się tylko tymi informacjami, które już przekazaliśmy. Co do wydania W3 na nową generację konsol – mam tu jeden komentarz. Około godziny czwartej-piątej przeglądałem nagłówki prasowe i w oko wpadł mi zwłaszcza jeden: „Premiera Wiedźmina 3 next-gen opóźniona bezterminowo” – co brzmi, jak gdyby prace nad grą utknęły w martwym punkcie. Chcę powiedzieć, że tak nie jest. Słyszałem wiele spekulacji, że być może zamierzamy wydać grę dopiero latem przyszłego roku, czy coś w tym rodzaju – pragnę je zdementować. Mówimy tylko tyle: przejęliśmy pracę nad grą; będziemy je kontynuować w ramach naszego zespołu; prowadzimy ewaluację, która wymaga trochę pracy analitycznej – ale nikt nie twierdzi, że opóźnienie będzie przytłaczające. To tyle z mojej strony jeśli chodzi o wersję W3 next-gen – ale chciałem to wyraźnie podkreślić.

**PN:** Drugie pytanie dotyczyło przyspieszenia sprzedaży CP77 po premierze next-gen. Powiedziałbym, że w pewnym sensie mamy tu do czynienia z odrębną premierą – oczywiście nie w pełnym tego słowa znaczeniu, ale wersja next-gen była przygotowana z myślą o właścicielach nowych konsol, którzy wahali się przed nabyciem gry stworzonej przede wszystkim z myślą o poprzedniej generacji – teraz zaś mają okazję to zrobić. Czy drugi, trzeci i czwarty kwartał dorównają okresowi premierowemu? Zapewne nie. Oczywiście sprzedaż nadal trwa; jej wartość jest proporcjonalna do liczby właścicieli pecetów, konsol poprzedniej generacji oraz nowej generacji PS i Xbox. Powiedziałby więc, że mamy tu do czynienia z naturalnym trendem, którego można byłoby się spodziewać po rozszerzeniu naszej oferty na dwie dodatkowe konsole next-gen. W drugiej części pytania chodziło o to, czy naszym zdaniem EDGERUNNERS przyczyni się do aktywizacji sprzedaży? Tak; uważamy, że spopularyzuje uniwersum CP; sprawi, że stanie się bardziej przystępne – i, mamy nadzieję, zachęci klientów, którzy obejrżeli anime do sięgnięcia po grę osadzoną w tym samym świecie. Trudno jednak teraz oszacować skalę tego wpływu – niemniej z pewnością premiera przełoży się na zwiększoną rozpoznawalność świata CP.

**AK:** Jeśli chodzi o trzecie pytanie – pod koniec roku mieliśmy we wszystkich studiach prawie 700 deweloperów, z czego ponad 630 w CD PROJEKT RED. Tak więc liczba deweloperów zatrudnionych w CD PROJEKT RED nie zmieniła się w porównaniu z końcem 2020, ale należy pamiętać, że rok

następujący po premierze jest w naturalny sposób okresem zwiększonej rotacji – to naturalny proces; to samo wydarzyło się po premierze Wiedźmina 3. W tym roku planujemy zwiększyć skalę zatrudnienia, choć jest zbyt wcześnie – ostatnio byliśmy bardzo aktywni na GDC i oczekujemy napływu pracowników. Wdrażamy też procedury umożliwiające ludziom pracę nie tylko w Warszawie, Krakowie czy Wrocławiu – mamy teraz więcej lokalizacji i to również powinno nam pomóc.

**P3:** Cześć; mam trzy pytania – podobne do tych, które już zadano, ale jednak trochę odmienne. Pierwsze – czy po premierze CP77 na nową generację konsol zauważyliście nie tylko ogólny wzrost sprzedaży, ale również wzrost sprzedaży wersji na poprzednią generację? Drugie pytanie – dotyczy TW3 next-gen, ale z nieco innej perspektywy – czy można powiedzieć, że prace nad tą produkcją szły zgodnie z planem i musieliście je przejąć z uwagi na okoliczności i że problem polega tylko na konieczności zmiany studio – czy tylko o to chodzi, czy też kryją się za tym również problemy związane z procesem deweloperskim? Trzecie pytanie – dotyczy przesiadki na Unreal Engine w pracach nad Wiedźminem 4; czy moglibyście wyjaśnić – rozumiem, że nie informujecie, jak będą kształtować się koszty tej produkcji w odniesieniu do pierwotnych oczekiwań – ale czy spodziewacie się jakiejś zmiany w całkowitych kosztach prac nad nowym Wiedźminem z uwagi na wykorzystanie Unreal Engine? Dziękuję.

**MN:** Odpowiem na pierwsze dwa pytania. Na początek – czy premiera CP77 next-gen poprawiła sprzedaż na obydwu generacjach konsol? Jeśli chodzi o next-gen to mieliśmy tu do czynienia z rozpoczęciem sprzedaży, więc oczywiście ta premiera stanowiła początek sprzedaży na PS5 i Xbox Series X. Wydaje mi się jednak, że w pytaniu chodziło raczej o to, czy skorzystała na niej również sprzedaż na poprzedniej generacji. Do pewnego stopnia – tak, co wynika również z faktu, że aktualizacja 1.5 zawierała liczne usprawnienia i poprawki; to był duży patch – i przy każdej takiej okazji niektórzy zechcą powrócić do gry, sprawdzić, co się zmieniło i co przybyło – więc mieliśmy z podobnym efektem do czynienia również w związku z premierą CP next-gen. Drugie pytanie – dlaczego przejęliśmy dewelopment? Wynikało to z rekomendacji osób kierujących projektem. W wyniku tych rekomendacji postanowiliśmy przenieść dewelopment TW3 next-gen do naszego zespołu i dokończyć prace nad tą produkcją.

**PN:** Trzecie pytanie dotyczyło wpływu zmiany silnika na koszty produkcji kolejnego projektu. Póki co – dopiero zaczynamy naszą przygodę z Unreal Engine; nie oczekujemy jednak istotnego wpływu przesiadki na nową technologię na budżet projektu. Podkreślam – jesteśmy dopiero na początku drogi, z czasem uzyskamy więcej informacji, ale póki co nie zakładamy tu istotnego wpływu.

**P4:** Dobry wieczór. Mam garść pytań. Pierwsze: ilu klientów do tej pory skorzystało z możliwości uzyskania darmowej kopii CP77 next-gen? Drugie: czy moglibyście powiedzieć, kiedy w 2023 r. ukaże się rozszerzenie do gry? Jeśli chodzi o The Molasses Flood – czy pracuje nad grą klasy AAA, czy nad jakimś innym projektem? I na koniec – czy spodziewacie się obniżenia sprzedaży o około 4% w związku z sytuacją w Rosji i w Białorusi?

**AK:** Wezmę pierwsze pytanie, ale czy chodzi w nim o liczbę osób, które pobrały darmową wersję trialową? [**P4:** Obiecaliście klientom, którzy kupili pierwotną wersję, że po premierze wersji next-gen otrzymają darmową kopię tej wersji – ile osób skorzystało z tej oferty?] Rozumiem – ale nie jestem w stanie podać konkretnej liczby; nie dysponuję obecnie tymi danymi, więc nie jestem w stanie odpowiedzieć.

**MN:** Drugie pytanie – chodzi o wskazówkę, kiedy ukaże się rozszerzenie – zakładam, że mówi Pan o rozszerzeniu do CP77. Obecnie nie ujawniamy daty premiery tego rozszerzenia – ujawnimy ją w odpowiednim momencie mając na uwadze terminarz prac deweloperskich i kampanii marketingowej – ale jeszcze nie dzisiaj. Liczymy na zrozumienie.

**AK:** Co do The Molasses Flood – ten projekt nie został jeszcze ogłoszony, więc możemy powiedzieć tylko tyle, że jest to gra oparta na jednej z naszych francyz.



**PN:** Ostatnie pytanie dotyczyło zmniejszenia sprzedaży z uwagi na wpływ sytuacji w Rosji i Białorusi. Trudno jest mierzyć coś, czego nie obserwujemy, ale jakiś czas temu ogłosiliśmy, że nasza zbiorcza sprzedaż na terytorium Rosji i Białorusi waha się w przedziale od 3 do nieco ponad 5 procent – o ile dobrze pamięta. W zależności od tego, czy patrzymy na GOG, czy CD PROJEKT RED – tak wyglądały nasze przychody z tych dwóch krajów.

**P5:** Dzień dobry. Pierwsze pytanie jest krótkie: mówiliście, że w ubiegłym roku podnieśliście wynagrodzenie o – o ile pamiętam – 23% i powiedzieliście, że podobnie sprawy mają się w bieżącym roku. Czy macie na myśli kolejne 23% czy po prostu kolejną istotną podwyżkę? Drugie pytanie dotyczy multiplayera: odpisaliście koszty dodania elementów multiplayerowych do REDengine. A co z ludźmi – z zespołem, który nad nimi pracował? O ile pamiętam, była to mieszanka ludzi z Wrocławia oraz Digital Scapes. Czym się teraz zajmują? Czy prowadzicie restrukturyzację? Rozumiem też, że nie należy się obecnie spodziewać multiplayerowej wersji Cyberpunka; że jest to dość odległa perspektywa – choć nadal pozostaje w zakresie Waszych zainteresowań. Co dzieje się z zespołem? Czy jego liczebność maleje; czy pracuje nad jakimiś długofalowymi projektami? I na koniec – dwa pytania dotyczące Unreal Engine. W toku rozmów na GDC zyskałem dość odmienne wrażenie – że koniec końców będzie świetnie, ale nauka nowego silnika może zająć kilka lat. Wydaje mi się więc, że nie przyspieszy to produkcji, a wręcz przeciwnie. Jak sądzicie, ile zajmie Wam oswojenie nowego silnika? I po drugie – jak zauważyliście, UE5 niezbyt dobrze pasuje do gier typu open-world. Będziecie musieli współtworzyć sporo nowej funkcjonalności. Rozumiem, że wynegocjowaliście z Epic Games jakieś preferencyjne warunki biorąc pod uwagę fakt, że w zasadzie ulepszacie ich produkt. Czy to słuszne podejście? Dziękuję.

**PN:** Wezmę pierwsze pytanie dotyczące podwyżek. Tak, w 2022 spodziewamy się podwyżek podobnych do tych, które przedstawił Adam w swojej części prezentacji. Oczywiście póki co to tylko plany – konkretne wartości procentowe będziemy mogli zmierzyć pod koniec roku – ale ogólnie rzecz biorąc spodziewamy się podobnych podwyżek.

**AK:** Odpowiem na drugie pytanie – o zespół pracujący nad multiplayerem. Musimy wziąć pod uwagę naturalną rotację, ale nie doszło do żadnych zwolnień z tego powodu. Bardzo chcemy wzbogacać nasze gry o elementy multiplayer i ci ludzie są nam potrzebni, by pewnego dnia urzeczywistnić te plany. Tak więc – żadnych związanych z tym zwolnień nie było.

**MN:** Co do pytań związanych z Unrealem – padła sugestia, że nauka nowych technologii, na przykład silnika, może zająć lata. Oczywiście mogłoby się tak zdarzyć, ale pracują już dla nas ludzie, którzy korzystali wcześniej z UE, więc nie jest to dla nas *terra incognita*. Co więcej – w branży funkcjonuje bardzo wielu specjalistów od UE; można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że prościej jest znaleźć kandydata do pracy obeznanego z UE niż kandydata, który przejdzie do porządku dziennego nad perspektywą nauki obsługi wewnętrznego silnika – co może zająć rok – a tak właśnie przedstawiała się nasza dotychczasowa sytuacja. Co do niezgodności UE5 z wymaganiami gier open-world – ta teza stoi w sprzeczności z wynikami naszych wewnętrznych analiz. W przeciwieństwie do UE4, gdzie było to nieco problematyczne – choć nie niemożliwe – UE5 znacznie lepiej pasuje do gier z otwartym światem. To, co powiedział Adam w swojej prezentacji – rzekłbym, że nasz przekaz jest nieco inny: zamierzamy prowadzić daleko posuniętą współpracę nad rozwojem UE, a nie „hakować” silnik, by pasował do wymagań naszych gier – zdecydowanie nie o to nam chodzi. Zgodnie z naszą wiedzą UE5 bardzo dobrze obsługuje gry open-world; sądzimy też, że wspólnie z Epic będziemy w stanie jeszcze bardziej go udoskonalić.

**P6:** Dobry wieczór. Kilka pytań dotyczących produktów. Pierwsze nawiązuje do kwestii multiplayer. Oczywiście nie proszę o ujawnianie szczegółów związanych z kolejnym Wiedźminem, ale z filozoficznego punktu widzenia – czy rozważalibyście premierę wersji multiplayer razem z wersją dla jednego gracza, czy wolelibyście w przyszłości rozdzielać takie premiery? Drugie pytanie – patrząc wstecz na REDengine 3 i proces dostosowywania silnika do wymagań Cyberpunka – czy

powiedzielibyście, że problemy ze stabilnością były poważniejsze w toku prac nad CP77 i czy wpłynęły na strukturę questów w gotowej grze – w porównaniu z Wiedźminem 3? Dziękuję.

**MN:** Jeśli chodzi o pierwsze pytanie – o multiplayer – czy z filozoficznego punktu widzenia odpowiada nam jednoczesna premiera? Raczej nie mogę tego komentować. Po ujawnieniu naszych planów przedstawimy bardziej szczegółowe informacje i wtedy z przyjemnością porozmawiam na ten temat – na gruncie filozoficznym lub praktycznym – ale obecnie to wszystko, co mogę powiedzieć. Co do REDengine – nie jestem pewien, czy zrozumiałem pytanie. Czy REDengine wpłynął na strukturę questów w porównaniu z Wiedźminem 3? [**P6:** Tak; czytałem w niektórych wywiadach z Waszymi deweloperami, że spodziewają się oni poprawy stabilności technicznej w wyniku zastosowania UE – co usprawni proces tworzenia otwartych gier typu open-world. Oczywiście w takich grach gracz ma zazwyczaj bardzo wiele opcji do wyboru; w Wiedźminie 3 było to wyraźnie odczuwalne w questach, a w CP77 – jakby mniej. Zastanawiam się, czy wąskim gardłem w produkcji CP77 okazał się właśnie silnik i czy przesiadka na UE5 poprawi sytuację.] Szczerze mówiąc, wydaje mi się, że nie o to chodzi. Raczej nie zgodziłbym się z postawioną tu tezą – w gruncie rzeczy filozofia projektowania questów w CP77 i TW3 była podobna. Rozumiem, że każdy może wyrobić sobie własną opinię – zwłaszcza, gdy śledzi się komentarze w Internecie – ale nie mogę zgodzić się z takim postawieniem sprawy. Podkreślam – trudno mi stawiać się w roli osób udzielających wywiadów na GDC, ale odniosłem wrażenie, że po prostu spodziewają się bardziej komfortowych warunków pracy. Prawdopodobnie o to właśnie chodzi.

**P7:** Dziękuję za możliwość zadania pytań. Jeśli chodzi o współpracę dotyczącą UE – chciałbym zrozumieć, dlaczego umowa z Epic obejmuje aż piętnastoletni okres. Czy chodzi tu tylko o lepsze wsparcie dla multiplayera? Drugie pytanie – inflacja płacowa w branży deweloperskiej stała się ostatnio bardziej dotkliwa. Czy obawiacie się, że przestawienie zespołu na Unreal Engine może sprawić, że konkurencji łatwiej będzie podbierać Wam utalentowanych pracowników – zważywszy, jak wysoko branża ceni obecnie doświadczenie z UE? Trzecie pytanie – czy premiera Elden Ring miała jakiś wpływ na Cyberpunka next-gen? Dziękuję.

**AK:** Odpowiem na pierwsze pytanie: piętnaście lat to nie jest bardzo długi okres – kreśląc plany należy wybiegać myślami 15 lub 20 lat do przodu. To normalny horyzont czasowy planowania w ujęciu strategicznym; trudno mi więc sobie wyobrazić krótszy okres.

**PN:** Co do drugiego pytania – o wpływ przesiadki na UE na możliwość utraty pracowników na rzecz innych studiów, które korzystają z tej technologii. Szczerze mówiąc – patrzymy na tę sytuację z zupełnie odwrotnej perspektywy: w branży działa znacznie więcej osób specjalizujących się w UE niż deweloperów spoza CD PROJEKT, którzy znają REDengine. Uważamy więc, że jest to dla nas dobra okazja, by poszerzyć zespół i zatrudnić nowych specjalistów.

**MN:** Trzecie pytanie – czy premiera Elden Ring wpłynęła na sprzedaż CP? Elden Ring to wspaniała gra i pragniemy pogratulować jej twórcom, ale mówiąc szczerze – te premiery dzielił rok, a jeśli w pytaniu chodzi o ostatnią aktualizację – odpowiedź brzmi: nie. Aktualizacja spełniła nasze oczekiwania – jeśli chodzi o ulepszenia i otwarcie się na nową generację konsol – ale mamy tu do czynienia z odmiennymi gatunkami; jedna gra jest osadzona w świecie fantasy, druga – raczej sci-fi, więc myślę, że dla obu jest miejsce na rynku. Dodajmy, że Elden Ring było całkowicie nową premierą, my zaś wypuściliśmy wersję next-gen gry, która była na rynku obecna już od roku – więc nie sądzę, by tamta premiera miała wymierny wpływ na naszą sprzedaż; trudno o spekulacje w rodzaju „gdybyśmy zrobili to i tamto, efekt byłby X razy lepszy”. Więc podsumowując – w naszej opinii nie ma takiego wpływu.

**P8:** Cześć i dzięki za możliwość zadania pytań. Na początek – mam kolejne pytanie związane z wpływem premiery CP77 next-gen na sprzedaż: informowaliście, że za 65% [sic] sprzedaży Cyberpunka odpowiada wersja PC. Zastanawia mnie, czy obecnie – po premierze wersji next-gen – większy udział mają wersje konsolowe. Może bylibyście w stanie przedstawić wartości procentowe za pierwszy lub drugi kwartał? Drugie pytanie – spisaliście na straty funkcjonalność multiplayer w REDengine, ale na poprzednich konferencjach informowaliście, że zamierzacie pracować nad elementami online w

Cyberpunku. Czy oznacza to, że zaniechaliście prac nad tymi elementami? I trzecie pytanie: czy moglibyście oszacować koszty obsługi CP77, jakich możemy spodziewać się w 2022 – w pierwszym i być może również w kolejnych kwartałach? Dziękuję.

**PN:** Co do szczegółowego udziału konkretnych platform w sprzedaży w związku z premierą wersji next-gen w Q1 – aktualnie nie mamy danych, którymi moglibyśmy się podzielić. Zapraszamy na prezentację wyników za pierwszy kwartał; jak sądzę, będziemy mogli wówczas powiedzieć nieco więcej o sprzedaży w tym okresie.

**AK:** Wezmę drugie pytanie. Jesteśmy w trakcie przenosin naszych działań związanych z multiplayerem z REDengine na UE. Podpisanie umowy partnerskiej i licencyjnej z Epic dało nam dostęp do rozwiązań multiplayerowych w Unreal Engine – w rezultacie porzuciliśmy dalszą pracę nad wzbogacaniem REDengine o takie rozwiązania i prześięgowaliśmy dotychczasowe wydatki z Aktywów trwałych na Pozostałe koszty operacyjne.

**PN:** I ponownie – jeśli chodzi o pytanie o aspekty finansowe roku 2022 i przyszłych kwartałów – nie mogę teraz ujawniać szczegółów, ale zgodnie z tym, co mówiłem w pierwszej części prezentacji, po premierze aktualizacji 1.5 i wersji next-gen koszty obsługi CP77 w naturalny sposób będą się zmniejszać. Oczywiście będziemy nadal wspierać i aktualizować grę, ale gros prac w tym zakresie – jak sądzę – zrealizowaliśmy w 2021 r.

---

**AK:** „Ilu deweloperów będzie potrzeba do dokończenia prac nad wersją next-gen Wiedźmina 3?” Niezbyt wielu. Na szczęście mamy ludzi, którzy mogą prowadzić tę pracę – mówię tu o inżynierach i programistach. W projekcie bierze udział 15 osób i korzystamy też w ograniczonym zakresie z zewnętrznego wsparcia. Przejęcie projektu nie wpłynie więc na prace nad ogłoszoną wcześniej nową grą z serii wiedźmińskiej. To niewielki projekt.

**PN:** „Jaki odsetek deweloperów pracujących nad pozostałymi projektami jest zaangażowany w prace nad nową grą z serii wiedźmińskiej?” Przykro mi, ale jak dotąd nie ujawnialiśmy takich danych, więc nie mogę obecnie odpowiedzieć na to pytanie.

**AK:** Zbliżamy się zatem do końca. Bardzo dziękujemy za udział w naszej konferencji wynikowej za 2021 r. Jeżeli mają Państwo dodatkowe pytania, prosimy o bezpośredni kontakt z naszym zespołem IR. Dziękujemy i do zobaczenia.