

张彦来:

# 不忘初心，分享源自自然的味道



从人民教师到公务员,从打工仔到优秀青年企业家,他每一步都走得很踏实。在大家的眼中,如今的他已是功成名就,可他却依然以高标准、严要求来鞭策自己,因为他一直在路上。

他是泰安市青青农场的“农场主”张彦来,生于农村长于农村的他将创业眼光锁定在农村这片希望的土地上,并以创新的发展眼光实现多次突破,他坚持不忘初心,分享源自自然的味道,也坚持服务百姓,带领乡亲们走上致富路。

本报记者 高倩倩

## 辞去公职“下海” 敢第一个“吃螃蟹”

连续几日天高云淡的好天气,让人不免神清气爽,徂徕山下,泰安市岱岳区良庄镇山阳村的田间小道旁,青青农场又迎来了一个收获的好时节,农场风车造型的大门与周边质朴的乡村风光相得益彰,仿佛在向每一个进入农场的人吹一股清新风。青青农场是张彦来的又一创新之举和得力之作,看着眼前的一切,他也不免回忆起最初走向创业的时光,虽已过去多年,却依然历历在目。

1975年,张彦来出生在徂徕山脚下的一个普通农家,祖祖辈辈务农为生的家庭背景,让他对农村有一种莫名的情愫。深知父母辛劳的他从小就刻苦读书,以优异的成绩考入大学,并在大学毕业时被分配至一所中学教书,成为了一名人民教师。凭借深厚的专业知识和教学能力,他获得了大家的一致好评,不到两年时间就被评为“区级优秀教师”,并被聘任为学校的政教处主任。

2000年,年仅25岁的张彦来通过层层选拔,进入良庄镇政府工作,成了一名“机关干部”。从团委书记到管区书记,从招商办再到党政办主任,张彦来一步一个脚印,一有时间就下基层,和老百姓打成一片,共同探讨新农村建设的经验和脱贫致富的诀窍。也是在那个时候,他接触了农村畜牧养殖行业。几年的走街串户,让他深知群众冷暖,天灾的威胁、市场的震荡起伏和传统种养模式的束缚,如何改变现状让老百姓快速脱贫致富,逐渐成为张彦来思考的问题,也让他萌生了“下海”的念头。

2005年,在大家的再三劝阻下,张彦来毅然辞去公职,回到家乡准备大干一场。扔掉很多人梦寐以求的“铁饭碗”,他敢做第一个吃螃蟹的人,开始了自己“下海”路上的第一次尝试。

## 打工仔蜕变 为职业经理人

理想总是丰满,现实却很骨感,走下“公务员”岗位的张彦来开始主动给自己“补课”,



为了能尽快适应工作,他主动深入企业生产和市场一线,并放弃了周末和节假日的休息时间,全身心投入到学习相关专业知识和企业管理上。入职不到半年,他便以业务骨干的身份被派到广东汕头、杭州萧山等现代化养殖场学习种猪饲养及管理。按照规划,公司于2005年12月投资建成一座标准化母猪扩繁场。学成归来的张彦来觉得这是一次理论与实践结合的大好机会,便主动请缨去该养殖场任总经理助理一职。机会总是留给有准备的人,2006年4月,做总经理助理不到半年的张彦来被正式聘为养殖场总经理。在他的努力下,经过近两年的发展,养殖场改造成为以良种仔猪繁育、推广和运营为一体的现代化母猪扩繁场,并被农业部列为全国100个重点母猪扩繁场之一。

几年的“打工”生涯让张彦来思想越来越成熟,是时候“自己干点事了”。2008年初,

在公司股权改革之际,张彦来果断买下吉利合作社全部资产,开始自主经营。有了属于自己的根据地,他兴奋地重新梳理合作社的管理架构和经营业务,将现代企业管理理念运用到合作社运营的全过程,通过为社员提供“产、供、养、销”的一条龙式服务,解决他们在养殖过程中遇到的各类难题,并对社员从仔猪引进、饲养管理到肥猪出栏进行全方位动态监控管理,不仅让多年来受行情和疫病风险困扰的养殖户赚到了钱,而且实现了脱胎换骨的现代化转型。

为充分发挥合作社的优势,让更多的农户树立标准化养殖理念,张彦来还出资兴建了高标准的“托猪所”,通过“免费进场学习——一带一帮扶——扶持建场”的方式,帮助他们实现养殖致富的梦想。张彦来作为致富带头人也成了远近闻名的“猪经济”,同时也完成了他由打工仔到职业经理人

的完美转型。

## 二次创业 打造“青青农场”

2013年,在金融危机的影响下,很多生产型企业都举步维艰。就在此时,张彦来提出二次创业战略:走出养殖行业,开创大农业。经多方考察,张彦来以“互联网+现代农业”为核心创立了“泰安青青农场”。

在“青青农场”项目运作中,张彦来引进先进的“品牌+运营管理公司+农场公司(农户入股)”的运营管理模式,用股份制、市场化的原则,通过品牌、渠道、运营管理等优势集合力,将传统的“农户生产”升级为“法人生产”,让老百姓当家做主,为自己代言,可以更加充分发挥主观能动性和积极性,更有效地建立起农产品安全可追溯的产业链条,打造点、线、面一体化的终端服务。

“要做实做强现代农业,绝非一朝一夕之事,但一定要高标准、高起点、有毅力。”张彦来如是说。为此,在基地建设中,张彦来将农产品可追溯体制建设和生态农业建设有机结合,重点推广应用基质栽培、生物反应堆和水肥一体化等生态循环技术,在种植基地建设了“物联网”体系和室外气象站等,管理员和会员可通过手机或互联网远程管理、观看生产过程,大大提升了种植基地的现代化水平,让消费者吃着放心,对农场的产品也更加认可。

生鲜和电商的结合,是经济发展的一个趋势,也是“互联网+现代农业”的重头戏。为此,张彦来先后带领团队到杭州阿里巴巴总部、浙江遂昌电商村、网店第一村义乌青岩刘村、徐州沙集模式等考察,学习农村电商运营之道。在生鲜电商的具体运营中,张彦来改变“买全国、卖全国”的电商固有的运营模式,实行“推优品,卖全国”战略,线上开发“青青优品生鲜网”平台主打农产品“上行线路”,线下通过50余家实体体验店和1200余亩会员体验基地,让会员可随时参与线下体验和线上产品到店自提,实现线上、线下有机结合,再通过同城快运解决最后

一公里难题,真正做到“从田园到餐桌”的新鲜、健康、便捷。同时,在自有电商平台基础之上,张彦来还与多家第三方网络平台深层次合作,突破同城营销的限制,将农场产品和区域优质农产品销往全国各地。

## 做新常态下 现代农业践行者

“采菊东篱下,悠然见南山”,如此诗情画意,是很多人向往的生活,张彦来也捕捉到了现代都市人的诉求,在农场开辟了“会员自留地”,城里的农场会员可以在自留地里种植自己喜欢的蔬菜,由工作人员负责日常照看,收获时节会员便可以前来尝尝直接从地里摘的菜,让会员们体会亲自耕种和收获的喜悦。

同时,他还结合农场的实际和学校的课堂需要,将农场打造成了中小学生的“课外实践课堂”,目前已开发了20多种课程,比如捉泥鳅、七色馒头DIY等活动,让孩子们带着兴趣来,带着知识回去,从春节至今,已接待了万余名学生和家长前来体验。

张彦来正逐步将青青农场打造成集生鲜电子商务、蔬菜宅配、休闲农业、拓展训练及科普教育于一体的现代农业全产业链经济体,树立新常态下现代农业典范。看着二次创业的梦想正一步步实现,张彦来脸上也露出了憨厚的笑容。

目前,青青农场每日收获的果蔬在泰安市场上供不应求,扩大规模已成为农场发展的当务之急。按照张彦来的规划,青青农场还要在目前的占地上继续土地流转进程,说服更多村内相邻种菜农户“入伙”,纳入农场统一经营管理,同时也会向更广阔的市场进军。

自己的事业不断做大做强,张彦来也不忘带动身边人致富。他先后通过吸收就业、产业帮扶等方式,先后引领和帮助1700余人走上创业致富之路,其中通过精准扶贫让79户农民实现脱贫致富。多年的发展中,张彦来个人和企业均获得了很多荣誉和奖项,这些在他看来都是对过去成绩的肯定,而他从未停止创新的脚步,一直奔波在路上。

