

Michał Nowakowski (MN): Dobry wieczór wszystkim.

Nazywam się Michał Nowakowski, Joint CEO CD PROJEKT i z przyjemnością witam na konferencji poświęconej wynikom za pierwszy kwartał 2026 r. Razem ze mną jest nasz CFO, Piotr Nielubowicz. Jak zwykle na koniec rezerwujemy czas na sesję pytań i odpowiedzi, w ramach której dołączy do nas Karolina Gnaś – VP, Investor Relations.

Jak już zapewne wiecie, wczoraj ogłosiliśmy, że pracujemy nad Pieśniami Przeszłości – trzecim całkowicie nowym i pełnoprawnym rozszerzeniem do gry Wiedźmin 3: Dziki Gon, które wcześniej zaliczaliśmy do naszych „nieogłoszonych projektów”.

Jesteśmy niesamowicie podekscytowani tym projektem i niezwykle zbudowani super pozytywną reakcją społeczności. Ogłoszenie o rozszerzeniu jest już oficjalnie drugim pod względem liczby polubień i udostępnień tweetów w historii profilu The Witcher, ustępując miejsca jedynie oficjalnemu ogłoszeniu nowej sagi – w ciągu zaledwie 24 godzin od publikacji doczekało się 16 milionów impresji. Mając to na uwadze, z niecierpliwością oczekujemy na chwilę, w której będziemy mogli powitać w świecie wiedźmińskim zarówno nowych gości, jak i dotychczasowych fanów gry pragnących ponownie wyruszyć na szlak wraz z Geraltem z Rivii.

Jesteśmy też świadomi, że ponownemu zanurzeniu się w tak popularnym uniwersum towarzyszą poważne oczekiwania i wielka odpowiedzialność. Ciężko pracujemy, by być w stanie dostarczyć graczom autentyczne i zapadające w pamięć wrażenia.

Mogę ujawnić, że rozszerzenie jest obecnie w zaawansowanej fazie produkcji. Nad projektem pracuje obecnie około 190 deweloperów, z których większość pochodzi od naszego zaufanego partnera – studia Fool’s Theory. Ze swej strony, CD PROJEKT RED zapewnia nadzór nad warstwą kreatywną oraz dba o zachowanie jakości świata wiedźmińskiego.

Rozszerzenie ukaże się w 2027 r. na PlayStation 5, Xbox Series X i S oraz PC. Z niecierpliwością oczekujemy na gamescom, gdzie planujemy ujawnić kolejne szczegóły. Prosimy o cierpliwość!

Pozostając na chwilę w świecie wiedźmińskim, pragnę ogłosić osiągnięcie jeszcze jednego kamienia milowego: zgodnie z najnowszymi danymi, Wiedźmin 3 sprzedał się już w łącznej liczbie 65 milionów egzemplarzy w skali globalnej, co czyni go jednym z najlepiej sprzedających się tytułów w całej historii gier. Z naszego punktu widzenia – wynik ten kładzie mocne podwaliny pod kolejne projekty związane z franczyzą wiedźmińską.

To tyle jeśli chodzi o główne wydarzenia – chciałbym teraz podsumować pozostałe aspekty biznesowe naszej działalności w 2026 r.

W ostatnich miesiącach skupialiśmy się na strategicznym poszerzaniu dostępności naszych głównych tytułów. Pełna wersja Wiedźmina 3 oraz wersja podstawowa Cyberpunka 2077 dołączyły do katalogu Xbox Game Pass Premium i Ultimate. Oferowanie obydwu gier za pośrednictwem serwisów subskrypcyjnych pozwala na przyciągnięcie kolejnych graczy do naszych uniwersów.

Działania zmierzające do poszerzenia grona odbiorców wpisują się również w plany prac nad przyszłymi projektami w ramach obydwu francyz – takimi, jak wyczekiwane rozszerzenie do Wiedźmina 3 czy też nadchodzący serial anime Cyberpunk: Edgerunners 2.

Oprócz docierania z naszymi grami do kolejnych graczy dbamy też o wysoki poziom technologiczny naszych istniejących gier. W kwietniu 2026 r. opublikowaliśmy dedykowaną aktualizację techniczną do Cyberpunka 2077, umożliwiającą grze pełne wykorzystanie

zaawansowanych możliwości technicznych konsoli PlayStation 5 Pro – dzięki niej środowisko Night City zachowuje technologiczną dojrzałość mimo, iż od premiery gry upłynęło już kilka lat. Uważamy, że zabiegi te budują długofalowy potencjał gry i wzmacniają jej sprzedaż.

Oprócz prac nad tworzeniem wysokiej jakości gier ważnym elementem naszego długofalowego rozwoju jest budowa mocnych marek. Kampania Cyberpunk Trading Card Game na Kickstarterze – największy projekt gamingowy i trzeci największy projekt w całej historii tej platformy – dowodzi, że entuzjazm wokół uniwersum cyberpunkowego wykracza daleko poza sferę gier wideo.

Choć tylko część ze zgromadzonych w toku kampanii 28 milionów USD wlicza się do przychodów CD PROJEKT, uważamy ten wynik za bardzo znaczący, gdyż dowodzi on siły marki cyberpunkowej. Jeśli zaś chodzi o sam projekt, to jest rozwijany na bazie licencji, co oznacza, że po jego premierze będziemy mieli udział w związanych z nimi przychodach.

Podsumowując moją część prezentacji chciałbym pokrótce scharakteryzować bieżącą alokację zespołów.

Jak widać na wykresie – od ostatniej aktualizacji odnotowaliśmy tylko niewielkie zmiany liczebności poszczególnych zespołów, odzwierciedlające bieżące fazy poszczególnych projektów oraz związany z nimi nakład pracy.

Zespół pracujący nad Wiedźminem 4, który obecnie znajduje się w najintensywniejszej fazie rozwoju, urosł do 513 deweloperów, zaś do zespołów Cyberpunka 2 oraz projektu Sirius dołączyło po kilkanaście osób. Zmiany te odzwierciedlają stabilną strukturę organizacyjną, w ramach której dysponujemy odpowiednimi umiejętnościami i talentem.

Oddaję teraz głos Piotrowi, który omówi wyniki finansowe za pierwszy kwartał.

Piotr Nielubowicz (PN): Dzięki, Michał – i dobry wieczór wszystkim. Zaczniemy od skonsolidowanego rachunku zysków i strat na slajdzie nr 9.

Ale najpierw – uwaga techniczna: po ubiegłorocznej sprzedaży GOG nie dzielimy już naszego sprawozdania na segmenty biznesowe. I druga kwestia – w celach porównawczych skorygowaliśmy dane za analogiczny okres w 2025 r. – tj. z danych za pierwszy kwartał 2025 r. wyłączyliśmy wyniki GOGa, a co za tym idzie – w kolumnach Q1 2025 i Q1 2026 prezentujemy tylko segment CD PROJEKT RED – naszą działalność kontynuowaną. Wynik finansowy netto z operacji zaniechanych za pierwszy kwartał ubiegłego roku został wyodrębniony pod spodem tabeli.

Możemy teraz przejść do konkretnych liczb: nasze przychody ze sprzedaży za pierwszy kwartał 2026 r. wyniosły ponad 191 milionów PLN – wzrost o 6% rdr.

Rzecz jasna gros tych przychodów pochodził ze sprzedaży własnych produktów – zwłaszcza w ramach franczyzy cyberpunkowej. Ujęliśmy też przychody wynikające z włączenia wersji podstawowej Cyberpunka 2077 oraz Wiedźmina 3 do katalogów Xbox Game Pass Premium i Ultimate.

Koszt sprzedanych produktów i usług nie zmienił się zasadniczo w porównaniu z Q1 2025, zaś nasz zysk brutto wyniósł 177 milionów PLN. Koszty sprzedaży oraz koszty administracyjne nieco wzrosły – do łącznej wartości 81 milionów PLN.

Zysk netto za pierwszy kwartał 2026 r. sięgnął 106 milionów PLN, zaś rentowność netto wyniosła 56%, co stanowi bardzo solidny wynik.

Kolejny slajd – nr 10 – przedstawia skonsolidowany bilans. Po stronie aktywów mamy – jak zwykle – wydatki na prace rozwojowe, których saldo wzrosło o 169 milionów PLN – niemal 180 milionów w nowych nakładach, od których odliczamy 10 milionów PLN amortyzacji wydanych uprzednio gier.

Odnotaliśmy też wzrost wartości rzeczowych aktywów trwałych o 51 milionów PLN – za sprawą dalszych inwestycji w prace budowlane oraz zakupu nieruchomości pod planowaną rozbudowę naszego kampusu.

Za redukcję salda pozostałych aktywów trwałych odpowiada głównie zmniejszenie pozostałych należności, co ma związek ze sprzedażą akcji GOGa pod koniec 2025 r. oraz z niektórymi innymi przedpłatami.

Sumaryczna wartość gotówki, lokat bankowych oraz obligacji – trzy pozycje aktywów oznaczone gwiazdką – jest ukazana pod tabelą i wynosi 1 miliard 411 milionów PLN zgodnie ze stanem na koniec marca. Jak zwykle – więcej na ten temat opowiem prezentując nasz rachunek przepływów pieniężnych.

Przechodząc do pasywów – slajd 11 – najistotniejszy wpływ ma tu zysk netto z okresu sprawozdawczego, za sprawą którego wartość naszych kapitałów przekroczyła pod koniec marca 3.4 miliardy PLN.

Przejdźmy do slajdu 12 – wydatki na prace badawcze i rozwojowe oraz koszt utrzymania produktów w CD PROJEKT RED rozpisane na pięć ostatnich kwartałów.

Rzut oka na wykres ujawnia wyraźny trend: w ślad za postępem prac rozwojowych nadal intensyfikujemy inwestycje zarówno w ogłoszone, jak i nieogłoszone projekty. Wzrost widoczny w ostatnim kwartale wiąże się z projektami tworzonymi wewnątrz, jak również z tymi, które realizujemy we współpracy z zewnętrznymi partnerami.

I na koniec – przyjrzyjmy się głównym przepływom pieniężnym, widocznym na slajdzie nr 13. Oprócz 106 milionów księgowego zysku netto mamy tu 27 milionów amortyzacji oraz kosztów niepieniężnych naszych programów motywacyjnych opartych na akcjach. Na zakup aktywów materialnych i niematerialnych przeznaczaliśmy kwotę 43 milionów PLN.

Sumaryczne zmiany w zakresie należności, zobowiązań, rezerw i rozliczeń okresowych dołożyły 34 miliony PLN do salda przepływów pieniężnych – głównie za sprawą naturalnego sptywu należności handlowych po intensywnej sprzedaży końcówce roku.

Na pozostałe przepływy pieniężne wpłynęły głównie różnice między wysokością podatku dochodowego zaraportowaną w naszym RZiS, a faktycznymi przepływami z tytułu opodatkowania w okresie rozliczeniowym.

Wyłączając inwestycje w aktualnie rozwijane produkty, nasza działalność kontynuowana wygenerowała 148 miliony PLN dodatnich przepływów gotówkowych w pierwszym kwartale roku. Gros naszego zespołu koncentrował się w tym okresie na pracach nad nowymi projektami – stąd niemal 150 milionów PLN wy wpływów związanych z wydatkami na prace rozwojowe.

Co więcej, na początku stycznia otrzymaliśmy wspomnianą płatność z tytułu sprzedaży akcji GOG, która – po odliczeniu opłat transakcyjnych – zwiększyła naszą pozycję gotówkową o 87 milionów PLN.

Summa summarum, w okresie rozliczeniowym wartość naszych rezerw finansowych – gotówki, lokat bankowych i obligacji – wzrosła o 86 milionów PLN, do ponad 1.4 miliarda PLN zgodnie ze stanem na koniec marca.

Podsumowując moją część prezentacji chciałbym pokrótce scharakteryzować status realizacji celu związanego z pierwszym etapem naszego programu motywacyjnego opartego na akcjach. Przejdźmy do slajdu nr 14.

Cel wynikowy za lata 2023-2026 wynosi 2 miliardy PLN skumulowanego zysku netto z działalności kontynuowanej. Po solidnym pierwszym kwartale brakuje nam jeszcze 418 milionów PLN. Cel pozostaje ambitny, ale biorąc pod uwagę zaawansowaną fazę rozwoju rozmaitych projektów – growych i pozostałych – a także pewne inicjatywy, nad którymi aktualnie pracujemy, uważamy, że istnieje szansa na jego realizację.

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

P1: Czy Spółka jest zadowolona z obecnej jakości nowego rozszerzenia do Wiedźmina 3 stworzonego we współpracy z Fool's Theory?

MN: Krótka odpowiedź brzmi: owszem, jesteśmy. Mówiąc szczerze – nie mam tu wiele więcej do dodania.

P2: Podczas ostatnich telekonferencji Spółka wskazywała, że planuje wydać w 2026 roku projekt, który powinien wspierać realizację celu programu motywacyjnego. Czy tym projektem były Pieśni Przeszłości? Czy rozszerzenie pierwotnie było planowane na 2026 rok? Jeśli tak – czy powinniśmy oczekiwać premiery raczej wcześniej niż później w 2027 roku?

PN: Od kilku kwartałów informujemy, że nasz pipeline obejmuje kilka niezapowiedzianych projektów znajdujących się na zaawansowanym etapie produkcji. Jednym z nich jest rozszerzenie współtworzone z Fool's Theory. Nasze wstępne plany zakładały, że Pieśni Przeszłości mogłyby zostać wydane jeszcze w tym roku, jednak zdecydowaliśmy, że premiera odbędzie się w 2027 roku. Mamy również inne projekty znajdujące się obecnie na zaawansowanym etapie produkcji – i choć oczywiście nie są one na taką skalę jak rozszerzenie, nadal planujemy wydać je jeszcze w tym roku.

P3: Jak powinniśmy postrzegać skalę i cenę Wiedźmina 3: Pieśni Przeszłości? Czy są porównywalne z DLC Serca z Kamienia, czy raczej Krew i Wino?

MN: Przede wszystkim – to nie jest DLC, tylko rozszerzenie; rozróżniamy te dwie rzeczy. DLC to mniejsze dodatki, które zazwyczaj udostępniamy za darmo; rozszerzenia są większe i bardziej rozbudowane. Dla niektórych może to być kwestia semantyki, ale dla nas jest to dość istotne. Jeśli chodzi o cenę – nie komentujemy jej na tym etapie; ujawnimy ją, gdy nadejdzie odpowiedni moment. To część komunikacji marketingowej – gdy uznamy, że nadszedł odpowiedni czas, podamy szczegóły. Jeśli chodzi o skalę – powiedziałbym, że temu rozszerzeniu bliżej do Krwi i Wina, ale to bardzo subiektywna kwestia; wiele zależy od obranego stylu rozgrywki. Zdecydowanie jednak tworzymy duże, pełnoprawne rozszerzenie – i chciałbym, żeby to wybrzmiało.

P4: Biorąc pod uwagę bardzo ambitny pipeline projektów, czy Spółka widzi przestrzeń na tworzenie rozszerzeń do nowej sagi Wiedźmina?

MN: Ponieważ – jak wspomniano w pytaniu – nasze plany są bardzo ambitne, a konkretnie chodzi o wydanie trzech gier z uniwersum wiedźmińskiego w okresie sześciu lat, trudno byłoby nam

dotatkowo tworzyć rozszerzenie do nadchodzącej trylogii. Na ten moment właśnie tak wygląda nasze podejście do tej kwestii.

P5: Czy, bazując na obecnym zaawansowaniu pipeline’u projektów, czujecie się komfortowo z możliwością osiągnięcia celu programu motywacyjnego na lata 2024–2027?

PN: To pytanie ma dość filozoficzny charakter; wszystkie nasze cele są niezwykle ambitne i ten oczywiście również postrzegamy jako ambitny — więc nie mam nic więcej do dodania ponad to, co powiedziałem już podczas pierwszej części prezentacji.

P6: Czy powiedzielibyście, że zespół deweloperski Wiedźmina 4 osiągnął już docelową wielkość, czy może jeszcze urosnąć w kolejnych kwartałach?

KG: Uważamy, że dysponujemy odpowiednim zasobem kompetencji i umiejętności, ale oczywiście możemy jeszcze nieznacznie dostosowywać wielkość zespołu w zależności od naszych potrzeb.

P7: Jaki był powód przesunięcia premiery Pieśni Przeszłości na 2027 rok? Wcześniej sugerowaliście, że produkt tworzony przez Fool’s Theory zostanie wydany jeszcze w tym roku.

MN: To pytanie nawiązuje do kwestii, o której wcześniej wspomniał Piotr — podczas konferencji dla inwestorów omawialiśmy różne projekty, w tym również te niezapowiedziane. Oczywiście projekt od Fool’s Theory, konkretnie Pieśni Przeszłości, był jednym z nich, ale nigdy nie wskazywaliśmy konkretnych dat dla żadnego z tych projektów – ponieważ nie wymienialiśmy żadnego z nich. Jak już wspomniał Piotr w odpowiedzi na jedno z pytań zadanych pisemnie — był moment, w którym nasze plany zakładały premierę Pieśni Przeszłości jeszcze w tym roku, jednak wspólnie z zespołem deweloperskim zdecydowaliśmy, że gra ukaże się w 2027 roku, aby osiągnąć jak najlepszy efekt z perspektywy odbiorców – co, w ostatecznym rozrachunku, jest najistotniejsze.

P8: Podczas REDStream powiedziano, że Pieśni Przeszłości zostaną zaprezentowane na targach Gamescom w strefie Entertainment. Czy oznacza to zwiastun, czy demonstrację typu hands-on?

MN: Mówimy, że zaprezentujemy tam grę. Nie mogę zdradzić szczegółów, ale sugerowałbym spojrzeć na to przez pryzmat naszej historii — przy prezentacji gier z serii wiedźmińskiej zazwyczaj przygotowywaliśmy pokaz w formie dema, więc należy zakładać tego rodzaju prezentację, niż hands-on. Mówimy o bardzo dużej grze RPG i pięciominutowa sesja z takim tytułem nie miałyby większego sensu. Bardziej prawdopodobne jest więc, że podążymy ścieżką tego, co robiliśmy wcześniej w kontekście Wiedźmina 3, a także także przy Cyberpunku 2077 podczas jego zapowiedzi.

P9: Czy decyzja o braku wypłaty dywidendy była spowodowana opóźnieniem Pieśni Przeszłości, czy też mamy tu jakieś inne powody? Przepływy pieniężne w 2026 r. nadal wydają się relatywnie zdrowe.

PN: Dziękuję za tę opinię. Przepływy pieniężne to jedno; drugą kwestią jest nasza pozycja gotówkowa, która na koniec pierwszego kwartału była silna. Pieśni Przeszłości ukażą się stosunkowo niedługo, więc jestem pewien, że w dniu premiery nadal będziemy mieć dużo środków na kontach i w obligacjach — więc to zdecydowanie nie ma tu powodu do obaw. Upraszczając: zawsze planujemy rozwój całego naszego pipeline’u projektów z perspektywy długoterminowej. Rozwijamy studio w kierunku wieloprojektowego modelu pracy — zespołów działających równolegle i współpracujących ze sobą — dlatego musimy zabezpieczyć

finansowanie wszystkich projektów prowadzonych jednocześnie. Oprócz tego – gdy zbliżają się premiery, musimy brać pod uwagę budżety marketingowe wspierające każdą z nich. Poza tym oczywiście chcemy zachować solidną poduszkę finansową. Zapewnia nam to elastyczność w naszej codziennej pracy, a także pozwala reagować na pojawiające się możliwości biznesowe.

P10: Czy będzie można zagrać w Pieśni Przeszłości na PS4?

MN: Odpowiedź brzmi: nie. W przypadku tego rozszerzenia celujemy w PlayStation 5, Xbox Series X i S oraz PC — konsole poprzedniej generacji nie są brane pod uwagę.

P11: Wiem, że nie podacie dokładnego harmonogramu wszystkich premier ze świata Wiedźmina, ale czysto komercyjnie — aby Pieśni Przeszłości miały szansę osiągnąć oczekiwany poziom sprzedaży, jaki odstęp między premierą tego rozszerzenia a premierą Wiedźmina 4 byłby rozsądny?

MN: Uff! To bardzo skomplikowane pytanie — ale nie komentujemy harmonogramów ani dat, a musielibyśmy to zrobić udzielając odpowiedzi na tak postawione pytanie. Nie podaliśmy jeszcze nawet konkretnej daty premiery Pieśni Przeszłości; ponadto póki co nie wypowiadaliśmy się — i oczywiście dziś również nie będziemy się wypowiadać — na temat daty premiery Wiedźmina 4. Obawiam się więc, że będę musiał poprosić o trochę więcej cierpliwości.

P12: Czy moglibyście skomentować, czy cele finansowe programu motywacyjnego są nadal uznawane za osiągalne? Proszę odnieść się zarówno do etapu kończącego się w 2026 roku, jak i tego kończącego się w 2027 roku.

PN: Jak już mówiłem, oba cele są bardzo ambitne; nie ma tu żadnych gwarancji — ale nadal wierzymy, że dzięki produktom znajdującym się w naszym pipeline oraz inicjatywom, nad którymi obecnie pracujemy, mamy szansę osiągnąć cele programu motywacyjnego.

P13: Jak postrzegacie rolę Cyberpunk TCG w tym uniwersum po sukcesie kampanii na Kickstarterze? Czy planujecie mocniejszy nadzór nad tym projektem, biorąc pod uwagę, że wasz partner jest startupem?

MN: Rola Cyberpunk TCG może potencjalnie być bardzo istotna w kontekście podtrzymywania zainteresowania marką wśród fanów tego konkretnego rodzaju rozrywki offline. Czy potrzebujemy silniejszego nadzoru nad WeirdCo? Niekoniecznie. Ci ludzie znają się na swojej branży. Choć mamy do czynienia ze startupem, jego uczestnicy wywodzą się z bardzo doświadczonego środowiska i mają długą historię pracy w branży TCG. Nie sądzę więc, abyśmy — nawet gdyby była z naszej strony taka intencja — mogli wnieść dla nich istotną wartość dodaną w zakresie tworzenia gier TCG – o ile o to chodzi w pytaniu. Oni wiedzą, jak tworzyć takie gry, jak je sprzedawać i jak je promować. Z naszej strony zapewniamy wsparcie w zakresie fabuły; pilnujemy, aby pozostawali wierni temu, czym jest Cyberpunk, oraz oczywiście świadczymy wsparcie w komunikacji z naszą społecznością i fanami Cyberpunka. Na tym jednak kończy się nasza rola. Nie wychodzimy poza to i nie uważamy też, by zachodziła taka potrzeba.

P14: Nad iloma niezapowiedzianymi projektami growymi znajdującymi się na zaawansowanym etapie obecnie pracujecie?

PN: Zdefiniujmy „zaawansowany etap” jako projekty, które są obecnie kapitalizowane. Mamy dwa niezapowiedziane projekty growe oraz jeden projekt niezwiązany z grami.

P15: W jaki sposób premiera Pieśni Przeszłości wpływa na wasze myślenie o premierze Wiedźmina 4? Czy rozszerzenie może działać jako dobre przypomnienie marki; swego rodzaju

prolog marketingowy przed Wiedźminem 4? Czy Wiedźmin 4 ukaże się krótko po Pieśniach Przeszłości, czy raczej opóźnicie premierę, aby zmaksymalizować efekt?

MN: Zacznę od końca. Nie będziemy komentować terminów premier — tego, co zostanie wydane, kiedy dokładnie i w jakich odstępach czasu. Jeśli zaś chodzi o pierwszą część pytania, jest ona całkiem interesująca, ponieważ w pewnym sensie odpowiedź brzmi: prawdopodobnie wszystko po trochu. Przede wszystkim chcemy dostarczyć fanom wyjątkowych doświadczeń; chcemy wydać naprawdę dobre rozszerzenie, które sprawi, że gracze z przyjemnością wrócą do świata Wiedźmina 3. Ale owszem, pośrednio jest to też w pewnym sensie przypomnienie, swego rodzaju prolog – nie dosłownie, ale jednak wprowadzenie do właściwego Wiedźmina 4. Można więc potraktować to jako sposób na podtrzymanie zainteresowania Wiedźminem 3. Jednak wszystkie te kwestie stanowią efekt uboczny — z naszej perspektywy kluczowe jest dostarczenie wyjątkowych doświadczeń fanom Wiedźmina.

P16: Co dzieje się z projektem mobilnym? Czy to temat na rok 2026?

MN: Nie komentujemy terminów, ale tym razem zrobię mały wyjątek — to zdecydowanie nie jest temat na rok 2026. Sugerowaliśmy już wcześniej, że ten projekt zajmie trochę czasu. Zespół Scopely pracuje bardzo iteracyjnie, bardzo szybko i intensywnie; głównym celem jest iteracyjne osiągnięcie satysfakcjonującego rezultatu po obu stronach — zarówno u nich, jak i u nas. Tak więc prace trwają, ale ponownie podkreślę: to zdecydowanie nie jest temat na bieżący rok.

MN: Wygląda na to, że nie ma więcej pytań. Pragnę podziękować wszystkim; doceniamy wasz czas i obecność. Jeśli pojawią się dodatkowe pytania, nasz wspaniały dział relacji inwestorskich pozostaje do waszej dyspozycji. Życzymy wszystkim wspaniałego wieczoru. Do widzenia i do usłyszenia wkrótce.