

**Michał Nowakowski (MN):** Dzień dobry; nazywam się Michał Nowakowski i dziś po raz pierwszy jako *Joint CEO* poprowadzę doroczną konferencję wynikową CD PROJEKT – wspólnie z Piotrem Nielubowiczem. Po prezentacji zaprosimy Was na sesję Q&A, podczas której dołączy do nas Adam Kiciński.

Bez wątpienia najważniejszym wydarzeniem ubiegłego roku było wydanie Cyberpunka 2077: Widmo wolności. Rozpoczęcie dystrybucji dodatku, a także znaczące zmiany, jakie do podstawowej wersji gry wprowadza Aktualizacja 2.0, wywołały efekt „wtórnej premiery”, przyciągając uwagę odbiorców w stopniu nie mniejszym od innych ważnych tytułów debiutujących w roku 2023.

Rozszerzenie spotkało się z entuzjastycznym przyjęciem graczy i krytyków, czego dowodem są pozytywne recenzje i liczne nagrody – w tym dwie nagrody Golden Joystick za najlepsze rozszerzenie i najlepszy trailer.

Jeśli chodzi o wyniki sprzedażowe, to mieliśmy już przyjemność ogłosić, że Widmo wolności sprzedało się w 2023 r. w ponad 5 milionach egzemplarzy. Osiągnięcie tak istotnego kamienia milowego w tak krótkim okresie dowodzi popularności gry i siły franczyzy cyberpunkowej.

Pod koniec roku wydaliśmy również wersję Ultimate Edition Cyberpunka 2077, która zawiera podstawową grę, rozszerzenie Widmo wolności oraz wszystkie opublikowane dotychczas aktualizacje i pakiety DLC. Dzięki wersji Ultimate Edition gracze mogą w pełni zanurzyć się w klimacie Night City. Wersja ta jest dostępna w dystrybucji cyfrowej i fizycznej na PC i na bieżącą generację konsol.

Czas przedstawić te wydarzenia w nieco szerszej perspektywie.

Do 2023 r. przychody ze sprzedaży Cyberpunka przewyższyły 2.2 miliardy PLN. Gra konsekwentnie przyciąga uwagę graczy, w czym pomagają regularne aktualizacje oraz efekt „koła zamachowego”, w ramach którego należy wspomnieć o serialu anime Cyberpunk: EDGERUNNERS dostępnym na platformie NETFLIX. W ubiegłym roku, dzięki udanej premierze Widma Wolności Cyberpunk podwyższył poprzeczkę przychodów do 3 miliardów PLN. Jesteśmy spokojni o siłę naszego produktu; oczekujemy, że dzięki wsparciu franczyzowego koła zamachowego będzie on również w przyszłych latach generował solidne przychody, cementując swój status longsellera.

A skoro mowa o franczyzowym kole zamachowym – pragnę przypomnieć, że w ubiegłym roku nawiązaliśmy współpracę z globalną firmą medialną Anonymous Content. Wspólnie zamierzamy pracować nad projektem *live action* osadzonym we wciągającym świecie Cyberpunka.

Podsumowawszy główne wydarzenia 2023 r. czas powiedzieć nieco o przyszłości – przedstawiając status każdego z naszych przyszłych projektów.

Zacznijmy od franczyzy wiedźmińskiej. Polaris zapoczątkuje nową trylogię, która rozszerzy świat przedstawiony w dotychczasowych grach wiedźmińskich. Obecnie to najbardziej zaawansowany z naszych projektów. Choć jesteśmy jeszcze w fazie preprodukcyjnej, zamierzamy rozpocząć produkcję w drugiej połowie roku.

Następnie Syriusz – gra, nad którą pracuje bostońskie studio The Molasses Flood przy wsparciu naszych deweloperów. W ubiegłym roku zdefiniowaliśmy nowe ramy tego projektu, na skutek czego znajduje się on obecnie w fazie preprodukcji.

Ostatnim projektem z franczyzy wiedźmińskiej – o kryptonimie Canis Majoris – jest remake pierwszego Wiedźmina, tworzone przez studio Fool's Theory pod nadzorem CD PROJEKT RED. Prace nad tą kultową grą są w fazie koncepcyjnej. Warto zaznaczyć, że projekt ten będzie w całości oparty o silnik Unreal Engine 5 i będzie wykorzystywał pakiet narzędzi opracowywanych przez nas w ramach projektu Polaris.

Przechodząc do franczyzy cyberpunkowej – jak zapewne wiecie, Orion to oznaczenie sequela Cyberpunka 2077. W czwartym kwartale 2023 otworzyliśmy studio w Bostonie i zapoczątkowaliśmy prace nad tą grą. Obecnie projekt jest w fazie koncepcyjnej pod nadzorem doświadczonych weteranów z naszego studio, którzy brali udział również w pracach nad Cyberpunkiem 2077 i Widmem wolności. Warto zaznaczyć, że w lutym ogłosiliśmy, iż studio bostońskie zatrudniło uznanych twórców gier, posiadających doświadczenie w ramach czołowych projektów AAA.

I na koniec – nieco więcej informacji na temat naszego trzeciego IP nazywanego Hadar. Gdy pod koniec 2022 r. publikowaliśmy aktualizację strategii, nad projektem tym pracował już niewielki zespół kładący podwaliny pod nowe IP. Prace te trwają nadal, a zespół rośnie – obecnie budujemy zręby gry, zaś samo IP znajduje się w fazie koncepcyjnej. Jesteśmy podekscytowani tym, co nas czeka w przyszłości.

Po przedstawieniu naszych projektów czas na krótkie podsumowanie aktualnego zaangażowania naszych zespołów deweloperskich.

W porównaniu z poprzednią aktualizacją zaprezentowaną w listopadzie – zespół odpowiedzialny za utrzymanie Cyberpunka 2077 i Widma wolności zmniejszył się; w następstwie premiery Widma wolności oraz Aktualizacji 2.0 deweloperzy są przenoszeni do innych projektów.

Z kolei zespół Polaris urosł i liczy obecnie ponad 400 deweloperów – to jego docelowa wielkość w chwili przejścia do fazy produkcji, co planujemy w drugiej połowie roku. Jeśli chodzi o zespół Syriusz – jego wielkość nie uległa zmianie w porównaniu z poprzednią aktualizacją.

Wprowadziliśmy również nowe kategorie – Orion i Hadar – związane z rozwojem tych projektów, w ślad za czym idzie zwiększenie liczebności zespołów.

Na diagramie pojawiła się też zupełnie nowa grupa deweloperów – oznaczona „Shared Services” – to zespoły „centralne”, które uczestniczą w rozmaitych projektach na rozmaitych etapach ich realizacji. Nie są na stałe przypisane do żadnego konkretnego projektu; zapewniają natomiast dodatkowe moce, które pozostałe zespoły RED mogą współdzielić. Odpowiadają za takie zadania, jak lokalizacja, UX i QA, a także rozwój kluczowych narzędzi i technologii. Obecnie połowa tej grupy działa w projekcie Polaris, ale będzie się to zmieniać w miarę postępów w innych projektach.

Jeśli chodzi o plany rekrutacyjne – w 2024 r. planujemy utrzymać aktualną strukturę zatrudnienia. Dalsza rekrutacja będzie dotyczyć głównie studia bostońskiego, które jest na wczesnym etapie i którego struktury nadal budujemy.

Chciałbym skorzystać z tej okazji, by podziękować wszystkim, którzy byli z nami na dobre i na złe – naszemu oddanemu zespołowi, wspaniałym fanom i wspierającym nas akcjonariuszom. Wasze wsparcie jest dla nas nieocenione!

Przejdźmy do kwestii finansowych. Przekazuję pałeczkę Piotrowi – Piotrze, kolej na Ciebie.

**Piotr Nielubowicz (PN):** Dzięki, Michał. Zacznijmy od naszego skonsolidowanego rachunku zysków i strat, przedstawionego na slajdzie 9.

W 2023 r. nasze skonsolidowane przychody ze sprzedaży, napędzane głównie Cyberpunkiem 2077 i Widmem wolności, osiągnęły 1 miliard 230 milionów PLN. To niemal 30% więcej, niż przychody z silnego sprzedażowo okresu porównawczego, na który przypadła premiera anime Cyberpunk: EDGERUNNERS oraz aktualizacji Edgerunners. Wyniki te oznaczają, że 2023 r. był drugim z rzędu rokiem wzrastającej sprzedaży w okresie przypadającym po premierze Cyberpunka – a także drugim najlepszym rokiem w całej naszej historii. Premiera rozszerzenia w 2023 r. wywarła duży wpływ nie tylko na CD PROJEKT RED, ale również na GOG.com, którego przychody ze sprzedaży wzrosły o 25% w ujęciu rocznym.

Wzrosły również nasze koszty sprzedanych produktów i usług – głównie w związku z rozpoczęciem amortyzacji Widma wolności oraz przyspieszonej amortyzacji podstawowej wersji Cyberpunka. W drugiej połowie 2023 r. zamortyzowaliśmy istotną część budżetu Widma wolności – 40% - a także 40% pozostałych wydatków związanych z rozwojem Cyberpunka zgodnie ze stanem na koniec czerwca 2023 r. Wynika stąd ponad dwukrotny wzrost kosztu sprzedanych produktów i usług w 2023 r.

Przechodząc do kosztów operacyjnych – nasze koszty sprzedaży wzrosły o 54 miliony PLN, do niemal 244 milionów PLN. Główną przyczyną jest budżet marketingowy i promocyjny Cyberpunka i Widma wolności przewidziany na 2023 r., w wysokości 116 milionów PLN.

Jeśli chodzi o koszty administracyjne – oprócz wynagrodzeń oraz kosztów ogólnych wzrost w tej kategorii wynikał głównie z:

- kosztów związanych z wprowadzeniem nowego programu motywacyjnego,
- wydatków ponoszonych na wczesnych etapach prac nad nowymi produktami – na tzw. „etapie badawczym”; koszty te wzrosły głównie pod koniec roku, gdy zaczęliśmy przydzielać deweloperów do nowych projektów po premierze Widma wolności.

Przechodząc do pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych – dodatni bilans w wysokości 30 milionów PLN wsparło częściowe odwrócenie odpisów oraz częściowe spisanie kosztów rozwoju projektu Syriusz. Jak już wyjaśnialiśmy podczas konferencji podsumowującej wyniki pierwszego kwartału, zmiany w odpisach aktualizacyjnych na projekcie Syriusz poprawiły nasz wskaźnik EBIT w tym roku o niemal 19 milionów PLN.

Tegoroczne wyniki wsparły również operacje finansowe. Nadwyżka w tej kategorii – w wysokości 69 milionów PLN – wynika z typowych czynników, do których należą odsetki od lokat i obligacji, a także zapisy księgowe związane z połączeniem CD PROJEKT ze Spokko. Jak wyjaśniliśmy podczas konferencji po zakończeniu trzeciego kwartału, przychody i koszty Spokko w 2023 r. zostały wykazane w rachunku zysków i strat CD PROJEKT za 2023 r. – co przełożyło się na zmniejszenie wyników o około 3 miliony PLN. Dodatkowo, przychody przyszłych okresów Spokko zmniejszyły nasz kapitał w ramach tej pozycji – jak gdyby Spokko było częścią CD PROJEKT w ubiegłych latach. Aktywa i zobowiązania Spokko zostały zagregowane z aktywami i zobowiązaniami Spokko – przy czym transakcje między Spokko a CD PROJEKT uległy wyeliminowaniu. W konsekwencji – przenosząc do naszych ksiąg aktywa i zobowiązania Spokko, a także jego historyczny ujemny wynik finansowy, odwróciliśmy odpis na aktywach Spokko w kwocie 27 milionów PLN, co również rzutuje na wymienioną pozycję przychodów z operacji finansowych.

Przechodząc do podatku dochodowego – choć całkowity podatek naliczony w 2023 r. był wyższy, niż w 2022 r., w istocie mieliśmy do czynienia z proporcjonalną redukcją podatku – biorąc pod uwagę dochody przed opodatkowaniem. Efektywna stawka podatku w 2023 r. wyniosła niecałe 11%, głównie na skutek zastosowania ulgi IP Box.

W sumie nasz zysk netto za 2023 r. wyniósł 481 milionów PLN – 39% więcej, niż wynik osiągnięty w bardzo dobrym sprzedażowo okresie porównawczym. Rentowność netto segmentu CD PROJEKT RED przewyższyła 45%, zaś w segmencie GOG współczynnik ten był bliski 4.5%.

Zawsze staram się prezentować nasze wyniki w szerszej perspektywie – przyjrzyjmy się zatem wykresowi zamieszczonemu na kolejnym slajdzie, gdzie widać skonsolidowane wyniki finansowe Grupy CD PROJEKT z ostatnich pięciu lat.

Wysiłki zmierzające do usprawnienia i zaktualizowania Cyberpunka, a także wzbogacenia jego uniwersum o nowe produkty, serial EDGERUNNERS oraz dodatek Widmo wolności i wersję Ultimate Edition opłaciły się, generując w ubiegłych latach trwały wzrost przychodów.

Wykres zaprezentowany na kolejnym slajdzie – numer 11 – obrazuje coś, z czego jestem osobiście bardzo dumny. W ostatnich latach mocny strumień przychodów pozwolił nam osiągnąć stabilne zyski, które reinwestowaliśmy w rozwój nowych gier i produktów. Częścią tych zysków podzieliłiśmy się też z naszymi akcjonariuszami realizując wykup akcji oraz wypłacając dywidendy. W ciągu ostatnich pięciu lat przekazaliśmy w ten sposób naszym inwestorom ponad 1 miliard PLN.

W dniu dzisiejszym Zarząd Spółki podjął decyzję, by zarekomendować Walnemu Zgromadzeniu kolejnej dywidendy za 2023 r. – w proponowanej wysokości 100 milionów PLN.

Przejdźmy teraz do slajdu nr 13 – naszego skonsolidowanego bilansu.

Po stronie aktywów mamy przede wszystkim wydatki na prace rozwojowe, które stanowią *clou* naszej działalności. Ich saldo wzrosło w 2023 r. o 52 miliony PLN, głównie za sprawą prac nad Widmem wolności oraz projektami Polaris i Syriusz. W prace te zainwestowaliśmy 265 milionów PLN, z drugiej zaś strony odnotowaliśmy amortyzację wydatków na rozwój Cyberpunka i Widma wolności – w kwocie 232 miliony PLN.

Patrząc na aktywa bieżące – nasze należności handlowe wzrosły o 28 milionów PLN w związku ze sprzedażą w czwartym kwartale, która była wyższa, niż w czwartym kwartale poprzedniego roku.

I na koniec – najistotniejszy wzrost w bilansie dotyczy wartości gotówki, lokat i obligacji skarbowych – są to pozycje oznaczone gwiazdkami. Ich sumaryczna wartość jest widoczna u dołu tabeli i wynosi 1 miliard 309 milionów PLN zgodnie ze stanem na koniec grudnia 2023 r. Nieco więcej na ten temat powiem omawiając slajd poświęcony przepływowi pieniężnym w ubiegłym roku.

Przejdźmy do drugiej strony bilansu – ukazanej na slajdzie nr 14.

Pomimo wypłaty dywidendy nasz kapitał wzrósł do 2,4 miliarda PLN, głównie za sprawą zysków wypracowanych w omawianym okresie. Nasze sumaryczne zobowiązania zmniejszyły się przy tym o 35 milionów PLN – efekt ten rozkłada się w mniej więcej równym stopniu na trzy zaprezentowane podkategorie.

Kolejny slajd – nr 15 – przedstawia wydatki poniesione przez CD PROJEKT na prace badawcze i rozwojowe oraz obsługę wydanych gier – w ujęciu rocznym, poczynając od 2021 r.

W przedstawionym okresie ograniczyliśmy naszą aktywność związaną z obsługą gier (żółta część wykresu), za to zwiększyliśmy zaangażowanie w prace rozwojowe w kontekście nowych gier (niebieski). Pod koniec 2023 r. przyspieszyły też prace badawcze związane m. in. z projektami Orion, Canis Majoris i Hadar – to część zielona. Spodziewamy się dalszego wzrostu tej kategorii w 2024 r.

I na koniec – nasz uproszczony rachunek przepływów pieniężnych, przedstawiony na slajdzie 16.

W ujęciu gotówkowym – do 481 milionów PLN zysku netto dołożyło się 245 milionów amortyzacji; zarazem zainwestowaliśmy niemal 273 miliony PLN w rozwój nowych gier i technologii.

W przedstawionym okresie zainwestowaliśmy również 58 milionów PLN w aktywa materialne i niematerialne – głównie serwery, infrastrukturę sieciową i stacje robocze, lecz również w prace budowlane na warszawskim kampusie CD PROJEKT, związane z jego dalszą adaptacją do naszych konkretnych potrzeb.

Kolejne 58 milionów PLN to zmiany w zakresie należności, zobowiązań i rezerw. Jak widać na slajdzie prezentującym nasz bilans – doświadczyliśmy nietypowej sytuacji, w której rosną nasze należności, a maleją zobowiązania. Efekt ten powinien pozytywnie wpłynąć na przepływy gotówkowe w 2024 r., ale jeśli chodzi o 2023 r., to spowodował zmniejszenie ich bilansu o około 58 milionów PLN.

W 2023 r. wypłaciliśmy również dywidendę w wysokości niemal 100 milionów PLN.

Sumaryczne saldo naszych rezerw finansowych, tj. gotówki, lokat bankowych i obligacji skarbowych, wzrosło w omawianym okresie o 218 milionów PLN, osiągając 1,3 miliarda PLN.

To wszystko z mojej strony – możemy teraz przejść do sesji Q&A. Dziękuję!

---

**P1:** Dobry wieczór. Mam dwa pytania. Pierwsze – czy rozważaliście licencjonowanie któregoś z Waszych dużych IP zewnętrznym podmiotom celem tworzenia gier mobilnych? Ten segment rynkowy nie był jak dotąd poważnym przedmiotem Waszego zainteresowania – czy więc możemy w pewnym momencie spodziewać się jednorazowych tantiem z tego tytułu? I drugie pytanie – mówiąc o nakładach na prace rozwojowe w 2024, czy możemy założyć, że rozwój projektu bostońskiego doprowadzi do znaczącego wzrostu tej pozycji, czy raczej mówimy o niewielkim wzroście?

**MN:** Odpowiem na pierwsze pytanie. Z pewnością jeśli chodzi o licencjonowanie naszych IP na potrzeby tworzenia gier mobilnych – odpowiedź jest prosta i brzmi „tak”; rozważamy takie posunięcia. Prowadziliśmy już rozmowy i badaliśmy nadarzające się okazje w tym zakresie. Nie możemy teraz nic ogłosić, ale kiedy nadejdzie odpowiednia chwila – ogłosimy. A czy będzie to jednorazowa opłata czy inny model biznesowy – w kontekście takiego partnerstwa – nie chcemy tu prowadzić spekulacji, a poza tym na razie nie ma o czym rozmawiać – ale nie narzucamy z góry konkretnego modelu – czy to jednorazowych tantiem, czy podziału zysków. Gdy przyjdzie odpowiednia chwila – z pewnością opowiemy więcej.

**PN:** Drugie pytanie, jak rozumiem, dotyczyło nowego zespołu bostońskiego, który pracuje nad projektem Orion – tak; porównując 2023 z 2024 będziemy mieli do czynienia z nowymi pracownikami oraz wzrostem naszych inwestycji na tym polu – w 2023 r. zespół jeszcze nie funkcjonował. Jak jednak podkreślił Michał w pierwszej części calla, ten projekt jest na razie w fazie koncepcyjnej.

**P2:** Bardzo dziękuję i gratuluję bardzo mocnych wyników. Mam kilka pytań; pierwsze dotyczy programu motywacyjnego – chodzi o nowe KPI dotyczące kolejnego etapu tego programu. Mam wrażenie, że implikują one plan wydania jednej gry w 2026 r. i kolejnej w 2027 r. – czy można prosić o komentarz odnośnie trafności tej oceny Waszych planów? To pierwsze pytanie. Drugie dotyczy remake’u pierwszego Wiedźmina – ilu deweloperów pracuje obecnie nad tym projektem i czy możecie scharakteryzować ilość pracy do wykonania, biorąc pod uwagę, że mówimy tu o remake’u, a nie o zupełnie nowej grze. I ostatnie pytanie – dotyczy projektu medialnego, o którym opowiadaliście – czy możecie powiedzieć więcej na jego temat; jakiego rodzaju monetyzacji spodziewacie się po partnerstwie z Anonymous Content? Czy będzie to jednorazowa opłata; umowa licencyjna – w jaki sposób ten projekt będzie monetyzowany jeśli dojdzie do skutku?

**Adam Kiciński (AK):** Odpowiem na dwa pierwsze pytania. Jeśli chodzi o program motywacyjny – oczywiście nie możemy tego skomentować; mamy swoje plany i nasze cele opierają się na tych planach, ale nie zamierzamy potwierdzać żadnych premier – gdy przyjdzie czas, zacznemy opowiadać o datach, ale zgodnie z tym, co piszemy w strategii – pokazujemy, dokąd zmierzamy jeśli chodzi o franczyzy i prace deweloperskie, ale nie ujawniamy konkretnych dat premier. Drugie pytanie – zespół pracujący nad remakiem – za ten projekt odpowiada zewnętrzny partner, Fool’s Theory; to niezależne studio, które samo buduje swój zespół pod kątem tych prac. Jesteśmy na wczesnym etapie koncepcyjnym – jeszcze nie rozpoczęliśmy produkcji; wspólnie przygotowujemy szkice – to wczesny etap; tyle mogę powiedzieć.

**MN:** Odpowiem na pytanie dotyczące projektu z AC. Niewiele mogę tu dopowiedzieć, ale niewątpliwie prace nad tym projektem postępują. Konkretnie ujawnienia w tego rodzaju projektach zazwyczaj

następują w chwilach, które sprzyjają tym ujawnieniom – w chwili, gdy następuje dane ujawnienie – co wpisuje się w przygotowywany przez nas „pakiet”, który będzie służył wypożyczonowaniu projektu we współpracy z partnerem odpowiedzialnym za „przedstawienie” go światu. Oczywiście nie jesteśmy jeszcze na tym etapie; jeśli zaś chodzi o monetyzację, nie jest to coś, co chciałbym komentować – w każdym razie odnotowujemy stałe postępy i satysfakcjonuje nas aktualny stan prac.

**P2:** Jeszcze jedno pytanie jeśli wolno – wspomnieliście, że najbardziej zaawansowana gra to Wiedźmin 4 – a która jest druga na liście?

**MN:** Patrząc na liczebność zespołów – jest to Projekt Syriusz, za który odpowiada bostońskie studio The Molasses Flood. */// Komentarz Spółki: pod kątem liczebności zespołu drugim najbardziej zaawansowanym projektem jest Projekt Orion, pod kątem postępu prac - Syriusz*

**P3:** Dobry wieczór I dziękuję za możliwość zadania pytań. Po pierwsze – chciałbym nawiązać do poprzedniego pytania: oczekujecie, że Wiedźmin 4 wejdzie w fazę produkcji w drugiej połowie roku. Standardem w przemyśle jest okres 2-3 letni od rozpoczęcia produkcji do premiery. Czy powiedzielibyście, że czegoś podobnego należy spodziewać się w tym przypadku, czy też mówimy o dłuższym okresie, biorąc pod uwagę fakt, że pracujecie z nowym silnikiem, którego opanowanie zapewne będzie wymagać trochę czasu – itp.? Po drugie – czy możecie powiedzieć coś o ryzykach związanych z rozwijaniem innowacyjnych elementów projektu Polaris – choćby z grubsza? Byłoby to pomocne. I ostatnie pytanie – dotyczy streamingu cloudowego: jaki model ekonomiczny kryje się za niedawno ogłoszonym partnerstwem z Amazon Luna? Dziękuję.

**MN:** Postaram się odpowiedzieć na dwa pierwsze pytania. Jeśli chodzi o daty – nie mogę odpowiedzieć z precyzją, która zapewne by Was usatysfakcjonowała, gdyż czyniąc to naprowadziłbym Was na konkretne daty premier, a tego dotychczas nie robiliśmy i nie zamierzamy też robić obecnie. Ujawnianie dat premier to element planu marketingowego; nie będziemy więc ich ujawniać podczas tego calla. Jeśli chodzi o ryzyka związane z innowacyjnymi elementami – tworzenie nowej gry zawsze oznacza podjęcie ryzyka kreatywnego, zwłaszcza, jeśli zamierza się poszerzać horyzonty i wkraczać na nowe obszary; dotychczas tego nie robiliśmy – więc myślę, że ryzyko jest istotne. To bardzo zgrubny opis, wiem, ale nie mogę go uszczegółowić nie ujawniając jednocześnie konkretów związanych z samą grą. Chciałbym podkreślić, że nie należy spodziewać się „Wiedźmina 3 w nowym ubraniu”; owszem, budujemy w oparciu o to, co zbudowaliśmy wcześniej i czego nauczyliśmy się wcześniej, ale będziemy rozwijać nowe elementy rozgrywki i nowe mechanizmy, których nie było w naszych dotychczasowych grach. Tak więc – prowadzenie takiej działalności zawsze niesie ryzyko w porównaniu z powtarzaniem czegoś, co już się wcześniej robiło.

**AK:** Trzecie pytanie dotyczyło GOGa i Amazon Luna – nasza współpraca ma na celu intensyfikację sprzedaży poprzez uzyskanie dostępu do puli klientów Amazona przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowego modelu podziału przychodów dla deweloperów. W ramach tej współpracy chcemy wzmocnić pozycję rynkową GOGa i przyciągnąć użytkowników high-LTV – zarazem wzbogacając ofertę GOGa dla deweloperów i wydawców. W praktyce GOG uzyska dostęp do szerokiego grona klientów Amazona oraz ekosystemu urządzeń – w tym m. in. Fire TV – zaś subskrybenci serwisu Amazon Luna będą mogli grać w swoje gry za pośrednictwem usługi streamingowej, co oczywiście urozmaici ich rozrywkę. Dodatkowo – ci spośród twórców gier dystrybuowanych przez GOGa, którzy wezmą udział w programie Luna, będą mogli na rozmaite sposoby skorzystać z kanałów oferowanych przez Amazon – tak więc mamy tu do czynienia z otwartą propozycją kolaboracji dla wszystkich zainteresowanych stron – i tyle możemy powiedzieć nie ujawniając szczegółów naszych umów z Amazonem.

**P3:** Mam jeszcze jedno pytanie – czy możecie powiedzieć coś na temat strony biznesowej, kwestii opłat, prowizji itp. – jak to wszystko działa? Zupełnie się na tym nie znam.

**AK:** Nie; niestety nie możemy.

**P4:** Gratuluję wyników. Moje pytanie dotyczy perspektywy kosztowej na rok 2024 – zwłaszcza jeśli chodzi o zatrudnienie. Macie około 600 deweloperów i około 1200-1300 pracowników. Czy myślicie, że możecie dalej zoptymalizować zatrudnienie, zwłaszcza w działach nie związanych z produkcją gier, pomimo dziesięcioprocentowej redukcji zatrudnienia ogłoszonej w ubiegłym roku?

**AK:** Nie do końca rozumiem, o jakiego rodzaju optymalizację zatrudnienia chodzi w pytaniu, ale póki co – jesteśmy dobrze dostrojony do faz, w których znajdują się nasze projekty; sytuacja jest dobra – jeśli chodzi o bieżący rok; spodziewałbym się więc „płaskiego” roku pod względem liczebności zespołu. Owszem, będą pewne wyjątki – zespół bostoński się rozrasta, ale na poziomie Grupy myślę, że będzie to zatrudnieniowo „płaski” rok. Dziękuję.

**P5:** Coś na temat inicjatyw AI i ich wpływu na zatrudnienie?

**AK:** Myślę, że ta kwestia dobrze wpasuje się w naszą koncepcję, w ramach której unikamy tworzenia kilku „gigantycznych” zespołów do prac nad grami. Już od pewnego czasu wspominamy, że chcemy utrzymywać liczebność zespołów opracowujących poszczególne gry na umiarkowanym poziomie – 400-500 osób w każdym „core’owym” zespole – umożliwienie tym zespołom wzbogacenia swojego potencjału o technologie AI stanowi znakomitą okazję i pasuje do naszej strategii – tyle możemy powiedzieć. Nie oczekujemy redukcji kosztów związanej z redukcją zatrudnienia z uwagi na AI.

**P6:** Czy grupa 17 deweloperów pracujących nad Cyberpunkiem 2077 jest wystarczająca, by zapewnić wsparcie grze?

**AK:** Tak, jest wystarczająca. Wreszcie jesteśmy usatysfakcjonowani – od ubiegłego roku – stanem gry; zarówno jeśli chodzi o grę bazową jak i o Widmo wolności – w tym drugim przypadku oczywiście od samego początku – więc jest wystarczająca. Być może nawet ulegnie lekkiej redukcji, gdyż obecnie nie przewidujemy żadnych dużych aktualizacji. Oczywiście gra pozostaje przedmiotem naszego zainteresowania i być może kiedyś sytuacja ulegnie zmianie, ale obecnie – 17 osób wystarcza.

**MN:** Wygląda na to, że nie ma dalszych pytań; pragnę więc jeszcze raz podziękować za uczestnictwo w dzisiejszym callu. Jeżeli pojawią się kolejne pytania – zachęcam do kontaktu z naszym wspólnym działem IR. Życzę wszystkim przyjemnego wieczoru – i do zobaczenia.