

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2.

**ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ЗА 2021 ГОД,
ВКЛЮЧАЮЩИЙ КОНСОЛИДИРОВАННУЮ
ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ ЭМИТЕНТА И ЕГО
ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ ЗА 2021 Г.**

**СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ
КОМИССИЯ ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ И БИРЖАМ
Вашингтон, округ Колумбия, 20549**

ФОРМА 20-F

(выберите один из предложенных вариантов)

- ЗАЯВЛЕНИЕ О РЕГИСТРАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАТЬЕЙ 12(b) ИЛИ (g) ЗАКОНА США ОТ 1934 Г. "ОБ ОБОРОТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ"
ИЛИ
- ГОДОВОЙ ОТЧЕТ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАТЬЕЙ 13 ИЛИ 15(d) ЗАКОНА США ОТ 1934 Г. "ОБ ОБОРОТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ"
за финансовый год, закончившийся 31 декабря 2021 г.
ИЛИ
- ОТЧЕТ О ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА В СООТВЕТСТВИИ СО СТАТЬЕЙ 13 ИЛИ 15(d) ЗАКОНА США ОТ 1934 Г. "ОБ ОБОРОТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ"
за переходный период с ... по ...
ИЛИ
- ОТЧЕТ ФИКТИВНОЙ КОМПАНИИ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАТЬЕЙ 13 ИЛИ 15(d) ЗАКОНА США ОТ 1934 Г. "ОБ ОБОРОТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ"

Дата события, в связи с которым требуется представление настоящего отчета фиктивной компании

Номер в картотеке Комиссии: 001-38882

HeadHunter Group PLC

(точное наименование Зарегистрированного Лица в соответствии с его уставом)

Не применимо

(перевод наименования Зарегистрированного Лица на английский язык)

Книп

(юрисдикция регистрации или учреждения)

**Российская Федерация,
129085, г. Москва,
ул. Годовикова, д. 9, стр. 10**
(адрес основного исполнительного органа)

**Михаил Жуков
Генеральный директор
Телефон: +7 495 974 6427
HeadHunter Group PLC
Российская Федерация,
129085, г. Москва,
ул. Годовикова, д. 9, стр. 10**

(имя, телефон, адрес электронной почты и/или номер факса и адрес контактного лица компании)

Ценные бумаги, зарегистрированные или подлежащие регистрации в соответствии со Статьей 12(b) Закона

Наименование каждого класса ценных бумаг	Торговой(-ые) код(ы) / тикер(ы)	Наименование каждой фондовой биржи, на которой зарегистрированы ценные бумаги
Обыкновенные акции номинальной стоимостью €0,002 каждая*	NHR	Nasdaq (котировальный список Nasdaq Global Select Market)

* Не для целей торгов, а только в связи с листингом на бирже Nasdaq (котировальный список Nasdaq Global Select Market) американских депозитарных акций эмитента, каждая из которых удостоверяет права на 1 (Одну) обыкновенную акцию.

Ценные бумаги, зарегистрированные или подлежащие регистрации в соответствии со Статьей 12(g) Закона: Отсутствуют

Ценные бумаги, по которым имеется обязательство по предоставлению отчетности в соответствии со Статьей 15(d) Закона: Отсутствуют

Укажите количество находящихся в обращении акций, представляющих каждую категорию капитала эмитента, или обыкновенных акций эмитента по состоянию на конец периода, за который предоставляется годовой отчет. 50 635 720 обыкновенных акций.

Укажите, является ли зарегистрированное лицо крупным известным эмитентом по смыслу Правила 405 Закона о Ценных Бумагах. Да Нет

Если настоящий документ является годовым отчетом или отчетом о процессе перехода, укажите, не обязано ли зарегистрированное лицо представлять отчеты в соответствии со Статьей 13 или 15(d) Закона США от 1934 г. "Об обороте ценных бумаг". Да Нет

Примечание. Если выше отмечено соответствующее поле, это не освобождает зарегистрированных лиц, обязанных представлять отчеты в соответствии со Статьей 13 или 15(d) Закона США от 1934 г. "Об обороте ценных бумаг", от исполнения ими своих обязательств, предусмотренных указанными Статьями.

Укажите: (1) подавало ли зарегистрированное лицо все отчеты, подача которых предусмотрена требованиями Статьи 13 или 15(d) Закона США от 1934 г. "Об обороте ценных бумаг", за последние 12 месяцев (или за более короткий период, когда от зарегистрированного лица требовалось представлять соответствующие документы); и (2) подпадало ли зарегистрированное лицо под действие требований о предоставлении соответствующих документов в течение последних 90 дней. Да Нет

Укажите, предоставляло ли зарегистрированное лицо в электронном виде каждый Интерактивный Комплект Данных, предусмотренный требованиями Правила 405 Регламента S-T (§232.405 настоящей главы), за последние 12 месяцев (или за более короткий период, когда от зарегистрированного лица требовалось представлять соответствующие данные). Да Нет

Укажите, является ли зарегистрированное лицо крупным зарегистрированным эмитентом, подающим документы в ускоренном порядке, обычным зарегистрированным эмитентом, подающим документы в ускоренном порядке, обычным зарегистрированным эмитентом, подающим документы в обычном порядке, или новой растущей компанией. См. определения терминов "крупный зарегистрированный эмитент, подающий документы в ускоренном порядке", "обычный зарегистрированный эмитент, подающий документы в ускоренном порядке", "обычный зарегистрированный эмитент, подающий документы в обычном порядке" и "новая растущая компания" в Правиле 12b-2 Закона об Обороте Ценных Бумаг.

Крупный зарегистрированный эмитент, Обычный зарегистрированный эмитент, Обычный зарегистрированный эмитент, Новая растущая компания
подающий документы в ускоренном порядке подающий документы в ускоренном порядке подающий документы в обычном порядке

Если зарегистрированное лицо является новой растущей компанией, которая осуществляет подготовку своей финансовой отчетности в соответствии с ОПБУ США, укажите, было ли принято зарегистрированным лицом решение не использовать увеличенный переходный период для обеспечения соблюдения каких-либо новых или пересмотренных стандартов финансовой отчетности в соответствии со Статьей 13(a) Закона об Обороте Ценных Бумаг.

Укажите, подавало ли зарегистрированное лицо отчет и подтверждение со стороны зарегистрированной консультационно-ревизорской бухгалтерской фирмы, подготовившей или выпустившей свое аудиторское заключение, в связи с оценкой руководством зарегистрированного лица эффективности системы внутреннего контроля финансовой отчетности согласно Статье 404 (b) Закона Сарбейнза-Оксли (п. 7262(b) Раздела 15 Кодекса США).

Укажите, какой метод бухгалтерского учета использовался зарегистрированным лицом при подготовке финансовой отчетности, включенной в настоящий пакет документов:

ОПБУ США

Международные стандарты финансовой отчетности, изданные Советом по международным стандартам бухгалтерского учета

Прочее

Если при ответе на предыдущий вопрос был выбран вариант "Прочее", укажите, какой статье финансовой отчетности решило следовать зарегистрированное лицо. Статья 17 Статья 18

Если настоящий документ является годовым отчетом, укажите, является ли зарегистрированное лицо фиктивной компанией (по смыслу Правила 12b-2 Закона об обороте Ценных Бумаг). Да Нет

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Стр.
О НАСТОЯЩЕМ ГОДОВОМ ОТЧЕТЕ	1
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ И ИНОЙ ИНФОРМАЦИИ	1
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРОГНОЗНЫХ ЗАЯВЛЕНИЙ	3
ЧАСТЬ I	5
ПУНКТ 1. СВЕДЕНИЯ О ДИРЕКТОРАХ, ЧЛЕНАХ ВЫСШЕГО РУКОВОДСТВА И КОНСУЛЬТАНТАХ	5
ПУНКТ 2. СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ПО ПРЕДЛОЖЕНИЮ И ЕГО ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ ГРАФИК	5
ПУНКТ 3. КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ	5
А. [Зарезервировано]	5
В. Капитализация и задолженность	5
С. Основания для предложения и цель привлечения капитала	5
D. Факторы риска	5
ПУНКТ 4. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ	54
А. История и развитие Компании	54
Корпоративная информация	54
В. Обзор деятельности	55
Общий обзор	55
С. Организационная структура	74
D. Основные средства	74
ПУНКТ 4А. КОММЕНТАРИИ СОТРУДНИКОВ КЦББ ПО ПРОШЛЫМ ОТЧЕТАМ, НА КОТОРЫЕ НЕ БЫЛО ПОЛУЧЕНО ОТВЕТОВ ЭМИТЕНТА	75
ПУНКТ 5. ОБЗОР И ПЕРСПЕКТИВЫ ОПЕРАЦИОННОЙ И ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	75
А. Операционные результаты	92
В. Ликвидность и капитальные ресурсы	95
С. Исследования и разработки, патенты, лицензии и т.д.	98
D. Информация о тенденциях	98
Е. Существенные оценочные значения	98
ПУНКТ 6. ДИРЕКТОРА, ВЫСШЕЕ РУКОВОДСТВО И СОТРУДНИКИ	99
А. Директора, высшее руководство и члены Совета директоров	99
В. Вознаграждение	102
С. Порядок работы Совета директоров	108
Совет директоров	108
D. Сотрудники	110
Е. Владение акциями	111
ПУНКТ 7. ОСНОВНЫЕ АКЦИОНЕРЫ И СДЕЛКИ МЕЖДУ ВЗАИМОЗАВИСИМЫМИ ЛИЦАМИ	111
А. Основные акционеры	111
В. Сделки между взаимозависимыми лицами	113
С. Заинтересованность экспертов и советников	116
ПУНКТ 8. ФИНАНСОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ	116
А. Консолидированная отчетность и прочая финансовая информация	116
В. Значительные изменения	118
ПУНКТ 9. ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ЛИСТИНГ	118
А. Сведения о предложении и листинге	118
В. План выплат по акциям	118
С. Рынки	118
D. Продающие акционеры	118
Е. Разводнение	118
F. Расходы по выпуску	119
ПУНКТ 10. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	119
А. Уставный капитал	119
В. Учредительный договор и устав	119
С. Существенные контракты	119
D. Валютный контроль	119
Е. Налогообложение	120
F. Дивиденды и платежные агенты	139

G. Заявления экспертов	139
H. Демонстрируемые документы	139
I. Дополнительная информация	139
ПУНКТ 11. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ДАННЫЕ О РЫНОЧНОМ РИСКЕ	139
ПУНКТ 12. ОПИСАНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ДОЛЕВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ	142
D. Американские депозитарные акции	142
ЧАСТЬ II	144
ПУНКТ 13. НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ДИВИДЕНДАМ И ПРОСРОЧЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ	144
ПУНКТ 14. СУЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВ ДЕРЖАТЕЛЕЙ ЦЕННЫХ БУМАГ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫРУЧКИ	144
ПУНКТ 15. СРЕДСТВА КОНТРОЛЯ И ПРОЦЕДУРЫ РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ	144
ПУНКТ 16. [ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО]	145
ПУНКТ 16А. ФИНАНСОВЫЙ ЭКСПЕРТ КОМИТЕТА ПО АУДИТУ	145
ПУНКТ 16В. КОДЕКС ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ	145
ПУНКТ 16С. СУММЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ И УСЛУГИ НАШЕГО ОСНОВНОГО АУДИТОРА	146
ПУНКТ 16D. ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ СТАНДАРТОВ ЛИСТИНГА ДЛЯ КОМИТЕТОВ ПО АУДИТУ	146
ПУНКТ 16Е. ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЛЕВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ ЭМИТЕНТОМ И ПРОГРАММА ОБРАТНОГО ВЫКУПА АКЦИЙ ЕГО АФФИЛИРОВАННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ	146
ПУНКТ 16F. СМЕНА АУДИТОРА ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО ЛИЦА	147
ПУНКТ 16G. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	148
ПУНКТ 16Н. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА ПРИ ДОБЫЧЕ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	149
ПУНКТ 16I. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИНОСТРАННЫХ ЮРИСДИКЦИЯХ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ ПРОВЕДЕНИЮ ПРОВЕРОК	149
ПАРТ III	150
ПУНКТ 17. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	150
ПУНКТ 18. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	150
ПУНКТ 19. ПРИЛОЖЕНИЯ	150

О НАСТОЯЩЕМ ГОДОВОМ ОТЧЕТЕ

Если иное не указано прямо и не продиктовано контекстом, в настоящем годовом отчете (далее – "**Годовой Отчет**") термины "Zemenik Trading Limited", "HeadHunter", "Компания", "Группа", "мы", "нас", "нам", "наш", "наша компания" и "наш бизнес" используются для обозначения HeadHunter Group PLC и ее консолидированных дочерних компаний как консолидированной группы лиц.

В настоящем Годовом Отчете при указании на "рубли", "руб." или "₽" понимаются российские рубли, при указании на "доллары", "доллары США" или "\$" понимаются доллары США, а при указании на "€" или "евро" понимается валюта, введенная на старте третьего этапа образования Европейского экономического и валютного союза в соответствии с Договором об учреждении Европейского сообщества (с последующими изменениями и дополнениями).

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ И ИНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Наша отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – "**МСФО**"), изданными Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (далее – "**Совет по МСБУ**"). Наша финансовая отчетность никогда не готовилась в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета США. Мы представляем свою консолидированную финансовую отчетность в рублях.

24 февраля 2016 г. Zemenik Trading Limited (до нашего первичного публичного размещения, состоявшегося 8 мая 2019 г. (наше "**ИРО**"), была преобразована в HeadHunter Group PLC) приобрела у Mail.Ru Group Limited (LSE: MAIL) (далее – "**Mail.Ru**") все находящиеся в обращении акции Headhunter FSU Limited (далее – "**Приобретение**").

В марте 2017 г. мы продали CV Keskus – бизнес, в рамках которого мы исторически осуществляли свою деятельность на территории Эстонии, Латвии и Литвы. В апреле 2018 г. мы продали ООО "Хедхантер" (Украина) – бизнес, в рамках которого мы исторически осуществляли свою деятельность на территории Украины. Если не указано иное, наши операционные показатели, представленные в настоящем Годовом Отчете (включая количество резюме в нашей базе резюме соискателей и количество объявлений о работе, размещенных на нашей платформе), приведены без учета CV Keskus и ООО "Хедхантер" (Украина).

25 декабря 2020 г. мы закрыли сделку по приобретению у Hearst Shkulev Digital Regional Network B.V. доли в размере 100% уставного капитала ООО "Зарплата.ру" (далее – "**Зарплата.ру**"). Более подробные сведения о влиянии на наши финансовые показатели за будущие периоды см. также Пункт 5 "*Обзор и перспективы операционной и финансовой деятельности – Сегменты*".

26 мая 2021 г. мы исполнили опцион на приобретение у институциональных инвесторов доли в размере 40,01% уставного капитала ООО "Скилаз" (далее – "**Skillaz**"), а 28 июня 2021 г. мы дополнительно приобрели у учредителя долю в размере 9,97% уставного капитала Skillaz, увеличив свою долю в уставном капитале Skillaz до 74,99%.

Использование финансовых показателей, не относящихся к МСФО

В ряде разделов настоящего Годового Отчета используются финансовые показатели, не относящиеся к МСФО, в том числе такие показатели, как "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли", Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации). Мы определяем их следующим образом:

- *ЕБИТДА* – чистая прибыль/(чистый убыток) плюс: (1) расходы по налогу на прибыль; (2) чистые процентные расходы; и (3) износ и амортизация.
- *Скорректированная ЕБИТДА* – чистая прибыль/(чистый убыток) плюс: (1) расходы по налогу на прибыль; (2) чистые процентные расходы; (3) износ и амортизация; (4) расходы, связанные с вознаграждением с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги; (5) расходы на первичное публичное размещение (далее – "**ИРО**"); (6) расходы на вторичное публичное размещение (далее – "**SPO**"); (7) затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса; (8) связанные с ИРО расходы по страхованию; (9) разовые судебные и сопутствующие расходы; (10) доход от депозитария; (11) чистые курсовые разницы; (12) (прибыль)/убыток от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого

участия; (13) (прибыль)/убыток по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток; (14) доля в (прибыли)/убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия; (15) прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок; и (16) изменение резервов для уплаты налогов и связанных с этим компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса.

- *Скорректированная Чистая Прибыль* – чистая прибыль/(чистый убыток) плюс: (1) расходы, связанные с вознаграждением с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги; (2) расходы на IPO; (3) расходы на SPO; (4) затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса; (5) связанные с IPO расходы по страхованию; (6) разовые судебные и сопутствующие расходы; (7) доход от депозитария; (8) чистые курсовые разницы; (9) (прибыль)/убыток от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого участия; (10) (прибыль)/убыток по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток; (11) доля в (прибыли)/убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия; (12) прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок; (13) изменение резервов для уплаты налогов и связанных с этим компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса; (14) амортизация нематериальных активов, признанных после приобретения нашего правопродшественника; и (15) налоговый эффект на корректировки.
- *Рентабельность по EBITDA* – EBITDA, разделенная на выручку.
- *Рентабельность по Скорректированной EBITDA* – Скорректированная EBITDA, разделенная на выручку.
- *Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли* – Скорректированная Чистая Прибыль, разделенная на выручку.
- *Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)* – Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации) плюс:
 - (1) затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса; (2) расходы, связанные с вознаграждением с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги; (3) расходы на IPO; (4) связанные с IPO расходы по страхованию; (5) разовые судебные и сопутствующие расходы; (6) расходы на SPO; и (7) прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок.

Наше руководство использует показатели "EBITDA", "Скорректированная EBITDA", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" для контроля базовых показателей бизнеса и совершаемых в его рамках операций. Показатели "EBITDA", "Скорректированная EBITDA", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" используются разными компаниями в различных целях и зачастую рассчитываются в порядке, отражающем реалии соответствующих компаний. Вам следует проявлять осторожность при сравнении наших показателей "EBITDA", "Скорректированная EBITDA", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" с показателями "EBITDA", "Скорректированная EBITDA", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)", используемыми другими компаниями. Показатели "EBITDA", "Скорректированная EBITDA", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не подтверждаются аудиторами и не рассчитываются в соответствии с МСФО или иными общепринятыми принципами бухгалтерского учета.

Показатели "EBITDA", "Скорректированная EBITDA", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной EBITDA", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не являются показателями

результатов деятельности в соответствии с МСФО или какими-либо иными общепринятыми принципами бухгалтерского учета, и вы не должны рассматривать показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" или "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" как альтернативу чистой прибыли, операционной прибыли или другим финансовым показателям, предусмотренным МСФО или другими общепринятыми принципами бухгалтерского учета. Показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" являются аналитическими инструментами и имеют свои ограничения, поэтому их не следует рассматривать в отрыве от других показателей. Ниже перечислены некоторые из таких ограничений:

- показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не являются отражением наших денежных затрат, будущих потребностей в капитальных затратах или договорных обязательств;
- показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не являются отражением изменений наших потребностей в оборотном капитале или объема денежных средств, необходимых для покрытия наших потребностей в оборотном капитале; и
- другие компании нашей отрасли могут рассчитывать показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" отличным от нас образом, что ограничивает возможности их использования в качестве сравнительных показателей.

Соответственно, потенциальным инвесторам не следует чрезмерно полагаться на показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" или иные финансовые показатели, не предусмотренные МСФО, которые приведены в настоящем Годовом Отчете.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРОГНОЗНЫХ ЗАЯВЛЕНИЙ

В настоящем Годовом Отчете содержатся прогнозные заявления, касающиеся наших текущих ожиданий и взглядов на будущие события. Такие заявления относятся к событиям, связанным с известными и неизвестными рисками, неопределенностями и другими факторами, в том числе перечисленными в Пункте 3. "*Ключевая информация, D. Факторы риска,*" в связи с чем наши фактические результаты, показатели или достижения могут существенно отличаться от каких-либо будущих результатов, показателей или достижений, выраженных или подразумеваемых в прогнозных заявлениях.

В ряде случаев такие прогнозные заявления можно идентифицировать по следующим словам или фразам: "полагаем", "может", "будет", "ожидаем", "мог бы", "должен", "предполагаем", "нацелены", "рассчитываем", "намерены", "планируем", "считаем", "потенциальный", "продолжает", "по всей вероятности" и т.д. Заявления прогнозного характера, содержащиеся в настоящем Годовом Отчете, касаются (среди прочего):

- наших будущих финансовых показателей, включая выручку, операционные расходы и способность обеспечивать рентабельность и сохранять ее на определенном уровне;
- наших ожиданий относительно развития нашей отрасли и конкурентной среды, в которой мы осуществляем свою деятельность;

- увеличения объема использования нашей платформы для мобильных устройств, а также нашей способности успешно монетизировать такое использование;
- роста узнаваемости нашего бренда и бизнеса в целом; и
- наших возможностей по улучшению пользовательского опыта, предлагаемых нами продуктов и технологической платформы, а также по привлечению и удержанию соискателей.

Такие прогнозные заявления сопряжены с рисками, неопределенностями и допущениями, некоторые из которых находятся вне нашего контроля. Кроме того, такие прогнозные заявления отражают наши текущие взгляды на будущие события и не являются гарантией будущих результатов. Фактические результаты могут существенно отличаться от информации, представленной в прогнозных заявлениях, что вызвано рядом факторов, включая (среди прочего) факторы риска, указанные в Пункте 3. "*Ключевая информация, D. Факторы риска*", а также следующие факторы:

- на наш бизнес, операционные результаты и финансовое положение могут влиять региональные или глобальные пандемии (в том числе COVID-19), потенциальные действия, направленные на сдерживание заболеваний, а также скорость и степень выздоровления, поскольку все это затрагивает наших клиентов;
- продолжающиеся военные действия между Россией и Украиной способны привести к ослаблению российской экономики, а также оказать негативное влияние на наших клиентов и наши операционные результаты;
- высокий уровень конкуренции на наших рынках;
- наши возможности по сохранению и развитию нашего бренда;
- наша способность совершенствовать пользовательский опыт, предлагаемые нами продукты и технологическую платформу с целью привлечения и удержания соискателей;
- наша способность эффективно реагировать на изменения в отрасли;
- наша зависимость от потока соискателей на наших интернет-сайтах;
- наша зависимость от российской интернет-инфраструктуры;
- международная политическая и экономическая стабильность;
- проблемы, связанные с компьютерными вирусами, невыявленными ошибками программного обеспечения и хакерской деятельностью;
- проблемные вопросы, касающиеся конфиденциальности и защиты данных;
- наши возможности по обеспечению наличия эффективной системы внутреннего контроля финансовой отчетности;
- наши возможности по эффективному управлению нашим потенциальным ростом;
- наши возможности по сохранению и расширению масштабов нашей операционной деятельности, а также обеспечению дохода, достаточного для покрытия сопутствующих постоянных и переменных издержек; и
- наши возможности по привлечению, обучению и удержанию ключевого персонала и прочих квалифицированных сотрудников.

Мы осуществляем свою деятельность в стремительно меняющихся условиях. Периодически возникают новые риски, и наше руководство не в силах предсказать все риски, а также мы не в состоянии оценить влияние всех факторов на наш бизнес или масштаб, в котором какой-либо фактор или группа факторов могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от результатов, описанных в каких-либо прогнозных заявлениях.

Содержащиеся в настоящем Годовом Отчете заявления прогнозного характера относятся исключительно к событиям или сведениям, имеющимся на дату изложения соответствующих заявлений в настоящем Годовом Отчете. Кроме случаев, предусмотренных законодательством, мы не берем на себя обязательств по актуализации или публичному пересмотру каких-либо прогнозных заявлений (по результатам получения новой информации, наступления будущих событий и т.д.) после даты изложения соответствующих заявлений, а также по отражению возникающих непредвиденных обстоятельств. Вы должны рассматривать настоящий Годовой Отчет и документы, которые мы предоставляем в качестве приложений к нему, как единое целое и с пониманием того, что наши фактические результаты или показатели в будущем могут существенно отличаться от наших ожиданий.

ЧАСТЬ I

Пункт 1. Сведения о директорах, членах высшего руководства и консультантах

Не применимо.

Пункт 2. Статистические данные по предложению и его предполагаемый график

Не применимо.

Пункт 3. Ключевая информация

A. [Зарезервировано]

B. Капитализация и задолженность

Не применимо.

C. Основания для предложения и цель привлечения капитала

Не применимо.

D. Факторы риска

Прежде чем принять инвестиционное решение, вам следует тщательно взвесить описанные ниже риски. Нашу хозяйственную деятельность также могут подрывать дополнительные риски, о которых нам в настоящее время не известно или которые мы в настоящий момент считаем несущественными. Любой из этих рисков может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение или операционные результаты. Любой из указанных рисков может снизить котировки и стоимость наших АДА, а вы можете потерять все свои инвестиции или их часть. В настоящем Годовом Отчете также содержатся прогнозные заявления, сопряженные с рисками и неопределенностями. Ввиду действия определенных факторов, включая стоящие перед нами риски, о которых говорится ниже и в других разделах настоящего Годового Отчета, наши фактические результаты могут существенно отличаться от ожидаемых результатов, изложенных в соответствующих прогнозных заявлениях.

Риски, связанные с украинским кризисом

Продолжающиеся военные действия между Россией и Украиной оказали и оказывают негативное влияние на российскую экономику и могут неблагоприятно сказаться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах.

Ухудшение состояния российской экономики

24 февраля 2022 г. вооруженные силы Российской Федерации начали "специальную военную операцию" (так она именуется в России) и вторглись на территорию Украины, и продолжительность, долгосрочные последствия и результаты продолжающегося военного конфликта остаются в высшей степени непредсказуемыми. В ответ на развитие военного конфликта на Украине США, Великобритания и Европейский союз, а также ряд других стран ввели масштабные санкции и запреты на экспорт в Россию (или для использования в России) широкого спектра товаров и технологий. Указанные санкции направлены на широкие слои российской экономики и включают в себя блокирующие санкции, запрещающие операции с некоторыми крупнейшими российскими государственными и частными финансовыми организациями (а также отключение ряда российских финансовых организаций от системы SWIFT), влиятельными российскими бизнесменами, некоторые из которых владеют или контролируют крупные промышленные компании, имеющие значимые финансовые и торговые связи с США, Великобританией и(или) ЕС, а также множеством иных российских и белорусских граждан и организаций, в том числе российскими и белорусскими политическими фигурами, включая Президента РФ. Прочие санкционные меры предусматривают блокировку валютных резервов России, запрет на осуществление инвестиций в России, расширение уже действовавших ограничений на доступ российских компаний к рынкам заемного капитала в США, Великобритании и ЕС, а также запрещают импорт российских товаров по ряду отраслей. Более подробную информацию о санкциях см. также в разделе "*—На наш бизнес могут повлиять санкции, торговые ограничения и аналогичные меры, принятые в отношении России, а также иные ответные действия, связанные с военным конфликтом на Украине*".

В рамках мер, предпринятых в ответ на российско-украинский конфликт, США и Канада объявили о запрете ввоза нефти, сжиженного природного газа и угля из России в США. На указанные страны приходится небольшая часть продаваемых Россией нефти и газа, поскольку Россия добывает и экспортирует большие объемы сырой нефти и природного газа, однако введение более масштабного эмбарго может привести к сокращению добычи и дальнейшему ухудшению состояния российской экономики. Власти Великобритании и ЕС также заявили о своих планах отказаться от использования российских энергоносителей. Кроме того, в отношении России некоторыми странами введены меры экспортного контроля, ограничивающие экспорт товаров и технологий, связанных с производством электронных компонентов и материалов (за некоторыми исключениями). В ответ на санкции и экспортные меры, введенные США, Великобританией, ЕС и другими государствами, представители Правительства РФ публично заявили о намерении России укреплять торговые связи с другими странами, не вводившими антироссийские санкции, а также развивать альтернативные рынки экспорта и партнерские отношения в сфере торговли. Если России не удастся развить торговые отношения с другими странами или если развитие таких отношений не приведет к открытию новых экспортных рынков, это может иметь негативные последствия для российской экономики.

Находясь под давлением общественности и выражая свой протест на действия российских властей, многие американские, европейские и иные транснациональные компании из различных отраслей экономики (включая товары широкого потребления и розничную торговлю, продукты питания, энергетику, финансы, медиа-индустрию и индустрию развлечений, технологический сектор, путешествия и логистику, промышленное производство и др.) на неопределенный срок приостановили свои операции и всю свою коммерческую деятельность на территории России и Беларуси. Указанный корпоративный бойкот привел к сбоям в цепочках поставок, а также недоступности или дефициту ряда сырьевых материалов, технологичных и медицинских товаров и компонентов, а также различных корпоративных и розничных услуг, что, в свою очередь, может иметь побочный эффект для российской экономики. Сокращение объема товаров на фоне сбоев в цепочках поставок, вероятно, повлияет на покупательскую способность потребителей и ускорит рост инфляции. Кроме того, приостановка иностранными компаниями своей операционной деятельности на территории России приведет, по всей видимости, к росту безработицы.

С момента начала военного конфликта на Украине состояние и перспективы развития российской экономики существенно ухудшились. В частности, 11 марта 2022 г. обменный курс доллара, установленный Центральным банком Российской Федерации (далее – "**ЦБ РФ**"), достиг 120,37 рублей за 1,00 доллар (31 декабря 2021 г. курс составлял 74,29 рублей за 1,00 доллар). 14 апреля 2022 г. обменный курс ЦБ РФ составлял 79,85 за 1,00 доллар. Годовая инфляция в России ускорилась до 9,16% в феврале 2022 г. (в феврале 2021 г. она составляла 5,67%) и до 16,7% в марте 2022 г. (в марте 2021 г. она составляла 5,78%). Геополитическая обстановка повлекла значительное повышение волатильности на российском финансовом рынке: 24 февраля 2022 г. индекс ММВБ рухнул более чем на 45,4%. 28 февраля 2022 г. Московская биржа приостановила торги всеми долевыми ценными бумагами (включая наши АДА) за рядом исключений. Торги возобновились в полном объеме 28 марта 2022 г. В общей сложности, торги на Московской бирже были закрыты на протяжении 4 недель подряд, что стало рекордом для современной России. Акции российских компаний, обращающиеся на иностранных фондовых биржах, испытали беспрецедентное падение котировок: ряд ценных бумаг потеряли почти 99% своей стоимости. Учитывая негативные последствия новых международных санкций для российской экономики и экономическую изоляцию России со стороны части международного бизнес-сообщества, а также контрмеры, введенные Правительством РФ, международные рейтинговые агентства Fitch Ratings CIS Limited ("**Fitch**"), Moody's Investors Service, Inc. ("**Moody's**") и Standard & Poor's Credit Market Services Europe Limited ("**Standard & Poor's**") понизили кредитный рейтинг Российской Федерации. 3 марта 2022 г. Moody's понизило для России долгосрочный рейтинг дефолта эмитента с "Baa3" до "B3", а затем до "Ca". 2 марта 2022 г. Fitch понизило долгосрочный кредитный рейтинг России в иностранной валюте с "BBB" до "B", а затем до "C". Standard & Poor's постепенно понизило кредитный рейтинг России до "CC". 11 марта 2022 г. по результатам проведенного опроса экономистов и аналитиков ЦБ РФ опубликовал свою первую оценку перспектив развития российской экономики и роста инфляции. По мнению опрошенных экспертов, к концу 2022 г. ВВП России может упасть на 8%, а инфляция может достичь 20%.

Реагируя на ускорение инфляции и стремительное ослабление рубля, 28 февраля 2022 г. ЦБ РФ повысил ключевую ставку с 9,5% до 20,0%. 8 апреля 2022 г. она была снижена до 17,0%. Учитывая указанные изменения денежно-кредитной политики и предполагаемый спад российской экономики, внутренние финансовый и банковский рынки могут испытывать периодический дефицит ликвидности на внутреннем денежном рынке. Снижение объема денежной массы и повышение стоимости привлечения средств могут заставлять банки сократить свои программы кредитования и снижать уровень принимаемых рисков, а также стать значительно более осторожными к рискам. Указанные факторы могут оказать негативное влияние на российский банковский сектор в целом и способствовать ухудшению экономической ситуации в корпоративном секторе, а также сокращению расходов домохозяйств в различных розничных секторах экономики.

Санкции и значительное падение спроса со стороны международных инвесторов также привели к сокращению возможностей российских компаний и банков по привлечению финансирования на международных рынках капитала и кредитования. Поскольку доступ России к международным рынкам ссудного капитала жестко ограничен и почти половина российских валютных резервов заблокирована санкциями, введенными западными странами, для финансирования своих антикризисных мер, включая потенциальную рекапитализацию российских банков, поддержку промышленному сектору, меры импортозамещения, поддержку малого бизнеса и оптимизацию бюджетных расходов, Правительство РФ может в значительной степени опираться на Фонд национального благосостояния, экспортную выручку и внутренние источники доходов. Имеющихся у России золотовалютных резервов может быть достаточно для поддержания внутреннего валютного рынка в краткосрочной перспективе, однако нет никаких гарантий того, что состояние валютного рынка еще больше не ухудшится в среднесрочной или долгосрочной перспективе.

В целях стабилизации и поддержки волатильных российских финансового и валютного рынков, а также сохранения валютных резервов, российские власти приняли значимые меры по контролю за движением капитала и меры валютного контроля, направленные на ограничение оттока иностранной валюты и капитала из России, ввели различные ограничения на погашение задолженности перед иностранными кредиторами в иностранной валюте, запрет экспорта различной продукции, а также иные экономические и финансовые ограничения. Так, российским резидентам запрещено (без разрешения специальной правительственной комиссии) выдавать кредиты и займы в адрес нерезидентов, представляющих страны, которые ввели санкции в отношении России (т.н. "недружественных иностранных лиц"), а также кредиты и займы в иностранной валюте в адрес всех нерезидентов. Также российские власти ввели для иностранных лиц запрет на совершение операций с ценными бумагами, а также на перечисление средств со счетов, открытых в России. Кроме того, установлен особый порядок исполнения российскими резидентами своих обязательств в размере свыше 10 млн рублей (или эквивалента указанной суммы в иностранной валюте) в месяц, связанных с дивидендными платежами в адрес недружественных иностранных лиц. Выплата дивидендов может осуществляться российскими компаниями в иностранной валюте только с разрешения ЦБ РФ (для кредитных организаций) или Министерства финансов Российской Федерации (для прочих должников) или (в отсутствие такого разрешения) в рублях на специальные банковские счета типа "С". Российскими властями также введен специальный временный порядок погашения задолженности перед иностранными резидентами,

позволяющий российским резидентам погашать задолженность перед иностранными кредиторами в рублях. Принятие Правительством РФ и ЦБ РФ дополнительных мер в ответ на ослабление рубля (включая меры контроля за движением капитала) может способствовать дальнейшему ухудшению макроэкономической ситуации и дестабилизации финансового и банковского секторов.

Мы осуществляем свою деятельность преимущественно на территории России, поэтому наш бизнес и результаты деятельности в значительной мере зависят от экономической ситуации в России. Любой из вышеперечисленных факторов может привести к дальнейшему ухудшению экономической ситуации в России и негативно сказаться на инвестициях в российские финансовые рынки и ценные бумаги российских эмитентов, включая наши АДА. Кроме того, непрерывное влияние указанных обстоятельств и любое продолжение или эскалация военных действий, публичные протесты, волнения, политическая нестабильность или расширение санкций может оказать дополнительное негативное влияние на российскую экономику и, соответственно, негативно сказаться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах.

Последствия для нашего бизнеса, финансового положения и операционных результатов

Мы активно отслеживаем развитие ситуации и оцениваем влияние различных экономических и регулятивных факторов на наш бизнес. До настоящего времени мы не испытывали никаких существенных перебоев в процессе оказания наших услуг и работе технологических систем или сетей, необходимых для обеспечения нашей операционной деятельности. Мы совершенно не в состоянии предвидеть ход или исход военного конфликта на Украине или его краткосрочные и долгосрочные последствия для России, поскольку конфликт и ответные меры властей различных стран носят стремительный характер и находятся вне нашего контроля. Так, 28 февраля 2022 г. биржа Nasdaq приостановила торги нашими АДА на фоне эскалации российско-украинского конфликта и стремительного развития событий в части, касающейся санкций. Нет никаких гарантий того, что торги нашими АДА на Nasdaq будут возобновлены и что АДА не подвергнутся делистингу с Nasdaq и не будут переведены на внебиржевой рынок. См. также раздел "*Исключение наших обыкновенных акций из котировального списка Nasdaq может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты*". Как отмечалось выше, стоимость акций российских эмитентов на международных фондовых рынках, где торги не были приостановлены, радикально снизилась. Поскольку торги нашими АДА на Nasdaq в настоящее время приостановлены, мы не можем с достаточной вероятностью предсказать, какими будут котировки наших АДА в момент возобновления торгов на любой из указанных площадок.

Российские контрмеры не оказали немедленного влияния на наш бизнес, однако нет никаких гарантий того, что действующие контрмеры не будут расширены и не будут распространяться на нашу деятельность или затрагивать ее. Так, введенные российскими властями контрмеры запрещают предоставление кредитов и займов недружественным иностранным лицам, к которым отнесены резиденты Кипра. Нет никаких гарантий того, что не появятся новые ограничения, способные затруднить денежные переводы внутри Группы, что крайне важно для обеспечения наличия у каждого участника Группы возможностей удовлетворять свои потребности в денежных средствах и ликвидности. Кроме того, российские контрмеры и валютные ограничения вводятся очень быстро (порой с минимальными официальными разъяснениями или без таковых), что может приводить к их ошибочной трактовке и затруднять их исполнение. Помимо этого, в ответ на недавние геополитические и экономические события российские власти в настоящее время разрабатывают ряд законодательных и регулятивных инициатив, некоторые из которых могут быть политически мотивированными или иметь популистский характер, включая дополнительные ограничения для иностранного бизнеса и национализацию активов иностранных компаний. В частности, сейчас законодателями рассматривается законопроект, предусматривающий принудительное изъятие объектов права собственности, принадлежащих резидентам недружественных стран, без выплаты компенсации стоимости таких объектов. На данном этапе сложно определить возможные последствия и границы действия таких законодательных инициатив.

Неблагоприятная экономическая обстановка на рынках нашего присутствия оказывает непосредственное негативное влияние на наше финансовое положение. В основном, мы продаем свои услуги организациям, которые ищут соискателей для закрытия своих внутренних вакансий. В периоды ухудшения экономической ситуации и замедления коммерческой активности представители как крупного, так и среднего и малого бизнеса тяготеют к применению меры по оптимизации своих затрат (включая приостановку найма персонала), что, в свою очередь, влияет на спрос на наши услуги и, соответственно, нашу выручку. У нас могут возникать сложности с расширением нашего бизнеса (за счет привлечения новых клиентов или увеличения объемов пользования нашими услугами среди действующих клиентов), а также с сохранением темпов роста ARPC на действующем уровне. Небольшую часть своей выручки мы также получаем от соискателей, рекрутинговых агентств и агентств интернет-рекламы, структура расходов которых также может испытывать влияние неблагоприятной экономической обстановки. Помимо потенциального влияния на выручку, ARPC и иные ключевые показатели деятельности, подобные экономические спады также могут влиять на нашу способность сокращать затраты,

реализовывать нашу стратегию, использовать будущие возможности, реагировать на конкурентное давление, выплачивать дивиденды, рефинансировать имеющуюся задолженность или удовлетворять непредвиденные финансовые потребности.

Мы живем в условиях высокой неопределенности, и нет никакой возможности точно предсказать, каким образом те или иные события или обстоятельства повлияют на наши результаты и деятельность. Любой из вышеперечисленных факторов способен повлиять на поток наших доходов, усилить влияние других рисков, обозначенных в настоящем Годовом Отчете, а также оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты. Мы не можем гарантировать, что риски, связанные с конфликтом, ограничены лишь теми, которые обозначены в настоящем Годовом Отчете по Форме 20-F.

На наш бизнес могут повлиять санкции, меры экспортного контроля и аналогичные меры, принятые в отношении России, а также иные ответные действия, связанные с военным конфликтом на Украине.

По итогам референдума, состоявшегося в марте 2014 г., руководство России объявило Крымский полуостров и г. Севастополь новыми субъектами Российской Федерации (Республика Крым и город федерального значения Севастополь). В ответ на это США, Европейский союз и ряд других стран ввели экономические санкции в отношении ряда российских чиновников, частных лиц и российских компаний, а также "секторальные" санкции, затрагивающие определенные виды сделок с поименованными лицами, представляющими определенные отрасли (включая поименованные российские государственные финансовые организации), а также санкции, запрещающие лицам, находящимся в юрисдикции США и ЕС, многие виды коммерческой деятельности на территории Крыма и Севастополя.

2 августа 2017 г. в США был принят закон "О противодействии противникам Америки посредством санкций" (далее – "**Закон СААТSA**"), который (в числе прочего) вводил санкции в отношении ряда российских организаций, а также предусматривал "вторичные санкции", направленные на неамериканских лиц, осуществляющих определенные "существенные операции" с объектами санкций США, в результате чего указанные лица могут столкнуться с негативными экономическими последствиями в виде лишения определенных американских льгот или внесения в Список граждан особых категорий и запрещенных лиц (далее – "**Список SDN**"), составленный Управлением по контролю за иностранными активами (далее – "**ОFAC**") Министерства финансов США. В январе 2018 г. в соответствии с Законом СААТSA Администрация Президента США представила в Конгресс США отчет о высокопоставленных российских политических фигурах, "олигархах" и "полугосударственных" организациях. На тот момент включение какого-либо лица в данный отчет не приводило автоматически к введению новых санкций. Наши директора и члены высшего руководства отсутствуют в указанном отчете и в настоящее время не являются объектами каких-либо иных санкций США, Европейского союза или Великобритании.

Относительно недавно, реагируя на развитие военного конфликта между Россией и Украиной, власти США, Европейского союза, Великобритания и других государств беспрецедентно расширили координированные санкции и меры экспортного контроля, включая:

- блокирующие санкции в отношении ряда крупнейших российских государственных и частных финансовых организаций (а также отключение ряда российских финансовых организаций от системы SWIFT);
- блокирующие санкции в отношении российских и белорусских граждан, включая Президента РФ, других политиков и лиц, связанных с правительственными кругами или участвующих в российской военной деятельности;
- блокирующие санкции в отношении российских предпринимателей и их бизнеса, некоторые из которых имеют существенные финансовые и торговые связи с Европейским союзом и Великобританией;
- блокировку российских валютных резервов, а также запрет на совершение операций с российским государственным долгом на вторичном рынке и определенных сделок с ЦБ РФ, ФНБ и Министерством финансов РФ;
- расширение секторальных санкций, затрагивающих различные сектора экономики России и Беларуси, включая их оборонно-промышленные комплексы;

- британские санкции, вводящие широкомасштабные ограничения на предоставление кредитов "связанным с Россией лицам" и совершение операций с ценными бумагами, выпущенными "связанными с Россией лицами";
- ограничение доступа к финансовым рынкам и рынкам капитала в ЕС и Великобритании, а также запрет на лизинговые операции с воздушными судами;
- санкции, запрещающие лицам, находящимся в юрисдикции США, Великобритании и ЕС, осуществлять многие виды коммерческой деятельности на территории т.н. Донецкой Народной Республики и т.н. Луганской Народной Республики (в основном, аналогично ранее введенным запретам на осуществление деятельности на территории Крыма и Севастополя);
- усиление мер экспортного контроля, а также торговые санкции, ориентированные на ввоз в Россию технологичных товаров, включая усиление мер контроля экспорта и реэкспорта товаров двойного назначения, ужесточение порядка выдачи лицензий на экспорт и(или) более широкое применение мер контроля с привязкой к "конечному пользователю" в целях блокировки или введение порядка лицензирования экспорта, а также повышение пошлин на импорт и запрет на экспорт в Россию и Беларусь предметов роскоши;
- закрытие воздушного пространства для российских воздушных судов;
- запрет на импорт в США российской нефти, сжиженного природного газа и угля, а также на "новые инвестиции" в российскую энергетику;
- ряд масштабных запретов со стороны ЕС и Великобритании на совершение операций и сделок с участием представителей российской энергетики;
- запрет на импорт российской рыбы, морепродуктов и продукции из них, алкогольных напитков и непромышленных алмазов, а также санкции и меры экспортного контроля, касающиеся "предметов роскоши"; и
- запрет на "новые инвестиции" в Российскую Федерацию для американских лиц.

Конфликт на Украине продолжается, и нет никакой определенности в вопросе о том, применят ли власти США, Европейского союза, Великобритании или других стран дополнительные санкции, механизмы экспортного контроля или иные меры, направленные против России, Беларуси или других территорий. Действующие и новые или расширенные в будущем санкции могут в определенной степени оказывать негативное влияние на размер нашей выручки и уровень нашей рентабельности, а также способны снизить наши возможности по эффективному управлению нашими юридическими лицами и операционной деятельностью или привлечению финансирования от международных финансовых организаций или на международных рынках капитала. См. раздел "*—Продолжающиеся военные действия между Россией и Украиной оказали и оказывают негативное влияние на российскую экономику и могут неблагоприятно сказаться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах*".

В настоящее время менее 1% соискателей и клиентов, использующих наши платные продукты и услуги, идентифицируют сами себя как представляющих Крым. Кроме того, с 2015 г. на соискателей и клиентов из Крыма приходится значительно меньше 1% нашей выручки. По нашему мнению, действующие санкции США, ЕС и Великобритании не препятствуют нашей текущей хозяйственной деятельности и не создают существенных рисков применения к нам каких-либо санкций, однако новые санкции, введенные США и некоторыми государствами-членами ЕС или другими странами, способны в будущем ограничивать наши некоторые операции.

Кроме того, в рамках своей обычной хозяйственной деятельности наши компании (в отличие от многих российских компаний) совершают повседневные коммерческие операции и продают свои услуги российским лицам и организациям, включая Правительство РФ и государственные предприятия и ведомства, которые в настоящее время являются объектами американских и других санкций, включая лиц, указанных в Списке SDN или Списке лиц-объектов секторальных санкций (далее – "Список SSI"), Консолидированном списке лиц-объектов финансовых санкций ЕС (далее – "Консолидированный Список ЕС") и составленном Министерством финансов Великобритании Консолидированном списке лиц, подпадающих под блокировку активов (далее – "Консолидированный Список Великобритании"). Ни одна из наших компаний не является

лицом США, и большинство наших работников, связанных и аффилированных лиц не являются лицами США, поэтому им в целом запрещено осуществлять операции с лицами-объектами санкций США только в той мере, насколько соответствующие операции имеют привязку к США. Любой доход, получаемый нами от таких операций, отделяется от прочего дохода. По нашему мнению, лица США не участвуют в деятельности с Лицами SDN, однако если мы ошибаемся или если компания, будучи неамериканским лицом, спровоцирует нарушение санкций США со стороны лица США, то у компании может возникнуть юридический риск в рамках первичных санкций США. В ряде случаев у неамериканских компаний возникает риск применения т.н. "вторичных санкций" за совершение операций с объектами санкций США (включая определенных новых Лиц SDN), и такой риск может реализоваться в виде попадания в Список SDN. Указы Президента США, допускающие введение санкций США, предусматривают, что риск применения санкций может возникать для неамериканских лиц в том случае, если (в числе прочего) они оказывают существенное содействие либо предоставляют финансовую, материальную или технологическую поддержку в связи с товарами или услугами, предназначенными для определенных заблокированных или поименованных лиц или направленными на поддержку определенных заблокированных или поименованных лиц.

ЕС и Великобританией установлены аналогичные режимы финансовых санкций, которые запрещают прямые или косвенные операции или предоставление денежных средств или экономических ресурсов в пользу или к выгоде объектов санкций (т.н. "лиц, попадающих под блокировку активов"), включая лиц, перечисленных в Консолидированном Списке ЕС и Консолидированном Списке Великобритании. Оба режима также предусматривают различные отраслевые ограничения по страновому признаку, в том числе ограничения на совершение ряда операций с поименованными лицами.

Применимые санкции юридически не запрещают наши сделки и коммерческие отношения с указанными организациями, и мы предпринимаем меры по соблюдению применимого законодательства, однако если санкционный режим, действующий в отношении таких организаций, будет расширен либо если мы не сможем соблюдать применимые санкции или в будущем сами станем объектом санкций, то мы можем столкнуться с негативными правовыми и коммерческими последствиями, включая гражданско-правовую или уголовную ответственность, расследования государственных органов и ущерб репутации.

Кроме того, от Банка ВТБ (ПАО) (далее – "ВТБ") нами получен синдицированный кредит на сумму Р4 615 млн, из которых на 31 декабря 2021 г. возвращено Р607 млн ссудной задолженности, а нашим брокером по выкупу облигаций выступает "ВТБ Капитал" (АО). Обширные санкции, которые были введены в отношении ВТБ и других финансовых организаций в связи с военными действиями, начатыми Россией на территории Украины, могут повлиять на нашу способность продолжать операции с соответствующими финансовыми организациями в части, касающейся действующих или новых кредитов или коммерческих соглашений, а также могут потребовать изменения условий погашения, осуществления прав на досрочное погашение или обязательного досрочного погашения. Совершение указанных операций также может потребовать получения от компетентных санкционных органов лицензий на совершение определенных действий (без таких лицензий совершение таких действий может оказаться невозможным). Такие операции также придется оценивать и совершать с учетом применимых ограничений, предусмотренных требованиями компетентных санкционных органов. Кроме того, продолжение операций с ВТБ (является Лицом SDN) или другими российскими финансовыми организациями, которые находятся под санкциями США, ЕС или Великобритании, может быть поряжено для Компании с риском применения первичных или вторичных санкций США. Аналогичные санкции введены в отношении ВТБ со стороны властей ЕС и Великобритании. ВТБ также был отключен от системы SWIFT. В этом отношении ВТБ находится в том же положении, что и растущее число значимых российских финансовых организаций, в отношении которых действуют жесткие ограничения со стороны США/ЕС/Великобритании.

Существует вероятность того, что действующие санкции будут расширены, или что в отношении наших контрагентов будут введены новые санкции, или что в будущем мы, наши работники, связанные или аффилированные лица станут объектами санкций США, ЕС, Великобритании или других юрисдикций (вследствие обозначенной выше деятельности или в результате охвата санкциями более широкого сегмента российской экономики). Это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес. Так, мы можем лишиться возможности вести дела с лицами или организациями, подчиняющимися соответствующим санкционным режимам (включая международные финансовые организации и рейтинговые агентства), совершать операции в долларах, привлекать средства на международных рынках капитала, приобретать оборудование у международных поставщиков или иметь доступ к зарубежным активам. Кроме того, если мы станем объектом санкций США, ЕС или Великобритании, возможности инвесторов, находящихся в юрисдикции соответствующего санкционного режима, по продаже, передаче или совершению иных операций с нашими АДА либо получению платежей в связи с нашими АДА могут оказаться ограничены, а это может привести к полной или частичной неликвидности АДА и оказать существенное негативное влияние на их рыночную стоимость. Нам также известно об инициативах властей США и американских институциональных инвесторов (напр., пенсионных фондов) принять или рассмотреть возможность принятия законов, нормативных актов или положений, запрещающих совершение сделок с

организациями, ведущими дела с определенными странами, или осуществление инвестиций в организации, ведущие дела с определенными странами, либо устанавливающих требования об изъятии инвестиций из организаций, ведущих дела с определенными странами, а это может ограничить ликвидность АДА и тем самым негативно сказаться на их стоимости. Нет никаких гарантий того, что вышеперечисленные обстоятельства не возникнут или их возникновение не окажет существенного негативного влияния на цену АДА. Любое из вышеперечисленных обстоятельств может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение, результаты деятельности или перспективы развития.

Риски, связанные с нашим бизнесом и отраслью

Мы сталкиваемся с высокой конкуренцией, в результате чего наша рыночная позиция может ослабнуть, а это может оказать существенное негативное влияние на наши операционные результаты.

Рынки наших продуктов и услуг является высококонкурентным и стремительно развивающимся. Успех реализации нашей стратегии зависит от непрерывного наличия у нас возможностей привлекать и удерживать соискателей и клиентов, расширять рынок наших продуктов и услуг, сохранять технологические преимущества и предлагать клиентам новые возможности. По различным направлениям услуг мы сталкиваемся с конкуренцией со стороны компаний, которые сосредоточились исключительно на онлайн-рекрутменте (напр., сервисы SuperJob и "Работа.ру" (приобретен "Сбербанком" в 2019 г. в рамках общей стратегии расширения собственной экосистемы)), а также тех, кто предлагает рекрутинговые услуги в рамках своего широкого портфеля услуг (напр., "Авито"). Прочие мощные интернет-компании со значительным локальным присутствием на наших рынках, имеющие обширные базы лояльных пользователей (напр., "Яндекс" (в настоящее время действует на рынке рекрутмента через платформу-агрегатор "Яндекс.Работа", а также в ноябре 2020 г. запустил свой горизонтальный сервис объявлений "Яндекс.Объявления"; чат-бот "Яндекс.Таланты", позволяющий автоматизировать процесс общения с кандидатами, был закрыт незадолго до запуска сервиса "Яндекс.Объявления") и VK (приобрела сервис Worki в 2019 г., а в 2021 г. перевела его под бренд "VK Работа")), могут начать ориентироваться непосредственно на наших клиентов, тем самым усиливая конкуренцию на рынке рекрутмента. 19 апреля 2022 г. VK объявила о скором закрытии своего сервиса поиска работы "VK Работа". Кроме того, наши действующие конкуренты или новые участники рынка могут ориентироваться на новых и начинающих соискателей (напр., молодежь), что в случае успеха может нанести ущерб нашему бизнесу и репутации. Профессиональные деловые социальные сети с функцией онлайн-рекрутмента исторически не занимали в России значимых рыночных позиций, однако такие компании могут выделять дополнительные ресурсы для расширения своих операций и, соответственно, стать в будущем существенной конкурентной угрозой. В частности, если действующая государственная блокировка деловой социальной сети LinkedIn будет снята, то она может стать нашим конкурентом на российском рынке. Также см. Пункт 4 "*Информация о Компании, В. Обзор деятельности – Конкуренция*".

Кроме того, в будущем мы можем испытывать конкуренцию со стороны новых игроков на рынке рекрутинговой рекламы и в других отраслях кадрового бизнеса, в которых мы осуществляем свою деятельность, включая специализированные агрегаторы объявлений о вакансиях (напр., Indeed), сайты социальных сетей (напр., Facebook), интернет-порталы, связанные с развитием карьеры, и действующих участников рынка традиционного (классического) рекрутмента, которые могут развивать продукты и услуги в сфере онлайн-рекрутмента, а также прочих поставщиков HR-услуг, которые могут выйти на рынок всех или каких-либо наших услуг. В частности, в сфере HR-технологий появился ряд специализированных компаний, обладающих современными технологическими возможностями, которые может оказаться сложно продублировать и(или) с которыми может оказаться сложно конкурировать. Кроме того, в 2019 г. Google расширил свои возможности в сфере поиска работы в России, а также в других странах мира, добавив пользовательскую функцию "Google for Jobs". Нет никаких гарантий того, что это не окажет негативного влияния на наш бизнес. Мы считаем, что для достижения поистине сильных позиций на указанных рынках требуются существенные капиталовложения, однако наши конкуренты могут тем не менее попытаться выйти на рынок рекрутинговой рекламы или расширить масштабы своей деятельности при сравнительно небольших инвестициях. Наши действующие конкуренты также могут поглотить или быть поглощенными действующим или потенциальным игроком, что может привести к возникновению другого сильного конкурента и, соответственно, потенциальной потере нами своей доли рынка. Нет никаких гарантий того, что нам удастся сохранить свои позиции в качестве ведущей платформы онлайн-рекрутмента, особенно в том случае, если наши ключевые конкуренты объединятся или если крупные поисковые системы, социальные сети или иные онлайн-платформы смогут эффективно использовать свою долю рынка, то наши услуги могут стать сравнительно менее привлекательными для наших клиентов, что может привести к снижению трафика на наших интернет-сайтах и спроса на наши продукты и услуги, а также рекламных площадей.

Мы также считаем, что в ряде регионов нашего присутствия, включая регионы, которые мы рассматриваем как основные растущие рынки, наш показатель освоения рынка услуг онлайн-рекрутмента находится на сравнительно низком уровне. Мы можем утратить наши конкретные преимущества над новыми участниками рынка или оказаться в менее выгодном положении, чем наши конкуренты, обладающие более высоким показателем освоения рынка, лучше понимающие региональный рынок и(или) имеющие более совершенную маркетинговую стратегию, особенно на рынках, где наш бренд и бизнес-модель являются сравнительно неапробированными. В случае успеха конкуренты могут за сравнительно короткий период времени захватить значительное число клиентов и занять существенную долю рынка, тем самым сдерживая потенциал нашего роста в соответствующих регионах.

Мы боремся с указанными действующими или будущими организациями и за соискателей, и за клиентов. Время от времени в силу различных причин наши клиенты могут отказываться от пролонгации истекших договоров с нами.

Наши клиенты также могут принимать решение о переходе к нашим конкурентам. По сравнению с нами у ряда наших действующих или потенциальных конкурентов больше ресурсов, возможностей и экспертных знаний в области менеджмента, технологий, финансов, развития продуктов, продаж, маркетинга и т.д. Опираясь на свой опыт и ресурсы, они могут конкурировать с нами различными способами, в том числе за счет более жесткой борьбы за клиентов, увеличения расходов на рекламу и продвижение бренда, наращивания капиталовложений в исследования и разработки, а также приобретения активов. Если мы не сможем эффективно, успешно и без неоправданных расходов соперничать с нашими действующими и будущими конкурентами, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Если нам не удастся сохранить и развить наш бренд, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, операционные результаты и перспективы развития.

Мы считаем, что сохранение и развитие нашего бренда имеют важнейшее значение для успеха нашего бизнеса. Хорошо узнаваемый бренд имеет решающее значение для роста числа соискателей и повышения уровня взаимодействия с ними, а соответственно, для повышения нашей привлекательности среди клиентов. Мы провели, проводим и, возможно, продолжим проводить различные маркетинговые мероприятия и мероприятия по продвижению бренда, включая рекламу в печатных СМИ и по телевидению. При этом мы не можем гарантировать, что указанные мероприятия будут иметь успех или что мы сможем достичь ожидаемых результатов по продвижению бренда. Кроме того, наши конкуренты могут повысить интенсивность своих маркетинговых кампаний, что может потребовать от нас увеличения расходов на рекламу по поддержанию узнаваемости нашего бренда.

Кроме того, любое негативное публичное освещение наших продуктов или услуг (независимо от его достоверности) может нанести ущерб нашему бренду и восприятию нашего бренда на рынке. Если нашему бренду будет нанесен ущерб, мы можем лишиться возможности продолжать расширение своей базы соискателей, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Если нам не удастся улучшить пользовательский опыт, предлагаемые нами продукты и технологическую платформу, то мы можем утратить способность привлекать и удерживать соискателей и работодателей, что может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты.

Наш успех зависит от нашей способности привлекать и удерживать как работодателей, так и соискателей.

Основной источник нашего дохода – клиенты. Ключевым фактором в вопросе привлечения и удержания работодателей является наша способность наращивать свою базу резюме, а также привлекать и удерживать качественных соискателей. В свою очередь, ключевым фактором в вопросе привлечения и удержания соискателей является сохранение и увеличение числа работодателей, пользующихся нашими услугами, а также качества и количества объявлений о работе, размещаемых в нашей системе.

Чтобы удовлетворять потребности как клиентов, так и соискателей, нам необходимо продолжать совершенствовать их пользовательский опыт, внедрять инновации и запускать новые продукты и услуги, которые работодатели и соискатели сочтут полезными, а также стимулировать их к возвращению на наш интернет-сайт и повышению частоты пользования нашими услугами. Все это включает в себя продолжение работы по совершенствованию нашей технологической платформы в целях оптимизации результатов поиска работы, доработке нашей базы данных с учетом дополнительных географических и рыночных сегментов, а также повышению удобства пользования нашим интернет-сайтом. Кроме того, нам необходимо дорабатывать, расширять и совершенствовать наши продукты, услуги и интерфейсы, чтобы не отставать от меняющихся

пользовательских предпочтений. Так, учитывая растущую склонность наших соискателей к использованию смартфонов в качестве основных устройств для поиска работы, для успешного управления процессом перехода на мобильные устройства лиц, использующих наши продукты и услуги, нам необходимо провести дополнительную оптимизацию наших мобильных приложений, а также продолжать их доработку и обновление. Трудно предсказать проблемы, с которыми мы можем столкнуться при внедрении инноваций и запуске новых продуктов и услуг, а создание, поддержка и обслуживание наших решений может потребовать от нас значительных ресурсов.

Мы не можем гарантировать, что наши инициативы по совершенствованию пользовательского опыта будут всегда иметь успех. Мы также не в состоянии предсказать, будут ли наши новые продукты или услуги и каналы предоставления услуг позитивно восприняты работодателями и соискателями, а также окажется ли совершенствование нашей технологической платформы или запуск новых каналов предоставления услуг успешным или достаточным для покрытия затрат, понесенных в процессе оказания таких услуг. Если нам не удастся удержать или нарастить число наших работодателей и соискателей либо сохранить и повысить качество или количество резюме и предложений о работе, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Если мы не сможем успешно реагировать на процессы развития технологий или отрасли, включая изменения бизнес-моделей, применяемых в нашей отрасли, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес.

Рынок электронных товаров и услуг характеризуется стремительным развитием технологий, частым запуском новых продуктов и услуг, изменением потребностей и поведения потребителей, а также развитием отраслевых стандартов. В результате этого в нашей отрасли происходит постоянное изменение предлагаемых продуктов и используемых бизнес-моделей в целях внедрения и оптимизации новых технологий, повышения экономической эффективности и приспособления к потребительским предпочтениям. Нет никаких гарантий того, что наши ключевые конкуренты не примут неожиданное решение об изменении своей бизнес-модели или маркетинговой стратегии, которая может оказаться успешнее нашей. Если другие участники нашего рынка резко поменяют свои бизнес-модели (напр., перейдут на модель "оплаты за действия" (англ. *cost-per-action*), в рамках которой оплачиваются только определенные действия пользователей), то мы можем оказаться не в состоянии перестроить свою бизнес-модель или маркетинговую стратегию с такой оперативностью и с такой эффективностью, чтобы иметь возможность конкурировать с указанными изменениями. Это может привести к потере клиентов, а также оказать существенное негативное влияние на наш бренд и репутацию, бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Кроме того, в настоящее время компании развивают продукты, которые составляют прямую конкуренцию продуктам из нашего портфеля дополнительных услуг (VAS), ориентированных на рекрутмент. Поскольку на данный момент наш портфель VAS занимает сравнительно малую часть нашего бизнеса, мы можем оказаться в менее выгодной ситуации по отношению к другим участникам этого рынка, которые могут задействовать больше ресурсов, рыночных знаний или технических "ноу-хау" для разработки более совершенных собственных технологий. Если такие усилия увенчаются успехом, то такие конкуренты смогут переманивать наших клиентов на свои интерфейсы и уводить их с нашей платформы, тем самым снижая наши возможности стать комплексной, интегрированной, полномасштабной HR-платформой. В результате такого развития событий предлагаемые нами в настоящее время услуги могут стать неактуальными или менее конкурентоспособными. Чтобы реагировать на все это, мы можем быть вынуждены предпринимать значительные усилия и понесем существенные затраты. Если мы не сможем реагировать на такое развитие событий успешно, своевременно и с наименьшими затратами, то это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Если по какой-либо причине трафик соискателей на нашем интернет-сайте снизится, то это может нанести ущерб нашему бизнесу и операционным результатам.

Наши возможности по привлечению и удержанию соискателей на нашем интернет-сайте имеют решающее значение для нашего дальнейшего роста. Если по какой-либо причине трафик соискателей на нашем интернет-сайте снизится, то это может нанести ущерб нашему бизнесу и операционным результатам. Усилия наших конкурентов по оптимизации своих интернет-сайтов в поисковых системах могут привести к тому, что их интернет-сайты будут иметь более высокий рейтинг в поисковых системах, чем наш интернет-сайт. Интернет-поисковики могут пересмотреть свои методологии, что может негативно отразиться на нашем рейтинге по результатам поиска. Любые подобные изменения могут сократить пользовательский трафик на нашем интернет-сайте и негативно сказаться на росте нашей базы пользователей, а это способно оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Любые сбои в доступе к сети Интернет, телекоммуникационным сетям или нашей технологической платформе могут привести к замедлению времени отклика или иным образом снизить степень удовлетворенности наших пользователей, что, в свою очередь, может сократить пользовательский трафик на нашем интернет-сайте, а также нанести значительный ущерб нашему бизнесу, финансовому положению и операционным результатам.

Наш бизнес онлайн-рекрутмента в высшей степени зависит от производительности и надежности российской интернет-инфраструктуры, доступности пропускной способности и серверов для сетей наших поставщиков услуг, а также от непрерывной производительности, надежности и доступности нашей технологической платформы. Ограничения телекоммуникационных мощностей в России могут препятствовать дальнейшему развитию нашего бизнеса и использованию сети Интернет в целом, если при этом пользователи испытывают задержки, ошибки передачи данных и прочие сложности.

Наш центр обработки данных и все наши резервные центры расположены в Москве, и, соответственно, в процессе ведения своего бизнеса мы в значительной степени зависим от российской интернет-инфраструктуры. Поскольку эти центры (равно как и наша штаб-квартира) расположены в Москве, на нашу операционную деятельность также могут негативно влиять перебои электроснабжения, стихийные бедствия или другие события, затрагивающие Москву. Кроме того, если происходят какие-либо системные сбои ввиду каких-либо задержек передачи по Интернету, операционных сбоев, стихийных бедствий или любых других проблем в России в целом, это оказывает существенное негативное влияние на наш бизнес и операционные результаты (в зависимости от продолжительности и серьезности возникшей проблемы).

Наша широкополосные подключения, хранение наших данных и другие наши услуги также зависят от крупных российских телекоммуникационных компаний, поставщиков услуг центров обработки данных и поставщиков иного рода инфраструктуры. В случае перебоев в работе, неработоспособности или возникновения других проблем мы не можем получить доступ к сопоставимым альтернативным сетям или услугам. Любые серьезные сбои доступа к Интернету или в работе Интернета в целом могут нанести значительный ущерб нашему бизнесу, финансовому положению и операционным результатам. В ноябре 2019 г. вступила в силу основная часть положений Федерального закона от 1 мая 2019 г. № 90-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О связи" и Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации"" (далее – "**Закон о Суверенном Интернете**"), который призван обеспечить безопасное и устойчивое функционирование информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" на территории Российской Федерации. Закон о Суверенном Интернете налагает на российских операторов связи обязательства по установке новых технических средств, предоставленных российскими властями и обеспечивающих автономное функционирование российского Интернета на случай отключения России от глобального Интернета или на случай возникновения определенных угроз (напр., киберугроз). Закон о Суверенном Интернете предусматривает определенные обязательства для ряда лиц, включая лиц, имеющих уникальный идентификатор совокупности средств связи и иных технических средств в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" ("номер автономной системы"), к которым относимся и мы. К таким обязательствам относится обязательство по предоставлению информации об инфраструктуре своей сети связи при определенных обстоятельствах (в том числе по требованию компетентного органа исполнительной власти, при возникновении сбоев и в ряде других случаев), а также участие в учениях, проводимых российскими властями в установленном законом порядке. Кроме того, Закон о Суверенном Интернете вводит понятие "российской национальной доменной зоны", охватывающей российские ресурсы, зарегистрированные на доменах "ru", "РФ", "su" и др. Российская национальная доменная зона будет иметь собственную инфраструктуру (сервера корневой зоны и собственные доменные имена). Положения, регулирующие российскую национальную доменную зону, вступили в силу 1 января 2021 г. Закон о Суверенном Интернете содержит широкие формулировки и наделяет органы исполнительной власти определенными дискреционными полномочиями, а для полноценной реализации мер, предусмотренных Законом о Суверенном Интернете, российским властям придется принять значительное число дополнительных актов и процедур, разъясняющих положения Закона о Суверенном Интернете. В России уже принят ряд существенных имплементирующих актов, включая правила маршрутизации трафика в случае возникновения "угроз", правила установки технических средств противодействия угрозам, определенные технические спецификации и правила привлечения к ответственности лиц, имеющих номер автономной системы, за несоблюдение требований Закона о Суверенном Интернете (включая наложение административного штрафа в размере до 6 млн рублей). В случае возникновения каких-либо практических проблем с реализацией соответствующего законодательства российским властям, возможно, придется принять дополнительные подзаконные акты.

Применение Закона о Суверенном Интернете способно (в числе прочего) оказать влияние на нашу инфраструктуру, значительно снизить нашу скорость передачи данных, заблокировать или ограничить использование определенных услуг (ввиду централизованного трафика данных), а также привести к перебоям и задержкам в предоставлении услуг российским пользователям. См. также раздел "*—Несоблюдение нами действующего законодательства, или неполучение нами всех необходимых одобрений, согласований и разрешений, или результаты проверок государственных органов, или усиление государственного регулирования нашей деятельности могут привести к дестабилизации нашего бизнеса и значительным*

дополнительным издержкам в сфере комплаенса, а также санкциям". Кроме того, мы можем не суметь своевременно и эффективно масштабировать и адаптировать наши имеющиеся технологии и сетевую инфраструктуру для обеспечения приемлемого времени загрузки нашего интернет-сайта, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Мы можем испытывать сбои в работе интернет-сайтов, перебои в работе и другие проблемы с производительностью интернет-сайтов в силу различных причин, включая инфраструктурные изменения, человеческие или программные ошибки, ограничения пропускной способности ввиду огромного количества пользователей, обращающихся одновременно к нашему интернет-сайту, а также блокировки интернет-сайтов по типу "отказ в обслуживании", мошеннических действий или кибератак. Кроме того, мы можем столкнуться с увеличенным временем отклика или системными сбоями ввиду отказов в работе наших мощностей по хранению, поиску, обработке и управлению информацией. Увеличенное время отклика или системные сбои могут приводить к уходу соискателей от нас, снижению привлекательности наших продуктов и услуг или отказу работодателей и специалистов по подбору кадров от размещения объявлений о вакансиях на нашем интернет-сайте. Если у нас возникнут технические проблемы с предоставлением наших услуг через Интернет, мы можем столкнуться со снижением спроса на наши услуги, снижением доходов и ростом издержек.

Компьютерные вирусы, необнаруженные ошибки в программном обеспечении и хакерская деятельность могут приводить к задержкам или сбоям в работе наших систем, а также способны ограничивать использование наших услуг и наносить ущерб нашей репутации и бренду.

Наши онлайн-системы (в том числе наш интернет-сайт, приложения и другие наши программные приложения, продукты и системы) могут содержать необнаруженные ошибки ("баги"), которые могут негативно влиять на их работу.

Кроме того, мы регулярно обновляем и совершенствуем наш интернет-сайт и наши другие онлайн-системы, а также выпускаем новые версии наших программных продуктов и приложений. Возникновение ошибок в любых таких обновлениях или исправлениях может приводить к сбоям в процессе предоставления наших услуг и, как следствие, к потере доли рынка, а также оказывать существенное негативное влияние на нашу репутацию и бренд, бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Кроме того, компьютерные вирусы и хакерские атаки могут вызвать задержки или другие перебои в обслуживании наших систем. "Хакерская атака" предусматривает попытки получить несанкционированный доступ к информации или системам, вызвать преднамеренные сбои, потерю или повреждение данных, программного обеспечения, аппаратных средств или другого компьютерного оборудования.

В настоящее время в своей деятельности мы используем различное антивирусное и защитное компьютерное программное обеспечение, однако мы не можем гарантировать, что такие средства защиты будут успешно предотвращать хакерские атаки или передачу компьютерных вирусов, которые способны нанести значительный ущерб нашим аппаратным средствам, программным системам и базам данных, а также сбоям в нашей деятельности (включая нашу электронную почту и другие коммуникационные системы), возникновению нарушений в системе безопасности и непреднамеренному разглашению конфиденциальной или закрытой информации, перебоям в доступе к нашему интернет-сайту (в виде блокировки типа "отказ в обслуживании" или в результате аналогичных атак), а также оказать иное существенное негативное влияние на нашу операционную деятельность.

У нас могут возникнуть значительные издержки, связанные с защитой наших систем и оборудования от угроз и устранением ущерба, вызванного компьютерными вирусами и хакерской деятельностью. Более того, если компьютерный вирус или хакерская атака, затронувшая наши системы, обретет широкую огласку, наша репутация и бренд могут быть существенно подорваны, а масштабы использования наших услуг могут сократиться. Кроме того, непреднамеренная передача компьютерных вирусов может быть сопряжена для нас с существенным риском возникновения убытков, участия в судебных разбирательствах и привлечения к ответственности.

Проблемные вопросы, касающиеся конфиденциальности персональных данных и их защиты (в том числе развитие системы государственного регулирования вопросов конфиденциальности или защиты данных потребителей), могут оказать негативное влияние на наш бизнес и операционные результаты.

Эффективность наших технологий, включая наши инструменты искусственного интеллекта (далее – "ИИ") и платформы, и наши возможности предлагать наши продукты и услуги соискателям и работодателям опираются на сбор, хранение и использование данных о соискателях и клиентах, включая идентифицирующие персональные и иные

конфиденциальные данные. Сбор и использование нами этих данных для поиска работы, подбора вакансий, анализа данных или информационно-просветительских коммуникаций может вызывать опасения с точки зрения конфиденциальности и защиты данных, что может негативно влиять на спрос на наши услуги. Например, наши инструменты ИИ опираются на сбор и использование данных, которые мы получаем от соискателей, работодателей и из различных иных источников (в том числе внешних). Законодательство о конфиденциальности и защите данных может ограничивать наши возможности по эффективному использованию наших услуг и извлечению прибыли из них либо устанавливать в связи с этим дополнительные процедуры регулирования и комплаенса, и любое нарушение конфиденциальности или любой возникший у нас инцидент может привести к несанкционированному доступу к нашим данным или данным наших пользователей, их неправомерному использованию или несанкционированному завладению ими. Любые подобные инциденты могут привести к предъявлению к нам исков, возбуждению в отношении нас судебных разбирательств, проведению в отношении нас расследований регулирующими или прочими государственными органами, наложению на нас административных штрафов и привлечению нас к ответственности.

Так, в России принято законодательство о конфиденциальности и защите данных потребителей, включая законы и нормативные акты, касающиеся запрашивания, сбора, передачи, обработки и использования персональных данных. Если мы не сможем разработать или усовершенствовать наши услуги таким образом, чтобы соответствовать требованиям, предъявляемым указанным законодательством к обеспечению конфиденциальности и защите данных, то действие такого законодательства может привести к снижению спроса на наши рекрутинговые услуги. Более того, мы можем быть привлечены к ответственности.

Если будет установлено, что в отношении нас действуют или нами нарушены какие-либо законы или нормативные акты в сфере конфиденциальности или защиты данных, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, а также, по всей видимости, заставить нас внести изменения в свои методы ведения бизнеса и, вероятно, наш продуктовый портфель. Кроме того, указанные законы и нормативные акты могут потребовать от нас значительных затрат и затруднить использование наших имеющихся технологий, позволяющих сводить соискателей с работодателями и наоборот. Помимо этого, если произойдет нарушение конфиденциальности данных или будет заявлено о другом нарушении законодательства о конфиденциальности или защите данных, наши решения могут начать пользоваться меньшим спросом, а наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты могут испытать существенное негативное влияние.

Мы можем использовать программное обеспечение с открытым исходным кодом в порядке, способном нанести ущерб нашему бизнесу.

Наши технологии и услуги связаны с использованием программного обеспечения с открытым исходным кодом. Первоначальные разработчики открытого исходного кода не предоставляют никаких гарантий на свои коды. Более того, в соответствии с условиями некоторых лицензий на использование программного обеспечения с открытым исходным кодом, пользователи, распространяющие программное обеспечение с открытым исходным кодом в рамках своего программного обеспечения, обязаны обнародовать весь или часть исходного кода к такому программному обеспечению и(или) предоставлять какие-либо производные открытого исходного кода на невыгодных для себя условиях или бесплатно. Использование такого открытого исходного кода способно в конечном итоге потребовать от нас замены отдельных кодов, используемых в наших продуктах, оплаты роялти за использование некоторых открытых исходных кодов или отказа от определенных продуктов. Любое из перечисленных требований может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Реальные или предполагаемые неточности наших внутренних операционных показателей или операционных показателей, полученных от третьих лиц, могут нанести ущерб нашей репутации и негативно сказаться на нашем бизнесе и операционных результатах.

Основную часть своих операционных показателей, которые приведены в настоящем Годовом Отчете и которые мы на регулярной основе сообщаем рынку, мы получаем от независимых сервисов веб-аналитики (напр., LiveInternet, comScore, SimilarWeb и т.д.). Некоторые наши поставщики данных рассчитывают среднее число уникальных посетителей в месяц (далее – "UMV") на основе различных файлов "куки" или идентификаторов устройств, используемых для доступа к нашему интернет-сайту или мобильному приложению в течение определенного дня, опираясь на наши внутренние данные, которые не прошли независимую проверку. Точность измерения UMV неизбежно сопряжена с рядом сложностей. Например, пользовательские устройства с низкой скоростью соединения с Интернетом могут не стать триггером для JavaScript-кода и не отражаться в статистике уникальных пользователей. С другой стороны, если в течение какого-либо конкретного дня пользователь заходил на наши интернет-сайты и использовал наши мобильные приложения, то это может быть учтено как

несколько UMV, поскольку на наших интернет-сайтах и в мобильных приложениях используются разные файлы "куки" и идентификаторы устройств.

Ввиду различий в методологиях наша количественная оценка операционных показателей может отличаться от оценок, публикуемых третьими сторонами, а также от аналогичным образом именуемых показателей, используемых нашими конкурентами или другими лицами. Кроме того, наши показатели могут со временем претерпевать несущественные изменения, когда, например, соискатель был заблокирован и его(её) резюме было удалено. Если клиенты, работодатели или инвесторы не сочтут наши операционные показатели точным отражением нашей базы пользователей или если мы обнаружим в своих операционных показателях какие-либо существенные неточности, то это способно нанести ущерб нашей репутации, а следовательно, оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

В связи с нашими предложениями по закрытию вакансий и прочими кадровыми услугами мы несем потенциальную юридическую ответственность и перед работодателями, и перед соискателями.

У нас есть риск предъявления к нам исков, связанных с процессом подбора кадров, включая иски клиентов, стремящихся привлечь нас к ответственности за рекомендацию кандидата, который впоследствии не подошел для закрытия соответствующей вакансии, иски текущих или прошлых работодателей наших кандидатов по фактам вмешательства в трудовые договоры, иски кандидатов по фактам нарушения конфиденциальности факта поиска ими работы, дискриминации или иных нарушений трудового или иного законодательства со стороны наших клиентов, а также иски работодателей или кандидатов по фактам несоответствия наших услуг аутсорсинга бизнес-процессов законодательству, регулирующему прием на работу, страхование или льготы работника, налог на доходы физических лиц и т.д.

К нам также могут быть предъявлены иски или применены санкции регулирующих органов за действия третьих лиц, находящиеся вне нашего контроля (напр., искажение информации, неправомерное использование персональных данных либо иные неподобающие или незаконные действия со стороны кандидатов или клиентов, использующих нашу платформу). В наших пользовательских соглашениях и клиентских договорах содержатся специальные оговорки, которые в прямой форме снимают с нас ответственность за действия третьих лиц или за неточность предоставляемой ими информации, а неправомерное использование наших услуг является нарушением наших условий оказания услуг. При этом нет никаких гарантий того, что указанные превентивные меры полностью защитят нас от таких исков, которые (вне зависимости от их обоснованности) способны вовлечь нас в продолжительные и затратные судебные разбирательства или расследования, отвлечь значительное внимание руководства и персонала, а также нанести ущерб нашей репутации и бренду. Нами не заключались договоры страхования ответственности по искам работодателей, кандидатов или третьих лиц.

Наш бизнес может пострадать, если мы не сможем успешно управлять нашим текущим и потенциальным будущим ростом.

За последние годы мы значительно выросли и намерены продолжить расширение спектра и географии наших услуг. Наша общая выручка возросла с 7 789 млн рублей за год, закончившийся 31 декабря 2019 г., до 15 968 млн рублей за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. По всей видимости, ожидаемый в будущем рост будет предъявлять значительные требования к нашей системе управления и операционной деятельности. Наш управленческий успех будет в значительной степени зависеть от способности наших исполнительных должностных лиц и других членов высшего руководства работать эффективно, а также от нашей способности улучшать и развивать наши финансовые и управленческие информационные системы, средства контроля и процедуры. Кроме того, нам, по всей видимости, придется доработать наши действующие и внедрить новые системы, обучать наших сотрудников и управлять ими, а также улучшать и расширять наши возможности в сфере продаж и маркетинга.

Наша выручка может замедлить свой рост или снизиться по ряду причин, включая утрату возможностей по привлечению и удержанию соискателей, снижение потребительских расходов, усиление конкуренции, замедление общего роста рынка поиска работы в Интернете, появление альтернативных бизнес-моделей, изменения в государственной политике и общеэкономической обстановке. Мы также можем терять пользователей и по другим причинам (напр., вследствие невозможности обеспечить приемлемые результаты поиска, условия совершения операций или высокое качество услуг).

Препятствовать росту или сдерживать рост нашей отрасли могут и другие факторы, что может негативно повлиять на наше развитие и планы роста. Несмотря на сравнительно высокий общий уровень проникновения Интернета в России, уровень проникновения услуг онлайн-рекрутмента исторически является низким и может демонстрировать не такие высокие темпы роста, как мы ожидаем. Россия исторически отличается неравномерным уровнем проникновения Интернета (более

высокий уровень наблюдается в городской местности), и такой дисбаланс может сохраниться. Объем использования онлайн-услуг может в целом снизиться, в том числе вследствие замедления экономического развития, сокращения численности населения или сокращения объема инвестиций в инфраструктуру. Кроме того, темпы перехода на услуги онлайн-рекрутмента со стороны соискателей-представителей физического труда (т.н. "синих воротничков") могут оказаться слабее ожидаемых ввиду сохранения популярности традиционных каналов поиска работы (напр., газеты, рекламные щиты и "сарафанное радио"). Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, которые, по нашему мнению, представляют собой недоосвоенный и растущий сегмент нашего рынка, может оставаться стабильным или начать снижаться, в том числе по причине неблагоприятной макроэкономической ситуации. Любой из вышеуказанных факторов может сорвать наши планы по реализации нашей стратегии роста, а также заставить нас пересмотреть свои стратегические цели и приоритеты развития.

Если мы не сможем должным образом и расчетливо управлять нашей операционной деятельностью по мере ее роста или если качество наших услуг ухудшится из-за неэффективного управления, это может нанести значительный ущерб нашему бренду и репутации, а также оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Если мы не сможем сохранить и расширить масштабы нашей операционной деятельности, а также обеспечить уровень выручки, достаточный для покрытия сопутствующих постоянных и переменных издержек, это может оказать существенное негативное влияние на наши операционные результаты.

Онлайн-бизнес (включая нас) обычно несет определенные постоянные издержки, и успех достижения желаемой операционной маржи в нашем бизнесе подбора персонала во многом зависит от сохранения масштабов нашей операционной деятельности и достижения показателей выручки, позволяющих покрыть сопутствующие постоянные и переменные издержки. В основном, к нашим постоянным издержкам относятся: вознаграждение сотрудников, расходы на хранение данных и обеспечение пропускной способности, а также расходы на аренду офисных помещений. А наши переменные издержки, как правило, включают в себя комиссионное вознаграждение сотрудников, осуществляющих продажи, и маркетинговые расходы. Поскольку нами создана технологическая и сетевая инфраструктура, обеспечивающая работу модели онлайн-бизнеса, прирост издержек при добавлении новых электронных объявлений о вакансиях и резюме является относительно несущественным. Мы можем обслуживать больше клиентов и пользователей, сокращая при этом средние издержки. Если нам не удастся сохранить эффект масштаба, наша операционная рентабельность может снизиться, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Мы можем оказаться не в состоянии успешно пресечь функционирование сайтов-клонов или незаконное завладение нашими данными.

Время от времени третьи лица незаконно завладевают нашими данными (включая данные из резюме) посредством вэб-скрейпинга, использования роботов, копирования резюме и других данных или применения других средств, а также объединяют такие данные на своих интернет-сайтах с данными других компаний. Кроме того, сайты-клоны могут пытаться имитировать функционал нашего интернет-сайта. В частности, в прошлом третьими лицами или компаниями, которые приобрели платную подписку и получили авторизованный доступ к нашему интернет-сайту, предпринимались попытки копирования резюме или иных данных с нашего интернет-сайта и использования такой информации в нарушение условий пользования, предусмотренных договором между нами и соответствующим лицом (напр., создание сайтов-клонов). Мы не можем гарантировать, что аналогичные обстоятельства не возникнут в будущем и не окажут существенное негативное влияние на наши операционные результаты.

Если нам станет известно о таких интернет-сайтах, компаниях или третьих лицах, мы задействуем меры технического или юридического характера (включая подачу судебных исков) и попытаемся пресечь указанные действия. При этом мы можем оказаться не в состоянии своевременно обнаружить все соответствующие действия, и даже если у нас это получится, соответствующих мер технического и юридического характера может оказаться недостаточно для пресечения таких действий. В ряде случаев доступных нам правовых средств может оказаться недостаточно для защиты от подобных действий. Вне зависимости от наличия у нас возможности успешно отстаивать свои права в отношении таких интернет-сайтов или третьих лиц, любые принимаемые нами меры могут потребовать от нас значительных финансовых или других ресурсов, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Кроме того, российское законодательство требует, чтобы операторы персональных данных (включая нас) принимали определенные организационные и технические меры по защите персональных данных, обработку которых они осуществляют, а также меры по предотвращению несанкционированных или незаконных действий с такими данными. Если компетентным органом власти будет установлено, что такое несанкционированное копирование и дальнейшее использование резюме соискателей и содержащихся в них персональных данных стали возможны вследствие непринятия нами соответствующих мер, на нас может быть наложен административный штраф или мы можем быть привлечены к гражданско-правовой ответственности. См. также раздел "*—Применимое законодательство предусматривает для нас ограничения и требования в части, касающейся обработки определенных видов персональных и иных данных, а также хранения данных, что может налагать на нас дополнительные обязательства, ограничивать нашу свободу действий или наносить ущерб нашей репутации среди пользователей*".

Если мы не сможем обеспечить защиту своих интеллектуальных прав, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Для защиты своих интеллектуальных прав мы используем зарегистрированные товарные знаки и соглашения о конфиденциальности. К настоящему времени нами получен лишь один патент, защищающий нашу систему рекомендаций с элементами машинного обучения, которая используется на нашей платформе, однако остальные компоненты нашей платформы по-прежнему не обеспечены защитой. Третьи лица могут получать, копировать, подвергать обратному инжинирингу или без нашего разрешения использовать наши объекты интеллектуальной собственности, включая товарные знаки, относящиеся к нашему бренду, продукты и услуги, зарегистрированные доменные имена, сведения, составляющие коммерческую тайну, а также прочие интеллектуальные права и лицензии.

Исторически российская правовая система и суды не защищают интеллектуальные права в том же объеме, как это делают правовая система и суды США. Компании, работающие в России, по-прежнему сталкиваются с повышенным риском нарушения интеллектуальных прав по сравнению с другими юрисдикциями (напр., США). Кроме того, действительность, применение, исполнение и объем защиты интеллектуальных прав для многих видов деятельности, связанных с Интернетом (напр., патенты на способы использования Интернета в коммерческих целях), являются неопределенными и только развиваются, и это может усложнять нам защиту наших интеллектуальных прав, а наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты могут подвергнуться существенному негативному влиянию.

К нам могут быть предъявлены иски о нарушении интеллектуальных прав.

Мы используем ряд объектов интеллектуальной собственности третьих лиц, включая лицензии на использование программного обеспечения, необходимого для ведения нашего бизнеса, и некоторые другие объекты, защищенные авторскими правами. В прошлом к нам никогда не предъявлялись существенные иски, касающиеся интеллектуальной собственности, однако, поскольку мы сталкиваемся с усилением конкуренции, а судебные разбирательства становятся в России все более привычным способом разрешения коммерческих споров, мы имеем повышенный риск предъявления исков о нарушении интеллектуальных прав. Удовлетворение предъявленного к нам иска о нарушении интеллектуальных прав может привести к финансовой ответственности или существенной дестабилизации нашего бизнеса. Мы требуем от своих сотрудников не нарушать интеллектуальные права других лиц, однако мы не можем быть уверены, что наши продукты, услуги, контент и идентификаторы бренда не нарушают или не будут нарушать действующие патенты, товарные знаки, авторские или иные интеллектуальные права третьих лиц. В рамках нашей обычной хозяйственной деятельности мы можем периодически участвовать в судебных разбирательствах и рассмотрении исков, касающихся интеллектуальных прав третьих лиц.

Мы можем понести значительные расходы, оспаривая иски о нарушении прав третьих лиц (вне зависимости от обоснованности таких исков). В результате, учитывая отвлечение управленческого времени и ресурсов, необходимых для оспаривания таких исков, а также потенциальную ответственность, связанную с судебными процессами, любое значимое судебное разбирательство может причинить значительный ущерб нашему бизнесу, финансовому положению и операционным результатам. Если будет установлено, что нами нарушены интеллектуальные права третьего лица, нас могут обязать выплатить такому лицу лицензионные сборы, роялти, возместить упущенную выгоду или другой ущерб, а владелец интеллектуальных прав может получить право на обеспечительную меру в виде запрета на использование нами в будущем технологий, программного обеспечения или идентификатора бренда. Если сумма таких платежей окажется значительной, если у нас возникнут препятствия при включении определенных технологий или программного обеспечения в состав наших продуктов или услуг или если у нас возникнут препятствия при использовании идентификатора нашего бренда, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Мы подвержены риску нарушения антикоррупционного законодательства, законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, а также иного аналогичного законодательства.

Мы ведем бизнес в России, Казахстане и Беларуси, а также осуществляем незначительную деятельность в Грузии, Кыргызстане, Азербайджане и Узбекистане. Это страны, где существует высокий риск мошенничества, легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, взяточничества и коррупции. У нас есть политики и процедуры, направленные на обеспечение соблюдения применимого законодательства, а также на нас распространяется действие Закона США от 1977 г. "О борьбе с коррупцией за рубежом" (далее – "Закон FCPA") и Закона Великобритании от 2010 г. "О борьбе со взяточничеством" (далее – "Закон о Борьбе со Взятничеством"). Закон FCPA запрещает предоставлять, предлагать, обещать или санкционировать предоставление (прямо или косвенно) государственным чиновникам, политическим партиям или политическим кандидатам каких-либо ценностно-значимых предметов с целью получения или сохранения коммерческих возможностей или обеспечения любого неправомерного коммерческого преимущества. Положения Закона о Борьбе со Взятничеством выходят за рамки подкупа государственных чиновников и предусматривают состав преступления в виде коммерческого подкупа.

Указанные положения жестче положений Закона FCPA и по ряду прочих аспектов, включая подсудность, отсутствие исключений для поощрительных платежей и штрафы. В частности, Закон о Борьбе со Взятничеством (в отличие от Закона FCPA) не требует установления факта коррупционного умысла при подкупе представителя государственной власти, а также предусматривает состав преступления в виде как получения, так и дачи взятки. Кроме того, в отличие от установленного Законом FCPA режима субсидиарной ответственности, в рамках которого корпоративные образования могут привлекаться к ответственности за действия своих работников, Закон о Борьбе со Взятничеством вводит новое правонарушение для корпоративных образований и партнерств, осуществляющих часть своей деятельности на территории Великобритании, в виде непредотвращения фактов взяточничества (в любой точке мира) со стороны лиц, которые оказывают услуги от их имени или по их поручению (оправданием может служить наличие достаточных процедур, направленных на предотвращение фактов взяточничества). Данное правонарушение может повлечь для лица уголовную ответственность за действия своих агентов или партнеров по совместному предприятию или хозяйственной деятельности, даже если соответствующие действия совершены без ведома такого лица.

У нас действуют внутренние политики и процедуры в сфере комплаенса, но мы не можем гарантировать, что эти политики и процедуры будут всегда соблюдаться или эффективно выявлять и предотвращать все нарушения применимого законодательства и все случаи мошенничества, легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, взяточничества и коррупции.

Мы не можем гарантировать, что в будущем не будут составляться внутренние отчеты о потенциальных нарушениях наших внутренних положений в сфере комплаенса или что нарушения применимого антикоррупционного законодательства или законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем (включая Закон FCPA), не будут допущены. Соответственно, если мы не сможем предотвратить любые подобные нарушения или в отношении нас будут проводиться расследования по фактам возможных нарушений, то мы можем быть привлечены к гражданско-правовой или уголовной ответственности, предусмотренной применимым законодательством, что может иметь негативные последствия для нашего бизнеса, перспектив развития, финансового положения или операционных результатов. Кроме того, такие нарушения также могут оказать негативное влияние на нашу репутацию и, соответственно, нашу способность добиваться больших успехов в будущем. Вышеперечисленное может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты или репутацию.

Рост, управление и улучшение нашего бизнеса зависит от квалифицированных кадров, включая наше высшее руководство, специалистов по продуктам и разработкам, и мы не сможем эффективно расти, если не сможем удерживать и мотивировать наш персонал и привлекать новых квалифицированных работников.

Наш успех зависит от непрерывного наличия у нас возможностей по выявлению, найму, развитию, мотивации и удержанию квалифицированных работников. Все наши работники вносят вклад в нашу способность эффективно осуществлять свои операции и управлять ими. Конкуренция за высшее руководство и ключевых специалистов по продуктам и разработкам высока, а выбор квалифицированных кандидатов в определенной степени ограничен. Время от времени некоторые из наших ключевых работников могут уходить из нашей компании по различным причинам, включая смену интересов или личных планов развития карьеры, вознаграждение или рабочие отношения с нашим советом директоров или другими участниками команды, что может приводить к текучести руководящих кадров. Если мы не сможем пользоваться услугами нашего ключевого персонала или должным образом управлять рабочими отношениями между нашим руководством и сотрудниками, это может привести к тому, что мы столкнемся с риском судебных или административных

разбирательств или неблагоприятной огласки, в результате чего может быть нанесен ущерб нашей репутации, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Обучение новых сотрудников, не имевших ранее соответствующего опыта, может занимать много времени и требовать значительных ресурсов. Кроме того, для удержания своих квалифицированных работников нам может потребоваться периодически повышать размер выплачиваемого им вознаграждения. Если конкуренция в нашей отрасли еще больше усилится, нам будет еще сложнее привлекать, мотивировать и удерживать высококвалифицированный персонал (особенно первоклассных разработчиков, спрос на которых в настоящее время очень высок). Если нам не удастся привлечь дополнительный высококвалифицированный персонал либо удержать или мотивировать наших действующих работников, мы, вероятно, не сможем расти эффективно или вообще расти, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Нарушения со стороны работников трудно определить и обнаружить, и они могут нанести ущерб нашей репутации и бизнесу.

Мы сталкиваемся с риском, который может возникнуть ввиду неосведомленности наших сотрудников либо умышленного, небрежного или непреднамеренного нарушения законов, правил и положений или других неправомерных действий. К нарушениям со стороны работников относятся (среди прочего) ненадлежащее использование или разглашение конфиденциальной информации (в том числе сведений, составляющих коммерческую тайну), растрата или мошенничество, любое из которых может повлечь для нас наказание или штрафы со стороны регулирующих органов, а также нанести нам серьезный репутационный или финансовый ущерб. Нарушения со стороны работников могут привести к неизвестным и неуправляемым рискам и потерям. Не всегда есть возможно защититься от нарушений со стороны работников и обеспечить полное соблюдение нашей политики в области управления рисками и информации, а принимаемые нами меры по выявлению соответствующих действий не всегда оказываются эффективными. Прямые и косвенные издержки, вытекающие из нарушений со стороны работников, могут быть значительными, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

На наш бизнес, операционные результаты и финансовое положение могут влиять региональные или глобальные пандемии (в том числе COVID 19), потенциальные действия, направленные на сдерживание заболеваний, а также скорость и степень выздоровления, поскольку все это затрагивает наших клиентов.

Существенное негативное влияние на наш бизнес могут оказывать региональные или глобальные пандемии (в зависимости от их продолжительности и серьезности). Так, в марте 2020 г. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила COVID-19 глобальной пандемией, и власти государств всего мира приняли ряд мер по недопущению распространения COVID-19, включая временное прекращение деятельности и режим "самоизоляции", предложенный или предписанный государственными властями или иным образом избранный компаниями в качестве превентивной меры. Весной 2020 г. Правительство РФ издало ряд рекомендаций и ввело ряд ограничений (включая объявление периода "нерабочих дней"), ограничивающих деловую активность, а также другие ограничения на передвижение граждан и ограничение большей части коммерческой деятельности. В различных регионах России указанные ограничения различались по объему и могли со временем меняться, в результате чего в разных регионах они часто то ужесточались, то ослаблялись. Указанные меры имели негативные последствия для работников, наших клиентов, экономики и финансовых рынков, а пандемия значительно повлияла на экономику всех стран.

В этой связи власти объявили о начале периода "нерабочих дней" и введении норм социальной дистанции по всей стране; некоторые компании продолжили свою деятельность, переведя своих работников на работу из дома, другие же приостановили свою деятельность или сократили ее до очень ограниченных масштабов. Соответственно, в этот период деловая активность существенно упала по всей России (включая процессы подбора и найма персонала), поскольку многие компании приостановили наем персонала или сократили количество новых работников по сравнению с изначальными планами. Ввиду указанного снижения активности, с середины марта стало снижаться количество объявлений о работе на нашей платформе, количество кандидатов, посматривающих объявлений о работе из нашей базы, и наша выручка. В конце 2020 г. активность на нашей платформе восстановилась, однако нет никаких гарантий того, что подобное снижение вновь не произойдет. Если уровень активности на нашей платформе снизится, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты.

С учетом пандемии COVID-19 и соответствующих рекомендаций российских властей, в марте 2020 г. мы перевели наших сотрудников на дистанционную работу и временно закрыли свои офисы. В настоящий момент большинство наших

сотрудников продолжают работать дистанционно. Мы выигрываем от своего статуса полноценного цифрового бизнеса и до настоящего момента не испытывали существенных перебоев в своей операционной деятельности, однако вполне возможно, что это может негативно сказаться на исполнении наших бизнес-планов и осуществлении наших операций. В случае возникновения стихийных бедствий, отключений электричества, проблем со связью или иных обстоятельств, влияющих на способность наших сотрудников работать дистанционно, в ряде случаев для нас может оказаться сложно (или даже невозможно) продолжать ведение нашего бизнеса в течение значительного времени. Широкое распространение режима дистанционной работы также может привести к возникновению предметов озабоченности, связанных с личной информацией клиентов, информационной безопасностью и мошенничеством, повышенному риску возникновения киберинцидентов, а также усилению риска возникновения проблем с оплатой труда и учетом рабочего времени. В последнее время организации по всему миру, включая правительства и коммерческие предприятия, столкнулись с ростом числа кибератак (напр., фишинговых атак и атак в целях вымогательства выкупа) со стороны злоумышленников, которые воспользовались пандемией и режимом дистанционной работы. Указанным возросшим угрозам подвержены и наши собственные системы, и системы третьих лиц, с которыми мы работаем. Кроме того, наше понимание применимого законодательства и требований регулирующих органов, а также последние разъяснения регулирующих органов в связи с пандемией COVID-19, могут стать предметом обжалования, особенно по мере того, как в ответ на будущие изменения в законодательстве будут появляться новые разъяснения регулирующих органов.

Учитывая неопределенности, связанные с продолжительностью пандемии COVID-19 и связанных с ней дестабилизирующих событий, влиянием мер государственного регулирования, принимаемых в ответ на пандемию, эффективностью и продуктивностью программ вакцинации и общими изменениями в поведении наших клиентов, мы не можем точно предсказать, как именно COVID-19 повлияет на нашу операционную деятельность в будущем.

В той мере, насколько пандемия COVID-19 оказывает негативное влияние на наш бизнес и финансовые результаты, она также способна усилить многие другие риски из числа обозначенных в настоящем разделе "Факторы риска".

Мы не имеем (и, возможно, не сможем иметь) страховку, обеспечивающую достаточную защиту от бизнес-рисков.

Страхование в России еще не в полной мере развито, а многие виды страхования, являющиеся привычными для более развитых стран, остаются не в полной мере доступными или не доступны на сопоставимых или приемлемых с коммерческой точки зрения условиях. В настоящее время у нас не застрахованы наши офисы и серверы, риски операционного простоя и ответственность перед третьими лицами за ущерб имуществу или окружающей среде, возникающий вследствие аварий на наших объектах или в связи с нашей деятельностью. До тех пор пока мы не сможем обеспечить достаточное страховое покрытие, существует риск утраты или повреждения определенных активов, что может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Значительный уровень нашей задолженности может негативно влиять на нашу финансовую стабильность.

В настоящее время размер нашей задолженности является значительным. По состоянию на 31 декабря 2021 г. общий размер нашей задолженности составлял 8 038 млн рублей, включая синдицированный кредит ВТБ на сумму 4 615 млн рублей, выданный 24 августа 2020 г. (далее с последующими изменениями условий – "**Кредит-2020**"), из которых по состоянию на 31 декабря 2021 г. выплачено 607 млн рублей ссудной задолженности, а также облигации на сумму 4 000 млн рублей, выпуск которых состоялся 14 декабря 2020 г. См. Пункт 5 "*Обзор и перспективы операционной и финансовой деятельности, В. Ликвидность и капитальные ресурсы – Задолженность*".

Наша значительная задолженность может иметь для нас важные последствия. Например, она способна:

- осложнять совершение платежей по нашей задолженности;
- увеличивать нашу уязвимость перед общеэкономической ситуацией и состоянием отрасли, включая рецессии и периоды высокой инфляции и волатильности финансовых рынков;
- заставлять нас направлять значительную часть денежного потока от операционной деятельности на обслуживание нашей задолженности, тем самым снижая наши возможности по финансированию капитальных затрат и прочих расходов;

- ограничивать нашу гибкость при планировании или реагировании на изменения в нашем бизнесе и отрасли, в которой мы осуществляем свою деятельность;
- ставить нас в невыгодное положение относительно конкурентов, имеющих меньшую задолженность;
- ограничивать наши возможности по заимствованию дополнительных средств, требуемых для ведения и расширения нашего бизнеса; и
- ограничивать наши возможности по выплате дивидендов.

Любое из вышеперечисленных обстоятельств способно оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

У нас на балансе присутствуют значительные нематериальные активы. Соответственно, потенциальное обесценение нематериальных активов может оказать существенное негативное влияние на нашу рентабельность.

С момента Приобретения нематериальные активы составляют значительную часть наших активов.

По состоянию на 31 декабря 2021 г. гудвилл и другие нематериальные активы (прежде всего, наш бренд, базы резюме соискателей и базы клиентов) составляли в совокупности 61,3% всех наших консолидированных активов. Мы оцениваем возможность обесценения нематериальных активов не реже раза в год, а также при возникновении обстоятельств или изменений, указывающих на невозможность взыскания их остаточной стоимости. В будущем мы можем быть вынуждены отражать значительное обесценение нематериальных активов. К обстоятельствам, при которых мы можем оказаться вынуждены отразить обесценение гудвилла или других нематериальных активов, относятся: значительное ухудшение результатов по сравнению с прошлыми или прогнозными операционными результатами, значимые негативные отраслевые или экономические тенденции, а также рост ставок дисконтирования на фоне повышения странового риска. Учет такого обесценения не несет немедленного денежного эффекта, однако способен оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты, а значительное обесценение наших нематериальных активов в будущем способно снизить нашу рентабельность до уровня, который кипрское законодательство считает недостаточным для объявления и выплаты дивидендов.

Для финансирования наших будущих потребностей в капитале нам может потребоваться привлечение дополнительных средств, что может привести к размытию стоимости наших находящихся в обращении АДА или помешать нам развивать наш бизнес.

Для финансирования наших текущих и будущих потребностей в капитале (включая разработку новых услуг и технологий и финансирование текущих операционных расходов) нам может потребоваться привлечение дополнительных средств. Если мы привлечем дополнительные средства за счет продажи долевых ценных бумаг, эти сделки могут привести к размытию стоимости наших находящихся в обращении АДА. Мы также можем принять решение о выпуске ценных бумаг (в том числе долговых), которые предоставляют своим владельцам права, преференции и привилегии, имеющие более высокий приоритет над нашими АДА. Любое долговое финансирование может повысить уровень нашей задолженности и способно негативно повлиять на нашу ликвидность и ограничить нашу операционную деятельность. Мы также не можем гарантировать, что привлекаемых нами средств будет достаточно для финансирования нашей текущей задолженности. Кроме того, общее ухудшение макроэкономической ситуации в России может вызвать дефицит ликвидности в российских банках, что, в свою очередь, может привести к сворачиванию такими банками своих программ кредитования. Мы можем лишиться возможности привлекать дополнительные средства на выгодных для нас условиях или совсем. Если финансирование перестанет быть доступным или останется доступным, но не на приемлемых для нас условиях, то мы можем оказаться не в состоянии финансировать свои будущие потребности. Это может помешать нам наращивать нашу долю рынка, пользоваться новыми коммерческими возможностями или сохранять конкурентоспособность в своей отрасли.

Изменения в стандартах бухгалтерского учета либо неточные оценки или предположения в рамках применения учетной политики могут оказать негативное влияние на наше финансовое положение и операционные результаты.

Наша учетная политика и методы учета имеют решающее значение для учета и отражения нашего финансового положения и операционных результатов. Будущие изменения в стандартах бухгалтерского учета, официальные заявления или принципы толкования могут заставить нас изменить свою политику и процедуры. Степень существенности таких

изменений сложно предсказать, и такие изменения могут существенно повлиять на порядок учета и отражения нашего финансового положения и операционных результатов. Так, с 1 января 2019 г. мы применяем международный стандарт МСФО (IFRS) 16, предусматривающий единую модель балансового учета обязательств по аренде, с использованием модифицированного ретроспективного подхода. При переходе на МСФО (IFRS) 16 наши сопоставимые финансовые данные за год, закончившийся 31 декабря 2018 г., не пересчитывались. Кроме того, некоторые учетные политики требуют применения оценок и предположений, которые могут затрагивать учетную стоимость наших активов или пассивов и операционные результаты, а также имеют решающее значение, поскольку они требуют от менеджмента непростых, субъективных и сложных суждений по вопросам, которые являются заведомо неясными. Если такие предположения, оценки или суждения окажутся неверными, мы можем быть вынуждены вносить исправления в финансовую отчетность за прошлые периоды, и нет никаких гарантий того, что по мере выхода новых стандартов наши суждения окажутся в будущем верными. Лица, разрабатывающие и трактующие стандарты бухгалтерского учета также могут вносить изменения или даже отменять ранее опубликованные принципы толкования или позиции, касающиеся порядка применения различных стандартов. Любые подобные изменения сложно предвидеть, но они способны оказывать существенное влияние на порядок учета и отражения нашего финансового положения и операционных результатов, а соответственно, и на нашу будущую финансовую отчетность.

Мы можем допустить нарушение своих обязательств по нашим биржевым облигациям.

14 декабря 2020 г. ООО "Хэдхантер" завершило размещение биржевых неконвертируемых бездокументарных облигаций серии 001P-01R на сумму 4 млрд рублей с купоном 6,45% годовых с возможностью досрочного погашения и сроком обращения 1 092 дня (далее – "**Облигации**"). По Облигациям предусмотрен ежеквартальный купон, и они подлежат погашению в декабре 2023 г. Это был первый выпуск рублевых облигаций ООО "Хэдхантер" в рамках бессрочной программы необеспеченных облигаций объемом до 20 млрд рублей, которая была зарегистрирована на Московской бирже 14 октября 2020 г. По состоянию на дату настоящего Годового Отчета, российское рейтинговое агентство "Эксперт РА" присвоило HeadHunter Group PLC и Облигациям кредитный рейтинг на уровне "ruAA" с прогнозом "стабильный". Облигации обеспечены безотзывной офертой HeadHunter Group PLC, и в случае нарушения определенных ковенантов эмитента или оферента мы будем обязаны выкупить Облигации по требованию держателей, что может негативно отразиться на нашей ликвидности и(или) денежном потоке.

Мы можем не суметь успешно провести интеграцию "Зарплата.ру".

25 декабря 2020 г. мы закрыли сделку по приобретению у Hearst Shkulev Digital Regional Network B.V. доли в размере 100% в уставном капитале ООО "Зарплата.ру" (далее – "**Приобретение "Зарплата.ру"**") по договору купли-продажи от 24 ноября 2020 г. ("**ДКП "Зарплата.ру"**"). Приобретение осуществлялось по итогам масштабной комплексной экспертизы (*due diligence*) и на основе детального плана интеграции, однако нет никаких гарантий того, что проведенной экспертизы было достаточно для выявления всех существенных проблемных вопросов, а план интеграции содержит все необходимые шаги, направленные на обеспечение синергетического эффекта и экономической выгоды. Ожидаемая синергия выручки и затрат, операционная эффективность, рост бизнеса и прочие выгоды могут не реализоваться, поскольку предположения, на основании которых мы определяли порядок осуществления Приобретения "Зарплата.ру", могут оказаться неверными, а экономическая ситуация или конкурентная среда могут измениться с момента принятия решения о приобретении.

Риски, связанные с Российской Федерацией и другими рынками, на которых мы осуществляем свою деятельность

Инвестиции в ценные бумаги эмитентов на развивающихся рынках (включая Россию, Казахстан и другие страны СНГ), как правило, связаны с более высокой степенью риска, чем инвестиции в ценные бумаги эмитентов из более развитых стран, а также сопряжены с рисками, которые обычно не возникают при инвестировании средств на более зрелых рынках.

Развивающиеся рынки (включая Россию, Казахстан, Беларусь и другие страны СНГ) подвержены большему риску, чем более развитые рынки, включая значительные юридические, экономические, налоговые и политические риски. Лица, осуществляющие инвестиции в развивающиеся рынки, должны знать, что такие рынки подвержены большему риску, и должны учитывать, что развивающиеся экономики (включая экономики России, Казахстана, Беларуси и других стран СНГ) подвержены резким изменениям и что информация, изложенная в настоящем Годовом Отчете, может стать устаревшей относительно быстро.

Как правило, финансовые или экономические кризисы (будь то глобальные или ограниченные одной крупной развивающейся страной) негативно сказываются на ценах на фондовых рынках большинства или всех стран с переходной экономикой, поскольку инвесторы переводят свои деньги в более стабильные, развитые рынки. В последние несколько лет российский фондовый рынок отличался высокой волатильностью, преимущественно ввиду влияния глобального экономического спада, ставшего результатом различных факторов, включая европейский кризис суверенного долга, замедление темпов роста экономики КНР и резкое падение цен на нефть, а также ухудшение состояния российской экономики и пандемию COVID-19. Относительно недавно ситуация значительно ухудшилась в связи с украинским кризисом. См. раздел "*—Продолжающиеся военные действия между Россией и Украиной оказали и оказывают негативное влияние на российскую экономику и могут неблагоприятно сказаться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах*". Как это уже случалось в прошлом, финансовые проблемы (включая значительное обесценивание рубля, отток капитала и ухудшение различных важных экономических показателей или повышение общих предполагаемых рисков, связанных с инвестированием в страны с переходной экономикой), возникшие ввиду (в числе прочего) имеющихся геологических споров (включая военный конфликт на Украине и введение в связи с ним беспрецедентных торгово-экономических санкций), могут сдерживать иностранные инвестиции в Россию и негативно влиять на российскую экономику. Кроме того, в такие периоды компании, работающие на развивающихся рынках, могут столкнуться с серьезными ограничениями ликвидности, поскольку источники финансирования исчезли. Помимо этого, осуществляя свою деятельность в различных странах СНГ, мы сталкиваемся с рисками, которые аналогичны рискам (а порой и превосходят риски), с которыми мы имеем дело в России. Поскольку мы ведем бизнес в странах с переходной экономикой по всему миру, мы можем сталкиваться с любыми из вышеперечисленных рисков в любом сочетании, а это может оказывать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Политические риски могут негативно сказаться на стоимости инвестиций в Российской Федерации.

Политическая ситуация в Российской Федерации остается сравнительно стабильной с 2000 г., однако будущий политический курс и нормативно-правовой климат могут оказаться менее предсказуемыми, чем на менее волатильных рынках. Любая будущая политическая нестабильность может привести к ухудшению общеэкономической обстановки, включая отток капитала, а также снижение объемов инвестиций и деловой активности. Кроме того, любые изменения в Правительстве РФ или его программах либо отсутствие консенсуса между Президентом РФ, Председателем Правительства РФ, Правительством РФ, Парламентом РФ и мощными политическими, социальными, религиозными, региональными, экономическими или этническими группами способны повлечь неустойчивость политического положения и ухудшение инвестиционного климата в России, что может ограничить наши возможности по привлечению финансирования на международных рынках капитала, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты. 4 июля 2020 г. вступил в силу закон о поправках к Конституции Российской Федерации, в котором реализован ряд конституционных реформ, направленных на изменение баланса сил между законодательной, исполнительной и судебной ветвями государственной власти, и который вносит ряд иных изменений в Конституцию РФ. В числе прочего, эти изменения устанавливают приоритет Конституции РФ над требованиями международных договоров и решений международных органов, усиливают полномочия Государственного совета как совещательного органа при Президенте РФ и наделяют Совет Федерации правом прекращения полномочий судей Конституционного Суда РФ по представлению Президента РФ. Указанные изменения могут оказать значительное влияние на политическую ситуацию в России и российскую нормативно-правовую базу, а также повлечь за собой другие изменения, которые в настоящий момент сложно предсказать.

По мнению ряда обозревателей, политически ангажированные действия, включая иски, предъявленные российскими властями и государственными компаниями к ряду крупных российских компаний, а также случаи конфискации или реквизиции активов, поставили под вопрос сохранность и правовую обеспеченность имущества и договорных прав, ход развития свободного рынка и политических реформ, независимость судебной власти и определенность закона. Это, в свою очередь, привело к значительным колебаниям рыночной цены российских ценных бумаг и оказало негативное влияние на иностранные инвестиции в российскую экономику (и все это в дополнение к недавнему всеобщему хаосу на рынках). Любые аналогичные действия со стороны российских властей, оказывающие дополнительное негативное влияние на уверенность инвесторов в российской деловой и правовой среде, способны дополнительно оказать существенное негативное влияние на российский рынок ценных бумаг и стоимость российских ценных бумаг или ценных бумаг, выпущенных российскими организациями или под гарантии российских организаций, включая акции.

Россия является федеративным государством, в состав которого входят 85 субъектов. Конституция РФ разделяет государственные полномочия на вопросы компетенции Правительства РФ, вопросы компетенции субъектов РФ и вопросы совместной компетенции. Кроме того, федеративное устройство страны предусматривает 8 (Восемь) "федеральных округов", в каждом из которых назначается полномочный представитель Президента РФ. Распределение полномочий между

субъектами РФ и внутри субъектов РФ является во многих случаях непонятным и оспоримым, особенно в части, касающейся распределения налоговых доходов и полномочий в сфере нормативного регулирования. Субъектами РФ приняты противоречащие друг другу законы в таких сферах, как приватизация, землевладение и лицензирование. В силу указанных причин российская политическая система подвержена напряженности и конфликтам между федеральными властями, властями субъектов РФ и органами местного самоуправления. Такая напряженность создает неопределенности в российской экономической среде, что может препятствовать эффективной реализации компаниями своей стратегии.

Помимо этого, причиной возникновения напряженности и (в ряде случаев) военных конфликтов время от времени становятся этнические, религиозные, исторические и прочие разногласия. Кроме того, на территории Российской Федерации совершаются различные террористические акты. Риски, связанные с обозначенными обстоятельствами или потенциальными обстоятельствами, могут оказать существенное негативное влияние на инвестиционный климат и общий уровень уверенности потребителей и предпринимателей в Российской Федерации, а это способно оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Ухудшение отношений России с другими странами может негативно сказаться на российской экономике и экономике близлежащих регионов.

Последние несколько лет Россия участвует в конфликтах (как экономических, так и военных) с участием других стран. По итогам референдума, состоявшегося в марте 2014 г., руководство России объявило Крымский полуостров и г. Севастополь новыми субъектами Российской Федерации (Республика Крым и город федерального значения Севастополь). События вокруг Украины и Крыма вызвали осуждение со стороны членов международного сообщества и подверглись резкой критике со стороны США и Европейского союза, что имело существенные негативные последствия для их отношений с Россией. Напряженность между Россией и США, а также между Россией и Европейским союзом усилилась в последующие годы по причине конфликта в Сирии и массы других проблемных вопросов. После начала Россией специальной военной операции на территории Украины в феврале 2022 г. напряженность между Россией и США, Европейским союзом, Великобританией и другими странами резко усилилась. См. раздел "*Продолжающиеся военные действия между Россией и Украиной оказали и оказывают негативное влияние на российскую экономику и могут неблагоприятно сказаться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах*". Возникновение новой или эскалация имеющейся напряженности между Россией и другими странами (включая любую эскалацию конфликта или возобновление боевых действий) или введение более жестких международных торгово-экономических санкций в ответ на указанную напряженность может оказать негативное влияние на экономику регионов нашего присутствия, включая российскую экономику. Это, в свою очередь, может еще больше подорвать уверенность международных инвесторов в экономике региона, политической стабильности и инвестициях в Россию в целом. Такое отсутствие уверенности может привести к снижению ликвидности, волатильности торгов и существенному снижению цен на биржевые ценные бумаги компаний со значительным присутствием в России (включая наши акции), а также к сокращению наших возможностей по привлечению заемного или акционерного капитала на международных рынках капитала, что может повлиять на нашу способность достичь намеченных показателей роста. Политическая и государственная нестабильность в России и других странах нашего присутствия может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение, операционные результаты и стоимость наших АДА.

Социальная нестабильность может способствовать усилению поддержки идеи восстановления централизованной власти, укреплению национализма и росту насилия, а также способна оказать существенное негативное влияние на нашу операционную деятельность.

Девальвация российского рубля, высокий темп инфляции, падение цен на нефть, а также рост безработицы, невозможность государственных и многих частных предприятий регулярно выплачивать заработную плату, а также отставание уровня заработной платы и льгот от резко растущей стоимости жизни приводили в прошлом (и могут привести в будущем) к трудовым конфликтам и социальной напряженности на рынках нашего присутствия. Трудовые и социальные конфликты могут иметь политические, социальные и экономические последствия, включая рост поддержки идеи восстановления централизованной власти, укрепление национализма (включая ограничения иностранного участия в экономике стран, где мы осуществляем свою деятельность) и рост насилия. Любое из вышеперечисленных обстоятельств может ограничивать наши операции и приводить к потере выручки, а это способно оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Преступность и коррупция могут подорвать нашу способность вести бизнес и, соответственно, оказать существенное негативное влияние на нашу деятельность.

Политические и экономические изменения, произошедшие за последние несколько лет в странах нашего присутствия, привели к значительным изменениям во власти. Кроме того, в российской и международной прессе сообщается о высоком уровне коррупции, включая подкуп чиновников с целью возбуждения расследований со стороны государственных органов. В сообщениях прессы также описываются случаи, когда государственные чиновники проводили выборочные расследования и инициировали судебное преследование для защиты коммерческих интересов определенных представителей государственной власти, компаний или отдельных частных лиц. Кроме того, некоторые СМИ в странах, где мы осуществляем свою деятельность, на регулярной основе за вознаграждение публикуют дискредитирующие статьи. Бесчинства со стороны организованной или иной преступности, требования коррумпированных чиновников или заявления о нашем участии в должностной коррупции могут привести к негативному освещению в СМИ и подорвать нашу способность вести бизнес, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Применимое законодательство предусматривает для нас ограничения и требования в части, касающейся обработки определенных видов персональных и иных данных, а также хранения данных, что может налагать на нас дополнительные обязательства, ограничивать нашу свободу действий или наносить ущерб нашей репутации среди пользователей.

Обработка пользовательских данных в России и других странах осуществляется с учетом определенных требований и ограничений. Если такие требования и ограничения подвергнутся изменениям либо будут трактоваться или применяться в порядке, не соответствующем текущей практике, то мы можем столкнуться со штрафами или официальными требованиями изменить свой порядок осуществления операционной деятельности, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты. При наихудшем стечении обстоятельств соответствующие органы по защите персональных данных могут заблокировать доступ к нашим интернет-сайтам, запретить обработку данных, осуществление платежей или рекламную деятельность.

В России для получения возможности обработки персональных данных гражданина мы обязаны (в большинстве случаев) получить его или ее письменное или электронное согласие и использовать криптографические и иные технические средства для защиты его или ее персональных данных. Мы не осуществляем сбор и не совершаем никаких операций с персональными данными наших пользователей, за исключением сбора или обработки в соответствии с нашими условиями оказания услуг и политикой конфиденциальности, которые размещены на наших интернет-сайтах. За некоторыми исключениями, лица, осуществляющие обработку персональных данных, обязаны извещать об этом компетентные российские органы, и мы включены в реестр таких лиц, осуществляющих обработку персональных данных.

В соответствии с Федеральным законом от 29 июля 2017 г. № 242-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья" (далее – "**ФЗ-242**"), операторы персональных данных обязаны осуществлять запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение, изменение и извлечение персональных данных граждан Российской Федерации только с использованием баз данных, расположенных на территории России (за некоторыми исключениями), а также направлять в Федеральную службу по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) сведения о месте нахождения баз данных, содержащих персональные данные всех граждан Российской Федерации.

ФЗ-242 может вызывать ограничения в предоставлении информационных услуг и штрафы для операторов персональных данных за несоблюдение требований ФЗ-242 (некоторые из которых предусматривают расширенное толкование).

Несоблюдение требований, предъявляемых к обработке персональных данных, в том числе требований о локализации обработки персональных данных, может иметь различные негативные последствия и повлечь наложение штрафа в размере до 18 млн рублей, а также блокировку нашего вебсайта и включения нас в специальный Реестр нарушителей прав субъектов персональных данных. Кроме того, в соответствии с Федеральным законом от 1 июля 2021 г. № 236-ФЗ "О деятельности иностранных лиц в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" на территории Российской Федерации", в случае несоблюдения российских правил локализации обработки персональных данных в отношении соответствующего лица могут применяться определенные меры понуждения, включая запрет на обработку или трансграничную передачу персональных данных, ограничение осуществления переводов денежных средств и приема платежей из России в пользу соответствующего лица, а также запрет на распространение рекламы соответствующего лица

или на информационном ресурсе соответствующего лица и(или) информирование пользователей информационного ресурса соответствующего лица о нарушении таким лицом законодательства Российской Федерации.

Мы считаем, что соблюдаем указанное законодательство, однако соблюдение требований может быть сопряжено с практическими трудностями, требовать значительных усилий и ресурсов, влечь юридическую ответственность в других юрисдикциях и ограничивать функционал наших сервисов. Соблюдение указанных требований также может ограничивать наши возможности конкурировать с другими компаниями из других юрисдикций, в которых отсутствуют требования об обязательной локализации хранения персональных данных, касающихся наших пользователей. При этом любое несоблюдение данного требования может повлечь юридическую ответственность и возможное ограничение доступности сервиса на территории России. Так, в 2016 г. российский суд вынес решение о блокировке доступа к интернет-сайту популярной профессиональной социальной сети за нарушение требований законодательства о защите данных.

В прошлом российские законодатели выдвигали инициативы, направленные на регулирование владения и использования информационных ресурсов, имеющих важное значение для развития российской информационно-коммуникационной инфраструктуры и технологий обработки персональных данных, включая ограничения на иностранное владение российскими компаниями-владельцами интернет-ресурсов (напр., веб-страниц, веб-сайтов, информационных систем или программного обеспечения), позволяющих осуществлять сбор персональных данных пользователей на территории Российской Федерации. Указанные инициативы пока не были приняты, однако мы не можем гарантировать, что они не будут приняты в конечном итоге или не будут предложены другие ограничения на иностранное владение российскими информационными ресурсами, в том числе для иностранных инвесторов всех типов, включая пассивных инвесторов. Если такие законодательные инициативы или иные ограничения на иностранное владение будут приняты и их действие будет распространяться на нас, то в целях соблюдения таких ограничений мы можем быть вынуждены дополнительно реструктурировать наш бизнес или иным образом адаптировать нашу операционную деятельность или корпоративную структуру, что способно оказать существенное негативное влияние на котировки наших акций.

Кроме того, в ответ на недавние геополитические и экономические события российские власти в настоящее время разрабатывают ряд законодательных и регулятивных инициатив, некоторые из которых могут быть политически мотивированными или иметь популистский характер, включая дополнительные ограничения для иностранного бизнеса и национализацию активов иностранных компаний. На данном этапе сложно определить возможное влияние и масштаб применения таких инициатив. См. раздел "*—Продолжающиеся военные действия между Россией и Украиной оказали и оказывают негативное влияние на российскую экономику и могут неблагоприятно сказаться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах*".

13 февраля 2020 г. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации объявило о начале работы по подготовке поправок к Федеральному закону от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" (далее – "**Закон об Информации**"), направленных на унификацию подхода к обработке данных большого объема. По состоянию на дату настоящего Годового Отчета, российскими властями обсуждается и ряд иных инициатив, касающихся обработки данных большого объема. В настоящее время неясными остаются последствия предлагаемых инициатив для процесса обработки данных большого объема и сроки принятия заявленного законопроекта или иных нормативных актов, в связи с чем нам сложно оценить возможное влияние такого законодательства на наш бизнес.

Учитывая характер предлагаемых нами услуг и факт нашего присутствия в ряде стран, мы можем подпадать под действие законодательства о защите персональных данных в других юрисдикциях, в том числе законодательства, регулирующего трансграничную передачу персональных данных (включая Общий Регламент ЕС по защите персональных данных (далее – "**Регламент GDPR**")), соблюдение которого может потребовать значительных усилий и привести к возникновению в других юрисдикциях ответственности за нарушения. По мере роста нашего бизнеса мы также можем столкнуться с усилением давления со стороны иностранных государственных органов в части, касающейся предоставления информации о наших пользователях в обход международной правовой базы, регулирующей предоставление такой информации. Любое невыполнение подобного рода запросов может повлечь привлечение к ответственности, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Недостатки правовой системы и законодательства в странах нашего присутствия влечет неопределенность условий для осуществления инвестиционной и коммерческой деятельности, что может оказывать существенное негативное влияние на стоимость наших акций.

Каждая из стран, в которых мы осуществляем свою деятельность, все еще занимается развитием своей нормативно-правовой базы, необходимой для поддержания рыночной экономики. Перечисленные ниже риски, связанные с указанными правовыми системами, создают неопределенности, касающиеся принимаемых нами юридических и коммерческих решений, многие из которых отсутствуют в странах с более развитой рыночной экономикой:

- противоречия между конституцией, федеральным и региональным законодательством, подзаконными актами (президентскими указами, постановлениями правительства, нормативными актами министерств, решениями органов местного самоуправления) и прочими актами;
- отсутствие разъяснений судебных и административных органов по толкованию определенного законодательства, а также взаимоисключающие принципы толкования, применяемые высшими судами общей юрисдикции и арбитражными судами;
- сравнительная неопытность судей и судов в вопросе толкования определенных аспектов законодательства;
- отсутствие независимости судебной власти;
- высокая степень усмотрения государственных органов, в результате чего возможны проявления произвола (напр., приостановка действия или отзыв наших лицензий);
- возможность резких изменений в действующем законодательстве, что может привести к двусмысленному толкованию и потенциальным нарушениям; и
- слабый уровень разработки процедур банкротства и ликвидации, а также судебной практики, что создает возможности для злоупотреблений.

Характер основной части законодательства, недавно принятого в странах СНГ, отсутствие консенсуса по поводу объема, содержания и темпов экономических и политических реформ, а также стремительное развитие указанных правовых систем в порядке, который не всегда соотносится с развитием рынка, ставят возможность приведения законодательства в исполнение и лежащую в его основе конституционность под сомнение, а также приводят к неопределенностям, несоответствиям и аномалиям. Кроме того, законодательство таких стран зачастую предусматривает имплементирующие нормативные акты, которые пока не приняты, в результате чего сохраняются значительные пробелы в системе регулирования. Любой из указанных недостатков может повлиять на нашу способность обеспечивать осуществление своих прав в рамках имеющихся у нас лицензий и законченных нами договоров, а также оспаривать предъявляемые к нам иски. Более того, существует вероятность того, что регулирующие, судебные органы или третьи лица могут оспаривать наши внутренние процедуры и положения, а также факт соблюдения нами применимых законов, указов и нормативных актов.

Избирательные или произвольные действия государственных органов могут оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение, операционные результаты и перспективы развития.

Государственные органы в странах нашего присутствия имеют высокую степень усмотрения и порой действуют избирательно или произвольно (без заслушивания или предварительных уведомлений), а иногда и в порядке, не соответствующем законодательству, или под влиянием политического или коммерческого расчета.

По некоторым данным, избирательные или произвольные действия государственных органов включают в себя отказ в выдаче или отзыв лицензий, внезапные и неожиданные налоговые проверки и требования, уголовное преследование и гражданские иски. Федеральные и местные органы власти также используют обычные недостатки, касающиеся выпусков акций и их регистрации, в качестве предлога для предъявления судебных исков и других требований, направленных на признание таких выпусков и регистраций недействительными или на аннулирование сделок. Кроме того, при определенных обстоятельствах государство также вправе (в рамках регулирования или на основании актов государственных органов) вмешиваться в исполнение договоров, аннулировать или прекращать их.

Кроме того, российские налоговые органы в массовом порядке возбуждают иски об уклонении от уплаты налогов в связи с использованием российскими компаниями схем налоговой оптимизации, а в материалах прессы высказываются предположения, что такие меры воздействия носят избирательный характер. Мы тоже можем стать объектом таких избирательных или произвольных действий со стороны государственных органов, и это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Российские компании могут принуждаться к ликвидации на основании формального несоблюдения определенных требований применимого законодательства.

Некоторые положения российского законодательства позволяют государственным органам обращаться в суд с заявлением о ликвидации российского юридического лица на основании формального несоблюдения последним определенных требований в процессе образования, реорганизации или осуществления своей деятельности. Так, в соответствии с российским корпоративным правом, если стоимость чистых активов российского акционерного общества, рассчитанная по российским стандартам бухгалтерского учета, составляет менее величины его уставного капитала на конец своего третьего или любого последующего финансового года, то общество обязано либо уменьшить свой уставный капитал, либо ликвидироваться. Если общество не выполнит указанные требования, то федеральные или местные государственные органы могут обратиться в суд с иском о принудительной ликвидации такого общества, а кредиторы общества получают право на досрочное взыскание по своим требованиям или будут вправе требовать досрочного погашения обществом своих обязательств, а также возмещения любого ущерба.

Сам факт отрицательной стоимости чистых активов общества может не являться точным отражением его фактической способности оплачивать свои долги по мере наступления сроков их погашения. У многих российских компаний стоимость чистых активов является отрицательной ввиду очень низкой балансовой стоимости активов, отраженной в их балансе по российским стандартам бухгалтерского учета; при этом такая отрицательная стоимость чистых активов не оказывает иного негативного влияния на их платежеспособность. В редких случаях суды выносят решения о принудительной ликвидации общества по причине того, что стоимость чистых активов составляет менее установленной законом минимальной величины уставного капитала, даже если на момент ликвидации общество продолжает исполнять свои обязательства, а стоимость его чистых активов превышает минимальную величину уставного капитала.

Также в прошлом были случаи, когда формальные недостатки в процессе создания российского юридического лица или несоблюдение положений российского законодательства использовались как основание для попыток ликвидации юридического лица. Недостатки российской правовой системы создают неопределенную правовую среду, в результате чего решения российских судов или государственных органов сложно (а иногда и невозможно) предсказать. Принудительная ликвидация может повлечь значительные негативные последствия для нашего бизнеса и финансового положения.

Несоблюдение нами действующего законодательства, или неполучение нами всех необходимых одобрений, согласований и разрешений, или результаты проверок государственных органов, или усиление государственного регулирования нашей деятельности могут привести к дестабилизации нашего бизнеса и значительным дополнительным издержкам в сфере комплаенса, а также к санкциям.

Наша операционная деятельность и имущество регулируются различными государственными органами и ведомствами в части, касающейся получения и продления различного рода лицензий, одобрений, согласований и разрешений, а также непрерывного соблюдения действующих законов, нормативных актов и стандартов. Регулирующие органы проявляют значительную свободу действий в вопросах обеспечения исполнения и толкования применимых законов, нормативных актов и стандартов, выдачи и продления лицензий, одобрений, согласований и разрешений, а также контроля за соблюдением лицензиатами их условий. Российские власти имеют право на проведение и часто проводят периодические проверки нашей операционной деятельности и имущества в течение года. По результатам любых таких проверок в будущем может быть вынесено заключение о том, что мы или наши дочерние компании нарушили законы, указы или постановления, и мы можем оказаться не в состоянии опровергнуть такие заключения или устранить соответствующие нарушения.

Несоблюдение нами действующего законодательства стран, в которых мы осуществляем свою деятельность, или неполучение нами всех одобрений, согласований и разрешений, или результаты государственных проверок (в том числе со стороны Государственной инспекции труда) могут повлечь за собой наложение штрафов или более суровых санкций, включая приостановку, изменение или прекращение действия наших лицензий, одобрений, согласований или разрешений, предъявление требований о прекращении нами определенных видов коммерческой деятельности или уголовную и административную ответственность наших должностных лиц. Кроме того, договор или сделка, заключенная в нарушение применимого законодательства, может быть признана ничтожной и(или) отменена по решению суда. Любые такие решения,

требования или санкции, а также усиление регулирования нашей деятельности может привести к дестабилизации нашего бизнеса и возникновению значительных дополнительных издержек в сфере комплаенса, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты. Также см. раздел *"—Решение ФАС России о том, что мы занимаем доминирующее положение на нашем рынке (наряду с ООО "СуперДжоб" и ООО "РДВ-Софт" (является оператором рекрутингового интернет-сайта "Работа.ру"), а также что мы злоупотребили своим доминирующим положением путем ограничения доступа к нашей базе резюме соискателей для ООО "Стафори" (программное обеспечение "Робот Вера"), может оказать негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты"*.

Кроме того, согласно Федеральному закону от 6 июля 2016 г. № 374-ФЗ, также известному как "Закон Яровой" (по фамилии подготовившего его российского сенатора) (далее – "**Закон Яровой**"), вносящим (в числе прочего) изменения в Закон об Информации, организаторы распространения информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" ("организаторы") обязаны хранить определенные данные в течение 1 (Одного) года. Законодательная норма, касающаяся хранения текстовых сообщений, вступила в силу 1 июля 2018 г. (см. Пункт 4. *"Информация о Компании, В. Обзор деятельности – Нормативно-правовое регулирование – Регулирование в сфере соблюдения конфиденциальности и защиты персональных данных"*). В декабре 2020 г. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации выступило с предложением отложить реализацию определенных требований, предъявляемых к хранению данных, на 1 (Один) год ввиду пандемии COVID-19 и связанного с этим ухудшения экономической ситуации. По нашему мнению, действие указанного законодательства не приведет к возникновению у нас значительных дополнительных затрат. При этом меры наказания за несоблюдение Закона Яровой прописаны недостаточно четко и помимо штрафов могут включать в себя и другие виды административного наказания. Если они окажутся существенным или если будут установлены факты нарушений с нашей стороны, это может оказать существенное негативное влияние на перспективы развития нашего бизнеса, финансовое положение и операционные результаты.

Закон о Суверенном Интернете, основная часть положений которого вступила в силу в ноябре 2019 г., налагает ряд обязательств на организации, имеющие номера автономной системы (такие номера определяются как уникальные идентификаторы автономных систем (ASN), которые, в свою очередь, представляют собой системы IP-сетей и маршрутизаторов, имеющих единую политику маршрутизации интернет-трафика, и которым могут быть присвоены несколько IP-адресов (далее – "**Интернет-Провайдеры**")). В числе прочего, Интернет-Провайдеры обязаны устанавливать определенное программное обеспечение и технические средства для определения IP-адресов, участвовать в учениях, проводимых российскими властями, и оказывать необходимое содействие российским органам следствия. Часть имплементирующего законодательства уже принята российскими властями, другие же имплементирующие акты еще предстоит разработать. Также см. раздел *"—Любые сбои в доступе к сети Интернет, телекоммуникационным сетям или нашей технологической платформе могут привести к замедлению времени отклика или иным образом снизить степень удовлетворенности наших пользователей, что, в свою очередь, может сократить пользовательский трафик на нашем интернет-сайте, а также нанести значительный ущерб нашему бизнесу, финансовому положению и операционным результатам"*. Если в отношении нас будут установлены факты нарушения требований Закона о Суверенном Интернете, это может оказать существенное негативное влияние на перспективы развития нашего бизнеса, финансовое положение и операционные результаты.

Кроме того, Закон об Информации также устанавливает определенные правила модерации контента. Данный закон обязывает ИТ-компании работать по принципу "удаления по уведомлению" и удалять (блокировать) информацию, являющуюся запрещенной по российскому законодательству, незамедлительно после получения уведомления компетентного органа, а также требует от ряда компаний (напр., владельцев аудиовизуальных сервисов и социальных сетей с ежедневной аудиторией более 500 000 пользователей) проверять контент и удалять запрещенную информацию в установленном порядке. В декабре 2021 г. российские суды наложили на ряд международных компаний крупные штрафы (размером до около 100 млн долларов) за несоблюдение указанных правил. По состоянию на дату настоящего Годового Отчета, мы тщательно отслеживаем всю рекламу, размещаемую на наших платформах, однако нет никаких гарантий того, что в будущем Роскомнадзор не выявит факты несоблюдения вышеуказанных правил.

В соответствии с российским законодательством, акционеры и участники российских обществ имеют возможность требовать либо ликвидации общества через суд, либо исключения из общества (за исключением публичных акционерных обществ) других акционеров или участников.

В соответствии с поправками к Гражданскому кодексу Российской Федерации (далее – "ГК РФ"), вступившими в силу 1 сентября 2014 г., акционеры и участники российских обществ имеют определенные права (включая нижеперечисленные), которые могут осуществляться по решению суда:

- право требовать ликвидации общества в случае невозможности достижения целей, ради которых оно создано, в том числе в случае, если осуществление деятельности юридического лица становится невозможным или существенно затрудняется; и
- право требовать исключения из общества акционера или участника (за исключением публичных акционерных обществ), который своими действиями (бездействием) причиняет значительный вред обществу или существенно затрудняет деятельность общества.

В этой связи, учитывая недостаточную практику применения указанных норм законодательства, мы не можем исключать возможность предъявления подобных требований к нам. Если это случится, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Применение положений российского корпоративного законодательства, касающихся ответственности акционеров (участников), может привести к тому, что мы будем нести ответственность по обязательствам наших дочерних компаний.

Российское законодательство в целом предусматривает, что акционеры российского акционерного общества или участники российского общества с ограниченной ответственностью не несут ответственности по его обязательствам и рискуют только потерей своих капиталовложений. Однако данное правило может не действовать, если одно юридическое лицо способно определять решения, принимаемые другим лицом. Юридическое лицо, способное определять такие решения, именуется основным обществом. Юридическое лицо, решения которого могут определяться таким образом, именуется дочерним обществом. Основное общество несет солидарную ответственность по сделкам, заключенным дочерним обществом при принятии деловых решений, если:

- основное общество дает дочернему обществу обязательные указания или дает согласие на заключение таким дочерним обществом соответствующих сделок; и
- право основного общества давать обязательные для исполнения указания основано на его доле в капитале дочернего общества или установлено в договоре между такими организациями, или вытекает из других обстоятельств.

Кроме того, по российскому законодательству основное общество несет субсидиарную ответственность по долгам дочернего общества, если дочернее общество становится неплатежеспособным или банкротом в результате действий основного общества. В таких случаях остальные акционеры (участники) дочернего общества могут потребовать компенсации его убытков от основного общества, которое дало указания о совершении или несвершении дочерним обществом каких-либо действий, зная, что такие действия или бездействие приведут к убыткам.

Нас могут признать основным обществом по отношению к нашим дочерним обществам, и в этом случае мы будем нести ответственность по их долгам, а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Российская банковская система по-прежнему отличается нестабильностью и недостаточной капитализацией, количество кредитоспособных банков в России ограничено, а новый банковский кризис может привести к серьезным ограничениям ликвидности для нашего бизнеса.

Российская банковская и другие системы являются менее развитыми или регулируемые по сравнению с другими странами, а российское законодательство о банках и банковских счетах отличается расхождениями в принципах толкования и непоследовательностью применения. В последние годы объем выдаваемых российскими банками кредитов резко увеличился на фоне снижения уровня кредитоспособности заемщиков. Кроме того, крепость внутреннего рынка корпоративного долга вынуждает российские банки (включая банки, с которыми мы осуществляем банковские операции) держать в своих портфелях растущие объемы российских корпоративных рублевых облигаций, что дополнительно ухудшает профиль рисков российских банковских активов. Серьезные недостатки российского банковского сектора, а также ухудшение качества кредитных портфелей российских банков могут привести к тому, что при рыночных спадах или замедлении темпов развития экономики банковский сектор может нести крупные убытки, в том числе ввиду дефолтов российских компаний, которые могут случаться во времена таких рыночных или экономических спадов, и, соответственно, утратить способность выдавать кредиты или исполнять свои обязательства, в том числе перед своими корпоративными вкладчиками. Кроме того, ЦБ РФ периодически отзывает лицензии определенных российских банков, и на рынке ходят слухи о возможном закрытии еще ряда банков, в результате чего вкладчики стали забирать свои сбережения. Недавно ряд банков и кредитных организаций лишились своих лицензий по причине недостаточности капитала и невыполнения требований ЦБ РФ. При банковском кризисе российские компании могут испытывать серьезные ограничения ликвидности ввиду ограниченного притока сбережений граждан и ухода иностранных источников финансирования, который может случиться во время такого кризиса.

Реагируя на высокую инфляцию и ослабление рубля, 28 февраля 2022 г. ЦБ РФ повысил ключевую ставку с 9,5% до 20,0%. 11 апреля 2022 г. она была снижена на 300 базисных пунктов до 17%. В результате существенного повышения ключевой ставки ЦБ РФ, а также общего спада российской экономики внутренние финансовый и банковский рынки могут испытывать периодический дефицит ликвидности на внутреннем денежном рынке, а банки могут снижать свои лимиты рисков при работе как с банками, так и с представителями различных отраслей экономики. Кроме того, и в розничном, и в корпоративном банковском обслуживании наблюдалось соответствующее повышение кредитных ставок, и одновременно с этим банки подняли свои процентные ставки по вкладам, стремясь привлечь дополнительные средства в период дефицита ликвидности. Соответственно, стоимость фондирования возросла во всей российской финансовой системе, значительно снизив способность российских банков управлять рисками изменения процентных ставок, привлекать финансирование и взвешенно распределять имеющуюся ликвидность. Последовавшее за этим повышение процентных ставок также может оказать негативное влияние на прибыль банковского сектора, а также снизить кредитоспособность российских граждан и организаций. Резкий рост процентных ставок, вызванный скачком ключевой ставки ЦБ РФ, способен оказать существенное негативное влияние на российский ипотечный рынок.

Недавняя дестабилизация международных рынков в целом привела к сокращению ликвидности и повышению стоимости фондирования в России, а недавние геополитические события и последующее ухудшение ситуации в российской экономике только усугубят положение дел (раздел "*—Продолжающиеся военные действия между Россией и Украиной оказали и оказывают негативное влияние на российскую экономику и могут неблагоприятно сказаться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах*"). Заемщики в целом испытывают сокращение доступности финансирования как на межбанковском рынке, так и на рынке краткосрочного финансирования, а также на рынках долгосрочного капитала и в инструментах банковского финансирования. Недоступность фондирования для российского банковского сектора также негативно сказалась на предполагаемых темпах роста Российской Федерации.

В периоды турбулентности на российских финансовых рынках и в российском банковском секторе, российские власти традиционно задействовали меры, направленные на поддержание ликвидности и стабильности российских банков и на значительное повышение уровня доступности кредитования для бизнеса, что всегда считалось крайне важным для восстановления уверенности инвесторов и поддержания российской экономики. Помимо недавней нестабильности, в российском банковском секторе сохраняется дефицит ликвидности и капитализации, и нет никаких гарантий того, что в будущем не будет более серьезных проблем с ликвидностью или что Правительство РФ продолжит или сохранит способность применять меры государственной поддержки российского банковского сектора (в том числе в случае возможных ограничений ликвидности или ограничения доступа российских финансовых организаций к международным рынкам капитала).

Листинг на Московской бирже (далее – "Мосбиржа") может налагать на нас дополнительные административные обязательства и снижать ликвидность торгов АДА на бирже Nasdaq (котировальный список Nasdaq Global Select Market) (далее – "Nasdaq").

25 сентября 2020 г. мы получили согласие Мосбиржи на листинг и допуск АДА к торгам на Мосбирже под тикером "ННРУ". Нет никаких гарантий, что мы сможем сохранить такой листинг. Любой такой листинг может налагать на нас дополнительные административные обязательства и может привести к снижению ликвидности торгов АДА на Nasdaq.

Кроме того, мы и наша основная операционная дочерняя компания (ООО "Хэдхантер") являемся эмитентами обращающихся на рынке ценных бумаг, на которые распространяется действие Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 224-ФЗ "О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее – "**Закон об Инсайдерской Торговле**"). В соответствии с Законом об Инсайдерской Торговле, эмитенты обязаны составлять собственные перечни инсайдерской информации, раскрывать списки своих инсайдеров и соблюдать ряд иных требований. Любое нарушение требований Закона об Инсайдерской Торговле может повлечь для нас определенное гражданско-правовое, административное и иное наказание, а также способно оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение, операционные результаты и перспективы развития.

Решение ФАС России о том, что мы занимаем доминирующее положение на нашем рынке (наряду с ООО "СуперДжоб" и ООО "РДВ-Софт" (является оператором рекрутингового интернет-сайта "Работа.ру"), а также что мы злоупотребили своим доминирующим положением путем ограничения доступа к нашей базе резюме соискателей для ООО "Стафори" (программное обеспечение "Робот Вера"), может оказать негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты.

Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ "О защите конкуренции" (с последующими изменениями и дополнениями – "**Закон о Конкуренции**") определенным образом ограничивает действия хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на каком-либо рынке, где они осуществляют свою деятельность. При определении доминирующего положения хозяйствующего субъекта на рынке Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации (далее – "**ФАС России**") устанавливает и определяет соответствующий рынок, на котором действует соответствующее лицо. При вынесении такого решения необходимо учесть множество аспектов (включая взаимозаменяемость или замещаемость товаров и(или) услуг для потребителя, их ценообразование и предназначение), а затем рассчитать доли рынка хозяйствующих субъектов, действующих на таком рынке. При этом подходы, используемые ФАС России и участниками рынка, могут отличаться.

В апреле 2019 г. по жалобе, поданной ООО "Стафори", ФАС России начала в отношении нас расследование по фактам нарушения антимонопольного законодательства в виде ограничения доступа к нашей базе резюме соискателей при использовании программного обеспечения "Робот Вера", разработанного ООО "Стафори", в рамках которого реализован автоматизированный поиск кандидатов. В декабре 2019 г. ФАС России установила, что ООО "Хэдхантер" (совместно с ООО "СуперДжоб" и ООО "РДВ-Софт") занимает в настоящий момент коллективное доминирующее положение на российском рынке услуг по обеспечению информационного взаимодействия соискателей, работодателей и кадровых агентств в сети Интернет, а также что его действия, запрещающие использование стороннего программного обеспечения, ведут к ограничению конкуренции на смежных рынках (магазины мобильных приложений). Было установлено, что ООО "Хэдхантер" допустило нарушение российского антимонопольного законодательства в виде злоупотребления своим коллективным доминирующим положением.

23 января 2020 г. ФАС России вынесла свое окончательное решение, в котором содержался вывод о том, что наши действия не ограничивали общую конкуренцию на российском рынке онлайн-рекрутмента. При этом ФАС России определила, что мы ущемили интересы ООО "Стафори", создав для ООО "Стафори" препятствия доступу на российский рынок услуг по обеспечению информационного взаимодействия соискателей, работодателей и кадровых агентств в сети Интернет, и обязала нас рассмотреть заявки ООО "Стафори" о регистрации своих продуктов в нашей системе (если ООО "Стафори" подаст такие заявки). 13 июля 2020 г. ФАС России определила окончательный размер штрафа, который мы должны заплатить за нарушение антимонопольного законодательства – 737 500 рублей. В рамках данного расследования ФАС России не будет выносить никакие дополнительные решения или предписания. 22 апреля 2020 г. мы оспорили решение ФАС России в судебном порядке, а 31 июля 2020 г. – наложенный на нас штраф. Мы проиграли слушания в судах первой и апелляционной инстанций, а 18 февраля 2022 г. обратились с кассационной жалобой в Верховный Суд Российской Федерации. По нашему мнению, меры по минимизации последствий, указанные в предписании ФАС России, не окажут значительного влияния на нашу операционную деятельность, и мы намерены сохранить нашу приверженность защите

персональных данных на рынке. Кроме того, ООО "Стафори" может принять решение о взыскании ущерба, вызванного нарушением их прав; при этом ООО "Стафори" придется доказать наличие такого ущерба и факт его причинения нашими нарушениями. См. также раздел "*—Избирательные или произвольные действия государственных органов могут оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение, операционные результаты и перспективы развития*" и Пункт 8. "*Финансовая информация, А. Консолидированная отчетность и прочая финансовая информация*".

Вывод ФАС России о том, что мы занимаем коллективное доминирующее положение на одном или нескольких рынках, на которых мы действуем, может привести к повышенному вниманию к нашему бизнесу и отрасли и(или) ограничить наши возможности по приобретению активов в будущем. Кроме того, ФАС России может потребовать, чтобы мы предварительно согласовывали с ними любые положения и программы в сфере антимонопольного комплаенса или значимые изменения к нашим типовым договорам с клиентами и агентами, а также сохранили наши действующие договоры с деловыми партнерами. Российское законодательство запрещает лицам, занимающим доминирующее положение на рынке, устанавливать монопольно высокие или низкие цены. Нам может быть запрещено устанавливать разные цены на одни и те же товары и услуги, а также предписано предварительно согласовывать с ФАС России наши тарифы, ценовую политику и любые изменения к ним. Кроме того, наш отказ от заключения договора с третьим лицом может при определенных обстоятельствах рассматриваться как злоупотребление доминирующим положением на рынке. Любое злоупотребление доминирующим положением на рынке может привести к административной ответственности и наложению оборотных штрафов.

Действие российского законодательства, предусматривающего запрет злоупотребления доминирующим положением на рынке, не распространяется на действия по осуществлению исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности. Неоднократно обсуждались возможные поправки к российскому антимонопольному законодательству, включая инициативу по отмене антимонопольного иммунитета интеллектуальной собственности, однако до сих пор никакие соответствующие законопроекты в нижнюю палату российского парламента не вносились. Как только ситуация с указанной инициативой станет яснее и появится более детальный законопроект, мы сможем лучше определить и оценить возможные последствия (при наличии таковых) на нас и наш бизнес.

На нас может распространяться действующее или новое законодательство о рекламе, которое может ограничивать виды и релевантность рекламных объявлений, которые мы размещаем, что может привести к потере рекламодателей и, соответственно, снижению наших доходов.

Российское законодательство запрещает продажу и рекламу определенных товаров, а также жестко регулирует рекламу ряда товаров и услуг. Реклама определенных продуктов и услуг (напр., финансовых услуг), а также реклама, ориентированная на несовершеннолетних и лиц некоторых других категорий, должна соответствовать определенным правилам и в некоторых случаях должна содержать необходимые оговорки.

Дальнейшие поправки к законодательству, регулирующие рекламную деятельность, могут повлиять на наши возможности по предоставлению некоторых из наших услуг или ограничить тип рекламы, которую мы можем предлагать. При этом может возникнуть неопределенность относительно порядка и возможности применения этих законов к лицам, которые просто размещают или распространяют рекламные объявления и не занимаются маркетингом или продажами соответствующего продукта или услуги. В соответствии с условиями предоставления наших услуг, мы требуем, чтобы наши рекламодатели обладали всеми необходимыми лицензиями и разрешениями. Если наши рекламодатели нарушат эти требования, и эти законы будут истолкованы как применимые к нам, или если наша система предоставления рекламы не включит в рекламное объявление необходимые оговорки, мы можем быть подвергнуты административным штрафам или другим санкциям, а также, возможно, нам придется ограничить категории рекламодателей, которых мы обслуживаем. В июле 2021 г. были приняты поправки к российскому законодательству о рекламе. Эти поправки вступят в силу в сентябре 2022 г. и установят требование о сборе сведений о рекламе, размещаемой в Интернете. В соответствии с указанными изменениями, рекламодатели будут обязаны передавать в Роскомнадзор сведения о рекламе, размещаемой в Интернете (как правило, через лицензированных операторов рекламных данных).

Российская нормативно-правовая база, регулирующая использование поведенческого таргетинга в онлайн-рекламе, проработана недостаточно четко. Если будут приняты новые законы или действующие законы будут истолкованы как ограничивающие использование поведенческого таргетинга в онлайн-рекламе, то наши возможности по совершенствованию таргетинга нашей рекламы могут значительно ограничиться, что может привести к потере рекламодателей или снижению релевантности размещаемой нами рекламы, а это способно снизить количество кликов на рекламное объявление и, соответственно, сократить нашу выручку.

Риски, связанные с российским налогообложением

Изменения в российском налоговом законодательстве могут негативно повлиять на нашу деятельность в России.

Обычно российские налоги, которые мы уплачиваем, включают, среди прочего, налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, отчисления на социальное обеспечение работников и другие налоги. На нас также возложены обязанности и обязательства налогового агента по удержанию налогов в отношении некоторых наших контрагентов. Налоговый климат и качество налогового законодательства России в целом улучшились с введением в действие Налогового кодекса Российской Федерации (далее – "НК РФ"), однако существует вероятность того, что в будущем Россия может ввести произвольные и(или) обременительные налоги и штрафы. Система сбора налогов в России увеличивает вероятность таких событий, и это может негативно сказаться на нашем бизнесе.

Российское налоговое законодательство подвержено частым изменениям, а некоторые разделы НК РФ являются относительно новыми и продолжают дорабатываться.

С 2014 г. в НК РФ было внесено несколько важных правил в рамках политики Правительства РФ, направленной на ограничение использования российскими предприятиями иностранных компаний преимущественно или исключительно в налоговых целях. Эти правила налагают значительные ограничения на налоговое планирование и направлены на то, чтобы предоставить российским налоговым органам возможность облагать налогом иностранный доход, относящийся к российским предприятиям (так называемые "меры по деофшоризации"). Эти новые правила включают в себя, в частности: (i) правила, регулирующие налогообложение "контролируемых иностранных компаний" (правила КИК) (без ограничения юрисдикций, к которым применяется это определение и резиденты которых могут подпадать под этот режим); (ii) правила определения статуса налогового резидентства нероссийских юридических лиц на основании места фактического управления (правила налогового резидентства); (iii) правила, определяющие понятие "выгодоприобретающего собственника" (фактического получателя дохода); и (iv) налогообложение прироста капитала, полученного от продажи акций "богатых недвижимостью" компаний (при стоимости активов, более чем на 50% прямо или косвенно сформированной за счет недвижимости, расположенной на территории Российской Федерации) – все указанные правила действуют с 1 января 2015 г.; а также (v) кодифицированные общие правила противодействия злоупотреблениям (они основаны на судебной концепции "необоснованной налоговой выгоды", сформулированной Высшим Арбитражным Судом РФ в 2006 г., и предусматривают ряд тестов в обоснование снижения налогов или уменьшения налогооблагаемой базы, включая "тест на основную цель") – в силе с 18 августа 2017 г. Кроме того, Россия активно участвует в деятельности Организация экономического сотрудничества и развития (далее – "ОЭСР"), направленной на реформирование международной налоговой системы.

С 2019 г. стандартная ставка НДС увеличилась с 18% до 20%, а ставка НДС при реализации электронных услуг иностранными поставщиками увеличилась с 15,25% до 16,67%. С 2021 г. годовой доход российских налоговых резидентов, превышающий 5 млн рублей, облагается НДФЛ по ставке 15% (вместо 13%, как было ранее).

Кроме того, в 2020-2021 гг. в российском налоговом законодательстве появились новые ограничения, которые фактически отменяют ряд налоговых льгот для организаций с нероссийской регистрацией, которые в добровольном порядке признавали себя российскими резидентами для целей налогообложения (к таким организациям относимся и мы). В частности, с 2024 г. действие режима освобождения доходов от долевого участия от налогообложения (налоговая льгота, которой многие организации с нероссийской регистрацией пользовались, получая статус налогового резидента России в добровольном порядке) больше не будет распространяться на дивидендные доходы таких организаций, в результате чего с 1 января 2024 г. ставка налога, уплачиваемого на дивиденды, получаемые HeadHunter Group PLC от наших российских операционных компаний, может вырасти с 0% до 13%; при этом в целом сохранится налог в размере 15%, взимаемый с дивидендов, выплачиваемых HeadHunter Group PLC своим акционерам.

Такие постоянно изменяющиеся условия создают в России более значительные налоговые риски по сравнению с рисками, характерными для юрисдикций с более развитой налоговой системой; они оказывают на нас значительное влияние, затрудняют налоговое планирование и процесс принятия связанных с ним деловых решений и могут подвергнуть нас дополнительным налоговым и административным рискам, а также привести к дополнительным расходам, необходимым для обеспечения соблюдения этих новых правил. Кроме того, нет никаких гарантий того, что не будут повышены действующие налоговые ставки и не будут введены новые налоги.

Зачастую наблюдается неопределенность и непоследовательность в толковании и применении НК РФ в целом и, в частности, его обозначенных выше новых положений. Различия в толковании могут существовать как между, так и внутри государственных органов на федеральном, региональном и местном уровнях; в ряде случаев российские налоговые органы

занимают позицию, противоречащую позиции, изложенной в разъяснительных письмах Минфина России по конкретным запросам налогоплательщиков, и применяют новое толкование налогового законодательства задним числом. Это добавляет неопределенности и приводит к непоследовательному применению налогового законодательства на практике. Кроме того, в последние годы российские налоговые органы склонны занимать более жесткую позицию при толковании налогового законодательства, что привело к увеличению количества существенных налоговых доначислений по результатам налоговых проверок. Налогоплательщикам часто приходится обращаться в суд для защиты своей позиции в спорах с российскими налоговыми органами. При отсутствии обязывающего прецедента или последовательной судебной практики решения разных судов по налоговым вопросам относительно одних и тех же или сходных обстоятельств могут быть непоследовательными или противоречивыми. На практике суды могут отступать от разъяснений налоговых органов или Минфина России не в пользу налогоплательщика.

Таким образом, развитию российской налоговой системы препятствует тот факт, что временами она по-прежнему характеризуется непоследовательными решениями на местах и неспособностью российских налоговых органов решить многие из насущных проблем. Поэтому существует вероятность того, что наши операции и сделки, не оспоренные ранее, будут оспорены в будущем, что может оказать существенное неблагоприятное влияние на наш бизнес, финансовое положение, операционные результаты, перспективы развития и котировки АДА.

Российские налоговые органы проводят в отношении нас налоговые проверки, что может привести к возникновению у нас дополнительных налоговых обязательств.

Обычно налоговые декларации вместе с соответствующей документацией подлежат проверке налоговыми органами, которые в соответствии с российским законодательством уполномочены налагать серьезные штрафы и пени. Как правило, налоговые органы могут проводить проверку налоговых периодов в пределах 3 (Трех) лет, непосредственно предшествующих году начала налоговой проверки. Налоговые проверки могут проводиться повторно (в пределах указанного трехлетнего периода) в ряде конкретно прописанных обстоятельств (напр., при реорганизации или ликвидации налогоплательщика, либо при повторном представлении налоговой декларации (измененной в сторону уменьшения налога к уплате), либо в случае проведения налоговой проверки вышестоящим налоговым органом в рамках мероприятий по контролю за деятельностью нижестоящего налогового органа). Таким образом, факт проведения налоговых проверок в прошлом не исключает возможности предъявления новых претензий, относящихся к уже проверенному периоду.

НК РФ предусматривает трехлетний срок давности по налоговым нарушениям. Однако, он может быть продлен, если налогоплательщик препятствовал проведению налоговой проверки (напр., создавал непреодолимые препятствия для ее проведения и завершения). При этом терминам "препятствовать" и "непреодолимые препятствия" в российском законодательстве не даны четкие определения; соответственно, налоговые органы могут толковать эти термины расширительно, фактически увязывая любые трудности, с которыми они столкнулись в ходе налоговой проверки, с противодействием со стороны налогоплательщика, и использовать это в качестве основания для дополнительных корректировок по налогам и наложения штрафов по истечении трехлетнего срока давности. В результате срок давности не вполне действенен.

Налоговые проверки могут привести к дополнительным расходам, если налоговые органы придут к выводу, что мы не выполнили свои налоговые обязательства в каком-либо конкретном налоговом периоде. Такие проверки также могут наложить на нас дополнительную нагрузку, отвлекая управленческие ресурсы. Результаты этих проверок могут оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение, операционные результаты и котировки АДА.

Российские правила трансфертного ценообразования могут оказать существенное негативное влияние на нашу деятельность в России, финансовое положение и операционные результаты.

Законодательство о трансфертном ценообразовании действует в России с 2012 г. Указанные правила носят технический, подробный характер и в определенной степени соотносятся с международными принципами трансфертного ценообразования, разработанными ОЭСР.

Российские правила трансфертного ценообразования касаются "контролируемых сделок", к которым относятся сделки между взаимозависимыми лицами и определенные виды трансграничных сделок, а также обязывают налогоплательщиков уведомлять налоговый орган о "контролируемых сделках" и вести определенную документацию, подтверждающую соответствие цены "рыночному уровню". По сравнению с ранее действовавшим режимом текущие

правила существенно увеличили для налогоплательщиков бремя в сфере комплаенса, поскольку теперь помимо документации по трансфертному ценообразованию налогоплательщики также обязаны готовить уведомления и отчеты.

С 1 января 2019 г. сделки между взаимозависимыми лицами не считаются "контролируемыми сделками", если такие взаимозависимые лица являются налоговыми резидентами РФ и(или) расположены на территории Российской Федерации и уплачивают налог на прибыль организаций по общей ставке.

19 июня 2019 г. HeadHunter Group PLC сменила свое налоговое резидентство с Кипра на Российскую Федерацию, а HeadHunter FSU Limited сменила свое налоговое резидентство с Кипра на Российскую Федерацию 8 ноября 2018 г. Соответственно, сделки между российскими компаниями нашей группы, уплачивающими налог на прибыль организаций по общей ставке, и сделки с HeadHunter Group PLC и HeadHunter FSU Limited не должны рассматриваться как "контролируемые сделки".

Хотя и считается, что правила трансфертного ценообразования соответствуют международным принципам трансфертного ценообразования, разработанным ОЭСР, существует ряд различий в порядке отражения указанных принципов в национальном законодательстве. К сделкам с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами (деривативами) применяются особые правила трансфертного ценообразования. Влияние правил трансфертного ценообразования на наш бизнес сложно оценить заранее.

Кроме того, несмотря на то что цены, используемые в рамках "контролируемых сделок" подлежат проверке со стороны Федеральной налоговой службы Российской Федерации (ее центрального аппарата), в рамках применения методов трансфертного ценообразования нижестоящие налоговые органы зачастую стремятся применять более широкий подход к рассмотрению цены и других условий сделок между взаимозависимыми лицами, используя концепцию "необоснованной налоговой выгоды".

В соответствии с вышеизложенным, ввиду неопределенностей с трактованием и применением российских правил трансфертного ценообразования, нет никаких гарантий того, что российские налоговые органы не оспорят цены наших сделок и не произведут корректировки, способные повлиять на наш налоговый статус, если только нам не удастся доказать применение нами рыночных цен, подтвердив это соответствующей документацией по трансфертному ценообразованию. Возникновение дополнительных налоговых обязательств вследствие применения российских правил трансфертного ценообразования может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение, операционные результаты или котировки АДА.

Российские правила недостаточной капитализации и общие правила вычета процентов допускают различное толкование, что может повлиять на наш бизнес.

НК РФ предусматривает три основных ограничения, лимитирующих вычет расходов по процентам, начисленным на задолженность: во-первых, получение кредита или возникновение долгового обязательства должно быть надлежаще экономически обосновано (для целей ведения бизнеса); во-вторых, процентная ставка по контролируемым сделкам должна находиться в пределах установленного диапазона процентных ставок ("безопасной гавани"); и в-третьих, правила недостаточной капитализации применяются к "иностранному контролируемому долгу", т.е. кредитам и прочим долгам, полученным российской организацией: (i) от иностранного юридического или физического лица, признанного связанным лицом для целей российского трансфертного ценообразования, если это иностранное лицо прямо или косвенно владеет долей в уставном капитале российской организации; (ii) от другого лица, являющегося связанной стороной указанного иностранного лица; или (iii) которые гарантированы или иным образом обеспечены любым из упомянутых выше лиц. Возможность вычета процентов ограничена в тех случаях, когда долг, контролируемый иностранными лицами, превышает стоимость чистых активов более чем в 3 раза (в 12,5 раз для банков и лизинговых компаний).

Проценты на избыточную задолженность не подлежат вычету и рассматриваются как дивиденды, облагаемые налогом у источника. В случае, если налогоплательщик имеет отрицательную стоимость чистых активов, вся сумма процентов, начисленных на контролируемую задолженность, не подлежит вычету и рассматривается как дивиденд. Законодательно определенный объем долга, контролируемого иностранным лицом, был недавно изменен таким образом, что кредиты, полученные от банков или российских аффилированных лиц, исключаются при определенных условиях; в то же время в его состав в прямой форме включены кредиты, полученные от иностранных аффилированных лиц.

На нашу деятельность в России может повлиять переквалификация процентов в дивиденды (в том числе наша неспособность вычесть проценты) на основании российских правил недостаточной капитализации, если в какой-либо момент соответствующая задолженность будет квалифицирована как долг, контролируемый иностранным лицом, или вычет

процентов станет невозможен по другим причинам, однако на дату настоящего Годового Отчета такой задолженности у нас нет.

У наших кипрских компаний могут возникнуть налоговые риски в России, если они будут признаны имевшими постоянное представительство в России или являвшимися налоговыми резидентами России в периоды, предшествующие тому моменту, когда они в добровольном порядке стали считать себя налоговыми резидентами России.

Являясь компаниями, зарегистрированными в соответствии с законодательством Кипра, HeadHunter Group PLC и Headhunter FSU Limited добровольно, руководствуясь положениями НК РФ, признали себя налоговыми резидентами России с 19 июня 2019 г. и 8 ноября 2018 г., соответственно. В то же самое время, указанные участники Группы могут считаться налоговыми резидентами России и в предшествующие периоды (в пределах трехлетнего срока исковой давности по налоговым требованиям).

НК РФ предусматривает расширенное налогообложение и связанные с ним налоговые обязательства для иностранных юридических лиц, порядок осуществления коммерческой деятельности которых приводит к созданию постоянного представительства или возникновению статуса налогового резидента (в первом случае иностранное юридическое лицо облагается российским налогом на прибыль организаций в отношении доходов, полученных от деятельности, осуществляемой через постоянное представительство; во втором случае российский налог на прибыль организаций применяется к общемировому доходу иностранного юридического лица, ставшего налоговым резидентом России; кроме того, в зависимости от обстоятельств в обоих случаях могут применяться и другие налоги).

Хотя правила налогового резидентства для юридических лиц, определенные в НК РФ, в целом аналогичны соответствующим концепциям, известным в международном контексте, в том числе разработанным ОЭСР для целей договоров об избежании двойного налогообложения, они еще не были в достаточной мере апробированы в российской административной и судебной практике, так как действуют только с 1 января 2015 г.

Концепция постоянного представительства действует уже некоторое время, но по ряду ее ключевых элементов (напр., отнесению доходов и расходов к постоянному представительству) по-прежнему ощущается нехватка в руководящих принципах применения.

Мы не считаем, что наши кипрские структуры будут признаны лицами, имевшими статус налоговых резидентов России (или лицами, имевшими постоянные представительства в России) до момента добровольного признания себя налоговыми резидентами России. При этом мы не можем гарантировать, что компетентные налоговые органы России не сочтут, что в указанные периоды наши кипрские структуры имели постоянные представительства в России или являлись налоговыми резидентами России. Если это случится, на нас могут быть наложены дополнительные российские налоги (и сопутствующие штрафы), а это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Российские правила налогового резидентства являются относительно неапробированными, и наш статус налогового резидента может быть оспорен.

HeadHunter Group PLC и Headhunter FSU Limited, зарегистрированные в соответствии с законодательством Кипра, руководствуясь положениями НК РФ, добровольно признали себя налоговыми резидентами России с 19 июня 2019 г. и 8 ноября 2018 г., соответственно. В этой связи для целей уплаты российского налога на прибыль организаций указанные компании имеют такой же статус, что и другие российские налогоплательщики, а следовательно, их общемировой доход облагается российским налогом на прибыль организаций, и они имеют право на все налоговые привилегии и льготы, предусмотренные НК РФ. При этом соответствующие правила налогового резидентства апробированы еще недостаточно, особенно зарегистрированными на бирже компаниями, сменившими налоговое резидентство на Россию, поэтому существует вероятность того, что добровольно полученный статус налогового резидента России может быть оспорен в будущем, а следовательно, нулевая ставка налога на получаемые дивиденды может быть отменена.

Кроме того, в 2020 г. в Российской Федерации были приняты новые налоговые правила, отменяющие определенные налоговые льготы, доступные компаниям с нероссийской регистрацией, имеющим статус налогового резидента России (таким, как HeadHunter Group PLC и Headhunter FSU Limited). В частности, с 2024 г. отменяется нулевая ставка налога для дивидендов, получаемых налоговыми резидентами России, зарегистрированными в других юрисдикциях. См. также раздел "*Изменения в российском налоговом законодательстве могут негативно повлиять на нашу деятельность в России*"

Механизм применения налога на доход от источника в Российской Федерации не продуман до мельчайших деталей.

Будучи российским налогоплательщиком, мы попадаем под действие НК РФ, предусматривающего, что выплачиваемые нами дивиденды представляют собой доход от источников в Российской Федерации и облагаются российскими налогами. Мы выступаем в качестве налогового агента и выплачиваем дивиденды акционерам, не являющимся налоговыми резидентами России, с удержанием предусмотренного российским налоговым законодательством налога у источника выплаты в размере 15%, величина которого может быть уменьшена в зависимости от налогового статуса каждого конкретного акционера, а также на основании соглашений об избежании двойного налогообложения, заключенных между Российской Федерацией и другими юрисдикциями.

С 2015 г. в НК РФ включено прямое требование о том, что для того, чтобы воспользоваться льготами, предусмотренными соглашением об избежании двойного налогообложения, лицо, претендующее на такие льготы, должно являться бенефициарным собственником получаемого дохода. В соответствии с НК РФ, с 2017 г. помимо документа, подтверждающего статус налогового резидента, налоговый агент обязан получить от получателя дохода подтверждение того, что последний является бенефициарным собственником соответствующего дохода. Российское налоговое законодательство не предусматривает ни форму такого подтверждающего документа, ни перечень документов, способных подтвердить статус бенефициарного собственника получаемого дохода. В последние годы российские налоговые органы стали оспаривать структуры, предусматривающие выплаты за пределы Российской Федерации, и в большинстве случаев российские суды встают на сторону налоговых органов. Соответственно, нет никаких гарантий того, что льготами по налогу у источника выплаты, предусмотренными соглашением об избежании двойного налогообложения, можно будет воспользоваться на практике.

В 2015 г. в рамках реализации мер по "деофшоризации" в НК РФ было введено понятие "бенефициарного собственника". В соответствии с указанной концепцией, если лицо является посредником и имеет обязательство перечислить весь доход, полученный от компании, или его часть третьему лицу (т.е. лицо не способно самостоятельно пользоваться и распоряжаться получаемым доходом), такое лицо не может считаться бенефициарным собственником дохода. Отказ в признании лица бенефициарным собственником дохода может привести к невозможности применения льгот, предусмотренных соглашением об избежании двойного налогообложения (напр., льготной ставки налога на дивиденды). Концепция "бенефициарного собственника" в том виде, в котором она сейчас сформулирована в НК РФ, соотносится с соответствующими международными правилами, однако порядок применения указанной концепции в российской административной и судебной практике указывает на весьма расширенное и взаимоисключающее толкование. Учитывая сложившееся взаимоисключающее толкование концепции "бенефициарного собственника", ее применение может приводить к чрезмерному налогообложению в случае распределения нашей нераспределенной прибыли, а также к увеличению налогов на основании наличия постоянного представительства на территории Российской Федерации.

Механизм применения российского налога у источника к дивидендам публичных компаний, ставших налоговыми резидентами России, еще не апробирован, и существует риск того, что мы не сможем применять пониженные ставки налога, действующие для Держателей-налоговых резидентов России, или пониженные ставки налога, предусмотренные соглашениями об избежании двойного налогообложения, а значит, мы будем вынуждены удерживать налог по общей ставке в размере 15%. См. Пункт 10 "*Дополнительная информация, Е. Налогообложение – Существенные аспекты налогообложения в России – Налогообложение дивидендов и других выплат (включая выплаты в натуральной форме)*".

Кроме того, в июне 2019 г. Россия передала ратификационную грамоту к многосторонней Конвенции по выполнению мер, относящихся к налоговым соглашениям, в целях противодействия размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (далее – "**MLI**"). Начиная с 2021 г., MLI действует с юрисдикциями, в отношении которых Россией в адрес ОЭСР были направлены уведомления, подтверждающие выполнение внутрисударственных процедур, связанных с включением соответствующего соглашения об избежании двойного налогообложения в периметр действия MLI. Реализация MLI привело к введению ряда мер, направленных на обновление соглашений об избежании двойного налогообложения и сокращение возможностей для уклонения от уплаты налогов. В частности, MLI устанавливает дополнительные требования для целей применения пониженных налоговых ставок. В частности, MLI устанавливает дополнительные требования к применению компаниями пониженных ставок налога у источника для пассивного дохода.

Намерения стран, подписавших MLI, по предотвращению налоговых нарушений, будут реализованы путем: (i) применения только правила основной цели (общий вариант для обеспечения минимального стандарта) (далее – "**Правило PPT**"); (ii) совместного применения Правила PPT и упрощенного положения об ограничении льгот (далее – "**Упрощенное правило LOB**"); или (iii) применения детальных положений об ограничении льгот.

Россия избрала Упрощенное правило LOB и будет использовать не только Правило PPT, но и ряд объективных критериев, устанавливающих возможность применения основной части льгот по соглашениям об избежании двойного налогообложения только т.н. "квалифицированными лицами", обозначенными в MLI. Однако большинство других стран выбрали Правило PPT. Поэтому, если иное не согласовано между Россией и второй юрисдикцией, в большинстве случаев будет применяться не Упрощенный вариант LOB, а только Правило PPT. Цель Правила PPT – запретить использование льгот, предусмотренных конкретным соглашением об избежании двойного налогообложения, если в целом основной целью заключения конкретной сделки было получение льгот по соглашению об избежании двойного налогообложения.

Указанные нововведения способны оказать существенное негативное влияние на доступность для инвесторов-держателей наших АДА льгот, предусмотренных соглашениями об избежании двойного налогообложения.

Кроме того, в 2020 г. Правительству РФ было поручено пересмотреть условия заключенных Россией соглашений об избежании двойного налогообложения, которые зачастую используются для целей оптимизации налогообложения, с целью увеличения до 15% ставки налога у источника, которым облагаются дивиденды и процентные доходы от источников в Российской Федерации, или (если переговоры не увенчаются успехом) денонсировать соответствующие соглашения. В этой связи Минфин России начал переговоры с компетентными органами Кипра, Мальты, Нидерландов и Люксембурга, а переговоры со Швейцарией прошли в ноябре 2021 г. С высокой вероятностью количество соглашений об избежании двойного налогообложения, подлежащих пересмотру, может возрасти.

По результатам проведенных переговоров, Российская Федерация подписала протокол о внесении изменений в соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Кипром (сентябрь 2020 г.), протокол о внесении изменений в соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Мальтой (октябрь 2020 г.) и протокол о внесении изменений в соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Люксембургом (ноябрь 2020 г.). Кроме того, 26 мая 2021 г. Президент РФ подписал закон о денонсации соглашения об избежании двойного налогообложения между Россией и Нидерландами, в результате чего указанное соглашение перестало применяться с 1 января 2022 г.

В соответствии с протоколом о внесении изменений в соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Кипром, а также протоколом о внесении изменений в соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Мальтой, с 1 января 2021 г. действуют новые ставки налога (15%) на дивиденды и доходы в виде процентов. Протокол о внесении изменений в соглашение об избежании двойного налогообложения между Россией и Люксембургом, предусматривающий аналогичные изменения, вступил в силу с 5 марта 2021 г. и применяется с 1 января 2022 г.

В ряде случаев по-прежнему будут применяться пониженные ставки налога. В частности, по льготной ставке в размере 5% облагаются дивиденды и доходы в виде процентов, получаемые публичными компаниями-налоговыми резидентами Кипра и Мальты, акции которых котируются на фондовой бирже и не менее 15% акций которых находятся в свободном обращении, если при этом такой публичной компании на протяжении не менее 365 дней подряд принадлежат не менее 15% акций российского общества, выплачивающего соответствующий доход. Кроме того, определенные налоговые льготы сохраняются для доходов, получаемых пенсионными фондами и страховыми учреждениями Кипра, Мальты и Люксембурга, Правительством Республики Кипр, Правительством Республики Мальта и Правительством Великого Герцогства Люксембург, их местными органами власти, а также центральными банками Республики Кипр, Республики Мальта и Великого Герцогства Люксембург.

Пересмотр условий соглашения об избежании двойного налогообложения между Россией и Кипром не оказал на нас негативного влияния, поскольку наши кипрские компании являются налоговыми резидентами России.

Риски, связанные с нашей организационной структурой

Права наших акционеров регулируются законодательством Кипра и нашими измененными и изложенными в новой редакции учредительным договором и уставом; в некоторых важных аспектах такие права отличаются от стандартных прав акционеров, предусмотренных законодательством отдельных штатов США.

При решении тех или иных вопросов корпоративного характера мы руководствуемся нашим измененным и изложенным в новой редакции учредительным договором и уставом, а также законами, регулирующими деятельность компаний, учрежденных на Кипре. Права наших акционеров и обязанности членов нашего совета директоров, предусмотренные законодательством Кипра и нашим измененным и изложенным в новой редакции учредительным договором и уставом, отличаются от соответствующих прав и обязанностей, предусмотренных законами некоторых штатов

США. К примеру, по закону, существующие акционеры кипрских публичных компаний наделены преимущественными правами при выпуске новых акций соответствующей компании (если акции выпускаются за денежное встречное предоставление). Однако, наши акционеры вправе отменить действие преимущественных прав на основании решения общего собрания на срок, не превышающий пяти лет.

Кроме того, в нашем измененном и изложенном в новой редакции учредительном договоре и уставе содержится ряд других положений, которые отличаются от стандартных положений руководящих документов большинства компаний, организованных в США:

- наш совет директоров может предпринимать какие-либо действия только на основании решений, принятых простым большинством голосов;
- наши акционеры имеют право на созыв внеочередного общего собрания в порядке, предусмотренном статьей 126 Закона Кипра "О компаниях"; и
- в случае осуществления нашим советом директоров права на назначение директора для заполнения вакансии в составе совета директоров, возникшей в течение срока полномочий того или иного директора, такое назначение сохраняет свое действие до следующего ближайшего годового общего собрания, на котором соответствующий директор может быть переизбран, а акционеры вправе принять решение либо о его повторном назначении, либо о назначении нового директора.

Кроме того, согласно нашему измененному и изложенному в новой редакции учредительному договору и уставу, решения по определенным вопросам принимаются только при наличии большинства, составляющего не менее 75% от присутствующих на собрании и обладающих правом голоса акционеров. Круг таких вопросов определен в Законе Кипра "О компаниях", среди прочих, он включает в себя внесение изменений в наши учредительные документы, роспуск или ликвидацию компании, уменьшение уставного капитала или выкуп акций.

Вследствие описанных выше различий наши акционеры могут иметь права, отличные от тех, которые обычно предоставляются акционерам компаний, созданных в соответствии с законодательством отдельных штатов США, а наш совет директоров может столкнуться с тем, что ему будет сложнее одобрить определенные действия.

Будучи держателем наших АДА, вы можете быть лишены возможности осуществления своих преимущественных прав при выпуске обыкновенных акций в будущем.

В будущем, для привлечения финансирования мы, возможно, будем осуществлять дополнительные выпуски обыкновенных акций. Как правило, по закону существующие держатели акций кипрских публичных компаний обладают преимущественными правами при выпуске новых акций соответствующей компании (при условии, что такие акции оплачиваются наличными денежными средствами, а действие соответствующих преимущественных прав не было отменено нашими акционерами на общем собрании на какой-то оговоренный срок). Вы можете оказаться в ситуации, когда вы будете лишены возможности осуществления преимущественных прав на обыкновенные акции в тех случаях, когда акции выпускаются за неденежное встречное предоставление или действие преимущественных прав отменено. В США от нас могут потребовать подать заявление о регистрации в соответствии с Законом о Ценных Бумагах для осуществления преимущественных прав. Мы не можем гарантировать получение освобождения от регистрационных требований Закона о Ценных Бумагах, что позволило бы американским держателям обыкновенных акций воспользоваться такими преимущественными правами, а если такое освобождение будет предоставлено, мы можем оказаться не в состоянии предпринять шаги, необходимые для того, чтобы американские держатели обыкновенных акций могли на него полагаться. Соответственно, вы можете быть лишены возможности осуществления своих преимущественных прав при будущих выпусках обыкновенных акций, вследствие чего доля вашего участия в нашей компании может быть размыта. Поскольку наши акционеры санкционировали неприменение преимущественных прав в течение пяти лет с даты завершения IPO, при любом выпуске акций по истечении указанного пятилетнего периода будут действовать преимущественные права, если только они не будут вновь отменены в отдельном порядке. Кроме того, предложения прав сложно реализовать на практике в соответствии с действующим законодательством США о ценных бумагах, и наша способность привлекать капитал в будущем может быть поставлена под угрозу, если нам потребуется сделать это посредством предложения прав в США.

Благодаря значительному количеству голосов в своем распоряжении наши основные акционеры будут контролировать нашу деятельность и процесс принятия важных корпоративных решений.

На акции, принадлежавшие нашим основным акционерам, в совокупности приходилось 40,6% от количества голосов, закрепленных за нашими акциями, находившимися в свободном обращении по состоянию на 31 декабря 2021 г. Как следствие этого, наши основные акционеры могут определять исход рассмотрения всех вопросов, представляемых на утверждение общему собранию наших акционеров, включая избрание и прекращение полномочий директоров, в соответствии с порядком, установленным в нашем измененном и изложенном в новой редакции уставе, а также одобрение любых сделок по слиянию, консолидации или продаже всех или практически всех наших активов. Интересы наших основных акционеров могут не совпадать с интересами других держателей наших акций. Такая концентрация прав собственности может неблагоприятно отразиться на стоимости наших обыкновенных акций, среди прочего, по причине:

- задержки, отсрочки или недопущения смены контроля над нашей Компанией;
- воспрепятствования слиянию, консолидации, поглощению или другому объединению бизнеса, затрагивающему нашу Компанию; или
- вынужденного заключения нами сделок или соглашений, которые не отвечают интересам всех акционеров.

У нас могут возникнуть обязательства по уплате налога на оборону на Кипре.

Компании, являющиеся налоговыми резидентами Кипра, обязаны уплачивать специальный взнос в Фонд обороны Республики Кипр или налог на оборону по ставке 17% от условно распределенных дивидендов в тех случаях, когда их конечными прямыми или косвенными акционерами являются физические лица, которые как являются кипрскими налоговыми резидентами, так и постоянно проживают на Кипре. Кипрская компания, которая не распределяет не менее 70% своей прибыли после уплаты налогов в течение двух лет после окончания года, в котором такая прибыль возникла, считается распределившей эту сумму в качестве дивидендов через два года после окончания соответствующего года. Сумма таких условно распределенных дивидендов, облагаемая налогом на оборону, уменьшается на сумму любых фактических дивидендов, выплаченных из прибыли за соответствующий год в любой момент времени до даты условного распределения, а с оставшейся прибыли выплачивается налог на оборону в зависимости от стоимости акций компании, которыми на соответствующий момент времени владеют физические лица, которые одновременно являются налоговыми резидентами Кипра и постоянно проживают на Кипре. Прибыль, которая должна учитываться при определении условного дивиденда, не включает корректировку справедливой стоимости любого движимого или недвижимого имущества.

Налог на оборону, подлежащий уплате в результате условного распределения дивидендов, в первую очередь уплачивается самой Компанией, после чего она может взыскать такой платеж с кипрских акционеров путем вычета такой суммы из фактически выплаченных таким акционерам дивидендов от соответствующей прибыли. Если мы не сможем возместить эту сумму из-за смены акционеров, или если из соответствующей прибыли так и не будут выплачены фактические дивиденды, у нас возникнут издержки в связи с уплатой такого налога на оборону. Возникновение обязательств по уплате этого налога может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты, если мы не сможем возместить его за счет акционеров в описанном выше порядке.

В сентябре 2011 г. комиссар Департамента внутренних доходов Кипра издал Циркуляр 2011/10, освобождающий от налога на оборону любую прибыль компании, являющейся налоговым резидентом Кипра, условно начисленную косвенно акционерам, которые сами являются налоговыми резидентами Кипра, в тех случаях, когда такая прибыль косвенно распределяется в пользу акционеров, которые в конечном счете не являются налоговыми резидентами Кипра.

Потенциальная невозможность вычета из налогооблагаемой базы расходов на уплату процентов.

Возможность вычета Компанией расходов на уплату процентов из налогооблагаемой базы определяется содержащимися в законодательстве Кипра правилами, устанавливающими ограничения на размер процентов. В частности, (i) правила ограничения процентов устанавливают ограничение на вычет сверхлимитных затрат, понесенных компанией - налоговым резидентом Кипра и (или) кипрской группой компаний, в связи с привлечением заемных средств, на отметке "до 30% от скорректированной налогооблагаемой прибыли (налогооблагаемой EBITDA)"; (ii) правила ограничения процентов устанавливают пороговое значение на основе концепции "безопасной гавани" на уровне 3 000 000 евро в год. Это означает, что, если сумма затрат на привлечение заемных средств не превышает 3 000 000 евро, такие затраты ни при каких

обстоятельствах не будут подпадать под действие этих правил (пороговое значение в размере 3 000 000 евро применяется в тех случаях, когда "30% от налогооблагаемой EBITDA" представляют собой сумму, не достигающую отметки в 3 000 000 евро); (iii) в случае с кипрской группой пороговое значение в размере 3 000 000 евро применяется к сверхлимитным затратам на привлечение заемных средств, понесенным всей такой группой в целом, а не каждым налогоплательщиком по отдельности. Невозможность вычета наших расходов на уплату процентов из налогооблагаемой базы может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты.

Риски, связанные с владением нашими АДА

Исключение наших обыкновенных акций из котировального списка Nasdaq может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты.

За последнее время, в качестве реакции на геополитическую ситуацию, затрагивающую Россию и Украину, правительства целого ряда стран, включая США, Великобританию и Европейский союз, ввели новые санкции против определенных российских физических лиц, предприятий и организаций, включая ЦБ РФ, а также новые механизмы экспортного контроля, затрагивающие особые технологии, имеющие отношение к обороне и государственной безопасности. Эскалация конфликта между двумя странами сопровождается введением все более обширных и жестких по своему содержанию санкций. На сегодня ни компания HeadHunter, ни какое-либо из наших дочерних предприятий, ни кто-либо из лиц, входящих в наш совет директоров или других руководящих органов, ни кто-либо из наших основных акционеров не подпадают под действие указанных санкций.

28 февраля 2022 г., руководствуясь новым пакетом санкций, биржа Nasdaq и Нью-Йоркская фондовая биржа приостановили торги ценными бумагами ряда компаний, ведущих операции в России, включая HeadHunter. На данный момент торги так и не были возобновлены. С момента введения в действие решения о приостановлении торгов мы пытаемся добиться его отмены, для чего находимся в постоянном контакте с представителями Nasdaq. Компания сохраняет надежду на то, что биржа Nasdaq согласится с нашими доводами и отменит приостановку торгов ценными бумагами Компании, однако нет никаких гарантий того, что биржа Nasdaq в конечном итоге не примет решение о делистинге ценных бумаг Компании.

Кроме того, 16 апреля 2022 г. Россия приняла Федеральный закон №114-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об акционерных обществах" и отдельные законодательные акты Российской Федерации", обязывающий российские компании прекратить осуществление программ выпуска зарубежных депозитарных расписок, предусматривающих листинг депозитарных расписок таких компаний на зарубежных фондовых биржах. Прекращение реализации программ выпуска депозитарных расписок российских компаний приведет к аннулированию соответствующих депозитарных расписок и их конвертации в акции российских компаний. Действие этого закона распространяется только на российские компании, допущенные к листингу на зарубежных фондовых биржах, однако в случае введения каких-либо аналогичных ограничений в отношении российских предприятий и компаний, имеющих зарубежную холдинговую структуру наподобие нашей, такие ограничения могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на ликвидность и котировки наших АДА и обыкновенных акций.

Приостановление торговли нашими АДА и их возможный делистинг могут оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты ввиду, среди прочего, следующих факторов:

- снижение уровня ликвидности и рыночной цены наших АДА ;
- сокращение числа институциональных и других инвесторов, желающих владеть нашими АДА или приобретать их, снижение интереса к нашим АДА со стороны аналитиков рынка ценных бумаг и биржевых маклеров, уменьшение объема доступной информации о котировках и объемах торгов, сокращение числа брокеров и дилеров, желающих вести операции с нашими обыкновенными акциями, что еще больше затруднит возможность привлечения долевого финансирования; и
- сужение возможностей по сохранению, привлечению и мотивации наших директоров, должностных лиц и сотрудников в рамках программ вознаграждения долевыми инструментами; и
- возможное прекращение реализации нашей программы выпуска АДА и(или) вынужденная конвертация АДА в обыкновенные акции.

Будучи частным иностранным эмитентом по смыслу правил корпоративного управления Nasdaq, мы можем полагаться на исключения из определенных стандартов корпоративного управления Nasdaq, включая требование о том, чтобы большинство нашего совета директоров состояло из независимых директоров. Наша зависимость от таких исключений может ослабить механизмы защиты держателей наших обыкновенных акций.

Как компания, не котирующаяся на регулируемом рынке Кипрской фондовой биржи, мы не обязаны соблюдать какие-либо требования кодекса корпоративного управления, применимые к кипрским публичным компаниям.

Правила корпоративного управления Nasdaq требуют, среди прочего, чтобы большинство в совете директоров зарегистрированных на этой бирже компаний приходилось на независимых директоров, которые должны осуществлять надзор за определением размера и выплатой вознаграждения руководящим работникам, назначением директоров и решением вопросов корпоративного управления. Как частному иностранному эмитенту нам разрешено следовать практике своей страны вместо вышеуказанных требований. Если мы будем полагаться на возможность пользоваться освобождением от некоторых стандартов корпоративного управления Nasdaq, предоставляемым иностранным частным эмитентам, подход нашего совета директоров к процессу управления будет, вероятно, отличаться от подхода к этому вопросу, которого придерживался бы совет директоров, состоящий в большинстве из независимых директоров, и, как следствие, возможности руководства по осуществлению надзора над деятельностью Компании могут быть ограничены по сравнению с ситуацией, при которой мы должны были бы следовать всем стандартам корпоративного управления Nasdaq.

Соответственно, наши акционеры, возможно, не будут защищены так же надежно, как акционеры компаний, на которые распространяются все стандарты корпоративного управления Nasdaq, и возможность наших независимых директоров влиять на нашу деловую политику и дела может быть ограничена.

В будущем мы можем утратить статус частного иностранного эмитента, что может привести к значительным дополнительным затратам и расходам.

Как указывалось выше, мы являемся частным иностранным эмитентом и поэтому не обязаны соблюдать все требования Закона об обороте Ценных Бумаг, касающиеся периодического раскрытия информации и предоставления текущей отчетности. Определение статуса частного иностранного эмитента производится ежегодно в последний рабочий день последнего закончившегося второго финансового квартала эмитента, и, соответственно, следующее решение в отношении нас будет вынесено 30 июня 2022 г. Мы утратим статус частного иностранного эмитента если, к примеру, более 50% от всех наших активов будут расположены в США по состоянию на 30 июня 2022 г. Если в этот день мы утратим статус частного иностранного эмитента, мы будем обязаны подавать в КЦББ периодические отчеты и заявления о регистрации по формам, предназначенным для внутренних эмитентов США, которые являются более подробными и расширенными по сравнению с формами, которыми пользуются частные иностранные эмитенты. Мы также будем обязаны неукоснительно соблюдать требования федерального законодательства США, предъявляемые к процедурам голосования по доверенности, а наши исполнительные должностные лица, директора и основные акционеры будут подпадать под действие положений о раскрытии информации о прибыли от краткосрочных колебаний курсов и возмещении, предусмотренных Статьей 16 Закона об обороте Ценных Бумаг. Кроме того, мы лишимся возможности полагаться на исключения из определенных требований к корпоративному управлению в соответствии с правилами листинга Nasdaq. Как зарегистрированная в США публичная компания, не являющаяся частным иностранным эмитентом, мы понесем значительные дополнительные юридические, бухгалтерские и прочие расходы, которые не возникли бы у нас как у частного иностранного эмитента, а также расходы на ведение бухгалтерского учета и предоставление отчетности, и прочие расходы, необходимые для поддержания листинга на биржах ценных бумаг США. Эти расходы будут связаны, среди прочего, с обязательством представлять нашу финансовую информацию в соответствии с ОПБУ США в будущем.

Мы утратили статус "новой растущей компании" согласно Закону США "О стимулировании бизнес-стартапов" (JOBS) и, соответственно, в отношении нас стали действовать определенные повышенные требования о раскрытии информации, что повысит наши издержки и требования, предъявляемые к нашему руководству.

31 декабря 2021 г. мы получили статус "крупного зарегистрированного эмитента, подающего документы в ускоренном порядке" по смыслу Правила 12b-2 Закона об обороте Ценных Бумаг. Соответственно, с 1 января 2022 г. на нас распространяется действие определенных требований, которые предъявляются к остальным публичным компаниям, но которые ранее к нам не применялись ввиду наличия у нас статуса новой растущей компании. Соблюдение указанных повышенных требований о раскрытии информации повысит наши издержки и может негативно сказаться на наших операционных результатах и финансовом положении. Кроме того, для обеспечения соблюдения более жестких требований о

раскрытии информации и стандартов бухгалтерского учета, предусмотренных для компаний, не являющихся новыми растущими компаниями (главным образом, статьи 404 Закона Сарбейнза-Оксли от 2002 г. и связанных с этим требований об аттестации аудитора) потребуется больше времени и внимания со стороны нашего руководства, а также привлечение нами аудиторов и(или) других консультантов.

Неспособность на постоянной основе обеспечивать надлежащее функционирование механизмов внутреннего контроля согласно требованиям статьи 404 Закона Сарбейнза-Оксли (далее – "Статья 404") может негативно отразиться на нашей способности составлять точную финансовую отчетность или соблюдать применимые правила, что может оказать неблагоприятное воздействие на наш бизнес и котировки наших ценных бумаг.

Эффективный внутренний контроль над ведением финансовой отчетности необходим нам для того, чтобы предоставлять достоверные финансовые отчеты. Наряду с надлежащими механизмами контроля и процедурами раскрытия информации, осуществление эффективного внутреннего контроля за финансовой отчетностью представляет собой основной способ предотвращения мошеннических действий. Неспособность внедрения каких-либо новых или усовершенствованных механизмов контроля или затруднения, возникающие при их внедрении, могут привести к неисполнению нами обязательств по предоставлению отчетности. Кроме того, любые проверки, проводимые нами в соответствии с положениями Статьи 404, или любые проверки, проводимые нашей независимой зарегистрированной публичной аудиторской организацией, могут выявить недостатки в нашей системе внутреннего контроля, которые будут признаны существенными или вызовут необходимость в корректировке сведений, приведенных в нашей финансовой отчетности, касающихся как предыдущих так и будущих периодов. В результате таких проверок также могут быть выявлены другие направления, требующие дополнительного внимания или улучшения.

Согласно Статье 404, мы обязаны представлять отчет о состоянии нашей системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью, подготовленный нашим руководством. Для обеспечения дальнейшего соблюдения требований Статьи 404 мы на постоянной основе проводим дорогостоящие и требующие отдачи значительных сил мероприятия по документальному оформлению и оценке нашей системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью. Выполнение этих задач и в дальнейшем потребует направления наших внутренних ресурсов, привлечения внешних консультантов в соответствующих обстоятельствах и разработки подробного плана работы по оценке системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью и оформлению соответствующей документации, принятию дальнейших мер по усовершенствованию механизмов контроля по мере необходимости, тестированию механизмов контроля на предмет их соответствия заявленным характеристикам и непрерывному совершенствованию системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью. Несмотря на наши усилия, существует риск того, что у нас не будет достаточных оснований сделать вывод о соответствии нашей системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью критериям эффективности, установленным в Статье 404.

Кроме того, поскольку мы более не считаемся новой растущей компанией, мы обязаны представлять отчет об аттестации системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью, подготовленный нашей независимой зарегистрированной аудиторской организацией. Неспособность обеспечивать эффективный внутренний контроль над процессами составления финансовой отчетности может привести к тому, что мы не будем располагать адекватной, точной и оперативной финансовой информацией, работающая с нами независимая зарегистрированная аудиторская организация представит неблагоприятный отчет, и мы не сможем исполнять обязательства по предоставлению отчетности в качестве публичной компании или соблюдать требования КЦББ или Статьи 404, что может вызвать необходимость в повторном предоставлении отчетности с изменениями и корректировками, стать основанием для наложения санкций, включая запрет на осуществление зарегистрированными брокерами мероприятий по формированию рынка для наших ценных бумаг, или послужить причиной для проведения расследований регулирующими органами или инициирования судебных разбирательств.

Любые такие действия или иные негативные последствия нашей неспособности исполнять обязательства по предоставлению отчетности или соблюдать нормативно-правовые требования, как и выявление каких-либо проблем, касающихся ведения бухгалтерского учета, предоставления отчетности или осуществления контроля, могут негативно отразиться на стоимости сделок с нашими ценными бумагами, а также на нашем бизнесе. Существенные недостатки системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью также могут ограничить наши возможности по привлечению финансирования или увеличить стоимость любого привлеченного нами финансирования. Это может вызвать негативную реакцию со стороны финансовых рынков вследствие утраты доверия к нашей финансовой отчетности.

HeadHunter Group PLC – это холдинговая компания, которая зависит от своих дочерних предприятий, представляющих собой самостоятельные юридические лица, в том, что касается предоставления средств на финансирование ее операций и покрытие ее расходов, включая выплату дивидендов в будущем в случае возникновения такой возможности.

Поскольку мы являемся холдинговой компанией, нашим основным источником денежных средств являются суммы, поступающие от наших операционных дочерних структур. Поэтому наши возможности по финансированию и ведению бизнеса, обслуживанию долга и выплате дивидендов, при возникновении такой возможности, в будущем зависят от способности наших дочерних предприятий генерировать прибыль в объемах, достаточных для того, чтобы предоставлять нам соответствующие денежные средства. Наши операционные дочерние компании представляют собой самостоятельные юридические лица, и, хотя они и находятся напрямую или косвенно в нашей полной собственности и под нашим полным контролем, у них нет никаких обязательств по предоставлению нам каких-либо денежных средств, будь то в виде займов, дивидендов или в какой-либо иной форме. Способность наших дочерних предприятий предоставлять нам денежные средства также, среди прочего, будет подпадать под действие ограничений, прописанных в периодически заключаемых договорах с дочерними компаниями, положений применимого законодательства и нормативных ограничений, а также зависеть от наличия у соответствующего дочернего предприятия достаточных денежных средств. Требования любых кредиторов наших дочерних предприятий будут, как правило, иметь приоритетную силу в отношении активов соответствующего дочернего предприятия по сравнению с нашими требованиями и требованиями наших кредиторов и акционеров. Кроме того, поскольку наше основное дочернее предприятие получает прибыль и объявляет дивиденды к выплате в рублях, а любые будущие дивиденды, предназначенные держателям наших АДА, будут выплачены в долларах США, любое значительное колебание курса рубля к доллару США и другим валютам может существенным неблагоприятным образом отразиться на суммах дивидендов, получаемых держателями наших АДА. Любое ограничение возможностей нашего дочернего предприятия по выплате дивидендов или иных сумм в наш адрес может неблагоприятно отразиться на нашей способности вести и финансировать наш бизнес, обслуживать долги и выплачивать дивиденды, в случае возникновения такой возможности.

Положения о предотвращении поглощений, содержащиеся в наших учредительных документах и законодательстве Кипра, могут воспрепятствовать или не допустить смены контроля, даже если совершение подобной сделки было бы выгодно нашим акционерам, что может привести к снижению цены наших АДА и отказу наших акционеров от попыток заменить или отстранить нынешнее руководство нашей компании.

Поскольку мы зарегистрированы на Кипре, мы подчиняемся законодательству Кипра. Наш измененный и изложенный в новой редакции учредительный договор и устав содержат положения, которые могут воспрепятствовать реализации предложений о поглощении, которые наши акционеры могут счесть отвечающими их интересам. В частности, согласно нашему измененному и изложенному в новой редакции учредительному договору и уставу наш совет директоров может время от времени осуществлять выпуски привилегированных акций, при этом объем прав и привилегий, закрепляемых за такими акциями, также устанавливается на усмотрение совета директоров.

Наш совет директоров также может дать разрешение на выпуск привилегированных акций на условиях и в обстоятельствах, которые могут отвлечь потенциальных претендентов от осуществления поглощения или иной сделки. Кроме того, мы подпадаем под действие определенных норм кипрского права, которые могут затянуть процесс смены контроля или воспрепятствовать ей. В частности, любое слияние или объединение с участием Компании возможно только при наличии активного согласия нашего совета директоров и наших акционеров. Члены совета директоров назначаются и отстраняются от своих должностей лицами, обладающими большинством голосов, закрепленных за нашими акциями, которые контролируются нашими основными акционерами в порядке, установленном в нашем измененном и изложенном в новой редакции уставе. В совокупности эти положения могут затруднить возможность отстранения членов руководства от соответствующих должностей и сделать непривлекательными сделки, которые в иных обстоятельствах могли бы привести к выплате надбавки к текущим рыночным ценам наших акций.

На нас не распространяется ни кипрское законодательство о поглощениях, ни соответствующее законодательство, действующее в целом в ЕС. Требования об обязательном предложении о покупке акций не применяются ни к одному из наших акционеров или их аффилированных лиц, являющихся таковыми по состоянию на дату принятия нашего измененного и изложенного в новой редакции учредительного договора и устава, и не запрещают никому из таких акционеров приобрести или, в зависимости от обстоятельств, выкупить большинство прав голоса, закрепленных за акциями Компании. Соответственно, в таких случаях наши миноритарные акционеры не обеспечены такими же механизмами защиты прав, которые имели бы в своем распоряжении миноритарные акционеры кипрской компании,отирующейся на регулируемом рынке ЕС.

По состоянию на дату настоящего Годового Отчета законодательство Кипра не содержит никаких требований, которые обязывали бы лицо, приобретающее акции какой-либо кипрской компании, сделать обязательное предложение об их покупке, даже если в результате такой сделки соответствующее лицо получает контроль, если акции приобретаемой компании не котируются на регулируемом рынке Европейской экономической зоны, за исключением случаев, когда покупатель приобретает не менее 90% от всех акций объекта приобретения или от любого класса акций объекта приобретения, или приобретает такой пакет акций, который вместе с уже имеющимися у него акциями (которыми он может владеть как от своего имени, так и через назначенных им лиц или свои дочерние структуры) образует долю в размере не менее 90% акций приобретаемой компании. Ни наши акции, ни наши АДА не обращаются на регулируемом рынке ЕЭЗ. Соответственно, потенциальный претендент на приобретение наших акций или АДА может получить над нами контроль в обстоятельствах, когда не действует никаких требований о представлении обязательного предложения о покупке акций в рамках какого-либо применимого, законодательно установленного режима защиты от нежелательных поглощений.

Наш измененный и изложенный в новой редакции учредительный договор и устав содержат положения об обязательном предложении, согласно которым сторонний покупатель, приобретающий совместно с другими сторонами, действующими согласованно, 30%, 50% или более прав голоса, закрепленных за нашими акциями, обязан сделать всем нашим остальным акционером предложение о покупке по самой высокой цене, заплаченной за акции Компании таким третьим лицом (или группой действующих согласованно лиц) в течение предыдущих 12 месяцев. Однако действие этого положения не распространяется ни на одного из акционеров и их аффилированных лиц, являющихся таковыми на дату принятия измененного и изложенного в новой редакции учредительного договора и устава. Это означает, что такие акционеры, включая компании Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII, а также их соответствующих аффилированных лиц, могут, действуя самостоятельно или совместно, сократить свои доли до уровней ниже 30% или 50% от количества голосов, закрепленных за акциями, а впоследствии приобрести более 30% или 50% от количества таких голосов, в зависимости от обстоятельств, не делая никаких предложений о покупке.

Соответственно, положения нашего измененного и изложенного в новой редакции учредительного договора и устава, касающиеся обязательного предложения о покупке акций, не предоставляют миноритарным акционерам прав на реализацию своих акций в рамках целого ряда вариантов развития событий, когда тот или иной акционер, в применимых случаях вместе с другими лицами, действующими согласованно, может получить контроль над нами. В результате, держатели наших АДА могут быть лишены возможности использования механизмов, которыми они обладали бы в том случае, если бы потенциальный покупатель, в перспективе получающий над нами контроль, или некоторые другие держатели наших АДА или акций, в зависимости от обстоятельств, сделали в соответствующий момент времени предложение о покупке соответствующих акций.

Будущие продажи АДА или ожидание таких продаж участниками публичных рынков могут снизить цену наших акций.

По состоянию на 31 декабря 2021 г., в свободном обращении находилось 50 635 720 наших обыкновенных акций. Потенциальная продажа значительного количества таких обыкновенных акций (или представляющих их АДА) на публичном рынке, или возникновение у участников публичного рынка ожиданий такой продажи, может неблагоприятно отразиться на рыночной цене наших АДА.

Мы заключили соглашение о правах на регистрацию, в соответствии с которым мы согласились в определенных обстоятельствах подавать заявления о регистрации для регистрации обыкновенных акций, АДА и любых ценных бумаг, которые могут быть конвертированы или обменены на наши обыкновенные акции или АДА, находящиеся в распоряжении определенных основных акционеров, а также оказывать содействие в случае осуществления определенных публичных предложений таких подлежащих регистрации ценных бумаг. Если в будущем наши основные акционеры продадут или обозначат намерение продать значительное количество обыкновенных акций или АДА, это может привести к снижению

рыночной цены наших АДА. Кроме того, такие вторичные продажи могут сузить наши возможности по привлечению капитала посредством продажи дополнительных долевых ценных бумаг.

Все наши АДА свободно обращаются без ограничений в соответствии с Законом о Ценных Бумагах, за исключением любых АДА, которые могут принадлежать или приобретаться нашими директорами, исполнительными должностными лицами и другими аффилированными лицами (согласно определению этого термина, приведенному в Законе о Ценных Бумагах). В соответствии с Законом о Ценных Бумагах такие АДА представляют собой ценные бумаги ограниченного обращения и(или) контрольные ценные бумаги. Обыкновенные акции, держателями которых являются наши аффилированные лица, также могут быть проданы в рамках открытых торгов в соответствии с требованиями Правила 144 Закона о Ценных Бумагах, в том числе устанавливающих объем и порядок такой продажи, а также при условии соблюдения всех прочих положений Закона о Ценных Бумагах.

Ранее мы подавали заявление о регистрации по Форме S-8 в соответствии с Законом о Ценных Бумагах для регистрации обыкновенных акций, являющихся предметом опционов или иного вознаграждения в виде участия в капитале, которые были выпущены или зарезервированы для будущей эмиссии в рамках наших программ поощрения работников в форме ценных бумаг. Продажа на публичном рынке значительного количества обыкновенных акций или представляющих их АДА, выпущенных в рамках таких программ, может неблагоприятно отразиться на рыночной стоимости наших АДА.

Существует вероятность того, что в будущем мы продолжим осуществлять эмиссии ценных бумаг, например, для привлечения капитала в целях реализации нашей стратегии роста или для финансирования той или иной сделки по приобретению. Количество АДА, выпускаемых в связи с привлечением капитала или приобретением, может составить значительную часть АДА, которые будут находиться в обращении на такой момент времени, а продажа нами таких обыкновенных акций или АДА может привести к снижению рыночной стоимости наших АДА.

Вы можете быть лишены возможности осуществить свои права голоса по обыкновенным акциям, представленным вашими АДА.

Держатели АДА могут осуществлять право голоса в отношении обыкновенных акций, представленных их АДА, только в соответствии с положениями депозитарного договора. Депозитарный договор предусматривает, что после получения уведомления о любом собрании держателей наших обыкновенных акций, включая любое общее собрание наших акционеров, депозитарий, как только это будет практически возможно, установит дату регистрации для определения держателей АДА, которые должны иметь право давать указания по осуществлению прав голоса. При своевременном получении нашего уведомления депозитарий обязан разослать держателям на дату регистрации уведомление, содержащее (i) окончательную конкретную информацию по такому голосованию и собранию, а также любые разъяснительные материалы, (ii) указание о том, что такой зарегистрированный держатель американских депозитарных расписок по состоянию на дату регистрации участников собрания, установленную депозитарием, при условии соблюдения любых применимых норм права Кипра и положений нашего устава, вправе дать указание депозитарию на предмет осуществления прав голоса по обыкновенным акциям, представленным АДА, подтвержденными американскими депозитарными расписками такого зарегистрированного держателя, а также (iii) прописан порядок предоставления таких распоряжений, включая распоряжение о предоставлении указанному нами лицу полномочий на участие в голосовании по своему усмотрению.

Если вы отвечаете соответствующим критериям, вы можете поручить депозитарию голосовать обыкновенными акциями, представленными вашими АДА. В противном случае вы не сможете воспользоваться своим правом голоса, если только вы не отзовете наши обыкновенные акции, представленные АДА, находящимися в вашем владении, до даты или дат регистрации голосов, установленных нами или депозитарием (они могут не совпадать). Однако вы можете не узнать о собрании заблаговременно в сроки, достаточные для того, чтобы отозвать такие обыкновенные акции. Депозитарий, по получении от нас своевременного уведомления, информирует держателей о предстоящем голосовании и организует доставку вам материалов по голосованию. Мы не можем гарантировать, что вы получите материалы по голосованию вовремя, что позволит вам дать поручение депозитарию голосовать обыкновенными акциями, которые представляют находящиеся в вашем владении АДА. Кроме того, депозитарий и его агенты и не несут ответственности за невыполнение указаний по голосованию или за способ выполнения таких указаний. Это означает, что вы можете оказаться не в состоянии реализовать свое право голоса, и не сможете ничего предпринять, если голосование по обыкновенным акциям, которые представляют ваши АДА, будет проведено не в соответствии с вашими указаниями.

Вы можете быть лишены возможности получения дивидендов или иной распределяемой прибыли по обыкновенным акциям, представленным нашими АДА, либо извлечения вообще какой-либо выгоды, если предоставление соответствующих сумм держателям АДА окажется незаконным или практически невыполнимым.

Депозитарий наших АДА дал согласие на выплату в ваш адрес дивидендов в денежной форме или прочих подлежащих распределению сумм, которые он получает по нашим обыкновенным акциям, после вычета своего вознаграждения и издержек. Размер получаемых вами выплат будет пропорционален количеству обыкновенных акций, которые представляют ваши АДА. Однако, депозитарий не будет нести никакой ответственности, если он решит, что предоставление каких-либо сумм распределяемой прибыли кому-либо из держателей АДА незаконно или практически неосуществимо. Мы не обязаны предпринимать никаких иных действий, чтобы создать условия для распределения таких сумм в пользу кого-либо из держателей наших АДА или обыкновенных акций. Это означает, что вы можете не получить сумм прибыли, которые мы выплачиваем по нашим обыкновенным акциям, и не извлечь вообще никакой выгоды, если выплата вам соответствующих сумм с нашей стороны окажется незаконной или практически неосуществимой. Такие ограничения могут существенным неблагоприятным образом отразиться на стоимости ваших АДА.

Вы можете быть связаны ограничениями на передачу ваших АДА.

Согласно условиям выпуска АДА передача прав на АДА может быть осуществлена путем внесения записей в реестр депозитария. Однако депозитарий имеет право закрыть свой реестр в любой момент времени, когда он сочтет это целесообразным в связи с исполнением своих обязанностей. Депозитарий может отказать в доставке, передаче или регистрации передачи ваших АДА в целом в тот момент времени, когда наш реестр или реестр депозитария закрыты, или в любое время, если мы или депозитарий сочтем это целесообразным с учетом любого требования закона, правительства или государственного органа, или в соответствии с каким-либо положением депозитарного договора, или по любой другой причине.

Приведение в исполнение решений судов США в отношении нас, наших директоров и должностных лиц, указанных в настоящем Годовом Отчете, может оказаться затруднительным за пределами США, как и предъявление за пределами США исков в соответствии с законодательством США о ценных бумагах.

Все наши нынешние директора и должностные лица высшего звена проживают за пределами США, в основном, в Российской Федерации. Практически все наши активы, а также активы наших нынешних директоров и исполнительных директоров находятся за пределами США, в основном, в Российской Федерации. Соответственно, для инвесторов может оказаться затруднительным или невозможным обеспечить вручение нам процессуальных документов в США или других юрисдикциях, включая судебные решения, основанные на положениях о гражданской ответственности федерального законодательства США о ценных бумагах. Кроме того, могут возникнуть трудности с предъявлением исков по законодательству США о ценных бумагах в рамках дел, изначально возбужденных за пределами США. Иностранные суды могут отказать в рассмотрении иска по законодательству США о ценных бумагах, поскольку иностранные суды могут оказаться не самым подходящим местом для подачи такого иска. Даже если иностранный суд примет иск к рассмотрению, он может определить, что к иску применимо право юрисдикции, в которой находится иностранный суд, а не законодательство США. Кроме того, если будет признано применимым законодательство США, содержание применимого законодательства США должно быть доказано как факт, что может потребовать много времени и затрат, а некоторые процедурные вопросы все равно будут регулироваться законодательством юрисдикции такого иностранного суда.

В частности, инвесторы должны знать, что существует неопределенность относительно возможности признания и приведения в исполнение судами Российской Федерации решений судов США, вынесенных в отношении нас, наших директоров или руководства, основанных на положениях о гражданской ответственности законов США или любого штата США о ценных бумагах, или относительно принятия российскими судами к рассмотрению основных исков, предъявленных в российские суды против нас или наших директоров или должностных лиц и основанных на законах США или любого штата США о ценных бумагах. США и Российская Федерация не заключали никаких договоров друг с другом, предусматривающих взаимное признание и приведение в исполнение решений иностранных судов по гражданским и хозяйственным делам. Из-за трудностей, связанных с исполнением судебного решения против нас, вы, возможно, не сможете получить возмещение убытков, присужденное американским или иностранным судом.

Мы можем быть признаны пассивной иностранной инвестиционной компанией, что может иметь существенные неблагоприятные налоговые последствия для инвесторов в АДА с точки зрения положений федерального законодательства США о подоходном налоге.

Лица, владеющие акциями "пассивной иностранной инвестиционной компании", определение которой дается в Налоговом кодексе США 1986 г. (далее – "PFIC"), попадают под действие особых норм федерального законодательства США о подоходном налоге. Если мы будем включены в категорию PFIC за любой налоговый год, в течение которого какой-либо Держатель из США (согласно определению этого термина, приведенному в Пункте 10 "*Дополнительная информация. E. Налогообложение - Рекомендации по федеральному подоходному налогу США для Держателей из США*") владеет АДА (или обыкновенными акциями, представленными АДА), у такого Держателя из США могут возникнуть существенные обязательства по уплате налогов при продаже, обмене или каком-либо ином отчуждении АДА или соответствующих обыкновенных акций, или при получении каких-либо выплат в отношении таких АДА или соответствующих обыкновенных акций. Если исходить из нашего дохода, активов и операций, мы не ожидаем включения нас в категорию PFIC за налоговый год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Однако такое фактическое определение зависит от целого ряда факторов, включая состав нашего дохода и активов на соответствующий момент времени. Поэтому анализ соответствия или несоответствия критериям признания в качестве PFIC должен проводиться ежегодно после закрытия каждого налогового года. С учетом вышеизложенного, невозможно дать никаких гарантий того, что мы не будем признаны PFIC по результатам текущего или любого последующего налогового года. Держателям из США следует обсудить со своими налоговыми консультантами вопрос применимости правил, касающихся PFIC, к их вложениям в АДА.

Общие факторы риска

Цена на наши АДА может подвергнуться серьезным колебаниям.

Котировки наших АДА могут характеризоваться высокой волатильностью и испытывать значительные колебания под воздействием различных факторов, включая:

- общее состояния рынков акционерного капитала;
- выпуск новых или измененных отчетов или рекомендаций аналитиков по ценным бумагам;
- наем, увольнение или уход ключевых работников;
- продажа наших АДА нами, нашими основными акционерами или руководителями нашей компании;
- общее состояние экономики;
- спекулятивные сделки и короткие продажи наших АДА, а также воздействие таких явлений, как выдавливание "коротких" позиций (т.н. "шортов") (*англ. "short squeeze"*);
- изменение процентных ставок; и
- доступность капитала.

Эти и другие факторы могут привести к значительным колебаниям рыночной цены АДА, что может отразиться на готовности и способности инвесторов продать свои АДА и иным образом негативно сказаться на ликвидности наших АДА. Кроме того, в последние годы на фондовом рынке наблюдались значительные колебания цен и объемов. Эта волатильность оказала серьезное влияние на рыночную цену ценных бумаг, выпущенных многими компаниями, представляющими самые разные отрасли. Зачастую возникает ощущение, что такие изменения никак не связаны с результатами хозяйственной деятельности затронутых компаний. Соответственно, цена наших АДА может колебаться в зависимости от факторов, которые почти или вообще не имеют к нашей Компании никакого отношения, при этом такие колебания могут существенно снизить цену наших акций.

Коллективные иски по ценным бумагам часто возбуждаются против компаний в периоды нестабильности рынка в целом и рыночной стоимости ценных бумаг той или иной компании. Подобное судебное разбирательство, в случае его инициирования против нас, может привести к значительным расходам, отвлечению внимания и ресурсов нашего руководства, а также оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Потенциальная невозможность сохранения активного рынка вокруг наших АДА, который обеспечил бы достаточную ликвидность.

Мы не можем спрогнозировать, в какой степени интерес инвесторов к нашей Компании будет способствовать формированию активного рынка на бирже Nasdaq, который мог бы стабильно обеспечивать достаточную ликвидность. При невозможности сохранения активного рынка у вас могут возникнуть затруднения при продаже ранее приобретенных вами АДА, при этом такие АДА могут значительно потерять в своей стоимости.

Отчеты аналитиков рынка, в том числе приведенные в них прогнозы, которые окажутся выше наших фактических результатов, могут существенным неблагоприятным образом отразиться на цене и объеме торгов нашими АДА.

Аналитики рынка ценных бумаг могут давать самые разные прогнозы, не всегда отличающиеся точностью в сравнении с фактическими результатами нашей деятельности. Если реальные результаты наших операций не будут соответствовать прогнозам таких аналитиков, это может повлечь за собой снижение цены наших АДА. Аналогичным образом, если один или несколько таких аналитиков, составляющих отчеты о нашей Компании, снизят рейтинг наших ценных бумаг или опубликуют неточное или негативное исследование о нашем бизнесе, это также может привести к снижению цены наших АДА. Если один или несколько таких аналитиков перестанут освещать деятельность нашей Компании или регулярно публиковать отчеты о нас, цена наших АДА также может снизиться.

Потенциальная невозможность успешной реализации сделок по приобретению в будущем или эффективного управления приобретенными активами.

В рамках нашей стратегии роста мы можем принимать решения о расширении операций, в частности, за счет приобретения компаний, деятельность которых будет дополнять наш бизнес. Успех любой крупной сделки по приобретению новых активов будет зависеть от разных факторов, включая нашу способность находить и приобретать компании эффективными с точки зрения затрат способами, проводить комплексные проверки и выявлять основные проблемы до приобретения, эффективно интегрировать пользовательские данные персонала, операции, продукты и технологии объекта приобретения, удерживать и мотивировать его ключевых сотрудников, а также сохранять его клиентскую базу.

Любая такая сделка может потребовать значительной вовлеченности нашего руководства, капиталовложений и прочих управленческих ресурсов. Существует вероятность того, что мы не сможем выявить действительно перспективный объект для приобретения и добиться выгодных условий такой сделки. Любая такая сделка может предполагать привлечение нами дополнительных заемных средств или возникновение у нас новых обязательств. Кроме того, мы не можем быть уверены в том, что после завершения такой сделки объект приобретения будет успешно интегрирован в нашу текущую деятельность или будет показывать результаты, отвечающие нашим ожиданиям. Если мы не сможем успешно интегрировать объект приобретения или наладить с ним эффективное взаимодействие, это может существенным неблагоприятным образом отразиться на нашем бизнесе, финансовом положении и операционных результатах. Кроме того, если в качестве встречного предоставления в рамках сделки по приобретению мы задействуем наши долевые ценные бумаги, этом может привести к размытию стоимости обыкновенных акций или АДА.

Исполнение обязательств, связанных со статусом публичной компании, будет по-прежнему требовать значительных ресурсов и внимания руководства.

Как публичная компания в США, мы продолжим нести юридические, бухгалтерские и другие расходы, которых мы не несли ранее, будучи частной компанией. На нас распространяются требования к отчетности Закона об обороте Ценных Бумаг и Закона Сарбейнза-Оксли, листинговые требования Nasdaq и другие применимые правила и нормы законодательства о ценных бумагах. Соблюдение этих правил и норм будет все более увеличивать наши расходы на оплату услуг юридических и финансовых консультантов, усложнит возможность ведения некоторых видов деятельности, затянет или удорожит процесс их осуществления, а также повысит требования к нашим системам и ресурсам, в частности, поскольку мы более не являемся "новой растущей компанией". Закон об обороте Ценных Бумаг требует, чтобы мы подавали годовые и текущие отчеты о нашей деятельности, финансовом положении и результатах операций. Закон Сарбейнза-Оксли требует, среди прочего, чтобы мы внедрили и обеспечивали эффективное функционирование механизмов и процедур внутреннего контроля за финансовой отчетностью. Кроме того, постоянная потребность в создании и поддержании корпоративной инфраструктуры, обязательной для публичной компании, может отвлечь внимание руководства от реализации нашей стратегии роста, что может помешать нам развивать наш бизнес, улучшать финансовое положение и повышать операционные результаты. Мы внесли и продолжим вносить изменения в механизмы и процедуры внутреннего контроля систем финансовой отчетности и бухгалтерского учета, чтобы выполнить наши обязательства по отчетности в качестве публичной компании. Однако меры, которые мы принимаем,

могут оказаться недостаточными для выполнения наших обязательств в качестве публичной компании. Кроме того, эти правила и положения будут и в дальнейшем увеличивать расходы на оплату услуг юридических и финансовых консультантов, связанных с обеспечением нормативно-правового соответствия, и сделают некоторые действия более трудоемкими и дорогостоящими. Например, по нашим оценкам, эти правила и нормы усложнят и удорожат для нас оформление страхования ответственности директоров и должностных лиц, и нам, возможно, придется понести значительные расходы для поддержания такого же или аналогичного страхового покрытия, что может оказать существенное неблагоприятное влияние на наш бизнес, перспективы развития, финансовое положение и операционные результаты.

Кроме того, постоянное изменение законов, правил и стандартов, касающихся корпоративного управления и публичного раскрытия информации, создает неопределенность для публичных компаний, увеличивая затраты на соблюдение правовых и финансовых требований и затрудняя некоторые действия. Эти законы, положения и стандарты могут толковаться по-разному, во многих случаях из-за их недостаточной конкретности, и, как следствие, их применение на практике может меняться со временем по мере представления все новых руководящих указаний со стороны регулирующих и других компетентных органов. Это может привести к сохранению неопределенности в отношении вопросов нормативно-правового соответствия и увеличить затраты, вызванные текущим пересмотром практики раскрытия информации и управления. Мы продолжим направлять ресурсы на обеспечение соответствия меняющимся законам, нормативным актам и стандартам, что может привести к увеличению общих и административных расходов, а также к отвлечению времени и внимания руководства от деятельности, приносящей доход, на усилия по обеспечению нормативно-правового соответствия. Если наши усилия по обеспечению соблюдения новых законов, нормативных актов и стандартов не будут отвечать ожиданиям регулирующих или руководящих органов ввиду неясностей, связанных с их применением и практикой, регулирующие органы могут возбудить судебные разбирательства против нас, что может оказать существенное неблагоприятное влияние на наш бизнес, перспективы, финансовое положение и операционные результаты.

Пункт 4. Информация о Компании

А. История и развитие Компании

Корпоративная информация

Мы были зарегистрированы на Кипре 28 мая 2014 г. в соответствии с Законом Республики Кипр "О компаниях" (Раздел 113 Собрания законодательства Республики Кипр) под наименованием Zemenik Trading Limited. Официальное место нахождения нашей Компании: 42 Dositheou Street, Strovolos, Nicosia, 2028, Cyprus. 1 марта 2018 г. Zemenik Trading Limited была преобразована из закрытой компании с ограниченной ответственностью, зарегистрированной на Кипре, в публичную компанию с ограниченной ответственностью, зарегистрированную на Кипре, и официальное наименование Компании было изменено на основании принятого квалифицированным большинством голосов решения общего собрания акционеров Компании на HeadHunter Group PLC. С точки зрения законодательства Кипра, правовые последствия описанного выше преобразования были ограничены изменением организационно-правовой формы. Торговое наименование нашей Компании: HeadHunter. В июне 2019 г. мы переместили фактическое место управления HeadHunter Group PLC с Кипра в Россию, в результате чего HeadHunter Group PLC стала российским налоговым резидентом. См. Пункт 10. *"Дополнительная информация. Е. Налогообложение – Существенные аспекты налогообложения в России - Налогообложение дивидендов и других выплат"*.

Головной офис нашего основного операционного дочернего предприятия ООО "Хэдхантер" расположен по адресу: ул. Годовикова, 9, стр. 10, Москва, 129085, Россия. Номер телефона по этому адресу: +7 495 974-6427. КЦББ ведет веб-сайт (www.sec.gov), на котором размещены отчеты и прочие сведения об эмитентах, таких, как наша Компания. Соответствующие сведения мы подаем в КЦББ в электронном виде. Адрес нашего вебсайта: www.hh.ru. Информация, которая представлена на нашем веб-сайте или к которой можно получить доступ через наш веб-сайт, не является частью настоящего Годового Отчета и не может быть включена в него посредством ссылки. Мы включили адрес нашего веб-сайта только как неактивную текстовую ссылку.

Наш процессуальный агент в США – корпорация Cogency Global Inc. с местом нахождения по адресу: 10 E. 40th Street, 10th Floor, New York, New York 10016.

Описание наших основных капитальных затрат и изъятий капиталовложений за три года, закончившихся 31 декабря 2021 г., а также тех, которые осуществляются в настоящее время, представлено в Пункте 5 *"Обзор и перспективы операционной и финансовой деятельности"*.

В. Обзор деятельности

Общий обзор

Мы являемся ведущей платформой онлайн-рекрутмента в России и других странах СНГ. Наша основная задача – это быть связующим звеном между соискателями и работодателями. Мы предлагаем потенциальным работодателям и специалистам по подбору персонала платный доступ к нашей обширной базе резюме и платформе объявлений о вакансиях. Мы также предоставляем соискателям и работодателям портфель дополнительных услуг, призванных обеспечить их потребности при поиске работы или подборе персонала. Наш бренд и мощная платформа позволяют генерировать значительный трафик, при этом по состоянию на декабрь 2021 г. он на 92% был для нас бесплатным, согласно нашим внутренним данным, а на 1 января 2022 г. мы занимали пятое место в мире по посещаемости среди всех профильных ресурсов, посвященных поиску работы и подбору персонала, согласно последним обнародованным данным SimilarWeb. Наша база данных резюме в общей сложности содержала 41,8 млн, 48,2 млн и 54,5 млн резюме по состоянию на 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно, а наша платформа в среднем за сутки размещала приблизительно 588 000, 608 000 и 933 000 объявлений о вакансиях за годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно. За годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., среднеемесячное количество уникальных посетителей нашей платформы составило 21,9 млн, 22,5 млн и 28,5 млн посетителей, соответственно, по данным LiveInternet.

Наши пользователи – это, в основном, соискатели, которые пользуются нашими продуктами и услугами для открытия новых возможностей по развитию карьеры. Большинство наших услуг для соискателей предоставляется им бесплатно. Наша клиентская база – это, в основном, организации и предприятия, использующие нашу базу резюме и сервис объявлений о вакансиях для заполнения возникающих у них вакансий.

Качество и количество резюме в нашей базе данных привлекает все больше и больше клиентов, как следствие этого, для все большего числа соискателей мы становимся основным ресурсом при поиске работы и поставщиком сопутствующих услуг. В итоге возникает мощный сетевой эффект, который позволяет нам постоянно укреплять наше лидирующее положение на рынке и увеличивать отрыв от конкурентов.

Наш портфель дополнительных услуг, дополняющих процесс подбора персонала, нацелен на повышение комфорта и удобства пользования нашими ресурсами и рост эффективности процесса подбора персонала. Кроме того, он позволяет нам проникать в каждое звено цепочки создания стоимости в процессе подбора персонала, от общего поиска к установлению контактов, предварительному отбору и проведению собеседований до введения в должность и адаптации прошедших отбор кандидатов на новом месте работы. Мы работаем над дальнейшей интеграцией пакета наших дополнительных услуг в наши основные продукты с целью повышения эффективности всего процесса рекрутинга, что, по нашему мнению, увеличит привлекательность наших услуг с точки зрения их конкурентных преимуществ, повысит лояльность наших клиентов и позволит увеличить сумму выручки в среднем на клиента.

Мы были основаны в 2000 г. За это время мы создали мощный, заслуживший доверие бренд, и заняли лидирующие позиции на рынке, что обеспечило значительный рост в последние годы. За годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно, среднее количество клиентов, оплативших услуги, оказанные им на нашей платформе, составило примерно 322 000, 351 000 и 515 000 клиентов. Наша клиентская база характеризуется большим разнообразием, в ней представлены участники большинства отраслей российской экономики. По данным Socis MR Rus, наш бренд занимает первое место по узнаваемости как среди офисных работников, так и среди представителей рабочих профессий, по сравнению с другими участниками российского рынка онлайн-рекрутмента. В сочетании с мощной командой специалистов по продажам, работающей по всей стране, и широким охватом клиентов такая популярность нашего бренда затрудняет новым игрокам возможность выхода на этот рынок.

Наши ресурсы позволяют нам устанавливать и поддерживать контакты с соискателями и работодателями через вебсайты в версиях для настольных компьютеров и мобильных телефонов, а также через мобильные приложения. С момента запуска наши мобильные приложения были загружены в общей сложности 33,4 млн раз по состоянию на 31 декабря 2021 г., и большинство нашего трафика в настоящее время приходится на мобильные платформы. Наша платформа, работающая на основе масштабируемых технологий, задействует предельно простой и понятный пользовательский интерфейс, усиленный искусственным интеллектом и алгоритмами машинного обучения.

За годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., наша совокупная выручка составила 7 789 млн руб., 8 282 млн руб. и 15 968 млн руб., соответственно. Наша чистая прибыль за эти же периоды составила 1 581 млн руб., 1 886

млн руб. и 5 493 млн руб., соответственно. Помимо роста нашего бизнеса мы всегда обеспечивали его высокую рентабельность.

Возможности нашего рынка

Несмотря на происходящие события, описанные в разделе D. "Факторы риска", мы считаем, что рынок онлайн-рекрутмента в России и других странах СНГ обладает значительным потенциалом роста благодаря усилившейся конкуренции за человеческий капитал, все более активному переходу к использованию интернет-ресурсов при подборе персонала и поиске работы и возросшему профессионализму российских специалистов в области HR. Исторически, российский рынок труда характеризуется сокращением рабочей силы и высокой текучестью кадров, что увеличивает конкуренцию за высококвалифицированных и талантливых работников. Высокий уровень распространения интернета и его повсеместное использование предприятиями/организациями и конечными потребителями/физическими лицами создают благоприятный фон для стремительного перехода рекрутинговых услуг и профильных рекламных кампаний от традиционных СМИ на онлайн-платформы.

Будучи ведущей платформой онлайн-рекрутмента в России и СНГ, занимающей значительную долю на рынке, имеющей хорошо узнаваемый бренд, крупнейшую базу резюме и самый комплексный пакет дополнительных услуг, мы считаем, что мы располагаем всеми возможностями к сохранению и дальнейшему увеличению нашей доли на рынке онлайн-рекрутмента.

В декабре 2020 г. мы приобрели долю участия в размере 100% в ООО "Зарплата.ру" (далее – "**Зарплата.ру**"), платформы объявлений о поиске и предложении работы, активно работающей в ряде российских регионов, таких, как Сибирь и Урал. Начиная с 1 января 2021 г., отчет о наших прибылях и убытках и совокупная прибыль включают в себя результаты "Зарплата.ру". Это отражается на сравнениях нашей выручки, операционных расходов и прочих показателей в 2021 г с показателями предшествующих периодов. Для целей анализа ключевых показателей нашей деятельности, таких, как количество платящих клиентов и средняя выручка на клиента (далее – "**ARPC**"), мы объединяем выручку "Россия (hh.ru)" и "Россия (Зарплата.ру)" (далее совместно - "**российские сегменты**"), так как, по нашему мнению, объединенные данные по ARPC и числу платящих клиентов позволяют нам точнее оценить наши результаты и позиции на российском рынке онлайн-рекрутмента, участниками которого являются оба этих сегмента.

По состоянию на 31 марта 2021 г. мы получили контроль над Skillaz, российским разработчиком HR-технологий, который автоматизирует и совершенствует процессы рекрутинга посредством предоставления сложного и гибкого программного обеспечения в качестве сервисных решений, в тот момент, когда возникла возможность выгодного исполнения нашего колл-опциона на приобретение еще 40,01% в капитале Skillaz (в дополнение к ранее приобретенной доле в размере 25,01%). 26 мая 2021 г. мы официально исполнили опцион и приобрели долю в размере 40,01%. 28 июня 2021 г., мы приобрели дополнительную долю в размере 9,97%, увеличив таким образом нашу долю участия в Skillaz до 74,99%. Начиная с 1 апреля 2021 г., отчет о наших прибылях и убытках и совокупная прибыль включают в себя результаты Skillaz. Это отражается на сравнениях нашей выручки, операционных расходов и прочих показателей в 2021 г с показателями предшествующих периодов. Для целей анализа ключевых показателей нашей деятельности, таких, как количество платящих клиентов и ARPC, мы включили Skillaz в категорию "прочие сегменты".

20 апреля 2021 г. Группа приобрела долю в размере 25% в уставном капитале ООО "Дрим Джоб" (Россия), оператора платформы отзывов о работодателях, за 60 млн руб. Это капиталовложение было обусловлено выявленной нами потребностью в создании в России независимого и надежного портала для размещения отзывов о работодателях.

28 октября 2021 г. мы заключили соглашение о подписке на акции и стали миноритарным акционером компании YouDo Web Technologies Limited (Cyprus) (далее – "**YouDo**"), ведущей онлайн-платформы бытовых услуг по требованию в России, в обмен на денежный вклад в размере 5 млн долларов США (далее – "**Инвестиция**"). Основанная в 2012 г., YouDo – одна из крупнейших российских горизонтальных онлайн-платформ, обеспечивающая потребности в привлечении внештатных работников в сегментах C2C и B2B. У сервиса около 9 миллионов подтвержденных пользователей, он работает во всех регионах России. Инвестиция в YouDo осуществлена в рамках реализации нашей стратегии дальнейшего расширения наших непрофильных операций и проникновения в перспективные близкие сегменты всей цепочки создания стоимости процесса рекрутинга. Мы рассчитываем, что в результате этой сделки Компания получит доступ к стремительно развивающемуся рынку гиг-экономики и предоставит ресурсы, обеспечивающие скорейшее расширение присутствия YouDo в сегменте B2B.

Наши услуги

Мы предоставляем широкий спектр услуг, связанных с рекрутингом, как соискателям, так и работодателям. Наши услуги включают в себя доступ к нашей базе резюме и объявлениям о вакансиях, а также дополнительные услуги, призванные повысить эффективность всего процесса рекрутинга.

Основная часть нашей выручки формируется за счет предоставления доступа к базе резюме и размещения объявлений о вакансиях на нашей платформе. Доступ к базе резюме предоставляется по подписке, срок действия которой может варьироваться от одного дня до одного года. Стоимость подписки на нашу базу резюме определяется географическим и профессиональным сегментом базы данных, доступ к которому желает получить клиент (к примеру, доступ к резюме соискателей, проживающих в Москве и ищущих работу в сфере маркетинга), а также сроком подписки. Начиная с 1 августа 2020 г., каждый вид доступа к нашей базе резюме содержит ограниченное число контактных данных соискателей для просмотра (например, при получении доступа на один день предоставляются данные 120 соискателей, а при годовом доступе, охватывающем всю Россию, предоставляются контактные данные 9 000 соискателей). После достижения соответствующего лимита для просмотра контактных данных соискателей клиентам необходимо приобрести дополнительный пакет контактных данных. Наша служба размещения объявлений о вакансиях позволяет клиентам приобретать одно объявление о вакансиях или пакет нескольких объявлений о вакансиях и использовать их, когда возникает необходимость в размещении или обновлении объявлений о работе на нашем вебсайте. Клиентам также предоставляется возможность приобретения пакетных подписок, которые включают в себя доступ к нашей базе резюме и возможность размещения объявлений о вакансиях в течение срока действия подписки.

Соискатели могут просматривать объявления о вакансиях и загружать свои резюме в нашу базу, чтобы откликнуться на вакансию. Большинство наших услуг для соискателей предоставляются бесплатно, но мы также предлагаем им и платные услуги по развитию карьеры и продвижению их резюме.

В таблице ниже представлены данные по нашей выручке в разбивке по виду продукта:

(в тыс. руб.)	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Пакетные подписки	2 223 951	2 372 467	4 130 071
Объявления о вакансиях	3 112 188	3 342 225	6 963 354
Доступ к базе резюме	1 761 728	1 812 245	3 260 514
Дополнительные услуги	690 874	755 170	1 614 094
Итого	7 788 741	8 282 107	15 968 033

Доступ к базе резюме

Наша четко прогнозируемая, постоянно обновляемая база резюме, доступ к которой предоставляется по подписке, обеспечила 20,4% от нашей совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Соискатели направляют свои резюме для загрузки в нашу базу данных, а работодатели за абонентскую плату получают доступ к ней на определенный срок. Клиенты могут выделить для поиска какой-либо конкретный сегмент нашей базы резюме, например, по профессиям или регионам. По состоянию на 31 декабря 2020 г., в нашей базе резюме было размещено свыше 48,2 млн резюме, из которых 14,3 млн были загружены соискателями из Москвы и Московской области и 5,0 млн резюме – соискателями из Санкт-Петербурга и Ленинградской области. По состоянию на 31 декабря 2021 г., наша база резюме выросла до более чем 54,5 млн резюме, из которых 16,2 млн резюме были загружены соискателями из Москвы и Московской области и 5,7 млн резюме – соискателями из Санкт-Петербурга и Ленинградской области. В нашей базе также представлены резюме соискателей, ищущих работу в самых разных отраслях. По состоянию на 31 декабря 2021 г., примерно 64% в нашей базе данных приходилось на резюме так называемых "белых воротничков" и 36% – на представителей рабочих профессий. В таблице ниже по тексту представлены данные по количеству резюме, открытых для просмотра в нашей базе данных, в разбивке по каждому федеральному округу Российской Федерации по состоянию на 1 января 2022 г.

Федеральные округа РФ	Открытые к просмотру резюме на 1 января 2022 г.	Годовой прирост
	(тыс.)	(%)
Северо-Западный	4 796	11,2 %
Центральный	13 968	10,8 %
Приволжский	6 174	13,5 %
Уральский	2 368	18,9 %
Южный	3 196	13,5 %
Северо-Кавказский	624	21,2 %
Сибирский	3 335	17,2 %
Дальневосточный	951	21,9 %

Наша база данных содержит в среднем 1,3 резюме на зарегистрированную учетную запись по состоянию на 31 декабря 2021 г. Кроме того, на каждое резюме, размещенное в нашей базе данных, 56% от всех открытых к просмотру резюме были использованы для откликов на объявления о вакансиях как минимум один раз за последние два года, а 71% от всех открытых к просмотру резюме были либо направлены хотя бы один раз в качестве отклика на объявление о вакансии, либо подвергались редактированию в течение последних двух лет по состоянию на 31 декабря 2021 г., что, по нашему мнению, представляет собой один из самых высоких коэффициентов конверсии в нашей отрасли.

Начиная с 1 августа 2020 г., каждый вид нового или продленного доступа к нашей базе резюме содержит ограниченное число контактных данных соискателей для просмотра (например, при получении доступа на один день предоставляются данные 120 соискателей, а при годовом доступе, охватывающем всю Россию, предоставляются контактные данные 9 000 соискателей). После достижения соответствующего лимита для просмотра контактных данных других соискателей клиентам необходимо приобрести дополнительный пакет контактных данных.

Мы анализируем и утверждаем представленные резюме перед их загрузкой в нашу базу данных, чтобы обеспечить их высокое качество и полноту представленной в них информации. Мы продолжаем развивать и совершенствовать нашу систему искусственного интеллекта для оптимизации процесса одобрения резюме к загрузке. В среднем за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., около 69% резюме, направленных в нашу базу данных, были утверждены к размещению нашими системами искусственного интеллекта и эвристическими системами без необходимости их дополнительного редактирования нашими сотрудниками. Наша система искусственного интеллекта также собирает данные из загруженных резюме для повышения эффективности поиска, предлагает соответствующим кандидатам нашим клиентам и работает над общим улучшением функциональности нашей базы данных резюме. См. раздел "*—Технологии и объекты интеллектуальной собственности; искусственный интеллект*".

Объявления о вакансиях

Помимо поиска в нашей базе резюме, клиенты могут размещать на нашей платформе за единоразовую плату свои объявления о вакансиях на срок до 30 дней, в зависимости от объема размещаемых объявлений. Размещение объявлений о вакансиях обеспечило 43,6% от нашей совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Соискатели могут

вести поиск на нашей платформе и направлять отклики на заинтересовавшие их объявления. За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., среднесуточное количество объявлений о вакансиях, содержащихся на нашей платформе, составило примерно 933 000 объявлений, из которых около 295 000 касались вакансий в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, и приблизительно 572 000 касались вакансий в остальных российских регионах.

Объявления о вакансиях, размещаемые на нашей платформе, затрагивают самые разные отрасли.

Пакетные подписки

Наши четко прогнозируемые, возобновляемые пакетные подписки обеспечили 25,9% от нашей совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Мы предоставляем доступ к нашей базе резюме и возможность размещения объявлений о вакансиях по подписке на нашем вебсайте, при этом срок подписки варьируется от тридцати дней до одного года. Количество объявлений о вакансиях, включенных в наши пакетные подписки, ограничивается лимитами, оговоренными в договорах, в зависимости от срока подписки и региона. С 1 августа 2020 г. каждый вид нового или продленного доступа к нашей базе резюме, включая Пакетные подписки, содержит ограниченное число контактных данных соискателей, открытых для просмотра (например, доступ на 30 дней дает возможность ознакомиться с данными по 128 соискателям, а годовой доступ по всей территории России – с контактными данными 9 000 соискателей). По достижении установленного лимита для просмотра новых контактных данных необходимо приобрести дополнительные пакеты таких данных. Наши пакетные подписки выгодны клиентам, желающим воспользоваться несколькими видами наших услуг. Например, клиент может приобрести подписку для доступа к базе резюме на один месяц вместе с определенным количеством объявлений о вакансиях за этот же период, включенных в договор за фиксированную плату.

Дополнительные услуги в области HR

В дополнение к основным онлайн-услугам по подбору персонала, мы предлагаем клиентам дополнительные услуги, нацеленные на повышение эффективности всего процесса рекрутинга. Спектр наших услуг постоянно расширяется, что позволяет нам обеспечивать растущие запросы наших клиентов. В настоящее время мы предлагаем работодателям систему отслеживания кандидатов работодателями (ATS), инструменты бенчмаркинга, такие как онлайн-аналитика рынка труда и заработной платы, а также консультации по брендингу и инструменты автоматизации процесса подбора персонала. На долю дополнительных услуг пришлось 10,1% совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г.

Начиная с ATS-платформы Talantix, представляющей собой нашу собственную разработку, мы нацелены на создание вокруг наших основных продуктов пакета дополнительных услуг, который охватит все действия наших клиентов, связанные с подбором персонала. Мы стремимся стать центром комплексного обслуживания профессионалов в области рекрутмента, работающим по принципу одного окна. Для этого мы ведем активную деятельность по разработке продуктов и услуг для поиска, предварительного отбора и оценки кандидатов, проведения собеседований и введения отобранных кандидатов в должность. Мы также пробуем применять альтернативные бизнес-модели и продукты рекрутмента для удовлетворения узкоспециализированных запросов клиентов, которые могут начать с использования только наших основных услуг, чтобы удержать их в пределах нашей рекрутмент-экосистемы.

Пакет наших дополнительных услуг строится вокруг трех ключевых направлений:

- *Управление процессом рекрутмента.* Мы разработали ATS-платформу Talantix по модели SaaS (программное обеспечение как услуга) для автоматизации и усовершенствования процессов поиска высококвалифицированных соискателей. Мы рассчитываем, что Talantix будет обеспечивать все основные оперативные потребности в области рекрутмента представителей малого и среднего бизнеса. Для решения задач по автоматизации процесса и оптимизации стандартных операций наших клиентов в 2017 г. мы представили продукт "Виртуальный рекрутер", основной задачей которого является оказание содействия при массовом подборе персонала на вакансии, не требующие наличия высокой квалификации, прежде всего, на предприятиях розничной торговли, для которых характерна высокая текучесть кадров. "Виртуальный рекрутер" задействует наши ресурсы по поиску кандидатов как внутри нашей платформы, так и за ее пределами, и использует технологии виртуального собеседования, помогая клиентам автоматически привлекать широкий круг потенциальных кандидатов из разных источников, проводить предварительный отбор и оценку, составлять график проведения собеседований и выполнять другие функции, в каждом случае без необходимости привлечения сотрудников клиента. Мы намерены продолжать работу по совершенствованию и полной интеграции этого продукта в наши ATS-решения.
- *Освоение бюджетов, выделяемых на подбор персонала.* Целью нашей стратегии в области разработки новых продуктов является создание полностью интегрированной платформы, которая будет обслуживать работодателей по принципу одного окна на каждом этапе процесса рекрутинга. Мы предлагаем нашим клиентам инструменты брендинга и рекламы, а также предоставляем консультации по вопросам подбора персонала с учетом конкретных задач каждого клиента, что способствует продвижению их бренда и повышает эффективность поиска подходящих кандидатов. Мы предлагаем дополнительные продукты, такие, как инструмент сравнения заработной платы в режиме онлайн, что помогает нашим клиентам определить средний уровень заработной платы, предлагаемой в той или иной отрасли на рынке соответствующего региона. Используя обширные данные, наши аналитические инструменты помогают клиентам вести мониторинг и анализ рынка рабочей силы, изучать резюме соискателей и принимать взвешенные и своевременные решения.
- *Альтернативные бизнес-модели.* Мы также предоставляем работодателям и специалистам по подбору персонала возможность применения альтернативных решений, например, агрегатора, который помогает установить контакты со специалистами по работе с внештатными сотрудниками, которые могут оказать содействие в подборе соискателей на выполнение краткосрочных или разовых заданий. Наш "Виртуальный рекрутер" использует модель ценообразования, основанную на принципе оплаты по результатам, которая представляет особый интерес для клиентов, которым необходимо заполнить срочные, часто открывающиеся вакансии, например, при массовом подборе персонала. Мы также проводим тесты с целью определения возможных масштабов применения нашего инструмента ClickMe, который работает по модели "плата за клик" (CPC) и позволяет нашим клиентам выходить на более широкую аудиторию и увеличивать трафик за счет рекламы на сторонних сайтах. Мы считаем, что наш инструмент ClickMe обеспечивает нам преимущество перед нашими конкурентами, поскольку мы раньше других стали применять модель CPC в России, а ее развитие помогает минимизировать риски и сократить издержки при переходе наших конкурентов на модели CPC или "плата за действие". Наш инструмент ClickMe также можно использовать при предоставлении других наших услуг рекрутмента, например, совместно с "Виртуальным рекрутером", поскольку он позволяет клиентам вести эффективный поиск кандидатов за пределами нашей традиционной платформы, устраняя потребность в использовании альтернативных каналов.

Мы предлагаем соискателям различные платные услуги по достижению карьерного роста и поиску работы, например, инструмент продвижения резюме, обеспечивающий его показ в первых строчках результатов поиска, конструктор резюме, а также рекомендации по развитию карьеры.

Наши клиенты

Мы продаем наши услуги преимущественно предприятиям и компаниям, которые ищут кандидатов для заполнения внутренних вакансий. Такие предприятия и компании мы называем "клиентами". В России мы разделяем наших клиентов на: (i) Ключевых Клиентов; и (ii) Малых и Средних Клиентов, исходя из годовой выручки и численности персонала. Мы

определяем "Ключевых Клиентов" как клиентов с годовой выручкой в размере не менее 2 млрд руб. или с общей численностью персонала не менее 250 человек (в каждом случае согласно данным Spark-Interfax), если при этом на их странице на нашем вебсайте не указано, что они являются рекрутинговыми агентствами, а "Малых и Средних Клиентов" как клиентов, одновременно отвечающих двум критериям: их годовая выручка составляет менее 2 млрд руб., а численность персонала не достигает 250 человек. При этом на их странице на нашем вебсайте также не должно быть указано, что они являются рекрутинговыми агентствами. Наш вебсайт дает возможность регистрации нескольких юридических и(или) физических лиц с присвоением каждому из них уникального идентификационного номера под одной учетной записью, например, в случае с группами компаний. Каждое юридическое лицо, зарегистрированное под отдельной учетной записью, рассматривается в качестве отдельного клиента и учитывается при определении количества платящих клиентов, то есть клиентов, пользующихся нашими платными услугами. Физические лица, зарегистрированные под отдельной учетной записью, считаются работниками юридических лиц, зарегистрированных под этой учетной записью. Таким образом, они не рассматриваются в качестве отдельных клиентов и не учитываются при определении количества платящих клиентов. Однако, если в течение какого-либо конкретного отчетного периода нашими услугами пользовались только физические лица под этой учетной записью, все они включаются в число платящих клиентов в качестве одного клиента.

В редких случаях, когда нет возможности пользоваться информацией из базы данных Spark-Interfax, мы определяем Ключевых Клиентов как клиентов, которые подписаны на нашу базу резюме на период продолжительностью не менее 180 дней подряд в любой момент времени с даты их первоначальной регистрации.

Информация из базы данных Spark-Interfax может периодически изменяться по мере подачи компаниями своей ежегодной финансовой отчетности и прочих отчетных документов. Вследствие этого возможна переклассификация наших клиентов в последующем отчетном периоде.

Незначительная часть нашей выручки обеспечивается за счет предоставления услуг: (i) рекрутинговым агентствам, которые ведут поиск соискателей от имени своих клиентов; (ii) соискателям, готовым платить за премиальные услуги, например, за продвижение их резюме в результатах поисков; и (iii) рекламным агентствам, занимающимся интернет-рекламой. Всех их вместе мы относим к категории "прочих клиентов". Мы обслужили приблизительно 322 000, 351 000 и 515 000 платящих клиентов за годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно.

Мы работаем по всей России. С точки зрения формирования выручки, большинство наших клиентов находится в Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Однако доля клиентов из других регионов постоянно увеличивается. Мы считаем, что расширение операций в регионах – это возможность значительного роста на фоне возникновения все большего количества новых предприятий, массового распространения интернета и привыкания потребителей по всей России к услугам онлайн-рекрутмента.

В таблице ниже по тексту представлены данные о нашей клиентской базе в разбивке по категориями клиентов и в процентах от выручки за соответствующий год:

	По состоянию на 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Россия			
Ключевые Клиенты	34,0 %	35,9 %	33,1 %
Малые и Средние Клиенты	53,8 %	52,5 %	55,8 %
Прочие клиенты	4,8 %	4,8 %	3,8 %
Прочие сегменты (все клиенты)	7,4 %	6,7 %	7,3 %
Итого	100 %	100 %	100 %

В таблице ниже по тексту приведены данные о нашей клиентской базе в разбивке по категориям клиентов и регионам и в процентах от выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г.:

(за год, закончившийся 31 декабря 2021 г.)	Малые и Средние Клиенты	
	Ключевые Клиенты	Клиенты
Москва и Санкт-Петербург	24,2 %	30,6 %
Остальные российские регионы	8,9 %	25,2 %
Итого	33,1 %	55,8 %

За годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно, количество наших Ключевых Клиентов в России составило 11 125, 11 801 и 13 640, соответственно. За эти же периоды количество наших Малых и Средних Клиентов в России составило 285 300, 314 845 и 469 866, соответственно. Мы поддерживаем долгосрочные отношения с нашими клиентами, и прежде всего, с нашими Ключевыми Клиентами.

Наша клиентская база характеризуется огромным разнообразием, особенно в России. 10 наших самых крупных клиентов обеспечили 3,5% от нашей совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Наши клиенты представляют самые разные отрасли, включая розничную торговлю, информационные технологии, строительство и финансы, что позволяет сбалансировать экономические риски, возникающие при работе на российских рынках.

Для отслеживания размера нашей средней выручки на клиента в течение определенного периода мы используем такой показатель, как средняя выручка на клиента (далее – "ARPC"). ARPC рассчитывается путем деления выручки от работы с клиентами за определенный период на количество клиентов, получивших платные услуги в течение соответствующего периода. Мы рассчитываем ARPC отдельно по Ключевым Клиентам и по Малым и Средним Клиентам. Размер ARPC определяется категорией клиента и продолжительностью наших отношений с платящими клиентами. Ключевые Клиенты более активно пользуются нашими платными услугами и, как правило, приобретают подписки на более продолжительные периоды по сравнению с другими категориями. Малые и Средние Клиенты менее активно пользуются платными услугами или приобретают подписки на меньший срок. Как следствие этого, увеличение количества Ключевых Клиентов обычно приводит к росту показателя ARPC, а увеличение количества Малых и Средних Клиентов обычно приводит к снижению этого показателя. Кроме того, новые клиенты, как правило, не отличаются большой активностью и приобретают недорогие услуги, что приводит к снижению показателя ARPC, в то время как наши клиенты со стажем активно пользуются нашими услугами, включая премиальные услуги, что влечет за собой рост показателя ARPC. В таблице ниже по тексту приведены показатели ARPC в разбивке по категориям клиентов:

	По состоянию на 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Россия (в руб.)			
Ключевые Клиенты	237 897	251 807	387 872
Малые и Средние Клиенты	14 700	13 822	18 979

Конкуренция

Мы являемся крупнейшим игроком российского рынка онлайн-рекрутмента по таким показателям, как количество резюме и объявлений о вакансиях, размещаемых на нашей платформе, и предлагаем самый комплексный пакет услуг в области работы с персоналом и рекрутинга. Наше лидерство также подкрепляется наличием крупнейшей базы резюме, высокой узнаваемостью бренда, растущим числом объявлений о вакансиях, а также нашей способностью привлекать новых и удерживать уже работающих с нами клиентов. Мы считаем, что масштабы наших операций и наше положение на российском рынке онлайн-рекрутмента обеспечивают нам преимущество перед другими участниками этого рынка и помогают успешно сохранять нашу долю на рынке и бороться за ее расширение.

Российский рынок онлайн-рекрутмента характеризуется наличием динамичной конкурентной среды и непрерывным технологическим развитием. Основную конкуренцию нам оказывают профильные онлайн-порталы, интернет-платформы объявлений о работе, сотрудничающие с отраслевыми изданиями, включая традиционные СМИ. В число наших главных конкурентов входят такие российские поставщики услуг онлайн-рекрутмента, как "СуперДжоб.ру" и "Работа.ру", которые также предоставляют доступ к базам резюме и размещают объявления о вакансиях. В декабре 2020 г. мы завершили сделку по приобретению нашего бывшего конкурента "Зарплата.ру" в рамках нашей стратегии роста с целью укрепления наших позиций на региональных рынках Урала и Сибири. Следуя своей генеральной стратегии расширения собственной экосистемы крупнейший российский коммерческий банк "Сбербанк" приобрел ресурс "Работа.ру" в 2019 г. В течение 2020 г. "Сбербанк" провел технологическое переоснащение "Работа.ру", оживил этот бренд, запустил активную маркетинговую кампанию и частично интегрировал его в свою финансовую сеть. В марте 2021 г. "Работа.ру" представила бесплатную ATS-систему SberHiring, позволяющую автоматизировать процесс найма персонала.

Еще одним нашим конкурентом является компания "Авито", крупнейшая российская платформа объявлений, уделяющая основное внимание работе с соискателями, представляющими рабочие профессии, и представителями малого бизнеса. Основная финансовая выгода "Авито" формируется преимущественно в рамках модели, предусматривающей взимание платы за каждое объявление о вакансии. Наш бывший акционер Mail.Ru владеет сервисом объявлений "Юла" (Youla) и в 2018 г. запустил под этим брендом агрегатор вакансий, а несколько позже, летом 2018 г., разрешил работодателям

бесплатно размещать объявления о вакансиях непосредственно на своем сайте, и пока остается неясным, как это может повлиять на общий конкурентный климат. В 2019 г. Mail.Ru приобрела первый мобильный рекрутинговый сервис Worki, использующий геолокацию и ориентированный на представителей рабочих специальностей, а в 2021 г. перевела его под бренд "VK Работа", интегрировав в социальную сеть "ВКонтакте". "Яндекс", еще один российский авторитетный интернет-ресурс, в настоящее время представлен на рынке подбора персонала платформой-агрегатором "Яндекс.Работа", а в ноябре 2020 г. запустил свой горизонтальный сервис объявлений "Яндекс.Объявления". Чат-бот "Яндекс.Таланты", позволяющий автоматизировать процесс общения с кандидатами, был закрыт незадолго до запуска сервиса "Яндекс.Объявления". Ряд новых компаний, специализирующихся в разработке технологий в области HR, вводят технологические новшества в процесс рекрутинга. Они способны усилить конкуренцию на таком направлении, как автоматизация определенных функций, связанных с подбором персонала, их уже можно рассматривать как новых игроков, которые в состоянии укрепить свои позиции на этом рынке. В некоторых регионах, а также в рамках определенных сегментов, нашими основными конкурентами являются традиционные СМИ, в частности, местные газеты, размещающие объявления о найме на работу.

Нашими конкурентами на международной арене являются (или могут стать в будущем) международные профессиональные сети (напр., LinkedIn), порталы и агрегаторы вакансий (напр., Indeed), технологичные HR-компании и игроки, работающие по смежным бизнес-моделям, включая социальные сети (напр., Facebook), и поисковые системы (напр., Google, которая недавно запустила в России свою современную платформу поиска работы "Google for Jobs"). В настоящее время мы не испытываем заметную конкуренцию со стороны международных игроков, поскольку Россия воспринимается как рынок с мощными отечественными участниками. Кроме того, сдерживающим фактором является местный нормативно-правовой режим, соблюдение которого сопряжено со значительными капиталовложениями и издержками. В качестве примера можно привести требование о хранении персональных данных российских граждан внутри России в соответствии с Законом о Персональных Данных. Более подробно об этом говорится в разделе "*Нормативно-правовое регулирование*". Примечательно, что ресурсы LinkedIn в России были заблокированы Роскомнадзором в ноябре 2016 г. именно по причине несоблюдения этого требования. Мы считаем, что мы занимаем выгодное положение по отношению к нашим непрямым конкурентам, таким, как социальные сети и поисковые системы.

Поскольку мы опережаем наших конкурентов по таким параметрам, как объемы базы резюме, посещаемость сайта и спектр дополнительных услуг для работодателей, мы считаем оправданным и обоснованным установление премиальных цен на наши услуги. На протяжении всей своей деятельности мы демонстрировали способность удерживать и привлекать новых клиентов, время от времени повышая цены на наши услуги.

Основная модель монетизации, получившая распространение на российском рынке онлайн-рекрутмента, предусматривает либо предоставление платного доступа к базам резюме, либо взимание платы за размещение объявлений о вакансиях, либо сочетание и того, и другого. Если некоторые международные игроки, такие, как Indeed, решат расширить свои операции в России и предложат какую-либо альтернативную модель монетизации, используемую на зарубежных рынках, нам, возможно, придется внести соответствующие изменения в нашу бизнес-модель. Однако, мы полагаем, что успешное продвижение нашего продукта ClickMe, работающего по модели "плата за клик" (CPC), позволит нам хорошо подготовиться и благополучно справиться с такими вызовами.

Конкуренция на рынке услуг по управлению человеческим капиталом ("НСМ") отличается высокой фрагментированностью и в рамках разных видов услуг имеет свою специфику. На данный момент основными конкурентами на более обширном направлении НСМ являются ведущие международные структуры, такие, как Oracle и SAP, а также местные игроки, такие, как IC и IBS, поставщики IT-услуг. Новыми конкурентами могут стать растущие стартап-компании, разрабатывающие технологии в области HR. Кроме того, усиление конкуренции может развитие новых моделей бизнеса и монетизации, например, использование чат-ботов для целей рекрутинга или привлечение рекламных агентств, предоставление услуг по подбору персонала по модели "оплата за привлеченного клиента".

Сбыт и маркетинг

Наши усилия в области сбыта и маркетинга сосредоточены на увеличении посещаемости наших ресурсов соискателями, продвижении нашего бренда и дальнейшем укреплении нашей репутации как ведущей российской платформы рекрутмента. Мы задействуем самые разные маркетинговые и коммуникационные каналы для привлечения и удержания клиентов, при этом мы не зависим от какого-то одного такого канала. По нашим внутренним данным, за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., мы привлекли около 80% клиентов, ставших новичками на нашей платформе, используя бесплатные маркетинговые каналы. За годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., наши расходы на рекламу составили 1 047 млн руб., 1 105 млн руб. и 2 113 млн руб. или 13,4%, 13,3% и 13,2% от нашей совокупной выручки, соответственно. За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., примерно половина расходов на рекламу пришлась на цифровую рекламу, включая

поисковые системы и социальные сети, одна пятая – на рекламу на телевидении, а оставшаяся часть – на другие каналы маркетинга, включая наружную рекламу и другие виды традиционной рекламы. Мы также используем различные виды рекламы при работе на региональных рынках, с учетом специфических и изменяющихся потребностей каждого региона. Это означает, что в каких-то регионах мы можем использовать рекламу в традиционных СМИ, а в других – ресурсы цифрового маркетинга.

Согласно нашим внутренним данным и Google Analytics на декабрь 2021 г., 92% трафика на нашем вебсайте было обеспечено за счет бесплатных источников, например, когда пользователи набирали наименование нашей Компании в поисковой системе или в браузере, напрямую попадая таким образом на наш вебсайт, или мы рассылали электронные сообщения нашим зарегистрированным пользователям, или в результате рекомендаций нашего вебсайта. Только 8% трафика на нашем вебсайте было обеспечено за счет платной рекламы, включая модель CPC или инструменты мета-поиска, а рекламные кампании на ТВ способствуют популяризации нашего бренда и увеличению посещаемости за счет бесплатных инструментов маркетинга.

Соискатели

Приток соискателей обеспечивается, прежде всего, инструментами цифрового маркетинга, телевизионной и наружной рекламой. Об эффективности наших маркетинговых кампаний свидетельствует рост посещаемости наших интернет-ресурсов соискателями, составляющими нашу целевую группу. В своей рекламной деятельности мы уделяем основное внимание привлечению соискателей, что, в свою очередь, привлекает на нашу платформу все больше и больше платящих клиентов.

Малые и Средние Клиенты

Для нас работа с Малыми и Средними Клиентами – это возможность серьезного укрепления наших позиций на рынке, поэтому мы постоянно работаем над популяризацией нашего бренда среди клиентов этих категорий. На этих клиентов нацелены разнообразные маркетинговые кампании, включая телемаркетинг и рекламу в поисковых системах, способствующие укреплению нашей репутации и популяризации нашего бренда, а также открывающие нашим потенциальным клиентам возможности онлайн-рекрутинга. Кроме того, мы убедились в том, что наши телевизионные маркетинговые кампании, нацеленные на соискателей, также способствуют привлечению все большего и большего числа Малых и Средних Клиентов напрямую. Следует также отметить, что по состоянию на 31 декабря 2021 г. нами сформирована команда из 109 специалистов по продажам, занимающаяся исключительно продажей услуг Малым и Средним Клиентам.

Ключевые Клиенты

Мы поддерживаем тесные связи с нашими Ключевыми Клиентами, чему способствует участие в отраслевых конференциях и мероприятиях, предоставление услуг по обучению персонала, например, в форме вебинаров по вопросам кадрового обеспечения и онлайн-курсов, вследствие чего наши Ключевые Клиенты начинают более эффективно пользоваться нашими продуктами. Кроме того, по состоянию на 31 декабря 2021 г. 81 член нашей команды специалистов по продажам в ежедневном режиме занимаются решением задач наших Ключевых Клиентов. В рамках отношений с нашими давними клиентами мы стараемся создать возможности для оказания всего спектра наших услуг в области управления человеческим капиталом в целях расширения взаимодействия с такими клиентами и укрепления их лояльности, что по-прежнему является движущей силой нашего роста.

Мы уделяем огромное внимание анализу эффективности наших маркетинговых стратегий, как применительно к категориям клиентов, так и с точки зрения работы в том или ином регионе. При необходимости мы вносим коррективы в процесс освоения средств, выделяемых на эти цели. Мы также следим за маркетинговыми операциями наших конкурентов, как в различных сегментах рынка, так и по категориям клиентов, чтобы эффективно управлять нашим арсеналом рекламных средств. Мы собираем и анализируем огромные объемы данных для оценки результатов нашей деятельности и обеспечения эффективного расходования средств, наша маркетинговая стратегия постоянно дорабатывается с учетом изменяющихся потребностей рынка.

Служба продаж

Мы считаем, что наша служба продаж обеспечивает нам серьезные конкурентные преимущества и выделяет нас среди всех участников рынка. Наша команда специалистов по продажам сформирована из высококлассных, всесторонне подготовленных профессионалов, занимающих сильные позиции в регионах. Все эти преимущества подкрепляются

наличием тщательно проработанных процессов реализации и поддержки продаж на нашей платформе управления отношениями с клиентами ("CRM"), а также других инструментов прогнозного анализа.

По состоянию на 31 декабря 2021 г., в состав нашего отдела продаж в общей сложности входило 370 сотрудников, из которых 318 работали в России, а 52 – в других странах. В таблице ниже по тексту представлены данные о численности наших служб продаж в разбивке по странам:

Страна	По состоянию на 31 декабря 2021 г.
Россия	318
Казахстан	35
Беларусь	16
Азербайджан	1
Итого	370

Большинству наших клиентов не требуется помощь при работе на нашей платформе, и они не вступают ни в какие контакты с нашими специалистами по продажам. В тех случаях, когда клиенты нуждаются в поддержке, мы обеспечиваем взаимодействие с ними в каждой точке соприкосновения с нашей платформой, от регистрации и первоначального ознакомления с продуктами до регулярного пользования нашими услугами. Новый клиент сначала вступает в контакт с нашей регистрационной группой, в состав которой входит 42 человека, работающих в Ярославле. Они отвечают за проверку клиентов и предотвращение мошеннических действий. Регистрационная группа вносит ключевые данные и обеспечивает точное и беспроблемное прохождение процедур регистрации нового клиента. Затем за дело берется команда специалистов телефонных продаж, состоящая из 67 человек, работающих в Ярославле. Новый клиент прикрепляется к тому или иному менеджеру по продажам в зависимости от географии его деятельности. После этого клиент передается специалистам по развитию отношений клиентов, которые прикрепляют его либо к команде, работающей с Малыми и Средними Клиентами, либо к команде, работающей с Ключевыми Клиентами. Такие специализированные группы работают с конкретными категориями клиентов в зависимости от их потребностей. Кроме того, система оповещения нашей CRM-платформы, усиленная инструментами прогнозного анализа, отслеживает действия клиента на нашей платформе в режиме реального времени и, опираясь на результаты прогнозного анализа, представляет нашим специалистам по продажам рекомендации по совершению тех или иных актуальных действий, что еще более расширяет наши возможности по предвосхищению потребностей каждого клиента и предоставлению ему действенных, индивидуализированных услуг.

Наша платформа

Наши пользователи могут работать на нашей платформе, используя как стационарные компьютеры, так и мобильные устройства и приложения. Наша технология управления серверной частью наших приложений, разработанная на базе Java и базе данных PostgreSQL, постоянно используется во всех внешних интерфейсах для обеспечения логической согласованности и актуальности данных. В рамках версии нашего сайта, предназначенной для просмотра со стационарных компьютеров, мы используем стандартные интернет-технологии и адаптивную верстку для работы на мобильных устройствах и планшетах в дополнение к мобильным приложениям и мобильной версии нашего сайта. Наши клиенты в основном пользуются нашей стационарной платформой, которая обеспечивает работодателям максимальную функциональность, однако как соискатели, так и работодатели все активнее пользуются мобильными устройствами для работы на нашей платформе. Если смотреть на среднесуточное количество уникальных пользователей, за годы, закончившиеся 31 декабря 2020 г. и 31 декабря 2021 г., 71% и 72% трафика на нашем сайте было обеспечено за счет мобильных приложений.

Наша мобильная платформа способствует расширению нашего охвата и дополняет нашу стационарную платформу. Доступ на нашу платформу можно получить через мобильную версию нашего вебсайта, а также через приложения iOS, Android и Windows Phone. Изначально мы поручали разработку нашего приложения сторонним поставщикам, однако с 2013 г. мы решаем эти задачи за счет собственных ресурсов, что позволяет лучше контролировать качество наших приложений и отвечать на самые разные запросы клиентов.

Наши приложения iOS и Android также становятся все более популярными. В таблице ниже по тексту представлены данные о суммарном количестве загрузок с момента запуска наших ориентированных на соискателей приложений.

(в тыс.)	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.

Суммарные загрузки на устройствах iOS	6 691	8 126	9 661
Суммарные загрузки на устройствах Android	15 535	20 153	23 888
Итого	22 226	28 279	33 549

Наши мобильные приложения призваны обеспечить постоянно меняющиеся запросы наших пользователей. Мы разработали отдельные версии для соискателей и работодателей. Наши приложения для работодателей полностью функциональны и способны обеспечить сопровождение всех действий, от регистрации до взаимодействия между соискателем и работодателем. Большинство работодателей работают с нашей стационарной платформой, а мобильную платформу используют в качестве второго, вспомогательного экрана. Соискатели являются основными посетителями мобильной версии нашего сайта.

Наше приложение занимает лидирующие позиции в рейтингах бесплатных бизнес-приложений, которые составляют российские магазины приложений как на платформе iOS, так и на платформе Android. Как правило, соискатели, пользующиеся мобильными приложениями, чаще возвращаются на наши ресурсы по сравнению с теми, кто выходит на нашу платформу со стационарных версий. Помимо получения обновлений, соискатели, пользующиеся приложениями, получают всплывающие уведомления, содержание которых определяется данными, полученными от соискателей, и особенностями их поведения как пользователей нашими ресурсами. Например, соискатели получают уведомления о новых вакансиях, которые, учитывая историю их предыдущих поисков, могут их заинтересовать. Такие персонализированные сообщения способствуют повышению лояльности соискателей. По состоянию на 31 декабря 2021 г., 75% зарегистрированных соискателей пользовались исключительно нашей мобильной платформой (включая как мобильную версию вебсайта, так и приложения). Значительная часть зарегистрированных соискателей (47% в декабре 2021 г.) пользуется только нашими мобильными приложениями. Мы непрерывно работаем над тем, чтобы сделать пребывание на нашей мобильной платформе еще более удобным и комфортным для соискателей с тем, чтобы как можно больше посетителей нашего сайта превращались из потенциальных в фактических соискателей.

Некоторые наши Ключевые Клиенты могут взаимодействовать с нашими сервисами посредством платного доступа к нашему прикладному программному интерфейсу, который позволяет им, например, составлять объявления о вакансиях и обрабатывать обращения соискателей.

Технологии и объекты интеллектуальной собственности

Мы разрабатываем, тестируем и обновляем наш вебсайт, а также наши фирменные решения за счет собственных ресурсов. Мы создавали нашу инфраструктуру с акцентом на ее гибкости и масштабируемости, что позволило нам эффективно расширять спектр предлагаемых нами продуктов и проникать в новые сегменты рынка без ущерба для качества и отношений с клиентами. Средняя продолжительность исправного функционирования нашего вебсайта составила 99,93% за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Мы также используем хорошо известные и проверенные инструментальные средства с открытым исходным кодом вместо сторонних авторских инструментов, чтобы не попасть в зависимость от сторонних поставщиков.

По состоянию на 31 декабря 2021 г., поддержкой и совершенствованием наших услуг занималась команда из 264 опытных и увлеченных своим делом специалистов по разработке продуктов и администрированию систем, обладающих глубокими знаниями в области информационных технологий и онлайн-рекрутмента. Состав этой команды постепенно расширялся с 151 человека на 31 декабря 2019 г. до 176 и 264 человек на 31 декабря 2020 г. и 31 декабря 2021 г., соответственно. Мы также проводим постоянное обучение наших специалистов по разработке продуктов с тем, чтобы наша команда ориентировалась в новых технологиях и следила за развитием рынка. Наша команда разработчиков отвечает за разработку и апробирование технологических новинок, повышение удобства пользования нашими ресурсами, оптимизацию работы поисковых систем и онлайн-рекламу. Количество и качество технологических новшеств от нашей команды разработчиков постоянно увеличивается, при этом количество ошибок и недоработок в новых продуктах неуклонно сокращается. Например, в 2020 г. на одну новинку приходилось 0,29 ошибок и недоработок, а в 2021 г. это показатель был снижен до 0,26. Мы продемонстрировали способность разрабатывать инновационные и эффективные продукты и услуги, позволяющие удовлетворять все новые и новые потребности наших клиентов, и мы намерены продолжить работу над усилением наших позиций в сфере разработки новых продуктов.

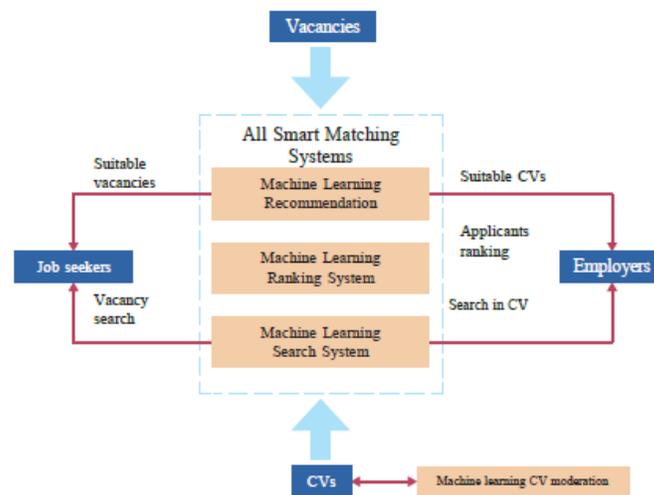
Искусственный интеллект

Наш искусственный интеллект использует алгоритмы машинного обучения для анализа данных, предоставляемых нашими пользователями, а также тенденций поведения пользователей в целях улучшения функциональности наших ресурсов и повышения уровня услуг, оказываемых соискателям и работодателям. Например, система выработки рекомендаций на основе алгоритмов машинного обучения оповещает соискателей о потенциально интересных для них вакансиях, а также представляет рекомендации работодателям с учетом истории их действий на вебсайте.

Такие рекомендации направляются пользователям по электронной почте или непосредственно на их домашнюю страницу в то время, когда они находятся в сети, что позволяет им пользоваться нашими услугами с большей отдачей. Наша система ранжирования на основе алгоритмов машинного обучения использует целый ряд критериев для определения степени соответствия кандидатов предложенной вакансии и предоставляет работодателям отсортированный перечень рекомендуемых соискателей. Наша поисковая система использует данные, взятые из резюме и объявлений о вакансиях, для улучшения результатов поиска. Используя сотни критериев, наша поисковая система систематизирует результаты поиска в зависимости от вероятности обращения. Недавно мы запатентовали нашу систему предоставления рекомендаций о кандидатах на основе алгоритмов машинного обучения, и мы намерены получить патенты на все компоненты наших систем машинного обучения.

Наша система искусственного интеллекта также оказывает действенную помощь при редактировании резюме. Мы оцениваем и утверждаем каждое резюме, направляемое в нашу базу данных, для обеспечения его надлежащего качества. За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., все резюме, загруженные в нашу базу данных, прошли проверку нашей системой искусственного интеллекта и эвристической системой, и при этом примерно 69% были согласованы к размещению в нашей базе данных без необходимости вмешательства со стороны наших специалистов.

Искусственный интеллект способствует росту коэффициента обращения пользователей в зарегистрированных пользователей, зарегистрированных пользователей в пользователей, которые загрузили свое резюме в нашу базу данных, и наконец, в пользователей, которые откликнулись на размещенную вакансию. Наш искусственный интеллект повышает функциональность наших продуктов, что способствует увеличению выручки при предоставлении нашим клиентам высококачественных услуг. В течение 2021 г. наши системы искусственного интеллекта в среднем за сутки обеспечивали подачу 601 600 откликов на вакансии и просмотров контактных данных работодателей, то есть, на 110% больше, чем в 2020 г. Наша команда разработчиков сосредоточила усилия на совершенствовании смарт-системы подбора и определения соответствия работодателей и соискателей, работающей на основе искусственного интеллекта.



Интерфейс пользователя и пользовательское восприятие

Мы разработали нашу платформу таким образом, чтобы интерфейс пользователя был простым и понятным, и мы постоянно работаем над оптимизацией нашего интерфейса с целью повышения удобства пользования нашей платформой на каждом этапе. Мы используем уникальный, оптимизированный под потребности клиентов интерфейс для взаимодействия с

разными группами клиентов (анонимные пользователи, претенденты, платящие клиенты и потенциальные клиенты). Мы рационализируем нашу платформу за счет предоставления резюме в упрощенной форме, активных полей для внесения данных вместо пустых полей, уменьшая количество обязательных к заполнению граф и адаптируя наш интерфейс к потребностям различных пользователей. Наш простой, но умный интерфейс способствует росту коэффициента обращения пользователей в зарегистрированных пользователей, а в последствии в зарегистрированных пользователей, загрузивших свои резюме в нашу базу, что увеличивает привлекательность нашей платформы в глазах клиентов. В 2019 г. мы внесли обновления в наши мобильные приложения, обеспечивающие более удобный режим для пользователей, впервые оказавшихся на нашей платформе, и взяли на вооружение упрощенный и более интуитивный подход к организации взаимодействия с пользователями, чтобы добиться максимальной оптимизации пользовательской активности и увеличения коэффициента обращения. Мы разрабатываем последовательную систему призывов к действию в наших мобильных приложениях, которая будет подводить пользователей к желаемому действию.

Наша технологическая инфраструктура

Наша платформа размещена в двух центрах сбора и обработки данных в Москве, где также находятся два резервных сервера, а еще один резервный сервер находится в нашем офисе в Москве. Кроме того, у нас есть один резервный узел хранения в штаб-квартире нашей основной операционной дочерней компании в Москве. Наши вебсайты, приложения и инфраструктура разработаны таким образом, чтобы справляться с трафиком большого объема. Среднее время исправного функционирования наших вебсайтов составляет более 99%, начиная с 2017 г., а за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., этот показатель составил 99,9%. Пропускная способность сети составляет 20 гигабит в секунду, то есть наша инфраструктура обеспечивает значительный операционный запас, намного превосходящий наши текущие потребности в исходящем трафике, составляющие примерно 4 гигабита в секунду. Наша платформа также прекрасно приспособлена к тому, чтобы справляться с пиковой нагрузкой, которая составила примерно 12 000 запросов в секунду, которые наша платформа оказалась в состоянии обрабатывать в ноябре 2021 г, когда был зафиксирован один из самых высоких уровней посещаемости вебсайта. Более того, мы ведем постоянный мониторинг и тестирование нашего трафика и запоминающих устройств в предельных режимах, для чего проводим стресс-тесты под нагрузкой в 10 000 запросов в секунду, и поддерживаем прогнозный предел нагрузки, составляющий примерно 11 260 запросов в секунду. Мы проводим такие испытания и ведем мониторинг состояния нашей инфраструктуры с целью обеспечения дальнейшего неуклонного расширения и модернизации нашей платформы. С 2003 г. мы обработали в общей сложности более 1,2 млрд заявок о приеме на работу.

Объекты интеллектуальной собственности

Мы являемся владельцами наших доменных имен и товарных знаков, относящихся к дизайну и содержанию нашего вебсайта, включая наше фирменное наименование, а также различные логотипы и слоганы. По состоянию на февраль 2022 г. мы являлись владельцами свыше 110 товарных знаков в России, на Кипре, в Беларуси, Казахстане и других странах, где мы ведем операции, включая Узбекистан, Грузию, Азербайджан и Кыргызстан, включая наше наименование и определенные знаки, связанные с каждым проектом.

Безопасность и защита данных

Мы создали многоуровневую систему защиты наших данных, поскольку они составляют основу нашего бизнеса. Мы обеспечиваем защиту данных за счет сочетания процедур их обработки и технологических инструментов. Доступ к нашим серверам имеет ограниченный круг технических специалистов, они работают с данными, пользуясь зашифрованными каналами передачи, которые открываются только ключом. Большинство наших разработчиков не имеет прямого доступа к нашим эксплуатационным серверам, а для мониторинга действий наших сотрудников и выявления случаев утечки данных мы используем отдельную систему безопасности.

Мы защищаем нашу серверную инфраструктуру от хакерских атак извне путем размещения серверов в пределах внутренней сети, изолированной от интернета и защищенной двумя брандмауэрами. Система проверки пользователей на нашем сайте включает в себя мониторинг подозрительных действий и защиту от атак методом подбора ключа. Охрана паролей для проверки пользователей обеспечивается специальными адаптивными криптографическими средствами, что исключает возможность их использования даже при утечке данных. Мы также защищаем платформу от внешних DOS-атак за счет системы, которая в случае такой атаки фильтрует подозрительный трафик.

Кроме того, мы регулярно проверяем наши системы на устойчивость к попыткам внутреннего или внешнего несанкционированного доступа и устраняем любые выявленные нарушения.

Нормативно-правовое регулирование

Мы обязаны соблюдать ряд законов и подзаконных актов России и других государств, регулирующих вопросы защиты данных и информационной безопасности, а также рекламную деятельность.

Регулирование отношений в сфере интеллектуальной собственности

ГК РФ (а именно, его часть IV) является основным российским законом, регулирующим отношения и действия, касающиеся прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе их защиту и исполнение в принудительном порядке. Согласно ГК, программное обеспечение и технологии, которые мы разрабатываем внутри нашей компании, как правило, не требуют регистрации и обеспечиваются правовой защитой просто в силу того, что они созданы и либо публично раскрыты, либо существуют в определенной материальной форме. Кроме того, мы приобретаем имущественные права на материалы, которые защищены авторским правом и которые разработаны для нас на основании договоров с авторами таких материалов. Также, при условии соблюдения требований ГК РФ, в отношении нас признается, что мы приобретаем права на все объекты авторского права, созданные нашими сотрудниками в процессе работы у нас и в рамках выполнения своих трудовых обязанностей, а также обладаем исключительными правами на их использование и отчуждение в будущем

По российскому законодательству регистрация защищенных авторским правом материалов не требуется. Программное обеспечение может быть зарегистрировано правообладателем по его усмотрению в Федеральной службе по интеллектуальной собственности Российской Федерации (далее – "**Роспатент**"), однако такая регистрация не является общепринятой практикой.

Только товарные знаки, патенты на изобретения, полезные модели и промышленные образцы подлежат обязательной регистрации в Роспатенте. Товарные знаки, зарегистрированные за рубежом в соответствии с Мадридским соглашением о международной регистрации товарных знаков от 14 апреля 1891 г. и(или) Протоколом к Мадридскому соглашению от 27 июня 1989 г., обеспечены такой же правовой защитой в России, как и товарные знаки, зарегистрированные на местном уровне. Наши основные бренды зарегистрированы как товарные знаки в Российской Федерации, других странах-участниках СНГ, а также еще в нескольких странах, где мы работаем.

ГК РФ в целом предусматривает правовую защиту товарных знаков, зарегистрированных в Роспатенте. Кроме того, в соответствии с Мадридским соглашением о международной регистрации товарных знаков от 14 апреля 1891 г. и протоколами к нему, Россия обеспечивает защиту товарных знаков, зарегистрированных во Всемирной организации по охране прав интеллектуальной собственности, если международная регистрация таких товарных знаков распространяется на Россию. После регистрации товарного знака Роспатент выдает свидетельство о регистрации товарного знака, срок действия которого составляет 10 лет с даты подачи заявления о регистрации. При этом такой срок может быть продлен еще на 10 лет неограниченное количество раз. Свидетельство о регистрации товарного знака выдается в отношении определенных категорий товаров или услуг согласно Международной классификации товаров и услуг, что означает, что товарный знак не будет защищен в случае его использования для других категорий товаров или услуг, на которые не распространяется действие свидетельства о регистрации. При отсутствии регистрации (i) организация, использующая соответствующее обозначение, может оказаться не в состоянии защитить свой товарный знак от несанкционированного использования третьими лицами, (ii) если какое-либо третье лицо ранее зарегистрировало товарный знак, аналогичный рассматриваемому обозначению, то такая организация может быть привлечена к ответственности за несанкционированное использование такого товарного знака. Передача прав на объекты интеллектуальной собственности по договорам уступки прав на товарный знак, договорам франшизы, лицензионным соглашениям и договорам залога подлежат регистрации в Роспатенте. Несоблюдение требований о регистрации приводит к тому, что такая передача признается недействительной, а использование соответствующих объектов интеллектуальной собственности в отсутствие регистрации соответствующей передачи может повлечь за собой гражданскую, административную или уголовную ответственность.

ГК РФ признает понятие общеизвестного товарного знака, т. е. знака, который вследствие его широкого использования стал общеизвестным и ассоциируется у соответствующих российских потребителей с определенными товарами.

Общеизвестные товарные знаки обладают большими юридическими преимуществами, чем обычные товарные знаки, что включает в себя:

- более широкий охват — владелец общеизвестного товарного знака может осуществлять свое исключительное право в отношении товаров, выходящих за рамки тех, для которых соответствующий товарный знак был

первоначально зарегистрирован, при условии, что использование тождественного или сходного до степени смешения товарного знака каким-либо третьим лицом заставит потребителей ассоциировать товарный знак третьего лица с владельцем общеизвестного товарного знака и затронет его законные интересы;

- неограниченный срок регистрации — в отличие от обычных товарных знаков, которые могут быть зарегистрированы на 10 лет с возможностью последующего продления еще на 10 лет неограниченное количество раз, регистрация общеизвестных товарных знаков, как правило, остается в силе в течение неограниченного периода времени;
- для регистрации товарного знака в качестве общеизвестного пользователь такого знака обязан подать в Роспатент соответствующее заявление с приложением определенных документов, включающих доказательства того, что соответствующий знак стал общеизвестным (например, результаты опросов потребителей, документальное подтверждение расходов на рекламу товарного знака и т.д.). Роспатент обязан принять решение по заявлению в течение 10 месяцев, однако этот срок может быть продлен в том случае, если Роспатент запросит от заявителя дополнительные документы и(или) разъяснения.

В удовлетворении заявления может быть отказано в следующих обстоятельствах:

- заявитель не предоставил документы, подтверждающие, что соответствующий знак стал общеизвестным; или
- соответствующий знак стал общеизвестным после наступления даты приоритета товарного знака другого лица, который идентичен соответствующему товарному знаку или схож с ним до степени смешения, и который был зарегистрирован для использования в отношении аналогичных товаров.

Соответствующий знак признается общеизвестным товарным знаком начиная с даты его регистрации, т.е. его внесения в реестр общеизвестных товарных знаков.

На фоне недавнего конфликта, введения мер экспортного контроля и приостановки международными компаниями своей деятельности в России или их ухода из России, во главе с ФАС России идет обсуждение так называемого "параллельного импорта" (ввоза товаров в Россию без разрешения правообладателей).

Регулирование в сфере рекламы

Основным российским законом, регулирующим рекламную деятельность, является Федеральный закон Российской Федерации № 38-ФЗ от 13.03.2006 г. "О рекламе" (далее с изменениями и дополнениями – "**Закон о Рекламе**"). Закон о Рекламе предусматривает широкий спектр различных запретов и ограничений, касающихся содержания и методов рекламы.

Ниже по тексту представлен неполный перечень видов и методов рекламы, запрещенных вне зависимости от рекламируемых продуктов и рекламных средств:

- реклама, которая может побуждать к преступному, насильственному или жестокому поведению;
- реклама, осуждающая или иным образом унижающая тех, кто не пользуется рекламируемым продуктом;
- использование порнографических или непристойных материалов в рекламе;
- использование иностранных слов, в результате чего реклама может ввести в заблуждение;
- заявления об одобрении рекламируемого товара государственными или муниципальными органами или должностными лицами;
- изображение курения и употребления алкоголя;

- реклама лечебных свойств товара, не являющегося зарегистрированным лекарственным средством или медицинской услугой; и
- упущение существенных фактов, которое приводит к введению потребителей в заблуждение.

Законом о Рекламе также запрещена реклама определенных товаров и услуг без соответствующей сертификации, лицензирования или разрешения. Реклама таких товаров, как алкоголь, табачная продукция, фармацевтические препараты, детское питание, финансовые инструменты или ценные бумаги и финансовые услуги, а также реклама тотализаторов и реклама, предназначенная для несовершеннолетних, должны соответствовать определенным правилам и в определенных случаях должны содержать особо оговоренную информацию.

Российские законы о рекламе определяют и запрещают, среди прочего, "недобросовестную", "ложную" и "скрытую" рекламу (т. е. рекламу, оказывающую влияние на потребителей без их ведома). Реклама, основанная на ненадлежащем сравнении рекламируемой продукции с продукцией других продавцов, считается недобросовестной. Также запрещена реклама товаров, которые не могут производиться и распространяться в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Закон о Рекламе, а также Закон "О защите конкуренции" ограничивают недобросовестную конкуренцию с точки зрения потока информации, такую, как (i) распространение недостоверной, неточной или искаженной информации, способной причинить убытки какой-либо организации или нанести ущерб ее деловой репутации, (ii) введение в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества и количества товара или его производителей, (iii) некорректное сравнение продукции, производимой или продаваемой какой-либо организацией, с продукцией, производимой или продаваемой другими организациями, (iv) продажа товаров с нарушением прав на объекты интеллектуальной собственности, включая товарные знаки и бренды, или (v) незаконное получение, использование и разглашение сведений, составляющих коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну.

Закон о Рекламе не содержит норм, непосредственно регулирующих дисплейную ("медийную") рекламу, такую как всплывающие окна, появляющиеся на сторонних веб-сайтах на основе данных о действиях пользователей, однако она может быть отнесена к категории "телекоммуникационной рекламы", что влечет за собой применение Закона о Рекламе и его положений о необходимости получения согласия, причем в такой форме, которая позволит установить факт получения согласия. В некоторых случаях нарушение Закона о Рекламе может привести к гражданским искам или административным взысканиям со стороны ФАС. Закон о Рекламе обязывает отправителя рекламных объявлений заручиться предварительным согласием получателя до рассылки каких-либо материалов по электронной почте.

2 июля 2021 г. Президент Российской Федерации подписал Федеральный Закон от 2 июля 2021 г. № 347-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон о рекламе", предусматривающих создание единой системы записи онлайн-рекламы. Таким образом, начиная с 1 сентября 2022 г. все рекламодатели, распространители рекламы и операторы рекламных систем, размещающие рекламу в интернете с целью привлечения внимания потребителей рекламы, находящихся в Российской Федерации, и отвечающие критериям, установленным российским правительством, обязаны предоставлять сведения о такой рекламе в Роскомнадзор, который будет вести автоматический сбор, обработку, регистрацию и хранение информации об онлайн-рекламе, а также предоставлять доступ к такой информации.

Регулирование в сфере соблюдения конфиденциальности и защиты персональных данных

Мы подпадаем под действие законов и подзаконных актов, регулирующих вопросы соблюдения конфиденциальности и защиты пользовательских данных, включая Закон о Персональных Данных. По российскому законодательству, понятие "персональных данных" включает в себя любые данные, напрямую или косвенно касающиеся любого физического лица, личность которого установлена или может быть установлена. Не существует никаких исчерпывающих перечней данных, представляющих собой персональные данные. Любые данные (или набор данных), в которых указано какое-либо конкретное физическое лицо, признаются персональными данными. Как правило, имя и контактные данные считаются персональными данными. Поправки к Закону о Персональных Данных, вступившие в силу 1 марта 2021 г., устанавливают новые правила обработки определенных видов персональных данных, а именно персональных данных, которые становятся общедоступными (далее – "Соответствующие Данные"). Соответствующие Данные, вероятно, будут включать в себя профили пользователей, находящиеся в открытом доступе.

В российском законодательстве используется понятие "оператора данных" для обозначения лица, которое определяет объемы и цели обработки данных. Это понятие аналогично понятию "контролера данных" согласно Регламенту GDPR. В России также используется понятие "лица, осуществляющего обработку данных по поручению оператора", которое аналогично понятию "обрабатывающего данные лица" согласно Регламенту GDPR.

Среди прочего, Закон о Персональных Данных, за небольшими исключениями, устанавливает требование об обязательном получении конкретного, информированного и сознательного согласия физического лица на любую обработку данных, т.е., на любое действие (операцию) или совокупность действий (операций), совершаемых с персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), блокирование, удаление и уничтожение персональных данных. Применительно к большинству видов данных, Закон о Персональных Данных не содержит требования об обязательном оформлении согласия в письменном виде (согласно Закону о Персональных Данных, "в письменной форме" означает согласие, содержащее собственноручную подпись или скрепленное квалифицированной электронной подписью). При этом, однако, Закон о Персональных Данных требует, чтобы согласие было получено в любой форме, которая с доказательной точки зрения в достаточной степени свидетельствует о факте его получения.

В определенных случаях согласие должно быть оформлено в письменном виде, включая: (i) обработку особых категорий персональных данных, касающихся расы, национальности, политических взглядов, религии, философских убеждений, состояния здоровья субъекта данных или информации интимного характера; (ii) обработку биометрических данных; (iii) трансграничную передачу данных в государство, не обеспечивающее адекватную защиту прав субъекта персональных данных (например, согласно российскому законодательству, США являются одним из таких государств); и (iv) определенные виды обработки персональных данных работников. Письменные согласия субъектов данных должны соответствовать ряду формальных требований и должны быть скреплены голографической или электронной подписью.

Обработка/передача третьим лицам Соответствующих Данных допускается только при наличии согласия субъекта данных, при этом согласие должно быть составлено по форме, подготовленной Роскомнадзором, уполномоченным органом по защите данных в России. 24 февраля 2021 г. Роскомнадзор издал приказ об утверждении требований к содержанию согласия на обработку персональных данных, разрешенных субъектом персональных данных для распространения. Приказ вступил в силу 1 сентября 2021 г. и будет действовать до 1 сентября 2027 г. Субъект данных вправе установить в таком согласии определенные ограничения на обработку данных, при этом такие ограничения не будут иметь силы в случае обработки данных в государственных или общественных интересах. Без такого согласия контролер данных не вправе раскрывать Соответствующие Данные третьим лицам или каким-либо иным образом обрабатывать их. Бремя доказательства в отношении получения согласия на обработку Соответствующих Данных лежит на контролере данных, который обрабатывает Соответствующие Данные конкретного субъекта данных. Без такого согласия контролер данных имеет право на внутреннюю обработку Соответствующих Данных, то есть, без их передачи третьим лицам, только в том случае, если субъект данных предоставил Соответствующие Данные непосредственно такому контролеру данных.

Закон о Персональных Данных также предоставляет право на отзыв согласия, в случае чего лицо, обрабатывающее персональные данные, обязано уничтожить данные, касающиеся соответствующего субъекта данных. Новые правила в отношении Соответствующих Данных также предоставляют субъекту данных право потребовать от контролера данных/третьих лиц прекратить обработку Соответствующих Данных такого субъекта данных. Если обработка данных не будет прекращена по получении соответствующего требования, субъект данных будет вправе по суду обязать контролера данных прекратить их обработку. Эти правила не распространяются на обработку данных российскими государственными органами.

Принимая наше предложение, пользователи дают согласие на обработку их персональных данных путем нажатия на значок, обозначающий их согласие. Оператор может получить согласие как самостоятельно, так и используя информационную систему Роскомнадзора, в которой прописана формальная процедура взаимодействия между субъектом данных и оператором данных.

Согласно Закону о Персональных Данных, операторы персональных данных обязаны осуществлять отдельные виды обработки ("ограниченные действия по обработке") персональных данных российских граждан (при сборе таких персональных данных) с использованием российских баз данных (такое обязательство относится к "российским правилам локализации данных"). "Ограниченные действия по обработке" включают в себя запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение или выгрузку. Согласно указаниям Роскомнадзора, параллельный ввод собранных персональных данных в российскую информационную систему и систему, расположенную за рубежом, запрещен. Такие данные могут передаваться за рубеж в рамках трансграничной передачи исключительно *от* системы, расположенной в России, и при условии соблюдения описанных ниже правил трансграничной передачи.

В России также действуют ограничения на трансграничную передачу персональных данных, в соответствии с которыми передача персональных данных допускается (при условии соблюдения описанных выше правил получения согласия на обработку) в страны, которые либо подписали Страсбургскую конвенцию о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных 1981 г., либо включены в перечень Роскомнадзора. Если страна, в которую передаются данные, не относится к соответствующим юрисдикциям (напр., США), то трансграничная передача допускается только при наличии письменного согласия субъекта данных, в котором указывается соответствующее государство, либо в особо оговоренных целях, таких, как исполнение договора с субъектом данных (например, соглашения о предоставлении услуг или трудового договора), защита жизненно важных интересов субъектов данных, включая обеспечение безопасности, либо конституционного строя.

В соответствии с Законом Яровой, операторы связи и организаторы распространения информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" ("организаторы") обязаны хранить метаданные (информацию о фактах приема, передачи, доставки и(или) обработки голосовой информации, текстовых сообщений, изображений, звуков, видео- или иных сообщений). Организаторы обязаны обеспечивать такое хранение в течение 1 (одного) года. С 1 июля 2018 г. организаторы обязаны хранить *содержание сообщений* (включая голосовую информацию, текстовые сообщения, изображения, звуки, видео- или иные сообщения) в течение 6 (шести) месяцев. В декабре 2020 г. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации выступило с предложением отложить реализацию определенных требований, предъявляемых к хранению данных, на 1 (Один) год ввиду пандемии COVID 19 и связанного с этим ухудшения экономической ситуации. "Организатором" является лицо, осуществляющее деятельность по обеспечению функционирования информационных систем и(или) программ для электронных вычислительных машин, которые используются для приема, передачи, доставки и(или) обработки электронных сообщений пользователей сети "Интернет".

Кроме того, определенные требования к организаторам установлены Законом о Суверенном Интернете. В частности, организаторы обязаны участвовать в учениях, проводимых российскими властями, и оказывать необходимое содействие российским органам следствия. Российские власти продолжают принятие имплементирующего законодательства, направленного на исполнение Закона о Суверенном Интернете.

Неполучение согласия или несоблюдение других норм законодательства о защите данных может повлечь за собой возникновение гражданской, уголовной, дисциплинарной или административной ответственности. Сумма штрафов постоянно увеличивается на законодательном уровне (в настоящее время, как указано выше, максимальный штраф предусмотрен за нарушение российских правил локализации данных, он составляет 18 млн руб., при этом идет обсуждение законодательной инициативы о введении штрафов за нарушение правил защиты персональных данных, размер которых будет устанавливаться в зависимости от объема оборота нарушителя). Кроме того, согласно Федеральному закону № 236-ФЗ "О деятельности иностранных лиц в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" на территории Российской Федерации" от 1 июля 2021 г., наказание за несоблюдение российских правил локализации данных может, среди прочего, включать в себя введение запрета или ограничений на передачу или экспорт персональных данных, запрет на осуществление платежей с территории России и рекламирование соответствующего ресурса или размещение рекламы на таком ресурсе, и(или) размещение сообщения о нарушении соответствующим ресурсом применимых правил, которое появляется при выводе результатов поиска в поисковых системах. Лица, обрабатывающие персональные данные в нарушение установленных норм, также обязаны прекратить или принять меры к прекращению противозаконной обработки персональных данных. Компетентные органы власти также уполномочены закрыть доступ в России к ресурсам, которые обрабатывают персональные данные в нарушение установленных норм. Создан особый Реестр нарушителей прав субъектов персональных данных для сбора информации о случаях незаконной обработки персональных данных.

Закон об Информации также устанавливает определенные правила модерации контента. Он обязывает компании, которые ведут онлайн-бизнес, удалять или блокировать сведения, распространение которых запрещено российским законодательством, незамедлительно после получения соответствующего уведомления от компетентных органов. Кроме того, определенные организации, например, владельцы аудиовизуальных сервисов и социальных сетей, число ежедневных пользователей которых превышает 500 000, обязаны проверять и в упреждающем порядке удалять запрещенный контент. В декабре 2021 г. российские суды наложили крупные штрафы (на суммы до 100 млн долларов) на ряд глобальных компаний за несоблюдение указанных норм.

В последнее время предметом обсуждений стал риск блокировки интернета в России либо извне, либо по инициативе российских властей. Если это произойдет, наши услуги могут стать в России временно или полностью недоступными.

Антимонопольное регулирование

Закон о Конкуренции наделяет ФАС России, как орган антимонопольного регулирования, широкими правами и полномочиями, призванными обеспечить конкуренцию на рынке, включая предварительное согласование сделок по слиянию и поглощению, контроль за деятельностью участников рынка, занимающих доминирующее положение, привлечение к ответственности за неправомерное злоупотребление доминирующим положением и предотвращение картельных и иных монополистических соглашений или практик. Регулирующий орган вправе налагать значительные административные штрафы на участников рынка, злоупотребляющих своим доминирующим положением или иным образом ограничивающих конкуренцию, а также вправе оспаривать контракты, соглашения или сделки, исполнение которых приводит к нарушению Закона о Конкуренции. Кроме того, при систематических нарушениях суд вправе по заявлению ФАС России вынести решение о принудительном разделении или выделении компании-нарушителя, при этом между новыми лицами, образованными в результате такой обязательной реорганизации, не должно остаться никаких связей организационно-правового характера. В декабре 2019 г. ФАС определила, что наше дочернее предприятие ООО "Хэдхантер", наряду с его конкурентами ООО "СуперДжоб" и ООО "РДВ-Софт", занимали на тот момент доминирующее положение на рынке интернет-услуг, связанных с обеспечением обмена информацией между соискателями, работодателями и кадровыми агентствами в России, и что "Хэдхантер" препятствует использованию стороннего программного обеспечения, что привело к ограничению конкуренции на смежных рынках (речь шла о магазинах приложений). См. также Пункт 3. Ключевая информация *"Факторы риска-Риски, связанные с Российской Федерацией и другими рынками, на которых мы осуществляем свою деятельность-Решение ФАС России о том, что мы занимаем доминирующее положение на нашем рынке (наряду с ООО "СуперДжоб" и ООО "РДВ-Софт" (является оператором рекрутингового интернет-сайта "Работа.ру"), а также что мы злоупотребили своим доминирующим положением путем ограничения доступа к нашей базе резюме соискателей для ООО "Стафори" (программное обеспечение "Робот Вера"), может оказать негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты"*.

Закон о Конкуренции прямо предусматривает его экстерриториальное применение к сделкам и действиям, которые совершаются за пределами России, но приводят или могли привести к ограничению конкуренции в России.

Закон о Конкуренции предусматривает обязательное предварительное одобрение ФАС России сделок по слиянию, поглощению и учреждению компаний, а также ряда других сделок, затрагивающих компании, соответствующие определенным финансовым пороговым значениям. Конкретные правила и пороговые значения также установлены Законом о Конкуренции в отношении предварительного одобрения ФАС России определенных сделок по приобретению поставщиков финансовых услуг, к которым в соответствии с Законом о Конкуренции относятся кредитные организации, но не платежные агенты. Различные пороговые значения применяются к сделкам с другими финансовыми учреждениями, которые в рамках таких сделок являются объектом приобретения.

Согласно Закону о Конкуренции, если приобретатель нарушил правила контроля за экономической концентрацией и, к примеру, приобрел акции, не получив предварительного одобрения ФАС, такая сделка может быть признана недействительной на основании судебного приказа, вынесенного по обращению ФАС, при условии, что такая сделка привела или может привести к ограничению конкуренции, например, за счет укрепления доминирующего положения на соответствующем рынке.

В более общем плане российское законодательство предусматривает гражданскую и административную ответственность за нарушение антимонопольного законодательства. Кроме того, предусмотрена уголовная ответственность руководителей компаний за нарушение определенных положений антимонопольного законодательства.

С. Организационная структура

Просим ознакомиться с содержанием Примечания 27 к нашей консолидированной финансовой отчетности, представленной в другом разделе настоящего Годового Отчета, в котором приведен перечень дочерних обществ компании с указанием наименования, страны регистрации и доли участия в капитале.

Д. Основные средства

Головной офис нашей ключевой дочерней компании расположен по адресу: ул. Годовикова, 9, стр. 10, Москва, 129085, Россия. Кроме того, мы арендуем офисы в Ярославле, Санкт-Петербурге, Воронеже, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Сочи, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске и Владивостоке, а также в Минске и Алматы. За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., наши основные средства и нематериальные активы выросли на 1 634 млн руб. и

преимущественно были представлены гудвиллом и нематериальными активами в размере 1 362 млн руб., приобретенными в рамках объединения бизнеса (более подробные сведения приведены в Примечании 8 к нашей консолидированной финансовой отчетности, представленной в другом разделе настоящего Годового Отчета).

Пункт 4А. Комментарии сотрудников КЦББ по прошлым отчетам, на которые не было получено ответов эмитента

Отсутствуют.

Пункт 5. Обзор и перспективы операционной и финансовой деятельности

Вам следует ознакомиться с изложенными ниже комментариями и анализом нашего финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности вместе с нашей консолидированной финансовой отчетностью и соответствующими примечаниями к ней, представленными в другом разделе настоящего Годового Отчета. Эти комментарии содержат прогнозные заявления и были составлены с учетом многочисленных рисков и неопределенностей, в том числе, среди прочего, описанных в Пункте 3.D "Ключевая информация – Факторы риска" настоящего Годового Отчета. Фактические результаты могут существенно отличаться от тех, которые содержатся в любых прогнозных заявлениях.

Обзор

Мы являемся ведущей платформой онлайн-рекрутмента России и СНГ. Наша основная задача – это быть связующим звеном между соискателями и работодателями. Мы предлагаем потенциальным работодателям и специалистам по подбору персонала платный доступ к нашей обширной базе резюме и платформе объявлений о вакансиях. Мы также предоставляем соискателям и работодателям портфель дополнительных услуг, призванных обеспечить их потребности при поиске работы и подборе персонала. Наш бренд и мощь нашей платформы позволяют генерировать значительный трафик, при этом по состоянию на декабрь 2021 г. он на 92% был для нас бесплатным, согласно нашим внутренним данным, а на 1 января 2022 г. мы занимали пятое место в мире по посещаемости среди всех веб-сайтов, посвященных поиску работы и подбору персонала, согласно последним обнародованным данным SimilarWeb. Наша база данных резюме в общей сложности содержала 41,8 млн, 48,2 млн и 54,5 млн резюме по состоянию на 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно, а наша платформа в среднем за сутки размещала приблизительно 588 000, 608 000 и 933 000 объявлений о вакансиях за годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно. За годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., среднемесячное количество уникальных посетителей нашей платформы составило 21,9 млн, 22,5 млн и 28,5 млн посетителей, соответственно, по данным LiveInternet.

Наши пользователи – это, в основном, соискатели, которые пользуются нашими продуктами и услугами для открытия новых возможностей по развитию карьеры. Большинство наших услуг для соискателей предоставляется бесплатно. Наша клиентская база – это, в основном, организации и предприятия, использующие нашу базу резюме и сервис объявлений о вакансиях для заполнения возникающих у них вакансий.

Мы были основаны в 2000 г. За это время мы создали мощный, заслуживший доверия бренд, и заняли лидирующие позиции на рынке, что обеспечило значительный рост в последние годы. За годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг. среднее количество платящих клиентов составило примерно 322 000, 351 000 и 515 000 клиентов, соответственно. Наша клиентская база характеризуется большим разнообразием, в ней представлены участники большинства отраслей российской экономики.

За годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., соответственно, наша совокупная выручка составила 7 789 млн руб., 8 282 млн руб. и 15 968 млн руб. Наша чистая прибыль за эти же периоды составила 1 581 млн руб., 1 886 млн руб. и 5 493 млн руб., соответственно. Помимо расширения бизнеса мы всегда обеспечивали его высокую рентабельность.

Воздействие текущего геополитического кризиса на Компанию

Насколько нам известно, ни мы, ни какое-либо из наших дочерних предприятий не подпадают под прямое действие каких-либо санкций, объявленных на дату настоящего Годового Отчета США, Великобританией, Европейским Союзом и другими странами.

Поскольку ситуация на рынке постоянно меняется, невозможно точно предсказать всю полноту последствий введенных санкций или ответных мер российского правительства, и, несмотря на очень сильные фундаментальные показатели индустрии онлайн-рекрутмента, Группа не может гарантировать, что указанные санкции или ответные меры не будут иметь неблагоприятных последствий для российской экономики или хозяйственной деятельности и финансового положения Группы.

Ни мы, ни наши дочерние компании не ведут никаких операций и не генерируют никакой выручки на Украине. В рамках обычной хозяйственной деятельности наши дочерние структуры, как и многие российские компании, ведут обычные коммерческие операции и извлекают прибыль из сделок с российскими лицами и организациями, ставшими за последнее время объектами санкций. Доход, получаемый от сделок и операций с такими новыми объектами санкций, составляет незначительную часть нашей выручки, поскольку ее структура, как наша бизнес-модель, не предполагает наличия каких-либо отдельных клиентов или групп клиентов, сделки с которыми серьезно влияли бы на размер нашей выручки. Кроме того, одно из наших российских дочерних предприятий на данный момент еще не погасило рублевый кредит, полученный от Банка ВТБ, который является объектом санкций.

В части, применимой к нам и к нашим операциям, мы соблюдаем и намереваемся в дальнейшем соблюдать все применимые положения санкционного законодательства. Однако невозможно дать никаких гарантий того, что наши операции с объектами санкций не будут отнесены к видам деятельности, отвечающим критериям применения "вторичных" экономических санкций, предусмотренных законодательством США.

С учетом ситуации, сложившейся на дату настоящего Годового Отчета, руководство Компании считает, что недавно введенные санкции не отразились на нашей способности вести бизнес. Наши активы значительно превышают наши обязательства, мы располагаем значительным запасом денежных средств и имеем низкий показатель отношения Чистого Долга к скорректированной EBITDA. Наша бизнес-модель, построенная на возможности приобретения подписки на наши услуги, ориентирована на генерирование значительных объемов денежной наличности, и недавно мы осуществили выплату промежуточных дивидендов за год, закончившийся 31 декабря 2021 года. Срок погашения нашей задолженности наступает не ранее чем через 12 месяцев, включая задолженность по облигациям на сумму 4 млрд руб., срок погашения которых наступает в конце 2023 года, а срок погашения кредита, привлеченного дочерней компанией Группы у Банка ВТБ, наступает в 2025 году. Все эти факторы позволяют Группе обеспечивать значительные остатки денежных средств и сохранять финансовую гибкость даже в условиях длительного экономического спада. При этом, однако, недавно власти США, Великобритании и Европейского союза заявили о том, что некоторые российские банки могут быть отключены от системы SWIFT. Несмотря на то, что, по нашему мнению, отключение всех российских банков от системы SWIFT не окажет неблагоприятного влияния на текущую деятельность, у нас могут возникнуть трудности с проведением платежей нашим зарубежным акционерам, в том числе с выплатой дивидендов.

Нет никаких гарантий того, что возможность приобретения наших ценных бумаг и совершения операций с ними лицами, находящимися под юрисдикцией США, не будет ограничена. Более того, 28 февраля 2022 года биржа Nasdaq приостановила операции с нашими АДА в связи с эскалацией конфликта между Россией и Украиной и динамичным изменением ситуации вокруг санкций. Поэтому нет никаких гарантий того, что биржа Nasdaq возобновит операции с нашими ценными бумагами и что наши АДА не будут исключены из котировального списка Nasdaq и их обращение переместится на внебиржевой рынок.

Мы будем по-прежнему следить за развитием событий на ключевых для нас рынках и анализировать новые вводимые и возможные дополнительные санкции с тем, чтобы быть в состоянии адекватно отреагировать на изменения ситуации и приложить все усилия к минимизации любого неблагоприятного воздействия на наш бизнес.

Последствия пандемии COVID-19 для нашего бизнеса и финансового положения

Последствия продолжающейся пандемии COVID-19 для наших финансовых результатов главным образом возникли из-за общего снижения деловой активности в России, в основном, из-за предпринятых властями мер по недопущению распространения COVID-19, таких как самоизоляция, объявление периода нерабочих дней и временное закрытие предприятий. Снижение деловой активности может привести к уменьшению количества объявлений о вакансиях, размещаемых нашими клиентами, и количества подписок на базы резюме, приобретаемых или продлеваемых нашими клиентами, результатом чего может стать снижение объемов нашей выручки.

Наиболее жесткие ограничения в России имели место в период с 30 марта 2020 года по 11 мая 2020 года, когда был объявлен общенациональный период нерабочих дней, а в Москве был введен режим самоизоляции. Введенные меры повлияли на объем нашей выручки в первом и втором кварталах 2020 года. В третьем квартале 2020 года началось постепенное восстановление наших ключевых показателей эффективности (KPI). Таким образом, на сравнение финансовых результатов за 2021 год и за 2020 год частичное влияние оказали финансовые результаты за 2020 год.

В период со второго квартала 2021 года и до конца 2021 года экономика восстанавливалась от ограничений, введенных в 2020 году в связи с COVID-19, и мы наблюдали повышение спроса на кандидатов на фоне снижения активности кандидатов. Данная ситуация ведет к увеличению количества платящих клиентов на нашей платформе и росту среднего уровня пользования нашими услугами в расчете на одного клиента, но все это может иметь временный эффект.

По состоянию на 31 декабря 2021 года мы не видим выраженных последствий COVID-19 для нашего финансового положения. При этом, однако, любое дальнейшее негативное развитие ситуации с COVID-19 способно в будущем повлиять на наше финансовое положение, результаты деятельности и показатели ликвидности. См. Пункт 3.D *"Факторы риска— Риски, связанные с нашим бизнесом и отраслью—На наш бизнес, операционные результаты и финансовое положение могут влиять региональные или глобальные пандемии (в том числе COVID 19), потенциальные действия, направленные на сдерживание заболеваний, а также скорость и степень выздоровления, поскольку все это затрагивает наших клиентов."*

Сегменты

Для обеспечения эффективного управления наша деятельность организована в рамках отдельных операционных сегментов в зависимости от географии наших операций согласно сведениям, приведенным во внутренних отчетных документах, представляемых на рассмотрение нашему высшему руководству.

В декабре 2020 г. мы приобрели долю в размере 100% в капитале "Зарплата.ру", а в марте 2021 г. Группа получила контроль над Skillaz. До приобретения этих компаний у нас были сформированы операционные сегменты "Россия", "Беларусь", "Казахстан" и "Другие страны". После завершения указанных двух сделок мы в рамках наших операций в России выделили два новых сегмента - "Россия (hh.ru)", в котором представлены все операции нашего сегмента "Россия" до приобретения этих двух компаний, и "Россия (Зарплата.ру)", в котором представлены операции "Зарплата.ру", а также добавили отдельный сегмент Skillaz для операций Skillaz. Таким образом, после описанных выше приобретений наши операционные сегменты включают в себя "Россия (hh.ru)", "Россия (Зарплата.ру)", "Беларусь", "Казахстан", "Другие страны" и Skillaz. Поскольку за исключением "Россия (hh.ru)" каждый отдельный сегмент в отдельности обеспечивает менее 10% выручки, для целей отчетности мы объединяем все операционные сегменты кроме "Россия (hh.ru)" в категорию "Остальные сегменты".

Кроме того, при анализе наших российских операционных сегментов (Россия (hh.ru) и Россия (Зарплата.ру)) мы разделяем выручку по данному сегменту в зависимости от местонахождения клиентов (включая большие города, Москву и Санкт-Петербург, и остальные регионы России) и категории клиента (Ключевые Клиенты и Малые и Средние Клиенты), чтобы оценить результаты операций в пределах каждой группы.

Ключевые показатели операционной и финансовой деятельности

Наше руководство ведет мониторинг и анализ определенных показателей операционной и финансовой деятельности. Такой анализ позволяет своевременно оценивать результаты наших операций и эффективность наших стратегий и дает нашему руководству возможность оперативно реагировать на все новые и новые запросы соискателей и клиентов, а также на изменения в конъюнктуре рынка. Мы полагаем, что многие компании, чья основная деятельность связана с интернетом, ведут мониторинг аналогичных показателей, однако сбор и анализ данных, на основе которых рассчитываются результаты деятельности, всегда сопряжен с определенными трудностями. См. Пункт 3 *"Ключевая информация, D. Факторы риска – Риски, связанные с нашим бизнесом и отраслью – Реальные или предполагаемые неточности наших внутренних операционных показателей или операционных показателей, полученных от третьих лиц, могут нанести ущерб нашей репутации и негативно сказаться на нашем бизнесе и операционных результатах"*.

Ключевые показатели операционной деятельности

Мы используем приведенные ниже по тексту ключевые показатели операционной деятельности для анализа результатов нашей деятельности по предоставлению услуг онлайн-рекрутмента, которые обеспечивают практически всю

нашу выручку. Такие показатели включают в себя количество платящих клиентов, количество объявлений о вакансиях, размещенных на наших вебсайтах, ARPC, среднемесячное количество уникальных посетителей нашего вебсайта (далее – UMV), а также общее количество резюме в нашей базе данных и количество резюме, открытых для просмотра.

В таблице ниже по тексту представлены ключевые показатели нашей операционной деятельности по состоянию на соответствующие даты (общее количество резюме и количество резюме, открытых для просмотра) или за указанные периоды (число платящих клиентов, ARPC, среднесуточное количество объявлений о вакансиях и среднее количество UMV):

	По состоянию на и за год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Количество платящих клиентов			
Российские операционные сегменты⁽²⁾			
Ключевые Клиенты, итого	11 125	11 801	13 640
Москва и Санкт-Петербург	5 368	5 514	6 206
Остальные российские регионы	5 757	6 287	7 434
Малые и Средние Клиенты, итого	285 300	314 845	469 866
Москва и Санкт-Петербург	123 295	129 599	172 669
Остальные российские регионы	162 005	185 246	297 197
Иностранские клиенты российского сегмента	1 253	1 579	2 782
Российский сегмент, итого	297 678	328 225	486 288
Остальные сегменты, итого	24 715	22 334	29 189
Итого количество платящих клиентов	322 393	350 559	515 477
ARPC (в руб.)⁽¹⁾			
Российские операционные сегменты⁽²⁾			
Ключевые Клиенты, итого	237 897	251 807	387 872
Москва и Санкт-Петербург	369 217	391 050	623 342
Остальные российские регионы	115 451	129 684	191 299
Малые и Средние Клиенты, итого	14 700	13 822	18 979
Москва и Санкт-Петербург	20 922	19 494	28 272
Остальные российские регионы	9 965	9 854	13 579
Остальные сегменты, итого	23 345	24 977	39 686
Объявления о вакансиях (в тыс.)	588	608	933
Среднее количество UMV (в млн)	21,9	22,5	28,5
Количество резюме (в млн)	41,8	48,2	54,5
Количество открытых для просмотра резюме (в млн)	31,4	37,5	41,1

(1) Показатель ARPC рассчитывается путем деления выручки на количество платящих клиентов за соответствующий период.

(2) Ключевые показатели операционной деятельности российских операционных сегментов, относящиеся к контрактам с клиентами операционных сегментов "Россия (hh.ru)" и "Россия (Зарплата.ру)".

Мы продаем наши услуги преимущественно предприятиям и организациям, которые ищут кандидатов для заполнения внутренних вакансий. Такие предприятия и организации мы называем "клиентами". В России мы разделяем наших клиентов на (i) Ключевых Клиентов и (ii) Малых и Средних Клиентов, исходя из годовой выручки и численности персонала. Мы определяем "Ключевых Клиентов" как клиентов с годовой выручкой в размере не менее 2 млрд руб. или с общей численностью персонала не менее 250 человек (в каждом случае согласно данным Spark-Interfax), если при этом на их странице на нашем вебсайте не указано, что они являются рекрутинговыми агентствами, а "Малых и Средних Клиентов" как клиентов, одновременно отвечающих двум критериям: их годовая выручка составляет менее 2 млрд руб., а численность персонала не достигает 250 человек. При этом на их странице на нашем вебсайте также не должно быть указано, что они являются рекрутинговыми агентствами. Наш вебсайт дает возможность регистрации нескольких юридических и(или) физических лиц с присвоением каждому из них уникального идентификационного номера под одной учетной записью, например, в случае с группами компаний. Каждое юридическое лицо, зарегистрированное под отдельной учетной записью, рассматривается в качестве отдельного клиента и учитывается при определении количества платящих клиентов. Физические лица, зарегистрированные под отдельной учетной записью, считаются работниками юридических лиц, зарегистрированных под этой учетной записью. Таким образом, они не рассматриваются в качестве отдельных клиентов и не учитываются при определении количества платящих клиентов. Однако, если в течение какого-либо конкретного отчетного периода нашими

услугами пользовались только физические лица под этой учетной записью, все они включаются в число платящих клиентов в качестве одного клиента.

В редких случаях, когда нет возможности пользоваться информацией из базы данных Spark-Interfax, мы определяем Ключевых Клиентов как клиентов, которые подписались на нашу базу резюме на срок не менее 180 дней подряд в любой момент времени с даты их первоначальной регистрации, а клиентов, не отвечающих этому критерию, как Малых и Средних Клиентов.

Информация из базы данных Spark-Interfax может периодически изменяться по мере подачи компаниями своей ежегодной финансовой отчетности и прочих отчетных документов. Вследствие этого возможна переклассификация наших клиентов в последующем отчетном периоде.

Незначительная часть нашей выручки обеспечивается за счет предоставления услуг: (i) рекрутинговым агентствам, которые ведут поиск соискателей от имени своих клиентов, (ii) соискателям, готовым платить за премиальные услуги, например, за продвижение их резюме в результатах поисков, и (iii) рекламным агентствам, занимающимся интернет-рекламой. Всех их вместе мы относим к категории "прочих клиентов". Каждому клиенту на нашей платформе присваивается уникальный идентификационный номер.

Размер нашей выручки в первую очередь определяется количеством активных подписок на базу данных в тот или иной период и количеством объявлений о вакансиях, размещенных на нашем вебсайте. Другими показателями, от которых зависит наша выручка, являются количество контактных данных соискателей, просмотренных клиентом, подписанным на нашу базу данных, частота, с которой клиенты платят за сохранение размещенных ими объявлений на первых позициях перечней соответствующих вакансий без внесения в них каких-либо изменений, за премиальное размещение объявлений о вакансиях (то есть, когда клиент платит за то, чтобы их объявление появлялось первым в результатах поисков), или приобретают дополнительные услуги, например, дисплейную рекламу.

Мы рассчитываем среднюю выручку на клиента (далее – "**ARPC**") путем деления выручки от работы с клиентами за определенный период на количество клиентов, получивших платные услуги в течение соответствующего периода. В России мы рассчитываем ARPC отдельно по Ключевым Клиентам и по Малым и Средним Клиентам. Размер ARPC определяется категорией клиента и продолжительностью наших отношений с платящими клиентами. Ключевые Клиенты более активно пользуются нашими платными услугами и, как правило, приобретают подписки на более продолжительные периоды по сравнению с другими категориями. Малые и Средние Клиенты менее активно пользуются платными услугами или приобретают непродолжительные или разовые подписки. Как следствие этого, увеличение количества Ключевых Клиентов обычно приводит к росту показателя ARPC, а увеличение количества Малых и Средних Клиентов обычно приводит к снижению этого показателя. Кроме того, новые клиенты, как правило, не отличаются большой активностью и приобретают недорогие услуги, что приводит к снижению показателя ARPC, в то время как наши клиенты со стажем активно пользуются нашими услугами, включая премиальные услуги, что влечет за собой рост показателя ARPC. Помимо вышеописанных факторов, показатель ARPC по нашим другим сегментам также зависит от колебаний курсов обмена валют, поскольку мы переводим суммы, получаемые в местных валютах, в российские рубли, которые являются валютой нашей отчетности.

Количество "объявлений о вакансиях" – это общее среднесуточное количество вакансий, прорекламированных нашими клиентами на нашем сайте в течение определенного периода. Количество объявлений о вакансиях отражает объем объявлений о вакансиях, доступных нашим соискателям на нашем вебсайте в среднем в течение того или иного периода. Оно не отражает общее количество фактических вакансий, заполненных или предложенных через наш вебсайт в течение того или иного периода. Клиенты платят либо за каждое отдельное объявление, либо приобретают подписку по фиксированной цене, в рамках которой устанавливается лимит на количество объявлений, которые могут быть размещены в течение соответствующего периода. Для увеличения количества заявок со стороны соискателей клиенты могут обновлять объявления о вакансиях до истечения стандартного срока их показа, составляющего 30 дней, причем стоит это столько же, сколько и первоначальное размещение объявления. Рост количества клиентов и числа размещаемых ими объявлений о вакансиях увеличивает наши возможности по привлечению и удержанию соискателей.

"Среднемесячное количество уникальных посетителей" (далее – "**среднее количество UMV**") – это среднее количество уникальных посетителей нашего вебсайта в течение календарного месяца. "Количество резюме" – это количество резюме, заполненных соискателями и загруженных на наш вебсайт по завершении процесса предварительной редакции, который может быть либо полностью автоматизирован, либо потребовать вмешательства наших сотрудников. После загрузки резюме на наш вебсайт соответствующий соискатель может закрыть свое резюме для просмотра, например, до тех

пор, пока не приступит к активному поиску работы. Соискатель может открыть свое резюме для просмотра в любой момент. Если соискатель закрывает свое резюме для просмотра, при том, что оно остается в нашей базе, а мы сохраняем возможность прямого контакта с таким соискателем, клиенты, оплатившие подписку на пользование нашей базой, не будут видеть такое резюме. "Количество открытых к просмотру резюме" – это количество резюме, доступных для просмотра нашими клиентами, купившими подписку на пользование нашей базой резюме. Количество резюме отражает общий объем имеющихся в нашем распоряжении данных по соискателям, а количество открытых к просмотру резюме отражает стоимость наших услуг для наших клиентов.

Мы расцениваем среднее количество UMV и количество резюме как ключевые показатели роста узнаваемости нашего бренда среди соискателей, а также как критерии нашей способности привлекать соискателей на наш вебсайт в качестве зарегистрированных пользователей. Как показывает наш опыт, рост среднего количества UMV влечет за собой рост числа новых зарегистрированных соискателей, что, в свою очередь, способствует росту числа резюме, размещенных в нашей базе данных. Хотя загрузка соискателями своих резюме в нашу базу данных или отклики на объявления о вакансиях напрямую не ведут к увеличению выручки, объем нашей базы данных представляет собой ключевой показатель масштаба нашей платформы, что создает предпосылки для привлечения новых клиентов и более активного приобретения дополнительных услуг существующими клиентами.

Масштабы трафика на нашем вебсайте и рост среднего количества UMV, количества резюме и количества предложенных вакансий обеспечивают приращение стоимости клиентам, желающим заполнить возникшие у них вакансии на нашей платформе, что приводит к увеличению числа платящих клиентов, росту показателя ARPC и увеличению выручки от оказания услуг онлайн-рекрутмента. Также факторами роста являются общее расширение рынка онлайн-рекрутмента в России и в других странах, где мы работаем, наша способность удерживать клиентов и увеличивать объем приобретаемых ими услуг, а также принимаемые нами меры по привлечению новых клиентов и соискателей. Они включают в себя непрерывное совершенствование нашего вебсайта и других платформ в стремлении сделать их еще более удобными и интересными для соискателей, постоянный анализ эффективности нашей маркетинговой деятельности и мер по популяризации бренда, а также проникновение во все новые сегменты рынка. Кроме того, во время экономического спада мы, как правило, демонстрируем способность увеличивать объем нашей базы резюме, что делает ее еще более привлекательной для клиентов, когда очередной кризис проходит, и побуждает наших существующих клиентов приобретать дополнительные услуги, а также привлекать новых клиентов благодаря масштабам нашей базы данных.

Ключевые показатели финансовой деятельности

Выручка по категории клиентов

В таблице ниже по тексту приведены данные по выручке от оказания услуг клиентам за указанные периоды и в разбивке по регионам.

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
(в тыс. руб.)			
Ключевые Клиенты в России			
Российские операционные сегменты⁽¹⁾			
<i>Москва и Санкт-Петербург</i>	1 981 959	2 156 248	3 868 460
<i>Остальные российские регионы</i>	664 649	815 323	1 422 118
Промежуточный итог	2 646 608	2 971 571	5 290 578
Малые и Средние Клиенты в России			
Российские операционные сегменты⁽¹⁾			
<i>Москва и Санкт-Петербург</i>	2 579 517	2 526 381	4 881 678
<i>Остальные российские регионы</i>	1 614 359	1 825 497	4 035 679
Промежуточный итог	4 193 876	4 351 878	8 917 357
Прочие клиенты в России	329 893	342 993	506 436
Иностранцы клиенты в России	41 385	57 822	95 272
Итого по России	7 211 762	7 724 264	14 809 643
Итого по остальным сегментам	576 979	557 843	1 158 390
Совокупная выручка	7 788 741	8 282 107	15 968 033

- (1) Выручка по российским операционным сегментам, относящаяся к контрактам с клиентами операционных сегментов "Россия (hh.ru)" и "Россия (Зарплата.ру)".

За годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., соответственно, российские операционные сегменты ("Россия (hh.ru)" и "Россия (Зарплата.ру)") обеспечили 92,6%, 93,3% и 92,7% нашей совокупной выручки. Внутри этих сегментов 36,7%, 38,5% и 35,7% от совокупной выручки за годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., соответственно, было обеспечено за счет услуг Ключевым Клиентам, а 58,2%, 56,3% и 60,2% от совокупной выручки по этим сегментам было обеспечено за счет услуг, оказанных в течение этих же периодов Малым и Средним Клиентам. Для наших Ключевых Клиентов характерен высокий уровень лояльности - 90% клиентов, купивших наши услуги в течение года, закончившегося 31 декабря 2020 г., также приобретали наши услуги в течение года, закончившегося 31 декабря 2021 г., а 86% клиентов, купивших наши услуги в течение года, закончившегося 31 декабря 2019 г., также приобретали наши услуги в течение года, закончившегося 31 декабря 2020 г. Темпы прироста Малых и Средних Клиентов традиционно опережают темпы прироста Ключевых Клиентов, поскольку малые и средние предприятия все активнее раскрывают для себя преимущества онлайн-рекрутинга с точки зрения его эффективности и затратности и массово переходят от традиционной к онлайн-рекламе, чему способствуют проводимые нами кампании по популяризации бренда. За год, закончившийся 31 декабря 2020 г., этот процесс замедлился на фоне пандемии вируса COVID-19 и предпринятых властями мер по недопущению его распространения, которые в основном повлияли на наших Малых и Средних Клиентов. Из-за особенностей нашего бизнеса значительная часть клиентов оплачивает подписку авансом, что приводит к возникновению существенных договорных обязательств в нашем отчете о финансовом положении.

Мы считаем, что размер нашей выручки будет и в дальнейшем зависеть от масштабных макроэкономических факторов, таких, как общие темпы роста российской экономики, состояние российского рынка труда, отраженное в таких показателях, как уровень безработицы и текучесть кадров. Кроме того, мы рассчитываем на дальнейшее положительное воздействие наблюдающегося в настоящее время структурного перехода от традиционных методов работы в области подбора персонала в онлайн-среду и все более массового использования онлайн-рекламы представителями бизнес-сообщества. Даже с учетом возможного замедления роста нашей выручки на фоне экономического спада, увеличение среднего количества UMV на нашем вебсайте и резюме в нашей базе данных во время кризиса создает предпосылки для роста при оздоровлении экономики, поскольку, как мы считаем, наша платформа, занимающая лидирующее положение на профильном рынке, сохранит свою привлекательность для клиентов, желающих разместить объявления о вакансиях при поиске кандидатов.

Мы устанавливаем цены за доступ к нашей базе резюме с учетом глубины и обширности доступа к нашей базе данных, а за объявления о вакансиях в зависимости от объема таких объявлений, размещаемых нашими клиентами на нашем вебсайте. Стоимость подписки на нашу базу резюме определяется в зависимости от географического и профессионального сегмента базы данных, доступ к которым хочет получить клиент (например, доступ к резюме соискателей, проживающих в Москве и ищущих работу в сфере маркетинга), срока подписки, который может составлять один день, одну неделю, две недели, один месяц, три месяца, шесть месяцев и один год, а также, начиная с 1 августа 2020 г., в зависимости от количества просмотров контактных данных соискателей, включенного в соответствующую подписку. Стоимость доступа к конкретным географическим или профессиональным сегментам базы данных резюме устанавливается в зависимости от относительного размера базы данных, рассчитанного по количеству открытых для просмотра резюме, но не во всех случаях пропорционально. Чем продолжительнее подписка, тем меньше ее стоимость в пересчете на сутки.

В таблице ниже по тексту приведены данные по нашей выручке по категориям клиентов в разбивке по регионам и в процентах от совокупной выручки за указанные периоды.

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Ключевые Клиенты в России			
Российские операционные сегменты ⁽¹⁾			
<i>Москва и Санкт-Петербург</i>	25,4 %	26,0 %	24,2 %
<i>Остальные российские регионы</i>	8,5 %	9,8 %	8,9 %
Промежуточный итог	34,0 %	35,9 %	33,1 %
Малые и Средние Клиенты в России			
Российские операционные сегменты ⁽¹⁾			
<i>Москва и Санкт-Петербург</i>	33,1 %	30,5 %	30,6 %
<i>Остальные российские регионы</i>	20,7 %	22,0 %	25,2 %
Промежуточный итог	53,8 %	52,5 %	55,8 %

Прочие клиенты	4,2 %	4,1 %	3,2 %
Иностранные клиенты в России	0,5 %	0,7 %	0,6 %
Итого по России	92,6 %	93,3 %	92,7 %
Итого по остальным сегментам	7,4 %	6,7 %	7,3 %
Итого	100,0 %	100,0 %	100,0 %

(1) Выручка по российским операционным сегментам, относящаяся к контрактам с клиентами операционных сегментов "Россия (hh.ru)" и "Россия (Зарплата.ру)".

Российские операционные сегменты

Выручка по Ключевым Клиентам. Ключевые Клиенты в России обеспечили 33,1% нашей совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Ключевые Клиенты, как правило, приобретают услуги в наибольших объемах и чаще пользуются нашими дополнительными услугами, такими, как дисплейная реклама и оформление страницы клиента в его фирменном стиле, по сравнению с Малыми и Средними Клиентами. Несмотря на то, что темпы прироста Ключевых Клиентов уступали темпам прироста Малых и Средних Клиентов за последние годы, мы добивались роста показателя ARPC в рамках этой группы за счет улучшений в способах и процессах монетизации. 1 августа 2020 г. мы ввели лимиты на количество просмотров контактных данных соискателей для новых подписок на нашу базу резюме. К примеру, годовой доступ к географическому сегменту "Вся Россия" в настоящее время ограничен 9 000 тысячами просмотров контактных данных соискателей. Лимит зависит от срока подписки, чем она продолжительнее, тем выше лимит. По достижении предусмотренного подпиской лимита клиенту необходимо доплатить за просмотр большего количества контактных данных соискателей. Дополнительный пакет можно купить вместе с подпиской в зависимости от оценки объема использования. "Просмотр контактных данных" – это вывод на экран контактных данных, приведенных в резюме соискателя. Клиент может изучить другие разделы резюме, посвященные, например, опыту работы и образованию, перед тем как сделать видимыми контактные данные того или иного соискателя. В сегменте "Ключевые Клиенты", в котором эффект введения лимитов оказался наиболее заметным, дополнительная выручка, полученная нами от дополнительных пакетов, в 2021 году ARPC выросла примерно на 15% по сравнению с 2020 годом.

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., выручка по сегменту "Ключевые Клиенты" увеличилась на 78% по сравнению с результатами года, закончившегося 31 декабря 2020 г., что стало возможным благодаря увеличению на 16% количества платящих клиентов и росту на 54% показателя ARPC. Главными причинами роста показателя ARPC стали следующие факторы: (i) увеличение среднего уровня потребления наших услуг, основным драйвером которого стала конкуренция между потенциальными работодателями за соискателей, в условиях отстающих темпов роста количества активных соискателей, а также воздействие эффекта низкой базы, поскольку на уровень потребления наших услуг в 2020 году повлияли ограничения, введенные в связи с пандемией COVID; (ii) выручка, полученная нами в рамках новой модели продажи наших подписных продуктов; и (iii) увеличение средней цены за продукт на фоне ежегодной инфляции. Внутри этого сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., 24,2% и 8,9% от нашей совокупной выручки было обеспечено за счет оказания услуг Ключевым Клиентам в Москве и Санкт-Петербурге и, соответственно, в остальных российских регионах.

Сегмент "Ключевые Клиенты" оказался достаточно устойчив к последствиям пандемии COVID-19 на фоне масштаба благодаря размеру организаций, относящихся к данному сегменту, и высокого уровня сохранения клиентской базы в сегменте платных подписок. Например, во втором квартале 2020 года, когда в России последствия пандемии COVID-19 были наиболее заметны, количество платящих Ключевых Клиентов уменьшилось лишь на 0,4%, а выручка по данному сегменту сократилась лишь на 6,1% по сравнению со вторым кварталом 2019 года. Уменьшение количества платящих клиентов и снижение выручки в Москве и Санкт-Петербурге было скомпенсировано ростом в сегменте "Остальные российские регионы", остальные российские регионы были в меньшей степени затронуты последствиями пандемии.

Мы считаем, что мы сможем обеспечить рост выручки по Ключевым Клиентам за счет более совершенной монетизации отношений с существующими клиентами, а также за счет прироста клиентов в данном сегменте, прежде всего, в остальных российских регионах помимо Москвы и Санкт-Петербурга, наряду с увеличением числа Ключевых Клиентов, приобретающих наши дополнительные услуги, такие, как дисплейная реклама и оформление страниц работодателей в их фирменном стиле. Более подробное описание наших дополнительных услуг приведено в Пункте 4. "Информация о Компании; В. Обзор деятельности-Наши услуги-Дополнительные услуги в области HR".

Выручка по Малым и Средним Клиентам. Малые и Средние Клиенты обеспечили 55,8% нашей совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Выручка по этому сегменту увеличилась на 104,9% за год, закончившийся

31 декабря 2021 г., по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., что было примерно в равной степени обеспечено ростом количества платящих клиентов и увеличением показателя ARPC. Количество клиентов в сегменте "Малые и Средние Клиенты" выросло на 49,2% за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом за счет роста количества клиентов в других российских регионах. Главными драйверами этого роста стало восстановление экономики и воздействие эффекта низкой базы в операционном сегменте "Россия (hh.ru)", а также рост количества клиентов в операционном сегменте. Внутри этого сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., 30,6% и 25,3% от нашей совокупной выручки было обеспечено за счет оказания услуг Малым и Средним Клиентам в Москве и Санкт-Петербурге и, соответственно, в остальных российских регионах.

Для Малых и Средних Клиентов пандемия COVID-19 имела более тяжелые последствия, чем для Ключевых Клиентов. Малые и Средние Клиенты не так активно приобретают продукты с длительной подпиской, выручка, получаемая от работы с ними, больше зависит от пользования, и они в большей степени пострадали в период "самоизоляции", чем более крупные организации. Например, во втором квартале 2020 года, когда в России последствия пандемии COVID-19 были наиболее заметны, количество платящих Малых и Средних Клиентов уменьшилось на 22,1%, а выручка по данному сегменту сократилась на 28,2% по сравнению со вторым кварталом 2019 года. Уменьшение количества платящих клиентов имело место и в Москве и Санкт-Петербурге, и в Остальных российских регионах, но в сегменте "Остальные российские регионы" последствия оказались менее существенными.

Мы считаем, что мы сможем обеспечить рост выручки по Малым и Средним Клиентам за счет дальнейшего продвижения нашего бренда в рамках различных рекламных кампаний (телевидение, интернет, наружная реклама), предложения конкурентных цен на наши продукты и постепенного расширения объема премиальных услуг, приобретаемых нашими Малыми и Средними Клиентами. Кроме того, мы работаем над расширением клиентской базы в этом сегменте за счет размещения большего количества резюме представителей рабочих профессий в нашей базе резюме.

Выручка по прочим клиентам. Выручка по прочим клиентам формируется за счет работы с рекрутерами и рекламными агентствами, которые приобретают доступ к нашей базе резюме и рекламным продуктам, а также соискателей, которые приобретают такие премиальные услуги, как выделение резюме, благодаря которому их резюме появляются первыми при выводе на экран результатов поиска в нашей базе резюме. Выручка по прочим клиентам составила 3,2% от нашей совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 г.

Остальные операционные сегменты

За годы, закончившиеся 31 декабря 2021 и 2020 гг., выручка по остальным операционным сегментам составила 7,3% и 6,7% от нашей совокупной выручки, соответственно. Общая выручка по остальным сегментам увеличилась на 10,7% за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., по сравнению с результатами года, закончившегося 31 декабря 2020 г., что было обеспечено прежде всего (i) активизацией нашей деятельности в Беларуси и Казахстане, что было снивелировано воздействием эффекта низкой базы применительно к финансовым результатам за 2020 год, и (ii) приобретением Skillaz в марте 2021 года.

Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)

Основными статьями наших операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации) являются расходы на персонал и маркетинговые расходы. В таблице ниже по тексту приведены данные по нашим операционным затратам в процентах от нашей выручки за указанные периоды.

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Расходы на персонал.....	28,7 %	31,2 %	26,2 %
Маркетинговые расходы	13,4 %	13,3 %	13,2 %
<i>Прочие общие и административные расходы</i>			
Оплата услуг субподрядчиков и прочие расходы в связи с оказанием услуг	2,4 %	2,4 %	2,7 %
Аренда и содержание офисов	2,7 %	2,1 %	1,9 %
Услуги профессиональных консультантов.....	4,5 %	4,1 %	2,9 %
Расходы на страхование	1,4 %	2,2 %	1,1 %
Хостинг и прочие расходы на обслуживание вебсайта.....	0,5 %	0,6 %	0,5 %
Прочие операционные затраты и расходы.....	1,6 %	0,9 %	1,2 %
Итого прочие общие и административные расходы.....	13,1 %	12,1 %	10,3 %

Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	55,2 %	56,6 %	49,7 %
--	---------------	---------------	---------------

Расходы на персонал

Расходы на персонал – это, прежде всего, расходы на выплату заработной платы и иного вознаграждения нашим разработчикам, которые составляют 19,4% от общей численности нашего персонала, и на выплату заработной платы и иного вознаграждения нашим специалистам по продажам, которые составляют 27,2% от общей численности нашего персонала по состоянию на 31 декабря 2021 г. Помимо фиксированного основного оклада, который получает большинство наших работников, значительную часть заработной платы наших специалистов по продажам составляют комиссионные вознаграждения по результатам работы. В контексте всех представленных периодов вознаграждение по результатам работы составляет основную часть вознаграждения, выплаченного нашим специалистам по продажам.

Мы предполагаем, что наши расходы на персонал продолжат возрастать в абсолютном выражении по мере найма новых сотрудников и возникновения дополнительных расходов в связи с расширением нашей деятельности.

Расходы на персонал** (в тыс. руб.)	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Продажи.....	(404 658)	(453 109)	(730 433)
Маркетинг.....	(129 075)	(124 295)	(182 434)
Производство	(134 331)	(152 119)	(258 551)
Разработка.....	(392 628)	(492 457)	(756 480)
Продукты	(118 895)	(148 667)	(271 171)
Административный персонал	(251 382)	(277 714)	(397 916)
Высшее руководство	(172 510)	(138 951)	(214 186)
Совет директоров.....	(15 097)	(30 099)	(30 460)
Промежуточный итог	(1 618 576)	(1 817 411)	(2 841 631)
Налоги и социальные выплаты.....	(455 494)	(483 986)	(766 685)
Капитализированные расходы на разработку	31 261	12 443	16 860
Итого	(2 042 809)	(2 288 954)	(3 591 456)

* Скорректированные с учетом вознаграждения с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги, расходов на IPO, расходов на SPO и затрат на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса.

Наши расходы на персонал составили 28,7%, 31,2% и 31,8% от выручки за годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., соответственно.

Наши расходы на персонал, за вычетом вознаграждения с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги, и расходы на персонал, входящие в состав расходов на IPO, расходов на SPO, затрат на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса, расходов на интеграцию и прочих затрат на финансирование и сопровождение сделок, составили 26,2%, 27,6% и 22,5% от выручки за годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., соответственно.

Просим ознакомиться со сверкой операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизация), как наиболее сопоставимого финансового показателя, предусмотренного МСФО, со Скорректированными Операционными Затратами и Расходами (без учета Износа и Амортизации)", приведенного далее по тексту настоящего Годового Отчета.

Маркетинговые расходы

Мы продолжаем вкладывать средства в популяризацию нашего бренда в России, для чего организуем мощные рекламные кампании с использованием средств и ресурсов наружной, телевизионной и онлайн-рекламы. За годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., общая сумма наших маркетинговых расходов составила 1 047 млн руб., 1 105 млн руб. и 2 113 млн руб., соответственно.

Содержание и объем расходов на маркетинговую деятельность определяется спецификой того или иного города, конкуренцией на местном рынке, нашими стратегическими целями на каждом рынке, а также тем, какие маркетинговые каналы мы используем для поддержания роста и продвижения бренда. Мы намерены и в дальнейшем вкладывать средства в

маркетинговую деятельность, включая использование традиционных каналов, для повышения узнаваемости нашего бренда и привлечения все новых и новых соискателей и клиентов.

Мы предполагаем, что реализация стратегии, нацеленной на расширение наших операций и повышение узнаваемости нашего бренда, потребует дальнейшего увеличения расходов на маркетинг в абсолютном выражении по мере осуществления маркетинговых мероприятий как в новых для нас регионах, так и в тех регионах, где мы уже работаем. Способность эффективно использовать известность нашего бренда и масштабируемость нашей бизнес-модели может привести к сокращению маркетинговых расходов в процентном выражении от нашей выручки. За годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., наши маркетинговые расходы составили, соответственно, 13,4%, 13,3% и 13,2% от выручки. Мы считаем, что, благодаря непрерывным вложениям наш бренд остается безоговорочным лидером по узнаваемости среди всех российских профильных онлайн-порталов, что подтверждается результатами опросов, проведенных привлеченными нами специализированными фирмами.

Прочие общие и административные расходы

Основными статьями прочих общих и административных расходов являются оплата услуг профессиональных консультантов, расходы на страхование и на краткосрочную аренду и содержание офисов. В процентном отношении к выручке наши общие и административные расходы за годы, закончившиеся 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг., составили 13,1%, 12,1% и 10,3%, соответственно.

Финансовые показатели, не предусмотренные МСФО, и прочие финансовые данные

(в тыс. руб., кроме процентных долей)	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.*	2020 г.*	2021 г.
ЕБИТДА ⁽¹⁾	3 435 281	3 672 371	8 384 868
Рентабельность по ЕБИТДА ⁽²⁾	44,1 %	44,3 %	52,5 %
Скорректированная ЕБИТДА ⁽³⁾	3 930 747	4 103 715	8 652 564
Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА ⁽⁴⁾	50,5 %	49,5 %	54,2 %
Скорректированная Чистая Прибыль ⁽⁵⁾	2 409 122	2 683 097	6 005 210
Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли ⁽⁶⁾	30,9 %	32,4 %	37,6 %

* Показатели по данным отчетным периодам представляют собой скорректированные показатели из отчетов по предыдущим отчетным периодам. Для получения дополнительной информации см. пункт "— Изменение принципа расчета показателей "Скорректированная ЕБИТДА" и "Скорректированная Чистая Прибыль".

- (1) Мы определяем ЕБИТДА как чистую прибыль/(чистый убыток) плюс: (i) расходы по налогу на прибыль; (ii) чистые процентные расходы; и (iii) износ и амортизация.
- (2) Мы определяем Рентабельность по ЕБИТДА как ЕБИТДА, разделенную на выручку.
- (3) Мы определяем Скорректированную ЕБИТДА как чистую прибыль/(чистый убыток) плюс: (i) расходы по налогу на прибыль; (ii) чистые процентные расходы; (iii) износ и амортизация; (iv) расходы, связанные с вознаграждением с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги; (v) расходы на IPO; (vi) расходы на SPO; (vii) затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса; (viii) связанные с IPO расходы на страхование; (ix) разовые судебные и сопутствующие расходы; (x) доход от депозитария; (xi) чистые курсовые разницы; (xii) (прибыль)/убыток от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого участия; (xiii) (прибыль)/убыток по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток; (xiv) доля в (прибыли)/убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия; (xv) прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок; (xvi) изменение резервов для уплаты налогов и связанных с этим компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса.
- (4) Мы определяем Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА как Скорректированную ЕБИТДА, разделенную на прибыль.
- (5) Мы определяем Скорректированную Чистую Прибыль как чистую прибыль/(чистый убыток) плюс: (i) расходы, связанные с вознаграждением с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги; (ii) расходы на IPO; (iii) расходы на SPO; (iv) затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса; (v) связанные с IPO расходы на страхование; (vi) разовые судебные и сопутствующие расходы; (vii) доход от депозитария; (viii) чистые курсовые разницы; (ix) (прибыль)/убыток от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого участия; (x) (прибыль)/убыток по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток; (xi) доля в (прибыли)/убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия; (xii) прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок; (xiii) изменение резервов для уплаты налогов и связанных с этим компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса; (xiv) амортизация нематериальных активов, признанных после приобретения нашего правопредшественника; (xv) налоговый эффект корректировок.

(6) Мы определяем Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли как Скорректированную Чистую Прибыль, разделенную на выручку.

(в тыс. руб., кроме коэффициентов)	По состоянию на 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Чистый Оборотный Капитал ⁽⁷⁾	(2 994 358)	(3 849 012)	(6 127 547)
Совокупный Долг	5 129 055	8 276 426	8 037 654
Чистый Долг ⁽⁸⁾	3 039 840	4 908 816	1 214 426
Отношение Чистого Долга к Скорректированной ЕБИТДА ⁽⁹⁾	0,8x	1,2x	0,1x

(7) Мы определяем Чистый Оборотный Капитал как нашу торговую и прочую дебиторскую задолженность плюс расходы будущих периодов и прочие оборотные активы и минус наши договорные обязательства, торговая и прочая кредиторская задолженность и прочие обязательства (во всех случаях имеется в виду текущая часть какого-либо конкретного актива или обязательства).

(8) Мы определяем Чистый Долг как текущую часть наших кредитов и займов плюс наши кредиты и займы и минус наши денежные средства и эквиваленты денежных средств и краткосрочные инвестиции.

(9) Мы определяем отношение Чистого Долга к Скорректированной ЕБИТДА как Чистый Долг, разделенный на Скорректированную ЕБИТДА.

Наше руководство использует показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" для контроля базовых показателей бизнеса и совершаемых в его рамках операций. Показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" используются разными компаниями в различных целях и зачастую рассчитываются в порядке, отражающем реалии соответствующих компаний. Вам следует проявлять осторожность при сравнении наших показателей "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" с показателями "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА" и "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли", используемыми другими компаниями. Показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не подтверждаются аудиторами и не рассчитываются в соответствии с МСФО или иными общепринятыми принципами бухгалтерского учета.

Показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не являются показателями результатов деятельности в соответствии с МСФО или какими-либо иными общепринятыми принципами бухгалтерского учета, и вы не должны рассматривать показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" или "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" как альтернативу чистой прибыли, операционной прибыли или другим финансовым показателям, предусмотренным МСФО или другими общепринятыми принципами бухгалтерского учета. Показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" являются аналитическими инструментами и имеют свои ограничения, поэтому их не следует рассматривать в отрыве от других показателей. Ниже перечислены некоторые из таких ограничений:

- показатели "ЕБИТДА", "Скорректированная ЕБИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕБИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не являются отражением наших денежных затрат, будущих потребностей в капитальных затратах или договорных обязательств,

- показатели "ЕВИТДА", "Скорректированная ЕВИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕВИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕВИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" не являются отражением изменений наших потребностей в оборотном капитале или объема денежных средств, необходимых для покрытия наших потребностей в оборотном капитале; и
- другие компании нашей отрасли могут рассчитывать показатели "ЕВИТДА", "Скорректированная ЕВИТДА", "Скорректированная Чистая Прибыль", "Рентабельность по ЕВИТДА", "Рентабельность по Скорректированной ЕВИТДА", "Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли" и "Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)" отличным от нас образом, что ограничивает возможности их использования в качестве сравнительных показателей.

В таблице ниже по тексту приведена сверка чистой прибыли как наиболее сопоставимого показателя, предусмотренного МСФО, с ЕВИТДА и Скорректированной ЕВИТДА.

(в тыс. руб.)	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.*	2020 г.*	2021 г.
Чистая прибыль	1 581 026	1 885 825	5 492 771
<i>плюс:</i>			
Расходы по налогу на прибыль	644 422	685 772	1 374 834
Чистые процентные расходы	526 516	350 216	450 979
Износ и амортизация	683 317	750 558	1 066 284
ЕВИТДА	3 435 281	3 672 371	8 384 868
<i>плюс:</i>			
Вознаграждение с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги ^(а)	178 953	249 286	486 601
Расходы на IPO ^(б)	190 284	—	—
Связанные с IPO расходы на страхование ^(с)	100 048	54 772	—
Расходы на SPO ^(д)	—	151 087	120 961
Затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса ^(е)	—	51 665	23 083
Разовые расходы по урегулированию и расходы на оплату юридических услуг в этой связи ^(f)	17 734	—	—
Доход от депозитария ^(g)	(22 095)	(41 617)	(58 226)
Чистые курсовые разницы ^(h)	46 508	(83 030)	(1 424)
Прибыль от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого участия ⁽ⁱ⁾	—	—	(223 308)
Прибыль по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток ^(j)	—	—	(34 508)
Доля в убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия ^(k)	30 542	49 181	17 925
Прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок ^(l)	—	—	28 044
Изменение резервов для уплаты налогов и связанных с этим компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса ^(m)	—	—	(91 452)
Скорректированная ЕВИТДА	3 977 255	4 103 715	8 652 564

* Показатели по данным отчетным периодам представляют собой скорректированные показатели из отчетов по предыдущим отчетным периодам. Для получения дополнительной информации см. пункт "— Изменение принципа расчета показателей "Скорректированная ЕВИТДА" и "Скорректированная Чистая Прибыль".

а) Отражает неденежные расходы, относящиеся к вознаграждениям с расчетами долевыми инструментами, предоставленными в соответствии с долгосрочными программами поощрения ценными бумагами, а также составляющими часть компенсационного пакета членов Совета директоров, согласно сведениям, изложенным в Примечаниях 20(а) и 29(б) к нашей консолидированной финансовой отчетности, представленной в другом разделе настоящего Годового Отчета, и связанные с этим социальные налоги.

б) В связи с проведением IPO нами были понесены расходы на оплату юридических, аудиторских и иных профессиональных услуг, которые никак не характеризуют наши текущие операционные расходы.

- с) Отражает расходы по страхованию, возникшие в связи с осуществлением IPO и никак не характеризующие результаты нашей основной деятельности. В частности, в связи с осуществлением IPO в мае 2019 г. мы приобрели годовой страховой полис на 2,7 млн долларов США. Из этой суммы 2,4 млн долларов США представляли собой страховое покрытие IPO, а 250 000 долларов США были использованы в качестве стандартного страхования ответственности наших директоров и должностных лиц на основании расчета, подготовленного нашим страховщиком. Затраты распределяются пропорционально по всему сроку действия полиса и, соответственно, подлежат отражению в рамках отчетных периодов, приходящихся на срок действия полиса.
- д) Отражает расходы на оплату услуг юридических консультантов, аудиторов и других профессиональных консультантов, а также расходы на персонал, возникшие в связи с нашим вторичным публичным размещением. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- е) Отражает расходы на оплату услуг юридических консультантов, аудиторов и других профессиональных консультантов, а также расходы на персонал, возникшие в связи с осуществлением сделок по объединению бизнеса. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности. В частности, такие расходы за 2020 и 2021 гг. были, в основном, связаны с приобретением "Зарплата.ру" и Skillaz.
- ф) Отражает разовые расходы в связи с урегулированием административного разбирательства с Федеральной антимонопольной службой России.
- г) Отражает суммы, которые мы получаем от единоличного депозитария наших АДА согласно Депозитарному Договору. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- h) Отражает прибыль или убыток от курсовых разниц, никак не характеризующие результаты нашей основной деятельности, поскольку такие сделки не являются частью наших операций.
- i) Отражает прибыль или убыток от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого участия, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности. В частности, мы признали прибыль в размере 223 млн руб. по ранее приобретенной доле участия в Skillaz по справедливой стоимости на дату приобретения контроля 31 марта 2021 г.
- j) Отражает прибыль или убыток по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток, что никак не характеризует результаты нашей основной деятельности. В частности, в 2021 г. мы признали прибыль в размере 35 млн руб. в связи с увеличением справедливой стоимости опциона колл на приобретение дополнительной доли в капитале Skillaz в размере 40,01%.
- к) Отражает долю в прибыли или убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- l) Отражает затраты, понесенные в связи с потенциальными финансовыми и стратегическими сделками, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- м) Отражает прибыль или убыток от изменения резервов по налоговым рискам и связанных с ними компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности. В частности, мы списали 158 млн руб. налоговых рисков (за исключением рисков по налогу на прибыль) ввиду истечения срока исковой давности, а также соответствующие компенсационные активы на сумму 67 млн руб., признанные при приобретении "Зарплата.ру", что привело к возникновению прочего дохода в размере 91 млн руб. в 2021 г.

В таблице ниже по тексту приведена сверка чистой прибыли как наиболее сопоставимого показателя, предусмотренного МСФО, со Скорректированной Чистой Прибылью.

(в тыс. руб.)	За год, закончившийся 31 декабря		
	2019 г.*	2020 г.*	2021 г.
Чистая прибыль	1 581 026	1 885 825	5 492 771
<i>плюс:</i>			
Вознаграждение с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги ^(а)	178 953	249 286	486 601
Расходы на IPO ^(b)	190 284	—	—
Связанные с IPO расходы на страхование ^(с)	100 048	54 772	—
Расходы на SPO ^(d)	—	151 087	120 961
Затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса ^(е)	—	51 665	23 083
Разовые расходы по урегулированию и расходы на оплату юридических услуг в этой связи ^(f)	17 734	—	—
Доход от депозитария ^(g)	(22 095)	(41 617)	(58 226)
Чистые курсовые разницы ^(h)	46 508	(83 030)	(1 424)
Прибыль от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого участия ⁽ⁱ⁾	—	—	(223 308)
Прибыль по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через	—	(150)	(34 508)

прибыль или убыток ⁽ⁱ⁾			
Доля в убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия ^(k)	30 542	49 181	17 925
Прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок ^(l)	—	—	28 044
Изменение резервов для уплаты налогов и связанных с этим компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса ^(m)	—	—	(135 546)
Амортизация нематериальных активов, признанных при Приобретении ⁽ⁿ⁾	415 787	415 787	415 787
Налоговый эффект корректировок ^(o)	(98 107)	(49 709)	(126 950)
Скорректированная Чистая Прибыль	2 440 680	2 683 097	6 005 210

* Показатели по данным отчетным периодам представляют собой скорректированные показатели из отчетов по предыдущим отчетным периодам. Для получения дополнительной информации см. пункт "— Изменение принципа расчета показателей "Скорректированная EBITDA" и "Скорректированная Чистая Прибыль".

- a) Отражает неденежные расходы, относящиеся к вознаграждениям с расчетами долевыми инструментами, предоставленными в соответствии с долгосрочными программами поощрения ценными бумагами, а также составляющими часть компенсационного пакета членов Совета директоров, согласно сведениям, изложенным в Примечаниях 20(a) и 29(b) к нашей консолидированной финансовой отчетности, представленной в другом разделе настоящего Годового Отчета, и связанные с этим социальные налоги.
- b) В связи с проведением IPO нами были понесены расходы на оплату юридических, аудиторских и иных профессиональных услуг, которые никак не характеризуют наши текущие операционные расходы.
- c) Отражает расходы по страхованию, возникшие в связи с осуществлением IPO и никак не характеризующие результаты нашей основной деятельности. В частности, в связи с осуществлением IPO в мае 2019 г. мы приобрели годовой страховой полис на 2,7 млн долларов США. Из этой суммы 2,4 млн долларов США представляли собой страховое покрытие IPO, а 250 000 долларов США были использованы в качестве стандартного страхования ответственности наших директоров и должностных лиц на основании расчета, подготовленного нашим страховщиком. Затраты распределяются пропорционально по всему сроку действия полиса и, соответственно, подлежат отражению в рамках отчетных периодов, приходящихся на срок действия полиса.
- d) Отражает расходы на оплату услуг юридических консультантов, аудиторов и других профессиональных консультантов, а также расходы на персонал, возникшие в связи с нашим вторичным публичным размещением. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- e) Отражает расходы на оплату услуг юридических консультантов, аудиторов и других профессиональных консультантов, а также расходы на персонал, возникшие в связи с осуществлением сделок по объединению бизнеса. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности. В частности, такие расходы за 2020 и 2021 гг. были, в основном, связаны с приобретением "Зарплата.ру" и Skillaz.
- f) Отражает разовые расходы в связи с урегулированием административного разбирательства с Федеральной антимонопольной службой России.
- g) Отражает суммы, которые мы получаем от единоличного депозитария наших АДА согласно Депозитарному Договору. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- h) Отражает прибыль или убыток от курсовых разниц, никак не характеризующие результаты нашей основной деятельности, поскольку такие сделки не являются частью наших операций.
- i) Отражает прибыль или убыток от переоценки ранее имевшихся инвестиций, учитываемых методом долевого участия, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности. В частности, мы признали прибыль в размере 223 млн руб. по ранее приобретенной доле участия в Skillaz по справедливой стоимости на дату приобретения контроля 31 марта 2021 г.
- j) Отражает прибыль или убыток по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток, что никак не характеризует результаты нашей основной деятельности. В частности, в 2021 г. мы признали прибыль в размере 35 млн руб. в связи с увеличением справедливой стоимости опциона колл на приобретение дополнительной доли в капитале Skillaz в размере 40,01%.
- k) Отражает долю в прибыли или убытке от инвестиций, учитываемых методом долевого участия, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- l) Отражает затраты, понесенные в связи с потенциальными финансовыми и стратегическими сделками, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- m) Отражает прибыль или убыток от изменения резервов по налоговым рискам и связанных с ними компенсационных активов, признаваемых по итогам объединения бизнеса, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности. В частности, мы списали 158 млн руб. налоговых рисков (за исключением рисков по налогу на прибыль) ввиду истечения срока исковой давности, а также соответствующие компенсационные активы на сумму 67 млн руб., признанные при приобретении "Зарплата.ру", что привело к возникновению прочего дохода в размере 91 млн руб. в 2021 г.

- п) В результате приобретения доли в размере 100% в капитале компании HeadHunter FSU Limited (более подробно о Приобретении рассказывается в разделе "Представление финансовой и иной информации"), правопреемника Группы, в 2016 г. мы признали следующие нематериальные активы: (i) товарный знак и доменные имена на сумму 1 634 306 000 руб., (ii) базу клиентов на сумму 2 064 035 000 руб., и (iii) базу резюме на сумму 618 601 000 руб. Период амортизации указанных активов составляет, соответственно, 10 лет, от 5 до 10 лет и 10 лет. Мы считаем, что приобретение нашего правопреемника не связано с операционной деятельностью Группы, поскольку оно относится к первоначальному прямому инвестированию в Группу до IPO.
- о) Отражает налог на прибыль, которым облагаются включенные в налоговую базу или подлежащие вычету корректировки, описанные выше.

Сверка операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации) как наиболее сопоставимого показателя, предусмотренного МСФО, со скорректированными Операционными Затратами и Расходами (без учета Износа и Амортизации):

(в тыс. руб.)	За год, закончившийся 31 декабря 2019 г.			
	Расходы на персонал	Маркетинговые расходы	Прочие общие и административные расходы	Итого
Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	(2 234 309)	(1 046 678)	(1 019 276)	(4 300 263)
<i>Плюс:</i>				
Вознаграждение с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги ^(а)	178 953	—	—	178 953
Расходы на IPO ^(б)	12 547	—	177 737	190 284
Связанные с IPO расходы на страхование ^(с)	—	—	100 048	100 048
Разовые расходы по урегулированию и расходы на оплату юридических услуг в этой связи ^(д)	—	—	17 734	17 734
Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)	(2 042 809)	(1 046 678)	(723 757)	(3 813 244)
	За год, закончившийся 31 декабря 2020 г.			
(в тыс. руб.)	Расходы на персонал	Маркетинговые расходы	Прочие общие и административные расходы	Итого
Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	(2 579 958)	(1 105 247)	(1 006 095)	(4 691 300)
<i>Плюс:</i>				
Вознаграждение с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги ^(а)	249 286	—	—	249 286
Связанные с IPO расходы на страхование ^(с)	—	—	54 772	54 772
Расходы на IPO ^(б)	38 677	—	112 410	151 087
Затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса ^(г)	3 042	—	48 623	51 665
Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)	(2 288 954)	(1 105 247)	(790 290)	(4 184 490)
	За год, закончившийся 31 декабря 2021 г.			
(в тыс. руб.)	Расходы на персонал	Маркетинговые расходы	Прочие общие и административные расходы	Итого

Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	(4 183 569)	(2 113 439)	(1 652 207)	(7 949 215)
<i>Плюс:</i>				
Вознаграждение с расчетами долевыми инструментами, включая сопутствующие социальные налоги ^(a)	486 601	—	—	486 601
Расходы на SPO ^(e)	55 939	—	65 022	120 961
Затраты на сопровождение сделок, связанных с объединением бизнеса ^(f)	21 530	—	1 553	23 083
Прочие затраты на финансирование и сопровождение сделок ^(g)	28 044	—	—	28 044
Скорректированные Операционные Затраты и Расходы (без учета Износа и Амортизации)	(3 591 455)	(2 113 439)	(1 585 632)	(7 290 526)

- a) Отражает неденежные расходы, относящиеся к вознаграждениям с расчетами долевыми инструментами, предоставленными в соответствии с долгосрочными программами поощрения ценными бумагами, а также составляющими часть компенсационного пакета членов Совета директоров, согласно сведениям, изложенным в Примечаниях 20(a) и 29(b) к нашей консолидированной финансовой отчетности, представленной в другом разделе настоящего Годового Отчета, и связанные с этим социальные налоги.
- b) В связи с проведением IPO нами были понесены расходы на оплату юридических, аудиторских и иных профессиональных услуг, которые никак не характеризуют наши текущие операционные расходы.
- c) Отражает расходы по страхованию, возникшие в связи с осуществлением IPO и никак не характеризующие результаты нашей основной деятельности. В частности, в связи с осуществлением IPO в мае 2019 г. мы приобрели годовой страховой полис на 2,7 млн долларов США. Из этой суммы 2,4 млн долларов США представляли собой страховое покрытие IPO, а 250 000 долларов США были использованы в качестве стандартного страхования ответственности наших директоров и должностных лиц на основании расчета, подготовленного нашим страховщиком. Затраты распределяются пропорционально по всему сроку действия полиса и, соответственно, подлежат отражению в рамках отчетных периодов, приходящихся на срок действия полиса.
- d) Отражает разовые расходы в связи с урегулированием административного разбирательства с Федеральной антимонопольной службой России.
- e) Отражает расходы на оплату услуг юридических консультантов, аудиторов и других профессиональных консультантов, а также расходы на персонал, возникшие в связи с нашим вторичным публичным размещением. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.
- f) Отражает расходы на оплату услуг юридических консультантов, аудиторов и других профессиональных консультантов, а также расходы на персонал, возникшие в связи с осуществлением сделок по объединению бизнеса. Они никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности. В частности, такие расходы за 2020 и 2021 гг. были, в основном, связаны с приобретением "Зарплата.ру" и Skillaz.
- g) Отражает затраты, понесенные в связи с потенциальными финансовыми и стратегическими сделками, которые никак не характеризуют результаты нашей основной деятельности.

По нашему мнению, Чистый Оборотный Капитал – это полезный показатель с точки зрения оценки нашей способности обслуживать долг, финансировать новые возможности капиталовложения, выплачивать дивиденды нашим акционерам и оценивать потребности в оборотном капитале.

В таблице ниже по тексту представлен расчет нашего Чистого Оборотного Капитала:

(в тыс. руб.)	По состоянию на 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Расчет Чистого Оборотного Капитала:			
Торговая и прочая дебиторская задолженность	57 908	69 120	154 602
Расходы будущих периодов и прочие оборотные активы	119 249	179 118	234 514
Договорные обязательства	(2 367 416)	(2 785 402)	(4 560 634)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(780 219)	(1 273 089)	(1 816 113)
Прочие текущие обязательства	(23 880)	(38 759)	(139 916)
Чистый Оборотный капитал	(2 994 358)	(3 849 012)	(6 127 547)

По нашему мнению, Чистый Долг и отношение Чистого Долга к Скорректированной EBITDA – это полезные показатели, характеризующие нашу способность погашать текущие долговые обязательства.

В таблице ниже по тексту представлен расчет нашего Чистого Долга:

(в тыс. руб.)	По состоянию на 31 декабря		
	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Расчет Чистого Долга:			
Кредиты и займы.....	4 064 501	7 791 326	7 338 876
Кредиты и займы (текущая часть).....	1 064 554	485 100	698 778
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	(2 089 215)	(3 367 610)	(6 523 228)
Краткосрочные инвестиции	—	—	(300 000)
Чистый Долг	3 039 840	4 908 816	1 214 426

Изменение принципа расчета показателей "Скорректированная EBITDA" и "Скорректированная Чистая Прибыль"

Начиная с первого квартала 2021 года, мы изменили принцип расчета следующих используемых нами, но не предусмотренных МСФО показателей - "Скорректированная EBITDA" и "Скорректированная Чистая Прибыль" – для того чтобы исключить эффект прибыли или убытка от курсовых разниц, поскольку характер такой прибыли или убытка не имеет отношения к нашей операционной деятельности. По нашему мнению, такой пересмотренный принцип расчета показателей обеспечит более правильное представление о наших операционных результатах и более информативное сравнение результатов нашей операционной деятельности между отчетными периодами.

Показатели по данным отчетным периодам были скорректированы для целей приведения их в соответствие с данным принципом расчета. Указанные корректировки не повлияли на какие-либо показатели нашей деятельности по МСФО, представленные за какие-либо предыдущие отчетные периоды.

В следующей таблице приведены данные о корректировке не предусмотренных МСФО показателей в сравнении с аналогичными показателями за предыдущие отчетные периоды:

(в млн руб.)	За год, закончившийся 31 декабря 2020 г.		
	Не предусмотренные МСФО показатели за предыдущие отчетные периоды	Чистая прибыль по курсовым разницам и последствия по налогу на прибыль в этой связи	Скорректированные показатели, не предусмотренные МСФО
Скорректированная EBITDA	4 187	(83)	4 104
Рентабельность по Скорректированной EBITDA (в процентах)	50,6 %	(1,1) процентных пункта	49,5 %
Скорректированная Чистая Прибыль	2 733	(50)	2 683
Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли (в процентах)	33,0 %	(0,6) процентных пункта	32,4 %

(в млн руб.)	За год, закончившийся 31 декабря 2019 г.		
	Не предусмотренные МСФО показатели за предыдущие отчетные периоды	Чистая прибыль по курсовым разницам и последствия по налогу на прибыль в этой связи	Скорректированные показатели, не предусмотренные МСФО
Скорректированная EBITDA	3 931	46	3 977
Рентабельность по Скорректированной EBITDA (в процентах)	50,5 %	0,6 процентных пункта	51,1 %
Скорректированная Чистая Прибыль	2 409	32	2 441
Рентабельность по Скорректированной Чистой Прибыли (в процентах)	30,9 %	0,4 процентных пункта	31,3 %

А. Операционные результаты

Для получения данных о результатах нашей операционной деятельности за год, закончившийся 31 декабря 2019 г., в том числе для сравнения результатов за 2020 г. и 2019 г., и данных о нашей ликвидности и капитальных ресурсах за год, закончившийся 31 декабря 2019 г., см. Пункт 5. "Обзор и перспективы операционной и финансовой деятельности" в нашем Годовом Отчете по Форме 20-F за год, закончившийся 31 декабря 2020 г.

Сравнение результатов за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., с результатами за год, закончившийся 31 декабря 2020 г.

(в тыс. руб.)	За год, закончившийся 31 декабря	
	2020 г.	2021 г.
Выручка	8 282 107	15 968 033
Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	(4 691 300)	(7 949 215)
Износ и амортизация	(750 558)	(1 066 284)
Прибыль от операционной деятельности	2 840 249	6 952 534
Финансовые доходы	59 329	243 108
Финансовые расходы	(409 545)	(659 579)
Изменения в обязательствах перед неконтролирующими участниками дочерней компании	—	(32 467)
Чистая прибыль/(убыток) по курсовым разницам	83 030	1 424
Доход от переоценки выбывших инвестиций, учитываемых методом долевого участия	—	223 308
Доля убытка по инвестициям, учитываемым методом долевого участия (за вычетом налога на прибыль)	(49 181)	(17 925)
Прочие доходы	47 715	157 202
Прибыль до налогообложения	2 571 597	6 867 605
Расходы по налогу на прибыль	(685 772)	(1 374 834)
Чистая прибыль	1 885 825	5 492 771

Выручка

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., наша выручка составила 15 968 млн руб. по сравнению с 8 282 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Выручка за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., увеличилась на 7 686 млн руб., или 92,8%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом за счет увеличения выручки российских операционных сегментов.

Выручка в российских сегментах. За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., выручка в наших российских сегментах (включая сегменты "Россия (hh.ru)" и "Россия (Zarplata.ru)") составила 14 810 млн руб., по сравнению с 7 724 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., выручка в наших российских сегментах увеличилась на 7 086 млн руб., или 91,7%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., в связи с восстановлением экономики в постковидный период, дальнейшим расширением рынка онлайн-рекрутмента, улучшениями монетизации, а также в связи с воздействием эффекта низкой базы, поскольку на объемы нашей выручки во втором и третьем кварталах 2020 года повлияли ограничения, введенные в связи с пандемией COVID. Будучи глобальным явлением, восстановление экономики в постковидный период, вкпе с ростом конкуренции между потенциальными работодателями в условиях отстающих темпов роста количества активных соискателей, привело к увеличению количества платящих клиентов на нашей платформе и росту среднего уровня пользования нашими услугами. В 2021 году наша выручка по сегменту "Ключевые Клиенты" увеличилась на 78% по сравнению с результатами 2020 года, главным образом за счет роста показателя ARPC в данном сегменте на 54,0%, главными причинами примерно в равной степени чего стали: увеличение среднего уровня потребления наших услуг, выручка, полученная нами в рамках новой модели продажи наших подписных продуктов и увеличение средней цены за продукт на фоне ежегодной инфляции. Выручка по сегменту "Малые и Средние Клиенты" увеличилась в 2021 году на 104,9%, что было обеспечено ростом количества платящих клиентов на 49,2% (за счет присоединения клиентов проекта "Зарплата.ру") и увеличением показателя ARPC на 37,3%, а также - примерно в равной степени - увеличением среднего уровня потребления наших услуг и увеличением средней цены за продукт.

Выручка других сегментов. За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., наша выручка составила 1 158 млн руб. по сравнению с 558 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Выручка увеличилась на 600 млн руб., или 108%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом за счет консолидации Skillaz с 31 марта 2021 г.

Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации) составили 7 949 млн руб. по сравнению с 4 691 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации) за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. увеличились на 3 258 млн руб., или 69,4%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г. Основными факторами увеличения стало увеличение расходов на персонал в размере 1 604 млн руб. и увеличение расходов на маркетинг в размере 646 млн руб.

Наши расходы на персонал за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., увеличились в результате: (i) включения расходов на персонал проекта "Зарплата.ру" с 1 января 2021 г. и расходов на персонал Skillaz с 31 марта 2021 г.; (ii) увеличения расходов на программы вознаграждения на основе акций в связи с введением в 2021 году Программы RSU (акции с ограниченным правом распоряжения (англ. *Restricted Stock Unit*)); (iii) увеличения численности персонала на 112 человек в сегменте "Россия (hh.ru)" в период с 31 декабря 2020 г. по 31 декабря 2021 г., главным образом в отделе по разработке и отделе продаж; (iv) восстановления экономики от последствий пандемии COVID-19, в связи с чем наши инициативы по сокращению затрат, реализованные в течение года, закончившегося 31 декабря 2020 г., не имели продолжения в году, закончившемся 31 декабря 2021 г.; (v) индексации заработной платы с 1 апреля 2021 г. и (vi) увеличения размера премий нашим работникам из отдела продаж на фоне превышения целевых показателей продаж в году, закончившемся 31 декабря 2021 г.

Наши расходы на маркетинг за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., увеличились на 1 008 млн руб., главным образом за счет увеличения наших расходов на маркетинг в сегменте "Россия (hh.ru)" посредством различных каналов и (ii) включения расходов на маркетинг нашего сегмента "Россия (Зарплата.ру)" с 1 января 2021 г.

Наши прочие общие и административные расходы за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., увеличились на 646 млн руб. главным образом за счет: (i) включения прочих общих и административных расходов "Зарплата.ру" и Skillaz (ii) увеличения расходов на платежи субподрядчикам в сегменте "Россия (hh.ru)" на фоне увеличения выручки от реализации прочих дополнительных услуг.

Износ и амортизация

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., износ и амортизация составили 1 066 млн руб. по сравнению с 751 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Износ и амортизация увеличились на 315 млн руб., или 42,1%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом за счет амортизации нематериальных активов "Зарплата.ру" и Skillaz оцененных по справедливой стоимости при приобретении.

Финансовые доходы и стоимость привлечения средств

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., финансовые доходы составили 243 млн руб. по сравнению с 59 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Финансовые доходы за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., увеличились на 184 млн руб., или 310%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом за счет: (i) увеличения остатков денежных средств в течение года, закончившегося 31 декабря 2021 г., по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., и последующего их размещения на депозитах, (ii) увеличения процентов по депозитам в связи с постепенным повышением Центральным банком России ключевой ставки за последние 12 месяцев с 4,25% по состоянию на 31 декабря 2020 г. до 8,5% по состоянию на 31 декабря 2021 г., и (iii) признания прибыли в размере 35 млн руб. в 2021 г. при переоценке опциона на приобретение доли в размере 40,01% в Skillaz (финансового актива, оцениваемого по справедливой стоимости через прибыль или убыток).

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., финансовые расходы составили 660 млн руб. по сравнению с 410 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Финансовые расходы за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., увеличились на 250 млн руб., или 61,1%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом за счет: (i) начисления процентов по неконвертируемым облигациям, размещенным в четвертом квартале 2020 года для финансирования приобретения "Зарплата.ру", и (ii) постепенного повышения Центральным банком России ключевой ставки за последние 12 месяцев с 4,25% по состоянию на 31 декабря 2020 г. до 8,5% по состоянию на 31 декабря 2021 г., что привело к увеличению процентов, выплачиваемых по привлеченному банковскому кредиту.

Чистая прибыль/(убыток) по курсовым разницам

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., чистая прибыль по курсовым разницам составила 1,4 млн руб. по сравнению с чистой прибылью по курсовым разницам в размере 83 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Чистая прибыль по курсовым разницам за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., главным образом является отражением курсовой прибыли по долларovým денежным остаткам, частично нивелированной курсовыми убытками по долларовой кредиторской задолженности, основная часть которой представлена задолженностью по выплате дивидендов.

Расходы по налогу на прибыль

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., расходы по налогу на прибыль составили 1 375 млн руб. по сравнению с 686 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Расходы по налогу на прибыль за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., увеличились на 689 млн руб. по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом за счет увеличения нашей прибыли до налогообложения с 2 572 млн руб. в году, закончившимся 31 декабря 2020 г., до 6 868 млн руб. в году, закончившимся 31 декабря 2021 г.

Эффективная ставка налогообложения составила 29,0%, 26,7% и 20,0% за годы, закончившиеся 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г., соответственно (см. Примечание 13(с) к нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой Отчет).

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., эффективная ставка налогообложения была равна установленной в Российской Федерации ставке налога на прибыль (20%), главным образом из-за того, что восстановление резерва по неопределенным налоговым позициям, которое является временным фактором и действие которого прекращается после полного восстановления резерва, было полностью нивелировано (а) расходами по банковскому кредиту, привлеченному в связи с Приобретением, которые не уменьшают налогооблагаемую базу (см. Примечание 21(а) к нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой Отчет), которые мы рассматриваем как временные и которые могут уменьшиться в будущем по мере погашения нами указанного банковского кредита, и (б) иными расходами, не уменьшающими налогооблагаемую базу и в большинстве случаев связанными с резервами по социальным налогам, созданными в связи с нашей Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 г. и Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2018 г. (см. Примечание 20 к нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой Отчет), которые мы рассматриваем как временные, поскольку указанные программы будут прекращены.

Чистая прибыль

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., чистая прибыль составила 5 493 млн руб. по сравнению с 1 886 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Размер чистой прибыли увеличился на 3 607 млн руб. по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2020 г., главным образом в силу описанных выше причин.

Последние нововведения в сфере бухгалтерского учёта

В Примечании 30 к нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в другие разделы настоящего Годового Отчета, приведена информация о последних нововведениях в сфере бухгалтерского учёта. Мы рассчитываем, что новые и измененные стандарты не окажут существенного влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

В. Ликвидность и капитальные ресурсы

Наши основные финансовые инструменты включают в себя денежные средства и их эквиваленты, привлеченную нами Кредитную Линию и неконвертируемые облигации (как более подробно описано ниже в разделе "—Задолженность"). Прочие финансовые активы и обязательства включают в себя краткосрочные инвестиции, торговую и прочую дебиторскую задолженность, депозиты в финансовых организациях и торговую и прочую кредиторскую задолженность. Значительная часть всех наших финансовых активов не является ни просроченной, ни обесценившейся.

По состоянию на 31 декабря 2021 г. размер наших текущих обязательств превышал размер наших текущих активов на 1 102 млн руб. Наши текущие обязательства главным образом представляют собой договорные обязательства. Ввиду особенностей нашей деятельности значительная часть наших клиентов осуществляет предоплату подписок, в результате чего

возникают договорные обязательства. Мы ожидаем, что размер договорных обязательств продолжит превышать совокупный размер наших товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности в нашем отчете о финансовом положении, что приведет к возникновению отрицательных значений оборотного капитала в будущем.

В таблице ниже по тексту представлены сведения о предусмотренных договорами сроках исполнения финансовых обязательств по состоянию на 31 декабря 2021 г. Все указанные суммы являются валовыми и недисконтированными и включают в себя расчетные процентные выплаты, но исключают применение соглашений о неттинге (взаимозачете).

(в тыс. руб.)

Непроизводные финансовые обязательства	Движение денежных средств по договорам				
	Балансовая стоимость	Итого	До 1 года	1 - 2 года	2 - 5 лет
Банковский кредит	4 048 059	5 240 966	1 091 707	823 594	3 325 665
Неконвертируемые облигации	3 985 802	4 514 560	257 280	4 257 280	—
Обязательства по аренде	197 045	222 389	116 469	96 756	9 164
Торговая и прочая кредиторская задолженность	963 294	970 901	853 057	67 267	50 577
Прочие займы	3 793	3 871	784	3 087	—
Итого	9 197 993	10 952 687	2 319 297	5 247 984	3 385 406

Для получения информации о наших существенных капитальных вложениях по состоянию на 31 декабря 2021 г. см. Пункт 4.D. "Информация о Компании - Основные средства".

Движение денежных средств

(в тыс. руб.)	За год, закончившийся 31 декабря	
	2020 г.	2021 г.
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	3,214,573	8,659,380
Чистые денежные средства, (использованные) в инвестиционной деятельности	(3,227,607)	(1,575,289)
Чистые денежные средства, полученные от / (использованные в) финансовой деятельности	1,114,050	(3,959,093)
Чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	1,101,016	3,124,998

Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., сумма денежных средств, полученных от осуществления операционной деятельности, составила 8 659 млн руб. по сравнению с 3 215 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Изменение в размере 5 444 млн руб. главным образом возникло из-за: (i) увеличения чистой прибыли (*скорректированной на неденежные статьи и статьи, не влияющие на денежный поток от операционной деятельности*) и (ii) увеличения размера договорных обязательств в связи с увеличением сумм авансов, полученных от клиентов.

Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., сумма чистых денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, составила 1 575 млн руб. и включала в себя: (i) 234 млн руб. отсроченного возмещения, уплаченного в первом квартале 2021 г. в связи с приобретением "Зарплата.ру", (ii) 556 млн руб. (за вычетом приобретенных денежных средств), уплаченных в связи с приобретением дополнительной доли в капитале Skillaz в размере 40,01% во втором квартале 2021 г., (iii) 61 млн руб., уплаченных во втором квартале 2021 г. в связи с приобретением 25% в уставном капитале ООО "Дрим Джоб" (Российская Федерация), и (iv) 366 млн руб., уплаченных в четвертом квартале 2021 г. в связи с приобретением миноритарной доли в капитале компании YouDo Web Technologies Limited, по сравнению с 3 228 млн руб. чистых денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности в году, закончившемся 31 декабря 2020 г., большая часть из которых (3 004 млн руб.) была уплачена в связи с приобретением "Зарплата.ру" (за вычетом приобретенных в его составе денежных средств).

Чистые денежные средства, использованные в / (полученные от) финансовой деятельности

За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., сумма чистых денежных средств, использованных в финансовой деятельности, составила 3 959 млн руб. по сравнению с суммой чистых денежных средств размере 1 114 млн руб., полученной за год, закончившийся 31 декабря 2020 г. Изменение между отчетными периодами в размере 5 073 млн руб. возникло главным образом за счет (i) размещения процентных неконвертируемых облигаций номинальной стоимостью 4 млрд руб. в четвертом квартале 2020 года для финансирования приобретения "Зарплата.ру", которое произошло не в 2021 году; (ii) 1 096 млн руб., уплаченных в 2021 году на выкуп собственных акций в рамках Программы выкупа акций, начало которой было объявлено в конце 2021 года. (см. Примечание 19 к нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой Отчет).

Задолженность

В связи с финансированием Приобретения 16 мая 2016 г. через наше стопроцентное дочернее общество ООО "Земеник" мы заключили соглашение о синдицированной кредитной линии в размере 5 млрд руб. с ВТБ, датированное 16 мая 2016 г. (далее – "**Кредитная Линия**"). 5 октября 2017 г. мы заключили дополнительное соглашение о внесении изменений в условия Кредитной Линии, в соответствии с которым максимальная основная сумма Кредитной Линии была увеличена до 7 млрд руб. за счет заимствования дополнительных 2 млрд руб. Применяемая процентная ставка по основной сумме Кредитной Линии в размере 7 млрд руб. была уменьшена с 3,7% до 2,0% к Ключевой Ставке Центрального банка России, а также были внесены изменения в ряд ключевых финансовых обязательств. Дополнительные 2 млрд руб. были направлены на выплату дивидендов нашим акционерам.

22 апреля 2019 г. мы подписали Дополнительное Соглашение № 5. В целях упрощения внутригрупповых расчетов в соответствии с Дополнительным Соглашением № 5 непогашенная задолженность по основной сумме Траншей С и D в общем размере 1.9 млрд руб., а также любые проценты, начисленные и неуплаченные по состоянию на дату Дополнительного Соглашения № 5, были переданы компании HeadHunter Group PLC. Соответствующие дополнительные соглашения также были подписаны в отношении обеспечительной документации. Термины, выделенные в настоящем абзаце с заглавной буквы, имеют значения, предусмотренные в их отношении в Соглашении о Кредитной Линии.

24 августа 2020 г. мы произвели рефинансирование Кредитной Линии, заключив Соглашение о Кредитной Линии 2020 г., которое заменило собой предыдущую Кредитную Линию, и осуществили заимствование 4 615 млн руб. для погашения непогашенной задолженности по Кредитной Линии компанией Headhunter Group PLC и ООО "Земеник". Соглашение о Кредитной Линии 2020 г. облегчило ряд финансовых обязательств и обязательств по совершению и несовершению определенных действий, а также продлило допустимый срок последующего размещения ценных бумаг до 31 декабря 2021 г.

10 декабря 2020 г. к Соглашению о Кредитной Линии 2020 г. было заключено дополнительное соглашение (далее – "**Дополнительное Соглашение № 1 к Соглашению о Кредитной Линии 2020 г.**"), которое позволило ООО "Хэдхантер" (i) осуществить выпуск Облигаций, которые впоследствии были размещены 14 декабря 2020 г., (ii) исполнить опционы на приобретение 40,01% сервиса Skillaz и (iii) осуществить Приобретение платформы Zarplata.ru.

Соглашение о Кредитной Линии 2020 г. может быть прекращено кредитором в любое время при наступлении или вероятности наступления события неисполнения обязательств; погашение 50% Кредитной Линии 2020 г. осуществляется ежеквартально в соответствии с графиком погашения начиная с сентября 2020 г. равными квартальными взносами, а остальные 50% Кредитной Линии 2020 г. подлежат погашению в июне 2025 г. Также в связи с Кредитной Линии 2020 г. компаниями Headhunter FSU Limited, HeadHunter Group PLC и ООО "Хэдхантер" банку ВТБ были предоставлены самостоятельные гарантии (поручительства). Условиями Кредитной Линии 2020 г. предусмотрены различные юридические ограничения, в том числе положения о смене контроля, ограничения и лимиты на распределение прибыли акционерам, штраф за досрочное погашение, а также определенные финансовые обязательства. По состоянию на 31 декабря 2021 г. Группа обеспечивает выполнение финансовых и иных обязательств по Кредитной Линии 2020 г.

Выполнение обязательств по Соглашению о Кредитной Линии 2020 г. обеспечивается акциями компании Headhunter FSU Limited и долями в уставном капитале ООО "Хэдхантер".

Соглашение о Кредитной Линии 2020 г., а также предыдущее соглашение содержат ряд ограничений на объявление и выплату дивидендов, в том числе запрет на объявление и выплату дивидендов нашим акционерам без предварительного

письменного согласия ВТБ, кроме как при определенных обстоятельствах, включая (в том числе) выплату дивидендов в случае, если размер дивидендов не превышает 100% скорректированной Консолидированной Чистой Прибыли Группы при условии, что непосредственно после выплаты соотношение Чистого Долга к Показателю EBITDA, рассчитываемым в соответствии с условиями Кредитной Линии 2020 г., не превышает 3,0:1.

14 декабря 2020 г. ООО "Хэдхантер" завершило размещение процентных, неконвертируемых, бездокументарных биржевых облигаций серии 001P-01R на сумму 4 млрд руб. под 6,45% годовых с возможностью централизованного хранения (учёта прав) и сроком погашения до 1 092 дней. Облигации предусматривают ежеквартальную выплату процентов и подлежат погашению в декабре 2023 г. Это размещение стало первым размещением на Мосбирже рублевых облигаций ООО "Хэдхантер" в рамках программы размещения необеспеченных облигаций с неопределенным сроком погашения на сумму до 20 млрд руб., которая была зарегистрирована 14 октября 2020 г.

26 ноября 2021 г. мы заключили второе дополнительное соглашение к Соглашению о Кредитной Линии 2020 г., которое предусматривает отмену положений о запрете смены контроля и разрешает Продающим Акционерам осуществить продажу принадлежащих им обыкновенных акций в случае, если в результате такой продажи общая доля принадлежащих им обыкновенных акций составит менее 35% от общего количества наших находящихся в обращении обыкновенных акций, отменяет сроки любых последующих размещений ценных бумаг и облегчает условия ряда иных определенных корпоративных обязательств.

Программа выкупа акций

30 сентября 2021 г. мы объявили о запуске программы выкупа акций, в рамках которой мы можем выкупить свои обыкновенные акции, представленные АДА, обращающимися на бирже Nasdaq, на общую сумму до 3 млрд руб. (или эквивалент этой суммы в долларах США) в течение периода с 11 октября 2021 года до завершения выкупа или до 10 августа 2022 года, т.е. даты истечения полномочий совета директоров на выкуп акций, в зависимости от того, что произойдет раньше (далее – "**Программа Выкупа**"). Сроки проведения выкупа и фактическое количество выкупаемых акций будут зависеть от различных факторов, в том числе от цены, общей экономической ситуации и рыночной конъюнктуры, а также от наличия альтернативных инвестиционных возможностей. Основная цель Программы Выкупа – финансирование долгосрочных программ мотивации, реализуемых Группой. Наш совет директоров на периодической основе пересматривает условия проведения Программы Выкупа и вправе скорректировать ее условия и объем, а также приостановить или прекратить ее действие. Действие программы выкупа акций было прекращено нами 3 марта 2022 года, однако при этом мы можем возобновить действие Программы Выкупа, направив соответствующее уведомление брокеру в течение срока ее действия. На дату настоящего Годового Отчета в рамках Программы Выкупа нами было выкуплено в общей сложности 283 673 АДА.

Для получения дополнительной информации см. "Пункт 16Е. Приобретение долевых ценных бумаг Эмитентом и Аффiliated Покупателями" в Части II настоящего Годового Отчета.

С. Исследования и разработки, патенты, лицензии и т.д.

См. Примечание 5 к нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой Отчет.

Д. Информация о тенденциях

Кроме сведений, раскрытых в других разделах настоящего Годового Отчета, нам не известно о каких-либо тенденциях, неопределенностях, требованиях, обязательствах или событиях, возникших или имевших место с 31 декабря 2021 г., которые с разумной степенью вероятности могут оказать существенное неблагоприятное влияние на нашу чистую выручку, доход, рентабельность, ликвидность или капитальные ресурсы или которые могут привести к тому, что раскрываемая финансовая информация не будет с достаточной степенью определенности указывать на будущие результаты деятельности или финансовое состояние.

Е. Существенные оценочные значения

См. Примечание 6 к нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в другие разделы настоящего Годового Отчета.

Пункт 6. Директора, высшее руководство и сотрудники

А. Директора, высшее руководство и члены Совета директоров

В следующей таблице приведены сведения о наших действующих членах высшего руководства и членах Совета директоров, в том числе их возраст на дату настоящего Годового Отчета:

Имя, фамилия	Возраст	Должность
Исполнительные директора		
Михаил Жуков	54	Генеральный директор и член Совета директоров
Григорий Моисеев	44	Финансовый директор
Дмитрий Сергиенков	35	Заместитель Генерального директора
Другие старшие руководители		
Ольга Мец	41	Директор по маркетингу ООО "Хэдхантер"
Андрей Пантелеев	33	Коммерческий директор ООО "Хэдхантер"
Члены Совета директоров		
Дуглас Гарднер ⁽¹⁾	59	Член Совета директоров
Ольга Филатова ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾	41	Член Совета директоров
Дмитрий Крюков ⁽³⁾	52	Председатель Совета директоров
Валентин Машков ⁽²⁾	38	Член Совета директоров
Максим Мельников ⁽²⁾⁽³⁾	45	Член Совета директоров

(1) Член комитета по аудиту.

(2) Член комитета по назначениям.

(3) Член комитета по назначениям и корпоративному управлению.

Текущий служебный адрес наших исполнительных директоров и членов нашего Совета директоров: ООО "Хэдхантер", Россия, 129085, г. Москва, ул. Годовикова, д. 9/10.

Исполнительные директора

Михаил Жуков занимает должность Генерального директора нашей основной операционной дочерней компании с февраля 2008 г. и является членом нашего Совета директоров с мая 2019 г. До прихода в Headhunter г-н Жуков работал в различных российских IT-компаниях. В 2007 г. г-н Жуков инициировал создание IT-инсорсера IT-СК для компании "Сибур", а в 1994 г. создал Дивизион сетевых решений в компании IBS (российском системном интеграторе). Михаил окончил Московский авиационный институт в 1990 г., а в 1997 г. закончил бизнес-школу МИРБИМ и РЭА им. Плеханова, получив диплом экономиста. Г-н Жуков также закончил Программу подготовки руководящих кадров в бизнес школе IMD в Лозанне (Швейцария).

Григорий Моисеев занимает должность Финансового директора нашей основной операционной дочерней компании с февраля 2008 года. До прихода в Headhunter г-н Моисеев с 2005 года занимал должность Финансового директора российского IT-стартапа Sputnik Labs (в настоящее время известного под наименованием TS Consulting), а с 2002 года - должность Директора по информационным технологиям в компании Helios Computer. За годы работы в нашей компании г-н Моисеев принимал участие в разработке стратегических финансовых и инвестиционных программ, внедрил систему финансового контроля и отчетности и в настоящее время осуществляет руководство всеми процессами, связанными с ведением бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности.

Дмитрий Сергиенков является Заместителем Генерального директора нашей основной операционной дочерней компании с июля 2021 г. и отвечает за разработку продуктов, стратегию и корпоративное управление. До назначения на эту должность г-н Сергиенков занимал должность Директора по стратегии с августа 2017 г. по июль 2021 г. и сыграл важную роль в интенсивном и экстенсивном расширении нашего бизнеса, реализации нашей стратегии по монетизации и развития бизнеса по франчайзинговой модели. До прихода в Headhunter г-н Сергиенков занимал должность Вице-президента инвестиционно-банковского подразделения банка J.P. Morgan Chase в Лондоне и консультировал телекоммуникационные и технологические компании и СМИ из различных стран Европы, Ближнего Востока и Африки в связи со сделками M&A и операциями на рынках капитала. Г-н Сергиенков привнес в нашу компанию международный опыт работы в ведущих

глобальных технологических компаниях, а также глубокие знания в области принятия стратегических инвестиционных решений. Дмитрий имеет квалификацию сертифицированного финансового аналитика (*CFA*) и дипломированного сертифицированного бухгалтера (*ACCA*) и диплом Государственного университета управления по специальности "Стратегическое управление".

Другие старшие руководители

Ольга Мец занимает должность Директора по маркетингу нашей основной операционной дочерней компании с мая 2010 г. До прихода в Headhunter г-жа Мец в течение более четырех лет являлась руководителем Отдела маркетинга компании Adobe Systems Inc. в России и странах СНГ и отвечала за коммуникации и развитие партнерской сети на указанной территории. В настоящее время она отвечает за разработку и эффективное внедрение нашей стратегии в области маркетинга и коммуникаций. За годы работы в нашей компании г-жа Мец и возглавляемая ею команда заняли ведущие позиции в области обеспечения узнаваемости бренда и привлечения клиентов. В 2013 г. г-жа Мец возглавила список Лучших российских директоров по маркетингу в рейтинге ИД "Коммерсант" "Топ-1000 российских менеджеров". Г-жа Мец окончила Московский государственный университет со степенью магистра лингвистики, коммуникаций и современных языков.

Андрей Пантелеев занимает должность Коммерческого директора нашей основной операционной дочерней компании с ноября 2018 г. До назначения на эту должность он возглавлял Отдел по работе с компаниями малого и среднего бизнеса нашей основной операционной дочерней компании с 2017 г. В 2014-2017 гг. г-н Пантелеев занимал должность Директора по интернет-маркетингу. Г-н Пантелеев присоединился к нашей компании в 2006 году и работал на разных должностях. До прихода в Headhunter он работал консультантом по интернет-маркетингу в крупных российских интернет-компаниях. Андрей обладает большим опытом работы в области привлечения и анализа пользователей. С 2017 г. г-н Пантелеев руководил Отделом по работе с малыми и средними клиентами и принимал участие в разработке и адаптации быстрорастущего сегмента малого и среднего бизнеса за счет внедрения эффективных методов продажи продуктов, поиска новых способов взаимодействия с клиентами, проведения анализа рынка и оценки конкурентной среды. Г-н Пантелеев окончил Государственный технологический университет с дипломом специалиста по маркетингу.

Члены Совета директоров

Ольга Филатова является членом нашего Совета директоров с декабря 2020 года. Г-жа Филатова является консультантом по кадрам, кадровым технологиям и кадровой организации. В июне 2018 года г-жа Филатова основала компанию People Innovations, независимую практику, специализирующуюся на кадровом консалтинге. Ранее г-жа Филатова занимала должность Вице-президента по HR и образовательным проектам российской интернет-компании Mail.ru Group (с сентября 2016 г. по июнь 2018 г.) и Управляющего директора по кадрам в частной инвестиционной компании "Севергрупп" (с июля 2015 г. по сентябрь 2016 г.). В период с 2002 г. по 2016 г. она также занимала различные должности в компаниях тяжелой промышленности, компаниях сектора FMCG и нефтяных компаниях. Г-жа Филатова получила диплом бакалавра (с отличием) по специальности "Общий менеджмент" и магистра (с отличием) по специальности "Стратегическое и корпоративное управление" в Национальном исследовательском университете "Высшая школа экономики" (НИУ ВШЭ) и степень MBA в Стокгольмской школе экономики. Г-жа Филатова также является профессором кафедры организационного поведения и управления человеческими ресурсами Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ.

Дмитрий Крюков является Председателем нашего Совета директоров и членом нашего Совета директоров с мая 2019 года. Г-н Крюков является основателем и старшим партнером компании "Эльбрус Капитал", фонда прямых инвестиций, специализирующегося на операциях в России и странах СНГ. В настоящее время г-н Крюков является директором в советах директоров компании CIAN plc, онлайн-площадки для продажи недвижимости в России, и компании Banki.ru Holding Limited, крупнейшего российского финансового маркетплейса. Ранее, в 2002-2007 гг. г-н Крюков занимал должность управляющего директора по инвестиционно-банковским услугам и финансам в банке "Ренессанс Капитал", а в 1996-2002 гг. – должность Вице-президента отдела слияний, поглощений и реструктуризации банка Morgan Stanley. Г-н Крюков получил степень магистра прикладной математики в Московском государственном университете имени М. В. Ломоносова и сертификат программы Executive Education Гарвардской школы бизнеса "Повышение эффективности корпоративных советов директоров". В 1994-1995 гг. г-н Крюков также прошел обучение по программе MBA в Стэнфордской высшей школе бизнеса.

Валентин Машков является членом нашего Совета директоров с августа 2020 года. С 2010 г. г-н Машков является партнером компании "Эльбрус Капитал", фонда прямых инвестиций, специализирующегося на операциях в России и странах СНГ. В настоящее время г-н Машков также является членом совета директоров компании Go Travel Un Limited, ведущей компании по метапоиску услуг для путешественников в странах Восточной Европы и Средней Азии, и компании TransferGo Holdings Limited, британского зарегистрированного платежного сервиса. До прихода в "Эльбрус Капитал" в 2010 г. г-н Машков занимал должность Директора по инвестициям и управлению портфелем в компании "Интеррос" (2009-2010 гг.), а также работал младшим сотрудником Европейской группы специальных ситуаций в инвестиционном банке Goldman Sachs (2007-2009 гг.). Г-н Машков входил в состав советов директоров нескольких частных компаний, входящих в портфель "Эльбрус Капитал", в качестве директора или наблюдателя. Г-н Машков получил диплом бакалавра (с отличием) по специальности "Экономика" в Высшей школе экономики в Москве.

Максим Мельников является членом нашего Совета директоров с мая 2019 года. С февраля 2014 г. г-н Мельников является Генеральным директором и членом совета директоров компании CIAN plc, онлайн-площадки для продажи недвижимости в России. С 2010 г. по 2014 г. г-н Мельников занимал должность генерального директора и директора Media3 Holding, крупного печатного и цифрового медиа-холдинга, специализирующегося на продаже бизнеса печатных СМИ и инвестировании в электронные средства массовой информации. Г-н Мельников получил диплом магистра финансов с отличием в Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, где он изучал банковское дело, ценные бумаги и публичные рынки. Позднее г-н Мельников получил степень магистра делового администрирования в Стэнфордской высшей школе бизнеса при Стэнфордском университете.

Дуглас Гарднер является членом нашего Совета директоров с марта 2022 года. Г-н Гарднер является основателем и Управляющим директором SAIGAN Capital, консультационной фирмы, специализирующейся на оказании управленческих услуг. В настоящее время он является членом совета директоров и Председателем Комитета по аудиту и финансам компании Kaspi.kz, членом совета директоров Председателем Комитета по аудиту компании CIAN plc и членом совета директоров ПАО "МТС Банк", дочерней структуры ПАО "Мобильные ТелеСистемы", а в прошлом являлся членом совета директоров нескольких публичных компаний, в том числе компании Chelpipe Group. Ранее г-н Гарднер был избран Управляющим партнером аудиторской организации Ernst & Young, Russia & CIS, а также являлся Руководителем Отдела финансовых услуг и Управляющим аудиторской организации Arthur Andersen в странах Средней Азии. Дуглас Гарднер получил степень бакалавра в Университете Оклахомы.

Сведения о гендерном многообразии Совета директоров

В следующей таблице приведены сведения о гендерном многообразии нашего Совета директоров по состоянию на дату настоящего Годового Отчета.

Сведения о гендерном многообразии Совета директоров (по состоянию на 26 апреля 2022 г.)				
Государство местонахождения основного исполнительного органа	Россия			
Иностранный частный эмитент	Да			
Раскрытие информации запрещено законодательством страны происхождения	Нет			
Общее количество директоров	6			
	Женщины	Мужчины	Лица третьего (небинарного) пола	Не раскрыли сведения о гендерной принадлежности
Часть I: Гендерная принадлежность				
Директора	1	5	0	0
Часть II: Социально-демографическая принадлежность				
Лица из числа недостаточно представленного меньшинства в стране национальной принадлежности			0	
LGBTQ+			0	
Не раскрыли сведения о социально-демографической принадлежности			0	

В. Вознаграждение

Далее приводится информация о суммах вознаграждения и неденежных льготах, выплаченных и, соответственно, предоставленных нами или нашими дочерними компаниями исполнительным директорам и членам нашего Совета директоров за услуги, оказанным ими в их соответствующем качестве нам или нашим дочерним компаниям за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., а также о суммах, перечисленных нами или нашими дочерними компаниями в рамках программ пенсионного обеспечения наших исполнительных директоров и членов нашего Совета директоров.

Вознаграждение исполнительных директоров и членов Совета директоров

Вознаграждение каждого из наших исполнительных директоров состоит из следующих компонентов: базовый оклад, денежный бонус, рассчитываемый результатам достижения финансовых и нефинансовых ключевых показателей эффективности (*KPI*), и вознаграждение в форме предоставления акций.

Вознаграждение, выплачиваемое членам нашего Совета директоров, включает в себя заработную плату в размере 30 000 долларов США в год плюс 10 000 долларов США за выполнение функций члена какого-либо комитета Совета директоров и 20 000 долларов США за выполнение функций председателя какого-либо комитета Совета директоров. Мы также возмещаем директорам разумные командировочные и накладные расходы и обеспечиваем стандартное страхование ответственности директоров и должностных лиц. Помимо этого, каждый директор имеет право на ежегодное получение обыкновенных акций рыночной стоимостью 30 000 долларов США по цене закрытия торгов по состоянию на конец операционного дня, непосредственно предшествующего дате ежегодного предоставления акций. При этом такие акции выпускаются и предоставляются директору по истечении трехлетнего периода запрета на отчуждение с даты соответствующего предоставления. В случае досрочного прекращения полномочий директора по любым причинам соответствующий директор имеет право на такое количество акций, которое соответствует количеству отработанных им дней.

Общая сумма вознаграждения и неденежных льгот, выплаченных и, соответственно, предоставленных нашим исполнительным директорам, старшим руководителям и членам нашего Совета директоров за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., составила 467 млн руб.

В настоящее время у нас отсутствуют какие-либо программы участия в прибыли или программы пенсионного обеспечения для наших исполнительных директоров. 27 июля 2021 г. наш Совет директоров по рекомендации Комитета по вознаграждениям учредил новую Программу HeadHunter Group PLC по предоставлению акций с ограниченным правом распоряжения (далее – "**Программа RSU 2021 г.**") для обеспечения более простой, предсказуемой и конкурентоспособной долгосрочной программы мотивации в целях удержания наших основных талантов. Максимальное количество обыкновенных акций, предоставляемых в рамках Программы RSU 2021 г., ограничено 6% от общего количества обыкновенных акций (без прав дополнительной эмиссии), находящихся в обращении на соответствующий момент времени. По состоянию на 31 декабря 2021 г. Советом директоров было одобрено предоставление работникам Группы 491 064 RSU, из которых 130 786 RSU было предоставлено в порядке изменения условий опционов, предоставленных в 2020 году в рамках Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter.

25 мая 2021 г. и 24 ноября 2021 г. наш Совет директоров по рекомендации Комитета по вознаграждениям утвердил третью выплату вознаграждения в форме ежегодного предоставления акций директорам.

В общей сложности директорам в рамках ежегодного предоставления акций было предоставлено 6 813 обыкновенных акций:

Имя, фамилия	Кол-во акций	Цена при предоставлении	Дата предоставления	Дата истечения периода запрета на отчуждение
Мартин Кокер	797	\$ 37,65	12 мая 2021 г.	12 мая 2024 г.
Мортен Хойинг	797	\$ 37,65	12 мая 2021 г.	12 мая 2024 г.
Дмитрий Крюков	797	\$ 37,65	12 мая 2021 г.	12 мая 2024 г.
Максим Мельников	797	\$ 37,65	12 мая 2021 г.	12 мая 2024 г.
Томас Оттер	797	\$ 37,65	12 мая 2021 г.	12 мая 2024 г.
Михаил Жуков	797	\$ 37,65	12 мая 2021 г.	12 мая 2024 г.
Терье Сельсет	797	\$ 37,65	12 мая 2021 г.	12 мая 2024 г.
Валентин Машков	688	\$ 43,58	6 августа 2021 г.	6 августа 2024 г.

Программы мотивации в форме предоставления акций

Соглашение о Программе Мотивации Руководителей

В связи с осуществлением Приобретения нами была учреждена Программа предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 г., условия которой впоследствии были изменены в связи с осуществлением IPO (далее – "**Соглашение о Программе Мотивации Руководителей**"). Максимальное количество обыкновенных акций, размещение которых допускается в соответствии с Соглашением о Программе Мотивации Руководителей, составляет 3,375% от находящихся в обращении обыкновенных акций Компании непосредственно перед IPO. По состоянию на дату настоящего Годового Отчета размещение акций по Соглашению о Программе Мотивации Руководителей было осуществлено в полном объеме и в настоящее время для выпуска доступно 1 271 436 обыкновенных акций, т.е. максимальное количество акций, разрешенных для размещения. В соответствии с Соглашением о Программе Мотивации Руководителей Компания обязуется осуществить выпуск обыкновенных акций или АДА, представляющих обыкновенные акции. Далее приводится краткое описание существенных условий Соглашения о Программе Мотивации Руководителей.

Администрирование Программы. Администрирование Соглашения о Программе Мотивации Руководителей осуществляет наш совет директоров.

Право участия. Право на получение акций в соответствии с Соглашением о Программе Мотивации Руководителей имеют физические лица, являющиеся сотрудниками или директорами Компании или ее дочерних компаний.

Предоставление акций/опционов. Предоставление акций участникам осуществляется советом директоров посредством выдачи сертификата, который удостоверяет права участника на экономическую выгоду, выплачиваемую компанией Highworld Investments Limited, инвестиционной структурой связанной с "Эльбрус Капитал", и компанией ELQ Investors VIII Limited, инвестиционной структурой связанной с группой The Goldman Sachs Group, Inc., а в случае публичного размещения – права на размещаемые Компанией обыкновенные акции. Сертификатом могут быть предусмотрены дополнительные условия, положения, ограничения и(или) лимиты в отношении предоставления опционов/акций. Кроме того, по усмотрению совета директоров, сертификат может содержать положение об отмене или изменении любых правил Соглашения о Программе Мотивации Руководителей в отношении участника, которому предоставлены опционы/акции.

Цена исполнения. Цена за одну акцию, уплаченная нашими основными акционерами при Приобретении. У участников, получивших опционы в 2017, 2018 и 2019 гг., цена исполнения может быть выше.

Период предоставления. 25% было предоставлено в дату IPO и было оплачено нашими основными акционерам денежными средствами. 18,75% было предоставлено в первую годовщину IPO, а расчеты были произведены Компанией долевыми ценными бумагами, 18,75% было предоставлено во вторую годовщину IPO, а расчеты были произведены Компанией долевыми ценными бумагами, и 18,75% будет предоставлено в третью годовщину IPO, а расчеты будут произведены Компанией долевыми ценными бумагами.

Исполнение. Исполнение опциона осуществляется автоматически в каждую дату предоставления.

Прекращение действия. По общему правилу, действие опциона прекращается после того как участник перестает являться работником или директором группы, либо при банкротстве участника или планируемой уступке, залоге, закладе, отчуждении, совершении операций (в том числе при учреждении доверительной собственности (траста)) или обременении его или ее прав или правооснований в соответствии с программой и при наступлении некоторых иных обстоятельств по решению совета директоров. При этом, однако, совет директоров сохраняет за собой право по своему усмотрению принимать решение о прекращении или прекращении действия опционов.

Корректировки. В случае изменения размера уставного капитала Компании (будь то посредством капитализации, эмиссии прав (опционов) или дробления или консолидирования акций или уменьшения уставного капитала), совет директоров вправе принять решение о внесении в настоящее Соглашение о Программе Мотивации Руководителей таких корректировок, которые он посчитает соответствующими.

Изменение условий. По общему правилу, совет директоров вправе в любое время изменить или дополнить все или любые положения настоящего Соглашения о Программе Мотивации Руководителей или условий каких-либо опционов в каком-либо отношении при условии, что совет директоров не вправе вносить какие-либо изменения или дополнения, если, по обоснованному мнению совета директоров, такие изменения или дополнения прекращают или неблагоприятным образом ограничивают какие-либо права участников, действующие на соответствующий момент времени, без письменного согласия участников, которым принадлежит 75% неисполненных опционов, предоставленных по настоящему Соглашению о Программе Мотивации Руководителей (при этом такое согласие считается полученным, если указанный процент участников не представил письменное возражение против вносимых советом директоров изменений или дополнений в течение 15 рабочих дней с даты направления советом директоров в адрес участников уведомления об изменениях или дополнениях).

Налогообложение. По общему правилу, каждый участник обязуется самостоятельно представлять все налоговые уведомления и уведомления для целей валютного контроля и уплачивать все налоги, которые такой участник обязан представлять или, соответственно, уплачивать вследствие заключения и исполнения Соглашения о Программе Мотивации Руководителей. В случае нарушения каким-либо участником данного обязательства такой участник обязуется возместить Компании сумму всех и любых убытков, затрат и расходов, понесенных Компанией или ее дочерними компаниями в результате такого нарушения. Любой основной акционер и(или) Компания вправе, по своему единоличному усмотрению, принять решение о вычете из суммы любого платежа, подлежащего уплате им (ей) какому-либо участнику, в счет налогов (включая сумму любых налогов или взносов в фонды социального страхования, подлежащих уплате Компанией или ее дочерними компаниями) и уплате такой суммы в соответствующий налоговый орган.

Срок действия. Совет директоров вправе в любое время принять решение о прекращении дальнейшего предоставления опционов в соответствии с Соглашением о Программе Мотивации Руководителей, но при этом прекращение Соглашения о Программе Мотивации Руководителей не затрагивает опционы, которые уже были предоставлены на дату прекращения Соглашения о Программе Мотивации Руководителей.

Мы гарантируем каждому основному акционеру возмещение любых затрат, убытков или сумм ответственности, которые могут быть понесены каким-либо основным акционером по Соглашению о Программе Мотивации Руководителей или в связи с ним, за исключением затрат, убытков или сумм ответственности, возникших по причине нарушения таким основным акционером своих платежных обязательств по Соглашению о Программе Мотивации Руководителей.

Программа предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter

16 апреля 2018 г. нами была учреждена Программа предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter, в условия которой 29 марта 2019 г. и 19 июня 2019 г. были внесены определенные изменения (далее – "**Программа предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter**"), с целью получения конкурентного преимущества в привлечении, сохранении и мотивации должностных лиц, работников и директоров путем предоставления им вознаграждения, напрямую связанного с акционерной стоимостью. Максимальное количество обыкновенных акций, размещение которых допускается в соответствии с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter, составляет 3% от находящихся в обращении обыкновенных акций Компании непосредственно перед IPO, что по состоянию на дату IPO соответствовало 1 500 000 обыкновенным акциям, т.е. максимальному количеству акций, разрешенных для размещения. В соответствии с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter Компания обязуется осуществить выпуск обыкновенных акций или АДА, представляющих обыкновенные акции. Далее приводится краткое описание существенных условий Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter.

Администрирование Программы. Администрирование Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter осуществляет наш совет директоров.

Право участия. Право на получение акций в соответствии с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter имеют физические лица, являющиеся сотрудниками или директорами Компании или ее дочерних компаний.

Предоставление акций/опционов. Предоставление акций участникам осуществляется советом директоров посредством выдачи сертификата, который удостоверяет права участника на размещаемые Компанией обыкновенные акции. Сертификатом могут быть предусмотрены дополнительные условия, положения, ограничения и(или) лимиты в отношении предоставления опционов/акций. Кроме того, по усмотрению совета директоров, сертификат может содержать положение об

отмене или изменении любых правил Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter в отношении участника, которому предоставлены опционы/акции.

Цена исполнения. Цена первичного публичного размещения по опционам, предоставленным до IPO. По опционам предоставленным после IPO - цена за одну акцию при закрытии торгов в дату, непосредственно предшествующую дате предоставления.

Период предоставления. По 20% будет предоставлено в третью, четвертую, пятую, шестую и седьмую годовщину даты предоставления.

Исполнение. Исполнение опциона осуществляется автоматически в каждую дату предоставления.

Прекращение действия. По общему правилу, действие опциона прекращается после того, как участник перестает являться работником или директором группы, либо при планируемой уступке (за исключением уступки администратору наследства в случае смерти участника), залоге, закладе, отчуждении, совершении операций (в том числе при учреждении доверительной собственности (траста)) или обременении опциона участником и при наступлении некоторых иных обстоятельств по решению совета директоров. При этом, однако, совет директоров сохраняет за собой право по своему усмотрению принимать решение о прекращении или непрекращении действия опционов. Кроме того, если цена исполнения не будет достигнута (т.е. рассчитанная цена опциона будет равна нулю или иметь отрицательное значение) в какую-либо определенную дату предоставления, совет директоров вправе принять решение о переносе предоставленной (но не исполненной) части соответствующего опциона на следующую дату предоставления.

Корректировки. В случае изменения размера уставного капитала Компании (будь то посредством капитализации, эмиссии прав (опционов) или дробления или консолидирования акций или уменьшения уставного капитала) совет директоров вправе принять решение о внесении в настоящую Программу предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter таких корректировок, которые он посчитает соответствующими.

Изменение условий. По общему правилу, совет директоров вправе в любое время изменить или дополнить все или любые положения настоящей Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter или условий каких-либо опционов в каком-либо отношении при условии, что совет директоров не вправе вносить какие-либо изменения или дополнения, если, по обоснованному мнению совета директоров, такие изменения или дополнения прекращают или неблагоприятным образом ограничивают какие-либо права участников, действующие на соответствующий момент времени, без письменного согласия участников, которым принадлежит 75% негарантированных опционов, предоставленных по настоящей Программе предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter (при этом такое согласие считается полученным, если указанный процент участников не представил письменное возражение против вносимых советом директоров изменений или дополнений в течение 15 рабочих дней с даты направления советом директоров в адрес участников уведомления об изменениях или дополнениях).

Налогообложение. По общему правилу, каждый участник обязуется самостоятельно представлять все налоговые уведомления и уведомления для целей валютного контроля и уплачивать все налоги, которые такой участник обязан представлять или, соответственно, уплачивать вследствие присоединения к Программе предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter или ее исполнения. В случае нарушения каким-либо участником данного обязательства, такой участник обязуется возместить Компании сумму всех и любых убытков, затрат и расходов, понесенных Компанией или ее дочерними компаниями в результате такого нарушения. Компания вправе, по своему единоличному усмотрению, принять решение о вычете из суммы любого платежа, подлежащего уплате ею какому-либо участнику, в счет налогов (включая сумму любых налогов или взносов в фонды социального страхования, подлежащих уплате Компанией или ее дочерними компаниями) и уплате такой суммы в соответствующий налоговый орган.

Срок действия. Совет директоров вправе в любое время принять решение о прекращении дальнейшего предоставления опционов в соответствии с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter, но при этом прекращение Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter не затрагивает опционы, которые уже были предоставлены на дату прекращения Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter.

Программа RSU 2021 г.

В соответствии с Программой RSU 2021 г. Компания вправе предоставить акции с ограниченным правом распоряжения (англ. *Restricted Stock Unit*) (далее – "**RSU**") в максимальном количестве, соответствующем 6% (шести процентам) от общего количества обыкновенных акций (без прав дополнительной эмиссии), размещенных и находящихся в обращении (по количеству) на соответствующий момент времени. Любая RSU, отменяемая или аннулируемая без предоставления обыкновенных акций участнику, является доступной для размещения в качестве RSU в соответствии с Программой RSU 2021 г. За каждой RSU закреплено право на получение (безвозмездно для получателя) 1 (одной) акции (будь то обыкновенная акция или АДА, по усмотрению администратора Программы) после выполнения соответствующих условий предоставления. Далее приводится краткое описание существенных условий Программы RSU 2021 г.

Администрирование Программы. Администрирование Программы RSU 2021 г. осуществляет наш Совет директоров, а в случае невозможности администрирования Программы Советом директоров – комитет по вознаграждениям нашего Совета директоров (далее – "**Комитет по вознаграждениям**").

Право участия. Право на получение акций в соответствии с Программой RSU 2021 г. имеют физические лица, являющиеся сотрудниками или директорами Группы. Исполнительными директорами Компании формируется внутренний комитет, который выдвигает кандидатуры получателей RSU и рекомендует соответствующих физических лиц Комитету по вознаграждениям, который рекомендует определенной части таких лиц Совету директоров.

Предоставление акций/опционов. Определение условий предоставления всех RSU осуществляется администратором Программы с учетом ограничений, предусмотренных в соответствии с Программой RSU 2021 г., а Компания обязуется предоставить каждому Участнику договор о предоставлении акций/опционов, в котором излагаются условия, применимые к участникам Программы RSU. Такие договоры могут предусматривать дополнительные условия, положения, ограничения и (или) лимиты в отношении предоставления опционов/акций, а также могут включать (по усмотрению администратора Программы) обязательство участника о предоставлении своего согласия с запретом на отчуждение акций, приобретенных в рамках соответствующей Программы RSU.

Период предоставления. Если договором о предоставлении акций/опционов не будет предусмотрено иное, а также при соблюдении иных положений Программы RSU 2021 г., RSU предоставляются в отношении 25% акций, являющихся предметом Программы RSU, в первую годовщину даты предоставления, а затем в отношении дополнительной 1/16-й части акций, являющихся предметом Программы RSU, через каждые последующие три месяца в течение последующих 3 лет, в каждом случае – при условии продолжения трудовых отношений с Группой. Администратор Программы вправе, по своему усмотрению, установить иной график предоставления RSU.

Расчеты. Компания производит расчеты по RSU обыкновенными акциями в разумно короткие сроки после даты предоставления, но не позднее двух месяцев с даты предоставления.

Прекращение действия. По общему правилу, действие опциона прекращается после того, как участник перестает являться работником компании Группы, либо при планируемой уступке (за исключением уступки администратору наследства в случае смерти участника), залоге, закладе, отчуждении, совершении операций (в том числе при учреждении доверительной собственности (траста)) или обременении опциона участником и при наступлении некоторых иных обстоятельств по решению совета директоров.

Корректировки. В случае любого дробления акций или консолидирования акций (в том числе обратного дробления (т.е. консолидации) акций), реорганизации, рекапитализации, присоединения, обмена акций, погашения, выкупа, объединения, иных изменений структуры капитала Компании, продажи активов или иного аналогичного события, требующего корректировки Программы по добросовестному мнению Администратора во избежание укрупнения или разводнения прав по Программе RSU, Администратор обязуется скорректировать количество Акции, которое может быть предоставлено в соответствии с Программой, а также внести в количество акций, ценных бумаг или иного имущества (включая денежные средства), на которые распространяются выпущенные RSU, и в условия Программы такие соответствующие изменения, которые Администратор посчитает соответствующими.

Уступка. За ограниченным количеством исключений, связанных с наследственным планированием, приказами о выплатах в пользу бывших супругов, определенными назначениями выгодоприобретателей и законодательством о

наследовании, согласно общему правилу RSU, предоставляемые в соответствии с Программой RSU 2021 г., не могут быть уступлены до момента их предоставления.

Изменение условий. В соответствии с условиями Программы RSU 2021 г. администратором Программы могут быть утверждены изменения или поправки к условиям любых RSU при условии, что такие изменения или поправки не будут аннулировать или неблагоприятно ограничивать условия каких-либо RSU, принадлежащих какому-либо участнику, без согласия соответствующего участника, за исключением случаев когда в случае каких-либо неблагоприятных изменений или поправок, аналогичным образом затрагивающих все предоставленные RSU, участники, которым принадлежит не менее 75% (семидесяти пяти процентов) таких неисполненных RSU, предоставляют свое письменное согласие на такие изменения или поправки.

Налогообложение. Участники несут самостоятельную ответственность по соблюдению требований налогового законодательства и законодательства о валютном контроле в связи с принадлежащими им RSU, и мы, в качестве условия расчетов по RSU, можем потребовать от любого участника совершения всех действий, требующихся для выполнения любых обязательств по удержанию и уплате налогов. Если Компания выступает в качестве налогового агента какого-либо участника в соответствии с требованиями применимого законодательства, то мы (i) уплачиваем от имени такого участника соответствующим органам любые налоги, взносы в фонды социального страхования и иные платежи, которые в силу требований законодательства мы обязаны уплачивать в связи с RSU, или (ii) удерживаем из сумм любого вознаграждения, выплачиваемого такому участнику, соответствующие денежные суммы в счет подоходного налога или налогов с фонда заработной платы (в том числе суммы налогов и взносов в фонды социального страхования, подлежащих уплате каким-либо участником Группы) и уплачиваем такие суммы соответствующим налоговым органам.

Срок действия. Программа RSU 2021 г. вступила в силу 1 июля 2021 г. и действует до 1 августа 2025 г. (если не будет прекращена досрочно по решению Совета директоров), при условии, что все RSU, предоставленные до истечения срока действия (при наличии таковых), остаются в силе в соответствии с их условиями после истечения срока действия.

Трудовые договоры с исполнительными директорами и членами Совета директоров

У каждого из наших исполнительных директоров в настоящее время заключены трудовые договоры на неопределенный срок, за исключением Генерального директора, с которым договор заключен на пять лет и действует до февраля 2026 г. Каждый такой договор содержит стандартные положения относительно конфиденциальности информации. Все договоры, за исключением договора с нашим Финансовым директором, содержат оговорку об уступке прав на изобретения. Договор с Финансовым директором предусматривает оговорку об отказе от конкуренции.

Наши директора заключили с Компанией договоры о выполнении функций директора, предусматривающие условия выполнения ими функций членом совета директоров. Директора обязуются, что в течение одного года (в случае г-на Машкова, г-жи Филатовой, г-на Крюкова и г-на Мельникова) или двух лет (в случае г-на Хойинга, г-на Кокера, г-на Оттера и г-на Сельсета) после прекращения их работы в качестве членом нашего совета директоров они никаким образом, ни прямо, ни косвенно, не будут осуществлять хозяйственную деятельность в каком-либо регионе, в котором мы осуществляем (или планируем осуществлять) свою хозяйственную деятельность, и не будут склонять старших руководителей к прекращению трудовых отношений с нашей Компанией.

Страхование и возмещение ущерба

Новые редакции нашего учредительного договора и устава предусматривают, что с учетом определенных ограничений, мы гарантируем нашим директорам и должностным лицам освобождение от любой ответственности и возмещение любых убытков, которые они могут понести или которые у них могут возникнуть в связи с выполнением ими своих обязанностей, включая ответственность, которая может у них возникать в связи с выступлением в качестве ответчика в любых судебных разбирательствах, будь то гражданско-правовых или уголовно-правовых, по результатам которых суд вынесет решение в их пользу или они будут оправданы. Независимые директора также имеют право на такое возмещение в соответствии с условиями их соответствующих договоров о выполнении функций директора.

Опционы прошлых работодателей

Г-н Жуков является генеральным директором нашей основной операционной дочерней компании, ООО "Хэдхантер", с 2008 года. В связи с своими трудовыми отношениями до Приобретения г-н Жуков был приглашен к участию в

мотивационной программе Mail.Ru и получил определенные опционы, срок которых истекает 31 декабря 2022 г. и каждый из которых был предоставлен, но не был исполнен.

С. Порядок работы Совета директоров

Совет директоров

В состав нашего совета директоров входит девять директоров, в том числе пять независимых директоров, согласно определению этого термина в Правилах Nasdaq. В соответствии с положениями нашего Акционерного Соглашения и новых редакций нашего учредительного договора и устава совет директоров имеет право назначать отвечающих соответствующим требованиям лиц членами совета директоров в дополнение к действующим директорам при условии, что общее количество директоров в любой момент времени не должно превышать максимального количества директоров, предусмотренного в новых редакциях нашего учредительного договора и устава. Любой таким образом назначаемый директор занимает должность только до следующего годового общего собрания, а после этого имеет право на переизбрание. Новыми редакциями нашего учредительного договора и устава не предусмотрен возраст выхода членов нашего совета директоров на пенсию. Члены нашего совета директоров были избраны нашим советом директоров в соответствии с новыми редакциями нашего учредительного договора и устава до завершения IPO и были переизбраны на годовом общем собрании, состоявшемся 24 октября 2019 г., на срок до момента квалификации и избрания в установленном порядке их правопреемников. 5 августа 2020 г. Ион Дагтоглу освободил занимаемую им должность члена совета директоров и на освободившуюся должность компанией Highworld Investments Limited была выдвинута кандидатура Валентина Машкова, который был назначен на эту должность, а затем переизбран на годовом общем собрании, состоявшемся 2 ноября 2020 г., на срок до момента квалификации и избрания в установленном порядке его правопреемника. 30 ноября 2022 года Евгения Зеленского сменила Ольга Филатова, которая была назначена членом совета директоров компанией ELQ VIII Investors Limited и переизбрана на эту должность общим собранием, состоявшимся 10 августа 2021 г. 7 марта 2022 года Мартин Кокер, Томас Оттер и Терье Сельсет освободили занимаемые ими должности членов совета директоров, а Дуглас Гарднер был назначен советом директоров членом совета директоров по предложению компании Highworld Investments Limited на срок до даты проведения очередного общего собрания акционеров, на котором он будет иметь право на переизбрание на новый срок. 14 марта 2022 года Мортен Хойинг освободил занимаемую им должность члена совета директоров.

Комитеты Совета директоров

Советом директоров были учреждены комитет по аудиту, комитет по вознаграждениям и комитет по назначениям и корпоративному управлению.

Комитет по аудиту

Комитет по аудиту, в состав которого входят Ольга Филатова и Дуглас Гарднер, оказывает совету директоров содействие в осуществлении контроля над процессами бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также осуществляет проверку нашей финансовой отчетности. Председателем комитета является г-н Гарднер. Комитет по аудиту состоит исключительно из финансово грамотных членов нашего совета директоров, и наш совет директоров установил, что г-н Гарднер является "финансовым экспертом комитета по аудиту" согласно определению этого термина в применимых правилах КЦББ. Наш совет директоров определил, что Сергей Арсентьев, Дуглас Гарднер и Ольга Филатова удовлетворяют требованиям "независимости", изложенным в Правиле 10A-3 Закона об обороте Ценных Бумаг. Деятельность Комитета по аудиту регулируется уставом, соответствующим правилам Nasdaq.

Комитет по аудиту отвечает за выполнение следующих функций:

- предоставление рекомендаций общему собранию акционеров по назначению независимого аудитора;
- назначение, определение размера вознаграждения, привлечение и осуществление надзора за деятельностью любой аудиторской организации, привлеченной для подготовки или выдачи аудиторского заключения или оказания других аудиторских услуг;
- предварительное одобрение аудиторских и неаудиторских услуг, которые должны быть предоставлены нашим независимым аудитором, до того, как аудитор будет привлечен для оказания таких услуг;

- оценка квалификации, эффективности и независимости аудитора и представление выводов, сделанных по результатам такой оценки, совету директоров не реже одного раза в год;
- рассмотрение и обсуждение с советом директоров и независимым аудитором нашей годовой проверенной аудитором финансовой отчетности и полугодовой финансовой отчетности до подачи соответствующих годовых и полугодовых отчетов;
- проверка соблюдения нами законов и нормативных актов, включая основные правовые и нормативные инициативы, а также анализ и отслеживание любых крупных судебных разбирательств или расследований, инициированных в отношении нас, которые могут оказать существенное влияние на нашу финансовую отчетность; и
- утверждение или ратификация любой сделки между взаимозависимыми лицами (согласно определению этого термина, приведенному в наших внутренних нормативных документах, регулирующих порядок совершения таких сделок), в соответствии с нашей политикой совершения сделок между взаимозависимыми лицами.

Комитет по аудиту собирается с такой частотой, как один или несколько членов комитета по аудиту сочтут это необходимым, но в любом случае не реже четырех раз в год.

Комитет по вознаграждениям

Комитет по вознаграждениям, в состав которого входят Ольга Филатова, Валентин Машков и Максим Мельников, оказывает совету директоров содействие в определении вознаграждения исполнительных директоров. Председателем комитета является г-н Машков. Комитет представляет совету директоров рекомендации по размеру вознаграждения каждого из наших исполнительных директоров. Правила КЦББ и Nasdaq устанавливают повышенные стандарты независимости для членов комитета по вознаграждениям, включая запрет на получение от нас какого-либо вознаграждения помимо стандартного вознаграждения членов совета директоров.

Комитет по вознаграждениям отвечает за выполнение следующих функций:

- определение, рассмотрение и утверждение корпоративных целей и задач, влияющих на размер вознаграждения исполнительного директора;
- анализ возможных значений переменных компонентов вознаграждения и их потенциального влияния на размер вознаграждения наших исполнительных директоров;
- оценка показателей работы каждого исполнительного директора с точки зрения указанных целей и задач и определение размера вознаграждения каждого исполнительного директора по результатам такой оценки; и
- определение долгосрочных мотивационных компонентов вознаграждения каждого исполнительного директора в соответствии с политикой вознаграждения и рассмотрение политики вознаграждения и предоставления льгот исполнительным директорам в целом.

Комитет по назначениям и корпоративному управлению

Комитет по назначениям и корпоративному управлению, в состав которого входят Ольга Филатова, Дмитрий Крюков и Максим Мельников, оказывает совету директоров содействие в определении лиц, имеющих право стать членами нашего совета директоров в соответствии с критериями, установленными нашим советом директоров, и в разработке наших принципов корпоративного управления. Председателем комитета является г-н Крюков.

Комитет по назначениям и корпоративному управлению отвечает за выполнение следующих функций:

- составление критериев отбора кандидатов в члены совета директоров и на должность Генерального директора;

- рассмотрение и оценка состава, функций и обязанностей нашего совета директоров;
- предоставление рекомендаций нашему совету директоров и его соответствующим комитетам в отношении выдвижения кандидатов на назначение;
- руководство действиями совета директоров по проведению оценки своей деятельности как минимум один раз год с тем, чтобы установить, насколько эффективно работает совет директоров и его комитеты; и
- разработка и предоставление нашему совету директоров рекомендаций в отношении правил, регулирующих порядок работы совета директоров, и кодекса деловой этики, а также рассмотрение и пересмотр достаточности указанных правил, регулирующих порядок работы совета директоров, и кодекса деловой этики и предоставление совету директоров рекомендаций по внесению изменений в такие правила и кодекс.

Совет директоров

Совет директоров

Основной обязанностью нашего совета директоров является надзор за деятельностью нашей компании, а также надзор за политикой высшего руководства и состоянием дел нашей компании. Наши директора могут избираться Советом директоров или годовым общим собранием акционеров (а действующие директора были переизбраны годовым общим собранием акционеров, состоявшимся 10 августа 2021 г.) для выполнения функций директоров на срок до момента квалификации и избрания в установленном порядке их правопреемников. Дуглас Гарднер был назначен Советом директоров 7 марта 2022 г. и будет занимать должность только до следующего годового общего собрания, а после этого будет иметь право на переизбрание.

Обязанности членов Совета директоров и конфликты интересов

Согласно кипрскому законодательству, наши директора несут фидуциарные обязанности по общему праву, включая обязанность действовать честно, добросовестно и в таком порядке, который, по мнению директоров, максимально отвечает интересам нашей компании. При осуществлении своих полномочий или выполнении своих обязанностей директор должен проявлять внимание к интересам компании, усердие и умение, которые ответственный директор проявлял бы в тех же обстоятельствах, принимая во внимание, помимо прочего, специфику компании, характер принимаемого решения и должности директора и суть принятых им на себя обязанностей. Директора обязаны осуществлять свои полномочия в надлежащих целях и не должны осуществлять действия или соглашаться с действиями компании, которые противоречат новым редакциям нашего учредительного договора и устава или законодательству Кипра.

Директор, который каким-либо образом прямо или косвенно заинтересован в каком-либо контракте или предлагаемом контракте с нами, должен заявить о характере своей заинтересованности на заседании совета директоров в соответствии с Законом Кипра "О компаниях". Директора, имеющие заинтересованность в заключении какого-либо договора или соглашения, не имеют права голоса на соответствующем заседании, а при определении кворума их присутствие не учитывается.

D. Сотрудники

Мы считаем, что залогом успеха нашего бизнеса является наша корпоративная культура и наши взаимоотношения с работниками. Мы поощряем инновационный подход наших работников и рост их производительности. Помимо фиксированного вознаграждения, наши работники получают мотивационные выплаты, основанные на комплексной системе оценки KPI работников.

По состоянию на 31 декабря 2019 г., 2020 г. и 2021 г. в штате нашей Компании числилось 772, 832 и 1 361 сотрудника, соответственно. В следующей таблице указано количество сотрудников по состоянию на 31 декабря 2021 г. с разбивкой по странам:

Страны	По состоянию на 31 декабря 2021 г.
Россия	1 270
Казахстан	50
Беларусь	39
Азербайджан	2
Итого	1 361

В следующей таблице указано количество сотрудников по состоянию на 31 декабря 2021 г. с разбивкой по направлениям работы:

Отдел	По состоянию на 31 декабря 2021 г.
Продажи	370
Маркетинг	113
Производство	296
Разработка	264
Сопровождение решений и продуктов	100
Административные подразделения	203
Старшее руководство	15
Итого	1 361

Мы считаем, что поддерживаем хорошие рабочие отношения с нашими сотрудниками, и у нас не было серьезных трудовых споров. Наши сотрудники не представлены никакими коллективными договорами или профсоюзами.

Е. Владение акциями

Для получения информации об акциях, находящихся в собственности наших директоров и должностных лиц, см. Пункт 7. "Основные акционеры и сделки между взаимозависимыми лицами, А. Основные акционеры". Для получения информации о наших программах мотивации, основанных на акциях, см. Пункт 6. "Директора, высшее руководство и сотрудники, В. Вознаграждение— Долгосрочные программы мотивации".

Пункт 7. Основные акционеры и сделки между взаимозависимыми лицами

А. Основные акционеры

В следующей таблице представлена информация о бенефициарном владении нашими обыкновенными акциями по состоянию на 1 апреля 2022 г.:

- (a) каждым лицом или группой аффилированных лиц, о которых нам известно, что они фактически владеют 5% или более наших находящихся в обращении обыкновенных акций;
- (b) каждым из наших исполнительных директоров и членов нашего совета директоров в отдельности; и
- (c) нашими исполнительными должностными лицами и членами нашего совета директоров как группой.

Дополнительную информацию о существенных сделках между нами и основными акционерами см. ниже в пункте "-Сделки между взаимозависимыми лицами".

Количество обыкновенных акций, находящихся в бенефициарной собственности каждого юридического лица, физического лица, исполнительного директора или члена совета директоров, определяется в соответствии с правилами КЦББ, и информация необязательно указывает на бенефициарное владение для каких-либо других целей. В соответствии с такими правилами бенефициарное владение включает в себя любые акции, в отношении которых физическое лицо имеет единоличное или совместное право голоса или инвестиционное право или право на получение экономической выгоды от владения, а также любые акции, которые физическое лицо имеет право приобрести в течение 60 дней после 1 марта 2022 г. путем реализации любого опциона, варранта или другого права. Если не указано иное и в соответствии с применимыми законами о совместной собственности, все лица, указанные в следующей таблице, обладают исключительным правом голоса и инвестиционным правом, а также правом на получение экономической выгоды от владения в отношении всех обыкновенных акций, принадлежащих этим лицам.

Если ниже не указано иное, адрес каждого указанного бенефициарного владельца: к сведению HeadHunter Group PLC, Россия, 129085, г. Москва, ул. Годовикова, д. 9/10.

Наименование (имя, фамилия) бенефициарного владельца	Акции в бенефициарной собственности	
	Кол-во	Процент
5 Акционеры, владеющие 5% акций или более		
Highworld Investments Limited ⁽¹⁾	16 162 497	31,9 %
Kayne Anderson Rudnick Investment Management LLC ⁽²⁾	5 224 549	10,32 %
ELQ Investors VIII Limited ⁽³⁾	4 402 281	8,7 %
Исполнительное руководство и члены Совета директоров⁽⁴⁾		
Михаил Жуков*	—	—
Григорий Моисеев*	—	—
Дмитрий Сергиенков*	—	—
Ольга Филатова*	—	—
Дмитрий Крюков*	—	—
Валентин Машков*	—	—
Максим Мельников*	—	—
Дуглас Гарднер*	—	—
Все исполнительные директора и члены Совета директоров вместе взятые (8 человек)		
Итого	25 789 327	50,92 %

* Указывает на бенефициарное владение менее 1% от общего количества находящихся в обращении обыкновенных акций.

- (1) На основе информации, содержащейся в отчете по форме Приложения 13G/A, представленной 11 февраля 2021 г., и иной имеющейся у Компании информации, компания Highworld Investments Limited является зарегистрированным держателем 16 162 497 обыкновенных акций. Компания Elbrus Capital General Partner II Limited является полным партнером (товарищем) партнерства Elbrus Capital Fund II, L.P., которое является мажоритарным акционером компании Highworld Investments Limited. Таким образом, и Elbrus Capital General Partner II Limited, и Elbrus Capital Fund II L.P. могут рассматриваться как имеющие право голоса и право распоряжения в отношении обыкновенных акций, принадлежащих Highworld Investments Limited. Адрес компании Highworld Investments Limited: Papachristoforou Bldg.32, Kritis Str., Office 104, CY-3087, Limassol, Cyprus. Адрес компаний Elbrus Capital General Partner II Limited и Elbrus Capital Fund II, L.P.: One Nexus Way, Camana Bay, Grand Cayman KY1-9005, Cayman Islands.
- (2) На основе информации, содержащейся в отчете по форме Приложения 13G/A, представленной 11 февраля 2022 г., компания Kayne Anderson Rudnick Investment Management LLC (далее – "**Kayne Anderson**"), является бенефициарным владельцем 5 224 549 обыкновенных акций. Kayne Anderson имеет единоличное право голоса в отношении 1 266 613 обыкновенных акций и единоличное право распоряжения в отношении 1 525 156 обыкновенных акций, а также право голоса и право распоряжения в отношении 3 699 393 обыкновенных акций совместно с компанией Virtus Investment Advisers, Inc. и право голоса и право распоряжения в отношении 3 198 978 обыкновенных акций совместно с компанией Virtus Opportunities Trust, действующей от имени компании Virtus KAR International Small Cap Fund. Компания Virtus Investment Advisers, Inc. имеет право голоса и право распоряжения в отношении 2 475 576 обыкновенных акций. Адрес компании Kayne Anderson: 1800 Avenue of the Stars, 2nd Floor, Los Angeles, California 90067, United States of America. Адрес компании Virtus Investment Advisers, Inc.: One Financial Plaza, Hartford, Connecticut 06103, United States of America. Адрес компании: 101 Munson Street, Greenfield, Massachusetts 01301, United States of America.
- (3) На основе информации, содержащейся в отчете по форме Приложения 13G/A, представленной 14 февраля 2022 г., компания ELQ Investors VIII Ltd является зарегистрированным держателем 4 402 281 обыкновенных акций. Компания ELQ Investors VIII Ltd является стопроцентной непрямой дочерней компанией группы The Goldman Sachs Group Inc., которая является публичной компанией, и, таким образом, Goldman Sachs Group Inc. может рассматриваться как имеющая право голоса и право распоряжения в отношении обыкновенных акций, принадлежащих ELQ Investors VIII Ltd. Кроме того, группа The Goldman Sachs Group Inc. может рассматриваться как имеющая право голоса и право распоряжения в отношении дополнительных 10 498 обыкновенных акций, являющихся базисным активом Американских депозитарных расписок, находящихся на торговом счете стопроцентной непрямой дочерней компании группы The Goldman Sachs Group Inc. Адрес компании ELQ Investors VIII Ltd: Plumtree Court, 25 Shoe Lane, London, EC4A 4AU, United Kingdom. Адрес The Goldman Sachs Group Inc.: 200 West Street, New York, NY 10282, United States of America.

- (4) За исключением нашего Генерального директора и Финансового директора, наши исполнительные директора не занимают должностей в нашей основной операционной дочерней компании.

По имеющейся у нас информации, за исключением сведений, представленных в приведенной выше таблице, в отчетах, представленных в КЦББ, и в настоящем Годовом Отчете, с 1 января 2019 г. не произошло никаких существенных изменений в проценте акций, принадлежащих каким-либо крупным акционерам. Вышеперечисленные крупные акционеры не имеют никаких прав голоса в отношении принадлежащих им акций, которые бы отличались от прав голоса, закрепленных за акциями, принадлежащими другим держателям наших обыкновенных акций. Мы не располагаем никакими сведениями о каких-либо договоренностях, которые могут после даты настоящего Годового Отчета привести к смене контроля в отношении Компании.

По состоянию на 31 декабря 2021 г. в обращении находилось 50 635 720 обыкновенных акций. По имеющимся у нас сведениям, 19 251 886 обыкновенных акций или АДА, представляющих обыкновенные акции, которые составляют примерно 38,0% всех наших находящихся в обращении обыкновенных акций, принадлежат 67 зарегистрированным акционерам с юридическими адресами в США. Поскольку владение некоторыми из АДА Компании осуществляется через брокеров или других номинальных держателей, количество зарегистрированных держателей АДА Компании с адресами в США, может оказаться меньше количества бенефициарных владельцев АДА в США.

В. Сделки между взаимозависимыми лицами

Далее представлено описание сделок, заключенных нами со связанными лицами, начиная с 1 января 2021 г.

Отношения с компанией "Эльбрус Капитал" и группой The Goldman Sachs Group, Inc.

В настоящем Годовом Отчете мы называем "нашими основными акционерами" компанию Highworld Investments Limited, являющуюся дочерней компанией Elbrus Capital Fund II, L.P. и Elbrus Capital Fund IIB, L.P., и компанию ELQ Investors VIII Limited, являющуюся дочерней компанией группы The Goldman Sachs Group, Inc.

Акционерное соглашение

13 мая 2019 г., между нами и нашими основными акционерами было заключено новое акционерное соглашение (далее – "**Первоначальное Акционерное Соглашение**"). В соответствии с Первоначальным Акционерным Соглашением наши основные акционеры договорились голосовать за выдвигаемых каждым из них кандидатов на должности директоров с тем, чтобы такие кандидаты могли быть назначены директорами в соответствии с новыми редакциями нашего учредительного договора и устава.

Новая редакция нашего устава предусматривает, что в любой момент времени, в который принадлежащая нашим основным акционерам доля в совокупности равна или превышает 35%, наши основные акционеры будут иметь право на выдвижение, назначение, отстранение и замену в общей сложности пяти директоров (далее – "**Пять Кандидатов в Директора**"), при этом указанное число кандидатов будет распределяться пропорционально принадлежащим нашим основным акционерам соответствующим процентным долям:

- Если принадлежащие нашим основным акционерам процентные доли не являются равными друг другу, то компания Highworld Investments Limited будет иметь право на выдвижение, назначение, отстранение и замену количества директоров, равного (а) количеству акций принадлежащих компании Highworld Investments Limited, разделенному на совокупную процентную долю, принадлежащую нашим основным акционерам, умноженную на (b) пять (с округлением до ближайшего целого числа), а компания ELQ Investors VIII Limited будет иметь право на выдвижение, назначение, отстранение и замену остальных директоров из Пяти Кандидатов в Директора.
- Если принадлежащие нашим основным акционерам процентные доли будут равны друг другу, то компания Highworld Investments Limited будет иметь право на выдвижение, назначение, отстранение и замену трех директоров, а компания ELQ Investors VIII Limited будет иметь право на выдвижение, назначение, отстранение и замену двух директоров.

Помимо этого, новая редакция нашего устава и Первоначальное Акционерное Соглашение предусматривают, что вне зависимости от каких-либо положений, касающихся Пяти Кандидатов в Директора, (а) в любой момент времени, в который принадлежащая компании Highworld Investments Limited процентная доля равна или превышает 7%, Highworld Investments Limited всегда будет иметь право на выдвижение, назначение, отстранение и замену одного директора, который будет являться председателем совета директоров, и (б) в любой момент времени, в который принадлежащая компании ELQ Investors VIII Limited процентная доля равна или превышает 7%, ELQ Investors VIII Limited будет иметь право на выдвижение, назначение, отстранение и замену одного директора.

Договоры, заключенные нами с нашими директорами, предусматривают, что любой директор, кандидатура которого была выдвинута нашими основными акционерами, вправе делиться информацией с компанией, выдвинувшей его на должность директора. Помимо этого, Первоначальное Акционерное Соглашение предусматривает, что в любой момент времени, в который принадлежащая нашим основным акционерам доля в совокупности равна или превышает 35%, ни один из наших основных акционеров не должен совершать какие-либо действия, влияющие на политику нашей Компании, без предварительного согласия другого основного акционера. Кроме того, в соответствии с Первоначальным Акционерным Соглашением будущая продажа акций каким-либо основным акционером, должна быть одобрена другим основным акционером, действующим разумно, не позднее более ранней из следующих дат: (i) даты истечения трех лет с даты завершения IPO или (ii) даты, в которую принадлежащая какому-либо нашему основному акционеру процентная доля становится меньше 7%. Процедура одобрения будет осуществляться координационным комитетом, в состав которого войдут по одному представителю каждого из наших основных акционеров. С учетом определенных ограничений, если каким-либо из наших основных акционеров будет предложена такая передача, то другой основной акционер будет иметь право осуществить передачу на аналогичных условиях.

Вне зависимости от вышеуказанного, любая продажа акций любым основным акционером может быть осуществлена без одобрения, если такая продажа: (А) осуществляется какому-либо аффилированному лицу соответствующего основного акционера (далее – "**Разрешенный Правоприобретатель**") или (В) (i) не ведет к тому, что процентная доля, принадлежащая компании Highworld Investment Limited (вместе с ее Разрешенными Правоприобретателями), становится меньше 21% плюс одна акция, (ii) не ведет к тому, что процентная доля, принадлежащая компании ELQ Investors VIII Limited (вместе с ее Разрешенными Правоприобретателями), становится меньше 14% плюс одна акция, (iii) осуществляется не менее, чем через двенадцать месяцев с даты завершения IPO и (iv) организуется андеррайтером, принимавшем участие в IPO. Первоначальное Акционерное Соглашение прекращается после того, как принадлежащая Продающему Акционеру процентная доля становится меньше 7%.

1 июня 2021 г. между компаниями ELQ Investors VIII Limited и Highworld Investments Limited было заключено измененное и изложенное в новой редакции акционерное соглашение (далее – "**Новая Редакция Акционерного Соглашения**"), в соответствии с которым Первоначальное Акционерное Соглашение было изменено, заменено и изложено в новой редакции.

Новая Редакция Акционерного Соглашения предусматривает, что до 13 мая 2024 г. компания ELQ Investors VIII Limited не вправе осуществлять передачу каких-либо принадлежащих ей акций без письменного согласия компании Highworld Investments Limited (которое последняя вправе предоставить или не предоставлять по своему единоличному усмотрению). Вне зависимости от вышеуказанного, компания ELQ Investors VIII Limited вправе осуществить передачу любых принадлежащих ей наших акций без согласия Highworld Investments Limited, если (i) такая передача осуществляется какому-либо из ее аффилированных лиц (далее – "**Разрешенный Правоприобретатель**"), (ii) такая передача не ведет к тому, что процентная доля, принадлежащая компании ELQ Investors VIII Limited (вместе с ее Разрешенными Правоприобретателями), становится меньше 2 025 429 наших акций, либо если (iii) ELQ Investors VIII Limited или какие-либо ее аффилированные лица обоснованно решат после консультаций с внешними консультантами или будут уведомлены каким-либо органом государственной власти о том, что дальнейшее владение компанией ELQ Investors VIII Limited или какими-либо ее Разрешенным Правоприобретателями является или может стать незаконным в соответствии с применимым законодательством.

Вышеуказанные ограничения перестают распространяться на ELQ Investors VIII Limited в любое время после даты, в которую общее количество наших акций, принадлежащих компании Highworld Investments Limited (вместе с ее аффилированными лицами), будет составлять (i) менее 15 697 074 (далее – "**Минимальное Количество Акций**") или (ii) более 17 722 502 (далее – "**Максимальное Количество Акций**"). Вне зависимости от вышеуказанного, если в течение 20 рабочих дней с даты, в которую компания Highworld Investments Limited (вместе с ее аффилированными лицами) прекращает владеть общим количеством наших акций, меньшим Минимального Количества Акций, компания Highworld Investments Limited направит компании ELQ Investors VIII Limited уведомление о том, что общее количество наших,

принадлежащих Highworld Investments Limited (вместе с ее аффилированными лицами), снова превышает Минимальное Количество Акций (но в любом случае не превышает Максимального Количества Акций), то вышеуказанные ограничения вновь распространяются на ELQ Investors VIII Limited в соответствии с их условиями, без ограничения на какую-либо передачу акций, осуществленную компанией ELQ Investors VIII Limited в период времени, в течение которого такие ограничения не применялись.

Помимо этого, Новая Редакция Акционерного Соглашения предусматривает, что и Highworld Investments Limited, и ELQ Investors VIII Limited обязуются голосовать всеми принадлежащими им нашими акциями по вопросам, решения по которым принимаются при условии голосования Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII Limited по таким вопросам, с тем, чтобы в любой момент времени, в который либо Highworld Investments Limited, либо ELQ Investors VIII Limited имеет право выдвигать кандидатуру одного или более директоров в соответствии с Новой Редакцией Акционерного Соглашения, в состав нашего совета директоров входило девять директоров, если иное не будет письменно согласовано компаниями Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII Limited.

Соглашение о Правах на Регистрацию

13 мая 2019 г. между нами и нашими основными акционерами было заключено Соглашение о Правах на Регистрацию (далее – "**Соглашение о Правах на Регистрацию**").

Соглашение о Правах на Регистрацию разрешает нашим основным акционерам совершать до (а) пяти регистраций (в общей сложности) в течение любого двенадцатимесячного периода или (б) такое большее количество регистраций, которое может быть согласовано между нами и нашими основными акционерами, владеющих какими-либо регистрируемыми ценными бумагами (что согласно определению в том числе включает в себя наши обыкновенные акции, наши АДА и любые ценные бумаги, конвертируемые в (или обмениваемые на) наши обыкновенные акции или наши АДА). Соглашение о Правах на Регистрацию разрешает нашим основным акционерам потребовать регистрации всех или какой-либо части регистрируемых ценных бумаг, с учетом возможного сокращения. Держатель-заявитель вправе потребовать, чтобы регистрация рассматривалась как гарантированное размещение, в случае чего все наши основные акционеры, продающие такие регистрируемые ценные бумаги, будут иметь совместное право на выбор управляющего андеррайтера (гаранта размещения). Кроме того, ни одна регистрация не будет рассматриваться как разрешенная регистрация, если такая регистрация не будет объявлена действительной КЦББ. За определенными исключениями, Компания не вправе обеспечивать действительность какой-либо другой регистрации ценных бумаг для продажи от своего имени в течение 120 дней с даты вступления в силу какой-либо регистрации, предусмотренной требованиями Соглашения о Правах на Регистрацию.

Соглашением о Правах на Регистрацию также предусматривается обязательство приложить все усилия для обеспечения соответствия определенным требованиям для осуществления регистрации согласно Форме F-3 Закона о Ценных Бумагах (или по любой последующей форме). Соглашение о Правах на Регистрацию предоставляет каждому нашему основному акционеру, владеющему регистрируемыми ценными бумагами с ожидаемой совокупной ценой продажи (без учета каких-либо комиссий андеррайтера и предоставляемых ему дисконтов (при наличии таковых)) свыше 1 млн долларов США, право потребовать представления заявлений о регистрации, в том числе заявления о регистрации ценных бумаг без намерения их незамедлительной продажи, и, если мы являемся крупным известным эмитентом (*well-known seasoned issuer*), - заявления об автоматической регистрации ценных бумаг без намерения их незамедлительной продажи по Форме F-3 (или по любой последующей форме), в отношении всех или какой-либо части регистрируемых ценных бумаг, принадлежащих направляющему заявлению Продающему Акционеру и его аффилированным лицам. Если такая Форма F-3 недоступна для какого-либо держателя, запрашивающего регистрацию по Форме F-3, Соглашение о Правах на Регистрацию обязывает нас приложить все усилия для осуществления такой регистрации по Форме F-1.

Если мы направляем предложение о регистрации каких-либо наших ценных бумаг, будь то в рамках первичного или вторичного размещения, каждый из наших основных акционеров (включая его разрешенных правопробретателей), владеющий на соответствующий момент времени регистрируемыми ценными бумагами, имеет право потребовать, чтобы такие регистрируемые ценные бумаги, бенефициарным владельцем которых является такой основной акционер, были включены в заявление о регистрации, с учетом возможного сокращения, при условии, что сумма принадлежащих нашим основным акционерам регистрируемых ценных бумаг не может быть уменьшена до уровня ниже 50% от общей суммы ценных бумаг, включенных в такое размещение. В соответствии с Соглашением о Правах на Регистрацию мы обязуемся оплатить комиссии и расходы, связанные с регистрацией (за исключением комиссий андеррайтеров или предоставляемых им дисконтов). Соглашение о Правах на Регистрацию содержит стандартные положения в отношении процедуры регистрации, гарантированных размещений и прав на возмещение и регресс.

Программы мотивации в форме предоставления акций

Сведения о наших программах мотивации в форме предоставления акций приводятся в Пункте 6 *"Директора, старшие исполнительные директора и члены Совета директоров, В. Программы мотивации в форме предоставления акций"*.

Договоры с исполнительными директорами и членами Совета директоров

Сведения о договорах с исполнительными директорами и членами Совета директоров приводятся в Пункте 6 *"Директора, старшие исполнительные директора и члены Совета директоров, В. Вознаграждение - Трудовые договоры с исполнительными директорами и членами Совета директоров"*.

Соглашения о возмещении ущерба

Нами были заключены соглашения о возмещении ущерба с членами нашего совета директоров и исполнительными директорами. Положениями новых редакций нашего учредительного договора и устава предусмотрена гарантия возмещения ущерба членам нашего совета директоров и исполнительным директорам в максимальном объеме, разрешенном законодательством. Сведения о таких соглашениях о возмещении ущерба приведены в Пункте 6. *"Директора, старшие исполнительные директора и члены Совета директоров, В. Вознаграждение - Страхование и возмещение ущерба"*.

Политика в области сделок между взаимозависимыми лицами

Нашей компанией была утверждена письменная политика проведения сделок между взаимозависимыми лицами, предусматривающая порядок рассмотрения, одобрения и ратификации сделок между взаимозависимыми лицами. Данная политика (с определенными исключениями, предусмотренными в Пункте 404 Положения S-K по Закону о Ценных Бумагах) распространяется на любые сделки, соглашения или отношения или несколько взаимосвязанных сделок, соглашений или отношений, участником которых являлась или является наша Компания, если сумма таких сделок, соглашений или отношений превышает 120 000 долларов США, а связанное лицо имело или будет иметь прямую или косвенную заинтересованность, включая (в том числе) закупку товаров или услуг связанными лицами или организациями или у связанных лиц или организаций, в которой связанное лицо имеет материальную заинтересованность, задолженность, предоставление поручительств в отношении задолженности или трудовые отношения между нашей Компанией и связанным лицом.

С. Заинтересованность экспертов и советников

Не применимо.

Пункт 8. Финансовая информация

А. Консолидированная отчетность и прочая финансовая информация

См. Пункт 18. *"Финансовая отчетность"*.

Судебные и арбитражные разбирательства

В настоящее время мы не участвуем ни в каких существенных судебных разбирательствах и не являемся объектом каких-либо мер регулирующих органов, которые, по мнению нашего руководства, могли бы оказать существенное неблагоприятное воздействие на наше финансовое положение или результаты нашей хозяйственной деятельности, и не располагаем сведениями об угрозе возникновения в отношении нас каких-либо существенных судебных разбирательствах или мер регулирующих органов, за исключением указанных далее в настоящем Годовом Отчете.

В конце декабря 2017 года мы направили в Московский городской суд исковое заявление к ООО "Стафори", стороннему разработчику программного обеспечения и создателю программы "Робот Вера", предоставляющей услуги по автоматизированному поиску соискателей. ООО "Стафори" использовала нашу базу данных в нарушение соответствующих положений законодательства путем получения несанкционированного доступа через учетные записи ("аккаунты") других клиентов, и судом было признано наше право на ограничение доступа к нашей базе данных, поскольку она представляет

собой принадлежащий нам объект интеллектуальной собственности. При этом, однако, нам не удалось доказать, что ООО "Стафори" нарушила наши права на объекты интеллектуальной собственности.

В сентябре 2018 года ФАС России потребовала от нас предоставления информации в связи с жалобой, поданной ООО "Стафори", о нарушении антимонопольного законодательства в виде ограничения доступа к нашей базе резюме соискателей при использовании программного обеспечения "Робот Вера", разработанного ООО "Стафори". По результатам изучения представленных материалов, ФАС России подготовила аналитический отчет, в соответствии с которым рынок был определен как "рынок услуг по обеспечению информационного взаимодействия соискателей, работодателей и кадровых агентств в сети Интернет" и который содержал анализ указанного рынка. На основании указанного отчета и жалобы ООО "Стафори" в середине апреля 2019 года в отношении нас и двух наших конкурентов было инициировано административное производство.

23 января 2020 года ФАС России было вынесено окончательное решение о том, что в целом наши действия не ограничивают конкуренцию на российском рынке услуг по обеспечению информационного взаимодействия соискателей, работодателей и кадровых агентств в сети Интернет. В то же время ФАС установила, что мы ущемляли интересы ООО "Стафори", создав для ООО "Стафори" препятствия доступу на соответствующий рынок, и обязала нас рассмотреть заявки ООО "Стафори" о регистрации своих продуктов в нашей системе (если ООО "Стафори" подаст такие заявки). 13 июля 2020 года наложила на нас штраф в размере 737 500 рублей за нарушение антимонопольного законодательства. ФАС России не планирует выдачу каких-либо иных предписаний или приказов в связи с данным расследованием. 22 апреля 2020 года мы попытались оспорить в суде решение ФАС России, а 31 июля 2020 года – начисленный штраф. Мы не добились успеха в суде первой инстанции и в апелляционной инстанции, а 18 февраля 2022 года мы подали кассационную жалобу в Верховный Суд Российской Федерации. Кроме того, ФАС России установила, что мы (совместно с двумя нашими конкурентами) занимаем доминирующее положение на российском рынке услуг по обеспечению информационного взаимодействия соискателей, работодателей и кадровых агентств в сети Интернет. См. Пункт 3 *"Ключевая информация, D. Ключевая информация – Факторы риска — Риски, связанные с Российской Федерацией и другими рынками, на которых мы осуществляем свою деятельность — Решение ФАС России о том, что мы занимаем доминирующее положение на нашем рынке (наряду с ООО "СуперДжоб" и ООО "РДВ-Софт" (является оператором рекрутингового интернет-сайта "Работа.ру"), а также что мы злоупотребили своим доминирующим положением путем ограничения доступа к нашей базе резюме соискателей для ООО "Стафори" (программное обеспечение "Робот Вера"), может оказать негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты" и "— Избирательные или произвольные действия государственных органов могут оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое положение, операционные результаты и перспективы развития"*.

Дивидендная политика

Исторически наша Компания осуществляла выплату дивидендов. Несмотря на то, что у нашей Компании отсутствует формальная дивидендная политика, мы в настоящее время планируем продолжать выплату дивидендов в будущем. Мы планируем ежегодно осуществлять распределение не менее 50% нашей Скорректированной Чистой Прибыли согласно определению этого термина в разделе *"Представление финансовой и иной информации"* с учетом наших внутренних требований по осуществлению капитальных вложений и погашению задолженности. Любые будущие решения относительно выплаты дивидендов будут зависеть от ряда факторов, включая наличие подлежащей распределению прибыли, состояния ликвидности и финансового положения, наших будущих планов развития и стратегических планов, в том числе возможных приобретений, ограничений, установленных в соответствии с условиями привлечения финансирования, налоговых аспектов и иных соответствующих факторов. Рекомендации о выплате любых будущих дивидендов (при наличии таковых) дает наш совет директоров по своему единоличному усмотрению.

Мы можем выплачивать дивиденды только из прибыли, указанной в нашей годовой отчетности по МСФО. Согласно кипрскому законодательству нам не разрешается производить выплаты по акциям, если в результате таких выплат стоимость чистых активов окажется меньше общей суммы размещенного уставного капитала и резервов, которые мы обязаны иметь в соответствии с кипрским законодательством и новыми редакциями нашего учредительного договора и устава.

Ввиду того, что мы являемся холдинговой компанией, уровень нашей прибыли и нашей способности выплачивать дивиденды главным образом зависит от получения дивидендов и иных распределений от наших дочерних компаний. Выплата дивидендов нашими дочерними компаниями обусловлена достаточностью их выручки, поступлениями денежных средств, требованиями к нормативному капиталу и наличием подлежащей распределению прибыли.

Соглашением о Кредитной Линии 2020 г. установлен ряд ограничений на объявление и выплату нами дивидендов. Среди прочего, мы не можем объявлять и выплачивать дивиденды своим акционерам без предварительного письменного согласия Банка ВТБ, за исключением дивидендов, не превышающих 100% Скорректированной Консолидированной Чистой Прибыли Группы, при условии, что прогнозное соотношение Чистого Долга к Показателю EBITDA непосредственно после выплаты, рассчитываемое в соответствии с условиями Соглашения о Кредитной Линии 2020 г., не превышает 2,75:1. Термины, выделенные в настоящем абзаце с заглавной буквы, имеют значения, предусмотренные в их отношении в Соглашении о Кредитной Линии 2020 г., которое прилагается к настоящему Годовому Отчету в качестве приложения. См. Пункт 5 "*Обзор и перспективы операционной и финансовой деятельности и, В. Ликвидность и капитальные ресурсы – Задолженность*".

В течение годов, закончившихся 31 декабря 2019 г. 2020 г. и 2021 г., общая сумма выплаченных нами дивидендов составила 1 134 млн руб., 1 885 млн руб. и 2 074 млн руб., соответственно. См. Пункт 7 "*Основные акционеры и сделки между взаимозависимыми лицами, В. Сделки между взаимозависимыми лицами – Отношения с компанией "Эльбрус Капитал" и группой The Goldman Sachs Group, Inc. – Займы акционерам*".

В случае объявления и выплаты нами дивидендов держатели АДА в соответствующую дату закрытия реестра имеют право на получение дивидендов, выплачиваемых по АДА. Дивиденды в денежной форме могут быть выплачены депозитарию в любой валюте, конвертируются депозитарием в доллары США и выплачиваются держателям АДА за вычетом всех применимых комиссий и сборов депозитария и понесенных им расходов, а также за вычетом удержанных налогов.

В. Значительные изменения

Отсутствуют.

Пункт 9. Предложение и листинг

А. Сведения о предложении и листинге

Дата начала торгов нашими на Глобальном селективном рынке Nasdaq (*The Nasdaq Global Select Market*): 9 мая 2019 г. До указанной даты публичных торгов нашими АДА не проводилось.

Дата начала торгов нашими АДА на Московской бирже: 25 сентября 2020 г.

В. План выплат по акциям

Не применимо.

С. Рынки

Дата начала торгов нашими на Глобальном селективном рынке Nasdaq (*The Nasdaq Global Select Market*): 9 мая 2019 г. Тикер - "NHR".

Дата начала торгов нашими АДА на Московской бирже: 25 сентября 2020 г. Тикер - "NHRU".

Наши АДА были включены в Котировальный Список (Первый уровень) Московской биржи.

Д. Продающие Акционеры

Не применимо.

Е. Разводнение

Не применимо.

F. Расходы по выпуску

Не применимо.

Пункт 10. Дополнительная информация

A. Уставный капитал

Не применимо.

B. Учредительный договор и устав

Копии новых редакций нашего учредительного договора и устава прилагаются к настоящему Годовому Отчету в качестве Приложения 1.1. Информация, предусмотренная настоящим Пунктом, указана в Приложении 2.5 к настоящему Годовому Отчету и включена в настоящий Годовой Отчет посредством ссылки.

C. Существенные контракты

Далее приводится краткое описание каждого существенного контракта, за исключением существенных контрактов, заключенных в рамках обычной хозяйственной деятельности, стороной которых являлась или является наша Компания, за два года, непосредственно предшествующих дате настоящего Годового Отчета:

- Новая Редакция Акционерного Соглашения от 21 июня 2021 г. между компаниями Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII Limited. Копия Акционерного Соглашения включена в настоящий Годовой Отчет в качестве Приложения 2.3. См. Пункт 7.В "*Основные акционеры и сделки между взаимозависимыми лицами – Сделки между взаимозависимыми лицами – Акционерное Соглашение*".
- Соглашение о Правах на Регистрацию от 13 мая 2019 г. между компаниями HeadHunter Group PLC, Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII Limited. Копия Соглашения о Правах на Регистрацию включена в настоящий Годовой Отчет в качестве Приложения 2.4. См. Пункт 7.В "*Основные акционеры и сделки между взаимозависимыми лицами – Сделки между взаимозависимыми лицами – Соглашение о Правах на Регистрацию*".
- Новая редакция Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 г. (включенная посредством ссылки в Приложение 4.2 к Заявлению о регистрации Компании по Форме S-8 (регистрационный № 333-232778), представленному в КЦББ 24 июля 2019 г.). См. Пункт 6 "*Директора, высшее руководство и сотрудники, В. Вознаграждение – Программы мотивации в форме предоставления акций*".
- Новая редакция Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2018 г. (включенная посредством ссылки в Приложение 4.3 к Заявлению о регистрации Компании по Форме S-8 (регистрационный № 333-232778), представленному в КЦББ 24 июля 2019 г.). См. Пункт 6 "*Директора, высшее руководство и сотрудники, В. Вознаграждение – Программы мотивации в форме предоставления акций*".
- Программа предоставления акций с ограниченным правом распоряжения Группы HeadHunter Group PLC 2021 г. Программа предоставления акций с ограниченным правом распоряжения включена в настоящий Годовой Отчет в качестве Приложения 4.3. См. Пункт 6 "*Директора, высшее руководство и сотрудники, В. Вознаграждение – Программы мотивации в форме предоставления акций*".

D. Валютный контроль

На Кипре нет правил валютного контроля, которые могли бы повлиять на ввоз или вывоз капитала или перевод дивидендов, процентов или иных платежей держателям наших акций, не являющимся резидентами Кипра.

Е. Налогообложение

В представленном ниже кратком обзоре содержится описание существенных последствий приобретения, владения и распоряжения АДА с точки зрения обязательств по уплате налога прибыль/подходного налога на Кипре и в России, а также федерального подоходного налога США. Настоящий краткий обзор составлен на основе анализа норм налогового законодательства Кипра, России и США и в каждом случае - соответствующих нормативно-правовых актов, принятых в соответствии с таким законодательством. При этом в любые такие законы и подзаконные акты в дальнейшем могут вноситься новые изменения и поправки.

Существенные аспекты налогообложения на Кипре

Следующий раздел содержит в себе краткое описание существенных аспектов налогообложения на Кипре, связанных с приобретением, владением и распоряжением АДА нашей Компании.

Налоговое резидентство

В июне 2019 г. мы перенесли фактическое место нахождения органов управления компании HeadHunter Group PLC из Кипра в Россию, в результате чего компания HeadHunter Group PLC стала российским налоговым резидентом. Как правило, компания считается резидентом Кипра для целей налогообложения, если управление и контроль осуществляются на Кипре. Налоговые органы Кипра опубликовали документы, в которых указаны минимальные требования, которым должна соответствовать компания, чтобы считаться налоговым резидентом Кипра. К таким требованиям относятся следующие: (i) зарегистрирована ли компания на Кипре и является ли она налоговым резидентом только Кипра; (ii) имеет ли совет директоров компании право принимать решения, которое осуществляется на Кипре в отношении ключевых управленческих и коммерческих решений, необходимых для деятельности и выработки общей политики компании, и, в частности, проходит ли большинство заседаний совета директоров на Кипре, готовятся и хранятся ли протоколы заседаний совета директоров на Кипре, а также является ли большинство членов совета директоров налоговыми резидентами Кипра; (iii) проходят ли собрания акционеров на Кипре; (iv) не препятствуют ли условия выданных компанией генеральных доверенностей процессу осуществления контроля и принятия решений самой компанией и ее советом директоров; (v) хранятся ли корпоративная печать и все установленные законом бухгалтерские книги и записи на Кипре; (vi) выполняются ли действия по представлению корпоративных и отчетных документов в компетентные регистрирующие органы представителями компании, находящимися на Кипре; (vii) заключены или подписаны ли соглашения, касающиеся бизнеса или активов компании, на Кипре.

С 2023 года любая компания, учрежденная и зарегистрированная на Кипре, органы управления которой находятся за пределами Кипра, будет по умолчанию считаться налоговым резидентом Кипра при условии, что она не является налоговым резидентом в какой-либо иной юрисдикции.

Что касается держателей наших акций, то такой держатель может считаться резидентом Кипра для целей налогообложения в налоговом году (который соответствует календарному году), если такой держатель физически присутствует на Кипре в течение одного или нескольких периодов, превышающих в совокупности 183 дня в течение такого календарного года. С 1 января 2017 г. физическое лицо может по своему выбору стать налоговым резидентом Кипра, даже если оно проводит на Кипре менее 183 дней или ровно 183 дня, при условии, что оно проводит на Кипре не менее 60 дней и удовлетворяет всем следующим критериям в течение того же налогового года:

- физическое лицо физически не находится в какой-либо другой стране в течение одного или нескольких периодов, превышающих в совокупности 183 дня в течение того же налогового года;
- физическое лицо не является налоговым резидентом какой-либо другой страны в течение того же налогового года;
- физическое лицо осуществляет любую хозяйственную деятельность на Кипре и(или) работает на Кипре и(или) является должностным лицом лица, являющегося налоговым резидентом Кипра, в любое время в течение соответствующего налогового года, при условии, что такая деятельность не прекращается в течение налогового года; и

- физическое лицо имеет постоянное место жительства на Кипре (владея или арендуя такое место жительства).
- В связи с владением акциями и отчуждением акций каким-либо лицом, не являющимся налоговым резидентом, на Кипре не возникает никакой налоговой ответственности. Лица, не являющиеся налоговыми резидентами, не несут ответственности по уплате каких-либо налогов в связи с отчуждением акций или иных ценных бумаг какой-либо кипрской компании за исключением случаев, когда такая кипрская компания является владельцем какого-либо недвижимого имущества, расположенного на Кипре.

Ставка налога на прибыль организаций

Компания, которая считается резидентом Кипра для целей налогообложения, облагается налогом на Кипре в отношении своей прибыли во всем мире, с учетом определенных исключений. Ставка корпоративного налога на прибыль в настоящее время составляет 12,5%.

Ставка налога на доходы физических лиц

Физическое лицо, которое считается резидентом Кипра для целей налогообложения, обязано уплачивать подоходный налог на Кипре в отношении своего дохода во всем мире, с учетом определенных исключений. В настоящее время действуют следующие ставки налога на доходы физических лиц:

<u>Налогооблагаемый доход</u> в евро	<u>Ставка налога</u> %	<u>Совокупный налог</u> в евро
0 – 19 500	0	0
19 501 – 28 000	20	1 700
28 001 – 36 300	25	3 775
36 301 – 60 000	30	10 885
60 001 и более	35	

Налогообложение доходов и прибыли компании

Прибыль от продажи ценных бумаг

При условии соблюдения положений следующего параграфа любая прибыль от продажи Компанией ценных бумаг (определение ценных бумаг включает, помимо прочего, акции, глобальные депозитарные расписки и облигации компаний, а также опционы на них) освобождается от налогообложения на Кипре.

В случае, если кипрская компания является прямым или косвенным (с учетом соблюдения условий для установления факта косвенного владения) владельцем недвижимого имущества, расположенного на Кипре, и ее акции не котируются на какой-либо признанной фондовой бирже, любая прибыль от продажи таких акций облагается налогом на прирост капитала по ставке 20%, но только в том случае, если стоимость недвижимого имущества составляет более 50% стоимости активов компании, акции которой продаются.

Дивидендный доход

Дивидендный доход (независимо от того, получен ли он от компаний-резидентов или нерезидентов Кипра) освобождается от налога на прибыль на Кипре.

Из суммы дивидендного дохода, полученного налоговым резидентом Кипра, должен быть выплачен специальный взнос на нужды обороны (далее – "**Специальный Взнос**") по ставке 17%. В случае, если получателем дивидендов является компания, являющаяся налоговым резидентом Кипра, как, например, Компания:

- она освобождается от обязанности по уплате Специального Взноса из суммы полученных дивидендов, если они получены от другой компании, являющейся налоговым резидентом Кипра.
- она освобождается от обязанности по уплате Специального Взноса из суммы полученных дивидендов, если она получает дивиденды от другой компании, которая не является налоговым резидентом Кипра. Это

освобождение не будет применяться, если: (i) плательщик прямо или косвенно участвует более чем на 50% в деятельности, которая приводит к получению инвестиционного дохода, и (ii) иностранное налоговое бремя плательщика значительно ниже, чем налоговое бремя получателя. Налоговые органы Кипра выпустили циркуляр, разъясняющий, что "значительно ниже" означает эффективную налоговую ставку менее 6,25% на распределенную прибыль.

Иностранный налог, уплаченный или удержанный с дивидендного дохода, полученного компанией, являющейся налоговым резидентом Кипра, может быть зачтен в счет кипрского налога, подлежащего уплате с того же дохода, при условии предоставления подтверждения уплаты.

В июне 2019 г. мы завершили процесс переноса фактического места нахождения органов управления компании HeadHunter Group PLC из Кипра в Россию, в результате чего HeadHunter Group PLC стала российским налоговым резидентом. После такого переноса на компанию HeadHunter Group PLC распространяются все освобождения от налогообложения, предусмотренные НК РФ, в том числе освобождение от налогообложения холдинговых компаний, в соответствии с которым к прибыли, распределяемой российской операционной компанией в пользу HeadHunter Group PLC, применяется нулевая ставка налога (при условии соблюдения различных условий применения такого освобождения). В связи с недавними изменениями, внесенными в НК РФ, данный режим освобождения от налогообложения перестанет применяться к нашей Компании начиная с 2024 г., что может привести к увеличению налога, уплачиваемого нами по дивидендам, выплачиваемым нашими российскими операционными компаниями в пользу Headhunter Group PLC, с 0% до 13% начиная с 1 января 2024 г., при сохранении налога, удерживаемого согласно общему правилу по ставке 15% из дивидендов, выплачиваемых компанией Headhunter Group PLC своим акционерам. Мы рассматриваем варианты избежания такого двойного налогообложения. ФНС РФ может оспорить статус HeadHunter Group PLC как российского налогового резидента и может отказать HeadHunter Group PLC в применении налоговых льгот, предусмотренных НК РФ. См. Пункт 3 "*Ключевая информация, D. Факторы риска – Риски, связанные с российским налогообложением – Российские правила налогового резидентства являются относительно неапробированными, и наш статус налогового резидента может быть оспорен*". В свою очередь, мы будем удерживать налог у источника выплаты при выплатах дивидендов нашим инвесторам по стандартной ставке 15%, которая может быть уменьшена в соответствии с применимым соглашением об избежании двойного налогообложения между Российской Федерацией и страной постоянного местопребывания инвестора при условии выполнения определенных условий, предусмотренных таким соглашением (например, если инвестор, получающий такие дивиденды, является бенефициарным владельцем соответствующих дивидендов). См. раздел "*Существенные аспекты налогообложения в России - Налогообложение дивидендов и других выплат (включая выплаты в натуральной форме)*".

В октябре 2018 г. мы приняли решение учредить филиал нашей кипрской компании, Headhunter FSU Limited, в России, которая является прямой материнской компанией нашей российской операционной компании, ООО "Хэдхантер", и в добровольном порядке направить заявление о получении статуса российского налогового резидента в ноябре 2018 г. Headhunter FSU Limited приобрела статус российского налогового резидента сразу после представления заявления в российские налоговые органы, которое было представлено 8 ноября 2018 г. Таким образом, начиная с указанной даты, к компании Headhunter FSU Limited применяются все налоги и все налоговые льготы, предусмотренные НК РФ, в том числе освобождение от налогообложения холдинговых компаний, в соответствии с которым к прибыли, распределяемой российской операционной компанией, ООО "Хэдхантер", в пользу Headhunter FSU Limited применяется нулевая ставка налога (при условии соблюдения различных условий применения такого освобождения). ФНС РФ может оспорить статус Headhunter FSU Limited как российского налогового резидента и может отказать Headhunter FSU Limited в применении налоговых льгот, предусмотренных НК РФ. См. Пункт 3 "*Ключевая информация, D. Факторы риска – Риски, связанные с российским налогообложением – Российские правила налогового резидентства являются относительно неапробированными, и наш статус налогового резидента может быть оспорен*".

Процентный доход

Налоговый режим, применяемый в отношении процентного дохода любой компании, которая является налоговым резидентом Кипра, как, например, Компания, будет зависеть от того, квалифицируется ли такой процентный доход как "активный" или "пассивный".

Процентный доход, состоящий из процентов, полученных компанией, являющейся налоговым резидентом Кипра, в ходе обычной деятельности, включая проценты, тесно связанные с обычной деятельностью (т.е. "активный" доход), будет подлежать обложению налогом по ставке 12,5% после вычета любых льготированных коммерческих расходов.

Любой другой процентный доход, то есть проценты, полученные иначе, чем в ходе обычной деятельности получателя или в тесной связи с ней (т.е. "пассивный" доход), будет облагаться Специальным Взносом по ставке 30%, который взимается с валовой суммы полученных процентов.

В частности, процентный доход, возникающий в связи с предоставлением кредитов связанным или ассоциированным лицам, должен обычно рассматриваться как доход, возникающий от деятельности, тесно связанной с обычной хозяйственной деятельностью, и как таковой должен освобождаться от Специального Взноса и облагаться только подоходным налогом.

Налогообложение доходов и прибыли инвесторов

Физические лица- инвесторы, не являющиеся налоговыми резидентами Кипра

В соответствии с законодательством Кипра налог у источника на дивиденды и проценты, выплачиваемые лицам, не являющимся налоговыми резидентами Кипра, не начисляется.

Физические лица- инвесторы, являющиеся налоговыми резидентами Кипра

Прибыль от отчуждения АДА

Любая прибыль от продажи физическим лицом-налоговым резидентом Кипра ценных бумаг (включая АДА) освобождается от Специального Взноса и подоходного налога. Термин "ценные бумаги" определяется как акции, облигации, долговые обязательства, акции учредителей и другие ценные бумаги компаний или других юридических лиц, учрежденных на Кипре или за рубежом, и опционы на них. Налоговые органы Кипра выпустили циркуляры, разъясняющие, что этот термин также включает, помимо прочего, опционы на ценные бумаги, короткие позиции по ценным бумагам, фьючерсы/форварды на ценные бумаги, свопы на ценные бумаги, депозитарные расписки на ценные бумаги (Американские депозитарные расписки ("АДР") и Глобальные депозитарные расписки ("ГДР")), права требования по облигациям и долговым обязательствам (права на проценты по таким инструментам не включены), доли участия в фондовых индексах только в том случае, если они связаны с ценными бумагами, соглашения об обратном выкупе или сделки РЕПО по ценным бумагам, паи в открытых или закрытых схемах коллективного инвестирования.

Такая прибыль также не облагается налогом на прирост капитала при условии, что компания, акции которой отчуждаются, не владеет прямо или косвенно каким-либо недвижимым имуществом, расположенным на Кипре, или такие акции обращаются на какой-либо признанной фондовой бирже.

Дивидендный доход

Физические лица- инвесторы, являющиеся налоговыми резидентами Кипра, освобождаются от подоходного налога на доход от дивидендов, но обязаны уплачивать Специальный Взнос с дивидендов по ставке 17% при условии, что они также имеют место жительства на Кипре. Налог удерживается до выплаты дивидендов компанией акционеру.

Физические лица считаются имеющими место жительства на Кипре, если:

- за некоторыми исключениями, они имеют место жительства по происхождению на Кипре в соответствии с положениями Закона Кипра о завещаниях и наследовании, (Раздел 195 законодательства Кипра), или
- они были налоговыми резидентами Кипра на протяжении по крайней мере 17 лет из последних 20 лет, предшествующих налоговому году.

Держатели акций– физические лица должны проконсультироваться со своими налоговыми консультантами о последствиях наличия у них статуса резидента или места жительства на Кипре в отношении налогов, применяемых к выплате дивидендов.

Распределение дохода в виде дивидендов среди владельцев АДА-физических лиц, являющихся налоговыми резидентами Кипра (независимо от их статуса постоянного проживания), облагается взносами в Общую систему здравоохранения (*GHS*) по ставке 2,65%.

Юридические лица - инвесторы, не являющиеся налоговыми резидентами Кипра

На Кипре налог, удерживаемый у источника выплаты дохода, не применяется в отношении выплаты Компанией дивидендов держателям АДА, не являющимся налоговыми резидентами Кипра.

При этом, однако, следует отметить, что с 31 декабря 2022 г. налоги, удерживаемые у источника, будут применяться к выплате дивидендов и процентов компаниям, которые: (i) являются налоговыми резидентами юрисдикций, включенных в список несотрудничающих юрисдикций ЕС для целей налогообложения (далее – "**Черный Список ЕС**") ; или (ii) были учреждены/зарегистрированы в юрисдикции, включенной в Черный Список ЕС, и не являются налоговыми резидентами какой-либо другой юрисдикции, не включенной в Черный Список ЕС.

Юридические лица - инвесторы, являющиеся налоговыми резидентами Кипра

Доходы от отчуждения АДА

Любая прибыль от продажи кипрской компанией, являющейся налоговым резидентом Кипра, ценных бумаг (включая АДА) освобождается от Специального Взноса и подоходного налога. Термин "ценные бумаги" определяется как акции, облигации, долговые обязательства, акции учредителей и другие ценные бумаги компаний или других юридических лиц, учрежденных на Кипре или за рубежом, и опционы на них. Налоговые органы Кипра выпустили циркуляры, разъясняющие, что этот термин также включает, помимо прочего, опционы на ценные бумаги, короткие позиции по ценным бумагам, фьючерсы или форварды на ценные бумаги, свопы на ценные бумаги, депозитарные расписки на ценные бумаги (американские или глобальные депозитарные расписки) права требования по облигациям и долговым обязательствам (права на проценты по этим инструментам не включены), доли участия в фондовых индексах только в том случае, если они связаны с ценными бумагами, соглашения об обратном выкупе или сделки РЕПО по ценным бумагам, паи в открытых или закрытых схемах коллективного инвестирования.

Такая прибыль также не облагается налогом на прирост капитала при условии, что компания, акции которой отчуждаются, прямо или косвенно не владеет каким-либо недвижимым имуществом, расположенным на Кипре, или такие акции котируются на какой-либо признанной фондовой бирже.

Дивидендный доход

Дивидендный доход, полученный компанией-резидентом Кипра, освобождается от подоходного налога на Кипре.

Дивидендный доход, полученный или считающийся полученным компанией-резидентом Кипра, освобождается от Специального Взноса, за исключением случаев, когда плательщик не является компанией-резидентом Кипра, в таком случае Специальный Взнос подлежит уплате по ставке 17% при соблюдении следующих условий:

а) если плательщик прямо или косвенно более чем на 50% занимается деятельностью, приносящей инвестиционный доход; и

б) иностранное налоговое бремя плательщика существенно ниже налогового бремени получателя. Налоговые органы Кипра выпустили циркуляр, разъясняющий, что "значительно ниже" означает эффективную налоговую ставку менее 6,25% на распределенную прибыль.

Иностранный налог, уплаченный или удержанный с дивидендного дохода, полученного компанией, являющейся налоговым резидентом Кипра, может быть зачтен в счет кипрского налога, подлежащего уплате с того же дохода, при условии предоставления подтверждения оплаты.

Налог на наследство

На Кипре отсутствует налог на наследство.

Правила предполагаемой выплаты

В случае, если Компания не распределяет не менее 70% своей прибыли после налогообложения в течение двух лет после окончания года, в котором возникла прибыль, предполагается, что она выплатила эту сумму в виде дивидендов через два года после окончания этого года. Специальный Взнос, ставка которого в настоящее время составляет 1,7%, применяется к такой сумме предполагаемого дивиденда в тех случаях, когда конечные прямые или косвенные акционеры Компании одновременно и являются налоговыми резидентами Кипра, и имеют место жительства на Кипре.

Специальный Взнос также может подлежать уплате с суммы предполагаемых дивидендов в случае ликвидации или уменьшения капитала Компании.

Возможность вычета расходов, включая процентные расходы, из налогооблагаемой базы

Возможность вычета Компанией расходов на уплату процентов из налогооблагаемой базы определяется правилами, устанавливающими ограничения на размер процентов. В частности:

1. Правила ограничения процентов устанавливают ограничение на вычет сверхлимитных затрат, понесенных компанией или группой компаний - налоговым резидентом Кипра в связи с привлечением заемных средств, на отметке "до 30% от скорректированной налогооблагаемой прибыли (налогооблагаемой EBITDA)".
2. Правила ограничения процентов устанавливают пороговое значение на основе концепции "безопасной гавани" на уровне 3 000 000 евро в год. Это означает, что, если сумма затрат на привлечение заемных средств не превышает 3 000 000 евро, такие затраты ни при каких обстоятельствах не будут подпадать под действие этих правил (пороговое значение в размере 3 000 000 евро применяется в тех случаях, когда "30% от налогооблагаемой EBITDA" представляют собой сумму, не достигающую отметки в 3 000 000 евро).
3. В случае с кипрской группой пороговое значение в размере 3 000 000 евро применяется к сверхлимитным затратам на привлечение заемных средств, понесенным всей такой группой в целом, а не каждым налогоплательщиком по отдельности. Правила ограничения процентов применяются к сверхлимитным затратам на привлечение заемных средств вне зависимости от того, получены ли такие средства от связанных или от третьих лиц.

Принципы осуществления деятельности на строго коммерческих условиях

Кипрское законодательство содержит принципы, требующие, чтобы сделки проводились на рыночных условиях, и позволяет властям игнорировать сделки, которые не удовлетворяют принципам осуществления деятельности на строго коммерческих условиях.

Мы не можем исключить вероятности того, что компетентные налоговые органы не согласятся с тем, что наши сделки со связанными лицами заключаются на основе таких принципов, что может привести к возникновению дополнительных налоговых обязательств. Сумма доначисленных в таком случае налогов может оказаться существенной.

Гербовый сбор

Кипр взимает гербовый сбор с каждого документа, если:

- он относится к любому имуществу, расположенному на Кипре; или
- он относится к любым вопросам или действиям, которые решаются или совершаются на Кипре.

Существуют документы, которые облагаются гербовым сбором на Кипре по фиксированной ставке (от 0,05 до 35 евро), а также документы, облагаемые гербовым сбором в зависимости от стоимости документа. Вышеупомянутое обязательство возникает независимо от того, оформлен ли соответствующий документ на Кипре или за границей.

В случае, если гербовый сбор подлежит уплате, (а) его максимальная сумма будет составлять 20 000 евро и (b) если он не будет уплачен, (i) это не повлияет на действительность соответствующего документа и (ii) до того, как документ будет представлен в какой-либо орган на Кипре или предъявлен в качестве доказательства в кипрском суде, необходимо будет уплатить гербовый сбор вместе со штрафом в размере до 4 100 евро.

В тех случаях, когда Уполномоченный по взысканию гербовых сборов может установить стоимость того или иного документа, он вправе взыскать гербовый сбор согласно приведенным выше ставкам. Никакие сделки с АДА между сторонами, не являющимися резидентами Кипра, не будут облагаться гербовым сбором. Не предусмотрено никаких гербовых сборов, применимых к купле-продаже АДА.

Налоги, удерживаемые у источника доходов в виде процентов по кредитам

Исполнение компанией обязательств по уплате процентов по кредитам не влечет за собой применение налогов, удерживаемых у источника доходов, если кредиторами являются юридические или физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами Кипра.

При этом, однако, следует отметить, что с 31 декабря 2022 г. налоги, удерживаемые у источника, будут применяться к выплате процентов компаниям, которые: (i) являются налоговыми резидентами юрисдикций, включенных в список несотрудничающих юрисдикций ЕС для целей налогообложения (далее – "**Черный Список ЕС**") ; или (ii) были учреждены/зарегистрированы в юрисдикции, включенной в Черный Список ЕС, и не являются налоговыми резидентами какой-либо другой юрисдикции, не включенной в Черный Список ЕС.

Налог на капитал

Департамент регистрации компаний взыскивает с эмитента налог на капитал в следующем порядке:

- фиксированная сумма в размере 20 евро при каждом выпуске акций, будь то по их номинальной стоимости или с надбавкой к ней.

Существенные аспекты налогообложения в России

Следующий раздел содержит в себе краткое изложение существенных налоговых аспектов, связанных с приобретением, владением и распоряжением нашими АДА российскими налогоплательщиками.

Потенциальным держателям АДА следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами относительно того, налоговое законодательство каких стран может иметь отношение к приобретению, владению и отчуждению АДА, и относительно получения дивидендных выплат по АДА, а также относительно последствий таких действий в соответствии с налоговым законодательством этих стран. Данное краткое изложение составлено на основе норм законодательства, действующего на дату настоящего Годового Отчета. Информация и анализ, содержащиеся в этом разделе, ограничиваются вопросами, касающимися налогообложения, и потенциальные держатели АДА не должны использовать какую-либо информацию или анализ, изложенные ниже, в контексте любых других вопросов, включая (помимо прочего) вопросы о законности сделок с АДА.

Общие положения

Ниже приводится краткое описание некоторых аспектов налогообложения в России, касающихся приобретения, владения и отчуждения АДА, а также получения дивидендного дохода российскими инвесторами-резидентами и нерезидентами на основании законодательства Российской Федерации, действующего на дату настоящего Годового Отчета, в которое могут вноситься дальнейшие изменения и поправки (возможно, с обратной силой).

В настоящем обзоре не рассматриваются вопросы применимости налогов, взимаемых на уровне региональных, муниципальных или иных нефедеральных органов власти России, или связанных с ними процедур. Аналогичным образом, в нем не рассматривается возможность освобождения от двойного налогообложения в отношении АДА, и следует отметить, что при подаче заявления об освобождении от двойного налогообложения могут возникнуть практические трудности, в том числе в связи с выполнением определенных требований к документации. Кроме того, положения некоторых соглашений об избежании двойного налогообложения, стороной которых является Российская Федерация, были пересмотрены, а

соглашение об избежании двойного налогообложения между Российской Федерацией и Нидерландами было денонсировано. Потенциальные держатели должны проконсультироваться со своими профессиональными консультантами относительно налоговых последствий инвестирования в АДА. Настоящим не делается никаких заявлений относительно российских налоговых последствий для какого-либо конкретного держателя.

Положения НК РФ, применимые к держателям АДА и сделкам с ними, неоднозначны и не содержат указаний по толкованию. Как основные положения НК РФ, применимые к финансовым инструментам, так и толкование и применение этих положений российскими налоговыми органами могут подвергаться быстрым и непредсказуемым изменениям и истолковываться более непоследовательно по сравнению с юрисдикциями с более развитыми рынками капитала или налоговыми системами. На практике толкование и применение этих положений в значительной степени возлагается на российские налоговые инспекции на местах.

Толкования разных налоговых инспекций в Российской Федерации могут быть непоследовательными или противоречивыми, при этом налоговые инспекции могут устанавливать условия, требования или ограничения, не предусмотренные действующим законодательством. Аналогичным образом, при отсутствии обязывающих прецедентов судебные решения по налоговым или смежным вопросам, вынесенные разными российскими судами в отношении одних и тех же или сходных обстоятельств, также могут быть непоследовательными или противоречивыми.

Для целей данного краткого описания "Российский Резидент-Держатель" – это держатель АДА, который относится к одной из следующих категорий лиц:

- физическое лицо-владелец АДА, фактически пребывающее в Российской Федерации в течение совокупного периода времени продолжительностью 183 дня (включая день прибытия в Россию и день убытия из Российской Федерации) и более в течение 12 месяцев подряд. Лечение или обучение за пределами Российской Федерации также засчитываются как дни, проведенные в Российской Федерации, если физическое лицо провело за пределами Российской Федерации менее шести месяцев для этих целей. Толкование этого определения Министерством финансов предполагает, что для целей удержания налога статус налогового резидента физического лица должен определяться на дату выплаты дохода (исходя из количества дней, проведенных в Российской Федерации в течение 12 месяцев, предшествующих дате выплаты), и, тем не менее, окончательное налоговое обязательство физических лиц в Российской Федерации за отчетный календарный год должно определяться исходя из их статуса налогового резидента на такой календарный год, т. е. лица, которые провели в Российской Федерации 183 дня или более в течение календарного года, квалифицируются как российские налоговые резиденты. Следует отметить, что в соответствии с последними изменениями в налоговом законодательстве и принятием Федерального закона Российской Федерации от 31 июля 2020 г. физические лица, пребывающие в Российской Федерации от 90 до 182 дней включительно, будут иметь право на получение статуса налогового резидента Российской Федерации в течение соответствующего налогового периода на добровольной основе. При этом, однако, статус налогового резидента Российской Федерации таким физическим лицам автоматически не присваивается, и они должны будут подать соответствующее заявление в российские налоговые органы;
- российское юридическое лицо;
- юридическое лицо или организация, учрежденные не в Российской Федерации, которые приобретают, владеют и(или) распоряжаются АДА через постоянное представительство в Российской Федерации;
- юридическое лицо или организация, учрежденные не в Российской Федерации, которые признаются российскими налоговыми органами в качестве налогового резидента России на основании внутреннего законодательства Российской Федерации (при этом Россия признается местом фактического управления юридическим лицом или организацией, как это определено в НК РФ), если иное не предусмотрено соглашением об избежании двойного налогообложения;
- юридическое лицо или организация, учрежденные не в Российской Федерации, которые признаются в качестве российского налогового резидента несмотря на конфликт статусов налогового резидента в соответствии с законодательством соответствующего иностранного государства и законодательством Российской Федерации,

на основании положений соглашения об избежании двойного налогообложения (для цели применения такого соглашения об избежании двойного налогообложения); или

- юридическое лицо или организация, учрежденные не в Российской Федерации, которые добровольно получили статус налогового резидента России на основании места фактического управления.

Для целей настоящего краткого описания "Держатель-Нерезидент" – это держатель АДА, который не отвечает критериям Российского Держателя-Резидента в соответствии с указанными выше критериями. Согласно российскому налоговому законодательству, налогообложение доходов Держателей-Нерезидентов, являющихся физическими лицами, зависит от того, оценивается ли доход как полученный из российских или нероссийских источников.

Держателям АДА следует обратиться за профессиональной консультацией относительно своего налогового статуса и соответствующих налоговых последствий в Российской Федерации.

Определение дохода, полученного из источников в Российской Федерации, является широким, и с точки зрения инвестиционного дохода оно обычно включает дивиденды от российских организаций и юридических лиц, признаваемых российскими налоговыми резидентами, доход от продажи ценных бумаг в Российской Федерации и другие инвестиционные доходы, полученные налогоплательщиками в результате их деятельности в Российской Федерации.

Налогообложение приобретения АДА

НК РФ устанавливает принцип прироста капитала в отношении расчета налога на прибыль как физических, так и юридических лиц по операциям с ценными бумагами. В соответствии с этим положением подоходный налог с физических / налог на прибыль с юридических лиц рассчитывается в момент реализации ценной бумаги. Таким образом, в момент приобретения ценной бумаги не должно возникать никаких налоговых последствий, за исключением случаев, описанных ниже.

Российские Держатели-Резиденты-физические лица

Для Российских Держателей-Резидентов – физических лиц при приобретении АДА, как правило, не должно возникать никаких налоговых последствий в России, за исключением налогообложения предполагаемого дохода в описанных ниже случаях.

Налогооблагаемый предполагаемый доход может возникнуть у Российских Держателей-Резидентов – физических лиц при покупке АДА по цене ниже их рыночной стоимости, что маловероятно в рыночных условиях. В таких случаях налогооблагаемая база рассчитывается в российских рублях как сумма, на которую рыночная стоимость АДА, установленная на дату сделки, превышает сумму фактических расходов, понесенных таким физическим лицом в ходе приобретения АДА. Предполагаемый доход облагается в России налогом по ставке 13% в размере (или по ставке 15% в размере свыше 5 млн руб. в год).

Российские Держатели-Резиденты-юридические лица

Как правило, у Российских Держателей-Резидентов – юридических лиц не возникает никаких последствий для целей российского налогообложения при приобретении АДА за переданное возмещение.

Держатели-Нерезиденты – физические лица

У Держателей-Нерезидентов – физических лиц не должно возникать налоговых последствий в России, когда они приобретают АДА за переданное возмещение, за исключением налогообложения предполагаемого (вмененного) дохода в указанном ниже порядке.

Обязательство по уплате налога на предполагаемый (вмененный) доход возникает у Держателей-Нерезидентов – физических лиц при приобретении АДА по цене ниже их рыночной стоимости, что маловероятно в рыночных условиях. Как правило, предполагаемый доход не следует рассматривать как доход из источников в России. При этом, однако, учитывая его широкое определение, если такой доход считается полученным из российских источников, налоговая база будет определяться в российских рублях как сумма, на которую рыночная стоимость АДА, определяемая на дату сделки,

превышает фактические расходы физического лица при приобретении, и облагаться в Российской Федерации налогом по ставке 30%.

Держатели-Нерезиденты – юридические лица

У Держателей-Нерезидентов – юридических лиц, когда они приобретают АДА за переданное возмещение, налоговые последствия в России, как правило, не возникают.

Налогообложение дивидендов и других выплат (включая выплаты в натуральной форме)

В Российской Федерации действует особый механизм налогообложения доходов по ценным бумагам российских эмитентов, находящихся на определенных типах счетов в российских депозитариях. К таким ценным бумагам относятся акции, находящиеся на специальных счетах иностранных номинальных держателей (т.е. иностранных ответственных хранителей, депозитариев, иностранных уполномоченных держателей (напр., иностранных брокеров)) или счетах программ размещения депозитарных расписок. Такой режим предусматривает уменьшение налога, удерживаемого у источника, на дивиденды по АДА на основании раскрытия российскому ответственному хранителю сводной информации о лицах, осуществляющих права, закрепленные за соответствующими акциями.

Поскольку мы перенесли свое налоговое резидентство из Кипра в Российскую Федерацию (с 19 июня 2019 г.) и при этом остаемся компанией, учрежденной по законодательству Кипра, деятельность которой регулируется кипрским законодательством о компаниях, с точки зрения российского налогового законодательства может быть непонятно, кто должен выступать в качестве налогового агента в отношении доходов по АДА, учитывая невозможность действовать напрямую через российского ответственного хранителя, а также учитывая то, что иностранный ответственный хранитель (при его наличии) будет не в состоянии исполнять обязанности налогового агента в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации. Таким образом, порядок применения пониженной ставки определяется Компанией, выступающей в качестве налогового агента.

В свете вышеизложенного, несмотря на то, что мы уведомили Держателей о своем намерении осуществить сбор соответствующей информации у Держателей для применения пониженных налоговых ставок в соответствии либо с российским налоговым законодательством, либо с соглашениями об избежании двойного налогообложения, мы, тем не менее, оставляем за собой право удерживать налог по общей ставке 15% и выплачивать дивиденды за вычетом соответствующей суммы в соответствии с положениями НК РФ.

Получатель дохода в виде дивидендов, который имеет право на пониженные ставки налога на дивиденды от АДА в соответствии с НК РФ или соглашением об избежании двойного налогообложения, вправе подать заявление на возврат налога в соответствии с общим порядком возврата налога, предусмотренным НК РФ. См. раздел "*Существенные аспекты налогообложения в России - Возврат удержанного российского налога*".

Российские Держатели-Резиденты – физические лица

Выплаты Российским Держателям-Резидентам – физическим лицам дивидендов по АДА из российских источников должны облагаться установленным законом российским налогом по ставке 13% (или по ставке 15% при доходе свыше 5 млн руб. в год) от валовой суммы дивидендов. Поскольку распределение осуществляется в натуральной форме, ставка в размере 13% (или ставка в размере 15% при доходе свыше 5 млн руб. в год) применяется к валовой рыночной цене полученной суммы распределения.

Тем не менее, определенные особенности и неопределенность, связанные с механизмом удержания налога у источника выплаты в Российской Федерации, могут привести к налогообложению дивидендов у источника по ставке 15%, обычно применяемой к российским держателям-резидентам – физическим лицам. По этой причине мы проинформировали Держателей, являющихся Российскими Держателями-Резидентами — физическими лицами, о необходимости направления Компанией заявления вместе с соответствующими документами для применения пониженной ставки налога, удерживаемого у источника выплаты (13% (или 15% при доходе свыше 5 млн руб. в год)). Без указанного заявления у Компании может возникнуть обязательство по удержанию налога на дивиденды по общей ставке 15%.

Российские Держатели-Резиденты – юридические лица

По общему правилу, выплата Российским Держателям-Резидентам – юридическим лицам дивидендов по АДА из российских источников должна облагаться установленным законодательством Российской Федерации налогом по ставке 13% от валовой суммы дивидендов.

Важно отметить, что дивиденды, получаемые российскими юридическими лицами от отвечающих критериями российских и иностранных дочерних структур, подлежат налогообложению по ставке 0% при условии, что соответствующее российское юридическое лицо владеет долей в размере не менее 50% в такой дочерней структуре в течение как минимум 365 дней подряд. Однако это правило не распространяется на дивиденды от иностранных компаний, зарегистрированных в "юрисдикциях с низким налогом" согласно официальному перечню таких юрисдикций Министерства финансов РФ. В своей действующей редакции этот перечень не содержит никаких стран, где у компаний Группы HeadHunter есть дочерние предприятия. Начиная с 2024 г., вышеуказанная льгота станет недоступной для юридических лиц, зарегистрированных за пределами Российской Федерации, которые в добровольном порядке получили статус российского налогового резидента.

Тем не менее, определенные особенности и неопределенность, связанные с механизмом удержания налога у источника выплаты в Российской Федерации, могут привести к налогообложению дивидендов у источника по ставке 15%. По этой причине мы проинформировали Держателей, являющихся Российскими Держателями-Резидентами – юридическими лицами, о необходимости направления Компании заявления вместе с соответствующими документами для применения пониженной ставки налога, удерживаемого у источника выплаты. Без указанного заявления у Компании может возникнуть обязательство по удержанию налога на дивиденды по ставке 15%.

Держатели-Нерезиденты – физические лица

Выплаты Держателям-Нерезидентам – физическим лицам дивидендов по АДА из российских источников будет облагаться в установленном законом порядке российским налогом по ставке 15% от валовой суммы дивидендов. Поскольку распределение осуществляется в натуральной форме, ставка налога в размере 15% применяется к валовой рыночной цене полученного распределения.

Тем не менее, особенности и неопределенность механизма налогообложения у источника в России могут привести к налогообложению дивидендов у источника по ставке 15%, даже если Держатели-Нерезиденты – физические лица имеют законное право на пониженную ставку налога на основании заключенного соглашения об избежании двойного налогообложения с Российской Федерацией. По этой причине мы проинформировали Держателей, являющихся Держателями-Нерезидентами – физическими лицами, о необходимости направления Компании заявления вместе с соответствующими документами (т.е. действительным сертификатом налогового резидента на соответствующий год) для применения пониженной налоговой ставки (если такая ставка предусмотрена соглашением об избежании двойного налогообложения), без которого у Компании может возникнуть обязательство по удержанию налога на дивиденды по ставке 15%.

Держатели-Нерезиденты – юридические лица

Выплаты Держателям-Нерезидентам – юридическим лицам дивидендов по АДА из российских источников будет облагаться в установленном законом порядке российским налогом по ставке 15% от валовой суммы дивидендов.

Несмотря на то, что Держатели-Нерезиденты – юридические лица могут по закону иметь право на применение пониженной налоговой ставки в соответствии с положениями соответствующих соглашений об избежании двойного налогообложения, определенные особенности и неопределенность, связанные с механизмом удержания налога у источника выплаты в России, могут привести к налогообложению дивидендов у источника по ставке 15%. По этой причине мы проинформировали Держателей, являющихся Держателями-Нерезидентами – юридическими лицами, о необходимости направления Компании заявления вместе с соответствующими документами для применения пониженной налоговой ставки (если такая ставка предусмотрена соглашением об избежании двойного налогообложения), без которого у Компании может возникнуть обязательство по удержанию налога на дивиденды по ставке 15%.

Налогообложение отчуждения АДА / прироста капитала

В следующих разделах приводится сводная информация о налогообложении прироста капитала в связи с продажей АДА.

Российские Держатели-Резиденты - физические лица

Прирост капитала, возникающий в результате продажи, обмена или иного отчуждения АДА Российскими Резидентами-Держателями – физическими лицами, должен быть заявлен в налоговой декларации держателя и облагается НДФЛ по ставке 13% (или 15% при доходе свыше 5 млн руб. в год), при условии отсутствия налогового агента, исчисляющего и удерживающего российский НДФЛ у источника в полном объеме (например, российского брокера или российского юридического лица, покупателя АДА).

Налогооблагаемый прирост капитала Российских Держателей-Резидентов– физических лиц при продаже ценных бумаг рассчитывается как валовая выручка от продажи, рассчитанная в российских рублях на дату продажи, за вычетом фактических расходов, рассчитанных в российских рублях на дату покупки. Для целей конвертации валюты используются официальные обменные курсы ЦБ РФ на соответствующие даты. Расходы должны быть подтверждены документами, связанными с приобретением АДА (включая стоимость ценных бумаг и расходы, связанные с их приобретением, владением и реализацией, а также сумму предполагаемого дохода, с которой был исчислен и уплачен НДФЛ при приобретении (получении) АДА).

Начиная с 2001 г., в случае соблюдения определенных условий прирост капитала от продажи, обмена или иного отчуждения акций, включая акции юридических лиц, зарегистрированных не в России, но являющихся российскими налоговыми резидентами, может быть освобожден от налогов в России в том случае, если лицо, продающее акции, являлось их держателем непрерывно в течение как минимум пяти лет до этого. В настоящее время нет ясности относительно применимости такого исключения к АДА, поэтому Российским Держателям-Резидентам – физическим лицам следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами.

Российские Держатели-Резиденты - юридические лица

Прирост капитала, возникающий в результате продажи или иного отчуждения АДА Российским Держателем-Резидентом – юридическим лицом, подлежит налогообложению по обычной российской ставке налога на прибыль в размере 20%. Согласно действующему налоговому законодательству России, финансовый результат (прибыль или убыток), возникающий из операций, связанных с ценными бумагами, котирующимися на фондовой бирже, которые отвечают критериям, установленным Федеральным законом № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг" от 22 апреля 1996 г., может быть отражен в отчетности вместе с финансовым результатом других операций, т.е., может быть включен в общую налогооблагаемую базу. При расчете финансового результата доход может быть уменьшен на документально подтвержденные расходы, связанные с приобретением (в том числе стоимость ценных бумаг и расходы, связанные с приобретением, владением и продажей ценных бумаг). Соответственно, Российские Держатели-Резиденты – юридические лица могут иметь возможность зачета убытков, понесенных в результате операций с котируемыми акциями, за счет других видов доходов (за исключением доходов от некотируемых ценных бумаг и деривативов). Специальные налоговые правила применяются к российским организациям, имеющим лицензию брокера и(или) дилера, а также некоторые другие лицензии на совершение операций на рынке ценных бумаг. НК РФ также устанавливает специальные правила расчета налоговой базы для целей заключения сделок с ценными бумагами, которые подпадают под действие механизмов контроля над трансфертным ценообразованием в Российской Федерации.

Начиная с 2021 г., в случае соблюдения определенных условий прирост капитала от продажи, обмена или иного отчуждения акций, включая акции юридических лиц, зарегистрированных не в России, но являющихся российскими налоговыми резидентами, может быть освобожден от налогов в России в том случае, если лицо, продающее акции, являлось их держателем непрерывно в течение как минимум пяти лет до этого, при условии, что такие акции составляют уставный капитал компаний, объекты недвижимого имущества которых в Российской Федерации прямо или косвенно составляют не более 50% от активов компании. В настоящее время нет ясности относительно применимости такого исключения к АДА, поэтому Российским Держателям-Резидентам – юридическим лицам следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами.

Держатели-Нерезиденты - физические лица

Как правило, доход, полученный Держателями-Нерезидентами – физическими лицами от продажи АДА, не считается налогооблагаемым событием в России, если только он не квалифицируется как доход, полученный из российского источника (например, в случаях, когда Держатели-Нерезиденты – физические лица ведут свои сделки с каким-либо российским брокером).

Согласно российскому налоговому законодательству, доход, полученный от продажи или отчуждения АДА, должен квалифицироваться как полученный из российского источника, если продажа или отчуждение произошли в Российской Федерации. Однако российское налоговое законодательство не содержит четких указаний относительно того, как определить источник дохода, полученного от реализации и отчуждения ценных бумаг, за исключением того, что доход, полученный от реализации ценных бумаг "в Российской Федерации", будет рассматриваться как полученный из российского источника. Таким образом, учитывая достаточно широкое и нечеткое определение дохода из российского источника, существует риск того, что прирост капитала, возникающий в результате продажи, обмена или иного отчуждения АДА Держателем-Нерезидентом, будет рассматриваться как доход из российских источников с точки зрения НДФЛ и облагаться в Российской Федерации по установленной законом ставке 30%. Тем не менее, Держатели-Нерезиденты – физические лица могут иметь право на освобождение от налога на прирост капитала в результате продажи, обмена или иного отчуждения АДА на основании применимого соглашения об избежании двойного налогообложения.

Держателям-Нерезидентам – физическим лицам следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами в отношении налоговых последствий продажи АДА.

Держатели-Нерезиденты - юридические лица

Прирост капитала, возникающий в результате продажи, обмена или иного отчуждения АДА Держателями-Нерезидентами – юридическими лицами не подлежит налогообложению в Российской Федерации, если недвижимое имущество, расположенное в Российской Федерации, прямо или косвенно составляет не более 50% от активов Компании, или акции признаются акциями, которые котируются на фондовых рынках. По нашему мнению, АДА в целом должны подпадать под действие вышеупомянутого исключения.

Гербовые сборы

С держателей не взимаются никакие российские гербовые сборы за сделки с АДА, описанные в данном разделе настоящего Годового Отчета (напр., при покупке или продаже АДА), за исключением определенных сделок, связанных с наследованием АДА.

Льготы по соглашениям об избежании двойного налогообложения – Применение пониженных налоговых ставок

Чтобы воспользоваться льготами, предусмотренными соглашением об избежании двойного налогообложения, в тех случаях, когда какой-либо доход по АДА получен из российского источника и подлежит налогообложению в России, Держатели-Нерезиденты (физические и юридические лица, а также организации), обязаны подтвердить, что они являются бенефициарными собственниками такого дохода.

Держателю-Нерезиденту необходимо будет предоставить плательщику дохода, выступающему в качестве налогового агента, подтверждение налогового резидентства, выданное компетентным налоговым органом соответствующей страны, являющейся стороной соглашения, до выплаты дохода, и подтвердить, что он является бенефициарным собственником такого дохода. При этом, однако, плательщик дохода может затребовать дополнительные документы для подтверждения наличия у Держателя-Нерезидента соответствующих прав и его соответствия критериям для получения льгот по соглашению об избежании двойного налогообложения в отношении соответствующего дохода. Свидетельство о статусе налогового резидента должно подтверждать, что соответствующий Держатель-Нерезидент является налоговым резидентом соответствующей страны, с которой заключено соглашение об избежании двойного налогообложения. Как правило, такое свидетельство должно быть скреплено апостилем или засвидетельствовано, а его нотариально заверенный перевод на русский язык должен быть предоставлен лицу, выступающему в качестве налогового агента. Держателям-Нерезидентам, являющимся юридическими лицами, следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами в отношении относительно наличия каких-либо льгот по соглашениям об избежании двойного налогообложения и порядка их применения.

Держателям-Нерезидентам следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами относительно льгот, имеющихся по соглашению об избежании двойного налогообложения, и порядка получения таких льгот в отношении любых российских налогов, взимаемых с дивидендного дохода от АДА или любого дохода, полученного в связи с приобретением, продажей или иным отчуждением АДА.

Возврат удержанного российского налога

Российские Держатели-Резиденты – юридические и физические лица

При отсутствии надлежащего механизма удержания налога, российские держатели-резиденты могут облагаться налогом по ставке 15% на выплачиваемые им дивиденды. См. раздел "*Существенные аспекты налогообложения в России — Налогообложение дивидендов и других выплат (включая выплаты в натуральной форме)*". Для применения пониженной ставки налога в размере 13% в соответствии с НК РФ от российских Держателей-Резидентов может потребоваться документальное подтверждение их статуса налогового резидента Российской Федерации. В качестве альтернативы они могут предпринять попытку потребовать возмещения излишне удержанных налогов.

Для получения возврата налога Российские Держатели-Резиденты - физические лица должны представить заявление и необходимые документы своему налоговому агенту в течение трех лет с даты уплаты соответствующего налога. НК РФ установлено, что налоговый агент обязан произвести возврат излишне удержанного налога в течение трех месяцев с даты подачи заявления о возврате. При этом налоговый агент может сам потребовать возмещения, обратившись в налоговые органы Российской Федерации в течение трех лет с даты уплаты соответствующего налога.

Российские Держатели-Резиденты – юридические лица могут потребовать возмещения излишне удержанного налога путем подачи заявления и необходимых документов в российские налоговые органы в течение трех лет с даты уплаты соответствующего налога.

Держатели-Нерезиденты – юридические и физические лица

Если российский налог на доходы, полученные из российских источников, для Держателя-Нерезидента, являющегося юридическим лицом или организацией, был удержан у источника выплаты и такой Держатель-Нерезидент, являющийся юридическим лицом или организацией, имеет право для получения льгот по соглашению об избежании двойного налогообложения, позволяющего такому юридическому лицу или организации не платить налог в Российской Федерации или позволяющего ему платить налог с таких доходов по сниженной ставке, в налоговые органы Российской Федерации может быть представлено заявление о возврате налога, удержанного у источника выплаты, в течение трех лет, следующих за налоговым периодом, в котором был удержан налог.

Для рассмотрения заявления о возмещении российским налоговым органам требуется: (i) подтверждение налогового резидентства нерезидента по соглашению об избежании двойного налогообложения на момент выплаты дохода (такое подтверждение должно быть апостилировано или легализовано и должно быть предоставлено для год, в котором был выплачен доход, в отношении которого запрашивается возврат); (ii) документ, подтверждающий выполнение заявителем любых дополнительных условий, предусмотренных НК РФ или соответствующим соглашением об избежании двойного налогообложения для применения пониженной налоговой ставки; и (iii) заявление о возврате удержанного налога по форме, установленной российскими налоговыми органами. В случае удержания налога в отношении дивидендов по АДА, зарегистрированных на специальных счетах (т. е. счетах депо иностранного номинального держателя, иностранного уполномоченного держателя или иностранной программы депозитарных расписок) и открытых у российского ответственного хранителя, в дополнение к перечисленным в пунктах (i) и (ii) выше требуются следующие документы: (a) документ, подтверждающий осуществление прав (или подтверждающий осуществление прав в интересах заявителя доверительным управляющим или иным аналогичным лицом), прилагаемый к АДА, по которым был выплачен доход в виде дивидендов, на дату принятия решения о выплате дивидендов российским лицом; (b) документ, подтверждающий размер дохода в виде дивидендов по АДА; и (c) сведения об ответственном хранителе (ответственных хранителях), перечислившем (перечисливших) сумму дохода в виде дивидендов иностранной компании (держателю соответствующего счета у российского ответственного хранителя).

Если российский подоходный налог с доходов, полученных из российских источников Держателем-Нерезидентом, являющимся физическим лицом, был удержан у источника выплаты и такой Держатель-Нерезидент имеет право на льготы, предусмотренные соглашением об избежании двойного налогообложения, позволяющим такому физическому лицу не

уплачивать налог в России или разрешающим такому физическому лицу уплачивать налог в отношении таких доходов по сниженной ставке, то налоговому агенту может быть представлено заявление о возврате, а также сертификат налогового резидента, выданный компетентным органом государства постоянного местопребывания, имеющего действующее соглашение об избежании двойного налогообложения с Российской Федерацией, в течение трех лет с даты уплаты соответствующего налога. НК РФ установлено, что налоговый агент обязан произвести возврат излишне удержанного налога в течение трех месяцев с даты подачи заявления о возврате.

Если вышеуказанные документы составлены на иностранном языке, то российские налоговые органы требуют их перевод на русский язык. Решение о возврате удержанного налога должно быть принято в течение одного месяца с даты подачи необходимых документов в налоговые органы РФ. Однако процедуры обработки таких требований четко не установлены, и существует значительная неопределенность в отношении доступности и сроков такого возврата.

На практике российским налоговым органам требуется широкий перечень документов, подтверждающих право нерезидента на получение налоговых льгот, предоставляемых в соответствии с применимым соглашением об избежании двойного налогообложения. При этом такие документы могут быть прямо не предусмотрены требованиями НК РФ.

Получение возврата российских налогов, удержанных у источника выплаты, вероятно, займет много времени, и нельзя с уверенностью заявлять о том, что такой возврат будет предоставлен на практике.

Держателям-Нерезидентам (и в ряде случаев - российским Держателям-Резидентам) следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами о возможных налоговых льготах и(или) возможности возврата налогов, если это применимо, а также о порядке получения таких налоговых льгот или возврата в отношении любых российских налогов на доходы, полученные от приобретения, владения или отчуждения АДА.

Рекомендации по федеральному подоходному налогу США для Держателей из США

Далее рассматриваются существенные аспекты, касающиеся возможных обязательств по уплате федерального подоходного налога США в связи с приобретением, владением и распоряжением АДА Держателями из США.

Далее рассматриваются существенные последствия по федеральному подоходному налогу США для Держателей из США (согласно определению этого термина, приведенному ниже), а также, исключительно в части, описанной в разделе "*Закон США о соблюдении требований налогового законодательства по иностранным счетам (FATCA)*", - для субъектов, не находящихся под юрисдикцией США, в соответствии с действующим законодательством об осуществлении инвестиций в АДА. Настоящий краткий обзор предназначен исключительно для Держателей из США, которые приобрели такие АДА за денежные средства и владеют ими в качестве капитальных вложений по смыслу Статьи 1221 Кодекса (согласно определению этого термина, приведенному ниже) и которые используют доллары США в качестве своей "функциональной валюты".

Настоящий анализ подготовлен на основе положений законодательства США, действующего на дату настоящего Годового Отчета, включая Налоговый кодекс США от 1986 г., в действующей редакции (далее – "**Кодекс**"), и нормативно-правовых актов Министерства финансов США, обнародованных или в ряде случаев предлагаемых на дату настоящего Годового Отчета, а также их административных и судебных толкований, имеющихся на дату настоящего Годового Отчета (включительно). Все вышеперечисленные правооснования могут меняться и любые такие правооснования могут иметь обратную силу и влиять на последствия по федеральному подоходному налогу США, описание которых приведено далее. Положения настоящего Годового Отчета не носят обязывающий характер для Федеральной налоговой службы США (далее – "**IRS**") или какого-либо суда, и, следовательно, мы не можем предоставить никаких заверений в отношении того, что последствия по федеральному подоходному налогу США, описание которых приведено далее, не будут оспорены IRS или будут поддержаны каким-либо судом в случае их оспаривания со стороны IRS. Помимо этого, в настоящем кратком обзоре не рассматриваются последствия по каким-либо налогам на наследство или дарение, каким-либо налогам штатов, местными налогам или неамериканским налогам или любые иные налоговые последствия не по федеральному подоходному налогу США.

В данном обзоре не рассматриваются все аспекты, касающиеся применения федерального подоходного налога США, которые могут иметь отношение к конкретным инвесторам или лицам в свете их конкретных обстоятельств, таким как:

- банки и некоторые другие финансовые организации;

- регулируемые инвестиционные компании;
- инвестиционные фонды недвижимости;
- страховые компании;
- брокеры-дилеры;
- трейдеры, осуществляющие переоценку стоимости принадлежащих им ценных бумаг;
- освобожденные от налогообложения организации;
- индивидуальные пенсионные программы или иные программы с отсрочкой налогов;
- лица, несущие ответственность по уплате альтернативного минимального налога или налогов по программе Медикэр (*Medicare*) с суммы чистого инвестиционного дохода;
- граждане США, проживающие за пределами США;
- лица, владеющие АДА в рамках какого-либо стрэддла (т.е. срочной арбитражной сделки, состоящей в одновременной покупке и продаже финансовых инструментов для получения прибыли от изменения соотношения между ценами), хеджирования, условной ("конструктивной") продажи, конверсионной или комплексной сделки;
- лица, которые фактически или условно владеют 10% или более акций Компании по количеству закрепленных за ними голосов или стоимости;
- лица, на которых распространяются особые правила налогового учета в результате учета валового дохода по АДА в соответствующей финансовой отчетности;
- лица, являющиеся резидентами или обыкновенными резидентами, либо имеющие постоянное представительство в какой-либо юрисдикции за пределами США;
- лица, которые приобрели АДА в соответствии с исполнением каких-либо опционов сотрудников на приобретение акций или иным образом в качестве вознаграждения; или
- лица, владеющие АДА через партнерства или иные транзитные структуры.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СВОИМИ НАЛОГОВЫМИ КОНСУЛЬТАНТАМИ ПО ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА США С УЧЕТОМ ИХ КОНКРЕТНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ, А ТАКЖЕ ПО ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВ ШТАТОВ, МЕСТНЫХ НАЛОГОВ ИЛИ НЕАМЕРИКАНСКИХ НАЛОГОВ В СВЯЗИ С ПРИОБРЕТЕНИЕМ, ВЛАДЕНИЕМ И ОТЧУЖДЕНИЕМ АДА

При использовании в настоящем Годовом Отчете термин "Держатель из США" означает бенефициарного владельца АДА, которым для целей федерального подоходного налога США является или которое рассматривается как:

- физическое лицо, являющееся гражданином или резидентом США;
- юридическое лицо, учрежденное или организованное в соответствии с законами США, любого их штата или Федерального округа Колумбия;

- имущественный комплекс, доход от которого облагается федеральным подоходным налогом США независимо от его источника; или
- доверительный фонд (траст), в отношении которого (1) суд в США может осуществлять первичный надзор за его управлением, а одно или несколько лиц США имеют полномочия контролировать все его существенные решения, или в отношении которого (2) было вынесено и действует законное решение о признании его статуса как лица США в соответствии с применимыми нормативно-правовыми актами Министерства финансов США.

Если юридическое лицо или объединение, рассматриваемое как партнерство для целей федерального подоходного налога США, инвестирует в АДА, вопросы применимости федерального подоходного налога США в связи с такими инвестициями будут частично определяться статусом и деятельностью такого партнерства и конкретного партнера. Держателю из США, являющемуся партнером такого партнерства, рекомендуется проконсультироваться со своим налоговым консультантом.

Обмен АДА на обыкновенные акции

Держатель из США, владеющий АДА, как правило, должен рассматриваться для целей федерального подоходного налога США как владелец обыкновенных акций, представляющих АДА, и, как следует из нижеследующих положений, такой подход будет соблюдаться. В таком случае при обмене обыкновенных акций на АДА или обмене АДА на обыкновенные акции не будет признаваться никаких доходов или убытков. Министерство финансов США выразило свои опасения относительно того, что на такой налоговый режим могут повлиять действия, предпринятые другими посредниками в цепочке владения между держателем таких АДА и нами, которые несовместимы с бенефициарным владением соответствующими акциями. Таким образом, на доверие к налогообложению за пределами США и возможность применения сниженной ставки по дивидендам, полученным некоторыми Держателями из США, не являющимися юридическими лицами, при наличии таковых, как указано далее в настоящем обзоре, могут повлиять действия, предпринятые другими посредниками в цепочке владения между держателем таких АДА и Компанией.

Дивиденды и иные выплаты по АДА

Как указано в Пункте 8. "*Финансовая информация, А. Консолидированная отчетность и прочая финансовая информация - Дивидендная политика*", мы можем осуществлять выплату дивидендов держателям наших обыкновенных акций на соответствующий момент времени в будущем. Если мы осуществляем распределение денежных средств или имущества по нашим обыкновенным акциям, с учетом правил, касающихся пассивных иностранных инвестиционных компаний, рассматриваемых далее в настоящем Годовом Отчете, валовая сумма выплат, осуществляемых Компанией в отношении АДА (включая сумму любых удержанных неамериканских налогов, при наличии таковых), согласно общему правилу будет включаться в дивидендный доход в составе валового дохода Держателя из США за год, в котором такие дивиденды были получены, при условии, что такие суммы выплачены в пределах текущих или накопленных поступлений и прибыли Компании. Суммы, не рассматриваемые как дивидендный доход (при наличии таковых), являются приростом капитала и сначала направляются на уменьшение налогооблагаемой базы Держателя из США по принадлежащим ему АДА, но не ниже нуля, а после этого любое превышение будет рассматриваться приростом капитала, реализованный при продаже или ином отчуждении АДА. Поскольку Компания не ведет расчеты доходов и прибыли для целей федерального подоходного налога США, ожидается, что Держатель из США должен будет учитывать все распределения денежных средств как дивиденды для целей федерального подоходного налога США. Такие дивиденды не отвечают критериям для вычета дивидендов, который американские корпорации могут осуществлять в отношении дивидендов, полученных от других американских корпораций. Дивиденды, получаемые Держателями из США-физическими лицами могут рассматриваться как "квалифицированный дивидендный доход," который подлежит налогообложению по пониженной применимой ставке налога на прирост капитала, при условии, что (1) либо АДА открыто обращаются на организованном рынке ценных бумаг в США, либо Компания имеет право на льготы по налогу на прибыль по соглашению об избежании двойного налогообложения между США и Россией (далее – "**Соглашение**"), (2) Компания не является пассивной иностранной инвестиционной компанией (правила, касающиеся которых рассматриваются далее в настоящем Годовом Отчете) за любой налоговый год, в котором такие дивиденды были выплачены, либо за любой предыдущий налоговый год и (3) выполняется ряд иных требований. Держателям из США рекомендуется проконсультироваться со своими налоговыми консультантами по вопросу возможности применения пониженной налога на дивиденды, выплачиваемые в отношении АДА.

По общему правилу, дивиденды по АДА рассматриваются как доход из иностранных источников для целей зачета иностранного налога. При выполнении ряда сложных условий и ограничений, иностранные налоги, удержанные из сумм каких-либо выплат по АДА (при наличии таковых), могут быть зачтены в счет обязательств Держателя из США по федеральному подоходному налогу. Если возврат удержанного налога предусмотрен по законодательству Российской Федерации или в соответствии с Соглашением, то подлежащая возврату ранее удержанная сумма (даже если такой возврат может быть недоступен на практике) не будет подлежать зачету в счет обязательств Держателя из США по федеральному подоходному налогу (и будет подлежать вычету из налогооблагаемого дохода для целей налогообложения для целей федерального подоходного налога США). Учет ограничений на иностранные налоги, подлежащие зачету, ведется отдельно в отношении определенных категорий дохода. Для этой цели дивиденды, выплачиваемые Компанией в отношении АДА, по общему правилу, рассматриваются как "пассивный доход". Правила, касающиеся зачета иностранных налогов в США, сложны, и каждому Держателю из США рекомендуется проконсультироваться со своими налоговыми консультантами относительно возможности зачета с учетом их личных обстоятельств и возможности направления заявления о постатейном вычете (вместо зачета) любых уплаченных или удержанных иностранных налогов.

Продажа или иное налогооблагаемое отчуждение АДА

С учетом правил, касающихся пассивных иностранных инвестиционных компаний, рассматриваемых далее в настоящем Годовом Отчете, при продаже или ином облагаемом налогом отчуждении АДА любой Держатель из США согласно общему правилу признает прибыль или убыток для целей федерального подоходного налога США в сумме, равной разнице между суммой, полученной при такой продаже или отчуждении, и скорректированной налогооблагаемой базой такого Держателя из США в отношении таких АДА (обычно стоимость таких АДА для Держателя из США). Любая прибыль или убыток, признаваемые таким образом, обычно рассматриваются как долгосрочный прирост капитальной стоимости или убыток по ней, если такой Держатель из США владеет такими АДА более одного года. По общему правилу, некорпоративные Держатели из США (в том числе физические лица) облагаются федеральным подоходным налогом США на долгосрочный прирост капитала по льготным ставкам. Вычет капитальных убытков подпадает под существенные ограничения. По общему правилу, прирост или убыток (при наличии такового), реализованный Держателем из США при продаже или ином отчуждении АДА рассматривается как доход или убыток из американских источников для целей предусмотренных законодательством США ограничений на зачет иностранных налогов.

Правила, касающиеся пассивных иностранных инвестиционных компаний

Компания будет рассматриваться как пассивная иностранная инвестиционная компания (далее – "PFIC") в любом налоговом году, в котором либо (i) не менее 75% ее валового дохода составляет "пассивный доход", либо (ii) не менее 50% (на основе среднего квартального значения, если не выбрано иное) стоимости его активов приходится на активы, приносящие пассивный доход или предназначенные для получения пассивного дохода. Для этой цели Компания будет рассматриваться как имеющая пропорциональную долю в активах и получающая пропорциональную долю доходов любого другого хозяйствующего субъекта, в котором она владеет не менее чем 25% акций (по стоимости).

В соответствии с правилами, касающимися PFIC, если Компания будет рассматриваться как PFIC в любое время, в течение которого какой-либо Держатель из США владеет АДА, то Компания будет рассматриваться как PFIC в отношении таких инвестиций, если (i) Компания не перестает являться PFIC и (ii) Держатель из США не примет решения об "условной продаже" в соответствии с правилами, касающимися PFIC.

На основе последнего, текущего и ожидаемого состава доходов, активов и операций Компании и ее дочерних компаний Компания, как ожидается, не будет рассматриваться как PFIC за налоговый год, закончившийся 31 декабря 2021 г. Это заключение на основе фактов, однако, зависит, среди прочего, от состава доходов и активов Компании и ее дочерних компаний, а также от рыночной стоимости акций и активов на соответствующий момент времени, и, таким образом, подобное заключение может быть сделано только на ежегодной основе после окончания каждого налогового года. Следовательно, нельзя с уверенностью заявлять о том, что Компания не будет рассматриваться как PFIC в текущем налоговом году или в каком-либо налоговом году в будущем.

Если Компания будет рассматриваться как PFIC в отношении каких-либо Держателей из США в каком-либо налоговом году, то такие Держатели из США будут считаться владельцами акций наших дочерних компаний, которые также являются PFIC. При этом, однако, возможность переоценки ценных бумаг на основе текущих котировок, скорее всего, не будет доступна для таких наших дочерних компаний. Если Компания будет рассматриваться как PFIC в какой-либо момент времени, в течение которого какой-либо Держатель из США владеет АДА, любой доход, признаваемый таким Держателем из

США при продаже или ином отчуждении АДА, а также сумма любой "избыточной выплаты" (согласно определению этого термина ниже), полученные таким Держателем из США, будут распределяться пропорционально периоду, в течение которого такой Держатель из США владел АДА. Отнесенные к определенному налоговому году суммы, полученные от продажи или иного отчуждения (или к налоговому году получения в случае избыточной выплаты) и к любому году до того, как Компания стала PFIC, будут облагаться налогом как обыкновенный доход. Сумма, отнесенная к каждому иному налоговому году, будет облагаться налогом по повышенной ставке по сравнению со ставкой налога для физических лиц или, соответственно, юридических лиц за такой налоговый год, а также будут начисляться пени. Для целей настоящих правил избыточной выплатой считается сумма, на которую какая-либо распределяемая сумма, полученная каким-либо Держателем из США по АДА, превышает 125% средних годовых сумм выплат по АДА, полученных за последние три года или за период владения АДА Держателем из США, в зависимости от того, какой из указанных периодов короче. Если Компания будет рассматриваться как PFIC, то существует возможность выбора альтернативных режимов в отношении АДА (таких как переоценка ценных бумаг на основе текущих котировок).

Если Компания будет рассматриваться как PFIC, то к Держателю из США будут применяться требования о ежегодном раскрытии информации. Несоответствие таким требованиям о ежегодном раскрытии информации может привести к существенным штрафам, а также к приостановке течения исковой давности. Держатели из США должны проконсультироваться со своими налоговыми консультантами по вопросу потенциального применения правил, касающихся PFIC, к осуществлению инвестиций в АДА.

Требования о предоставлении информации и дополнительном удержании

К выплатам дивидендов в отношении АДА и поступлениям от продажи, обмена или иного погашения АДА могут применяться требования о предоставлении информации IRS и(или) дополнительном удержании. Держатель из США может иметь право на освобождение от дополнительного удержания, если он представит верный идентификационный номер налогоплательщика и ряд иных подтверждений, либо если он освобождается от дополнительного удержания на иных основаниях. От Держателей из США, которые обязаны подтвердить свое освобождение, может потребоваться представление Формы W-9 Федеральной налоговой службы США. Держателям из США рекомендуется проконсультироваться со своими налоговыми консультантами относительно применения требований о предоставлении информации и дополнительном удержании.

Дополнительное удержание не является дополнительным налогом. Суммы, удержанные в рамках дополнительного удержания, могут быть зачтены в счет обязательств Держателя из США по федеральному подоходному налогу США. При этом Держатель из США может получить возврат суммы, излишне удержанной в рамках дополнительного удержания, своевременно направив в IRS заявление о возврате и представив соответствующие требуемые сведения.

Информация об иностранных финансовых активах

Определенные Держатели из США - физические лица (и некоторые организации), владеющие какой-либо долей в "определенных иностранных активах" (что может включать в себя АДА), обязаны раскрывать информацию о таких активах за определенными исключениями (в том числе за исключением АДА, находящихся на счетах в определенных финансовых организациях). Держатели из США должны проконсультироваться со своими налоговыми консультантами относительно последствий (при наличии таковых) применения данного требования к владению ими АДА или их отчуждению.

Закон США о соблюдении требований налогового законодательства по иностранным счетам (FATCA)

Определенные положения Кодекса и нормативно-правовых актов Министерства финансов США (обычно собирательно именуемые "FATCA") предусматривают начисление налога по ставке 30% на некоторые "иностранные транзитные платежи", осуществляемые "иностранным финансовым учреждением" (далее – "FFI"). Если бы мы рассматривались как FFI, то соответствующее удержание применялось бы к любым платежам в пользу любых других FFI (включая любых посредников, через которых инвестор владеет АДА), которые не являются "FFI-участниками" (согласно определению этого термина в FATCA), или любым другим инвесторам, которые не предоставляют информацию в объеме, достаточном для того, чтобы удостовериться в том, что на инвестора не распространяется удержание налога в соответствии с FATCA, и от нас может потребоваться предоставление в соответствующие налоговые органы определенной информации относительно инвесторов, которая может быть предоставлена налоговым органам США за исключением случаев, когда такое другое FFI или инвестор на иных основаниях освобождены от FATCA. В соответствии с действующим руководством термин "иностранная транзитная платеж" не определен и, таким образом, остается неясным, в каких случаях платежи по АДА

будут рассматриваться как иностранные транзитные платежи. Удержание налога из иностранных транзитных платежей не требуется в отношении платежей, совершенных до даты истечения двух лет с даты публикации в Федеральном реестре окончательной редакции нормативно-правовых актов, определяющих термин "иностраный транзитный платеж". Потенциальные инвесторы в АДА должны проконсультироваться со своими налоговыми консультантами относительно потенциального влияния FATCA и любого неамериканского законодательства, имплементирующего FATCA, на осуществляемые ими инвестиции в АДА.

ВЫШЕУКАЗАННЫЙ РАЗДЕЛ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ, КОТОРЫЙ НЕ ОХВАТЫВАЕТ ВСЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ ДЛЯ ВАС ВАЖНОСТЬ. КАЖДЫЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ИНВЕСТОР ДОЛЖЕН ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СВОИМИ НАЛОГОВЫМИ КОНСУЛЬТАНТАМИ ОТНОСИТЕЛЬНО НАЛОГОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В АДА С УЧЕТОМ ЛИЧНЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ ТАКОГО ИНВЕСТОРА.

F. Дивиденды и платежные агенты

Не применимо.

G. Заявление экспертов

Не применимо.

H. Демонстрируемые документы

На нас распространяются требования о представлении определенных документов в КЦББ. КЦББ ведет веб-сайт, который содержит отчеты, доверенности и информационные заявления об эмитентах, таких как наша Компания, которые представляют электронные документы в КЦББ. Адрес сайта - www.sec.gov.

Мы также бесплатно размещаем на своем веб-сайте наши годовые отчеты по Форме 20-F и тексты наших отчетов по Форме 6-K, в том числе любые изменения к указанным отчетам, а также некоторые иные документы, представленные в КЦББ, в разумно короткие сроки после их представления в КЦББ в электронной форме. Адрес нашего веб-сайта - www.hh.ru. Информация, содержащаяся на нашем веб-сайте, не включается в настоящий документ посредством ссылки.

I. Дополнительная информация

Не применимо.

Пункт 11. Количественные и качественные данные о рыночном риске

Кредитный риск

Кредитный риск – это риск неисполнения контрагентом своих обязательств. Балансовая стоимость финансовых активов отражает максимальную подверженность кредитному риску. По состоянию на отчетную дату максимальная величина кредитного риска составила:

(в тыс. руб.)	Балансовая стоимость по сост. на 31 декабря	
	2020 г.	2021 г.
Дебиторская задолженность	61 028	141 125
Денежные средства и их эквиваленты	3 367 610	6 523 228
Краткосрочные инвестиции	—	300 000
Прочие финансовые активы	19 719	—
Итого	3 448 357	6 964 353

Дебиторская задолженность представляет собой суммы задолженности клиентов перед нами за оказанные услуги. Наши клиенты осуществляют свою хозяйственную деятельность в различных отраслях, и ни на одного из наших клиентов не приходится более 10% выручки Группы.

Денежные средства и их эквиваленты Группы в основном размещены в российских банках "АЛЬФА-БАНК" (АО) (кредитные рейтинги: Ba1 – по шкале рейтингового агентства Moody's, A3 - по шкале рейтингового агентства S&P) и "Банк ВТБ" (ПАО) (кредитные рейтинги: Baa3 - по шкале рейтингового агентства Moody's и A3 - по шкале рейтингового агентства S&P). Краткосрочные вложения Группы размещены в российском банке АО "Газпромбанк" (кредитные рейтинги: Baa3 - по шкале рейтингового агентства Moody's, A3 - по шкале рейтингового агентства S&P). Группа уменьшает свою подверженность кредитному риску посредством размещения денежных средств и их эквивалентов и краткосрочных вложений в банках с высокими кредитными рейтингами, присваиваемыми ведущими международными кредитно-рейтинговыми агентствами.

В результате произошедших событий глобального масштаба, произошедших после отчетной даты, кредитные агентства S&P и Moody's отозвали свои рейтинги, присвоенные российским банкам.

Валютный риск

Наша подверженность риску изменения курсов иностранных валют в основном связана с чистыми активами наших дочерних компаний, выраженными в валюте, отличной от нашей функциональной валюты. Основными функциональными валютами компаний Группы являются российский рубль (RUB), белорусский рубль (BYN) и казахстанский тенге (KZT). По состоянию на 31 декабря 2020 г. и 31 декабря 2021 г. чистые активы, выраженные в иностранной валюте, в основном представляют собой остатки денежных средств, выраженные в долларах США.

Данные о величине нашего валютного риска приведены в следующей таблице:

(в тыс. руб.)	31 декабря 2020 г.		
	Выражены в долл. США	Выражены в евро	Выражены в руб.
Денежные средства и их эквиваленты	173 016	930	14 391
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(32 371)	(8 063)	—
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6 481	794	—
Чистая позиция	147 126	(6 339)	14 391

(в тыс. руб.)	31 декабря 2021 г.		
	Выражены в долл. США	Выражены в евро	Выражены в руб.
Денежные средства и их эквиваленты	185 071	12 647	5 694
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(220 511)	(6 255)	(962)
Торговая и прочая дебиторская задолженность	4 663	623	—
Чистая позиция	(30 777)	7 015	4 732

Анализ чувствительности к изменениям валютных курсов

По оценкам Группы, результатом роста курса доллара США по отношению к рублю на 10% стал убыток в размере 3 078 (до налогообложения) и уменьшение размера капитала по состоянию на 31 декабря 2021 года (по состоянию на 31 декабря 2020 года – доход в размере 14 713).

В результате событий, произошедших после отчетной даты, сведения о которых приведены в Примечании 31, значительное обесценение российского рубля привело к переоценке (в сторону увеличения) кредиторской задолженности, выраженной в долларах США, а также денежных средств и их эквивалентов. Итоговый результат для прибыли или убытка (до налогообложения) в случае 50-процентного ослабления курса российского рубля по отношению к доллару США составит 15 389 (на основе чистых позиций по состоянию на 31 декабря 2021 года).

По нашим оценкам, рост или снижение курсов других валют не привели к существенному убытку до налогообложения и уменьшению капитала по состоянию на 31 декабря 2021 года и 31 декабря 2020 года.

Группа уменьшает свою подверженность валютному риску посредством учета существенных денежных активов и обязательств в валютах, в которых выражены поступления денежных средств от операций Группы. В отношении денежных активов и обязательств, выраженных в иностранных валютах, политика Группы заключается в обеспечении чистых позиций на приемлемом уровне.

Риск ликвидности

Риск ликвидности заключается в возникновении у нас трудностей с выполнением обязательств в связи с нашими финансовыми обязательствами, расчеты по которым производятся денежными средствами или иными финансовыми активами. Наши обязательства, подверженные риску ликвидности, главным образом, включают в себя обязательства по погашению банковских кредитов, уплате арендных платежей и иных сумм торговой и прочей кредиторской задолженности, подлежащие погашению и уплате в течение менее одного года. См. Примечания 21, 22 и 23 нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в другие разделы настоящего Годового Отчета.

Управление риском ликвидности осуществляется нами посредством пересмотра на постоянной основе прогнозируемого движения денежных средств в целях обеспечения у нас достаточной ликвидности для осуществления необходимых капитальных вложений и обслуживания задолженности без временного дефицита денежных средств.

По состоянию на 31 декабря 2021 г. наши текущие обязательства превышали наши текущие активы на 1 102 млн руб. Наши текущие обязательства были в основном представлены договорными обязательствами в размере 4 561 млн руб. Ввиду характера нашей деятельности значительная часть наших клиентов осуществляет предоплату подписок, в результате чего возникают договорные обязательства. Мы ожидаем, что размер договорных обязательств продолжит превышать совокупный размер наших товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности в нашем бухгалтерском балансе, что приведет к возникновению отрицательных значений оборотного капитала в будущем. По мнению руководства, такая структура оборотного капитала является приемлемой для нашей бизнес-модели.

В следующей таблице приводятся сведения о предусмотренных договорами сроках исполнения финансовых обязательств по состоянию на отчетную дату. Все указанные суммы являются валовыми и недисконтированными и включают в себя расчетные процентные выплаты, но исключают применение соглашений о неттинге (взаимозачете).

По сост. на 31 декабря 2020 г.

(в тыс. руб.)	Движение денежных средств по договорам				
	Балансовая стоимость	Итого	До 1 года	1 - 2 года	2 - 5 лет
Непроизводные финансовые обязательства					
Банковский кредит	4 302 297	5 315 182	752 223	717 226	3 845 733
Неконвертируемые облигации	3 972 640	4 771 840	257 280	257 280	4 257 280
Прочие займы	1 488	1 540	1 540	—	—
Обязательства по аренде	241 997	274 447	94 775	93 050	86 622
Торговая и прочая кредиторская задолженность	954 492	962 358	775 885	67 762	118 711
Итого:	9 472 914	11 325 367	1 881 703	1 135 318	8 308 346

По сост. на 31 декабря 2021 г.

(в тыс. руб.)	Движение денежных средств по договорам				
	Балансовая стоимость	Итого	До 1 года	1 - 2 года	2 - 5 лет
Непроизводные финансовые обязательства					
Банковский кредит	4 048 059	5 240 966	1 091 707	823 594	3 325 665
Неконвертируемые облигации	3 985 802	4 514 560	257 280	4 257 280	—
Прочие займы	3 793	3 871	784	3 087	—
Обязательства по аренде	197 045	222 389	116 469	96 756	9 164
Торговая и прочая кредиторская задолженность	963 294	970 901	853 057	67 267	50 577
Итого:	9 197 993	10 952 687	2 319 297	5 247 984	3 385 406

Мы не считаем, что отток денежных средств, учтенный при анализе сроков исполнения обязательств, произойдет существенно раньше оговоренных сроков или в существенно большем размере.

Пункт 12. Описание ценных бумаг, за исключением долевых ценных бумаг

D. Американские депозитарные акции.

Комиссии и расходы

Держатели наших АДА обязуются уплачивать следующие комиссии в соответствии с условиями депозитарного договора:

Лица, в пользу которых осуществляется выпуск АДА, и лица, выводящие обыкновенные акции или чьи АДА аннулируются или уменьшается их стоимость по любой иной причине, обязаны уплатить:

5,00 долларов США (или меньше) за 100 АДА (или часть 100 АДА), выпущенных, предоставленных, уменьшенных, аннулированных или предъявленных к погашению, либо по которым осуществляется или предлагается распределение акций или распределение по выбору

0,05 доллара США (или меньше) за одну АДА

Комиссия, эквивалентная комиссии, которая подлежала бы уплате, если бы ценные бумаги, переданные вам, были обыкновенными акциями, и обыкновенные акции были депонированы для выпуска АДА.

0,05 доллара США (или меньше) за АДА за календарный год

Комиссия за регистрацию или передачу

Расходы депозитария

Оплачиваемые операции:

- Выпуск АДА, включая выпуск в результате распределения акций или прав или иного имущества, а также выпуск в рамках выплаты дивидендов в форме акций, дробления акций, объединения, обмена ценных бумаг или любых операций или событий, затрагивающих АДА или депонированные ценные бумаги
- Аннулирование АДА для целей вывода, в том числе в случае прекращения депозитарных договоров
- Любое распределение денежных средств или распределение по выбору в пользу держателей АДА
- Распределение ценных бумаг, размещаемых среди держателей депонированных ценных бумаг (или чистые поступления от продажи таких ценных бумаг в связи с каким-либо распределением), которые размещаются депозитарием среди держателей АДА
- Депозитарные услуги (или какая-либо их часть), комиссия за которые взимается периодически в течение каждого календарного года и начисляется на держатели АДР на дату или даты закрытия реестра, установленные депозитарием в течение каждого календарного года и которые уплачиваются по единоличному усмотрению депозитария на основании счетов, выставляемых таким держателям АДР, или путем вычета размера соответствующего платежа из суммы одной или нескольких выплат дивидендов в денежной форме или иных денежных выплат
- Передача и регистрация акций в нашем реестре акций на имя депозитария или его агента или от имени депозитария или его агента, если вы депонируете или выводите обыкновенные акции
- Оплата услуг SWIFT, кабельной, телексной и факсимильной связи по требованию лиц, депонирующих АДР или депонируемые ценные бумаги, или держателей АДР, депонирующих акции.
- конвертация иностранной валюты в доллары США

Лица, в пользу которых осуществляется выпуск АДА, и лица, выводющие обыкновенные акции или чьи АДА аннулируются или уменьшается их стоимость по любой иной причине, обязаны уплатить:

Налоги на передачу акций или иные налоги

Любые уплаченные комиссии, совершенные платежи и понесенные расходы

Оплачиваемые операции:

- Государственные сборы (если требуется)
- Если требуется, любые комиссии депозитария или его агентов (включая (в том числе) расходы в связи с выполнением требований валютного законодательства или какого-либо законодательства об иностранных инвестициях) или в связи с обслуживанием депонированных ценных бумаг, продажей ценных бумаг (включая (в том числе) депонированные ценные бумаги), вручением депонированных ценных бумаг или иные расходы депозитария или ответственного хранителя в связи с соблюдением требований применимых законодательных или нормативно-правовых актов (такие комиссии и платежи начисляются на пропорциональной основе на держателей АДР на дату или даты закрытия реестра, установленные депозитарием, подлежат уплате в таком же порядке как и описанный выше порядок уплаты комиссий за депозитарные услуги)

В связи с конвертацией иностранной валюты в доллары США банк JPMorgan Chase Bank, N.A. осуществляет удержание из таких сумм иностранной валюты комиссии, расходы и иные суммы, взимаемые им и(или) его агентом (функции которого может осуществлять его подразделение, отделение или аффилированное лицо), назначенным для целей такой конвертации.

Мы обязуемся оплачивать все остальные платежи и расходы депозитария и любого агента депозитария (за исключением ответственного хранителя) в соответствии с действующими на соответствующий момент времени договорами между нами и депозитарием.

Размеры вышеуказанных комиссий и расходов могут измениться в любой соответствующий момент времени. Держатели АДР получают уведомление о любом увеличении таких комиссий и расходов. Право депозитария на получение оплаты предусмотренных выше комиссий, расходов и иных сумм продолжает действовать после прекращения депозитарного договора.

Депозитарий вправе установить для нас фиксированную сумму или часть комиссии за депозитарные услуги, взимаемой в отношении программы АДР или на иных основаниях, на таких условиях, которые могут быть согласованы между нами и депозитарием на соответствующий момент времени. Депозитарий получает вознаграждение за вручение и передачу АДА непосредственно от инвесторов, депонирующих акции или сдающих АДА с целью изъятия, или от посредников, действующих от их имени. Депозитарий взимает комиссии за осуществление выплат инвесторам путем вычета таких комиссий из распределяемых сумм или путем продажи части подлежащего распределению имущества для выплаты комиссий. Депозитарий может взимать свою ежегодную плату за депозитарные услуги путем вычета из денежных выплат, путем выставления счетов непосредственно инвесторам или путем списания платы со счетов в системе бездокументарного учета действующих от их имени участников. По общему правилу, депозитарий может отказаться от предоставления платных услуг до тех пор, пока не будет выплачено вознаграждение за такие услуги.

При выполнении своих обязанностей по депозитарному договору депозитарий может использовать брокеров, дилеров или других поставщиков услуг, которые являются его аффилированными лицами и которые могут получать или иметь право на получение своей доли комиссий или платежей.

Уплата налогов

Держатели наших АДА несут ответственность за уплату любых налогов или других государственных сборов, подлежащих уплате в отношении принадлежащих им АДА или депонированных ценных бумаг, представленных любой из принадлежащих им АДА. Все зарегистрированные держатели и бенефициарные владельцы АДР и все прошлые держатели и бенефициарные владельцы АДР солидарно обязуются возместить нам, депозитарию и соответствующим нашим агентам и агентам депозитария суммы соответствующих налогов и государственных сборов. Депозитарий может отказывать в регистрации любой передачи принадлежащих им наших АДА или в выводе держателями депонированных ценных бумаг, представленные их АДА, до тех пор, пока не будут уплачены соответствующие налоги или другие сборы. Он может использовать денежные средства, причитающиеся соответствующему держателю, или продать депонированные ценные бумаги, представленные АДА, принадлежащими соответствующему держателю, для уплаты любых причитающихся с соответствующего держателя налогов, а соответствующий держатель АДА будет нести ответственность за любую не полностью оплаченную сумму. Если депозитарий продает депонированные ценные бумаги, он, при необходимости, уменьшит количество АДА, чтобы отразить продажу, и выплатит держателям АДА любую выручку или направит держателям АДА любое имущество, оставшееся после уплаты им налогов.

Являясь владельцами АДР или какой-либо доли в АДР, держатели АДР соглашаются гарантировать нам, депозитарию, его ответственному хранителю и любым нашим или их соответствующим должностным лицам, директорам, работникам, агентам и аффилированным лицам возмещение ущерба и освобождение каждого из вышеперечисленных лиц от ответственности по любым требованиям в отношении налогов, доначисления налогов, штрафов или пени в связи с каким-либо возвратом налогов, применением пониженной ставки налога, удерживаемого у источника выплаты, или иной полученной налоговой выгодой. При этом такие обязательства продолжают действовать после любой передачи или вывода АДА или прекращения депозитарного договора.

ЧАСТЬ II

Пункт 13. Неисполнение обязательств, задолженность по дивидендам и просроченные платежи

Отсутствуют.

Пункт 14. Существенные изменения прав держателей ценных бумаг и использования выручки

Отсутствуют.

Пункт 15. Средства контроля и процедуры раскрытия информации

Оценка средств контроля и процедур раскрытия информации

Мы применяем средства контроля и процедуры раскрытия информации согласно определению этого термина в Правилах 13a-15(e) и 15d-15(e) Закона США от 1934 г. "Об обороте ценных бумаг"(с последующими изменениями и дополнениями) (далее – "**Закон об Обороте Ценных Бумаг**"), которые предназначены для обеспечения того, чтобы информация, подлежащая раскрытию в отчетах нашей Компании в соответствии с Законом об Обороте Ценных Бумаг, регистрировалась, обрабатывалась, обобщалась и сообщалась в течение периодов времени, предусмотренных правилами и формами КЦББ, и чтобы такая информация накапливалась и доводилась до сведения нашего руководства, включая нашего Генерального директора и, в зависимости от обстоятельств, Финансового директора для обеспечения принятия своевременных решений относительно требуемого раскрытия информации. Любые средства контроля и процедуры, независимо от того, насколько хорошо они разработаны и используются, могут обеспечить лишь разумную уверенность в достижении желаемых целей контроля. Наше руководство с участием нашего Генерального директора и Финансового директора оценило эффективность разработки и функционирования наших механизмов контроля и процедур раскрытия информации по состоянию на 31 декабря 2021 г. На основании такой оценки наш Генеральный директор и Финансовый директор пришли к выводу, что структура и действие наших механизмов контроля и процедур раскрытия информации были по состоянию на 31 декабря 2021 г. эффективными для обеспечения разумной уверенности.

Годовой отчет руководства о внутреннем контроле за финансовой отчетностью

Наше руководство несет ответственность за установление и поддержание надлежащего внутреннего контроля за финансовой отчетностью по смыслу Правил 13a-15(f) и 15d-15(f) Закона об обороте ценных бумаг.

Наше руководство провело оценку эффективности нашего внутреннего контроля за финансовой отчетностью на основе критериев, изложенных в "Интегрированной концепции внутреннего контроля (2013 г.)", выпущенном Комитетом организаций-спонсоров Комиссии Тредуэя. На основании такой оценки наше руководство пришло к выводу, что по состоянию на 31 декабря 2021 г. наш внутренний контроль за финансовой отчетностью был эффективным.

Отчет-подтверждение, подготовленный независимой зарегистрированной аудиторской организацией

АО "КПМГ", независимая зарегистрированная аудиторская организация, которая провела аудит нашей консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой Отчет, провела аудит нашей системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью по состоянию на 31 декабря 2021 г., как указано в ее отчете на стр. F-3.

Изменения в системе внутреннего контроля за финансовой отчетностью

В нашей системе внутреннего контроля за финансовой отчетностью в течение периода, охватываемого настоящим Годовым Отчетом, не произошло никаких изменений, которые бы существенно повлияли или могли существенно повлиять на нашу систему внутреннего контроля за финансовой отчетностью.

Пункт 16. [Зарезервировано]

Пункт 16А. Финансовый эксперт Комитета по аудиту

Наш совет директоров установил, что г-н Гарднер и г-жа Филатова считаются "финансовыми экспертами комитета по аудиту" согласно определению этого термина в пункте 16А формы 20 F Закона об обороте ценных бумаг. Наш совет директоров также установил, что г-н Гарднер удовлетворяет требованиям "независимости", предусмотренным в Правиле 10А-3 Закона об обороте ценных бумаг.

Пункт 16В. Кодекс деловой этики

Нами был принят Кодекс делового поведения и этики, который распространяется на всех наших сотрудников, должностных лиц и директоров, включая нашего Генерального директора, Финансового директора и Главного бухгалтера. Наш Кодекс делового поведения и этики, среди прочего, охватывает следующие аспекты: конкуренция и добросовестность деловых отношений, урегулирование конфликтов интересов, финансовые вопросы и внешняя отчетность, средства и активы компании, конфиденциальность и корпоративные стандарты использования деловых возможностей и порядок информирования о нарушениях Кодекса делового поведения и этики, нарушениях со стороны сотрудников, конфликтах интересов или других нарушениях. Наш Кодекс делового поведения и этики соответствует определению термина "кодекс деловой этики", предусмотренному Пунктом 16В Формы 20-F по Закону об обороте ценных бумаг.

Мы намерены раскрывать на нашем веб-сайте сведения о любых изменениях или отмене любых положений нашего Кодекса делового поведения и этики, которые применяются к нашим директорам или членам высшего руководства, если это будет предусмотрено в соответствии с правилами КЦББ или Nasdaq. С нашим Кодексом делового поведения и этики можно ознакомиться в разделе "Корпоративное управление" нашего сайта (www.investor.hh.ru). Информация, содержащаяся на нашем веб-сайте, не включается в настоящий Годовой Отчет посредством ссылки.

Пункт 16С. Суммы вознаграждения и услуги нашего основного аудитора

Нашим независимым аудитором за финансовые годы, закончившиеся 31 декабря 2020 г. и 2021 г., является АО "КПМГ". В следующей таблице указаны совокупные суммы вознаграждения по категориям, указанным ниже, в связи с определенными профессиональными услугами, оказанными АО "КПМГ" в течении годов, закончившихся 31 декабря 2020 г. и 2021 г.:

	2020 г. (в тыс. руб.)	2021 г. (в тыс. руб.)
Вознаграждение за аудиторские услуги	61 436	68 718
Вознаграждение за услуги, связанные с аудитом	—	—
Вознаграждение за консультационные услуги по налогообложению	—	—
Вознаграждение за все остальные услуги	175	400
Итого	61 610	69 118

Вознаграждение за аудиторские услуги

Вознаграждение за аудиторские услуги за годы, закончившиеся 31 декабря 2020 г. и 31 декабря 2021 г., было связано с аудитом нашей консолидированной финансовой отчетности, работой над письмами-подтверждениями (*comfort letters*).

Вознаграждение за услуги, связанные с аудитом

За годы, закончившиеся 31 декабря 2020 г. и 2021 г., вознаграждение за услуги, связанные с аудитом, не выплачивалось.

Вознаграждение за консультационные услуги по налогообложению

За годы, закончившиеся 31 декабря 2020 г. и 2021 г., вознаграждение за консультационные услуги по налогообложению не выплачивалось.

Вознаграждение за все остальные услуги

За годы, закончившиеся 31 декабря 2020 г. и 2021 г., вознаграждение за все остальные услуги было связано с услугами по обеспечению прочего нормативно-правового соответствия и услуги по обучению персонала.

Политика и порядок предварительного утверждения

Для оказания нашими аудиторами всех аудиторских услуг и услуг, не связанных с аудитом, требуется их предварительное утверждение Комитетом по аудиту или его членами, которым было поручено утверждение таких услуг.

Все услуги, оказываемые нашими аудиторами, утверждаются заранее либо Комитетом по аудиту, либо его членами, которым было поручено утверждение таких услуг в соответствии с политикой Комитета по аудиту по предварительному утверждению.

Пункт 16D. Исключения из Стандартов листинга для комитетов по аудиту

Не применимо.

Пункт 16Е. Приобретение долевых ценных бумаг Эмитентом и программа обратного выкупа акций его аффилированными покупателями

Программа выкупа акций

30 сентября 2021 г. мы опубликовали заявление о том, что советом директоров была утверждена программа выкупа обыкновенных акций Компании, представленных АДА, на сумму до 3,0 млрд руб. (или в размере эквивалента указанной суммы в долларах США). Программа выкупа была утверждена общим собранием акционеров Компании 10 августа 2021 г.

Срок действия разрешения на выкуп акций истекает 10 августа 2022 г., если не будет продлен решением общего собрания акционеров Компании. Сроки проведения выкупа и фактическое количество выкупаемых акций будут зависеть от различных факторов, в том числе от цены, общей экономической ситуации и рыночной конъюнктуры, а также от наличия альтернативных инвестиционных возможностей. Основной целью программы выкупа было финансирование долгосрочных мотивационных программ Компании.

2021 г.	Итого кол-во выкупленных акций	Средняя цена, выплаченная по акции	Общее кол-во акций, выкупленных в рамках публично обнародованных программ -1	Максимальная стоимость акций, которые могут быть выкуплены в рамках программ
январь	—	—	—	—
февраль	—	—	—	—
март	—	—	—	—
апрель	—	—	—	—
май	—	—	—	—
июнь	—	—	—	—
июль	—	—	—	—
август	—	—	—	—
сентябрь	—	—	—	—
октябрь	35 954	3 940	35 954	2 858 млн руб.
ноябрь	41 112	4 060	41 112	2 691 млн руб.
декабрь	206 607	3 813	206 607	1 904 млн руб.
Итого	283 673	3 865	283 673	1 904 млн руб.

(1) В данной графе указываются все акции, выкупленные в рамках программы выкупа, объявленной 20 сентября 2021 г., описание которой приводится далее. По состоянию на 31 декабря 2021 г. в рамках программы выкупа мы осуществили выкуп 283 673 наших АДА (или 283 673 наших обыкновенных акций) общей стоимостью примерно 1 096 млн руб.

В течение года, закончившегося 31 декабря 2021 г., средняя цена, уплаченная по одной выкупленной акции, составила 3 865 руб. по курсу обмена долларов США на российские рубли, действовавшему на дату совершения сделок по выкупу акций. По состоянию на 31 декабря 2021 г. максимальная стоимость акций, которая еще может быть выкуплена в рамках программы выкупа, составляет 1 904 млн руб.

Наш совет директоров с определенной периодичностью пересматривает условия программы выкупа акций и может утвердить внесение изменений в условия и объем выкупа или приостановить или прекратить действие такой программы. 3 марта 2022 г. программа выкупа акций была прекращена, однако при этом ее действие может быть возобновлено на основании направления соответствующего уведомления в адрес брокера в установленный срок.

Пункт 16F. Смена аудитора Зарегистрированного Лица

Отсутствуют.

Пункт 16G. Корпоративное управление

Мы являемся "иностранным частным эмитентом" (в соответствии с определением этого термина в Правиле 3b-4 Закона об обороте ценных бумаг), и наши американские депозитарные акции обращаются на Nasdaq. Мы считаем, что нижеследующие положения являются отражением существенных отличий между нашими правилами корпоративного управления и правилами корпоративного управления, применимыми к американским компаниям в соответствии со стандартами листинга на Nasdaq. По общему правилу, в соответствии с правилами Nasdaq, иностранным частным эмитентам (согласно определению этого термина в Законе об обороте ценных бумаг) разрешается следовать правилам корпоративного управления, действующим в юрисдикции их учреждения, а не правилам корпоративного управления, действующим на Nasdaq. Таким образом, мы следуем правилам корпоративного управления, действующим в юрисдикции нашего учреждения, т.е. на Кипре, а не правилам корпоративного управления Nasdaq. Мы полагаемся на данное "исключение для иностранных частных эмитентов" в отношении:

- Правила листинга Nasdaq 5620(c), которое требует, чтобы эмитент установил в своих уставных документах общеприменимый кворум, который не может быть менее одной трети общего числа голосующих акций;
- Правила листинга Nasdaq 5605(b)(2), которое требует, чтобы эмитент регулярно проводил закрытые заседания, на которых присутствуют только независимые директора;
- Правила листинга Nasdaq 5605(c)(2), которое среди прочего требует, чтобы комитет по аудиту имел в своем составе не менее, чем трех членов, за исключением компаний, соответствующих требованиям Правила листинга Nasdaq 5605(c)(2)(A)(ii);
- Правила листинга Nasdaq 5605(d)(2), которое требует, чтобы совет директоров имел комитет по вознаграждениям, полностью состоящий из независимых директоров;
- Правила листинга Nasdaq 5605(e)(1), которое предусматривает, чтобы кандидаты в члены совета директоров либо выбирались, либо рекомендовались для избрания советом директоров независимыми директорами, составляющими большинство независимых директоров при голосовании, в котором участвуют только независимые директора, либо комитетом по назначениям, состоящим исключительно из независимых директоров;
- Правила листинга Nasdaq 5605(b)(1), которое требует, чтобы большинство членов совета директоров были независимыми; и
- Правила листинга Nasdaq 5635(c), которое требует, чтобы наши акционеры одобряли создание или любое существенные поправки в условиях любых программ выплаты вознаграждения в виде акций.

Наш совет директоров не принимал никакого решения относительно намерения Компании следовать Правилу 5635 (a), (b) и (d) Правил листинга Nasdaq, касающегося вопросов, требующих одобрения акционеров. Законодательство Кипра и новые редакции нашего учредительного договора и устава позволяют нам с одобрения нашего совета директоров и без одобрения акционеров совершать следующие действия:

- Приобретать акции или активы другой компании, если такое приобретение приводит к выпуску 20% или более от общего числа наших находящихся в обращении акций или прав голоса, в отличие от Правила листинга 5635(a), которое требует одобрения акционеров, чтобы совершить такое приобретение.
- Вступать в любую сделку, которая может привести к тому, что лицо или группа лиц, действующих совместно, будут владеть более чем 20% от общего числа наших находящихся в обращении акций или прав голоса. Такая сделка может рассматриваться в соответствии с Правилу листинга 5635(b) как смена контроля, требующая одобрения акционеров. Несмотря на вышеизложенное, законодательство Кипра не позволяет нам вступать в какую-либо реорганизацию, слияние или консолидацию и совершать определенные другие действия без одобрения акционеров или совета директоров.

- Вступать в любую сделку, кроме публичного размещения, связанную с продажей, выпуском или потенциальным выпуском компанией акций (или ценных бумаг, конвертируемых в акции или реализуемых за акции) в объеме 20% или более от общего числа находящихся в обращении акций Компании или 20% или более от общего числа голосов, предоставляемых акциями, которые находились в обращении до такого размещения, по цене, меньшей, чем балансовая или рыночная стоимость акций (с использованием большего из этих двух показателей), в отличие от Правила листинга 5635(d), которое требует одобрения акционерами такого выпуска акций (или ценных бумаг, конвертируемых в акции или реализуемых за акции).

За исключениями, перечисленными выше, мы соблюдаем и намерены продолжить соблюдать правила, применимые, в целом, к американским компаниям, акции которых обращаются на Nasdaq. При этом, однако, в будущем мы можем принять решение об использовании других исключений, предусмотренных для иностранных частных эмитентов в отношении некоторых из или всех остальных правил Nasdaq. Следование правилам корпоративного управления, действующим в государстве нашей регистрации, может обеспечивать меньшую степень защиты, чем та, которая предоставляется инвесторам в соответствии с правилами Nasdaq, применимыми к американским эмитентам.

Пункт 16H. Раскрытие информации о безопасности труда при добыче полезных ископаемых

Не применимо.

Пункт 16I. Раскрытие информации об иностранных юрисдикциях, препятствующих проведению проверок.

Не применимо.

ЧАСТЬ III

Пункт 17. Финансовая отчетность

Мы предоставляем финансовую отчетность в соответствии с Пунктом 18.

Пункт 18. Финансовая отчетность

Проверенная аудиторами консолидированная финансовая отчетность, представляемая в соответствии с требованиями Пункта 18, прилагается к настоящему документу, начиная со страницы F-1 настоящего Годового Отчета. Аудиторский отчет АО "КПМГ", независимой зарегистрированной аудиторской организации, включен в настоящий документ перед проверенной аудиторами консолидированной финансовой отчетностью.

Пункт 19. Приложения

Перечень всех приложений, представляемых как часть заявления о регистрации или годового отчета, включая приложения, включаемые посредством ссылки.

Приложение №	Описание	Включено посредством ссылки			
		Форма	№ файла	№ приложения	Дата представления / прилагается
1.1	Устав компании HeadHunter Group PLC.	F-1/A	333-224065	3.1	25.04.2019 г.
2.1	Форма Депозитарного договора между HeadHunter Group PLC, JP Morgan Chase Bank, N.A., в качестве депозитария, а также Владельцами и Держателями Американских депозитарных акций, выпущенных в соответствии с ним.	F-1/A	333-224065	4.1	25.04.2019 г.
2.2	Форма Американской депозитарной расписки (включена в Приложение 2.1).	F-1/A	333-224065	4.2	25.04.2019 г.
2.3	Новая Редакция Акционерного Соглашения от 1 июня 2021 г. между компаниями Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII Limited.	6-K	001-38882	99.1	01.06/2021 г.
2.4	Соглашение о Правах на Регистрацию от 13 мая 2019 г. между компаниями HeadHunter Group PLC, Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII Limited.	20-F	001-38882	2.4	16.03.2020 г.
2.5	Описание ценных бумаг.	20-F	001-38882	2.5	16.03.2020 г.
4.1†	Новая Редакция Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 г.	S-8	333-232778	4.2	24.07.2019 г.
4.2†	Новая Редакция Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2018 г.	S-8	333-232778	4.3	24.07.2019 г.
4.3†	Программу HeadHunter Group PLC по предоставлению акций с ограниченным правом распоряжения (RSU) 2021 г.	*			
4.4	Перевод на английский язык Соглашения о синдицированной кредитной линии с ПАО "Банк ВТБ" от 24 августа 2020 г. (в действующей редакции).	*			
8.1	Перечень дочерних компаний.	*			
12.1	Свидетельство Генерального директора в соответствии со статьей 302 Закона Сарбейнза-Оксли 2002 г.	*			
12.2	Свидетельство Финансового директора в соответствии со статьей 302 Закона Сарбейнза-Оксли 2002 г.	*			
13.1	Свидетельство Генерального директора в соответствии со статьей 906 Закона Сарбейнза-Оксли 2002 г.	**			

13.2	Свидетельство Финансового директора в соответствии со статьей 906 Закона Сарбейнза-Оксли 2002 г.	**
15.1	Согласие АО "КПМГ", независимой зарегистрированной аудиторской организации.	*
101.INS	Экземпляр встроенного документа XBRL – экземпляр документа, не появляющегося в интерактивном файле данных из-за встроенных тегов внутри встроенного документа XBRL.	*
101.SCH	Экземпляр встроенного документа XBRL Taxonomy Extension Schema.	*
101.CAL	Экземпляр встроенного документа XBRL Taxonomy Extension Calculation из базы ссылок.	*
101.DEF	Экземпляр встроенного документа XBRL Taxonomy Definition из базы ссылок	*
101.LAB	Экземпляр встроенного документа XBRL Taxonomy Extension Label из базы ссылок.	*
101.PRE	Экземпляр встроенного документа XBRL Taxonomy Extension Presentation из базы ссылок.	*
104	Интерактивный файл данных с титульной страницей (встроен в документ XBRL).	*

* Представлено с настоящим Годовым Отчётом.

** Прилагается к настоящему Годовому Отчету.

† Указывает на договор с руководителем или компенсационную программу или соглашение.

Некоторые договоры (соглашения), прилагаемые к настоящему Годовому Отчету, содержат заверения и гарантии их соответствующих сторон, предоставленные друг другу. Такие заверения и гарантии были предоставлены исключительно в интересах других сторон таких договоров (соглашений) и могут ограничиваться определенными сведениями, раскрываемыми другим сторонам таких договоров (соглашений). Кроме того, целью таких заверений и гарантий может быть распределение рисков между сторонами на случай, если какие-либо содержащиеся в них заявления окажутся неверными, а не просто констатация фактов. Таким образом, на такие заверения и гарантии нельзя полагаться как на фактическую констатацию фактов. Более того, информация, касающаяся предмета каких-либо таких заверений и гарантий, могла измениться с даты таких договоров (соглашений).

ПОДПИСИ

Зарегистрированное лицо настоящим удостоверяет, что им выполнены все требования, предъявляемые к представлению Формы 20-F, и что оно надлежащим образом уполномочило нижеподписавшихся лиц и поручило им подписать настоящий Годовой Отчет от своего имени.

HeadHunter Group PLC

Подписано: /подпись/ МИХАИЛ ЖУКОВ

Имя, фамилия: Михаил Жуков

Должность: Генеральный директор

Дата: 27 апреля 2022 г.

Подписано: /подпись/ Григорий Моисеев

Имя, фамилия: Григорий Моисеев

Должность: Финансовый директор

Дата: 27 апреля 2022 г.



АО «КПМГ»
Пресненская набережная, д. 10
123112 Москва, Россия
Тел.: +7 (495) 937 4477
Факс: +7 (495) 937 4400/99
Интернет www.kpmg.ru

Перевод с оригинала на английском языке

Заключение независимой зарегистрированной аудиторской организации

Акционерам и членам Совета директоров
HeadHunter Group PLC:

Мнения о консолидированной финансовой отчетности и внутреннем контроле за финансовой отчетностью

Мы провели аудит прилагаемых консолидированных отчетов о финансовом положении компании HeadHunter Group PLC и ее дочерних предприятий (далее – «Группа») по состоянию на 31 декабря 2021 года и 2020 года и соответствующих консолидированных отчетов о прибыли и совокупном доходе, изменениях в собственном капитале и движении денежных средств за каждый год из трехлетнего периода, закончившегося 31 декабря 2021 года, а также соответствующих примечаний (далее совместно – «консолидированная финансовая отчетность»). Мы также провели аудит внутреннего контроля Группы за финансовой отчетностью по состоянию на 31 декабря 2021 года с использованием критериев, установленных в документе «Интегрированная модель внутреннего контроля» (2013 года), выпущенном Комитетом организаций-спонсоров Комиссии Тредуэя.

По нашему мнению, упомянутая выше консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2021 года и 2020 года, а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за каждый год из трехлетнего периода, закончившегося 31 декабря 2021 года, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), выпущенными Советом по международным стандартам финансовой отчетности. Также, по нашему мнению, Группа обеспечила эффективный во всех существенных аспектах внутренний контроль за финансовой отчетностью по состоянию на 31 декабря 2021 года с использованием критериев, установленных в документе «Интегрированная модель внутреннего контроля» (2013 года), выпущенном Комитетом организаций-спонсоров Комиссии Тредуэя.

Основание для выражения мнений

Руководство Группы несет ответственность за подготовку и достоверное представление данной консолидированной финансовой отчетности, обеспечение эффективности внутреннего контроля за финансовой отчетностью и оценку его эффективности, приведенную в прилагаемом Ежегодном отчете руководства о



внутреннем контроле за подготовкой финансовой отчетности. Наша ответственность заключается в выражении мнения о консолидированной финансовой отчетности Группы и мнения о внутреннем контроле Группы за финансовой отчетностью по результатам проведенных аудиторских проверок. Мы являемся аудиторской организацией, зарегистрированной в Совете по надзору за финансовой отчетностью публичных компаний (далее – «СНФОПК»), и обязаны быть независимыми по отношению к Группе в соответствии с федеральным законодательством США о ценных бумагах и применимыми правилами и предписаниями Комиссии по ценным бумагам и биржам США и СНФОПК.

Мы провели аудиторские проверки в соответствии со стандартами СНФОПК. Данные стандарты требуют от нас планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и что обеспечен эффективный внутренний контроль за подготовкой финансовой отчетности во всех существенных аспектах.

Наши аудиторские проверки включали выполнение процедур, направленных на оценку рисков существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок, и проведение процедур в ответ на эти риски. Такие процедуры включали проверку на выборочной основе доказательств, подтверждающих числовые данные и раскрытия, содержащиеся в консолидированной финансовой отчетности. Наши аудиторские проверки также включали оценку применяемой учетной политики и существенных расчетных оценок, подготовленных руководством, а также оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом. Проведенный нами аудит внутреннего контроля за финансовой отчетностью включал получение понимания системы внутреннего контроля за подготовкой финансовой отчетности, оценку риска наличия существенных недостатков, а также тестирование и оценку структуры и операционной эффективности внутреннего контроля на основе оцененного риска. Наши аудиторские проверки также включали проведение иных процедур, которые мы сочли необходимыми в данных обстоятельствах. Мы полагаем, что проведенные аудиторские проверки дают нам достаточные основания для выражения мнения об указанной консолидированной финансовой отчетности и мнения о внутреннем контроле за финансовой отчетностью.

Определение и ограничения внутреннего контроля за финансовой отчетностью

Внутренний контроль компании за финансовой отчетностью представляет собой процесс, направленный на получение разумной уверенности в достоверности финансовой отчетности и подготовку финансовой отчетности для внешних пользователей в соответствии с требованиями общепринятых принципов бухгалтерского учета. Внутренний контроль компании за финансовой отчетностью подразумевает использование таких политик и процедур, которые (1) регулируют ведение учетной документации, которая подробно, точно и достоверно отражает результаты операций и выбытие активов компании; (2) обеспечивают разумную уверенность в том, что операции отражены надлежащим образом, что позволяет подготовить финансовую отчетность в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, и что получение средств и расходы компании осуществляются строго с разрешения руководства и

директоров компании; и (3) обеспечивают разумную уверенность в предотвращении или своевременном выявлении несанкционированного приобретения, использования или реализации активов компании, которые могли бы оказать существенное влияние на финансовую отчетность.

В силу неотъемлемых ограничений внутреннего контроля за финансовой отчетностью искажения могут не быть предотвращены или могут остаться невыявленными. Кроме того, прогнозные значения той или иной оценки эффективности внутреннего контроля за финансовой отчетностью на будущие периоды подвержены риску недостаточности средств внутреннего контроля вследствие изменения условий либо ослабления исполнительской дисциплины персонала.

Критический вопрос аудита

Критический вопрос аудита, о котором сообщается ниже, – это вопрос, возникший в ходе проведения аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период, который был доведен или должен был быть доведен до сведения Комитета по аудиту и который (1) относится к счетам или раскрытиям, которые являются существенными для консолидированной финансовой отчетности, и (2) включал наши особо сложные, субъективные или комплексные суждения. Сообщение о критическом вопросе аудита никоим образом не влияет на наше мнение о консолидированной финансовой отчетности в целом, и мы, сообщая о критическом вопросе аудита ниже, не выражаем отдельное мнение о критическом вопросе аудита или о счетах, или раскрытиях, к которым он относится.

Оценка гудвила, относящегося к ЕГДС «Зарплата.ру»

Как описано в Примечаниях 5(g(ii)) и 15 к консолидированной финансовой отчетности, по состоянию на 31 декабря 2021 года величина гудвила Группы составляет 10 630 млн руб., из которых 2 918 млн руб. относятся к единице, генерирующей потоки денежных средств (ЕГДС) «Зарплата.ру». Проверка гудвила на обесценение проводится Группой ежегодно или при наступлении событий или изменении обстоятельств, указывающих на то, что балансовая стоимость ЕГДС превышает ее возмещаемую стоимость. Для оценки ценности использования ЕГДС «Зарплата.ру», которая равна ее возмещаемой стоимости, руководство применяет метод дисконтированных денежных потоков.

Мы определили оценку гудвила, относящегося к ЕГДС «Зарплата.ру», в качестве критического вопроса аудита. Для оценки отдельных существенных допущений, которые включали допущения в отношении темпов роста выручки, рентабельности по EBITDA и ставки дисконтирования, используемых для оценки ценности использования ЕГДС, потребовалась подготовка комплексного суждения. Оценка перечисленных допущений потребовала применения сложного суждения, поскольку даже незначительные изменения в допущениях могли обусловить существенные изменения в оценке Группы в отношении возмещаемой стоимости.

Далее перечислены основные процедуры, проведенные нами для решения данного критического вопроса аудита. Мы оценили структуру и проверили операционную эффективность средств внутреннего контроля, относящихся к оценке ЕГДС «Зарплата.ру», в том числе отдельных средств контроля, относящихся к расчетным оценкам темпов роста выручки, рентабельности по EBITDA и ставки



HeadHunter Group PLC

Заключение независимой зарегистрированной аудиторской организации

Стр. 4

дисконтирования, использованных для оценки ценности использования ЕГДС. Мы выполнили анализ чувствительности в отношении прогнозируемых темпов роста выручки, расчетной рентабельности по EBITDA и ставки дисконтирования с целью оценить их влияние на определение Группой возмещаемой стоимости отчитываемой единицы. Мы оценили обоснованность предположительных темпов роста выручки и прогнозируемой рентабельности по EBITDA путем их сравнения с результатами прошлых периодов ЕГДС «Зарплата.ру», стратегиями интеграции и планами роста, утвержденными Советом директоров. Кроме того, мы привлекли специалистов по оценке, обладающих специальными знаниями и навыками, которые помогли нам:

- в оценке ставки дисконтирования путем ее сравнения со ставкой дисконтирования, рассчитанной самостоятельно с использованием открытых рыночных данных по сопоставимым компаниям, и
- в оценке обоснованности темпов роста выручки и рентабельности по EBITDA путем их сравнения с открытыми рыночными данными по сопоставимым компаниям.

АО «КПМГ»

Мы являемся аудиторами Группы с 2017 года.

Москва, Россия
27 апреля 2022 года

HeadHunter Group PLC

Консолидированная финансовая отчетность
за годы, закончившиеся 31 декабря 2021 года,
31 декабря 2020 года и 31 декабря 2019 года, а
также заключение независимой
зарегистрированной аудиторской организации

Оглавление

Заключение независимой зарегистрированной аудиторской организации.....	3
Консолидированный отчет о прибылях и прочем совокупном доходе за годы, закончившиеся 31 декабря 2021 года, 31 декабря 2020 года и 31 декабря 2019 года.....	4
Консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2021 года и 31 декабря 2020 года.....	5
Консолидированный отчет об изменениях в капитале за годы, закончившиеся 31 декабря 2021 года, 31 декабря 2020 года и 31 декабря 2019 года.....	7
Консолидированный отчет о движении денежных средств за годы, закончившиеся 31 декабря 2021 года, 31 декабря 2020 года и 31 декабря 2019 года.....	8
Примечания к консолидированной финансовой отчетности за годы, закончившиеся 31 декабря 2021 года, 31 декабря 2020 года и 31 декабря 2019 года.....	10

Заключение независимой зарегистрированной аудиторской организации

Аудиторское заключение печатается на фирменном бланке аудитора

**Консолидированный отчет о прибылях и прочем совокупном доходе
За годы, закончившиеся 31 декабря**

(в тыс. руб., кроме сумм, указанных в расчете на одну акцию)

	Прим.	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Выручка	10	15 968 033	8 282 107	7 788 741
Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	11	(7 949 215)	(4 691 300)	(4 300 263)
Износ и амортизация	14, 15, 23	(1 066 284)	(750 558)	(683 317)
Прибыль от операционной деятельности		6 952 534	2 840 249	2 805 161
Финансовые доходы	12(a)	243 108	59 329	76 764
Финансовые расходы	12(b)	(659 579)	(409 545)	(603 280)
Изменение обязательств по пут-опционам перед неконтролирующими участниками дочерних компаний	24	(32 467)	–	–
Чистая прибыль/(убыток) от курсовых разниц		1 424	83 030	(46 508)
Прибыль от переоценки ранее имевшихся долей в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия	8(a)	223 308	–	–
Доля в убытках объектов инвестиций, учитываемых методом долевого участия (за вычетом налога на прибыль)	16	(17 925)	(49 181)	(30 542)
Прочие доходы		157 202	47 715	23 853
Прибыль до налогообложения		6 867 605	2 571 597	2 225 448
Расходы по налогу на прибыль	13	(1 374 834)	(685 772)	(644 422)
Чистая прибыль за год		5 492 771	1 885 825	1 581 026
<i>Причитающаяся:</i>				
Собственникам Компании		5 390 677	1 748 960	1 448 018
Держателям неконтролирующих долей		102 094	136 865	133 008
Прочий совокупный доход / (убыток)				
<i>Статьи, которые были или могут быть впоследствии реклассифицированы в прибыль или убыток:</i>				
Курсовые разницы при пересчете показателей иностранных подразделений из других валют		(1 822)	15 109	(41 818)
Итого совокупный доход (за вычетом налогов)		5 490 949	1 900 934	1 539 208
<i>Причитающийся:</i>				
Собственникам Компании		5 388 139	1 762 011	1 408 597
Держателям неконтролирующих долей		102 810	138 923	130 611
Прибыль в расчете на акцию				
Базовая (в руб. в расчете на акцию)	9	106,75	34,84	28,96
Разводненная (в руб. в расчете на акцию)	9	103,96	33,90	28,42

27 апреля 2022 года настоящая консолидированная финансовая отчетность была одобрена к опубликованию Советом директоров Компании и подписана руководством:

Михаил Жуков
Генеральный директор

Григорий Моисеев
Финансовый директор

Консолидированный отчет о финансовом положении

По состоянию на 31 декабря

(в тыс. руб.)

	Прим.	2021 г.	2020 г. после пересмотра (Прим. 8(b))*
Внеоборотные активы			
Гудвил	15	10 630 361	9 881 100
Нематериальные активы	15	3 325 135	3 386 265
Основные средства	14	423 986	466 725
Инвестиции, учитываемые методом долевого участия	16	414 621	129 666
Активы в форме права пользования	23	179 000	215 120
Отложенные налоговые активы	13	451 890	176 328
Займы выданные		–	11 541
Прочие финансовые активы		–	25 491
Прочие внеоборотные активы		27 091	22 176
Итого внеоборотные активы		15 452 084	14 314 412
Оборотные активы			
Торговая и прочая дебиторская задолженность	17	154 602	69 120
Компенсационный актив	8(b)	117 844	186 473
Займы выданные (краткосрочная часть)		–	8 178
Расходы будущих периодов и прочие оборотные активы		234 514	179 118
Краткосрочные инвестиции		300 000	–
Денежные средства и их эквиваленты	18	6 523 228	3 367 610
Итого оборотные активы		7 330 188	3 810 499
Итого активы		22 782 272	18 124 911
Капитал			
Уставный капитал	19	8 655	8 597
Эмиссионный доход	19	1 568 626	1 568 626
Резерв по выплатам на основе акций	20	694 096	418 418
Собственные акции, выкупленные у акционеров	19	(1 096 357)	–
Резерв курсовых разниц при пересчете из других валют	19	(94 678)	(92 140)
Нераспределенная прибыль		4 756 114	1 536 137
Итого капитал, причитающийся собственникам Компании		5 836 456	3 439 638
Неконтролирующие доли участия		126 888	69 104
Итого капитал		5 963 344	3 508 742
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	21	7 338 876	7 791 326
Обязательства по аренде	23	96 181	164 245
Отложенные налоговые обязательства	13	504 367	611 152
Договорные обязательства	10	84 205	–
Торговая и прочая кредиторская задолженность	22	110 236	178 607
Резервы	25	117 345	87 822
Прочие долгосрочные обязательства	24	135 741	142 531
Итого долгосрочные обязательства		8 386 951	8 975 683
Краткосрочные обязательства			
Договорные обязательства	10	4 560 634	2 785 402
Торговая и прочая кредиторская задолженность	22	1 816 113	1 273 089
Кредиты и займы (краткосрочная часть)	21	698 778	485 100
Обязательства по аренде (краткосрочная часть)	23	100 864	77 752
Налог на прибыль к уплате	13	357 555	401 733
Резервы (краткосрочная часть)	25	758 117	578 651
Прочие краткосрочные обязательства	24	139 916	38 759
Итого краткосрочные обязательства		8 431 977	5 640 486
Итого обязательства		16 818 928	14 616 169
Итого капитал и обязательства		22 782 272	18 124 911

* Некоторые приведенные суммы не соответствуют значениям, приведенным в консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и отражают внесенные корректировки (см. Примечание 8(b)).

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированный отчет об изменениях в капитале

За годы, закончившиеся

(в тыс. руб.)

	Причитающийся собственникам Компании							Неконтролирующие доли участия	Итого капитал
	Уставный капитал	Эмиссионный доход	Резерв по выплатам на основе акций	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Резерв курсовых разниц при пересчете из других валют	Нераспределенная прибыль	Итого		
Остаток на 1 января 2019 г.	8 547	1 568 626	160 774	–	(66 957)	1 302 981	2 973 971	29 449	3 003 420
Чистая прибыль за год	–	–	–	–	–	1 448 018	1 448 018	133 008	1 581 026
Прочий совокупный убыток	–	–	–	–	(39 421)	–	(39 421)	(2 397)	(41 818)
ДПМ (Примечание 20(а))	–	–	121 635	–	–	–	121 635	–	121 635
Выплаты на основе акций в адрес Совета директоров (Примечание 29(б))	–	–	12 842	–	–	–	12 842	–	12 842
Приобретение неконтролирующих долей участия	–	–	–	–	1 187	(2 957)	(1 770)	(337)	(2 107)
Выплаты в адрес акционеров и по неконтролирующим долям участия (Примечание 19(д))	–	–	–	–	–	(1 160 345)	(1 160 345)	(126 460)	(1 286 805)
Остаток на 31 декабря 2019 г.	8 547	1 568 626	295 251	–	(105 191)	1 587 697	3 354 930	33 263	3 388 193
Остаток на 1 января 2020 г.	8 547	1 568 626	295 251	–	(105 191)	1 587 697	3 354 930	33 263	3 388 193
Чистая прибыль за год	–	–	–	–	–	1 748 960	1 748 960	136 865	1 885 825
Прочий совокупный убыток	–	–	–	–	13 051	–	13 051	2 058	15 109
Акции, выпущенные в соответствии с ДПМ (Примечание 20(а))	50	–	–	–	–	–	50	–	50
ДПМ (Примечание 20(а))	–	–	101 453	–	–	–	101 453	–	101 453
Выплаты на основе акций в адрес Совета директоров (Примечание 29(б))	–	–	21 714	–	–	–	21 714	–	21 714
Выплаты в адрес акционеров и по неконтролирующим долям участия (Примечание 19(д))	–	–	–	–	–	(1 800 520)	(1 800 520)	(103 126)	(1 903 646)
Поступления по неконтролирующим долям участия (Примечание 27)	–	–	–	–	–	–	–	44	44
Остаток на 31 декабря 2020 г.	8 597	1 568 626	418 418	–	(92 140)	1 536 137	3 439 638	69 104	3 508 742
Остаток на 1 января 2021 г.	8 597	1 568 626	418 418	–	(92 140)	1 536 137	3 439 638	69 104	3 508 742
Чистая прибыль за год	–	–	–	–	–	5 390 677	5 390 677	102 094	5 492 771
Прочий совокупный убыток	–	–	–	–	(2 538)	–	(2 538)	716	(1 822)
Акции, выпущенные в соответствии с ДПМ (Примечание 20(а))	58	–	–	–	–	–	58	–	58
ДПМ (Примечание 20(а))	–	–	241 963	–	–	–	241 963	–	241 963
Налоговые льготы по ДПМ (Примечание 13(е))	–	–	12 445	–	–	–	12 445	–	12 445
Выплаты на основе акций в адрес Совета директоров (Примечание 29(б))	–	–	21 270	–	–	–	21 270	–	21 270
Неконтролирующие доли участия, возникающие в результате объединения бизнеса (Примечание 8(а))	–	–	–	–	–	–	–	149 752	149 752
Приобретение неконтролирующих долей участия без смены контроля (Примечание 8(а))	–	–	–	–	–	(123 010)	(123 010)	(32 167)	(155 177)
Выплаты в адрес акционеров и по неконтролирующим долям участия (Примечание 19(д))	–	–	–	–	–	(2 047 690)	(2 047 690)	(109 932)	(2 157 622)
Приобретение собственных акций (Примечание 19(ф))	–	–	–	(1 096 357)	–	–	(1 096 357)	–	(1 096 357)
Реклассификация неконтролирующих долей участия в обязательства	–	–	–	–	–	–	–	(52 679)	(52 679)
Остаток на 31 декабря 2021 г.	8 655	1 568 626	694 096	(1 096 357)	(94 678)	4 756 114	5 836 456	126 888	5 963 344

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированный отчет о движении денежных средств

За годы, закончившиеся 31 декабря

(в тыс. руб.)	Прим.	2021 г.	2020 г.	2019 г.
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:				
Чистая прибыль		5 492 771	1 885 825	1 581 026
<i>С учетом корректировок на неденежные статьи и статьи, не влияющие на денежный поток от операционной деятельности:</i>				
Износ и амортизация	14, 15, 23	1 066 284	750 558	683 317
Финансовые расходы, нетто	12	416 471	350 216	526 516
Прибыль от переоценки ранее имевшихся долей в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия	8(a)	(223 308)	–	–
Чистая (прибыль)/убыток по курсовым разницам		(1 424)	(83 030)	46 508
Списание утративших силу прочих налоговых рисков и связанных с ними компенсационных активов		(91 452)	–	–
Прочие неденежные статьи		4 808	(5 509)	5 690
ДПМ, включая социальные налоги	20	516 241	262 647	196 993
Предоставление акций Совету директоров	29	21 270	21 714	12 842
Доля в убытках объектов инвестиций, учитываемых методом долевого участия (за вычетом налога на прибыль)	16	17 925	49 181	30 542
Расходы по налогу на прибыль	13	1 374 834	685 772	644 422
Изменение торговой дебиторской задолженности, будущих периодов и прочих оборотных и внеоборотных активов		(138 147)	(19 546)	(90 218)
Изменение договорных обязательств		1 687 796	343 903	307 388
Изменение торговой и прочей кредиторской задолженности		642 227	161 742	76 418
Изменение резервов		140 351	–	–
Изменение прочих обязательств	24	26 729	17 300	147 685
Уплаченный налог на прибыль		(1 788 020)	(840 021)	(975 655)
Проценты уплаченные	21(c)	(505 976)	(366 179)	(582 420)
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности		8 659 380	3 214 573	2 611 054
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:				
Приобретение дочерних компаний, за вычетом приобретенных в их составе денежных средств	8(a), 8(b)	(556 208)	(3 004 299)	–
Оплата отложенного возмещения при приобретении дочерних компаний	8(b)	(233 836)	–	–
Приобретение объектов инвестиций, учитываемых методом долевого участия	16	(426 998)	–	(234 730)
Приобретение нематериальных активов		(114 825)	(77 723)	(97 818)
Приобретение основных средств		(151 012)	(178 782)	(381 648)
Займы выданные		(73 997)	(19 235)	–
Погашение выданных займов, включая начисленные проценты		77 000	–	–
Инвестиции в краткосрочные депозиты		(300 000)	–	–
Проценты полученные		204 587	52 432	77 079
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности		(1 575 289)	(3 227 607)	(637 117)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:				
Приобретение собственных акций	19(f)	(1 096 357)	–	–
Полученные банковские кредиты и иные займы	21(a), 21(c)	7 765	4 616 478	–
Выпущенные неконвертируемые облигации	21(b), 21(c)	–	4 000 000	–
Оплаченные комиссии за организацию банковских кредитов и иных займов	21(a), 21(c)	(43 615)	(56 668)	–
Выплаты по банковским кредитам и иным займам	21(a), 21(c)	(400 672)	(5 397 895)	(1 325 000)
Оплата обязательств по аренде	21(c), 23	(90 166)	(59 737)	(61 376)
Дивиденды, выплаченные акционерам	19(d), 21(c)	(2 073 893)	(1 885 441)	(1 133 501)
Дивиденды, выплаченные держателям неконтролирующих долей участия	19(d), 21(c)	(106 978)	(102 731)	(131 456)
Приобретение неконтролирующих долей участия	21(c)	(155 177)	–	(2 107)
Поступления по неконтролирующим долям участия	27	–	44	–
Чистые денежные средства (использованные в) / полученные от финансовой деятельности		(3 959 093)	1 114 050	(2 653 440)
Чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		3 124 998	1 101 016	(679 503)
Денежные средства и их эквиваленты (на начало года)		3 367 610	2 089 215	2 861 110
Величина влияния изменений курса иностранной валюты		30 620	177 379	(92 392)
Денежные средства и их эквиваленты (на конец года)		6 523 228	3 367 610	2 089 215

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью настоящей консолидированной финансовой отчетности.

1. Отчитывающееся предприятие

(а) Организация и деятельность

HeadHunter Group PLC (далее – "**Компания**") и ее дочерние компании (далее собирательно – "**Группа**", "**мы**", "**нас**", "**наш**") представляют собой ведущий российский рекрутинговый веб-сайт hh.ru. Мы помогаем работодателям и соискателям в России находить друг друга. Мы также осуществляем свою деятельность в Беларуси, Казахстане и других странах.

Адрес регистрации Компании: Республика Кипр, Никосия, Строволос, ул. Досифеу, д. 42 (42 *Dositheou Street, Strovolos, Nicosia, Cyprus*), а фактический адрес: Российская Федерация, г. Москва, ул. Годовикова, д. 9, стр. 10.

8 мая 2019 года Группа провела первичное публичное размещение американских депозитарных акций (далее – "**АДА**"). Каждая АДА удостоверяет права на 1 (Одну) обыкновенную акцию Группы. В рамках указанного размещения действующие акционеры Группы предложили инвесторам АДА Группы в количестве 16 304 348 штук. Цена первичного публичного размещения составила \$13,50 за 1 (Одну) АДА. 10 мая 2019 года андеррайтеры размещения воспользовались своим правом на приобретение у действующих акционеров дополнительных АДА в количестве 2 445 652 штук по цене первичного публичного размещения (за вычетом комиссий за андеррайтинг).

20 июля 2020 года Группа осуществила вторичное публичное размещение АДА в количестве 5 000 000 АДА (каждая из которых удостоверяет права на 1 (Одну) обыкновенную акцию Группы), которые были предложены ELQ Investors VIII Limited, инвестиционной структурой, связанной с The Goldman Sachs Group, Inc., по цене \$20,25 за 1 (Одну) АДА. 13 августа 2020 года андеррайтеры размещения воспользовались своим правом на приобретение у ELQ Investors VIII Limited дополнительных АДА в количестве 510 217 штук по цене публичного размещения (за вычетом комиссий за андеррайтинг).

7 июня 2021 года Группа осуществила вторичное публичное размещение АДА в количестве 4 500 000 штук (каждая из которых удостоверяет права на 1 (Одну) обыкновенную акцию Группы), которые были предложены ELQ Investors VIII Limited и Highworld Investments Limited по цене \$37,00 за 1 (Одну) акцию. 21 июня 2021 года андеррайтеры размещения воспользовались своим правом на приобретение у ELQ Investors VIII Limited и Highworld Investments Limited дополнительных АДА в количестве 675 000 штук по цене публичного размещения (за вычетом комиссий за андеррайтинг).

По результатам первичного публичного размещения и вторичных публичных размещений Highworld Investments Limited и ELQ Investors VIII Limited стали в совокупности владельцами 40,61% голосующих акций Группы.

АДА обращаются на фондовой бирже Nasdaq (котировальный список Nasdaq Global Select Market) под торговым кодом (тикером) "HHR" и на Московской бирже под торговым кодом (тикером) "HHRU".

19 июня 2019 года Группа получила статус налогового резидента Российской Федерации. Являясь налоговым резидентом Российской Федерации, Группа подчиняется требованиям Налогового кодекса Российской Федерации (далее – "**НК РФ**").

(b) Деловая среда

Операционная деятельность Группы сосредоточена преимущественно на территории Российской Федерации. Соответственно, Группа зависит от экономического и финансового рынков Российской Федерации, имеющих признаки развивающихся. Российская законодательная, налоговая и нормативно-правовая базы находятся на стадии развития и подвержены различиям в толковании и частым изменениям, что способствует (вместе с прочими юридическими и налоговыми преградами)

(в тыс. руб., если не указано иное)

возникновению у организаций, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации, определенных сложностей.

Начиная с 2014 года, США, Европейский союз и ряд других стран ввели и расширили экономические санкции в отношении ряда российских граждан и организаций. Введение санкций привело к росту экономической неопределенности (включая усиление волатильности фондового рынка), обесцениванию рубля, сокращению потока внутренних и иностранных прямых инвестиций, а также значительному снижению доступности кредитования. В результате этого некоторые российские организации могут испытывать трудности с выходом на международные рынки акционерного и заемного капитала, а их деятельность может становиться все более зависимой от государственной поддержки. Долгосрочные последствия введенных и возможных дополнительных санкций определить сложно.

В последние месяцы, после начала Российской Федерацией военных действий на территории Украины, США, Европейский союз и ряд других стран ввели дополнительные жесткие санкции против Правительства РФ, крупных российских финансовых организаций, а также ряда других российских организаций и граждан (см. Примечание 31).

Настоящая консолидированная финансовая отчетность отражает оценку менеджментом влияния российской экономической среды на операционную деятельность и финансовое положение Группы. Будущие условия ведения бизнеса могут отличаться от оценок менеджмента.

(с) **Пандемия COVID-19**

В период со второго квартала 2021 года и до конца 2021 года экономика восстанавливалась от ограничений, введенных в 2020 году в связи с COVID-19, и мы наблюдали повышение спроса на кандидатов на фоне снижения активности кандидатов. Данная ситуация ведет к увеличению количества платящих клиентов на нашей платформе и росту среднего уровня пользования нашими услугами в расчете на одного клиента, но все это может иметь временный эффект.

По состоянию на 31 декабря 2021 года мы не видим выраженных последствий COVID-19 для нашего финансового положения. Развитие событий в первом квартале 2022 года (по состоянию на дату настоящего Годового Отчета) также не указывает на выраженное влияние COVID-19 на наше финансовое положение.

Любое дальнейшее негативное развитие ситуации с COVID-19 способно в будущем повлиять на наше финансовое положение, результаты деятельности и показатели ликвидности.

2. Основы учета

(а) **Принципы представления финансовой отчетности**

Компания была учреждена 28 мая 2014 года как инвестиционная структура инвестиционных фондов, аффилированных с Elbrus Capital Private Equity Fund и Goldman Sachs ESSG.

24 февраля 2016 года (дата – "**Дата Приобретения**") Компания приобрела у Mail.Ru Group Limited (LSE: MAIL) 100% акций HeadHunter FSU Limited (далее совместно со своими дочерними компаниями – "**HeadHunter**") (далее – "**Приобретение**"). До Даты Приобретения Компания не осуществляла никакую существенную операционную деятельность и после Приобретения стала правопреемником почти всего бизнеса HeadHunter.

Приобретение было отражено в бухгалтерском учете как объединение бизнеса с использованием метода приобретения.

(b) Заявление о соответствии

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – "МСФО"), утвержденными Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (далее – "Совет по МСБУ"). Настоящая консолидированная финансовая отчетность не была подготовлена с целью выполнения Компанией требований о предоставлении обязательной отчетности.

(c) Допущение о непрерывности деятельности

Финансовое положение Группы, ее денежные потоки, уровень ликвидности и источники кредитования описаны в основных отчетах, а также в примечаниях к настоящей консолидированной финансовой отчетности, включая Примечание 21, касающееся долгосрочных кредитов и займов, привлеченных Группой для финансирования сделок по объединению бизнеса. Кроме того, в Примечании 26 приведена политика Группы в области управления риском ликвидности.

Не взирая на последние геополитические события, менеджмент обоснованно полагает, что у Группы имеются достаточные ресурсы для продолжения своей операционной деятельности без каких-либо существенных перебоев в обозримом будущем, т.е. в течение как минимум 12 месяцев со дня, когда настоящая консолидированная финансовая отчетность была одобрена к опубликованию. Соответственно, менеджмент убедился в том, что консолидированная финансовая отчетность должна быть подготовлена с учетом принципа непрерывности деятельности. Также см. Примечания 1(b), 1(c) и 31. По мнению менеджмента, какие-либо существенные неопределенности, связанные с непрерывностью деятельности, отсутствуют.

3. Функциональная валюта и валюта представления отчетности

Настоящая консолидированная финансовая отчетность представлена в российских рублях (далее – "рубли") – функциональной валюте Компании и валюте представления отчетности Компании. Представленные финансовые данные округлены до тысяч рублей (кроме случаев, когда прямо указано иное).

4. Изменения в основных принципах учетной политики

Изменения, действующие с 1 января 2021 года

С 1 января 2021 года в силу вступили следующие изменения, однако они не оказывают влияния на финансовую отчетность Группы:

"Уступки по аренде, связанные с пандемией COVID-19" – Поправки к МСФО (IFRS) 16;

"Реформа базовой процентной ставки – этап 2" – Поправки к МСФО (IFRS) 9, МСФО (IAS) 39, МСФО (IFRS) 7, МСФО (IFRS) 4 и МСФО (IFRS) 16.

Изменения, действующие с 1 января 2020 года

При установлении факта приобретения Группой бизнеса или группы активов Группа применяла документ *"Определение бизнеса (Поправки к МСФО (IFRS) 3)"* к сделкам по объединению бизнеса, по которым датой приобретения является 1 января 2020 года или более поздняя дата. Сведения о принципах учетной политики приведены в Примечании 5. Сведения о приобретении Группой дочерних компаний в течение года также см. в Примечании 8.

С 1 января 2020 года действует ряд других изменений в стандартах, но они не оказывают существенного влияния на финансовую отчетность Группы.

5. Основные положения учетной политики

Положения учетной политики применены последовательно ко всем периодам, за которые подготовлена настоящая консолидированная финансовая отчетность.

(а) Основные принципы консолидации

(i) Сделки по объединению бизнеса

Сделки по объединению бизнеса учитываются по методу приобретения по состоянию на дату приобретения, т.е. дату перехода контроля к Группе (см. подпункт (iii) ниже).

Группа оценивает гудвил на дату приобретения следующим образом:

- справедливая стоимость переданного возмещения; *плюс*
- признанная стоимость неконтролирующих долей участия в объекте приобретения; *плюс*
- справедливая стоимость ранее имевшейся доли приобретателя в капитале объекта приобретения при объединении бизнеса, осуществляемом поэтапно; *минус*
- чистая признанная величина (как правило, справедливая стоимость) идентифицируемых приобретенных активов и принятых обязательств.

Транзакционные издержки (кроме связанных с выпуском долговых или долевыми ценных бумаг), которые Группа несет в связи с объединением бизнеса, относятся на расходы по мере возникновения.

Любое условное возмещение оценивается по справедливой стоимости на дату приобретения. Если обязательство по выплате условного возмещения, отвечающего определению термина "финансовый инструмент", классифицируется как капитал, то оно не переоценивается, а расчеты учитываются в составе капитала. В противном случае условное возмещение переоценивается по справедливой стоимости на каждую отчетную дату, а последующие изменения справедливой стоимости условного возмещения признаются в составе прибыли или убытка.

(ii) Неконтролирующие доли участия (далее – "НКДУ")

Неконтролирующие доли участия оцениваются по их пропорциональной доле в идентифицируемых чистых активах объекта приобретения по состоянию на дату приобретения.

При этом, если устав ООО предусматривает право участников на выход из общества, то доли участников классифицируются как обязательства перед НКДУ. Все изменения обязательств перед НКДУ признаются в составе прибыли или убытка.

Изменения доли участия Группы в дочерней компании, которые не приводят к утрате контроля, учитываются как операции с капиталом.

(iii) Дочерние компании

Дочерние компании – это организации, находящиеся под контролем Группы. Группа контролирует организацию в том случае, если Группа подвержена риску изменения доходов от участия в объекте инвестиций (или имеет право на получение таких доходов), а также имеет возможность влиять на эти доходы через осуществление своих полномочий в отношении такой организации. Финансовая отчетность дочерних компаний включается в консолидированную финансовую отчетность с даты приобретения контроля и по дату утраты контроля. В принципы учетной политики дочерних компаний были внесены необходимые корректировки, обеспечивающие их соответствие принципам учетной политики Группы.

(iv) Утрата контроля

При утрате контроля Группа прекращает признание активов и обязательств дочерней компании, любых неконтролирующих долей участия и прочих элементов капитала, относящихся к такой дочерней компании. Любая положительная или отрицательная разница, возникающая в результате утраты контроля, признается в составе прибыли или убытка. Если Группа сохраняет долю участия в бывшей дочерней компании, то такая доля оценивается по справедливой стоимости на дату утраты контроля. Впоследствии она учитывается как объект инвестиций, учитываемый методом долевого участия, или в соответствии с МСФО (IFRS) 9 (в зависимости от сохранившейся степени влияния).

(v) Доли в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия

Доли участия Группы в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия, включают доли участия в ассоциированных организациях.

Ассоциированные организации – это организации, на деятельность которых Группа оказывает значительное влияние, но не осуществляет контроль или совместный контроль за их финансовой и операционной политикой.

Доли участия в ассоциированных организациях учитываются с использованием метода долевого участия. Первоначально они признаются в размере фактической величины, включая транзакционные издержки. На дату приобретения любое превышение величины затрат на приобретение над долей Группы в чистой справедливой стоимости идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств ассоциированной организации признается как гудвил. Гудвил включается в учетную стоимость инвестиций. Консолидированная финансовая отчетность включает долю Группы в прибыли или убытке и прочем совокупном доходе объектов (далее – "ПСД") инвестиций, учитываемых методом долевого участия, с момента первоначального признания (после приведения их принципов учетной политики в соответствие с принципами учетной политики Группы) и до момента прекращения значительного влияния.

Наши инвестиции в ассоциированные организации определяются, как правило, как отдельные единицы, генерирующие денежные средства (далее – "ЕГДС"). Возмещаемая величина таких ЕГДС определяется на основе расчета экономической ценности ее использования с применением соответствующих финансовых моделей.

(vi) Операции, исключаемые при консолидации

При подготовке консолидированной финансовой отчетности внутригрупповые остатки и операции, а также любые нерезализованные доходы и расходы по внутригрупповым операциям исключаются. Нерезализованная прибыль по операциям с объектами инвестиций, учитываемыми методом долевого участия, исключается в пределах доли участия Группы в соответствующем объекте инвестиций. Нерезализованный убыток исключается таким же образом, что и нерезализованная прибыль, но только при условии отсутствия признаков обесценения.

(b) Иностранная валюта

(i) Операции с иностранной валютой

Операции с иностранной валютой пересчитываются в соответствующие функциональные валюты участников Группы по обменным курсам, установленным на даты соответствующих операций.

Выраженные в иностранной валюте монетарные активы и обязательства пересчитываются в функциональную валюту на отчетную дату по обменному курсу, установленному на соответствующую дату. Положительной или отрицательной курсовой разницей по монетарным статьям является разница между амортизированной стоимостью в функциональной валюте на

(в тыс. руб., если не указано иное)

начало отчетного периода, скорректированной на фактическую долю и сумму платежей в течение соответствующего периода, и амортизированной стоимостью в иностранной валюте, пересчитанной по обменному курсу, установленному на конец отчетного периода.

Выраженные в иностранной валюте немонетарные активы и обязательства, которые оцениваются по справедливой стоимости, пересчитываются в функциональную валюту по обменному курсу, установленному на дату определения справедливой стоимости.

Курсовые разницы, возникающие в результате пересчета, признаются в составе прибыли или убытка.

(ii) Иностранные подразделения

Активы и обязательства иностранного подразделения, включая гудвил и корректировки справедливой стоимости, возникающие в результате приобретения такого иностранного подразделения, пересчитываются в рубли по обменному курсу, установленному на отчетную дату. Доходы и расходы иностранных подразделений пересчитываются в рубли по среднемесячным курсам обмена.

Курсовые разницы признаются в составе прочего совокупного дохода и представляются в виде резерва курсовых разниц при пересчете из других валют в составе капитала. При этом, если подразделение не находится в полной собственности, то соответствующая пропорциональная доля курсовых разниц распределяется на неконтролирующие доли участия.

В случае полного или частичного выбытия иностранного подразделения соответствующая доля накопленной суммы курсовых разниц перераспределяется в прибыль или убыток в составе прибыли или убытка от выбытия.

Положительные и отрицательные курсовые разницы по монетарной статье к получению от иностранного подразделения или к выплате иностранному подразделению, расчеты по которой в обозримом будущем не планируются и, вероятно, не произойдут, рассматриваются как часть чистых инвестиций в иностранное подразделение и признаются в составе прочего совокупного дохода, а также представляются в виде резерва курсовых разниц при пересчете из других валют в составе капитала.

(c) Финансовые инструменты

(i) Признание и первичная оценка

Первоначальное признание торговой дебиторской задолженности и выпущенных долговых ценных бумаг происходит в момент возникновения. Первоначальное признание всех прочих финансовых активов и финансовых обязательств происходит в момент, когда Группа становится стороной по договору, определяющему условия соответствующего инструмента.

Финансовый актив (за исключением торговой дебиторской задолженности без значительного компонента финансирования) или финансовое обязательство первоначально оценивается по справедливой стоимости, увеличенной (в случае актива, оцениваемого не по справедливой стоимости через прибыль или убыток (ССПУ)) на сумму затрат по сделке, которые напрямую относятся к приобретению или выпуску финансового актива. Торговая дебиторская задолженность без значительного компонента финансирования первоначально оценивается по цене сделки.

(ii) Классификация и последующая оценка

Финансовые активы

При первичном признании финансовый актив классифицируется и оценивается по: амортизированной стоимости; справедливой стоимости через прочий совокупный доход (ССПСД)

(в тыс. руб., если не указано иное)

– инвестиции в долговые инструменты; ССПСД – инвестиции в долевые инструменты; или справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка (ССПУ).

Финансовые активы реклассифицируются после их первоначального признания только в случае изменения Группой своей бизнес-модели, используемой для управления такими финансовыми активами, и в этом случае все затрагиваемые финансовые активы реклассифицируются в первый день первого отчетного периода, следующего за изменением бизнес-модели.

Финансовый актив оценивается по амортизированной стоимости, если выполняются оба следующих условия и если такой актив не отнесен к учитываемым по ССПУ:

- финансовый актив удерживается в рамках бизнес-модели, целью которой является удержание финансовых активов для получения предусмотренных договором денежных потоков; и
- договорные условия финансового актива обуславливают получение в указанные даты денежных потоков, являющихся исключительно платежами в счет основной суммы долга и процентов на непогашенную часть основной суммы долга.

Инвестиции в долговые инструменты оцениваются по ССПСД, если выполняются оба следующих условия и если такой актив не отнесен к учитываемым по ССПУ:

- финансовый актив удерживается в рамках бизнес-модели, целью которой достигается как путем получения предусмотренных договором денежных потоков, так и путем продажи финансовых активов; и
- договорные условия финансового актива обуславливают получение в указанные даты денежных потоков, являющихся исключительно платежами в счет основной суммы долга и процентов на непогашенную часть основной суммы долга.

При первоначальном признании инвестиции в долевой инструмент, не предназначенный для торговли, Группа вправе принять решение, без права его последующей отмены, представлять последующие изменения справедливой стоимости такой инвестиции в составе прочего совокупного дохода. Такое решение принимается по каждой инвестиции в отдельности.

Все финансовые активы, не отнесенные к оцениваемым по амортизированной стоимости или ССПСД в обозначенном выше порядке, оцениваются по ССПУ.

При первоначальном признании финансового актива, который по каким-либо иным основаниям требуется оценивать по амортизированной стоимости или по ССПСД, Группа вправе по собственному усмотрению классифицировать его, без права последующей реклассификации, как оцениваемый по ССПУ, если это устраняет или значительно сокращает учетное несоответствие, которое иначе возникло бы.

К финансовым активам Группы относятся торговая и прочая дебиторская задолженность, а также денежные средства и их эквиваленты, которые классифицируются как оцениваемые по амортизированной стоимости. К денежным средствам и их эквивалентам относятся денежная наличность и вклады до востребования.

Указанные активы впоследствии оцениваются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки. Амортизированная стоимость уменьшается на величину убытка от обесценения. Доход в виде процентов, курсовые разницы и обесценение признаются в составе прибыли или убытка. Любая прибыль или убыток при прекращении признания признается в составе прибыли или убытка.

Финансовые обязательства

Финансовые обязательства классифицируются как оцениваемые по амортизированной стоимости или ССПУ. Финансовое обязательство классифицируется как оцениваемое по ССПУ, если оно определено как предназначенное для торговли, является производным инструментом или обозначено соответствующим образом при первоначальном признании. Финансовые обязательства,

(в тыс. руб., если не указано иное)

оцениваемые по ССПУ, оцениваются по справедливой стоимости, а нетто-величины прибыли или убытков, включая любые процентные расходы, признаются в составе прибыли или убытка. Прочие финансовые обязательства впоследствии оцениваются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки. Расходы на выплату процентов и курсовые разницы признаются в составе прибыли или убытка. Любая прибыль или убыток при прекращении признания также признается в составе прибыли или убытка.

Группа не классифицировала никакие свои финансовые обязательства как оцениваемые по ССПУ и в настоящее время не имеет намерения делать это.

(iii) Прекращение признания и модификация

Группа прекращает признание финансового актива, когда истекает срок действия предусмотренных договором прав на денежные потоки от этого финансового актива или когда Группа передает права на получение предусмотренных договором денежных потоков от финансового актива в рамках сделки, по которой передаются практически все риски и выгоды, связанные с правом собственности на финансовый актив. Любое право на переданный финансовый актив, которое было создано или сохранено Группой при передаче, признается как отдельный актив или обязательство.

Группа прекращает признание финансового обязательства, когда предусмотренные договором обязанности исполнены, аннулированы или прекращены по истечении срока.

Группа также прекращает признание финансового обязательства, когда его условия пересматриваются, а денежные потоки от модифицированного обязательства существенно отличаются. В этом случае новое финансовое обязательство с пересмотренными условиями признается по справедливой стоимости. Разница между учетной стоимостью погашенного финансового обязательства и нового финансового обязательства с пересмотренными условиями признается в составе прибыли или убытка.

Если модификация (или замена) не приводит к прекращению признания финансового обязательства, то Группа применяет учетную политику, соответствующую требованиям о корректировке валовой учетной стоимости финансового актива в тех случаях, когда модификация не приводит к прекращению признания финансового актива, т.е. Группа признает любую корректировку амортизированной стоимости финансового обязательства, возникающую в результате такой модификации (или замены), в составе прибыли или убытка на дату модификации (или замены).

Группа проводит качественную и количественную оценку существенности модификации с учетом качественных и количественных факторов, а также совокупного эффекта качественных и количественных факторов. Группа приходит к выводу о том, что модификация является существенной при наличии следующих качественных факторов:

- изменение валюты финансового обязательства;
- изменение обеспечения и прочих механизмов повышения кредитного качества;
- включение опциона на конвертацию;
- изменение очередности финансового обязательства.

При проведении количественной оценки условия считаются существенно отличающимися, если приведенная стоимость денежных потоков в соответствии с новыми условиями, включая выплаты комиссионного вознаграждения за вычетом полученного комиссионного вознаграждения, дисконтированные по первоначальной эффективной процентной ставке, отличается по меньшей мере на 10% от приведенной стоимости оставшихся денежных потоков по первоначальному финансовому обязательству. Если замена одного долгового инструмента на другой или модификация его условий отражается в учете как его погашение, то все понесенные затраты или выплаченное комиссионное вознаграждение признаются как часть прибыли или убытка от

(в тыс. руб., если не указано иное)

погашения соответствующего долгового обязательства. Если замена одного долгового инструмента на другой или модификация его условий не отражается в учете как погашение, то на сумму всех понесенных затрат или выплаченного комиссионного вознаграждения корректируется учетная стоимость соответствующего долгового обязательства, и эта корректировка амортизируется на протяжении оставшегося срока действия модифицированного обязательства.

Изменения в денежных потоках от имеющихся финансовых активов или финансовых обязательств не считаются модификацией, если они вытекают из действующих условий договора (напр., изменение процентных ставок, которое фактически инициируется Группой ввиду изменения ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ), если кредитный договор/договор займа позволяет Группе погасить кредит/займ досрочно без существенных неустоек).

(iv) Взаимозачет

Взаимозачет финансовых активов против финансовых обязательств производится, а соответствующая нетто-величина представляется в консолидированном отчете о финансовом положении в том случае, если Группа в настоящий момент имеет юридически защищенное право осуществить зачет признанных сумм и намеревается либо осуществить расчеты на нетто-основе, либо реализовать данный актив и погасить данное обязательство одновременно. Группа считается имеющей в настоящий момент юридически защищенное право осуществить зачет признанных сумм, если такое право не обусловлено событием в будущем и обеспечено правовой защитой как в порядке обычной хозяйственной деятельности, так и в случае дефолта, несостоятельности или банкротства Группы и всех контрагентов.

(d) Уставный капитал

Обыкновенные акции

Обыкновенные акции классифицируются как капитал. Дополнительные издержки, непосредственно связанные с выпуском обыкновенных акций и опционов на акции, признаются уменьшением капитала, за вычетом налоговых последствий.

Дивиденды

Дивиденды признаются обязательством за тот период, в котором они объявлены.

Выкуп и перевыпуск обыкновенных акций (собственные акции, выкупленные у акционеров)

В случае выкупа акций, признанных в составе капитала, сумма выплаченного возмещения (включая непосредственно относящиеся к этому издержки) признается как уменьшение капитала. Выкупленные акции классифицируются как казначейские акции и представляются в статье "Собственные акции, выкупленные у акционеров" консолидированного отчета об изменениях в капитале. При последующей продаже или перевыпуске собственных акций полученная сумма признается увеличением в рамках статьи "Собственные акции, выкупленные у акционеров", а образующийся в результате излишек или дефицит по операции представляется в рамках статьи "Эмиссионный доход".

(e) Основные средства

(i) Признание и оценка

Объекты основных средств оцениваются по фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

(в тыс. руб., если не указано иное)

В стоимость объекта основных средств включаются расходы, непосредственно связанные с его приобретением. Приобретенное программное обеспечение, являющееся неотъемлемой частью функциональности соответствующего оборудования, капитализируется в стоимость этого оборудования.

Если части объекта основных средств имеют разные сроки полезного использования, то они учитываются как отдельные элементы (основные компоненты) основных средств.

Прибыль и убыток от выбытия объекта основных средств определяется путем сравнения поступлений от выбытия с учетной стоимостью основных средств, и признаются в чистом виде в рамках статьи "Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)" в составе прибыли или убытка.

(ii) Последующие затраты

Затраты по частичной замене объекта основных средств признаются в составе учетной стоимости объекта, если признается вероятным, что Группа получит связанные с данным объектом будущие экономические выгоды, а первоначальная стоимость данного объекта может быть надежно оценена. Учетная стоимость замененной части списывается. Затраты на повседневное техническое обслуживание основных средств признаются в составе прибыли или убытка по мере их возникновения.

(iii) Износ

Износ начисляется на амортизируемую величину актива, т.е. первоначальную стоимость актива или другую сумму, принимаемую за первоначальную стоимость, за вычетом его ликвидационной стоимости.

Износ признается в составе прибыли или убытка равномерно в течение расчетных сроков полезного использования каждой части объекта основных средств, поскольку это наиболее точно отражает предполагаемые особенности потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе.

Расчетные сроки полезного использования за текущий и сопоставимые периоды составляют:

- основное системное оборудование: 2-5 лет
- офисная техника: 2-5 лет
- мебель и неотъемлемая часть недвижимости: 2-5 лет
- неотделимые улучшения арендованного имущества: 3-5 лет (или остаток срока аренды, в зависимости от того, что меньше)
- прочее имущество и оборудование: 1-3 года

Методы начисления износа, сроки полезного использования и величины остаточной стоимости пересматриваются в конце каждого отчетного года и корректируются (при необходимости).

(f) Нематериальные активы

(i) Гудвил

Гудвил, возникающий при приобретении дочерних компаний, включается в состав нематериальных активов. О порядке оценки гудвила см. Примечание 15.

Последующая оценка

Гудвил оценивается по фактической стоимости за вычетом накопленных убытков от обесценения.

(ii) Нематериальные активы, полученные при объединении бизнеса

Идентифицируемые нематериальные активы, полученные при объединении бизнеса, первоначально признаются по справедливой стоимости, а затем оцениваются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения. К таким активам относятся (в числе прочего): торговая марка "hh.ru" (зарегистрирована 11 марта 2011 года; номер регистрации (свидетельства): 431008), торговая марка "зарплата.ру" с 2020 года (см. Примечание 8) (зарегистрирована 19 января 2017 года; номер регистрации (свидетельства): 602175), торговая марка "skillaz" с 2021 года (см. Примечание 8) (зарегистрирована 15 февраля 2021 года; номер регистрации (свидетельства): 797909), веб-сайты, программные продукты "skillaz", базы резюме соискателей, а также базы клиентов.

(iii) Исследования и разработки

Затраты на исследования, осуществляемые с целью получения новых научных или технических знаний, признаются в составе прибыли или убытка по мере их возникновения.

К деятельности по разработке относится планирование или проектирование производства новых или значительно усовершенствованных продуктов и процессов. Затраты на разработку капитализируются только в том случае, если имеется возможность их надежной оценки, соответствующий продукт или процесс имеет техническую и коммерческую целесообразность, существует вероятность получения будущих экономических выгод, и Группа намерена завершить разработку и использовать или продать актив (и обладает достаточными для этого ресурсами). К капитализируемым затратам относятся прямые трудовые затраты и накладные расходы, непосредственно относящиеся к подготовке актива к использованию по назначению. Прочие затраты на разработку признаются в составе прибыли или убытка по мере их возникновения.

После первоначального признания капитализированные затраты на разработку оцениваются по фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

В соответствии с приведенными выше принципами, Группа капитализирует затраты, связанные с разработкой Группой программного обеспечения для работы с веб-сайтами.

(iv) Прочие нематериальные активы

Прочие приобретенные Группой нематериальные активы с конечным сроком полезного использования оцениваются по фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

(v) Последующие затраты

Последующие затраты капитализируются только в том случае, если это увеличивает будущие экономические выгоды, заключенные в конкретном активе, к которому они относятся. Все прочие затраты, включая затраты на гудвил и торговые марки, созданные самой Группой, признаются в составе прибыли или убытка по мере их возникновения.

(vi) Амортизация

Амортизация начисляется на первоначальную стоимость актива или другую сумму, принимаемую за первоначальную стоимость, за вычетом его ликвидационной стоимости.

Амортизация признается в составе прибыли или убытка равномерно в течение расчетных сроков полезного использования нематериальных активов (кроме гудвила), начиная с момента, когда они становятся доступными для использования, поскольку это наиболее точно отражает

(в тыс. руб., если не указано иное)

предполагаемые особенности потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе. Расчетные сроки полезного использования за текущий и сопоставимые периоды составляют:

• база резюме соискателей:	2-10 лет
• базы клиентов:	5-10 лет
• доменные имена:	10 лет
• патенты и товарные знаки:	5-10 лет
• программное обеспечение для работы с веб-сайтами:	3 года
• программные продукты "skillaz"	5 лет
• корпоративные, офисные программные средства, лицензии и т.д.:	1-3 года

Методы начисления амортизации, сроки полезного использования и величины ликвидационной стоимости пересматриваются в конце каждого финансового года и корректируются (при необходимости).

(g) Обесценение

(i) Финансовые активы

Группа признает оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки (ОКУ) по финансовым активам, оцениваемым по амортизированной стоимости.

Группа оценивает оценочный резерв под убытки в сумме, равной ОКУ за весь срок, за исключением следующего, когда оценка производится по 12-месячным ОКУ:

- остатки на банковских счетах, если кредитный риск (т.е. риск дефолта на протяжении ожидаемого срока действия финансового инструмента) по ним значительно не увеличился с момента первоначального признания.

Оценочный резерв под убытки по торговой дебиторской задолженности всегда оценивается в сумме, равной ОКУ за весь срок.

При установлении факта значительного увеличения кредитного риска по финансовому активу с момента первоначального признания, а также при оценке ОКУ Группа учитывает обоснованную и подтверждаемую информацию, которая является уместной для конкретного анализируемого финансового инструмента и доступна без чрезмерных затрат или усилий. Это включает в себя качественные и количественные данные и анализ информации за прошлые периоды Группы, а также взвешенную оценку кредитного риска и прогнозную информацию.

Группа исходит из того, что кредитный риск по финансовому активу значительно увеличился, если просрочка по нему превышает 30 дней.

Группа считает, что по финансовому активу наступил дефолт, если:

- заемщик вряд ли полностью погасит свои кредитные обязательства перед Группой без принятия Группой таких мер, как реализация обеспечения (если таковое имеется); или
- просрочка по финансовому активу составляет более 90 дней.

Группа считает долговую ценную бумагу инструментом с низким кредитным риском, если ее рейтинг кредитного риска соответствует принятому во всем мире определению "инвестиционного уровня".

ОКУ за весь срок – это ОКУ, возникающие вследствие всех возможных случаев дефолта на протяжении ожидаемого срока действия финансового инструмента.

(в тыс. руб., если не указано иное)

12-месячные ОКУ – это часть ОКУ, которые возникают вследствие дефолтов по финансовому инструменту, возможных в течение 12 месяцев после отчетной даты (либо в течение более короткого периода, если ожидаемый срок действия финансового инструмента составляет менее 12 месяцев).

Максимальный период, рассматриваемый при оценке ОКУ – это максимальный период по договору, на протяжении которого Группа подвержена кредитному риску.

Оценка ОКУ

ОКУ являются взвешенной с учетом вероятности оценкой кредитных убытков. Кредитные убытки представляют собой приведенную стоимость всех недополученных денежных средств (т.е. разницы между денежными потоками, причитающимися Группе в соответствии с договором, и денежными потоками, которые Группа ожидает получить).

ОКУ дисконтируются по эффективной процентной ставке финансового актива.

Кредитно-обесцененные финансовые активы

На каждую отчетную дату Группа оценивает, являются ли финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости, кредитно-обесцененными. Финансовый актив считается "кредитно-обесцененным", когда происходит одно или несколько событий, которые оказывают негативное влияние на расчетные будущие денежные потоки по такому финансовому активу.

Подтверждением кредитного обесценения финансового актива являются, в частности, наблюдаемые данные о следующих событиях:

- значительных финансовых затруднениях заемщика или эмитента;
- нарушении условий договора, таком как дефолт или просрочка платежа более чем на 90 дней;
- реструктуризации Группой кредита/займа или аванса на условиях, которые Группа в иных случаях не рассматривала бы;
- появлении вероятности банкротства или иной финансовой реорганизации заемщика; или
- исчезновении активного рынка для данного финансового актива в результате финансовых затруднений.

Представление оценочного резерва по ОКУ в консолидированном отчете о финансовом положении

Оценочный резерв под убытки по финансовым активам оценивается по амортизированной стоимости и уменьшает валовую учетную стоимость активов.

Списание

Валовая учетная стоимость финансового актива списывается, если у Группы нет обоснованных ожиданий относительно возмещения финансового актива в полном объеме или его части.

(ii) Нефинансовые активы

Учетная стоимость нефинансовых активов Группы (кроме запасов и отложенных налоговых активов) пересматривается на каждую отчетную дату на предмет наличия признаков обесценения. Если такие признаки имеются, то оценивается возмещаемая сумма соответствующего актива. Возмещаемая сумма гудвила и нематериальных активов, которые имеют неопределенный срок полезного использования или еще не готовы к использованию, оценивается ежегодно либо при возникновении событий или изменении обстоятельств, указывающих на то, что учетная стоимость превышает возмещаемую сумму.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Возмещаемая сумма актива или генерирующей единицы – это справедливая стоимость за вычетом затрат на выбытие или ценность использования в зависимости от того, какая из данных величин больше. При оценке ценности использования расчетные будущие денежные потоки дисконтируются по своей приведенной стоимости с применением ставки дисконтирования до налогообложения, отражающей текущие рыночные оценки временной стоимости денег и рисков, характерных для данного актива. При тестировании на предмет обесценения активы, которые не могут быть протестированы по отдельности, объединяются в наименьшую группу активов, которая при продолжительном использовании обеспечивает денежные притоки в значительной степени независимо от денежных притоков других активов или групп активов ("генерирующая единица", "ЕГДС"). При тестировании на предмет обесценения гудвил, приобретенный при объединении бизнеса, распределяется в группу ЕГДС, которая, как ожидается, выиграет от синергии в результате объединения. Данное распределение осуществляется при условии, что достигается соответствие критериям максимальной величины операционного сегмента, и отражает самый низкий уровень, по которому соответствующий гудвил отслеживается для целей внутренней отчетности.

Корпоративные активы Группы не формируют отдельные денежные притоки. Если признаки возможного обесценения корпоративного актива присутствуют, то возмещаемая величина определяется для ЕГДС, к которой относится соответствующий корпоративный актив.

Признание убытка от обесценения происходит в том случае, если учетная стоимость актива или его ЕГДС превышает его возмещаемую величину. Убыток от обесценения признается в составе прибыли или убытка. Признанный убыток от обесценения ЕГДС распределяется сначала на уменьшение учетной стоимости гудвила, отнесенного на ЕГДС, а затем пропорционально на уменьшение учетной стоимости других активов в такой единице (группе единиц).

Убыток от обесценения гудвила не восстанавливается. Признанный в предыдущие периоды убыток от обесценения других активов оценивается на каждую отчетную дату на предмет наличия признаков того, что убыток уменьшился или больше не существует. Убыток от обесценения восстанавливается, если произошли изменения в расчетных оценках, использованных для определения возмещаемой величины. Убыток от обесценения восстанавливается только в той мере, насколько учетная стоимость актива не превышает учетную стоимость, которая была бы определена (за вычетом амортизационных отчислений), если бы убыток от обесценения не был признан.

(h) Аренда

При заключении того или иного договора Группа оценивает его на предмет возможности отнесения к договорам аренды или наличия в нем каких-либо договоренностей об аренде. Договор является договором аренды или содержит в себе договоренности об аренде в том случае, если он предоставляет право контролировать использование определенного актива в течение того или иного срока в обмен на возмещение. Чтобы установить, предоставляет ли тот или иной договор право контролировать использование определенного актива в течение какого-либо срока, Группа использует определение понятия "аренды", приведенное в МСФО (IFRS) 16.

В начале срока действия или при изменении того или иного договора, содержащего какой-либо компонент аренды, Группа распределяет возмещение по договору по каждому компоненту аренды на основе относительной стоимости каждого компонента в отдельности. Группа признает актив в форме права пользования и обязательство по аренде в дату начала аренды. Актив в форме права пользования изначально оценивается по себестоимости, которая включает в себя первоначальную сумму обязательства по аренде, скорректированную с учетом любых арендных платежей, произведенных в дату начала аренды или ранее, плюс любые уже понесенные первоначальные прямые затраты и расчетная сумма затрат на демонтаж и ликвидацию базового актива или на восстановление базового актива или площадки, на которой он расположен, за вычетом любых полученных арендных льгот.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Впоследствии на актив в форме права пользования начисляется износ по методу равномерного износа с даты начала до окончания срока аренды, за исключением случаев, когда соответствующий договор аренды предусматривает передачу Группе права собственности на базовый актив по окончании аренды, или если стоимость соответствующего актива в форме права пользования устанавливается с учетом осуществления Группой права выкупа. В таком случае износ будет начисляться в течение срока полезного использования соответствующего базового актива в форме права пользования. Такой срок устанавливается в том же порядке, что и сроки полезного использования основных средств. Кроме того, стоимость актива в форме права пользования периодически уменьшается на сумму убытков от обесценения, при возникновении таковых, а также корректируется с учетом определенных переоценок соответствующего обязательства по аренде.

Сумма обязательства по аренде изначально оценивается по приведенной стоимости арендных платежей, невыплаченных по состоянию на дату начала аренды, дисконтированной по ставке процента, подразумеваемой в договоре аренды, или, при невозможности оперативного определения такой ставки, по ставке привлечения Группой дополнительных заемных средств. Как правило, Группа использует такую ставку в качестве ставки дисконтирования.

Группа устанавливает внутреннюю ставку привлечения дополнительных заемных средств путем получения данных по процентным ставкам от различных внешних источников финансирования и вносит определенные корректировки с учетом условий аренды и типа арендованного актива.

Арендные платежи, включаемые в расчет соответствующего обязательства по аренде, включают в себя следующее:

- суммы фиксированных платежей, включая суммы, по существу представляющие собой фиксированные арендные платежи;
- суммы переменных арендных платежей, размер которых зависит от тех или иных индексов или ставок и которые первоначально оцениваются на основе соответствующего индекса или ставки, действующей на дату начала аренды;
- суммы, предполагаемые к выплате по гарантии остаточной стоимости; и
- цену исполнения опциона на покупку, который Группа с разумной степенью вероятности исполнит, арендные платежи в течение возможного срока продления аренды при наличии разумной вероятности осуществления Группой права на продление аренды, а также штрафов за досрочное прекращение аренды, за исключением случаев, когда не существует разумных оснований предполагать, что Группа прекратит аренду досрочно.

Сумма обязательства по аренде оценивается по амортизированной стоимости по методу фактической процентной ставки. Она подлежит переоценке при изменении сумм арендных платежей в будущем вследствие изменения значений того или иного индекса или ставки, в случае перерасчета Группой суммы, ожидаемой к выплате по гарантии остаточной стоимости, в случае пересмотра Группой своих планов по осуществлению права на покупку, продление или прекращение аренды, или в случае пересмотра размера фиксированных арендных платежей, являющихся таковыми по существу.

При переоценке суммы обязательства по аренде в указанном порядке соответствующей корректировке подвергается учетная стоимость актива в форме права пользования, или такая корректировка учитывается в составе прибыли или убытка в том случае, если учетная стоимость актива в форме права пользования оказывается равной нулю.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Группа представляет активы в форме права пользования и обязательства по аренде в отдельных статьях консолидированного отчета о финансовом положении.

Группа проводит анализ для определения срока аренды по некоторым договорам аренды, в рамках которых она выступает в качестве арендатора и которые предусматривают возможность продления аренды. Группа принимает во внимание более широкие экономические аспекты соответствующего договора, а не только суммы, подлежащие уплате при прекращении его действия. Если у какой-либо из сторон договора имеются экономические стимулы к тому, чтобы не прекращать аренду таким образом, который приведет к выплате такой стороной штрафа за расторжение в значительном размере, соответствующий договор будет подлежать принудительному исполнению и после наступления даты, в которую он может быть расторгнут. Исходя из характера арендованных активов и с учетом срока полезного использования неотделимых улучшений арендованного имущества Группа проанализировала договорные условия и их экономические составляющие и не выявила никаких особых принципов и правил, касающихся прекращения аренды, стимулов или прав на продление, которые могут повлиять на срок аренды.

Оценка разумной вероятности осуществления Группой таких прав принимается во внимание при установлении срока аренды, что в значительной степени определяет сумму признаваемых обязательств по аренде и активов в форме права пользования.

Краткосрочная аренда

Группа решила не признавать активы в форме права пользования и обязательства по аренде по краткосрочным договорам аренды. Группа признает арендные платежи по таким договорам в составе расходов методом равномерного распределения в течение срока аренды.

(i) Резервы

Тот или иной резерв признается в том случае, если вследствие какого-либо события, имевшего место в прошлом, Группа имеет текущее обусловленное законом или сложившейся практикой обязательство, сумма которого может быть рассчитана с высокой степенью точности, и при этом существует вероятность того, что урегулирование такого обязательства потребует оттока экономических выгод. Резервы определяются посредством дисконтирования ожидаемых будущих денежных потоков по ставке до налогообложения, которая отражает текущую рыночную оценку временной стоимости денег и рисков, присущих такому обязательству. Суммы, отражающие высвобождение дисконта, признаются в составе финансовых расходов.

Реструктуризация

Оценочное обязательство по затратам на реструктуризацию признается в тот момент, когда Группа разработала подробный официальный план реструктуризации и, начав выполнение этого плана или доведя его основные положения до всех затрагиваемых им сторон, создала у них обоснованные ожидания того, что Группа проведет реструктуризацию. Оценочное обязательство по затратам на реструктуризацию включает только прямые затраты, возникающие в связи с реструктуризацией, то есть затраты, которые одновременно вызваны непосредственно реструктуризацией и не связаны с продолжающейся деятельностью организации.

(j) Выручка

Мы генерируем выручку, в основном, от предоставления доступа к нашей базе резюме соискателей и размещения объявлений о вакансиях на нашем веб-сайте. Условия оплаты по большинству договоров предусматривают полную предоплату. Выручка, полученная авансом, отражается в консолидированном отчете о финансовом положении в качестве договорного обязательства.

Сумма выручки оценивается на основе размера возмещения, предусмотренного договором с тем или иным клиентом. Группа признает выручку в момент передачи клиенту контроля над товаром или услугой.

Доступ к базе резюме соискателей (до августа 2020 года). Мы предоставляем доступ к нашей базе резюме соискателей по подписке на срок от одного дня до двенадцати месяцев. Выручка признается равномерно в течение срока действия подписки. В августе 2020 года Группа отказалось от такого вида подписки, заменив ее на *доступ к базе резюме соискателей с ограниченным числом просмотров контактных данных*. Однако выручка от предоставления услуг в порядке, действовавшем до августа 2020 года, была признана до окончания сроков подписки по действующим договорам, то есть, до августа 2021 года.

Доступ к базе резюме с ограниченным числом просмотров контактных данных (с августа 2020 года). Группа предоставляет доступ к базе резюме соискателей и предоставляет клиентам возможность просмотра контактных данных соискателей в пределах оговоренного договором лимита по подписке на срок от одного дня до двенадцати месяцев. Выручка по таким подпискам признается на основе количества контактных данных, просмотренных за отчетный период. Предполагаемое количество просмотров контактных данных рассчитывается на основе накопленной за предыдущие периоды информации о поведении конкретных категорий клиентов и пересматриваются в каждую отчетную дату.

Объявления о вакансиях. Клиенты приобретают определенное количество объявлений о вакансиях и по мере необходимости используют их для размещения объявлений о найме на работу на нашем веб-сайте. Выручка от размещения каждого объявления о вакансии признается равномерно в течение всего периода демонстрации такого объявления на нашем веб-сайте.

Пакетные подписки. В рамках наших Пакетных Подписок распределение полученных средств между компонентом "доступ к базе резюме соискателей" и компонентом "размещение объявлений о вакансиях" осуществляется на основе относительных цен продажи каждого компонента и предполагаемого уровня использования объявлений о вакансиях при заключении договора. Предполагаемый уровень использования объявлений о вакансиях в наших Пакетных Подписках рассчитывается на основе накопленной за прошлые периоды информации о поведении конкретных категорий клиентов и переоценивается на каждую отчетную дату. Выручка, относимая к компоненту "доступ к базе резюме соискателей" в договорах, заключенных до августа 2020 года, отражается равномерно в течение периода подписки, а в договорах, заключенных начиная с августа 2020 года – на основе количества контактных данных в резюме, просмотренных за отчетный период. Предполагаемое использование просмотров контактных данных рассчитывается на основе накопленной за прошлые периоды информации о поведении конкретных категорий клиентов и переоценивается на каждую отчетную дату. Выручка, относимая к компоненту "размещение объявлений о вакансиях", признается в течение периода демонстрации того или иного объявления о вакансии на нашем веб-сайте.

Дополнительные услуги. Выручка от предоставления дополнительных услуг формируется в основном за счет дисплейной и контекстной рекламы, оформления страниц работодателей в их фирменном стиле, предоставления инструментов анализа в режиме реального времени, проведения онлайн-обучения, мероприятий, а также премиальных услуг для соискателей. Выручка от дополнительных услуг признается в момент оказания таких услуг. В частности, выручка от рекламы на основе технологии "плата за клик" признается на основе количества просмотров или кликов за

(в тыс. руб., если не указано иное)

отчетный период, а выручка от рекламы, основанной на данных о продолжительности просмотров рекламных объявлений, признается равномерно в течение периода демонстрации того или иного рекламного баннера на нашем веб-сайте.

Начиная с 31 марта 2021 года, в состав выручки от дополнительных услуг входит развертывание программных продуктов Skillaz в облачной ИТ-инфраструктуре (по модели "программное обеспечение как услуга" (SaaS)) или локальной ИТ-инфраструктуре. Выручка от развертывания программных продуктов Skillaz в облачной ИТ-инфраструктуре (по модели "программное обеспечение как услуга" (SaaS)), включая сопутствующие услуги поддержки и обслуживания, признается равномерно в течение всего периода предоставления услуг облачных вычислений. Выручка от развертывания программных продуктов Skillaz в локальной ИТ-инфраструктуре признается в момент передачи лицензии клиенту.

(к) Вознаграждения работникам

Вознаграждения работникам включают в себя краткосрочные вознаграждения работникам, социальные налоги, выплаты на основе акций и прочие долгосрочные вознаграждения работникам. Данные по вознаграждениям работникам приведены в статье "Расходы на персонал" в Примечании 11.

(i) Краткосрочные вознаграждения работникам

Обязательства по выплате краткосрочных вознаграждений оцениваются на недисконтированной основе и признаются в составе расходов в момент оказания соответствующей услуги. Обязательство признается в размере предполагаемой к выплате суммы денежной премии или иного вида вознаграждения, если у Группы имеется текущее обусловленное законом или сложившейся практикой обязательство по выплате такой суммы за услуги, оказанные соответствующим работником в прошлом, и при этом сумма такого обязательства может быть рассчитана с высокой степенью точности.

(ii) Социальные налоги и Государственный пенсионный фонд

Социальные налоги представляют собой производимые Группой выплаты в рамках государственной программы с установленными взносами, в соответствии с которой предприятие выплачивает государству взносы в фиксированном размере и не несет никаких обусловленных законом или сложившейся практикой обязательств по выплате каких-либо других сумм. Обязательства по перечислению взносов в Государственный пенсионный фонд РФ признаются в качестве расходов на выплату вознаграждений работникам в составе прибыли или убытка за периоды, в течение которых работники оказывают услуги.

(iii) Выплаты на основе акций

Вознаграждение с расчетами долевыми инструментами

Стоимость вознаграждений с расчетами долевыми инструментами устанавливается на основе справедливой стоимости на дату предоставления такого вознаграждения с использованием надлежащей модели оценки, о чем более подробно говорится в Примечании 20.

Связанные с этим затраты признаются в составе статьи "Расходы на персонал" (см. Примечание 11) вместе с соответствующим увеличением стоимости капитала (добавочный капитал) за период, в течение которого предоставляются услуги и, в применимых случаях, выполняются условия достижения определенных показателей (квалификационный период). Суммарные расходы, признаваемые по вознаграждениям с расчетами долевыми инструментами в каждую отчетную дату до даты перехода прав, отражают процесс истечения квалификационного периода и результаты произведенной Группой наилучшей оценки количества долевого инструмента, права на которые

(в тыс. руб., если не указано иное)

будут подлежать передаче в конечном итоге. Расход или доход в консолидированном отчете о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе за период представляет собой изменение суммарного расхода, признанного на начало и конец такого периода.

Условия оказания услуг и нерыночные условия достижения определенных показателей не принимаются во внимание при определении справедливой стоимости долевых инструментов на дату перехода прав, однако вероятность выполнения таких условий анализируется Группой в рамках подготовки наилучшей оценки количества долевых инструментов, права на которые будут подлежать передаче в конечном итоге. Рыночные условия достижения определенных показателей отражаются в расчете справедливой стоимости долевых инструментов на дату их предоставления. Все прочие условия, которые связаны с тем или иным вознаграждением, но без требований к соответствующей услуге, рассматриваются в качестве условий, при которых перехода прав не происходит. Условия, при которых перехода прав не происходит, отражаются в справедливой стоимости того или иного вознаграждения и приводят к прямому списанию такого вознаграждения, за исключением случаев наличия каких-либо требований к оказанию услуг и(или) условий достижения определенных показателей.

Вознаграждения с расчетами денежными средствами

Обязательство признается в размере справедливой стоимости вознаграждений с расчетами денежными средствами. Справедливая стоимость оценивается изначально и в каждую отчетную дату до даты расчетов включительно, при этом изменения справедливой стоимости признаются в составе статьи "Расходы на персонал" (см. Примечание 11). Справедливая стоимость отражается в составе расходов в течение всего периода до даты перехода прав с признанием соответствующего обязательства. Справедливая стоимость определяется по надлежащей модели оценки.

(iv) Прочие долгосрочные вознаграждения работникам

Чистые обязательства Группы в отношении долгосрочных вознаграждений работников – это сумма будущих вознаграждений, причитающихся работникам за услуги, оказанные ими за текущий и предыдущие периоды. Такое вознаграждение дисконтируется с целью определения его приведенной стоимости. Результаты переоценок признаются в составе прибыли или убытка в рамках периода, в течение которого они возникают.

(l) Финансовые доходы и расходы

Финансовые доходы преимущественно включают в себя доход в виде процентов по средствам, размещенным на депозитных счетах, и выданным займам. Доход в виде процентов признается по мере начисления процентов в составе прибыли или убытка.

Финансовые расходы включают в себя расходы на уплату процентов по полученным займам и прочие расходы, связанные с финансовыми операциями.

Уплаченные проценты относятся к операционной деятельности в консолидированных отчетах о движении денежных средств.

(m) Курсовые разницы

Курсовые разницы учитываются на нетто-основе.

(n) Налог на прибыль

Расходы по налогу на прибыль включают в себя текущие и отложенные налоги. Текущие налоги и отложенные налоги признаются в составе прибыли или убытка, за исключением случаев, когда они

(в тыс. руб., если не указано иное)

относятся к объединению бизнеса или к статьям, напрямую признаваемым в составе капитала или прочего совокупного дохода.

Текущие налоги – это налоги, предполагаемые к уплате или к возмещению по налогооблагаемой прибыли или убытку за соответствующий год, сумма которых рассчитывается на основе налоговых ставок, официально или фактически действующих на соответствующую отчетную дату, с учетом любых корректировок сумм налогов, подлежащих уплате за предыдущие годы.

Отложенные налоги признаются в отношении временных разниц между учетной стоимостью активов и обязательств для целей составления финансовой отчетности и суммами, используемыми для целей налогообложения. Отложенные налоги не признаются в отношении следующих временных разниц: первоначальное признание активов или обязательств по результатам сделки, которая не является объединением бизнеса и которая не оказывает влияния ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль или убыток. Кроме того, отложенный налог не признается в отношении налогооблагаемых временных разниц, возникающих в результате первоначального признания гудвила. Сумма отложенного налога оценивается по налоговым ставкам, предполагаемым к применению в отношении временных разниц на момент их восстановления на основе законов, официально или фактически введенных в действие к соответствующей отчетной дате. Взаимозачет отложенных налоговых активов и обязательств возможен при наличии юридически защищенного права на зачет текущих налоговых активов и обязательств и при условии, что такие налоговые активы и обязательства относятся к налогам на прибыль, взимаемым одним и тем же налоговым органом с одного и того же налогоплательщика.

Отложенные налоговые активы признаются в отношении неиспользованных налоговых убытков, налоговых льгот и вычитаемых временных разниц в том случае, когда существует вероятность получения налогооблагаемой прибыли в будущем, против которой их можно будет зачесть. Отложенные налоговые активы подвергаются пересмотру в каждую отчетную дату, их сумма уменьшается по мере понижения вероятности реализации соответствующей налоговой выгоды.

При расчете суммы текущих и отложенных налогов Группа принимает во внимание воздействие неопределенных налоговых позиций и возможность возникновения обязательств по уплате каких-либо дополнительных налогов, пеней или процентов за просрочку платежей. Группа считает, что сумма ее резервов на погашение налоговых обязательств достаточна для того, чтобы погашать такие обязательства за все незакрытые налоговые годы. Такая оценка сделана по результатам анализа многих факторов, включая толкование налогового законодательства и предыдущий опыт. Такая оценка сделана на основе расчетов и допущений и может включать в себя ряд суждений о будущих событиях. Существует вероятность появления новых сведений, которые вынудят Группу изменить свою оценку адекватности существующих налоговых обязательств. Такие изменения в налоговых обязательствах могут отразиться на налоговых расходах за период, в течение которого был подготовлен такой расчет текущих и отложенных налогов.

(o) Сегментная отчетность

Операционный сегмент – это компонент Группы, который ведет хозяйственную деятельность, которая может обеспечивать ему выручку и сопровождаться возникновением расходов, включая выручку и расходы, относящиеся к сделкам с участием любых других компонентов Группы. Результаты деятельности всех операционных сегментов (см. Примечание 7), по каждому из которых имеется отдельная финансовая информация, регулярно оцениваются Генеральным директором и Советом директоров Группы при принятии решений о выделении ресурсов тому или иному сегменту и оценке его результатов. Результаты по сегментам, представляемые на изучение Генеральному директору и Совету директоров, включают в себя статьи, напрямую относимые к

соответствующему сегменту, а также такие статьи, которые могут быть обоснованно отнесены к такому сегменту.

(р) Прибыль на акцию

Чистая прибыль на обыкновенную акцию за все представленные периоды определена в соответствии с МСФО (IAS) 33 "Прибыль на акцию" посредством разделения прибыли, приходящейся на долю держателей обыкновенных акций Группы, на средневзвешенное количество акций в обращении в течение соответствующего периода.

(q) Принципы подготовки и оценки

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена по методу первоначальной стоимости за исключением обязательств в отношении вознаграждений с расчетами денежными средствами (см. Примечание 5(k)(iii)) и колл-опциона (см. Примечание 8(a)), которые оцениваются по справедливой стоимости на каждую отчетную дату, а также активов и обязательств, приобретенных и, соответственно, принятых в результате сделок по объединению бизнеса, которые оцениваются по справедливой стоимости на дату приобретения (см. Примечание 8).

6. Использование расчетных оценок и профессиональных суждений

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует использования руководством профессиональных суждений, допущений и расчетных оценок, которые влияют на то, как применяются положения учетной политики и в каких суммах отражаются активы, обязательства, доходы и расходы. Фактические результаты могут отличаться от таких расчетов.

Допущения и сделанные на их основе расчетные оценки регулярно анализируются на предмет необходимости их изменения. Изменения в расчетных оценках признаются в том отчетном периоде, когда эти оценки были пересмотрены, и во всех последующих периодах, затронутых указанными изменениями.

Информация об областях, для которых характерна неопределенность оценок, а также о суждениях, касающихся применения принципов учетной политики, оказывающих самое значительное воздействие на суммы, отраженные в консолидированной финансовой отчетности, представлена в изложенных ниже примечаниях.

(a) Ключевые зоны неопределенности и критически важные суждения:

- Примечание 15 "Нематериальные активы и гудвил" – обесценение гудвила;
- Примечание 31 "Последующие события" – оценка непрерывности деятельности.

(b) Прочие зоны неопределенности и другие оценки:

- Примечание 8 "Объединение бизнеса" – справедливая стоимость и расчетный срок полезного использования нематериальных активов;
- Примечание 20 "Долгосрочные программы мотивации (ДПМ)" – предоставление акций в соответствии с новой Программой RSU 2021 года;
- Примечание 5(j) "Выручка" – признание и оценка выручки;
- Примечание 13 "Налог на прибыль", Примечание 28 "Условные обязательства" – резервы на уплату налога на прибыль и на непредвиденные налоговые платежи;

(в тыс. руб., если не указано иное)

- Примечание 16 "Инвестиции, учитываемые методом долевого участия" – обесценение инвестиций в ассоциированные организации и определение справедливой стоимости опционных контрактов;
- Примечание 25 "Резервы" – резервы по уплате налогов, кроме налога на прибыль.

Оценка справедливой стоимости

Целый ряд принципов учетной политики и процедур раскрытия информации, которых придерживается Группа, требует оценки справедливой стоимости как финансовых, так и нефинансовых активов и обязательств.

При оценке справедливой стоимости того или иного актива или обязательства Группа в максимально возможной степени использует объективно доступные рыночные данные. Значения справедливой стоимости группируются на разных уровнях в иерархии оценки справедливой стоимости в зависимости от исходных данных, используемых при оценке, в следующем порядке:

- Уровень 1: ценовые котировки (некорректируемые) активных рынков для идентичных активов или обязательств на активных рынках.
- Уровень 2: прочие исходные данные, за исключением ценовых котировок, отнесенных к Уровню 1, объективно доступные по соответствующему активу или обязательству либо напрямую (то есть, в виде цен), либо косвенно (то есть, на основе цен).
- Уровень 3: исходные данные по активу или обязательству, не основанные на объективно доступных рыночных данных (исходные данные, которые невозможно получить путем изучения рынка).

Если исходные данные, используемые для оценки справедливой стоимости того или иного актива или обязательства подлежат разделению на категории в зависимости от уровня в иерархии оценки справедливой стоимости, то результат оценки справедливой стоимости во всей полноте классифицируется на том же уровне иерархии оценки справедливой стоимости, что и исходные данные самого низкого уровня, значимые с точки зрения всей оценки.

Группа признает перемещения между уровнями иерархии оценки справедливой стоимости по окончании отчетного периода, в течение которого имели место соответствующие изменения.

7. Операционные сегменты

(а) Принципы разделения на сегменты

Высшим органом операционного управления Группы является Совет директоров и Генеральный директор. Высший орган операционного управления изучает внутреннюю отчетность Группы для оценки результатов и распределения ресурсов. Опираясь на такие внутренние отчетные документы, руководство разделило деятельность Группы на операционные сегменты.

Подразделение на операционные сегменты основано на географии операционной деятельности Группы или других подразделений, как это представлено во внутренней отчетности для высшего органа операционного управления. В декабре 2020 года мы приобрели долю в размере 100% уставного капитала ООО "Зарплата.ру", платформы объявлений о поиске и предложении работы, активно работающей в ряде российских регионов, включая Сибирь и Урал. В марте 2021 года Группа установила контроль над ООО "Скилаз", российской компанией в сфере HR-технологий, которая занимается автоматизацией и совершенствованием процесса подбора персонала на основе передовых и гибких решений по модели "программное обеспечение как услуга" (SaaS) (далее – "Skillaz"). До совершения указанных сделок по приобретению нашими операционными сегментами являлись: "Россия", "Беларусь", "Казахстан" и "Прочие страны". По результатам указанных сделок по приобретению мы дополнительно разделили нашу деятельность, осуществляемую в России, на

(в тыс. руб., если не указано иное)

сегмент "Россия (hh.ru)" (охватывает весь сегмент "Россия" до совершения сделок по приобретению) и сегмент "Россия (Зарплата.ру)" (охватывает деятельность ООО "Зарплата.ру"), а также добавили сегмент "Skillaz" (охватывает деятельность ООО "Скилаз"). Соответственно, по результатам сделок по приобретению нашими операционными сегментами стали: "Россия (hh.ru)", "Россия (Зарплата.ру)", "Беларусь", "Казахстан", "Прочие страны" и "Skillaz". Поскольку на каждый из операционных сегментов (кроме сегмента "Россия (hh.ru)") по отдельности приходится менее 10% выручки, то для целей отчетности мы объединили все операционные сегменты (кроме сегмента "Россия (hh.ru)") в категорию "Прочие сегменты".

Ввиду незначительности финансовых результатов ООО "Зарплата.ру" за период с даты приобретения по 31 декабря 2020 года они не включены ни в отчет о прибылях и прочем совокупном доходе, ни в Примечание "Операционные сегменты" за год, закончившийся 31 декабря 2020 года.

(b) Информация об отчетных сегментах

Высший орган операционного управления оценивает результаты операционных сегментов на основе таких показателей, как Выручка по Сегменту и прибыль по Сегменту до вычета процентов, налогов, износа и амортизации (далее – **ЕВИТДА по Сегменту**) (показатель, не предусмотренный МСФО). Ниже представлены данные по каждому отчетному сегменту.

Группа не предоставляет в своей отчетности данных по совокупным активам и совокупным обязательствам на основе своих операционных сегментов.

Гудвилл распределяется по отчетным сегментам в порядке, описанном в Примечании 15. Нематериальные активы помимо гудвила относятся, в основном, к отчетным сегментам "Россия (hh.ru)" и "Прочие сегменты" (в части, касающейся ЕГДС "Skillaz" и ЕГДС "Зарплата.ру" – см. Примечание 8).

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

	За год, закончившийся 31 декабря 2021 г.					
	Россия (hh.ru)	Прочие сегменты	Итого по сегментам	Не распреде- лено	Взаимо- исключе- ния	Итого
Выручка от внешних продаж	13 891 375	2 076 658	15 968 033	–	–	15 968 033
Межсегментная выручка	21 670	60 312	81 982	–	(81 982)	–
Внешние расходы	(5 547 518)	(1 441 886)	(6 989 404)	(318 289)	–	(7 307 693)
Межсегментные расходы	(59 878)	(21 224)	(81 102)	–	81 102	–
ЕБИТДА по Сегменту	8 305 649	673 860	8 979 509	(318 289)	(880)	8 660 340
	За год, закончившийся 31 декабря 2020 г.					
	Россия (hh.ru)	Прочие сегменты	Итого по сегментам	Не распреде- лено	Взаимо- исключе- ния	Итого
Выручка от внешних продаж	7 724 264	557 843	8 282 107	–	–	8 282 107
Межсегментная выручка	3 981	9 587	13 568	–	(13 568)	–
Внешние расходы	(3 726 803)	(170 367)	(3 897 170)	(272 412)	–	(4 169 582)
Межсегментные расходы	(10 513)	(539)	(11 052)	–	11 052	–
ЕБИТДА по Сегменту	3 990 929	396 524	4 387 453	(272 412)	(2 516)	4 112 525
	За год, закончившийся 31 декабря 2019 г.					
	Россия (hh.ru)	Прочие сегменты	Итого по сегментам	Не распреде- лено	Взаимо- исключе- ния	Итого
Выручка от внешних продаж	7 211 762	576 979	7 788 741	–	–	7 788 741
Межсегментная выручка	252	10 692	10 944	–	(10 944)	–
Внешние расходы	(3 480 172)	(202 636)	(3 682 808)	(94 072)	–	(3 776 880)
Межсегментные расходы	(10 806)	(378)	(11 184)	–	11 184	–
ЕБИТДА по Сегменту	3 721 036	384 657	4 105 693	(94 072)	240	4 011 861

(с) Сверка данных по отчетным сегментам с показателями, предусмотренными МСФО

В таблице ниже по тексту приведены результаты сверки консолидированной прибыли до налога на прибыль с показателем EBITDA по Сегменту:

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Консолидированная прибыль до налога на прибыль	6 867 605	2 571 597	2 225 448
<i>С корректировкой на нижеследующее:</i>			
Износ и амортизация	1 066 284	750 558	683 317
Финансовые расходы, нетто	416 471	350 216	526 516
Прибыль от переоценки ранее имевшихся долей в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия (Примечание 8(a))	(223 308)	–	–
Чистая (прибыль) / убыток по курсовым разницам	(1 424)	(83 030)	46 508
Расходы на IPO	–	–	190 284
Расходы на SPO	74 443	122 940	–
Расходы, связанные с объединением бизнеса	23 083	51 665	–
Страховое покрытие в связи с IPO	–	54 772	100 048
ДПМ (Примечание 20)	516 241	262 646	196 993
Предоставление акций Совету директоров (включая социальные налоги) (Примечание 29(b))	24 654	23 597	15 025
Доля в убытках объектов инвестиций, учитываемых методом долевого участия (за вычетом налога на прибыль) (Примечание 16)	17 925	49 181	30 542
Единовременные затраты на урегулирование судебных споров и оплату услуг юридических консультантов	–	–	17 734
Прочие затраты на финансирование и затраты по сделкам	28 044	–	1 541
Доход от депозитария (Примечание 24)	(58 226)	(41 617)	(22 095)
Списание утративших силу прочих налоговых рисков и связанных с ними компенсационных активов	(91 452)	–	–
EBITDA по Сегменту (согласно отчету, представленному высшему органу операционного управления)	8 660 340	4 112 525	4 011 861

(в тыс. руб., если не указано иное)

В таблице ниже по тексту приведены результаты сверки консолидированных операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации) с внешними расходами по Сегментам Группы:

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Консолидированные операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	7 949 215	4 691 300	4 300 263
<i>С корректировкой на нижеследующее:</i>			
Расходы на IPO	–	–	(190 284)
Страховое покрытие в связи с IPO	–	(54 772)	(100 048)
Расходы на SPO	(74 443)	(122 940)	–
Расходы, связанные с объединением бизнеса	(23 083)	(51 665)	–
ДПП (Примечание 20)	(516 241)	(262 646)	(196 993)
Предоставление акций Совету директоров (включая социальные налоги) (Примечание 29(b))	(24 654)	(23 597)	(15 025)
Единовременные затраты на урегулирование судебных споров и оплату услуг юридических консультантов	–	–	(17 734)
Прочие затраты на финансирование и затраты по сделкам	(28 044)	–	(1 541)
Изменение обязательств по пут-опционам перед неконтролирующими участниками дочерних компаний	32 467	–	–
Прочее	(7 524)	(6 098)	(1 758)
Внешние расходы по Сегменту (согласно отчету, представленному высшему органу операционного управления)	7 307 693	4 169 582	3 776 880

(d) Географические данные

В таблице ниже по тексту представлены данные о выручке Группы в разбивке по странам нахождения клиентов, включая страну ведения основной деятельности Группы и все иностранные государства.

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Россия	14 965 091	7 663 785	7 170 042
Все зарубежные страны, в том числе:	1 002 942	618 322	618 699
Беларусь	459 289	301 208	343 964
Казахстан	443 557	256 564	232 990
Прочие страны	100 096	60 550	41 745
	15 968 033	8 282 107	7 788 741

(e) Крупные клиенты

Ни в одном из отчетных периодов у Группы не было ни одного отдельно взятого клиента, выручка от услуг которому составила бы 10 и более процентов от общей выручки Группы.

8. Объединение бизнеса**(a) ООО "Скилаз"**

По состоянию на 31 декабря 2020 года Группа владела долей в размере 25,01% уставного капитала (а также имела опционные контракты на приобретение дополнительной доли в размере 40,01%

(в тыс. руб., если не указано иное)

уставного капитала) ООО "Скилаз", российской компании в сфере HR-технологий, которая занимается автоматизацией рутинного процесса подбора персонала путем реализации сложных проектов интеграции под нужды конкретного клиента (далее – "Skillaz").

По состоянию на 31 марта 2021 года, учитывая результаты деятельности Skillaz за первый квартал 2021 года, его бизнес-план и соответствующие прогнозы будущих денежных потоков, исполнение колл-опционов стало для Группы выгодным. Поскольку Группа была подвержена риску изменения доходов от участия в объекте инвестиций, а также имела возможность влиять на эти доходы через осуществление своих потенциальных реальных прав, Группа определила, что контроль над Skillaz установлен с 31 марта 2021 года.

Соответственно, Группа перестала учитывать свои инвестиции в Skillaz методом долевого участия и консолидировала Skillaz как дочернюю компанию с 31 марта 2021 года. В контексте приведенных ниже данных "датой приобретения" является 31 марта 2021 года.

25 мая 2021 года Совет директоров одобрил исполнение опционных контрактов. 26 мая 2021 года опционные контракты были исполнены.

Ранее имевшаяся доля Группы в капитале Skillaz была оценена по справедливой стоимости на дату приобретения, а соответствующая прибыль в размере 223 308 была признана в рамках статьи "Прибыль от переоценки ранее имевшихся долей в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия" консолидированного отчета о прибылях и совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2021 года.

Изменение ранее имевшейся доли Группы в капитале Skillaz:

Ранее имевшаяся доля, учитываемая методом долевого участия, по состоянию на 31 декабря 2020 г.	129 666
Доля в убытках объектов инвестиций, учитываемых методом долевого участия (за вычетом налога на прибыль)	(4 864)
Ранее имевшаяся доля, учитываемая методом долевого участия, по состоянию на дату установления контроля	124 802
Справедливая стоимость ранее имевшейся доли по состоянию на дату установления контроля	348 110
Прибыль от переоценки ранее имевшейся доли по справедливой стоимости	223 308

Переданное возмещение

В таблице ниже представлены сводные данные по справедливой стоимости каждой из основных категорий переданного возмещения на дату приобретения:

Перечисленное денежное возмещение	622 732
Справедливая стоимость ранее имевшейся доли Группы на дату установления контроля	348 110
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	59 999
Общая сумма переданного возмещения	1 030 841

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

За год, закончившийся 31 декабря 2021 года, связанное с приобретением выбытие денежных средств составило:

Перечисленное денежное возмещение	(622 732)
Полученные денежные средства	66 524
Чистый отток денежных средств при приобретении	<u>(556 208)</u>

На дату приобретения справедливая стоимость колл-опциона составляла 59 999 (на 31 декабря 2020 года – 25 491). Соответствующая прибыль в размере 34 508 включена в статью "Финансовые доходы" консолидированного отчета о прибылях и совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2021 года (см. Примечание 12(a)). Основные допущения, использованные при расчете цены в соответствии с моделью оценки Блэка-Шоулза-Мертон (далее – "Модель БШМ"):

- a) по состоянию на 31 декабря 2020 года: ожидаемая волатильность – 38%, безрисковая процентная ставка – 3,9%
- b) по состоянию на дату установления контроля: ожидаемая волатильность – 38%, безрисковая процентная ставка – 4,8%

Приобретенные идентифицируемые активы и принятые обязательства

По состоянию на 31 декабря 2021 года Группа завершила распределение покупной цены в рамках приобретения Skillaz. Ниже приведены сведения о справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств по состоянию на дату установления контроля:

Активы	
Нематериальные активы	609 420
Основные средства	3 436
Торговая и прочая дебиторская задолженность	3 223
Расходы будущих периодов и прочие оборотные активы	3 555
Займы выданные	3 224
Денежные средства и их эквиваленты	66 524
	<u>689 382</u>
Договорные обязательства (долгосрочные)	134 004
Договорные обязательства (краткосрочные)	36 908
Торговая и прочая кредиторская задолженность	40 362
Кредиты и займы	50 000
	<u>261 274</u>
Итого чистые активы	<u>428 108</u>
Величина неконтролирующей доли участия, оцененной как пропорциональная часть идентифицируемых чистых активов	(149 752)
Гудвил, возникающий при приобретении	752 485
Стоимость приобретения	<u>1 030 841</u>

Гудвил преимущественно отражает потенциал Skillaz по дальнейшему укреплению своих позиций на рынке автоматизированных систем управления процессом подбора персонала, а также оценку ожидаемого в будущем эффекта синергии, и признается без разбивки по отдельным направлениям. Гудвил равен разнице между справедливой стоимостью чистых активов, приобретенных в результате объединения бизнеса (за исключением величины неконтролирующей доли участия, оцененной как пропорциональная часть идентифицируемых чистых активов), и указанной стоимостью приобретения. Гудвил относится преимущественно на ЕГДС Skillaz. Гудвил не предполагается к вычету для целей налога на прибыль.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Возмещаемая величина ЕГДС Skillaz представляет собой ее справедливую стоимость (за вычетом расходов на выбытие) на основе оценки компании, проведенной внешним оценщиком в рамках учета приобретения (3-й уровень) на дату приобретения. Основные допущения, использованные при оценке справедливой стоимости, представляли собой оценку менеджментом будущих тенденций бизнеса ЕГДС и были основаны на соответствующих внешних и внутренних статистических данных. Прогноз денежных потоков составлен на основе прошлого опыта, фактических операционных результатов и 5-летнего бизнес-плана ЕГДС и построен на следующих основных допущениях: среднегодовой прирост выручки, терминальный темп роста в постпрогнозный период и ставка дисконтирования. Ставка дисконтирования до налогообложения, применяемая к прогнозам денежных потоков, составляет 21,3%, терминальный темп роста свободных денежных потоков в постпрогнозный период составляет 2,5%, а среднегодовой прирост выручки за 5 (Пять) лет составляет 45,7%. При оценке справедливой стоимости ранее имевшейся доли участия в Skillaz по состоянию на дату приобретения оценка компании была дисконтирована с применением скидки за утрату контроля в размере 12,8%.

Группа определила справедливую стоимость программных продуктов, клиентской базы и прочих нематериальных активов Skillaz и признала их в составе нематериальных активов в размере 609 420. Skillaz пользуется налоговой льготой, предусмотренной налоговым законодательством РФ, которая, как ожидается, будет действовать в течение сроков полезного использования всех идентифицированных чистых активов. Соответственно, в связи с разницей между справедливой стоимостью и налоговой базой идентифицированных нематериальных активов никакие отложенные налоговые обязательства не принимаются.

Справедливая стоимость торговой и прочей дебиторской задолженности составляет 3 223. Валовая величина торговой дебиторской задолженности составляет 8 004, а резервы по сомнительным долгам признаны в размере 4 781.

Оценка справедливой стоимости

Справедливая стоимость приобретенных материальных активов рассчитана с применением следующих методов оценки (3-й уровень иерархии источников справедливой стоимости):

Приобретенные активы	Метод оценки
Разработанное программное обеспечение	<i>Многопериодная модель избыточной прибыли:</i> производится оценка приведенной стоимости чистых денежных потоков, предполагаемых к получению в результате развития отношений с клиентами, за исключением любых денежных потоков, относимых к сопутствующим активам.
Базы клиентов	<i>Многопериодная модель избыточной прибыли:</i> производится оценка приведенной стоимости чистых денежных потоков, предполагаемых к получению в результате развития отношений с клиентами, за исключением любых денежных потоков, относимых к сопутствующим активам.

При учете сделок по объединению бизнеса Группа опиралась на ряд значимых суждений. Наиболее значимые суждения касались определения справедливой стоимости нематериальных активов и расчетных сроков их полезного использования. При определении справедливой стоимости нематериальных активов менеджмент использовал допущения о сроках и размере будущих денежных потоков Skillaz, соответствующих темпам роста и коэффициентах дисконтирования.

В период с 31 марта 2021 года по 31 декабря 2021 года на долю Skillaz пришлось 255 млн руб. выручки Группы от текущей операционной деятельности и 200 млн руб. чистого убытка Группы до налогообложения. Если бы объединение состоялось 1 января 2021 года, то выручка Группы от текущей операционной деятельности за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, составила бы

(в тыс. руб., если не указано иное)

около 16 039 млн руб., а прибыль от текущей операционной деятельности Группы до налогообложения составила бы порядка 6 821 млн руб. При определении указанных величин менеджмент исходил из того, что если бы приобретение было осуществлено 1 января 2021 года, то справедливая стоимость была бы подвергнута таким же корректировкам, которые были произведены в фактическую дату приобретения.

Приобретение дополнительной доли в уставном капитале Skillaz

28 июня 2021 года Группа увеличила свою долю в уставном капитале Skillaz на 9,97%, доведя ее до 74,99%, выплатив в рамках сделки денежное возмещение в размере 155 177. Разница в размере 123 010 между величиной корректировок неконтролирующих долей участия и справедливой стоимостью выплаченного возмещения была отражена в составе нераспределенной прибыли, относящейся на собственников Группы, в рамках консолидированного отчета об изменениях в капитале за год, закончившийся 31 декабря 2021 года.

(b) ООО "Зарплата.ру"

25 декабря 2020 года Группа приобрела долю в размере 100% в уставном капитале ООО "Зарплата.ру" (далее – "Зарплата.ру") вместе со всеми правами голоса у компании Hearst Shkulev Digital Regional Network B.V. "Зарплата.ру" — это платформа объявлений о поиске и предложении работы, ведущая операции в ряде российских регионов, включая Сибирь и Урал. Она была образована в результате объединения местных городских порталов, что обеспечило высокую узнаваемость бренда на региональном уровне и значительную долю органического трафика у "Зарплата.ру".

Величина чистых активов "Зарплата.ру", признанных в консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, была определена на основе предварительной оценки их справедливой стоимости.

В течение года, заканчивающегося 31 декабря 2021 года, Группа завершила распределение покупной цены по сделке по приобретению "Зарплата.ру". Руководство привлекло независимых экспертов для оказания содействия Группе в окончательном определении справедливой стоимости приобретенных активов.

В результате была обновлена оценка базы клиентов, её справедливая стоимость на дату приобретения составила 528 772, что на 53 694 меньше предварительной оценки. Был обновлен расчет налоговой базы приобретенных нематериальных активов, что привело к снижению суммы отложенных налоговых обязательств на 47 818. Соответственно, оценка стоимости гудвила была увеличена на 5 876, в результате чего его совокупная стоимость на момент приобретения составила 2 918 486.

Сопоставимые данные за 2020 год были пересмотрены с учетом корректировки предварительных сумм. Уменьшение амортизационных отчислений по базам клиентов с даты приобретения по 31 декабря 2020 года оказалось несущественным.

(в тыс. руб., если не указано иное)

В таблице ниже по тексту приведены окончательные значения справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств "Зарплата.ру" на дату приобретения:

	<i>Справедливая стоимость</i>
Активы	
Нематериальные активы	1 094 227
Основные средства	10 601
Отложенные налоговые активы	8 420
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6 746
Компенсационный актив	186 473
Расходы будущих периодов и прочие оборотные активы	42 125
Денежные средства и их эквиваленты	95 701
	1 444 293
Пассивы	
Договорные обязательства	74 731
Торговая и прочая кредиторская задолженность	27 210
Налог на прибыль к уплате	86 695
Резервы	488 646
Отложенные налоговые обязательства	180 791
	858 073
Гудвил	2 918 486
Стоимость приобретения	3 504 706

Гудвил отражает возможности "Зарплата.ру" по дальнейшему укреплению своего положения в российских регионах, а также оценку ожидаемого в будущем эффекта синергии, признаваемого без разбивки по отдельным направлениям, где возможно достижение такой синергии. Гудвил равен разнице между справедливой стоимостью чистых активов, приобретенных в результате соответствующей сделки, и оплаченной стоимостью приобретения. Гудвил распределяется преимущественно на ЕГДС "Зарплата.ру". Признанный гудвил не предполагается к вычету для целей налога на прибыль.

Группа понесла затраты в связи с приобретением в размере 51 665. В эту сумму вошла оплата услуг сторонних юридических консультантов и затраты на проведение комплексной проверки. Эти затраты были включены в статью "Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)" консолидированной отчетности о прибылях и прочем совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2020 года.

Переданное возмещение

Выплаченные денежные средства	3 100 000
Условное возмещение к уплате	404 706
Итого переданное возмещение	3 504 706

(в тыс. руб., если не указано иное)

В таблице ниже по тексту приведены данные о выбытии денежных средств в связи с приобретением за год, закончившийся 31 декабря 2020 года:

Переданное возмещение	(3 100 000)
Полученные денежные средства	95 701
Чистый отток денежных средств при приобретении	<u>(3 004 299)</u>

Условное возмещение, подлежащее уплате по состоянию на дату приобретения, включает в себя (а) 216 764, подлежащих выплате после выполнения стандартных условий закрытия сделки, и (б) 187 942, подлежащих выплате в течение четырех лет при условии, что определенные исторические налоговые риски, выявленные при анализе операций "Зарплата.ру", останутся нереализованными.

Для определения справедливой стоимости возмещения, указанного в пункте (б), мы дисконтировали денежные потоки, ожидаемые к поступлению в течение следующих четырех лет. Справедливая стоимость возмещения, подлежащего уплате в соответствии с пунктом (б) выше по состоянию на дату приобретения, составляет 187 942. Недисконтированная стоимость возмещения, подлежащего уплате в соответствии с пунктом (б) выше по состоянию на дату приобретения, составляет 203 796.

Стандартные условия закрытия сделки были выполнены, и платеж в размере 216 764, предусмотренный пунктом (а) выше, был проведен по состоянию на 31 марта 2021 года. Кроме того, в феврале 2021 года было выплачено 17 000, составляющих часть возмещения, предусмотренного пунктом (б) выше, поскольку оговоренные налоговые риски не были реализованы. Справедливая стоимость возмещения, предусмотренного пунктом (б) выше, на отчетную дату составила 177 503. Недисконтированная стоимость возмещения к уплате, предусмотренного пунктом (б) выше, на отчетную дату составила 185 111.

Если исходить из текущей оценки исторических налоговых рисков, по состоянию на 31 декабря 2021 года существует вероятность погашения непоплаченной суммы, подлежащей уплате согласно пункту (б) выше.

Согласно оценке Группы, справедливая стоимость программного обеспечения, товарных знаков, клиентской базы и базы резюме соискателей "Зарплата.ру", отраженных в качестве нематериальных активов, составила 1 094 227.

Справедливая стоимость торговой и прочей дебиторской задолженности составляет 6 746. Валовая сумма торговой дебиторской задолженности составляет 8 760, при этом предполагается, что предусмотренные соответствующими договорами суммы будут получены в полном объеме.

Отложенные налоговые обязательства представляют собой отложенный налог на временные разницы, касающиеся идентифицируемых нематериальных активов.

Компания выявила определенные налоговые риски в отношении "Зарплата.ру", при этом перспектива реализации большинства таких рисков по неблагоприятному сценарию оценивается как возможная, а остальные риски отнесены к категории вероятных. Договор купли-продажи доли обязывает продавца возместить часть убытков, понесенных Компанией или возникших у нее в этой связи в течение четырех лет после даты заключения договора. Компания сформировала резерв на покрытие таких налоговых рисков, как возможных, так и вероятных (включен в состав налога на прибыль к уплате и резервов), в размере 586 100 на дату приобретения и 432 626 на 31 декабря 2021 года, и соответствующий компенсационный актив по справедливой стоимости в размере 186 473 на дату приобретения и 117 844 на 31 декабря 2021 года.

Если бы сделка по объединению бизнеса была осуществлена 1 января 2020 года, выручка от непрерывной операционной деятельности Группы за год, закончившийся 31 декабря 2020 года,

(в тыс. руб., если не указано иное)

составила бы приблизительно 9 062 млн руб., а прибыль от непрерывной операционной деятельности Группы до уплаты налогов составила бы приблизительно 2 562 млн руб. При расчете этих сумм руководство исходило из того, что, если бы приобретение было осуществлено 1 января 2020 года, справедливая стоимость была бы подвергнута тем же корректировкам, которые были произведены в фактическую дату приобретения.

Оценка справедливой стоимости

Справедливая стоимость приобретенных существенных активов рассчитана с использованием следующих методов оценки (Уровень 3 в иерархии оценки справедливой стоимости):

Приобретенные активы	Метод оценки
Товарные знаки и доменные имена	<i>Метод освобождения от роялти:</i> производится оценка дисконтированных расчетных сумм роялти, которые более не будут подлежать выплате по причине получения прав собственности на патенты или товарные знаки.
Клиентские базы	<i>Многопериодная модель избыточной прибыли:</i> производится оценка приведенной стоимости чистых денежных потоков, предполагаемых к получению в результате развития отношений с клиентами, за исключением любых денежных потоков, относимых к сопутствующим активам.
База резюме соискателей	<i>Метод учета по себестоимости:</i> оценивается стоимость замещения того или иного актива.
Веб-сайты	<i>Метод учета по себестоимости:</i> оценивается стоимость замещения того или иного актива.

Группа сформулировала и использовала имеющиеся существенное значение суждения при составлении учетных данных по сделке, результатом которой стало объединение бизнеса. Самые важные суждения касались определения справедливой стоимости нематериальных активов и расчетных сроков их полезного использования, а также справедливой стоимости резервов на уплату налога на прибыль и других налогов и соответствующего компенсационного актива. При определении справедливой стоимости нематериальных активов руководство сделало допущения в отношении сроков возникновения и поступления будущих денежных потоков "Зарплата.ру" и их сумм, применимых показателей прироста и коэффициентов дисконтирования, предполагаемых темпов оттока клиентов и сопоставимых ставок роялти для аналогичных предприятий. При определении справедливой стоимости резервов на уплату налогов, отложенных налоговых обязательств и компенсационного актива руководство сделало допущения в отношении вероятности возникновения налоговых обязательств, базовых сумм и применимых ставок налогообложения. В Примечании 15 более подробно говорится о некоторых ключевых допущениях.

9. Прибыль в расчете на акцию

Базовая прибыль на акцию рассчитывается путем деления чистой прибыли, приходящейся на владельцев Компании, на средневзвешенное количество обыкновенных акций Компании в обращении в течение соответствующего периода.

8 мая 2020 года Компания выпустила новые акции в количестве 317 860 штук, доведя общее количество выпущенных обыкновенных акций до 50 317 860. В результате этой эмиссии Компания произвела расчеты по 18,75% от вознаграждений, право на получение которых возникло по истечении одного года после осуществления IPO в рамках Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года. См. Примечание 20(a)(i).

14 мая 2021 года Компания выпустила новые акции в количестве 317 860 штук, доведя общее количество выпущенных обыкновенных акций до 50 635 720 по состоянию на 31 декабря 2021 года.

(в тыс. руб., если не указано иное)

В результате этой эмиссии Компания произвела расчеты по 18,75% от вознаграждений, право на получение которых возникло по истечении двух лет после осуществления IPO в рамках Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года. См. Примечание 20(a)(i).

Разводненная прибыль на акцию рассчитывается путем деления чистой прибыли, приходящейся на владельцев Компании, на средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении в течение соответствующего периода плюс количество обыкновенных акций, которое было бы выпущено в случае конвертации всех существующих конвертируемых инструментов (при наличии таковых).

В соответствии с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года, Компания может выпустить до 1 271 436 новых акций для осуществления расчетов по вознаграждениям согласно этой программе в течение 4 лет после даты IPO (см. Примечание 20(a)(i)), из которых уже выпущено 635 720 акций, 23 126 акций было изъято, а остальные 612 590 акций могут быть выпущены после 31 декабря 2021 года.

В соответствии с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2018 года, Компания может выпустить новые акции для осуществления расчетов по вознаграждениям согласно этой программе в течение 7 лет после даты предоставления (см. Примечание 20(a)(i)) в зависимости от динамики цен на акции; если бы 31 декабря 2021 года произошел бы переход прав на все опционы, было бы выпущено 513 612 новых акций.

В соответствии с Программой RSU 2021 года, Компания может выпустить новые акции в количестве, составляющем до 6% от полностью разводненного общего количества выпущенных обыкновенных акций. По состоянию на 31 декабря 2021 года у Компании было 491 064 обыкновенных акций без права владения, подлежащих выпуску согласно Программе RSU 2021 года, из которых 130 232 акции представляют собой акции с разводняющим эффектом, включенные в расчет разводненного средневзвешенного количества обыкновенных акций.

Кроме того, по состоянию на 31 декабря 2021 года Компания может выпустить до 42 534 новых акций в течение следующих трех лет в качестве части вознаграждения членов Совета директоров.

Соответственно, по состоянию на 31 декабря 2021 года Компания может выпустить в общей сложности 1 659 800 новых акций в рамках долгосрочных программ мотивации (далее – "ДПМ") и по соглашениям о вознаграждении членов Совета директоров (по состоянию на 31 декабря 2020 года – 1 358 914 акций, по состоянию на 31 декабря 2019 года – 1 514 114 акций).

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Чистая прибыль, приходящаяся на владельцев Компании	5 390 677	1 748 960	1 448 018
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении (Примечание 19)	50 499 021	50 206 696	50 000 000
<i>Разводнение, вызванное нижеследующим:</i>			
Опционы на акции (средневзвешенное количество)	1 356 446	1 377 708	956 590
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении, скорректированное с учетом разводнения	51 855 467	51 584 404	50 956 590
Прибыль в расчете на акцию (в руб. в расчете на акцию)			
Базовая	106,75	34,84	28,96
Разводненная	103,96	33,90	28,42

(в тыс. руб., если не указано иное)

Средняя рыночная стоимость акций Компании для целей расчета разводняющего эффекта опционов на акции была рассчитана на основе рыночных котировок за период, в течение которого опционы оставались неисполненными.

10. Выручка

(а) Детализация выручки по договорам с клиентами

	За год, закончившийся 31 декабря									
	2021 г.				2020 г.			2019 г.		
	Россия (hh.ru)	Итого по прочим сегментам		Итого по сегментам	Россия	Итого по прочим сегментам		Россия	Итого по прочим сегментам	
	Россия (Зарплата.ру)	Прочие сегменты			Прочие сегменты			Прочие сегменты	Прочие сегменты	
Пакетные подписки	3 787 713	276 535	65 823	4 130 071	2 332 272	40 195	2 372 467	2 154 831	69 120	2 223 951
Доступ к базе резюме соискателей	2 740 223	109 917	410 374	3 260 514	1 538 702	273 543	1 812 245	1 508 085	253 643	1 761 728
Объявления о вакансиях	6 194 180	390 455	378 719	6 963 354	3 134 522	207 703	3 342 225	2 900 678	211 510	3 112 188
Дополнительные услуги	1 169 259	141 361	303 474	1 614 094	718 768	36 402	755 170	648 168	42 706	690 874
Итого выручка	13 891 375	918 268	1 158 390	15 968 033	7 724 264	557 843	8 282 107	7 211 762	576 979	7 788 741

В таблице ниже по тексту приведены данные о выручке по договорам с клиентами операционных сегментов "Россия (hh.ru)" и "Россия ("Зарплата.ру")" в разбивке по категориям клиентов:

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Ключевые Клиенты в России			
Москва и Санкт-Петербург	3 868 460	2 156 248	1 981 959
Остальные регионы России	1 422 118	815 323	664 649
Промежуточный итог	5 290 578	2 971 571	2 646 608
Малые и Средние Клиенты в России			
Москва и Санкт-Петербург	4 881 678	2 526 381	2 579 517
Остальные регионы России	4 035 679	1 825 497	1 614 359
Промежуточный итог	8 917 357	4 351 878	4 193 876
Иностранные клиенты российского сегмента	95 272	57 822	41 385
Прочие клиенты в России	506 436	342 993	329 893
Итого по операционному сегменту "Россия"	14 809 643	7 724 264	7 211 762

Выручка, возникающая из неденежного обмена услугами с клиентами, включенными в приведенную выше таблицу, составила 77 763 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 43 397 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 50 804 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года.

(в тыс. руб., если не указано иное)

(b) Остатки по договорам

В таблице ниже по тексту приведены данные по дебиторской задолженности и договорным активам и обязательствам, возникающим из договоров с клиентами.

	Примечание	По состоянию на 31 декабря	
		2021 г.	2020 г.
Дебиторская задолженность, включенная в состав статьи "Торговая и прочая дебиторская задолженность"	17	141 125	61 028
Договорные обязательства		4 644 839	2 785 402

Договорные обязательства преимущественно относятся к полученному от клиентов в порядке предоплаты вознаграждению за предоставление доступа к нашей базе резюме соискателей и демонстрацию объявлений о работе на нашем веб-сайте. Соответствующая выручка признается по мере исполнения нами обязательств по предоставлению таких услуг.

Увеличение договорных обязательств в основном объясняется ростом нашей выручки. Все большее количество договоров с клиентами и их растущая стоимость влекут за собой увеличение сумм авансовых платежей со стороны клиентов, что приводит к увеличению договорных обязательств.

Сумма в размере 2 619 549, признанная в составе договорных обязательств в начале года, была признана в качестве выручки за год, закончившийся 31 декабря 2021 года (за год, закончившийся 31 декабря 2020 года – 2 196 418).

Признанная за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, выручка от полного или частичного исполнения договорных обязательств в предыдущие периоды составляет 20 649 (за год, закончившийся 31 декабря 2020 года – 10 662). В основном это вызвано изменениями в оценке объема предполагаемого использования объявлений о вакансиях в составе наших Пакетных Подписок.

Не приводится никаких данных об остающихся неисполненными на 31 декабря 2021 года договорных обязательствах, первоначальный срок действия которых не превышает одного года, что допускается согласно МСФО (IFRS) 15.

11. Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Расходы на персонал	(4 183 569)	(2 579 958)	(2 234 309)
Маркетинговые расходы	(2 113 439)	(1 105 247)	(1 046 678)
Оплата услуг субподрядчиков и прочие издержки в связи с оказанием услуг	(430 276)	(194 644)	(186 337)
Аренда и содержание офисов	(306 116)	(176 672)	(206 501)
Профессиональные услуги	(470 918)	(335 681)	(347 963)
Страховые услуги	(169 537)	(181 047)	(111 251)
Хостинг и прочие расходы на обслуживание веб-сайта	(81 471)	(46 325)	(40 421)
Прочие операционные расходы	(193 889)	(71 726)	(126 803)
Операционные затраты и расходы (без учета износа и амортизации)	(7 949 215)	(4 691 300)	(4 300 263)

(в тыс. руб., если не указано иное)

Отчисления в государственный пенсионный фонд, признанные в составе "Расходов на персонал", составили 602 977 за год, закончившийся 31 декабря 2021 год, 375 977 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 291 211 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года.

12. Финансовые доходы и расходы

(а) Финансовые доходы

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Проценты по срочным депозитам	204 497	51 857	76 202
Проценты, начисленные по займам, выданным связанным сторонам (Примечание 29(с))	782	947	–
Проценты, начисленные по займам, выданным третьим лицам	2 807	–	–
Прибыль по финансовым активам, оцениваемым по справедливой стоимости через прибыль или убыток, нетто (Примечание 8(а))	34 508	150	–
Прочие доходы в виде процентов	514	6 375	562
Итого финансовые доходы	243 108	59 329	76 764

(б) Финансовые расходы

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Проценты, начисленные по банковским кредитам (Примечание 21(а))	(342 425)	(357 377)	(559 527)
Проценты, начисленные по неконвертируемым облигациям (Примечание 21(б))	(270 442)	(12 543)	–
Проценты, начисленные по обязательствам по аренде (Примечание 23)	(20 466)	(26 334)	(32 941)
Проценты, начисленные по займам, полученным от связанных сторон (Примечание 29(с))	(572)	–	–
Проценты, начисленные по прочим займам	–	–	(6 391)
Прочие процентные расходы	(25 674)	(13 291)	(4 421)
Итого финансовые расходы	(659 579)	(409 545)	(603 280)

13. Налог на прибыль

(а) Суммы, признаваемые в составе прибыли или убытка

Поскольку выручка и прибыль Группы преимущественно обеспечивается за счет операций в России, применимой для Группы налоговой ставкой является ставка российского налога на прибыль организаций, составляющая 20%.

(в тыс. руб., если не указано иное)

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Текущий налог на прибыль:			
Отчетный год	(1 935 291)	(873 925)	(923 760)
Восстановление резерва на покрытие неопределенных позиций по налогу на прибыль	221 700	92 012	110 708
Признание резерва на покрытие неопределенных позиций по налогу на прибыль	(31 332)	(4 044)	(447 034)
Итого текущий налог на прибыль	(1 744 923)	(785 957)	(1 260 086)
Восстановление отложенного налога:			
Возникновение и восстановление временных разниц	370 089	100 185	168 630
Восстановление отложенного налога на нераспределенные доходы	–	–	447 034
Итого восстановление отложенного налога	370 089	100 185	615 664
Итого расходы по налогу на прибыль	(1 374 834)	(685 772)	(644 422)

В июне 2019 года Группа восстановила свое отложенное обязательство по уплате налога с нераспределенных доходов в размере 447 034 и признала резерв на покрытие неопределенных налоговых позиций в размере 447 034 ввиду изменения статуса налогового резидента материнской компании (см. Примечание 1(а)) и ставки налога на прибыль, применимой в отношении дивидендов, исходя из нашего понимания налогового законодательства.

(b) Налог на прибыль к уплате

	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.
Текущий налог на прибыль к уплате	202 112	55 921
Резерв на покрытие неопределенных позиций по налогу на прибыль (Примечания 13(а) и 8(б))	155 443	345 812
Итого налог на прибыль к уплате	357 555	401 733

(c) Сверка эффективной ставки налога

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Прибыль до налогообложения	6 867 605	2 571 597	2 225 448
Налог на прибыль по ставке 20%	(1 373 521)	(514 319)	(445 090)
Эффект ставок налогов, применимых в иностранных юрисдикциях	2 920	3 878	(23 408)
Налог на доходы у источника, взимаемый с внутригрупповых дивидендов	(14 643)	(15 771)	(77 516)
Восстановление/(признание) резерва на покрытие неопределенных позиций по налогу на прибыль	221 700	92 012	137 952
Необлагаемая налогом прибыль от переоценки ранее имевшихся долей в объектах инвестиций, учитываемых методом долевого участия	44 662	–	–
Непризнанные отложенные налоговые активы	(101 829)	(134 495)	(113 047)
Не подлежащие вычету процентные расходы	–	–	(18 421)
Не подлежащие вычету расходы по ДПМ	(56 662)	(52 465)	(35 485)
Эффект освобождения от налогообложения дочерней компании	(43 008)	–	–
Прочие не подлежащие вычету расходы, нетто	(54 453)	(64 612)	(69 407)
Итого расходы по налогу на прибыль	(1 374 834)	(685 772)	(644 422)

(в тыс. руб., если не указано иное)

(d) Признанные отложенные налоговые активы и обязательства

В таблице ниже по тексту представлена детализация отложенных налоговых активов и обязательств:

	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.*
<i>Отложенные налоговые активы:</i>		
Договорные обязательства	329 221	140 143
Компенсации за неиспользованный отпуск	21 942	11 567
Вознаграждения работникам	37 799	30 502
Торговая и прочая кредиторская задолженность	15 210	6 408
Активы в форме права пользования и обязательства по аренде	5 251	5 452
Нематериальные активы	4 244	7 883
Основные средства	2 149	–
Налоговые льготы по ДПМ - прибыль	46 586	–
Налоговые льготы по ДПМ – капитал	12 445	–
Сворачивание отложенных налоговых активов	(22 957)	(25 627)
Итого отложенные налоговые активы	451 890	176 328
<i>Отложенные налоговые обязательства:</i>		
Основные средства	–	(4 478)
Нематериальные активы	(572)	(4 918)
Нематериальные активы, идентифицированные в рамках приобретений	(515 369)	(610 436)
Кредиты и займы	(11 383)	(16 947)
Сворачивание отложенных налоговых обязательств	22 957	25 627
Итого отложенные налоговые обязательства	(504 367)	(611 152)
Отложенные налоговые обязательства, нетто	(52 477)	(434 824)

* Некоторые приведенные здесь суммы не соответствуют данным консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и отражают внесенные корректировки (см. Приложение 8(b)).

Непризнанные отложенные налоговые активы по состоянию на 31 декабря 2021 года составили 669 664 (по состоянию на 31 декабря 2020 года – 567 835). Они относятся к налоговым убыткам дочерних компаний Группы. В соответствии с действующим российским налоговым законодательством налоговые убытки не ограничены никаким сроком действия. Отложенные налоговые активы не были признаны в отношении таких налоговых убытков, поскольку не существует вероятности возникновения в будущем какой-либо налогооблагаемой прибыли, против которой дочерние компании Группы смогут зачесть соответствующие выгоды.

(в тыс. руб., если не указано иное)

(е) Изменение сумм остатков отложенных налогов

	1 января 2021 г.	Признано в составе прибыли или убытка	Признано в составе капитала	Эффект от пересчета в валюту представления	31 декабря 2020 г.
Основные средства	(4 478)	6 629	–	(2)	2 149
Нематериальные активы	(607 471)	95 799	–	(25)	(511 697)
Компенсации за неиспользованный отпуск	11 567	10 411	–	(36)	21 942
Вознаграждения работникам	30 502	7 321	–	(24)	37 799
Договорные обязательства	140 143	189 179	–	(101)	329 221
Торговая и прочая кредиторская задолженность	6 408	8 798	–	4	15 210
Кредиты и займы	(16 947)	5 564	–	–	(11 383)
Активы в форме права пользования и обязательства по аренде	5 452	(198)	–	(3)	5 251
Налоговые льготы по ДПМ – прибыль	–	46 586	–	–	46 586
Налоговые льготы по ДПМ – капитал	–	–	12 445	–	12 445
Отложенные налоговые обязательства, нетто	(434 824)	370 089	12 445	(187)	(52 477)

	1 января 2020 г.	Признано в составе прибыли или убытка	Приобретен о при объединении бизнеса*	Эффект от пересчета в валюту представления	31 декабря 2020 г.*
Основные средства	(9 696)	5 473	(260)	5	(4 478)
Нематериальные активы	(522 280)	87 695	(172 907)	21	(607 471)
Компенсации за неиспользованный отпуск	8 614	2 870	24	59	11 567
Вознаграждения работникам	13 323	16 438	731	10	30 502
Договорные обязательства	135 203	4 809	–	131	140 143
Торговая и прочая кредиторская задолженность	7 728	(1 464)	41	103	6 408
Кредиты и займы	–	(16 947)	–	–	(16 947)
Активы в форме права пользования и обязательства по аренде	4 139	1 311	–	2	5 452
Отложенные налоговые обязательства, нетто	(362 969)	100 185	(172 371)	331	(434 824)

* Некоторые приведенные здесь суммы не соответствуют данным консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и отражают внесенные корректировки (см. Приложение 8(b)).

14. Основные средства

	Серверы и компьютеры	Офисная техника, мебель и т.д.	Неотделимые улучшения арендованного имущества	Итого
Первоначальная стоимость				
Сальдо на 1 января 2021 г.	202 129	293 035	285 883	781 047
Приобретение посредством объединения бизнеса (Примечание 8)	–	3 436	–	3 436
Поступление	75 667	69 831	5 325	150 823
Выбытие	(3 890)	(75 867)	(6 933)	(86 690)
Эффект от пересчета в валюту представления	–	(95)	(11)	(106)
Сальдо на 31 декабря 2021 г.	273 906	290 340	284 264	848 510
Износ				
Сальдо на 1 января 2021 г.	94 071	144 150	76 101	314 322
Износ за год	45 619	79 962	71 262	196 843
Выбытие	(3 890)	(75 729)	(6 933)	(86 552)
Эффект от пересчета в валюту представления	–	(81)	(8)	(89)
Сальдо на 31 декабря 2021 г.	135 800	148 302	140 422	424 524
Чистая балансовая стоимость				
На 31 декабря 2021 г.	138 106	142 038	143 842	423 986

	Серверы и компьютеры	Офисная техника, мебель и т.д.	Неотделимые улучшения арендованного имущества	Итого
Первоначальная стоимость				
Сальдо на 1 января 2020 г.	174 157	215 484	209 731	599 372
Приобретение посредством объединения бизнеса (Примечание 8)	4 843	5 758	–	10 601
Поступление	23 390	77 728	76 125	177 243
Выбытие	(261)	(6 124)	–	(6 385)
Эффект от пересчета в валюту представления	–	189	27	216
Сальдо на 31 декабря 2020 г.	202 129	293 035	285 883	781 047
Износ				
Сальдо на 1 января 2020 г.	64 523	87 468	17 637	169 628
Износ за год	29 809	62 146	58 457	150 412
Выбытие	(261)	(5 604)	–	(5 865)
Эффект от пересчета в валюту представления	–	140	7	147
Сальдо на 31 декабря 2020 г.	94 071	144 150	76 101	314 322
Чистая балансовая стоимость				
На 31 декабря 2020 г.	108 058	148 885	209 782	466 725

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

15. Нематериальные активы и гудвил

	Гудвил	База резюме соискателей	Базы клиентов	Товарные знаки и домены	ПО веб-сайта	Патенты и авторские права	Прочее ПО, лицензии и др.	Итого
Первоначальная стоимость								
Сальдо на 1 января 2021 г.	9 881 100	737 913	2 572 532	1 902 437	212 508	6 473	77 491	15 390 454
Приобретение посредством объединения бизнеса (Примечание 8)	752 485	–	39 273	212	566 384	–	3 551	1 361 905
Поступления от внутренних разработок	–	–	–	–	17 998	–	–	17 998
Прочие поступления	–	–	–	33	5 212	3 667	90 685	99 597
Выбытие	–	–	–	–	(27 063)	(2 741)	(57 887)	(87 691)
Эффект от пересчета в валюту представления	(3 224)	–	–	113	(128)	–	(31)	(3 270)
Сальдо на 31 декабря 2021 г.	10 630 361	737 913	2 611 805	1 902 795	774 911	7 399	113 809	16 778 993
Амортизация								
Сальдо на 1 января 2021 г.	–	299 287	987 817	735 559	46 992	5 913	47 521	2 123 089
Амортизация за год	–	103 165	271 980	190 220	152 668	2 100	67 959	788 092
Выбытие	–	–	–	–	(27 063)	(2 726)	(57 887)	(87 676)
Эффект от пересчета в валюту представления	–	–	–	14	(1)	–	(21)	(8)
Сальдо на 31 декабря 2021 г.	–	402 452	1 259 797	925 793	172 596	5 287	57 572	2 823 497
Чистая балансовая стоимость								
На 31 декабря 2021 г.	10 630 361	335 461	1 352 008	977 002	602 315	2 112	56 237	13 955 496

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

	Гудвил*	База резюме соискателей	Базы клиентов*	Товарные знаки и домены	ПО веб-сайта	Патенты и авторские права	Прочее ПО, лицензии и др.	Итого
Первоначальная стоимость								
Сальдо на 1 января 2020 г.	6 954 183	635 605	2 043 760	1 526 889	163 466	5 735	88 743	11 418 381
Приобретение посредством объединения бизнеса (Примечание 8)	2 918 486	102 308	528 772	375 724	82 549	–	4 874	4 012 713
Поступления от внутренних разработок	–	–	–	–	15 040	–	–	15 040
Прочие поступления	–	–	–	–	10 973	1 588	56 053	68 614
Выбытие	–	–	–	–	(59 545)	(874)	(72 265)	(132 684)
Эффект от пересчета в валюту представления	8 431	–	–	(176)	25	24	86	8 390
Сальдо на 31 декабря 2020 г. *	9 881 100	737 913	2 572 532	1 902 437	212 508	6 473	77 491	15 390 454
Амортизация								
Сальдо на 1 января 2020 г.	–	235 725	783 441	583 022	73 713	4 440	50 440	1 730 781
Амортизация за год	–	63 562	204 376	152 559	32 824	2 333	69 309	524 963
Выбытие	–	–	–	–	(59 545)	(860)	(72 265)	(132 670)
Эффект от пересчета в валюту представления	–	–	–	(22)	–	–	37	15
Сальдо на 31 декабря 2020 г. *	–	299 287	987 817	735 559	46 992	5 913	47 521	2 123 089
Чистая балансовая стоимость								
На 31 декабря 2020 г. *	9 881 100	438 626	1 584 715	1 166 878	165 516	560	29 970	13 267 365

* Некоторые приведенные здесь суммы не соответствуют данным консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и отражают внесенные корректировки (см. Приложение 8(b)).

(в тыс. руб., если не указано иное)

Тестирование на предмет обесценения

Гудвил в размере 10 630 361 по состоянию на 31 декабря 2021 года (9 881 100 по состоянию на 31 декабря 2020 года*) относится к приобретению доли в размере 100% в капитале HeadHunter в 2016 году, приобретению доли в размере 100% в капитале "Зарплата.ру" в декабре 2020 года (см. Примечание 8(b)) и приобретению доли в размере 65,02% в капитале Skillaz в первом квартале 2021 года (см. Примечание 8(a)).

Учетная стоимость гудвила в разбивке по каждой ЕГДС:

	<u>31 декабря 2021 г.</u>	<u>31 декабря 2020 г.*</u>
Операционный сегмент "Россия" (HeadHunter)	6 607 362	6 607 362
Операционный сегмент "Казахстан" (HeadHunter)	171 792	178 380
Операционный сегмент "Беларусь" (HeadHunter)	180 236	176 872
Операционный сегмент "Зарплата.ру" (см. Примечание 8 (b))	2 918 486	2 918 486
Операционный сегмент Skillaz (см. Примечание 8(a))	752 485	—
Итого гудвил	<u>10 630 361</u>	<u>9 881 100</u>

* Некоторые приведенные здесь суммы не соответствуют данным консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и отражают внесенные корректировки (см. Приложение 8(b)).

Руководство произвело расчет возмещаемой величины единиц, генерирующих денежные средства Группы (далее – "ЕГДС") на 31 декабря 2021 года.

Возмещаемая величина ЕГДС HeadHunter представляла собой их справедливую стоимость за вычетом расходов на выбытие на основе котировок обыкновенных акций Компании (Уровень 1) на расчетную часть, относимую к каждой соответствующей ЕГДС. По состоянию на 31 декабря 2021 года расчетные возмещаемые суммы всех ЕГДС превысили их учетную стоимость. Никакие разумно возможные изменения в справедливой стоимости за вычетом затрат на отчуждение ЕГДС не приведут к обесценению.

Возмещаемая величина ЕГДС "Зарплата.ру" представляла собой ценность от ее использования, определенную на основе дисконтированных денежных потоков будущих периодов от продолжения использования ЕГДС. Ключевые допущения, использованные при расчете возмещаемой величины ЕГДС, представляли собой оценку руководством будущих тенденций развития бизнеса Группы и основывались на соответствующих внешних и внутренних исторических данных. Прогнозы по денежным потокам были составлены с учетом предыдущего опыта, фактических операционных результатов и пятилетнего бизнес-плана Группы, а также на основе следующих ключевых допущений: среднегодовые темпы роста выручки, рентабельность по EBITDA, терминальные темпы роста в постпрогнозный период и ставка дисконтирования. Совокупные среднегодовые темпы роста выручки на период с 2021 по 2026 гг. составляют 11,4%. Прогноз по рентабельности по EBITDA на период с 2022 по 2026 гг. варьируется в диапазоне от 35,3% до 43,7%. При прогнозировании денежных потоков применялась доналоговая ставка дисконтирования в размере 17,2%, свободные денежные потоки оценивались исходя из терминальных темпов роста в постпрогнозный период на уровне 3,2%. По состоянию на 31 декабря 2021 года разумно возможное снижение совокупных среднегодовых темпов роста выручки на 1% при неизменности остальных допущений привело бы к обесценению ЕГДС "Зарплата.ру" на 120 млн руб. События, описанные в Примечании 31, вероятно, повлекут за собой повышение ставки дисконтирования и могут снизить совокупные среднегодовые темпы роста выручки "Зарплата.ру"

(в тыс. руб., если не указано иное)

более чем на 1%, что приведет к еще большему обесценению ЕГДС "Зарплата.ру". При этом, однако, невозможно произвести количественную оценку финансовых последствий.

Возмещаемая величина ЕГДС Skillaz представляла собой ценность ее использования, определенную на основе дисконтированных денежных потоков будущих периодов от продолжения использования ЕГДС. Ключевые допущения, использованные при расчете возмещаемой величины ЕГДС, представляли собой оценку руководством будущих тенденций развития бизнеса Группы и основывались на соответствующих внешних и внутренних исторических данных. Прогнозы по денежным потокам были составлены с учетом предыдущего опыта, фактических операционных результатов и пятилетнего бизнес-плана Группы, а также на основе следующих ключевых допущений: среднегодовые темпы роста выручки, рентабельность по ЕBITDA, терминальные темпы роста в постпрогнозный период и ставка дисконтирования. Совокупные среднегодовые темпы роста выручки на период с 2021 по 2026 гг. составляют 44,8%. Прогноз по рентабельности по ЕBITDA на период с 2022 по 2026 гг. варьируется в диапазоне от отрицательных 5,8% до положительных 24%. При прогнозировании денежных потоков применялась доналоговая ставка дисконтирования в размере 22,0%, свободные денежные потоки оценивались исходя из терминальных темпов роста в постпрогнозный период на уровне 3%. Никакие обоснованные изменения в ключевых допущениях, используемых при расчете, не влекут за собой обесценение ЕГДС по состоянию на отчетную дату. События, описанные в Примечании 31, вероятно, повлекут за собой повышение ставки дисконтирования и могут снизить выручку Skillaz, что может привести к обесценению ЕГДС Skillaz. При этом, однако, невозможно произвести количественную оценку финансовых последствий.

16. Инвестиции, учитываемые методом долевого участия

В таблице ниже по тексту приведены данные по инвестициям, учитываемым методом долевого участия, по состоянию на 31 декабря 2021 и 2020 гг.:

	Страна регистрации	Голосующие акции		Учетная стоимость	
		31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.
ООО "Скилаз"	Россия	–	25,01%	–	129 666
YouDo Web Technologies Limited	Кипр	9,91%	–	360 574	–
ООО "Дрим Джоб"	Россия	25%	–	54 047	–
				414 621	129 666

В указанных выше хозяйствующих субъектах установлена та же отчетная дата, что и у Компании. Ни один из них не был зарегистрирован на какой-либо публичной фондовой бирже по состоянию на 31 декабря 2021 и 2020 гг.

(a) Skillaz

С 31 марта 2021 года Группа получила контроль над Skillaz. Более подробные сведения об этой сделке приведены в Примечании 8(а). Таким образом, с 31 марта 2021 года данные по Skillaz более не включаются в состав инвестиций, учитываемых методом долевого участия.

В таблицах ниже по тексту представлена сводная финансовая информация о Skillaz по состоянию на 31 декабря 2020 года, за период с 1 января 2021 года по 31 марта 2021 года, за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, а также за период с 6 мая 2019 года (дата приобретения Группой доли в Skillaz в размере 25,01%) по 31 декабря 2019 года, которая была включена в ее собственную финансовую отчетность, скорректированная с учетом корректировок справедливой стоимости при приобретении и различий в принципах учетной политики. Кроме того, в

(в тыс. руб., если не указано иное)

приведенных таблицах сводные финансовые данные соотносятся с учетной стоимостью принадлежащей Группе доли в Skillaz по состоянию на 31 декабря 2020 года.

	<u>31 декабря 2020 г.</u>
Размер доли в процентах	25,01%
Внеоборотные активы	73 467
Оборотные активы	74 005
Долгосрочные обязательства	(49 297)
Краткосрочные обязательства	(214 493)
Чистые активы (100%)	(116 318)
Доля Группы в чистых активах (25,01%)	(29 091)
Гудвил	158 757
Учетная стоимость принадлежащей Группе доли в ассоциированной организации	129 666

	<u>Период с 1 января 2021 г. по 31 марта 2021 г.</u>	<u>Год, закончившийся 31 декабря 2021 г.</u>	<u>Период с 6 мая 2019 г. по 31 декабря 2019 г.</u>
Выручка	70 498	152 750	67 701
Убыток от продолжающейся деятельности (100%)	(19 450)	(196 647)	(122 118)
Итого совокупный убыток (100%)	(19 450)	(196 647)	(122 118)
Доля Группы в общем совокупном убытке (25,01%)	(4 864)	(49 181)	(30 542)

У ассоциированной организации не было условных обязательств или обязательств инвестиционного характера по состоянию на 31 декабря 2020 года.

(b) YouDo

28 октября 2021 года Группа заключила соглашение о подписке на акции и приобрела долю в размере 9,91% в капитале кипрской компании YouDo Web Technologies Limited (далее – "YouDo"), ведущей онлайн-платформы бытовых услуг по требованию в России, в обмен на возмещение в размере 5 млн долларов США или 349 052 (по курсу обмена на 28 октября 2021 года). Затраты в связи с приобретением составили 17 329 и были включены в себестоимость инвестиций. Основным местом ведения бизнеса YouDo является Россия.

Руководство рассчитывает, что в результате этой сделки Группа сможет выйти на стремительно развивающийся рынок гиг-экономики.

Группа пришла к заключению, что она оказывает значительное влияние на YouDo, поскольку Группа участвует в принятии решений, затрагивающих финансовую и операционную политику этой компании, через своих представителей в Совете директоров YouDo. Таким образом, доля Группы в YouDo представляет собой инвестиции в ассоциированную организацию, учитываемые методом долевого участия начиная с 28 октября 2021 года.

В декабре 2021 года Группа завершила процесс распределения цены приобретения YouDo. Справедливая стоимость идентифицируемых активов и обязательств YouDo на дату приобретения до осуществления Группой вклада в соответствии с соглашением о подписке на акции рассчитывалась на основании ее ценности от использования (Уровень 3) и формировалась следующим образом:

(в тыс. руб., если не указано иное)

	Справедливая стоимость
Внеоборотные активы	628 010
Оборотные активы	127 441
Долгосрочные обязательства	(53 768)
Краткосрочные обязательства	(186 002)
Итого чистые активы (100%)	515 681
Вклад Группы в капитал YouDo	349 052
Итого чистые активы, включая вклад Группы	864 733
Доля Группы в чистых активах (9,91%)	85 695

Группой были заключены опционные контракты на приобретение дополнительной доли в YouDo в размере 46,89%, один из которых предоставляет право на приобретение доли в размере 14,90% в течение шести месяцев с 28 октября 2022 года, а второй – право на приобретение доли в размере 31,99% (или 46,89% в случае неисполнения колл-опциона 1) в течение шести месяцев с 28 октября 2023 года (далее совместно – "колл-опционы").

Группа также заключила ряд опционных соглашений, предоставляющих право продажи другим акционерам и обязывающих Группу приобрести дополнительную долю в YouDo в размере 43,2% в случае получения Группой контроля над YouDo по описанным выше колл-опционам. Группа также заключила опционное соглашение, предоставляющее право покупки другим акционерам и обязывающее Группу продать свою долю в размере 9,91% в том случае, если Группа не получит контроль над YouDo по описанным выше колл-опционам.

Справедливая стоимость указанных выше опционных соглашений незначительна с учетом условий приобретения опционов и рассчитана на основе предполагаемой стоимости предприятия на дату приобретения и на отчетную дату.

Гудвил рассчитывался как сумма, на которую возмещение, перечисленное Группой, превышало долю в справедливой стоимости приобретаемых чистых активов и справедливую стоимость колл-опционов.

	Итого
Доля Группы в чистых активах (9,91%)	85 695
Гудвил	280 686
Перечисленное возмещение	366 381

Гудвил в размере 280 686, связанный с ассоциированной организацией, включен в учетную стоимость инвестиций в ассоциированную организацию. Гудвил преимущественно относится к возможностям YouDo по дальнейшему укреплению своих позиций в сегменте B2B.

В таблицах ниже по тексту представлена сводная финансовая информация по YouDo по состоянию на 31 декабря 2021 года и за период с 28 октября 2021 года по 31 декабря 2021 года, которая была включена в собственную финансовую отчетность YouDo, скорректированная с учетом корректировок справедливой стоимости при приобретении и различий в принципах учетной политики. Кроме того, в приведенных таблицах сводные финансовые данные соотносятся с учетной стоимостью принадлежащей Группе доли в YouDo.

(в тыс. руб., если не указано иное)

	<u>31 декабря 2021 г.</u>
Размер доли в процентах	9,91%
Внеоборотные активы	610 622
Оборотные активы	324 752
Долгосрочные обязательства	(53 768)
Краткосрочные обязательства	(75 461)
Чистые активы (100%)	806 145
Доля Группы в чистых активах (9,91%)	79 888
Гудвил	280 686
Учетная стоимость принадлежащей Группе доли в ассоциированной организации	360 574

	Период с 28 октября 2021 г. по 31 декабря 2021 г.
Выручка	86 539
Убыток до налога на прибыль	(58 592)
(Расходы)/доходы по налогу на прибыль	—
Чистый убыток за период (100%)	(58 592)
Итого совокупный убыток (100%)	(58 592)
Доля Группы в общем совокупном убытке (9,91%)	(5 807)

У ассоциированной организации не было условных обязательств или обязательств инвестиционного характера по состоянию на 31 декабря 2021 года.

(i) Тестирование на предмет обесценения

Инвестиции в ассоциированную организацию были отражены как отдельная ЕГДС. Возмещаемая сумма ЕГДС представляла собой ценность ее использования, определенную на основе дисконтированных денежных потоков будущих периодов от продолжения использования ЕГДС. Ключевые допущения, использованные при расчете возмещаемой суммы ЕГДС, представляли собой оценку руководством будущих тенденций развития бизнеса ассоциированной организации и основывались на соответствующих внешних и внутренних исторических данных. Объемы денежных потоков были спрогнозированы на основе опыта прошлых лет, фактических операционных результатов и бизнес-плана ассоциированной организации, а также с учетом следующих ключевых допущений: темпы роста выручки, рентабельность по ЕBITDA, ставка дисконтирования и терминальные темпы роста в постпрогнозный период. По состоянию на 31 декабря 2021 года расчетные возмещаемые суммы ЕГДС превысили ее учетную стоимость.

Темпы роста выручки и рентабельность по ЕBITDA были спрогнозированы с учетом расчетных объемов продаж и роста цен в течение следующих семи лет, а также с учетом неопределенности, связанной со стартапами. Согласно ожиданиям руководства, в 2021-2028 гг. совокупный среднегодовой темп роста выручки будет составлять 41,1%. Расчетная рентабельность по ЕBITDA в 2028 года составляет 34,9%. Ставка дисконтирования до налогообложения, применяемая при прогнозе денежных потоков, составляет 17,6%, а среднегодовой темп роста в отношении прогнозируемых поступлений денежных средств в период после 2028 года составляет 3%.

Изменения в одном из соответствующих допущений на отчетную дату, при неизменности других допущений, привели бы к обесценению на указанные ниже суммы:

(в тыс. руб., если не указано иное)

	<u>Результат</u>
31 декабря 2021 г.	
Годовые темпы роста выручки (снижение на 5%)	81 813
ЕВИТДА (снижение на 10%)	47 754
Ставка дисконтирования до налогообложения (увеличение на 1%)	46 534

События, описанные в Примечании 31, вероятно, приведут к дальнейшему повышению ставки дисконтирования и могут снизить выручку YouDo, что может привести к обесценению ЕГДС YouDo. При этом, однако, невозможно произвести количественную оценку финансовых последствий.

(с) "Дрим Джоб"

20 апреля 2021 года Группа приобрела долю в размере 25% в уставном капитале ООО "Дрим Джоб", оператора платформы отзывов о работодателях dreamjob.ru, за денежное возмещение в размере 60 млн руб. Мы считаем, что в России назрела необходимость в создании независимого и надежного портала для размещения отзывов о работодателях, чем и объясняется решение совершить эту сделку.

В таблице ниже по тексту приведены данные по ассоциированной организации, которые сами по себе не имеют для Группы существенного значения:

	<u>2021 г.</u>
Доля Группы в:	
- убытке от продолжающейся деятельности	(7 254)
- общем совокупном убытке	(7 254)

17. Торговая и прочая дебиторская задолженность

	<u>31 декабря 2021 г.</u>	<u>31 декабря 2020 г.</u>
Торговая дебиторская задолженность	141 125	61 028
Налоги к возмещению	2 881	2 955
Прочая дебиторская задолженность	10 596	5 137
Итого торговая и прочая дебиторская задолженность	<u>154 602</u>	<u>69 120</u>

Группой был сформирован резерв под обесценение в размере 17 337 и 5 734 по состоянию на 31 декабря 2021 года и 2020 года, соответственно, который отражался в консолидированном отчете о финансовом положении в составе "Торговой и прочей дебиторской задолженности".

18. Денежные средства и их эквиваленты

	<u>31 декабря 2021 г.</u>	<u>31 декабря 2020 г.</u>
Касса	448	344
Остатки на банковских счетах	6 320 570	3 315 485
Вклады до востребования	<u>202 210</u>	<u>51 781</u>
Итого денежные средства и их эквиваленты	<u>6 523 228</u>	<u>3 367 610</u>

Вклады до востребования представляют собой депозиты до востребования с первоначальным сроком три месяца или менее. Сведения о подверженности Группы процентным и кредитным рискам и чувствительности ее активов и обязательств к изменениям валютных курсов приведены в Примечании 26.

19. Капитал и резервы**(а) Уставный капитал**

(в количестве акций, если не указано иное)

	<u>31 декабря 2021 г.</u>	<u>31 декабря 2020 г.</u>
Количество выпущенных акций	50 635 720	50 317 860
Количество объявленных акций	60 000 000	60 000 000
Номинальная стоимость	<u>0,002 евро</u>	<u>0,002 евро</u>
Уставный капитал	<u>8 655</u>	<u>8 597</u>

28 мая 2014 года Компания осуществила выпуск 1 000 обыкновенных акций в обмен на денежный вклад в размере 47, который был включен в состав уставного капитала, а 24 февраля 2016 года – выпуск 99 000 обыкновенных акций в обмен на денежный вклад в размере 5 000 000, из которых 8 500 были включены в состав уставного капитала, а 4 991 500 отнесены на эмиссионный доход.

1 марта 2018 года Департамент регистрации компаний Кипра зарегистрировал дробление 100 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1,00 евро каждая в составе уставного капитала Компании на 50 000 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,002 евро каждая.

24 октября 2019 года акционеры утвердили увеличение объявленного уставного капитала Компании с 50 000 000 акций до 60 000 000 акций.

8 мая 2020 года Компания осуществила выпуск 317 860 новых акций в рамках Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года, доведя общее количество выпущенных обыкновенных акций до 50 317 860. См. Примечание 20(a)(i).

14 мая 2021 года Компания осуществила выпуск 317 860 новых акций, доведя общее количество выпущенных обыкновенных акций до 50 635 720 по состоянию на 31 декабря 2021 года. См. Примечание 20(a)(i).

Все выпущенные акции полностью оплачены, за исключением 317 860 акций, выпущенных 8 мая 2020 года, и 317 860 акций, выпущенных 14 мая 2021 года, которые по состоянию на 31 декабря 2021 года не были оплачены, а дебиторская задолженность по расчетам с соответствующими акционерами в размере 108 была отражена в консолидированном отчете о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2021 года в составе "Торговой и прочей дебиторской задолженности" (по состоянию на 31 декабря 2020 года ее сумма составляла 50).

(b) Обыкновенные акции

Держатели обыкновенных акций имеют право на получение дивидендов, объявляемых на соответствующий момент времени, а также право одного голоса по каждой принадлежащей им акции на собраниях акционеров.

(c) Эмиссионный доход

29 января 2018 года Окружным судом г. Никосия (Кипр) был издан судебный приказ об уменьшении размера эмиссионного дохода Компании на 3 422 874. 16 февраля 2018 года Департамент регистрации компаний Кипра зарегистрировал уменьшение размера эмиссионного дохода Компании на 3 422 874 на основании решения акционеров и судебного приказа.

По состоянию на 31 декабря 2019, 2020 и 2021 гг. в состав эмиссионного дохода был включен вклад в размере 1 568 626.

(d) Выплаты в адрес акционеров и владельцам неконтролирующих долей участия

(i) Выплаты в адрес акционеров

28 мая 2019 года Совет директоров утвердил дивиденды в размере 0,36 долл. США за акцию за год, закончившийся 31 декабря 2018 года, в результате чего общая сумма объявленных дивидендов составила 18 000 000 долл. США или 1 160 345. Дивиденды были выплачены акционерам в июле 2019 года.

11 марта 2020 года Совет директоров утвердил дивиденды в размере 0,50 долл. США за акцию за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, в результате чего общая сумма объявленных дивидендов составила 25 000 000 долл. США или 1 800 520. Дивиденды были выплачены акционерам в сентябре 2020 года.

25 мая 2021 года Совет директоров утвердил дивиденды в размере 0,55 долл. США за акцию за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, в результате чего общая сумма объявленных дивидендов составила 27 849 643 долл. США или 2 047 690. Дивиденды были выплачены акционерам в июле 2021 года.

(ii) Выплаты владельцам неконтролирующих долей участия

Дочерними компаниями Группы в Казахстане и Беларуси были объявлены дивиденды в пользу Группы и владельцев неконтролирующих долей участия.

Дивиденды, объявленные указанными дочерними компаниями в пользу неконтролирующих акционеров, составили 109 932 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 103 126 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 126 460 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года.

Размер дивидендов, выплаченных указанными дочерними компаниями неконтролирующим акционерам (включая суммы налога, удержанного у источника выплаты), составил 106 978 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 102 731 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 131 456 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года.

(e) Резерв курсовых разниц при пересчете из других валют

В состав резерва курсовых разниц при пересчете из других валют включаются все курсовые разницы, возникающие в связи с пересчетом данных финансовой отчетности зарубежных подразделений.

(f) Собственные акции, выкупленные у акционеров

30 сентября 2021 года Группа объявила о запуске программы выкупа акций, в рамках которой Группа может выкупить свои обыкновенные акции на общую сумму до 3 млрд руб. (или эквивалент этой суммы в долларах США) в течение периода с 11 октября 2021 года до завершения выкупа или до 10 августа 2022 года, даты истечения полномочий совета директоров на выкуп акций, в зависимости от того, что произойдет раньше (далее – "**Программа Выкупа**"). Основная цель Программы Выкупа – финансирование долгосрочных программ мотивации, реализуемых Группой (см. Примечание 20).

В течение 2021 года Группа выкупила в общей сложности 283 673 АДА, обращавшихся на рынке, за возмещение, выплаченное денежными средствами в размере 1 096 357 (ни одна из выкупленных АДА не относится к АДА, выпущенным в 2020 году). Группа учитывает выкупленные АДА как собственные акции, выкупленные у акционеров по себестоимости.

3 марта 2022 года Группа прекратила действие программы выкупа акций.

20. Долгосрочные программы мотивации (ДПМ)

(a) Вознаграждение с расчетами долевыми инструментами

(i) Программа предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года

В 2016 году акционерами Группы была учреждена программа мотивации, в соответствии с которой ключевым руководителям Группы предоставлялось право на получение денежных средств при наступлении "события ликвидности". "Событие ликвидности" включает в себя либо первичное публичное размещение (далее – "**ИРО**"), либо продажу (первоначальную или последующую) акций Компании акционерами. Сумма выплаты зависела от цены акций на дату наступления события ликвидности. В соответствии с условиями первоначальной программы ее участникам не предоставлялось права на получение акций Компании. Группа не несла обязательств по осуществлению денежных выплат руководству в рамках программы, и поэтому программа классифицировалась Группой как программа мотивации с расчетами долевыми инструментами.

По состоянию на 31 декабря 2021 года были предоставлены следующие вознаграждения:

Серия вознаграждений	Кол-во опционов	Дата предоставления	Цена исполнения (в расчете на один опцион)	Справедливая стоимость на дату предоставления
Серия 1	785	10 мая 2016 г.	500	160 871
Серия 2	20	1 сентября 2017 г.	500	25 511
Серия 3	15	1 сентября 2017 г.	900	15 415
Серия 4	12	1 декабря 2017 г.	900	13 070
Серия 5	8	1 марта 2018 г.	900	8 478
Серия 6	14	28 мая 2019 г.	500	27 671
Серия 7	20	28 мая 2019 г.	1 250	22 191

В соответствии с условиями Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года опцион на долю составлял 0,005% от чистых поступлений при наступлении "события ликвидности".

Справедливая стоимость вознаграждений Серий 1-5, которые были предоставлены до завершения ИРО, рассчитывалась в соответствии с моделью оценки Блэка-Шоулза-Мертон (англ. *Black Scholes Merton*) (далее – "**Модель БШМ**"), с учетом условий, на которых были предоставлены

(в тыс. руб., если не указано иное)

вознаграждения. Справедливая стоимость рассчитывалась на основе ожидаемой стоимости бизнеса на дату предоставления.

Средневзвешенные допущения, использованные при расчетах в соответствии с Моделью БШМ:

	Серия вознаграждений				
	Серия 1	Серия 2	Серия 3	Серия 4	Серия 5
Ожидаемая волатильность	39%	39%	39%	39%	39%
Ожидаемая дивидендная доходность	–	–	–	–	–
Безрисковая процентная ставка	7,7%	7,7%	7,7%	7,3%	6,4%
Ожидаемый срок действия при предоставлении (в годах)	5,66	3,24	3,24	2,99	1,66

Ожидаемая волатильность рассчитывалась на основании имеющихся данных схожих компаний, осуществлявших размещение долевых инструментов.

Справедливая стоимость вознаграждений Серий 6 и 7, которые были предоставлены после завершения IPO, рассчитывалась на дату предоставления на основе рыночной цены соответствующих акций, с учетом условий, на которых были предоставлены вознаграждения.

Изменение количества опционов по Сериям 1–7:

	За год, закончившийся 31 декабря	
	2021 г.	2020 г.
Предоставленные на начало периода (в опционах на долю)	890	890
Утраченные в течение периода (в опционах на долю)	(16)	–
Итого предоставленных на конец периода (в опционах на долю)	874	890

В апреле 2018 года и в марте 2019 года Группа внесла изменения в Программу предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года. В соответствии с изменениями в случае IPO 25% вознаграждений предоставляется в дату IPO и подлежит оплате акционерами денежными средствами, а по 18,75% предоставляется в первую, вторую, третью и четвертую годовщины IPO и оплачивается Компанией долевыми инструментами. Изменение условий Программы не изменило ее классификацию как программы мотивации с расчетами долевыми инструментами.

Изменение условий Программы не было выгодно для большинства участников программы, получивших вознаграждения Серии 1. Изменение условий Программы было выгодно для участников, получивших вознаграждения Серий 2–5. Прирост справедливой стоимости в размере 10 815 рассчитывался как разница между справедливой стоимостью по первоначальной и измененной программе на дату внесения изменений и был признан в течение периода предоставления по измененной программе.

В июне 2019 года Группа внесла новые изменения в условия измененной Программы предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года. В результате новых изменений участникам, получившим вознаграждения Серий 1–7, было предоставлено безусловное право на дополнительную единовременную выплату. Данное изменение стало выгодным для участников. Справедливая стоимость дополнительного вознаграждения в размере 28 млн руб. была признана в году, закончившемся 31 декабря 2019 года.

В результате завершения IPO 8 мая 2019 года 25% вознаграждений Серий 1–7 было предоставлено и впоследствии оплачено акционерами денежными средствами, а в первую и вторую годовщины IPO (8 мая 2020 года и 8 мая 2021 года) было предоставлено 37,5% вознаграждений Серий 1–7, расчеты по которым Компания впоследствии произвела акциями.

Общая сумма расходов на персонал (не включая социальные налоги), понесенных в связи с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2016 года, составила 14 489 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 35 500 за год, закончившийся

(в тыс. руб., если не указано иное)

31 декабря 2020 года, и 88 438 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, и такие расходы были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)".

Начисленные социальные налоги в размере 144 029 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, обязательства по уплате которых возникли в связи со сменой налогового резидентства материнской компании (см. Примечание 1(a)), были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)" (за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, – 115 974, за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, - 40 548). Соответствующие обязательства в размере 300 551 отражены в консолидированном отчете о финансовом положении в составе "Резервов" по состоянию на 31 декабря 2021 года (по состоянию на 31 декабря 2020 года – 156 522, по состоянию на 31 декабря 2019 года – 40 548). Возникающие в этой связи неопределенности главным образом касаются того, будут ли отношения с участниками соответствующих программ рассматриваться как трудовые отношения с точки зрения российского законодательства.

(ii) Программа предоставления опционов на приобретение доли 2018 года

В 2018 году акционерами Группы была учреждена программа мотивации, в соответствии с которой ключевым руководителям Группы предоставлялось право на получение акций. Сумма выплаты определяется на основе цены акций на дату предоставления. Опционы на акции предоставляются, если средняя цена акции превышает цену исполнения на дату предоставления и участник при этом остается работником на такую дату. Вознаграждения предоставляются частями в течение периода предоставления: 20% после трех лет работы с даты предоставления, а затем по 20% ежегодно, в результате чего период предоставления в полном объеме составляет 7 лет. Программа предусматривает предоставление до 600 опционов на долю, а размер опциона на долю составляет 0,005% от количества размещенных обыкновенных акций Компании.

Группа не несет обязательств по осуществлению денежных выплат руководству в рамках программы, и поэтому программа классифицируется Группой в настоящей консолидированной финансовой отчетности как программа мотивации с расчетами долевыми инструментами.

В рамках Программы предоставления опционов на приобретение доли 2018 года Советом директоров было утверждено предоставление 300, 41 и 33 опционов на долю 28 мая 2019 года, 5 марта 2020 года и 26 мая 2020 года, соответственно.

Серия вознаграждений	Кол-во опционов	Дата утверждения предоставления Советом директоров	Цена исполнения (в расчете на один опцион)	Справедливая стоимость на дату предоставления
			в долл. США	
Серия 1	300	28 мая 2019 г.	13,50	265 394
Серия 2	41	5 марта 2020 г.	21,23	30 787
Серия 3	33	26 мая 2020 г.	18,92	40 448

Справедливая стоимость вознаграждений рассчитывалась на дату предоставления с использованием метода моделирования "Монте-Карло", с учетом условий, на которых были предоставлены вознаграждения. Метод моделирования заключается в моделировании рыночной цены соответствующей (базовой) акции и сравнении ее с ценой исполнения.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Средневзвешенные допущения, использованные при расчете цены в соответствии с методом моделирования "Монте-Карло" по опционам Серии 1:

	Транш 1	Транш 2	Транш 3	Транш 4	Транш 5
Ожидаемая волатильность	43%	43%	43%	43%	43%
Ожидаемая дивидендная доходность	1,53%	1,53%	1,53%	1,53%	1,53%
Безрисковая процентная ставка	1,74%	1,77%	1,80%	1,86%	1,92%
Ожидаемый срок действия при предоставлении (в годах)	3	4	5	6	7
Ставка при утрате права на опционы	3,39%	3,39%	3,39%	3,39%	3,39%
Справедливая стоимость (в расчете на один опцион),	763	859	932	996	1 028
Итого справедливая стоимость	44 205	49 815	54 036	57 738	59 600

Средневзвешенные допущения, использованные при расчете цены в соответствии с методом моделирования "Монте-Карло" по опционам Серии 2:

	Транш 1	Транш 2	Транш 3	Транш 4	Транш 5
Ожидаемая волатильность	50%	50%	50%	50%	50%
Ожидаемая дивидендная доходность	1,94%	1,94%	1,94%	1,94%	1,94%
Безрисковая процентная ставка	0,29%	0,33%	0,37%	0,46%	0,55%
Ожидаемый срок действия при предоставлении (в годах)	3	4	5	6	7
Ставка при утрате права на опционы	3,39%	3,39%	3,39%	3,39%	3,39%
Справедливая стоимость (в расчете на один опцион)	498	668	802	924	994
Итого справедливая стоимость	3 946	5 292	6 355	7 319	7 875

Средневзвешенные допущения, использованные при расчете цены в соответствии с методом моделирования "Монте-Карло" по опционам Серии 3:

	Транш 1	Транш 2	Транш 3	Транш 4	Транш 5
Ожидаемая волатильность	50%	50%	50%	50%	50%
Ожидаемая дивидендная доходность	1,85%	1,85%	1,85%	1,85%	1,85%
Безрисковая процентная ставка	0,22%	0,27%	0,32%	0,42%	0,51%
Ожидаемый срок действия при предоставлении (в годах)	3	4	5	6	7
Ставка при утрате права на опционы	3,39%	3,39%	3,39%	3,39%	3,39%
Справедливая стоимость (в расчете на один опцион)	1 008	1 172	1 298	1 404	1 460
Итого справедливая стоимость	6 428	7 476	8 278	8 954	9 312

Ожидаемая волатильность рассчитывалась на основании имеющегося опыта схожих компаний, осуществлявших размещение долевых инструментов. Применяемая безрисковая процентная ставка основана на значении действующей кривой доходности по казначейским облигациям США на дату предоставления. Ставка при утрате права на опционы рассчитывается на основе опыта прошлых лет и текущих ожиданиях и необязательно является индикативной (показательной) в отношении типа утраты права.

В июле 2021 года вознаграждения Серий 2-3 были заменены вознаграждениями в рамках новой Программы предоставления акций с ограниченным правом распоряжения 2021 года (см. Примечание 20 (а)(iii)). В результате указанной замены участники программы Серий 2-3 получили право на фиксированное количество акций, предоставляемых в течение 4-летнего периода с даты предоставления, при этом датой первого предоставления должна стать первая годовщина предоставления. Изменение условий Программы вознаграждений Серий 2-3 не изменило ее классификации как программы мотивации с расчетами долевыми инструментами. Изменение условий предоставления было выгодным для участников программы Серий 2-3. Дополнительная справедливая стоимость в размере 104 497 рассчитывалась как разница между справедливой стоимостью опционов по первоначальной программе и по измененной программе на

(в тыс. руб., если не указано иное)

дату изменения условий и будет признана в течение периода предоставления по измененной программе (Примечание 20 (a)(iii)).

Изменение количества опционов на долю по Серии 1:

(в кол-ве опционов на долю)	За год, закончившийся 31 декабря	
	2021 г.	2020 г.
Предоставленные на начало периода	300	300
Утраченные в течение периода	(26)	–
Итого предоставленных на конец периода	274	300

Изменение количества опционов на долю по Сериям 2-3:

(в кол-ве опционов на долю)	За год, закончившийся 31 декабря	
	2021 г.	2020 г.
Предоставленные на начало периода	71	–
Предоставленные в течение периода	–	74
Модифицированные в течение периода	(68)	–
Утраченные в течение периода	(3)	(3)
Итого предоставленных на конец периода	–	71

Общая сумма расходов на персонал (не включая социальные налоги), понесенных в связи с Программой предоставления опционов на приобретение доли в HeadHunter 2018 года, составила 49 503 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 65 953 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 33 196 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, и такие расходы были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)".

Начисленные социальные налоги в размере 37 233 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 8 262 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 1 746 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, обязательства по уплате которых возникли в связи со сменой налогового резидентства материнской компании (см. Примечание 1(a)), были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)". Соответствующие обязательства в размере 47 240 отражены в консолидированном отчете о финансовом положении в составе "Резервов" (по состоянию на 31 декабря 2020 года – 10 007). Возникающие в этой связи неопределенности главным образом касаются того, будут ли отношения с участниками соответствующих программ рассматриваться как трудовые отношения с точки зрения российского законодательства.

(iii) Программа RSU 2021 года

В июле 2021 года акционерами Группы была учреждена новая Программа по предоставлению акций с ограниченным правом распоряжения (англ. *Restricted Stock Unit*) (далее – "**Программа RSU 2021 года**") для обеспечения более простой, предсказуемой и конкурентоспособной долгосрочной программы мотивации в целях удержания наших основных талантов.

В соответствии с Программой RSU 2021 года Группа осуществляет выпуск акций с ограниченным правом распоряжения ("**RSU**"), дающих право на получение либо обыкновенных акций, либо АДА в отношении таких акций. Максимальное количество акций, размещаемых в рамках Программы RSU 2021 года, составляет 6% от общего количества обыкновенных акций (без прав дополнительной эмиссии), размещенных и находящихся в обращении на соответствующий момент времени. Как ожидается, вознаграждения в рамках Программы RSU 2021 года будут предоставляться траншами в течение 2-4-летнего периода. Каждое предоставление должно быть

(в тыс. руб., если не указано иное)

утверждено Советом директоров по рекомендации руководства и Комитета по вознаграждениям на основании определенных критериев отбора.

В связи с учреждением Программы RSU 2021 года опционы Серий 2-3, ранее предоставленные в рамках Программы предоставления опционов на приобретение доли 2018 года, были заменены RSU, предоставляемыми в рамках Программы RSU 2021 года (см. Примечание 20(a)(ii)).

27 июля 2021 года Советом директоров было утверждено первое предоставление в рамках Программы RSU 2021 года 251 921 RSU, включая 121 135 RSU - новым участникам и 130 786 RSU – получателям опционов Серий 2-3 по Программе предоставления опционов на приобретение доли 2018 года.

Изменение условий предоставления было выгодным для получателей опционов Серий 2-3 по Программе предоставления опционов на приобретение доли 2018 года. Справедливая стоимость первоначальных опционов (по Программе предоставления опционов на приобретение доли 2018 года) составляла на дату изменения условий 355 457. Дополнительная справедливая стоимость в размере 104 497 рассчитывалась как разница между справедливой стоимостью опционов по первоначальной программе (Программе предоставления опционов на приобретение доли 2018 года) и измененной программе (Программа RSU 2021 года) на дату изменения условий и будет признана в течение периода предоставления по измененной программе.

25 ноября 2021 года и 20 декабря 2021 года Советом директоров было утверждено второе предоставление в размере 77 228 RSU и третье предоставление 161 915 RSU, соответственно.

Серия вознаграждения	Кол-во RSU	Дата утверждения предоставления Советом директоров	Цена	Справедливая
			исполнения (в расчете на один опцион) в долл. США	стоимость на дату предоставления
Серия 1	251 921	27 июля 2021 г.	–	885 968
в том числе:				
новым участникам	121 135		–	426 013
участникам Программы предоставления опционов на приобретение доли 2018 года (изменение условий Программы)	130 786		–	459 954
Серия 2	77 228	25 ноября 2021 г.	–	285 028
Серия 3	161 915	20 декабря 2021 г.	–	598 210

Справедливая стоимость вознаграждений Серий 1-3 рассчитывалась на дату предоставления в соответствии с моделью оценки Блэка-Шоулза-Мерттона (англ. *Black Scholes Merton*) (далее – "Модель БШМ"), с учетом условий, на которых были предоставлены вознаграждения.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Средневзвешенные допущения, использованные при расчетах в соответствии с Моделью БШМ в отношении вознаграждений Серий 1–3 (каждое предоставление в течение двухлетнего или четырехлетнего периода рассматривается как отдельный транш):

	Серия 1	Серия 2	Серия 3
Ожидаемая волатильность	40%	43%	43%
Ожидаемая дивидендная доходность	2,31%	2,31%	2,31%
Безрисковая процентная ставка	0,08 - 0,59%	0,16 – 1,03%	0,06 – 1,06%
Ожидаемый срок действия при предоставлении (в годах)	0,87 – 3,88	0,53 – 3,53	0,26 – 3,51
Справедливая стоимость (в расчете на одну RSU), в руб.	3 374 - 3 617	3 541 – 3 795	3 501 – 3 774
Итого справедливая стоимость	885 968	285 028	598 210

Ожидаемая волатильность рассчитывалась на основании имеющегося опыта схожих компаний, осуществлявших размещение долевых инструментов. Применяемая безрисковая процентная ставка основана на значении действующей кривой доходности по казначейским облигациям США на дату предоставления. Ставка при утрате права на опционы, применявшаяся при расчете затрат в 2021 году, варьируется от 7% до 37,5%, основывается на опыте прошлых лет и текущих ожиданиях и необязательно является индикативной (показательной) в отношении типа утраты права.

Изменение количества RSU по Сериям 1–3:

	За год, закончившийся 31 декабря	
	2021 г.	2020 г.
RSU, предоставленные на начало периода	–	–
RSU, предоставленные в течение периода	491 064	–
RSU, утраченные в течение периода	(22 443)	–
Итого RSU, предоставленных на конец периода	468 621	–

Общая сумма расходов на персонал (не включая социальные налоги), понесенных в связи с Программой RSU 2021 года, составила 177 972 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, и такие расходы были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)" (за годы, закончившиеся 31 декабря 2020 года и 2019 года – нуль).

Начисленные социальные налоги в размере 38 722 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года (за годы, закончившиеся 31 декабря 2020 года и 2019 года – нуль), были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)". Соответствующие обязательства в размере 38 722 отражены в консолидированном отчете о финансовом положении в составе "Резервов" ввиду неопределенности в отношении сумм налога, которые будут определяться на основе будущей цены акций (по состоянию на 31 декабря 2020 года - нуль).

(b) Вознаграждение с расчетами денежными средствами

В августе 2017 года Группой была учреждена программа мотивации руководителей, предусматривающая получение денежных выплат при IPO или продаже стратегическому инвестору (далее – "соответствующее событие"). Сумма выплаты определяется на основе цены акций на дату наступления соответствующего события. Группа несет обязательства по осуществлению денежных выплат, и поэтому программа классифицируется Группой в настоящей консолидированной финансовой отчетности как программа мотивации с расчетами денежными средствами.

Вознаграждения предоставляются частями в течение периода предоставления: 50% - при наступлении соответствующего события (далее – "Вознаграждение 1") и 50% - через 12 месяцев с даты соответствующего события (далее – "Вознаграждение 2").

(в тыс. руб., если не указано иное)

Вознаграждение 1 было предоставлено 8 мая 2019 года после завершения IPO, а расчет по нему был произведен денежными средствами в размере 19 568 в мае 2019 года.

Вознаграждение 2 было предоставлено 8 мая 2020 года через 12 месяцев с даты IPO, а расчет по нему был произведен денежными средствами в размере 31 381 в мае 2020 года.

В июле 2020 года Группой была учреждена новая программа мотивации руководителей с расчетами денежными средствами, предусматривающая получение денежных выплат при успешном вторичном публичном размещении (SPO). Группа несет обязательства по осуществлению денежных выплат, и поэтому программа классифицируется Группой в консолидированной финансовой отчетности как программа мотивации с расчетами денежными средствами.

Вознаграждения предоставляются частями в течение периода предоставления: 50% - при наступлении соответствующего события (далее – **"Вознаграждение 1"**) и 50% - через 12 месяцев с даты соответствующего события (далее – **"Вознаграждение 2"**). Сумма выплаты определяется на основе цены акций на дату предоставления.

Вознаграждение 1 было предоставлено 20 июля 2020 года после завершения SPO, а расчет по нему был произведен денежными средствами в размере 14 029 в сентябре 2020 года.

Вознаграждение 2 было предоставлено 20 июля 2021 года, через 12 месяцев после завершения SPO, а расчет по нему был произведен денежными средствами в размере 28 080 в июле 2021 года.

В марте 2021 года Группой была учреждена новая программа мотивации руководителей с расчетами денежными средствами, предусматривающая получение денежных выплат при успешном вторичном публичном размещении. Группа несет обязательства по осуществлению денежных выплат, и поэтому программа классифицируется Группой в консолидированной финансовой отчетности как программа мотивации с расчетами денежными средствами.

Вознаграждения предоставляются частями в течение периода предоставления: 50% - при наступлении соответствующего события (далее – **"Вознаграждение 1"**) и 50% - через 12 месяцев с даты соответствующего события (далее – **"Вознаграждение 2"**). Сумма выплаты определяется на основе цены акций на дату предоставления.

Вознаграждение 1 было предоставлено 7 июня 2021 года после завершения SPO, а расчет по нему был произведен денежными средствами в размере 15 577 в июле 2021 года.

По состоянию на 31 декабря 2021 года справедливая стоимость Вознаграждения 2 составляла 23 543, а само Вознаграждение 2 отражалось в консолидированном отчете о финансовом положении в составе в составе "Торговой и прочей кредиторской задолженности".

Общая сумма расходов на персонал (не включая социальные налоги), понесенных в связи с программами мотивации руководителей с расчетами денежными средствами, составила 46 920 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 31 887 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 29 462 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, и такие расходы были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)". Соответствующие обязательства в размере 13 379 (по состоянию на 31 декабря 2020 года – 10 337) отражены в консолидированном отчете о финансовом положении в составе "Краткосрочной торговой и прочей кредиторской задолженности – Кредиторская задолженность перед персоналом" (Примечание 22).

Начисленные социальные налоги в размере 7 374 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, обязательства по уплате которых возникли в связи со сменой налогового резидентства материнской компании (см. Примечание 1(a)), были отражены в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)" (за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, - 5 071, за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, - 3 603). Соответствующие обязательства в размере 2 020 (по состоянию на 31 декабря 2020 года – 1 561) отражены в консолидированном отчете о

(в тыс. руб., если не указано иное)

финансовом положении в составе "Резервов" ввиду неопределенности в отношении сумм налога, которые будут определяться на основе будущей цены акций.

21. Кредиты и займы

Кредиты и займы Группы представлены в таблице ниже.

	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.
Долгосрочные кредиты и займы:		
Банковские кредиты	3 362 762	3 831 270
Неконвертируемые облигации	3 973 079	3 960 056
Прочие займы – основная сумма	2 972	–
Прочие займы – проценты	63	–
Итого	7 338 876	7 791 326
Краткосрочные кредиты и займы:		
Банковские кредиты – краткосрочная часть	585 316	471 027
Банковские кредиты – проценты	99 981	–
Неконвертируемые облигации – проценты	12 723	12 584
Прочие займы – основная сумма	743	1 478
Прочие займы – проценты	15	11
Итого	698 778	485 100

(а) Банковские кредиты

В мае 2016 года Группа осуществила заимствование в размере 5 млрд руб. у крупного государственного банка ПАО "Банк ВТБ" для финансирования приобретения 100% долей в капитале HeadHunter у Mail.Ru Group Limited (LSE: MAIL). 5 октября 2017 года Группа заключила дополнительное соглашение, в соответствии с которым сумма кредитной линии была увеличена с 5 млрд руб. до 7 млрд руб. Дополнительные 2 млрд руб. были направлены на выплату дивидендов акционерам.

В августе 2020 года Группа подписала измененное и дополненное кредитное соглашение с ПАО "Банк ВТБ", в соответствии с которым срок погашения был продлен с октября 2022 года до июня 2025 года и были облегчены обязательства по совершению и несорвершению определенных действий в отношении выручки и поступлений денежных средств до середины 2021 года.

Изменение условий кредита было отражено как изменение, не ведущее к прекращению признания кредита, а соответствующий доход в размере 5 617 был отражен в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, в составе "Финансовых доходов".

Основные условия кредита:

- Процентная ставка: *Ключевая ставка ЦБ РФ + 2%*;
- Окончательный срок погашения: *июнь 2025 года*;
- Основные финансовые обязательства: *отношение чистого долга к EBITDA (согласно определению указанных терминов в кредитном соглашении), отношение EBITDA к процентным расходам (согласно определению указанных терминов в кредитном соглашении), минимальный размер выручки и минимальный объем продаж с немедленной оплатой.*

По состоянию на 31 декабря 2021 года Группа выполняла все свои финансовые и иные обязательства по кредитному соглашению.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Обеспечением по кредиту является залог доли в капитале ООО "Хэдхантер" (Россия) и акций компании Headhunter FSU Limited. Указанные компании являются основными холдинговыми и операционными структурами Группы.

Кредитным соглашением предусмотрены различные ограничения правового характера, в том числе положения о смене контроля, выпуске долевых ценных бумаг, реструктуризации, ограничениях сумм (необходимости согласования) выплат акционерам и купле-продаже активов.

Учетная стоимость банковского кредита приблизительно равна его справедливой стоимости на каждую отчетную дату.

(b) Неконвертируемые облигации

В связи с приобретением 100% доли в капитале "Зарплата.ру" в декабре 2020 года Группа осуществила размещение процентных неконвертируемых облигаций номинальной стоимостью 4 млрд руб. на Московской бирже (МОЕХ).

Понесенные Группой транзакционные расходы составили 40 млн руб. и включали в себя банковские комиссии и расходы на оплату сторонних услуг в связи с размещением.

Основные условия облигаций:

- Процентная ставка: 6,45%
- Купонный период: 91 день
- Досрочное погашение: *досрочное погашение Группой допускается в конце каждого купонного периода*
- Окончательный срок погашения: *декабрь 2023 года*

На отчетную дату справедливая стоимость облигаций составляет 3 812 723.

(c) Сверка движения обязательств с денежными потоками от финансовой деятельности

В следующей таблице приведены сведения о движении обязательств Группы по финансовой деятельности, в том числе изменении денежных и неденежных обязательств. Обязательствами по финансовой деятельности являются те обязательства, движение денежных средств по которым отражалось или, применительно к будущему движению денежных средств, будет отражаться в консолидированной отчетности Группы как денежные средства, полученные от (использованные в) финансовой деятельности.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

	Обязательства				Капитал	Итого
	Банковские и иные кредиты и займы (Примечания 21(a), 21(b))	Обязательства по аренде (Примечание 23)	Дивиденды, выплачиваемые акционерам (Примечание 19(d))	Кредиторская / дебиторская задолженность по расчетам с владельцами неконтролирующих долей участия (Примечание 19(d))	Собственные акции, выкупленные у акционеров (Примечание 19(f))	
Сальдо на 1 января 2021 г.	8 276 426	241 997	–	–	–	8 518 423
Изменение обязательств в связи с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности						
Выкуп собственных акций	–	–	–	–	(1 096 357)	(1 096 357)
Полученные банковские кредиты и иные займы	7 765	–	–	–	–	7 765
Погашенные банковские кредиты	(400 672)	–	–	–	–	(400 672)
Комиссии за организацию банковских кредитов и иных займов	(43 615)	–	–	–	–	(43 615)
Дивиденды выплаченные	–	–	(2 073 893)	(106 978)	–	(2 180 871)
Погашение обязательств по аренде	–	(90 166)	–	–	–	(90 166)
Денежные средства, выплаченные по неконтролирующим долям участия	–	–	–	(155 177)	–	(155 177)
Итого изменение обязательств в связи с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности	(436 522)	(90 166)	(2 073 893)	(262 155)	(1 096 357)	(3 959 093)
Изменение прочих обязательств, не связанных с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности						
Проценты начисленные	613 439	20 464	–	–	–	633 903
Проценты уплаченные	(485 512)	(20 464)	–	–	–	(505 976)
Новые договоры аренды, в том числе изменение условий действующих договоров	–	45 260	–	–	–	45 260
Выплаты в адрес акционеров и по неконтролирующим долям	–	–	2 047 690	109 932	–	2 157 622
Изменения кредиторской задолженности на сумму транзакционных расходов в связи с выпуском облигаций	39 012	–	–	–	–	39 012
Выкуп займа вместе с приобретенной дочерней компанией	30 765	–	–	–	–	30 765
Приобретение неконтролирующих долей участия	–	–	–	155 177	–	155 177
Чистая прибыль от курсовых разниц	7	–	26 203	–	–	26 210
Эффект от пересчета в валюту представления	39	(46)	–	(2 954)	–	(2 961)
Итого изменение прочих обязательств	197 750	45 214	2 073 893	262 155	–	2 579 012
Сальдо на 31 декабря 2021 г.	8 037 654	197 045	–	–	(1 096 357)	7 138 342

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

	Банковские и иные кредиты и займы (Примечания 21(a), 21(b))	Обязательства по аренде (Примечание 23)	Дивиденды, выплачиваемые акционерам (Примечание 19(d))	Кредиторская / дебиторская задолженность по расчетам с владельцами неконтролирующих долей участия Примечание 19(d)	Итого
Сальдо на 1 января 2020 г.	5 129 055	290 618	–	–	5 419 673
Изменение обязательств в связи с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности					
Полученные банковские кредиты и иные займы	4 616 478	–	–	–	4 616 478
Выпущенные неконвертируемые облигации	4 000 000	–	–	–	4 000 000
Погашенные банковские кредиты	(5 397 895)	–	–	–	(5 397 895)
Дивиденды выплаченные	–	–	(1 885 441)	(102 731)	(1 988 172)
Комиссии за организацию банковских кредитов	(56 668)	–	–	–	(56 668)
Погашение обязательств по аренде	–	(59 737)	–	–	(59 737)
Поступления по неконтролирующим долям участия	–	–	–	44	44
Итого изменение обязательств в связи с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности	3 161 915	(59 737)	(1 885 441)	(102 687)	1 114 050
Изменение прочих обязательств, не связанных с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности					
Проценты начисленные	364 313	26 334	–	–	390 647
Проценты уплаченные	(339 845)	(26 334)	–	–	(366 179)
Новые договоры аренды, в том числе изменение условий действующих договоров	–	10 754	–	–	10 754
Выплаты в адрес акционеров и по неконтролирующим долям	–	–	1 800 520	103 126	1 903 646
Транзакционные расходы в связи с выпуском облигаций	(39 012)	–	–	–	(39 012)
Поступления по неконтролирующим долям	–	–	–	(44)	(44)
Чистая прибыль от курсовых разниц	–	–	84 921	–	84 921
Эффект от пересчета в валюту представления	–	362	–	(395)	(33)
Итого изменение прочих обязательств	(14 544)	11 116	1 885 441	102 687	1 984 700
Сальдо на 31 декабря 2020 г.	8 276 426	241 997	–	–	8 518 423

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

	Банковские и иные кредиты и займы (Примечания 21(a), 21(b))	Обязательства по аренде (Примечание 23)	Дивиденды, выплачиваемые акционерам (Примечание 19(d))	Кредиторская / дебиторская задолженность по расчетам с владельцами неконтролирующих долей участия (Примечание 19(d))	Итого
Сальдо на 1 января 2019 г.	6 437 616	343 455	–	5 916	6 786 987
Изменение обязательств в связи с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности					
Банковские кредиты погашенные	(1 055 000)	–	–	–	(1 055 000)
Прочие займы погашенные	(270 000)	–	–	–	(270 000)
Приобретение неконтролирующих долей	–	–	–	(2 107)	(2 107)
Дивиденды выплаченные	–	–	(1 133 501)	(131 456)	(1 264 957)
Погашение обязательств по аренде	–	(61 376)	–	–	(61 376)
Итого изменение обязательств в связи с денежными средствами, полученными от (использованными в) финансовой деятельности	(1 325 000)	(61 376)	(1 133 501)	(133 563)	(2 653 440)
Изменение прочих обязательств					
Проценты начисленные	565 918	32 941	–	–	598 859
Проценты уплаченные	(549 479)	(32 941)	–	–	(582 420)
Новые договоры аренды, в том числе изменение условий действующих договоров	–	9 147	–	–	9 147
Выплаты в адрес акционеров и по неконтролирующим долям	–	–	1 160 345	126 460	1 286 805
Убыток от курсовых разниц	–	–	(26 844)	–	(26 844)
Эффект от пересчета в валюту представления	–	(608)	–	1 187	579
Итого изменение прочих обязательств	16 439	8 539	1 133 501	127 647	1 286 126
Сальдо на 31 декабря 2019 г.	<u>5 129 055</u>	<u>290 618</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>5 419 673</u>

22. Торговая и прочая кредиторская задолженность

	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.
Долгосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность		
Отсроченное возмещение (Примечание 8)	110 236	170 620
Кредиторская задолженность перед персоналом	–	7 987
Итого	110 236	178 607
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность		
Налоги к уплате	963 055	497 204
Торговая кредиторская задолженность	373 996	243 426
Кредиторская задолженность перед персоналом	359 418	265 176
Отсроченное возмещение (Примечание 8)	67 267	234 086
Итого кредиторская задолженность	<u>52 377</u>	<u>33 197</u>
Итого	1 816 113	1 273 089

Подверженность Группы валютным рискам и рискам ликвидности в связи с торговой и прочей кредиторской задолженностью рассматривается в Примечании 26.

(в тыс. руб., если не указано иное)

23. Аренда

Группа арендует несколько офисных помещений. См. принципы учетной политики в Примечаниях 4 и 5.

(i) Активы в форме права пользования

	<u>2021 г.</u>	<u>2020 г.</u>
Сальдо на 1 января	215 120	279 249
Поступления активов в форме права пользования	31 642	–
Изменения в составе активов в форме права пользования	13 618	10 754
Амортизационные начисления за год	(81 349)	(75 182)
Эффект от пересчета в валюту представления	(31)	299
Сальдо на 31 декабря	<u>179 000</u>	<u>215 120</u>

(ii) Обязательства по аренде

	<u>2021 г.</u>	<u>2020 г.</u>
Сальдо на 1 января	241 997	290 618
Новые договоры аренды	31 642	–
Изменение условий действующих договоров аренды	13 618	10 754
Проценты, начисленные по обязательствам по аренде	20 466	26 334
Уплата процентов по обязательствам по аренде	(20 466)	(26 334)
Оплата обязательств по аренде	(90 166)	(59 737)
Эффект от пересчета в валюту представления	(46)	362
Сальдо на 31 декабря	<u>197 045</u>	<u>241 997</u>
<i>в том числе:</i>		
Краткосрочная часть	100 864	77 752
Долгосрочная часть	96 181	164 245

(iii) Суммы, отраженные в консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе

	<u>2021 г.</u>	<u>2020 г.</u>	<u>2019 г.</u>
Аренда по МСФО (IFRS) 16			
Проценты по обязательствам по аренде	20 466	26 334	32 941
Начисление износа на активы в форме права пользования	81 349	75 182	74 365
Расходы, связанные с краткосрочной арендой	48 410	16 995	16 394
Итого	<u>150 225</u>	<u>118 511</u>	<u>123 700</u>

(iv) Суммы, отраженные в консолидированном отчете о движении денежных средств

	<u>2021 г.</u>	<u>2020 г.</u>	<u>2019 г.</u>
Итого отток денежных средств	159 042	103 065	110 710

24. Прочие обязательства

	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.
Прочие долгосрочные обязательства		
Аванс от депозитария	135 741	142 531
Итого	135 741	142 531
Прочие краткосрочные обязательства		
Аванс от депозитария – краткосрочная часть	54 770	38 759
Обязательство по выкупу перед владельцами неконтролирующих долей участия в дочерней компании	85 146	–
Итого	139 916	38 759

В связи с проведением IPO Группой был подписан Депозитарный Договор сроком на пять лет с 8 мая 2019 года по 8 мая 2024 года, в соответствии с которым Группа получила аванс в размере 169 780 от депозитария в качестве вознаграждения за выполнение функций единственного депозитария в отношении АДА Группы в течение срока действия Депозитарного Договора. В связи с последующим публичным размещением в июле 2020 года Группа получила дополнительный платеж от депозитария в размере 58 918 за пять лет с 20 июля 2020 года по 20 июля 2025 года. В связи с последующим публичным размещением в июне 2021 года Группа получила дополнительный платеж от депозитария в размере 52 489 за пять лет с 7 июня 2021 года по 7 июня 2026 года.

Доход признается на равномерной основе в течение всего срока действия Депозитарного Договора (с учетом существенной финансовой составляющей) и составил 58 226 за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, 41 617 за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и 22 095 за год, закончившийся 31 декабря 2019 года. В консолидированном отчете о прибылях и прочем совокупном доходе указанный доход был отражен в составе "Прочих доходов".

В консолидированном отчете о финансовом положении аванс отражен в составе "Прочих долгосрочных обязательств" и "Прочих краткосрочных обязательств", а изменение прочих обязательств в связи с Депозитарным Договором в размере 5 738 (17 300 – за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, 147 685 - за год, закончившийся 31 декабря 2019 года) отражена в консолидированном отчете о движении денежных средств в составе "Изменения прочих обязательств".

25. Резервы

	Резерв по неопределенным налоговым позициям в связи с ДПМ и вознаграждением на основе акций членам Совета директоров (Примечание 20, 29(b))	Резерв по неопределенным налоговым позициям (за исключением налога на прибыль)	Прочие резервы	Итого
Сальдо на 1 января 2021 г.	172 158	494 315	–	666 473
Резервы, созданные в течение года	230 743	132 154	28 044	390 941
Резервы, сторнированные в течение года	–	(175 037)	–	(175 037)
Резервы, использованные в течение года	(6 915)	–	–	(6 915)
Сальдо на 31 декабря 2021 г.	395 986	451 432	28 044	875 462
Долгосрочные	117 345	–	–	117 345
Краткосрочные	278 641	451 432	28 044	758 117

	Резерв по неопределенным налоговым позициям в связи с ДПМ и вознаграждением на основе акций членам Совета директоров (Примечание 20, 29(b))	Резерв по неопределенным налоговым позициям (за исключением налога на прибыль)	Итого
Сальдо на 1 января 2020 г.	45 896	–	45 896
Резервы, созданные в течение года	133 374	5 669	139 043
Резервы, обязательства по которым были приняты в связи с объединением бизнеса (Примечание 8(b))	–	488 646	488 646
Резервы, использованные в течение года	(7 112)	–	(7 112)
Сальдо на 31 декабря 2020 г.	172 158	494 315	666 473
Долгосрочные	87 822	–	87 822
Краткосрочные	84 336	494 315	578 651

26. Финансовые инструменты и управление рисками

Основными финансовыми инструментами Группы являются денежные средства и их эквиваленты. Прочие финансовые активы и обязательства включают в себя заемные средства, торговую дебиторскую задолженность и торговую и прочую кредиторскую задолженность (за исключением

(в тыс. руб., если не указано иное)

налогов к уплате). В целом, никакие финансовые активы не являются просроченными или обесценившимися.

(а) Принципы управления капиталом

Группа осуществляет управление структурой своего капитала и вносит в нее необходимые корректировки с учетом изменений экономических условий. Для поддержания или корректировки структуры своего капитала Группа может осуществлять выплату дивидендов акционерам, возвращать капитал акционерам или осуществлять выпуск новых акций.

В соответствии с соглашением о кредитной линии (см. Примечание 21(а)) Группа обязана поддерживать положительные значения чистых активов своих дочерних компаний на неконтролируемой основе.

(б) Кредитный риск

Кредитный риск – это риск неисполнения каким-либо контрагентом Группы своих обязательств. Учетная стоимость финансовых активов отражает максимальную подверженность кредитному риску. По состоянию на отчетную дату максимальная величина кредитного риска составила:

	Учетная стоимость по состоянию на 31 декабря	
	2021 г.	2020 г.
Торговая дебиторская задолженность	141 125	61 028
Денежные средства и их эквиваленты	6 523 228	3 367 610
Краткосрочные вложения	300 000	–
Займы выданные	–	19 719
Итого	6 964 353	3 448 357

Дебиторская задолженность представляет собой суммы задолженности клиентов перед Группой за оказанные услуги. Клиенты Группы осуществляют свою хозяйственную деятельность в различных отраслях, и ни на одного из клиентов не приходится более 10% выручки Группы.

Денежные средства и их эквиваленты Группы в основном размещены в российских банках ПАО "Банк ВТБ" (кредитные рейтинги: Baa3 - по шкале рейтингового агентства Moody's и A3 - по шкале рейтингового агентства S&P) и АО "АЛЬФА-БАНК" (кредитные рейтинги: Ba1 – по шкале рейтингового агентства Moody's, A3 - по шкале рейтингового агентства S&P).

Краткосрочные вложения Группы размещены в российском банке АО "Газпромбанк" (кредитные рейтинги: Baa3 - по шкале рейтингового агентства Moody's, A3 - по шкале рейтингового агентства S&P).

Группа уменьшает свою подверженность кредитному риску посредством размещения денежных средств и их эквивалентов и краткосрочных вложений в банках с высокими кредитными рейтингами, присваиваемыми ведущими кредитными рейтинговыми агентствами.

В результате произошедших событий глобального масштаба, сведения о которых приведены в Примечании 31, кредитные агентства S&P и Moody's отозвали свои рейтинги, присвоенные российским банкам.

(с) Валютный риск

Подверженность Группы риску изменения курсов иностранных валют в основном связана с чистыми активами дочерних компаний Группы, выраженными в валюте, отличной от нашей функциональной валюты. Основными функциональными валютами компаний Группы являются российский рубль (RUB), белорусский рубль (BYN) и казахстанский тенге (KZT). Чистые активы,

(в тыс. руб., если не указано иное)

выраженные в иностранной валюте, в основном представляют собой остатки денежных средств, выраженные в долларах США.

Данные о величине валютного риска Группы приведены в следующей таблице:

	31 декабря 2021 г.		
	Выражены в долл. США	Выражены в евро	Выражены в руб.
Денежные средства и их эквиваленты	185 071	12 647	5 694
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(220 511)	(6 255)	(962)
Торговая и прочая дебиторская задолженность	4 663	623	–
Чистая позиция	(30 777)	7 015	4 732

	31 декабря 2020 г.		
	Выражены в долл. США	Выражены в евро	Выражены в руб.
Денежные средства и их эквиваленты	173 016	930	14 391
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(32 371)	(8 063)	–
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6 481	794	–
Чистая позиция	147 126	(6 339)	14 391

Анализ чувствительности к изменениям валютных курсов

По оценкам Группы, результатом возможного роста курса доллара США по отношению к рублю на 10% стал бы убыток в размере 3 078 (до налогообложения) и уменьшение размера капитала по состоянию на 31 декабря 2021 года (по состоянию на 31 декабря 2020 года – доход в размере 14 713).

В результате произошедших событий, сведения о которых приведены в Примечании 31, значительное обесценение российского рубля привело к переоценке (в сторону увеличения) кредиторской задолженности, выраженной в долларах США, а также денежных средств и их эквивалентов. Итоговый результат для прибыли или убытка (до налогообложения) в случае 50-процентного ослабления курса российского рубля по отношению к доллару США составит 15 389 (на основе чистых позиций по состоянию на 31 декабря 2021 года).

По оценкам Группы, рост или снижение курсов других валют не привели к существенному убытку до налогообложения и уменьшению капитала по состоянию на 31 декабря 2021 года и 31 декабря 2020 года.

Группа уменьшает свою подверженность валютному риску посредством учета существенных денежных активов и обязательств в валютах, в которых выражены поступления денежных средств от операций Группы. В отношении денежных активов и обязательств, выраженных в иностранных валютах, политика Группы заключается в обеспечении чистых позиций на приемлемом уровне.

(d) Риски изменения процентных ставок

Изменения процентных ставок главным образом влияют на кредиты и заимствования, меняя размер будущих денежных средств по ним или их справедливую стоимость (см. Примечание 21). У руководства отсутствует официальная политика по распределению заимствований по фиксированным и плавающим ставкам. При этом, однако, при привлечении новых кредитов или займов руководство самостоятельно принимает решение относительно того, какие процентные ставки будут более выгодными для Группы – фиксированные или плавающие.

Основной имеющийся у Группы риск изменения процентных ставок (главным образом в связи с возможным изменением размера денежных поступлений) связан с кредитом, заимствованным у ПАО "Банк ВТБ", процентная ставка по которому равна сумме ключевой ставки ЦБ РФ + 2%, как указано в Примечании 21(а).

В результате произошедших событий, сведения о которых приведены в Примечании 31, увеличение ключевой ставки до 20% приведет к увеличению процентных расходов на 460 893 в годовом исчислении при условии, что остаток непогашенной задолженности будет соответствовать остатку по состоянию на 31 декабря 2021 года.

(e) Риск ликвидности

Риск ликвидности заключается в возникновении у нас трудностей с выполнением обязательств в связи с нашими финансовыми обязательствами, расчеты по которым производятся денежными средствами или иными финансовыми активами. Обязательства Группы, подверженные риску ликвидности, главным образом, включают в себя обязательства по погашению банковских кредитов, уплате арендных платежей и иных сумм торговой и прочей кредиторской задолженности, подлежащие погашению и уплате в течение менее чем одного года (см. Примечания 21, 22 и 23).

Управление риском ликвидности осуществляется нами посредством пересмотра на постоянной основе прогнозируемого движения денежных средств в целях обеспечения у нас достаточной ликвидности для осуществления необходимых капитальных вложений и обслуживания задолженности без временного дефицита денежных средств.

По состоянию на 31 декабря 2021 года краткосрочные обязательства Группы превышали оборотные активы на 1 101 789. Краткосрочные обязательства Группы были в основном представлены договорными обязательствами в размере 4 560 634. Ввиду характера нашей деятельности значительная часть наших клиентов осуществляет предоплату подписок, в результате чего возникают договорные обязательства. Мы ожидаем, что размер договорных обязательств продолжит превышать совокупный размер наших товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности в нашем бухгалтерском балансе, что приведет к возникновению отрицательных значений оборотного капитала в будущем. По мнению руководства, такая структура оборотного капитала является приемлемой для нашей бизнес-модели.

В следующей таблице приводятся сведения о предусмотренных договорами сроках исполнения финансовых обязательств по состоянию на отчетную дату. Все указанные суммы являются валовыми и недисконтированными и включают в себя расчетные процентные выплаты, но исключают применение соглашений о неттинге (взаимозачете).

(в тыс. руб., если не указано иное)

По состоянию на 31 декабря 2021 г.

	Учетная стоимость	Движение денежных средств по договорам			
		Итого	Менее 1 года	1-2 года	2-5 лет
Непроизводные финансовые обязательства					
Банковские кредиты	4 048 059	5 240 966	1 091 707	823 594	3 325 665
Неконвертируемые облигации	3 985 802	4 514 560	257 280	4 257 280	–
Прочие займы	3 793	3 871	784	3 087	–
Обязательства по аренде	197 045	222 389	116 469	96 756	9 164
Торговая и прочая кредиторская задолженность	963 294	970 901	853 057	67 267	50 577
Итого	9 197 993	10 952 687	2 319 297	5 247 984	3 385 406

По состоянию на 31 декабря 2020 г.

	Учетная стоимость	Движение денежных средств по договорам			
		Итого	Менее 1 года	1-2 года	2-5 лет
Непроизводные финансовые обязательства					
Банковские кредиты	4 302 297	5 315 182	752 223	717 226	3 845 733
Неконвертируемые облигации	3 972 640	4 771 840	257 280	257 280	4 257 280
Прочие займы	1 488	1 540	1 540	–	–
Обязательства по аренде	241 997	274 447	94 775	93 050	86 622
Торговая и прочая кредиторская задолженность	954 492	962 358	775 885	67 762	118 711
Итого	9 472 914	11 325 367	1 881 703	1 135 318	8 308 346

27. Основные дочерние компании

	Страна учреждения	31 декабря 2021 г.	31 декабря 2020 г.	31 декабря 2019 г.
ООО "Хэдхантер"	Россия	100%	100%	100%
ООО "Зарплата.ру"				
(см. Примечание 8 (b))	Россия	100%	100%	–
ООО "Скилаз"			–	–
(см. Примечание 8 (a))	Россия	74,99%		
ООО "Земеник"	Россия	100%	100%	100%
Headhunter FSU Limited	Кипр	100%	100%	100%
ООО "Хедхантер Кейсет"	Казахстан	66%	66%	66%
ООО "100 Работ ТУТ" ¹	Беларусь	50%	50%	50%
ООО "Вся Работа" ¹	Беларусь	50%	50%	–

¹ Результаты деятельности ООО "100 Работ ТУТ" и ООО "Вся Работа" включены в консолидированную финансовую отчетность Группы, поскольку она обладает полномочиями по осуществлению руководства деятельностью дочерних компаний по своему усмотрению и в своих собственных интересах за счет того, что директора Компании составляют большинство членов советов директоров дочерних компаний.

9 июля 2020 года в Беларуси было учреждено новое дочернее общество, ООО "Вся Работа", в уставном капитале которого Группе принадлежит 50% прав участия. Новое общество было учреждено с целью реструктуризации действующего бизнеса. Акционерами и высшими

руководителями нового дочернего общества являются те же лица, которые являются акционерами и высшими руководителями ООО "100 Работ ТУТ".

28. Условные обязательства

(а) Страхование

Индустрия страхования на территории Российской Федерации находится на этапе своего формирования и многие страховые продукты, доступные в других странах мира, на российском рынке страхования пока не присутствуют. Группа не обеспечивает полного страхового покрытия в отношении убытков от приостановления деятельности и ответственности перед третьими лицами в связи осуществляемой Группой хозяйственной деятельностью, но при этом имеет договоры страхования ответственности в связи с неправомерными действиями своих директоров и должностных лиц. До тех пор, пока Группа не обеспечит достаточное страховое покрытие, существует риск того, что утрата или разрушение определенных активов может оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность и финансовое положение Группы.

(б) Условные налоговые обязательства

Налоговая система Российской Федерации находится на этапе своего развития и характеризуется частыми изменениями законодательства, официальными заявлениями и судебными решениями, зачастую противоречащими друг другу и непоследовательно толкуемыми различными налоговыми органами.

Налоговые аспекты деятельности компаний являются объектом проверок и расследований со стороны различных органов, имеющих полномочия по начислению серьезных штрафов, неустоек и пени. По общему правилу налоговые органы вправе проводить проверку хозяйственной деятельности компании за последние три года; при этом, однако, при определенных обстоятельствах проверки могут проводиться и за больший срок. Последние события, происходящие на территории Российской Федерации, указывают на то, что налоговые органы занимают все более жесткую позицию и толкуют и применяют положения налогового законодательства по существу.

Помимо этого, были введены изменения, направленные на регулирование налоговых последствий сделок с иностранными компаниями, таких как бенефициарное право собственности на доход, налогообложение контролируемых иностранных компаний, правила налогового резидентства и т.д. Указанные изменения могут потенциально оказать влияние на положение Группы с точки зрения налогообложения и создать дополнительные налоговые риски. Такое законодательство и практика его применения пока находятся на этапе своего развития и последствия указанных изменений следует рассматривать с учетом фактических обстоятельств.

Все эти обстоятельства могут привести к возникновению на территории Российской Федерации налоговых рисков, гораздо более существенных чем в других странах. По мнению руководства, оно создало достаточные резервы по налоговым обязательствам исходя из толкования и практики применения действующего российского налогового законодательства, официальных заявлений и судебных решений. При этом, однако, их толкование налоговыми органами и судами, особенно ввиду реформы судов высшей инстанции, в ведении которых находится урегулирование налоговых споров, может отличаться, и, если налоговые органы добьются признания их толкования правомерным, то это может оказать существенное влияние на настоящую консолидированную финансовую отчетность.

(в тыс. руб., если не указано иное)

Кроме того, в соответствии с последними судебными решениями и недавними изменениями в российском налоговом законодательстве относительно необоснованных налоговых льгот существует риск того, что налоговые органы могут оспорить юридическую форму некоторых из совершенных Группой сделок и применить к ним нормы о налогообложении исходя из предполагаемого экономического содержания таких сделок.

По оценкам руководства, в связи с развитием описанных выше правил толкования и практики применения по состоянию на 31 декабря 2021 года примерный размер условных налоговых обязательств Группы составляет 629 млн руб. (по состоянию на 31 декабря 2020 года –780 млн руб.).

29. Связанные стороны

В течение годов, закончившихся 31 декабря 2021 года и 2020 года, компания HIGHWORLD INVESTMENTS LTD, инвестиционная структура, связанная с компанией Elbrus Capital, и компания ELQ Investors VIII Limited, инвестиционная структура, связанная с группой Goldman Sachs Group, Inc., оказывали существенное влияние на Группу.

(а) Сделки со старшим руководящим персоналом

30 июля 2021 года советом директоров были утверждены определенные изменениями внутрикорпоративной структуры Группы в связи с реорганизацией деятельности по разработке продуктов. В результате реорганизации были расширены руководящие функции Директора по стратегии, он был повышен до должности Заместителя Генерального директора и стал отвечать за деятельность всего Отдела по разработке продуктов, сохранив при этом за собой свои предыдущие обязанности по корпоративному развитию, монетизации и разработке корпоративной стратегии.

Таким образом, с 30 июля 2021 года в состав старшего руководства входят Генеральный директор, Финансовый директор, Заместитель Генерального директора, Директор по маркетингу и Коммерческий директор, которые принимают все ключевые решения, касающиеся ведения бизнеса. До 30 июля 2021 года в состав старшего руководства входили Генеральный директор, Финансовый директор, Директор по стратегии, Директор по маркетингу, Коммерческий директор, Директор по разработке продуктов и Директор по развитию бизнеса.

Старшие руководители получали следующие суммы вознаграждения в течение отчетных периодов, которые отражались в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)" в отчете о прибылях или убытках:

	За годы, закончившиеся 31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Заработная плата и премии	111 702	102 164	116 784
ДПИМ, включая соответствующие социальные налоги	275 640	224 527	167 004
Взносы в пенсионный фонд	12 603	11 469	12 825
Взносы в другие социальные фонды	6 147	5 599	6 404
Итого вознаграждение	406 092	343 759	303 017

(в тыс. руб., если не указано иное)

(b) Сделки с членами Совета директоров

Начиная с 8 мая 2019 года, в состав Совета директоров входит девять членов, включая трех независимых директоров, которые осуществляют надзор за деятельностью Группы, а также надзор за политикой высшего руководства и состоянием дел Группы.

Члены Совета директоров получали следующие суммы вознаграждения в течение отчетных периодов, которые отражались в составе "Операционных затрат и расходов (без учета износа и амортизации)" в отчете о прибылях или убытках:

	За годы, закончившиеся		
	31 декабря		
	2021 г.	2020 г.	2019 г.
Денежное вознаграждение	30 460	30 099	17 281
Вознаграждение на основе акций, включая социальные налоги	24 654	23 597	15 025
Взносы в пенсионный фонд	4 628	6 238	2 930
Взносы в другие социальные фонды	717	400	195
Итого вознаграждение	60 459	60 334	35 431

Обязательства по социальным налогам в связи с вознаграждением на основе акций в размере 7 453 (по состоянию на 31 декабря 2020 года – 4 068) отражены в консолидированном отчете о финансовом положении в составе "Резервов" ввиду неопределенности в отношении сумм налога, которые будут определяться на основе будущей цены акций.

(c) Сделки с другими связанными сторонами

Сделки Группы с другими связанными сторонами в основном касаются предоставления услуг дочерним компаниям наших акционеров.

Сведения о сделках Группы с другими связанными сторонами приведены в следующей таблице.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в тыс. руб., если не указано иное)

	Займы, выданные связанным сторонам		Займы, полученные от связанных сторон		Услуги, оказанные связанным сторонам и полученные от связанных сторон			
	Задолженность связанных сторон	Доход в виде процентов	Задолженность перед связанными сторонами	Расходы на выплату процентов	Услуги, оказанные связанным сторонам	Задолженность связанных сторон	Услуги, полученные от связанных сторон	Задолженность перед связанными сторонами
За год, закончившийся 31 декабря 2021 г., и по состоянию на 31 декабря 2021 г.								
Дочерние компании акционеров, оказывающих существенное влияние на Группу	–	–	–	–	6 508	–	–	1 729
Акционеры-владельцы неконтролирующих долей участия	–	–	3 793	572	–	–	–	–
Инвестиции, учитываемые методом долевого участия	–	782	–	–	2 525	–	609	–
	–	782	3 793	572	9 033	–	609	1 729
За год, закончившийся 31 декабря 2020 г., и по состоянию на 31 декабря 2020 г.								
Дочерние компании акционеров, оказывающих существенное влияние на Группу	–	–	–	–	4 621	–	720	688
Акционеры-владельцы неконтролирующих долей участия	–	–	1 478	11	–	–	–	–
Инвестиции, учитываемые методом долевого участия	19 719	947	–	–	2 281	1 140	26	–
	19 719	947	1 478	11	6 902	1 140	746	688
За год, закончившийся 31 декабря 2019 г., и по состоянию на 31 декабря 2019 г.								
Акционеры Группы	–	–	–	–	–	–	9 309*	–
Дочерние компании акционеров, оказывающих существенное влияние на Группу	–	–	–	–	7 448	–	–	270
	–	–	–	–	7 448	–	9 309	270

* Возмещение расходов Goldman Sachs & Co. LLC на проведение презентации для инвесторов (road show), понесенных в связи с IPO Группы.

Все сделки со связанными сторонами совершались в соответствии с договорными условиями, согласованными сторонами.

30. Новые стандарты и разъяснения, пока не применяемые Группой

Ряд новых стандартов и поправок к стандартам применяются к годовой отчетности с и после 1 января 2021 года, и при этом допускается досрочное применение; однако при составлении настоящей консолидированной финансовой отчетности Группа не применяла досрочно какие-либо стандарты или поправки к стандартам. Как ожидается, указанные новые стандарты и поправки к стандартам не окажут существенного влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

- "Уступки по аренде, связанные с пандемией COVID-19, действующие после 30 июня 2021 года" (Поправка к МСФО (IFRS) 16);
- "Обременительные договоры – затраты на исполнение договора" (Поправки к МСФО (IAS) 37);
- "Ежегодные усовершенствования МСФО, период 2018-2020 годов";
- "Основные средства: поступления до использования по назначению" (Поправки к МСФО (IAS) 16);
- "Ссылки на "Концептуальные основы" (Поправки к МСФО (IFRS) 3);
- МСФО (IFRS) 17 "Договоры страхования" и поправки к МСФО (IFRS) 17 "Договоры страхования";
- "Классификация обязательств как краткосрочных или долгосрочных" (Поправки к МСФО (IAS) 1);
- "Раскрытие информации об учетной политике" (Поправки к МСФО (IAS) 1 и Практические рекомендации № 2 по применению МСФО);
- "Определение бухгалтерских оценок" (Поправки к МСФО (IAS) 8);
- "Отложенный налог, связанный с активами и обязательствами, которые возникают в результате одной операции" (Поправки к МСФО (IAS) 12 "Налоги на прибыль").

31. События после отчетной даты

(i) Дивиденды

13 января 2022 года Советом директоров были утверждены промежуточные дивиденды в размере 0,84 долл. США за акцию, что в общей сложности составило 42 260 211 долл. США или 3 149 557. Дивиденды были выплачены акционерам в феврале 2022 года.

(ii) Последствия последних событий геополитического характера для Группы

За последние недели, прошедшие с момента начала Российской Федерацией военной операции в Украине, США, Европейский союз и некоторые другие страны ввели дополнительные жесткие санкции в отношении Правительства Российской Федерации, а также крупнейших российских финансовых организаций и некоторых юридических и физических лиц. Помимо этого, были введены ограничения на поставку различных товаров и услуг российским юридическим лицам. В ответ на указанные санкции Правительством Российской Федерации были введены определенные меры валютного контроля, а ЦБ РФ принял решение об увеличении ключевой ставки до 20%. 11 апреля 2022 года ЦБ Российской Федерации понизил ключевую ставку до 17%.

28 февраля 2022 года биржа Nasdaq приостановила торги нашими АДА. В конце марта торги нашими АДА на Мосбирже были возобновлены.

(in thousands of Russian Rubles, unless otherwise stated)

По имеющимся у Компании сведениям, ни Компания, ни какие-либо ее дочерние компании напрямую не являются объектом каких-либо санкций, введенных к настоящему времени США, Великобританией, Европейским союзом и другими странами.

Поскольку ситуация на рынке постоянно меняется, невозможно точно предсказать всю полноту последствий введенных санкций или ответных мер российского правительства, включая национализацию принадлежащих иностранцам активов. Несмотря на очень сильные фундаментальные показатели индустрии онлайн-рекрутмента, Группа не может гарантировать, что указанные санкции или ответные меры не будут иметь неблагоприятных последствий для российской экономики или хозяйственной деятельности и финансового положения Группы.

Руководство рассматривает различные сценарии бюджета и прогнозы движения денежных средств в обозримом будущем, т.е. на срок не менее 12 месяцев с даты утверждения опубликования настоящей консолидированной финансовой отчетности. Такие сценарии и прогнозы основаны на жестких, но правдоподобных допущениях. В соответствии с рассматриваемыми руководством сценариями Группа располагает достаточными ресурсами для продолжения своей деятельности без существенных перебоев в течение не менее чем 12 месяцев с даты утверждения опубликования настоящей консолидированной финансовой отчетности. У Группы имеются достаточно сильные показатели баланса, значительные объемы денежных средств и низкий коэффициент отношения Чистого Долга к Показателю EBITDA по операционным сегментам. Бизнес-модель Группы, основанная на платных подписках, обеспечивает высокий уровень поступления денежных средств, и недавно Группа осуществила выплату промежуточных дивидендов за год, закончившийся 31 декабря 2021 года. Срок погашения задолженности Группы наступает не ранее чем через 12 месяцев, включая задолженность по облигациям на сумму 4 млрд руб., срок погашения которых наступает в конце 2023 года, а срок погашения кредита, привлеченного дочерней компанией Группы у Банка ВТБ, наступает в 2025 году. Все эти факторы позволяют Группе обеспечивать значительные остатки денежных средств и сохранять финансовую гибкость даже в условиях длительного экономического спада. При этом, однако, недавно власти США, Великобритании и Европейского союза заявили о том, что некоторые российские банки могут быть отключены от системы SWIFT. По мнению руководства, это не окажет неблагоприятного влияния на текущую деятельность Группы.

Помимо этого, в сложившейся обстановке у Группы возникли определенные риски технологического характера. Если западные компании, от технических решений которых зависят определенные элементы технологической инфраструктуры и технологического обеспечения Группы, включая информационную безопасность и межсетевую защиту, не смогут продолжить бесперебойное обслуживание, то это может оказать неблагоприятное воздействие на деятельность Группы. Перебои в деятельности Группы могут также возникнуть в случае, если приложение Группы будет недоступно для скачивания в магазинах приложений для iOS и Android.

Влияние последующих событий на хозяйственную деятельность и финансовое положение Группы также рассматривается в Примечаниях 1(b), 15, 16 и 26.

(iii) Выкуп акций

Как было указано в Примечании 19(f), Программа выкупа акций была прекращена Группой 3 марта 2022 года.

Дочерние компании Зарегистрированного Лица

Юридическое наименование дочерней компании	Государство регистрации
ООО "Земеник"	Россия
Headhunter FSU Ltd	Кипр
ООО "Хэдхантер"	Россия
ООО "100 РАБОТ ТУТ"	Беларусь
ООО "Вся Работа"	Беларусь
100 Rabot AZ LLC	Азербайджан
ТОО "Хедхантер.Кейзет" (Headhunter.KZ LLP)	Казахстан
ООО "Зарплата.ру"	Россия
ООО "Скилаз"	Россия

СВИДЕТЕЛЬСТВО

Я, Михаил Жуков, Генеральный директор, свидетельствую, что:

1. я ознакомился с настоящим годовым отчетом по Форме 20-F компании HeadHunter Group PLC;
2. по имеющимся у меня сведениям, в настоящем отчете не содержится каких-либо неверных заявлений о каких-либо существенных фактах или упущений каких-либо существенных фактах, которые необходимы для обеспечения того, чтобы сделанные заявления (с учетом обстоятельств, в которых такие заявления были сделаны) не являлись вводящими в заблуждение в отношении периода, охватываемого настоящим отчетом;
3. на основании имеющихся у меня сведений, финансовая отчетность и другая финансовая информация, включенная в настоящий отчет, во всех существенных отношениях достоверно отражают финансовое положение, результаты деятельности и движение денежных средств компании по состоянию на даты и за периоды, рассматриваемые в настоящем отчете;
4. другое свидетельствующее должностное лицо (другие свидетельствующие должностные лица) и я несем ответственность за установление и поддержание в компании системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия (по смыслу Правил 13a-15(f) и 15d-15(f) Закона об обороте Ценных Бумаг) и внутреннего контроля за финансовой отчетностью (по смыслу Правил 13a-15(f) и 15d-15(f) Закона об обороте Ценных Бумаг) и:
 - (a) разработали такую систему контроля за раскрытием информации и порядок такого раскрытия (либо обеспечили разработку такой системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия под нашим надзором) для обеспечения того, чтобы вся существенная информация, касающаяся компании, включая ее консолидированные дочерние компании, доводилась до нашего сведения соответствующими лицами таких компаний, в частности, в течение периода подготовки настоящего отчета;
 - (b) разработали такую систему внутреннего контроля за финансовой отчетностью (либо обеспечили разработку такой системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью под нашим надзором) для обеспечения разумной гарантии в отношении достоверности финансовой отчетности и подготовки финансовой отчетности для внешних целей в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета;
 - (c) провели оценку эффективности системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия и на основании результатов такой оценки представили в настоящем отчете своё заключение об эффективности такой системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия по состоянию на дату окончания периода, охватываемого настоящим отчетом; и
 - (d) раскрыли в настоящем отчете сведения обо всех изменениях в применяемой в компании системе внутреннего контроля за финансовой отчетностью, произошедших в течение периода, охватываемого настоящим годовым отчетом, которые оказали существенное влияние или с разумной степенью вероятности могут оказать существенное влияние на применяемую в компании систему внутреннего контроля за финансовой отчетностью; и
5. другое свидетельствующее должностное лицо (другие свидетельствующие должностные лица) и я по результатам последней проведенной оценки системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью раскрыли аудиторам компании и комитету по аудиту совета директоров компании (либо лицам, выполняющим аналогичные функции) сведения:
 - (a) обо всех существенных упущениях и существенных недостатках в системе внутреннего контроля за финансовой отчетностью или ее функционировании, которые с разумной степенью вероятности могут оказать существенное неблагоприятное влияние на способность компании фиксировать, обрабатывать, обобщать и сообщать финансовую информацию; и

- (b) о любых мошеннических действиях (вне зависимости от их существенности) с участием руководства или иных работников, играющих существенную роль в применяемой в компании системе внутреннего контроля за финансовой отчетностью.

Дата: 27 апреля 2022 г.

Подпись: _____
/подпись/ Михаил Жуков
Михаил Жуков
Генеральный директор
(Высшее исполнительное должностное лицо)

СВИДЕТЕЛЬСТВО

Я, Григорий Моисеев, Финансовый директор, свидетельствую, что:

1. я ознакомился с настоящим годовым отчетом по Форме 20-F компании HeadHunter Group PLC;
2. по имеющимся у меня сведениям, в настоящем отчете не содержится каких-либо неверных заявлений о каких-либо существенных фактах или упущений каких-либо существенных фактах, которые необходимы для обеспечения того, чтобы сделанные заявления (с учетом обстоятельств, в которых такие заявления были сделаны) не являлись вводящими в заблуждение в отношении периода, охватываемого настоящим отчетом;
3. на основании имеющихся у меня сведений, финансовая отчетность и другая финансовая информация, включенная в настоящий отчет, во всех существенных отношениях достоверно отражают финансовое положение, результаты деятельности и движение денежных средств компании по состоянию на даты и за периоды, рассматриваемые в настоящем отчете;
4. другое свидетельствующее должностное лицо (другие свидетельствующие должностные лица) и я несем ответственность за установление и поддержание в компании системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия (по смыслу Правил 13a-15(f) и 15d-15(f) Закона об обороте Ценных Бумаг) и внутреннего контроля за финансовой отчетностью (по смыслу Правил 13a 15(f) и 15d 15(f) Закона об обороте Ценных Бумаг) и:
 - (a) разработали такую систему контроля за раскрытием информации и порядок такого раскрытия (либо обеспечили разработку такой системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия под нашим надзором) для обеспечения того, чтобы вся существенная информация, касающаяся компании, включая ее консолидированные дочерние компании, доводилась до нашего сведения соответствующими лицами таких компаний, в частности, в течение периода подготовки настоящего отчета;
 - (b) разработали такую систему внутреннего контроля за финансовой отчетностью (либо обеспечили разработку такой системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью под нашим надзором) для обеспечения разумной гарантии в отношении достоверности финансовой отчетности и подготовки финансовой отчетности для внешних целей в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета;
 - (c) провели оценку эффективности системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия и на основании результатов такой оценки представили в настоящем отчете своё заключение об эффективности такой системы контроля за раскрытием информации и порядка такого раскрытия по состоянию на дату окончания периода, охватываемого настоящим отчетом; и
 - (d) раскрыли в настоящем отчете сведения обо всех изменениях в применяемой в компании системе внутреннего контроля за финансовой отчетностью, произошедших в течение периода, охватываемого настоящим годовым отчетом, которые оказали существенное влияние или с разумной степенью вероятности могут оказать существенное влияние на применяемую в компании систему внутреннего контроля за финансовой отчетностью; и
5. другое свидетельствующее должностное лицо (другие свидетельствующие должностные лица) и я по результатам последней проведенной оценки системы внутреннего контроля за финансовой отчетностью раскрыли аудиторам компании и комитету по аудиту совета директоров компании (либо лицам, выполняющим аналогичные функции) сведения:
 - (a) обо всех существенных упущениях и существенных недостатках в системе внутреннего контроля за финансовой отчетностью или ее функционировании, которые с разумной степенью вероятности могут оказать существенное неблагоприятное влияние на способность компании фиксировать, обрабатывать, обобщать и сообщать финансовую информацию; и

**СВИДЕТЕЛЬСТВО В СООТВЕТСТВИИ СО
СТАТЬЕЙ 1350 РАЗДЕЛА 18 КОДЕКСА СОЕДИНЁННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ,
ПРИНЯТОЙ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАТЬЕЙ 906 ЗАКОНА САРБЕЙНЗА-ОКСЛИ 2002 Г.**

Приведенное ниже свидетельство представляется в связи с Годовым Отчетом по Форме 20-F компании HeadHunter Group PLC за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. (далее – "**Отчет**"), для целей соблюдения требований Правила 13a 14(b) или Правила 15d 14(b) Закона США от 1934 г. "Об обороте ценных бумаг" (далее – "**Закон об Обороте Ценных Бумаг**") и Статьи 1350 Раздела 18 Кодекса Соединённых Штатов Америки, принятой в соответствии со Статьей 906 Закона Сарбейнза-Оксли 2002 г.

Я, Михаил Жуков, Генеральный директор, свидетельствую, что, по имеющимся у меня сведениям:

1. Отчет в полном объеме соответствует требованиям Статьи 13(a) или 15(d) Закона об Обороте Ценных Бумаг; и
2. содержащаяся в Отчете информация во всех существенных отношениях достоверно отражает финансовое положение и результаты деятельности Компании.

Дата: 27 апреля 2022 г.

Подпись: _____
/подпись/ Михаил Жуков
Михаил Жуков
Генеральный директор
(Высшее исполнительное должностное лицо)

**СВИДЕТЕЛЬСТВО В СООТВЕТСТВИИ СО
СТАТЬЕЙ 1350 РАЗДЕЛА 18 КОДЕКСА СОЕДИНЁННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ,
ПРИНЯТОЙ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАТЬЕЙ 906 ЗАКОНА САРБЕЙНЗА-ОКСЛИ 2002 Г.**

Приведенное ниже свидетельство представляется в связи с Годовым Отчетом по Форме 20-F компании HeadHunter Group PLC за год, закончившийся 31 декабря 2021 г. (далее – "**Отчет**"), для целей соблюдения требований Правила 13a-14(b) или Правила 15d-14(b) Закона США от 1934 г. "Об обороте ценных бумаг" (далее – "**Закон об обороте Ценных Бумаг**") и Статьи 1350 Раздела 18 Кодекса Соединённых Штатов Америки, принятой в соответствии со Статьей 906 Закона Сарбейнза-Оксли 2002 г.

Я, Григорий Моисеев, Финансовый директор, свидетельствую, что, по имеющимся у меня сведениям:

1. Отчет в полном объеме соответствует требованиям Статьи 13(a) или 15(d) Закона об обороте Ценных Бумаг; и
2. содержащаяся в Отчете информация во всех существенных отношениях достоверно отражает финансовое положение и результаты деятельности Компании.

Дата: 27 апреля 2022 г.

Подпись: _____ /подпись/ Григорий Моисеев

Григорий Моисеев

Финансовый директор

(Высшее должностное лицо по финансам)

СОГЛАСИЕ НЕЗАВИСИМОЙ ЗАРЕГИСТРИРОВАННОЙ АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Мы предоставляем свое согласие на включение посредством ссылки в заявления о регистрации (№ 333-231557 и № 333-232778) по Форме S-8 и в заявление о регистрации (№ 333-239560) по Форме F-3 нашего заключения от 27 апреля 2022 г. в отношении консолидированной финансовой отчетности компании HeadHunter Group PLC и эффективности внутреннего контроля за финансовой отчетностью.

/подпись/ АО "КПМГ"

г. Москва (Российская Федерация)

27 апреля 2022 г.

Письменный перевод с английского языка на русский язык выполнен дипломированным переводчиком Акоевым Александром Сосланбековичем. Верность перевода подтверждаю.

Переводчик

Акоев Александр Сосланбекович 

**Российская Федерация
Город Москва**

Двадцать восьмого сентября две тысячи двадцать третьего года

Я, Володина Наталья Георгиевна, временно исполняющая обязанности нотариуса города Москвы Бокучава Реваза Автандиловича, свидетельствую подлинность подписи переводчика **АКОЕВА АЛЕКСАНДРА СОСЛАНБЕКОВИЧА**.

Подпись сделана в моем присутствии.

Личность подписавшего документ установлена.

Зарегистрировано в реестре: № 77/682-н/77-2023-9-398.

Уплачено за совершение нотариального действия: 400 руб. 00 коп.



Н.Г.Володина



Всего прошнуровано,
пронумеровано и скреплено
печатью 466 листов.
ВРИО нотариуса _____

