

# Здравствуйте!



Акционерное Общество «АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОБИЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ»  
сокращенное наименование АО «АМЕ»  
ОГРН: 1207700197242 ИНН/КПП: 9709062275/770901001  
Держатель реестра акционеров: АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ВТБ  
РЕГИСТРАТОР дата регистрации: 17.06.2020 г.

Мы – Акционерное Общество «Альтернативная Мобильная Энергия»

Прислали Вам презентацию нашей компании ,чтобы Вы подробно ознакомились с нами, нашей деятельностью  
и нашими планами

Вы читаете этот текст, поскольку мы хотим привлечь неравнодушных к современным проблемам людей в нашу команду. Альтернативная энергетика – очень сложная отрасль которую невозможно освоить одному или десятком человек или даже сотней.

Мы благодарим Вас за проявленное внимание к нам и к проблемам которые мы решаем. Мы рады, что Вы рассматриваете возможность присоединиться к нам! Мы оставим тут наши контакты:

**8(800)5502336**

**a-mobile@mail.ru**

**+7(996)8888199**

**<https://www.instagram.com/ame.corp>**

**Москва, Ленинградский пр-кт, д. 62  
(м. Аэропорт)**

получайте новости, пишите, звоните, приезжайте. Всегда рады.

Для Вашего удобства мы разместили здесь краткий путеводитель по презентации:

Стр. 2 Общее описание деятельности компании

Стр. 3 Рынок электроэнергии и электрокаров в России в XXI в.

Стр. 4 Электрокары в России в 2019 году

Стр. 5 Концепция и место АО «АМЕ» на Российском рынке

Стр. 6 Себестоимость. Доставка электричества до потребителя

Стр. 7 Себестоимость. Генерация электроэнергии из ветра

Стр. 8 - 9 Технические решения

Стр. 10 Общая математическая модель проекта.

Стр. 11 - 12 Потенциалы роста рынка и компании

Стр. 13 «Дорожная карта» АО «АМЕ» с 2020 по 2024 гг.

Стр. 14-15 Проведение ИСО компании. Что это, для чего?

Стр. 16 Инвестиционное предложение

Стр. 17 Покупка акций АО «АМЕ». Оформление сделки.

Стр. 18 Контакты. Добро Пожаловать!

## Стр. 2 Общее описание деятельности компании

Компания АМЕ реализовывает концепцию быстрой передвижной зарядки электромобилей с собственной энергогенерацией.

Что это: Мы генерируем энергию альтернативными способами, изготавливаем и заряжаем много мощных передвижных пауэрбанков (батареек), каждый из которых ездит по городу и заряжает электромобили клиентов. Вызвать такую зарядку владелец электромобиля может через специальное приложение.

При более подробном рассмотрении этой задачи становится понятно, что все необходимые решения уже есть на рынке. Их никто пока не объединил .  
АО «Альтернативная Мобильная Энергия» – будет среди первых на этом рынке. Что мы делаем:

1. Энергогенерация	2. Улучшение Батарей, их зарядка	3. Обработка заказа клиента	4. Доставка Электричества	5. Быстрая зарядка электромобиля клиента
Много разных существует решений, мы используем два: -ветро-генерация -солнечная энергия	Весь мир сейчас изобретает новые батареи для электрокаров и способы их зарядки с минимальными энергопотерями. У нашей команды есть реальные разработки новой системы батареи и быстрого способа как их зарядки так и выдачи тока клиенту.	Каково это: «Зарядить 25 тыс. электромашин клиентов»? Ключевая задача – сделать зарядку доступной. Технических решений на тему ведения и обработки клиентов огромное множество , но задача объёмная. Поэтому отдельное внимание.	Это очень объёмная задача. Но из всех – самая простая. Уже есть готовый сценарий реализации заправки такого рода. Только бензиновой – ЯндексДрайв. У них доставляют бензин от заправки до машины. А наша задача сводится к доставке электричества от наших мест генерации до потребителя.	1. Вы владелец Теслы. Заехали поужинать. Ехать далеко. 2. Вы открываете приложение и вызываете заправщик. 3. Мирно ужинаете. 4. Вам приходит смс с просьбой открыть крышку бака. 5. Через 40 минут, в следующем смс, Вас информируют что автомобиль заряжен и благодарят за использование сервиса.

### Занять прочные позиции на рынке Альтернативной Энергогенерации

Объединить разрозненные части решения одной глобальной Задачи – доступной зарядки для электрокаров.

Построить в сложной обстановке сырьевой России, используя её преимущества – надёжную Компанию.

Изучите до конца нашу презентацию. Мы не реализуем такой объем задач одни. Нам интересно чтобы Вы присоединились к нам. И Вам это интересно тоже.

## Стр. 3 Рынок электроэнергии и электрокаров в России сейчас

Почти всё электричество в России – во-первых, генерируется Государственными или проГосударственными компаниями. И во-вторых, генерируется очень далеко от потребителя.

Способов получения электрической энергии есть несколько, перечислим основные:

- Невозобновляемая энергетика. Сжигание ископаемого топлива, в основном угля, нефтепродуктов или газа.
- Возобновляемая энергетика. Гидрогенерация, ветряные и солнечные установки и т.д.
- Атомная энергетика (АЭС).

Мы – Русские – любим жечь. Наверное именно поэтому большинство генерируется энергии в России от сгорания полезных ископаемых, таких как Уголь и Природный газ (41 и 22 % как показано на рис. 1)

Заметьте, что на долю ветроэнергетики в России с её необъятной территорией приходится всего 3% от всей добычи.

Проблема не только в способах, но и в общем количестве добываемой энергии. Из-за дороговизны доставки электричества до потребителя и дорогого сырья которое сжигается тоннами – энергетика в России сейчас – нерентабельный и не популярный бизнес.

На сегодняшний день в России генерируется всего порядка 1,5 миллиарда кВт\*ч электроэнергии в год.

Из них 56000 мил кВт\*ч потребляет Москва, 28000 мил кВт\*ч Санкт-Петербург.

Россия на 28 месте по потреблению электроэнергии в Мире.

Рис. 1 распределение энергогенерации по отраслям

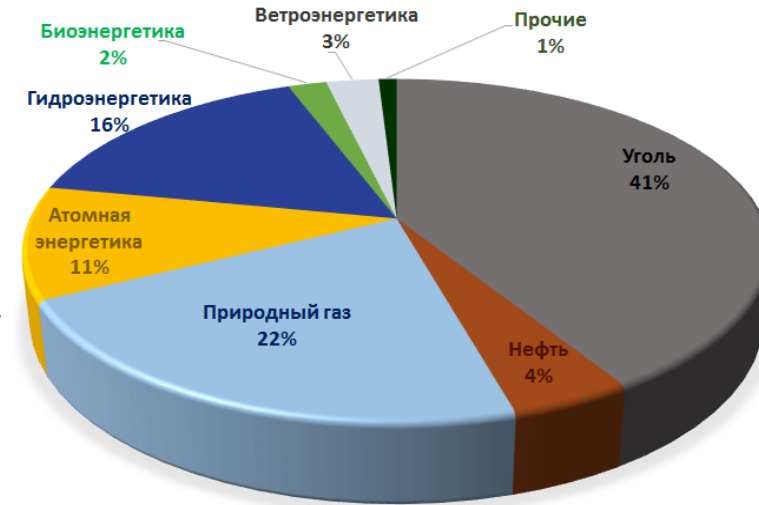
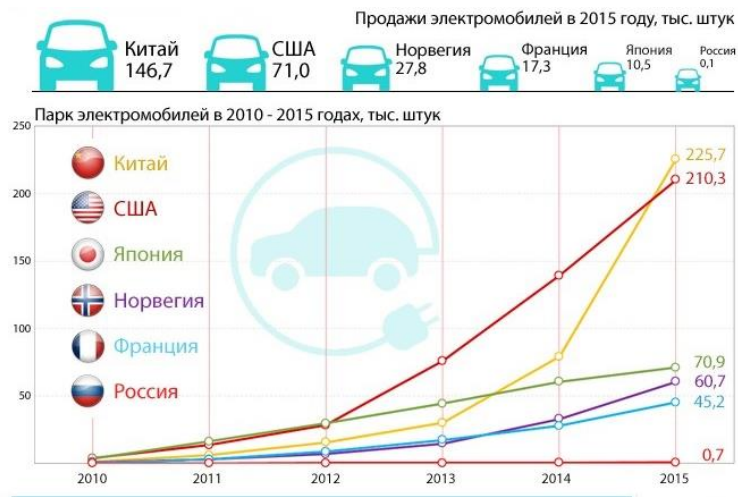


Рис. 2. Динамика парка продаж электромобилей в России и мире.



### Про Электрокары в России и мире.

Очевидно, что за ближайшие 50 лет электро-автомобили будут составлять большую часть автопарка планеты.

Давайте рассмотрим почему это именно так и почему этого не было ранее.

Сравнивать двигатели ДВС и Электро – не будем. ДВС и рядом не стоит по всем характеристикам.

Любой потребитель – если дать ему хорошую цену и доступную инфраструктуру – наверняка выберет современный, экономичный, тихий, природоохранный Электрокар.

Для хорошей цены и инфраструктуры критически не хватает двух вещей:

1. Просто не хватит на всех электричества. Одна машина, например Тесла для прохождения 400 км пути требует из Вашей розетки 100 кВт/ч электроэнергии. Это примерно МЕСЯЧНАЯ норма потребления на одну квартиру со всей современной техникой. Если этих машин станет много – и без того дорогая энергия – станет еще менее доступной.
2. Второй причиной невозможности создания доступных электро-автомобилей и распространение их в массы - это дороговизна и отсутствие подходящих аккумуляторов. Все современные разработки в этих областях – пока не наши... Отрасль не стоит на месте. Именно сейчас появляются первые недорогие решения всех этих проблем. Задача АО «АМЕ» – собрать воедино текущие разработки в области альтернативной энергетики (их вполне достаточно) + наладить и улучшать производство уже существующих энергоносителей + зарядить машину клиента.

## Стр. 4 Электрокары в России в 2019 году.

Для развития индустрии электро-автомобилей необходимо иметь развитую инфраструктуру для их зарядки. Давайте рассмотрим какова ситуация с электро-зарядками в Стране:

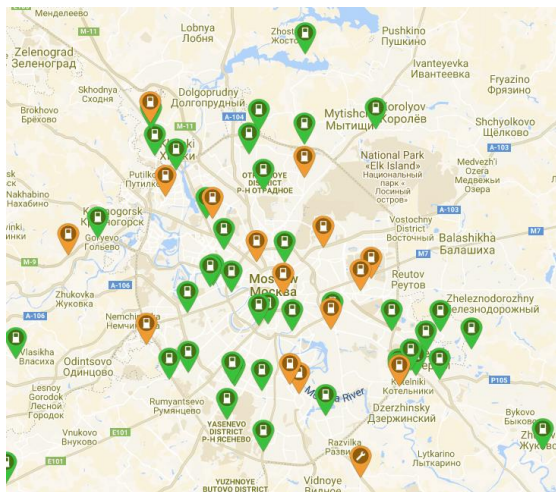


Рис. 3. карта ЭЭС г. Москва

Сейчас конечно говорить о развитости инфраструктуры ЭЭС (Электро-заправочных станций) рано. На сегодняшний день в Москве до двух сот станций и достаточно много в Санкт-Петербурге. Но нужно понимать, что почти все существующие станции ЭЭС выдают до 15 кВт/ч мощности и заряжают автомобили со скоростью 4-10 часов (все зелёные пункты на Рис. 3). То есть на 2300 автомобилей в Москве даже таких станций явно не достаточно. Оранжевые отметки на Рис. 2 – фастчарджи – заряжают Вам авто за 1,5 часа. Это лучшее решение на текущий момент. **У компании АМЕ есть техническое решение для уменьшения времени зарядки аккумулятора ёмкостью 100 кВт/ч до 40 минут и со стоимостью для потребителя по 10 руб. за кВт/ч. Т.е. за 1000 рублей.**

Доступность подзарядки электро-автомобиля при путешествии между Российскими городами вообще отсутствует. Да даже если по началу в регионах и на трассах появятся станции ЭЭС то они будут опять же медленно заряжать. Представьте – Вы едете Москва – Питер с остановкой на подзарядку 5 часов. Или Москва – Сочи с 3 – 4 остановками по 8 – 10 часов. В таком восприятии покупка электро-автомобиля может быть мягко сказать смешной.

Есть и обратная проблема, чтобы бизнес начал строить станции ЭЭС ему нужна их рентабельность, которая невозможна пока вокруг каждой станции ЭЭС не будет сосредоточено хотя бы сотни

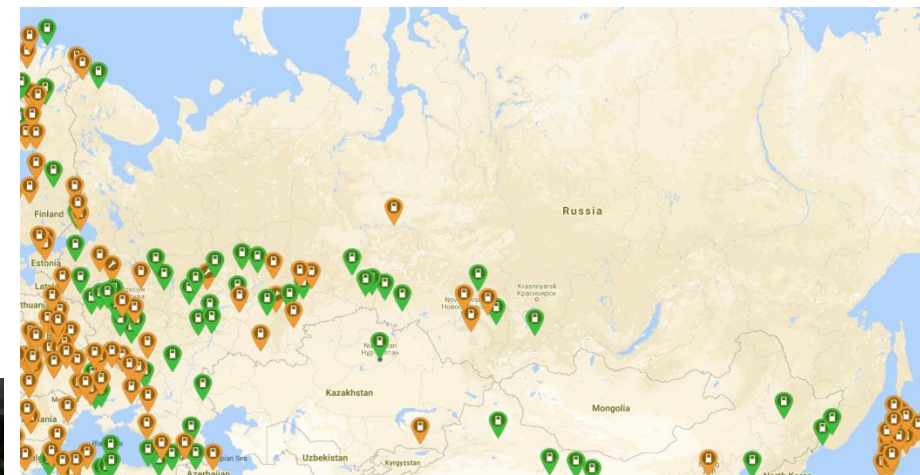
электро-автомобилей. Для подобного сосредоточения нужно, чтобы население начало массово покупать электрокары, ну а для того, чтобы население массового покупало электро-автомобили ему нужно понимать, что они могут без проблем, где угодно подзарядить свое авто. И вот создается замкнутый круг где одно тормозит другое. Но все же инфраструктура развивается. За последние 5 лет появились сотни ЭЭС (пускать пока не быстрой зарядки) и можно говорить что за следующие 10 – 20 лет все будет построено.

Рис. 5. заправка Яндекс каршеринга



*\*По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», на 1 января 2020 года в нашей стране насчитывалось 6,3 тыс. электромобилей. Как отмечают эксперты агентства, это составляет всего лишь 0,014% от общего парка легковых машин в РФ.*

Рис. 4. карта ЭЭС Европа и Россия



АО «АМЕ» – воспользуется реализованным механизмом заправки авто в ЯндексДрайве. Разливают топливо по расставленным по городу машинам они именно доставкой. **Компания АМЕ доставит Энергию к Вашему Электрокару.** Наша система работает по принципу приложения Яндекс такси. Вызвали нас через приложение – мы подъехали и зарядили Вас. Расчетная стоимость зарядки 10 руб. за кВт/ч Время = 40 минут.

## Стр. 5 Концепция и место АО «АМЕ» на Российском рынке

Для внедрения электрокаров в массовое использование (а мир к этому однозначно идёт) нужно решить три основные задачи:

Задача № 1. Обеспечить достаточное количество энергии. Во-первых, просто чтобы всем хватило. Во-вторых, чтобы сохранить, или даже уменьшить цену.

Задача №2. Сделать зарядку доступной не только в крупных городах, но и в труднодоступных районах.

Задача №3. Ускорить и упростить процесс зарядки до приемлемых показателей для комфортного использования электрокара.

АО «Альтернативная Мобильная Энергия» – это команда способная предоставить рынку решение для этих задач.

Первым делом, мы займём серьёзную долю на рынке альтернативной электрогенерации (экологически чистой). Выполнение задачи планируется путем создания ветро-ферм с элементами солнечных панелей при необходимости, участие в разработках и внедрении иных альтернативных источников электрогенерации.

Рис. 7. Авточардж АМЕ



Далее, мы стимулируем развитие рынка электрокаров путем создания инфраструктуры мобильных зарядных станций (autocharge - авточарджей). Уже сейчас рынок буквально требует перехода на более экономичное топливо для авто. Мы сильно упростим задачу владельцам электрокаров. Нашу зарядную станцию можно вызвать в любое время в любое место. Ну и конечно как только по городу начнут ездить зарядные станции для электромобилей – люди поймут что переход, хоть и сильно болезненный для некоторых частей экономики России – всё же неизбежен. И даже самый далёкий от авторынка человек начнет задумываться о приобретении собственного электрокара. А мы будем запрашивать его авто.

Скорость заправки и удобство. Это два самых тяжелых барьера для внедрения электрокаров. Дополнительными целями деятельности компании АМЕ становятся:

- 1) Исследование и разработка новых источников альтернативной энергии.
  - 2) Исследование, разработка новых и улучшение старых элементов накопления энергии
- АО «АМЕ» – разработчик новейшей системы быстрой зарядки электромобиля.

**Планируемые нормы зарядки авто системой фастчейндж = 40 минут. Доставка электричества будет осуществляться непосредственно до потребителя, до его электрокара.**

В итоге концепцию АО «АМЕ» можно представить следующим образом: Мы генерируем ток – грузим его в мобильные станции – развозим потребителю.

При имеющихся объемах электрогенерации и той развитости рынка альтернативной энергетики в России - мы сейчас находимся на уровне кустарных нефтедобытчиков позапрошлого столетия. При этом доля альтернативной энергетики в развитых странах уже сейчас доходит до 30% от общего производства электроэнергии. Даже опустив разговоры о социальной ответственности, мы все понимаем, что альтернативная энергетика с нами навсегда. И доля её в экономике России будет только расти. Сейчас с учетом предстоящего бума роста электрогенерации компания АМЕ займет львиную долю рынка альтернативной энергетики и может в последствии (30-50 лет) занять 5% всего рынка электрогенерации в России.

Для входа на рынок компания АМЕ предлагает не просто генерировать электричество с передачей в сеть где нас поглотят бюрократы сложной Российской реальности.

**Мы предлагаем генерировать электроэнергию и самостоятельно доставлять её потребителям минуя все возможные препоны, посредников и так далее.**

Для Российской действительности такой подход крайне важен и инновационен.

Рис. 6. Выработка и производство электроэнергии в России за 5 лет



## Стр. 6 Себестоимость. Доставка электричества до потребителя.

За основу моделирования процесса доставки и зарядки взята модель работы служб такси через приложение, опрос участников рынка (работников такси) выявил, что таксист в состоянии за день обработать 20-25 заказов. Каждый заказ подразумевает 5-15 минут на проезд к клиенту, 20-30 минут поездка с клиентом и заново. В итоге каждая поездка занимает в среднем 40 минут. Услуга по мобильной зарядке фактически идентична: авточардж также принимает заказ, едет к клиенту 10-15 мин., в течении 20-30 минут осуществляет зарядку автомобиля клиента и круг замкнулся. При этом авточарджу необходимо пополнять свой собственный аккумулятор. Так как наш авточардж за одну заправку должен обслужить 10-25 клиентов решено сделать его емкость в 1 мВт часов. Такой аккумулятор авточарджа способен зарядить 10 тесла или 40 ниссанов лифан. Так же за сутки авточардж два раза пополняет собственный аккумулятор. То есть один авточардж за сутки развозит и продает 2 мВт/ч электро-энергии.

Рис. 7. Авточардж АМЕ



### Сколько стоит один авточардж? А сколько один кВт доставленный им?

- 1) Стоимость авто-платформы со спец. рамой с кабиной заказанной на заводе.  
Предположительная стоимость 1 500 000 рублей штука.
- 2) Стоимость аккумуляторов способных зарядить 10 автомобилей тесла по 100 кВт\ч.  
Примерная стоимость 3 400 000 рублей.

Стоимость дополнительного оборудования такого как контроллеры, система охлаждения, провода, переходники, изоляция, защита и другие мелочи. 1 000 000 рублей

Итого: 5 900 000 рублей.

Это стоимость одного авточарджа продающего 2 мВт/ч в сутки. Если учесть, что срок службы одного авточарджа 10 лет, стоимость обслуживания за 10 лет в размере 1 200 000 рублей, стоимость амортизации за 10 лет в размере 5 900 000 рублей и стоимость зарплаты работникам за 10 лет 14 600 000 рублей.

Получается 21 700 000 расходов за 10 лет деленные на 7 300 000 кВт часов = 2,97 рубля за кВт/ч (3 рубля кВт/ч)

Дополнительно необходимо понять сколько нужно вложить денежных средств для организации перевозки и продажи 1 кВт/ч электро-энергии.

Получается, что один авточардж имеет емкость 1000 кВт/ч и стоит 5 900 000.

Значит 1 кВт/ч транспортировки при вложении 5 900 000 рублей будет стоить 5 900 рублей.

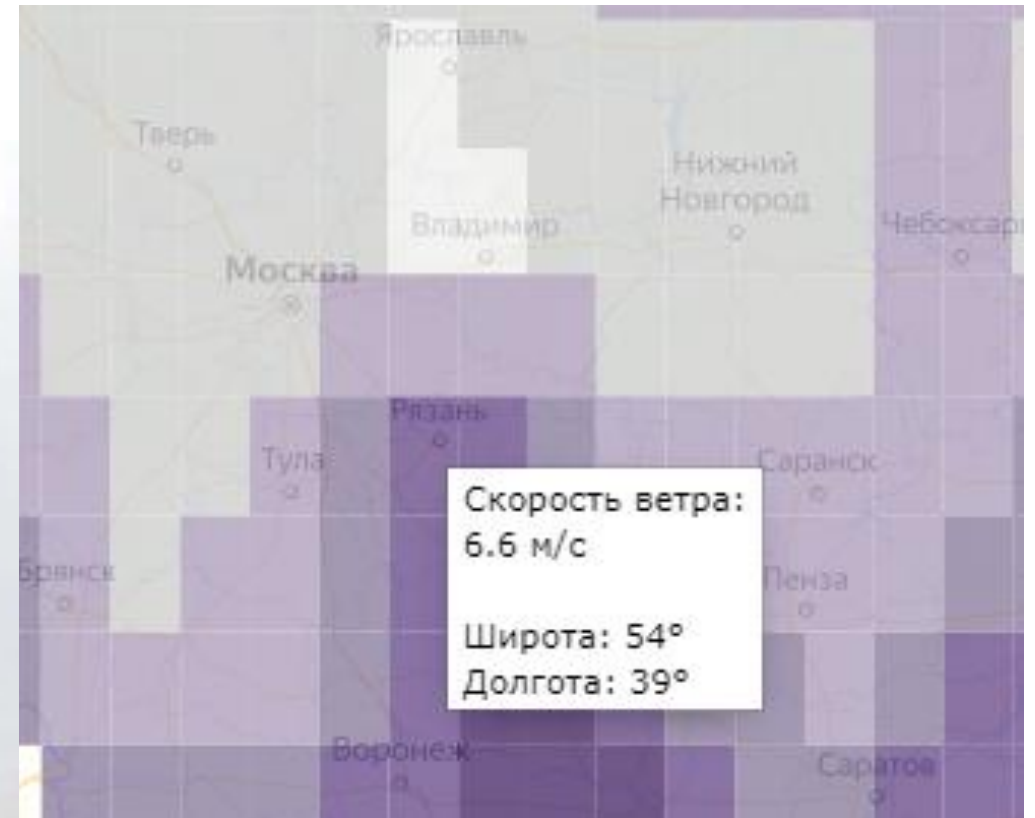


## Стр. 7 Себестоимость. Генерация электроэнергии из ветра.

Для примера рассмотрим ветрогенератор, а точнее ветреную электростанцию мощностью 300 кВт (380V) и стоимостью 19 280 000 рублей.

<http://energystock.ru/vetrogenerator/vetrovye-elektrostantsii/vetrovye-elektrostantsii-kupit>

Номинальная мощность	300 кВт
Напряжение на выходе	380В
Количество лопастей	3 шт.
Диаметр ветроколеса	36 м
Стартовая скорость ветра	3.0 м/с
Номинальная скорость ветра	12 м/с
Максимальная рабочая скорость ветра	25 м/с
Генератор	три фазы, асинхронный
КПД генератора	90%
Вес турбины	12 450 кг
Уровень шума	не более 70db
Диапазон рабочих температур (°C)	-40 +60
Проектный срок службы	25 лет
Гарантия	2 года



Для понимания выработки ветро-генераторов необходимо учитывать карту ветров: <http://gisre.ru/maps/wind-data/speed/speed120>

Рассмотрим как первоочередной план обеспечить электро-генерацию для центральной части России: Москвы, и ближайших областей рядом. Средняя скорость ветра на участке составляет 6-7 м/с

Предполагается участок X на котором строится ветро-ферма и при котором КПД ветро-генератора составит 40-50%.

Стоимость вложений в основные средства для генерации 1 кВт электроэнергии:  $19\,280\,000 / 300 \times 2 = 128\,452$  рубля. (учтена выработка 50% из за средней скорости ветра 6-7 м/с)

Себестоимость 1 кВт в час из расчета, что срок службы ветро-электростанция 25 лет и за 25 лет ветро-электростанция вырабатывает  $300 \times 24 \times 365 \times 25 / 2 = 32\,850\,000$  кВт/ч.

Если разделить стоимость на выработку за 25 лет получится, что себестоимость 1 кВт/ч = 59 копеек. Дополнительно к себестоимости необходимо добавить эксплуатационные расходы и хотя бы 25 летнюю амортизацию. Это еще почти столько же. Из чего выходит, что в этом районе можно говорить о реальной себестоимости производства электроэнергии из ветра по 1,20 руб. за 1 кВт в час.

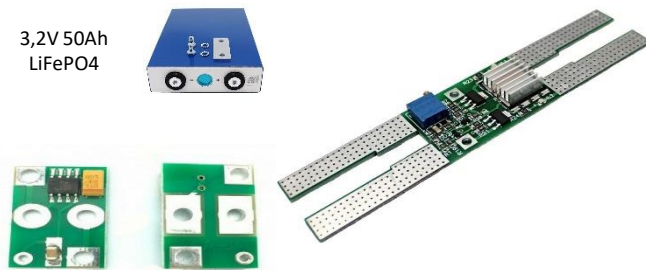
## Стр. 8 - 9 Технические решения.

Мобильные зарядные станции (авточарджи) состоят из:

**1) Платформы (электромобили).** Которая предположительно будет заказываться на массовых производствах автопроизводителей и фактически будет модернизированным вариантом какой то уже существующей платформы. При этом главной конструктивной особенностью является необходимость перевозки 4т аккумуляторов и дополнительного оборудования.



Так как наш блок аккумуляторов должен заряжать несколько автомобилей мы можем поставить параллельным образом более емкие аккумуляторы – например 3,2V 50Ah LiFePO4 такие будут дешевле и легче или LTO аккумулятор 66160 2,3V 40Ah блоки из подобных аккумуляторов будут дешевле, легче или долговечнее.



**2) Блок из 3,2V 6Ah LiFePO4 32700 или LTO 66160 2,3V 40Ah аккумуляторов**

Аккумуляторы электромобилей например Теслы состоят из 7104 пальчиковых аккумуляторов Panasonic 18650 3,6V – 3,2Ач емкости.

Для того, что бы заряжать их максимально быстро нужно отдавать электричество с блока состоящего из подобных аккумуляторов подключенных параллельно между собой.



Итак: предположительно наш блок авточарджа состоит из 44570 элементов LiFePO4 32700 6Ач 3.2V собранных в поочередно подключенные блоки для достижения необходимого вольтажа и собранные в параллельно подключенные в ряд ряды для обеспечения быстрой отдачи электроэнергии.

Все аккумуляторы управляются специальными контроллерами.



## Технические решения ч. 2

### 3) Переходники, проводка, изоляция и дополнительное оборудование.

3.1) Для зарядки разных электромобилей используются специальные переходники



3.2) Для доступа в труднодоступные места на каждую мобильную зарядку – автозаряд - устанавливается специальная катушка со 100м проводом.



3.3) Второй вариант зарядки в труднодоступных местах: у каждого автозарядка делается один-два съемных блока аккумуляторов на 50-100 кВт/ч для возможности зарядки электромобилей клиентов в труднодоступных местах.



### 4) Ветрогенераторы – ветроэлектростанции.

4.1) Ветрогенератор, ветроэлектростанция. Тип 1.



4.2) Ветрогенератор, ветроэлектростанция. Тип 2.



**5) Система промежуточного накопления энергии:** определенно понятно, что генерация электроэнергии ветрогенераторами идет непрерывно. Накопителями электричества являются автозарядки. За счет их количества система подразумевает постоянное присутствие одного или нескольких автозарядок подключенных к системе электрогенерации. Но на случай если все автозарядки находятся в разъездах - на территориях ветроферм устанавливается промежуточная система накопления электроэнергии. Данная система, дешевая и надежная - еще не разработана - но это самый дешевый и верный способ хранения.



## Стр. 10 Общая математическая модель проекта.

Ранее, мы высчитали сколько для организации генерации и транспортировки 1 кВт/ч электро-энергии необходимо вложить.

Но это не совсем простой расчет потому, что ветрогенератор генерирует ток постоянно, а наши накопители – авточарджи накапливают (подключены к ветрогенератору не всегда). Поэтому для расчета необходимо брать минимальный блок из ветрогенерации на 8 мВт часов в сутки и 4 авточарджа которые попеременно заряжаются и развозят элетроэнергию клиентам.

Посчитаем подобный блок на примере ранее рассмотренных цифр :

1) Это 2,2 ветрогенератора со Стр. 7 Стоимость 42 416 000 рублей. 2) 4 авточарджа по 5 900 000 рублей. Стоимость 23 600 000 рублей.

Итого: 66 016 000 рублей в состоянии продавать 8000 кВт часов элетроэнергии в сутки. Значит, что бы начать генерировать и продавать 1 кВт/ч нашим способом нам необходимо вложить 8252 рублей.

Примечание: один просчитываемый блок может зарядить 80 автомобилей тесла по 100 кВт/ч. Или 320 лифанов. Усреднено можно считать, что один блок обслуживает 100 авто в сутки.

Теперь давайте рассмотрим общую математическую модель из расчета продажи 1 кВт/ч за 10 рублей.

1) Один доставщик может развезти и продавать 2 мВт/ч в сутки. Это 20 000 рублей выручки.

2) На вложенные 66 016 000 компания продает 8000 кВт/ч в сутки и генерирует 80 000 рублей в сутки.

3) Из этой суммы вычтем ФОТ заправщиков. 16 000 рублей, 4661 рубль амортизации генерации, 7780 рублей амортизация авточарджеров, 5% (4000 рублей) от выручки на офисные и организационные расходы. Итого расходов: 32 441 рублей.

В итоге каждый блок заряжающий примерно 100 автомобилей приносит 47 559 рублей дохода без учета налога на прибыль и обслуживания долговых обязательств в сутки или 1 735 935 рублей в год. А это 26% годовых. Или 4 года окупаемости. В действительности расчет предварительный и носит скорее оценочный характер. В процессе реализации определенно появятся коррективы, такие как потеря электроэнергии при передаче или дополнительные расходы в процессе эксплуатации. Но речь идет о коррекции 10-20%. Поэтому можно говорить, что в целом проект имеет 5 - 6 летнюю окупаемость.

Теперь рассмотрим вариант, что компания развивается через кредитование.

Например ставка по последним примерам крупных кредитов LIBO +5% или ипотечные ставки 8-9%. Возьмем для примера среднюю ставку 7% Предположим, что средства в размере 66 016 000 рублей для организации блока были кредитными. Тогда по 5 летнему кредиту с 7% ставкой ежемесячный выплата составит 1 307 196 рублей.

При таком варианте развития остается прибыль от одного блока 1 672 683 рублей в год. или 2,5% годовых. При этом при использовании данной схемы развития постепенно капитализация компании растет в разы.

Пример: Вы владеете 1% компании АМЕ стоимость которой сегодня 200.000.000 долларов. Значит Ваша доля 2.000.000 долларов.

Компания берет кредит на 180.000.000 долларов на масштабирование. Стоимость компании увеличивается до 380.000.000 долларов. Ваша доля стала 3.800.000 долларов.

На второй год компания опять продолжает и масштабирование и берет кредит на 300.000.000 долларов. Стоимость компании становится 680.000.000 долларов. Ваша доля соответственно 6.800.000 долларов. И далее.....

При таком развитии доход образуется от роста в долевом участии компании и многократно превышает потенциальную дивидендную доходность в десятки а то и сотни раз.

При осознании расчетов необходимо понимать, что сейчас мы находимся в моменте максимально больших расходов на основные средства.

Еще 10 лет назад Li-On аккумуляторы стоили 2000\$ за кВт/ч хранения элетро-энергии против 160\$ за кВт/ч сейчас.

# Стр. 11 - 12 Потенциалы роста рынка и компании.

Что бы осознать объем рынка, скорость его роста и потенциал развития АМЕ для начала вспомним как ранее мы говорили о том, что для прохождения 400 км пути в среднем электрокар требует 100 кВт/ч электроэнергии или можно сказать, что 1-3 дня эксплуатации автомобиля в городском цикле. В среднем получается, что один электро-автомобиль потребляет 50 кВт/ч электроэнергии в сутки.

В данное время в России 6300 полностью электрических автомобилей.

Массово электрокары начали продаваться с 2015 года. За это время каждый год продажи растут не менее чем на 30% что в свою очередь сформировало экспоненту которая определенно будет сохраняться.

Дополнительно нужно понимать, что сейчас массовое развитие ограничивает слабо-развитая инфраструктура зарядных станций, особенно быстрой и межгородской зарядки, что делает электро-автомобиль пока что скорее игрушкой нежели полноценным видом транспорта.



## Парк и динамика рынка электромобилей в России

### Структура парка электромобилей

модель	штук	доля
Nissan Leaf	3713	80,5%
Tesla (Model 3, S, X)	350	7,6%
Mitsubishi I-MIEV	308	6,6%
LADA Ellada	96	2,1%
Jaguar I-Pace	82	1,8%
Renault Twizy	37	0,8%
BMW i3	27	0,6%

**4,6 тыс.**  
электромобилей

в парке России на 1 июля 2019 года



**Представьте: Вы живете в городе и у Вас есть электрокар. Где вы будете его заряжать?**

Учтите, что даже в Москве зарядные станции которые вроде есть - заряжают Вас

минимум в течении 3-4 часов и при этом они далеко не в спальных районах. Да и если в спальном то не около Вашего подъезда. (в Москве порядка 50000 домов это 200000 подъездов) Скажите себе, Вы оставите свой автомобиль стоимостью от 2 500 000 рублей на дороге или в чужом дворе на ночь? Или представьте себе как Вы идете домой вечером и из дома с утра (зимой, в дождь) два три квартала к или от поставленного на зарядку автомобиля. Конечно есть альтернатива: на ночь Вы со своего допустим 5 или 10 этажа скидываете 100 метровый удлинитель, тянете его через пол двора и подключаете на ночь свой автомобиль м переходником. (который могут украсть)

Все это как то абсурдно и явно не стимулирует рост продаж элетроавтомобилей. Не говоря уже про то, что тесла на 100 кВт/ч от бытовой домашней розетки за 8 часов полностью заряжена не будет, а у всех бывают ситуации что ты приехал и быстро уехал.

## Продажи электромобилей в России по месяцам

### Электромобили с пробегом (9М 2019)

марка	штук	доля
Nissan Leaf	2260	94,8%
Mitsubishi I-MIEV	51	2,1%
Tesla (S, X)	26	1,1%
BMW i3	20	0,8%
LADA Ellada	18	0,8%
Renault (Kadjar, Twizy)	6	0,2%
Jaguar I-Pace	4	0,2%
ВСЕГО	2385	100,0%

### Новые электромобили (9М 2019)

марка	штук	доля
Jaguar I-Pace	106	40,6%
Nissan Leaf	102	39,1%
Tesla (Model 3, S, X)	48	18,4%
Renault Twizy	5	1,9%
ВСЕГО	261	100,0%



## Потенциалы роста рынка и компании ч. 2.

Теперь рассмотрим потенциал рынка для АМЕ. Вдумайтесь в эти цифры.

Если считать, что обслуживание каждых 100 авто на рынке требуют 2 заправщика (два авточарджа считается из расчёта необходимости заряда раз в 2-2,2 дня) и соответствующую инфраструктуру генерации энергии на сумму 42 000 000 рублей. Которая в свою очередь генерирует 14 600 000 рублей выручки в год и 7 999 555 прибыли без налогов и кредитных обязательств.

То можно сказать, что уже сегодня максимальный объем рынка для АМЕ составляет  $6300/100 \times 42\,000\,000 = 2\,646\,000\,000$  основных средств, 919 800 000 рублей выручки в год и 503 971 965 рублей прибыли без налогов и кредитных обязательств.

Потенциал роста количества электрокаров:

На основании прошлой статистики и анализа прироста можно сказать, что каждый год потенциальный рынок для АМЕ будет расти на 20-30 процентов минимум. Из чего выходит: в 2021 году добавится около 1 миллиарда рублей для освоения АМЕ в виде основных средств, в 2022 году примерно 1,5 миллиарда рублей, в 2023 уже около 2 миллиардов рублей и так далее по экспоненте. В итоге даже при росте 30% в год через 10 лет речь идет о 100 000 авто, потенциальном объеме рынка для АМЕ в 420 000 000 рублей основных средств, (потенциал стоимости компании АМЕ 5,5 миллиардов долларов) и производства 10 ГВт/ч электроэнергии.

В действительности можно говорить о цели за 40 лет занять 5% рынка электрогенерации России в части альтернативной энергетики с капитализацией порядка 40 миллиардов долларов.

# Стр. 13 «Дорожная карта» АО «АМЕ» с 2020 по 2024 гг.

## «40 шагов от 10 тысяч до 10 миллионов за акцию»

### ЭТАП 1. (Н.В. – III кв. 2020 г.)

- 1) 18.06.2020г. - Регистрация АО "АМЕ"
- 2) 23.06.2020г. - Регистрация проспекта акций АО "АМЕ"
- 3) 25.07.2020г. - Старт продаж первого пакета акций АО "АМЕ" 5000 шт. по 10000 рублей за акцию.
- 4) 24.08.2020г. - Запуск сайта и клиентского приложения АМЕ
- 5) Организация лаборатории по разработке аккумуляторных блоков АМЕ на арендованных площадях.
- 6) Налаживание административных процессов, структуры АО "АМЕ". Запуск дополнительных офисов продаж.
- 7) Проведение лабораторных исследований и разработки первичного аккумуляторного блока АМЕ (50-100кВт/ч)  
Тестирование зарядного устройства АМЕ.
- 8) Тестирование полной системы заряд/разряд - клиент блока АМЕ (50-100кВт/ч) на тестовых электромобилях.
- 9) Регистрация АМЕ AG - Швейцария.
- 10) Выгрузка полноценного сайта АМЕ, организация онлайн видеодоступа для акционеров в лаборатории и офисах.

### ЭТАП 2. (III – IV кв. 2020 г.)

- 11) Старт продаж второго пакета акций АО "АМЕ" по 15000 рублей за акцию.
- 12) Подача документов на патент авточарджа АМЕ.
- 13) Запуск создания собственной платформы блокчейн для будущего ICO (Юрисдикция - Швейцария)
- 14) Приобретение земельного участка 1-2га в новой Москве (10км) промышленного назначения. Для строительства, склада, пункта зарядки авточарджей, склада и лаборатории.
- 15) Проектирование базы АМЕ. (склада, пункта зарядки авточарджей, склада, лаборатории офисного и жилого блоков.)
- 16) Организация лаборатории и исследований по разработке альтернативной генерации электричества основанной на турбинах собирающих воздушные завихрения.
- 17) Изготовление тестового авточарджа.
- 18) Устройство тестовой солнечной электростанции.
- 19) Запуск клиентского приложения АМЕ по зарядке электромобилей.

### ЭТАП 3. (III – IV кв. 2020 г.)

- 20) Старт продаж третьего пакета акций АО "АМЕ" по 20000 рублей за акцию.
- 21) Начало строительства (склада, пункта зарядки авточарджей, склада, лаборатории офисного и жилого блоков.)
- 22) Изготовление и запуск на рынок 5 авточарджей для покрытия 6 округов Москвы.
- 23) Запуск услуги зарядки электромобилей до 100 шт. в сутки. Тестирование услуги зарядки, налаживание обратной связи от клиентов.

### ЭТАП 4. (IV кв. 2020 г. – II кв. 2021 г.)

- 24) Старт продаж четвертого пакета акций АО "АМЕ" по 30000 рублей за акцию.
- 25) 01.04.2021г. - 01.12.2021г. Наладка текущих основных процессов: разработка блокчейн платформы, строительство зданий АО АМЕ, доработка блоков аккумуляторов АМЕ по факту получения обратной связи.
- 26) Предварительное ICO (закрытое)
- 27) 01.07.2021г. Выпуск привилегированного пакета акций с фиксированным доходом.
- 28) Завершение строительства склада, пункта зарядки авточарджей, склада, лаборатории офисного и жилого блоков. Подготовка к производству авточарджей.
- 29) Выпуск 10 авточарджей для усиления присутствия на рынке Москвы.
- 30) Завершение разработок по альтернативной генерации электричества основанных на турбинах собирающих воздушные завихрения.
- 31) Завершение разработки платформы блокчейн. АМЕ АГ
- 32) 01.10.2021г. - Проведение предварительного открытого ICO
- 33) 01.12.2021г. - Проведение основного ICO

### Дальнейшее развитие. 2022 г. +

- 34) 01.01.2022г. - 01.01.2024г. - Строительство ветроэлектростанции в дальневосточном регионе. (Владивосток)
- 35) 01.01.2022г. - 01.01.2023г. - Производства и запуск на рынок Владивостока 100 авточарджей.
- 36) 01.01.2022г. - xxxxxxxxxxг. - Строительство альтернативной электрогенерации в Московской области.
- 37) 01.01.2022г. - 01.01.2023г. - Производство 500 авточарджей в Москве.
- 38) 01.01.2022г. - 01.01.2024г. - Расширение производственной базы АМЕ в Московском регионе. (Приобретение земли, строительство зданий и сооружений, организация крупного узла подзарядки авточарджей.)
- 39) Создание лаборатории по фундаментальной разработке новых типов аккумуляторов, полупроводников и улучшения характеристик текущих аккумуляторов.
- 40) 01.01.2024г. - xxxxxxxxxxг. - Массовое внедрение услуги мобильной зарядки, облигационное и кредитное финансирование, расширение регионов присутствия.

## Стр. 14-15 Проведение ICO компании. Что это, для чего?

**ICO, Initial coin offering**, (с англ. — «первичное предложение монет, первичное размещение монет») — форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества новых единиц криптовалют, полученных разовой или ускоренной эмиссией. Помимо этого термин ICO часто заменяется словом «краудсейл»  
**Pre-ICO** — это предварительная продажа токенов, позволяющая предпринимателям собрать средства до момента проведения официальной ICO кампании. Как правило, в ходе Pre-ICO токены продаются по заниженной стоимости.

### Почему именно этот инструмент?

Во-первых потому, что для расширения сети точек генерации электричества равно как и для расширения парка авточарджей – необходима просто колоссальная сумма на основные средства (около 300 млн долл.) и привлечь их на Российском рынке – невозможно без правительства, а на Мировом рынке – только методом проведения ICO и это очень сложно. (Прохождение ICO требует год времени на подготовку (в т.ч. 3 месяца проверки) и не менее 40 миллионов рублей вложений).

Во-вторых, пока мы только на Российском рынке – мы привлекаем инвесторов непосредственно в Акционеры. Мы продаём первые 20 000 акций – именно акций АО «Альтернативная Мобильная Энергия». Не токенов. Инвестор фактически становится совладельцем компании.

Растет компания – Растет капитализация и цена акций - Растет доля инвестора.

ICO нам потребуется при выходе уже на мировой рынок. К тому времени (точнее до 01.07.2021г \*см. п. 32 на стр. 13) мы уже будем работать на Российском рынке - генерировать электричество и доставлять его до владельцев электрокаров в Москве. Но никто в Мире (в Европе особенно) - не станет инвестировать много денег в Российское юр. лицо или покупать его акции. Если же мы выпустим свою криптовалюту – это для Мира совсем другое дело. Для выхода на блокчейн рынок нам требуется одобрение от Швейцарцев. Когда Швейцарцы допустят нас к проведению ICO – это покажет Миру что у нас действительно есть заявленные мощности и мы способны выполнить заявленную задачу. Дальше сбор средств – дело только времени. При хорошей капитализации компании – мы спокойно займем хорошие позиции минимум по трём позициям, а именно: альт. генерации электричества, разработка и обслуживание батарей для электрокаров, зарядка электрокаров клиентов компании АМЕ.

В-третьих, мы уверены что мы успешно соберем необходимый нам для развития капитал при проведении ICO. Равно как и уверены что все наши первые инвесторы – владельцы Акции – гарантированно приумножат вложенные средства при росте капитализации. Почему? Статистика.

Очень подробная статистика по проведённым ранее ICO.

Размещение токенов компании на бирже – относительно новый и незнакомый людям инструмент. Естественно что каждый проект рассматривается под лупой + полностью записывается вся история проведения ICO.

Например на сайте <https://foundico.com/ru/> - выбрав в фильтре «энергетические» вы можете посмотреть все прошедшие ICO проекты именно по энергетической тематике. Среди них лучше смотрите по именно Альтернативной энергетике. Мы сделали небольшую подборку для Вас на следующей странице.

The screenshot shows the Foundico website interface. At the top, there are navigation elements: 'ПРОЕКТЫ', '★ РЕКЛАМА', and 'ВСЕ ПРОЕКТЫ'. Below these are filters for 'Категория: All' and 'Платформа: All'. A dropdown menu is open, showing categories: Спорт, Трейдинг, Туризм, Управление и власть, Финансы, Энергетика (highlighted), and Юриспруденция. The main content area displays a grid of 10 ICO projects, each with a score, name, completion status, and category.

Score	ICO Name	Completion Status	Category
10	2local (IEO)	39% зав.	Финансы
7.4	Health Coin Net (ICO)	18% зав.	Спорт
6.4	ReFork (ICO)	34% зав.	Производство
7.5	Gd	72% зав.	Финансы
8.9	BitValve (ICO)	86% зав.	Трейдинг
7.3	Venus Mine (Pre-ICO)	99% зав.	Майнинг
7.8	White Stripe Lottery (Pre-ICO)	89% зав.	Азартные игры
6.0	CoinIMP (ITO)	74% зав.	Интернет
	PointPay (ICO)	46% зав.	Финансы
	Sensitrust (Pre-ICO)	96% зав.	Искусственный интеллект

## Проведение ICO компании ч. 2

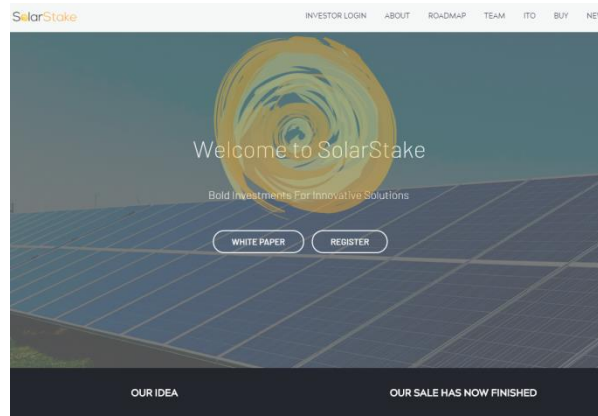
Мы подобрали для Вас несколько интересных за последнее время действительно крупных компаний которые вышли на рынок через ICO:

<https://foundico.com/ru/ico/solarstake.html> - проект солнечной фермы начало ICO 1 августа 2019 года собрал 100.000.000 долл.

<https://foundico.com/ru/ico/renbdo.html> - проект собравший 40.000.000 долларов в июле 2019 на ветрогенерацию.

<https://foundico.com/ru/ico/venusenergy.html> - собрали 100.000.000 на ветрогенерацию в мае 2018 года.

<https://foundico.com/ru/ico/greenenergycoin.html> - октябрь 2018 года собрали 161.000.000 долл. на альт. электрогенерацию.



<https://foundico.com/ru/ico/echarge.html> **ВНИМАНИЕ!!!** этот проект собрал в апреле 2018 года 115.000.000 долларов почти на такую же идею **НО!!!!** Наша мысль шагает дальше. Мы не только используем машины как батареи, но и продаём электричество с этих мобильных батарей – напрямую потребителям – заряжаем их электрокары от наших. Но принцип прямого производства энергии – зарядка своих машин – это у нас похоже. (\*если Вы посмотрели их проект подробнее – представьте то же, но основной клиент не гос. учреждение – а прямой покупатель)

Внимательно изучив историю можно понять, что данный инструмент широко и эффективно применяется для привлечения денежных средств в данную отрасль. Т.е. зарубежные инвесторы использующие этот инструмент уже приучены к подобным проектам с подобными суммами сбора и не примут участие по другим схемам. Наша задача при этом предоставить инвесторам более эволюционное предложение, уже фактически реализованное – в котором есть работающий прототип, чтобы они могли посмотреть на всё в любой момент. Качество подобного ICO будет на порядок выше чем у зарубежных аналогов из альт. энергетики. Наше предложение к моменту выхода на рынок будет не просто предложением создать альтернативную генерацию на продажу (что в принципе само по себе ликвидно). Мы предлагаем генерацию с изюминкой в виде доставки куда клиенту удобно и реально быстрой зарядки.



## Стр. 16 Инвестиционное предложение

### На предыдущих страницах:

ЭТАП 1. (Н.В. – III кв. 2020 г.)

3) 25.07.2020г. - Старт продаж первого пакета акций АО "AME" 5000 шт. по 10 т.р. за акцию.

ЭТАП 2. (III – IV кв. 2020 г.)

11) Старт продаж второго пакета акций АО "AME" по 15000 рублей за акцию.

ЭТАП 3. (III – IV кв. 2020 г.)

20) Старт продаж третьего пакета акций АО "AME" по 20000 рублей за акцию.

ЭТАП 4. (IV кв. 2020 г. – II кв. 2021 г.)

24 Старт продаж четвертого пакета акций АО "AME" по 30000 рублей за акцию.

26) Предварительное ICO (закрытое)

27) 01.07.2021г. Выпуск привилегированного пакета акций с фиксированным доходом.

32) 01.10.2021г. - Проведение предварительного открытого ICO

33) 01.12.2021г. - Проведение основного ICO

После проведения ICO, капитализация компании будет расти в среднем по 20-30% в год.

+ дополнительные услуги и направления развития/монетизации для АО такие как:

- ✓ Альтернативная энергетика, продажа дешёвого тока
- ✓ Батареи. Разработки, ремонт, обслуживание
- ✓ Электрокары. Продажа, ремонт, обслуживание.
- ✓ Обслуживание и поддержка пользователей Электромобилей.

Каждый из этих шагов доступен инвестору с момента приобретения Акции. Инвестор, как говорилось ранее, покупает именно Акции компании и становится официальным Акционером Общества.

Акция подгружается в личный кабинет Акционера (*оформление сделки подробно описано на следующей стр.*)

Акцию можно продать как и любое личное имущество. На любом из этапов развития АО «AME».

Текущий курс стоимости Акции компании будет гарантированно расти по заданному плану. Средства инвестора поступают в компанию – капитализация компании растёт – пропорционально растёт стоимость одной Акции.

Вплоть до 110 тысяч рублей за одну Ацию при успешном проведении ICO компании 01.12.2021г. (*расчет конечно примерный*)

### На предыдущих страницах:

#### Дальнейшее развитие. 2022 г. +

34) 01.01.2022г. - 01.01.2024г. - Строительство ветроэлектростанции в дальневосточном регионе. (Владивосток)

35) 01.01.2022г. - 01.01.2023г. - Производства и запуск на рынок Владивостока 100 авточарджей.

36) 01.01.2022г. - xxxxxxxxг. - Строительство альтернативной электрогенерации в Московской области.

37) 01.01.2022г. - 01.01.2023г. - Производство 500 авточарджей в Москве.

38) 01.01.2022г. - 01.01.2024г. - Расширение производственной базы АМЕ в Московском регионе. (Приобретение земли, строительство зданий и сооружений, организация крупного узла подзарядки авточарджей.)

39) Создание лаборатории по фундаментальной разработке новых типов аккумуляторов, полупроводников и улучшения характеристик текущих аккумуляторов.

40) 01.01.2024г. - xxxxxxxxг. - Массовое внедрение услуги мобильной зарядки, облигационное и кредитное финансирование, расширение регионов присутствия.

**Мы оставляем на Ваше решение когда покупать или продавать наши Акции.  
Делайте как выгодно Вам в данный момент.**



## Стр. 17 Покупка акций АО «АМЕ». Оформление сделки.

### 1. Первый контакт

Напишите нам, позвоните,  
приезжайте в офис

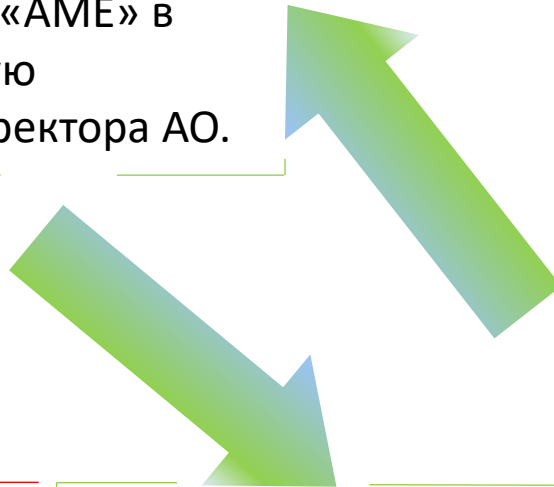


### 2. Знакомство

Вы - будущий Акционер Компании  
Вам доступна любая открытая информация



4. Все средства, вырученные от продажи  
Акций идут на расчётный счет АО «АМЕ» в  
целевое пользование и под личную  
ответственность Генерального директора АО.



3. Составление договора купли-продажи Акций по  
которому:  
Генеральный директор АО «АМЕ» (реквизиты указаны на Стр.1)  
продаёт Вам, нашему Инвестору  
Акции Акционерного Общества в кол-ве  
например 100 штук.

Наши контакты на следующей Стр.  
Примите решение и сделайте  
первый шаг навстречу Будущему  
вместе с АО  
«АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОБИЛЬНАЯ  
ЭНЕРГИЯ»



5. Любая продажа Акций АО в России оформляется в гос. реестре.

Регистрацию продажи Акций нашей Компании проводит АО **ВТБ** РЕГИСТРАТОР

После оплаты и регистрации Сделки Вам будет доступен личный кабинет  
Акционера на площадке ВТБ. 100% Ваш.

В него подгружаются вся информация и важные события в АО.

При покупке от 1000 акций Вы будете владельцем крупного пакета и  
участвовать в важных голосованиях по делам Общества. Продажа Акций в  
будущем и Покупка Акций уже сейчас – доступна в том числе дистанционно.

## Стр. 18 Контакты. Добро Пожаловать!

**Звоните**  
**8(800)5502336**

Акционерное Общество «АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОБИЛЬНАЯ ЭНЕРГИЯ»  
сокращенное наименование АО «АМЕ»  
ОГРН: 1207700197242 ИНН/КПП: 9709062275/770901001  
Держатель реестра акционеров: АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ВТБ  
РЕГИСТРАТОР дата регистрации: 17.06.2020 г.

**Пишите**  
**a-mobile@mail.ru**

**<https://www.instagram.com/ame.corp>**

**В удобное Вам время**  
**+7(996)8888199**

**Приезжайте**  
**Москва, Ленинградский пр-кт, д. 62**  
**(м. Аэропорт)**