

Adam Kiciński (AK):

Dzień dobry,

Witam na konferencji poświęconej wynikom finansowym Grupy Kapitałowej CD PROJEKT. Dziś podsumujemy wyniki wypracowane w pierwszym kwartale 2022 r. Nazywam się Adam Kiciński i jestem prezesem Zarządu. Poprowadzę tę prezentację wspólnie z Piotrem Nielubowiczem – naszym wiceprezesem do spraw finansowych. Webcast prezentacji, razem ze ścieżką audio, będzie streamowany online na naszej stronie korporacyjnej – cdprojekt.com – oraz na naszym kanale YouTube.

Zacznijmy od Cyberpunka 15 lutego wydaliśmy wersję dedykowaną na nową generację konsol, razem z dużą aktualizacją 1.5. Wersja ta wzbogaca grę o elementy wykorzystujące możliwości nowych konsol, podnosząc Cyberpunka na poziom next-gen. Aktualizacja 1.5 wprowadza przy tym wiele usprawnień na wszystkich platformach sprzętowych. Wpływ tej premiery oraz aktualizacji na sprzedaż i odbiór gry przez społeczność graczy jest jednoznacznie pozytywny.

Slajd 3 przedstawia sprzedaż Cyberpunka z podziałem na główne platformy sprzętowe w Q1. Okres został podzielony na dwie połówki, aby unaocznić wpływ premiery oraz przesunięcie środka ciężkości na wersje konsolowe. Choć efekt ten jest jednoznaczny, wciąż pozostaje wielu użytkowników konsol, do których moglibyśmy próbować dotrzeć. Taki jest właśnie cel kolejnej dużej aktualizacji – 1.6, którą planujemy w tym roku, a w dłuższej perspektywie – rozszerzenia, które ukaże się w przyszłym roku.

Przechodząc do slajdu nr 4 – chciałbym wspomnieć o kolejnym istotnym wydarzeniu, które miało miejsce w pierwszym kwartale. W marcu podpisaliśmy strategiczną umowę dotyczącą długoterminowej współpracy z Epic Games, która pozwoli nam na wykorzystanie technologii Unreal Engine w naszych przyszłych grach. To wzmocni naszą bazę technologiczną i sprawi, że proces tworzenia gier będzie obciążony mniejszym ryzykiem – co znakomicie wpisuje się w cele transformacji RED 2.0. Już obecnie widzimy poprawę wydajności – mam tu na myśli warstwę kreatywną. Współpracujemy z programistami Epic, aby zagwarantować, że nowy silnik będzie odpowiednio zoptymalizowany i skalowalny, zgodnie z naszymi potrzebami. To dla nas istotne, gdyż zamierzamy nada tworzyć rozbudowane gry RPG typu *open-world*. Jednocześnie pracujemy nad wewnętrznymi narzędziami i kolejkami zadań, mającymi związek np. z planowaniem warstwy fabularnej gier.

Tak więc – kolejny Wiedźmin będzie oparty o technologię Unreal 5. Przejdźmy do slajdu nr 5. Faza badawcza tego projektu rozpoczęła się w ubiegłym roku, zaś w pierwszym kwartale 2022 przystąpiliśmy do preprodukcji, z czym wiąże się kapitalizacja wydatków, gdyż preprodukcja stanowi element prac rozwojowych. Obecnie w projekt zaangażowanych jest ponad stu deweloperów; satysfakcjonują nas dotychczasowe postępy.

Jeśli chodzi o zaangażowanie deweloperów w bieżące projekty – przejdźmy do kolejnego slajdu. Jak widać, obecnie największy zespół pracuje nad rozszerzeniem do Cyberpunka. Przesunęliśmy też do nowych projektów część osób, które dotychczas brały udział w pracach nad aktualizacjami do tej gry. I jeszcze jedno – niewielki zespół jest obecnie zaangażowany w dokończenie prac nad wersją next-gen Wiedźmina 3, którą planujemy wydać w czwartym kwartale bieżącego roku.

Teraz slajd nr 8. W drugiej połowie 2022 planujemy dwie premiery. Pierwsza z nich to serial anime – Cyberpunk: EDGERUNNERS, powstający we współpracy z japońskim Studio Trigger. Serial ukaże się na platformie Netflix i liczymy, że zwiększy rozpoznawalność naszej nowej marki. Druga premiera to wersja next-gen Wiedźmina 3. Oczywiście będzie ona darmowa dla wszystkich, którzy kupili już

wcześniej tę grę. W drugiej połowie roku rozpoczniemy też kampanię marketingową rozszerzenia do Cyberpunka. Tak więc – możecie oczekiwać nowych wieści z Night City!

Czas na podsumowanie kwestii finansowych. Piotrze – jak zawsze, oddaję Ci głos.

Piotr Nielubowicz (PN):

Dziękuję.

Przedstawię teraz nasze wyniki za pierwszy kwartał 2022 roku. Zaczniemy od slajdu nr 10 – skonsolidowanego rachunku zysków i strat.

W sumie nasze przychody ze sprzedaży wyniosły 216 milionów PLN – 9% więcej, niż w poprzednim najlepszym w naszej historii pierwszym kwartale, w 2021 r. Co jednak jeszcze istotniejsze – struktura przychodów Grupy ponownie zmieniła się na korzyść przychodów ze sprzedaży własnych produktów, która stanowi najbardziej dochodową część naszej działalności. Warto też wspomnieć, że okres porównawczy bezpośrednio poprzedzała premiera Cyberpunka, a więc wciąż dał się w nim zauważyć efekt popremierowej sprzedaży gry. W pierwszym kwartale bieżącego roku, na skutek premiery wersji next-gen, nasze przychody ze sprzedaży produktów osiągnęły niemal 174 miliony PLN, a zatem wzrosły o 19% w porównaniu z Q1 2021.

Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów – do których zaliczamy głównie działalność GOGa i naszego sklepu z akcesoriami – uległy zmniejszeniu na skutek następujących czynników:

Po pierwsze, przychody zaksięgowane przez GOG w związku z dystrybucją wersji PC Cyberpunka były w tym roku w naturalny sposób niższe, gdyż aktualizacja next-gen wpłynęła głównie na sprzedaż wersji konsolowych.

Po drugie, przychody GOGa związane z GWINTEM uległy zmniejszeniu po rozwiązaniu umowy konsorcjum.

Po trzecie, platforma cyfrowej dystrybucji wygenerowała niższe przychody z nowych premier od zewnętrznych partnerów, gdyż część premier przewidzianych na Q1 została przesunięta na późniejsze okresy. Do tego dołożył się również w pewnym stopniu efekt wstrzymania dystrybucji w Rosji i na Białorusi.

Koszt wytworzenia sprzedanych produktów i usług wyniósł 18 milionów PLN. Zarówno w tym, jak i w poprzednim roku większość tej kwoty wynika z amortyzacji kosztów produkcji Cyberpunka. W przeciwieństwie jednak do 2021 r., w tym roku nie odnotowujemy już amortyzacji pierwotnych kosztów poniesionych na stworzenie GWINTa – wszystkie one zostały w pełni zamortyzowane przed końcem 2021 r.

Za wartość sprzedanych towarów i materiałów odpowiada głównie segment GOG.COM – kwota ta uległa zmniejszeniu proporcjonalnie do sprzedaży, a nawet nieco bardziej.

W sumie nasz zysk brutto na sprzedaży przekroczył 168 milionów PLN – o jedną czwartą więcej, niż w ubiegłym roku.

Przechodząc do kosztów działalności operacyjnej: w 2022 r. koszty sprzedaży zmniejszyły się do 61 milionów PLN. Wysoka wartość tych kosztów w Q1 2021 wynikała głównie z obsługi Cyberpunka i – jak już zauważyliśmy – oczekujemy, że w tym roku koszty te będą niższe. Jednocześnie koszty – mówiąc

ogólnie – działalności wydawniczej związanej z Cyberpunkiem wzrosły do ponad 21 milionów PLN na skutek komunikacji i działań promocyjnych w okresie premierowym wersji next-gen.

Kolejna pozycja – w Q1 2022 oszczędziliśmy również na kosztach ogólnego zarządu, co wynika z dwóch czynników:

Po pierwsze, do tej pozycji zaliczamy koszty wyceny programu motywacyjnego opartego na akcjach CDR; koszty te uległy zmniejszeniu w związku ze zmianą szacunków odnośnie możliwości spełnienia kryteriów programu, co nastąpiło pod koniec 2021 r.

Po drugie, notujemy zmniejszenie kosztów wczesnej fazy badawczej w ramach nowych projektów – czemu towarzyszy zwiększenie kapitalizowanych kosztów prac rozwojowych.

Idąc dalej – w tym roku rezultat działalności finansowej był dla nas korzystniejszy głównie na skutek niedawnego wzrostu stóp procentowych, poprawiającego nasz rezultat o ponad 6 milionów PLN.

Ujęty w sprawozdaniu finansowym podatek dochodowy oraz efektywna stawka podatkowa za okres rozliczeniowy były wyższe, niż w poprzednich kwartałach. Wzrost ten ma związek przede wszystkim z podatkiem zapłaconym u źródła przez zagranicznych odbiorców naszych licencji. Po otrzymaniu potwierdzeń odprowadzenia podatku u źródła w bieżącym roku, opierając się na obowiązujących umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania, odliczyliśmy od naszych krajowych zobowiązań podatkowych całą dozwoloną kwotę. Rzecz jasna – krajowe preferencje podatkowe (ulga badawczo-rozwojowa oraz IP Box) ograniczają możliwość dokonywania odliczeń na poczet podatku u źródła zapłaconego za granicą. Nadwyżka podatku u źródła, nie podlegająca odliczeniu od krajowej kwoty podatku została odniesiona w RZIS. W Q1 nadwyżka ta wyniosła niecałe 16 milionów PLN, co ma związek głównie z płatnością tantiem w ramach popremierowej sprzedaży Cyberpunka, dla której stosowne potwierdzenia odprowadzenia podatku zostały nam dostarczone dopiero w bieżącym roku.

W oparciu o odsetek naszych kontrahentów, od których otrzymaliśmy potwierdzenie odprowadzenia podatku w Q1 szacuję, że dotychczasowa nadwyżka reprezentuje niemal połowę całkowitej nadwyżki podatku u źródła za 2022, z której większość, jak sądzę, zostanie zaraportowana w drugim kwartale. Oczywiście to tylko zgrubny szacunek – wiele zależy od tego, kiedy otrzymamy potwierdzenie odprowadzenia podatku przez poszczególnych licencjobiorców.

W sumie nasz zysk netto za pierwszy kwartał 2022 wyniósł 69 milionów PLN – ponad dwa razy więcej, niż w pierwszym kwartale ubiegłego roku. Przy neutralnym wyniku GOGa w wypracowaniu tego zysku udział miał głównie segment CD PROJEKT RED.

Przejdźmy do kolejnego slajdu – nr 11 – przedstawiającego nasz skonsolidowany bilans.

W Q1 2022 wydatki na prace rozwojowe wzrosły o niemal 17 milionów PLN. Kwota ta stanowi bilans nowych wydatków na prace rozwojowe w raportowanym okresie – ponad 35 milionów PLN – oraz amortyzację zakończonych projektów w kwocie 18 milionów PLN.

Pozostałe aktywa trwałe pozostały na z grubsza niezmiennym poziomie, więc nie mam w tej kwestii wiele do dodania.

Wartość należności, które zaliczamy do aktywów obrotowych, zmalała o niemal 57 milionów PLN w ramach naturalnego cyklu spływu płatności po zakończeniu czwartego kwartału.

Suma gotówki, lokat bankowych i obligacji skarbowych – trzy pozycje oznaczone gwiazdkami – jest widoczna pod tabelą i wynosi 1 miliard 262 miliony PLN według stanu na koniec marca 2022. Oznacza to, że nasze rezerwy finansowe wzrosły w ubiegłym kwartale o 108 milionów PLN.

Przejdźmy teraz do drugiej części bilansu – slajd 12.

Na koniec pierwszego kwartału wartość kapitałów własnych Grupy osiągnęła 1 miliard 960 milionów PLN, co stanowi wzrost o niemal 66 milionów PLN – głównie za sprawą zysku wypracowanego w tym okresie.

Istotną zmianą po stronie pasywów były zobowiązania, które wzrosły o prawie 34 miliony PLN. Wzrost ten ma związek głównie z działalnością operacyjną segmentu CD PROJEKT RED, zakupami aktywów trwałych pod koniec kwartału oraz aktualizacją wyceny instrumentów pochodnych zabezpieczających ryzyko kursowe.

Tym razem nie ma wiele do dodania w kwestii rezerw. Nie mamy już żadnych rezerw na sprzedaż popremierową, zaś saldo rezerw na koszty zmniejszyło się o około 10 milionów PLN. Rezerwy na wynagrodzenia – głównie premie związane z wynikami Grupy – zwiększyły się proporcjonalnie do zysków w pierwszym kwartale. Raportowana kwota obejmuje premie dla zespołu za 2021 r., które nie zostały wypłacone do końca marca.

Przejdźmy teraz do slajdu nr 13, który obrazuje wydatki na prace badawczo-rozwojowe oraz obsługę wydanych gier w segmencie CD PROJEKT RED – w ujęciu kwartalnym, dzięki któremu widzimy zmiany zachodzące w ramach studio.

Fioletowa część wykresu reprezentuje całkowite koszty obsługi dotychczas wydanych gier – głównie Cyberpunka i GWINTa. Kwota związana z GWINTem utrzymuje się na stabilnym poziomie, zaś koszty Cyberpunka zmalały w związku z wydaniem aktualizacji 1.5 oraz wersji next-gen. Z drugiej strony – odsetek zespołu i, co za tym idzie, całkowitych kosztów związanych z pracami nad nowymi projektami stale rośnie, co obrazuje zielona (wczesne prace badawcze) oraz niebieska (prace rozwojowe) część wykresu.

Slajd 14 przedstawia uproszczony rachunek przepływów pieniężnych. Do naszego zysku księgowego w wysokości 69 milionów PLN dokładają się następujące pozycje:

- około 22 miliony PLN amortyzacji ujętej w RZiS,
- zmniejszenie salda należności o 44 miliony na skutek spływu należności w Q1,
- zmiana niefinansowa o 11 milionów PLN w ramach należności operacyjnych i rezerw.

Dwa czynniki zwiększające wypływy gotówkowe, o których już wspominałem, a które nie zostały bezpośrednio uwzględnione w RZiS to nakłady na prace rozwojowe – około 28 milionów PLN – oraz zakupy aktywów trwałych i aktywów niematerialnych.

W sumie nasze rezerwy finansowe uległy zwiększeniu o 108 milionów PLN – do 1 miliarda 262 milionów PLN w gotówce, lokatach bankowych i obligacjach skarbowych według stanu na koniec marca br.

To zaś prowadzi mnie do niedawno ogłoszonej rekomendacji Zarządu w kwestii podziału wyników finansowych za 2021. Po przeanalizowaniu naszej bieżącej sytuacji finansowej, planowanych prac rozwojowych oraz inwestycji, wczoraj Zarząd CD PROJEKT zarekomendował przeniesienie 135 milionów PLN na kapitał zapasowy oraz wypłatę dywidendy w kwocie niemal 101 milionów PLN.

Stoimy na stanowisku, że dywidenda to najprostszy, najszybszy i najbardziej demokratyczny sposób na podzielenie się zyskiem ze wszystkimi akcjonariuszami na równych warunkach.

To wszystko z mojej strony – dziękuję za uwagę. Przejdźmy do części Q&A.

P1: Po pierwsze, chciałbym zapytać – choć nie mówimy tu o dużych zespołach – zespół Spokko jest mimo wszystko dość spory; większy, niż zespół The Molasses Flood. Jestem trochę zdziwiony, że Spokko odpowiada za aż tak wyraźny odsetek ogółu deweloperów. Po drugie – wspomnieliście, że zaczęliście kapitalizować wydatki na nowe projekty, w tym nową grę wiedźmińską. Czy to nastąpiło z początkiem stycznia, czy w trakcie kwartału? I na koniec – jeśli chodzi o kapitał – ubiegły rok był dość nietypowy z uwagi na premierę Cyberpunka pod koniec roku. Wydawało mi się, że kapitał będzie nieco większy z uwagi na premierę wersji next-gen w połowie kwartału i związane z nią należności. Czy możecie wyjaśnić, dlaczego raportujecie duże wpływy? Czy tylko z uwagi na dużą sprzedaż w Q4? Nie pamiętam dokładnie, jak to jest, ale oczekiwałem czegoś odwrotnego – że nadal będziecie oczekiwać wpływu gotówki w związku ze sprzedażą wersji next-gen w drugiej połowie kwartału. Dziękuję.

AK: Dziękujemy za pytania; tu Adam. Odpowiem na pierwsze pytanie, a Piotr odpowie na dwa kolejne. Jeśli chodzi o Spokko – przede wszystkim pracują nad Pogromcą Potworów, do którego dosłownie parę godzin temu ukazała się duża aktualizacja. Spokko pracuje jednak również nad innym projektem – ten projekt jest we wczesnej fazie badawczej, ale owszem, pracują nad czymś nowym; stąd liczebność zespołu.

PN: Kiedy rozpoczęliśmy kapitalizację nowego Wiedźmina? Pod koniec pierwszego kwartału, o ile dobrze pamiętam, to w marcu – więc wpłynęła ona na dane marcowe – raczej pod koniec kwartału, niż na jego początku. A co do wpływów z wersji next-gen – szczerze mówiąc nie pamiętam dokładnie, jak wyglądają uzgodnienia z właścicielami platform konsolowych – czy przychody lutowe zostały spłacone do końca marca, czy dopiero na początku kwietnia – więc nie jestem w stanie precyzyjnie odpowiedzieć na to pytanie. Ogólnie rzecz biorąc – trudno jest jednoznacznie stwierdzić, czy wykazane przez nas zmniejszenie salda należności ma związek tylko z cyklem rocznym, ale wydaje mi się, że taka jest główna przyczyna i że większość przychodów z Q1 została wykazana jako należności.

P1: Gdybym mógł zadać jeszcze jedno ogólne pytanie dotyczące pierwszego rozszerzenia do Cyberpunka. Swego czasu mówiliście, że patrząc wstecz – rozszerzenia do Wiedźmina dostarczyły wiele godzin rozgrywki i w zasadzie moglibyście je wyżej wyceniać, a nawet wydać więcej rozszerzeń. Czy moglibyście powiedzieć coś na temat Waszych ambicji związanych ze skalą rozszerzeń do CP oraz z ich ceną detaliczną? Obecnie rozszerzenia do dużych gier kosztują nawet 40 dolarów – o wiele więcej, niż w przypadku Wiedźmina. Dziękuję.

AK: Jest za wcześnie. Zamierzamy ogłosić tytuł rozszerzenia w 2022 – wtedy opowiemy więcej o jego cenie, zawartości – o całej koncepcji. Jest zbyt wcześnie, by dzielić się tymi informacjami. Oczywiście wszystko zostało już zaplanowane, ale wolimy nie ujawniać pojedynczych faktów, gdyż wtedy dyskusje graczy zaczną się wokół nich obracać. Chcemy dostarczyć zarówno graczom jak i inwestorom starannie przygotowany pakiet informacyjny na początku kampanii marketingowej.

P2: Dobry wieczór. Mam garść pytań. Po pierwsze – slajd 3 przedstawia wzrost sprzedaży konsolowej w związku z premierą wersji next-gen Cyberpunka. Czy za ten wzrost odpowiada pik z końca lutego i początku marca, który zdążył już opaść do końca kwartału? Jeśli tak – czy sprzedaż w okresie dwóch miesięcy po końcu marca przypomina długofalowy trend obserwowany na początku roku – do lutego? Jak wyglądają te dane? Drugie pytanie – czy możecie powiedzieć, za jaki odsetek przychodów ze sprzedaży produktów odpowiada Cyberpunk – chodzi o zgrubne oszacowanie procentowe. I na koniec – czy powinniśmy oczekiwać, że nakłady na prace rozwojowe w rachunku przepływów pieniężnych będą wyraźnie rosnąć w nadchodzących okresach w związku z kapitalizacją pracy nad nowymi projektami wiedźmińskimi – czy też efekt ten nie będzie wyraźny? Staram się ustalić, jak powinniśmy go modelować w nadchodzących kwartałach.

Co do pytania o przychody z wersji next-gen Cyberpunka – powtórzyłbym to, co powiedzieliśmy na naszej konferencji rocznej; owszem – wstępne przychody z lutego przypominają klasyczny pik, który towarzyszy premierom; nieco później te przychody się ustabilizowały – ale w kilka tygodni po premierze widzimy – np. na platformie cyfrowej Sony, gdyż przychody z dystrybucji cyfrowej najłatwiej nam monitorować – że przychody odpowiadające wersji next-gen są wyraźnie wyższe, niż nadal obserwowane przychody z wersji old-gen. Z naszej perspektywy wydaje się więc, że zainteresowaliśmy produktem nową grupę klientów, którzy oczekują doświadczeń next-gen. Drugie pytanie dotyczyło wzrostu wydatków na prace rozwojowe. Nie chcemy tu kierunkować przyszłych wydarzeń, ale sądzę, że przedstawione przeze mnie wykresy – obrazujące dane z ostatnich pięciu kwartałów – ukazują ogólny trend. Im więcej osób pracuje nad nowymi projektami, tym wyższe są kapitalizowane wydatki na prace rozwojowe, podczas gdy koszty obsługi istniejących produktów, odnoszone bezpośrednio w RZIS, maleją z czasem. To wszystko, co możemy na chwilę obecną powiedzieć.

P2: Miałem jeszcze pytanie o odsetek przychodów ze sprzedaży produktów, za które odpowiada Cyberpunk – czy można prosić o komentarz?

PN: Nie ujawniamy tych danych, ale jak można się spodziewać – Cyberpunk to nasze główne źródło przychodów – odpowiada za dużą część naszych przychodów.

P3: Cześć – również mam trzy pytania. Zaczynając od rozszerzenia – czy moglibyście ujawnić, jak idzie proces deweloperski? Na jakim etapie obecnie jesteście; czy jesteście zadowoleni z przebiegu prac? Czy wiecie mniej więcej, kiedy może ukazać się rozszerzenie – czy mówimy o pierwszej, czy o drugiej połowie przyszłego roku? Byłbym bardzo wdzięczny za komentarz. Po drugie – wspominaliście, że w drugiej połowie roku będziecie przedstawiać materiały marketingowe związane z rozszerzeniem do Cyberpunka. Czy można prosić o ujawnienie Waszych oczekiwań w tym zakresie – czy chodzi o Q4? Jak duża będzie ta kampania? I na koniec pytanie o silnik – biorąc pod uwagę Wasze pozytywne uwagi pod adresem UE – jak wyglądają Wasze plany na kolejne lata w kwestii technologii? Czy nadal zamierzacie wykorzystywać dwa odmienne silniki, czy też na pewnym etapie pojawi się pokusa racjonalizacji? Dziękuję.

AK: Jeśli chodzi o dwa pierwsze pytania – o rozszerzenie i o produkcję – mogę powiedzieć, że produkcja jest realizowana głównie w modelu agile. Pod tym względem postępy postrzegamy w nieco odmienny sposób – owszem, satysfakcjonuje nas dotychczasowy stan prac, ale wiele jeszcze przed nami i opieram się na tym, czym dysponujemy w obecnej chwili. Co do kampanii – nie mogę nic ujawnić. Przygotowujemy się do jej rozpoczęcia; gdy nadejdzie czas – rozpoczniemy ją. Tyle mogę obecnie powiedzieć. Jeśli zaś chodzi o silnik, to mogę tu udzielić precyzyjnych informacji. Rozszerzenie do Cyberpunka jest ostatnim projektem opartym na REDengine; kolejne produkty – w tym nowy Wiedźmin – będą korzystać z Unreal Engine. Jak już wspominałem, jesteśmy na wczesnym etapie, ale już teraz obserwujemy poprawę efektywności naszych procesów. Oczywiście bardzo istotnym celem jest zagwarantowanie – przy współudziale programistów z Epic Games – że UE5 będzie w stanie sprostać naszym ambicjom i projektom. Jest to nasz wspólny cel; dlatego określamy partnerstwo z Epic mianem „strategicznego”. Równolegle pracujemy nad własnymi narzędziami wspierającymi rozwój elementów charakterystycznych dla naszych gier – np. planowania fabuły.

P3: Rozumiem; dziękuję. Mam dodatkowe pytanie dotyczące rozszerzenia. Czy moglibyście ujawnić, kiedy ogłosicie datę premiery? Wspominaliście, że może w tym roku, ale czy zrobicie to z dużym, czy krótkim wyprzedzeniem – biorąc pod uwagę fakt, że podstawowa gra już się ukazała? Dziękuję.

AK: Nie sądzę, bym mógł odpowiedzieć. Zawartość pierwszego „uderzenia” kampanii nie może dziś zostać ujawniona – trudno mi więc mówić, czy ogłosimy od razu tytuł rozszerzenia i jego cenę, ani dokładnie kiedy zamierzamy to zrobić. Przepraszam.

P4: Cześć; na większość moich pytań już odpowiedzieliście – zostały mi dwa. Na poprzedniej konferencji wynikowej padło pytanie o zwiększenie zatrudnienia – mówiliście, że liczba pracowników utrzymuje się na stabilnym poziomie. Czy można prosić o aktualizację? Z rosnących kosztów R&D wnioskuję, że wznowiliście rekrutację – jak to idzie i jak wyglądają plany na pozostałą część roku? A jeśli chodzi o GOG.COM – widzimy słabsze wyniki w Q1 – a jak wygląda sytuacja w Q2 i czy spodziewacie się tu „przyspieszenia” w kolejnych okresach? Dziękuję.

AK: Odpowiem na pierwsze pytanie. Oczywiście obecnie w erze „pocovidowej” i w świetle zmian związanych np. z modelem home office – rekrutacja i utrzymanie pracowników stanowi wyzwanie, ale zarazem otwiera przed nami nowe możliwości. Rozpoczęliśmy zdalną rekrutację i zamierzamy powrócić na ścieżkę wzrostu. Biorąc pod uwagę obecne etapy prac produkcyjnych – jesteśmy zabezpieczeni, ale na dłuższą metę musimy urosnąć. Naszym celem pozostaje równoległa produkcja dwóch gier AAA; potrzebujemy więc dodatkowych deweloperów. Mamy w tej kwestii solidną strategię – ale ma ona charakter wewnętrzny i nie mogę jej ujawniać. W każdym razie – wiemy dokładnie, co powinniśmy robić, aby osiągnąć nasz cel.

PN: Co do oczekiwań względem GOGa w kolejnych kwartałach i w drugiej części roku – nie zamierzamy ukierunkowywać Was w kwestii przyszłych przychodów. Owszem, GOG ciężko pracuje nad poprawą swojej rentowności oraz popularności sklepu. Dobre wieści, którymi mogę się z Wami podzielić wyglądają tak, że GOG zakontraktował nowego dostawcę gier. Jeśli przyjrzyście się nieco bliżej RZIS segmentu GOG.COM, to zauważycie wzrost rozliczeń międzyokresowych – ma to związek z podpisaniem umowy i pracami nad przygotowaniem nowych gier do zaoferowania klientom GOGa. Mam nadzieję, że będzie to miało wpływ na przyszłe przychody oraz przyczyni się do rozszerzenia katalogu GOG.COM.

P5: Dziękuję za możliwość zadania pytań. Pierwsze pytanie – jeżeli zamierzacie rozpocząć kampanię marketingową rozszerzenia CP w Q4, to czy oznacza to, że rozszerzenie ukaże się w pierwszej połowie 2023 r. – a może kampania będzie na początku bardzo ograniczona, ale zacznie nabierać tempa w pierwszej połowie roku, zaś rozszerzenie ukaże się w drugiej połowie? Po drugie – czy możecie przewidzieć roczną stawkę podatkową w latach 2022 i 2023? I jeszcze co do Unreal Engine – czy wykorzystanie tego silnika przyspieszy prace nad nowym Wiedźmiem, czy je spowolni – a może nie będzie miało na nie wpływu?

AK: Odpowiem na pierwsze pytanie. Nie mówiliśmy, że kampania rozpocznie się w Q4 – powiedzieliśmy, że nastąpi to w drugiej połowie roku. Wiem, że się powtarzam, ale dziś nie możemy nic więcej ujawnić w tej kwestii. Oczywiście bardzo chcielibyśmy zacząć opowiadać o naszych nowych projektach – dość długo przecież zachowywaliśmy milczenie – ale musimy poczekać, aż będziemy gotowi.

PN: Drugie pytanie dotyczy stawek podatkowych za lata 2022 i 2023. Znow – mówimy tu o przyszłości. Polskie regulacje podatkowe są bardzo złożone i nie możemy kierunkować co do tego, jakie ulgi będą nam przysługiwać i w jakim zakresie. Dochodzi tu jeszcze kwestia podatku u źródła. Ogólnie rzecz biorąc – mogę powiedzieć, że standardowa stopa podatkowa w Polsce to 19%; stopa preferencyjna IP Box, którą stosujemy do naszych przychodów to 5% - więc stopa efektywna powinna mieścić się gdzieś w tym zakresie.

AK: Odpowiedź na trzecie pytanie jest prosta. Nie oczekuję istotnych zmian jeśli chodzi o czas trwania produkcji, ale głęboko wierzę, że UE znacznie zwiększy wygodę naszej pracy – biorąc pod uwagę ogromne wsparcie techniczne ze strony Epic – i że umożliwi nam skoncentrowanie się na aspektach kreatywnych, nie mających bezpośredniego związku z technologią. Spodziewam się więc, że proces

produkcyjny będzie bezpieczniejszy, bardziej przewidywalny i gładszy – zakładam tu podobne ramy czasowe, ale będziemy znacznie pewniejsi rezultatu końcowego.

P6: Dobry wieczór, ostatnie pytanie w kwestii GWINTa. Czy można prosić o przedstawienie ogólnej dynamiki tej gry od czasu udanej premiery wersji androidowej w 2020 r.? Czy obserwujemy powolny, kontrolowany spadek względem tamtej wysoko zawieszanej poprzeczki – czy też mamy do czynienia z inną dynamiką – po wygładzeniu zjawisk krótkoterminowych związanych np. z premierą kolejnych sezonów? Dziękuję.

AK: Kontynuujemy rozwój GWINTa. W bieżącym roku planujemy wydanie wersji dla jednego gracza, którą określamy mianem Projekt *Golden Nekker*. Nad tym pracuje obecnie zespół GWINTa; wkrótce ujawnimy więcej informacji. To wszystko, co mogę powiedzieć w kwestii GWINTa.

P6: Zapomniałem dodać “ignorując wpływ Projektu *Golden Nekker*”, ale dziękuję za przekazane informacje.

P7: Dzień dobry. Przede wszystkim – chciałbym nawiązać do singleplayerowego projektu związanego z GWINTem. Slajd, na którym przedstawialiście tegoroczne premiery nie uwzględnił tego projektu; czy oznacza to, że gra nie ukaże się w bieżącym roku? O ile pamiętam wspominaliście, że jednak się ukaże – proszę, poprawcie mnie, jeśli się mylę. Drugie pytanie ma charakter ogólny i dotyczy Waszej percepcji rynku. Czy możecie opisać, jak wygląda aktualny rynek gier z Waszej perspektywy? Czy obserwujecie spadek sprzedaży? Jakie są Wasze przemyślenia jeśli chodzi o ten pocovidowy, wysokoinflacyjny – być może nawet naznaczony recesją – okres?

AK: Adam z tej strony. Odpowiem na obydwa pytania. Owszem, *Golden Nekker* nie trafił na slajd – to dość niewielki projekt biorąc pod uwagę skalę naszej działalności – dlatego o nim nie wspominaliśmy. Owszem, planujemy wydać go w tym roku, ale ogólnie rzecz biorąc – wyniki GWINTa nie są bardzo istotne, jak wszyscy wiemy. Kontynuujemy wsparcie dla GWINTa, ale z punktu widzenia naszego biznesu to dość niewielki składnik – dlatego czasami o nim nie wspominałyśmy. Co do naszej opinii o rynku – szczerze mówiąc, ciężko nam to oceniać. Przykładowo, jeśli chodzi o GOG – jest w miarę OK, ale co do naszych głównych gier – biorąc pod uwagę historię *Cyberpunka* – brak nam punktów odniesienia. Widzimy, że aktualizacja next-gen odniosła sukces, ale w braku odniesienia trudno o konkretne wnioski. Niewątpliwie w pierwszym kwartale mieliśmy mocną konkurencję, ale nie ma to związku z COVIDem; po prostu w tym okresie ukazało się dużo gier – to wszystko, co mogę powiedzieć.

AK: Dziękujemy. Teraz przeczytamy i odpowiemy na pytania zadane na chacie.

P1: Czy możecie podać dane sprzedażowe CP77 w pierwszej i drugiej połowie kwartału?

PN: Jak wiecie, nie ujawniamy wielkości sprzedaży w konkretnych kwartałach. Po osiągnięciu okrągłej liczby przedstawiamy najnowsze dane – niedawno tak właśnie zrobiliśmy – ale jeśli chodzi o sprawozdanie z pierwszego kwartału, to nie przedstawiamy w nim danych sprzedażowych.

P2: Jakich ruchów spodziewacie się na rynku gier w dalszej części roku? Niedawno Microsoft przewidywał spadek sprzedaży; wczoraj Nvidia ujawniła podobną opinię. Sony ma trudności z produkcją konsol – itd.

AK: Dla producentów sprzętu – nie tylko w naszym segmencie – to jest niewątpliwie trudny czas, natomiast dla twórców gier – takich, jak my – sprawy wyglądają nieco inaczej. W naszym przypadku –

zwłaszcza, jeśli chodzi o Cyberpunka – wszystko zależy od tego, jak pójdzie wydanie kolejnej aktualizacji; jak rozpocznie się kampania promocyjna związana z rozszerzeniem; jak będzie zmieniać się percepcja gry – to wszystko ma znacznie większe znaczenie, niż sytuacja na rynku. To samo dotyczy Wiedźmina 3 – tu istotne jest pytanie o odbiór wersji next-gen. Tak więc – mamy większą kontrolę i więcej zależy od tego, co będziemy w stanie dostarczyć.

P3: Czy firma planuje nowy plan motywacyjny dla kierownictwa przyznawszy, że cele programu na lata 2020-2025 nie mogą zostać osiągnięte? Po drugie – jak postrzegacie wpływ konsolidacji na globalny rynek gier biorąc pod uwagę spadające wyceny spółek gamingowych? Czy CDR byłby zainteresowany większą transakcją, biorąc pod uwagę bieżące rezerwy gotówkowe, czy zamierzacie trzymać się dotychczasowej, selektywnej polityki? Jak obecnie wygląda presja płacowa w Polsce i na świecie? Jak trudno jest znaleźć pracowników? Jakie obserwujecie tu trendy? Jak trudno utrzymać deweloperów w pracy?

AK: Pierwsze pytanie dotyczyło programu motywacyjnego dla kierownictwa – powiedziałbym, że nie chodzi tu o program dla kierownictwa, ale ogólnie o program motywacyjny oparty o nasze akcje. Owszem, analizujemy różne opcje i zastanawiamy się, jak mógłby wyglądać nowy program motywacyjny dla grupy CD PROJEKT. Póki co prace są w toku i nie podjęliśmy jeszcze żadnych strategicznych decyzji. Kontynuujemy poszukiwanie optymalnego rozwiązania dla Grupy.

PN: Odpowiem na drugie i trzecie pytanie. Jeśli chodzi o konsolidację – obserwujemy, co dzieje się na rynku, ale skupiamy się na naszych własnych planach, które nadal mają dla nas kluczowe znaczenie. Pragniemy wcielić w życie naszą strategię i dążyć do tego, by stała się jeszcze ambitniejsza. Co do transakcji – myślę, że pozostaniemy bardzo wybiórczy, co nie oznacza, że będziemy skupiać się tylko na niewielkich przedsięwzięciach – niemniej interesuje nas realizacja naszej własnej strategii. Jeżeli otwiera się możliwość zawarcia transakcji, która przyspieszy lub wzmocni nasze możliwości tworzenia wspaniałych, długowiecznych franczyz złożonych z gier AAA i innych związanych z nimi produktów – owszem, porozmawiamy – ale każda taka transakcja musi w bezpośredni, widoczny sposób wspierać naszą strategię. Trzecie pytanie dotyczyło presji płacowej – owszem, widzimy tę presję, zwłaszcza w świetle nowego zjawiska, jakim jest praca z domu – ono zmienia sytuację na rynku; ludzie mogą pracować z Polski, ale otrzymywać zachodnie pensje. To już się dzieje i nie wiemy, czy to nowy trend, czy tylko chwilowe odreagowanie pocovidowe. My również wprowadzamy nowy model, który pozwala ludziom pracować z domu, o ile mogą w ten sposób realizować swoje zadania. Obecna sytuacja otwiera przed nami również nowe możliwości – możemy zatrudniać ludzi z wielu innych regionów bez konieczności przenoszenia ich do Warszawy lub do naszych pozostałych biur. Ogólnie – owszem, obserwujemy presję płacową, ale chciałbym tu dodać, że nasz biznes – tworzenie gier AAA – jest mniej podatny na fluktuacje kosztów – owszem, musimy kontrolować koszty, ale naszym celem pozostaje produkcja znakomitych gier. W przypadku sukcesu rynkowego stopa zwrotu jest tak wysoka, że płace – a więc element kosztów produkcji – nie odgrywają kluczowej roli w naszym RZiS.

AK: Nie ma więcej pytań, a więc dziękujemy – i do zobaczenia na półrocznej konferencji wynikowej pod koniec sierpnia. Cześć!