

# Доц. д-р Мирослав Титянов на 50!

Автор(и): Весела Шишкова, Главен редактор

Дата: 28.05.2018 Брой: 5/2018



*По случаю этого лично волнующего жизненного события известный менеджер в отечественном аграрном бизнесе согласился дать специальное интервью для читателей журнала «Защита растений», в котором рассказывает об определенных чертах своего поведенческого и профессионального профиля, о своем отношении и принципиальных позициях по ключевым темам рыночной среды. Интервью взяла Весела Шишкова.*

- **Доцент Титянов, ваша интересная профессиональная карьера на данный момент включает 5 примечательных вершин – самый молодой менеджер, в 27 лет вы**

**возглавляете представительство в Софии американской агрохимической компании Dow AgroSciences, позже, в 2000 году, вы также представляете этого мультинационального гиганта в странах Ближнего Востока. Вы первый менеджер в секторе, защитивший докторскую диссертацию, сегодня вы также штатный преподаватель на факультете защиты растений и агроэкологии Аграрного университета в Пловдиве, единственный на данный момент менеджер, руководивший дочерними предприятиями двух глобальных компаний – Dow AgroSciences и Summit Agro в Болгарии. Эти ваши личные достижения дают мне основания спросить – вы взошли на свой Эверест?**

Я у подножия своего Эвереста. Я не отступаю. У меня есть энергия, драйв и желание продолжать движение вверх к вершине. Это знак, указание для конкурентов, что я буду костью в горле для них еще много лет. Поведенческая психология, которую я исповедую, гласит, что наибольшим вызовом для меня является терпение и не сдаваться. Не забывать, что я занимаюсь любимым делом. И расслабляться нехорошо. Каждый день в моей голове рождается новая идея, но слово «мечта» звучит для меня неопределенно, поэтому я называю это целью. Все, что с тобой происходит в жизни, – к лучшему; если живешь с этим осознанием, ничто не может поколебать тебя. Ощущение очень особенное.

- **Каковы тенденции, видение и перспективы сегодняшнего рынка агрохимикатов, удобрений и семян в нашей стране?**

Все признаки указывают на то, что рынок развивается, тренд и рост имеют стабильные параметры. Несмотря на трудности, вызванные в большинстве случаев чисто локальными провокациями, спекуляциями и иррациональными действиями.

Что я имею в виду? Увеличиваются посевные площади, а значит, требуется больше пестицидов, семян и удобрений. Совершенствуются технологии производства, растет интенсивность защиты растений, питания и генетики. В то же время вызов велик – в условиях высокодинамичной, изменчивой и неопределенной климатической и фитосанитарной среды производство должно расти, быть рентабельным и прибыльным.

- **Поддерживаете ли вы бизнес-тезис о том, что истина рождается в конкуренции?**

Безусловно, я безоговорочно поддерживаю это утверждение. И прилагаю максимальные усилия к тому, чтобы Summit Agro, компанией которой я руковожу в настоящее время, была лояльным, честным и

открытым конкурентом для всех ведущих компаний на болгарском рынке. Осмелюсь сказать, что последние шесть лет мы превосходно справляемся.

- ***Много говорят, и это уже делается, о новых технологиях коммуникации – цифровизации и диджитализации сельского хозяйства. Не приведет ли эта масштабная трансформация к обезличиванию и маргинализации компетенций, экспертизы и профессиональных навыков?***

Эта масштабная трансформация произойдет. Это будущее! Но она никоим образом не означает, что компетенции и профессиональные навыки фермеров и специалистов будут вычеркнуты и обесценены, но она заставит всех этих людей перестроиться на другие скорости. Всему свое время... Спрос на технически подготовленных специалистов никогда не прекратится, но от них все чаще будут требовать мыслить вне установленных рамок, чтобы превращать проблемы в возможности для устойчивого роста.

- ***Ваше отношение к контрабанде средств защиты растений. Каков путь для государства в решении этой серьезной проблемы, в устранении этого коррупционного рецидива, который является причиной колоссальных потерь как для торговцев, так и для сельхозпроизводителей?***

Определение проблемы таково: незаконный ввоз средств защиты растений из стран, не входящих в ЕС. Последствия этой «черной» торговли очень серьезны и отнюдь не только финансовые. Они угрожают как здоровью людей, так и чистоте природной среды, по той простой причине, что их состав и действующие основы неизвестного происхождения. Что касается экономических потерь, то они разнонаправленные. С одной стороны – теряют легитимные торговцы, а с другой – производители рискуют скомпрометировать как свой урожай, так и рынок сбыта своей продукции; нарушаются чувствительные европейские стандарты. Потери для государственного бюджета с точки зрения недополученных прямых и косвенных налогов огромны. Согласно нашим корпоративным расчетам, 20% бизнеса со средствами защиты растений в Болгарии находится вне закона. Незаконный параллельный рынок пестицидов существует, безнаказанно, под носом у всех официальных государственных органов!

На мой взгляд, самый простой способ существенно обуздать эту вредную, закулисную деятельность – ответственным институциям организовать и провести несколько показательных проверок фермеров, использующих незаконно ввезенные пестицидные продукты, уничтожая их продукцию и прекращая субсидирование их производства. Кроме того, средства массовой информации обязаны объективно и

беспристрастно информировать общественность о цели этих показательных действий. Однако, чтобы все это произошло, необходимы политическая воля и решительные действия!

- ***Есть ли у нас в стране эффективный инструментарий для защиты интересов производителей и торговцев пестицидами, удобрениями и семенами?***

В настоящее время в нашей стране нет ни эффективного правового механизма, ни отраслевых организаций, которые защищали бы интересы участников бизнеса. Достаточным доказательством моей позиции по этой токсичной теме является, например, тот факт, что у многих торговых компаний есть огромная дебиторская задолженность к взысканию, но они предоставлены на волю судьбы, вдали от какой-либо правовой, профсоюзной или иной защиты.

- ***Summit Agro, компания, менеджером которой вы являетесь сейчас, стремится к лидерству на рынке. Как бы вы объяснили этот факт – спекуляцией со стороны конкурентов или стратегической концептуальной моделью, профессиональной способностью к консолидации, или же нечто совсем иное...***

Мы не скрываем своих установок и амбиций; мы заряжены энергией, чтобы доказать, что являемся незаменимым фактором на болгарском рынке пестицидов, удобрений и семян. Наш концептуальный проект устойчивого роста бизнеса четко определен, имеет видение на настоящее и будущее. Наш коммерческий портфель велик и идеально сбалансирован. Более того, ведутся регистрации еще многих продуктов, что дает нам уверенность в том, что мы добьемся новой серии рыночных прорывов, завоюем новые позиции и расширим свое присутствие. Кроме того, мы направляем усилия и энергию в несколько других инновационных агробизнесов с твердым намерением позиционировать их на рынке в ближайшем будущем.

- ***По любому поводу и везде вы демонстрируете низкий порог терпимости к проявлениям нелояльности и отсутствие потребности любой ценой нравиться тому или иному конъюнктурному лицу. Что это за реакции: эмоция, реактивность, заряд или необходимая форма, ответственность?***

Мои проявления нетерпимости к нечестной конкуренции и ударам ниже пояса – это моя личная реакция на каждую попытку нерыночного поведения. А что касается того, что своей прямолинейностью и установкой говорить без обиняков и не вилять словами, мое объяснение таково: большинство людей всегда стремятся нравиться другим, вместо того чтобы нравиться самим себе. Именно тогда и рождаются

неприятности. Потому что человек не знает, как действовать, чтобы понравиться другим. Ты разрываешься на четыре части, изворачиваешься, прогибаешься, выполняешь всевозможные трюки, пресмыкаешься подобострастно и в конце концов все портишь...

- ***Какова схема, цена успеха вашего последнего бизнес-проекта? Summit Agro из небольшой компании, испытывавшей трудности в начале этого десятилетия, превратилась в успешную и процветающую структуру с полным спектром продуктов, чтобы справляться с вызовами рынка?***

Причина, по которой «двигатель» Summit Agro заглох на болгарском рынке в 2010-2011 годах, заключалась в том, что ключевые продукты выпали из корпоративного коммерческого портфеля из-за того, что многие из них не были включены в Приложение 1, как того требуют европейские нормативы. Семенной бизнес также попал в кризисную ситуацию, поскольку компании не удалось заключить контракты с некоторыми из своих ранее приоритетных поставщиков.

Первое, что я сделал, став частью Summit Agro, – это быстрое структурирование нового портфеля пестицидов во всех сегментах с участием многих авторитетных производителей; мы внедрили инновационные технологии удобрения с соответствующими оригинальными и качественными продуктами, а также скромный ассортимент семян. Этот шаг оказался решающим для нашего возвращения на рынок, для генерации интереса и привлечения преданных и лояльных сторонников, клиентской аудитории авторитетных сельхозпроизводителей.

Еще одним сильно позитивным рыночным ходом был подбор новой команды. Сегодня, рука на сердце, я открыто и громко заявляю: у меня отличная команда, способная воплощать задуманное, сочетание установок, качеств, духа и высоких профессиональных компетенций. Важны атмосфера и планируемый горизонт. Если сотрудники поставлены в условия строгого контроля и сильно иерархичных структур, в которых ошибки сурово наказываются, они теряют мотивацию и перестают чувствовать эмоциональную вовлеченность в свои задачи.

Менеджер зависит от множества внешних обстоятельств и факторов, на которые он часто не может повлиять. Сотрудники Summit Agro, слава Богу, хорошо это знают и понимают, что между ними и реальностью стоит не всемогущая фигура, а также человек, который вместе с ними борется с вызовами, не убегая от своих обязанностей, но и не всегда способный решить все вопросы здесь и сейчас. Лично я полностью удовлетворен своим выбором и горжусь своей командой.

Мы говорим о реальной корпоративной политике, о видении, о будущем. Сегодня оборот нашей компании в четыре раза выше по сравнению с тем, что было достигнуто к 2012 году. Этот индекс успеха меняет перспективу, обеспечивает быстрый путь и генерирует новый концептуальный заряд.

- ***Каково ваше отношение к институту дистрибьютора? Вне всякого сомнения, в последние годы он значительно обесценился, не без участия той или иной сверхмощной мультинациональной компании.***

Для Summit Agro институт дистрибьютора, или, точнее, партнера, имеет ключевое значение; для нас он работает очень хорошо. Мы разделяем бизнес-философию, что наш местный партнер лучше знает привычки потребителей и находится в тесных отношениях с поставщиками.

Короче говоря: партнеры Summit Agro являются частью компании; наша политика направлена на строгое выполнение «железного» правила – дистрибьюторы нам нужны, мы продолжаем помогать им выживать и получать прибыль с продуктами Summit Agro.

***Г-н Ту***