

■思·悟

草原的牧民

这是一个关于竞争的故事。在美国的阿拉斯加自然保护区里，人们为了保护鹿，就消灭了狼。鹿没有了天敌，生活得相当悠闲，不再四处奔波，便大量繁衍，引起了一系列的生态问题，致使瘟疫在鹿群中蔓延，鹿群大量死亡。护养人员及时引进了狼，鹿和狼之间又展开了血腥的生死竞争，鹿群虽也大量死亡，但仍显得生机勃勃，焕发着往日的灵秀。

从中学到现在，这个故事一直在被人们引用。故事是否真实，是否经得起考据，无从考证。因此，这个故事便可以有多个版本，下面是另一版本，关于狼、羊、牧民的版本。

牧民生活在草原上，逐草而居，收羊为生，世代如此。狼群控制着羊群，羊群决定了牧民的人口。牧民捕狼，逐狼迫使狼群维持一定数量，整个草原处于一种微妙的平衡。直到有一天，牧民从草原外引来了一批新品种的羊。牧民发现，新品种的羊有超强的繁殖力，健壮的躯体，灵活的头脑，而且难能可贵的是它们竟具有类似狼群的优秀的合作精神。狼群们也终于意识到在新的羊群面前他们掏不到半点好处，羊不再是他们的猎物，相反，自己却似乎面临葬身羊蹄下的处境，狩猎者和猎物之间的关系完全颠倒了。饥饿的狼群为了生存只能去扑食草原上其它啮齿类动物。不过，这些繁殖力惊人、不挑剔草料的羊群也掠夺了其他动物的口粮。于是，狼终于断了口粮，消失了。草原的平衡被打，羊成了草原无可争议的占有者。日复一日，羊群在增加，牧民的人口也在增加。狼群消失，牧民无需再防狼、驱狼。于是，栅栏



■生活点滴

女儿端午节放假一回家，便以查资料为名霸占了电脑。闲淡时，我们随口说起近几年引起轰动的高考作文题目，我告诉她我写了篇《梯子不用时请横着放》，问她对此题目的理解，她说没搞懂。假如她高考时遇到这样的题目就会真不知怎样写。她说：“爸爸，你说《踏进脚尖》这题目有什么含义？”我随口应道：“这题目不难啊，不就是让你把眼光放远一点，高瞻远瞩嘛！”女儿竟然向我竖起了大拇指：“爸爸，你反应真快，我一时半会还没想到。”

请你踮起脚尖

是我比女儿聪明吗？是我的知识面宽吗？不是，是女儿缺少踮起脚尖的习，缺少昂首远观，缺少发现和探索；是她只习惯于上网查资料，荒废了思考的能力。就像我做生意算帐，习惯了依靠手边的计算器，简单的算术也不经大数，久而久之，有时真会闹出一加二不等于三的笑话。

但我写东西却是从来不看资料的，我是喜欢我行我素的人，喜欢手写我心，喜欢那种随心所欲的涂鸦，所以，有时候驴唇不对马嘴，乱了章法也是有的。毕竟我只有初中的文化，知识面浅薄得可怜，唯一的优点，是我喜

■心路历程

走在追梦的路上

生命的意义在于求索，我们也是为梦而走。走在追梦的路上，坎坎坷坷，颠颠簸簸，而我们仍在不倦地前行。

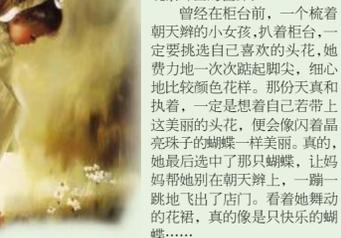
蓦然回首，曾经的欢笑与泪水忽然浮现在心头，这个瞬间，尝到了一种淡淡的甜蜜与哀愁。然而，时间不曾止步，梦想不曾停留，回味了，收拾些心情，仍需跋涉远方。追梦的旅途是艰辛的，荒草丛生，遍地荆棘，精心地耕耘才会收获硕果累累。品味了艰辛，体味了苦难，

学着成长

现在，我渐渐明白了，也看清了许多事情。对自己某些深爱着自己而已也深爱着他们的那些人，我全心地付出了，只要他也爱着你，那么，他就一定会感受到你的好，也会对你好；对于那些过分自私，过分以自我为中心，而又不得不与他相处的人，他们对于自己也就只能算路人，多说无益，只能徒添烦恼；对于那种你对他好

拆除，弓箭火枪销毁，捕狼的技能也渐渐失传了。唯一的问题是新的羊群需要专门的养殖技术、专门的饲料，而这一切都靠由草原外来供应。但对于拥有更多羊群的牧民来说已经不是问题。和所有的童话一样，到此，牧民们就应该过上安逸的生活了，但这不是童话。若干年后，草原上第一只狼出现，有一只便会有一群。牧民终于觉察，羊在新出现的狼群面前，已经没有了原来的优势。于是，狼群迅速扩大，羊又回到最初的角色，牧民们也纷纷竖起栅栏，组建捕狼队。但这一切毫无作用，因为，现在的这些狼已经不是最初被饿死的狼了，他们极其聪明、狡诈。牧民的手段在狼群面前不堪一击，牧民陷入了绝望。后来，年轻的后生走出草原，带回了新的捕狼技术、新的捕狼器具，狼患终于被控制住。草原也恢复了千百年来平衡。直到有一天从草原外引来新的品种……故事在重复。

牧民们在一遍又一遍的重复中积累了关于养羊、防狼等诸多方面的知识和经验，但他们却一直重复。直到有一天牧民从草原外带来一个消息，一个关于阴谋的解密，大家释然，安心的过日子去了，但重复却仍在继续。如果非要问这个故到底说了个什么道理，似乎我也不清楚。只是，原故事的文章标题是“草原的牧民”，结尾一句是“我们一直是草原的牧民”……（科研所 朱朝宇）



欢踮起脚尖展望远处的风景，观察外面的世界！曾经在柜台前，一个梳着朝天辫的小女孩，扒着柜台，一定要挑选自己喜欢的头花，她费力地一次次踮起脚尖，细心地比较颜色、花样。那份天真和执着，一定是想着自己若带上这美丽的头花，便会像闪着晶亮珠子的蝴蝶一样美丽。真的，她最后选中了那只蝴蝶，让妈妈帮她别在朝天辫上，一蹦一跳地飞出了店门。看着她翩翩起舞的花裙，真的像是只快乐的蝴蝶……我也曾踮着脚尖，扒过柜台，望着里边琳琅满目的物品：笔记本……最终，我还是没有如愿，因为，那时的温饱都成问题，何谈书包与精致的铅笔盒。可是踮起脚尖的我，一步步向着自己的目标靠近，努力换来的惊喜比自己馈赠更甜蜜。我并不后悔所经历的挫折，因为，这些阅历都是我生活的财富。今天，已至中年的我依然踮起脚尖，向往着心中的梦想，追求着那份从容的自信！所以，女儿，请你踮起脚尖！（装卸办 张玉智）

■诗海拾贝

壬辰仲秋，伴父母游庐山，归来有感，作此诗以记之。

庐山最美

□市场部 刘杰 庐外云峰霜叶红，山峦雾隐人影动。最爱谿融拂纱水，美恣斜撒透空松。

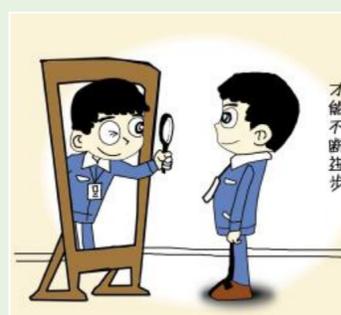
盛世滨农赞

□合三车间 姚武军 逢盛世，遇良机，企兴业旺；跨国际，越南洋，贸易四方。追完美，求卓越，中外驰名；重安全，保环境，松鹤寿长。如中天，乘祥云，扶摇直上；绝云气，振八方，九重霄堂。盛世滨农，仅态万丈，尽显生机勃勃！扬帆起航！

■员工作品

系列漫画·职场励志

作者：人力资源部 杨霖



漫画·安环进行时



作者：中采制剂 范克香 作者：软包装 贾立华

●报捷话题

2016年 全球农用农药需求价值将达到 590亿美元

据 Freedonia 集团最新发布的“世界农用农药研究报告”显示，世界农药市场在 2006-2011 年实现强劲增长之后，2012-2016 年，全球对农药产品的需求将回归到一个更加稳定和可持续的水平上。预计 2016 年，全球农药需求价值将在 590 亿美元左右。

在过去几年中，世界农用农药行业经历了诸多变革的同时，也实现了强劲增长。伴随着新的法规的出台，作物种植结构的复杂变化，对生物燃料作物种植的增加以及转基因作物的采用，2006 到 2011 年间，阿根廷和巴西市场的农药销售翻番，并且，巴西已经成功超过美国，一跃成为全球最大的农化市场。

报告指出，中国是全球第四大农化市场。由于不断增长的药物产量增加了中国市场的供给，促进了农药的使用，中国有望于 2016 年超过日本，成为世界第三大农化市场。发达国家，尤其是在西欧，由于更严格的法规的出，将促进混剂产品比例的进一步增大。

预计在未来，南美和亚洲地区的发展中国家的农药需求增长将最为迅猛。油料作物和粮食作物种植面积扩大，以及农耕技术的改良，将推动东欧农药需求的增长。乌克兰和俄罗斯的农药应用率与其他欧洲国家相比较低，因此，这些国家农药需求增长的空间将特别明显。相反，由于市场已经较为成熟，并且农药的应用率已经很高，欧洲西部地区以及日本和韩国的农药需求增长将较为缓慢。而混剂产品大量进入市场以及综合虫害管理措施的使用也将限制欧洲西部地区农药需求的增长。除草剂抗性仍然是农化行业面临的一大挑战，与此同时也将推动市场对具有多种机制除草剂的需求，这也将有利于除草剂价格的提升。

2012 年度公司总体经营看好。黄总说，从经营数字上看，截至 10 月底，整体销售收入已完成 17.3 亿，远超过去年全年业绩；从品种数量上看，各原药品种需求旺盛，产品供应均趋紧张，盈利水平上涨；从市场销售及产品结构上看，原药优势品种正在扩大，原劣产品工艺提升，质量改善，正在追赶行业前列。后两个月任务紧张，要努力攻坚。黄总提出，生产系统从高层到中层到分厂，要严阵以待，保持生产稳定，交货及时，关键时期量升质升，确保 20 亿年度目标的实现。“跨二”是公司发展中重要的阶段性战略目标，“跨二”的实现，会使滨农真正进入国内农化前五强，跻身国家十二五产业规划重点聚焦的第一梯队，会使滨农随着农化行业的转晴且持续增长而实现自身的健康稳健发展。

当前国内外行业形势，机遇与挑战并存。国际粮食危机带来发展机遇——近几年，全球自然灾害频发，全球粮食主产区、出口国粮食产量锐减，世界粮食供应平衡被打，使得粮食需求日益突出，带来对农药产品需求的长期持续增长，今后五到十年会是农化行业快速增长的时期。长久来看，人口不断增长，耕地面积不断减少，以提高粮食的单产量，科学合理使用农药来提高农产品的产量与质量是人类的首选。国内厂家两极分化严重——当前国内前几位的企业正在越做越好，什么样的企业才能生存下来？第一类靠创新，率先把产品做到前面，并且迅速形成销售，比如沈阳化工研究院这种靠创制产品为代表的企业必然能获得发展；第二类靠实力，如江西浙新安化工为代表的企业，正在通过筛选收购国内优秀的二线企业迅速提升自身成为一个全天候的农化企业（国内国外、原药制剂）。这次以规模化、创新化和强大的实力为支撑的两极分化，使中国农

2012 年度中国农药行业百强榜单”在上海全国农药交流会上隆重发布，我公司位居中国农药工业协会“2012 中国农药行业百强榜单”第六名，由 2011 年的第十一名提升了五个位次。这是我公司自成立以来取得的最好业绩。2012 年中国农药百强前五名中有四家是上市公司，即浙江新安、江苏扬农、湖北沙隆达、深圳诺普信。榜单显示 2012 年我公司销售额比排名第五位的诺普信仅低一千万。根据我公司 2012 年的业绩预估，在 2013 年的百强排名中，我公司有望跨入前五名，“滨农十二五规划”也有可能因此提前一到两年实现。（市场总监 杨希坤）

■要闻简讯

我公司篮球队获“浩伦杯”最佳团队奖

本报讯 11 月 4-10 日，我公司篮球队主教练闫勇携篮球队队员一行十六人赴济南参加了以“促进行业交流，凝聚团队精神”为主题的山东农药企业第六届“浩伦杯”篮球比赛。共有来自全省各地的包括山东省农药检定所代表队、山东省农科所代表队在内的十六支代表队参加了此次比赛。经过七天的激烈比拼，我公司最终获得了比赛第九名，并荣获最佳团队奖。（原药部 张胜福）

我公司乒乓球队获山东省农药工业协会第四届“滨农杯”团体奖

本报讯 11 月 8-10 日，公司副总经理孟令涛、三分厂厂长郑军、生产部主任赵福廷一行三人赴济南参加了山东省农药工业协会第四届“滨农杯”乒乓球比赛，经过三天的激烈比拼，我公司荣获团体奖第四名。比赛期间，我公司代表队在展现滨农人良好精神面貌的同时，也扩大了与同行业的信息交流，丰富了自身的学识。（生产部 赵宇宁）

滨农科技 BINNING TECHNOLOGY 滨农报 山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com 2012年12月1日 第12期 (内部资料 仅供交流)

保跨二，乘胜攻坚 抓机遇，顺势而为 本报讯 11 月 3 日，我公司组织全体中层管理人员在四楼会议室召开了管理沟通会议。会上，董事长黄延昌向大家通报了我公司本年度前三季度生产经营情况，并就国际国内行业竞争态势及发展趋势做了详尽的分析及预测，进一步指明了我公司的战略发展目标，同时在盘点现状的基础上，重申差距，分析问题，提出了围绕目标实现应如何着力聚焦的具体要求。2012 年度公司总体经营看好。黄总说，从经营数字上看，截至 10 月底，整体销售收入已完成 17.3 亿，远超过去年全年业绩；从品种数量上看，各原药品种需求旺盛，产品供应均趋紧张，盈利水平上涨；从市场销售及产品结构上看，原药优势品种正在扩大，原劣产品工艺提升，质量改善，正在追赶行业前列。后两个月任务紧张，要努力攻坚。黄总提出，生产系统从高层到中层到分厂，要严阵以待，保持生产稳定，交货及时，关键时期量升质升，确保 20 亿年度目标的实现。“跨二”是公司发展中重要的阶段性战略目标，“跨二”的实现，会使滨农真正进入国内农化前五强，跻身国家十二五产业规划重点聚焦的第一梯队，会使滨农随着农化行业的转晴且持续增长而实现自身的健康稳健发展。当前国内外行业形势，机遇与挑战并存。国际粮食危机带来发展机遇——近几年，全球自然灾害频发，全球粮食主产区、出口国粮食产量锐减，世界粮食供应平衡被打，使得粮食需求日益突出，带来对农药产品需求的长期持续增长，今后五到十年会是农化行业快速增长的时期。长久来看，人口不断增长，耕地面积不断减少，以提高粮食的单产量，科学合理使用农药来提高农产品的产量与质量是人类的首选。国内厂家两极分化严重——当前国内前几位的企业正在越做越好，什么样的企业才能生存下来？第一类靠创新，率先把产品做到前面，并且迅速形成销售，比如沈阳化工研究院这种靠创制产品为代表的企业必然能获得发展；第二类靠实力，如江西浙新安化工为代表的企业，正在通过筛选收购国内优秀的二线企业迅速提升自身成为一个全天候的农化企业（国内国外、原药制剂）。这次以规模化、创新化和强大的实力为支撑的两极分化，使中国农

药正在发生着真正洗牌性的变化。在当前的行业形势下，滨农提出这样的战略目标：2015 年做到 30 亿，2020 年做到 50 亿，稳固跻身国家产业政策规划中所提出的“三到五家 50 亿的企业”。50 亿业绩目标中，其中国内销售 20 亿，制剂 15 亿，原药 5 亿；海外销售 30 亿，制剂、原药各 15 亿。要实现这样的战略目标，滨农面临五个考验。一是销售关，不能再局限于当前国内国外粗放型的销售，要真正深入国际市场，走向全球终端；二是环保关，安全是天，环保是地，必须加大投入和管理，确保万无一失；三是模式关，随着土地流转的加快，必须从以往工厂+经销商+农民的传统销售模式迅速切换到提供整体植物保护方案这种新型的模式和实力；四是品牌关，2015 年以前把三嗪类、酰胺类等现有优势产品和未来趋势产品做好，提升质量，丰富品种，同时积极拓展新品种，如麦田、水稻田等产品；五是人才关，当前的种种质量问题、管理失误、研发迟缓、执行不力等很大程度上都是因为人力资源与公司发展不匹配所带来的，人才的瓶颈导致管理和创新的瓶颈，管理的瓶颈又导致效率的低下，因此，必须将卓越绩效管理模式的引进推行与以往的管理体系建设及公司的战略目标实现有机结合起来，使管理改进，业绩提升。放眼国际国内形势，盘点公司当前现状，展望未来发展目标，黄总指出，我们需要同心戮力，从以下几个方面来解决问题：第一，大力提升中高层管理团队的决策能力、管理能力、执行力以及驾驭所辖业务的运营能力。中高层团队每天都面临着对随机问题的拍板处理，其决策、管理、执行能力必须提高，执行力必须跟上公司的战略，方能杜绝公司运行中出现某些方面的短板。第二，引进好的管理模式和方法，全面提升企业管理，坚定不移地走内涵式发展道路。公司在注重发展外延的同时，更注重内涵式的增长。而注重内涵式的增长，就一定要引进好的管理模式。但往往在引进好的管理模式时，会率先受到中高层的

滨州市检验检疫局领导来我公司视察指导 滨州市检验检疫局领导来我公司视察指导 滨州市检验检疫局领导来我公司视察指导

滨州市统计局领导来我公司调研 滨州市统计局领导来我公司调研 滨州市统计局领导来我公司调研

滨城区副区长李建汉一行来我公司参观指导 滨城区副区长李建汉一行来我公司参观指导 滨城区副区长李建汉一行来我公司参观指导

滨城区人大常委会专题调研组来我公司调研 滨城区人大常委会专题调研组来我公司调研 滨城区人大常委会专题调研组来我公司调研

