

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

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

25 ноября 2024 г.

Представители ПАО «Московская биржа»:

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

Участники сессии вопросов и ответов:

- Ольга Найденова, Sinara Bank
- Светлана Асланова, «Эйлер Аналитические Технологии»
- Андрей Ахатов, Sberbank CIB
- Елена Царева, «БКС Глобал Маркетс»
- Елизавета Лебедева, «Эйлер Аналитические Технологии»
- 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 третьего квартала 2024 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 мы через несколько дней 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 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. На рынке акций добавились шесть новых эмитентов, представляющих несырьевые сектора экономики, что делает рынок более диверсифицированным и привлекательным для конечных клиентов. С начала третьего квартала на MOEX начали торговаться 13 новых БПИФов на облигации с плавающим купоном, акции и инструменты денежного рынка, в результате чего общее количество таких инструментов превысило 70. Срочный рынок продолжает запускать новые инструменты. Теперь для торговли доступны три новых фьючерса на российские акции, в том числе два бессрочных, а также четыре расчетных фьючерса на цветные и промышленные металлы и один фьючерс на какао. С даты нашего предыдущего звонка 38 новых акций без листинга на бирже были добавлены в торговый режим OTC с ЦК, который теперь насчитывает 135 таких акций. В результате клиенты могут торговать почти 400 акций в различных торговых режимах. В дальнейшем мы продолжим расширять список торгуемых акций. На MOEX стали доступны для торговли два плечевых ИПИФа на российские облигации и акции. Появление этого нового типа ПИФов еще больше расширяет спектр возможностей для конечных клиентов. Семь компаний разместили на площадке Московской биржи 15 выпусков цифровых финансовых активов долгового, благотворительного и даже художественного характера на общую сумму 6,5 миллиардов рублей. Мы также начали торговать платиной и палладием, пополнив список продуктов из драгоценных металлов, доступных на MOEX.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. Для участников денежного рынка в сегменте М-депозитов теперь доступна услуга запроса котировки, RFQ, упрощающая взаимодействие между

банками и корпорациями. С начала третьего квартала был запущен ряд индексов. В частности, IMOEX, номинированный в китайском юане, а также семейство новых индексов, отслеживающих корпоративные облигации с плавающей процентной ставкой. Мы также продолжили развивать платформу Финуслуги, которая теперь позволяет приобретать ПИФы в режиме единого окна.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерства. Количество розничных клиентов на рынке ценных бумаг достигло 34,2 миллиона на конец октября 2024 г. Более 4,5 миллиона новых клиентов присоединилось к нам с начала этого года. Общее количество ИИСов составило 5,9 миллиона. 112 корпораций, включая 25 вышедших впервые, разместили 213 выпусков облигаций и привлекли всего свыше 2,4 триллиона рублей в третьем квартале. На рынке акций восемь эмитентов, включая шесть вышедших впервые, провели ЕСМ сделки на рынке капитала, а именно шесть IPO и два SPO, на общую сумму почти 27 миллиардов рублей. Михаил, передаю слово.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Операционный доход увеличился на 56% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Комиссионные доходы выросли на 3,5%, а ЧПД увеличился на 124% год к году, в том числе на фоне изменения рублевой ключевой ставки. На предыдущем квартальном раскрытии по результатам мы упоминали о рисках волатильности клиентских остатков и возможности их снижения под влиянием ряда факторов в четвертом квартале и далее. К настоящему моменту рублевые клиентские остатки сократились примерно на треть от среднего уровня, сложившегося с начала 2024 г. Это оказывает влияние на

ЧПД. Операционные расходы выросли на 54% год к году и снизились на 8% квартал к кварталу. Рост год к году в основном объясняется увеличением расходов на персонал и маркетинг. Мы позже обсудим разбивку операционных расходов. Отношение расходов к доходам — cost to income ratio (CIR) — составило 28,6%. Это самый низкий уровень в 2024 г. Скорректированный показатель EBITDA вырос на 55% по сравнению с прошлым годом, а соответствующая рентабельность составила 75%. Скорректированная чистая прибыль выросла на 76% к прошлому году и на 19% по сравнению с предыдущим кварталом. Скорректированная рентабельность капитала — ROE — достигла уровня в 40,3%.

Комиссионные доходы выросли на 3,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Структура комиссионных доходов остается высоко диверсифицированной. Самой большой составляющей остается денежный рынок, на который пришлось 25% всех комиссий. Теперь проанализируем построчно.

На денежном рынке комиссии выросли на 18% к прошлому году, в то время как объемы увеличились на 29%, т.е. почти на треть. Расхождение динамики комиссий и объемов в основном объясняется увеличением доли сегментов депозиты и РЕПО без центрального контрагента (ЦК) в структуре объемов. На эффективную комиссию также негативно повлияло снижение сроков РЕПО. В частности, средний срок биржевого РЕПО снизился на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 3,8 дня. Срок РЕПО с КСУ вырос на 7% по сравнению прошлым годом и составил 3,3 дня. Сегмент РЕПО с КСУ продолжает поддерживаться растущим спросом на БПИФы денежного рынка. Более

1 миллиона клиентов уже инвестировали в эти продукты.

Комиссионный доход на рынке акций вырос на 10% год к году на фоне соответствующего роста объема торгов, который увеличился на 11% к прошлому году. На вечернюю торговую сессию пришлось 12% объема торгов в третьем квартале. В течение квартала активными были более 3,8 миллиона клиентов ежемесячно против 3,6 миллионов в предыдущем квартале. Оборачиваемость торгов составила 67% по сравнению с 51% в предыдущем квартале. Повторю мысль, озвученную на предыдущем квартальном раскрытии. Как только направление денежно-кредитной политики изменится, мы можем увидеть переток средств из БПИФов денежного рынка в другие биржевые инструменты, в первую очередь акции.

Комиссионные доходы от расчетно-депозитарных услуг снизились на 3,6% год к году. Активы на хранении выросли на 3,7% к прошлому году. Расхождение в динамике комиссий и стоимости активов объясняется в первую очередь вкладом услуг клиринга и управления обеспечением — то есть денежного рынка в НРД.

На срочном рынке комиссионный доход вырос на 17% по сравнению с прошлым годом, в то время как объемы почти не увеличились: изменение составляет всего 0,9%. Расхождение в динамике комиссий и объемов объясняется исключительно изменением структуры торговых объемов. В частности, доля товарных контрактов выросла с 19% в третьем квартале 2023 г. до 34% в третьем квартале 2024 г., в то время как доля валютных контрактов сократилась на 20 п. п. Доля опционов в структуре объемов немного снизилась по

сравнению с прошлым годом и составила 3,3%.

Статья под аббревиатурой ITSLOFI включает в себя доходы от ИТ-услуг, листинга и прочие комиссионные доходы. Продажи программного обеспечения и технических услуг выросли на 11% год к году благодаря растущему спросу на технологические продукты с добавленной стоимостью, которые используются в том числе для высокочастотной и алгоритмической торговли. Продажи информационных услуг снизились на 42% к прошлому году, поскольку крупные иностранные клиенты ушли с этого рынка. Доходы от листинга и прочих услуг выросли на 23% с предыдущего года, поскольку активность на первичных рынках облигаций и акций была высокой в течение квартала. Прочие комиссионные доходы выросли на 122% на фоне обновления тарифной модели НКЦ на рынке драгоценных металлов и запуска новых продуктов.

На рынке облигаций комиссии выросли на 25% год к году, в то время как объемы торгов увеличились на 19%. Эффективная комиссия выросла в основном за счет подъема доли первичного рынка в общем объеме торгов. Объемы первичного рынка без учета однодневных облигаций выросли на 37% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объемы вторичных торгов выросли всего на 1,5% к прошлому году. Доминирующая доля первичного рынка в структуре объемов объясняется ростом количества выпусков с плавающей процентной ставкой, которые имеют более низкую оборачиваемость на вторичном рынке по сравнению с облигациями с фиксированным купоном.

Комиссионный доход от прочих рынков снизился на 55% год к году, а объемы торгов сократились на 46%.

Комиссионный доход от Финуслуг вырос на 71% по сравнению с предыдущим годом и на 19% по сравнению с предыдущим кварталом, выйдя на новый уровень. Доходы депозитного сегмента продемонстрировали наиболее выдающуюся динамику по отношению к предыдущему кварталу.

Операционные расходы в третьем квартале выросли на 54% год к году в основном за счет роста расходов на маркетинг и персонал. В квартальном сравнении операционные расходы снизились на 8%, так как базовый период содержал значительные резервы по программе долгосрочной мотивации (LTIP). Расходы на персонал выросли на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в связи с рядом факторов: наймом новых сотрудников, выборочным пересмотром заработной платы и прочими факторами. Программа LTIP не дала вклада в рост расходов на персонал по сравнению с предыдущим годом, так как цена акций снизилась в течение квартала. Численность сотрудников выросла на 19% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 7% по сравнению с предыдущим кварталом. Новые сотрудники, нанятые в течение квартала, в основном связаны с общим укреплением нашей ИТ-функции, а также с развитием платформы Финуслуги.

Затраты на рекламу и маркетинг выросли почти в шесть раз по сравнению с прошлым годом за счет расходов, связанных с Финуслугами. На прошлых вебкастах мы говорили о значительном ускорении маркетинга Финуслуг, поскольку ценностное предложение платформы особенно привлекательно в условиях текущих процентных ставок. Эта логика верна и сегодня. Увеличение налогов, кроме налога на прибыль, связано с НДС. Вознаграждения агентам выросли на 50% по сравнению с прошлым годом, что

отражает рост продаж страховых продуктов на платформе Финуслуги.

Расходы на амортизацию и техническое обслуживание выросли на 30% по сравнению с предыдущим годом, в то время как расходы на амортизацию отдельно увеличились на 22% по сравнению с предыдущим годом. Расходы на техническое обслуживание выросли на 53% по сравнению с предыдущим годом. Рост расходов на техническое обслуживание связан с постепенной реализацией программы обновления программного и аппаратного обеспечения.

В третьем квартале капитальные затраты составили 1,9 миллиарда рублей и были направлены на закупку программного обеспечения и оборудования, а также на разработку программного обеспечения. Капитальные затраты за последние девять месяцев составили 5 миллиардов рублей.

Мы оставляем наш прогноз по операционным затратам на полный 2024 г. без изменений на уровне 65—75%, учитывая неопределенность фундаментальных и рыночных факторов, определяющих отчисления на резервы по LTIP.

Мы также пересмотрели наш прогноз по капитальным затратам с 8—11 миллиардов рублей до 9—12 миллиардов рублей, исходя из фактических темпов закупок. Мы продолжаем реализацию программы обновления программного и аппаратного обеспечения, поэтому эти затраты нам совершенно необходимы.

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

Оператор

Спасибо. Первый вопрос задает Ольга Найденова, Sinara Bank. Прошу вас.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Большое спасибо за звонок. Поздравляю с хорошими результатами. Меня интересует прогноз темпов роста ваших расходов в 2025 г. Не могли бы вы прокомментировать, насколько чувствительны к инфляции ваши расходы на персонал и иные статьи расходов?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Спасибо. Безусловно, мы чувствуем инфляцию. В частности, мы ощущаем рост рыночных ожиданий по зарплатам у новых сотрудников. Любой наем сотрудников происходит по текущим рыночным ставкам, и мы закладываем это в наши планы по дальнейшему развитию. Полагаю, вам известна текущая ситуация на рынке труда и ожидания по зарплатам.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Не могли бы вы прокомментировать прогноз ваших маркетинговых расходов?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Как мы говорили на прошлых звонках, сейчас очень благоприятная конъюнктура для развития Финуслуг, наше предложение наиболее интересно потенциальному клиенту в текущих условиях, поэтому сейчас лучшее время для привлечения новых клиентов. Мы ожидаем сохранение расходов на маркетинг до конца 2024 г. и не видим причин для их остановки в следующем году. Второй фактор — программа LTIP. Мы неоднократно отмечали, что это чувствительная статья расходов, которая зависит в том числе и от

цены акций. Последние два квартала программа LTIP находится под пристальным вниманием. В прошлом квартале цена на акции сильно подскочила, и отчисления на резервы под LTIP всех разочаровали. В третьем квартале 2024 г. цена на акции упала, и расходов на LTIP не видно. Таким образом, эта статья расходов продолжит быть достаточно волатильной.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Уточните, пожалуйста, правильно ли я понимаю, что рублевые остатки снизились в среднем на 30% квартал к кварталу.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Верно, клиентские рублевые остатки снизились примерно на треть по отношению к среднегодовому уровню 2024 г.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Они стабилизировались на данный момент?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Мы не готовы сейчас утверждать о стабилизации этого показателя.

Михаил Панфилов, финансовый директор

На наших раскрытиях мы регулярно говорим о том, что остатки — волатильная вещь. Поэтому было бы опрометчивым с нашей стороны давать точные прогнозы по ним на год вперед.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Уточняющий вопрос о ваших процентных доходах. В первом полугодии 2024 г. вы говорили, что начинаете переводить часть

инвестиционного портфеля в более долгосрочные инструменты. Какова ваша позиция по данному вопросу сейчас? Какова дюрация вашего инвестиционного портфеля, размещенного за пределами денежного рынка?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Наша философия в отношении НТМ портфеля состоит в том, чтобы зафиксировать высокие ставки без эффекта на капитал. Из отчетности видно, что размер НТМ портфеля практически не изменился в отчетном квартале. Дюрацию мы сообщали на предыдущих звонках-раскрытиях: она варьируется от двух до трех лет.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Что касается структуры инвестиционного портфеля, около половины рублевого инвестиционного портфеля сейчас составляют инструменты овернайт. Поэтому изменение рублевых ставок мгновенно влияет на эту часть ЧПД. Вторую половину составляют ценные бумаги, на которые такие изменения имеют отложенный эффект, проявляющийся по мере ребалансировки инвестиционного портфеля.

Оператор

Следующий вопрос задает Светлана Асланова, «Эйлер Аналитические Технологии». Прошу вас.

Светлана Асланова, «Эйлер Аналитические Технологии»

Добрый день. Мой вопрос касается операционных расходов. На прошлом звонке вы предполагали, что в следующем

году темпы роста операционных расходов могут существенно снизиться. Каков ваш взгляд сейчас? На какие показатели мы можем ориентироваться для понимания динамики в будущих периодах? Есть ли у вас целевой уровень отношения расходов к доходам или расходов к комиссионному доходу?

Михаил Панфилов, финансовый директор

На данный момент рано делать прогнозы, так как наш бизнес-план находится в процессе формирования. В дальнейшем многое зависит от нашей стратегии развития на следующий год, размера инвестиций, планов развития, мнения Наблюдательного совета. Мы планируем некоторое снижение темпов роста расходов. Более точные прогнозы будут возможны после утверждения бизнес-плана.

Светлана Асланова, «Эйлер Аналитические Технологии»

В третьем квартале 2024 г. мы увидели изменение резерва под ожидаемые кредитные убытки. Прокомментируйте, пожалуйста, эту строку и возможные прогнозы по ней на четвертый квартал.

Михаил Панфилов, финансовый директор

С точки зрения резервов все как обычно: мы провели чисто технический пересмотр политики резервирования на стороне рисков.

Оператор

Следующий вопрос задает Андрей Ахатов, Sberbank CIB. Прошу вас.

Андрей Ахатов, Sberbank CIB

Спасибо большое за вашу презентацию и результаты. Мой вопрос касается текущей ситуации с операционными издержками. Расходы на персонал, которые касаются именно заработных плат, выросли на 43% квартал к кварталу. Чем это вызвано? Связано ли это с новым наймом? Какова доля нового найма и пересмотра старых зарплат в этом показателе?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Спасибо за вопрос. Динамика расходов на персонал в третьем квартале сопоставима с приростом численности. Поэтому мы не давали подробной разбивки и ограничились перечислением факторов. На показатель также повлиял выборочный пересмотр зарплат и прочие факторы. При этом программа LTIP не оказала влияния на рост расходов на персонал, так как у нас в этом периоде произошло падение нашей капитализации, как и в целом всего индекса.

Елена Царева, «БКС Глобал Маркетс» (вопрос задан в письменном виде)

Добрый день. Спасибо за презентацию и звонок. Как вы оцениваете рост интереса населения к финансовым рынкам в 2025 г.? Какие ожидания в целом по объемам в различных сегментах в 2025 г.? Что может поддерживать комиссии, а что может оказывать давление в 2025 г.?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Это философский вопрос. Никаких специальных корпоративных заявлений на эту тему у нас не предусмотрено. Я могу поделиться только персональными наблюдениями, основанными на фактах. Во-первых, сейчас наблюдается колоссальный приток инвестиций в

инструменты фондового рынка. Начиная с весны 2024 г. в акции, облигации и биржевые фонды вкладывается примерно 100+ миллиардов рублей ежемесячно. Речь идет об инструментах, которые торгуются, то есть за исключением неторгуемых ПИФов. Последние несколько месяцев приток инвестиций уже уверенно превышает 100 миллиардов рублей. Эти деньги направляются в флотеры и инструменты денежного рынка. Что касается акций, мы скорее наблюдаем небольшой отток. С одной стороны, идет огромное накопление денег. С другой стороны, даже при таком огромном накоплении коэффициент финансовых активов к сбережениям все еще не достиг максимума и, возможно, даже не приближается к нему. Сейчас у меня нет точных цифр при себе, но точно могу сказать, что до максимума ещё далеко. В части притока денег на рынок все работает достаточно логично. Как говорилось во время вступления, все зависит от денежной политики: если она поменяет свой вектор, эти деньги могут быть перенаправлены в рискованные активы, то есть в рынок акций. Как это конкретно будет происходить, мы узнаем в дальнейшем.

Также напомню о том, что российские компании платят неплохие дивиденды. Если эти деньги в какой-то момент в полной мере или в большей части будут реинвестированы, это окажет ощутимое воздействие на рынок. Рынок и регулятор также ведут дискуссию о раскрытии информации и о том, как найти оптимальный баланс интересов в нынешних условиях. Если в этом направлении будет достигнут прогресс, это тоже будет способствовать притоку. Также есть государственные инициативы по поддержке частных инвестиций, например, ИИС-3 и ПДС. Если эти программы будут активно помогать завлекать деньги, они окажутся хорошим фактором поддержки рынка.

Елизавета Лебедева, «Эйлер Аналитические Технологии» (вопрос задан в письменном виде)

С учетом обновленного прогноза по капитальным затратам в четвертом квартале 2024 г. объем инвестиций может составить 4—7 миллиардов рублей, что существенно больше, чем в каждом из предыдущих кварталов. Можете ли вы подробнее рассказать, во что планируете инвестировать в четвертом квартале?

Михаил Панфилов, финансовый директор

Спасибо за вопрос. Мы говорим об этом каждое квартальное раскрытие. Потенциальный рост инвестиций по сравнению с прошлым кварталом с учетом обновленного прогноза — это нормальный сезонный фактор. Во многих компаниях рост расходов к концу года — стандартная практика. С точки зрения более подробной информации, это расходы на постепенную реализацию программы обновления программного и аппаратного обеспечения, а также расходы на замену объектов критической инфраструктуры. С этой точки зрения ничего нового не произошло.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Я добавлю простой пример: если закупленное оборудование или программное обеспечение на какую-то сумму поступили 31 декабря, они будут отражены как расходы текущего года на балансе. Если закупка поставлена 1 января, расходы будут относиться к следующему году. В этом и есть неопределенность и тот самый календарный фактор, о котором говорит Михаил.

Анатолий Полубояринов, Smartlab (вопрос задан в письменном виде)

Прокомментируйте, пожалуйста, перетекание прибыли в сегментах на депозитарий в третьем квартале 2024 г. Что-то изменилось в учете?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Пожалуйста, уточните ваш вопрос. Исходя из структуры комиссионного дохода, наоборот, доля расчетно-депозитарных услуг в третьем квартале 2024 г. составляет 16% по сравнению с 18% годом ранее, если речь идет о комиссиях. На уровне комиссий такого не происходит, и в нашем учете ничего не менялось. Возможно, использовалась не та база для сравнения.

Анатолий Полубояринов, Smartlab (вопрос задан в письменном виде)

Речь про сильный рост ЧПД. Пожалуйста, прокомментируйте с точки зрения примечания 21.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Я понял вопрос. Я предполагал, что возникнут такие вопросы относительно ЧПД. Есть и другие статьи, в которых возникает перевес или просадка. Я дам немного размытый ответ. Нет большого смысла глубоко анализировать отдельные статьи, потому что результат того или иного инвестиционного решения может раскладываться на несколько статей, которые могут показать существенный плюс или минус, при этом изначально задуманный и реализованный результат будет нетто-положительный. Я бы предложил смотреть на общую картину по ЧПД, о которой мы уже немного

поговорили. Здесь не стоит ожидать продолжающегося перекоса.

Оператор

Уточняющий устный вопрос задает Ольга Найденова, Sinara Bank. Прошу вас.

Ольга Найденова, Sinara Bank

У меня уточняющий вопрос про капитальные затраты. Обозначьте, пожалуйста, долю или объем затрат на техническое обслуживание. Если мы возьмем максимальный объем прогнозных капитальных затрат в размере 12 миллиардов рублей, какую часть подразумеваемых капитальных затрат на обновление программного и аппаратного обеспечения включает в себя эта сумма? Стоит ли нам ожидать столь же значимые затраты на обновление в следующем году? Буду благодарна, если можете сориентировать.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

В контексте технологического перевооружения, когда мы все обновляем ускоренными темпами, говорить про капитальные затраты на техническое обслуживание не имеет большого смысла. Если я правильно улавливаю вопрос, речь про тот «горб» капитальных затрат, который у нас сейчас сформировался после длительного плато. Вопрос, насколько долго будут сохраняться высокие затраты и каким будет следующее плато.

Я могу повторить то, что мы говорили на предыдущих звонках: уровень затрат будет высоким, так как мы сейчас реализуем программу технического перевооружения ускоренными темпами и в дальнейшем будем выходить на новое плато. Оно явно будет ниже, чем те цифры, которые есть

сейчас, но более точный прогноз дать сложно. Необходимо дождаться прогноза по капитальным затратам, который мы традиционно даем в начале года. Он будет строиться на том, что мы получим в этом году — сколько оборудования и программного обеспечения будет поставлено и сколько останется закупить. Подсчет этих данных позволит оценить, как быстро «горб» капитальных затрат будет снижаться. Мы понимаем озабоченность вашу по данному вопросу, но на данный момент не можем дать конкретные цифры.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Если вы потратите по максимуму то, что вы заложили, насколько будет выполнена программа обновления хотя бы приблизительно?

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Мы не можем сказать приблизительно. Бизнес-план прорабатывается. Когда он будет готов, можно будет говорить про какие-то ориентиры. Сейчас их, к сожалению, нет.

Ольга Найденова, Sinara Bank

Спасибо.

Оператор

Вопросов больше нет, слово возвращается Компании.

Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

Спасибо всем за то, что вы очень внимательно следите за нами и детально смотрите на прогнозы. Жаль, что мы не можем вам дать все цифры, которые вы бы хотели. Надеюсь, в ходе отчета за

четвертый квартал в начале марта 2025 г. мы сможем дать вам больше понимания и более детальные прогнозы. Спасибо вам и до следующих встреч.

Михаил Панфилов, финансовый директор

Коллеги, спасибо за ваши вопросы и комментарии и за то, что вы отметили хорошие результаты третьего квартала. Мы действительно демонстрируем устойчивый рост чистой прибыли поквартально, что позволяет нам смотреть с позитивом на развитие бизнеса в будущем, несмотря на известные трудности, с которыми мы сталкиваемся. До следующих встреч.