

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Конференц-звонок по результатам МСФО за II квартал 2023 г.

23 августа 2023

Представители ПАО «Московская биржа»:

- Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами
- Михаил Панфилов, финансовый директор

Участники сессии вопросов и ответов:

- Евгений Кипнис, Альфа-Банк
- Ольга Найденова, Sinara Bank
- Дмитрий Багров, PFL Advisors
- Елена Царева, БКС
- Анатолий Полубояринов, Smartlab

Контактное лицо – Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

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

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Добрый день! Рад всех приветствовать на конференц-звонке Московской биржи по результатам второго квартала 2023 г. Сегодня вместе с нами на звонке финансовый директор Михаил Панфилов. Как обычно, мы начнем с презентации, а после проведем сессию вопросов и ответов. Прошу задавать вопросы сразу на двух языках – русском и английском. Для удобства наших слушателей через несколько дней мы предоставим стенограммы на обоих языках.

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 до следующего конференц-звонка. Вы уже должны были получить наш пресс-релиз с результатами. Презентация доступна на сайте компании в разделе «Инвесторам».

Михаил, передаю вам слово.

Михаил Панфилов – финансовый директор

Спасибо, Антон, и всем добрый день. Спасибо, что присоединились к нам сегодня. Антон продолжит выступление по презентации, а я прокомментирую далее слайды по финансам и подключусь к ответам на вопросы.

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Спасибо, Михаил. Начнем со слайда о реализации стратегических инициатив.

Во-первых, биржа продолжает запускать новые продукты. Компания CarMoney, являющаяся финтехом в сегменте микрофинансирования, провела IPO на Московской бирже и привлекла 600 миллионов рублей. Срочный рынок продолжает расширять продуктовую линейку. С момента нашего предыдущего звонка были запущены два новых фьючерсных контракта на сырьевые товары, четыре фьючерсных контракта на российские акции, а также премиальные расчетные опционы европейского типа на три валютные пары. На MOEX теперь доступны контракты на валютно-процентный своп в юанях со сроком погашения до пяти лет. Инструмент расширяет возможности хеджирования валютных рисков для конечных клиентов.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. Московская биржа представила Trade Radar — информационно-торговый терминал с лентой новостей, текущими и историческими ценами торгуемых на «Московской бирже» активов, а также данными по выпускам ценных бумаг. Терминал позволяет выставлять индикативные цены, заключать внебиржевые сделки в защищенных чатах и видеть историю сделок. Сейчас терминал на стадии активного тестирования. В начале августа Московская биржа получила две лицензии, позволяющие работать с цифровыми финансовыми активами (ЦФА). Это первая в России лицензия оператора обмена ЦФА, а также лицензия оператора информационных систем. Последняя дает возможность выпускать ЦФА, а первая позволяет совершать сделки с ЦФА, выпущенными в различных системах. Механизм дискретных аукционов теперь применяется ко всем акциям и ДР, торгуемым на MOEX, позволяя сгладить резкие колебания цен. Ранее механизм дискретных аукционов применялся только

для бумаг из состава индекса IMOEX. Мы запустили расчет первого в России индекса складской недвижимости, создав возможности для дальнейшего развития инструментов на него. Рынки акций и облигаций перешли на режим T+1, что позволило синхронизировать все наши рынки в части расчетного цикла в целях повышения удобства работы и оптимизации управления ликвидностью для наших клиентов.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерства. Московская биржа стала партнером инвестиционной платформы Zoriko, предоставляющей доступ к акциям быстрорастущих и технологичных компаний на pre-IPO стадии. Она может стать эффективным механизмом поддержки компаний для выхода на IPO. По состоянию на конец июля количество розничных клиентов приблизилось к отметке в 26,4 миллиона. С начала года к нам присоединилось почти 3,5 миллиона новых клиентов. Общее количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) составило 5,6 миллиона. На первичном рынке облигаций 84 корпоративных эмитента – из них 8 вышедших впервые – разместили 152 выпуска облигаций и привлекли в общей сложности 880 миллиардов рублей во втором квартале. Михаил, передаю слово. Теперь поговорим о финансах.

Михаил Панфилов – финансовый директор

Спасибо. Комиссионные доходы за квартал у нас выросли на 48% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Напомню, что когда-то на долю иностранных клиентов приходилось около 15% наших комиссий, но они не торгуют с конца февраля 2022 г. Таким образом, во втором квартале 2023 г. эффект присутствия иностранных клиентов уже

исчез из базы. Это означает, что комиссионные доходы восстановились до уровня четвертого квартала 2021 г. несмотря на отсутствие иностранных клиентов. Операционные расходы во втором квартале выросли на 1,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Показатель EBITDA вырос на 44% к тому же периоду. К предыдущему кварталу EBITDA снизилась на 14%, в основном за счет сокращения ЧПД. Как уже говорилось ранее, мы не получаем процентный доход по счетам типа «С», так как в предыдущем квартале средства с них были переданы Агентству по Страхованию Вкладов. Чистая прибыль увеличилась на 46% год-к-году и составила 12,1 миллиарда рублей.

Слайд №4. Комиссионные доходы выросли на 48% по сравнению с прошлым годом и на 20% к предыдущему кварталу. Их структура остается высоко диверсифицированной. Самой крупной составляющей был денежный рынок, на который пришлось 23% всех комиссий. Теперь проанализируем построчно.

На денежном рынке комиссионный доход увеличился на 23% к прошлому году, объемы торгов выросли на 12%. Динамика эффективной комиссии была в основном связана с увеличением средних сроков биржевого репо на 44% год к году до уровня 6,6 дня. Сроки репо с КСУ выросли на те же 44% к прошлому году и составили 3,6 дня. Среднедневная открытая позиция корпоратов во втором квартале выросла на 23% год к году. Положительная динамика объясняется качеством наших услуг и удобством доступа через терминал MOEX Treasury.

Комиссионные доходы от депозитарно-расчетных услуг увеличились на 32% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Стоимость активов на

хранении в конце квартала выросла на 22% год к году. Расхождение темпов роста комиссионных доходов и стоимости активов на хранении — это результат деятельности, не связанной с хранением активов, в первую очередь, клиринговых услуг и услуг по управлению обеспечением, то есть денежного рынка в НРД.

На валютном рынке комиссионный доход вырос на 40%, а объемы увеличились на 19% к прошлому году. Росту эффективной комиссии способствовала обновленная структура тарифов на рынке спот, которая вступила в силу 1 августа 2022 г. Фактор тарифов несколько сгладил смещение структуры объемов в менее доходный сегмент своп. Так, объемы спот выросли на 8%, а объемы своп — на 27% по сравнению с предыдущим годом. Динамика объемов сегмента своп была особенно выражена в дружественных валютах. В спот-сегменте на валютные пары дружественных юрисдикций пришлось около 45%. В начале 2022 г. доля этих валют в объемах торгов составляла менее 1%.

Комиссии на рынке акций выросли более чем в три раза, а объемы увеличились вдвое по сравнению с прошлым годом. Расхождение динамики комиссий и объемов связано с асимметричной структурой тарифов, введенной в ноябре прошлого года. Во втором квартале на вечернюю сессию пришлось 13% от общего объема на рынке акций. Поздние торги особенно популярны среди розничных клиентов, которые остаются основной категорией клиентов на рынке акций. В течение квартала активными были более 2,6 млн клиентов в месяц.

На срочном рынке комиссионные доходы выросли в 2,6 раза, а объемы увеличились на 18% к предыдущему году. Динамика эффективной комиссии объясняется двумя положительными факторами и третьим

отрицательным. Во-первых, структурой тарифов, введенной в июне 2022 г. Во-вторых, смещением объемов с валютных и индексных деривативов в сторону более прибыльных контрактов на процентные ставки, акции и сырьевые товары. И, в-третьих, пятикратным снижением комиссии на торговлю опционами в начале апреля этого года, что фактически сделало их менее доходными, чем фьючерсы. В сочетании с расширением продуктовой линейки это стимулировало клиентов к увеличению торговой активности по опционам.

Статья под аббревиатурой ITSLOFI включает в себя доходы от продаж ИТ-услуг, листинга, маркетплейса Финуслуги и прочие комиссионные доходы. Продажи программного обеспечения и технических услуг выросли на 43% к прошлому году, в основном благодаря пересмотру тарифов и сильному спросу на высокоскоростные протоколы раздачи биржевых данных и доступа — SIMBA ASTS и FIFO TWIME ASTS — на фондовом и валютном рынках. Продажи ИТ-услуг также поддерживаются постепенным ростом числа локальных HFT. Продажи информационных услуг выросли на 29% к прошлому году на фоне ослабления рубля в течение квартала. Листинг и прочие услуги выросли на 65% год к году благодаря восстановлению активности на первичном рынке облигаций. Комиссионный доход Финуслуг вырос почти в два раза по сравнению с прошлым годом. Продажи страховых продуктов были особенно сильными, и мы полагаем, что доходы Финуслуг будут опираться в том числе на эту базу в последующие кварталы. Прочие комиссионные доходы сократились на 77% к предыдущему году, т. к. базовый период включал дополнительные комиссии по остаткам в евро в размере 0,2 п. п. сверх отрицательной ставки ЕЦБ. В текущем отчетном периоде ставка ЕЦБ была

положительной, поэтому таких доходов не было.

Комиссии рынка облигаций практически утроились к прошлому году. Объемы без однодневных облигаций увеличились в 2,7 раза год к году. Рост комиссий и объемов объясняется восстановлением первичного рынка, который вырос в 7 раз к прошлому году на фоне низкой базы. Динамика эффективной комиссии объясняется обновленными тарифами, вступившими в силу в начале этого года, а также смещением объемов торгов в режимы с ЦК. Также мы наблюдаем повышенный спрос на замещающие облигации.

Слайд №5. Операционные расходы во втором квартале выросли на 1,7% к прошлому году, а за первое полугодие они снизились на 9% к прошлому году. Расходы на персонал увеличились на 1% к прошлому году и на 7% к предыдущему кварталу. Последнее во многом объясняется эффектом низкой базы, так как в прошлом квартале мы распускали часть начислений на выплату премий, созданных в 2022 г. для отражения перевыполнения финансовых КПЭ. Численность персонала выросла на 1,2% к прошлому году.

Расходы на рекламу и маркетинг снизились на 33% с прошлого года, но выросли более чем в два раза с предыдущего квартала. Эта квартальная динамика объясняется расходами, связанными с Финуслугами. Расходы на маркетмейкеров выросли в 2,4 раза с предыдущего года на фоне восстановления торговой активности. Налоги, кроме налога на прибыль, снизились на 40% с прошлого года в результате уменьшения налогооблагаемых расходов на маркетинг и обслуживание ИТ. Квартальная динамика по этой статье и расходам на рекламу и маркетинг не совпала, т. к. в составе последних было

меньше услуг, облагаемых НДС, по сравнению с прошлым годом.

Расходы на амортизацию и техническое обслуживание выросли на 3,2% год к году, амортизация отдельно прибавила 14% с прошлого года из-за ускорившихся в четвертом квартале 2022 г. капитальных вложений. Затраты на техническое обслуживание снизились на 21% год к году на фоне ухода иностранных поставщиков, однако выросли на 13% по сравнению с предыдущим кварталом. Квартальный рост объясняется постепенной реализацией программы технического переоснащения. Оставшиеся административные расходы выросли на 1,6% с предыдущего года.

Капитальные затраты во втором квартале составили 0,9 млрд рублей и, как обычно, пошли на приобретение программного обеспечения и оборудования, а также разработку программного обеспечения. Капитальные затраты за первое полугодие составили 1,5 млрд рублей. Теперь поговорим о прогнозах по операционным и капитальным затратам. В начале года мы предсказывали рост операционных расходов на 2023 г. в диапазоне 12–16%. С учетом динамики первого квартала и понимания ситуации на тот момент мы скорректировали диапазон до 10–14% и упомянули на звонке, что прогноз содержал неорганическую составляющую. Принимая во внимание текущую тенденцию операционных расходов, мы обновляем прогнозный диапазон роста до 6–10% год к году. Мы также не исключаем возможных сделок в будущем. Прогноз по капитальным затратам на 2023 г. остается без изменений — от 4 до 6 млрд рублей. Фактические расходы зависят от реализации программы обновления программного и аппаратного обеспечения.

Теперь несколько слов об обновленной стратегии. Мы говорили, что

Наблюдательный совет планирует утвердить ее до конца третьего квартала. Этот план остается в силе. Как только мы будем готовы анонсировать событие и назначить дату коммуникации, то сразу вас уведомим.

На этом я завершаю обзор результатов. Мы готовы отвечать на вопросы.

Оператор

Первый вопрос задает Евгений Кипнис, Альфа-Банк. Прошу вас!

Евгений Кипнис – Альфа-Банк

Антон, Михаил, добрый день! Спасибо за презентацию. У меня два вопроса. Первый вопрос по поводу процентных доходов: какой сейчас примерно средний срок инструментов, в которые вы размещаете ваши клиентские остатки и собственные средства? И как быстро, на ваш взгляд, мы увидим эффект повышения процентных ставок в ваших финансовых результатах?

Михаил Панфилов – финансовый директор

Спасибо. В нашей отчетности по МСФО вы видите, что наш портфель облигаций, а именно строка «Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход», снизился по сравнению с историческими значениями. При этом уровень процентного дохода и балансовые остатки показывают, что клиентские средства с тех пор возросли. Соответственно, сейчас инструмент «овернайт» составляет большую часть рублевого инвестиционного портфеля. Я полагаю, это позволит вам получить понимание, насколько быстро эффект от изменения ключевой ставки транслируется в финансовые результаты.

Евгений Кипнис – Альфа-Банк

Михаил, большое спасибо. Второй вопрос — о вашем прогнозе по расходам на 2023 г. Если посчитать, то получается, что нижняя граница прогноза (6%) предполагает, что во втором полугодии рост расходов составит порядка 22% к уровню второго полугодия прошлого года. Это связано с тем, что вы перезапускаете инвестиции в маркетинг Финуслуг? Или же есть какие-то еще факторы, например, более ускоренное обновление ИТ-оборудования, лицензий и т. д.?

Михаил Панфилов – финансовый директор

У нас обычно второе полугодие сезонно несколько более активное в плане расходов, особенно это касается четвертого квартала. И в этом году мы дополнительно ждем принятия обновленной стратегии, чтобы затем приступить к ее реализации и, соответственно, рассчитываем ускориться в части расходов. Спасибо.

Евгений Кипнис – Альфа-Банк

Большое спасибо, у меня больше нет вопросов.

Оператор

Спасибо. Следующий вопрос задает Ольга Найденова, Sinara Bank. Прошу вас!

Ольга Найденова – Sinara Bank

Добрый день, коллеги! Спасибо за презентацию, поздравляю с хорошими результатами. У меня два вопроса. Первый касается процентного дохода. На мой взгляд, размер клиентских остатков, на которых вы зарабатываете процентный доход, оказался несколько выше, чем предполагалось, с учетом перевода средств

со счетов типа С в АСВ. Не могли бы вы пояснить, какие факторы обуславливают динамику этих остатков? Как бы мы могли дальше прогнозировать объем клиентских остатков, на котором вы можете зарабатывать?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Ольга, спасибо за вопрос. На самом деле динамика клиентских остатков от квартала к кварталу слабо выражена, и это не фактор. Соответственно, каких-то особых привязок мы тоже дать не можем.

Ольга Найденова – Sinara Bank

Хорошо, спасибо. Мой второй вопрос касается получения вами лицензии на операции с цифровыми финансовыми активами. Что вы ожидаете от этого проекта и могли бы рассказать какие-то подробности?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Ольга, спасибо за вопрос. Глобально, ЦФА — это новая и, как некоторые считают, более эффективная форма упаковки финансовых активов. Что касается ее эффектов для бизнеса, я думаю, что об этом стоит говорить уже в контексте обновленной стратегии. Сейчас, на мой взгляд, имеет смысл ограничиться просто упоминанием, что это дополнительная и по некоторым мнениям более эффективная форма упаковки финансовых активов.

Ольга Найденова – Sinara Bank

Спасибо за ответ.

Дмитрий Багров – PFL Advisors (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Какой эффект на компанию оказывают новые смягчения ограничений по отношению к нерезидентам: во-первых, возможный обмен активов на 100 млрд рублей; во-вторых, дивиденды иностранцам, инвестирующим в российскую экономику?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Эта новость только что вышла, и пока еще непонятно, как будет выглядеть официальная архитектура этого решения. Поэтому мы не можем дать какой-то содержательный комментарий. Единственное, что я могу сказать, это то, что 100 млрд рублей — не очень большой масштаб. Если вы посмотрите новости, то владение иностранными активами российских физлиц оценивают на уровне не менее 1—1,5 трлн рублей. Торгуемый free-float российских акций тоже исчисляется триллионами рублей, и наши ежемесячные обороты по акциям составляют порядка 2 трлн рублей. В масштабах этих величин 100 млрд рублей — это не очень большая цифра.

Елена Царева – БКС (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Не могли бы вы прокомментировать существенное изменение прогноза по росту операционных расходов в 2023 году? Как вы видите динамику операционных расходов в дальнейшем?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Могу здесь повторить то, что уже было сказано в речи финансового директора во время комментариев по результатам: прогноз, который мы обновили в прошлом квартале, содержал неорганическую составляющую, и, учитывая тенденцию

текущих операционных расходов, мы поменяли прогноз в диапазон 6-10%. По поводу дальнейших планов Михаил только что ответил.

Елена Царева – БКС (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Ранее озвучивались планы неорганического роста. Могли бы вы прокомментировать статус планов сейчас — в каких направлениях и каких масштабах вы видите сделки?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Никакие компании до осуществления M&A как правило такие вещи не комментируют, то есть мы остаемся в классическом подходе. Тем не менее, в комментариях по результатам финансовый директор сказал, что не исключаем сделок в будущем.

Елена Царева – БКС (вопрос задан через текстовый интерфейс)

На третий квартал 2023 года запланирован релиз новой стратегии Московской биржи, в том числе обновленной дивидендной политики. Могли бы, по возможности, сейчас дать направление возможного коэффициента выплат прибыли с учетом высоких результатов?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Вынужден констатировать, что немножечко “подслить” стратегию и дивидендную политику, пока они не объявлены, мы никак не можем. Повторю то, что финансовый директор сказал во время презентации: Наблюдательный совет действительно планирует утвердить обновленную стратегию до конца третьего квартала. Этот план в силе. Как только мы будем готовы

анонсировать событие, назначим дату коммуникации и сразу вас уведомим.

Анатолий Полубояринов – Smartlab (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Прокомментируйте, пожалуйста, значение статьи «Кредиторская задолженность перед депонентами» в балансе — что это за обязательства и почему они выросли на 200 млрд рублей с начала года?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Детализация баланса у нас в отчетности минимальна, тому есть причины, так что углубляться в эту сторону мы бы не хотели.

Анатолий Полубояринов – Smartlab (вопрос задан через текстовый интерфейс)

Рассматривается ли возможная оферта для нерезидентов?

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Повторюсь, о таких вещах не имеет смысла говорить, пока они не случились. Я слышал о двух компаниях, которые делают такую оферту. В обоих случаях это обязательно предполагает решение правительственной комиссии, и, соответственно, нужно подготовить для нее некий кейс. Я знаю, что одна компания говорила о проблемах корпоративного управления — это то, что я слышал по их коммуникации в прессе. У них были проблемы с осуществлением корп. управления, и им нужно было аккумулировать больше владения в руках локального акционера. У нас такой проблемы нет. Вторая компания говорит, что у них накопилась валютная выручка за рубежом, которую они готовы направить на

оферту, — у нас такого тоже нет. Поэтому пока наша ситуация на их не похожа.

Насколько я вижу, у нас закончились вопросы в текстовой форме. Возможно, у нас кто-то еще поднимал руку — давайте проверим.

Оператор

Вопросов больше нет, возвращаю слово компании.

Антон Терентьев – директор по связям с инвесторами

Спасибо всем за интересные вопросы. Спасибо, что следите за нашими результатами. Не так много времени осталось до результатов третьего квартала. Я надеюсь, что между этими двумя звонками по результатам кварталов мы еще поговорим о стратегии.

Михаил Панфилов – финансовый директор

Спасибо, коллеги, за ваши вопросы, на этом мы заканчиваем.