





**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** платежей  
по коммунальным услугам



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.



Министерство энергетики  
Российской Федерации  
(МИНЭНЕРГО РОССИИ)

Департамент развития  
электроэнергетики

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

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

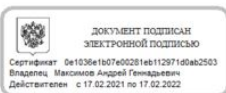
30.04.2021 № 07-1981  
На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

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](mailto:mailbox@np-sr.ru).

Директор



А.Г. Максимов

## Наши возможности в связи с реализацией ЭС

### Крупный оптовый покупатель на ОРЭМ

- Скупать излишки Балансового Рынка
- Получение статуса ГП

Министерство энергетики  
Российской Федерации  
(МИНЭНЕРГО РОССИИ)

Департамент развития  
электроэнергетики

ул. Шенкина, 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 \_\_\_\_\_

О рассмотрении обращения

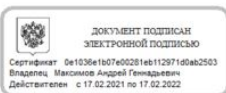
На № ПГ-2273 от 01.04.2021 г.

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](mailto:mailbox@np-sr.ru).

Директор



А.Г. Максимов

Бородину С.Б.

[sborodin@mlngroup.ru](mailto:sborodin@mlngroup.ru)

## 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
- Заккрытие кассовых разрывов
- В рамках Бизнес Развития Малина 2.0

← → ↺

⚠ Небезопасно | www.atsenergo.ru

⌵ ⌶ ⌵

**ATC**  
АДМИНИСТРАТОР  
ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ

Электронный документооборот | Личный кабинет

Ассоциация «НП Советская» | АО «ЦФР» | Учебный центр

🔍 Поиск по сайту

Операционные сутки: 14.04.2021

1 ЦЗ

Индекс РСВ  
▲ 1.46%

1 358.33

Плановое производство  
▼ -0.65%

91 597.14

Полное плановое потребление  
▼ -0.69%

88 457.72

2 ЦЗ

Индекс РСВ

3 433.95  
▲ 0.27%

О компании

Оптовый рынок

Участникам оптового рынка

Заявителям

Участникам розничного рынка и ФСК

## Энергетика РФ Оптовый рынок

**1.35833**  
руб/КВт

РЫНОЧНАЯ ЦЕНА  
**4,5 – 6,5**  
руб./кВтч

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»







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

Выбор

5 100 руб.

10 000 руб.

15 000 руб.

выгода



50 000 руб.



35 000 руб.

Перейти к оплате

## Коммунальный сертификат

Условия оплаты по карте после  
«активация»

50% сертификата  
оплачивается с КС

50% сертификата  
оплачивается деньгами



## 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.



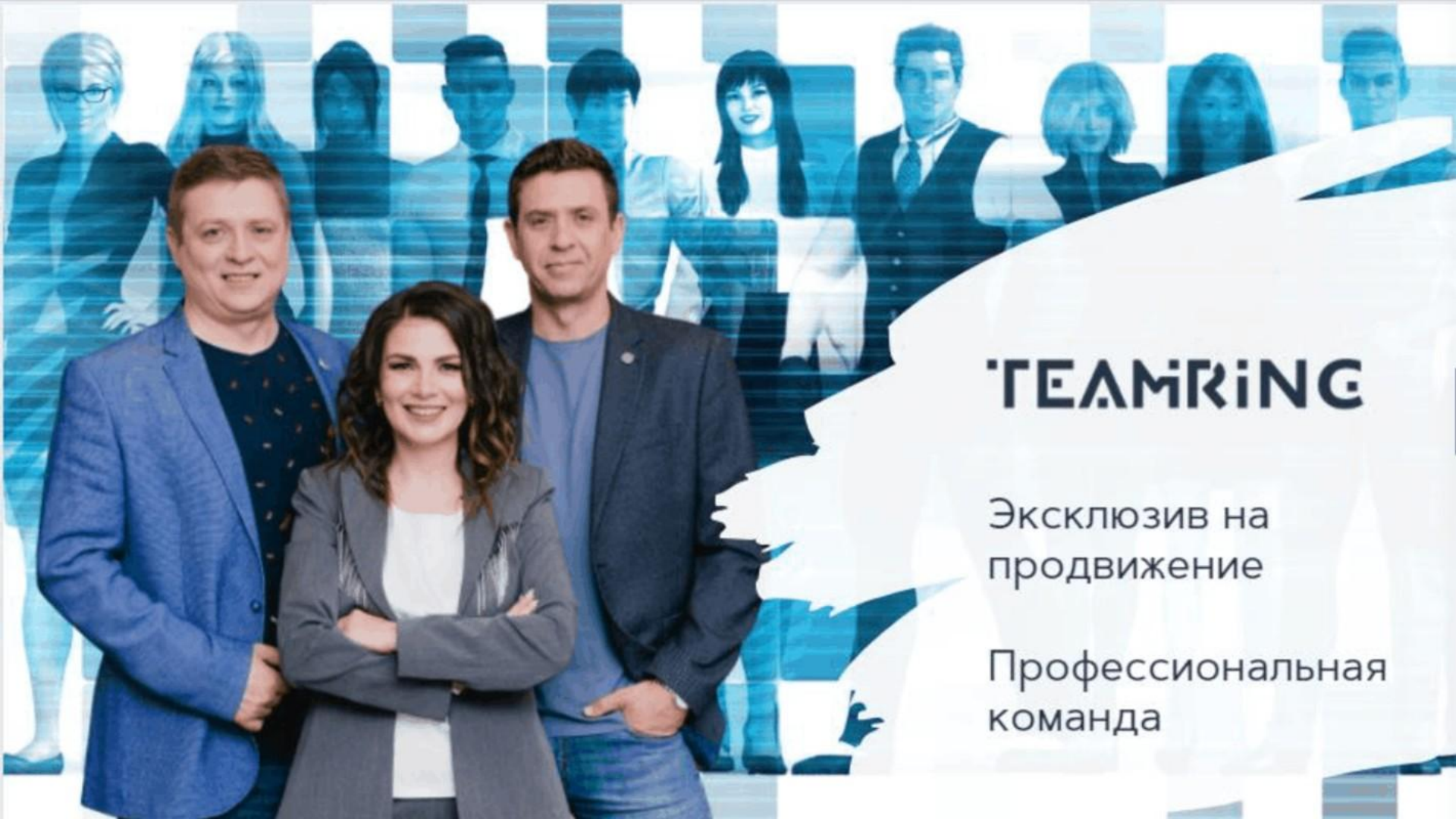
35 000 руб.

Перейти к оплате



## Реферальная программа (клиентская)

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



# TEAMRING

Эксклюзив на  
продвижение

Профессиональная  
команда



## Бизнес пакеты + Универсальный Товарный Сертификат

### Mini pack

**14 000 RUB**

100 Б / 20 УТС

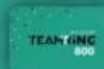


- 1 ячейка в бинаре
- 8% бонус за рекомендацию
- 8% бинарный бонус
- 8% матчинг бонус с 5 уровней \*

### 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



## 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*)<br>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



Универсальный  
Товарный  
Сертификат

УТС

Выгода с продажи  
для партнера:

Доход с продажи  
УКС = 2 000 RUB





## 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

# 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   |

16 384 (клиентов) x 80 = 1 310 720 р.  
16 384 (клиентов) x 120 = 1 966 080 р.  
4 096 (партнеров)

2 048  
человек

2 048 × 100 баллов = 204 800 Б

2 048 × 250 баллов = 512 000 Б

4 096

2 048  
человек

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





ЧТО СТРОИМ

# 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, Яндекс и другие



**ТИНЬКОФФ**

**Яндекс**

# Консолидация активов

## Малина 2.0





### 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

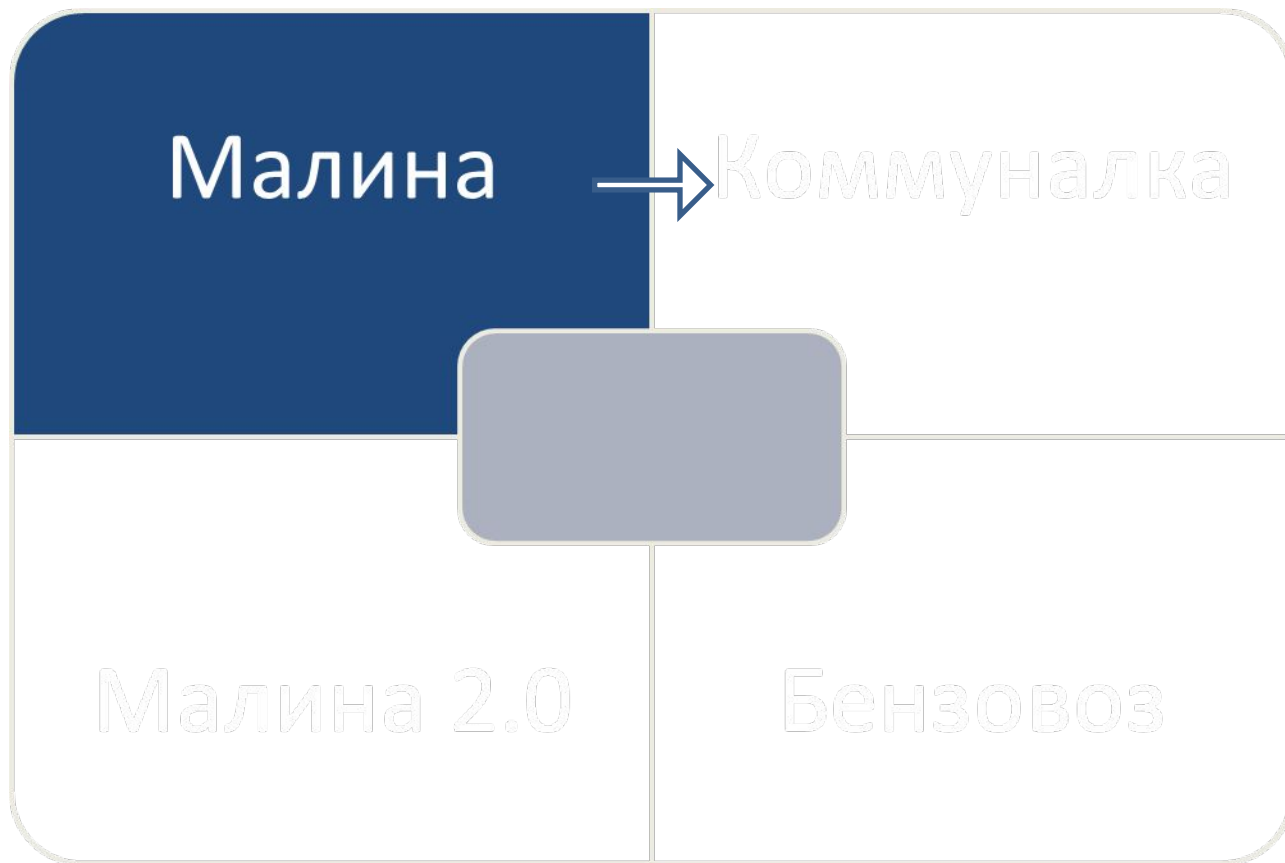
**54 000 000** домохозяйств





- 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

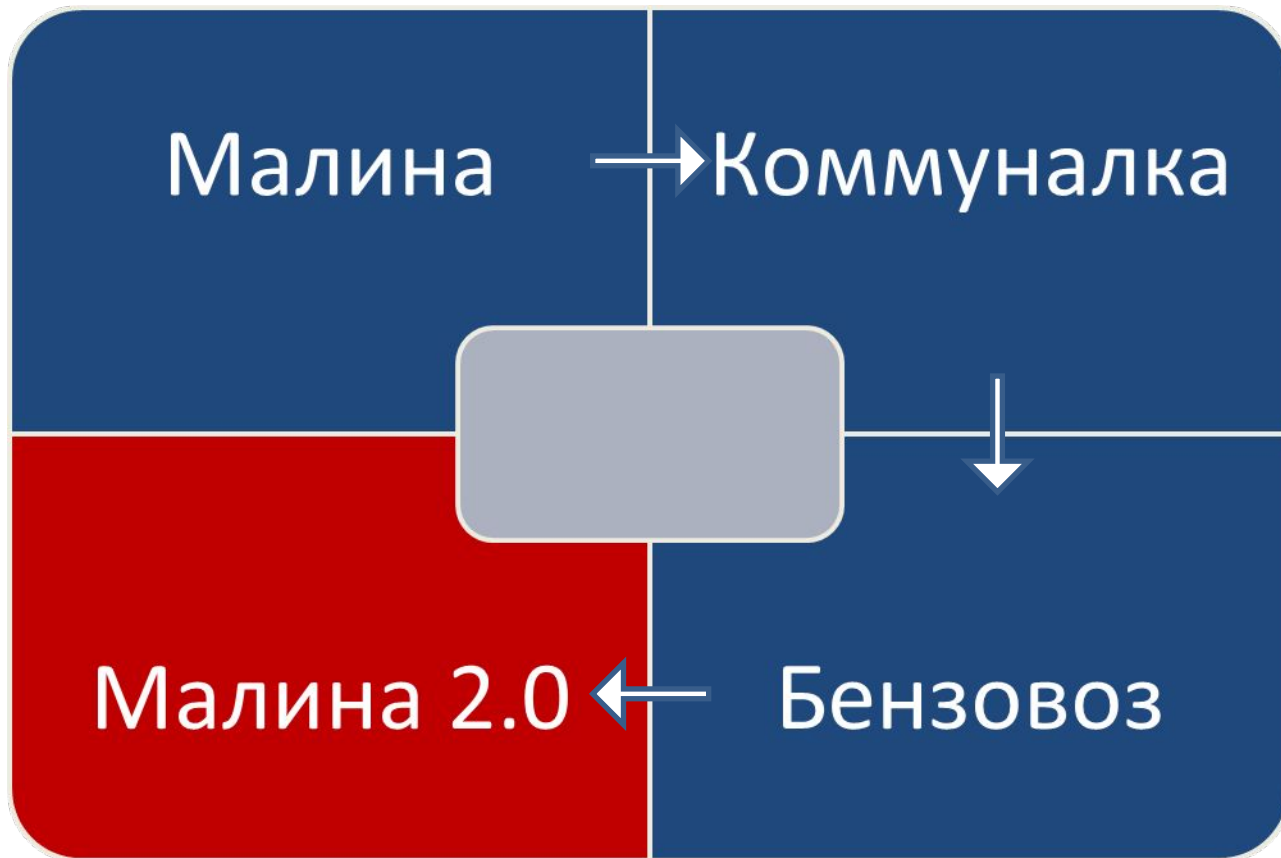


## МАЛИНА 2.0



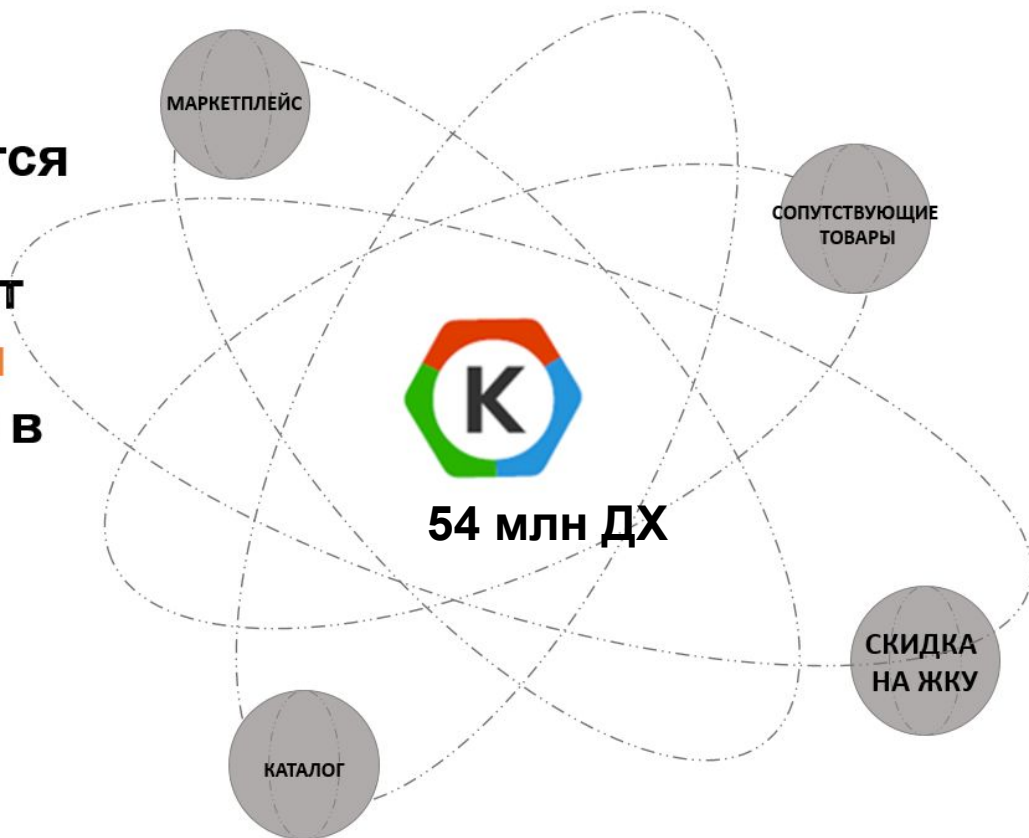


## МАЛИНА 2.0



# 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



- 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





Общество с ограниченной ответственностью «МакКинвен Эксперт»

ОГРН: 1037789044149 | ИНН: 7702510710 | КПП: 770401001  
119002, город Москва, Таганский 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» Ю. Беляева

**ТехноМаркт**

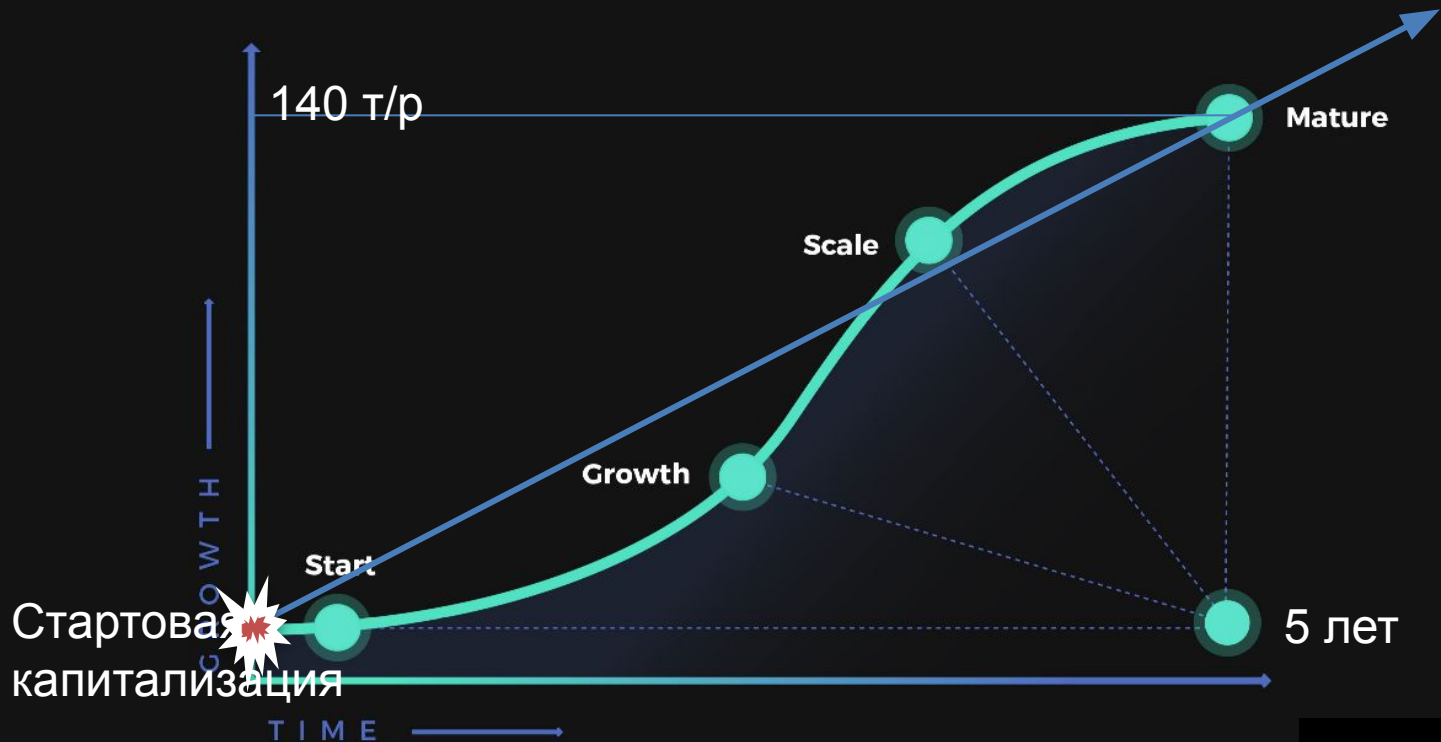
- Аудит по МСФО
- Международное признание
- Октябрь 2021

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    | <b>McKinven Consulting Group</b> | <b>4.28</b> |
| 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



**TEAMRING**  
TECHNOLOGY



**ООО «ТехноМаркт»**

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

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



- **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



**ООО «ТехноМаркт»**

- **Продвижение Продукта**

- Привлечение финансирования
- Бренд Амбассадор
- Бизнес Развитие

- Стратегия/Бизнес-Модель
- Операционное управление
- Продвижение Масс маркетинг
- 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



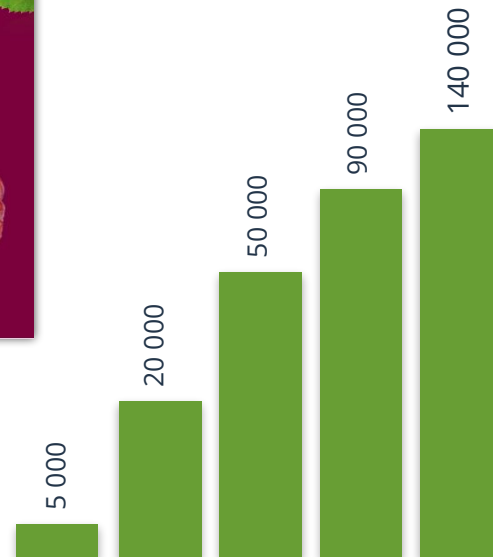
## Два Инструмента заработка для Лидера



Услуга

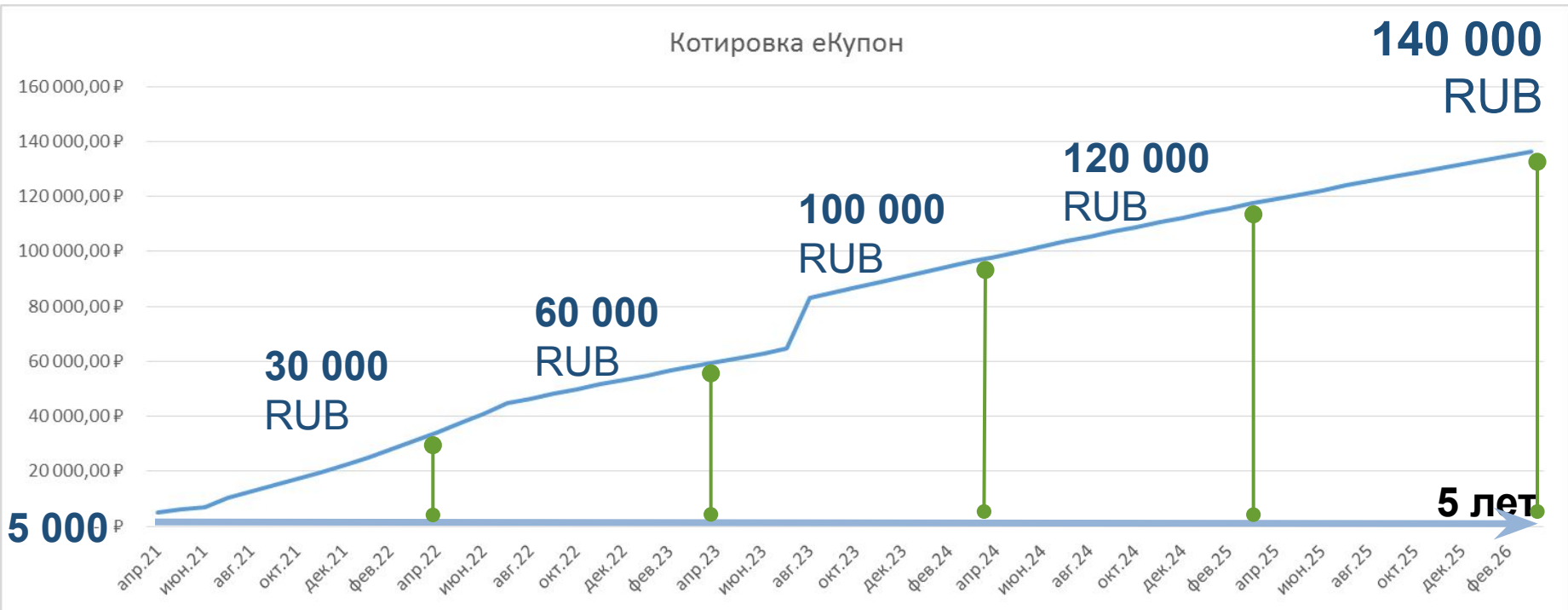


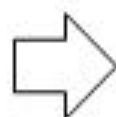
Котировка в течении **5 лет**  
Возможность продажи в  
любой момент





Котировка eКупон





*Эволюция e-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



## 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**

|                                                              |     |                |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
|--------------------------------------------------------------|-----|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| <b>Доходы Оператора</b>                                      |     |                |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| К-во потенциальных Потребителей                              | руб | 54 000 000,00  | Согласно Переписи населения 2010                                                                                                                                                                                    |                     |
| Целевой уровень проникновения 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 Программы 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%            |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| Дополнительные доходы Оператора(Малина финанс) на еК         | %   | 0,25%          |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| <b>Расходы Оператора</b>                                     |     |                |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| Расходы на содержание Оператора в мес                        | руб | 6 000 000,00   |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| ст-ть Пакета участника                                       | руб | 40,00          |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| <b>Инвестиции</b>                                            |     |                |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| Расходы на запуск и развитие                                 | руб | 300 000 000,00 |  <div data-bbox="1406 682 1854 1048"> <p>Самая важная статья - Активация клиентов Малина чз разблокировку их балансов</p> </div> |                     |
| Покрытие кассового разрыва                                   | руб | 26 798 708,64  |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| ИТОГО                                                        | руб | 326 798 708,64 |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| <b>Котировка</b>                                             |     |                |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| К-во Купонов                                                 | шт  | 100 000,00     |                                                                                                                                                                                                                     |                     |
| К-во месяцев применяемое к определению котировки Купона      | шт  | 12             |                                                                                                                                                                                                                     |                     |

## 4 точки органического Роста

|                                                              |     |                |         |
|--------------------------------------------------------------|-----|----------------|---------|
| <b>Доходы Оператора</b>                                      |     |                |         |
| 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 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%            |         |
| Дополнительные доходы Оператора (Малина финанс) на еК        | %   | 0,25%          | ←       |
| <b>Расходы Оператора</b>                                     |     |                |         |
| Расходы на содержание Оператора в мес                        | руб | 6 000 000,00   |         |
| ст-ть Пакета участника                                       | руб | 40,00          |         |
| <b>Инвестиции</b>                                            |     |                |         |
| Расходы на запуск и развитие                                 | руб | 300 000 000,00 |         |
| Покрытие кассового разрыва                                   | руб | 26 798 708,64  |         |
| ИТОГО                                                        | руб | 326 798 708,64 |         |
| <b>Котировка</b>                                             |     |                |         |
| 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 партне ров                          | 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 привлече ние                           | 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 опе рационной деятельности              | руб | 431 553 728,50     | 469 112 798,40     | 487 182 900,08     |
| <b>Выручка</b>                                    |     | <b>444 753 728</b> | <b>482 312 798</b> | <b>500 382 900</b> |
| Доходы Опе ратора                                 | 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        |
| <b>Расходы</b>                                    |     | <b>13 200 000</b>  | <b>13 200 000</b>  | <b>13 200 000</b>  |
| 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 | -                  | -                  | -                  |
| <b>50% от ЕВІТ (на доходность е-купонов)</b>      |     | <b>431 553 728</b> | <b>469 112 798</b> | <b>487 182 900</b> |
|                                                   |     |                    |                    |                    |
| <b>Доходность е-Купонов</b>                       |     |                    |                    |                    |
| 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                  |
|----------------------------------------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| <b>Выручка</b>                               | <b>462 298 911</b> | <b>2 896 900 642</b> | <b>5 724 030 685</b> | <b>9 510 489 273</b> | <b>11 640 896 580</b> |
| Доходы Оператора                             | 462 298 911        | 2 896 900 642        | 5 724 030 685        | 9 510 489 273        | 11 640 896 580        |
|                                              | 115 574 728        |                      |                      |                      |                       |
| <b>Расходы</b>                               | <b>458 400 000</b> | <b>158 400 000</b>   | <b>158 400 000</b>   | <b>158 400 000</b>   | <b>158 400 000</b>    |
| 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        | -                    | -                    | -                    | -                     |
| <b>50% от EBIT (на доходность e-купонов)</b> | <b>3 898 911</b>   | <b>2 738 500 642</b> | <b>5 565 630 685</b> | <b>9 352 089 273</b> | <b>11 482 496 580</b> |
| <b>Мультипликатор EBIT для оценки</b>        |                    |                      |                      |                      | <b>2,5</b>            |
| <b>Оценка стоимости компании по EBIT</b>     |                    |                      |                      |                      | <b>28 706 241 449</b> |
| <b>Доля TP</b>                               |                    |                      |                      |                      | <b>50%</b>            |
| <b>Общая оценка доли TP</b>                  |                    |                      |                      |                      | <b>14 353 120 725</b> |
| <b>Котировка e-Купона исходя из Оценки</b>   |                    |                      |                      |                      | <b>143 531</b>        |

|                      |
|----------------------|
| мес 60               |
| 180 000,00           |
| 0,83%                |
| 178 500,00           |
| 8 455 302,52         |
| 33,00%               |
| 9 900,00             |
| 83 707 494 991,56    |
| 2 092 687 374,79     |
| 1 046 343 687,39     |
| 209 268 737,48       |
| 7 200 000,00         |
| 6 000 000,00         |
| 13 200 000,00        |
| 1 242 412 424,87     |
| <b>1 255 612 425</b> |
| 1 046 343 687        |
| 209 268 737          |
| <b>13 200 000</b>    |
| 7 200 000            |
| 6 000 000            |
| -                    |
| <b>1 242 412 425</b> |
|                      |
|                      |
|                      |
| 12 424,42            |
| <b>149 089,49</b>    |

Высокая точность совпадения расчета котировки eК 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 <a href="#">?</a> | 7 069,72 <a href="#">?</a> | 9 055,58 <a href="#">?</a> | 11 236,93 <a href="#">?</a> | 13 611,27 <a href="#">?</a> | 16 176,18 <a href="#">?</a> | 18 929,21 <a href="#">?</a> | 21 867,99 <a href="#">?</a> | 24 990,15 <a href="#">?</a> | 28 293,34 <a href="#">?</a> | 31 775,25 <a href="#">?</a> | 35 433,59 <a href="#">?</a> | 39 266,11 <a href="#">?</a> |

Котировка еКупон

100тыс  
еК

Приоритет  
Первичного рынка  
Финансирование  
M2

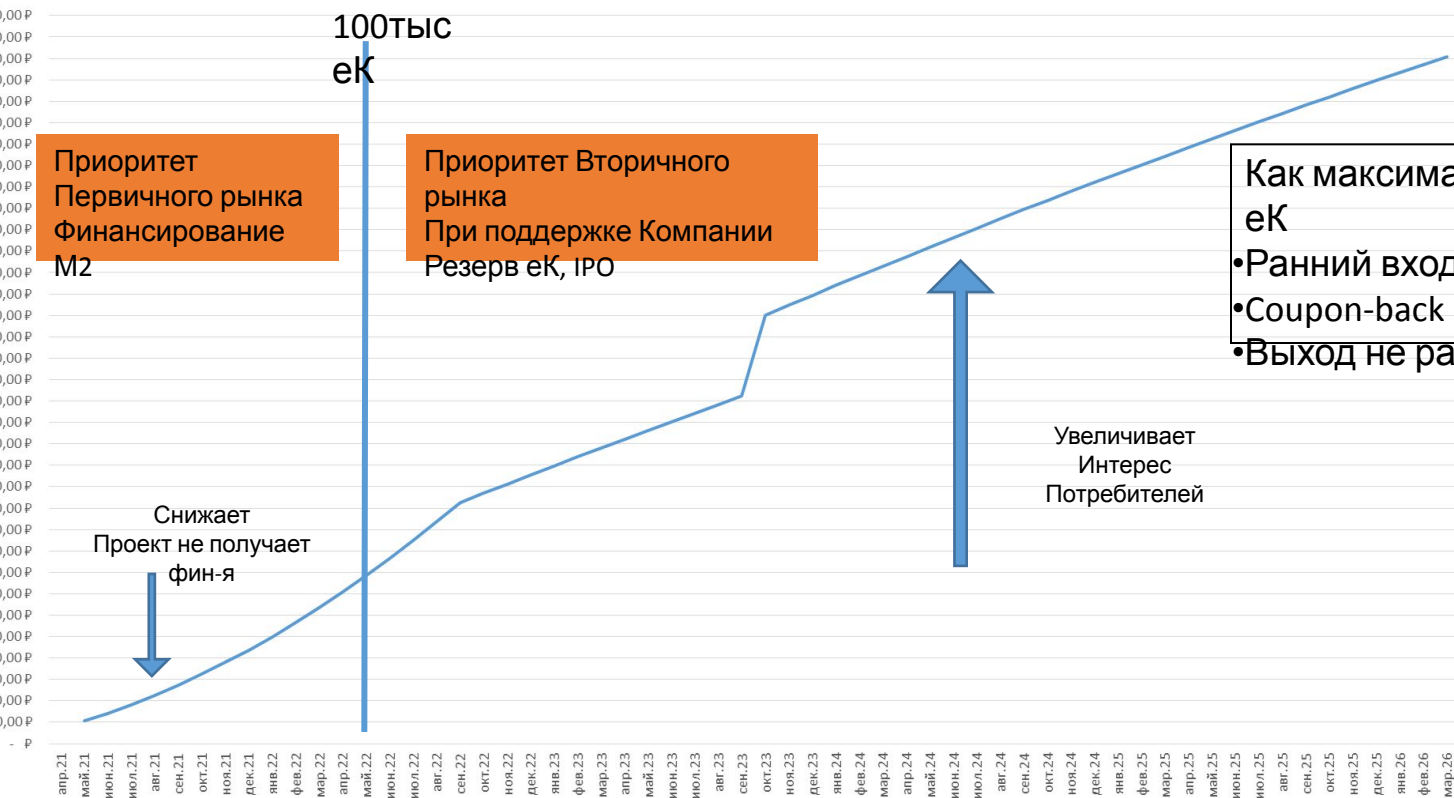
Приоритет Вторичного  
рынка  
При поддержке Компании  
Резерв еК, IPO

Как максимально заработать на  
еК

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

Снижает  
Проект не получает  
фин-я

Увеличивает  
Интерес  
Потребителей



# 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

## Финансирование запуска

- е-Купон
- УТС
- Финансовое плечо на Портфель еК

## Операционная готовность

- Реализация и обращение УТС/Купонов
- Платежный портал (ЖКУ, Виртуальный Моб Оператор, Топливная карта, Подарочные карты Продуктовых Сетей)

## Этап 1.

Запуск Продукта

Май 2021  
Май 2022

## Этап 2.

Малина 2.0

Развитие



**малина™ 2.0**

### Активация всех источников дохода M2

- Энергетика
- Инвест фонд

### Клиенты

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

### Операционная готовность

- Платежный функционал карты M2
- Подключение офф-лайн партнеров

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

### Формирование политической платформы

- Программа, Устав, Манифест
- Социальная направленность

Май 2022  
Май 2025





# 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

## 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://tredy.ru/komcard>

Канал КОММУНАЛКА в Телеграм:

<https://t.me/kommunalkaonline>

<https://kommunalka.malina.ru/>