



Datuk Muhamad Umar Swift
行政总裁

行政总裁 献词

尊敬的股东们，

2023 年与去年相似，地缘政治的紧张局势和紧缩的货币政策持续并继续主导市场的头条新闻，指向全球经济面临着多重且复杂的成长挑战。尽管如此，马来西亚交易所继续推动我们的战略举措，未雨绸缪，以增强市场的韧性。

2023年标志着我们2021-2023年战略路线图的最后一年。当我们首次公布战略路线图时，我们传达了当中所包含的举措，旨在将马来西亚交易所打造成为多资产交易所，并推动我们实现成为东盟领先、可持续和全球互联市场的愿景。

行政总裁献词

我在此很高兴地向大家报告，我们已经完成了所设定的目标，并且在战略路线图三个核心战略上都取得了成就。我们扩大了企业的融资选择，增强了市场的生态系统，使其更加便利贸易，并加强了上市发行人的可持续发展实践和信息披露。与此同时，我们也增加了散户投资者的教育、意识和产品数量。

过去三年的进展，为我们成长道路的下一个阶段奠定了坚实的基础。我们最近所公布的2024-2026年战略路线图概述了我们将会专注于加强我们作为多资产交易所的位置，以为所有的利益相关者创造更大的价值。这些战略重点已被纳入在本报告中，我想邀请您仔细研究它们，以便更全面地理解我们的方向和价值主张。

运营环境回顾

2023年的上半年，我们国内市场面临了巨大的下行压力，这主要是由于投资者对几家小型美国银行的倒闭所引发的关注，进而触发了对更广泛银行业和系统性风险可能性的担忧。加上旨在遏制通胀和全球主要经济体放缓的货币政策收紧，投资者的焦虑迅速在全球范围内扩散，引发资本逃往更安全的避险资产。

然而，下半年却发生了显著的转变。投资者的情绪获得了改善，因为他们更加乐观地认为，全新的国家政策和战略计划引入，如国家能源转型路线图（NETR）和2030年新工业大蓝图（NIMP），它们将为加强马来西亚的增长道路提供新的动力。市场预期利率周期已达到顶峰，这项预期减少了对一些主要经济体硬着陆的担忧，也进一步推动了这种乐观的情绪。

富时大马吉隆坡综合指数（FBMKLCI）基准指数相对有吸引力的估值为投资者们带来了潜在的上涨机会，并刺激了购买兴趣。此外，2023年7月13日对印花税率的降低——从0.15%降至0.10%，并且每份合约的上限为RM1,000——提升了投资者的交易兴趣，因为这样表示直接降低了交易的成本，特别是对成本敏感的散户投资者而言，这是一个好处。



马来西亚交易所在2023年再次交出了强劲的财务表现。这项成绩的实现，得益于我们利益相关者的贡献和持续支持，包括我们员工的奉献和努力。



因此，2023年的市场表现分为两个部分：继上半年下跌了7.9%后，富时大马吉隆坡综合指数在2023年7月至12月期间上涨了5.7%。因此，尽管总市值在2023年底增长了3.5%至17,964亿令吉（2022年：17,362亿令吉），但富时大马吉隆坡综合指数年终同比下跌2.7%。

财务表现概览

马来西亚交易所在截至2023年12月31日的财政年度的税后利润、天课和少数股东权益（PATAMI）为2.524亿令吉（2022年：2.266亿令吉），同比增长了11.4%，主要是由于营业收入增加1.3%至5.928亿令吉（2022年：5.853亿令吉）。我们的营业费用略微增加了0.6%至2.945亿令吉，由于技术和员工成本的上升，部分被一次性拨备的逆转所抵消，该拨备金额为3,140万令吉。

2023年，证券市场面临挑战，持续的外部逆风对投资者情绪产生了影响。货币政策的紧缩和地缘政治冲突的不确定性导致投资者对传统和符合伊斯兰教规的股票兴趣下降，而利率上升则使风险较低的资产类别，如定期存款，变得更有吸引力。尽管交易情绪在下半年有所改善，但总体市场表现仍低于去年。

证券市场的场内交易平均每日交易额 (ADV) 为20.6亿令吉, 比2022年的20.7亿令吉下降了0.6%。外国机构投资者的参与度提高至29.2% (2022年: 26.8%), 但截至年底为净卖家, 而本地机构尽管参与度降低至31.9% (2022年: 35.1%), 仍有总净买入31.8亿马来西亚令吉。至于首次公开募股 (IPO), 2023年共有32家IPO获准在交易所上市, 在上市时增加了136亿令吉的市值 (2022年: 35家IPO, 上市时市值为112亿令吉)。这低于我们39家IPO的目标, 特别是由于LEAP市场的上市数量少于预期。尽管如此, 我们还是实现了2023年100亿令吉目标的更高IPO市值。

衍生品市场的交易量较2022年创下的历史新高有所下降。随着原棕榈油 (CPO) 的产量恢复以及相应的CPO价格波动的减少, 原棕榈油期货 (FCPO) 交易在2023年有所缓和。平均每日合约交易量 (ADC) 下降了7.3%, 至72,896份合约 (2022年: 78,621份合约)。这部分被富时马来西亚交易所综合指数期货的更大交易活动所抵消, 该期货在2023年10月27日记录了73,056份合约的历史最高每日交易量, 和74,778份合约的未平仓合约高点。总体而言, 衍生品市场交易合约总数较低, 为17,786,648份合约 (2022年: 19,105,019份合约)。同时, 我们很高兴看到对我们的衍生品产品持续的兴趣, 我们的旗舰活动——棕榈和月桂油价格展望会议及展览 (POC) 以及第二届东马来西亚POC 2023活动——吸引了来自50多个国家的2,400多名参与者。

至于BSAS商品交易平台, 我们见证了本地和外国参与者的数量增加了8.9%, 使得BSAS的总参与者达到354人 (2022年: 325名参与者), 这为未来的增长奠定了坚实的基础。我们向本地和外国合作社以及伊斯兰微融资公司扩展服务范围, 并且扩大了我们的业务范围, 导致交易收入同比增长了3.9%, 至1,710万令吉 (2022年: 1,640万令吉)。今年, BSAS的平均每日交易额 (ADV) 保持稳定, 为451亿令吉 (2022年: 456亿令吉)。

在非交易收入方面, 交易所在2023年的市场数据收入达到了6,800万令吉 (2022年: 6,080万令吉), 年复合增长率达到了15.2%, 占总营业收入的11.5% (2022年: 10.4%)。总体上, 更好的业绩归因于机构和散户对市场数据许可的需求增加, 这是我们附属方案的结果。

2023年的成就

马来西亚交易所的持续表现在《The Edge》第14届十亿令吉俱乐部奖中得到认可, 被评为金融服务类别 (市值低于100亿令吉) 三年内股本回报率最高的上市公司。此外, 根据联合国可持续发展证券交易所和国际金融公司所发布的《2023年亚洲企业领导层性别平等报告》, 马来西亚交易所也被认为, 是全亚洲在性别平等企业领导中领先的交易所。这些外部赞扬清楚地表明, 我们正走在正确的轨道上, 并鼓励我们进一步提高组织和市场的绩效。



马来西亚交易所也被认为, 是全亚洲在性别平等企业领导中领先的交易所。



行政总裁献词

以下是我们为加强我们的业务和市场所交付的成果和关键举措的总结。

核心策略 1

产品扩展

2023年，我们推出了我们的首个货币期货合约，即迷你美元/人民币离岸期货（FCNH），这是通过与香港交易及结算有限公司许可协议建立的。FCNH对我们来说，是一个重要的开端，因为它为其他的货币期货合约铺平了道路。此外，这个新产品为我们的市场参与者提供了一系列的好处，它使企业、交易者和投资者能够自信地驾驭货币市场、管理货币风险并释放增长机会。同样在2023年的第四季度，我们与大连商品交易所（DCE）签署了一项协议，这是我们在2024年推出马来西亚交易所大连商品交易所大豆期货合约的一个重要里程碑。这标志着中国衍生品交易所与中国境外的亚洲交易所之间的首次产品合作。

与此同时，我们见证了2023年马来西亚交易所碳交易平台（BCX）自愿碳信用额交易的成功启动。在其成立之初，引入了两种标准化碳合约，即全球技术基础碳合约（GTC）和全球自然基础加碳合约（GNC+）。尽管碳市场需要时间成熟，但BCX表现出的兴趣令人鼓舞，要求进一步扩展我们的环境产品套件。

今年，我们在开发其他新平台方面取得了重大进展，包括与RAM控股有限公司合作的BR Capital债务筹资平台，以及马来西亚交易所黄金第纳尔（BGD）平台。BR Capital平台已于2023年12月准备好接纳选定的发行人和投资者，而BGD平台则于2024年1月推出。这两个平台都将大大促进马来西亚交易所的产品的扩展，并吸引新的参与者加入我们的市场。

核心策略 2

我们始终相信，加强市场和生态系统的基础，与推出新产品和服务一样重要。为了落实这一理念，我们实施了旨在提高市场活力、改善上市公司（PLCs）的知名度和能见度、促进零售增长和参与、通过教育举措和基础设施扩大市场覆盖范围。这类举措的例子包括我们去年所推出的基于网络的Burmon Trader游戏，以及我们的期货交易学徒计划，这两个项目分别旨在提高年轻人的金融知识和培养有抱负的衍生品交易员。

我们正在进行的一项重要举措是上市公司转型（PLCT）计划，该计划于2022年启动，旨在通过鼓励改善公司绩效的行动，来加强我们上市公司的竞争力。自该计划启动以来，截至2023年12月底，已有237家PLC签约成为参与者。在发布五本数字指南书之后，我们一直致力于提供教育和最佳实践的分享会议，以支持和促进参与者的行动。

为了加速我们上市公司的投资者关系（IR）功能，我们启动了IR4U计划，以支持和增强上市公司的IR能力和实践，并提高我们上市公司在国外和本地投资者中的知名度和能见度。IR4U计划包括IR4U门户网站——一个全面的在线资源——里面包含了网络研讨会、文章和指南书，涵盖IR领域的趋势。

此外，我们还加强了规则和框架，以促进市场发展和激活上市公司的增长。例如，为了增加我们股票市场的可访问性和吸引力，我们引入了上市转移框架，使符合条件的LEAP市场公司能够转移到ACE市场。LEAP市场公司现在拥有明确的增长选择，使他们能够利用更广泛的投资者群体在ACE市场融资。与此框架相结合，我们逐步扩大了ACE市场中的合格批准顾问（认可批准顾问）的角色，以促进现有顾问的能力和能力建设。

生态系统发展

今年，主市场的上市要求获得加强，以促进伊斯兰房地产投资信托基金，和具有宗教与社团组织特征的交易所交易基金的发行。这一项框架的增强不仅促进了宗教基金和可持续负责任投资（SRI）资产的增长，还进一步巩固了马来西亚交易所作为全球领先伊斯兰交易所的地位。我们预期这些发展，以及未来要实施的其他措施，将在未来的几年，鼓励更多的SRI和遵循伊斯兰教规的产品发行。

此外，交易所在2023年修改了其规则，以协调自营日交易员（PDT）和受薪交易商代表进行投资账户（IVT）交易的自营交易框架。这个规则变更简化了管理我们交易员的框架，同时提高了参与组织（POs）和监管机构的运营效率。

可持续发展仍然是我们关注的重点，我们将继续尽自己的一份力量来开发可持续发展的生态系统，包括基础设施、工具和能力。马来西亚交易所已经采取了广泛的举措，进一步将可持续发展融入我们的市场。其中包括积极促进马来西亚公司的可持续性转型，即通过建立集中的可持续性情报（CSI）平台，为上市和非上市公司提供服务，该平台预期将成为一个标准化的ESG数据库，以促进一致的报告和获得融资途径。

此外，我们也支持并执行多项国家计划，包括国家能源转型路线图（NETR），以及采用由投资、贸易及工业部为中小企业（SMEs）开发的i-ESG框架。马来西亚交易所寻求与其他交易所和战略伙伴一起推动有意义的变革。我们的努力包括与印尼证券交易所、泰国证券交易所，以及新加坡交易所共同打造跨区域的ESG生态系统。在2023年，我们担任了联合国可持续证券交易所的碳市场咨询小组联合主席。

核心策略 3

能力建设

本交易所在一个高度动态的环境中运营，其中一个领域的变化，都可能对整个组织产生系统性的影响。为了确保交易所的相关性，和持续成为受信赖的品牌，我们不断采取措施来增强我们的能力。我们继续投资于技术，以提高我们核心基础设施系统和应用程序的弹性。我们相信，技术的应用应该始终适合其目的，以及拥有合适的规模。此外，我们也投资于技术，通过我们的各种接触点提供更无缝的客户体验（CX），从而提高客户对我们产品和服务的总体满意度。

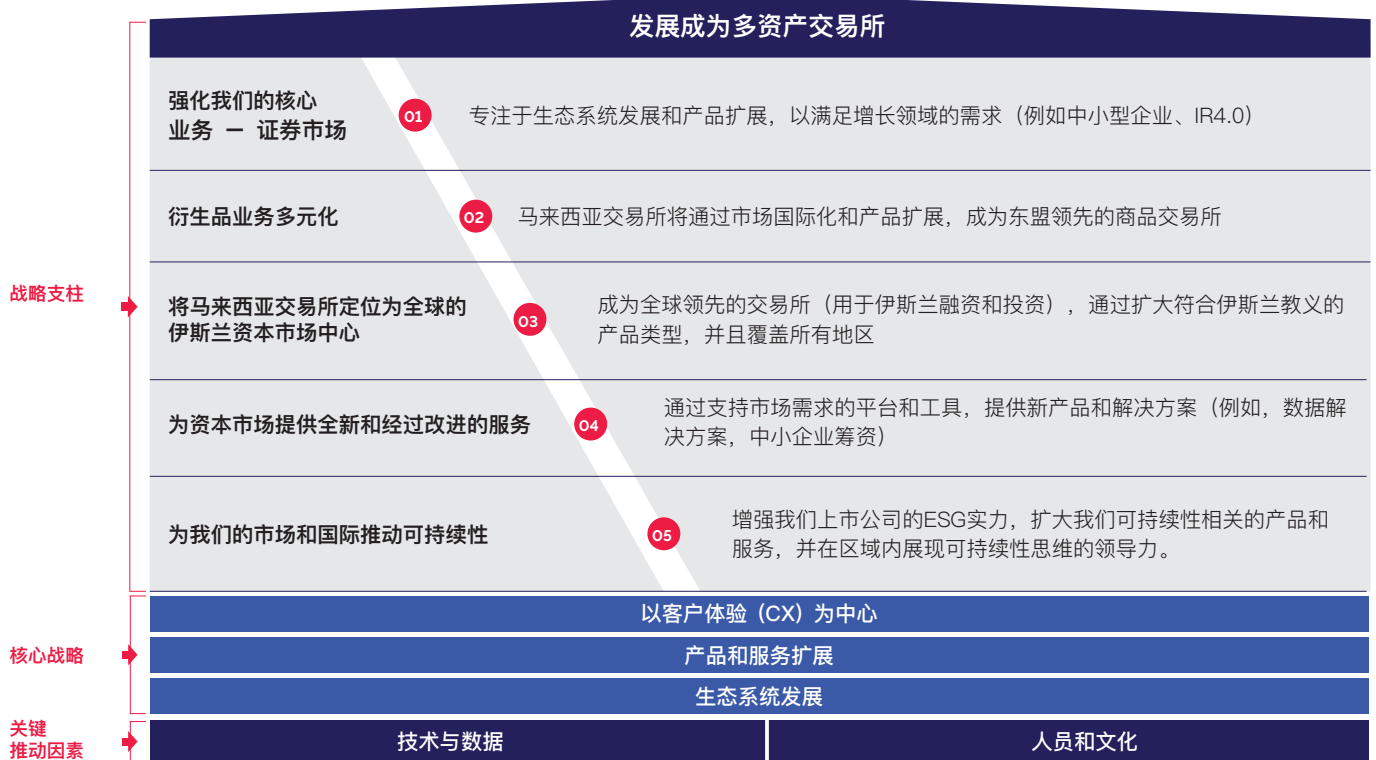
最后，我们继续培养和利用我们最重要的资产，即我们的员工，通过提升技能和塑造我们理想的组织文化来培养他们。这包括了继续努力增强关键功能的技术能力，以满足马来西亚交易所的战略目标和市场需求。我们意识到，强大的企业文化和价值观，是实现显著商业影响的关键。2023年，我们继续专注于灌输我们的BURSA核心价值观——勇敢（Bold）、团结（United）、负责（Responsible）、协力（Synergy）、敏捷（Agile），旨在推动员工实现我们成为多资产交易所的愿景。

行政总裁献词

向前迈进

过去三年，我们专注于建立关键的基础——充分发挥科技和人才优势——以让我们转型成为多资产交易所。在接下来的三年里，我们将培育新的业务线——特别是通过BCX、BGD，和BR Capital债务筹资平台，同时继续专注我们核心资本市场的业务。我们进入这些相邻领域是战略性和经过深思熟虑的，因为这些产品非常符合企业和投资者的需求。

我们下一个阶段的增长，将以我们新的 2024–2026 年战略路线图为基础，其中包括五个战略支柱、三个核心战略和两个关键推动因素。



虽然产品和服务的扩展以及生态系统的发展将继续成为重要的优先事项，但我想强调，客户体验 (CX) 中心化将成为本交易所未来发展的核心战略。这体现了我们致力于提供优质的服务，以吸引、承诺和满足我们的客户。

我们作为多资产交易所的地位得到提升，加上对客户体验 (CX) 的关注和强大的数据分析能力，使我们能够很好地满足不断变化的客户需求，并为我们的利益相关者创造更多的价值。我们相信，我们的产品、服务和影响范围应该反映我们运营环境的变化，以释放我们作为一个受信赖市场的全部潜力。

致谢

我谨代表马来西亚交易所的管理团队感谢所有利益相关者——包括财政部、马来西亚证券委员会、马来西亚国家银行、我们的董事会、员工、市场参与者和行业合作伙伴。我特别感谢与我们合作，以及在我们服务国家的使命中进行沟通的所有政府部门和机构。所有合作伙伴的支持和奉献，在我们创造机会、增长价值的道路中都起到了关键的作用。随着我们作为具有竞争力的多资产交易所进入下一个阶段的发展，我们仍然致力于扩大和改进我们的服务，为更广泛的投资者群体提供服务，并更好地支持投资、交易和筹资活动。

Datuk Muhamad Umar Swift
行政总裁