

在整个光伏产业中,俞兆洪选择了很小的一个赛道,并带领团队把它做出了标准,做出了规模,做出了“碳银模式”。

俞兆洪:初心如一 砥砺前行



●浙江碳银互联网科技有限公司董事长俞兆洪 朱 浩 / 摄

■ 李 黎 / 文

▼ 写在前面

双碳,已成为这个时代的新主题。实现碳达峰、碳中和是一场硬仗,也是对社会经济的一场大考。

2021 年,《中共中央 国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》和《2030 年前碳达峰行动方案》相继发布,我国碳达峰碳中和工作有了时间表、路线图和施工图。

对于企业来说,如何依靠自身力量为“双碳事业”添砖加瓦?去年,笔者专访了浙江碳银互联网科技有限公司董事长俞兆洪。我们不妨走进浙江碳银互联网科技有限公司,聆听那些关于双碳的故事。

“能否用一个词来概括 2021 年的自己?”

“如履薄冰。”面对笔者的最后一个问题,浙江碳银互联网科技有限公司董事长俞兆洪不假思索地回复道。

在他看来,在国家提出实现“碳达峰”“碳中和”目标的大背景下,光伏行业迎来了巨大利好,但“行业变革带来机遇的同时,必然伴随着愈发激烈的竞争。”他的异常冷静不无道理。

碳银也做好了迎接这波挑战的准备。在光伏行业里,碳银锚定清洁能源数字化服务

这一细分领域,一干就是六年,虽然道路曲折,但碳银走得异常坚定。就在今年,碳银的年营收一举超过了七个亿。

“今年我们终于初步证明了清洁能源数字化服务作为一个非标准化的产品,在数字化的基础上实现了‘标准化’,同时达到了规模化。如果说 2017 到 2020 年我们在商业模式上从 0 走到了 1,那么 2021 年是从 1 走到了 10。”

从 0 到 1: 聚焦分布式光伏产品

提到光伏,想必大多数人的印象就是分布在屋顶、戈壁滩上的一排排太阳能电池板。若涉及如何安装这些分布式光伏产品,设备的质量如何保证,怎样确定设备能够正常运行,售后服务如何解决等问题,绝大多数人是一窍不通的。

俞兆洪敏锐地捕捉到了这个“盲区”,并大胆地将碳银的应用场景缩小到分布式光伏产品的服务上。“我们要解决的核心问题就是,如何让千家万户安心、省心地享用分布式光伏这样的产品。”

俞兆洪选择用数字化赋能分布式光伏产品的服务链条。在这个过程中,碳银首先深度挖掘 C 端用户的需求,数字化服务平台则提供产品供应链的仓储、配送、信息化、标准化等支撑,并联接供应链金融、消费金融的解决方案,继而对接给 B 端的企业,让这些 B 端企业利用碳银的平台资源给 C 端用户提供有保障、可信赖、高效率的服务。

传统的分布式光伏产品安上了数字化的“大脑”,究竟会有何种改变?俞兆洪解释说,首先,能够极大地提升服务效率。在

2021 年,碳银每个月要为约 2000 户家庭提供分布式光伏产品的相关服务,这 2000 个项目分布在天南海北,而碳银的技术人员无需全部到现场实地勘测,就能通过传感器、无人机等技术手段来实现标准化的数据采集,继而进行安装设计。

其次,在分布式光伏产品的整个实施过程中,碳银对所有的设施硬件都能够做到溯源,从物流信息到产品流水线生产,一旦出现问题,能够及时进行追溯。通过数字化平台的监测,能够实时获取设备的运行状况,从而提前预警风险、排除故障,让产品保持在比较高效的运行状态。除了对企业自身的产品服务赋能以外,平台通过对产品运行数据的分析,也能够更有效地指导生产厂商对产品进行不断的优化与迭代。

对整条产业链的持续优化也让碳银的服务成本不断下降。“得益于服务整体效率的提升以及上游的技术进步,从 17 年到现在,分布式光伏电站的价格下降了 50%,这也是大家共同努力的结果。”俞兆洪对笔者说道。

经过不懈的努力,碳银的商业模式已然成熟,公司也进入了高速发展的阶段。与 2021 年取得的骄人业绩相比,俞兆洪更关注的是碳银的发展模式得到了印证。在整个光伏产业中,俞兆洪选择了很小的一个赛道,并带领团队把它做出了标准,做出了规模,做出了“碳银模式”。

2021: 光伏建筑一体化的元年

访谈中,俞兆洪透露将在今年年末,发布一个新的品牌——“乡熙旅居”。“乡熙旅

居”的定位是一个绿色建筑数字智造平台,以房屋为载体,结合绿色能源系统、预制式模块化建筑体系、个性化设计理念以及智慧生活系统,为城乡打造用户民居和小型商业应用的绿色旅居产品。

这是碳银“绿色建筑的数字工厂”计划的一个重要的节点,它标志着碳银在这一领域上已有相对成熟的产品。俞兆洪则把 2021 年称为碳银“光伏建筑一体化的元年”。

风起于青萍之末。在 2019 年,甚至更早之前,俞兆洪就在思考“分布式光伏产品”多元化应用场景的问题了。他形容之前的工作相当于给客户造了一个“会发电的屋顶”,既然屋顶可以用来发电,那建筑的其他部位可不可以利用上?既然太阳能可以利用,风能、空气能能不能利用?

这一次,俞兆洪将目光投向了绿色建筑的建设上,“我们想要做的是个绿色建筑的数字化制造平台,围绕着乡村的绿色建筑,真正实现‘设计——制造——交付’全流程的数字化。”未来,乡村建筑将会发生革命性的变化,它实现了清洁能源与乡村建筑的高度结合。

但是这对碳银来讲也是一个前所未有的挑战。俞兆洪直言,不论是投入资金还是复杂程度,实现“绿色建筑的数字工厂”的难度甚于分布式光伏产品的百倍。就像之前义无反顾地切入到分布式光伏产品的数字化服务一样,这一次,俞兆洪没有任何犹豫,在刚刚攀过一座高峰的时候,他带领着碳银团队马不停蹄地向更高的一座山峰进发了。

摆在团队面前的困难是实打实的,成本就是他们绕不过去的一个难题。高难度的研发必将带来高昂的成本投入,对于乡村绿色建筑的消费者来讲,这极有可能是“不可承

受之重”。

对于这个问题,俞兆洪也有自己的答案。就像之前通过数字化的手段降低分布式光伏产品的成本一样,在降低绿色建筑数字制造平台的成本上,俞兆洪给出的答案仍然是数字化。“因为数字化能够把一个非标准的服务尽可能地实现标准化,其次,数字化能够提高协同主体的协同效率,降低协同难度。与此同时,我们也可以充分利用现有国内的比较完整的供应链体系与制造体系,来降低硬件投入。”在数字化服务领域,碳银积累了相当丰富的经验。

另一剂降低成本良药则是模块化。乡村建筑的建设没有什么规模可言,但如果把它拆分成一个一个个的模块呢?从模块的角度来讲,建筑可以规模化生产。规模生产的模块不仅能够有效降低整座建筑的成本,还能实现客户个性化定制的需求。

经过三年的持续研发,碳银的绿色建筑数字制造平台也达到了可以推向市场的程度。“今年我们基本上完成了这个平台在工厂内的实验,在推向市场过程中肯定还会面临很多的问题,但是我们有信心,因为我们在想先把这一件事做好,做到极致。”

从分布式光伏的服务数字化,再到绿色建筑的数字工厂,碳银所做的,唯有不断推进清洁能源服务与数字化的融合。从创业之初到如今成为行业里的佼佼者,碳银秉承着初心,在这条泥泞的道路上走出了自己的风采!

创新: 一个简单的逻辑

不久前,在第 16 届亚洲太阳能光伏创业展览会暨合作论坛上,碳银斩获“2021 中国分布式光伏创新品牌”奖,俞兆洪本人也获得“亚洲光伏创新人物”的称号。

这不是碳银第一次获得类似的创新品牌奖项了,国家高新技术企业、杭州市雏鹰计划企业、省级高新技术研发中心、全国科技型中小企业等荣誉早已悉数收入囊中,2019 年碳银还入选浙江省数字经济新锐企业 20 强。

碳银的创新力似乎源源不绝,让人不由得好奇,它的创始人具有怎样的创新思维?

然而,俞兆洪很少用“具有创新力”来评价自己。他时常说“我是个很迟钝的人”,并直言自己没有能够在复杂局势中看透未来趋势的本领。

“其实我们创新的逻辑很简单,大家形成了一个共识,然后我们就去做这件事,不断地快速试错与迭代。”这个共识俞兆洪也多次提及,那就是在创业之初抓住了清洁能源数字化服务这个点,之后的,便只剩坚持。“碳银所有的创新都源于数字化技术与现有的光伏产业进行有效融合。”俞兆洪对笔者说道。

在创业之初,碳银其实面临着来自多方的质疑:清洁能源的服务需要数字化吗?清洁能源的数字化服务如何做出规模呢?这样的服务会有市场吗?在一段时间里,碳银给人的印象是“不靠谱”的,但是俞兆洪和团队心中却是不动如山,“我们并不是在瞎搞,我知道自己在做什么,至于我们的创新有没有用,那就看效率有没有提高,成本有没有降低。”

重剑无锋,大巧不工。对碳银来讲,创新不是一件需要巧思的事情,而是坚持公司创立的初心,并想方设法将其推到新的高度,碳银六年的发展轨迹也正印证了这套简单的逻辑。

碳银的发展历程,是一个不断革新自我的故事。而今,这个故事仍在继续,而笔触已在新的一页悄然落下了。