коммуналка®
сервис выгодных платежей

коммуналка®
сервис выгодных платежей

Массовый продукт

РОССИЯ
50 000 000
домохозяйств

коммуналка®
сервис выгодных платежей

Для справки!
Экспортная цена для Китая с учетом доставки
0,4 руб./квтч

Электроснабжение
- Цена для конечного потребителя **4,5 – 6,5** руб./квтч

Себестоимость
- АЭС/ТЭЦ – 0,7 руб./квтч
- ГЭС – 0,1 руб./квтч

Наценка не менее **1 000 %**

ГВС (Горячее водоснабжение)
- Цена от 100 – 200 руб./куб
- Холодная вода – 10 руб./куб
- (с учетом накрутки поставщика)
- Нагрев 1 куба при больших объемах = 20 руб.

Себестоимость 1к горячей воды = 30 руб./куб

Наценка не менее **100 %**

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 тарифов

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.

коммуналка®
сервис выгодных платежей

Министерство энергетики Российской Федерации
(МИНЭНЕРГО РОССИИ)

Департамент развития электроэнергетики

ул. Щепкина, д. 42, стр. 1, стр. 2,
г. Москва, ГСП-6, 107996

Тел.: (495) 631-87-32, факс (495) 631-90-75

30.04.2021 № 07-1981

На № _____ от _____

Бородину С.Б.

sborodin@mlngroup.ru

О рассмотрении обращения
На № ПГ-2273 от 01.04.2021 г.
На № ПГ-2373 от 06.04.2021 г.

Таким образом действующее в настоящее время законодательство в сфере электроэнергетики не ограничивает право организаций на получение статуса субъекта оптового рынка электроэнергии и мощности, а также на участие в торговле электрической энергией и мощностью, при условии соблюдения установленных требований. Получение каких-либо разрешений в данном случае со стороны Минэнерго России не требуется.

С учетом изложенного, за получением дополнительной информации, рекомендуем Вам обратиться в Ассоциацию «НП Совет рынка» по адресу: Краснопресненская наб., д. 12, Москва, 123610 или на электронный почтовый адрес: mailbox@np-sr.ru.

Директор

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат 0e1036e1b07e00281eb112971d0ab2503
Владелец Максимов Андрей Геннадьевич
Действителен с 17.02.2021 по 17.02.2022

А.Г. Максимов

Наши возможности в связи с реализацией ЭС

Крупный оптовый покупатель на ОРЭМ

- Скупать излишки Балансового Рынка
- Получение статуса ГП

коммуналка®
сервис выгодных платежей

Министерство энергетики Российской Федерации
(МИНЭНЕРГО РОССИИ)

Департамент развития электроэнергетики

ул. Щепкина, д. 42, стр. 1, стр. 2,
г. Москва, ГСП-6, 107996

Тел.: (495) 631-87-32, факс (495) 631-90-75

Бородину С.Б.

sborodin@mlngroup.ru

30.04.2021 № 07-1981

На № _____ от _____

О рассмотрении обращения
На № ПГ-2273 от 01.04.2021 г.
На № ПГ-2373 от 06.04.2021 г.

Таким образом действующее в настоящее время законодательство в сфере электроэнергетики не ограничивает право организаций на получение статуса субъекта оптового рынка электроэнергии и мощности, а также на участие в торговле электрической энергией и мощностью, при условии соблюдения установленных требований. Получение каких-либо разрешений в данном случае со стороны Минэнерго России не требуется.

С учетом изложенного, за получением дополнительной информации, рекомендуем Вам обратиться в Ассоциацию «НП Совет рынка» по адресу: Краснопресненская наб., д. 12, Москва, 123610 или на электронный почтовый адрес: mailbox@np-sr.ru.

Директор

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат 0e1036e1b07e00281eb112971d0ab2503
Владелец Максимов Андрей Геннадьевич
Действителен с 17.02.2021 по 17.02.2022

А.Г. Максимов

Наши возможности в связи с реализацией ЭС

Крупный оптовый покупатель на ОРЭМ
- Скупать излишки Балансового Рынка
- Получение статуса ГП

Создание рыночных инструментов для ГП и УК
- Мотивация и Лояльность
- Закрытие кассовых разрывов
- В рамках Бизнес Развития Малина 2.0

Небезопасно | www.atsenergo.ru

АТС
АДМИНИСТРАТОР ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ

Электронный документооборот | Личный кабинет

Ассоциация «НП Совет рынка» | АО «ЦФР» | Учебный центр

Поиск по сайту

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 | Участникам розничного рынка и ФСК

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 объемы РСВ (Первая ценовая зона) | (Вторая ценовая зона)

14.04.2021

Объемы, тыс. МВт·ч

Индекс | Объем покупки

Энергетика РФ
Оптовый рынок

1.35833

руб/Квт

РЫНОЧНАЯ ЦЕНА

4,5 – 6,5

руб./квтч

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

Выберите сертификат

выгода 30%

50 000 руб.

5 100 руб. 8 000 руб. 15 000 руб. 35 000 руб.

Перейти к оплате

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

КОММУНАЛКА®
ПРОЕКТ

Коммунальный сертификат

коммунальный
СЕРТИФИКАТ

Номинал 6 000 RUB
Стоимость **5100 RUB**
Активация 10 мес.
Выгода более **15%**
14 баллов

коммунальный
СЕРТИФИКАТ

Номинал 10 000 RUB
Стоимость **8000 RUB**
Активация 10 мес.
Выгода более **20%**
20 баллов

коммунальный
СЕРТИФИКАТ

Номинал 20 000 RUB
Стоимость **15000 RUB**
Активация 10 мес.
Выгода более **25%**
40 баллов

коммунальный
СЕРТИФИКАТ

Номинал 50 000 RUB
Стоимость **35000 RUB**
Активация 10 мес.
Выгода более **30%**
100 баллов

Условия оплаты по карте после «**активация**»
50% сертификата оплачивается с КС
50% сертификата оплачивается деньгами

Выберите сертификат

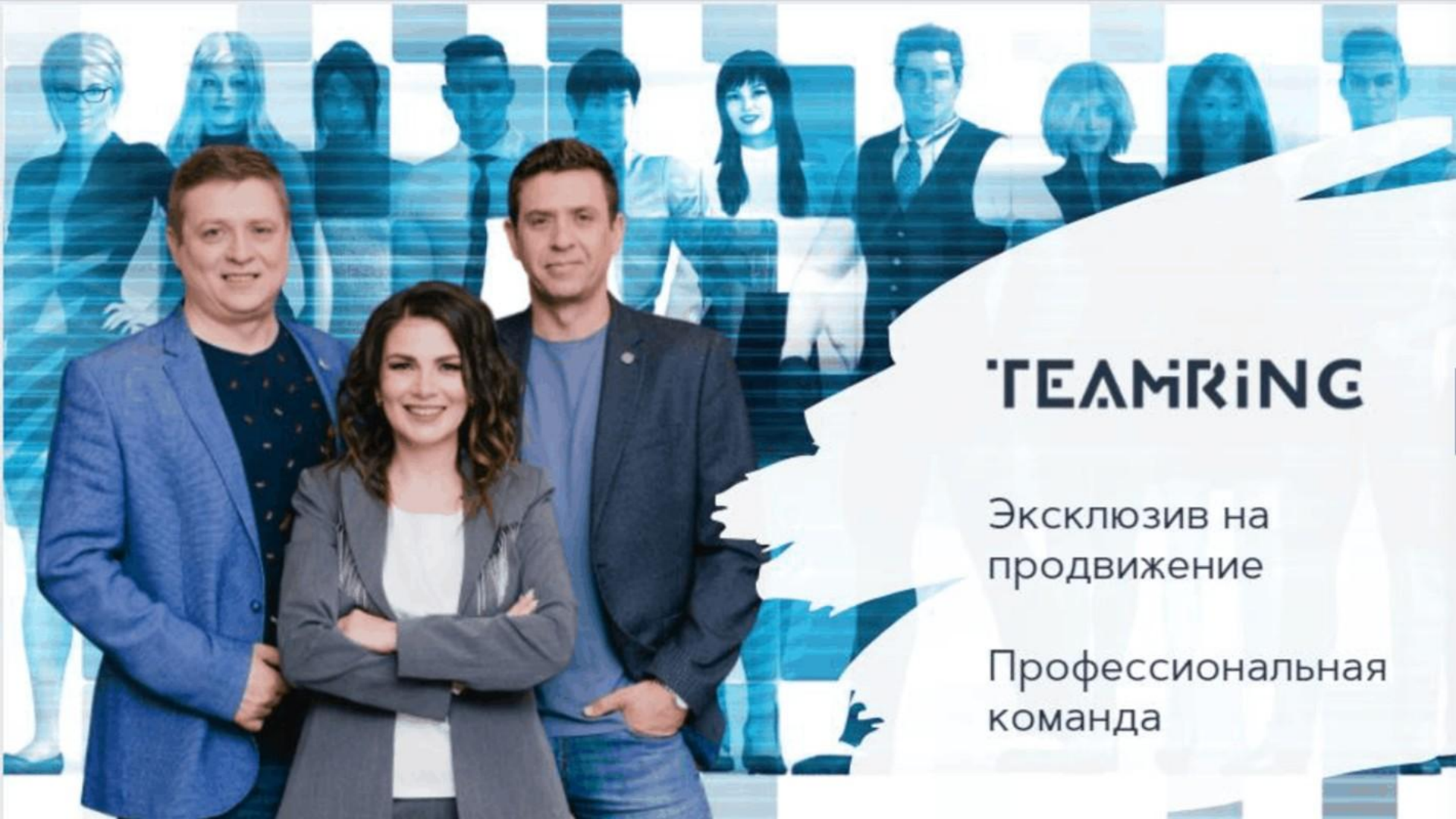
выгода 15%	выгода 20%	выгода 25%	выгода 30%
6 000 руб.	10 000 руб.	20 000 руб.	50 000 руб.
5 100 руб.	8 000 руб.	15 000 руб.	35 000 руб.

Перейти к оплате

коммуналка®
сервис выгодных платежей

Реферальная программа (клиентская)

1 уровень	20 %	**10** клиентов	200=2 000
2 уровень	5 %	**100** клиентов	50 = 5 000
3 уровень	5 %	**1 000** клиентов	50 = 50 000
4 уровень	5 %	**10 000** клиентов	50 = 500 000
5 уровень	5 %	**100 000** клиентов	50 = 5 000 000


TEAMRING
Эксклюзив на продвижение
Профессиональная команда

коммуналка®
сервис выгодных платежей

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	**21 000** RUB	**35 000** RUB
50 Б / **10** УТС	**150** Б / **30** УТС	**250** Б / **50** УТС

коммуналка®
сервис выгодных платежей

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%*

коммуналка®
сервис выгодных платежей

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

	Mini	Standart	Vip
1 месяц, **10** клиентов	300=3 000	300 = 3 000	300 = 3 000
2 месяц, **100** клиентов	80 = 8 000	100 = 10 000	120 = 12 000
3 месяц, **1 000** клиентов	80 = 80 000	100 = 100 000	120 = 120 000
4 месяц, **10 000** клиентов	80 = 800 000	100 = 1 000 000	120 = 1 200 000
5 месяц, **100 000** клиентов	80 = 8 000 000	100 = 10 000 000	120 = 12 000 000

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

коммуналка®
сервис выгодных платежей

Универсальный
Товарный
Сертификат

УТС

выгода
50%

Выгода с продажи для партнера:
Доход с продажи
УКС = **2 000** RUB

коммуналка®
сервис выгодных платежей

Расчёт дохода с продажи **УТС**

Mini

14 000 RUB	ПОЛНАЯ ОПЛАТА	**20** УТС **x 2000** RUB = **40 000** RUB
7 000 RUB	РАССРОЧКА	**10** УТС **x 2000** RUB = **20 000** RUB

Standart

56 000 RUB	ПОЛНАЯ ОПЛАТА	**80** УТС **x 2000** RUB = **160 000** RUB
21 000 RUB	РАССРОЧКА	**30** УТС **x 2000** RUB = **60 000** RUB

VIP

224 000 RUB	ПОЛНАЯ ОПЛАТА	**320** УТС **x 2000** RUB = **640 000** RUB
35 000 RUB	РАССРОЧКА	**50** УТС **x 2000** RUB = **100 000** RUB

TEAMRING
экосистема

1000 пользователей ЛЕГКО

Действуя **по системе** ты просто достигнешь данного результата

	партнеры	клиенты
1 месяц	2	8
2 месяц	4	16
3 месяц	8	32
4 месяц	16	64
5 месяц	32	128
6 месяц	64	256
7 месяц	128	512
8 месяц	256	1024
9 месяц	512	2048
10 месяц	1024	4096
11 месяц	2048	8192
12 месяц	4096	16384

TEAMRING
экосистема

16 384 (клиентов) x 80 = 1 310 720 р.
16 384 (клиентов) x 120 = 1 966 080 р.

4 096 (партнеров)

2 048
человек

4 096

2 048
человек

2 048 × 100 баллов = 204 800 **Б**

2 048 × 250 баллов = 512 **000 Б**

БМ	%	100	250
1	8%	1 146 880 руб.	2 867 200 руб.
3 (x2)	12%	3 440 640 руб.	8 601 600 руб.

ЧТО СТРОИМ

Экономия-Платформа Малина 2.0

ЭкоПлатформа / малина

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

СБЕР

ТИНЬКОФФ

Яндекс

Консолидация активов

Малина 2.0

коммуналка
сервис выгодных платежей

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

коммуналка
сервис выгодных платежей

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

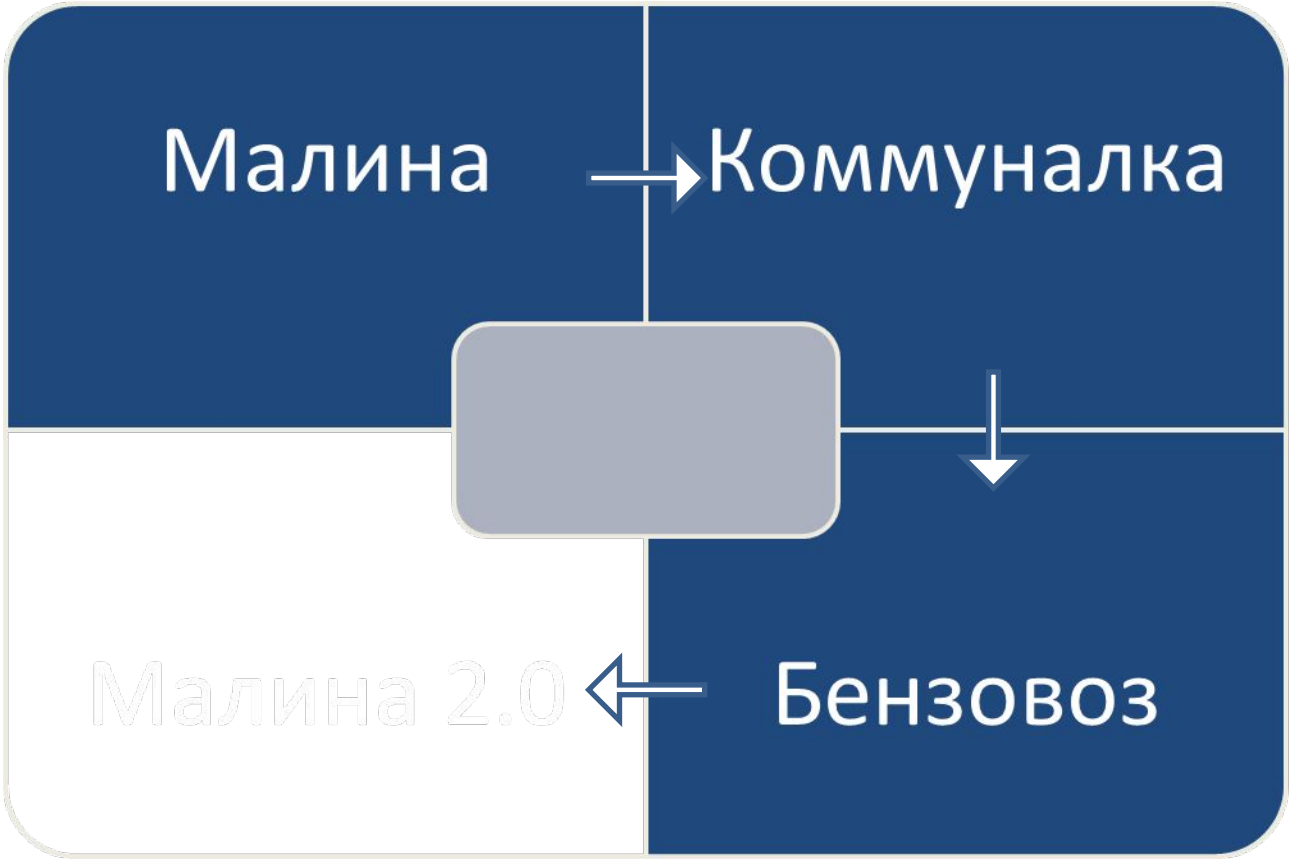
54 000 000 домохозяйств

- Сильный Бренд
- Клиенты
  - 7 млн
  - 8 млрд баллов
- Бизнес Модель
  - Первая Экосистема
  - Экономическая модель – как зарабатывать
  - Модель данных на уровне чека
- Технологии
  - $15 млн долл.
- Компетенции
  - Большое количество данных
  - Промо-акции
  - Экономическое обоснование
- Операционно-функциональная модель
  - Взаимодействие с много-миллионной базой
  - Большое количество партнеров
  - Бизнес процесс
  - Организационная структура (HR)

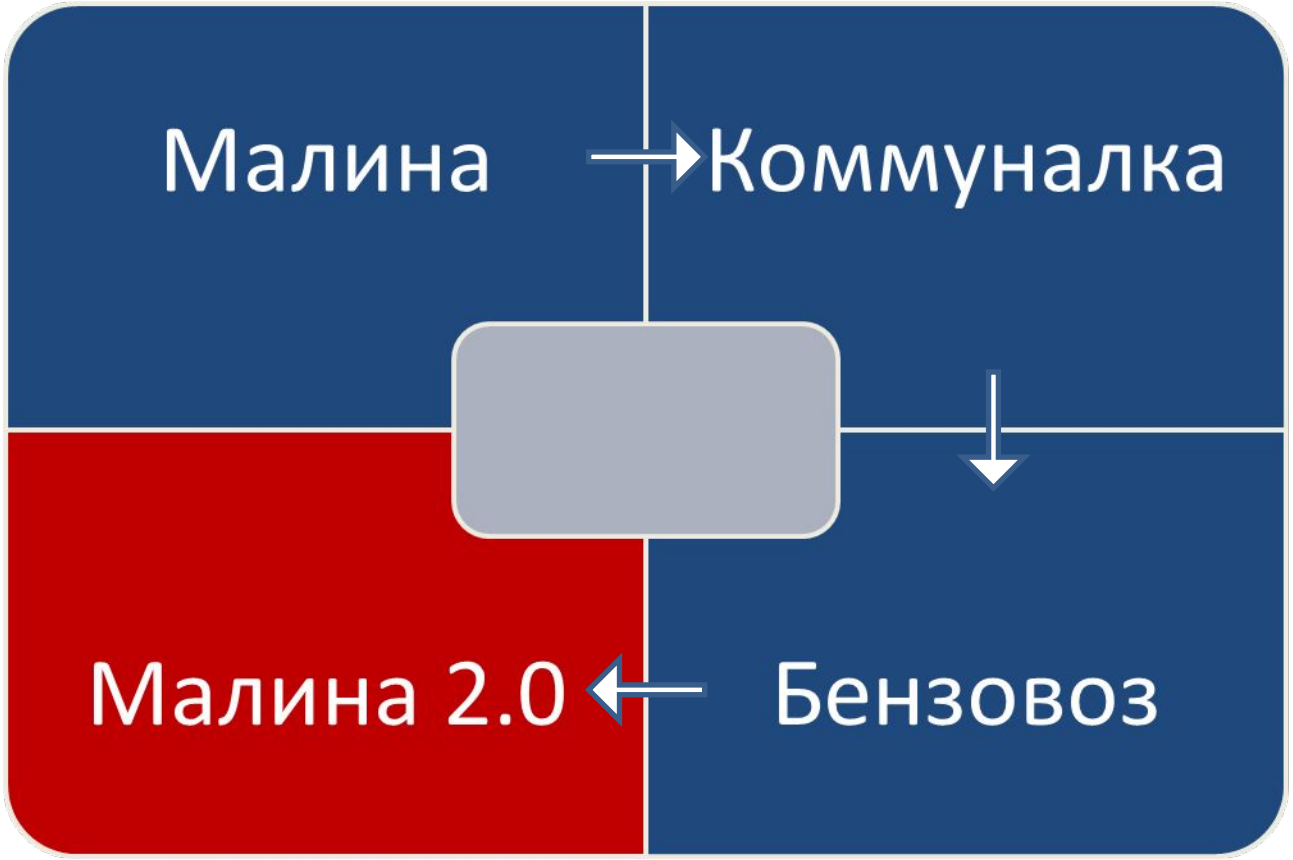
МАЛИНА 2.0

МАЛИНА 2.0

МАЛИНА 2.0

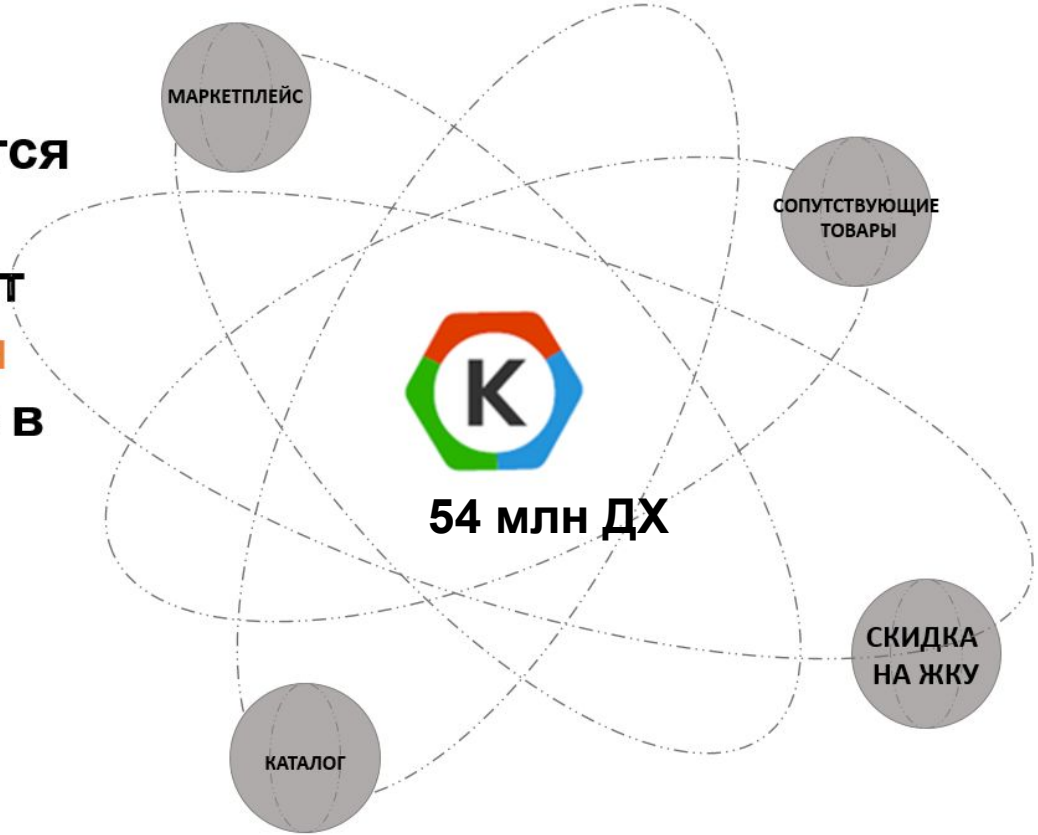


МАЛИНА 2.0



Точка сборки Коммуналка – запуск в рамках Малина 2.0

Коммунальные платежи не являются источником заработка, а служит точкой притяжения клиентов, которые в дальнейшем монетизируются.



Экономия-Платформа Малина 2.0

ЭкоПлатформа / малина

- Стратегическая Задача восстановить Программу Малина в формате «Эко-платформа Малина 2.0»
  - это то что сейчас делает Сбер Банк, Тинькофф, ВТБ и другие
- Берем за отправную точку Малину
  - Бизнес Модель, Технологии, Компетенции, Клиенты, Партнеры, Бренд
- Улучшаем Бизнес Модель Малины
  - Коммуналка – как бесконечный источник клиентского интереса (заметьте не прибыли)
  - Предоплатой в отношении Партнеров
  - Бензовозом – как вторая сторона Предо платности – пополняемая карта + контракт со Связным
  - И обогащаем эту модель работой на рынке Энергетики (оптовая, гарантирующий поставщик, аутсорсинг)

КОНСОЛИДАЦИЯ И СТАРТОВАЯ ОЦЕНКА

ТехноМаркт

ООО «ТехноМаркт»
ИНН 7722319832
КПП 7712201001
ОГРН 1157746213679

McKinven Consulting Group

Общество с ограниченной ответственностью «МакКиннен Эксперт»

ОГРН: 1037789044149 | ИНН: 7702510710 | КПП: 770401001
119002, город Москва, Гагаринский переулок, дом 28, нежил. 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 «МакКиннен Эксперт» (Российское представительство, входящее в Группу Компаний «McKinven Consulting Group») заключили соглашение о том, что ООО «МакКиннен 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 «МакКиннен 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 стандартны финансовой отчетности).

Генеральный директор ООО «ТехноМаркт» С.Б. Бородин

Генеральный директор ООО «МакКиннен Эксперт» Ю. Беляева

ТехноМаркт

- Аудит по МСФО
- Международное признание
- Октябрь 2021

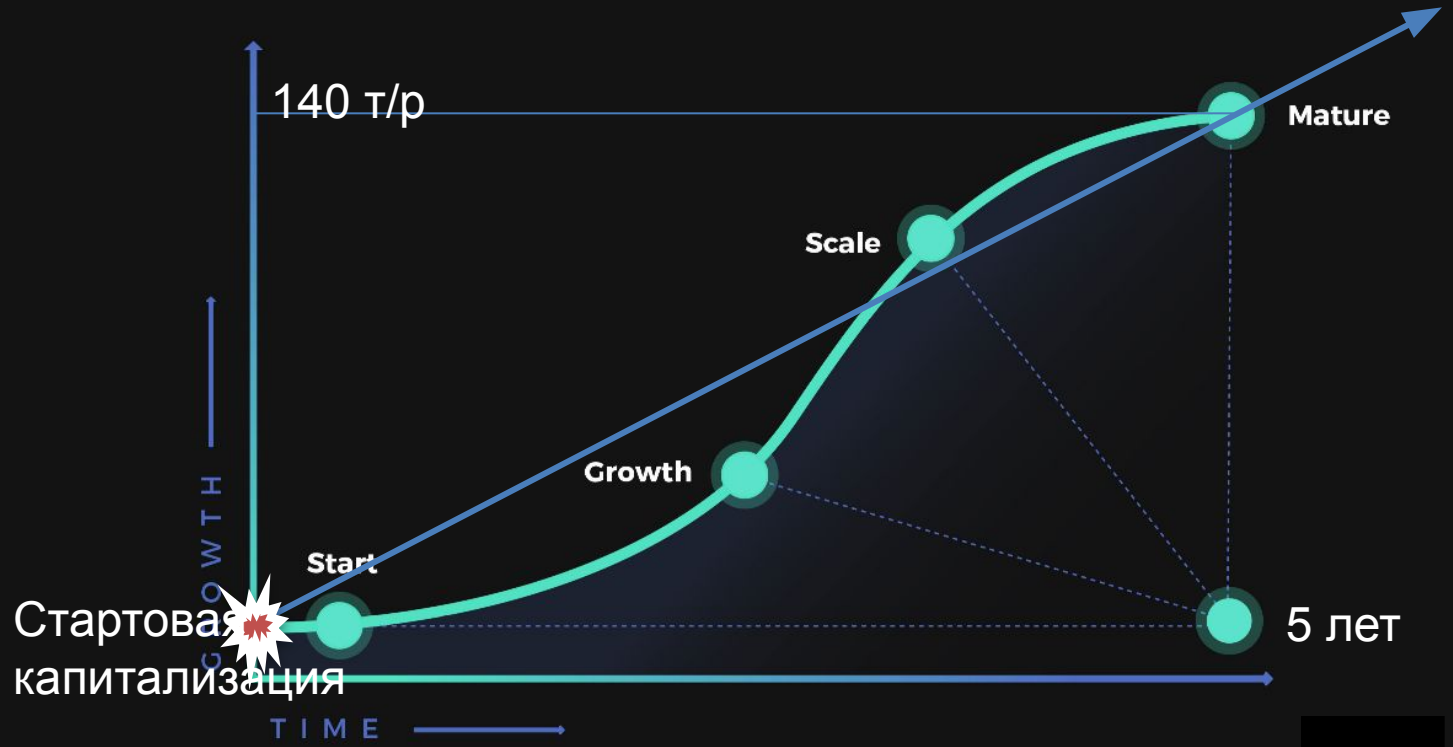
MKCG

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

S-кривая развития Проекта



ПАТЕНТЫ И СВИДЕТЕЛЬСТВА

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации программы для ЭВМ

№ 2018664945

Программное обеспечение Процессинговой системы «Топливная карта Бензовоз»

Правообладатель: *Общество с ограниченной ответственностью «Группа компаний МЛН» (RU)*

Автор: *Власов Алексей Андреевич (RU)*

Заявка № 2018661256
Дата поступления 16 октября 2018 г.
Дата государственной регистрации
в Реестре программ для ЭВМ *26 ноября 2018 г.*

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности

Г.П. Ивлиев

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации программы для ЭВМ

№ 2018665289

Приложение Бензовоз для платформы iOS

Правообладатель: *Общество с ограниченной ответственностью «Группа компаний МЛН» (RU)*

Автор: *Власов Алексей Андреевич (RU)*

Заявка № 2018662920
Дата поступления 16 ноября 2018 г.
Дата государственной регистрации
в Реестре программ для ЭВМ *04 декабря 2018 г.*

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности

Г.П. Ивлиев

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации программы для ЭВМ

№ 2018665290

Приложение Бензовоз для платформы Android

Правообладатель: *Общество с ограниченной ответственностью «Группа компаний МЛН» (RU)*

Автор: *Власов Алексей Андреевич (RU)*

Заявка № 2018662922
Дата поступления 16 ноября 2018 г.
Дата государственной регистрации
в Реестре программ для ЭВМ *04 декабря 2018 г.*

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности

Г.П. Ивлиев

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО

на товарный знак (знак обслуживания)

№ 656603

БЕНЗОВОЗ

Правообладатель: *Общество с ограниченной ответственностью "ГРУППА КОМПАНИЙ МЛН", 105077, Москва, Измайловский б-р, 58 (RU)*

Заявка № 2017701595
Приоритет товарного знака 20 января 2017 г.
Зарегистрировано в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации *17 мая 2018 г.*
Срок действия регистрации истекает *20 января 2027 г.*

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности

Г.П. Ивлиев

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

СВИДЕТЕЛЬСТВО

на товарный знак (знак обслуживания)

№ 697715

BENZOBACK

Правообладатель: *Общество с ограниченной ответственностью "ТехноМаркет", 111024, Москва, ул. Авиамоторная, 50, стр. 2, пом. XIV, к. 56 (RU)*

Заявка № 2018720881
Приоритет товарного знака 22 мая 2018 г.
Зарегистрировано в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации *12 февраля 2019 г.*
Срок действия регистрации истекает *22 мая 2028 г.*

Руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности

Г.П. Ивлиев

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

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

TEAMRING
TECHNOLOGY

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

ООО «ТехноМаркт»

- 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»

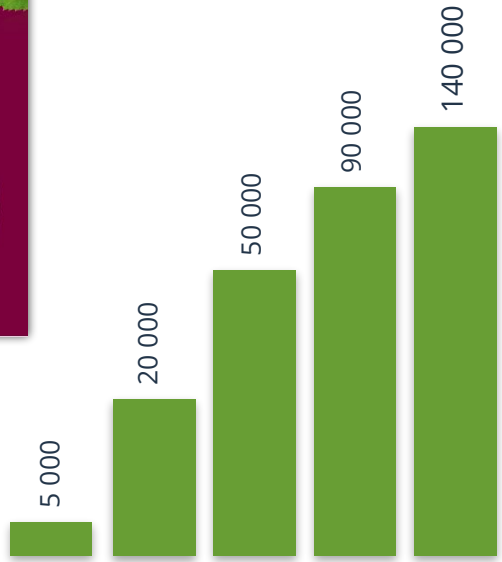
- Продвижение Продукта
- **Привлечение финансирования**
- Бренд Амбассадор
- Бизнес Развитие

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

КУПОН малина

Два Инструмента заработка для Лидера

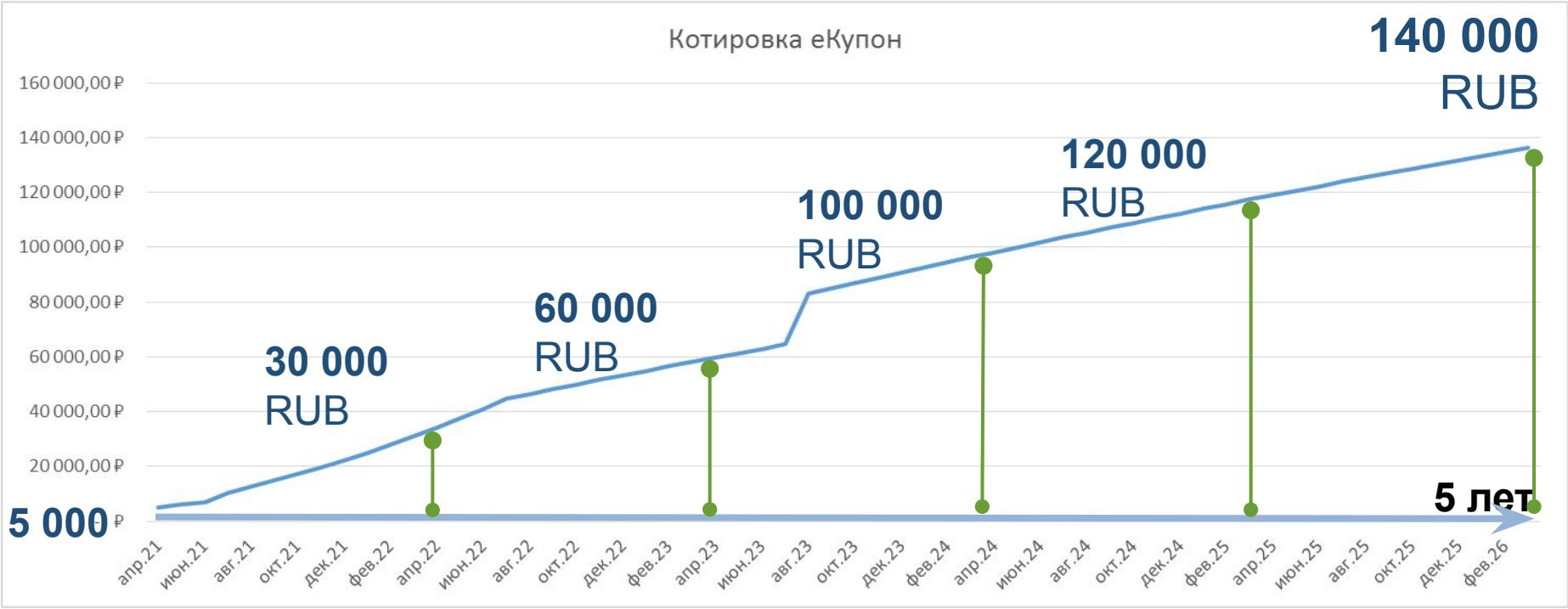
Котировка в течении **5 лет**
Возможность продажи в любой момент



Услуга

КУПОН
малина

малина 2.0
share


Котировка еКупон
160 000,00 ₽
140 000,00 ₽
120 000,00 ₽
100 000,00 ₽
80 000,00 ₽
60 000,00 ₽
40 000,00 ₽
20 000,00 ₽
0 ₽
5 000
30 000 RUB
60 000 RUB
100 000 RUB
120 000 RUB
140 000 RUB
5 лет
апр.21
июн.21
авг.21
окт.21
дек.21
фев.22
апр.22
июн.22
авг.22
окт.22
дек.22
фев.23
апр.23
июн.23
авг.23
окт.23
дек.23
фев.24
апр.24
июн.24
авг.24
окт.24
дек.24
фев.25
апр.25
июн.25
авг.25
окт.25
дек.25
фев.26

КУПОН малина

малина 2.0 share

Эволюция е-Купона

Апрель 2021 – Январь 2025

- Товарный Сертификат
- Форма Собственности – ООО

Январь 2025 – Январь 2026

- Товарный сертификат
- Форма Собственности – АОЗТ

Январь 2026 – Май 2026 и далее

- Акции привилегированные
- Форма Собственности - АО

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

малина 2.0

БИЗНЕС ПЛАН

Малина 2.0 это добавление финансового плеча к Бизнес Модели Малина

- Малина – карта «предоплатная»
- Работа с частью партнеров по схеме длинных предоплат

Восстановление деятельности

- Активация клиентов ч/з разблокировку накопленных баллов
- Партнерская модель – вам клиенты и деньги нам ваше участие

Ключевые факторы Успеха Малина2.0

- Деньги (стартовая капитализация, под которую привлечение средств)
- Клиенты (Малина, Связной, Энергетические Компании, ТимРинг)
- Компетенции
- Эффективная Модель работы с Партнерскими компаниями – модель длинных предоплат
- ВСЕ что нужно для привлечения Партнера

малина 2.0

БИЗНЕС ПЛАН

Доходы Оператора				
К-во потенциальных Потребителей	руб	54 000 000,00	Согласно Переписи населения 2010	
Целевой уровень прникновения Программы в потенциальную базу	%	20%		
Среднее к-во жителей домохозяйства в Проекте	шт	1	2,6 Согласно Переписи 2010	
Средний расход домохозяйства на товары/услуги (бюджет) в мес	руб	30 000,00	Только Основные Потребительские сектора	
Целевой уровень проникновения Прграммы в бюджет ДХ	%	33%		
среднее чистое вознаграждение от Партнера Программы	%	2,00%	2,50%	Начиная с 37 месяца
скорость достижения целевого проникновения по к-ву ДХ	мес	60		
скорость достижения целевого проникновения по бюджету ДХ	мес	24	Это время на создание Пула Партнеров	
отток из Программы в год	%	10%		
Процент Дохода Оператора на Котировку	%	50%		
Дополинтельные доходы Опратора(Малина финанс) на еК	%	0,25%		
Расходы Оператора				
Расходы на содержание Оператора в мес	руб	6 000 000,00		
ст-ть Пакета участника	руб	40,00		
Инвестиции				
Расходы на запуск и развитие	руб	300 000 000,00		
Покрытие кассового разрыва	руб	26 798 708,64		
ИТОГО	руб	326 798 708,64		
Котировка				
К-во Купонов	шт	100 000,00		
К-во месяцев применяемое к определению котировки Купона	шт	12		

Самая важная статья - Активация клиентов Малина чз разблокировку их балансов

малина 2.0

4 точки органического Роста

Доходы Оператора			
К-во потенциальных Потребителей	руб	54 000 000,00	
Целевой уровень прникновения 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 Прграммы в бюджет ДХ	%	33%	
среднее чистое вознаграждение от Партнера Программы	%	2,00%	2,50%
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	%	50%	
Дополинтельные доходы Опратора(Малина финанс) на еК	%	0,25%	
Расходы Оператора			
Расходы на содержание Оператора в мес	руб	6 000 000,00	
ст-ть Пакета участника	руб	40,00	
Инвестиции			
Расходы на запуск и развитие	руб	300 000 000,00	
Покрытие кассового разрыва	руб	26 798 708,64	
ИТОГО	руб	326 798 708,64	
Котировка			
К-во Купонов	шт	100 000,00	
К-во месяцев применяемое к определению котировки Купона	шт	12	

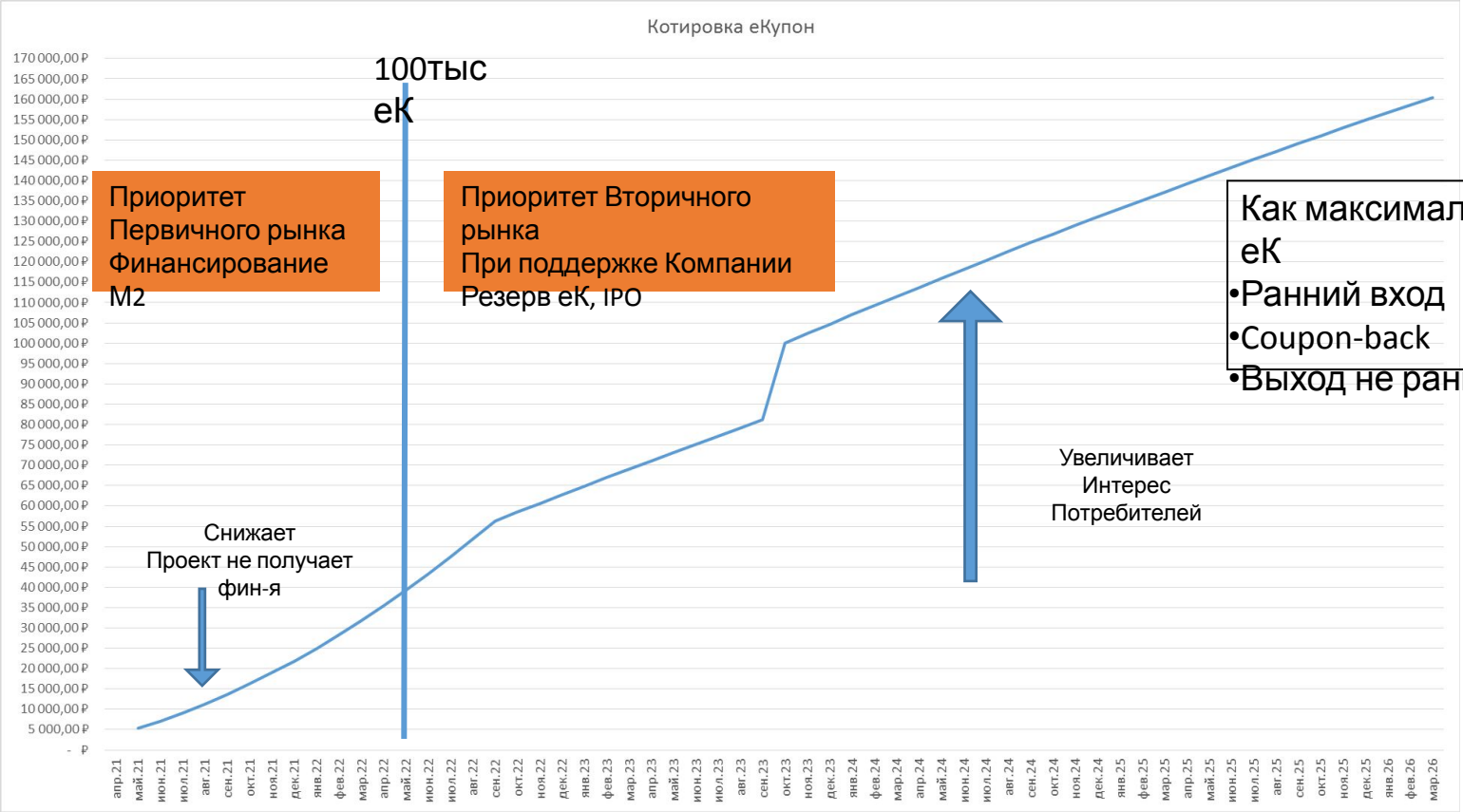
Пример расчета Доходности и котировки еК

		авг.22	сент.22	окт.22
К-во вступивших в этом месяце ДХ	шт	180 000,00	180 000,00	180 000,00
% оттока	%	0,83%	0,83%	0,83%
К-во новых активных ДХ	шт	178 500,00	178 500,00	178 500,00
К-во всех активных ДХ	шт	3 750 229,07	3 897 477,16	4 043 498,18
Уровень проникновения в бюджет ДХ	%	31,63%	33,00%	33,00%
Средний бюджет ДХ в Программе	руб	9 487,50	9 900,00	9 900,00
Оборот Программы в мес	руб	35 580 298 279,74	38 585 023 872,08	40 030 632 006,47
Начисление от партнеров	руб	711 605 965,59	771 700 477,44	800 612 640,13
50% Начислений от Партнеров на Доходность Купонов	руб	355 802 982,80	385 850 238,72	400 306 320,06
Дополнительные доходы Оператора	руб	88 950 745,70	96 462 559,68	100 076 580,02
Расходы на привлечение	руб	7 200 000,00	7 200 000,00	7 200 000,00
Расходы на содержание Оператора	руб	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00
Орех	руб	13 200 000,00	13 200 000,00	13 200 000,00
Результат операционной деятельности	руб	431 553 728,50	469 112 798,40	487 182 900,08
Выручка		**444 753 728**	**482 312 798**	**500 382 900**
Доходы Оператора	руб	355 802 983	385 850 239	400 306 320
Дополнительные доходы Оператора(Малина финанс)	руб	88 950 746	96 462 560	100 076 580
Расходы		**13 200 000**	**13 200 000**	**13 200 000**
Расходы на привлечение	руб	7 200 000	7 200 000	7 200 000
Расходы на содержание Оператора	руб	6 000 000	6 000 000	6 000 000
Расходы на запуск	руб	-	-	-
50% от EBIT (на доходность е-купонов)		**431 553 728**	**469 112 798**	**487 182 900**
Доходнсть е-Купонов				
К-во Купонов	шт			
Доход на 1 Купон	руб	4 315,54	4 691,13	4 871,83
Котировка 1 Купона	руб	51 786,45	56 293,54	58 461,95

Наименование	год1	год2	год3	год4	год5	мес 60
Выручка	**462 298 911**	**2 896 900 642**	**5 724 030 685**	**9 510 489 273**	**11 640 896 580**	180 000,00
Доходы Оператора	462 298 911	2 896 900 642	5 724 030 685	9 510 489 273	11 640 896 580	0,83%
	115 574 728					178 500,00
Расходы	**458 400 000**	**158 400 000**	**158 400 000**	**158 400 000**	**158 400 000**	8 455 302,52
Расходы на привлечение	86 400 000	86 400 000	86 400 000	86 400 000	86 400 000	33,00%
Расходы на содержание Оператора	72 000 000	72 000 000	72 000 000	72 000 000	72 000 000	9 900,00
Расходы на запуск	300 000 000	-	-	-	-	83 707 494 991,56
50% от EBIT (на доходность е-купонов)	**3 898 911**	**2 738 500 642**	**5 565 630 685**	**9 352 089 273**	**11 482 496 580**	2 092 687 374,79
Мультипликатор EBIT для оценки					**2,5**	1 046 343 687,39
Оценка стоимости компании по EBIT					**28 706 241 449**	209 268 737,48
Доля ТР					**50%**	7 200 000,00
Общая оценка доли ТР					**14 353 120 725**	6 000 000,00
Котировка е-Купона исходя из Оценки					**143 531**	13 200 000,00
						1 242 412 424,87
						1 255 612 425
						1 046 343 687
						209 268 737
						13 200 000
						7 200 000
						6 000 000
						-
						1 242 412 425
						12 424,12
						149 089,49

Высокая точность совпадения расчета котировки еК двумя способами

май.21	июн.21	июл.21	авг.21	сен.21	окт.21	ноя.21	дек.21	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22
5 281,83 ₽	7 069,72 ₽	9 055,58 ₽	11 236,93 ₽	13 611,27 ₽	16 176,18 ₽	18 929,21 ₽	21 867,99 ₽	24 990,15 ₽	28 293,34 ₽	31 775,25 ₽	35 433,59 ₽	39 266,11 ₽



Как максимально заработать на еК

- Ранний вход
- Coupon-back
- Выход не раньше 2-3 год

Корректировка по результат исполнения БП за предыдущий месяц

- БП это математическая модель или рабочий инструмент?
- В любом Бизнесе, Чем больше выполнение Плана тем лучше итоговый результат => Прибыль/Бонус/Котировка Акций
- Котировка еК ДОЛЖНА зависеть от достижения параметров БП
- Один из пунктов Оферты
- С 1 Сентября каждый следующий месяц будет производиться коррекция котировки еК по результат предыдущего месяца

Чем выше продажи => тем выше Котировка

малина™ 2.0

Этап 1.

Запуск Продукта

Финансирование запуска	Операционная готовность
• е-Купон • УТС • Финансовое плечо на Портфель еК	• Реализация и обращение УТС/Купонов • Платежный портал (ЖКУ, Виртуальный Моб Оператор, Топливная карта, Подарочные карты Продуктовых Сетей)

Май 2021
Май 2022

Этап 2.

Малина 2.0

Развитие

Май 2022

Май 2025

малина™ 2.0

Активация всех источников дохода М2

- Энергетика
- Инвест фонд

Клиенты

- Активация клиентов Малины
- Связной - массовая выдача карт
- Коммуналка

Операционная готовность

- Платежный функционал карты М2
- Подключение офф-лайн партнеров

- **Региональное развитие**
- **Запуск юридической поддержки**
- **Изменение формы собственности на АОЗТ**

Формирование политической платформы

- Программа, Устав, Манифест
- Социальная направленность

малина™ 2.0

- Акционирование
- Рост базы – 10 млн ДХ (домохозяйств)
- Зарубежное развитие

Этап 3.

Международное Развитие и Акционирование

Май 2025
Май 2026

малина™ 2.0

- Переход в форму банковской финансовой группы
- Конвертация УТС в криптовалюту

Этап 4.

Формирование Финансового-Медийного Холдинга

TEAMRING
экосистема

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://tredu.ru/komcard

Канал КОММУНАЛКА в Телеграм:
https://t.me/kommunalkaonline

https://kommunalka.malina.ru/