

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Конференц-звонок по результатам МСФО за II квартал 2022

19 августа 2022

Представители Московской биржи:

- Андрей Селюк, финансовый директор (CFO)
- Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами (IR)

Участники звонка, задававшие вопросы:

- Елена Царева, БКС
- Евгений Кипнис
- Ольга Найденова, Синара

Контактное лицо – Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Тел: +7 495 363 3232 – Email: ir@moex.com

Антон Терентьев – IR директор

Всем добрый день, и добро пожаловать на конференц-звонок Московской биржи по результатам II квартала текущего года. Как обычно, после выступления по презентации мы проведем сессию вопросов и ответов. Сегодня с нами на связи член правления – финансовый директор Андрей Селюк. Мы хотели бы сделать сегодня звонок более удобным для русскоязычной аудитории, делая одновременный перевод на русский язык. Через несколько дней после звонка мы предоставим стенограммы на обоих языках у себя на сайте. Поэтому не стесняйтесь спрашивать как на русском, так и на английском. Надеюсь, эта практика позволит нашим русскоязычным инвесторам и акционерам быть более вовлеченными.

Прежде чем перейти к основной части, я напомню, что некоторые утверждения во время презентации и сессии вопросов и ответов могут касаться будущих событий и ожиданий, то есть являться прогнозами. Фактические результаты могут существенно отличаться от данных утверждений. Эти прогнозы не будут обновляться для отражения событий, происходящих после даты текущего звонка, вплоть до проведения следующего конференц-звонка.

Вы уже должны были получить наш пресс-релиз с результатами за II квартал 2022 года. Презентация доступна на сайте компании в разделе «Инвесторам». А сейчас передаю слово Андрею Селюку, финансовому директору. Андрей, пожалуйста.

Андрей Селюк – CFO

Антон, спасибо, и всем добрый день. Спасибо что присоединились к нам сегодня. Давайте перейдем к обзору и обсуждению результатов II квартала текущего года, которые составлены на основании аудированной отчетности по

стандартам МФСО. Начнем со слайда о выполнении стратегических инициатив.

Во-первых, биржа продолжает добавлять новые продукты. «Русал» стал первой компанией, разместившей в России биржевые облигации, номинированные в юанях. На срочном рынке мы предложили новые фьючерсы и опционы на сельскохозяйственные товары. Две новые валюты – армянский драм и южноафриканский рэнд – теперь доступны на валютном рынке. На срочном рынке появились опционы на юань, фьючерсы на индекс московской недвижимости «ДомКлик» и бессрочные фьючерсы на ряд валют.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. Нерезиденты из дружественных юрисдикций теперь могут торговать в основном режиме на рынке облигаций и срочном рынке, то есть в так называемом резидентском стакане. Аналогичное решение по рынку акций будет предоставлено несколько позднее, так как нам нужно сделать донстройку биржевых систем в связи с исполнением президентского указа №520 от 5 августа. Биржа выпустила свой третий отчет об устойчивом развитии. Впервые данный отчет соответствует международным стандартам GRI и SASB, подтвержден независимым аудитором. После пятимесячного перерыва возобновилась вечерняя торговая сессия на срочном рынке. Участники денежного рынка теперь имеют одновременный доступ к РЕПО и депозитам с центральным контрагентом. Это расширяет спектр доступных решений по управлению ликвидностью. На валютном и срочном рынках введена новая асимметричная структура тарифов, которая обеспечит более комфортные условия для всех поставщиков ликвидности, выставляющих пассивные заявки в стакан. Для них мы установили нулевую плату. Рынок акций перейдет на аналогичную структуру тарифов до конца года.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерства. По состоянию на конец июля, количество клиентов–физических лиц на фондовом рынке превысило 20,8 миллиона человек. Таким образом, с начала года к нам присоединились более 4 миллионов новых клиентов. Общее количество Индивидуальных Инвестиционных Счетов превысило 5,6 миллионов. Активность на первичном рынке облигаций начала восстанавливаться. Во II квартале 31 корпоративный эмитент, включая четырех новичков на рынке облигаций, разместили 44 выпуска и привлекли в общей сложности 172 миллиарда рублей. MOEX Treasury, универсальная платформа доступа на рынки Московской биржи для корпоративных клиентов, в первом полугодии 2022 года удвоила объемы проводимых транзакций по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Сейчас к MOEX Treasury подключено 85 корпоративных клиентов. В сотрудничестве с участниками рынка биржа создала «Клуб защиты инвесторов» для отстаивания прав инвесторов в условиях неопределенности. Мы также приобрели миноритарную долю в краудфандинговой платформе «Поток» для расширения возможностей финансирования малого и среднего бизнеса. У компании 14 000 клиентов-инвесторов, которые профинансировали около 7 000 малых предприятий на общую сумму порядка 15 миллиардов рублей. Теперь переходим на слайд с обзором финансовых результатов за второй квартал.

Комиссионный доход по итогам квартала снизился на 19% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Эту динамику разберем на следующем слайде. В текущий момент мы вышли на темп изменения комиссионных доходов в диапазоне от минус 15% до минус 20% и полагаем, что он сохранится до конца года. Данный взгляд согласуется с комментарием, который мы давали во время конференц-звонка по презентации

результатов за 2021 год ранее в марте этого года. Мы упоминали, что иностранные клиенты приносят около 15% комиссионного дохода и дополнительно создают ликвидность для местных инвесторов. Соответственно, сейчас эта активность ушла, и эффект получился пропорциональным. Вернемся к финансовым показателям II квартала. Операционные расходы выросли на 17% по сравнению с прошлым годом, в основном за счет увеличения расходов на персонал. Показатель EBITDA вырос на 18% год-к-году. По сравнению с предыдущим кварталом показатель EBITDA вырос на 3%. Чистая прибыль выросла на 19% год-к-году и составила во II квартале 2022 года 8,3 миллиарда рублей.

Комиссионные доходы продемонстрировали отрицательную динамику по сравнению с прошлым годом по большинству направлений бизнеса. Тем не менее, структура комиссионных доходов остается весьма диверсифицированной. Теперь анализируем построчно.

На денежном рынке комиссионные доходы снизились на 22%, в то время как объемы торгов выросли на 41%. Данное расхождение в основном связано со снижением средних сроков биржевого РЕПО всех видов на 22%, в то время как сроки РЕПО с КСУ упали на 68%. По сути, участники рынка стали работать на коротких сроках, поскольку горизонт планирования сжался. Другим существенным фактором ухудшения эффективной комиссии стало кратное снижение объемов валютного РЕПО.

На валютном рынке комиссии выросли на 14%, в то время как объемы торгов снизились на 36%. Причины две – это смещение торговых объемов в спот-сегмент и изменение клиентской структуры рынка, которое привело к повышению средневзвешенного тарифа. Объемы спот-торговли снизились на 4,4%,

в то время как объемы своп-сделок сократились почти вдвое к прошлому году на фоне общего сворачивания валютных позиций.

Статья под названием ITSLM включает доходы от информационно-технологических услуг, листинга и финансового маркетплейса «Финуслуги». Продажи программного обеспечения и технических услуг практически не изменились, прибавив 2,5% по сравнению с прошлым годом. Выручка по направлению информационных услуг снизилась на 14,8% на фоне значимого укрепления рубля. Листинг и прочие услуги снизились на 41% из-за снижения активности на первичном рынке облигаций. Доходы от маркетплейса «Финуслуги» составили 183 миллиона рублей. Мы наблюдали не слишком выраженную динамику в продажах полисов ОСАГО, в то время как сегмент депозитов показал хороший рост.

На срочном рынке комиссионные доходы снизились на 49% по сравнению с прошлогодними. Объем торгов сократился на 58% год-к-году, так как крупная категория клиентов – иностранные инвесторы – больше не имели доступа к рынку. Расхождение динамики комиссионных доходов и объемов возникло из-за изменения структуры торгов по инструментам. Новая асимметричная тарификация, введенная за 2 недели до конца II квартала, тоже немного поддержала эффективную комиссию. Как я уже отметил на предыдущем слайде, новая структура тарифов призвана развивать ликвидность.

Комиссионные доходы от рынка акций снизились на 61% на фоне аналогичного снижения объемов торгов на 63%. Небольшое улучшение эффективной комиссии объясняется структурой тарифов, которая предусматривает скидку за большие объемы и надбавку за меньшие. Показатели II квартала значительно ухудшились, поскольку

иностранные инвесторы, являющиеся крупной клиентской категорией, больше не имеют доступа к торгам.

Доходы от рынка облигаций снизились на 63% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объемы торгов без учета однодневных облигаций сократились на 70% по сравнению с прошлым годом. Объемы первичного рынка снизились на 90% год-к-году на фоне повышения процентных ставок и сохраняющейся неопределенности. Миграция объемов в более прибыльные режимы торгов с участием центрального контрагента помогла улучшить эффективную комиссию. Первичный рынок облигаций начал восстанавливаться по мере снижения и стабилизации процентных ставок.

Доходы от других направлений деятельности выросли на 17% по сравнению с прошлым годом. Перейдем к анализу операционных расходов.

Операционные расходы во II квартале 2022 года снизились на 12% по сравнению с предыдущим кварталом и выросли на 17% год-к-году. Неорганический вклад, обусловленный консолидацией Inguru и NTPro, составил 2,5 процентных пункта. Общий вклад от маркетплейса, включая Inguru, составил 10,3 процентных пункта. Таким образом, операционные расходы основного бизнеса выросли на 7,1% по сравнению с предыдущим годом.

Во II квартале мы сокращали маркетинговые расходы по мере завершения активной фазы рекламной кампании «Финуслуг». За вычетом маркетинговых расходов – а это является крупнейшим фактором роста расходов – операционные расходы увеличились на 11,4% год-к-году, что ниже уровня инфляции.

Расходы на персонал выросли на 19% год-к-году и снизились на 6% квартал-к-кварталу. Годовая динамика в основном

объясняется приростом численности персонала на 16%. Динамику можно разложить так: 3 процентных пункта за счет приобретения NTPro; 1,5 процентных пункта – за счет найма IT-персонала, который ранее использовался на аутсорсе; 1,2 процентных пункта – за счет приобретения Inguru; и остальные 10,5 процентных пункта приходятся на найм других сотрудников – в основном это IT-специалисты для маркетплейса «Финуслуги».

Комиссии маркет-мейкеров сократились на фоне снижения объемов торгов. Расходы на амортизацию выросли на 18% из-за более высокого инвестирования в капитальные расходы в IV квартале 2021 года. Расходы на техническое обслуживание увеличились на 3% год-к-году. Остальные административные расходы выросли на 20%. Капитальные затраты за II квартал составили почти 1 миллиард рублей и были направлены на приобретение и разработку программного обеспечения. Капитальные затраты за шесть месяцев составили 2 миллиарда рублей.

Несколько слов о прогнозе по операционным и капитальным затратам. Во время нашего предыдущего звонка в начале года – в марте – я говорил, что биржа намерена ограничить рост расходов против изначальных планов, предполагавших увеличение операционных расходов свыше 20% и значительный подъем капитальных затрат. Сегодня мы прогнозируем, что рост операционных расходов в 2022 году будет не выше 20%, капитальные затраты – в диапазоне от 4 до 5 миллиардов рублей.

На этом я завершаю обзор квартальных результатов, и мы готовы ответить на вопросы.

Елена Царева – БКС

– Добрый день! Как лучше, задавать вопрос на русском или на английском? Или продублировать?

Антон Терентьев – IR директор

– Лена, я думаю, можешь задать так, как удобно, и сразу себя перевести.

Елена Царева – БКС

– Поняла. Я тогда задам несколько вопросов и переведу. Первый вопрос больше про комиссионные доходы и объемы торгов. Достаточно много значительных изменений вокруг и сложно понять движение дальше. Привычные взаимосвязи по прогнозированию объема торгов и комиссионных доходов достаточно сильно поменялись. Поэтому хотелось бы спросить, как вы видите какие-то значительные, может быть, как помощь, понимание, как дальше могут развиваться ситуации на рынках, я имею в виду с точки зрения объема торгов на различных сегментах рынков. И эффективная комиссия, тоже какие могут быть катализаторы или, наоборот, какие-то важные значительные изменения, один-два на ваш взгляд.

Антон Терентьев – IR директор

Скажу по рынкам. Да, Лена, действительно, ты абсолютно права, что те тренды, о которых мы говорили на протяжении кварталов и даже лет, они существенно поменялись, и мы теперь смотрим за тем, как новые тренды начинают создаваться, и готовимся их комментировать и понимать. Но на двух рынках мы уже фактически пересмотрели тарифы, а на рынке акций я думаю это тоже случится до конца года – как сказал Андрей. И там мы ввели тарифы, которые ассиметричные. Соответственно, провайдер ликвидности, то есть мейкер не платит ничего, тэйкер платит существенно больше. Это означает, что наша выручка в

номинальном абсолютном выражении на таких рынках, как срочный и валютный, только за счет тарифов более-менее поддерживается. То есть эти тарифы, фактически, компенсируют уход клиентов, в номинальном выражении позволяют удержать выручку на уровне, и в то же время улучшают качество стакана. Действительно, коллеги сообщают, что стаканы стали более наполненными. Это как раз одна из целей этого ассиметричного тарифа. На акциях, мы думаем, что до конца года произойдет подобный эффект. Поэтому эффективная комиссия на этих рынках возрастет.

Также у нас есть еще рынок облигаций, и там картина такова, что мы видим достаточно значимый переток из дешевых торговых режимов, базовых, в режимы с ЦК. Это увеличение доли стакана на бондах и другие режимы с ЦК. Это создает поддержку эффективной комиссии, плюс есть оживление первичного рынка, которое начинает происходить, там тоже с эффективной комиссией становится лучше.

Рынок, где очень сложно сейчас дать какой-то взгляд на эффективную комиссию, это денежный рынок, потому что там очень сильно сократились сроки РЕПО. Мы часто говорили о том, как мы развиваем сроки РЕПО, стараемся их увеличивать за счет инструментов КСУ, которые как раз давали нам прирост, и давали удобство клиентам. Сейчас все стало гораздо более краткосрочными, потому что горизонт планирования и видимость сильно снизились. Там эффективная комиссия пока существенно ниже, и дать какой-то четкий взгляд на то, как она будет изменяться, мы пока не можем. Можем только надеяться и наблюдать, как плавно рублевая позиция будет восстанавливаться на этом рынке. Думаю, что пока я бы ограничился упоминанием этих вещей.

Андрей Селюк – CFO

Я дополню Антона. То, что на слайде 3 вы видите, у нас по сравнению с прошлым годом снижение по статье комиссионные доходы на 19%. В целом у нас такой гайденс сейчас на текущий момент, исходя из того, что мы сейчас видим, что снижение будет между 15 и 20%. Мы предпринимаем различные меры для того, чтобы стартовать вечернюю сессию, как я уже говорил, и работаем над тарифами. И надеемся, что снижение будет меньше, чем 20%. Спасибо.

Елена Царева – БКС

– Андрей, Антон, спасибо большое за подробные ответы. Мой следующий вопрос по дивидендам. Ранее в этом году набсовет рекомендовал не выплачивать дивиденды, но насколько было написано в пресс-релизе, эта дискуссия может возобновиться во втором полугодии, в конце года. Хотелось уточнить, есть ли какое-то понимание по этому вопросу – возможности дивидендов, но это сильно связано с капиталом. Можете дать какой-то комментарий на это. И у меня будет еще один вопрос после этого.

Андрей Селюк – CFO

Да, действительно, вы правы. В конце июня у нас было общее собрание акционеров, на котором было решено не выплачивать пока дивиденды за 2021 год и посмотреть на то, как ситуация будет развиваться во втором полугодии. Есть договоренность вернуться к этому вопросу во втором полугодии 2022 года. Решение вопроса о выплате дивидендов – это решение, которое принимается акционерами компании и по рекомендации совета директоров. Первый совет директоров – ближайший во втором полугодии – у нас будет в конце сентября. Давайте посмотрим, что там будет. Спасибо.

Елена Царева – БКС

– Андрей, спасибо большое. Мой третий вопрос по гайденсу. Тот гайденс, который по OPEX дали, 20% и ниже, можно его как-то развить с точки зрения core – основного бизнеса, обычного бизнеса – и дополнительных каких-то расходов, если возможно. И по CAPEX: прогноз 4-5 миллиардов, он выше того, как раньше шли по CAPEX расходы у биржи – он связан больше с инфляцией, это one-off или какой-то есть долгосрочный тренд?

Антон Терентьев – IR директор

По OPEX действительно раньше мы могли в более спокойные времена дать раскладку на компоненты, но сейчас там ситуация слишком изменчива, чтобы за эти компоненты можно было зацепиться. Маркетинг, персонал – эти вещи могут в достаточно серьезных диапазонах меняться. Поэтому, на текущий момент, мы разбивку на составляющие OPEX дать не можем, но по мере того, как год приближается к завершению, может быть, у нас появится больше комфорта, и в следующем квартале мы сможем вернуться к такой факторной раскладке по OPEX.

Что касается CAPEX, то здесь я напомню, Андрей по результатам полного года сказал, что менеджмент предпримет все возможное, чтобы ограничить рост расходов, поставит все проекты на пересмотр. Соответственно, CAPEX, который несущественно отличается от прошлогоднего, и OPEX тоже, это плод работы последних нескольких месяцев, когда мы все там тщательно пересматривали. Но также с точки зрения доступности оборудования и цен ситуация меняется очень динамично, и мы, глядя вперед на следующие года, мы в текущий момент, конечно, не можем дать какой-то четкий сигнал, как это будет выглядеть, допустим, в следующем году. Я думаю, что ты намекаешь на то, что мы раньше могли себе позволить сказать, что мы не ждем существенного изменения CAPEX в следующие годы, но на данный момент мы

не можем так сказать – просто не знаем, ситуация слишком переменчива. Конечно, мы надеемся, что так получится сделать, но озвучивать, транслировать это мы пока не можем.

Андрей Селюк – CFO

С точки зрения операционных расходов, там в основном две статьи, которые привели к их увеличению. Это расходы на персонал, которые связаны с ростом численности персонала. И это было вызвано тем, что достаточно высушенная была компания все эти годы. С учетом роста бизнеса было принято решение нанять дополнительный персонал, чтобы количество людей соответствовало объемам бизнеса. И следующий рост – это рост расходов, связанных с маркетингом. Поскольку мы запустили маркетинг и необходимо набирать клиентскую базу, но мы очень аккуратно к этому относимся. Мы пересмотрели свою стратегию в этом направлении и сокращаем расходы.

Что касается капитальных расходов, не секрет, что многие производители ушли с рынка, и нам необходимо делать импортозамещение, поэтому мы прогнозируем возможный рост цен в связи с тем, что на рынке осталось меньше тех, кто продает оборудование, или тех, кто может его обслуживать. Поэтому да, действительно, такой range между 4 и 5 миллиардами рублей, это, в принципе, понятная вещь. Спасибо.

Елена Царева – БКС

– Андрей, Антон, спасибо большое, у меня нет больше вопросов.

Евгений Кипнис (вебкаст)

Евгений Кипнис благодарит за звонок и спрашивает, можем ли мы дать детали по структуре тарифов на валютном и срочном рынках и потенциально на акциях, на новых тарифных линейках, которые мы ввели, и какой эффект это может оказать

на динамику комиссионных доходов, и может ли это компенсировать составляющую потерянную из-за отсутствия доступа к торгам для нерезидентов.

Антон Терентьев – IR директор

Ответ да. Действительно, пересмотр тарифов позволяет нам поддержать комиссии и немножко сгладить эффект от ухода нерезидентов, выводя выручку примерно на сопоставимый уровень с прошлым годом по этим направлениям.

Евгений Кипнис (вебкаст)

Можете ли вы дать какой-то комментарий по достаточности капитала НКЦ, насколько это возможно, и есть ли улучшения против уровня I квартала?

Антон Терентьев – IR директор

Речь идет про достаточность капитала НКЦ. Данная информация касается структуры и детализации отчетности кредитных организаций, которой является НКЦ. А Московская биржа как головная структура банковского холдинга не раскрывает указанную информацию на основании информационного письма Банка России от 20 мая текущего года. Поэтому, к сожалению, мы здесь не можем углубляться. Но я могу в целом верхнеуровнево сказать, что поскольку у нас есть положительный финансовый результат за I-II кварталы, мы продолжаем зарабатывать прибыль, это все уходит нам на баланс и теоретически должно способствовать улучшению ситуации по отношению к I кварталу.

Андрей Селюк – CFO

Я добавлю, что динамика норм достаточности капитала по сравнению с I кварталом во II квартале позитивна.

Антон Терентьев – IR директор

Спасибо за звонок. Как менеджмент смотрит на вопрос дивидендных выплат, включая возврат дивидендов в текущем году, какие есть факторы, которые вы оцениваете?

Андрей дал достаточно развернутый комментарий по этому вопросу, поэтому я, пожалуй, затрону следующий.

Ольга Найденова – Синара (вебкаст)

Есть ли шанс, что НРД отменит комиссии для инвесторов из Евросоюза?

Антон Терентьев – IR директор

Видимо, имеются в виду комиссии, которые возникают на посттрейдинговой составляющей в связи со сделками, после получения комментариев Еврокомиссии.

Я напому здесь ситуацию, что НРД уже ввел маркетинговый период с нулевым тарифом за конвертацию ДР, и на самом деле продлевал его уже два раза, до середины осени практически. И вот буквально в начале текущей недели НРД ввел маркетинговый период по операциям перевода ценных бумаг из иностранных депозитариев без изменения права собственности. Данный маркетинговый период подразумевает нулевой тариф. То есть это уже второй нулевой тариф, на вторую услугу НРД сделал. Решение вступило в силу буквально спустя два дня после получения разъяснений от Еврокомиссии. Таким образом, НРД продемонстрировал максимальную ориентированность на устранение проблем рынка и конечных клиентов. Однако НРД здесь не единственное звено. Также необходимо, чтобы брокеры получили соответствующие лицензии в Еврокомиссии, а иностранные депозитарии проделали свою часть работы. Если все условия будут выполнены, и по факту произойдет расшивка проблем с переводом ценных бумаг, то НРД готов продолжить применять гибкий подход к тарификации

посттрейдинговых услуг в интересах инвесторов. Однако путь временного обнуления одного тарифа за другим – мы уже фактически говорим о третьем тарифе, который Ольга спрашивает, предлагая фактически обнулить – этот путь не является устойчивым, поскольку НРД несет издержки при оказании соответствующих услуг. Тем более на примере с переводом бумаг из иностранных депозитариев мы видим, что участникам все равно приходится обращаться за лицензиями в Еврокомиссию.

Ольга Найденова — Синара *(вебкаст)*

Была ли возможность зафиксировать процентный доход на повышенном уровне на более долгий срок, подобно тому как это было сделано в 2015 году, или это было невозможно в текущих условиях?

Антон Терентьев – IR директор

Да, должен повторить, что, к сожалению, данная информация касается структуры и детализации отчетности кредитных организаций, которыми являются НКЦ и НРД. Московская биржа как головная организация банковского холдинга не раскрывает указанную информацию на основании информационного письма Банка России от 20 мая текущего года. То есть финансовую, банковскую сторону мы, к сожалению, не можем комментировать. Спасибо.

Антон Терентьев – IR директор

Всем спасибо за участие в звонке, будем завершать. Спасибо за хорошие вопросы и надеюсь услышать всех в III квартале.