

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Конференц-звонок по результатам МСФО за II квартал 2024 г.

26 августа 2024 г.

Представители ПАО «Московская биржа»:

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

Участники сессии вопросов и ответов:

- Михаил Ганелин, «АТОН»
- Ольга Найденова, Sinara Bank
- Андрей Ахатов, Sberbank CIB
- Дмитрий Багров, PFL Advisors

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 2024 года. 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 напомним, 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 и акционерам».

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 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. На рынке акций добавились семь новых эмитентов, представляющих несырьевые сектора экономики, что делает рынок более диверсифицированным и привлекательным для конечных клиентов. 40 новых акций, не имеющих листинга на бирже, были добавлены в торговый режим OTC с ЦК, который теперь насчитывает в общей сложности 97 таких акций. В дальнейшем мы продолжим расширять список торгуемых акций. Шесть компаний разместили на платформе Московской биржи 10 выпусков цифровых финансовых активов долговой природы на общую сумму 6,4 миллиарда рублей. Мы также представили платформу Datashop, которая предоставляет доступ к финансовым данным, информационным и аналитическим продуктам. Срочный рынок продолжает запускать новые инструменты. В течение квартала для торговли стали доступны пять поставочных фьючерсов на российские акции, четыре расчетных фьючерса на мировые акции, а также локальные и глобальные индексы. Кроме того, были запущены восемь премиальных расчетных опционов на российские акции.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. На рынке акций был внедрен механизм автоматического переноса активных лимитных заявок с основной торговой сессии на вечернюю. Это нововведение уже положительно влияет на объемы торгов. Максимальный срок сделок РЕПО с ЦК теперь составляет один год во всех режимах, что делает управление ликвидностью более гибким. Мы также запустили MOEX IR Workshop — образовательную программу, которая помогает готовить профессионалов в области IR, поддерживая волну IPO.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерства. Рейтинговые агентства «Эксперт РА» и АКРА присвоили Московской

бирже наивысшие кредитные рейтинги со стабильным прогнозом, что открывает новые возможности для расширения предложения финтех-продуктов. Количество розничных клиентов на рынке ценных бумаг достигло 32,8 миллиона по состоянию на конец июля 2024 г. Более 3 миллионов новых клиентов присоединилось к нам с начала года. Общее количество ИИС составило 5,8 миллиона. 102 компании, включая 15 вышедших впервые, разместили 189 выпусков облигаций и привлекли в общей сложности более 1,6 триллиона рублей на долговом рынке во втором квартале. На первичном рынке акций девять эмитентов, включая шесть вышедших впервые, провели ECM-сделки, а именно шесть IPO и три SPO, на общую сумму около 60 миллиарда рублей. Михаил, передаю слово.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Финансовые результаты за второй квартал 2024 г. (слайд 3). Операционный доход увеличился на 76% по сравнению с прошлым годом. Комиссионные доходы выросли на 30%, а чистый процентный доход (ЧПД) увеличился на 137% к прошлому году на фоне изменения рублевой ключевой ставки. Во втором квартале среднедневные клиентские остатки увеличились по сравнению с предыдущим кварталом сверх наших ожиданий, способствуя росту ЧПД. С начала третьего квартала клиентские остатки откатились от максимумов второго квартала примерно до уровня первого квартала. Кроме того, наша собственная денежная позиция сократилась после выплаты дивидендов. С другой стороны, рублевая ключевая ставка ощутимо подросла в третьем квартале по сравнению с предыдущим кварталом. Это означает, что в третьем квартале можно ожидать ЧПД выше уровня первого квартала и близко к уровню

второго, если все текущие параметры останутся неизменными при прочих равных условиях. В дальнейшем мы видим риски сохранения волатильности клиентских остатков и возможного их снижения ввиду сочетания различных факторов. На предыдущих звонках мы объясняли природу части нашего инвестиционного портфеля, удерживаемой до погашения (held-to-maturity), которая отражается на балансе как «Инвестиционные финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости». Мы уже говорили, что эта часть портфеля будет расти и дальше, поэтому ее увеличение не должно удивлять. На сегодняшний день мы почти закончили наращивать портфель до погашения и ожидаем, что в дальнейшем он будет прирастать уже не так существенно. Операционные расходы выросли более чем в два раза по сравнению с низкой базой второго квартала прошлого года и на 27% по сравнению с предыдущим кварталом. Рост год к году в основном объясняется увеличением расходов на персонал и маркетинг. Разбивку операционных расходов мы обсудим позже. Отношение расходов к доходам (cost-to-income) составило 33,9%. Скорректированный показатель EBITDA вырос на 58% год к году, а маржа по скорректированному EBITDA составила 70%. Скорректированная чистая прибыль выросла на 63% к прошлому году и на 1,4% к предыдущему кварталу, несмотря на увеличение операционных расходов. Скорректированная рентабельность капитала составила 33,9%.

Диверсифицированные комиссионные доходы (слайд 4). Комиссионные доходы выросли на 30% год к году. Структура комиссионных доходов остается высоко диверсифицированной. Самой крупной составляющей является денежный рынок, на который пришлось 25% всех комиссий. Теперь проанализируем построчно.

На денежном рынке комиссии выросли на 38% по сравнению прошлым годом, в то время как объемы увеличились на 35%. Расхождение в динамике комиссий и объемов главным образом обусловлено увеличением доли РЕПО с ЦК и КСУ, имеющих более высокую добавленную стоимость, в структуре объемов. На эффективную комиссию также положительно повлияло увеличение средних сроков РЕПО с КСУ. Отмечу, что сегмент РЕПО с КСУ продолжает поддерживаться растущим спросом на БПИФы денежного рынка. Стоимость чистых активов БПИФов денежного рынка превысила 400 миллиарда рублей. Чистый приток средств в эти инструменты составил 130 миллиардов рублей с начала года. Средние сроки биржевых сделок РЕПО сократились на 32% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 4,5 дня. Средние сроки РЕПО с КСУ выросли на 21% к прошлому году и составили 4,3 дня. Рост спроса на РЕПО с плавающей ставкой — решение, доступное с начала 2023 г., — положительно повлиял на увеличение среднего срока РЕПО.

Комиссионные доходы от расчетно-депозитарных услуг выросли на 11% год к году. Активы на хранении выросли на 16% к прошлому году. Расхождение темпов роста комиссий и стоимости активов объясняется в первую очередь вкладом услуг клиринга и управления обеспечением — то есть денежного рынка в НРД.

Комиссионный доход на рынке акций вырос на 48% к прошлому году благодаря почти такому же росту объемов торгов, которые увеличились на 45% год к году. Эффективная комиссия была поддержана ростом объемов в режиме внебиржевой торговли с ЦК, который имеет более высокую добавленную стоимость. Благодаря этому эффективная комиссия

превысила 3 б. п.. На вечернюю торговую сессию пришлось 13% объемов второго квартала. Ежемесячно внутри квартала активными были более 3,6 миллиона клиентов против 3,7 миллиона в предыдущем квартале. Оборачиваемость торгов во втором квартале составила 51% по сравнению с 43% в предыдущем квартале. Когда и если направление денежно-кредитной политики изменится, мы можем увидеть переток средств из БПИФов денежного рынка в другие биржевые инструменты, в первую очередь акции.

На рынке деривативов комиссии выросли на 53% к прошлому году, в то время как объемы увеличились на 31%. Расхождение в динамике комиссий и объемов объясняется исключительно изменением структуры торгов. В частности, доля товарных контрактов выросла с 23% во втором квартале 2023 г. до 37% во втором квартале 2024 г., в то время как доля валютных и индексных контрактов снизилась на 13 п. п. и 3 п. п. соответственно. Доля опционов в структуре объемов несколько снизилась по сравнению с прошлым годом и составила 3,1%.

Статья под аббревиатурой ITSLOFI включает в себя доходы от ИТ-услуг, листинга и прочие комиссионные доходы. Продажи программного обеспечения и технических услуг выросли на 14% по сравнению с прошлым годом благодаря растущему спросу на технологические продукты с добавленной стоимостью, которые используются для высокочастотной и алгоритмической торговли. Продажи информационных услуг снизились на 1,2% по сравнению с предыдущим годом. Доходы от листинга и прочих услуг выросли на 9% год к году, поскольку активность на первичных рынках облигаций и акций была высокой в течение

всего квартала. Прочие комиссионные доходы выросли на 35% к прошлому году.

На рынке облигаций комиссионные доходы выросли на 26% год к году при соответствующем увеличении объемов торгов на 27%. Объемы торгов на первичном рынке без учета однодневных облигаций выросли на 38% к прошлому году. Объемы вторичных торгов выросли на 18% по сравнению с предыдущим годом. Преобладание доли первичного рынка в структуре объемов объясняется ростом числа выпусков с плавающей процентной ставкой, которые имеют более низкую оборачиваемость по сравнению с фиксированным купоном.

Выручка Финуслуг выросла на 83% год к году, но к прошлому кварталу снизилась на 15%. По сравнению с предыдущим кварталом выручка депозитного сегмента показала хорошие результаты, однако выручка кредитного и страхового сегментов оказалась под давлением. Это произошло, поскольку выручка страхового и кредитного сегментов уже достигла того масштаба, на котором налоговые льготы перестали применяться, что оказало негативное воздействие. Как следствие, к предыдущему кварталу выручка кредитного сегмента изменилась незначительно, а выручка страхового сегмента снизилась. Далее выручка обоих этих сегментов продолжит рост с новой базы. В текущий момент третьего квартала мы видим позитивную динамику по всем бизнес-сегментам Финуслуг по сравнению с предыдущим кварталом.

Комиссионный доход от прочих рынков увеличился на 8,7%, а объемы торгов выросли на 16,6%.

Операционные расходы (слайд 5). Операционные расходы во втором квартале выросли на 111% по сравнению с очень

низкой базой второго квартала 2023 г., в основном за счет роста расходов на персонал и маркетинг. В квартальном исчислении операционные расходы выросли на 27%. Рост расходов на персонал составил 164% год к году, и его можно разделить на следующие составляющие: 109 п. п. приходится на начисления по программе долгосрочной мотивации до 2028 г., вызванные сильными фундаментальными показателями и динамикой цен на акции — таким образом, стоимость колл-опциона выросла, а значит, и вырос размер резервов под будущие выплаты; еще 28,6 п. п. приходится на начисления по бонусам; 17,7 п. п. связаны с наймом новых сотрудников и выборочным пересмотром зарплат, а остальные 8,4 п. п. обусловлены другими факторами. Полагаем, что начисления по программе долгосрочной мотивации до 2028 г. скорее всего достигнут пика в текущем году и в последующие годы будут существенно ниже. Численность сотрудников выросла на 18% по сравнению с предыдущим годом. Найм новых сотрудников в основном связан со стратегическим направлением развития бизнеса рыночных данных (market data) и информационных услуг, а также с общим укреплением нашей ИТ-функции.

Расходы на рекламу и маркетинг выросли почти в пять раз по сравнению с прошлым годом за счет расходов, связанных с платформой Финуслуги. Во время предыдущих звонков мы говорили о значительном увеличении расходов на маркетинг Финуслуг, поскольку ценностное предложение платформы особенно привлекательно в текущих условиях высоких процентных ставок. Мы подтверждаем эту логику и сегодня. Увеличение налогов, кроме налога на прибыль, связано с НДС. Двукратное увеличение расходов на информационные услуги относится к срочному рынку и компенсируется его доходами.

Расходы на амортизацию и техобслуживание выросли на 10% год к году, в то время как расходы на амортизацию отдельно увеличились на 5% по сравнению с предыдущим годом. Расходы на техобслуживание выросли на 25% к прошлому году. Рост расходов на тех. обслуживание связан с постепенной реализацией программы обновления программного и аппаратного обеспечения.

Во втором квартале капитальные затраты составили 2,1 миллиарда рублей и были направлены на закупку программного обеспечения и оборудования, а также на разработку внутреннего программного обеспечения. Капитальные затраты за последние шесть месяцев составили 3,1 миллиарда рублей.

Мы обновляем наш прогноз роста операционных расходов с диапазона 35—48% до 65—75% исходя из следующих соображений. Во-первых, как я уже упоминал, в этом году мы планируем начислить бóльшую часть резервов по программе долгосрочной мотивации до 2028 г., поэтому данная статья продемонстрирует существенный рост по сравнению с предыдущим годом. Другими словами, начисления по программе долгосрочной мотивации до 2028 г., скорее всего, достигнут пика в текущем году и в последующие годы будут существенно ниже. Во-вторых, мы ожидаем, что оставшаяся часть расходов на персонал внесет значимый вклад в рост годовых операционных расходов, поскольку динамика чистой прибыли тянет за собой начисление бонусов (выше прибыль — выше бонусы). Кроме того, мы продолжаем укреплять наши команды, которые помогают реализовывать стратегию на период до 2028. Именно по этой причине вы видите увеличение численности персонала. В-третьих, мы продолжаем выделять средства на маркетинг платформы

Финуслуги, чтобы повысить ее узнаваемость в тот момент, когда ценностное предложение платформы является наиболее привлекательным. В целом это повторяет то, что мы рассказывали в предыдущих кварталах, и, таким образом, наш новый прогноз по росту операционных расходов в 2024 г. можно разложить на следующие составляющие: резервы на программу долгосрочной мотивации в размере 18—21 п. п., остальные расходы на персонал — 15—17 п. п., маркетинговые расходы — 14—17 п. п., прочие расходы — 18—21 п. п. Начиная с 2025 г. наша задача — снизить рост операционных расходов до исторического уровня в районе порядка 10%. Мы считаем, что это достижимо. Конечной целью является достижение отношения затрат к комиссионным доходам, установленного на горизонте стратегии.

Мы также сузили прогноз по капитальным затратам с первоначальных 7—12 миллиардов рублей до 8—11 миллиардов рублей исходя из фактических темпов закупок. Мы продолжаем постепенно реализовывать программу обновления программного и аппаратного обеспечения.

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

Оператор

Первый вопрос задает Михаил Ганелин, АТОН. Прошу вас!

Михаил Ганелин, АТОН

Коллеги, добрый день! Спасибо за презентацию. У меня два вопроса. Первый по поводу расходов. Вы уже подробно про них рассказали, объяснили рост. Еще раз хочу уточнить по поводу 2025 г. Что нам ждать: замедления роста — по-моему, в

пределах 10%, если я правильно услышал, — или же, возможно, снижения расходов? Спрашиваю, потому что пока доходы биржи растут, но растут за счет высоких процентных ставок. Мы все-таки считаем, что ставки упадут, и, если расходы останутся на том же высоком уровне, это может в дальнейшем привести к существенному падению прибыли, если это никак не транслируется в какое-то развитие бизнеса. Вот поэтому хотел уточнить это.

Мой второй вопрос касается Финуслуг. По ним мы тоже видим большой рост затрат на маркетинг — больше 1 миллиарда рублей. В то же время выручка Финуслуг падает. Если выручка у вас порядка 600 миллионов рублей в этом квартале при затратах на маркетинг в 1 миллиард рублей, то цифры не сходятся. Что нам ожидать от Финуслуг — ждать ли большого роста доходов? Когда Финуслуги станут прибыльными? Как вы планируете их развивать в ближайшие годы?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Давайте я попробую ответить. Спасибо, Михаил. Касательно операционных расходов: сейчас мы видим нехарактерный рост этого показателя год к году. Во-первых, это связано с эффектом низкой базы — в прошлом году операционные расходы находились на довольно низком уровне. Во-вторых, это связано с необходимостью выполнения стратегии, поэтому, как я уже говорил, мы видим своей целью снизить рост операционных расходов до исторического уровня — порядка 10%.

Михаил Ганелин, АТОН

Я уточню: 10% — это темпы роста?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Темпы роста, конечно. Год к году.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Добавлю пару слов. Спасибо за вопрос. Действительно, мы не можем исключить сценарий, что операционные расходы в следующем году будут ниже. Это один из возможных сценариев. Мы пока не готовы вас ориентировать именно на этот сценарий и пока не даем прогноз, но если посмотреть на составляющую роста операционных расходов за первый—второй квартал этого года, то главный драйвер — это начисления на программу долгосрочной мотивации, достаточно существенные начисления. Мы говорили два раза в текущем выступлении, что, вероятнее всего, 2024 г. будет годом пика расходов на программу долгосрочной мотивации, а дальнейшие годы будут, скорее всего, значительно ниже. Мы не можем дать точный расчет, потому что это фактически расчет стоимости колл-опциона, который зависит от большого числа параметров, включая рыночные факторы, такие как цена акций, или макрофакторы, такие как размер ключевой ставки. Однако тот сценарий, который мы видим наиболее вероятным, — это сильное снижение этих начислений со следующего года. Поэтому да, может сложиться так, что операционные расходы снизятся год к году. Но пока мы на этот счет прогноз не даем — просто сообщаем, что планируем вернуть картинку на исторические «рельсы», к которым все привыкли давно. Несколько лет назад все строили моделирование исходя из роста операционных расходов в районе порядка 10%. Вот на этих горизонтах мы будем стараться удерживать рост, не исключая при этом возможность снижения показателя.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Второй вопрос был про Финуслуги. Как мы говорили на предыдущих звонках, со временем, конечно, Финуслуги достигнут безубыточности. Давайте представим, что она уже достигнута. По сегментной ноте это дало бы нам увеличение доналоговой прибыли примерно на 4%, — это величина в масштабах погрешности, она укладывается в масштаб неопределенности прогнозирования будущих результатов. То есть с точки зрения финансов это нематериальная величина, и мы бы фактически имели тот же самый инвестиционный кейс. Зато с точки зрения самой бизнес-модели наличие платформы Финуслуг открывает новые перспективы. Во-первых, мы предоставляем доступ к полному спектру финансовых инструментов, которыми пользуются клиенты, — как биржевых, так и внебиржевых. Тот самый «one stop shop», в котором есть все. Мы становимся гораздо ближе к конечному клиенту. Мы даже можем стать для клиента повседневным инструментом. Во-вторых, мы этим построили мостик от простых внебиржевых продуктов к более сложным биржевым, к которым можем привести клиента. Мы продолжим расширять продуктовое предложение, в том числе в перспективе за счет ЦФА. В-третьих, Финуслуги продолжают развиваться как самостоятельное бизнес-направление, и в условиях высоких ставок ценностное предложение Финуслуг для клиента очень привлекательно с точки зрения управления своими финансами и получения лучших доступных ставок, в том числе иногда со значительным отрывом от своего базового банка. И в-четвертых, Финуслуги выступают в роли некоего противовеса активно развивающимся на рынке финансовым экосистемам, которые также стремятся полностью замкнуть на себе конечного клиента.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

По поводу Финуслуг. Вы спросили про то, когда мы выйдем на безубыточность. Наверное, лучшее, что мы говорили и продолжаем говорить, — это горизонт нашей стратегии. Говорить точнее у нас пока нет оснований. Что касается роста маркетинга и выручки: есть отложенный эффект маркетинга, и я бы не стал связывать расходы на маркетинг с мгновенным эффектом на выручку. Этого в такого рода бизнесе нигде на планете не встретишь. Сначала нужно инвестировать в аудиторию, построить узнаваемость бренда и только потом получать эффект выручки.

Оператор

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

Ольга Найденова, Sinara Bank

Добрый день, коллеги! Спасибо за звонок. У меня тоже несколько вопросов. Где та точка, в которой вы поймете, что наращивать маркетинговые расходы на Финуслуги вы больше не будете? В какой момент эти расходы должны перестать расти?

Второй вопрос по поводу клиентских остатков и снижения средств участников клиринга, очень существенного в этом квартале: можете ли вы прокомментировать свои ожидания по этой статье и в целом по процентным и прочим финансовым доходам?

И последний вопрос: зачем вы получили рейтинг от рейтинговых агентств, для каких продуктов? Планируете ли вы привлечение долга — или для чего вам это нужно? Спасибо большое!

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Касательно первого вопроса по поводу маркетинга Финуслуг и того, на что мы смотрим в части расходов и темпов их приращения. Пока что у нас не было цели полностью раскрывать все данные по Финуслугам, однако команда, естественно, видит гораздо больше. Она видит количество клиентов, как они прирастают день ото дня, сколько сотен тысяч или миллионов клиентов накоплено на тех или иных услугах. Глядя на этот тренд и на маркетинг, команда может понять, принимает ли рынок эти вложения или уже нет. Если вдруг тренд начинает выходить на насыщение, темпы расходов нужно пересматривать. Но главный фокус здесь на наращивании аудитории, клиентской базы. Это то, на что смотрят в первую очередь.

По поводу клиентских остатков: во-первых, если смотреть только на баланс, то те статьи, которые там видно, включают в себя много составляющих. Если бы это был только наш инвестиционный портфель, то наш ЧПД был бы раза в три больше. Эти цифры меняются с одной стороны, но они не дают всей картины, а с другой — эти числа указаны по состоянию на конкретную дату, тогда как доход мы получаем со средних цифр за период. Это вторая причина, по которой на баланс не стоит слепо ориентироваться. И для того, чтобы пролить свет на то, что происходит, мы специально дали подробный комментарий по поводу остатков и ЧПД. Во втором квартале среднедневные клиентские остатки увеличились по сравнению с первым кварталом. Это произошло сверх наших ожиданий — для нас это был позитивный сюрприз, способствовавший росту ЧПД. С начала третьего, то есть текущего, квартала клиентские остатки откатились от максимума второго квартала примерно до уровня первого. Кроме того, наша собственная денежная позиция сократилась после выплаты дивидендов. С другой стороны, рублевая ключевая ставка

ощутимо подросла в третьем квартале по сравнению с предыдущим. Это означает, что в третьем квартале можно ждать ЧПД выше уровня первого квартала и близко к уровню второго, если текущие параметры останутся неизменными. В дальнейшем мы видим риски сохранения волатильности клиентских остатков и возможного их снижения ввиду сочетания различных факторов.

И последний вопрос по поводу рейтинговых агентств. Здесь мы также останемся в той терминологии, которую мы дали в нашем вступлении: эти рейтинги открывают новые возможности для расширения предложения в финтех-продуктах. Детализацию мы пока не даем.

Оператор

Спасибо, следующий вопрос задает Андрей Ахатов, Sberbank CIB. Прошу вас!

Андрей Ахатов, Sberbank CIB

Коллеги, спасибо большое. Вы упомянули факторы, которые влияют на волатильность клиентских остатков и потенциал будущего снижения. Можете ли перечислить эти факторы?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Да, Андрей, спасибо за вопрос. К сожалению, детализировать мы не можем, потому что эти факторы носят вероятностный характер — может случиться, а может не случиться. Поэтому мы останемся в том объеме раскрытия, который мы уже предоставили, причем этот объем весьма существенный.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Я добавлю. Действительно, мы делали упор на то, что мы видим волатильность и не исключаем снижения этих остатков — имеется в виду от текущего уровня. До этого мы видели также волатильность, которая шла в обратную сторону, то есть превышение остатков над нашими ожиданиями. Поэтому я бы не говорил, что мы прогнозируем снижение, — оно может случиться, а может и не случиться. Скорее, мы видим разнонаправленную волатильность — изменение может быть не обязательно вниз, оно может быть и вверх.

Андрей Ахатов, Sberbank CIB

Спасибо. Мой второй вопрос касается вашей программы LTIP, под которую вы создаете резервы под выплаты по опционам. Предполагается ли, что в случае снижения капитализации биржи вы можете распустить какую-то часть этих резервов?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Да, в этом плане долгосрочная модель мотивации привязана к достижению целевого уровня капитализации, о котором мы говорили в стратегии. Если мы видим динамику в другую сторону, то, естественно, резервы будут восстанавливаться, и это будет улучшать чистую прибыль и тянуть цену акций вверх. Можно сказать, что это балансирующая величина. Можете посмотреть формулу Блэка—Шоулза и входящие параметры для нее. У нас немного иная формула, но в принципе они все похожи с точки зрения входных параметров. Поэтому если мы видим движение в другую сторону, то, конечно, резервы будут восстанавливаться.

Оператор

Спасибо. На данный момент поднятых рук нет. Переходим к письменным вопросам.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Да, спасибо. Я вижу письменный вопрос от Дмитрия Багрова, PFL Advisors.

«Добрый день! Как вы говорите в релизе, рост персонала связан с наймом в основном на ИТ-направления Московской биржи. Как нам оценить потенциал роста сегмента ITSLOFI? Какую долю ваших комиссионных доходов от направления можно ждать в будущем, скажем, в 2028 г. — году, до которого рассчитана стратегия развития Группы?»

Вопрос нужно разделить на две части. Первая: в вопросе говорится о том, что рост персонала связан с ИТ-направлением, и сразу же переход на бизнес-линейку, где содержатся ИТ-услуги. На самом деле этот найм персонала касается всех рынков, не обязательно только технологических услуг. Он касается усиления команды, которая разрабатывает торговые и другие системы, и таким образом касается всей компании или многих рынков. Поэтому найм персонала и усиление ИТ-функции не связаны с какой-то отдельной бизнес-линейкой — скорее, со всеми бизнес-линейками. Касательно бизнес-линейки, о которой идет речь — ITSLOFI — это ИТ-услуги, листинг, информационные услуги и прочее — перечисленные компоненты основные, и глядя на них, можно примерно оценить динамику. В части листинга можно открыть временные ряды по этому бизнес-направлению в нашем Excel-файле (дата-буке) и увидеть изменения от квартала к кварталу. Это не самое динамичное направление с точки зрения вклада в рост комиссий, с одной стороны. Но с другой — есть информационные услуги, куда входят рыночные данные (market data): там пока нет особого роста, но как раз там мы планируем усиление и нанимаем команду; это одно из стратегических направлений.

Туда также входят технологические услуги и продажа программного обеспечения: там сейчас все неплохо, и об этом мы говорили в презентации; активным спросом пользуются услуги, которые поддерживают высокотехнологичные методы торговли, — это высокочастотная и алгоритмическая торговля. Поэтому если сделать на основе этого агрегированные данные и сравнить с общими комиссиями, то, хотя мы никогда об этом не говорили, мне кажется, что рост должен быть примерно на уровне всех остальных рынков, наверное, с небольшим опережением.

Оператор

Следующий вопрос — уточняющий — задает Михаил Ганелин. Прошу вас!

Михаил Ганелин, АТОН

Еще два вопроса. В СМИ появлялись сообщения о том, что вы хотите запустить торги в выходные, а также о том, что Компания рассматривает покупку брокера. Можете ли как-то прокомментировать эти два направления?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Спасибо за вопросы. На самом деле в прессе мы уже давали комментарий по обеим этим темам. Повторю их. Что касается торговли в выходные дни: мы получили запросы от ряда участников рынка на такой сервис. Мы намереваемся обсуждать его с более широким кругом участников рынка и с регулятором, чтобы прийти к некоему взвешенному решению. Что касается покупки брокера, то мы заявляли, что эта информация неверная; будем заниматься дальше своим делом и верим в специализацию на рынке — каждый должен заниматься своим делом.

Михаил Ганелин, АТОН

Спасибо. По первому вопросу: каких-то временных рамок, когда такая работа может начаться, вы пока не даете?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Нет, не даем.

Хорошо, спасибо всем. У нас больше нет вопросов ни в той, ни в другой форме. Спасибо за ваши глубокие вопросы по нашему инвестиционному кейсу. Остаёмся на связи и позже встретимся с нашими результатами за 3 квартал.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Спасибо, коллеги! Надеюсь, мы ответили на все вопросы, которые вам были интересны. Спасибо всем за внимание — и до встречи в следующем квартале!