

Экономия-Платформа

Малина 2.0



- Стратегическая Задача восстановить Программу Малина в формате «Эко-платформа Малина 2.0»
 - это то что сейчас делает Сбер, Тинькофф, ГПБ, и другие



ТИНЬКОФФ



Экономия-Платформа

Малина 2.0



- Берем за отправную точку Малину
 - Бизнес Модель, Технологии, Компетенции, Клиенты, Партнеры, Бренд
- Улучшаем Бизнес Модель Малины
 - Коммуналкой – как бесконечным источником клиентского интереса
 - Предоплатой в отношении Партнеров
 - Бензовозом – как второй Преодо платности – пополняемая карта + контракт со Связным
 - И обогащаем эту модель работой на рынке Энергетики (оптовая, гарантирующий поставщик, аутсорсинг)



- Сильный Бренд
- Клиенты
 - 7 млн
 - 8 млрд баллов
- Бизнес Модель
 - Первая Экосистема
 - Экономическая модель – как зарабатывать
- Партнеры
- Технологии
- Компетенции
- Операционно-функциональная модель
 - Взаимодействие с много-миллионной базой
 - Большое количество партнеров

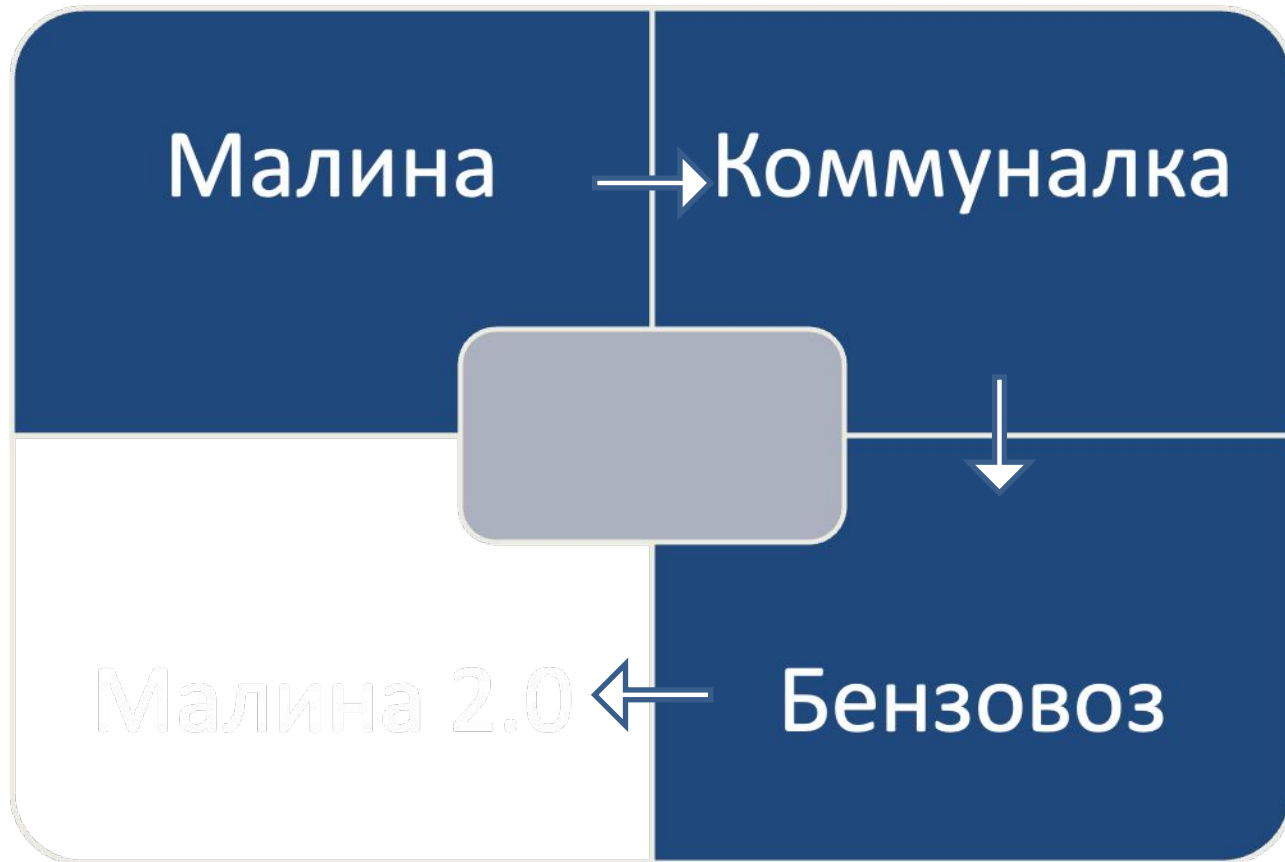
МАЛИНА 2.0



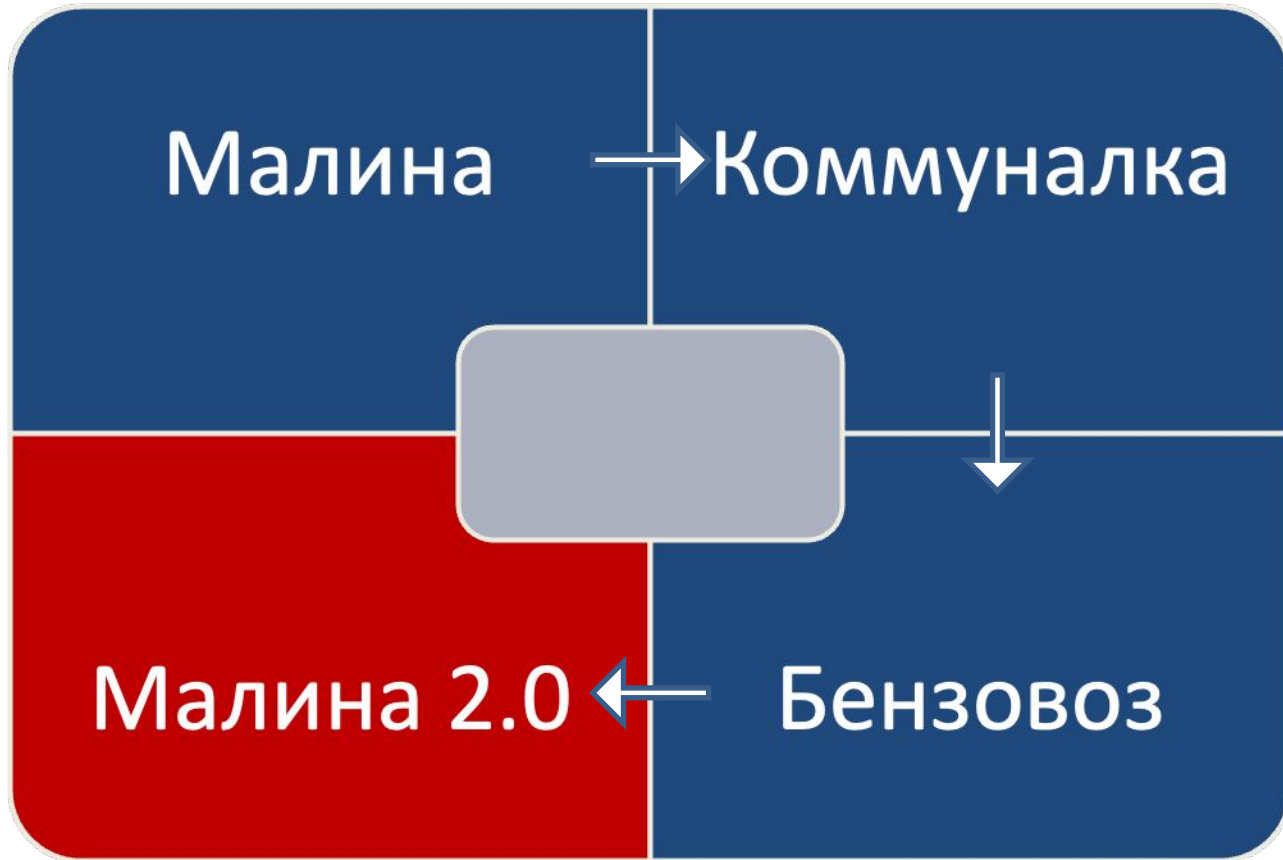
МАЛИНА 2.0



МАЛИНА 2.0



МАЛИНА 2.0



TEAMRING
TECHNOLOGY



ООО «ТехноМаркт»

- Продвижение Продукта
- Привлечение финансирования
- Бренд Амбассадор
- Бизнес Развитие

- Стратегия/Бизнес-Модель
- Операционное управление
- Продвижение Масс маркет
- Бизнес Развитие

 **малина 2.0**

- **МИССИЯ** – Первыми в РФ сформировать формат, в котором эффективно соединятся Сетевой и Классический Бизнес
- **КАПИТАЛИЗАЦИЯ** – до 57,5 млрд. руб
- **СОВОКУПНАЯ ДОЛЯ TR** – 49,9%
- **ПЛАН РАЗВИТИЯ** – 5 лет

TEAMRING
TECHNOLOGY



ООО «ТехноМаркт»

- **Продвижение Продукта**
- Привлечение финансирования
- Бренд Амбассадор
- Бизнес Развитие

- Стратегия/Бизнес-Модель
- Операционное управление
- Продвижение Масс маркет
- Бизнес Развитие

- Инструмент позволяющий реализовать Бизнес Модель ПРЕДОПЛАТ
- Отложенное неименное Право требование Товаров и Услуг



TEAMRING
TECHNOLOGY



ООО «ТехноМаркт»

- Продвижение Продукта
- **Привлечение финансирования**
- Бренд Амбассадор
- Бизнес Развитие

- Стратегия/Бизнес-Модель
- Операционное управление
- Продвижение Масс маркет
- Бизнес Развитие



Консолидация активов Малина 2.0





Общество с ограниченной ответственностью «МакКинвен Эксперт»

ОГРН: 1037789044149 | ИНН: 7702510710 | КПП: 770401001
119002, город Москва, Гагаринский переулок, дом 28, нежилая пом. II

«04» августа 2021г.

Информационное Сообщение Пресс-Релиз

Уважаемые Участники и Партнеры Проекта МАЛИНА 2.0, настоящим Сообщением подтверждаем, что ООО «ТехноМаркт» (оператора Программы «Малина 2.0») и ООО «МакКинвен Эксперт» (Российское представительство, входящее в Группу Компаний «McKinven Consulting Group») заключили соглашение о том, что ООО «МакКинвен Эксперт» произведет экспертно-консультационную оценку стартовой капитализации консолидируемых активов и Бизнес Плана развития Программы МАЛИНА 2.0.

Стороны также пришли к соглашению о том, что ООО «МакКинвен Эксперт», будет оказывать консультационное и аудиторское сопровождение ООО «ТехноМаркт» в части формирования и корректировки показателей Бизнес Плана Программы МАЛИНА 2.0 по стандартам МСФО (международные стандарты финансовой отчетности).

Генеральный директор ООО «ТехноМаркт»  С.Б. Бородин

Генеральный директор ООО «МакКинвен Эксперт»  О. Беляева

ТехноМаркт



- Аудит по МСФО
- Международное признание
- Октябрь 2021

McKinven Consulting Group International was founded in 1985, the head office is located in Zurich and ranks 9th among the biggest audit and consulting companies by international rating:

Rank	Firm	2019 \$ bn
1	Deloitte	46.20
2	PwC	42.45
3	EY	36.39
4	KPMG	28.96
5	BDO	9.00
6	Grant Thornton	5.45
7	RSM	5.37
8	Praxity	4.33
9	McKinven Consulting Group	4.28
10	TAG Alliances	3.64

McKinven Consulting Group Russia was founded in 2008, its head office is in Moscow. This Group consists of audit, consulting, appraisal and legal companies, depending on



Капитализация 2014

Нижняя граница **50 млн.USD**
= **3,85 млрд. руб.**
(по текущему курсу)

Верхняя граница **150 млн.USD**
= **11,31 млрд. руб.**
(по текущему курсу)

Оборот по картам 2016
67 000 000 000 руб. (67 млрд.)

Клиентская база

- 7 000 000 карт
- 3 500 000 активных
- 8 000 000 000 баллов (8 млрд.)



Оценка 2019

200 000 000 руб.

Оборот по картам 2019
240 000 000 руб.

Клиентская база

- 44 000 карт
- 11 000 активных

Партнеры

- 8 000 АЗС
- Связной – выдача карт



Капитализация Прогноз 2026
57 500 000 000 руб. (57,5 млрд.)

Оборот по картам/месяц
95 000 000 000 руб. (95 млрд.)

Клиентская база - потенциал
54 000 000 домохозяйств

Консолидация активов

Преимущества

- 15 лет опыта
- Сильные бренды
- Клиенты
- Партнеры
- Первоначальная капитализация
- Платформа ИТ
- ПИАР потенциал
- Разочарование в собственных «потугах»

**Новые финансовые
перспективы для
Лидеров**

СТАРТОВАЯ ОЦЕНКА КАПИТАЛИЗАЦИИ
500 000 000 RUB

ГАРАНТИЯ ЗАПУСКА



ПУЛ «ГОТОВЫХ» КЛИЕНТОВ НА СТАРТЕ

1 000 000 и более

е-Купон

КОТИРОВКА



Соглашение ТР/ТМ о передачи в пользу ТР 49,9% долевого фонда ТМ

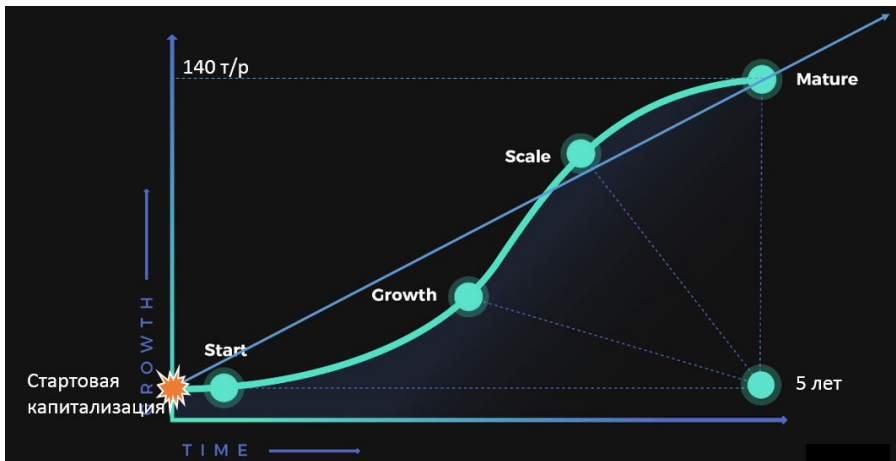
Общая эмиссия е-Купонов – 100 000 штук

Оферта:

- Е-купон является производной формой УТС и ограничен всеми правовыми характеристиками товарного сертификата
- До 10 Апреля 2026 года имеет правовой статус Товарного Сертификата с единой фиксированной датой исполнения обязательств Компании не ранее 10 Апреля 2026 года
- Е-купон удостоверяет безусловное право держателя каждого целого е-Купона на получение 1/100 000 (одной сто тысячной) доли от 49,9 (сорока девяти и девяти десятых) процента EBIT (Операционная Прибыль Компании до уплаты процентов по долговым обязательствам и налогам), рассчитанного по результатам Первого Квартала 2026 операционного года в виде Акций Компании Привилегированного класса.
- Котировка рассчитывается на каждый календарный месяц начиная с 10 Июля 2021 и по 10 Июля 2026 года включительно, как показатель потенциальной месячной доходности Программы на уровне 50% EBIT деленное на 100 000 с мультипликатором 12 месяцев.»
- Котировка базируется исключительно на расчетных финансовых показателях Бизнес Плана Малина 2.0 с регулярными корректировками на основании Годовых аудитуемых отчетов Операционной деятельности Компании

е-Купон

КОТИРОВКА



Консолидация активов СБ

Преимущества

- 15 лет опыта
- Сильные бренды
- Клиенты
- Партнеры
- Первоначальная капитализация
- Платформа ИТ
- ПИАР потенциал
- Разочарование в собственных «потугах»

Новые финансовые перспективы для Лидеров

СТАРТОВАЯ ОЦЕНКА
КОНСОЛИДИРУЕМЫХ АКТИВОВ

500 000 000 RUB

ГАРАНТИЯ ЗАПУСКА



ПУЛ «ГОТОВЫХ» КЛИЕНТОВ НА СТАРТЕ

1 000 000 и более

- Стартовая котировка е-Купона соответствует заявленной Стартовой Оценки Консолидируемых Активов внесенных со стороны СБ
- 500 млн. руб. = 100 000 е-К * 5 000 руб.



малина™

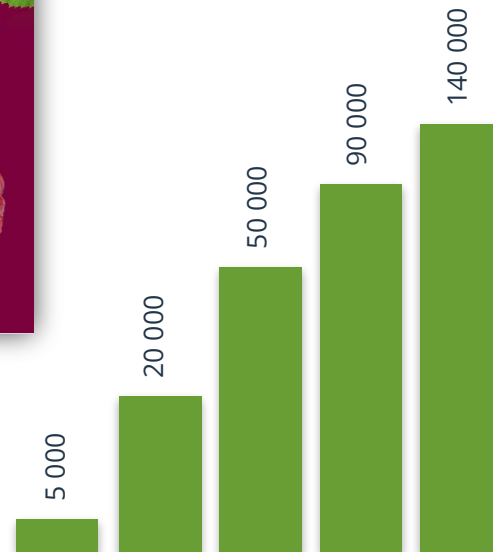
Два Инструмента заработка для Лидера



Услуга



Котировка в течении **5 лет**
Возможность продажи в
любой момент



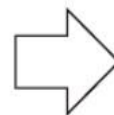
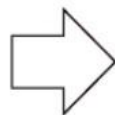


малина™ 2.0

БИЗНЕС ПЛАН

Доходы Оператора		
К-во потенциальных Потребителей	руб	54 000 000,00
Целевой уровень проникновения Программы в потенциальную базу	%	20%
Среднее к-во жителей домохозяйства в Проекте	шт	1
Средний расход домохозяйства на товары/услуги (бюджет) в мес	руб	30 000,00
Целевой уровень проникновения Программы в бюджет ДХ	%	33%
среднее вознаграждение от Партнера Программы	%	2,00%
скорость достижения целевого проникновения по к-ву ДХ	мес	60
скорость достижения целевого проникновения по бюджету ДХ	мес	24
отток из Программы в год	%	10%
Процент Дохода Оператора на Котировку (собственные доходы)	%	50%
Дополнительные доходы Оператора(Малина финанс)	%	0,25%
Инвестиции		
Расходы на запуск и развитие	руб	300 000 000,00

Наименование	год1	год2	год3	год4	год5
Выручка	462 298 911	2 896 900 642	5 724 030 685	9 510 489 273	11 640 896 580
Доходы Оператора	462 298 911	2 896 900 642	5 724 030 685	9 510 489 273	11 640 896 580
	115 574 728				
Расходы	458 400 000	158 400 000	158 400 000	158 400 000	158 400 000
Расходы на привлечение	86 400 000	86 400 000	86 400 000	86 400 000	86 400 000
Расходы на содержание Оператора	72 000 000	72 000 000	72 000 000	72 000 000	72 000 000
Расходы на запуск	300 000 000	-	-	-	-
ЕВИТ (доналогооблагаемая прибыль)	3 898 911	2 738 500 642	5 565 630 685	9 352 089 273	11 482 496 580
Мультипликатор ЕВИТ для оценки					5
Оценка стоимости компании по ЕВИТ					57 412 482 898
Доля ТР					25%
Общая оценка Купонной части					14 353 120 725
Ст-ть e-Купона исходя из Оценки					143 531



уникальный продукт

Котировка Купон





малина^{2.0}
share

Эволюция e-Купона



Апрель 21 – Январь 25

- Товарный Сертификат
- Форма Собственности – ООО

Январь 25 – Январь 26

- Товарный сертификат
- Форма Собственности - АОЗТ

Январь 26 – Май 26

- Акции привилегированные
- Форма Собственности - АО





КОММУНАЛКА[®]
сервис **выгодных** платежей

Массовый
продукт

РОССИЯ
50 000 000
домохозяйств



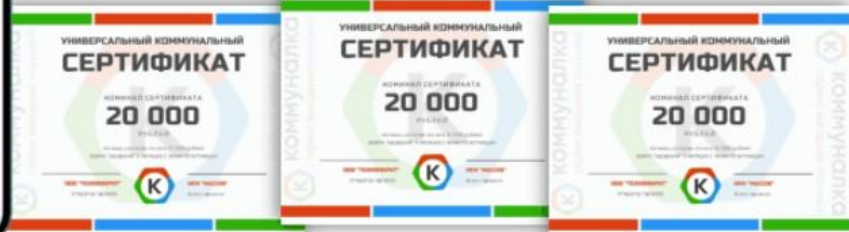
Энергия

Газ

Водоснабжение
ГВС, Отопление

Услуги ТСЖ, ЖКХ
и других
обслуживающих
компаний

До **80%** в структуре счета



Оплачивается без скидки
по условиям вашей
обслуживающей
организации
(УК, ТСЖ и т.д.)

Энергетика РФ

Стратегия развития до 2035



ПРАВИТЕЛЬСТВО
РОССИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РАСПОРЯЖЕНИЕ

от 9 июня 2020 г. № 1523-р

МОСКВА

1. Утвердить прилагаемую Энергетическую стратегию Российской Федерации на период до 2035 года (далее - Стратегия).
2. Федеральным органам исполнительной власти руководствоваться положениями Стратегии при разработке и корректировке государственных программ Российской Федерации и иных документов стратегического планирования.
3. Рекомендовать органам государственной власти субъектов Российской Федерации руководствоваться положениями Стратегии при разработке и корректировке государственных программ субъектов Российской Федерации и иных документов стратегического планирования.
4. Минэнерго России совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти:
 - представить в 6-месячный срок в Правительство Российской Федерации проект плана мероприятий по реализации Стратегии;
 - обеспечить реализацию Стратегии.
5. Признать утратившим силу распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р (Собрание законодательства Российской Федерации, 2009, № 48, ст. 5836).

Председатель Правительства
Российской Федерации

М.Мишустин



КОММУНАЛКА®
сервис **выгодных** решений



МИНИСТЕРСТВО
ЭНЕРГЕТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Энергетика РФ

Стратегия развития до 2035

Принята 9 Июня 2020

Реализуется федеральными органами исполнительной власти, органами власти субъектов Российской Федерации, подведомственными им государственными бюджетными учреждениями, коммерческими, некоммерческими заинтересованными организациями в сфере энергетики и смежных секторах экономики посредством принятия правовых, политических, организационных, информационных, производственных и иных мер в рамках компетенции.

Глава «Оценка Состояния и тенденции Развития энергетики РФ»

- низкая платежная дисциплина потребителей на розничном рынке электрической энергии;
- **несовершенство действующей модели отношений и ценообразования в сфере энергоснабжения и теплоснабжения и недостаток конкуренции на рынках электрической энергии и мощности**
- Новые технологии создают принципиально новые условия для развития конкурентного розничного рынка, построенного на базе автоматизированных локальных торговых площадок по торговле электрической энергией

Глава «Задачи и ключевые меры развития энергетики РФ»

- Также будут приняты меры, направленные **на развитие рыночных механизмов и усиление роли потребителей на рынках электрической энергии** (мощности) и системных услуг, в том числе: модернизация конкурентных моделей оптового и розничного рынков в электроэнергетике с обеспечением равноправия поставщиков и потребителей в формировании рыночного равновесия и эффективных механизмов и ценовых сигналов для инвестиций, в том числе увеличение объемов поставок по прямым договорам...разработка рыночных механизмов, **стимулирующих потребителей к активному участию в формировании розничного рынка электрической энергии**
- **развитие конкуренции и рыночных отношений** в сфере энергетики;
- повышение инвестиционной активности в отраслях топливно-энергетического комплекса;
- Комплекс ключевых мер, направленных на решение задачи развития конкуренции и рыночных отношений в сфере энергетики, включает: планомерный переход к рыночным механизмам ценообразования в сфере энергетики с учетом социальной ответственности организаций топливно-энергетического комплекса.

В Правительство РФ
Копия: Министерство Энергетики РФ

Иск.№ 8 от «01» апреля 2021г.

В рамках реализации Энергетической стратегии РФ (распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2020 № 1523-р) и заключенных в ней «мер, направленных на развитие рыночных механизмов и усиление роли потребителей на рынках электрической энергии (мощности) и системных услуг», просьба дать разъяснения в отношении принципов работы Акционерного Общества «Администратор торговой системы оптового рынка электроэнергии», дочернего общества Ассоциации «НП Совет рынка» (<https://www.np-sr.ru>)

В частности, интересует вопрос Возможность присоединения к Торговой Площадке <https://www.stsenergo.ru> Потребительских кооперативов (или других потребительских обществ объединяющих конечных потребителей – население) и получения статуса субъекта оптового рынка Электроэнергии, с целью оптовой закупки энерго-активов и последующей передачей их Пайщикам Кооператива (для бытовых нужд).

Если такая возможность существует сейчас или предполагается ее внедрение в обозримом будущем, интересует как такая схема будет реализована на практике в части учета переданных Пайщикам объемов электроэнергии во избежание за двойни потребленных и уже оплаченных через Оптовую Биржу кВт/часов.

В случае если указанный в запросе механизм еще не рассматривался или его развитие находится в ранней стадии, выражаем свою готовность подключиться к рабочей группе в рамках компетенции нашей организации с точки зрения управления потребительскими обществами и карточными (небанковскими) и электронными продуктами.

Наши возможности в связи с реализацией ЭС

Крупный оптовый покупатель на ОРЭМ

- Скупать излишки Балансового Рынка

Сотрудничество с ключевыми ГП в части закрытия кассовых разрывов

- Через **Предоплатную** модель
- С точки зрения выхода в ЖКУ достаточно этого пункта

Сотрудничество в Минэнерго в части развития рыночных механизмов и усиление роли потребителей на рынках электрической энергии (прямая цитата из ЭС)

- Усиление административного ресурса

Создание рыночных инструментов для ГП и ЭСК

- Мотивация и Лояльность

Операционные сутки: 14.04.2021

1 ЦЗ

Индекс РСВ
1 358.33
▲ 1.46%

Плановое производство
91 597.14
▼ -0.65%

Полное плановое потребление
88 457.72
▼ -0.69%

2 ЦЗ

Индекс РСВ

3 433.95
▲ 0.27%



О компании

Оптовый рынок

Участникам оптового рынка

Заявителям

руб/кВт

Участникам розничного рынка и ФСО

Лента новостей



9/апреля

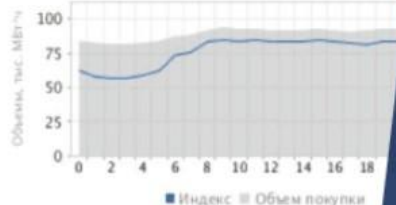
Опубликованы отчёты по объёмам мощности и коэффициентам отнесения, используемым для

5/апреля

Вниманию гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний. Предоставление формы № 47Б в АО «ЦФР»

Индексы и объёмы РСВ (Первая ценовая зона)

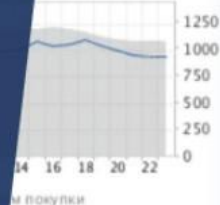
14.04.2021



РЫНОЧНАЯ ЦЕНА

4,5 – 6,5
руб./кВтч

Новая зона





Моя недвижимость

Оплата услуг

История транзакций

Мои сертификаты

Мой профиль



Личный кабинет /

Лицевой счет 413-783-164

Баланс – 0 руб.

Баланс купонов – 4 единиц.

Моя недвижимость

Добавьте адреса домовладения чтобы получать счета на оплату услуг и оплачивать их в личном кабинете

Добавить адрес

Оплата услуг



Личный кабинет:

баланс счета

ввод реквизитов

QR код

сертификаты

зачисление УКС

активация сертификата

покупка сертификатов

оплата с карты

пополнение счета

договора

юридическая поддержка

техническая поддержка

партнерская программа

автоматическая оплата

Выберите сертификат

Въ

5 100 руб.

10 000 руб.

15 000 руб.

выгода




50 000 руб.



35 000 руб.

Перейти к оплате


Выберите сертификат

выгода  15%

6 000 руб.



5 100 руб.

выгода  20%

10 000 руб.



8 000 руб.

выгода  25%

20 000 руб.



15 000 руб.

выгода  30%

50 000 руб.



35 000 руб.

Перейти к оплате



Реферальная программа (клиентская)

1 <u>уровень</u>	20 %	10 клиентов	200=2 000
2 <u>уровень</u>	5 %	100 клиентов	50 = 5 000
3 <u>уровень</u>	5 %	1 000 клиентов	50 = 50 000
4 <u>уровень</u>	5 %	10 000 клиентов	50 = 500 000
5 <u>уровень</u>	5 %	100 000 клиентов	50 = 5 000 000



TEAMRING

Эксклюзив на
продвижение

Профессиональная
команда

Реферальная программа (клиентская)

	Free	 Mini	 Standart	 Vip
1 уровень	20 %	30 %	30 %	30 %
2 уровень	5 %	8 %	10 %	12 %
3 уровень	5 %	8 %	10 %	12 %
4 уровень	5 %	8 %	10 %	12 %
5 уровень	5 %	8 %	10 %	12 %
6 уровень* (Квалификация TeamRing Pro)		8 %	10%	12%
7 уровень до бесконечности (Квалификация TeamRing Pro 1-10*) Активность 150 баллов (лично + 1 линия)				1-10%*

Пример расчета
доходов от клиентов за 2 месяца
Покупка по 5100 RUB

1 месяц, **10** клиентов
2 месяц, **100** клиентов
3 месяц, **1 000** клиентов
4 месяц, **10 000** клиентов
5 месяц, **100 000** клиентов



Mini

300 = 3 000
80 = 8 000
80 = 80 000
80 = 800 000
80 = 8 000 000



Standart

300 = 3 000
100 = 10 000
100 = 100 000
100 = 1 000 000
100 = 10 000 000



Vip

300 = 3 000
120 = 12 000
120 = 120 000
120 = 1 200 000
120 = 12 000 000

Вы пригласили **10** клиентов
Ваши пригласили по **10** клиентов



Бизнес пакеты + Универсальный Товарный Сертификат

Mini pack

14 000 RUB

100 Б / 20 УТС



- 1 ячейка в бинаре
- 8% бонус за рекомендацию
- 8% бинарный бонус
- 8% матчинг бонус с 5 уровней *

Standart pack

56 000 RUB

400 Б / 80 УТС



- 3 ячейки в бинаре
- 10% бонус за рекомендацию
- 10% бинарный бонус
- 10% матчинг бонус с 5 уровней *

VIP pack

224 000 RUB

1600 Б / 320 УТС



- 3 ячейки в бинаре
- 12% бонус за рекомендацию
- 12% бинарный бонус
- 12% матчинг бонус с 5 уровней *

РАССРОЧКА (Погашение 50/50 от бонуса)

*«Матчинг бонус» **ОТКЛЮЧЕН**

7 000 RUB

50 Б / 10 УТС

21 000 RUB

150 Б / 30 УТС

35 000 RUB

250 Б / 50 УТС



Универсальный
Товарный
Сертификат

УТС

**Выгода с продажи
для партнера:**

Доход с продажи
УКС = **2 000 RUB**

выгода
50%



Первые шаги



01

Регистрация

Бесплатная регистрация и
фиксирование ячейки в
бинаре на 5 дней

02

Выбор пакета

Оплата выбранного пакета
и фиксирование ячейки в
бинаре навсегда

03

Заработок

Развитие клиентской и
партнерской базы

ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕРВИСУ В ИНТЕРНЕТ-КАНАЛАХ

Канал КОММУНАЛКА на YouTube

<https://www.youtube.com/channel/UCccpB2kxsq3B3gKUKQ5iG1g>

Инфо-портал "Коммуналка"

<https://tred.ru/komcard>

Канал КОММУНАЛКА в Телеграм:

<https://t.me/kommunalkaonline>