

米罗斯拉夫·蒂蒂亚诺夫副教授五十岁诞辰！

Автор(и): Весела Шишкова, Главен редактор

Дата: 28.05.2018 Брой: 5/2018



值此个人激动人心的人生时刻，这位国内农业领域的知名经理人同意为《植物保护》杂志的读者进行一次特别专访，他在访谈中谈及了其行为与职业形象的某些特质，以及他对市场环境中关键议题的态度和原则立场。采访者：维塞拉·希什科娃。

- 季蒂亚诺夫副教授，您迄今为止引人入胜的职业生涯包含了五个显著的亮点——27岁时成为最年轻的经理，接管了美国农化公司陶氏益农在索非亚的代表处；随后在2000年，您还代表这家跨国巨头负责中东地区的业务。您是业内首位获得博士学位的经理人，如今您也是普罗夫迪夫农业大学植物保护与农业生态学系的专职

讲师；迄今为止，您是唯一一位在保加利亚管理过两家全球公司——陶氏益农和住友化学子公司——的经理人。您的这些个人成就让我有理由发问：您是否已经登上了您的“珠穆朗玛峰”？

我正处在我的珠穆朗玛峰脚下。我没有退缩。我拥有能量、动力和渴望，将继续向上攀登，直至顶峰。这是一个信号，一个向竞争对手表明，在未来许多年里，我都将是他们如鲠在喉的存在。我所信奉的行为心理学指出，对我而言最大的挑战是保持耐心，永不放弃。不要忘记我正在做我所热爱的事情。并且，松懈是不好的。每天我脑海中都会涌现新的想法，但“梦想”这个词对我来说听起来不够确定，所以我称之为“目标”。生活中发生在你身上的一切都是为了更好；如果你带着这种觉知去生活，没有什么可以动摇你。这种感觉非常特别。

• 当今我国农化产品、肥料和种子市场的趋势、愿景和前景如何？

所有迹象都表明市场正在发展，趋势和增长具有稳定的参数。尽管存在困难，这些困难在大多数情况下是由纯粹的地方性挑衅、投机和非理性行为造成的。

我指的是什么？耕地面积在增加，这意味着需要更多的农药、种子和肥料。生产技术正在改进，植物保护、营养和遗传学的强度正在增加。与此同时，挑战是巨大的——在高度动态、多变且不确定的气候和植物检疫环境中，产量必须增加，并且要具有成本效益和盈利能力。

• 您是否支持“真理诞生于竞争”这一商业论点？

当然，我毫无保留地支持这一论断。并且我尽最大努力，使我目前管理的住友化学公司成为保加利亚市场上所有领先公司的忠诚、诚实和开放的竞争对手。我敢说，在过去的六年里，我们做得非常出色。

• 关于新的沟通技术——农业的数字化和数字化转型——已经谈论了很多，并且已经在进行。这种大规模的转型是否会抹杀和边缘化能力、专业知识和专业技能？

这种大规模的转型将会发生。这就是未来！但这绝不意味着农民和专家的能力及专业技能将被抹杀和贬值，而是将使所有这些都适应不同的速度。万物皆有时……对技术培训专家的需求永远不会停止，但将越来越要求他们跳出既定框架思考，以便将问题转化为可持续增长的机会。

• 您对植物保护产品走私的态度是什么？国家解决这一严重问题、消除这一腐败顽疾的途径是什么？这一顽疾是造成贸易商和农业生产者巨大损失的原因。

问题的定义是：从欧盟以外国家非法进口植物保护产品。这种“黑色”贸易的后果非常严重，绝不仅仅是经济上的。它们威胁人类健康和自然环境的纯净，原因很简单，其成分和活性基质来源不明。就经济损失而言，它们是多方面的。一方面——合法贸易商受损；另一方面——生产者不仅可能危及收成，还可能危及产品市场；敏感的欧洲

标准被违反。从直接和间接税收未征收的角度看，国家预算的损失是巨大的。根据我们的公司计算，保加利亚植物保护产品业务中有20%是违法的。非法的农药平行市场在所有官方国家机构的眼皮底下存在，且未受干扰！

在我看来，要实质性地遏制这种有害的幕后活动，最简便的方法是负责机构组织并执行几次针对使用非法进口农药产品的农民的示范性检查，销毁他们的产品并停止对其生产的补贴。此外，大众媒体有义务客观、公正地向公众通报这些示范行动的目的。然而，要使这一切发生，政治意愿和果断行动是必要的！

- **我国是否有保护农药、肥料和种子生产商及贸易商利益的有效工具？**

目前，我国既没有有效的法律机制，也没有保护行业参与者利益的行业组织。足以证明我对此毒性话题立场的一个例子是，许多贸易公司有巨额应收账款需要收回，但它们却被听天由命，远未得到任何法律、工会或其他形式的保护。

- **住友化学，您目前管理的这家公司，正力争市场领导地位。您将如何解释这一事实——是竞争对手的猜测，还是一种战略概念模型、整合的专业能力，或是其他完全不同的东西.....**

我们不隐瞒我们的态度和抱负；我们充满能量，以证明我们是保加利亚农药、肥料和种子市场上不可或缺的因素。我们可持续业务增长的概念项目定义明确，对现在和未来都有清晰的愿景。我们的商业产品组合庞大且完美平衡。此外，更多产品的注册正在进行中，这使我们有信心将实现一系列新的市场突破，赢得新的地位并扩大我们的影响力。此外，我们正将精力和能量投入到其他几个创新农业业务中，并坚定地打算在不久的将来将其推向市场。

- **在任何场合和任何地方，您都表现出对不忠诚行为和不惜任何代价取悦某一投机者的低容忍度。这些反应是什么：情绪、反应性、冲动，还是一种必要的形式、责任？**

我对不公平竞争和卑劣手段的不容忍，是我对任何非市场行为企图的个人反应。至于我的直率和直言不讳的态度，我的解释是，大多数人总是努力取悦他人，而不是喜欢自己。这正是麻烦产生的时候。因为一个人不知道该如何行事才能取悦他人。你把自己撕成四份，你扭曲，你弯腰，你耍各种花招，你卑躬屈膝，最后把事情搞砸.....

- **您最新商业项目的成功方案和代价是什么？住友化学从本世纪初一家陷入困境的小公司，转变为一个成功繁荣、拥有全面产品线以应对市场挑战的结构？**

住友化学在2010-2011年间在保加利亚市场“引擎”熄火的原因是，由于许多产品未按欧洲法规要求列入附件1，导致关键产品从公司商业组合中退出。种子业务也陷入危机，因为公司未能与其部分先前优先供应商签订合同。

我成为住友化学一员后做的第一件事，是迅速在所有细分市场构建新的农药产品组合，并引入许多信誉良好的制造商参与；我们引入了创新的施肥技术及相应的原装优质产品，以及适度的种子系列。这一举措被证明对我们重返市场、引发兴趣并吸引坚定忠诚的支持者——一个由信誉良好的农业生产者组成的客户群体——具有决定性意义。

另一个强有力的积极市场举措是组建新团队。今天，我手抚胸口，公开且大声地宣告：我拥有一支伟大的团队，能够成事，融合了态度、品质、精神和高度专业能力。氛围和规划的视野很重要。如果员工被置于严格控制、等级森严的结构中，错误受到严厉惩罚，他们会失去动力，不再感到与任务有情感联系。

管理者依赖于许多外部环境和因素，这些往往是他无法施加影响的。住友化学的员工，感谢上帝，深知这一点，并理解在他们和现实之间并非一个全能的人物，而也是一个与他们一同应对挑战的人，不逃避责任，但也并非总能在此刻此地解决所有问题。就我个人而言，我对我的选择完全满意，并为我的团队感到自豪。

我们谈论的是真正的公司政策，是愿景，是未来。今天，我们公司的营业额是2012年所实现营业额的四倍。这一成功指数改变了视角，提供了快速通道，并产生了新的概念动力。

- **您对经销商这一制度的态度如何？毫无疑问，近年来它已显著贬值，这并非没有某些超级强大的跨国公司的参与。**

对住友化学而言，经销商制度，或者更准确地说，合作伙伴制度，具有关键重要性；对我们来说，它运作得非常好。我们认同这样的商业理念：我们的本地合作伙伴更了解消费者的习惯，并与供应商关系密切。

简而言之：住友化学的合作伙伴是公司的一部分；我们的政策旨在严格执行“铁律”——我们需要经销商，我们继续帮助他们生存，并通过住友化学的产品获利。

季特亚诺夫先生，感谢您接受《植物保护》杂志的邀请，为我们的读者进行此次采访。周年快乐！我们祝您健康、成功并受人爱戴！

个人简介：他于1968年5月28日出生于哈斯科沃，毕业于该市的俄语高中。1993年，他以硕士学位毕业于普罗夫迪夫农业大学，主修植物保护专业。他在同一所大学完成了博士论文，并于2006年获得农业科学博士学位。

他的职业生涯始于哈斯科沃地区植物保护局的农艺师，随后在希腊农化公司Eftymiadis担任了一年半的保加利亚南部销售代表。

1996年4月，他被任命为美国跨国公司陶氏益农索非亚代表处的保加利亚国家经理。2000年，该公司晋升并任命他为保加利亚及中东国家的商务总监，总部设在希腊雅典。

2006年至2010年，他作为陶氏益农和比利时Agriphar公司在保加利亚的代表发展自己的业务。2010年10月，他被任命为索非亚林业大学农学系的专职副教授。自2012年5月起，他一直担任住友化学的执行董事。2018年3月，他还被任命为普罗夫迪夫农业大学植物保护与农业生态学系的专职副教授。
