

# 光伏收益不透明 保险进场被指往黑洞里撒钱

■ 本报记者 陈玮英

按照国家能源局规划,2014年光伏装机目标为14GW,其中地面电站为6GW,分布式项目为8GW。不过,截至今年6月份,上半年光伏电站累计装机量为3.5GW,其中分布式为0.5GW。

接下来的下半年,全国又将迎来光伏电站开工高峰期。随之而来的种种质量问题也将不同程度的显现。“抢装出来的质量显而易见是不可保证的。”中国可再生能源学会副理事长孟宪淦无奈地说道。

“这也是鲜有保险公司参与光伏行业的原因之一吧。”在谈到保险业承保光伏电站时,江苏一光伏企业高管陈先生这样感叹道。

事实上,“光伏电站一定要引入保险机制。”孟宪淦认为,这样有利于光伏行业的融资,“之所以在中国还没有形成体系,没有做起来,主要是电站的收益目前还不透明,不可预测,关键还是政策问题。”

## 受不可控因素制约

有消息称,安邦财产保险股份有限公司6月份向保监会提交了一份光伏行业新险种的备案文件。这将成为国内第一份涉及光伏电站运营期损失的险种。

目前,这一新险种已经推出。安邦财产保险股份有限公司副总经理徐骞接受《中国企业报》记者采访时表示,“条款已经出来了,现在也已经开始运作,具体的操作正在实施过程中。业务已经做起来了。”

此前,徐骞告诉记者,“市场针对光伏行业的险种还比较单一,只是涉及财产质量,而安邦经过调研推出的新险种则为光伏业财产综合险。”

“险种单一,对于光伏企业而言风险相对比较大。”徐骞直言,但是,目前“无论是国内还是国外,针对光伏行业方面的数据还不完备。”

导致光伏业险种单一的原因,在陈先生看来,是“光伏行业的不可控因素太多所造成的”。

就目前现状而言,陈先生不太看好保险业进入光伏电站。“涉及电站的保险没人敢做,产品的质量都存在很多灰色的地带”。



而且,“接下来的几年将是大面积的电站问题爆棚期。”陈先生反问道,这样,“谁敢去给电站保险,谁就是等于往黑洞里撒钱。”

据记者采访,持有这一观点的光伏业内人士不在少数。另一家光伏企业相关人士告诉记者,“很多保险公司应该不会给电站做保险,否则理赔金额将是巨大的。”

陈先生给记者举例道,“假如我用保险公司的承保去银行贷款,然后将电站作为一个理财产品,那么,剩下的主要事情应该是银行和保险公司的互动。”

也就是说,可能会出现这种现象,“假如我缴纳1000万元的保费,获取价值1亿元的保额,再用这1亿元的保单去银行拿1亿元的贷款作为电站的运营。”陈先生讲道。

## 或将缓解融资难

光伏电站一直是业内比较看好的领域。但是,融资难也是不争的事实。

在“能源变革时代下的光伏产业发展新趋势研讨会”上,上海巨科电子科技有限公司总经理罗子贵表示,巨科

电子也将开展与电站投资方和EPC项目方的合作。

同时,“巨科电子也将参与电站投资方的融资计划,对电站建设提供资金或组件支持,从而在项目中导入杜邦帝人太阳能背板。”罗子贵接受《中国企业报》记者采访时这样讲道。

光伏行业一直受政策影响比较大,并且需要大量资金支撑。“电站的项目太大了,一个兆瓦就得1000万元左右的前期投入。”陈先生告诉记者,“几十兆瓦的电站都只能算小型电站。”

“对于任何银行,特别是商业银行进行项目贷款一定是看项目收益,看项目风险。”晶科一高管接受《中国企业报》记者采访时表示,“收益来自于项目发电量预测和财务建模得出的收益率计算,风险管控来自于判断你提供的这些数据的基础在哪里,你累计建造的电站数量和以往电站运营的品质,那些已建成电站的实际发电数据和预测值得对比,从而评估项目的质量和风险。”

罗子贵认为,光伏产业的最终目标是在没有政府补贴的情况下实现电能平价上网,因此,任何PV光伏背板的性能必须与其生产成本一起评

估——如果不能满足光伏产业的成本效益目标,性能再好的含氟聚合物背板也没有使用价值。

“为什么银行融资困难,保险业不敢介入,实际是大家对光伏还不放心。”孟宪淦指出,“我们需要的电站收益政策是稳定可靠的可以预见的,否则都是一笔糊涂账,但是这些还没有到位。”

保险理赔主要是减少最大的风险。孟宪淦表示,“保险介入,一定是电站收益是稳定可靠的可以预见的,保险公司一定是对保险投资控制在最小,也就是说其赔付率要很低。”

孟宪淦打比方说道,“如果建100个电站,99个都出现问题,那么保险公司不会参与进来;反之,如果100个电站中只有1个电站才出现问题,那么保险公司才可能进行承保。”

“只要保险公司敢担保,投保人应该是求之不得,银行何不乐而为之。”陈先生表示。

“政策规范的出台,可以做到有法可依,从而实现真正落实。”在孟宪淦看来,“这只能是解决融资、保险的第一步,然后需要全社会都能够很好地遵守,才能很好地解决融资难、保险等问题。”

# 国产“伟哥”或年内问世 中国企业掘金仿制药

■ 本报记者 张博

7月31日,白云山发布公告称,该公司提交的“枸橼酸西地那非”片剂,商品名“金戈”(即“伟哥”)生产注册批件申请已经由国家食品药品监督管理局“审批完毕”,这也使白云山“金戈”成为国内首个获批的“伟哥”仿制药。

公开数据显示,随着万艾可在全球各国专利的陆续到期,其市场份额也逐步下降,已经从2000年90%的市场占有率,降到了2012年的47%,2013年更是被希爱力一举夺走了全球销量冠军的宝座。而在更低的价格、所差无几的药效的冲击下,其市场份额势必将进一步受到影响。

## 众药企欲争万艾可专利遗产

受该利好消息的影响,8月1日,白云山股价大涨7.37%。记者从广药白云山方面了解到,在获得原料药及片剂的生产注册批件后,该公司将尽快推进相关工作,如果该药的审批文件工作一切顺利,最快年内有望上市,“争取成为国内第一批生产国产‘伟哥’的药企”。事实上,早在2014年6月,广药集团办公室副主任黄佩就曾向媒体表示,“金戈”的制剂药品注册生产现场检查已完成,“我们正焦急等待国家局的审批”。

在价格方面,据该公司内部人士透露,未来国产“伟哥”在价格上肯定比辉瑞有优势,但具体优势多大,会依市场接受度而定。医药行业资深专利代理人陈伟向记者表示,从国内首仿药定价的惯例来看,出厂价一般是原研药的70%—80%,因此,预计国产“伟哥”刚上市时的价格不会便宜太多。“不过,仿制药企的数量越多,药品的定价就会越便宜,未来价格大幅下降是一定的,可能只是现在价格的三成,甚至更低。”

除了广药白云山,常山股份也公告称,其研发的枸橼酸西地那非片有望于2015年上市。据《中国企业报》记者了解,除了以上两家企业,海王生物、江苏联环药业、四川源基制药、珠海生化制药、北京中天康达医药、广东生化制药工程技术开发中心等十几家国内药企均申请了伟哥仿制药批文。

据业内人士向《中国企业报》记者介绍,早在十年前,就已经有10家中国药企完成了国产“伟哥”的临床实验,如果不是2006年6月,北京市一中院判决支持了辉瑞对“万艾可专利无效案”的诉求,国产“伟哥”早就已经上市了。

但也有业内人士表示,“药企获得仿制药生产批准证书,并不代表大功告成。”一位药企研发部门的工作人员向记者表示,虽然万艾可的专利已经公开,但是该专利仅仅涉及了该制剂的核心部分,作为一款成熟的药物,其中的助剂、复配药剂等其他成分的种类、含量也会影响药物的最终疗效。因此,虽然国产伟哥的药效化学药物分子结构同万艾可一样,国家也要求仿制药和原研药在成分、剂型、标准、有效性等方面都要保持一致,但国产伟哥最终的效果、稳定性究竟如何,还要看各个药企自身的研发功力。

## 廉价版伟哥暂无消息

尽管上市时间、定价、药效都还是未知数,但业内人士都表示,ED药物市场辉瑞万艾可、礼来希爱力、拜耳艾力达“三国杀”的格局即将被打破。随着具有绝对价格优势的仿制药的加入,市场的竞争将进一步加剧。

对于国内同行介入抗ED市场的问题,辉瑞中国媒体总监席庆向记者表示,“这个市场空间很大,足够多个品牌一起发展。”同时,该公司表示目前并没有针对万艾可在华专利即将到期而采取特别的措施。席庆认为,只要营销策略得当,万艾可的销售将不会受太大影响,因为辉瑞已经积累了数年专利到期应对的经验,而万艾可具有营销网络、质量疗效等众多优势。

资深营销专家袁建军对外资药企营销有着多年的观察。据他了解,辉瑞对于万艾可的营销可谓做到极致,辉瑞很早就深入三四线城市的药店对万艾可进行营销、学术推广活动。甚至许多新药店开张,辉瑞的零售团队都会带着万艾可的海报和药品介绍前去捧场与宣传,基本做到了凡是有正规药店的地方就有“伟哥”。

对此,席庆也并未否认。他告诉记者,辉瑞在中国有十几种药的零售团队,每支团队在推广自己负责的药品的同时,也会顺势推广万艾可。

据记者,辉瑞制药在中国医院终端覆盖了五六千家,在药店终端覆盖了4万多家。也正是因为被批准可在零售连锁药店销售,成为其能够占据市场优势的重要因素之一。

## 药物专利集中到期激活仿制药市场

万艾可的抢仿大战只是国内仿制药市场的冰山一角。公开数据显示,目前专利到期药物是全球医药市场增长最快的领域之一。

陈伟表示,未来几年,全球将有数百种药的专利相继到期,蕴藏着超过千亿美元的市场。对于超过九成药品均为仿制药的中国市场来说,这将是一个巨大的蛋糕。

例如,恒瑞凭借在2002年上市多西他赛,目前销量已超原研厂家赛诺菲-安万特,其另一首仿药奥沙利铂同样占据了国内市场份额的半壁江山。这两个拳头产品每年为该公司带来十余亿元的营收。而深圳信立泰的泰嘉在与原研产品价格相当的环境下,2012年单品营收就超过12亿元,成为中国专利处方药品种销售额最大和盈利最强的品种之一。

(下转第八版)

# 京津冀交通三圈层将形成 部分路段进入规划阶段

■ 本报记者 宋笛

对住在廊坊工作在北京的李建而言,每隔一天就要4点起床,然后赶到附近的银河大街等顺路车的节奏发生改变的机会似乎要来了。

据了解,目前北京已开始与铁路部门进行商议,计划编制一个围绕北京的市郊、城际铁路网,将打通与怀柔、平谷、燕郊、廊坊、涿州等地区的轨道交通,形成一个“一小时”轨道交通圈。

## 北京至廊坊时间 或将压缩一个多小时

在李建看来,这条可能出现的城铁,对北京到廊坊之途而言绝不仅仅是速度上的提升。

现在的李建,每天回家之途要更换4次以上的交通工具,坐地铁到北京站,再换乘938快车到廊坊大学城,到了大学城再打车到廊坊市内,最终做公交车回家。

每次的回家之途耗时均在3个小时以上,在这三个小时中,有近半个小时都浪费在等待各样交通工具上,这在李建看来,是巨大的时间成本浪费。

为了能够减少换乘,李建往往要4点起床,在6点前赶到银河大街搭上去北京的顺路车,6点以后就很难有机会搭上这些可以从廊坊市直达北京的顺路车了。

“如果能有一条直达的城铁,不仅会将北京到廊坊本身所用的时间压缩到一个小时,更重要的是可以减少换乘,如果这条城铁是直接到廊坊站,那预计3个小时回家时间可以压缩到不到2小时。”李建说。

廊坊市交通局的相关人士向记者介绍道,目前廊坊与北京的干线交通情况已经比较便捷,不论通过高速公路还是铁路都能保证在1小时内到达北京。但公共交通方面仍然存在一些不便,如果北京廊坊的城铁能出现,那从廊坊到北京将会和从北京到天津一样便捷。

## 部分地区开始对接实施

在北京市交通规划部门的预想中,围绕京津冀地区将形成三个便捷的交通圈。

通州、亦庄、大兴、房山、昌平、门头沟等几个围绕北京半径在35公里左右的地区为第一圈层,依靠地铁、轻轨为主要的交通工具。怀柔、平谷、密云、延庆、燕郊、廊坊、涿州为第二圈层,以城际轨道交通为主要交通工具,平均时间将压缩在1小时内。天津、保定、石家庄、秦皇岛、承德、张家口为第三圈层,以城际铁路和高速铁路为主要交通工具。

按照规划,到2020年,北京、天津、河北地区将形成9500公里的城际轨道交通网。

目前北京市多个部委已经开始就这一设想与河北、天津进行了交通特征及数据对接,并将京津冀交通纳入今年重新修编的《北京城市总体规划》的综合交通体系中。

对于这一规划,记者也在北京相关部门得到了证实,据了解,这一规划的雏形在5年前就已经出现,并逐步成型,而在近期这一规划开始进入探讨实施的阶段。从目前的情况看,这三个交通圈并不会全部新建轨道,而是利用一些原有的轨道进行改造。

记者在采访中了解到,个别规划中城市已经与北京相关部门进行对接,承德市已完成对接项目38项,规划投资总额达到534.7亿元。星火站至顺义、怀柔、密云的市郊铁路已经进入了研究规划阶段,延庆到北京北站的市郊铁路也开始进入可行性研究阶段。

据了解,在此次的规划中,几个短距离的市郊轨道交通最频繁的可能达到12分钟每班,这一班次数量与地铁、公交也几乎无异,远远超过了普通铁路的运营班次。

记者在采访中了解到,围绕京津冀的轨道交通系统也将被写入北京市交通委目前正在编制未来三年的交通规划,并作为重点内容得到体现。