

## **Adam Kiciński (AK):**

Dobry wieczór,

Nazywam się Adam Kiciński i poprowadzę dzisiejszą konferencję poświęconą wynikom finansowym Grupy CD PROJEKT w 2022 r. – wspólnie z Piotrem Nielubowiczem. Michał Nowakowski dołączy w do nas trakcie sesji pytań i odpowiedzi.

Zanim przedstawimy nasze wyniki, chciałbym podsumować kluczowe wydarzenia z ubiegłego roku.

2022 można scharakteryzować jako rok, w którym kładliśmy solidne podwaliny pod naszą przyszłą działalność.

Po pierwsze – rozpoczęliśmy równoległy rozwój dwóch projektów AAA. Kontynuując prace nad dodatkiem Widmo Wolności zaczęliśmy produkcję następnej gry wiedźmińskiej. Równoległe prace deweloperskie powinny doprowadzić do zwiększenia częstotliwości premier.

Po drugie – nawiązaliśmy strategiczne partnerstwo z Epic Games. Postanowiliśmy oprzeć nasze przyszłe gry na silniku Unreal Engine 5, co powinno zaowocować bardziej stabilnymi i efektywniejszymi pracami deweloperskimi.

Kontynuowaliśmy również usprawnianie naszych kluczowych produktów: Cyberpunka 2077 i Wiedźmina 3. Obydwa otrzymały po kilka istotnych aktualizacji.

Skoro mowa o Cyberpunku – w 2022 r. miały miejsce dwa istotne wydarzenia. W lutym ukazała się duża aktualizacja 1.5, która wprowadziła szereg ulepszeń. Co więcej – zaktualizowaliśmy grę do pełnej wersji next-gen, co oznacza, że Cyberpunk 2077 może teraz w pełni wykorzystywać moc nowej generacji platform. Nieco później, we wrześniu, wydaliśmy aktualizację 1.6, zwaną Edgerunners Update. Zawierała ona kolejny zestaw ulepszeń, z których wiele stanowiło odpowiedź na sugestie zgłaszane przez społeczność graczy; nawiązywała też do serialu Cyberpunk: Edgerunners, którego premiera w serwisie Netflix miała miejsce w tym samym okresie.

Mówiąc o bezpośrednich skutkach obydwu wydarzeń – przejdźmy do slajdu nr 4.

Analizując recenzje w serwisie Steam widzimy wyraźny przyrost pozytywnych recenzji na przełomie roku, po wydaniu aktualizacji 1.5. Warto przypomnieć, że była to aktualizacja next-gen, której wpływ na poprawę jakości rozgrywki został dostrzeżony przede wszystkim przez graczy konsolowych – choć docenili ją również użytkownicy pecetów. Ten trend został zaburzony przez akcję review bombing związaną z wojną na Ukrainie – widać to głównie w marcu, gdzie nagle stanęliśmy w obliczu fali pozamerytorycznych negatywnych recenzji. Uważamy, że było to bezpośrednią konsekwencją wycofania naszych gier z Rosji i Białorusi, a także wsparcia finansowego dla Ukrainy.

Pomijając wpływ działań wojennych, widzimy, że od września szczególnie mocno zaznaczył się efekt synergii medialnej. Wydanie aktualizacji Edgerunners, wraz z bardzo pozytywnym globalnym odbiorem anime, ponownie wywindował sprzedaż gry. Obecnie klimat wokół Cyberpunka jest zdecydowanie pozytywny, co dobrze wróży premierze dodatku Widmo Wolności.

Przejdźmy teraz do slajdu nr 5.

Głównym wydarzeniem końcówki 2022 była premiera aktualizacji next-gen Wiedźmina 3. W grudniu zaprosiliśmy graczy do ponownego odwiedzenia uniwersum wiedźmińskiego i rozpoczęcia przygody z Geraltem w nowej odsłonie pod względem jakościowym. Aktualizacja wprowadziła szereg ulepszeń wizualnych i technicznych, w tym tryby Performance oraz Ray Tracing. W serwisie Metacritic na obu konsolach next-gen Wiedźmin 3 osiągnął średnią ocen 94 połączoną z wyróżnieniem „must play”. Uważamy, że opisywana aktualizacja wydłużyła czas życia gry przynajmniej o kolejną generację.

Przejdźmy teraz do slajdu nr 6, który prezentuje długofalowe przychody z naszych gier.

2022 był kolejnym dobrym rokiem, jeśli chodzi o nasze portfolio produktowe. Notujemy przede wszystkim wzrost przychodów generowanych przez Cyberpunka w ujęciu rok-do-roku. To dobry znak w przededniu premiery Widma Wolności – również z perspektywy jego potencjalnego wpływu na długoletnią sprzedaż Cyberpunka 2077.

Przedstawię teraz postęp we wzmacnianiu zespołu RED, co obrazuje slajd nr 7. Zwiększamy skalę naszej działalności i jesteśmy obecnie w stanie pracować jednocześnie nad dwoma gramami AAA. Aby przygotować kolejne etapy transformacji postanowiliśmy oprzeć się na ankietach pracowniczych. Pierwsze wyniki są zachęcające – zwłaszcza jeśli chodzi o udział pracowników w tym procesie; osiągnął on aż 85%. To znacznie lepiej niż zakładaliśmy. Dostrzegamy sposoby dalszego zwiększania naszej atrakcyjności, jeśli chodzi o warunki zatrudnienia – chcemy, by każdy zespół miał nie tylko prawo głosu, lecz również realną siłę sprawczą. Dodam też, że ustabilizowaliśmy zatrudnienie – wskaźnik rotacji zmalał o 6% w porównaniu z 2021 r.

Aby dalej ograniczyć rotację i skutecznie konkurować o najlepszych pracowników, przekształcamy naszą politykę wynagrodzeń. Obserwowana w tym roku dynamika wzrostu płac zostanie utrzymana; ponadto zintegrowaliśmy nasz firmowy system premii z wynagrodzeniem zasadniczym, co oznacza, że całkowity wzrost tego wynagrodzenia w 2023 r. będzie jeszcze wyższy, niż w ubiegłych latach.

Nasz obecny system wynagrodzeń nie obejmuje długofalowych planów motywacyjnych. Aby zwiększyć naszą atrakcyjność jako pracodawcy proponujemy wprowadzenie Programu Motywacyjnego, który zostanie poddany pod głosowanie na nadchodzącym Walnym Zgromadzeniu 18 kwietnia. Jeżeli macie w tej kwestii jakieś pytania – zachęcamy do kontaktu.

Co do bieżącej działalności i prac rozwojowych – przejdźmy do slajdu nr 8.

Nasze priorytety się nie zmieniły – jesteśmy na ostatnim etapie produkcji Widma Wolności – nad tym projektem pracuje obecnie 340 deweloperów. Z kolei zespół Polaris rozrósł się do niemal 200 osób.

Zanim oddam głos Piotrowi pragnę ogłosić, że kampania marketingowa Widma Wolności rozpocznie się w czerwcu.

Czas na dane finansowe. Piotrze – oddaję Ci głos.

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

Dzięki Adam. Zagłębmy się w wyniki za 2022 r. Na początek nasz skonsolidowany RZIS, widoczny na slajdzie 11. W sumie nasze przychody ze sprzedaży w 2022 r. osiągnęły 953 miliony PLN – za większość tej kwoty odpowiada sprzedaż produktów w segmencie CD PROJEKT RED. Do tego wyniku przyczyniły się trzy wydarzenia – w kolejności chronologicznej była to premiera Cyberpunka next-gen, premiera serialu anime i towarzyszące jej wydanie aktualizacji Edgerunners oraz – co równie istotne – premiera Wiedźmina 3 Complete Edition w wersji next-gen.

W przeciwieństwie do przychodów, koszt sprzedanych produktów i usług nieznacznie zmalał – za co odpowiada przede wszystkim segment GOG. Przechodząc do kosztów operacyjnych – nasze koszty sprzedaży w wysokości 222 milionów PLN zmniejszyły się o ponad jedną czwartą, za co odpowiada spadek kosztów obsługi Cyberpunka z ponad 80 milionów PLN w 2021 do niecałych 23 milionów w 2022. Aktualizacje i ulepszenia wydane w ciągu ostatnich dwóch lat znacząco poprawiły wydajność gry i zostały pozytywnie odebrane przez graczy – o czym wspominał Adam. Obecnie, rzecz jasna, nasz zespół skupia się na przyszłych premierach, w tym na Widmie Wolności. Ogólnie rzecz biorąc koszty sprzedaży utrzymały się na dość wysokim poziomie, gdyż w ubiegłym roku prowadziliśmy aktywną promocję trzech wymienionych przed chwilą wydarzeń.

Kolejna pozycja – koszty administracyjne – tu notujemy wzrost o 5%. Z jednej strony odnotowaliśmy niższe koszty wczesnych etapów prac rozwojowych, gdyż nasze projekty przeszły do bardziej zaawansowanych etapów produkcji, z czym wiąże się kapitalizacja wydatków. Z drugiej strony jednak widzimy ogólny wzrost kosztów – w tym kosztów związanych z naszym poprzednim programem motywacyjnym, który tylko w tym roku obciążył koszty administracyjne kwotą ponad 5 milionów PLN. A skoro mowa o poprzednim programie – jak zapewne wiecie, z uwagi na cenę realizacji uprawnień na poziomie 390 PLN oraz celach, które wydają się teraz poza zasięgiem, program ten utracił swoją funkcję motywacyjną, mimo, iż nadal wiąże się dla nas z istotnymi kosztami. Zamierzamy zastąpić go nowym programem, który ma wspierać utrzymywanie i rekrutację pracowników, a także nasz rozwój, od którego zależy efektywna i terminowa realizacja prac deweloperskich. Po ostatnim WZA wsłuchaliśmy się w opinie rynku i zaproponowaliśmy szereg zmian, których wyrazem są nowe projekty uchwał. Pragnęlibyśmy Was zachęcić do wyrażenia poparcia dla planów spółki na nadchodzącym WZA 18 kwietnia.

Przechodząc do pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych – wiem, że informacja mówiąca o reewaluacji projektu nie jest pozytywnie odbierana; pragnę jednak podkreślić, że aby zachować innowacyjność musimy mieć możliwość eksperymentowania i odważnego wkraczania na nowe ścieżki rozwoju. Z drugiej strony, aby zachować kontrolę – zwłaszcza w ramach projektu, który jest dla nas nowy i za którego tworzenie odpowiada nowe studio wchodzące w skład Grupy – musimy stale monitorować sytuację w toku prac. Czasami lepiej jest obciążyć koszty na wczesnym etapie i być może nawet rozpocząć od zera, niż brnąć dalej. W wyniku tego podejścia odnotowaliśmy negatywny wynik z pozostałej działalności operacyjnej z uwagi na odpis na projekcie Sirius – o czym informowaliśmy 10 dni temu.

Przejdźmy do pozycji EBIT. Nasz zysk operacyjny osiągnął 377 milionów PLN – 62% więcej niż w poprzednim roku. Na EBIT wpłynęły pozytywne wyniki działalności finansowej – mimo, iż raportowany zysk z tej działalności, w wysokości 16 milionów PLN, uwzględnia 27 milionów PLN obciążenia związanego z przeszacowaniem udziałów w Spokko po tegorocznej decyzji wygaszenia projektu Wiedźmin: Pogromca Potworów.

Nasz sumaryczny zysk netto za 2022 r. wyniósł 347 milionów PLN – aż o dwie trzecie więcej niż w poprzednim roku. Rezultat ten wypracował przede wszystkim segment CD PROJEKT RED, choć również GOG – w przeciwieństwie do 2021 r. – dołożył 5 milionów do zysku netto Grupy.

Warto też wspomnieć, że rentowność netto naszej grupy przekroczyła w tym roku 36%, a w przypadku segmentu CD PROJEKT RED osiągnęła niemal 44%.

Przejdźmy do slajdu nr 12, który przedstawia nasz skonsolidowany bilans.

W 2022 r. nasz bilans wydatków na prace rozwojowe wzrósł o 123 miliony PLN – na co składają się nowe wydatki na prace rozwojowe poniesione w bieżącym okresie – 262 miliony PLN – oraz ujęte w tym samym okresie koszty w kwocie 139 milionów PLN. Ta ostatnia pozycja obejmuje odpis na projekcie Sirius oraz jednorazową amortyzację wydatków związanych z Cyberpunk: Edgerunners. Do wydatków na prace rozwojowe – jak zwykle – wróć jeszcze za chwilę.

Wartość aktywów trwałych wzrosła o 25 milionów PLN głównie za sprawą inwestycji prowadzonych na naszym warszawskim kampusie oraz zakupów sprzętu biurowego. Jednocześnie – odnosząc się do aktywów bieżących – widzimy wzrost należności handlowych o 40 milionów PLN, co moim zdaniem jest konsekwencją lepszej sprzedaży w Q4 w porównaniu z okresem porównawczym. Wartość pozostałych należności zmalała o 55 milionów PLN, głównie na skutek ograniczenia naszych należności podatkowych oraz zmniejszenia przedpłat na prace deweloperskie – co ma związek z ukończeniem i wydaniem projektu Cyberpunk: Edgerunners.

I na koniec – sumaryczna wartość gotówki, lokat i obligacji skarbowych w ramach trzech pozycji oznaczonych gwiazdką – jest ona widoczna pod tabelą i wynosi 1 miliard 91 milionów PLN na koniec 2022. O głównych przepływach pieniężnych opowiem za chwilę.

Przejdźmy teraz do drugiej strony bilansu – slajd nr. 13.

Na koniec 2022 r. kapitał własny Grupy wyniósł ponad 2 miliardy PLN, co odpowiada wzrostowi o niemal 140 milionów PLN – za sprawą zysku z bieżącego okresu. Widzimy tu jednocześnie, że w 2022 r. zwróciliśmy akcjonariuszom ponad 200 milionów PLN – po połowie w ramach wykupu akcji i wypłaty dywidendy.

Kolejna istotna zmiana w ramach pasywów dotyczy zobowiązań, które zmalały o 22 miliony PLN. Wynika to głównie ze zmian w ramach pozostałych zobowiązań finansowych oraz przekwalifikowania części zobowiązań do pozycji pozostałych aktywów finansowych – na skutek pozytywnej wyceny instrumentów zabezpieczających ryzyko kursowe, a także częściowego uregulowania naszych zobowiązań związanych z opłaceniem zakupionych udziałów w The Molasses Flood. Obserwujemy ponadto wzrost zobowiązań handlowych oraz spadek zobowiązań z tytułu podatku dochodowego.

Jeśli chodzi o rezerwy – ta pozycja zmalała o 10 milionów PLN, głównie w związku z rezerwami na wypłaty premii dla zespołu w oparciu o wyniki 2022 r.

Skoro mowa o premiach, chciałbym nawiązać do tego, o czym przed chwilą mówił Adam. Poczynając od 2023 r. zmieniliśmy ogólną politykę wynagrodzeń w CD PROJEKT RED. CD PROJEKT ma obecnie przewidywalny system wynagrodzeń, którego podstawą jest atrakcyjne wynagrodzenie bazowe. Niedawno zostało ono zindeksowane o coroczną podwyżkę, premię inflacyjną oraz premię roczną – wszystkie te elementy składają się obecnie na stabilne miesięczne wynagrodzenie. Uważamy, że możliwość oferowania wynagrodzeń, które są zarazem wyższe, jak i bardziej przewidywalne, znacząco przyczyni się do zwiększenia naszej atrakcyjności na rynku pracy w okresie, w którym konkurujemy o najbardziej utalentowanych specjalistów. Jeśli natomiast chodzi o starszą kadrę kierowniczą – istniejący system oparty o premie uzależnione od zysku pozostaje w mocy; uważamy bowiem, że osoby te powinny szczególnie mocno dbać o maksymalizację naszej sprzedaży i zysków.

Przejdźmy teraz do slajdu nr 14.

Widzimy tu wydatki na prace badawcze, rozwój i obsługę gier w segmencie CD PROJEKT RED w ujęciu kwartalnym w 2021 i 2022 r. – co unaocznia zmiany dokonujące się w studio w tym okresie.

Kurczące się żółte słupki obrazują całkowity koszt obsługi wydanych uprzednio gier – głównie Cyberpunka i GWINTa. Wyraźnie widać też, że rośnie skala prac rozwojowych, a zespół stopniowo przechodzi do nowych projektów, którym odpowiadają słupki w kolorze niebieskim. W Q4 naszymi głównymi projektami – ujętymi w ramach tych słupków były Cyberpunk: Widmo Wolności, Polaris, Sirius oraz Wiedźmin 3 w wersji next-gen.

A teraz slajd 15 – nasz uproszczony rachunek przepływów pieniężnych.

W ujęciu gotówkowym do 347 milionów PLN zysku księgowego netto za opisywany okres dołożyło się 117 milionów PLN amortyzacji. Z tych dodatnich przepływów byliśmy w stanie sfinansować nakłady na prace rozwojowe w segmencie CD PROJEKT RED, w kwocie 207 milionów PLN. GOG również inwestował w swoją działalność – poprzez zakup licencji na sprzedaż nowych gier na swojej platformie, co zaowocowało zwiększeniem salda przedpłat i rozliczeń międzyokresowych, zobrazowanych przez kolejny słupek.

Grupa zainwestowała też 48 milionów PLN – w ujęciu gotówkowym – w aktywa materialne i niematerialne; głównie w ramach inwestycji prowadzonych na kampusie oraz zakupu oprogramowania i sprzętu wymaganego w naszej działalności.

W 2022 r. podzieliliśmy się z akcjonariuszami kwotą ponad 200 milionów PLN – ponad 100 milionów w ramach wypłaty dywidendy oraz niemal 100 milionów w ramach zakupu akcji własnych.

W sumie saldo naszych rezerw finansowych – gotówki, lokat bankowych i obligacji skarbowych – zmalało o 63 miliony PLN w porównaniu z ubiegłym rokiem. Oznacza to, że – po wyłączeniu transferów gotówki do

akcjonariuszy – nasze wpływy w 2022 r. sfinansowały całość naszych wypływów, w tym inwestycje w prace rozwojowe, pozostawiając nadwyżkę w kwocie 138 milionów PLN.

To wszystko z mojej strony – dziękuję za uwagę. Możemy teraz przejść do sesji Q&A.

**P1:** Dziękuję za prezentację. Czy możecie powiedzieć coś o migracji na nowy silnik? Jakie mamy tu postępy? Czy obserwujecie lub spodziewacie się, spadku produktywności deweloperów w związku z koniecznością opanowania nowego silnika?

**AK:** Przygotowujemy się pod kątem narzędzi i procesów; niektórzy deweloperzy wciąż poznają nową technologię. Mamy też zespoły, które współpracują bezpośrednio z Epic Games nad aspektami wspomagającymi tworzenie gier RPG z otwartym światem i rozbudowaną fabułą. Jeśli chodzi o pierwszy projekt – Polaris – mogę stwierdzić, że proces ten nie spowolni, ale też nie przyspieszy. Co do kolejnych projektów, oczekujemy, że prace będą postępowały szybciej. To jedna z przyczyn, dla których w aktualizacji strategii ogłosiliśmy, że planujemy wydać trzy duże gry wieźmińskie w ciągu sześciu lat licząc od premiery Polaris, tj. Wiedźmina 4.

**P1:** To bardzo pomocne; dziękuję. Kolejne pytanie dotyczy kosztów prac rozwojowych – jaką obserwujecie w ich ramach efektywną stopę inflacji? Biorąc pod uwagę ogłoszoną indeksację, ile teraz będzie kosztował rok prac rozwojowych w porównaniu z ubiegłym rokiem?

**PN:** Porównywanie kosztów poniesionych w danym roku do kosztów w innych latach nie daje wyobrażenia o inflacji w procesie deweloperskim – ponieważ każdy rok jest inny. W niektórych latach, gdy kończymy prace nad dużym projektem, np. w roku 2020, notujemy poważne koszty usług zewnętrznych – np. testów czy lokalizacji; w innych latach skupiamy się raczej na pracach wewnętrznych. Tak więc – nie porównujemy tych kosztów w sugerowany sposób. Ogólnie rzecz biorąc, jak już wspominałem w prezentacji, płace rosną z uwagi na inflację, ale też na skutek zmiany naszego systemu wynagrodzeń. Z historycznego punktu widzenia każda wydana przez nas gra była droższa, niż poprzedzająca ją tytuł i nie sądzę, by miało się to w drastyczny sposób zmienić – gry stają się coraz większe, bardziej złożone i kosztowniejsze. Nie kierujemy jednak na przyszłe budżety rozwojowe – nie chciałbym więc wdawać się w szczegółowe rozważania na temat przyrostu kosztów prac rozwojowych w przyszłości na tle naszych dotychczasowych projektów.

**P1:** Jasne. Jeszcze jedno szybkie pytanie o program motywacyjny, który zostanie poddany pod głosowanie w kwietniu. Jeżeli uzyskacie wystarczającą liczbę głosów, ale nie we wszystkich kwestiach – czy zaakceptujecie częściowe zatwierdzenie agendy, czy też w takim scenariuszu konieczna będzie kolejna runda głosowań nad całą agendą?

**PN:** Tym razem rozdzieliliśmy obie części programu – A i B – możliwe więc, że tylko jedna z nich zostanie zatwierdzona. Oczywiście uważamy, że program jest bardzo potrzebny z punktu widzenia naszej strategii i liczymy, że obydwie jego części uzyskają poparcie akcjonariuszy – ale są one rozdzielone.

**P2:** Trzy pytania z mojej strony. Bardzo dziękuję za podanie wysokości sprzedaży Cyberpunka na slajdzie 6 – to bardzo pomocne. Czy moglibyście powiedzieć coś o wpływie wrześniowej premiery Edgerunners na sprzedaż? Jaki był ten wpływ w Q4 2022 – i może coś na temat sytuacji w Q1 2023? Drugie pytanie dotyczy Widma Wolności – czy możecie określić zakres działań marketingowych? Czy kampania będzie krótka czy długa, jak wygląda pod względem rozmiarów z kampaniami dotyczącymi głównej gry oraz DLC? I na koniec, projekt Sirius – przed chwilą wygłosiliście na jego temat kilka uwag – pytanie brzmi: co się stało; jak rzutuje to na Waszą przyszłość; na prowadzone prace; jakie będą konsekwencje dla długofalowych programów rozwojowych przewidzianych na kolejne lata? Dziękuję.

**PN:** Odpowiem na pierwsze pytanie – o anime i połączenie jego premiery z aktualizacją – wpływ na sprzedaż był bardzo wyraźny. Nie ujawniamy konkretnych danych w ujęciu dziennym, tygodniowym lub miesięcznym, ale te wydarzenia rozpoczęły bardzo dla nas intensywny czwarty kwartał – był to dla nas wręcz drugi najlepszy Q4 w

całej naszej historii; wyprzedził go tylko kwartał premierowy samego Cyberpunka. Interesujące jest też, że obserwowany efekt utrzymał się po premierze anime – przez wiele tygodni, nawet wówczas, gdy zakończyły się promocję i wróciliśmy do zwykłego modelu sprzedaży – mimo wszystko nadal notowaliśmy wyższą sprzedaż. Druga część pytania dotyczyła Q1 2023. W przeciwieństwie do ubiegłego roku w tym pierwszym kwartale nie mamy żadnych nadzwyczajnych wydarzeń – a takim była premiera CP next-gen w pierwszym kwartale ubiegłego roku. Można więc powiedzieć, że ten kwartał będzie “zwykajny”, bez nietypowych okoliczności. Najważniejsze wydarzenie roku – premiera Widma Wolności – jest wciąż przed nami.

**Michał Nowakowski (MN):** Drugie pytanie dotyczyło skali kampanii marketingowej – proszę mnie poprawić, jeśli jestem w błędzie. Jak już wspomnieliśmy, premiera Widma Wolności jest dla nas głównym wydarzeniem tego roku, kampania będzie więc szeroko zakrojona, lecz w odniesieniu do skali projektu – nie należy porównywać jej z kampanią, jaka towarzyszy premierze zupełnie nowego tytułu AAA. Mimo wszystko jednak mówimy o istotnym wydarzeniu. Rozmawiamy o tej kampanii od dłuższego czasu – oczywiście kampania marketingowa nie jest czymś, co można przygotować w weekend – o ile pamiętam nawet dzisiaj ogłosiliśmy, że więcej na temat Widma Wolności usłyszycie w czerwcu. Należy więc spodziewać się dalszych informacji mniej więcej w tym okresie, ale póki co prosilibyśmy o jeszcze trochę cierpliwości. Dziękuję.

**AK:** Już niedługo powiemy nieco więcej o naszych przyszłych działaniach – więc spodziewajcie się również dalszych szczegółów na temat planów czerwcowych. Co do Siriusa – spodziewaliśmy się, że będziemy o niego pytani, więc pozwólcie, że podsumuję wszystko, co na chwilę obecną mamy do powiedzenia w tej kwestii. Sirius to nazwa kodowa projektu, nad którym pracuje The Molasses Flood – bostońskie studio, które w 2021 r. dołączyło do Grupy CD PROJEKT. Jest to więc projekt, który realizujemy w ramach – by tak rzec – insourcingu. Jest też dla nas nowy, jeśli chodzi o założenia i format; bardzo różni się od dużych produkcji, z których jesteśmy znani. Aby zachować konkurencyjność musimy być stale poszukiwać nowych sposobów na rozbudowę naszych marek; z drugiej jednak strony powinniśmy być gotowi do rewaluacji naszych koncepcji – nawet w trakcie trwania prac rozwojowych. 20 marca ogłosiliśmy, że zamierzamy opracować nowe założenia dla projektu Sirius; ponadto postanowiliśmy dokonać odpisu aktualizacyjnego na wydatkach rozwojowych związanych z Sirusem. Była to dla nas trudna decyzja, ale uważamy, że słuszna. Naszą intencją było wczesne zatrzymanie dalszych wydatków i spokojna analiza. Nie chcemy ciągnąć projektu, który nie odpowiada naszym założeniom – i tyle możemy na chwilę obecną powiedzieć o projekcie Sirius. Dziękuję.

**P3:** Dobry wieczór. Pierwsze pytanie dotyczy wynagrodzeń. Czy dobrym pomysłem jest zwiększanie stałych wynagrodzeń w sytuacji, gdy projekt danej gry może zakończyć się niepowodzeniem? Czy w ten sposób dajecie sobie więcej swobody operacyjnej? Drugie pytanie – czy będą jakieś istotne premiery w latach 2024/2025/2026? I ostatnie pytanie – o wzrost kosztów prac rozwojowych – wiem, że nie ujawniacie konkretnych danych w ujęciu gotówkowym, jeśli chodzi o ten wzrost, ale czy możecie powiedzieć, czy na jakimś etapie – biorąc pod uwagę wzrost tych kosztów oraz liczbę gier, nad którymi pracujecie – grozi Wam zadłużenie netto – czy raczej bieżąca nadwyżka gotówkowa wystarczy do pokrycia wzrostu kosztów prac rozwojowych?

**PN:** Pierwsze pytanie dotyczyło wynagrodzeń. Mówiąc ogólnie – aby przyciągnąć najlepszych ludzi musimy oferować konkurencyjne pakiety wynagrodzeń. W 2023 wzrost wynagrodzeń będzie jeszcze wyższy, niż w ciągu dwóch poprzednich lat – zdecydowaliśmy się na to z dwóch przyczyn. Po pierwsze, zawsze indeksujemy wynagrodzenia w ujęciu rocznym biorąc pod uwagę – między innymi – stopę inflacji, która w tym roku jest szczególnie wysoka. Po drugie, jak wspomnieliśmy w trakcie prezentacji, w styczniu przemodelowaliśmy nasz system wynagrodzeń – chcemy przekazać pracownikom jasne informacje dotyczące wynagrodzeń, tak, by byli w stanie określić, ile zarobią zamiast wdawać się w rozważania na temat rocznego zysku, jego części, która zostanie rozdzielona wśród ponad 1000 pracowników oraz faktycznej wysokości rocznych premii. Stawiamy na przejrzystą komunikację w tej kwestii – a to można osiągnąć tylko oferując stałe wynagrodzenie. Uznaliśmy, że nadszedł właściwy moment na wprowadzenie opisywanych zmian.

**MN:** Odpowiem na drugie pytanie – o istotne premiery. Przede wszystkim – nie informowaliśmy, kiedy co się ukáže. Podczas tej konferencji również tego nie zrobimy. Mogę jednak powiedzieć, że z perspektywy wydawniczej jesteśmy obecnie skoncentrowani na premierze Widma Wolności w bieżącym roku – w czerwcu powiemy więcej na ten temat. Wierzmy, że wpłynie to na długofalową sprzedaż CP77 i jeszcze bardziej wzmocni markę cyberpunkową, tak, by kontynuować jej sprzedaż przez wiele lat. Udało się nam to osiągnąć w przypadku Wiedźmina 3 i tego samego oczekujemy w przypadku Cyberpunka. Na tym się koncentrujemy i o tym obecnie mówimy – chociaż oczywiście jesteśmy zaangażowani też w szereg innych projektów, takich, jak tworzenie studia w Bostonie oraz pełnowartościowe prace rozwojowe w ramach projektu Polaris – ale, mówiąc szczerze, nie chcemy kierunkować na konkretne daty premier. Więcej informacji ujawnimy wtedy, gdy będziemy gotowi. Dziękuję.

**PN:** Trzecie pytanie dotyczyło finansowania kosztów prac rozwojowych i tego, czy możemy popaść w zadłużenie netto – w ujęciu gotówkowym. Jak wiecie, na koniec 2022 r. nasze rezerwy finansowe – gotówka, lokaty i obligacje skarbowe – miały wartość niemal 1,1 miliarda PLN. Co więcej, nasze flagowe produkcje – Cyberpunk i Wiedźmin 3 – nadal generują solidne przychody. Po wydaniu wersji next-gen obydwu gier i mając w perspektywie tegoroczną premierę Widma Wolności wierzymy, że strumień przychodów w najbliższych latach utrzyma się na solidnym poziomie. Od lat jesteśmy samowystarczalni finansowo i chcielibyśmy tacy pozostać w przyszłości.

**P4:** Dobry wieczór. Chciałbym upewnić się, że dobrze rozumiem nowy system wynagrodzeń. O ile dobrze rozumiem, wynagrodzenia będą zawierać premię, co oznacza, że premia nie jest już uzależniona od wyników. Innymi słowy – zwiększamy wynagrodzenie bazowe, ale likwidujemy premię dla deweloperów? Drugie pytanie dotyczy programu motywacyjnego i jego celu finansowego; czy możecie powiedzieć, jak go obliczacie? Czy uwzględnicie w nim terminarz premier? Cel na lata 2023-2026 to 2 miliardy PLN – czy zawiera on przewidywane przychody z projektu Polaris, co sprawiłoby, że nie jest zbyt ambitny, czy też ich nie zawiera – a w takiej sytuacji byłby bardzo ambitny, przynajmniej w mojej opinii. Dziękuję.

**PN:** Odpowiem na obydwa pytania. Owszem, masz rację – przeliczyliśmy średnie premie na stałe podwyżki miesięcznych pensji – oznacza to, że zwiększyliśmy proporcjonalnie miesięczne wynagrodzenia, biorąc pod uwagę również inflację oraz inne coroczne podwyżki – innymi słowy, poczynając od bieżącego roku nie będziemy już naliczać rocznych premii dla zespołu; 2022 to ostatni rok, za który wypłacamy premie dla pracowników, choć zarazem – jak wspominałem – część wynagrodzenia wyższej kadry kierowniczej będzie nadal uzależniona od wyników finansowych spółki. Co do celów programu motywacyjnego – wolałbym się nie zagłębiać w szczegóły. Jak wiecie, nie kierujemy na daty premier, więc wolę nie spekulować, czy cel wynikowy uwzględnia taki lub inny produkt. Uważamy, że wyznaczone cele są ambitne i będziemy musieli ciężko pracować, by wypracować taki zysk netto w ciągu najbliższych czterech lat.

---

Pytania z platformy webcastowej:

**P1:** Ilu deweloperów zatrudnialiście na koniec lutego, a ilu na koniec 2022? Ilu chcielibyście zatrudniać na koniec 2023?

**PN:** Staram się znaleźć dane dla całej grupy, gdyż obecnie mam przed sobą tylko dane dla CD PROJEKT S.A. – spółki macierzystej. (...) Na koniec lutego Grupa zatrudniała niemal 700 deweloperów, a na koniec 2022 nieco mniej. Wrócimy do tego pytania, gdy znajdziemy bardziej szczegółowe dane.

**P2:** Co obserwujecie na amerykańskim rynku pracy? Przy tej serii zwolnień w USA powinno być łatwiej o nowych pracowników. Czy zaobserwowaliście jakieś zmiany w ubiegłych miesiącach?

**MN:** Oczywiście monitorujemy sytuację i mamy dobre rozeznanie w tym, co dzieje się na rynku amerykańskim. Po pierwsze – jeśli chodzi o budowę studio bostońskiego, nie jesteśmy jeszcze na etapie rekrutacji dużej liczby

pracowników – co być może potwierdziłoby zawartą w pytaniu tezę. Po drugie, warto pamiętać, że – przykładowo – programista z firmy IT niekoniecznie musi odnaleźć się w firmie, której głównym przedmiotem działalności jest gamedev – owszem, jest to możliwe, ale nie ma takiej gwarancji. To kwestia zainteresowań, pewnych inklinacji – i również doświadczenia. Tak bym odpowiedział. Dziękuję.

**P3:** Czy będziecie w tym roku na E3? Czy zaprezentujecie tam Widmo Wolności?

**AK:** Jak już wspomnieliśmy, kampania marketingowa Widma Wolności rozpocznie się w czerwcu. Obecnie nie ujawniamy szczegółów – ale już wkrótce poznacie nasze plany, więc prosimy o cierpliwość.

**P4:** Czy możecie skomentować prace nad Polaris i Canis Majoris? Czy istnieje tu ryzyko odpisów?

**AK:** Nie; nie widzę tu takiego ryzyka – oczywiście mówię to w oparciu o obecną sytuację, ale proszę pamiętać, że w przypadku naszych flagowych projektów, takich, jak Polaris czy Orion, sytuacja jest nieco odmienna – obydwie stanowią rdzeń naszej działalności i trudno sobie wyobrazić, byśmy mieli z nich zrezygnować.

**AK:** Mamy kilka pytań o Projekt Sirius, ale zgodnie z tym, co powiedziałem w swego rodzaju oświadczeniu – to wszystko, co możemy ujawnić; nie będziemy więc odpowiadać na każde z tych pytań.

**P5:** Co sądzicie o tegorocznej dywidendzie? Czy planujecie zarekomendować stawkę około 1 PLN na akcję?

**AK:** Nie podjęliśmy jeszcze żadnej decyzji – przed chwilą opublikowaliśmy wyniki; teraz, oczywiście, przeprowadzimy te rozmowy. Jeśli zaowocują one rekomendacjami, to poinformujemy was o tym.

**P6:** Koszty sprzedanych produktów i usług w segmencie CD PROJEKT RED wyniosły w Q4 2022 27,2 miliona PLN, a w Q1 i Q2 zaledwie 18,5 miliona PLN. Skąd bierze się ta różnica? Czy to dodatkowa amortyzacja Wiedźmina 3 w wersji next-gen? Jeśli tak, jak długo będzie ona rozliczana?

**PN:** Tak, to dodatkowa amortyzacja Wiedźmina 3 w wersji next-gen, lecz również Cyberpunka next-gen. O ile pamiętam, amortyzacja tych dwóch projektów odpowiada za wzrost kosztów po Q1 ubiegłego roku. Było też pytanie o okres tej amortyzacji – o ile pamiętam, w przypadku Wiedźmina 3 zamierzamy całkowicie zamortyzować jego koszty w ciągu kolejnych trzech lat.

**P7:** Ilu deweloperów – Waszym zdaniem – będzie pracować nad nową grą wiedźmińską na koniec tego roku? Czy może to być ponad połowa Waszego zespołu deweloperskiego?

**AK:** Zobaczymy. To możliwe – ale pamiętajmy, że to rok transferów. Być może będzie to ponad połowa zespołu – ale raczej dopiero na koniec roku lub na początku przyszłego roku.

**AK:** Nie ma dalszych pytań; pragnę więc ponownie podziękować wszystkim za uczestnictwo. Jeżeli będziecie mieli dalsze pytania, zachęcamy do kontaktu mailowego z naszym działem IR. Życzę przyjemnego wieczoru. Do usłyszenia i dobranoc.