

Доц. Мирослав Титянов на 50!

Автор(и): Весела Шишкова, Главен редактор

Дата: 28.05.2018 Брой: 5/2018



По повод това лично свое възнуващо житейско събитие известният мениджър в родния аграрен бизнес се съгласи да даде специално интервю за читателите на списание “Растителна защита”, в което той говори за някои характеристики от своя поведенчески и професионален профил, за своето отношение и принципни позиции по ключови теми в пазарната среда. Интервю на Весела Шишкова.

- **Доц. Титянов, интересната Ви професионална кариера до сега включва 5 забележителни акцента – най-младият мениджър, на 27 годишна възраст поемате ръководството на представителството в София на американската агрохимическа компания Дау АгроСайънсис, по-късно през 2000 г. представлявате мултинационалния гигант и в страните от Близкия изток. Вие сте първият мениджър от бранша, защитил докторска дисертация, днес сте и щатен преподавател във Факултета по растителна защита и агроекология на Аграрния университет в Пловдив, единственият мениджър до сега, управлявал дъщерните дружества на две световни**

компании – Дау АгроСайънсис и Суммит Агро в България. Тези Ваши лични постижения ми дават основание да попитам – изкачихте ли своя Еверест?

В подножието съм на своя Еверест. Не бия отбой. Имам енергия, хъс и желание да продължа нагоре към върха. Това е знак, индикация за конкуренцията, че ще съм трън в очите ѝ още дълги години. Поведенческата психология, която изповядвам, гласи, че най-голямото предизвикателство за мен е да бъда търпелив и да не се отказвам. Да не забравям, че правя това, което обичам. И не е добре да се отпускам. Всеки ден ми хрумва по една нова идея, но думата мечта ми звучи несигурно, затова наричам цел. Всяко нещо, което ти се случва в живота е за добро, ако ти живееш с това съзнание, нищо не може да те разклати. Чувството е много специално.

• Какви са тенденциите, визията и перспективата на днешния пазар на агрохимикали, торове и семена у нас?

Налице са всички индикации, че пазарът се развива, трендът и растежът са с устойчиви параметри. Независимо от трудностите, породени в повечето случаи от чисто нашенски провокации, спекулации и ирационални действия.

Какво имам предвид? Обработваемите площи се увеличават, което означава повече пестициди, семена и торове. Технологиите за производство се усъвършенствуват, расте и интензитетът на растителната защита, храненето и генетиката. В същото време предизвикателството е голямо – в силно динамична, променлива и несигурна климатична и фитосанитарна среда производството трябва да се увеличава, да е рентабилно и печелившо.

• Подкрепяте ли бизнес тезата, че истината се ражда в конкуренцията?

Разбира се, подкрепям безрезервно тази констатация. И полагам максимални усилия Суммит Агро, фирмата, която сега ръководя, да бъде лоялен, честен и открит конкурент на всички водещи компании на българския пазар. Смея да твърдя, че през последните шест години се справяме отлично.

• Много се говори, а вече се и прави за новите технологии за комуникативност – дигитализация и цифровизация на земеделието. Тази широкоформатна трансформация няма ли да обезличи и маргинализира компетенциите, експертността и професионалните умения?

Тази мащабна трансформация ще се случи. Това е бъдещето! Но в никакъв случай не означава, че ще бъдат зачеркнати и обезценени компетенциите и професионалните умения на земеделците и специалистите, но ще накара всички тези хора да се пренастроят на други обороти. Всяко нещо с времето си... Търсенето на технически подготвени специалисти никога няма да спре, но от тях ще се изисква все повече да мислят извън установените рамки, за да превръщат проблемите във възможности за устойчив растеж.

• Отношението Ви към контрабандата на препарати за растителна защита. Какъв е начинът държавата да реши този сериозен проблем, да ликвидира този корупционен рецидив, причина за колосални загуби и за търговци, и за земеделски производители?

Дефиницията на проблема е: нелегален внос на продукти за растителна защита от страни извън ЕС. Последствията от "черната" търговия са много сериозни и далеч не са само финансови. Застрашават и човешкото здраве, и чистотата на природната среда, поради простата причина, че съставът и активните им бази са с неизвестен произход. Що се отнася до икономическите загуби, те са многопосочни. От една страна – губят легитимните търговци, а от друга – производителите рискуват

да компроментират както реколтата си, така и пазара на своята продукция, нарушават се чувствителни европейски норми. Загубите за националния бюджет от гледна точка несъбирането на директни и косвени данъци, са огромни. Според нашите корпоративни изчисления 20 % от бизнеса с препарати за растителна защита в България е извън закона. Нелегалният паралелен пазар на пестициди съществува, необезпокояван, под носа на всички официални държавни органи!

Според мен, най-лесният начин да се пресече в съществена степен тази вредоносна, задкулисна дейност е отговорните институции да организират и осъществят няколко демонстративни проверки на фермери, които използват нелегално внесени пестицидни продукти, като унищожат продукцията им и спрат субсидирането на производството им. Освен това средствата за масово осведомяване са длъжни обективно и безпристрастно да информират обществото за целта на тези показни акции. За да се случи всичко това обаче са необходими политическа воля и решителни действия!

- Има ли у нас ефективен инструментариум за защита интересите на производителите и търговците на пестициди, торове и семена?***

В момента у нас не съществува ефикасен законов механизъм, както и браншови организации, които да защитават интереса на участниците в бизнеса. Достатъчно доказателство за тази моя позиция по токсичната тема е, например, фактът, че много търговски фирми имат да събират огромни задължения, но те са оставени на капризите на съдбата, далеч от всякакви правови, синдикални и всякакви други защиты.

- Фирмата Суммит Агро, на която сега сте мениджър, се стреми към лидерство на пазара. Как ще обясните този факт – като спекулация на конкуренцията или стратегически концептуален модел, професионален капацитет за утвърждаване или нещо съвсем друго...***

Не крием нагласите и амбициите си, заредени сме с енергия да докажем, че сме незаобиколим фактор на българския пазар за пестициди, торове и семена. Нашият концептуален проект за устойчив растеж на бизнеса е добре дефиниран, с визия за настоящето и бъдещето. Търговският ни портфейл е голям и перфектно балансиран. Нещо повече. В ход са регистрации на още много продукти, което ни дава увереност, че ще реализираме нова порция пазарни пробиви, ще спечелим нови позиции и ще разширим присъствието си. Освен това насочваме сили и енергия в няколко други иновативни земеделски бизнеси с твърдото намерение в скоро време да ги позиционираме на пазара.

- По всеки повод и навсякъде демонстрирате нисък праг на търпимост към проявите на нелоялност и липсата на необходимост на всяка цена да се харесват на една или друга конюктурна персونا. Тези реакции какво са: емоция, реактивност, заряд или необходима форма, отговорност?***

Проявите ми на нетърпимост към нелоялната конкуренция и ударите под кръста е моята лична реакция към всеки опит за непазарно поведение. А що се отнася до това, че с прямотата си и нагласата си да говоря без заобикалки и усуквания, моето обяснение е, че повечето хора винаги се стремят да се харесват на другите вместо да се харесват на себе си. Точно тогава се раждат неприятностите. Защото човек не знае как да постъпи, за да се хареса на другите. Разкъсваш се на четири, гърчиш се, сучеш се, правиш какви ли не фокуси, лазиш раболепно и в края на краищата се издънваш...

- Каква е схемата, цената на успеха на последния Ваш бизнес проект. Суммит Агро от една малка фирма, изпитваща трудности в началото на това десетилетие, се***

превърна в успешна и просперираща структура с пълен набор продукти за справяне с предизвикателствата на пазара?

Причината да забуксува “двигателят” на Суммит Агро на българския пазар през 2010-2011 г. бе, че от търговския корпоративен портфейл отпаднаха ключови продукти заради обстоятелството, че много от тях не бяха включени в Анекс 1, както изискваха европейските регламенти. Бизнесът със семена също изпадна в кризисна ситуация, тъй като фирмата не успя да сключи договори с някои от своите дотогавашни приоритетни доставчици.

Първата работа, която направих, след като станах част от Суммит Агро, беше бързото структуриране на ново пестицидно портфолио във всички сегменти с участие на много авторитетни производители, внедрихме иновативни технологии за торене със съответните оригинални и висококачествени продукти, както и скромнен набор от семена. Този ход се оказа решаващ, за да се върнем на пазара, да формираме интерес и да привлечем ангажирани и лоялни поддръжници, клиентска аудитория от авторитетни земеделски производители.

Другият силно позитивен пазарен ход бе селектирането на новия екип. Днес, с ръка на сърцето открито и високо заявявам: разполагам със страхотен екип, способен да сбъдва нещата, комбинация от нагласи, качества, дух и високи професионални компетенции. Важна е атмосферата и планирания хоризонт. Ако служителите са поставени в условия на силен контрол и силно йерархизирани структури, в които грешките се наказват строго, те губят мотивация и престават да се чувстват емоционално ангажирани към задачите си.

Мениджърът е зависим от много външни обстоятелства и фактори, върху които често не може да се влияе. Служителите на Суммит Агро, слава Богу, добре знаят това и възприемат, че между тях и реалността не стои една всевластна фигура, а също човек, който заедно с тях се бори с предизвикателствата, без да бяга от отговорностите си, но и не винаги способен да реши всички въпроси тук и сега. Лично аз съм напълно удовлетворен от изборите си и се гордея с екипа си.

Говорим за реална корпоративна политика, за визия, за бъдеще. Днес нашата фирма е с четири пъти по-висок оборот в сравнение с постигнатото до 2012 година. Този индекс на успешност променя перспективата, осигурява бърза писта, генерира нов идеен заряд.

- ***Какво е отношението Ви към институцията дистрибутор? Извън всякакво съмнение е, че през последните години тя девалвира в голяма степен не без участието на една или друга свърх мощна мултинационална компания.***

За Суммит Агро институцията дистрибутор или по-точно партньор е от ключово значение, за нас тя работи много добре. Ние споделяме бизнес философията, че местният ни партньор познава по-добре навиците на потребителите и е в тесни отношения с доставчиците.

Накратко: партньорите на Суммит Агро са част от компанията, нашата политика е насочена към стриктно изпълнение на “желязно” правило – дистрибуторите са ни нужни, продължаваме да им помагаме да оцелеят и да печелят с продуктите на Суммит Агро.

Г-н Титянов, благодаря Ви, че уважихте поканата на списание “Растителна защита” да дадете това интервю за нашите читатели. Честит юбилей! Желая Ви да сте здрав, успешен и обичан!

Визитка: Роден е на 28 май 1968 г. в Хасково, възпитаник на Руската езикова гимназия в града. През 1993 г. се дипломира като магистър в Аграрния университет в Пловдив, специалност Растителна защита. Разработва докторска дисертация в същия университет и получава научното звание доктор на селскостопанските науки през 2006 година.

Кариерното си развитие започва като агроном в Регионалната служба по растителна защита в Хасково, след това в продължение на година и половина е търговски представител за Южна България на гръцката агрохимическа фирма Ефтимиадис.

През април 1996 г. е назначен за Мениджър за България в представителството на американската мултинационална компания Дау АгроСайънсис в София. През 2000 г. компанията го промотира и позиционира като търговски директор за България и страните от Близкия изток, със седалище в Атина, Гърция.

През 2006-2010 г. развива собствен бизнес като представител в България на Дау АгроСайънсис и белгийската Агрифар. През октомври 2010 г. е назначен за щатен доцент в Агрономическия факултет на Лесотехническият университет в София. От май 2012 г. е изпълнителен директор на Суммит Агро. През март 2018 г. получава назначение и като щатен доцент във Факултета по растителна защита и агроекология на Аграрния университет в Пловдив.
