

顶峰农业——关键时刻的可靠伙伴！

Автор(и): Емил Иванов

Дата: 17.03.2021 Брой: 3/2021



我们正在与顶峰农业 (Summit Agro) 的董事总经理米罗斯拉夫·蒂特亚诺夫副教授博士交谈，探讨那些保证高价值市场成功与技术突破、提升与保加利亚农业战略伙伴关系及诚信水平，以增强其集约化、可持续性、质量和效益的根本性公司政策。

采访：埃米尔·伊万诺夫

蒂特亚诺夫副教授，请简要介绍一下顶峰农业的名片

顶峰农业隶属于住友欧洲农业公司 (Sumi Agro Europe)，该公司是日本最大企业集团之一——住友株式会社 (Sumitomo Corporation) 的子公司，住友是一家涉足经济所有领域的跨国企业集团。顶峰农业于1999年将日本制造与领导力——卓越品质与精准的象征——带到了保加利亚。公司业务聚焦于农业。我们正式代理来自日本、

法国、意大利、西班牙、美国等地的40多家全球领先的植保产品、肥料、种子、生物刺激素和生物农药制造商。公司的一个竞争优势是，能够根据市场的要求和需求，实时更新其产品组合。我们商业组合的动态和结构，其特点是保证产品质量、合理的定价政策以及团队高度的专业能力，这使我们成为该领域的领先公司之一。

在高度竞争的市场环境中，公司团队的行为准则是什么？

除了少数例外，每一项业务、每一份工作都不是由一个人完成的，而是由一个团队完成的。一个积累了集体经验的凝聚力强的团队才能发展。为了继承和保持其宝贵品质，团队必须紧密合作，亲自协作。用寥寥数语、一个眼神、一个手势就能相互理解。最重要的是——信任！信任是多年建立起来的，伴随着代价高昂的错误和失败。它可能在瞬间蒸发！

我承认，这并非对您问题的详尽回答。这个话题是多方面的，涉及领导力、远见、聚合思维、合理风险等的价值与代价，我将在其他时间展开讨论。请允许我补充一点：组建一支冠军级的公司阵容没有现成的配方。然而，这值得尝试、奋斗和努力。这对于每一个有志于证明自己的管理者来说，都是一个真正的挑战和考验！

近年来，顶峰农业一直在勇敢地开启新的大门。2021年，您将在市场上推出哪些创新产品，升级和改造哪些结构技术，以捍卫公司的使命——关键时刻的可靠伙伴？

我们2021年的公司议程包括几个重点。我们继续从几个方向拓展植保产品领域。其一：针对特定植物检疫情况的综合性目标解决方案。其二：通过引入新的活性成分、组合和剂型等，提高药效，避免抗性产生。其三：解决难题。例如，有效防治土壤害虫就是一个难题。许多已知的植保产品已被禁止使用，这是一个持续的趋势。顶峰农业提供了一个优秀的解决方案来克服出现的缺口——含有额外氮磷成分的微颗粒杀虫剂。

顶峰农业是保加利亚市场上在肥料供应、销售方面处于领先地位的公司之一。我们拥有适用于不同农作物、不同生产系统（常规和有机）的超级多功能营养复合肥。MICROSTAR技术基于微颗粒肥料，其参数和品质在我们市场上没有同类产品。Microstar Fusion是唯一含有全套根系激活剂的剂型。我们商业产品系列的一部分还包括用于土壤施用的液体磷肥，以及含有亚甲基脲用于叶面和土壤施用的肥料。微生物肥料、含微量元素的肥料以及凝胶状超浓缩NPK肥料完善了我们的商业清单。

今年我们启动了一个新项目——我们正在推出一系列广泛的生物农药。这个充满前景的方向完全符合欧盟雄心勃勃的农业“绿色”发展计划和倡议，这股潮流在我国也日益兴起。这个项目是雄心勃勃的。新一代用于实现农作物健康水平的生物手段，将使我们有机会重新定义部分商业策略。我们已经在市场上证明，我们有能力积累新思

想、新视野、新视角。这清楚地表明，顶峰农业是大规模作物生产转型，朝着大幅提高其环境与安全系数方向发展的负责任和积极的参与者。当然，我们的这种方法和活动并非天才的特许。我们只是努力与时俱进。

如今，一项政策在农业综合企业中创造了显著优势——教育、科学与产业之间联系的新水平。顶峰农业在这一战略议题上的公司理念和愿景是什么？

教育、科学与产业之间新的、更高水平的联系，在今天仍然是一个讨论的话题。人们正在寻找能够运作的模式、形式、高速通道、路线图、公式.....我对此事的个人看法，作为顶峰农业的董事总经理和普罗夫迪夫农业大学的一名讲师，是联系应基于理性的合作来定义，旨在实现某一战略目标、新视野、新视角。

今天的战略目标是什么？这个目标是在气候变化和植物检疫情况下的精准农业。我们需要在不确定环境中的可靠手段。

让我们回到您的问题。顶峰农业是所有农业科研机构的合作伙伴，重点是普罗夫迪夫农业大学。这是保加利亚唯一一所高水平的专业高等教育机构，保加利亚农业的专业资产、专业管理人才在此造就。它也是具有国家重要性的活跃研究中心。顶峰农业作为农业综合企业中的一个结构性因素，投入了大量精力，以实现与教育和科学尽可能成功的融合。主要原则是共同责任。我们在农业大学测试新的植保产品、生物刺激素、生物农药。我们的专家经常做客大学，提前向学生群体介绍我们的最新创新——我们即将推向市场的产品和技术。这种类型的联系给了我们竞争优势。未来的农学家们非常熟悉顶峰农业作为关键时刻可靠伙伴的市场商业政策、能力和专业知识！

顶峰农业对当前非法进口未经授权使用的植保产品这一热门话题有何看法、态度和立场？

非法进口植保产品是市场的一个毒瘤，其在保加利亚的规模正在稳步增长。这场灾难的后果是多方面的。一方面，使用这些产品（其中大部分不含规定量的活性成分）无法解决相应的植物检疫问题。另一方面，其环境状况毫无保障，危及人类健康。这种在国家和社会眼皮底下进行的不公平商业行为，不可避免地导致市场环境扭曲，给农业所有合法参与者——农民、植保产品供应商、作物贸易商、消费者——带来巨大的经济损失。

您的这一情况评估相当令人沮丧和悲观，暗示着隧道尽头没有光明.....

消除这一毒瘤的唯一有效途径是政治意愿和制度性举措，将非法进口未经管制的植保产品定为刑事犯罪！在此之前，植保工业协会（顶峰农业是其成员）以及海关和警方为带来改变所做的一切绝望尝试，都是徒劳的努力、资

金和精力!

在农业综合企业圈子里, "知情选择"这个说法变得非常流行。其解释是: 商业公司创造一个可靠和客观的信息场; 得益于这一特权, 农民制定出他们选择植保产品、技术等最合适的决定。换句话说: 忠诚的贸易商, 作为负责任的伙伴, 表现出同理心和团结, 保护客户的投入, 为他们的利润而努力。

顶峰农业如何使用这一工具?

技术已将信息从稀缺资源转变为丰富资源。这改变了游戏规则。信息洪流, 除了其无可置疑的认知价值外, 在某些情况下也为投机、相互矛盾的信息和信号、可疑的建议、强加虚假权威、通过艰难方式学习某些东西创造了有利环境。

您问顶峰农业如何努力创造其商业组合内容、能力和品质的真实形象? 我们努力激活思考。创新需要思考, 而信息过载是深入和专注思考的主要障碍!

在我们看来, 真正的知情选择是一系列对话实践、态度和品质的组合, 它排除了信息流单向流动——从贸易商到客户。顶峰农业寻求反馈。一旦我们收到反馈, 我们会着手制定具体的商业提案。这种沟通方式, 这种对对话的亲合力, 我们这种让我们的顶级产品清单被认可的愿望, 极大地帮助我们保持专注, 为贸易商-客户关系奠定基石。对我们来说, 没有特权、受青睐、受偏爱的客户; 对我们来说, 所有客户都重要! 这种通过知情选择表达的公司与客户之间的积极联系, 是我们保证选择与我们合作的农民将理性而非冲动购买的保证。我们提供基础的专业知识、技能和态度, 以便我们的合作伙伴拥有可靠有效的工具来管理风险和危机情况, 保证实现其农作物的高健康水平。

我们特别感谢蒂特亚诺夫副教授接受采访。《植物保护》杂志团队祝愿顶峰农业再创辉煌, 新的一年硕果累累!