

Conf. univ. dr. Miroslav Tityanov la 50 de ani!

Автор(и): Весела Шишкова, Главен редактор

Дата: 28.05.2018 Брой: 5/2018



Cu ocazia acestui eveniment de viață personal captivant, cunoscutul manager din afacerile agrare autohtone a acceptat să acorde un interviu special pentru cititorii revistei „Protecția Plantelor”, în care vorbește despre anumite caracteristici ale profilului său comportamental și profesional, despre atitudinea și pozițiile sale de principiu privind subiecte cheie din mediul pieței. Interviul realizat de Vesela Shishkova.

- **Conf. univ. dr. Tityanov, interesanta dumneavoastră carieră profesională de până acum include 5 repere remarcabile – cel mai tânăr manager, la vârsta de 27 de ani preluat conducerea reprezentanței din Sofia a companiei americane de agrochimice Dow AgroSciences, mai târziu, în**

2000, reprezentând și în țările Orientului Mijlociu gigantul multinațional. Sunteți primul manager din sector care a susținut o teză de doctorat, astăzi sunteți și conferențiar titular la Facultatea de Protecția Plantelor și Agroecologie a Universității Agrare din Plovdiv, singurul manager de până acum care a condus filialele a două companii globale – Dow AgroSciences și Summit Agro în Bulgaria. Aceste realizări personale ale dumneavoastră îmi dau temei să întreb – v-ați urcat propriul Everest?

Sunt la poalele Everestului meu. Nu mă retrag. Am energia, avântul și dorința de a continua în sus spre vârf. Acesta este un semn, o indicație pentru concurență că voi fi o spinare în coasta ei pentru mulți ani înainte. Psihologia comportamentală pe care o profesez afirmă că cea mai mare provocare pentru mine este să fiu răbdător și să nu renunț. Să nu uit că fac ceea ce iubesc. Și nu e bine să te relaxezi. În fiecare zi îmi vine o idee nouă în minte, dar cuvântul vis mi se pare nesigur, așa că îl numesc țintă. Tot ce ți se întâmplă în viață este spre bine; dacă trăiești cu această conștiință, nimic nu te poate clătina. Sentimentul este foarte special.

- ***Care sunt tendințele, viziunea și perspectivele pieței actuale de agrochimice, îngrășăminte și semințe din țara noastră?***

Toate indicațiile sunt prezente că piața se dezvoltă, tendința și creșterea au parametri stabili. Indiferent de dificultăți, cauzate în majoritatea cazurilor de provocări pur locale, speculații și acțiuni iraționale.

Ce înțeleg prin asta? Suprafața arabilă crește, ceea ce înseamnă mai multe pesticide, semințe și îngrășăminte. Tehnologiile de producție se îmbunătățesc, iar intensitatea protecției plantelor, a nutriției și a geneticii crește. În același timp, provocarea este mare – într-un mediu climatic și fitosanitar extrem de dinamic, variabil și incert, producția trebuie să crească și să fie eficientă din punct de vedere al costurilor și profitabilă.

- ***Susțineți teza de afaceri că adevărul se naște în competiție?***

Bineînțeles, susțin această afirmație fără rezerve. Și depun eforturi maxime pentru ca Summit Agro, compania pe care o conduc în prezent, să fie un competitor loial, cinstit și deschis față de toate companiile lider de pe piața bulgărească. Îndrăznesc să spun că în ultimii șase ani ne descurcăm excelent.

- ***Se vorbește mult, și deja se face, despre noi tehnologii de comunicare – digitalizarea și digitalizarea agriculturii. Această transformare la scară largă nu va depersonaliza și marginaliza competențele, expertiza și abilitățile profesionale?***

Această transformare la scară largă se va întâmpla. Acesta este viitorul! Dar în niciun caz nu înseamnă că competențele și abilitățile profesionale ale fermierilor și specialiștilor vor fi tăiate cu linia și devalorizate, ci îi va face pe toți acești oameni să se reajusteze la viteze diferite. Totul la timpul lui... Cererea de specialiști pregătiți tehnic nu se va opri niciodată, dar li se va cere din ce în ce mai mult să gândească în afara cadrelor stabilite pentru a transforma problemele în oportunități de creștere durabilă.

- ***Atitudinea dumneavoastră față de contrabanda cu produse de protecție a plantelor. Care este calea pentru ca statul să rezolve această problemă gravă, să elimine acest recidiv de corupție, care este cauza unor pierderi colosale atât pentru comercianți, cât și pentru producătorii agricoli?***

Definirea problemei este: importul ilegal de produse de protecție a plantelor din țări din afara UE. Consecințele acestei comerț „negru” sunt foarte grave și în niciun caz doar financiare. Acestea amenință atât sănătatea umană, cât și puritatea mediului natural, pentru simplul motiv că compoziția și bazele lor active sunt de origine necunoscută. În ceea ce privește pierderile economice, acestea sunt multidirecționale. Pe de o parte – comercianții legitimi pierd, iar pe de altă parte – producătorii riscă să-și compromită atât recolta, cât și piața pentru produsele lor; sunt încălcate standardele sensibile europene. Pierderile pentru bugetul național din punctul de vedere al taxelor neîncasate directe și indirecte sunt enorme. Conform calculului nostru corporativ, 20% din afacerile cu produse de protecție a plantelor din Bulgaria sunt în afara legii. Piața paralelă ilegală a pesticidelor există, neatinsă, sub nasul tuturor autorităților de stat oficiale!

În opinia mea, cel mai simplu mod de a stăpâni într-o măsură substanțială această activitate dăunătoare, din culise, este ca instituțiile responsabile să organizeze și să efectueze mai multe inspecții demonstrative ale fermierilor care folosesc produse pesticide importate ilegal, distrugându-le producția și oprind subvenționarea acesteia. În plus, mass-media este obligată să informeze publicul obiectiv și imparțial despre scopul acestor acțiuni demonstrative. Totuși, pentru ca toate acestea să se întâmple, sunt necesare voință politică și acțiuni hotărâte!

- ***Avem în țara noastră un instrumentar eficient pentru protejarea intereselor producătorilor și comercianților de pesticide, îngrășăminte și semințe?***

În prezent, în țara noastră nu există nici un mecanism legal eficient, nici organizații sectoriale care să apere interesele participanților la afacere. O dovadă suficientă a poziției mele pe această temă toxică este, de exemplu, faptul că multe companii comerciale au de încasat creanțe uriașe, dar sunt lăsate în voia sorții, departe de orice protecție legală, sindicală sau altă protecție.

- ***Summit Agro, compania al cărei manager sunteți acum, aspiră la conducerea pieței. Cum ați explica acest fapt – ca o speculație a concurenței sau un model conceptual strategic, capacitate profesională de consolidare, sau ceva cu totul diferit...***

Nu ascundem atitudinile și ambițiile noastre; suntem încărcăți cu energie pentru a demonstra că suntem un factor indispensabil pe piața bulgărească de pesticide, îngrășăminte și semințe. Proiectul nostru conceptual pentru creșterea durabilă a afacerii este bine definit, cu o viziune pentru prezent și viitor. Portofoliul nostru comercial este mare și perfect echilibrat. Mai mult, sunt în curs înregistrări a multor alte produse, ceea ce ne dă încrederea că vom realiza o nouă serie de avansări pe piață, vom câștiga noi poziții și ne vom extinde prezența. În plus, îndreptăm eforturi și energie către alte câteva afaceri agricole inovatoare, cu ferma intenție de a le poziționa pe piață în viitorul apropiat.

- ***Cu orice ocazie și pretutindeni demonstrați un prag scăzut de toleranță față de manifestările de neloialitate și o lipsă de nevoie de a fi plăcut cu orice preț de către una sau alta persoană conjuncturală. Care sunt aceste reacții: emoție, reactivitate, încărcătură sau o formă necesară, responsabilitate?***

Manifestările mele de intoleranță față de concurența nedreaptă și loviturile sub centură sunt reacția mea personală la fiecare încercare de comportament non-piață. Și cât despre faptul că cu directitatea mea și atitudinea mea de a vorbi fără ocolișuri sau a învârti cuvintele, explicația mea este că majoritatea oamenilor se străduiesc întotdeauna să fie plăcuți de alții în loc să se placă pe ei înșiși. Exact atunci se nasc necazurile. Pentru că o persoană nu știe cum să acționeze pentru a fi plăcută de alții. Te sfâșii în patru, te învârti, te îndoi, faci tot felul de salturi, te târâși servil și în final te încurci...

- ***Care este schema, prețul succesului ultimului dumneavoastră proiect de afaceri? Summit Agro, de la o mică companie care întâmpina dificultăți la începutul acestui deceniu, s-a transformat într-o structură de succes și prosperă cu o gamă completă de produse pentru a face față provocărilor pieței?***

Motivul pentru care „motorul” Summit Agro a calat pe piața bulgărească în 2010-2011 a fost că produsele cheie au căzut din portofoliul corporativ comercial datorită faptului că multe dintre ele nu au fost incluse în Anexa 1, așa cum cer reglementările europene. Afacerea cu semințe a căzut și ea într-o situație de criză, deoarece compania nu a reușit să încheie contracte cu unii dintre furnizorii săi anterior prioritari.

Primul lucru pe care l-am făcut după ce am devenit parte a Summit Agro a fost structurarea rapidă a unui nou portofoliu de pesticide în toate segmentele cu participarea multor producători de renume; am introdus tehnologii inovatoare de fertilizare cu produsele originale și de înaltă calitate respective, precum și o gamă modestă de semințe. Această mișcare s-a dovedit decisivă pentru a ne întoarce pe piață, a genera interes și a atrage susținători dedicați și loiali, o audiență de clienți formată din producători agricoli de renume.

O altă mișcare puternic pozitivă pe piață a fost selecția noii echipe. Astăzi, cu mâna pe inimă, declar deschis și cu voce tare: am o echipă grozavă capabilă să facă lucrurile să se întâmple, o combinație de atitudini, calități, spirit și competențe profesionale înalte. Atmosfera și orizontul planificat sunt importante. Dacă angajații sunt puși în condiții de control strict și structuri puternic ierarhizate, în care greșelile sunt pedepsite aspru, aceștia își pierd motivația și încetează să se simtă implicați emoțional în sarcinile lor.

Un manager este dependent de multe circumstanțe