

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Конференц-звонок по результатам МСФО за I квартал 2023

22 мая 2023

Представители ПАО «Московская биржа»:

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

Участники сессии вопросов и ответов:

- Елена Царева, БКС
- Ольга Найденова, Sinara FC
- Евгений Кипнис, Альфа-Банк
- Михаил Ганелин, АТОН
- Дмитрий Багров, PFL Advisors
- Светлана Асланова, Arowana Capital

Контактное лицо – Антон Терентьев, директор по связям с инвесторами

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

Антон Терентьев — IR директор

Добрый день! Рад всех приветствовать на конференц-звонке «Московской биржи» по результатам первого квартала 2023 г. Как обычно, после презентации мы проведем сессию вопросов и ответов. Для удобства наших слушателей через несколько дней мы предоставим стенограммы на русском и английском языках. Поэтому во время сессии вопросов и ответов прошу задавать вопросы сразу на двух 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».

Позвольте мне кратко представить нашего нового финансового директора Михаила Панфилова. Михаил присоединился к команде два месяца назад и в настоящее время активно погружается в рабочие процессы. Он имеет более 12 лет управленческого опыта в российских финансовых организациях. До выхода на биржу Михаил работал в компании БКС. Опыт Михаила точно соответствует специфике бизнеса «Московской биржи» и отлично согласуется с нашими стратегическими задачами. Я надеюсь, что вы все тепло поприветствуете Михаила, а я передаю ему слово. Михаил, прошу.

Михаил Панфилов — CFO

Спасибо, Антон, и всем добрый день. Спасибо всем, кто подключился к нашему

звонку сегодня. Я рад присоединиться к команде «Московской биржи». Антон продолжит выступление по презентации, а я подключусь к ответам на вопросы по необходимости. Спасибо.

Антон Терентьев — IR директор

Спасибо, Михаил. Переходим к слайду о реализации стратегических инициатив.

Во-первых, биржа продолжает запускать новые продукты. Компания Genetico, оказывающая медицинские услуги, провела IPO на Московской бирже и привлекла 179 миллионов рублей. На срочном рынке был запущен ряд новых инструментов, таких как поставочные фьючерсы и расчетные опционы на акции Института стволовых клеток человека (ISKJ); расчетные фьючерсы на глобальный ETF акций; расчетные валютные фьючерсы на ряд валютных пар дружественных юрисдикций, таких как: «турецкая лира — рубль», «гонконгский доллар — рубль», «дирхам ОАЭ — рубль», «индийская рупия — рубль», «казахстанский тенге — рубль» и «армянский драм — рубль». Как и прежде, наши коллеги со срочного рынка внимательно следят за спросом клиентов при принятии решений о запуске новых продуктов.

Во-вторых, мы продолжаем работать над новыми услугами. В частности, был представлен новый сегмент для внебиржевой торговли акциями без листинга на базе ЦК. На начальном этапе доступно 10 нелистингованных российских эмитентов. В будущем список доступных инструментов планируется расширить. На срочном рынке комиссия за торговлю опционами была снижена в пять раз. Это повысит удобство торговли опционами для всех категорий клиентов и в конечном итоге поддержит торговую активность. Для участников рынка теперь доступны

групповые чаты, работающие по защищенным каналам связи, в терминале MOEX Trade SE. Данный функционал также будет использоваться в информационно-торговом терминале, находящемся в активной стадии разработки.

В-третьих, мы развиваем клиентскую базу и партнерства. В конце апреля число розничных клиентов достигло 25 миллионов. С начала года к нам присоединилось более 2,1 миллиона новых клиентов. Общее количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) составило 5,4 миллиона. В первом квартале первичный рынок облигаций начал восстанавливаться: 74 корпоративных эмитента, включая 15 вышедших впервые, разместили 133 выпуска облигаций и привлекли в общей сложности 924 миллиарда рублей. В начале апреля мы приобрели 50,1% акций компании ProCompliance — ведущего разработчика программного обеспечения для автоматизации комплаенс-услуг на финансовом рынке. С помощью существующих и новых сервисов по выявлению рисков участники рынка смогут оптимизировать и укрепить собственные комплаенс-системы и системы внутреннего контроля. В течение трех лет доля владения может быть увеличена до 100%.

Теперь перейдем к слайду № 3, на котором представлен обзор финансовых результатов. Комиссионный доход в первом квартале снизился на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Напомню, что ранее на долю иностранных клиентов приходилось около 15% наших комиссий. Активность иностранных клиентов сошла на нет в конце февраля прошлого года, что объясняет результат. С другой стороны, этот эффект базы исчезнет уже в следующем квартале. Операционные расходы в первом квартале снизились на 18% по сравнению с аналогичным

периодом прошлого года, в основном за счет сокращения расходов на рекламу и маркетинг. Показатель EBITDA вырос на 73% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В квартальном исчислении EBITDA увеличилась на 24%. Чистая прибыль выросла на 77% и составила 14,3 миллиарда рублей.

Переходим к слайду № 4 — диверсифицированная структура комиссионного дохода. Несмотря на снижение на 6% по сравнению с предыдущим годом, изменение комиссий к предыдущему кварталу было слегка положительным. Структура комиссионных доходов остается высоко диверсифицированной. Самой крупной составляющей был денежный рынок, на который пришлось 23% от общего комиссионного дохода. Теперь проанализируем построчно.

На денежном рынке комиссионный доход снизился на 19%, в то время как объемы торгов сократились на 3%. Динамика эффективной комиссии была в основном связана со снижением сроков репо с КСУ и увеличением доли репо без ЦК в структуре объемов. Средние сроки биржевого репо выросли на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 6,4 дня. Сроки репо с КСУ снизились на четверть по сравнению с прошлым годом и составили 2,9 дня. Роль корпоратов на рынке возросла: их среднедневная открытая позиция выросла на 63% по сравнению с прошлым годом. Качество услуг «Московской биржи» и удобство доступа через терминал MOEX Treasury обусловили данный рост.

Комиссионный доход от депозитарно-расчетных услуг был практически вровень с прошлым годом. Стоимость активов на хранении выросла в пределах 1% к

прошлом году по состоянию на конец квартала.

На валютном рынке комиссионный доход практически не изменился, в то время как объемы торгов сократились на 41% год-к-году. Повышение эффективной комиссии было обусловлено двумя основными факторами. Во-первых, это новые асимметричные тарифы, вступившие в силу 1 августа 2022 г. Во-вторых, это смещение структуры торговых объемов в сторону спот-сегмента. В частности, объемы спот сократились на 32%, а объемы своп — на 45% по сравнению с прошлым годом. На валютные пары дружественных юрисдикций приходится более 37% от общего объема спот-торговли. В начале 2022 г. доля этих валют в объемах торгов составляла менее 1%.

Статья под аббревиатурой ITSLOFI включает доходы от продаж ИТ-услуг, листинга и маркетплейса «Финуслуги», а также прочие комиссионные доходы. Продажи программного обеспечения и технических услуг выросли на 39% по сравнению с прошлым годом, 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 информационных услуг снизились на 19% по сравнению с прошлым годом, так как иностранные поставщики приостановили договоры на продажу рыночных данных Московской биржи, а рубль укрепился. Листинг и прочие услуги выросли на 36% год-к-году благодаря возросшей активности первичного рынка облигаций. Комиссионный доход от маркетплейса «Финуслуги» вырос на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Прочие комиссионные доходы сократились на 55% по сравнению с предыдущим годом, поскольку доходы базового периода

включали дополнительные комиссии по остаткам в евро в размере 0,2 п. п. сверх отрицательной ставки ЕЦБ. В отчетном же периоде ставка ЕЦБ была положительной.

На срочном рынке комиссионные доходы снизились на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как объемы торгов упали на 61% на фоне сворачивания активности иностранных инвесторов. Несоответствие динамики комиссионных доходов и объемов было вызвано смещением структуры торгов в более прибыльные товарные деривативы и деривативы на акции, а также новой асимметричной структурой тарифов, введенной в июне 2022 г.

Комиссионные доходы рынка акций снизились на 35% при сокращении объема торгов на 64% по сравнению с прошлым годом. Практическое отсутствие иностранных инвесторов остается главным препятствием для рынка. Несоответствие между динамикой комиссионных доходов и объемов торгов связано с новой асимметричной структурой тарифов, введенной в ноябре прошлого года. На вечернюю торговую сессию пришлось 10% от общего объема торгов на рынке акций в первом квартале 2023 г. Вечерняя сессия особенно популярна среди розничных клиентов, которые остаются основной категорией клиентов на рынке акций.

Комиссионные доходы рынка облигаций выросли почти в 2,4 раза по сравнению с прошлым годом. Объемы торгов без учета однодневных облигаций удвоились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Положительная динамика комиссионного дохода и объемов объясняется высокой активностью на первичном рынке, которая выросла почти в шесть раз по сравнению с предыдущим годом, в основном благодаря эффекту низкой базы. Динамика эффективной

комиссии по сравнению с прошлым годом была поддержана обновленными тарифами, которые вступили в действие в начале этого года. В поквартальной динамике на эффективную комиссию повлияли корпоративные размещения.

Слайд № 5: операционные расходы в первом квартале снизились на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в основном за счет снижения расходов на рекламу, маркетинг и персонал.

Снижение расходов на персонал на 12% по сравнению с прошлым годом в значительной степени объясняется роспуском дополнительных начислений на выплату премий, созданных в 2022 г. для отражения перевыполнения финансовых КПЭ. После отнесения перевыполнения на подконтрольные и неподконтрольные факторы мы частично распустили дополнительные резервы. Мы не ожидаем повторения этого эффекта в текущем году.

Расходы на амортизацию выросли на 19% по сравнению с прошлым годом из-за ускорившихся в четвертом квартале 2022 г. капитальных затрат. Расходы на техническое обслуживание снизились на 40% в связи с прекращением обслуживания некоторыми иностранными поставщиками услуг. Оставшиеся административные расходы снизились на 41% по сравнению с прошлым годом. В связи с завершением промо-кампании «Финуслуг» расходы на рекламу и маркетинг снизились на 84% по сравнению с прошлым годом. Налоги, за исключением налога на прибыль, снизились на 42% по сравнению с прошлым годом после сокращения налогооблагаемых расходов на маркетинг и техобслуживание. За вычетом маркетинговых расходов и налогов, кроме налога на прибыль, общие и административные расходы в первом квартале практически не изменились,

снизившись на 0,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Капитальные затраты за первый квартал составили 0,6 миллиарда рублей и, как обычно, пошли на приобретение программного обеспечения и оборудования, а также разработку программного обеспечения.

Несколько слов о прогнозах по операционным и капитальным затратам. Ранее на звонке по годовым результатам мы прогнозировали рост операционных расходов в 2023 г. в диапазоне 12—16%. Основываясь на динамике первого квартала и нашем видении, мы обновляем этот диапазон до 10—14%. В отношении прогноза по капитальным расходам на 2023 г. мы снизили верхнюю границу диапазона с 7 до 6 миллиардов рублей. Обновленный прогноз по капитальным затратам составляет от 4 миллиардов до 6 миллиардов рублей. Фактические расходы зависят от темпов реализации программы технического переоснащения.

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

Оператор

Спасибо. Первый вопрос задает Елена Царева, БКС. Прошу вас.

Елена Царева — БКС

Добрый день! Антон, Михаил, большое спасибо за презентацию. У меня несколько вопросов. Первый вопрос — о вашем изменении прогноза по росту операционных расходов на 2023 г. Вы пересмотрели прогноз в сторону снижения — какие основные причины для этого? Было ли что-то сделано с точки зрения эффективности? Были ли отложены или отменены какие-либо проекты? Мой второй вопрос касается

чистых процентных доходов и связанных с этой строчкой доходов. В принципе, динамика хорошая. Было понимание, что после 2022 г. будет определенная нормализация. Как вы в дальнейшем видите изменение этой строки P&L? И последний вопрос. В пресс-релизе указана новая сделка с ProCompliance. Могли бы вы дать какие-то детали и в целом ваши планы по сделкам M&A? На что вы сейчас смотрите, какой pipeline, какое направление в целом? Спасибо.

Антон Терентьев — IR директор

Елена, привет, спасибо за вопросы. По первому вопросу об изменении прогноза по операционным расходам: главным образом прогноз учитывает фактические результаты с начала года и поэтому был обновлен. Мы бы не хотели здесь глубоко уходить в детализацию. При этом замечу, что у нас довольно высокая база прошлого года. Как вы помните, у нас была активная маркетинговая компания, да и вообще это был довольно амбициозный квартал с точки зрения расходов. В этом году, конечно, мы смотрим более осторожно и подходим к расходованию гораздо более консервативно. Также мы видим, что инфляция не ускоряется, она под контролем, поэтому и нам пока тоже получается держать расходы под контролем. Следовательно, мы обновили прогноз с учетом факта с начала года.

Второй вопрос о ЧПД и нашем дальнейшем видении. Мы не получаем дохода по счетам типа «С». На звонке по годовым результатам мы говорили, что уже перевели соответствующие средства в АСВ на основании решения совета директоров Банка России от 29 декабря 2022 г. Соответственно, доходы по С счетам мы более не получаем. Это, наверное, главный фактор для оценки ЧПД на перспективу. Вместе с тем у нас остаются клиентские

остатки, рублевые ставки остаются. Поэтому за пределами «С» счетов динамика в принципе достаточно стабильная, я бы сказал.

Третий вопрос касается ProCompliance. Здесь, думаю, я могу еще раз подтвердить идею, о которой мы рассказывали раньше: мы идем на сделки, направленные на точечное усиление бизнес-направлений, которые являются традиционными для нас. ProCompliance в общем вписывается в эту концепцию. Это не единственная сделка M&A, на которую мы смотрим. Все мы читаем прессу и видим, что сейчас предлагается очень много сделок. Напомню, что это одна из причин, почему с точки зрения дивидендного распределения мы оставили определенные деньги для возможности маневрировать в этой плоскости. Как и любая компания, мы не раскрываем подробности про M&A, но это не единственная сделка M&A, на которую мы смотрим. Мы, конечно, изучаем весь ландшафт.

Елена Царева — БКС

Антон, спасибо большое.

Оператор

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

Ольга Найденова — Sinara FC

Здравствуйтесь, Антон и Михаил. Поздравляю с хорошими результатами и спасибо за презентацию. Мои вопросы в основном про те же самые две строчки, про которые спрашивала Елена. Первый вопрос про издержки. Ваш прогноз по издержкам все-таки кажется мне достаточно консервативным при том отрицательном темпе роста, который вы показали в первом квартале. За оставшиеся три квартала

издержки должны расти более чем 20-процентными темпами [для достижения прогнозных значений]. Хотелось бы понять, есть ли в этой цифре какой-то неорганический компонент. Или в чем причина ожидания такого ускорения расходов? Я понимаю, что вы говорите о том, что были отрицательные компоненты в расходах на персонал, но, возможно, получится рассказать об этом поподробнее. Мой второй вопрос касается ЧПД. Может быть, вы могли бы нам немного подробнее рассказать о том, на какие статьи баланса нам стоит опираться? На чем вы можете зарабатывать, на каких строчках баланса, на каких клиентских остатках? Какие строчки в балансе могут нам как-то подсказать о дальнейших изменениях процентной маржи и процентных доходов? Спасибо.

Антон Терентьев — IR директор

Ольга, привет, спасибо за вопрос. По поводу прогноза — я согласен, что мы подошли к нему достаточно консервативно. Как я говорил в ответе на первый вопрос, здесь играет роль эффект высокой базы первого квартала 2022 года, поэтому все выглядит достаточно медленно с точки зрения роста. Но, в принципе, все верно. Мы могли закладывать фактор неорганики — да, в принципе мы такую вещь держали в уме. Я бы не хотел углубляться в подробности, но да, это мысль в верном направлении. К сожалению, больше деталей про прогноз я сейчас дать не смогу.

Второй вопрос о ЧПД и о том, на какие статьи баланса нужно смотреть, чтобы прогнозировать наш чистый процентный доход. Здесь я бы отметил следующее: как мы и сказали, мы передали все счета типа «С» в АСВ, но не все клиенты по своей природе могут открыть счета в АСВ — те, кому конкретно принадлежат средства на

счетах, кто управляет этими средствами. Как известно, АСВ работает с банками, но у нас много клиентов, которые не являются банками. И для этих клиентов мы остаемся промежуточным звеном: их счета типа «С» остаются на балансе НРД, а НРД в свою очередь передает их в АСВ уже от своего имени. Таким образом, ввиду этой конструкции, определенная доля клиентских средств остается на балансе Группы, но она передана в АСВ. То есть эти деньги с баланса не ушли. Можно посмотреть российскую отчетность НРД за первый квартал 2023 г., которая недавно была опубликована. Там есть соответствующая строчка, по-моему, это строчка 13 и примечание 3.3: там представлены подробности, помогающие понять, какую сумму следует вычесть из групповых активов, чтобы учесть эту особенность с передачей активов в АСВ.

Ольга Найденова — Sinara FC

Спасибо большое, Антон. Если можно, еще один короткий вопрос. Изменились ли как-то те факторы, которые вы назвали ограничивающими вас в возможности выплаты дивидендов? Какой сейчас статус в этом вопросе? Можете ли вы что-то сказать в дополнение к тому, что вы говорили квартал назад?

Антон Терентьев — IR директор

Статус остается неизменным. Есть рекомендация Наблюдательного совета, которая учитывает определенные факторы. В ответе на предыдущие вопросы я упомянул о том, что все эти факторы остаются в силе. Сейчас у нас на повестке повторное годовое общее собрание акционеров. Все данные по дате проведения и дате отсечки есть на сайте, как и повестка, в которой все прозрачно описано. Мы надеемся, что повторное собрание будет успешным. Соответственно,

это означает, что и дата отсечки, и дата выплаты дивидендов немного сдвигаются вправо. В остальном все остается в силе.

Ольга Найденова — Sinara FC

Спасибо. Я имела в виду скорее будущие годы, чем дивиденды за 2022 г.

Антон Терентьев — IR директор

Что касается будущего: мне кажется, здесь не стоит забегать вперед. Как мы говорили при раскрытии годовых результатов, до конца третьего квартала мы ждем обновления стратегии, то есть это случится через полтора квартала. Думаю, стоит дождаться этого момента, чтобы уже более конкретно рассуждать о фактах. В принципе, мы так и говорили — новая стратегия должна сопровождаться новой дивидендной политикой. Думаю, что потом можно будет говорить более подробно.

Оператор

Следующий вопрос задаёт Евгений Кипнис, Альфа-Банк. Евгений, прошу вас.

Евгений Кипнис — Альфа-Банк

Добрый день, Антон, Михаил. Большое спасибо за презентацию. У меня несколько вопросов, тоже скорее в продолжение тех, что уже были заданы по поводу ЧПД. Первый вопрос. Можете ли вы назвать run-rate по ЧПД, который вы видите сейчас во втором квартале 2023 г.?

Антон Терентьев — IR директор

Евгений, привет, спасибо за вопрос. К сожалению, нет. Поясню, почему нет. Ранее, озвучивая run-rate по ЧПД, мы давали определенный диапазон. При этом мы озвучивали этот определенный диапазон в период спокойного рынка, когда

прогнозируемость была высокой и у нас была способность давать достаточно узкий диапазон и попадать в него. Сейчас же есть более высокая неопределенность и по ставкам, и по клиентским остаткам, которые выше, чем они были раньше, то есть все может достаточно динамично меняться. В этих условиях нам довольно непросто дать такой run-rate, и мы пока, к сожалению, не готовы на такую детализацию.

Евгений Кипнис — Альфа-Банк

Антон, спасибо большое. Тогда вопрос про более долгосрочную или хотя бы среднесрочную перспективу. Что происходит и будет происходить с рублевыми клиентскими остатками, которые, я подозреваю, генерируют вам сейчас наибольшую часть ЧПД, за исключением, естественно, тех остатков, которые находятся на счетах типа «С». Как вы считаете и что вы закладываете в свои внутренние модели и бюджеты, как они будут меняться в ближайшие пару лет? Можно ли отталкиваться от какого-нибудь сценария 2015—2017 гг. для прогнозирования?

Антон Терентьев — IR директор

Спасибо за вопрос. Здесь ответ очень тесно связан с первым. Я бы сказал, что раньше несколько лучше было понятно клиентское поведение с точки зрения тех остатков, тех объемов денежных средств, которые они у нас держат в деньгах против бумаг, против объемов торгов. Сейчас, мне кажется, эта связь не настолько легко просчитывается, поэтому есть определенная сложность в том, чтобы это прогнозировать. Клиентские остатки в целом обычно сложно прогнозировать, поэтому, к сожалению, здесь я пока не готов дать какие-то содержательные комментарии. Пока мы наблюдаем повышенный уровень остатков и

радуемся, что получается зарабатывать на них.

Евгений Кипнис — Альфа-Банк

Понятно, спасибо. Последний вопрос. В пятницу вы опубликовали отчетности НКЦ и НРД за первый квартал. В частности, в отчетности НКЦ указан ваш норматив достаточности капитала Н1цк на уровне 223%. Насколько я помню, это выше, чем раньше. Исторически вы показывали норматив примерно в диапазоне 150—170%. Я хотел уточнить, включает ли это в себя какие-то послабления от ЦБ РФ, пользуетесь ли вы ими и какой для вас в нынешних условиях комфортный уровень норматива Н1цк. Спасибо.

Антон Терентьев — IR директор

Спасибо, отличный вопрос. Все, что я могу на данном этапе сказать про Н1цк, — это то, что мы смотрим в свои внутренние формы, и за последние несколько месяцев это значение менялось в очень широком диапазоне. Поэтому упомянутая высокая цифра стоит не настолько жестко, как это было раньше, когда прогнозируемость была более высокая. Соответственно, здесь я, к сожалению, не могу сейчас привести никаких деталей по поводу нашего видения. Эта методика использовалась во времена высокой прогнозируемости, когда были понятны соотношения и коэффициенты, было ясно, сколько процентов на капитал дает стресс-тест, и т. д. Сейчас же мы фактически живем в условиях перманентного стресс-теста, и, открыв отчетность годичной давности, мы увидим там Н1цк в три раза ниже. Как я уже отметил, за последние несколько месяцев этот показатель очень серьезно менялся. Поэтому в текущих условиях сложно дать какую-то конкретику и какие-то четкие значения.

Евгений Кипнис — Альфа-Банк

Понятно, спасибо.

Оператор

Следующий вопрос задаёт Михаил Ганелин, АТОН. Михаил, прошу вас.

Михаил Ганелин — АТОН

Добрый день, коллеги, спасибо за презентацию. У меня один вопрос, касающийся платформы «Финуслуги». Какие у вас планы по ее развитию? В первом квартале вы сильно сократили маркетинговые расходы на нее. Каков план?

Михаил Панфилов — CFO

По Финуслугам наши доходы от продаж ОСАГО и депозитного сегмента сейчас практически не изменились, а сегменты КАСКО, кредитов и ипотеки показали хорошие результаты. Исходя из этого, мы прогнозируем дальнейшее развитие на уровне текущих трендов.

Михаил Ганелин — АТОН

Спасибо.

Антон Терентьев — IR директор

Я сейчас зачитаю несколько текстовых вопросов из Q&A интерфейса. Первый вопрос от Дмитрия Багрова. В рамках конференции PHDays 12 представитель Московской биржи Борис Блохин косвенно подтвердил намерения 5—10 компаний провести первичное размещение в этом году. Насколько серьезны эти намерения? Состоится ли первое в этом году размещение в первом полугодии? Как вы оцениваете вклад первичных размещений в доходы Московской биржи по итогам года?

На самом деле, IPO эмитентов имеет на нас очень малый финансовый эффект, то есть на первичный рынок акций приходится очень маленький компонент наших доходов. И, фактически, сколько бы IPO ни состоялось, с точки зрения прямого эффекта это будет пренебрежимо малый результат. Но в IPO важен не столько вклад самого IPO в доходы, а важен именно дополнительный объем эмитентов, которые попадают на рынок и уже участвуют во вторичных торгах. То есть акции — это такой класс активов, который у нас как торгуется — создает торги на вторичном рынке —, так и используется в операциях репо — это уже денежный рынок. Также мы храним акции в депозитарии, и на акции можно выпускать производные инструменты. Количество компаний-эмитентов важно именно в этом смысле, потому что если будет череда успешных IPO, то весь рынок начинает серьезно раскручиваться. Что касается серьезности, то наши намерения максимально серьезны всегда. Остальное — вопрос менеджмента и вопрос спроса. Для того, чтобы состоялось IPO, должны сойтись спрос инвесторов и предложение со стороны компании. В принципе, условия на рынке неплохие, интерес у людей есть, и притоки есть, поэтому я думаю, что имеются все условия для того, чтобы сделки в этом году были.

Светлана Асланова задаёт серию вопросов. Спасибо, Светлана. Первый вопрос: как продолжение M&A может повлиять на количество работников или в целом затраты на персонал в 2023 году.

Несомненно, это приведет к росту количества работников и затрат на персонал. Здесь, к сожалению, я не могу дать особую детализацию, но могу сказать, что прогнозные цифры, которые мы даем, вряд ли значительно изменятся, если эти сделки состоятся.

Следующий вопрос от Светланы. Какой был показатель оборачиваемости на рынке акций?

Этот показатель счётный. Все детали для расчета этого показателя есть, и методики расчета мы показывали в наших презентациях ранее. Если нужна цифра, то это 32% по всей капитализации. Мы обычно считаем не по free-float'у, а по капитализации. То есть, несмотря на достаточно серьезное сокращение free-float'a, т.е. как вы знаете, доля доступного free-float'a снизилась во много раз, оборачиваемость у нас тем не менее остается примерно на тех уровнях, которые были до бума розничных инвесторов: физлица фактически на себе вытащили рынок на тот уровень активности, который был условно до пандемии COVID. Так что я бы сказал, что показатель оборачиваемости довольно убедительный. Даже можно порадоваться.

И третий вопрос от Светланы. Можете ли вы дать цель по новому квартальному Core NII?

Ответил на этот вопрос ранее: хотелось бы, но пока, к сожалению, нет.

Если желающих задать вопрос больше нет, мы закрываем конференцию. Спасибо всем за участие и интересные вопросы. Остаемся на связи и надеемся услышать всех на нашем следующем звонке по результатам второго квартала 2023 г.

Михаил Панфилов — CFO

Коллеги, спасибо за интересные вопросы. Надеюсь, что вы смогли получить ответы на них в той мере, в которой хотели.