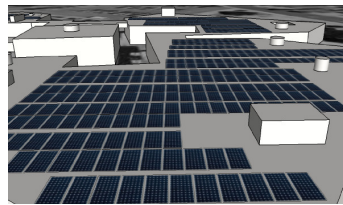
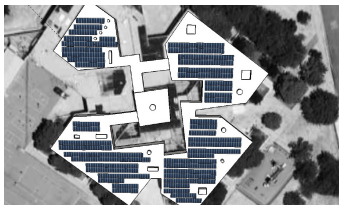


# 太阳能电站项目开发和系统集成

- **项目：**美国太阳能电站项目开发和系统集成
- **市场：**目前国内太阳能组件厂正经历前所未有的困境。其主要原因是国内企业在太阳能产业链上的投资不平衡；过于注重在生产能力上的投资，而忽略了在下游电站项目开发上的投入，软实力不足。不过受惠于组件价格的大幅下降和政策的推动，预计美国和中国的太阳能安装市场将保持高速增长。预计美国2011年将实现1800兆瓦的太阳能电站安装总量；中国2011年将实现2000兆瓦的太阳能电站安装总量。美国到2014年对太阳能的需求将达5000兆瓦；中国到2014也将达到4000兆瓦。仅中美两国太阳能组件的市场需求在2014年将达70亿美元以上；加上传统的欧洲市场和新兴的印度市场；到2014年全球太阳能组件的市场总量将达140亿美元以上。我们的项目主要是针对达12亿美元以上的美国太阳能项目开发市场。
- **技术优势：**加州太阳能公司几年来积累了丰富的太阳能电站开发经验；熟悉美国太阳能电站从PPA购电合约；电站选址；建设许可；并网合约；补贴申请的项目开发流程。并已成功开发，签署了两项PPA共7.5兆瓦。后续项目资源有超过100兆瓦。我们能取得中国进出口银行买方信贷的融资渠道。我们公司的技术和系统集成经验可以弥补国内太阳能企业软实力不足的缺陷，为中国光伏企业转型提高示范。
- **竞争对手：**目前在美国从事电站项目开发的公司有上百家，但是以华人为背景的开发商不到5家。我们将集中中国的太阳能组件和设备的成本优势；结合中国进出口银行的买方信贷融资渠道的稀缺资源，将使得我们在太阳能项目开发和系统集成领域取得独特的优势，令其他对手无法很难模仿。
- **销售及盈利：**1) 12个月内完成10兆瓦项目开发；产生300万美元的项目开发收入并保持45%以上的利润率。2) 完成5兆瓦的项目系统集成安装，即1200万美元的系统集成收入并保持20%的系统集成安装利润率。需指出的是，我们将不涉足占用资金大，周期长，投资回报低的太阳能电站运营业务。
- **投资额及回报：**需融资200万美元，用于新项目开发；在18个月内实现350万美元的收益，并取得50%以上的收益率。同时带动700万美元以上的设备采购和200万美元的工程安装(EPC)收入；取得20%以上的利润率。



联系人：高清鸿 Kevin Gao； 电子邮箱：[kevingao@casolarco.com](mailto:kevingao@casolarco.com)  
美国电话：+1.510.972.4882； 中国手机：(+86) 15021856273