

郑方杰：“质量为本 诚信至上”是建筑企业的健康发展之道

□记者 胡园园

浙江省建设工程钱江杯(优质工程)奖、舟山市海山杯(优质工程)奖、嵊泗县“2023年度先进企业”……在浙江祥麟建设有限公司董事长兼总经理郑方杰办公室的右侧墙上展示着满满一墙奖状、奖杯、荣誉证书，这些都是企业多年来积攒下来的荣誉。

想约郑方杰做采访，并不是件容易的事。因为公司很多业务在嵊泗之外，郑方杰在外奔波出差的时间较多。此次的采访挤在他两次出差间隙，晚一天他就要去外地参与招投标活动。

形象沉稳、精神气十足，这是郑方杰给人的第一印象，也是浙江祥麟建设有限公司给外界的优质企业形象。回望企业在他接棒后的一路发展，他由衷感慨“质量为本 诚信至上”对一个企业，特别是建筑企业的发展至关重要。

重质量 打造建筑龙头企业

2018年，从浙江祥麟建设有限公司副总经理升任公司董事长兼总经理，对于一路从公司基层打拼上来的郑方杰来说，新职位熟悉又陌生。“此前作为副总，我要做的仅是自己的分管工作，替领导减轻负担。可是当了公司一把手，就要想到为公司的将来发展考虑，如何突破海岛地域限制，寻求更大的发展空间。”郑方杰说。

他上任后，制定了“以质量求生存，以服务求信誉，以技术求发展，以管理求效益”的企业宗旨。每一个项目开工之前，公司对照省优质工程或市优质工程的建设要求提前制定目标，打造特定样板标准，工程施工过程中各个环节，严格按照这个目标所要求的规定去做，从原材料把关、文明施工、细化工序管理等每一步都环环紧扣，细致落实。

正是祥麟公司对每一个工程都实行严格的施工要求，建筑质量可靠，获得了众多奖项，为公司在全省建筑施工企业实施信用评价中赢得了良好信息加分，而这也直接关乎企业参与招投标活动的中标概率。“全省建筑施工企业信用评价采用打分制，满分为150分。”郑方杰介绍，现阶段，祥麟公司在建筑工程方面的信用分超120分，市政公用工程方面的分数超过110分，始终保持在全省建筑施工企业信用等级A级，在全市建筑业施工企业中产值稳步排名第12位。

从2018年至今，公司累计获得县级以上荣誉超



50项。“钱江杯(优质工程)奖”作为全省建设工程质量最高奖，全市每年评定的数额不超过5个，评选难度非常大。祥麟公司建设的2项工程获得该奖项，此外还有3项工程获浙江省建筑施工安全生产标准化管理优良工地，10余项工程获舟山市建设工程海山杯(优质工程)奖等。祥麟公司是全市建筑施工企业中荣获优质工程奖项较多的一家企业，更是嵊泗同类型企业中的龙头企业。

然而，公司的发展并不是一路坦途。郑方杰至今对2021年接手的一个港口料场防尘改造项目记忆犹新，这也是他至今为止认为最有难度和挑战的项目，不过也因此项目，公司有了更广阔的发展空间。当时由于该工程前期的招投标和施工图纸等程序进展较慢，直接影响了工程施工的工期被大大压缩。此外，碰巧赶上全国限电减产时期，建筑钢筋水泥等供货迟缓，加上港区施工要求高，环境复杂，一连串的问题每天像一团乱麻一样，怎么理也理不清。

一天从工地回来，他坐在沙发上彻夜未睡，面对这个情况复杂的工程，该怎么办？“想了一夜，也没有一个十全的办法。既然接手就不能后退，我决

定什么也不想，抛去所有的压力，扎扎实实、保质保量推进项目，一切等做好之后再说。”在郑方杰的带领下，公司上下齐心扑在这个工程上，最终如期完成了工程建设。该工程的顺利完工，获得了和项目相关的国企和央企对祥麟公司的充分认可，他们许诺，有合适的项目还会继续找祥麟公司开展合作。

讲诚信 经营好“小家”更服务大家

如今的郑方杰身上有“一堆”身份：舟山市总商会副会长、嵊泗县建筑业行业协会会长、嵊泗县工商联副主席……不过，在他看来，他最重要的身份依旧是祥麟公司的董事长兼总经理。“这是我最根本的社会名片，公司是我更应该保护守住的‘小家’。”郑方杰说，带领这个“小家”的成员过上更好的生活，也是他的重要责任。

自从郑方杰担任董事长兼总经理以来，公司的业绩不断攀升，每一年的建筑产值和税收都为县内

同类型企业最高。

“我认为诚信是企业的核心竞争力，承诺给员工的福利就一定要办到，这样员工才能和公司一条心，公司才有更强的凝聚力。而对外也是如此，我们要对股东负责，对社会负责。”郑方杰表示。

2020年，祥麟公司参与建设的某房地产工程业主单位突然“跑路”，五六百万工程款只支付了200多万，农民工工资款一分未付。当时正值年关，农民工都等着拿工资回家过年。“无论如何，农民工工资不能欠。”虽然当时这个项目处于亏损状况，但在农民工薪资问题上，郑方杰没有丝毫犹豫。在年底公司资金紧张的情况下，他从银行贷款，垫付了参与该项目建设的所有农民工的辛苦工资。此外，他坚持把农民工管理纳入企业管理之中，对农民工全面实行同学习、同劳动、同管理，使农民工和企业员工共同发展，共享公司发展的成果。

他的行为不仅带动了整个企业的发展，也使企业获得了良好的业界声誉，为整个行业健康发展作出了示范作用。2021年，该公司荣获嵊泗县“诚信单位”。

此外，祥麟公司也没有忘记企业的社会责任。在疫情期间，公司一次性拿出5万元支援武汉疫情防控工作。多年来，该公司始终坚持每年向慈善总会捐款1万元，并与困难群众结对提供帮助，每逢节日还会向特殊人群献爱心。

郑方杰说，企业经过多年的发展，他更加深刻体会到“质量为本 诚信至上”这八个字对于公司发展的重要意义。今后，他还将继续坚持这八字企业发展理念，不断提升员工的诚信意识，促进企业更健康发展。



本稿图片由受访者提供

倪志春：投身光伏廿年 一路“突破”极限

□记者 傅明燕

人物简介

倪志春，1977年生，内蒙古人，中国科学院上海应用物理研究所粒子物理与原子核物理博士，教授级高工，曾任南京中电、腾晖、爱康等多家上市公司高管，现任浙江润海新能源公司总经理。有17年以上的晶体硅电池和组件技术研发、试验线、产品管理、工厂运营、政府公共关系管理工作经验，先后承担科技部、江苏省经信委、江苏省科技厅等多项重大科研项目。为多家高校的光伏相关学科提供教研指导，先后被聘为四川大学创业导师、东南大学硕士研究生导师、南京航空航天大学客座教授、常熟理工双聘教授。主导多项国际合作，授权专利150多项，多次获苏州、常熟科技进步奖，一次获省科技进步奖三等奖，一次获国家专利奖，一次获评苏州专利奖发明人。曾参与2010年企业博士集聚计划，获江苏省333人才、湖州市“南太湖精英计划”领军型双创人才、南京中青年拔尖人才、苏州姑苏双创、常熟市创新创业领军人才、常熟市“十佳”科技创新标兵等荣誉称号。参加过973、863自然科学基金等项目，发表学术论文50多篇。

在几次对接后，记者终于与倪志春博士的助理敲定了采访时间。

初次见到倪志春，他刚结束一个视频会议。散会后，与会人员尽数散去，而他依旧站在视频前，指着监控中的光伏组件生产线，与旁边的工作人员交代着一些工作。

自硕士毕业，倪志春就和光伏结下了“不解之缘”，经过几个月的光伏工艺研究初体验，他找到了未来事业发展的方向，继而回到研究所继续深造，博士毕业后开启了近二十年的光伏之路。二十年的光阴，他参与了多项重大科研项目，获得了国家、省、市各级奖项以及国家专利，甚至从研发岗转到了管理岗，他觉得每次研发都是自我提升，都是一次“突破”，是一次“征服”。

2021年12月，由华润电力物流(中国)有限公司、舟山海洋综合开发投资有限公司、爱康科技合资的润海新能源落户舟山。2022年1月，他被任命为润海项目总经理，随后他带领着团队，为舟山的蓝碳经济发展补上自己的一块拼图。

“征服欲”之下，倪志春给自己定下了目标：要让公司上市，要把产品做到“全球领先”。

先定好目标，然后按部就班

去倪志春的办公室，必须先经过会议室。会议室有十四五平方米，两侧都是整面的落地窗。会议室里，倪志春用蓝色马克笔写满了数字。他告诉记者，这就是公司这几年的目标，“时刻看看，距离目标差



多少，心里要有数。”

对他来说，目标定下之后，就是义无反顾地朝着目标前进，把工作做好做精。

就如润海公司建设之初，从2022年7月到2023年1月，倪志春带领团队加班加点赶工，仅用6个月就完成了集自动化、柔性化、集成化和智能化于一体的高端数字化车间的建设并投产，比预期工期提前了三四个月。该车间还被评为省级智能工厂，倪志春对此也很是自豪，“这个速度在舟山可以说是超常规的，在我们业内也算是快的。”

直至2023年8月电池产品上线，整个团队经历了厂房的搭建、机电的安装、设备调试、出片等一系列过程，同时进行的还有公司的企业文化、流程制度、销售团队建设以及相关资质准备等工作。这些，都离不开倪志春的“运筹帷幄”。

他介绍，润海新能源是一家以异质结技术制胜的新能源企业，致力于高效异质结电池片及组件的研发、生产和销售。异质结作为一种高效太阳能电池技术，因其独特的物理特性，突破了传统硅电池的效率极限，具有高转换效率、低光衰、低线损、高寿命及高双面性等优点，已成为光伏行业最具技术创新的特色产品之一。

目前他带领的硕博团队中，光伏行业从业10年以上的有150人，本科及以上学历335人，占比74%；同时，润海新能源组件线体采用了行业尖端自动化设备，配备了尖端的工艺技术、管理系统、自动检测设备。行业一流的管理团队、行业最先进的制程，结合全面完

善的保障能力，倪志春将目标锁定为“全球领先”。

如今，200米长的全自动流水线上，黑色、薄薄的电池片经过一道道加工、检验工序，到异质结组件产品最终“出炉”，平均只需16秒，可以说在国内也是较为领先。

工作就是我最大的爱好

倪志春是技术人员出身，在中国科学院金属研究所完成硕士，在中国科学院上海应用物理研究所完成了博士。超强的研发能力，让他工作第三年就升任了一家大公司的研发总监。

不过他对自己的要求并不止于此，如何才能更进一步提升自己？2014年，他为了锻炼情商，专门负责了政府公共关系，与政府各个部门沟通。2017年，当时他所在公司正好组织架构调整，他又发现自己管理能力较差，于是再次主动深造，到长江管理商学院就读EMBA(企业管理)。

在旁观者看来，倪志春一直很忙碌。来到舟山后，他每月一半的日子在出差，剩下的半月在开会。

6时40分，倪志春就起床了。正常上班打卡8时30分，但他总是8时前就到办公室，忙起来经常午饭时间也在和同事聊产品、聊销售。他每天要工作到晚上10时，入睡往往在0时之后。

他的办公桌放着5本笔记本，都是这些年来随手写下的工作笔记。桌上还放着两个杯子，一个紫砂杯、一个陶瓷杯，一个用来喝茶，一个用来喝咖啡。每天午饭后，倪志春都会喝上一杯4倍量的意式浓缩，振奋精神。这是他20多年来的习惯。

在同事们看来，倪志春是一个很细致的人。作为总经理，他是决策领导者，不过企业内的研发、销售、人事等各个方面他都关注，一有什么想法就与相关负责人事无巨细地交流，帮助更好地完善工作。“我的工作强度越高，思维就会越活跃。”倪志春笑着说道。这两年，润海已经搭建完成国内的销售渠道。目前，倪志春最操心的就是海外市场的拓展。布局欧洲、亚太、中东非为润海主要的海外目标市场，从海外销售团队搭建到品牌推广，他总是亲力亲为，“Win-hit tech”新品牌的横空出世，更是倾注了倪志春的心血和期望。

今年，光伏740W+俱乐部成立，华晟新能源、东方日升、晶升光伏科技等10家异质结光伏太阳能企业掌门人齐聚上海，倪志春也是其中之一。作为行业顶尖团体，光伏740W+俱乐部圆桌会议明确协同发展目标，整合740W+高效太阳能产业供应链、品牌塑造、技术协同、销售市场等各个环节，推动光伏行业快速进入740W+时代。这对于润海登顶“全球领先”，如虎添翼。

退休后，希望回乡下种地

来到舟山三四年，倪志春几乎没怎么逛过舟山。“很多年前第一次来舟山还是到普陀山周边游玩，第二次来到舟山就是工作了，2022年1月到舟山履职，这些年只顾工作了，都没有好好看看舟山的风景。”倪志春对此感到可惜，不过即便没时间看舟山，他也感受到了舟山的飞速发展，“我们公司变化就很大。原来周边一片荒芜，现在公路修好了，红绿灯也有了，附近企业也越来越多了。”

倪志春告诉记者，将企业落户舟山，一方面是其中一个股东是舟山人，另一个重要原因是舟山地理位置优越。“落户舟山高新区，依托舟山港综保区码头，将市场从国内拓展到国外。我们算过物流成本，出口每年可以省下1000多万元。”

在繁忙紧凑的工作之余，倪志春还是常熟理工的教授，主要负责《光伏电池组件的设计与制造》课程，更是该课程教材的主要编纂者。“现在太忙了，跟学生的沟通也少了。”他告诉记者，以前每次完成一项研究，他就会和学生复盘，帮助他们巩固知识。

1977年生的倪志春年仅47岁，不过他已经想好退休后的生活。

相较于现在忙得脚不着地的日子，退休后，他想在南方买一块地，种一些果蔬，再养些小动物。“我是从农村来的，从‘0’出发再回到‘0’。想‘躺平’了！”倪志春开玩笑说。“当然老师还是会继续当的，因为这个事情很有意义。”如果有足够的钱，他说还想建一个实验室，做自己喜欢研究。

本稿图片由受访者提供