

Adam Kiciński (AK):

Dzień dobry.

Nazywam się Adam Kiciński i poprowadzę dzisiejszą konferencję. Spotykamy się, by omówić rezultaty pierwszej połowy roku 2023 w Grupie CD PROJEKT. Prezentację będę prowadził wspólnie z Piotrem Nielubowiczem. Michał Nowakowski dołączy do nas w ramach sesji Q&A.

Przed omówieniem wyników chciałbym krótko podsumować kluczowe wydarzenia, które miały miejsce w ostatnich miesiącach. Na początku czerwca przedstawiciele mediów z całego świata mogli po raz pierwszy zagrać w Widmo Wolności. Umożliwiliśmy naszym gościom grę na wszystkich platformach – PC, Xbox Series X|S oraz PS5. Od tego czasu ponad 120 dziennikarzy opublikowało swoje pierwsze wrażenia z gry. Bardzo cieszy nas wydźwięk tych wstępnych reakcji.

Niedługo potem, w ramach kilku wydarzeń z serii Xbox FanFest, zaprosiliśmy graczy, by również oni wypróbowali rozszerzenie. Opinie graczy ściśle pokrywają się z pozytywnymi wrażeniami przedstawicieli mediów. Obydwie grupy doceniają wielką ilość pracy, którą włożyliśmy w rozszerzenie – i oczekują jego premiery.

Datę premiery ogłosiliśmy na Xbox Games Showcase: Widmo Wolności ukaże się 26 września 2023. Na tej samej konferencji Keanu Reeves przedstawił nowy trailer rozszerzenia, który od tego czasu uzyskał niemal 13 milionów odsłon w naszych mediach społecznościowych. Potwierdza to status Widma Wolności jako jednej z najbardziej oczekiwanych premier roku 2023.

Powyższym ogłoszeniom towarzyszyło rozpoczęcie kampanii preorderów. Po dwóch miesiącach jesteśmy zadowoleni z jej rezultatów, choć – oczywiście – większość zamówień spływa w ostatnich dniach przed premierą.

Przy okazji – to dobry moment, by pochwalić się kolejnym osiągnięciem podstawowej wersji gry: w lipcu średnia z ocen Cyberpunka 2077 w serwisie Steam przekroczyła próg „bardzo pozytywny” – spośród ponad 550 tysięcy ocen zgłoszonych od czasu premiery 80% graczy jest zadowolonych z gry. To znaczące osiągnięcie dowodzi, że praca, jaką włożyliśmy w Cyberpunka 2077 przez ostatnie trzy lata, przynosi skutki.

Wróćmy teraz do podsumowania kampanii marketingowej Widma Wolności.

Ogłosiliśmy rozpoczęcie Phantom Liberty Tour – serii ośmiu wydarzeń społecznościowych, które będą organizowane na całym świecie w sierpniu i wrześniu. Uczestnicy będą mogli zagrać w rozszerzenie, wziąć udział w konkursach i spotkać się z deweloperami gry. Co więcej, w ubiegłym tygodniu, na otwarciu targów Gamescom przedstawiliśmy „New Ways to Play” – wideo, które przybliżyło nowy content zawarty w rozszerzeniu, a także w aktualizacji 2.0 – największej jak dotąd aktualizacji dla podstawowej wersji gry. Wprowadzamy do gry szereg nowych lub udoskonalonych elementów, aby jeszcze bardziej uprzyjemnić rozgrywkę.

Widmo Wolności ponownie sprawiło, że nasza franczyza cieszy się dużym zainteresowaniem. Uważamy to za kolejny pozytywny sygnał, dowodzący, że rozszerzenie jest mocno wyczekiwane przez społeczność graczy.

Zanim przejdziemy do bieżącego przydziału deweloperów do zespołów projektowych chciałbym pokrótce podsumować niedawne zmiany organizacyjne w studiu. Zgodnie z tym, co ogłosiliśmy w lipcu, do końca stycznia 2024 r. zamierzamy pożegnać się z około 9% członków naszych zespołów. Decyzja ta jest ściśle związana z trwającą transformacją wewnętrzną studia, określaną mianem RED 2.0. Musimy dostosować skalę i strukturę zespołu do bieżących wyzwań i planów rozwojowych.

Przechodząc do aktualnego zaangażowania naszych deweloperów – pod koniec lipca zespół Widma Wolności, przygotowujący premierę dodatku, liczył 300 osób. To mniej, niż na koniec 2022 r., ale nadal jest to nasz największy zespół. Z kolei zespół Polaris zwiększył liczebność do niemal 260 osób – to stan na koniec lipca.

Na koniec chciałbym odnieść się do sytuacji dwóch kolejnych zespołów. Jak widać, czerwona część wykresu się zmniejsza. Ma to związek z ogłoszonymi w maju zmianami w ramach projektu Sirius. Jeśli zaś chodzi o zielony słupek – zespół GWINTa będzie się stopniowo kurczył aż do końca roku, co ma związek z projektem GWENTfinity, który zakłada przekazanie tej gry w ręce społeczności graczy.

Przejdźmy do kwestii finansowych – Piotrze, oddaję Ci głos.

Piotr Nielubowicz (PN):

Dzięki, Adam.

Zacznijmy od skonsolidowanego rachunku zysków i strat, widocznego na slajdzie nr 10. W przeciwieństwie do ubiegłego roku, gdy w Q1 wydaliśmy edycję next-gen Cyberpunka, w pierwszej połowie 2023 nie było porównywalnych wydarzeń. Koncentrowaliśmy się na przygotowaniach do premiery Widma Wolności – jak przed chwilą wspomniał Adam. W toku prac nad tą premierą nasze dotychczasowe produkty RED wygenerowały przychody w wysokości 244 milionów PLN. Wraz z 85 milionami przychodów z GOGa daje to 325 milionów skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży – 86% analogicznej kwoty z roku ubiegłego.

W przeciwieństwie do przychodów sprzedaży, nasze koszty nieco wzrosły – głównie na skutek zwiększonej amortyzacji po ukończeniu i premierze wersji next-gen Wiedźmina 3 w Q4 ubiegłego roku.

Przechodząc do kosztów operacyjnych – koszty wytworzenia produktów zmalały o 5 milionów PLN, do 85 milionów PLN, co wynika przede wszystkim ze zmniejszenia kosztów obsługi Cyberpunka. Zarazem przygotowanie i prowadzenie kampanii premierowej Widma Wolności wygenerowało w ramach franczyzy cyberpunkowej dodatkowe koszty w wysokości niemal 30 milionów PLN, co stanowi większość naszych kosztów wytworzenia produktów.

Co do kosztów operacyjnych – obserwowany wzrost wynika głównie z wprowadzenia nowych programów motywacyjnych w Q2, zastępujących program wprowadzony w 2020 r. Część

nowych uprawnień bezpośrednio zastąpiła poprzednie uprawnienia, co wygenerowało dodatkowe koszty w dniu ich przyznania. *Summa summarum* – w pierwszej połowie 2023 r. koszty niepieniężne związane z programem motywacyjnym wyniosły ponad 10 milionów PLN.

Przechodząc do pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych – dodatnie saldo w wysokości 25 milionów PLN ma związek głównie z korektą odpisów w ramach projektu Sirius, na kwotę prawie 19 milionów PLN – zgodnie z opisem przedstawionym na konferencji wynikowej po pierwszym kwartale roku.

Drugi czynnik, który miał pozytywny wpływ na przychody operacyjne – a nie był wcześniej notowany – to efekt zastosowania ulgi „innowacyjny pracownik” w wysokości prawie 8 milionów PLN. Opisywana ulga umożliwia nam wykorzystanie limitu odpisów podatkowych w ramach działalności R&D – który zgodnie z pierwotnym założeniem miał ograniczać podatek CIT – do skompensowania części podatku PIT przekazywanego urzędowi podatkowemu. Wprowadzenie tego mechanizmu ułatwia wykorzystywanie ulg podatkowych związanych z naszym statusem centrum badawczo-rozwojowego.

Kolejnym pozytywnym czynnikiem widocznym w kategorii operacji finansowych jest nadwyżka – w wysokości niemal 22 milionów PLN – pochodząca głównie z odsetek od lokat bankowych i obligacji skarbowych.

Nasz podatek dochodowy za okres rozliczeniowy składa się z trzech części: podatku bieżącego płaconego w kraju, podatku u źródła płaconego za granicą oraz zmian w podatku odroczonym. Jeśli chodzi o podatek odroczony – zwiększył się o prawie 8 milionów PLN w związku z wykorzystaniem ulgi R&D na odliczenia od podatku PIT w ramach programu „innowacyjny pracownik” – o czym przed chwilą wspomniałem.

W sumie nasz zysk netto w pierwszej połowie 2023 r. wyniósł 91 milionów PLN.

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

W pierwszej połowie roku saldo wydatków na prace rozwojowe – głównie w ramach projektów Widmo Wolności, Polaris i Sirius – wzrosło o 123 miliony PLN. Na kwotę tę składają się nowe wydatki na prace rozwojowe w opisywanym okresie – 148 milionów PLN – oraz efekty wspomnianej wcześniej korekty odpisów na projekcie Sirius – prawie 19 milionów PLN – po odliczeniu kwoty zaksięgowanej jako koszty bieżącego okresu, tj. 43 milionów PLN.

Patrząc na aktywa bieżące – nasze należności handlowe zmniejszyły się o prawie 82 miliony PLN, co jest typowym zjawiskiem po mocnym sprzedażowo czwartym kwartale.

I na koniec – sumaryczna wartość aktywów gotówkowych, lokat bankowych i obligacji skarbowych – trzy pozycje oznaczone gwiazdką – jest widoczna pod tabelą i wynosi 931 milionów PLN zgodnie ze stanem na koniec czerwca 2023. O głównych przepływach pieniężnych opowiem za chwilę.

Przejdźmy do drugiej części bilansu – slajd nr 12.

Suma naszych kapitałów nie uległa zmianie – dywidenda za rok 2022, wypłacona w czerwcu, została skompensowana głównie przez zyski bieżącego okresu.

Nasze zobowiązania – głównie chodzi tu o zobowiązania handlowe – zmniejszyły się od końca 2022 r., za co odpowiada podobny mechanizm, jak w przypadku należności handlowych.

W pierwszej połowie 2023 r. zaobserwowaliśmy też wyraźne zmniejszenie rezerw. Wynika to głównie z wypłat premii za rok 2022 – co miało miejsce w 2023 r. – oraz zmiany naszej polityki wynagrodzeń, wprowadzonej w życie w bieżącym roku: obecnie większość premii zależnych od zysków przedsiębiorstwa wypłacanych członkom zespołu jest zespolona z bazowym wynagrodzeniem lub też odzwierciedlona przez programy motywacyjne wprowadzone w 2023 r. W rezultacie zawiązaliśmy znacznie niższe rezerwy na premie za rok 2023 r.

Przejdźmy teraz do kolejnego slajdu – nr 13; wydatki CD PROJEKT RED na prace badawczo-rozwojowe oraz obsługę wydanych gier, przedstawione w ujęciu kwartalnym poczynając od 2021 r. Jak widać, prace rozwojowe szły pełną parą na przestrzeni ostatnich trzech kwartałów. Choć obecnie skupiamy się przede wszystkim na nadchodzącej premierze Widma Wolności, pracujemy zarazem nad innymi projektami, które postępują z każdym kolejnym kwartałem.

A teraz – uproszczony rachunek przepływów pieniężnych – slajd nr 14.

W ujęciu gotówkowym do 91 milionów PLN zysku netto za opisany okres dołożyło się niemal 50 milionów amortyzacji. Z drugiej strony – mówiąc o wypływach – należy tu odliczyć niepieniężne korekty odpisów na projekcie Sirius w wysokości 19 milionów PLN. Wspomniane już zmniejszenie naszych należności z grubsza odpowiada sumie redukcji zobowiązań i rezerw – co prezentują kolejne dwa słupki.

W pierwszej połowie roku sfinansowaliśmy niemal 163 miliony PLN wydatków na prace rozwojowe, które stanowią rdzeń naszej działalności gospodarczej. Ponadto – przekazaliśmy 100 milionów PLN akcjonariuszom w formie dywidendy.

Saldo naszych rezerw finansowych – gotówki, lokat bankowych i obligacji skarbowych – zmniejszyło się o 160 milionów PLN w pierwszej połowie roku.

To wszystko jeśli chodzi o wyniki H1 2023. Na konferencji poświęconej wynikom Q3 będę mógł przedstawić Wam rezultaty premierowego kwartału Widma Wolności.

Adam – oddaję Ci głos.

AK:

Dzięki Piotr.

Zostało 27 dni do premiery Widma Wolności. Jak już wspomniałem – wkraczamy w najbardziej intensywną fazę kampanii marketingowej i PR. W ciągu nadchodzących dwóch tygodni, zamierzamy udostępnić grę dziennikarzom z całego świata, umożliwiając im opublikowanie swoich wrażeń i recenzji przed datą premiery. Jesteśmy bardzo podekscytowani i z niecierpliwością oczekujemy na przekazanie gry szerokiej społeczności graczy.

To wszystko z mojej strony – czas na sesję Q&A.

P1: Dobry wieczór. Mam dwa pytania. Pierwsze: na slajdzie 13 widzimy, że wydatki na rozwój nowych produktów w Q2 są niemal identyczne, jak w Q1, lecz na slajdzie 14 wydatki na prace rozwojowe wynoszą 163 miliony vs. 72 miliony w Q1 – więc mamy przyrost o ponad 90 milionów w Q2. Czy możecie wyjaśnić różnicę między tymi slajdami? Ułatwiłoby mi to modelowanie danych w skali całego roku. I drugie pytanie – modelując sprzedaż PL w oparciu o współczynnik przywiązania w stosunku do bazowej wersji gry – jaki jest wpływ faktu, iż PL nie ukaże się na PS4 i Xbox One? Czy moglibyście określić – mówiąc o prawie 20 milionach sprzedanych kopii – jaki odsetek tej sprzedaży dotyczył Xbox One? Dziękuję.

PN: Z tej strony Piotr Nielubowicz; odpowiem na pierwsze pytanie. Różnica między slajdami wynika z faktu, że na slajdzie 14 przedstawiliśmy nasze przepływy pieniężne, tj. faktyczne wpływy gotówkowe związane z rozwojem gier. Główna różnica między tymi slajdami, z perspektywy pierwszej połowy roku, jest taka, że w tym okresie wypłaciliśmy premie za 2022 r., co było jednorazową operacją widoczną w rachunku przepływów pieniężnych. Z drugiej strony – w ujęciu kosztowym – wypłaty te były widoczne w poprzednich kwartałach 2022 r., w przeciwieństwie do pierwszej połowy 2023 r. Jak zapewne wiecie, w tym roku zmieniliśmy naszą politykę wynagrodzeń, scalając część – a w zasadzie większość – premii wynikowych z podstawowym wynagrodzeniem lub z programami motywacyjnymi wprowadzonymi w bieżącym roku; obecnie więc – w ujęciu księgowym – mamy znacznie niższe rezerwy na premie z zysku, niż w ubiegłych latach.

P1: Chciałbym to lepiej zrozumieć – czy w odniesieniu do przyszłych okresów mam zakładać, że bliższa prawdzie jest kwota 75 milionów, czy 90 milionów? Czy te 90 milionów obejmuje jakieś jednorazowe premie, które nie będą występować w kolejnych okresach?

PN: Tak i nie. Premie mają jednorazowy charakter; są wypłacane w danym roku w oparciu o wyniki poprzedniego roku; jednak, jak już powiedziałem, połączyliśmy część premii z wynagrodzeniem bazowym, więc w ujęciu miesięcznym nasze koszty będą proporcjonalnie wyższe – będziemy je księgować co miesiąc, a nie jednorazowo, czy też w odstępach kwartalnych – oczywiście uśredniając, gdyż sytuacja zmienia się z roku na rok.

P2: Dzień dobry. Po pierwsze – mówiąc o zamówieniach wstępnych wspomnieliście, że większość z nich będzie miało miejsce tuż przed premierą. Zastanawiam się jakie są Wasze oczekiwania jeśli chodzi o podział sprzedaży na Q3 i Q4 biorąc pod uwagę fakt, że premiera gry ma miejsce pod koniec kwartału. I drugie pytanie – sięgając pamięcią do premiery bazowej gry – były pewne problemy z konsolami; oczywiście teraz pomijacie stare konsole, ale czy jesteście pewni, że gra będzie działała równie dobrze na pecetach i na nowych konsolach? I jeszcze – jak oceniacie wpływ premiery PL na sprzedaż podstawowej wersji gry, zważywszy, że z pewnością ukażą się edycje zbiorcze, zawierające zarówno rozszerzenie, jak i podstawową grę? Dziękuję.

MN: Myślę, że odpowiem na większość z tych pytań, ale najpierw chciałbym wrócić do pytania, które zadał Nick, a na które chyba nie udzieliliśmy odpowiedzi – było to pytanie o

przedsprzedaż, której spodziewalibyśmy się, gdyby gra została wydana w wersji na Xbox One i na poprzednią generację konsol. Oczywiście nie modelowaliśmy takiego wpływu, gdyż, jak wiecie, od samego początku – gdy tylko ogłosiliśmy rozszerzenie – skupialiśmy się na nowej generacji konsol; nie ma tu więc prostej odpowiedzi – i nie kierujemy też w kwestii współczynnika przywiązania, więc nie mogę tu nic więcej powiedzieć – ale należy wspomnieć o jednym: jeśli chodzi o opisany wskaźnik, to brak jednolitego standardu dla wszystkich platform konsolowych oraz PC; to nie do końca tak działa – nie jesteśmy w stanie powiedzieć, że straciliśmy tylu-a-tylu klientów nie wydając gry na daną platformę. Przechodząc do drugiego zestawu pytań – było pytanie o podział sprzedaży na Q3 i na Q4 w świetle faktu, że gra ukazuje się pod koniec kwartału – premiera rozszerzenia w pewnym stopniu przypomina tu premierę gry bazowej; zazwyczaj gros przedsprzedaży ma miejsce w ostatnich dwóch tygodniach poprzedzających premierę; owszem, Q4 to okres świąteczny, a zatem zakupy prezentowe itp., ale rzekłbym, że również trzeci kwartał będzie dla nas istotny w ujęciu sprzedażowym. Nie chciałbym tu sugerować konkretnego podziału, ale Q3 niewątpliwie będzie miał duże znaczenie. Ostatnie pytanie dotyczyło problemów na starej generacji konsol i tego, czy jesteśmy zadowoleni z funkcjonowania gry na konsolach i na PC – nie jestem pewien, czy dobrze rozumiem pytanie, ale jeśli chodzi o wydajność na nowych konsolach, to prezentowaliśmy już grę publicznie w ramach Phantom Liberty Tour; przed chwilą wróciliśmy też z gamescomu w Niemczech, gdzie gra była demonstrowana na PC i na Xbokсах – reakcje graczy i mediów były bardzo pozytywne; oczywiście pełną wiedzę będziemy mieli po premierze, ale jesteśmy zadowoleni z tego, co do tej pory się wydarzyło. Co do wpływu premiery rozszerzenia na sprzedaż bazowej wersji gry – nie będę odnosił się do wersji łączonych itp.; obecnie skupiamy się na nadchodzącej wielkimi krokami premierze Widma Wolności, ale zazwyczaj premiera dodatku zwiększa również sprzedaż gry bazowej; tak było w przypadku Wiedźmina 3 i podobny efekt obserwujemy już teraz – sami możecie to potwierdzić obserwując rankingi sprzedaży w Steamie – są publicznie dostępne; możecie je zweryfikować. Oczywiście nie padają tam konkretne liczby, ale i my nie będziemy ich tu ujawniać.

P3: Dobry wieczór. Moje pierwsze pytanie dotyczy alokacji zasobów w ramach franczyzy wiedźmińskiej w opisanym kwartale – czy dominuje tu projekt Polaris, zaś skala projektu Sirius została ograniczona? Czy mam zakładać, że przedstawiona tabela w ogóle nie uwzględnia projektu Sirius? To pierwsze pytanie; drugie zaś dotyczy przejścia na nowy silnik. Jak Wam to idzie; jaką macie strategię względem deweloperów, którzy nadal pracują ze starym silnikiem – to Wasz największy zespół, który obecnie rozwija Widmo Wolności. I jeszcze jedno pytanie – czy możecie odnieść się do informacji, że siedziba firmy została przeniesiona do Bostonu – co wynika z wypowiedzi członków zarządu?

AK: Cześć; odpowiem na wszystkie trzy pytania. Tak więc – przydzielamy kolejnych deweloperów do projektu Polaris; jak widzieliście na slajdach zespół ten liczy obecnie około 250 osób i ten trend będzie kontynuowany. Sirius to mniejszy projekt; zgodnie z tym, co ogłosiliśmy w prezentacji Q1 zdecydowaliśmy się zmienić nieco nasze podejście do tego projektu – i to tyle, co tyczy się zasobów przydzielonych do franczyzy wiedźmińskiej. Przejście na nowy silnik – kontynuujemy ten proces, jesteśmy zadowoleni i uważamy, że podjęliśmy właściwą decyzję. Oczywiście prace trwają – nadal kontynuujemy prace nad ostatnim dużym projektem korzystającym z REDEngine, czyli Widmem Wolności. Większość naszych deweloperów zetknęło się już z silnikiem Unreal – i zgodnie z tym, co powiedziałem, jesteśmy zadowoleni ze stanu prac. Nadal mamy dużo do zrobienia, ale sądzimy, że decyzja o

sięgnięciu po technologię Epic była słuszna. Trzecie pytanie – Piotr chce dojść do głosu, więc oddaję mu głos.

PN: To prawda, przenieśliśmy siedzibę do Bostonu, ale tylko dla spółki, która wcześniej mieściła się w Los Angeles i odpowiada za naszą działalność marketingową w Ameryce Północnej. Postanowiliśmy wykorzystać istniejącą strukturę prawną do zainicjowania prac deweloperskich w Bostonie. Tak więc – siedziba główna CD PROJEKT pozostaje w Warszawie, natomiast jedna z naszych spółek przeniosła się z Los Angeles do Bostonu.

P4: Odnosząc się do slajdu nr 8 – jasnoniebieski pasek, który reprezentuje zespół pracujący nad rozszerzeniem do Cyberpunka – czy po premierze gry te osoby przejdą do projektu Polaris, czy też są inne plany jeśli chodzi o ocenę stanu osobowego zespołów i jego adekwatności do trwających projektów? Czy moglibyście też przedstawić Waszą politykę informowania o liczbie sprzedanych egzemplarzy – czy robicie to co 5, czy co 10 milionów? Kiedy można spodziewać się kolejnych informacji odnośnie sprzedaży Cyberpunka? I ostatnie pytanie – biorąc pod uwagę premierę Widma Wolności oraz aktualizacji 2.0, która, jak sądzę, wyeliminuje szereg problemów, których doświadczyliśmy po premierze gry – na ile przyczyni się ona do odtworzenia wartości życiowej franczyzy cyberpunkowej?

AK: Dziękuję za pytania; odpowiem na pierwsze z nich – po premierze Widma Wolności część zespołu oczywiście przejdzie do projektu Polaris; niektórzy spośród pozostałych wezmą udział w innych projektach, takich, jak Orion czy Hadar – ale pamiętajmy też, że zamierzamy po premierze świadczyć też wsparcie techniczne dla Widma Wolności. Wreszcie – jak już mówiłem w swojej części prezentacji – zamierzamy rozstać się z częścią zespołu; to stopniowy proces, który dobiegnie końca w Q1 2024.

MN: Mogę odpowiedzieć na drugie i trzecie pytanie. A więc – kwestia ogłaszania liczby sprzedanych kopii – nie mamy tu żadnej oficjalnej polityki, choć staramy się obwieszczać kolejne kamienie milowe; ostatnio informowaliśmy, że sprzedano ponad 20 milionów kopii Cyberpunka – było to, o ile pamiętam, jesienią ubiegłego roku; nie chciałbym jednak kreować podczas tej rozmowy żadnej nowej polityki, której będziemy później musieli się kurczowo trzymać – jeżeli jednak osiągniemy kolejny istotny kamień milowy, to Was poinformujemy. Co do trzeciego pytania – o wartość LTV franczyzy Cyberpunkowej – cała idea aktualizacji 2.0 wynika z wysłuchiwanie i analizy potrzeb graczy; głęboko wierzymy, że szczerzy dialog ze społecznością fanów może przyczynić się do wzrostu wartości franczyzy, również w aspekcie komercyjnym – w taki sposób chciałbym powiedzieć, że owszem, uważamy, że aktualizacja przyczyni się do odbudowy LTV franczyzy cyberpunkowej, ale nie sposób tego skwantyfikować – ten efekt jest raczej nienamacalny. W każdym razie owszem; z pewnością franczyza na tym skorzysta.

P6: Jaka część odroczonego zysku ma związek z przedsprzedażą Widma Wolności?

PN: Bieżąca część odroczonego zysku CD PROJEKT RED wynosi około 18,5 miliona PLN zgodnie ze stanem na 30 czerwca – i składa się z około 2 milionów PLN w dotacjach oraz 16,5 miliona PLN w sprzedaży przyszłych okresów. Około 3/4 drugiej z tych kwot ma związek z przedsprzedażą Widma Wolności w ostatnich 19 dniach czerwca – od rozpoczęcia kampanii do końca okresu rozliczeniowego. Należy też pamiętać, że ta kwota dotyczy wyłącznie zaliczek

na poczet tantiem ze sprzedaży wersji PC – platformy konsolowe nie wypłacają nam takich zaliczek; tak więc w naszych księgach figuruje tylko przedsprzedaż wersji PC.

P7: Czy możecie powiedzieć coś o procesie kontroli jakości Widma Wolności? Czy już dobiegł końca? Czy ten proces jest prowadzony wewnętrznie czy zewnętrznie?

AK: Niemal dobiegł końca, ale wciąż jesteśmy w ostatniej fazie – Widmo Wolności ukazuje się tylko w wersji cyfrowej, więc nie musimy tłoczyć dysków – tak więc cały czas czujemy grę; proces ten jest prowadzony zarówno wewnętrznie, jak i zewnętrznie.

P8: Jak postępują prace nad projektem Hadar? Czy stworzyliście już ramy nowego uniwersum?

MN: Choć bardzo byśmy chcieli – to nie jest odpowiedni czas, by zagłębiać się w projekt Hadar. Tak więc – prace postępują; niewielki zespół tworzy wspomniane ramy uniwersum – ale nie możemy powiedzieć nic na temat dotychczasowych rezultatów prac ani ich przyszłego terminarza.

P9: Jaka sprzedaż Widma Wolności skłoniłaby Was do podjęcia prac nad kolejnym płatnym rozszerzeniem? Jak złe dane sprzedażowe mogłyby sprawić, że porzucicie ten pomysł?

MN: Decyzja została już podjęta – zgodnie z tym, co ogłosiliśmy, nie będzie drugiego czy trzeciego rozszerzenia; to jedyne rozszerzenie – i nie ma to nic wspólnego z satysfakcją z danych sprzedażowych; chodzi raczej o kwestie technologiczne. To koniec naszej przygody z REDEngine – w dającej się przewidzieć przyszłości zamierzamy korzystać z silnika Unreal produkowanego przez Epic – co jest jednym z powodów, dla których podjęliśmy taką decyzję.

P10: Czy wprowadziliście ostatnio jakieś zmiany w kwestii pracy zdalnej – w następstwie zwolnień? Czy na rynku nadal dominują pracownicy, a nie pracodawcy?

AK: To nie ma nic wspólnego ze zwolnieniami. Zwolnienia mają związek z naszymi planami produkcyjnymi; nie dochodzą tu do głosu inne czynniki – również te związane z pracą zdalną. Co do rynku – jeśli o nas chodzi, to konkurujemy o najbardziej utalentowanych pracowników. Tu zawsze będzie silna konkurencja, ale oferujemy znakomite projekty i znakomite warunki pracy – wystarczające, by przyciągać najlepszych kandydatów. Nie powiedziałbym jednak, że – w naszym przypadku – na rynku dominują pracownicy czy pracodawcy. Dziękuję.

AK: Nie ma dalszych pytań, więc chciałbym ponownie podziękować za udział w konferencji. Jeżeli będziecie mieli dalsze pytania – zachęcam do bezpośredniego kontaktu mailowego z działem IR. Do usłyszenia i do zobaczenia.