

戴琪达：企业家要“富而有爱”反哺社会

□记者 姚舜好



戴琪达是舟山巨和船务有限公司、舟山华港国际船舶代理有限公司的总经理。企业成立23年来，她秉持着“诚信经营，人无我有，人有我优”的服务理念，积极创新经营模式，不仅追求让客户满意，更追求让客户获得超出期望值的服务。

她把为员工谋幸福放在首位，坚信企业的成功既要靠经营者的诚实守信、开拓进取，也离不开提高员工的幸福感和获得感。“做好企业，首先要为员工队伍带好才能更好地为客户服务，把企业做稳做强，才能反哺社会，迈出更坚定的公益步伐。”

诚信经营，为客户创造价值

戴琪达在口岸服务行业深耕多年，作为企业的总经理，她有一套自己的经营理念——诚信经营，尽全力提供给客户超出期望值的优质服务，以利他之心，帮助客户实现在港效益最大化。

“船舶代理是一个繁琐复杂的行业，我们要接触大量的外贸船舶，为他们提供港口对接等相关业务代理。这个过程中我们的企业形象代表的不仅仅是宁波舟山港，更是中国，马虎不得。”这些年里，戴琪达也一直秉持着自己的初心，带领团队践行着诚信经营的原则，为客户提供货真价实的服务产品，有时候他们做出的努力，让客户也为之感动。

“新冠疫情爆发的那几年，很多船员一时间无法离开船舶，我们就要为他们提供方方面面的服务，为船员打开医疗绿色通道。”戴琪达记得有一次，一位外籍船员在船上突发心脏病过世，戴琪达接到消息后立马奔赴现场，带领员工们多方对接，最终成功在船上按照逝者家乡的习俗为其举办了丧葬仪式，“我们还远程连线了逝者家属，船上信号很差，我们的船勤人员就站在船舱外用手机开热点，站了两三个小时没有离开。”

台风季遇到大风大浪是常有的事，她说：“一次一条船在作业完毕后前往锚地避风的过程中遇到了大风浪，船上的四五十个集装箱倒了挂在



船舷上，不得不回靠。但是宁波舟山港的航道是非常繁忙的，回靠过程中如果箱子落入海中，就会影响其他船只的正常航行，导致整个航道被封。”

面对这样的两难境地，戴琪达组织员工积极协调，对接口岸单位、海关等相关方面，并帮助船员更换损坏的集装箱，工作量异常庞大，“在这一行会经历很多这样的事，服务的过程中我们也在不断挑战，给客户提供的价值要远远超出他们的期望值，这样才能不断获得老客户的复购，并吸引新的客户，企业才能有长足的发展。”

物心兼顾，为员工谋幸福

要让企业有长足的发展，持续为客户提供高质量的服务，打造一支优

秀的服务队伍是基础，在这方面，戴琪达从不敢懈怠。“做企业，要为客户创造价值，也要为员工谋幸福。”她说。

为了提升员工的幸福感和获得感，戴琪达坚持物心兼顾，既给予员工物质保障，也用爱心温暖着每一个员工家庭。“每年我们都会计算员工的幸福指数，给予员工合理的薪资待遇。近几年行业形势稳定向好，公司业绩上涨在员工的工资上都有体现。”

此外，戴琪达也给予了员工乃至员工家属多形式的关爱，如多次组织开展妇女节、老人节、家属节等暖心活动，今年公司还推出为员工父母发放慰问金的活动，让企业幸福文化深入人心。她说：“重阳节的时候，我们不仅给员工家长发慰问金，还要求员

工腾出时间回家陪伴父母，践行‘孝文化’，很多老人事后也借儿女之口向公司传达了感谢之情。”

富而有爱，为社会做贡献

在企业发展的同时，戴琪达也始终不忘回报社会，用自身的实际行动引领员工们一起坚持“爱”和“善”的行为理念，投身扶贫助困、助学和渔农村文化建设等公益事业。

在公司总经理的身份之外，戴琪达也是定海区巾帼红促进会会长，自2012年起，她与8个贫困家庭结成帮扶对子，资助8位学生完成大学专科及本科学业，“十多年来，促进会结对了白泉中学四十多个贫困毕业生，累计助学金已经有五十多万。此外我们还成立了‘彩虹妈妈’团队，为改善困境儿童的生活条件奔走努力。”

多年播下的善意种子，也在悄然间成长为宝贵的善果，这常常让戴琪达感到欣慰。“很多孩子接受了别人的善意，当自己有了能力，也愿意去传递爱，这就是爱的传承。”戴琪达告诉记者，由她资助上大学的一个结对学生，毕业以后去到泰国做志愿者，给那里的孩子上中文课，“还有两个结对孩子，今年去到了亚运会的现场做志愿者，这种爱心的传递我觉得非常有意义。”

戴琪达说，企业家应当“富而有责、富而有义、富而有爱”，带好了队伍，做好了业务，就到了反哺社会的时候。 图片由受访者提供

农业小白变身新农人，她带乡亲们一起致富

冬日午后，在北京市大兴区安定镇的一处果园，陈静正在为村民开展梨树剪枝培训。这种现场教学的方式实践性和互动性很强，如今正受到越来越多当地村民的欢迎。

陈静是北京兴安尚农农产品产销专业合作社负责人。2015年，告别都市白领生活，陈静回乡创业，在不断学习、实践中，从一名农业小白成长为当地小有名气的新农人。

扎根乡村之后，陈静发现做好农业远没有自己想得那么简单。修剪、拉枝、授粉、喷药、施肥，这些环节看似平常，但不懂种植的陈静一时之间难以下手。

为了尽快掌握技术，陈静积极向当地种植大户、乡土专家请教学习，还自掏腰包前往农业发达的省市参观考察。在密集的培训学习中，陈静不仅掌握了多种果树的种植流程，还碰撞出了很多新的思路。

在积极探索、不断创新中，陈静先后引进“彩虹梨”“雪青梨”等15个梨新品种，“桑提娜”“含香”等12个樱桃新品种。在种植方面，她引进温室樱桃技术，创新采用高效密植、节水

微喷等8项集约化创新技术，并采用全部智能化管理，一部手机可控制7000平方米大棚，成为京南第一家智能温室樱桃基地。每年4月份樱桃可上市，温室樱桃卖到240元一公斤，成功抢占市场，实现了每年9个月的运营周期，大大增加了客流量。此外，她引进的高效密植技术亩产能达到6000公斤，比传统种植增收两倍以上。

果树丰收后，陈静把目光定格在衍生产品制作和品牌打造方面，创立自家的梨王品牌，建立梨王文化馆，研发出梨汁、棒棒糖、雪梨糕等特色产品，大大提高了农产品的附加价值。

“发挥自身优势，带领乡亲们一起致富”，是陈静作为新型职业农民的最大心愿。为此，她通过联农代理模式将当地112户股农纳入合作社进行统一管理，为农户搭建销售平台，将周边地区的各类果蔬、农副产品整合形成规模化、综合化、优质化的产品供给链，与农户形成利益连接机制。

“合作社对检测合格的农产品以高于市场价30%的价格进行收购，解

决农产品滞销问题。”陈静介绍，“同时我们开发网上销售平台，借助直播、社交电商等方式，拓宽交易渠道。”2020年，冬储梨单价下降、销售期延长，为减少损失，合作社及时转型，从朋友圈销售转变为与销售平台合作、发展代理等模式，仅两个月帮助农户销售23万公斤梨，解决了果农的燃眉之急。

陈静更注重为果农提供多层次的帮扶，每年聘请中国农业大学、北京农业职业学院、北京市农林科学院林业果树研究所的任基地长驻专家，对农户进行免费培训。果农不仅学习新技术、认识新品种，还学习文明礼仪、游客接待技巧。在她的影响下，很多农户从原先单一的种植生产转变为“农业休闲、乡村旅游”思路，收入比原来增加3至5倍。

“原来，客户来了，采摘完就走。现在，我们把科普加进来，请专业老师帮我们做课程研发。让孩子们在采摘游玩的同时，也可以学到科普知识。”据陈静介绍，2020年，果园全年客流量5.3万人，开发的“果树成长我成长”科普教育吸引了2.3万人。

陈静还通过合作社资源将游客引流至其他果园园区采摘，果园每亩地的收益翻番。在此基础上，陈静再接再厉，鼓励果农积极开辟农产品深加工产业，形成新品研发、观光采摘、科普教育等融合发展的新路子。很多农户在她的影响下，逐渐转变了原有的农业生产思路，不少留守妇女也被吸纳到她的合作社工作。

“之前在家照顾孩子，没有时间外出打工。陈静给我们提供了一个可以不耽误接送孩子上学，而且还能挣零花钱的机会。”安定镇西白塔村农民感激地说。近几年来，陈静通过“合作社+农户+互联网”模式帮扶农户168户，每户增收23000元，带动周边就业80人以上。

新农人新在哪儿？陈静认为，和面朝黄土背朝天的传统种植业不同，新农人要懂技术、善经营、会管理，“这对我们来说要求其实很高，但这份事业可以帮助、带动更多人，我觉得很自豪。”陈静表示，未来，她将继续对传统农业进行科技赋能，用新思维为农业发展不断注入新动力。 (中国文明网)