VFC
Chất lượng đích thực

Đặc san

CHÀO MỪNG KỶ NIỆM
VFC - 50 NĂM "HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN"



HÀNH TRÌNH MỚI
TẦM CAO MỚI

https://vfc.com.vn

50 năm 1975 - 2025

VFC Hình thành & Phát triển

CHẤT LƯỢNG, KHÁCH HÀNG, SÁNG TẠO, CON NGƯỜI, ĐOÀN KẾT, UY TÍN, PHỤC VỤ.



VFC
Chất lượng đích thực

Không chỉ là công ty, VFC còn là ngôi nhà 50 năm.



Khi bạn cầm trên tay đặc san này, VFC đã bước vào năm hoạt động thứ 50. Đây là một cột mốc ý nghĩa và cũng nói lên rất nhiều điều. Đánh dấu chặng đường đầy tự hào VFC đã đi qua, từ một đơn vị khử trùng trực thuộc Nhà nước với hơn 30 nhân viên, đến nay công ty cổ phần phát triển với hơn 1.500 nhân viên, nhiều chi nhánh kinh doanh hoạt động trải dài khắp cả nước.

Suốt nửa thế kỷ qua, không phải không có nhiều khó khăn, nhưng VFC vẫn ổn định và tăng trưởng. Có được thành công đến ngày hôm nay, VFC luôn trân trọng từng thế hệ đội ngũ đã nỗ lực và cống hiến, cũng như từng đối tác, khách hàng đã tin tưởng, ủng hộ VFC trong suốt thời gian qua. Không ít nhân viên đã lựa chọn gắn bó với VFC qua hàng chục năm, và không ít người nông dân đã xem nhân viên VFC như "người bạn làm nông". Đó có lẽ là những gặt hái đẹp nhất trong hành trình này.

Dù chịu sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, nhưng với lợi thế là công ty cổ phần đầu tiên trong ngành khử trùng và nông dược, VFC đã kết hợp kinh nghiệm với sức trẻ, duy trì được vị thế, uy tín của mình. Minh chứng dễ thấy nhất là khi đối diện với những khủng hoảng về dịch bệnh và kinh tế, hoạt động của VFC vẫn diễn ra đều đặn, thậm chí còn có doanh thu đột phá sau đại dịch.

Cùng từ khát khao đem lại hiệu quả hơn nữa cho bà con, VFC đã có nhiều đổi mới, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ. Tuy vậy, VFC hiểu rằng điều cốt lõi của mình, sự tôn trọng con người, vẫn không thay đổi. Đó là nền tảng để từng thành viên VFC giữ vững cái tâm, tạo ra chất lượng đích thực, vừa mang lại lợi ích cho người dân vừa giữ được màu xanh cho môi trường.

Ngoài những con số ấn tượng của 50 năm phát triển, tại ngôi nhà VFC chắc chắn có rất nhiều câu chuyện, tâm tư, không chỉ của tập thể mà còn là của từng cá nhân đã hết lòng vì VFC. Tuy khó








có thể truyền tải hết, đặc san này là cơ hội để gửi gắm và lưu giữ những tâm tư quý báu ấy, qua đó câu chuyện và tinh thần của VFC sẽ càng được thấu hiểu và lan tỏa đến thế hệ hôm nay và mai sau.

Đây cũng là dịp để tập thể VFC nhìn lại, ghi nhận những thành quả, đóng góp; có thêm động lực; cũng như gửi lời tri ân đến đối tác, khách hàng. Trong nỗ lực xây dựng một tập thể chung sức đồng lòng, có tình có nghĩa, VFC đã ươm mầm cho nhiều khát khao thành hiện thực. Tiếp nối những giá trị đó, 50 năm qua chắc chắn là bước đệm vững chắc cho hành trình vươn xa của VFC. Cụ thể là hành trình cải tiến công nghệ, hợp tác quốc tế, trở thành người bạn đồng hành thiết thực của người dân, mang lại sự phát triển xanh và bền vững cho nông nghiệp Việt Nam.

Mong rằng, những năm tháng nhiều hy vọng của VFC phía trước vẫn có được sự đồng hành, ủng hộ của quý đối tác, nhân viên và khách hàng gần xa, đưa công ty ngày càng vững mạnh và phát triển nền nông nghiệp nước nhà lên tầm cao mới.

Trân trọng!

Bà Nguyễn Bạch Tuyết

Chủ tịch HĐQT Công ty VFC

BAN BIÊN TẬP ĐẶC SAN

ĐỘI NGŨ ĐÃ GÓP PHẦN VÀO QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN ĐẶC SAN KỶ NIỆM 50 NĂM THÀNH LẬP VFC

BAN LÃNH ĐẠO

BÀ NGUYỄN BẠCH TUYẾT

ÔNG TRƯƠNG CÔNG CỨ

ÔNG TRẦN VĂN DŨNG

ÔNG ĐÀO XUÂN TRỌNG

CÁC ĐƠN VỊ THAM GIA

NGÀNH NÔNG DƯỢC VÀ CÁC PHÒNG BAN CHUYÊN MÔN

NGÀNH KHỬ TRÙNG - PCO VÀ CÁC PHÒNG BAN CHUYÊN MÔN

BAN KIỂM SOÁT NỘI BỘ

CÁC CHI NHÁNH, ĐIỂM KINH DOANH TRÊN TOÀN QUỐC

BAN BIÊN TẬP ĐẶC SAN

ÔNG NGUYỄN VĂN KHA

ÔNG NGUYỄN VĂN KIÊN

ÔNG HỒ XUÂN HƯNG

ÔNG NGUYỄN VĨNH HÒA

BAN BIÊN TẬP GỬI LỜI CẢM ƠN CHÂN THÀNH VÀ SÂU SẮC NHẤT ĐẾN **TẬP THỂ CÁN BỘ - CÔNG NHÂN VIÊN VFC** ĐÃ THAM GIA VIẾT BÀI, CUNG CẤP CÁC TƯ LIỆU, HÌNH ẢNH QUÝ GIÁ ĐỂ CHÚNG TÔI CÓ THỂ HOÀN THÀNH ẤN BẢN ĐẶC SAN NHÂN KỶ NIỆM VFC 50 NĂM HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.

MỤC LỤC

01
1 **PHẦN MỞ ĐẦU**

1 Thư ngỏ
3 Ban biên tập Đặc san
6 Sứ mệnh - Tầm nhìn - Giá trị cốt lõi của VFC
8 Những dấu mốc đáng tự hào trong hành trình 50 năm
10 Quy mô công ty được mở rộng, đưa VFC đến những thành công mới
11 Những thành tích đạt được
12 Định hướng phát triển giai đoạn mới

02
14 **CHÂN DUNG LÃNH ĐẠO**

14 **Bà Nguyễn Bạch Tuyết** - Người "thuyền trưởng" tài năng đưa VFC vượt qua khó khăn, vươn ra biển lớn
17 **Ông Trương Công Cứ** - Đổi mới sáng tạo dẫn dắt VFC hội nhập & phát triển
21 **Ông Trần Văn Dũng** - Cải tiến là công việc hàng ngày
25 **Ông Đào Xuân Trọng** - Chủ động chuyển mình trước sự cạnh tranh

03
29 **TUỔI TRẺ VFC**

29 **Ông Nguyễn Phước Tâm** - Hành trình 14 năm gắn bó với VFC
32 **Ông Nguyễn Văn Kha** - Thế hệ kế thừa và phát huy, xây dựng và phát triển VFC vươn xa
36 **Ông Vương Công Việt** – Tận tâm cống hiến cho "ngôi nhà" VFC

04
40 **HÌNH ẢNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY**

05
52 **TẬP THỂ VFC GẮN KẾT**

52 Chiến lược nhân sự song hành cùng giá trị văn hóa và tinh thần VFC
58 Ngành Khử trùng - PCO: Nửa thế kỷ dẫn đầu
64 Chiến lược kinh doanh bền vững giúp VFC giữ vững vị trí dẫn đầu
70 Yếu tố đưa VFC trở thành nhà cung cấp dịch vụ được lựa chọn hàng đầu Việt Nam
74 Phòng Kế toán: Sự tăng trưởng bắt đầu từ dòng tiền
79 Phòng R & D: Đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển các sản phẩm phục vụ nông nghiệp xanh
83 Hệ thống phân phối: Cầu nối giữa VFC và nông dân
87 VFC: Luôn vì nhà nông – Luôn đứng ở vị thế nhà nông
91 VFC đồng hành cùng khách hàng: Kiểm soát côn trùng, đẩy lùi mối-mọt

06
96 **CÁC HỆ THỐNG CHI NHÁNH VFC**

96 **Chi nhánh Bắc sông Hậu:** Chặng đường 16 năm hình thành & phát triển
98 **Chi nhánh Đà Nẵng:** Tiên phong sáng tạo để không ngừng nâng cao chất lượng
100 **Chi nhánh Nam sông Hậu:** 50 năm một hành trình "Quyết tâm phấn đấu vươn mình ra khơi"
102 **Chi nhánh Nha Trang:** Dám nghĩ - dám làm - dám chấp nhận thử thách
104 **Chi nhánh tại phía Bắc:** Giữ vững phong độ, tiến bước ta đi
106 **Chi nhánh Quy Nhơn:** Việc khó phải làm cho bằng được

07
108 **VFC TRONG TÔI**

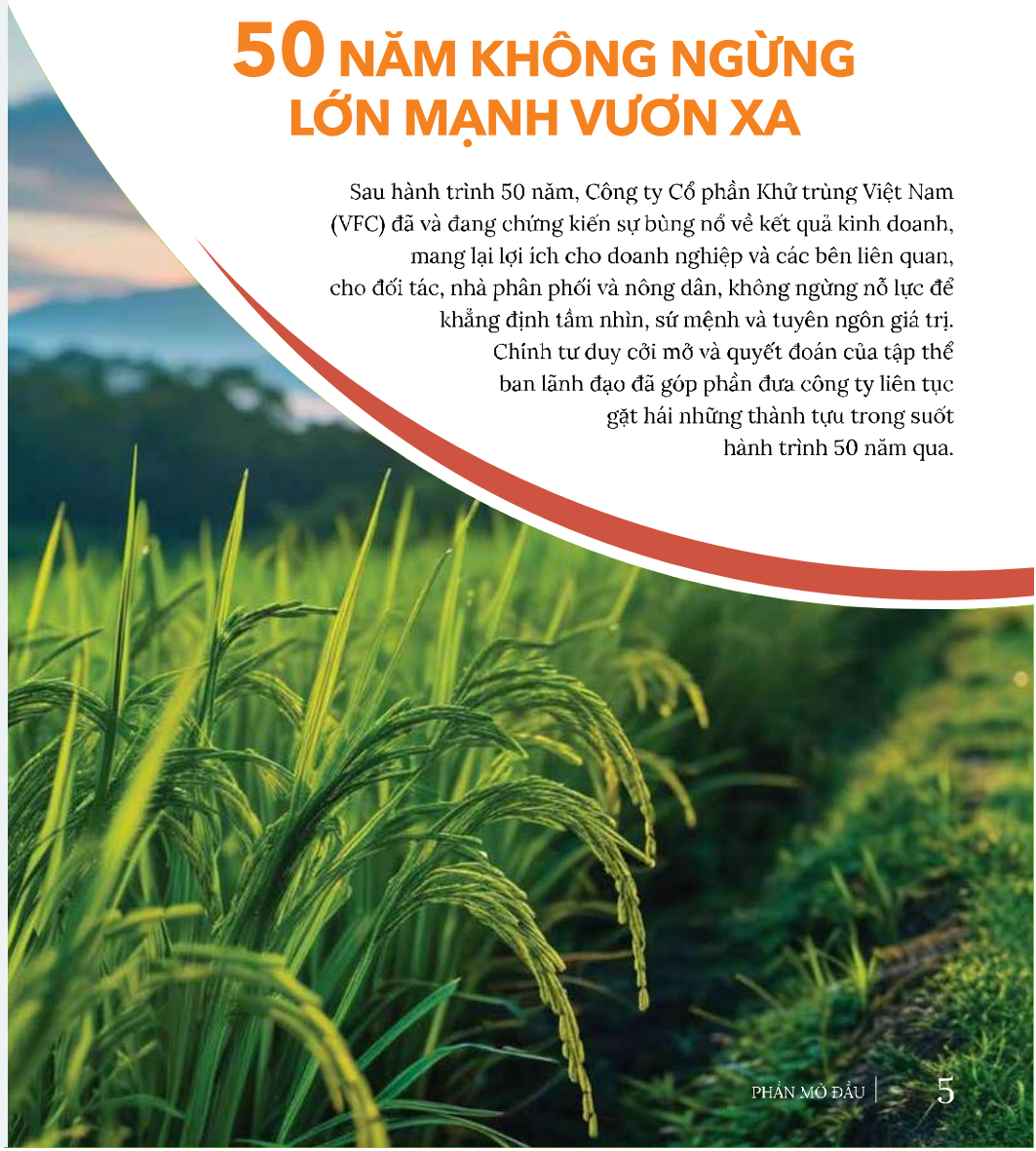
08
158 **LỜI CẢM ƠN**



VFC
Chất lượng đích thực

50 NĂM KHÔNG NGỪNG LỚN MẠNH VƯƠN XA

Sau hành trình 50 năm, Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC) đã và đang chứng kiến sự bùng nổ về kết quả kinh doanh, mang lại lợi ích cho doanh nghiệp và các bên liên quan, cho đối tác, nhà phân phối và nông dân, không ngừng nỗ lực để khẳng định tầm nhìn, sứ mệnh và tuyên ngôn giá trị. Chính tư duy cởi mở và quyết đoán của tập thể ban lãnh đạo đã góp phần đưa công ty liên tục gặt hái những thành tựu trong suốt hành trình 50 năm qua.



SỨ MỆNH - TẦM NHÌN
GIÁ TRỊ CỐT LÕI CỦA VFC



SỨ MỆNH

VFC cam kết mang đến những sản phẩm và dịch vụ chất lượng hàng đầu dựa trên sự sáng tạo và không ngừng cải tiến. Chúng tôi xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, phát triển nguồn nhân lực chất lượng, tạo ra giá trị bền vững cho khách hàng, đối tác và cộng đồng.



TẦM NHÌN

Xây dựng thương hiệu VFC trở thành biểu tượng chất lượng dịch vụ uy tín trong việc phân phối, cung cấp những sản phẩm, dịch vụ tiên tiến và dẫn đầu của 3 lĩnh vực Nông dược, Khử trùng và Kiểm soát dịch hại nhằm nâng cao giá trị cuộc sống cho đối tác, khách hàng và các bên liên quan.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

1. **CAM KẾT CHẤT LƯỢNG**

   Sản phẩm và Dịch vụ chất lượng
2. **UY TÍN TRUNG THỰC**

   Với khách hàng, đối tác và mọi người xung quanh
3. **ĐOÀN KẾT HỖ TRỢ**

   Xây dựng tinh thần đồng đội trong công việc, đề cao phẩm chất của nhân viên
4. **KẾT NỐI – CHIA SẺ VÀ ĐỒNG HÀNH**

   Đối tác, Khách hàng, Nhà đầu tư, Người lao động
5. **PHỤC VỤ CỘNG ĐỒNG**

   Phục vụ xã hội, cộng đồng và bảo vệ môi trường sống

VFC
Chất lượng đích thực

NHỮNG DẤU MỐC ĐÁNG TỰ HÀO TRONG HÀNH TRÌNH 50 NĂM

1990 - 2000

Bức tranh nông nghiệp bắt đầu thay đổi. Những tiến bộ khoa học kỹ thuật đã được áp dụng vào nông nghiệp.

1993, Công ty Khử trùng 1 & Công ty Khử trùng 2 hợp nhất thành Công ty Khử trùng Việt Nam.

1994, tham gia vào lĩnh vực nông dược phân phối thuốc bảo vệ thực vật và cung cấp giống cây trồng.

1997, tham gia dịch vụ PestMaster phòng trừ ruồi, muỗi, kiến, gián, mối trong nhà hàng, khách sạn, công trình xây dựng, nhà ở.

1998, làm điều phối viên dự án thay thế Methyl Bromide trong khử trùng nhằm bảo vệ tầng Ozone của tổ chức phát triển công nghiệp Liên hiệp quốc UNIDO/UNEP.

1999, gia nhập Hiệp hội khử trùng hàng hải quốc tế IMFO và gia nhập Hiệp hội quản lý dịch hại NPMA, USA.









1980 - 1990

Bước vào thời kỳ đổi mới, cơ chế thị trường bắt đầu hình thành, nền nông nghiệp cũng theo đó mà phát triển.

1983, Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn thành lập công ty Khử trùng 1 tại Hải Phòng và công ty Khử trùng 2 tại TP. HCM, đây là hai cảng lớn nhất cả nước, đồng thời là tiền thân công ty VFC.

Vào năm 1989, lần đầu tiên trong lịch sử, nông sản Việt Nam bắt đầu xuất khẩu ra nước ngoài và do VFC thực hiện khử trùng.









1975 - 1980

Sau ngày giải phóng, thống nhất nước nhà, người dân bắt tay vào công cuộc tái thiết đất nước. **Nền nông nghiệp có một sứ mệnh vô cùng quan trọng.**

1976, Cục Bảo vệ thực vật thành lập đội sát trùng 1 tại Hải Phòng và đội sát trùng 2 tại TP. HCM chịu trách nhiệm xử lý những dịch hại trong kho hàng và nhà xưởng.





2000 - 2010

2001, công ty Khử trùng Việt Nam cổ phần hóa lấy tên công ty cổ phần Khử trùng Việt Nam áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật trong khử trùng như sử dụng J-system, khử trùng hóa hơi, khử trùng bằng Phosphine lỏng, giám định hàng hóa nông sản, xuất khẩu.

Cùng năm 2001, Công ty nhận chứng chỉ ISO 9001:2000 của tổ chức BVQI/UKAS/ANSI/RAB.

2008, tòa nhà VFC Tower (tại TP. HCM) và khách sạn Novotel (Hải Yến tại Nha Trang) bắt đầu đưa vào hoạt động.

Đến tháng 10 năm 2009, công ty công bố chiến lược thương hiệu và đổi tên thành công ty cổ phần Khử trùng Việt Nam gọi tắt là VFC với nhiệm vụ khử trùng, dịch vụ Petmaster, phân phối thuốc bảo vệ thực vật và cung cấp giống cây trồng.

17 - 12 - 2009
Công ty đã niêm yết cổ phiếu trên sàn chứng khoán TP. HCM



2006
Khởi công xây dựng Văn phòng VFC Tower



2010 - 2020

Để thương hiệu công ty phát triển mạnh và được nhiều bà con, khách hàng trong và ngoài nước biết đến, công ty thường xuyên tổ chức nhiều loại hoạt động trên nhiều lĩnh vực như Tổ chức trình diễn thuốc bảo vệ thực vật, Tổ chức Fielday trên đồng ruộng, Tổ chức điểm tư vấn kỹ thuật nông nghiệp, đẩy mạnh chương trình tiếp sức cùng nông dân, để sản phẩm của công ty ngày càng đến gần với bà con canh tác hơn.





2020 - 2025

Trong những năm 2020 - 2021 trước diễn biến phức tạp của đại dịch COVID-19, VFC đã gặp rất nhiều khó khăn nhưng đã vững vàng vượt qua khó khăn với tinh thần đoàn kết.

2021, đạt Top 100 thương hiệu hàng đầu Việt Nam.

2022, là cột mốc quan trọng nhất đối với VFC khi vươn lên vị trí dẫn đầu thị trường với doanh thu 2.700 tỷ đồng.

2023, công ty chính thức đạt cột mốc 3.000 tỷ đồng.

2024
Đạt
Chứng nhận 50 công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam



QUY MÔ CÔNG TY ĐƯỢC MỞ RỘNG, ĐƯA VFC ĐẾN NHỮNG THÀNH CÔNG MỚI

Tiến trình cổ phần hóa là dấu mốc quan trọng để đưa VFC đến những thành công mới.

Quy mô công ty được mở rộng theo hướng đa ngành nghề kinh doanh với hệ thống chi nhánh và điểm kinh doanh trải dài cả nước. Mạng lưới kinh doanh và chăm sóc khách hàng đã được đẩy sâu đến từng địa phương.

5 năm trở lại đây là thời kỳ nhiều thử thách nhất đối với hoạt động kinh doanh của VFC với các vấn đề biến đổi về khí hậu, hạn mặn, cạnh tranh sản phẩm cho đến khủng hoảng thị trường... Gần đây nhất là đại dịch COVID-19 bùng nổ toàn thế giới, dù có những ứng phó kịp thời, ban lãnh đạo VFC vẫn phải chuẩn bị những giải pháp đảm bảo an toàn hơn cho VFC trong chặng đường dài sắp tới.

Về chất lượng và năng lực cạnh tranh, VFC vẫn đang duy trì khá tốt thị trường. Hai mảng Khử trùng và Nông dược luôn giữ khoảng cách đáng kể so với các công ty cùng ngành nghề. Tuy nhiên, không gì có thể đảm bảo rằng vị thế đó sẽ bất biến trong thời gian tới. Chính vì vậy, cùng lúc với cải tiến chất lượng sản phẩm, ban lãnh đạo còn thúc đẩy cán bộ công nhân viên phải đổi mới tư duy và phương thức làm việc. Đó là bước đầu của chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh của VFC trong thời kỳ đổi mới.

NHỮNG THÀNH TÍCH ĐẠT ĐƯỢC

Với những cống hiến trong 50 năm qua Công ty VFC đã đạt được những thành tựu sau:



Năm 1998, nhận huân chương lao động hạng III (Ba)



Năm 1999, nhận huân chương lao động hạng II (Nhì)



Năm 2000, nhận huân chương lao động hạng I (Nhất)





Lễ đón nhận huân chương lao động.



TOP 100 Thương hiệu hàng đầu Việt Nam năm 2021.



50 Công ty Kinh doanh Hiệu quả nhất Việt Nam năm 2024.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN GIAI ĐOẠN MỚI

Trải qua 50 năm, VFC không ngừng phát triển theo các chặng đường phát triển của nền nông nghiệp nước nhà, gắn trên vai trách nhiệm với nhà nông và trách nhiệm xã hội.







Luôn thực hiện theo tôn chỉ và sứ mệnh thiêng liêng: VFC - Chất Lượng Đích Thực.







Thực tế, những sản phẩm và dịch vụ chất lượng, uy tín là yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của VFC, đặc biệt trong môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh và phức tạp. Công ty luôn luôn cung cấp những sản phẩm Nông dược mới có chất lượng, cung cấp dịch vụ Khử trùng và Kiểm soát dịch hại uy tín đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, đây là chiến lược sẽ tạo ra "bước nhảy" cho giai đoạn tiếp theo của VFC.

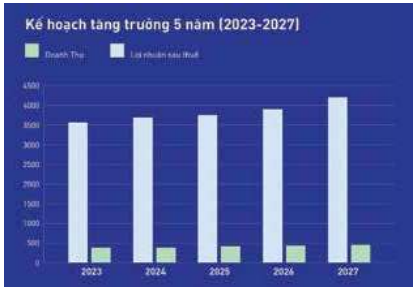
Theo xu hướng phát triển bền vững, hiện tại công ty đang đẩy mạnh phát triển các sản phẩm Nông dược hữu cơ và sinh học không những chỉ bảo vệ cây trồng hiệu quả mà còn đáp ứng yêu cầu bảo vệ môi trường, giảm thiểu hóa chất độc hại. Ngoài ra, công ty đang đẩy mạnh áp dụng công nghệ số nhằm nâng cao hiệu quả làm việc, kinh doanh.







VFC sẽ tiếp tục phát huy sức mạnh nội lực, chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao có đủ các phẩm chất ngũ đức trong kinh doanh: Trí - Tín - Nhân - Dũng - Nghiêm làm nền tảng thực hiện thành công các chiến lược kinh doanh mới của VFC.





VFC tin tưởng với nền tảng vững chắc từ đội ngũ Cán bộ nhân viên công ty, những sản phẩm và dịch vụ uy tín chất lượng, mối quan hệ gắn kết chặt chẽ với các đối tác, khách hàng và bà con nông dân, uy tín thương hiệu, VFC sẽ sớm chinh phục những nấc thang tăng trưởng mới và bền vững.











Người "THUYỀN TRƯỞNG" TÀI NĂNG ĐƯA VFC VƯỢT QUA KHÓ KHĂN, VƯƠN RA BIỂN LỚN

Bà NGUYỄN BẠCH TUYẾT

Chủ tịch HĐQT Công ty VFC

1976 – 1985	Chi cục phó Chi cục Kiểm Dịch Thực Vật – Bộ Nông Nghiệp
1985 – 1994	Giám đốc Công ty Khử trùng
1994 – 2008	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam – VFC
Tháng 9/2008 đến nay	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam – VFC

Gần 40 năm chèo lái VFC vượt qua những trận sóng lớn để đến bến bờ thành công, bà Nguyễn Bạch Tuyết – Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC) - luôn tận tâm với công việc và quý trọng con người, coi đây là cốt lõi của sự phát triển và đặt trọn niềm tin vào thế hệ kế nhiệm.

Một buổi chiều cuối năm 2024, trong văn phòng tại tòa nhà VFC (29 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. HCM), chúng tôi có cuộc trò chuyện thân mật với người "thuyền trưởng" đã miệt mài chèo lái VFC qua nhiều gian nan, thử thách suốt 40 năm qua, xây dựng một đại gia đình với hơn 1.500 thành viên.

Những khoảnh khắc VFC vượt qua "bão" lớn

Mặc dù đã U80, Chủ tịch VFC vẫn trẻ hơn so với tuổi, nhỏ nhắn nhưng nhanh nhẹn và khiêm tốn. Sinh năm 1942 tại Quảng Ngãi, bà là kỹ sư nông nghiệp và giữ chức vụ Chủ tịch VFC từ năm 2001, đồng thời là Tổng Giám đốc từ năm 2001 đến năm 2009. Bà chia sẻ: "VFC đã trải qua nửa thế kỷ với nhiều khó khăn, nhưng luôn chú trọng chất lượng sản phẩm, lấy chất lượng làm danh dự và thương hiệu phục vụ tốt nhất cho người nông dân."

Đang kể lại những kỷ niệm từ những ngày đầu về ngôi nhà VFC, người "thuyền trưởng" trầm ngâm nhớ lại: "Trong một lần, 11 nhân sự của VFC đi khử trùng ở Bà Rịa - Vũng Tàu, không may gặp tai nạn khiến nhiều người bị thương nặng. Lúc đó tôi gần như chết lặng không biết tôi có thể vượt qua được cú sốc này không ...". Nhưng với quyết tâm, sự nhậy bén trong công việc bà đã đưa VFC vượt qua được biến cố khó khăn này.

Tuy nhiên VFC lại gặp tiếp biến cố lớn trong kinh doanh khiến nữ "thuyền trưởng" phải liều mình sang Iraq - khi nơi đây đang có chiến tranh – nhờ đó giúp công ty không lâm vào tình cảnh trắng tay. Bà nhớ lại: "Vào năm 1998, thời chuyển từ làm kiểm dịch sang khử trùng, có một tàu gạo được chuyển sang Iraq và mọt không chết. Nếu mọt không chết thì chúng tôi sẽ phải chịu trách nhiệm. Tôi không nhớ rõ số tiền bồi thường là bao nhiêu, chỉ biết rất lớn. Nếu phải bồi thường vụ này chúng tôi coi như trắng tay, bao nhiêu năm gom góp sẽ đổ sông, đổ biển. Lúc đó, tuy tôi đã ngoài 60 tuổi, nhưng vẫn quyết định đi cùng một anh kỹ thuật sang Iraq để tìm cho ra sự thật. Chuyến đi đó thật sự là cả một hành trình đầy gian truân. Kết hợp cả đi máy bay và đường bộ vượt sa mạc hàng nghìn km để đến được cảng. Đến nơi, thấy các bao gạo bị rách để lộn xộn, rồi xảy ra tình trạng cướp gạo, ... Chúng tôi chụp lại và gửi báo cáo cho





"VFC luôn trao tận tay người nông dân những sản phẩm chất lượng tốt nhất.
Đối với chúng tôi, khách hàng như là người nhà, người thân của VFC. VFC luôn trân trọng điều đó."

Bà **Nguyễn Bạch Tuyết** - Chủ tịch HĐQT VFC

các tổ chức liên quan. Từ những bằng chứng thu thập được, họ đã khẳng định mọt trên tàu không phải do khử trùng nên chúng tôi không phải bồi thường. Đến giờ nhớ lại tôi vẫn thấy chuyến đi đó rất may mắn vì mình đã vượt qua cửa tử để trở về".

Con người là giá trị cốt lõi để phát triển VFC

Dù trải qua nhiều thăng trầm, bà Nguyễn Bạch Tuyết - người "thuyền trưởng" của VFC vẫn tiếp tục chèo lái con thuyền trên hành trình vươn ra biển lớn. Bà khẳng định: "Truyền thống của VFC là quý trọng con người, lấy con người làm cốt lõi, tôn trọng nhân sự, đối tác và khách hàng. Chúng tôi luôn sẵn sàng lùi lại một bước để đối tác và khách hàng hài lòng và phát triển.

Bà cho biết, sự lớn mạnh của VFC không đến từ chiến lược vẽ ra, mà từ việc làm tốt nhất mọi việc. Nhân viên tại VFC luôn đoàn kết, như một gia đình, chia sẻ vui buồn, cực khổ với nhau. Nhiều người nói tôi giỏi, nhưng thực ra tôi chỉ sống và cảm nhận cuộc sống xung quanh. Những gì có lợi cho người khác trong điều kiện khó khăn là quý giá. Ở VFC mọi người sống với nhau nặng tình, nặng nghĩa lắm. Ở đây, cảm giác như mình là người mẹ lo cho con cái, ...".

Với VFC, bà luôn tôn trọng người nông dân và bảo vệ môi trường. Bà tâm niệm phải tạo điều kiện cho nhân viên có thu nhập ổn định, nhà cửa và phương tiện. Về dự định tương lai, bà khẳng định: "Ở tuổi này, tôi không ham công tiếc việc, nhưng việc tư vấn và định hướng cho nhân viên là niềm vui của tôi." Bà sẽ tiếp tục làm việc miễn còn khả năng, để trở thành chỗ dựa tinh thần cho đội ngũ của mình.

Với những đóng góp có giá trị của Bà đối với sự phát triển chung của đất nước, Bà đã được Nhà nước tặng thưởng Huân chương lao động Hạng Ba vào năm 1996, Hạng Nhì vào năm 2000, Huy hiệu 45 năm tuổi Đảng và nhiều Bằng khen có giá trị khác.



Huân chương lao động Hạng Nhì



Huân chương lao động Hạng Ba

ĐỔI MỚI SÁNG TẠO DẪN DẮT VFC HỘI NHẬP & PHÁT TRIỂN

Ông TRƯƠNG CÔNG CỨ

Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam – VFC

1979 – 1981	Cán bộ Kiểm dịch – Chi cục Kiểm dịch Thực vật vùng II
1981 – 1990	Cán bộ Kỹ thuật – Trưởng phòng Kỹ thuật Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam
1990 – 1991	Cán bộ Kiểm dịch – Chi cục Kiểm dịch Thực vật vùng II
1991 – 2008	Thành viên HĐQT, Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam – VFC
2008 đến nay	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam – VFC



Dù đến tuổi nghỉ hưu, nhưng với niềm đam mê công việc và cống hiến, ông Trương Công Cứ - Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC) - vẫn cùng đội ngũ đưa VFC cạnh tranh và hội nhập.

Khoác lên mình chiếc áo sơ mi màu xanh lá, ông Cứ kể cho chúng tôi câu chuyện gắn bó với VFC trong suốt 45 năm bằng một giọng điệu tự hào. Chiếc áo màu xanh là thương hiệu của VFC như một lời dặn dò về sự thân thiện giữa con người với thực vật, giữa con người với con người và trách nhiệm với môi trường sống.

"Cái tình" gắn kết

Tốt nghiệp Trường Đại học Nông Lâm TP. HCM, ông Cứ được phân công về Chi cục Kiểm dịch Thực vật vùng II (TP. HCM). Một năm sau, người bạn cùng khóa của ông được phân công về làm việc tại Đội Sát trùng II, không may trong lúc tác nghiệp bị tai nạn. Sau đó, ông Cứ được điều động cấp tốc sang Đội Sát trùng II. Công việc ở đây vất vả, nặng nhọc và có những rủi ro dễ gây tổn thất về người. Dù vậy, nơi đây cũng mở ra một trang mới tươi đẹp đối với ông, minh chứng cho điều này là sự gắn bó bền bỉ suốt 45 năm qua với công việc tại VFC.

Xuất phát là một cán bộ kỹ thuật, lúc đó, ông cùng nhân viên hằng ngày phải vào kho, đi ra tàu viễn dương để khử trùng. Cái quý giá nhất mà hơn 4 thập niên qua ông không thể quên được là cái tình người với nhau. Dù đội lúc này chỉ quy mô nhỏ, nhưng điều khiến ông và mọi người gắn kết hơn là cách sống của lãnh đạo, cách chăm lo từng miếng ăn, giấc ngủ, giống như chăm lo cho các thành viên trong gia đình vậy. Những ngày miệt mài cùng đội sát trùng, những buổi chiêu đãi thân tình của khách hàng khi



xong việc... đó là những cái tình không thể nào quên đối với ông.

Được sự tin tưởng ủng hộ của tập thể, ông Cứ gặt hái nhiều thành tích, góp phần cho sự phát triển chung của công ty. Năm 1990 - 2009 là giai đoạn phát triển mạnh mẽ của VFC với dấu ấn là cổ phần hóa và niêm yết thành công trên sàn chứng khoán. Hiện nay, ngoài mục tiêu lợi nhuận, ông cùng đội ngũ tiếp tục tìm phương án tăng thu nhập cho nông dân, đồng thời giảm tối đa hóa chất, tăng cường hữu cơ sinh học.

Nhìn lại hành trình xây dựng và phát triển, theo ông Cứ, thành công của VFC là vận dụng hiệu quả yếu tố con người vào trong triết lý kinh doanh. Điều này vừa thể hiện trực tiếp trên các chỉ số kinh doanh vừa thể hiện gián tiếp qua nhiều yếu tố vô hình khác.

Đồng hành cùng người nông dân

Mỗi một giai đoạn đều có những khó khăn và thuận lợi riêng. Khi kinh tế thị trường mở ra, VFC có sự giao lưu và cạnh tranh nên những kỹ thuật mới được du nhập về. Đến giai đoạn vốn 100% tư nhân, VFC đánh dấu bước ngoặt tự chủ, năng suất làm việc cao, đời sống người lao động cũng được cải thiện, trang thiết bị được củng cố. Ngày nay, VFC cũng không ngừng nỗ lực hỗ trợ người nông dân, và hướng tới cải thiện môi trường xanh.

Khi nhà nước đề ra "Đề án một triệu héc ta lúa chất lượng cao" nhằm nâng cao thu nhập đời sống của bà con nông dân cũng như giảm phát thải khí nhà kính, VFC đã liên kết với các đơn vị khác để thực hiện chuỗi giá trị trên những mô hình, từ việc đầu tư giống, kiểm soát dịch hại, dinh dưỡng cho đến việc thu mua sản phẩm cho bà con nông dân. Hiện nay VFC đang triển khai mô hình này trên Đồng bằng sông Cửu Long và có kết quả khá ấn tượng. "Nếu như trước đây, chúng ta dùng thuốc hóa học nhiều thì dần dần phải có sự chuyển đổi. Hiện nay, VFC đang tập trung phát triển những sản phẩm sinh học hữu cơ để giảm bớt lượng thuốc hóa học, giảm phát thải nhà kính nhưng vẫn đảm bảo được năng suất cho bà con nông dân."

Hiện nay, với ngành nghề thuốc bảo vệ thực vật, chỉ có một kênh phân phối nhưng có đến hàng trăm công ty phục vụ nên tính cạnh tranh rất lớn. VFC tự hào có chiến lược đúng đắn ngay từ đầu là đưa ra bộ sản phẩm chất lượng cao đảm bảo an toàn khi tới tay người tiêu dùng.

"Chúng tôi có bộ sản phẩm chất lượng nhưng chỉ thành công khi có hàng triệu nông dân tin tưởng ủng hộ suốt nhiều năm qua. Chúng tôi không những có chính sách cạnh tranh thị trường mà còn luôn mang lại lợi ích cho khách hàng, luôn xem những khó khăn của khách hàng chính là những khó khăn của công ty. Nếu không đồng hành vì con người, không chia sẻ lợi ích công bằng thì khó có một VFC như ngày hôm nay", ông Cứ nhấn mạnh.



"Chủ động bước ra khỏi 'vùng an toàn' linh hoạt và vững vàng giữa nhiều biến động, VFC là điển hình chuyển đổi thành công từ mô hình nhà nước sang cơ chế thị trường. Thành công ấy có dấu ấn không nhỏ của tập thể ban lãnh đạo có tâm, có tầm nhìn, sáng suốt và quyết đoán. Dù đang đối diện với vô số thử thách nhưng với thành tựu hiện có, VFC tin rằng sẽ giữ vững vị thế và lòng tin của khách hàng ngày càng bền chặt."

Những chia sẻ của ông ***Trương Công Cứ*** *- Thành viên HĐQT - Tổng Giám đốc Công ty VFC trong quá trình hình thành và phát triển 50 năm công ty đến ngày hôm nay*

★★★★★



Trong ngành Nông dược, VFC chủ trương chăm sóc khách hàng ở ba cấp là nhà phân phối, hệ thống bán lẻ và người nông dân. Trong đó, VFC tập trung chuyển giao các giải pháp, tổ chức các chương trình du lịch kết hợp đào tạo cho người nông dân, đưa ra nhiều chương trình khuyến mãi. VFC luôn quý trọng con người, không chỉ những con người nội bộ mà còn là đối tác, khách hàng.

Theo ông Cứ, con người nội bộ sẽ làm nên tất cả. Mọi người được thông suốt về chủ trương, được chăm sóc chu đáo, được hưởng quyền lợi theo công sức đóng góp thì họ sẽ gắn bó với công ty và sẽ phục vụ tận tình theo đúng những gì ban điều hành công ty mong muốn.

Sự đoàn kết tạo nên thành công

Những khác biệt giữa các thế hệ là nguồn lực cần thiết cho sự phát triển chung. Thế hệ trước đó may mắn có được sự giáo dục nhận thức, lý tưởng sống từ gia đình, nhà trường và xã hội. Người trẻ hôm nay lại có những điều kiện thuận lợi về học tập kiến thức, rèn luyện kỹ năng và tư duy sáng tạo. Đó là vốn quý của VFC trên "đường đua" khẳng định thương hiệu và nâng cao năng lực cạnh tranh với các đối thủ cùng ngành trên thị trường.

Hiện nay, diễn biến thị trường ngày càng phức tạp, chính sách kinh doanh có khi phải điều chỉnh liên tục. Khó khăn, thách thức giai đoạn nào cũng vậy, chỉ có mức độ cạnh tranh ngày càng tăng và gay gắt hơn. Thực tế đó đặt ra đòi hỏi tinh thần cùng nhau sáng tạo của tập thể VFC. Trước nhất là từ thay đổi tư duy trong cách nghĩ, cách làm của từng cá nhân. Xa hơn nữa là sáng tạo trong cách quản lý – điều hành công việc của từng bộ phận, phòng ban cho đến toàn ngành.

"Chiến lược luôn là phát triển bền vững. Truyền thống của VFC là quý trọng con người. Lấy con người làm cốt lõi. Những thế hệ trẻ phải tiếp sức để ngôi nhà VFC luôn phát triển và vươn xa", ông Cứ nhấn mạnh.

Sau một thời kỳ khó khăn thử thách, có lúc tưởng chừng sắp bị quật ngã nhưng VFC vẫn kiên cường vượt qua. Nhiều đơn vị trong ngành nhìn về VFC như là một "phép lạ" phi thường về năng lực quản trị và sự may mắn. Nhưng sâu xa hơn, trong niềm tin chung của ban lãnh đạo, con người vẫn luôn là nguồn gốc của kỳ tích trên mọi hành trình của VFC.



ÔNG TRẦN VĂN DŨNG

Phó Tổng Giám đốc VFC

CẢI TIẾN LÀ CÔNG VIỆC HẰNG NGÀY

Tham gia nhiều vai trò tư vấn đến vận hành, ông Trần Văn Dũng cho biết: Sự tăng trưởng đột phá của VFC là đến từ chiến lược đúng đắn, trong đó, cải tiến là điều phải làm hằng ngày, hằng tuần.



"Để VFC có thể phát triển tăng tốc như hiện nay, đó là nhờ một chiến lược xuyên suốt của Ban lãnh đạo nhằm phát huy được những thế mạnh về bề dày lịch sử, tập trung vào đúng cái gốc của doanh nghiệp để tạo ra những giá trị tốt nhất."

Từ cơ duyên khi VFC có nhu cầu tái cấu trúc công ty để xác định chiến lược phát triển, ông Trần Văn Dũng đã tham gia tư vấn cho VFC về mảng tài chính kế toán. Sau khi hoàn thành tốt vai trò và được ban lãnh đạo tin tưởng, ông chính thức trở thành "người nhà" của VFC với vai trò quản lý tài chính.

Trong hơn 12 năm gắn bó, ông đã trải qua nhiều chức vụ quan trọng, không chỉ đóng góp về chuyên môn, còn gìn giữ ngọn lửa nhiệt huyết qua nhiều thế hệ VFC đã gầy dựng và truyền đến cho thế hệ trẻ. Thành tựu nổi bật nhất mang dấu ấn của ông có thể kể đến là sự tăng trưởng bứt phá của VFC vào năm 2022, công ty bắt đầu tăng trưởng doanh thu 50% so với năm 2021 trở về trước. Năm 2023, doanh thu duy trì và có nhịp độ phát triển, tăng 15% so với năm 2022.

Để phát triển, cần xác định thế mạnh

Nhìn lại chặng đường 50 năm đã qua, VFC đã trải qua muôn vàn khó khăn để rồi tăng trưởng đột phá và phát triển như ngày hôm nay. Thành công đến từ tầm nhìn và chiến lược đúng đắn của VFC, mà trong đó bứt phá giới hạn, tư duy đổi mới sáng tạo là điều không thể thiếu và trở thành nét đẹp văn hóa, thói quen hằng ngày, hằng tuần của toàn thể cán bộ công nhân viên của VFC.

Theo ông Dũng, để VFC có thể phát triển tăng tốc như hiện nay, đó là nhờ một chiến lược xuyên suốt của ban lãnh đạo nhằm phát huy được những thế mạnh về bề dày lịch sử, tập trung vào đúng cái gốc của doanh nghiệp, để tạo ra những giá trị tốt nhất.

Chẳng hạn, cái gốc của VFC là khử trùng nên VFC có lợi thế về thị phần so với các đối thủ cạnh tranh khác. Với việc có một đội ngũ chuyên sâu, gắn bó lâu dài, kế hoạch kinh doanh của VFC đã đạt được tính ổn định và giữ được niềm tin của khách hàng. Như vậy, cần mở rộng các sản phẩm sao cho tập trung vào cái gốc này, thay vì phát triển đa ngành, đa nghề.

Ông Dũng cho biết thêm, trong chiến lược của VFC, 4 giá trị cơ bản và cốt lõi là: Uy tín với khách hàng, đối tác, cơ quan quản lý nhà nước; Bộ sản phẩm mạnh, cung ứng cho bà con nông dân những giải pháp hữu hiệu để phòng trừ dịch hại; Tập hợp được một đội ngũ làm nông dược và khử trùng tinh nghệ, tuân thủ đường hướng chiến lược; Có khả năng huy động và xử lý các vấn đề về tài chính. Đó là những giá trị tạo ra nền tảng của một VFC vững chắc. Từ nền tảng này, VFC cũng chú trọng cải tiến thường xuyên để phát triển. Cụ thể, để cải tiến thì trong quy trình, VFC luôn thực hiện đủ các bước lập kế hoạch, thực hiện, kiểm tra và điều chỉnh. Chính từ bước điều chỉnh này sẽ có đổi mới để hiệu quả hơn.

Ví dụ trong quản lý, VFC đã chuyển đổi từ mô hình quản lý phân tán sang tập trung. Trong đó, việc chuyển đổi không diễn ra một loạt mà qua từng giai đoạn, để cho các bộ phận có đủ thời gian thích ứng. Nói về việc sáp nhập, ông Dũng cho biết: "*Khi thay đổi, mình không thay đổi một loạt mà theo trình tự. Như vậy lấy cái trước làm kinh nghiệm cho cái sau và lấy cái kết quả trước để chia sẻ cho cái sau để anh em có sự tin tưởng trong quá trình thay đổi, từ đó giúp cho tiến trình thay đổi đạt được kết quả như mong muốn*".

Về năng lực đội ngũ, theo ông Dũng cần rà soát thường xuyên sẽ phát hiện ra được những điểm nhân viên còn thiếu để hỗ trợ, đào tạo, tập huấn. Bên cạnh đó, ông cũng



nhấn mạnh đến cấu trúc hoạt động, sự khác biệt giữa các thế hệ và các nhóm lao động. Đây là yếu tố cần hiểu để có các chính sách cho phù hợp nhất.

Gìn giữ và phát huy

Không có nhiều doanh nghiệp ở Việt Nam có bề dày 50 năm hoạt động như VFC. Để duy trì và phát triển một doanh nghiệp như thế, ông Dũng cho rằng chắc chắn các thế hệ lãnh đạo phải là những người xuất sắc, có tâm huyết, tầm nhìn, bản lĩnh, hy sinh. Đó là những giá trị mà thế hệ trước truyền lại và thế hệ sau phải gìn giữ, phát huy. "*Giữ như thế nào, là giữ những cái gì cốt lõi, như những cái giá trị cốt lõi công ty mang lại thì mình phải lấy cái đó làm nền. Phát huy ở đây là dựa trên điều kiện thay đổi của thị trường, chính sách nhà nước để mình tận dụng tạo thành lợi thế của doanh nghiệp, để mình nắm bắt những cơ hội đó để phát huy, phát triển cho doanh nghiệp*", ông Dũng chia sẻ thêm.

Ở VFC con người vẫn là yếu tố then chốt, khó có thể thay thế trong nhiều khâu,

bởi bản thân VFC là đơn vị dịch vụ. Để giữ chân khách hàng, cần có sự trung thực, tận tụy trong dịch vụ cung cấp và chất lượng sản phẩm, đó chính là truyền thống đội ngũ VFC đã gìn giữ. Về điểm này, ông Dũng cho biết: "*Do đặc tính của dịch vụ mình cung cấp là phải từ con người làm ra chứ không phải bằng công nghệ nên việc ứng dụng công nghệ là nằm ở chỗ giúp cho tiến trình kết nối với khách hàng được nhanh hơn. Còn công nghệ không thể thay thế được cái vai trò dịch vụ của mình*".

Ngoài ra, khác với các mảng như tiêu dùng ứng dụng công nghệ là rất nhanh chóng, mảng vật tư nông nghiệp luôn gắn liền với những chính sách theo định hướng của nhà nước. Tiêu chí hàng đầu của công ty là nhanh chóng nắm bắt cơ hội và triển khai dự án. Để làm được như vậy, VFC phải xác định được độ trễ giữa chủ trương, chính sách của nhà nước và nhu cầu của thị trường.

Là thế hệ kế thừa, luôn tôn trọng và biết ơn các thế hệ đi trước đã cống hiến để tạo dựng công ty như ngày hôm nay, mong muốn của ông Dũng là những thế hệ tương lai cần ý thức được trách nhiệm và tiếp nối được thành công. "*Đối với thế hệ trẻ, trách nhiệm của tôi là làm sao để cùng với ban lãnh đạo và các anh em quản lý chia sẻ những cái gì tốt đẹp nhất để củng cố nền tảng truyền thống, triển khai những ý tưởng, những định hướng mới để cùng anh em tiếp cận, áp dụng và vận hành nhằm góp phần phát triển công ty*", ông Dũng tâm sự.





ÔNG ĐÀO XUÂN TRỌNG

Phó Tổng Giám đốc phụ trách
Ngành Khử trùng – PCO

CHỦ ĐỘNG CHUYỂN MÌNH TRƯỚC SỰ CẠNH TRANH

Ba mươi năm gắn bó với Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC), ông Đào Xuân Trọng – Phó Tổng Giám đốc phụ trách Ngành Khử trùng – PCO cùng đội ngũ đã chủ động chuyển mình để thích ứng với thực tế.

Hành trình trưởng thành

Ngay sau khi tốt nghiệp đại học, ông Trọng quyết định đầu quân cho VFC. Lúc này, công ty cũng vừa tách khỏi Cục Bảo vệ Thực vật thành một doanh nghiệp kinh doanh độc lập. Dù nộp hồ sơ xin việc vào chi nhánh VFC tại Hà Nội nhưng ông Trọng được phân công vào TP. HCM để đào tạo, ban đầu với kế hoạch là 6 tháng. Tuy nhiên, sau 6 tháng đào tạo, công ty đã giữ ông lại làm việc tại TP. HCM để bổ sung vào đội ngũ cán bộ kỹ thuật với chủ trương có thế hệ kế thừa trong tương lai.

Nhớ lại năm 1994, khi ông Trọng đặt chân vào VFC, văn phòng tại TP. HCM lúc này chỉ có khoảng gần 50 nhân sự, trên phạm vi cả nước công ty cũng chỉ có chưa đến 100 người. Đến nay, công ty đã có trên 1.500 nhân sự nhưng bản sắc của VFC chưa bao giờ thay đổi. Theo ông Trọng, về phương diện đối nội, quan hệ giữa cấp trên với cấp dưới, giữa các đồng nghiệp ở VFC luôn thể hiện sự tôn trọng và quý mến lẫn nhau. Trong công việc, mỗi cá nhân đều luôn nỗ lực hoàn thành tốt nhất trách nhiệm của mình, sự trưởng thành và thăng tiến của mỗi cá nhân, kể cả quản lý cấp trung hay thấp hơn đều được đánh giá hết sức công tâm và lành mạnh. Điều này góp phần thúc đẩy VFC phát triển bền vững.

Theo ông Trọng, điều đã khiến anh gắn bó với VFC 30 năm trước hết là sự đảm bảo về công việc và cuộc sống của bản thân. Nhưng có lẽ điều lớn hơn đó là tình cảm đồng nghiệp, sự tôn trọng dành cho nhau, sự đoàn kết yêu thương và san sẻ trách nhiệm, giúp đỡ nhau giữa các thế hệ một cách vô tư. Tại VFC, đội ngũ nhân sự coi nhau như anh em trong một gia đình lớn.

Bản thân là thế hệ tiếp nối của các tiền bối trong công ty nhưng cũng là người đi trước và lãnh đạo của các thế hệ trẻ tiếp bước phía sau, ông Trọng đã từng ngày tích lũy cho bản thân sự vững vàng về chuyên môn trong lĩnh vực khử trùng và kiểm soát dịch hại. Từ đó, bản thân ông trước hết hoàn thành tốt công việc của mình và sau đó là kèm cặp, đào tạo, bồi dưỡng cho các cán bộ quản lý trực tiếp dưới mình.

Con người là yếu tố cốt lõi

Đặc thù của ngành Khử trùng là phải luôn sẵn sàng đáp ứng yêu cầu khách hàng bất kể thời gian nào trong ngày cũng như phải khắc phục mọi khó khăn để hoàn thành công việc một cách tốt nhất và kịp thời. Chính vì vậy, nhân viên VFC vẫn thường xuyên phải đi làm từ sớm hay về khuya, làm việc vất vả trong các kho hàng, bãi cảng hay hầm tàu nóng nực là điều bình thường. Với tính chất công việc như vậy, việc tuyển dụng nhân sự mới cho dịch vụ khử trùng gặp không ít khó khăn, tính gắn bó của các nhân sự trẻ cũng đặt ra cho các cấp quản lý một thách thức không nhỏ. Tuy nhiên, đại đa số nhân sự của VFC đều không ngừng nỗ lực và trách nhiệm trong công việc nhờ sự đồng lòng và chia sẻ của đồng nghiệp.



Môi trường kinh tế - xã hội thay đổi kéo theo người lao động cũng có những thay đổi về quan điểm làm việc, chế độ đi kèm nên đòi hỏi người quản lý trong giai đoạn mới cũng phải điều chỉnh cho phù hợp với thực tế. Ở góc độ quản lý, ông Trọng cho biết, VFC luôn linh hoạt trong vấn đề giao việc, đánh giá mức độ hoàn thành công việc, chế độ đãi ngộ... một cách công tâm và hợp lý nhất. Điều này bảo đảm cho sự phát huy hết trách nhiệm và đóng góp của toàn bộ đội ngũ dù là nhân sự đã có thâm niên hay nhân sự mới tham gia vào VFC.

"Sự chủ động chia sẻ công việc, cùng nhau hoàn thành nhiệm vụ, không phân biệt cấp bậc hay tuổi tác là chất keo gắn kết tình cảm mọi người với nhau tại VFC", ông Trọng khẳng định.

Gắn liền với lịch sử và truyền thống của VFC, ngành Khử trùng và Kiểm soát dịch hại giữ vai trò rất quan trọng trong việc định hình và phát triển văn hóa doanh nghiệp. Một trong số các phẩm chất tiêu biểu nhất có thể kể là tinh thần tương trợ trong công việc, xem nhau như người thân trong gia đình. Dù còn làm việc hay đã rời công ty nhiều anh chị em vẫn giữ liên lạc thường xuyên và luôn có mặt khi có các sự kiện. Nhiệm vụ quan trọng nhất của bộ phận hiện nay là tiếp tục củng cố, duy trì và phát triển đội ngũ nhân sự yêu nghề, trung thực, giàu ý chí và muốn gắn bó lâu dài.

Không ngủ quên trên chiến thắng

VFC là một đơn vị khử trùng lớn và lâu đời tại Việt Nam với mạng lưới phủ rộng khắp cả nước. Ngoài việc có số lượng khách hàng và thị phần lớn nhất tại Việt Nam, VFC còn có rất nhiều khách hàng trung thành và gắn bó hàng chục năm. Đây vừa là niềm tự hào,





lợi thế cạnh tranh nhưng cũng đặt ra trách nhiệm đối với đội ngũ VFC làm sao để xứng đáng với sự tin yêu và ủng hộ từ khách hàng như vậy.

Tuy nhiên, hiện nay VFC cũng gặp không ít thách thức trước sự cạnh tranh của các doanh nghiệp khác, đặc biệt là cạnh tranh về giá. Tất nhiên giá rẻ luôn đi kèm với chất lượng thấp nhưng để khách hàng nhận thức rõ điều này cũng không phải là một công việc dễ dàng. Áp lực từ tình hình cạnh tranh cùng với khó khăn về tài chính nên một số khách hàng truyền thống của VFC yêu cầu giảm giá dịch vụ trong khi đòi hỏi về chất lượng ngày càng cao. Điều này đặt ra những thách thức không nhỏ cho đội ngũ quản lý của VFC khi vừa phải có giải pháp giữ chân khách hàng nhưng vẫn phải đảm bảo hiệu quả kinh doanh ngày càng tăng.

Theo ông Trọng, thế mạnh của VFC là doanh nghiệp dẫn đầu về bề dày kinh nghiệm, kiến thức, quy mô và mạng lưới phủ kín các tỉnh thành nên sẵn sàng đáp ứng hầu hết mọi yêu cầu của khách hàng, kể cả tư vấn về kỹ thuật và thông tin thị trường.

Trong thời gian tới, ở góc độ là người phụ trách ngành Khử trùng tại VFC, ông Trọng cho biết sẽ đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ số vào trong quy trình quản lý nghiệp vụ thông qua các phần mềm để quản lý hồ sơ nghiệp vụ chặt chẽ hơn, khoa học và dễ truy cập, kịp thời trong tương tác với khách hàng. Về mặt quản trị, VFC áp dụng phần mềm quản lý từ nhiều năm nay đã góp phần khá hiệu quả trong hoạt động quản lý và nghiệp vụ.

Ở góc độ cá nhân, ông Trọng cũng chủ động trang bị thêm cho mình các kiến thức về quản trị thông qua các khóa đào tạo và các nguồn kiến thức khác để quản lý một cách hiệu quả hoạt động của ngành. Đồng thời điều này cũng giúp giữ chân được đội ngũ cán bộ chủ chốt bằng sự kết nối gần gũi, chia sẻ, chân thành, công tâm và khách quan.



Hành trình 14 NĂM GẮN BÓ VỚI VFC

ÔNG NGUYỄN PHƯỚC TÂM

Giám đốc ngành Nông dược VFC

Xuất phát điểm là người miền Tây, gắn bó với ruộng đồng từ bé và yêu thích nghề nông ông Nguyễn Phước Tâm (sinh năm 1982), hiện đang là Giám đốc ngành Nông dược của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC) vô cùng thấu hiểu nỗi vất vả của người nông dân. Với mong muốn được giúp đỡ cha mẹ, người nông dân và theo đuổi đam mê của mình, ông Tâm đã gắn bó với VFC trong suốt 14 năm qua, trong mọi thời điểm và luôn là người bạn đồng hành cùng nhà nông.

Mạnh dạn theo đuổi đam mê

Năm 2006, sau khi tốt nghiệp đại học, ra trường và đi làm cho một ngân hàng tại TP. Hồ Chí Minh nhưng do nhàm chán, không có sự hứng thú trong công việc, cộng thêm thâm tâm vẫn luôn đau đáu với ruộng đồng, muốn được ở gần gia đình và thích cuộc sống ở quê, nên năm 2010 ông Nguyễn Phước Tâm quyết định chuyển nghề, chọn một công việc liên quan đến lĩnh vực về nông nghiệp.

Ông Tâm chia sẻ: "Sau một khoảng thời gian ngắn làm việc trong lĩnh vực ngân hàng, tôi thấy mình không có đam mê với nghề này, không có sự thích thú, không được cống hiến nên tôi tự nói với bản thân rằng thôi về quê để được sống gần gia đình, gắn bó với đồng ruộng, làm điều gì đó giúp ích cho cha mẹ, cho người nông dân quê nhà. Ngành Nông dược thời điểm đó chính là một lĩnh vực rất nổi trội lại phù hợp nên tôi quyết định chuyển hướng nghề nghiệp".

Bắt đầu làm việc tại VFC từ năm 2010 với vị trí Nhân viên tiếp thị, bán hàng ở hai huyện nhỏ của tỉnh An Giang là Phú Tân và Chợ Mới, ông Tâm đã gặp vô vàn khó khăn.

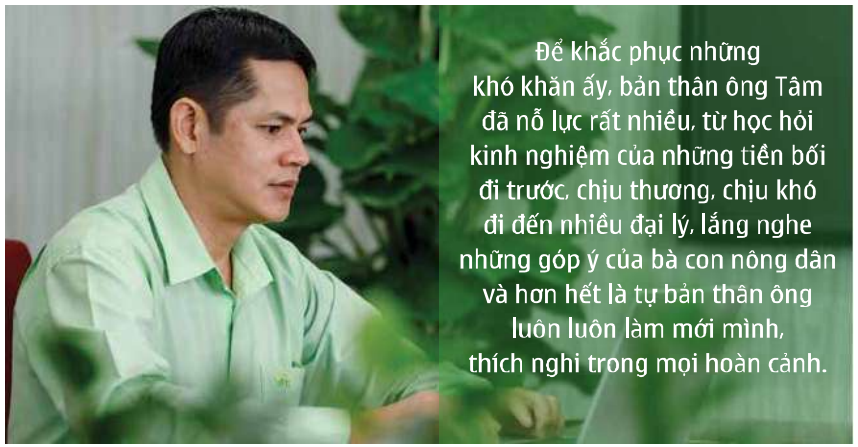
"Hồi ấy chạy xe máy Honda xuống gặp đại lý để giới thiệu sản phẩm, giới thiệu chính sách của công ty, mời họ tham gia, tôi đã gặp phải rất nhiều khó khăn và thử thách. Đầu tiên là thiếu chuyên môn về thuốc bảo vệ thực vật, thứ hai là môi trường làm việc yêu cầu phải đi lại nhiều, thứ ba là khi tiếp cận với người nông dân mình phải có am hiểu nhất định thì mới giới thiệu, tư vấn các sản phẩm của công ty đến với người nông dân", ông Tâm nhớ lại.

Để khắc phục những khó khăn ấy, bản thân ông Tâm đã nỗ lực rất nhiều, từ học hỏi kinh nghiệm của những tiền bối đi trước, chịu thương, chịu khó đi đến nhiều đại lý, lắng nghe những góp ý của bà con nông dân và hơn hết là tự bản thân ông luôn luôn làm mới mình, thích nghi trong mọi hoàn cảnh.

Sau một thời gian, được làm việc theo đam mê của mình, được cống hiến cùng sự sôi động của nghề và được tiếp cận với nhiều người, ông Tâm đã yêu thích và gắn bó với VFC cho đến thời điểm hiện tại, nghề nông dược được 14 năm. Trải qua nhiều cương vị công tác, hiện ông Nguyễn Phước Tâm đang giữ chức Giám đốc ngành Nông dược VFC, song ông vẫn luôn bám sát cơ sở, hăng say học hỏi với mong muốn góp phần giúp công ty ngày càng vững mạnh, tiến lên, cũng như mang đến những sản phẩm chất lượng, đạt hiệu quả kinh tế cao đến cho bà con nông dân.

Tự hào là những "viên gạch nối" trong VFC

Theo ông Tâm, lĩnh vực Nông dược hiện nay đang gặp rất nhiều khó khăn do có nhiều đối thủ cạnh tranh hơn. VFC với vị thế là một công ty trong nước, có truyền thống văn hóa gần 50 năm xây dựng và phát triển cũng chịu nhiều áp lực. Trên cơ sở đó, đòi hỏi VFC phải không ngừng đổi mới, sáng tạo, kiện toàn đội ngũ để đáp ứng trước thời buổi cạnh tranh mới.



Để khắc phục những khó khăn ấy, bản thân ông Tâm đã nỗ lực rất nhiều, từ học hỏi kinh nghiệm của những tiền bối đi trước, chịu thương, chịu khó đi đến nhiều đại lý, lắng nghe những góp ý của bà con nông dân và hơn hết là tự bản thân ông luôn luôn làm mới mình, thích nghi trong mọi hoàn cảnh.

Dưới sự chỉ đạo và dẫn dắt của ban điều hành, VFC luôn luôn tăng cường đầu tư, tuyển dụng, đào tạo nhân sự có chuyên môn và tâm huyết với nghề. Sắp tới đây, VFC có những đợt đào tạo cho các bạn trẻ để có những hành trang tốt nhất khi tác nghiệp ở thị trường. Đặc biệt, VFC rất chú trọng xây dựng kênh phân phối khỏe, bền vững và thật sự ổn định.

Cột mốc 50 năm là một bước ngoặt lớn đối với VFC, là một trong những viên gạch nối của giai đoạn này, kế thừa và phát huy giữa truyền thống và hiện đại, ông Tâm vô cùng tự hào và vinh dự vì được đóng góp một phần sức lực vào hành trình này.

Song cũng tồn tại những lo lắng, áp lực là làm sao để xây dựng công ty phát triển khi thị trường ngày càng có nhiều sự thay đổi. Nên yêu cầu đặt ra là phải luôn luôn tìm tòi, đưa ra những ý kiến đúng đắn, phù hợp cho ban điều hành để mang đến những lợi ích thiết thực, sản phẩm chất lượng, hiệu quả mà giá thành lại hợp lý cho người nông dân.

"Thời đại công nghệ số đòi hỏi công ty phải vận động, tự bản thân mỗi người cũng phải thay đổi để thích ứng với thời đại công nghệ mới, thích ứng với sự chuyển đổi của đại lý. Trước đây họ cần trực tiếp giới thiệu chính sách, những sản phẩm có mình tư vấn thì mới bán được nhưng bây giờ mình tận dụng công nghệ để kết nối, đối với nông dân cũng thay đổi cách tiếp cận nên mình phải chuẩn bị kiến thức, tự mình nâng cấp mình, năng động, sáng tạo hơn để đáp ứng trước sự thay đổi của thị trường", ông Tâm chia sẻ.

Từ vị trí công tác ở địa bàn lên đến vị trí quản lý như hiện tại là cả một quá trình nỗ lực và cố gắng không ngừng nghỉ, ông Tâm có lời khuyên gửi đến thế hệ trẻ là phải có đam mê dù ở bất cứ lĩnh vực nào, có đam mê thì mới có động lực để hướng tới. Lĩnh vực nông nghiệp hiện nay nói chung và thuốc bảo vệ thực vật của VFC nói riêng cũng cần phải có sự đam mê. Khi đam mê công việc và cống hiến cho nghề nghiệp một cách tốt nhất sẽ giúp cho các bạn ngày càng phát triển, từ đó vị trí của chúng ta mới ngày càng tăng tiến.

Nhìn lại chặng đường đã qua đầy nhiệt huyết cũng như những dự định, kế hoạch phát triển trong tương lai, ông Tâm bộc bạch: "Tôi luôn trân quý và rất biết ơn những cô, chú, các tiền bối đi trước đã xây dựng một tập thể VFC lớn mạnh, vững vàng và đoàn kết, tôi tự hào khi được là một phần của VFC. Là thế hệ những viên gạch nối, tôi xin cam kết sẽ phát huy và kế thừa những truyền thống mà các tiền bối để lại đồng thời vận dụng thêm sức trẻ, kiến thức, cống hiến tâm sức nhỏ bé của mình để giữ vững vị thế dẫn đầu của VFC".

Hy vọng rằng ngọn lửa nhiệt huyết và niềm đam mê với nghề nông, ngành Nông dược trong ông Tâm sẽ không bao giờ nguội lạnh. Chúc cho ông sẽ tiếp tục gặt hái được nhiều thành công hơn nữa và luôn tràn đầy hạnh phúc.





ÔNG NGUYỄN VĂN KHA

Giám đốc Marketing
ngành Nông dược VFC

THẾ HỆ KẾ THỪA VÀ PHÁT HUY XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN VFC VƯƠN XA

Trong suốt 50 năm hoạt động, bộ phận Marketing của VFC đã đóng vai trò then chốt trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu. Khởi đầu từ một công ty khử trùng, VFC đã thực hiện chiến lược tái định vị thương hiệu vào năm 2010, tập trung vào tuyên ngôn giá trị, sứ mệnh và tầm nhìn mới. Những nỗ lực này đã giúp VFC khẳng định uy tín và định vị thị trường một cách rõ ràng trong ngành nông nghiệp Việt.

Thông qua buổi gặp gỡ và trao đổi với ông Nguyễn Văn Kha - Giám đốc Marketing, ông chia sẻ: *"Nhờ sự nỗ lực không ngừng của bộ phận Marketing, khi nhắc đến VFC, khách hàng ngay lập tức liên tưởng đến chất lượng. Đây là minh chứng rõ ràng cho sự thành công của VFC trong việc tạo dựng niềm tin và lòng trung thành từ phía khách hàng, đặc biệt là nông dân - đối tượng chính của công ty. VFC luôn vì nhà nông và luôn đứng ở vị thế nhà nông,... nên các hoạt động thị trường VFC luôn lấy giá trị và lợi ích của người nông dân làm kim chỉ nam để thực hiện".*

May mắn được trải qua nhiều vị trí trong công ty, ông Nguyễn Văn Kha - Giám đốc Marketing đã học hỏi được nhiều kinh nghiệm và tích lũy được nhiều kiến thức quý báu, ông luôn cảm nhận rõ sự hỗ trợ từ lãnh đạo cũng như các đồng nghiệp. Với phương châm VFC luôn tạo điều kiện cho thế hệ trẻ, chúng tôi được tiếp cận nhiều công việc thực tiễn, giúp nắm rõ các quy trình và bước thay đổi của công ty. Điều này rất quan trọng trong việc triển khai công tác chuyên môn sao cho phù hợp nhất với nông dân, khách hàng và đối tác.

Ông Kha nhấn mạnh: *"Phòng Marketing luôn chú trọng đến giá trị cốt lõi của VFC, lấy con người làm gốc, lấy chất lượng và niềm tin để xây dựng và khẳng định thương hiệu. Uy tín và sự gắn gũi của lãnh đạo, cũng như sự năng nổ và nhiệt huyết của đội ngũ cán bộ thị trường luôn được khách hàng và nông dân trân quý. Đó chính là động lực to lớn và sức mạnh vô hình chắp cánh cho các hoạt động Marketing trong thời gian qua".*

Trong lĩnh vực truyền thông, VFC đã trở thành đối tác truyền thống của các đài truyền hình uy tín trong khu vực đồng bằng sông Cửu Long và Tây Nguyên, chia sẻ những giải pháp canh tác và mô hình sản xuất nông nghiệp tiên tiến đến nhiều bà con nông dân trên cả nước.

VFC là một trong những đơn vị đi đầu trong ngành Nông dược góp sức vào công cuộc phòng chống đại dịch COVID-19, không ngại khó khăn và mối nguy hiểm trực tiếp đến với chính những thành viên công ty, VFC đã góp một phần không nhỏ vào việc đẩy lùi dịch bệnh cũng như một lời khẳng định thương hiệu trên thị trường. Năm 2021, khi đại dịch làm gián đoạn mọi hoạt động, bộ phận Marketing đã nhanh chóng chuyển đổi sang các kênh digital để duy trì việc tiếp cận và hỗ trợ khách hàng.

Ngoài ra, các hoạt động từ thiện của VFC diễn ra hằng năm với các chương trình nổi bật như: "Vui Xuân cùng VFC", "Lục Lạc Vàng",



"*Mổ mắt nhân đạo*", "*Xây trường học cho con em nông dân vùng núi và biên giới*". Những chương trình này nhằm giúp đỡ các đối tượng có hoàn cảnh khó khăn, đặc biệt là nông dân - những người đã đóng góp vào sự phát triển của công ty. Ngoài ra, đây là cách VFC tăng cường mức độ nhận diện thương hiệu thông qua các hoạt động gần gũi và thiết thực.

Chiến dịch Marketing tiêu biểu của VFC

Một trong những chiến dịch nổi bật của VFC là 30 năm hợp tác với Syngenta. Chiến dịch này không chỉ khẳng định vị thế của VFC trong ngành Nông dược mà còn tăng cường mối quan hệ đối tác chiến lược với Syngenta, từ đó đem lại những giải pháp canh tác tiên tiến cho nông dân Việt Nam. Một chiến dịch tiêu biểu khác đó là "VFC - Cánh đồng hội nhập" triển khai năm 2021. Chương trình này minh chứng hiệu quả kỹ thuật các giải pháp của VFC, giúp tăng năng suất, giảm chi phí và số lần phun thuốc, từ đó bảo vệ môi trường. Chương trình này đã nhận được sự ủng hộ mạnh mẽ từ nông dân khắp cả nước.

Năm 2024, VFC tiếp tục triển khai chương trình "CLB Canh tác sầu riêng hội nhập" hợp tác với các nhà khoa học để chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ nông dân quản lý tốt canh tác sầu riêng. Ngoài ra, VFC không ngừng đổi mới và phát triển các giải pháp như Anvil 5SC "*Sức sống xanh*" và "*Rễ khỏe - Vườn xanh*" với Ridomil Gold 68WG và Tervigo 020SC trên cây ăn trái.

Sự kiện ra mắt sản phẩm Pexena Cốm và Incipio 100DC năm 2024 trở thành hai sự kiện đặc biệt quan trọng không chỉ đối với VFC mà cả khách hàng và nông dân trên cả nước. Với công nghệ sản xuất hiện đại, hoạt chất tiên tiến, Pexena Cốm và Incipio 100DC đã trở thành giải pháp cứu cánh trong quản lý rầy nâu trên lúa (Pexena Cốm) và nhóm





sâu hại khó phòng trừ cho nông dân trồng rau, màu và cây ăn trái (Incipio 100DC). Những thành tựu này tiếp tục khẳng định vị thế số 1 của VFC ngày càng bền vững trong ngành Nông dược Việt Nam.

Tận dụng công nghệ trong kỷ nguyên chuyển đổi số

Trong kỷ nguyên chuyển đổi số thì hành vi của người tiêu dùng thay đổi rất nhanh chóng, bộ phận Marketing của VFC đã linh hoạt ứng dụng công nghệ dựa trên nền tảng kỹ thuật số để vừa tối ưu hiệu quả làm việc của nhân viên, tăng cường hiệu quả tiếp cận đối với khách hàng.

Nhờ vào các kênh truyền thông xã hội, VFC có thể chia sẻ thông tin, giải pháp kỹ thuật và chính sách bán hàng một cách nhanh chóng và kịp thời. Điều này không chỉ giúp duy trì hoạt động kinh doanh mà còn củng cố mối quan hệ với khách hàng.

Sự thành công của VFC trong việc xây dựng thương hiệu và định vị thị trường là nhờ vào nỗ lực không ngừng của bộ phận Marketing nhiều thời kỳ dưới sự định hướng của ban lãnh đạo. Tương ứng với mỗi giai đoạn, VFC luôn có hướng đi và phương thức tiếp cận thị trường một cách phù hợp, hài hòa nhưng vẫn đảm bảo giá trị cốt lõi của VFC, tất cả vì khách hàng và nông dân. Trong tương lai, VFC sẽ tiếp tục phát triển và khẳng định vị thế của mình trong ngành nông nghiệp, đồng thời giữ vững và phát huy những thành tựu mà công ty đã dày công xây dựng trong suốt 50 năm qua.

Nhân dịp kỷ niệm 50 năm thành lập và phát triển của VFC, phòng Marketing xin gửi lời cảm ơn và tri ân sâu sắc đến Ban lãnh đạo và tập thể Anh, Chị, Em đồng nghiệp toàn công ty. Kính chúc quý vị luôn mạnh khỏe, hạnh phúc và tiếp tục dẫn dắt VFC ngày càng phát triển, vươn cao và vươn xa hơn nữa. Phòng Marketing sẽ không ngừng nỗ lực, sáng tạo và hoàn thiện hơn để đóng góp nhiều hơn nữa vào sự thành công chung của công ty.

TẬN TÂM CỐNG HIẾN CHO "NGÔI NHÀ" VFC



ÔNG VƯƠNG CÔNG VIỆT

Giám đốc chi nhánh
Đức Hòa, Long An

Khi sinh ra chúng ta có một ngôi nhà, nhưng đến khi vào đời chúng ta có thêm một "ngôi nhà" nữa - đó là nơi làm việc. Đối với ông Vương Công Việt, VFC chính là ngôi nhà thứ hai, đây không chỉ là nơi làm việc, mà còn là một phần quan trọng trong cuộc sống, nơi ông đã cống hiến và gắn bó cả cuộc đời.

Người quản lý trách nhiệm và trung thành

Ông Việt bắt đầu làm việc tại VFC ngành Khử trùng vào năm 1989, từ những ngày công ty còn nhiều khó khăn trực thuộc Nhà nước, đến năm 1994 công ty mở rộng thêm ngành Nông dược và đặt xưởng tại Hóc Môn, TP. HCM, xây dựng nhà máy tại Lê Minh Xuân vào năm 2000. Để đáp ứng nhu cầu thị trường cũng như chiến lược phát triển mới, VFC đã đầu tư xây dựng nhà máy pha chế gia công và đóng gói thuốc tại Khu công nghiệp Thái Hòa huyện Đức Hòa tỉnh Long An với tổng diện tích trên 30 ngàn mét vuông và ông đã nhận nhiệm vụ từ năm 2017 cho đến nay. Tại những nơi này, ông chịu trách nhiệm quản lý, điều phối nguyên, vật liệu cũng như sang chiết, đóng gói sản phẩm trong lĩnh vực Nông dược, đảm bảo mọi thứ luôn trong tình trạng tốt nhất để phục vụ cho công việc sản xuất. Do vậy, nhiệm vụ của ông không chỉ đơn thuần là quản lý mà còn đòi hỏi tinh thần trách nhiệm cao.

Nhớ lại những ngày đầu khi mới bước chân vào VFC, ông Vương Công Việt – Giám đốc Nhà máy chi nhánh Đức Hòa, Long An - hồi tưởng lại: "Sau khi ra trường, do hoàn cảnh khó khăn cùng với suy nghĩ đơn giản là cần có một công việc ổn định để làm, nên ông đã quyết định đến VFC xin việc. Cột mốc đánh dấu là năm 2016, VFC quyết định xây dựng một nhà máy có quy mô lớn hơn tại khu công nghiệp Thái Hòa, huyện Đức Hòa, tỉnh Long An với ngành nghề chính là sản xuất thuốc bảo vệ thực vật và các sản phẩm hóa chất khác dùng trong nông nghiệp có công suất gấp 10 lần so với nhà máy cũ, cùng hệ thống máy móc, công nghệ tiên tiến, hiện đại, hạn chế sức người tiếp xúc hóa chất thuốc bảo vệ thực vật, tăng năng suất sản xuất, môi trường làm việc cũng đảm bảo hơn".

35 năm gắn bó với VFC, ông Việt đã chứng kiến biết bao sự thay đổi và phát triển của công ty, ông đã dành trọn thanh xuân, tuổi trẻ của mình, đóng góp không nhỏ vào sự thành công ngày hôm nay. Ông không chỉ là một quản lý tận tâm, mà còn là một tấm gương của sự cống hiến và lòng trung thành.

Xứng đáng là nhà máy sản xuất đạt tiêu chuẩn hàng đầu Việt Nam

Không chỉ phối trộn, sang chiết, đóng gói các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật trong lĩnh vực Nông dược, những năm gần đây, Nhà máy chi nhánh Đức Hòa, Long An của VFC còn đóng vai trò, nghiên cứu, sản xuất những sản phẩm phục vụ cho dịch vụ khử trùng. "Trước đây, dịch vụ khử trùng gần như phải nhập sản phẩm từ bên ngoài nhưng hiện tại nhà máy tự nghiên cứu, phối trộn làm ra sản phẩm nên giá thành thấp hơn, tạo sự cạnh tranh cao hơn", ông Việt cho hay.

Đối với VFC, với Nhà máy chi nhánh Đức Hòa, Long An, "Chất lượng đích thực" luôn là "sợi chỉ đỏ" xuyên suốt cho quá trình sản xuất và phát triển. Các sản phẩm vào, ra nhà máy đều được kiểm soát chặt chẽ, ghi nhận kết quả kiểm tra đạt, đảm bảo chất lượng mới đưa ra thị trường, phân phối đến người sử dụng. Điều này thể hiện quy trình làm việc nghiêm túc, trách nhiệm của VFC,









của nhà máy cũng như để hạn chế được những rủi ro có thể nhỏ nhất.

Song song đó, VFC và Nhà máy chi nhánh Đức Hòa, Long An cũng đặc biệt quan tâm đến việc bảo vệ môi trường xanh. Trong quá trình sản xuất, nhà máy tiến hành phân loại rác thải ngay từ đầu nguồn, sử dụng hệ thống năng lượng mặt trời, qua đó giảm phát thải ra môi trường, khí thải nhà kính. Ngoài ra, VFC và nhà máy rất chú trọng phát triển các sản phẩm có nguồn gốc sinh học và hữu cơ, điều này vừa giảm thiểu tác động lên môi trường, vừa tạo sức cạnh tranh theo xu thế của thế giới.

Ông Việt nhấn mạnh, con người là yếu tố cốt lõi trong quy trình sản xuất và phát triển của nhà máy VFC, luôn quan tâm, chia sẻ, tạo điều kiện để người lao động tham gia đóng góp ý kiến, các vấn đề khó khăn cùng ngồi lại giải quyết, đưa ra những giải pháp phù hợp để công việc hiệu quả, trơn tru nhất.

Nhân sự nhà máy: 55 nhân viên, đa phần là nam giới trong độ tuổi từ 25 đến 35 chiếm 95%. Sự an toàn của người lao động luôn là điều quan trọng nhất, nên việc thực hiện nghiêm túc các nội quy, quy định của VFC, người lao động làm việc tại nhà máy luôn chấp hành nghiêm túc, cũng như quy định của nhà máy phân công cụ thể việc ai người nấy làm, ai làm ở bộ phận nào thì chịu trách nhiệm bộ phận đó; Nhà máy VFC không phân biệt nam/nữ nhưng do môi trường làm việc phải tiếp xúc với các hóa chất độc hại nên nhà máy hạn chế lao động nữ vào những dây chuyền sản xuất trực tiếp; nhà máy luôn đề cao công tác đảm bảo an toàn phòng chống cháy nổ, tai nạn lao động. Do đó, đòi hỏi sự quản lý phải cụ thể, nghiêm khắc, từ đó tạo thành một quy trình làm việc chuyên nghiệp, an toàn và ổn định.









"Sự thay đổi, cải tiến, duy trì là chìa khóa để đi đến thành công, vượt qua những thách thức, do vậy nhà máy thường xuyên tổ chức đào tạo, hướng dẫn và cập nhật nghiệp vụ cho công nhân. Trong quá trình làm việc, lãnh đạo luôn quan tâm, khích lệ tinh thần người lao động bằng phần thưởng, động viên, hỏi thăm công nhân trong mỗi bữa ăn để mọi người làm việc hiệu quả, hăng say hơn", ông Việt chia sẻ.

Nhìn lại chặng đường đã qua đầy nhiệt huyết cũng như những dự định, kế hoạch phát triển trong tương lai, ông Việt bộc bạch: "Tôi luôn trân quý sự quan tâm của Ban Tổng Giám đốc công ty đến từng cán bộ, công nhân viên và người lao động, điều này tạo cho tôi niềm động lực mạnh mẽ để tiếp tục phấn đấu và cống hiến hết mình cho sự phát triển chung của VFC. Tôi rất biết ơn và tự hào khi được là một phần của VFC, được đồng hành đến ngày hôm nay. Tôi tin rằng, với tinh thần làm việc tận tụy và sự đoàn kết, VFC sẽ còn phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai".









TẬP THỂ CÁN BỘ - CÔNG NHÂN VIÊN VFC





HOẠT ĐỘNG CÁC PHÒNG BAN VFC


















NGÀNH
G PC






KẾ HOẠCH DIGITAL MARKETING
TRONG TIẾP CẬN NÔNG DÂN


NGÀY HỘI TRUYỀN THỐNG
HÀNH TRÌNH MỚI - TẦM CAO MỚI

BÀ NGUYỄN BẠCH TUYẾT - CHỦ TỊCH HĐQT VFC NHẬN HUY HIỆU 45 NĂM TUỔI ĐẢNG







CHÀO MỪNG NGÀY QUỐC TẾ PHỤ NỮ 8-3





LỄ KÝ KẾT ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC













HỘI NGHỊ ĐẠI BIỂU NGƯỜI LAO ĐỘNG VFC



CHƯƠNG TRÌNH VỀ NGUỒN & TEAMBUILDING







NGÀY HỘI TRUYỀN THỐNG VFC

Bóng đá - bóng chuyền VFC 2024











Hoạt động đi bộ đồng hành VFC 2024









HỌP MẶT TRUYỀN THỐNG CLB NỮ DOANH NHÂN VFC







LỄ XUẤT QUÂN ĐẦU VỤ CỦA NGÀNH NÔNG DƯỢC











HỘI NGHỊ TRI ÂN KHÁCH HÀNG









CHIẾN LƯỢC NHÂN SỰ SONG HÀNH CÙNG GIÁ TRỊ VĂN HÓA VÀ TINH THẦN VFC

Chính sách nhân sự lấy con người làm trọng tâm, vừa gìn giữ những giá trị cốt lõi, vừa cải tiến theo thời đại là bí quyết phát triển bền vững của VFC.

Phát huy những giá trị cốt lõi ban đầu

Công ty cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC) được thành lập từ năm 1975, xuất phát ban đầu là một doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp thực phẩm. VFC đã nhanh chóng phát triển mạnh mẽ và khẳng định vị thế vững vàng của mình. Năm 2001, VFC hoàn tất việc cổ phần hóa toàn bộ công ty, trở thành công ty cổ phần đầu tiên trong hai lĩnh vực: Dịch vụ khử trùng và kinh doanh nông dược.

Trong quá trình chuyển đổi mô hình công ty, VFC vẫn giữ được ban lãnh đạo tâm huyết với bề dày kinh nghiệm, đứng đầu là bà Nguyễn Bạch Tuyết hiện là Chủ tịch HĐQT và ông Trương Công Cứ hiện là Tổng Giám đốc công ty. Đây chính là thế hệ đã xây dựng nền móng cho bộ phận Nhân sự của VFC, để lại nhiều giá trị trong công tác tổ chức con người và di sản tinh thần - truyền thống chung của công ty. Trong đó, tính linh hoạt, nhiệt huyết, và phối hợp nhịp nhàng hiệu quả là những phẩm chất nổi bật của đội ngũ nhân sự VFC.

Trong suốt 50 năm cống hiến, phòng Nhân sự đã liên tục cập nhật và cải cách chính sách nhân sự để dem lại kết quả tối ưu. Đáp ứng mục tiêu đảm bảo đội ngũ nhân sự luôn ổn định về cả số lượng và chất lượng, từ đó đáp ứng được nhu cầu nguồn nhân lực cho hoạt động sản xuất và kinh doanh. VFC luôn tự hào về nguồn nhân lực chất lượng cao, đứng đầu trong ngành, đây chính là điểm tựa vững chắc giúp VFC gặt hái được nhiều thành tựu lớn.





Chính sách nhân sự gắn liền với văn hóa và tinh thần VFC

Bắt đầu với vài chục nhân viên, đội ngũ nhân sự của VFC đã không ngừng lớn mạnh, đến nay đã tăng lên hơn 1.500 nhân sự. Mục tiêu của phòng Nhân sự là đảm bảo nguồn nhân lực của VFC luôn ổn định về cả số lượng và chất lượng, từng bước cơ cấu nguồn nhân lực vào các vị trí phù hợp, đáp ứng nhu cầu hoạt động của công ty được duy trì hiệu quả, không bị gián đoạn.

Để đạt được những tiêu chí quan trọng này không phải là việc dễ dàng, bí quyết của VFC chính là: Xây dựng chính sách tuyển dụng và đào tạo nhân sự gắn kết mật thiết với chiến lược kinh doanh của công ty. Nguyên tắc chủ đạo trong chiến lược của phòng Nhân sự là nhất quán với chủ trương, định hướng chung của công ty và ban lãnh đạo, không tách rời khỏi những giá trị cốt lõi tập thể mà VFC đang theo đuổi.

Theo ông Nguyễn Văn Kiên, trưởng phòng Nhân sự VFC, việc xây dựng chiến lược nhân sự phải dựa trên chiến lược kinh doanh của công ty. Tại VFC, chiến lược kinh doanh cũng đi đôi với văn hóa của công ty, chính là lấy chất lượng dịch vụ và khách hàng làm trọng tâm. VFC luôn cung cấp dịch vụ đảm bảo chất lượng, đối với tất cả các ngành nghề kinh doanh của công ty, quan điểm nhất quán của ban lãnh đạo công ty là chỉ kinh doanh những mặt hàng đảm bảo chất lượng, có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng.

Chiến lược kinh doanh lấy sự bền vững làm nền móng đã giúp VFC trở thành đơn vị đi đầu trong hai lĩnh vực khử trùng và nông dược tại Việt Nam. Kết quả kinh doanh tốt tạo ra dòng tài chính vững chắc, giúp công ty tái đầu tư vào người lao động bằng chế độ lương thưởng và phúc lợi tốt. Đó là yếu tố quan trọng giúp nguồn nhân lực của VFC luôn ổn định chất lượng. Đồng thời, thành công và danh tiếng của công ty sẽ tạo thương hiệu tuyển dụng cho phòng Nhân sự, giúp thu hút nhân tài dễ dàng hơn.









Nhân lực Gen Z:
thế hệ mới cần những chiến lược mới



Trong những năm gần dây, VFC chào đón một thế hệ nhân sự mới: Thế hệ Gen Z - là những người sinh từ năm 1997 trở đi, chủ yếu nằm trong khoảng những năm 2000. Gen Z có nhiều sự khác biệt so với các thế hệ trước, là thế hệ đầu tiên được tiếp xúc với internet từ nhỏ, đây là những "công dân thời đại kỹ thuật số".

Nhân sự Gen Z thường là những bạn trẻ mới ra trường, điểm mạnh là có điều kiện học hành tốt hơn so với thế hệ đi trước, thành thạo công nghệ hiện đại, năng động và cá tính. Tuy nhiên, trở ngại của Gen Z là độ kiên trì kém, thiếu sự bền bỉ, vượt khó, quyết tâm trong công việc. Thế hệ mới này ít muốn gắn bó lâu dài với một công ty, thường xuyên nhảy việc và đôi khi quyết định đổi việc chỉ vì muốn thay đổi môi trường làm việc mới hơn.

Đối với những ngành nghề đặc thù của VFC, nhân sự mới phải mất ít nhất 6 tháng mới thuần thục công việc và bắt đầu tạo ra hiệu quả cho công ty. Vì vậy, nhân sự cần có sự bền bỉ, kiên trì nhất định. Tỷ lệ nghỉ việc quá cao sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và kết quả kinh doanh của công ty.

Đứng trước những thử thách mới, phòng Nhân sự của VFC liên tục cải tiến chiến lược nhân sự để thích ứng với sự thay đổi của thời đại. Thay đổi đầu tiên là tăng cường công tác đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ, giúp các bạn trẻ dễ dàng hội nhập bắt nhịp với công việc.

Tiếp theo là cải cách chính sách nhân sự, thay đổi trong cách tính lương thưởng, cách đặt KPI làm sao để tạo động lực cho người lao động làm việc hiệu quả hơn. Và cuối cùng là tăng cường sự kết nối giữa nhân sự và văn hóa công ty bằng cách cải tiến nội dung các hoạt động gắn kết như team building, ngày hội truyền thống,... phòng Nhân sự đã thay đổi phương thức tổ chức cho phù hợp hơn với thế hệ Gen Z, giúp các bạn cảm nhận được sự đón nhận, trân trọng của ban lãnh đạo với thế hệ mới, qua đó tạo được tinh thần để gắn bó và cống hiến cho công ty.

Trong giai đoạn kỷ niệm 50 năm hình thành công ty, phòng Nhân sự sẽ tiếp tục sứ mệnh gìn giữ, phát huy những giá trị truyền thống trong công tác nhân sự của VFC. Tinh thần và văn hóa chung của VFC không chỉ dừng lại ở việc phổ biến trong các buổi họp, sự kiện, buổi đào tạo,... mà được truyền đạt bằng những hành động cụ thể thông qua công việc hằng ngày. Đó chính là những giá trị cốt lõi giúp VFC tiếp tục phát triển vững vàng trong tương lai.



NGÀNH
KHỬ TRÙNG - PCO
NỬA THẾ KỶ DẪN ĐẦU

Với 50 năm phát triển trên thị trường, Ngành Khử trùng của VFC đã không ngừng phấn đấu, đưa VFC trở thành doanh nghiệp dẫn đầu lĩnh vực khử trùng tại Việt Nam, nhờ vào sức cạnh tranh, chất lượng dịch vụ và cam kết bảo vệ môi trường.

Nâng cao chất lượng dịch vụ

Năm 1994 là cột mốc đánh dấu nhiều thay đổi của VFC khi các đơn vị khử trùng trước đó thuộc Cục Bảo vệ Thực vật được tách riêng hoạt động và hợp nhất thành Công ty Khử trùng Việt Nam. Cũng từ thời điểm này đã bắt đầu xuất hiện những công ty khử trùng mới nên không còn tình trạng khách hàng chỉ phụ thuộc vào một đơn vị khử trùng duy nhất, VFC đã bắt đầu bước vào một môi trường kinh doanh có tính cạnh tranh. Điều đó khiến VFC phải thay đổi phương thức phục vụ khách hàng bằng sự tận tâm và tính chuyên nghiệp, chính sách giá dịch vụ được điều chỉnh theo đúng tính chất thị trường. Số lượng công ty khử trùng tăng lên hằng năm đã tạo nên một môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

Đứng trước bối cảnh đó, VFC đã xem thử thách chính là cơ hội, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa chi phí, đa dạng hóa sản phẩm. Theo đó, ban lãnh đạo và nhân viên nhận thức rõ rằng khách hàng và thị trường quyết định sự tồn tại và phát triển của VFC. Do vậy, tất cả các bộ phận đều đồng lòng và thống nhất trong hành động. Đó là phục vụ từ tâm, tư vấn và giải đáp kịp thời đối với mọi yêu cầu của khách hàng. "*VFC khi đó đã thay đổi quan điểm của mình. Đối với chúng tôi, mọi yêu cầu của khách hàng đều chính đáng. Vì thế, chúng tôi luôn linh hoạt và đa dạng hóa các gói dịch vụ, phân khúc thị trường, phân loại sản phẩm để khai thác hết tiềm năng của thị trường*", ông Đào Xuân Trọng - Phó Tổng Giám đốc VFC, phụ trách Ngành Khử trùng và Kiểm soát Dịch hại, cho biết.



Từ đó đến nay, VFC đã trung thành với phương châm rằng chất lượng dịch vụ là ***"Kim chỉ nam"*** cho hoạt động kinh doanh, và xem đây chính là điểm khác biệt giữa VFC với các đối thủ khác trong ngành. Có thể khẳng định ba yếu tố cốt lõi của VFC đó là: ***"Chất lượng dịch vụ"; "Đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp và nhiệt tình"; "Mạng lưới phủ khắp mọi vùng miền trên cả nước"***. Đây là những yếu tố quan trọng góp phần vào thành công của VFC trong lĩnh vực khử trùng và kiểm soát dịch hại.

Ba yếu tố cốt lõi của VFC:
- Chất lượng dịch vụ.
- Đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp và nhiệt tình.
- Mạng lưới phủ khắp mọi vùng miền trên cả nước.







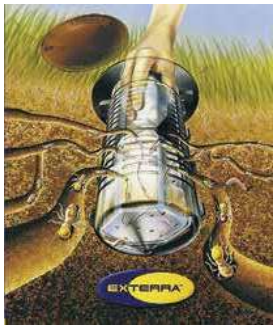


Tiên phong trong công nghệ

Nhờ ưu thế vượt trội, Ngành Khử trùng VFC đã thu hút và giữ chân rất nhiều khách hàng trung thành, gắn bó hàng chục năm như các công ty lương thực, xuất khẩu gạo, xuất khẩu cà phê, xuất khẩu các mặt hàng thủ công mỹ nghệ, sản xuất thức ăn chăn nuôi... VFC cũng vinh dự và tự hào khi luôn là đơn vị đầu tiên được Cục Bảo vệ Thực vật tin tưởng, chỉ định tái xử lý các lô hàng nhập khẩu nhiễm dịch hại thuộc diện đối tượng kiểm dịch thực vật góp phần bảo vệ nền nông nghiệp nước nhà.

Về mặt công nghệ khử trùng, VFC đã hợp tác với Detia Degesch (Đức) từ hơn 20 năm trước và trở thành đối tác độc quyền sử dụng hệ thống đảo khí **J-System** tại Việt Nam ứng dụng vào hoạt động khử trùng tàu hàng xuất khẩu và các silo chứa ngũ cốc, nguyên liệu thức ăn chăn nuôi do đây là một giải pháp và công nghệ rất hiệu quả mà các phương pháp khử trùng thông thường không thể đạt được.

Trong lĩnh vực kiểm soát dịch hại thì từ 2012 đến nay, VFC là đối tác độc quyền của tập đoàn Ensystex (Hoa Kỳ) phân phối và áp dụng hệ thống phòng chống mối Exterra trên toàn lãnh thổ Việt Nam. Hệ thống Exterra được đánh giá là giải pháp phòng chống mối thân thiện đối với môi trường, hiệu quả và tiên tiến nhất trên thế giới hiện nay. Có thể khẳng định, hầu hết các cơ sở nghỉ dưỡng lớn và có uy tín tại Việt Nam đều đang được bảo vệ bởi hệ thống phòng chống mối Exterra do VFC triển khai và vận hành.





cao ốc văn phòng,... bằng những giải pháp phù hợp và hiệu quả. Việc lựa chọn các hóa chất tiên tiến, ít độc hại đối với con người và môi trường cũng là một xu hướng của Ngành Khử trùng và Kiểm soát dịch hại VFC.

Nhìn lại hành trình dài nửa thế kỷ đã qua, nhân kỷ niệm 50 năm thành lập, đội ngũ VFC tự hào với những thành tựu và bước phát triển vượt bậc trong ngành. Hành trình này minh chứng cho nỗ lực của ban lãnh đạo và nhân viên, đồng thời thể hiện cam kết mạnh mẽ với khách hàng và cộng đồng. Trong tương lai, Ngành Khử trùng và Kiểm soát dịch hại sẽ tiếp tục tiên phong đem lại những giải pháp hữu hiệu cho khách hàng và có trách nhiệm với môi trường.



Ưu tiên tính bền vững

Dù làm việc với hóa chất nhưng với lợi thế là đơn vị đầu ngành và lâu năm nhất tại Việt Nam, đội ngũ VFC có đầy đủ kiến thức và kinh nghiệm để thực hiện các phép xử lý đúng kỹ thuật, đảm bảo an toàn cho chính mình và môi trường. Ưu tiên hàng đầu của Ngành Khử trùng VFC cũng chính là tính an toàn và bền vững của môi trường.

Khử trùng xông hơi sử dụng hóa chất độc để kiểm soát côn trùng trong hàng hóa nên VFC đặc biệt quan tâm đến yếu tố an toàn và đã nỗ lực tìm ra những biện pháp phù hợp, từ đó giúp khách hàng an tâm.

"Tuy là sử dụng hóa chất độc để xử lý hàng hóa nhưng hóa chất ở thể hơi nên sau khi khử trùng xong và thực hiện thông thoáng lô hàng thì toàn bộ hơi độc đều được khuếch tán khỏi lô hàng và hầu như không để lại dư lượng trên hàng hóa", ông Trọng nhấn mạnh.

VFC chủ động tuân thủ các quy định của Cục Bảo vệ Thực vật về việc sử dụng hóa chất. Toàn bộ bã thuốc sau khử trùng đều được thu gom lại và ký hợp đồng với đơn vị xử lý chất thải nguy hại có chức năng để xử lý đúng theo quy định của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Bộ Tài nguyên Môi trường. Bên cạnh đó, VFC cũng chú trọng đào tạo kỹ thuật nội bộ để nâng cao kiến thức của nhân viên, đưa ra các quy trình, giải pháp xử lý chính xác sao cho lượng hóa chất sử dụng là tối thiểu mà vẫn đảm bảo hiệu quả kiểm soát côn trùng triệt để.

Trong lĩnh vực kiểm soát dịch hại, đội ngũ PestMan của VFC luôn cần mẫn và tận tâm hằng ngày để đảm bảo môi trường sống an toàn khỏi sự ảnh hưởng của các sinh vật gây hại như ruồi, muỗi, kiến, gián, chuột... cho hàng ngàn khu du lịch, cơ sở nghỉ dưỡng,





CHIẾN LƯỢC KINH DOANH BỀN VỮNG GIÚP VFC GIỮ VỮNG VỊ TRÍ DẪN ĐẦU

Trong nhiều năm qua, doanh thu kinh doanh của VFC năm sau luôn cao hơn năm trước. Cụ thể, năm 2016 VFC đạt mốc doanh số là hơn 2.000 tỷ đồng, nằm trong top 5 công ty dẫn đầu. Năm 2022 là cột mốc quan trọng nhất đối với VFC khi vươn lên vị trí dẫn đầu thị trường với doanh thu 2.700 tỷ đồng. Năm 2023 công ty chính thức đạt mốc 3.000 tỷ đồng.

Để đạt được những kết quả kinh doanh này, ngoài lý do điều kiện giá của một số nông sản như: gạo, sầu riêng, cà phê tăng, thì ngành nông dược, phòng Kinh doanh nói riêng và tập thể công ty VFC nói chung luôn luôn xác định chiến lược kinh doanh bền vững, tăng cường các hoạt động phục vụ bán hàng, chú trọng tạo dựng giá trị và xây dựng hình ảnh doanh nghiệp theo tôn chỉ chất lượng đích thực.

Chiến lược kinh doanh bền vững

Theo ông Nguyễn Phước Tâm – Nguyên Trưởng phòng Kinh doanh Marketing - Giám đốc Ngành Nông dược, trong 50 năm qua thị trường có nhiều biến động, thay đổi, nhưng chiến lược bán hàng của VFC luôn có một nét riêng đó là dựa trên yếu tố truyền thống, đồng hành cùng đại lý và tạo nhu cầu từ người nông dân.

Chiến lược ấy tập trung vào ba tuyến: Nông dân tạo nhu cầu, đại lý có những quyền lợi thiết thực và hiệu quả đội ngũ. Cả ba yếu tố này đòi hỏi phải có sự đầu tư xuyên suốt. Mỗi một mắt xích đều có vị trí quan trọng khác nhau, đòi hỏi VFC phải luôn sáng tạo để đổi mới, duy trì sự hợp tác lâu dài. Đây là điều khác biệt của VFC đối với các đối thủ cạnh tranh.

Bên cạnh đó, phòng Kinh doanh công ty VFC cũng chú trọng phát triển, gắn kết hệ thống bán lẻ thành một hệ sinh thái của công ty. "Đối với nông dược, người bán lẻ có rất nhiều nhãn hàng của nhiều công ty, nên các anh chị thường ưu tiên dựa vào quyền lợi chiết khấu, nhãn hàng đó có hot hay không, có dễ bán hay không, vì vậy VFC cố gắng xây dựng cửa hàng bán lẻ thành những điểm bán hàng tâm huyết, trung thành với VFC", ông Tâm cho hay.

Với những chiến lược kinh doanh ấy, phòng kinh doanh công ty VFC đã đạt được một số thành tựu đáng tự hào. Đó là nâng tầm quy mô doanh số, thu nhập cho nhà phân phối để xứng tầm với quy mô của VFC. VFC đầu tư kinh phí tổ chức nhiều chương trình gắn kết các nhà phân phối và hệ thống đại lý, thông qua chương trình du lịch, đi đến các điểm bán lẻ để xây dựng, giúp nhà phân phối bán được hàng. Ngoài ra, VFC còn xây dựng sân chơi chung vào những dịp kỷ niệm, ngày lễ đặc biệt như Ngày Phụ nữ Việt Nam, dịp cuối năm tổ chức sự kiện với quy mô khoảng 1.000 – 2.000 nhà bán lẻ tham gia.



Chất lượng sản phẩm là yếu tố quan trọng

Trưởng phòng Kinh doanh Nông dược Công ty VFC ông Nguyễn Phước Tâm dự đoán thời gian tới, khi giá các loại nông sản như: lúa, sầu riêng, cà phê, tiêu, trái cây có giá tốt, người dân sẽ quan tâm đầu tư hơn vào các sản phẩm bảo vệ cây trồng. Đây là một trong những chiến lược, phương châm kinh doanh hàng đầu của VFC khi đặt chất lượng sản phẩm là yếu tố quan trọng nhất, trong đó: công nghệ sản xuất, hiệu quả đầu tư, tính tiện dụng, thân thiện môi trường là các tiêu chí quyết định hàng đầu giúp nhà nông gia tăng năng suất.

Trên cơ sở đó, để gia tăng sự lan tỏa cho các sản phẩm, VFC thường xuyên tổ chức tập huấn kỹ thuật sản phẩm trên cây sầu riêng, cây lúa cùng nhiều loại cây trồng khác cho người nông dân, hướng dẫn bà con giải pháp dùng thuốc bảo vệ thực vật hiệu quả, an toàn, tạo ra nông sản chất lượng cao phục vụ cho tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Để làm được điều này, VFC có những Câu lạc bộ hướng dẫn, huấn luyện nghiệp vụ vô cùng năng nổ và trách nhiệm.

Đặc biệt, chủ trương của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn là hướng đến ngành nông dược xanh, bền vững, VFC cũng đồng hành cùng Bộ, đưa ra nhiều giải pháp cụ thể và kết hợp cùng các viện nghiên cứu để giới thiệu, lan tỏa đến người nông dân.

Có thể nói, sự thành công của phòng Kinh doanh nông dược là kết quả của việc giữ gìn, kế thừa và phát huy giá trị truyền thống cùng lập trường vững vàng kết hợp với sự sáng tạo, nhạy bén với thị trường để theo kịp những thay đổi của môi trường kinh doanh.

Còn anh Trương Vĩnh Chánh – Trưởng phòng Kinh doanh ngành Khử trùng công ty VFC – khẳng định thêm:

> *"VFC luôn khẳng định về khả năng đáp ứng các sản phẩm khử trùng chất lượng cao nhất với nhu cầu của khách hàng. Chọn VFC là chọn sự an tâm về chất lượng khử trùng và hài lòng về đội ngũ nhân viên phục vụ."*





Cụ thể, ông Chánh cho rằng ba yếu tố cốt lõi góp phần vào thành công của VFC: Một là chất lượng dịch vụ được cung cấp bởi đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, nhiệt tình với gần 50 năm kinh nghiệm; Hai là mạng lưới các điểm khử trùng phủ khắp mọi vùng miền cả nước; Ba là luôn được sự hỗ trợ từ nguồn lực to lớn của ban điều hành VFC cũng như sức mạnh tài chính của tập đoàn. Đây có thể nói là yếu tố độc nhất vì không có đơn vị khử trùng nào tại Việt nam có thể hội đủ các điều kiện nói trên.

Trong quá trình phát triển của nền kinh tế hội nhập, nhu cầu khách hàng càng lúc càng đa dạng. Với năng lực của mình, đội ngũ cán bộ kỹ thuật và kinh doanh của chúng tôi luôn chủ động nghiên cứu các giải pháp kỹ thuật tối ưu theo từng phân khúc thị trường, từng loại sản phẩm hàng hóa để có thể linh hoạt cung cấp đa dạng hóa các gói dịch vụ cho khách hàng lựa chọn. Qua đó khử trùng VFC có nhiều cơ hội hơn để khai thác hết nhu cầu tiềm năng của thị trường và gặt hái được những thành tựu quan trọng liên tục trong nhiều năm qua.





Không chỉ đóng góp vào sự phát triển và danh tiếng 50 năm của VFC, ngành khử trùng luôn là đơn vị được các cơ quan quản lý nhà nước hoặc các tổ chức chuyên ngành quốc tế ưu tiên lựa chọn trong các vấn đề hợp tác, nghiên cứu khoa học hoặc xử lý dịch hại đảm bảo an toàn sinh học ở quy mô quốc gia. Một số dấu ấn tiêu biểu được ghi nhận gồm:

- Ở cấp độ quốc tế, VFC đã được chọn là điều phối viên dự án về các giải pháp thay thế Methyl Bromide trong khử trùng nhằm bảo vệ tầng Ozone của Tổ chức Phát triển công nghiệp Liên hiệp quốc (UNIDO).

- Ở cấp độ quốc gia, VFC là công ty khử trùng đầu tiên của Việt Nam được cơ quan kiểm dịch Úc (AQIS) chấp nhận cho khử trùng hàng hóa nhập khẩu vào nước Úc với mã số **AFASVN – 001**. Cho tới nay, VFC luôn được lựa chọn là đại diện trong các đợt hội thảo ngành khử trùng giữa chính phủ hai nước Việt Nam và Úc.

- Đặc biệt với nguồn lực khá lớn với hơn 800 nhân viên khử trùng và kiểm soát dịch hại trên toàn quốc, khi trong nước có phát sinh những đợt bùng phát dịch hại nghiêm trọng, VFC luôn là đối tác quan trọng của Cục Bảo vệ Thực vật Việt Nam được tin tưởng giao nhiệm vụ trực tiếp trong các hoạt động xử lý chống dịch.

Với gần 30 năm phụ trách kinh doanh của ngành Khử trùng tại VFC, ông Chánh chia sẻ: "Có thể thấy, đi cùng sự thành công của khử trùng VFC nhờ vào những sáng tạo nhạy bén với thị trường của đội ngũ trực tiếp mà đồng thời còn là kết quả của việc giữ gìn, kế thừa và phát huy các giá trị truyền thống của VFC gắn với vai trò những người lãnh đạo qua nhiều thế hệ 50 năm, 40 năm, 30 năm, 20 năm...".



Gửi gắm thông điệp đến người nông dân, khách hàng, đối tác và đội ngũ nhân viên dịp kỷ niệm 50 năm VFC, ông Tâm trải lòng: "Trước mắt chúng ta còn một hành trình mới, đầy tham vọng cũng như thách thức và chông gai nên mong quý đối tác, khách hàng, anh, chị em đồng nghiệp cùng chung tay tiếp tục đồng hành, đưa VFC tiến tới một cột mốc cao hơn là 60 năm, 70 năm...".

Đồng quan điểm, ông Chánh nhấn nhủ: "Xu hướng hiện nay là hội nhập, nếu thế giới càng siết chặt, VFC càng nâng cao khả năng của mình thì càng có nhiều cơ hội. Nên hy vọng khách hàng luôn đặt niềm tin vào VFC".









YẾU TỐ ĐƯA VFC TRỞ THÀNH NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ ĐƯỢC LỰA CHỌN HÀNG ĐẦU VIỆT NAM

Bằng cách cung cấp dịch vụ chất lượng cao, sử dụng công nghệ kỹ thuật hiện đại, tiên tiến và chú trọng chăm sóc khách hàng, PestMan - chuyên gia diệt côn trùng VFC đã trở thành nhà cung cấp dịch vụ khử trùng và kiểm soát côn trùng uy tín tại Việt Nam, là sự lựa chọn hàng đầu của đông đảo đối tác và khách hàng.

Xây dựng uy tín từ chất lượng dịch vụ

Theo ông Huỳnh Ngọc Tú – Trưởng phòng Kế hoạch - Nghiệp vụ Khử trùng VFC, "Ngay từ đầu VFC luôn chú tâm đến công tác kỹ thuật. Phòng Kế hoạch - Nghiệp vụ luôn thúc đẩy và tìm kiếm giải pháp để đảm bảo công việc được thực hiện một cách an toàn, hiệu quả. Từ đó, mang đến chất lượng dịch vụ tốt nhất cho khách hàng và đạt hiệu quả trong kinh doanh".



Song song đó, VFC cũng đặc biệt quan tâm đến nhu cầu của khách hàng, tìm hiểu các yêu cầu, mong muốn và những vấn đề khách hàng đang gặp phải để có thể đáp ứng tốt nhất. "Với nguồn lực linh hoạt và đa dạng hóa các phân khúc, cùng chất lượng dịch vụ, bộ phận Kế hoạch - Nghiệp vụ VFC tự tin làm hài lòng nhu cầu của quý đối tác, khách hàng", ông Trương Minh Toàn – Giám đốc chi nhánh VFC tại TP. Hồ Chí Minh – khẳng định.



Quả thật cách đi này đã giúp ngành Khử trùng (Pestcontrol) của VFC không chỉ đi chắc mà còn đi xa và đi nhanh trong gần 50 năm qua và là ngành có đóng góp vô cùng quan trọng cho doanh thu kinh doanh hằng năm của VFC.



Ứng dụng công nghệ tiên tiến, kỹ thuật hiện đại linh hoạt

Dù ở bất cứ thời đại nào hay vào bất kỳ thời điểm nào, yếu tố quyết định đến sự sống còn của một thương hiệu chính là chất lượng sản phẩm và chất lượng dịch vụ. Hiểu rõ điều này VFC luôn đặt việc nâng cao chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ lên hàng đầu.

Để thực hiện điều đó, VFC đã không ngừng học tập, trao đổi và tiếp nhận những công nghệ tiên tiến, kỹ thuật hiện đại vào khử trùng và kiểm soát côn trùng dựa trên công nghệ của các nước hàng đầu thế giới, qua đó nâng cao chất lượng dịch vụ, năng suất công việc.

"Một trong những biện pháp khử trùng và kiểm soát côn trùng tiêu biểu của VFC có thể nhắc đến đó là 'Hệ thống Exterra' – Công nghệ bảo vệ và kiểm soát tài sản khỏi bị mối tấn công đến từ USA. Exterra với khả năng chặn đứng sự xâm nhập của mối từ bên ngoài vào công trình, kiểm soát và tiêu diệt mối bên trong công trình, bảo vệ tài sản vĩnh viễn. Exterra không chỉ có khả năng diệt tận gốc tổ mối đang hiện diện còn ngăn chặn sự hình thành các tổ mối khác trong tương lai. Đặc biệt, phương pháp này an toàn tuyệt đối với con người, vật nuôi, thân thiện với môi trường và có tính thẩm mỹ cao. Chúng tôi rất tự tin về hiệu quả và sự an toàn mà Exterra mang đến cho tài sản của bạn và gia đình", ông Toàn chia sẻ.

Ngoài việc áp dụng công nghệ tiên tiến, kỹ thuật hiện đại vào quá trình khử trùng và kiểm soát côn trùng, VFC nói chung và bộ phận Kế hoạch – Nghiệp vụ nói riêng còn phổ biến rộng rãi chuyển đổi số khi áp dụng thành công phần mềm chứng thư điện tử, CRM, theo dõi và lập báo cáo tự động,...

"Nếu trước đây mất rất nhiều công đoạn, thời gian, thủ tục cũng như giấy tờ cho việc nghiệm thu công trình sau khi khử trùng, kiểm soát dịch hại xong thì giờ đây rất hiện đại, tiện nghi. Với phần mềm soạn thảo chứng thư điện tử, thậm chí là sử dụng app riêng dành cho VFC để quản lý từ công đoạn





tiếp nhận đơn hàng, phân bổ nguồn lực, ai thực hiện, hoàn thành tiến độ đến đâu. Từ đó giúp cho việc quản lý khử trùng tốt hơn", ông Tú cho hay.

Đội ngũ nhân viên, kỹ thuật viên chuyên nghiệp, tận tụy và nhiệt tình

VFC sở hữu hệ thống chi nhánh công ty trải dài từ miền Nam, miền Trung cho đến miền Bắc, đảm bảo phục vụ tận tâm quý khách hàng, đối tác 24/7 cùng với đó là đội ngũ nhân viên, kỹ thuật viên tay nghề cao, chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm, sẵn sàng hỗ trợ khách hàng mọi lúc, mọi nơi.

"Phòng Kế hoạch – Nghiệp vụ Khử trùng VFC hiện sở hữu đội ngũ nhân viên, kỹ thuật viên chuyên nghiệp, dày dặn kinh nghiệm, am hiểu về đặc tính sinh học của từng loại côn trùng gây hại, đảm bảo mang đến giải pháp tối ưu cho từng trường hợp. Đặc biệt, đội ngũ của chúng tôi luôn tuân thủ các quy tắc về nghề nghiệp và đạo đức trong quá trình phục vụ khách hàng, thái độ làm việc trung thực, nhiệt tình. Đảm bảo làm hài lòng những vị khách khó tính nhất", ông Toàn khẳng định.

Đặc biệt, đội ngũ nhân viên, kỹ thuật viên của VFC còn có truyền thống "hỗ trợ nhau", khi có dự án quy mô lớn ở chi nhánh nào đang thiếu nhân sự, các chi nhánh khác luôn huy động nhân sự hỗ trợ một cách đoàn kết.

"Trong nhiều năm gắn bó với công việc, nhiều lần đi hỗ trợ các chi nhánh khác của VFC, tôi có rất nhiều trải nghiệm và kỷ niệm khó quên. Như vào thời điểm năm 2016 – 2017, tôi dẫn đoàn về An Giang, Cần Thơ để xử lý kho gạo trong khoảng thời gian nhanh nhất để kịp thời gian xuất khẩu gạo qua Trung Quốc. Các chi nhánh ở Quy Nhơn (Bình Định) và Sài Gòn đã hành quân qua Hà Nội – Hải Phòng để hỗ trợ chi nhánh phía Bắc khử trùng hàng hóa nhập khẩu. Thời điểm đó lượng hàng hóa lớn nên chi nhánh đó thiếu nhân lực, không đủ nên dẫn đến có nhiều đợt hành quân lớn như vậy.

Ở bộ phận Kế hoạch – Nghiệp vụ của VFC các kỹ thuật viên luôn là tài sản quý giá nhất giúp chúng tôi khẳng định được thương hiệu trên thị trường. Nhân kỷ niệm 50 năm xây dựng và phát triển VFC, tôi xin vô cùng cảm ơn các kỹ thuật viên", ông Tú chia sẻ.

Giám đốc chi nhánh VFC tại TP. Hồ Chí Minh, ông Trương Minh Toàn cũng nhắn nhủ, mong "Các chiến binh VFC ngoài hiện trường" tiếp tục phát huy điểm mạnh, không ngừng trau dồi kỹ thuật và luôn tận tâm với công việc để cùng VFC phát triển hơn mỗi ngày, khẳng định thương hiệu dịch vụ khử trùng và kiểm soát côn trùng số một tại Việt Nam.





PHÒNG KẾ TOÁN SỰ TĂNG TRƯỞNG BẮT ĐẦU TỪ DÒNG TIỀN

Đứng đằng sau "cầm cân nảy mực" cho mọi đường đi nước bước về tài chính, phòng Tài chính - Kế toán giàu kinh nghiệm và nhiệt huyết của VFC đã góp phần quan trọng vào sự đột phá về tài chính và sự tăng trưởng bền vững của công ty trong suốt 50 năm qua.

Quản trị rủi ro và thông tin kịp thời

Với vai trò là người quản lý sức khỏe tài chính của VFC, ông Trần Văn Dũng - Giám đốc phòng Tài chính - Kế toán - cho rằng, Tài chính giống như dòng máu nuôi sống doanh nghiệp, nhưng dòng máu cũng có máu xấu, máu tốt. Muốn thanh lọc dòng máu trở thành tốt, thứ nhất cần đảm bảo dòng tiền về, bằng cách bán hàng phải thu được tiền. Đây là tiêu chuẩn ngầm trong hoạt động kinh doanh dịch vụ của VFC ngay từ thời kỳ đầu, bởi có tiền mới đầu tư, thanh toán được.

Tiếp theo là cần quản trị được các rủi ro, về kinh doanh, thị trường, pháp lý, đầu tư,... Cụ thể, phòng Tài chính - Kế toán đã thực hiện công tác nhận diện rủi ro và lên kế hoạch ứng phó cho từng tình huống, đúng theo định hướng của ban lãnh đạo. Chẳng hạn, trong quản lý về tiền, để tránh lạm dụng và thất thoát sẽ có các giải pháp như tiền phải đi từ khách hàng về công ty không qua trung gian nào, hoặc phải thẩm định và quản lý việc sử dụng kinh phí để đảm bảo tiền được dùng đúng mục đích.

Quản trị rủi ro cũng có nghĩa là làm tốt công tác dự báo và hoạch định tương lai. Ở đây vai trò của hệ thống thông tin kế toán là vô cùng thiết yếu. Về phía ban lãnh đạo, một hệ thống thông tin đầy đủ, chính xác và kịp thời sẽ giúp đánh giá đúng tình hình và xây dựng kế hoạch hợp lý. Đó là bài toán lớn phòng Tài chính - Kế toán đã giải quyết được.

Ý thức được vai trò của việc báo cáo kịp thời và số liệu phản ánh trung thực, hợp lý, phòng Tài chính - Kế toán dưới sự quản lý của ông Trần Văn Dũng chưa để xảy ra sự sai sót trong các báo cáo số liệu phát hành so với báo cáo được kiểm toán. Không chỉ ban lãnh đạo, các báo cáo tài chính của VFC cũng được các cổ đông và nhà đầu tư tin tưởng đánh giá cao về tính kịp thời và đúng hạn quy định, trở thành thương hiệu ghi nhớ của VFC.



Hiệu quả hoạt động tài chính tại VFC có thể thấy rõ khi hoạt động của VFC vẫn diễn ra liên tục. Chẳng hạn lúc dịch bệnh COVID-19, VFC vẫn làm việc, tương tác giao dịch với khách hàng bình thường ngay cả trong những thời điểm khó khăn nhất.

Chủ động trong chuyển đổi

Trong bối cảnh công nghệ và pháp lý luôn thay đổi, phòng Tài chính - Kế toán hiểu và thích ứng là điều bắt buộc. Về công nghệ, công ty đã có đầu tư để phát triển hệ thống công nghệ kế toán sao cho hoàn thiện, giúp công tác kế toán giảm tải công việc và trở nên tinh gọn.

Về pháp lý, phòng Tài chính - Kế toán của VFC luôn chủ động nắm bắt những quy định của pháp luật. Cùng với đó là thiết kế một hệ thống kế toán và phương pháp phản ánh vừa tuân thủ quy định vừa đưa ra các báo cáo tài chính kịp thời, hợp lý với tình hình tài chính và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và cuối cùng là biết đón bắt những đổi mới trong lĩnh vực chứ không để rơi vào thế bị động.

Chẳng hạn, trong giai đoạn bắt đầu áp dụng Thông tư 200/TT-BTC hay áp dụng Hóa đơn điện tử, đây lẽ ra là một chuyển đổi khó khăn. Nhưng với VFC, do đã có sự tìm hiểu và chuẩn bị để tiên phong áp dụng từ trước nên khi nhà nước đưa vào bắt buộc thì VFC không gặp khó khăn trong chuyển đổi. Chuyển đổi trước, thực thi trước, để kịp thời cải tiến, đó là một trong những điểm chú trọng của phòng Tài chính - Kế toán.



Với đối tác và khách hàng, bộ phận Kế toán tăng cường giao lưu và tuyên truyền để giúp họ có cái nhìn tổng quan về những quy định mới của pháp lý. Chẳng hạn, khi Luật Thuế thay đổi, khách hàng sẽ có những rủi ro về tuân thủ, do vậy bộ phận sẽ cập nhật, chia sẻ với họ để họ hiểu và thay đổi dần dần.

Chặt chẽ trong kiểm soát

Là bộ phận giám sát liêm chính và minh bạch tài chính ở VFC, phòng Tài chính - Kế toán luôn có những biện pháp để đảm bảo tiêu chuẩn của ngành và yêu cầu pháp lý về việc giải trình. Tất cả nhằm hướng đến mục đích kiểm soát các sai sót và đảm bảo đầy đủ về chứng từ, thủ tục, đúng theo quy định của Nhà nước.

"Trong vai trò là người theo dõi giám sát, và có được lợi thế từ sự tin tưởng của ban lãnh đạo, tôi phụ trách cả hai mảng, tài chính và kế toán, do đó việc kiểm soát cũng được chặt chẽ hơn", ông Dũng cho biết.

Để kiểm soát tốt, phòng Tài chính - Kế toán cũng thực hiện công tác tuyên truyền để đội ngũ hiểu và thực hành đúng. Khi có các quy định mới thì nghiên cứu nội dung thay đổi để triển khai, hướng dẫn, giải thích về mục đích và cách thực hiện. Một nhiệm vụ quan trọng khác của bộ phận này là hướng dẫn và truyền thông được cho nhân viên rằng với quy trình chặt chẽ như vậy thì không có kẽ hở để cho nhân viên lạm dụng. Chính quy trình đó sẽ tạo nên tính minh bạch và trung thực trong quá trình thực thi của nhân viên.





Khi có minh bạch thực thi ở dưới cấp, thì số liệu phòng Tài chính - Kế toán ghi nhận trên hệ thống sẽ là số liệu đúng và từ đó, phần mềm cũng sẽ xử lý đúng. Như thế các con số sẽ được tổng hợp nhanh chóng và phản ánh đúng thực tế, cuối cùng công ty sẽ hoạt động hiệu quả và đối tác sẽ tin tưởng.

Có thể nói sự thành công của phòng Tài chính - Kế toán là kết quả của việc giữ gìn giá trị truyền thống và phát huy sự sáng tạo để theo kịp với những thay đổi của điều kiện kinh doanh. Gửi gắm đến đội ngũ và đối tác nhân dịp kỷ niệm 50 năm VFC, ông Dũng chia sẻ:

"Đối với tôi, thông điệp duy nhất và xuyên suốt gửi đến đội ngũ là hãy làm việc, giải quyết công việc tận tâm, thật lòng với nỗ lực hết mình, và sáng tạo. Sáng tạo ở đây là phải hiểu được nền tảng mình đang có và thấy được cơ hội tương lai để có những chương trình hành động. Riêng với đối tác và khách hàng, VFC luôn luôn tìm cách để chia sẻ, luôn luôn đồng hành, luôn luôn minh bạch và trách nhiệm."



PHÒNG R&D

ĐẨY MẠNH NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN CÁC SẢN PHẨM PHỤC VỤ NÔNG NGHIỆP XANH

Phòng Nghiên cứu và Phát triển (R&D) của một doanh nghiệp đóng vai trò không thể phủ nhận đối với quá trình nghiên cứu và phát triển chất lượng sản phẩm. Đặc biệt trong ngành kinh doanh nông dược như VFC, việc sở hữu và vận hành một phòng R&D hiệu quả là chìa khóa vàng để đảm bảo sản phẩm luôn đạt chất lượng tối ưu cũng như đáp ứng được nhu cầu của thị trường.



Ông Đinh Công Huỳnh, Trưởng phòng Nghiên cứu và phát triển Sản phẩm VFC cho biết, phòng R&D luôn tìm hiểu, cập nhật các xu thế của thị trường, kỹ thuật mới thay đổi qua hằng năm, nắm bắt những trở ngại của người nông dân, từ đó tập trung vào nghiên cứu để giải quyết khó khăn cho bà con nông dân.



Đồng thời phòng R&D của VFC còn cập nhật những tiến bộ kỹ thuật từ các nhà nghiên cứu khoa học, các trường đại học để ứng dụng tiến bộ này vào công tác nghiên cứu. Trong quá trình đó, phòng R&D luôn kết hợp chặt chẽ với các trung tâm, viện, trường, công ty, tập đoàn hàng đầu nghiên cứu về lĩnh vực nông nghiệp như Syngenta, Sinon, Agrilife...

"Trong lĩnh vực nông nghiệp, những năm trước đây tiến bộ khoa học kỹ thuật còn sơ khai, phương pháp áp dụng quản lý dịch hại trong nông nghiệp dành cho cây trồng chủ yếu là phun qua lá. Tuy nhiên, với những đối tượng dịch hại khác nằm ở trong đất, hay bộ phận nằm trong đất như rễ cây thì phun lá không đạt hiệu quả. Phòng R&D của VFC đã áp dụng phương pháp xử lý trong đất và cho hiệu quả gấp nhiều lần so với phương pháp cũ", ông Huỳnh cho hay.



Phòng R&D tìm hiểu, nghiên cứu, xây dựng những chương trình và phương pháp khảo nghiệm chặt chẽ, logic, khoa học cho ra các số liệu chính xác, từ đó thúc đẩy những tiến bộ, ứng dụng rộng rãi ra bên ngoài.

Phát triển nông nghiệp nông thôn là lĩnh vực đang được nghiên cứu và áp dụng nhiều tiến bộ khoa học công nghệ vào sản xuất. Các nghiên cứu đều hướng tới việc phát triển, sản xuất nông nghiệp theo hướng hữu cơ và an toàn bền vững, xây dựng các mô hình sản xuất theo chuỗi giá trị cao, từng bước đưa công nghệ sinh học vào sản xuất nông nghiệp.

Trên cơ sở đó, phòng R&D của VFC cũng tích cực tham gia vào công cuộc đổi mới này. Phòng R&D đã nghiên cứu và kết hợp nghiên cứu với các đối tác cho ra đời và phát triển một số sản phẩm sinh học có nguồn gốc từ vi sinh, thảo mộc, tảo biển,...

Mang tính bước ngoặt của VFC và xu thế của thị trường cho cả hiện tại và tương lai là sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật XANTOCIN 40WP.

"Những năm về trước dịch hại vi khuẩn rất nặng, trên thị trường đa số là những sản phẩm với hoạt chất kháng sinh, tuy mang lại hiệu quả nhưng về lâu dài những thuốc bảo vệ thực vật có hoạt chất là kháng sinh làm ảnh hưởng đến sức khỏe người nông dân và môi trường, không được khuyến khích sử dụng. Khi phòng R&D của VFC nghiên cứu và đưa ra sản phẩm XANTOCIN 40WP với hoạt chất an toàn, không để lại tồn dư thuốc bảo vệ thực vật, đồng thời có tác dụng kích kháng tạo ra kháng thể cho cây trồng mang lại hiệu quả cao rất được đón nhận và nhận phản hồi tích cực.

Ngoài thành tựu trên, VFC còn đóng góp cho nền nông nghiệp Việt Nam giải pháp quản lý cỏ dại trên ruộng lúa với sản phẩm Michelle 62EC.

Michelle 62EC là thuốc trừ cỏ tiền nẩy mầm, có tính an toàn cao, diệt hầu hết các loại cỏ phổ biến trong ruộng lúa như: cỏ đuôi phụng, cỏ lồng vực, cỏ cháo, cỏ chác, cỏ u du,



rau mác, rau bợ. Thuốc có công hiệu ở giai đoạn các loại cỏ vừa mọc mầm, tức khoảng 1-3 ngày sau khi sạ. Hiện nay Michelle 62EC đã đi vào lòng của người nông dân, rất được tin dùng để quản lý cỏ dại trên đồng ruộng, đảm bảo được năng suất và chất lượng hạt lúa", ông Huỳnh thông tin.

Cũng theo ông Huỳnh, sau khi nghiên cứu cho kết quả sản phẩm đạt hiệu quả cao, phòng R&D tiến hành hướng dẫn, tập huấn kiến thức về sản phẩm nông học cây trồng cho các phòng ban khác như Marketing và Sale để các đồng nghiệp có đầy đủ thông tin khi ra thị trường tư vấn cho khách hàng, giúp người nông dân cập nhật và ứng dụng vào sản xuất.

Với sự phát triển của VFC trong 50 năm qua, phòng R&D luôn nỗ lực để nghiên cứu, đưa ra những phương pháp mới và từng bước hoàn thiện các sản phẩm theo xu thế của thị trường.

Trưởng phòng Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm ông Đinh Công Huỳnh nhấn nhủ: "Năm 2025 là cột mốc quan trọng, VFC kỷ niệm 50 năm hình thành và phát triển, trên hành trình ấy đã đạt nhiều thành công cũng như dấu mốc lớn trong lĩnh vực nông nghiệp. Hy vọng rằng các đối tác, khách hàng sẽ tiếp tục đồng hành cùng VFC, để cùng phát triển và vươn tới tương lai".





HỆ THỐNG PHÂN PHỐI CẦU NỐI GIỮA VFC VÀ NÔNG DÂN

Trong lĩnh vực kinh doanh sản phẩm nông nghiệp, VFC đã không ngừng khẳng định vị thế vững chắc của mình bằng việc cung cấp các sản phẩm chất lượng cao và dịch vụ hậu mãi tận tâm. Đặc biệt sự thành công của VFC không thể thiếu sự đồng hành và ủng hộ nhiệt tình từ các nhà đại lý phân phối đáng tin cậy. Sản phẩm của VFC không chỉ đem lại hiệu quả vượt trội cho người nông dân mà còn góp phần bảo vệ môi trường, điều này đã được các đại lý ghi nhận và đánh giá cao.

Ông Hùng, một đại lý tại Đồng Tháp đã kinh doanh sản phẩm của VFC hơn 25 năm. Ông đánh giá rất cao chất lượng và tính thân thiện với môi trường của sản phẩm VFC. Những sản phẩm như Nominee 10SC được nông dân ưa chuộng vì hiệu quả cao trong việc kiểm soát dịch hại và cỏ dại. Ông nhận định rằng qua nhiều năm, sản phẩm của VFC không chỉ duy trì chất lượng mà còn cải tiến về mẫu mã và sự đa dạng, đáp ứng tốt nhu cầu của người nông dân. Ông cho biết:

"Các sản phẩm của VFC rất thân thiện với môi trường, bà con nơi đây tin tưởng và sử dụng, đánh giá rất cao các sản phẩm mang lại vụ mùa bội thu. Là một đại lý gắn bó lâu năm với VFC trong suốt thời gian qua, tôi rất an tâm, tự tin khi kinh doanh các sản phẩm của VFC. Nhiều sản phẩm khi được sử dụng đã xử lý rất hiệu quả các dịch hại – trên lúa và giống cây trồng."





Ông Trần Công Tính, một đại lý khác cũng chia sẻ quan điểm tương tự. Ông đã kinh doanh sản phẩm VFC khoảng 15 - 17 năm và đánh giá chất lượng sản phẩm của VFC đạt 8 - 9/10 so với các công ty khác. Ông nhấn mạnh:

> **"Người nông dân ở miền quê chân chất, hiền hòa, cuộc sống còn nhiều khó khăn nên tôi mong muốn công ty có nhiều hơn nữa những chính sách đãi ngộ ưu ái cho các đại lý từ đó chúng tôi sẽ có lại giá cả mềm hơn cho bà con quê hương mình đỡ khổ một chút. Tôi gắn bó với VFC hơn 10 năm, sản phẩm công ty rất tốt, thân thiện với môi trường, các anh em công ty khi xuống giới thiệu sản phẩm cho đại lý rất nhiệt tình và chỉn chu, tôi rất hài lòng."**

VFC không chỉ chú trọng đến chất lượng sản phẩm mà còn xây dựng mối quan hệ gắn kết lâu dài với các đại lý và nông dân thông qua các chương trình hỗ trợ và đào tạo. Các chương trình này bao gồm:

- **Chương trình đào tạo kỹ thuật:** VFC thường xuyên tổ chức các buổi đào tạo kỹ thuật cho các đại lý, giúp họ nắm vững kiến thức về sản phẩm và kỹ năng tư vấn cho nông dân.
- **Chương trình hỗ trợ thị trường:** VFC cung cấp các công cụ marketing và quảng bá sản phẩm, giúp đại lý dễ dàng tiếp cận và mở rộng thị trường.
- **Chương trình khuyến mãi và ưu đãi:** Đại lý và nông dân được hưởng nhiều ưu đãi đặc biệt từ các chương trình khuyến mãi định kỳ, giúp họ tiết kiệm chi phí và tăng lợi nhuận.

Ông Hùng chia sẻ rằng VFC không chỉ cung cấp sản phẩm mà còn tổ chức nhiều chương trình du lịch, tặng quà vào các dịp lễ như ngày 8/3, Tết Nguyên Đán. Điều này giúp tăng cường mối quan hệ và sự gắn kết giữa công ty và các đại lý.

Ông Trần Công Tính cũng đồng tình và bổ sung rằng, ngoài chất lượng sản phẩm, VFC còn có dịch vụ đảm bảo về mặt chất lượng và xử lý kịp thời khi có vấn đề xảy ra. Mặc dù thực tế chưa từng xảy ra tình huống không đảm bảo chất lượng, nhưng sự cam kết này đã giúp tăng niềm tin của đại lý và người tiêu dùng vào sản phẩm của VFC.

VFC luôn đầu tư vào việc hỗ trợ nông dân từ việc thăm ruộng, phát hiện và xử lý kịp thời dịch bệnh, đến các chế độ ưu đãi cho đại lý như tham quan du lịch và quà tặng vào các dịp lễ. Chính sách chăm sóc khách hàng này đã giúp đại lý duy trì được sự tin tưởng và lòng trung thành của nông dân.

VFC luôn cập nhật và mở rộng danh mục sản phẩm của mình để đáp ứng nhu cầu ngày



càng đa dạng của nông dân. Ông Hùng và chú Trần Công Tính đều nhấn mạnh rằng VFC có rất nhiều sản phẩm chủ lực, từ những sản phẩm phân phối của Syngenta đến các sản phẩm tự phát triển như Anvil 5SC và nhiều loại khác. Điều này giúp nông dân có nhiều sự lựa chọn phù hợp với từng loại cây trồng và điều kiện canh tác khác nhau.

Mặc dù rất hài lòng với chất lượng và dịch vụ của VFC, ông Hùng và ông Trần Công Tính cũng có những góp ý để công ty ngày càng hoàn thiện hơn. Ông cùng chú Hùng mong muốn VFC tiếp tục đầu tư vào việc chăm sóc nông dân và đồng ruộng, giúp nông dân yên tâm hơn khi sử dụng sản phẩm của VFC.



Với cam kết cung cấp sản phẩm chất lượng cao và chính sách hỗ trợ đại lý toàn diện, qua những chia sẻ từ các đại lý lâu năm, có thể thấy rằng VFC không chỉ cung cấp các sản phẩm chất lượng cao mà còn chú trọng đến dịch vụ hậu mãi và hỗ trợ đại lý. Điều này đã giúp VFC xây dựng được lòng tin và sự tín nhiệm từ người nông dân trong suốt nhiều năm qua.















VFC - LUÔN VÌ
NHÀ NÔNG
LUÔN ĐỨNG Ở VỊ THẾ NHÀ NÔNG

VFC đã vươn lên vị trí dẫn đầu thị trường Việt Nam trong lĩnh vực cung ứng giải pháp bảo vệ thực vật. Với bộ sản phẩm đa dạng và thương hiệu "lẫy lừng" VFC đã lần lượt chuyển giao cho nông dân trồng lúa, sầu riêng và nhiều loại cây trồng quan trọng khác các giải pháp canh tác tiên tiến, hiệu quả và bền vững.



Trong điều kiện sản xuất và yêu cầu của thị trường tiêu thụ nông sản hiện nay, giải pháp bảo vệ thực vật không đơn thuần là "thuốc trừ sâu" hiểu theo nghĩa dân gian, mà phải là giải pháp đáp ứng đồng bộ nhiều tiêu chí từ kiểm soát hiệu quả sâu bệnh dịch hại, kèm theo tối đa năng suất và chất lượng nông sản, nhưng đồng thời phải đảm bảo yếu tố môi trường và canh tác bền vững. Chính những điều kiện khắt khe đó đã giúp cho VFC tạo ra sự khác biệt về thương hiệu thông qua bộ sản phẩm "Chất lượng đích thực", đó là một trong những dấu son của hành trình hơn 30 năm tham gia vào lĩnh vực kinh doanh nông dược.

Gia đình ông Trần Minh Lộc ở ấp Bình Hưng, xã Tịnh Thới, TP. Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp là một trong những nông hộ điển hình trong vùng với mô hình canh tác chuyên về cây xoài xuất khẩu cho biết: "Những năm gần đây vườn xoài của gia đình ông đều cho năng suất cao và ổn định. Bộ giải pháp của VFC đóng vai trò then chốt cho yếu tố năng suất và chất lượng".

Theo ông Lộc, trên cây xoài có rất nhiều loại sâu bệnh hại khác nhau, đặc biệt là tán thư... từ khi có Amistar Top 325SC luân phiên cùng Combo 600WG và Pro-Thiram 80WG,... thì loại bệnh này được kiểm soát rất hiệu quả, đặc biệt trong mùa mưa. Ngoài ra, Tora 1.1SL và Delfan Plus là giải pháp dinh dưỡng vừa giúp nuôi hoa, nuôi trái rất tốt còn nâng cao chất lượng cho trái xoài.

Khi dẫn chúng tôi vào thăm vườn sầu riêng, ông Nguyễn Hòa Đến đã chia sẻ về khu vườn của ông rộng 2 hecta với khoảng 500 gốc sầu riêng. Gia đình ông đã có hơn 20 năm gắn bó với loại cây vua này cũng là từng ấy thời gian gia đình ông tin tưởng sử dụng các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật của VFC.



Ông Đến đánh giá những sản phẩm của VFC đạt chất lượng hiệu quả, dễ hòa tan hơn mà giá thành cũng hợp lý. Đặc biệt những sản phẩm như Champion 57.6DP là loại thuốc gốc đồng tiên tiến, tuyệt hảo hơn các thuốc cùng nhóm là có thể pha chung được với nhiều loại thuốc khác không có vấn đề gì, hiệu quả các loại thuốc pha chung vẫn được đảm bảo.

"Ở cây sầu riêng thường hay bị nấm hồng, dớm rong làm cho lá của cây xuất hiện các đốm, khiến cho lá không hấp thu được dinh dưỡng, dễ bị cháy lá, cây không phát triển được. Để giải quyết căn bệnh này thì không sản phẩm nào 'qua mặt' được Champion 57.6DP của VFC", ông Đến chia sẻ.

Không chỉ cung cấp cho người nông dân những sản phẩm chất lượng, giá cả hợp lý, VFC còn thành lập những câu lạc bộ "Canh tác sầu riêng hội nhập" cử kỹ sư về vườn, ra đồng hướng dẫn bà con nông dân cách sử dụng các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật, phân bón an toàn, phù hợp và hiệu quả nhất.

Bên cạnh đó, nổi bật là mô hình VFC - Tiếp sức cùng nông dân thông qua chương trình "Cánh đồng hội nhập" với mong muốn tạo cơ hội để thay đổi tập quán canh tác truyền thống; Xây dựng cộng đồng, sản xuất quy mô đồng nhất; Chung tay nâng cao giá trị hạt gạo, cải thiện thu nhập cho nhà nông, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh hạt gạo Việt Nam trên trường quốc tế.

Ông Nguyễn Phước Hưng canh tác chủ yếu là cây lúa cho biết: "Các kỹ sư của VFC thường xuyên xuống địa bàn, thăm đồng ruộng, kiểm tra lúa rồi sau đó sẽ có những góp ý, hướng dẫn bà con nông dân cách chăm sóc hiệu quả. Diễn hình như thời điểm này, lúa ngoài đồng hiện đã được 20 ngày, nhưng đợt này mưa nhiều, ảnh hưởng đến sự sinh trưởng và phát triển của cây lúa, các kỹ sư của VFC đã khuyến cáo bà con dùng Tora 1.1SL. và Delfan Plus để cây lúa mau phục hồi, mau lại sức để sinh trưởng đúng thời vụ".







Ngoài ra, các anh em cán bộ kỹ thuật của VFC còn tổ chức những buổi sinh hoạt tập thể với các nhà vườn để các bên giao lưu, trao đổi kinh nghiệm chăm sóc cây trồng nhằm mang lại hiệu quả cao hơn.

Ông Trần Công Tính ngụ tại tỉnh Tiền Giang là khách hàng bán lẻ nòng cốt của VFC trên 15 năm kinh nghiệm, đánh giá các sản phẩm của VFC so với các công ty khác chất lượng hơn, hiệu quả hơn, khi kinh doanh luôn yên tâm vì luôn nhận được phản hồi tích cực của người nông dân. Không những vậy, các sản phẩm của VFC còn rất nhiều chương trình hậu mãi, chăm sóc đặc biệt khác, nhất là luôn quan tâm, hỗ trợ để đưa hàng đến nông dân...

Trên đây chỉ là một vài trường hợp điển hình trong cộng đồng các khách hàng và nhà nông trên toàn Việt Nam, những người đã luôn tin tưởng và đồng hành cùng VFC trong hành trình dài vừa qua.





VFC ĐỒNG HÀNH CÙNG KHÁCH HÀNG

KIỂM SOÁT CÔN TRÙNG, ĐẨY LÙI MỐI - MỌT

Sứ mệnh của "PestMan" VFC – chuyên gia diệt côn trùng là cung cấp sản phẩm, dịch vụ khử trùng và kiểm soát côn trùng tốt nhất, đem lại hiệu quả tiêu diệt hoàn toàn những loại vi khuẩn, vi rút gây hại, đảm bảo an toàn cho nhà máy, kho xưởng, bến, bãi...



Đối với các công ty kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất thức ăn chăn nuôi việc dự trữ hàng hóa trong kho là điều tất yếu. Đặc điểm của các công ty này là hàng hóa đa dạng, nhiều chủng loại, thời gian tồn trữ hàng dao động từ 3 tháng đến 12 tháng, tùy theo điều kiện sản xuất cũng như chiến lược kinh doanh của công ty. Việc lưu trữ nguyên vật liệu và thành phẩm như vậy dẫn đến các loài dịch hại tấn công vào hàng hóa lưu trữ trong kho.

Để hạn chế sự mất mát do mối, mọt, côn trùng... gây ra, việc vệ sinh kho tàng và khử trùng hàng hóa là một trong những biện pháp cần thiết và thường xuyên cần phải làm đối với các nhà máy, kho xưởng. Nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai) - một thành viên của Công ty Cổ phần Chăn nuôi C.P. Việt Nam cũng không ngoại lệ.

Đối với nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai), việc lựa chọn đơn vị cung cấp thuốc khử trùng hàng hóa, kho xưởng diệt côn trùng nhà máy uy tín, chất lượng là vô cùng quan trọng. "PestMan" VFC - chuyên gia diệt côn trùng tự hào là đơn vị cung cấp dịch vụ kiểm soát côn trùng lâu năm và uy tín nhất tại Việt Nam hiện nay, đơn vị chuyên cung cấp các dịch vụ, sản phẩm khử trùng hàng đầu trên toàn quốc là sự lựa chọn hàng đầu luôn được nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai) tin tưởng và đồng hành.

Ông Lưu Văn Thắng - đại diện nhà máy thức ăn chăn nuôi CP Cầu Xéo (Đồng Nai) cho biết: VFC là khách hàng thân thiết của Công ty Cổ phần Chăn nuôi C.P. Việt Nam nói chung và nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai) nói riêng đến nay đã hơn 10 năm gắn bó cùng nhau.

Nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai) với chức năng chính là nhà xưởng sản xuất thức ăn chăn nuôi gia súc, gia cầm và thủy sản. Trong đó chất lượng thức ăn chăn nuôi được đảm bảo là điều kiện tiên quyết cho sự phát triển bền vững, độ tin cậy và tăng trưởng lợi nhuận của doanh nghiệp.





"Độ an toàn, chất lượng nguyên liệu và dạng thành phẩm của thức ăn là điều cơ bản cần được đảm bảo trong cam kết giá trị thương mại của các nhà sản xuất thức ăn chăn nuôi. Cùng với đó là giảm thiểu sự xuất hiện của vi sinh vật và độc tố nấm mốc bảo đảm chất lượng của thức ăn dưới dạng nguyên liệu và thành phẩm – từ đó góp phần quan trọng trong việc kéo dài thời gian bảo quản. Ngoài ra quản lý độ ẩm trong suốt quá trình sản xuất thức ăn đòi hỏi những giải pháp đặc biệt để phòng ngừa những tác động xấu lên năng suất vận hành của nhà máy,... là những tiêu chí mà một nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi và thủy sản phải đảm bảo", ông Thắng cho hay.

Trên cơ sở đó, để đảm bảo chất lượng nguyên liệu thô và sản phẩm thức ăn chăn nuôi không bị mối, mọt, cũng như các loại vi khuẩn, vi rút khác tấn công và gây hại, nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai) luôn luôn sử dụng dịch vụ phun thuốc diệt mọt, mối, nhện, vệ sinh khử trùng trong kho của VFC. Điều này giúp cho môi trường sản xuất được đảm bảo không bị mọt hay côn trùng hại kho gây ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa.

"Đối với kho nguyên liệu khi các silo nguyên liệu, silo chứa cám,... trong khoảng thời gian lưu trữ rất dễ phát sinh ra mối, mọt, côn trùng, vi khuẩn, vi rút,... gây hại, làm hao hụt và ảnh hưởng đến chất lượng của nguyên vật liệu, phòng quản lý chất lượng của nhà máy sẽ yêu cầu phun khử trùng, diệt mối, mọt, vi khuẩn, vi rút. Trong quá trình này, bên VFC sẽ hỗ trợ nhà máy đưa ra các phương án phun khử trùng, sau khi phun khử trùng xong, phòng quản lý chất lượng của nhà máy sẽ tiến hành kiểm tra, thẩm định cũng như rà soát lại, đảm bảo không còn nguy cơ gây hại cho nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi", ông Thắng chia sẻ.

Không chỉ cung cấp dịch vụ, sản phẩm chất lượng đạt hiệu quả vượt trội, theo ông Thắng dịch vụ chăm sóc khách hàng của VFC cũng cực kỳ tốt. VFC là đối tác uy tín, tin cậy khi luôn đảm bảo đầy đủ các yếu tố:

NHANH
GỌN
CHẤT LƯỢNG.

VFC thường xuyên cử nhân viên, các kỹ thuật viên xuống khảo sát nhà máy, kho xưởng từ đó tư vấn cho chúng tôi những cách thức, giải pháp để việc phun khử trùng đạt hiệu quả hơn. Trong quá trình làm việc, thái độ, tác phong của lãnh đạo, quản lý và nhân viên VFC luôn hòa đồng, vui vẻ, nhiệt tình và chuyên nghiệp, đảm bảo chất lượng, tiến độ phun khử trùng", ông Thắng nhấn mạnh.

Vinh dự là đối tác hợp tác lâu năm với "PestMan" của VFC, nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai) nói chung và cá nhân ông Thắng nói riêng luôn tin tưởng, VFC sẽ phát triển mạnh hơn nữa, tương lai trở thành đơn vị dẫn đầu trong ngành khử trùng của cả nước, phục vụ những sản phẩm tiêu chuẩn chất lượng đến tay khách hàng, người tiêu dùng.

Nhà máy CP Bàu Xéo (Đồng Nai)











CHI NHÁNH BẮC SÔNG HẬU

Chặng đường 16 NĂM HÌNH THÀNH & PHÁT TRIỂN



Nhằm triển khai một trong những mục tiêu quan trọng trong việc thực hiện chiến lược phát triển Công ty VFC trong năm 2008, ngày 03/04/2008, Chủ tịch Hội đồng Quản trị công ty đã ký quyết định thành lập Chi nhánh An Giang. Đến ngày 10/08/2008, Chi nhánh Công ty Cổ phần Khử Trùng - Giám định Việt Nam tại An Giang do ông Trần Thanh Hải làm Giám đốc và ông Phan Văn Tấn làm Kế toán trưởng, đã chính thức khai trương đi vào hoạt động tại số 104, ấp Hòa Phú 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang.



Chúng tôi tự hào mang trên mình sứ mệnh khai thác thị trường và đại diện công ty tại địa bàn An Giang thực hiện kinh doanh ngành nghề thuốc bảo vệ thực vật. Chi nhánh từng bước phát triển đưa tỷ lệ tăng trưởng bình quân doanh thu năm sau cao hơn năm trước khoảng 40%. Từ đó, VFC đã trở thành một thương hiệu mạnh và uy tín trên lĩnh vực kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật tại địa bàn An Giang.

Cuối năm 2009, chi nhánh An Giang chính thức được đổi tên thành Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam tại An Giang. Do nhu cầu phát triển thêm ngành nghề từ Tổng công ty, hoạt động kinh doanh của chi nhánh mở rộng thêm dịch vụ Pestmaster và ngành kinh doanh giống cây trồng.

Ngày 28/11/2013, chi nhánh đã chính thức di dời về địa chỉ mới tại số 612, QL91, ấp Bình Phú 2, xã Bình Hòa, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang. Thực hiện theo sự chỉ đạo từ Tổng công ty về việc thay đổi tên, ngày 18/12/2019 chi nhánh đã chính thức đăng ký thay đổi tên gọi trên giấy phép đăng ký kinh doanh thành Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam – Chi nhánh Bắc Sông Hậu. Tháng 02/2020, Tổng công ty thực hiện tái cấu trúc sát nhập hai chi nhánh Bắc Sông Hậu và chi nhánh Kiên Giang thành một và bổ nhiệm ông Nguyễn Thiện Huy làm Giám đốc chi nhánh.

Đầu năm 2021, Tổng công ty tiến hành tái cấu trúc lại, ngành kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật hoạt động kinh doanh theo mô hình quản lý tập trung, chi nhánh chỉ còn hoạt động kinh doanh ngành dịch vụ Pestmaster đồng thời bổ nhiệm ông Lê Hồng Vững làm Giám đốc chi nhánh cho đến nay.

Mặc dù chi nhánh chỉ còn hoạt động kinh doanh duy nhất ngành dịch vụ Pestmaster nhưng thương hiệu VFC vẫn luôn đứng đầu về ngành kiểm soát côn trùng PCO. Điển hình như hầu hết các tập đoàn lớn kinh doanh dịch vụ du lịch khách sạn, nhà hàng tại thành phố biển đảo Phú Quốc đều là khách hàng của VFC như: Tập đoàn Sun Group, Vin Group, Bim Group...

Trải qua chặng đường 16 năm hình thành và phát triển, chi nhánh đã có những chuyển biến tích cực cũng như những cột mốc tái cấu trúc thay đổi về nhân sự, về chiến lược kinh doanh... Bước đầu chi nhánh chỉ khoảng 10 người, đến nay chi nhánh đã có 44 cán bộ nhân viên trẻ trung, năng động, nhiệt huyết, luôn toàn tâm toàn ý phấn đấu vì mục tiêu chung của chi nhánh cùng với doanh thu 19 tỷ đồng/năm.

Tập thể cán bộ nhân viên chi nhánh Bắc Sông Hậu quyết tâm tổ chức và phát triển ngày càng lớn mạnh, để luôn hoàn thành nhiệm vụ cũng như đạt được các chỉ tiêu KPI công ty đã giao phó.

CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

TIÊN PHONG SÁNG TẠO ĐỂ KHÔNG NGỪNG NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG





Được thành lập vào ngày 07/05/2001, VFC Đà Nẵng tự hào là một trong những đơn vị có bề dày kinh nghiệm trong việc cung cấp sản phẩm và dịch vụ các lĩnh vực: khử trùng kho hàng và hàng hóa bảo quản và xuất nhập khẩu, kiểm soát sinh vật gây hại cho khu vực nhà ở, cơ sở sản xuất và các cơ sở lưu trú du lịch, phòng chống và xử lý mối theo công nghệ



mới Exterra... tại khu vực miền Trung trải dài từ tỉnh Quảng Ngãi đến Thanh Hóa. Quy trình chất lượng được quản lý chặt chẽ theo tiêu chuẩn ISO 9001 và các tiêu chuẩn quốc tế khác.

Từ những ngày chi nhánh mới thành lập, việc phải đối mặt với bao khó khăn vất vả, chông chênh sỏi đá cũng không thể làm chùn bước đội ngũ ban đầu chưa đến 10 nhân viên nay lên đến 135 nhân viên nhiệt huyết, tận tâm, năng nổ, chuyên môn cao và giàu kinh nghiệm cùng chung sức đóng góp tạo nên giá trị cho công ty. Nhờ vậy VFC Đà Nẵng đã thu về các quả ngọt xứng đáng khi hoạt động kinh doanh đạt được những chỉ số tốt, uy tín và ổn định. Đồng thời VFC Đà Nẵng ngày càng nhận được nhiều sự tín nhiệm từ khách hàng và khẳng định được vị thế vững chắc với thị phần lên đến 90% tại khu vực miền Trung.

Không chỉ dừng ở đó VFC Đà Nẵng vẫn luôn không ngừng cải tiến và sáng tạo để nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng kịp thời và hiệu quả các yêu cầu của khách hàng.



CHI NHÁNH NAM SÔNG HẬU

50 NĂM
Một hành trình
QUYẾT TÂM PHẤN ĐẤU VƯƠN MÌNH RA KHƠI



Cần Thơ mảnh đất phù sa
Con người chất phác, hiền hòa, văn minh
50 năm - một hành trình
Quyết tâm phấn đấu vươn mình ra khơi.



Cần Thơ gạo trắng nước trong
Ai đi đến đó lòng không muốn về

VFC Nam Sông Hậu tọa lạc tại địa chỉ Lô 30A3-3, KCN Trà Nóc 1, phường Trà Nóc, quận Bình Thủy, TP. Cần Thơ – một trong năm thành phố trực thuộc trung ương của Việt Nam và là vựa lúa lớn nhất của cả nước. Chi nhánh được thành lập vào tháng 10/1995 với tên gọi Chi nhánh Cần Thơ và chính thức đi vào hoạt động ngày 01/11/1995 với nhân sự ban đầu chỉ có hai người gồm ba mảng kinh doanh: Nông dược, Khử trùng và Pest Control.

Ngày 16/12/2019, công ty đổi tên thành Chi nhánh Nam Sông Hậu hoạt động trong lĩnh vực Khử trùng và Pest Control. Địa bàn hoạt động ở các tỉnh Cần Thơ, Hậu Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau, An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp, Vĩnh Long, Trà Vinh.

Chi nhánh hiện tại với đội ngũ hơn 80 cán bộ và nhân viên nhiệt huyết, có trách nhiệm với công việc. Để đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng, chi nhánh đã từng bước thành lập các trạm: Trạm Khử trùng Mỹ Thới, Trạm Khử trùng Sa Đéc, Trạm Pest Control Sadec và Trạm Khử trùng Lấp Vò.

Với địa bàn hoạt động nằm trong vựa lúa lớn nhất cả nước nên doanh thu những năm sau luôn cao hơn so với năm trước. Đặc biệt năm 2018, doanh thu chi nhánh tăng gấp đôi so với chỉ tiêu công ty giao.



"Mỗi chúng ta là một chiến binh và hãy chiến đấu hết mình vì ước mơ của mình."

VFC Nam Sông Hậu quyết tâm phấn đấu hoàn thành xuất sắc mục tiêu năm 2025, lập thành tích góp phần vào kỷ niệm 50 năm VFC hình thành và phát triển.

CHI NHÁNH NHA TRANG

DÁM NGHĨ – DÁM LÀM – DÁM CHẤP NHẬN THỬ THÁCH



Chi nhánh Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam tại Nha Trang được thành lập ngày 25 tháng 05 năm 1994 trên cơ sở Văn phòng Đại diện với số lượng nhân sự ban đầu chỉ có 3 người. Trải qua hơn 30 năm phát triển không ngừng, đến hiện tại lực lượng nhân sự tại chi nhánh phát triển lên 70 người, doanh số tăng trưởng từ khoảng gần trăm triệu trong những năm đầu thành lập đến nay ước đạt trên 30 tỷ đồng/năm.

Thế mạnh của chi nhánh là có đội ngũ quản lý và kỹ thuật viên trẻ trung, nhiệt huyết, năng động, dám nghĩ – dám làm – dám chấp nhận thử thách. Luôn phấn đấu, nỗ lực ở mức cao nhất để hoàn thành tốt các mục tiêu công ty giao phó.



Các mảng kinh doanh hoạt động chính của chi nhánh:

- Cung cấp dịch vụ kiểm soát dịch hại tổng hợp.
- Phòng chống mối công trình: Chi nhánh đã triển khai thành công và nhân rộng hệ thống ngăn ngừa & bẫy mối Exterra (sản phẩm của hãng Ensystex – Mỹ), đến hiện tại đã triển khai trên 90% khu nghỉ dưỡng cao cấp trên 4 sao tại địa bàn chi nhánh quản lý với gần 35.000 trạm kiểm soát mối IGS.
- Khử trùng.

Các đối tác lớn có thể kể đến như: Các khu nghỉ dưỡng cao cấp Amanoi, Six Senses, Vinpearl, Mia, Marriott, Westin...; Các khách sạn 5 sao hàng đầu như: Sheraton, The Costa, Diamond Bay, Melia...; Các nhà máy lớn: Nhiệt điện Vĩnh Tân, Philips, Yến Sào Khatoco...

Địa bàn quản lý chính của chi nhánh Nha Trang là các tỉnh từ Bắc Bình Thuận đến Ninh Thuận, Khánh Hòa, và phần phía nam Phú Yên. Hiện tại, địa bàn chi nhánh quản lý có dấu hiệu bão hòa, ít phát sinh khách hàng mới. Để đáp ứng nhu cầu phát triển, hoàn thành chỉ tiêu tăng trưởng chung của ngành, công ty giao phó, chi nhánh đã mạnh dạn mở rộng, phát triển thêm thị trường khu vực Lâm Đồng, bước đầu đã xây dựng được hình ảnh, thương hiệu & triển khai dịch vụ cho các khách hàng lớn, trọng điểm của tỉnh Lâm Đồng, có thể kể ra như các khu nghỉ dưỡng cao cấp: Mercure, Ana Mandara Đà Lạt, Swiss-Belresort Tuyền Lâm, Samten Hills; Hệ thống khách sạn Merperle, Tulip...

Cùng với sự phát triển các hoạt động kinh doanh, chi nhánh còn tham gia tích cực các hoạt động cộng đồng xã hội tại địa phương: Các hoạt động thiện nguyện; hưởng ứng tham gia các chương trình tuyên truyền bảo vệ môi trường; tích cực hỗ trợ các hoạt động chống dịch COVID-19 trong giai đoạn dịch bùng phát (hỗ trợ phun khử khuẩn các điểm chốt phòng dịch, các khu vực phát sinh dịch,...). Trong nhiều năm liền, chi nhánh đạt danh hiệu cơ quan văn hóa của địa phương.

Năm 2024 - Kỷ niệm 30 năm thành lập Chi nhánh Nha Trang, năm 2025 - Kỷ niệm 50 VFC hình thành - phát triển, nhìn lại quãng đường đã qua, hướng tới hành trình sắp tới, tập thể cán bộ công nhân viên Chi nhánh Nha Trang xin hứa quyết tâm, nỗ lực cao nhất để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, cùng đưa con thuyền VFC hướng tới tầm cao mới. Xin hứa, Xin hứa, Xin hứa!

CHI NHÁNH TẠI PHÍA BẮC

Giữ vững PHONG ĐỘ TIẾN BƯỚC TA ĐI



Công ty cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC) là công ty chuyên về Nông dược, Khử trùng và Kiểm soát côn trùng. Hình thành và phát triển từ những năm 1970, trải qua 50 năm không ngừng phấn đấu vươn lên, công ty đã đạt được nhiều thành công lớn, trở thành công ty kinh doanh các ngành Nông dược, Khử trùng, Kiểm soát côn trùng ở vị trí số một, từng xếp thứ 23 trong 500 doanh nghiệp niêm yết kinh doanh hiệu quả tại Việt Nam với hơn 18 chi nhánh và hơn 100 trạm kỹ thuật trải dài từ Bắc vào Nam.



Hà Nội nghìn năm văn hiến
Giữ vững phong độ tiến bước ta đi
Năm mươi năm chẳng sá chi
Quyết tâm phấn đấu kiên trì vươn lên.

Trong hành trình đầy vẻ vang đó, Chi nhánh Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam tại phía Bắc (VFC phía Bắc) tự hào được đóng góp một phần tuy nhỏ bé nhưng cũng đáng kể vào thành tựu chung của cả công ty.

VFC phía Bắc nằm ở vị trí trung tâm Thủ đô Hà Nội nghìn năm văn hiến - số 147, Hồ Đắc Di, quận Đống Đa. Hoạt động trước đó nhưng được chính thức đăng ký kinh doanh và đi vào hoạt động từ tháng 4 năm 2000, ban đầu chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực khử trùng và sau đó phát triển nhanh cả PCO. Trải qua nhiều năm hoạt động từ lúc đội ngũ nhân sự chỉ có hơn 10 nhân viên cho đến nay đã hơn 100 nhân viên, bằng sự tiến bộ, không ngừng đổi mới sáng tạo và quyết tâm phấn đấu nỗ lực của đội ngũ cán bộ, công nhân viên đã đưa VFC phía Bắc vươn mình trở thành một chi nhánh lớn mạnh.

Trong gần 10 năm phát triển nhanh trở lại đây, chi nhánh đã xuất sắc đạt được nhiều thành tích tốt như: Doanh thu và quy mô hoạt động giai đoạn năm 2015 đến nay tăng hơn gấp ba lần, đặc biệt Ngành PCO tăng gấp sáu lần. VFC phía Bắc đã có hơn 100 nhân sự chuyên nghiệp, tận tụy, đoàn kết, nhiệt huyết với phương châm luôn đặt trách nhiệm và tình yêu với công việc lên hàng đầu, hứa hẹn sẽ đem tới dịch vụ ngày càng tốt hơn, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng nhằm góp phần ngày càng đáng kể đưa công ty ngày càng lớn mạnh, phát triển bền vững, luôn giữ vững vị thế dẫn đầu.

Vũ Hương Giang
Phòng Kế toán chi nhánh phía Bắc

CHI NHÁNH QUY NHƠN

VIỆC KHÓ *Phải làm* CHO BẰNG ĐƯỢC



Căn cứ vào Quyết định số: 361/NN-TCCB/QĐ do Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp thực phẩm Ngô Thế Dân ký ngày 21 tháng 1 năm 1994, Công ty Khử trùng Việt Nam được thành lập cùng với bốn chi nhánh tại Hải Phòng, Hà Nội, Quy Nhơn và Cần Thơ.

Căn cứ vào quyết định trên cùng với đề nghị của Giám đốc Công ty Khử trùng Việt Nam, Thứ trưởng Bộ NN và CNTP Ngô Thế Dân ký ban hành QĐ 150/NN-TCCB/QĐ vào ngày 29 tháng 3 năm 1994 "về việc cử cán bộ kiêm nhiệm nhiệm vụ cho ông Trương Công Cứ - Phó Giám đốc Công ty Khử trùng Việt Nam kiêm nhiệm nhiệm vụ Giám đốc Chi nhánh Công ty Khử trùng Việt Nam tại Quy Nhơn".

Vào ngày 8/3/1994, Giám đốc Công ty Khử trùng Việt Nam - Bà Nguyễn Bạch Tuyết ký ban hành Quyết định số: 44/KTVN/QĐ về việc bổ nhiệm ông Huỳnh Văn Lệnh giữ chức Phó Giám đốc chi nhánh Công ty khử trùng Việt Nam tại Quy Nhơn.

Căn cứ vào Công văn số: 146/CV/UB "về việc: Trả lời địa điểm đặt trụ sở làm việc Chi nhánh Công ty Khử trùng Việt Nam tại Quy Nhơn được Phó Chủ tịch tỉnh Bình Định ông Bùi Trần Hà ký ngày 23 tháng 3 năm 1994 chấp thuận cho chi nhánh đặt văn phòng làm việc tại số 263 Trần Hưng Đạo, TP. Quy Nhơn".

Thông qua các quyết định, công văn trên chi nhánh Quy Nhơn hoàn tất thủ tục hành chính về việc thành lập và hoạt động trong mảng khử trùng và cung ứng thuốc bảo vệ thực vật tại địa bàn miền Trung và Tây Nguyên.

Trong các năm đầu tiên nhân lực của chi nhánh từ năm đến sáu người hoạt động tích cực trong dịch vụ khử trùng và cung ứng thuốc bảo vệ thực vật mang lại doanh số hằng năm từ 500 đến 600 triệu đồng và luôn được công ty đánh giá cao về tinh thần làm việc.

Trải qua bao nhiêu năm nhận được sự hỗ trợ phát triển từ công ty, đến nay chi nhánh đã tăng số lượng thành viên lên 54 người hoạt động trong lĩnh vực Khử trùng và Kiểm soát dịch hại, với doanh số hằng năm đạt xấp xỉ 40 tỷ đồng. Đơn vị luôn luôn dẫn đầu trong việc bao phủ thị trường tại khu vực nhờ vào tính đoàn kết phối hợp để tạo nên sức mạnh tập thể và được khách hàng đánh giá rất cao.

Chi nhánh luôn quan niệm và truyền tải đến tất cả các thành viên thông điệp: Để tiếp tục phát triển phải duy trì đoàn kết và khắc phục khó khăn. Việc khó phải làm cho bằng được để chiếm lĩnh thị phần và không phụ công lao các lãnh đạo trước kia đã dày công vun đắp.



NOVOTEL NHA TRANG

Điểm đến du lịch
NGHỈ DƯỠNG ĐẦY ẤN TƯỢNG

Trải qua hơn 20 năm hình thành và phát triển, cùng sự nỗ lực phấn đấu không mệt mỏi của ban lãnh đạo, nhân viên,... Khách sạn Novotel Nha Trang (Novotel NT) đã và đang ngày càng phát triển, không ngừng nỗ lực vươn đến mục tiêu trở thành điểm đến hàng đầu cho du khách khi đến Nha Trang xinh đẹp.

Sự ra đời của Novotel Nha Trang

Novotel NT ***"đứa con tin thần"*** được sáng lập bởi Bà Nguyễn Bạch Tuyết – Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC).

Những năm tháng tại VFC bà đã cùng ban lãnh đạo và nhân viên đưa "con thuyền" VFC đạt nhiều thành tựu, trong đó có khách sạn Novotel Nha Trang. Việc khai trương Novotel NT đã tạo công ăn việc làm, thu nhập ổn định cho nhiều lao động địa phương, cùng với các hoạt động vì cộng đồng, mang lại lợi ích bền vững cho đất nước, con người và du lịch Việt Nam.



Đôi nét về Novotel Nha Trang

Novotel NT được chính thức hoạt động từ ngày 17 tháng 10 năm 2008. Chủ đầu tư Công ty TNHH Hải Yến – trực thuộc VFC. Khách sạn được quản lý và điều hành bởi Tập đoàn quản lý khách sạn quốc tế Accor Hotels – một tập đoàn đứng đầu trong lĩnh vực quản lý khách sạn hàng đầu thế giới. Novotel NT tọa lạc tại đường biển Trần Phú, sở hữu vị trí đắc địa ngay cạnh quảng trường thành phố, cách chợ đêm, các khu mua sắm, vui chơi vài bước chân, chạy dài theo bờ biển Vịnh Nha Trang xinh đẹp.

Novotel NT đa dạng về loại phòng và dịch vụ tích hợp. Khách sạn gồm 154 phòng ở - 2 Nhà hàng - 1 quầy bar - 2 phòng Hội nghị -1 hồ bơi - spa - gym - bãi biển riêng, theo tiêu chuẩn 4 sao quốc tế. Tất cả 8 hạng phòng đều có tầm nhìn ra biển, wi-fi miễn phí và ban công riêng đảm bảo cho tất cả du khách có thể thưởng ngoạn được vẻ đẹp tuyệt vời của biển Nha Trang.

Đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, nhiệt tình luôn sẵn lòng phục vụ và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, là sự lựa chọn hoàn hảo cho mọi sự kiện quan trọng. Với cam kết về chất lượng và dịch vụ, **Novotel NT** tiếp tục khẳng định vị thế của mình là một trong những điểm đến hàng đầu trên bản đồ du lịch thế giới.



VFC TRONG TÔI

NGƯỜI DẪN ĐẦU TRONG CÔNG CUỘC TÁI CẤU TRÚC VÀ XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN



Cảm nghĩ về

Bà NGUYỄN BẠCH TUYẾT

Nữ Chủ tịch gắn bó trọn đời xây dựng ***VFC***

Trong hành trình 50 năm phát triển của công ty VFC, hình ảnh bà Nguyễn Bạch Tuyết – nữ Chủ tịch tận tụy và đầy tâm huyết mà mọi người hay gọi với xưng hô trìu mến đáng kính là *"Bà"* – đã trở thành biểu tượng của sự kiên định, bản lĩnh và tình yêu sâu sắc dành cho VFC. Là người cháu từng có cơ hội đồng hành cùng bà trên các thị trường từ Bắc vào Nam, tôi không chỉ ngưỡng mộ sự lãnh đạo tài tình của bà mà còn khắc sâu những kỷ niệm quý giá, những bài học và những cảm xúc chân thành mà bà mang lại.

Người cống hiến trọn đời vì sự phát triển của VFC

Từ những ngày đầu tiên của công ty cho đến khi VFC trở thành một trong những thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực thuốc bảo vệ thực vật, dịch vụ khử trùng và kiểm soát dịch hại, bà Nguyễn Bạch Tuyết luôn giữ vững vai trò là người dẫn dắt với một niềm tin mãnh liệt vào tương lai.

Bà không chỉ là một nhà lãnh đạo, mà còn là người đặt nền móng cho văn hóa doanh nghiệp VFC, nơi mỗi cán bộ, nhân viên đều cảm nhận được giá trị của sự tận tâm, sáng tạo và trách nhiệm. Từng bước đi của công ty đều ghi dấu những quyết sách táo bạo và tầm nhìn xa trông rộng của bà.

Những chuyến đi để lại dấu ấn trên mọi miền đất nước

Cùng bà Nguyễn Bạch Tuyết đi qua các thị trường từ miền Bắc, miền Trung, Tây Nguyên, miền Đông Nam Bộ đến đồng bằng sông Cửu Long là một hành trình đầy ắp những trải nghiệm đáng nhớ.

• Tại miền Bắc, tôi thấy bà không quản ngại thời tiết khắc nghiệt, kiên trì ngồi trên chuyến xe đi chuyến từ Nội Bài lên Tây Bắc, tôi cùng bà ghé ăn sáng tạm trái ngô luộc, quả trứng ở dốc đá trắng trong không khí se lạnh để lót dạ cho quãng đường đến gặp gỡ các khách hàng và bà con nông dân, lắng nghe những câu chuyện về từng mùa vụ, từng mảnh ruộng núi rừng Tây Bắc để tìm ra giải pháp phù hợp nhất với nhu cầu thực tế.

• Ở miền Trung, giữa cái nắng cháy da, bà vẫn miệt mài khảo sát từng khu vực, cùng anh em địa bàn và khách hàng để trao đổi phân tích tiềm năng của từng loại cây trồng để đưa ra chiến lược phát triển sản phẩm mới.

• Tại Tây Nguyên, những vườn cà phê và cao su trù phú là nơi bà không chỉ tìm cách cải thiện năng suất mà còn xây dựng mối quan hệ bền chặt với người nông dân, tạo nên niềm tin vững chắc vào thương hiệu VFC.

• Tại miền Đông Nam Bộ và đồng bằng sông Cửu Long, tôi vẫn nhớ hình ảnh bà cùng tôi trên chuyến xe mờ sớm từ TP. Hồ Chí Minh để đến với nhà nông, đại lý, đi ngang từng mảnh ruộng lúa, quan sát từng đám lúa xanh tươi, đám vàng trĩu hạt lúa, hỏi thăm đại lý từng loại sâu bệnh để giao cho đội ngũ kỹ thuật đồng ruộng đưa ra hướng dẫn chi tiết cho bà con.

Những chuyến đi ấy không chỉ là công việc, mà còn là hành trình đầy cảm xúc, nơi bà không ngừng truyền cảm hứng cho đội ngũ nhân viên bằng sự tận tâm và tinh thần làm việc không mỏi mệt.



Người dẫn đầu trong công cuộc tái cấu trúc và xây dựng chiến lược phát triển

Giai đoạn tái cấu trúc VFC từ năm 2012 là một thử thách lớn, nhưng cũng là thời điểm bà Nguyễn Bạch Tuyết thể hiện rõ nhất bản lĩnh của một nữ lãnh đạo kiên cường.

Khi công ty đối mặt với nhiều khó khăn về tài chính, thị trường cạnh tranh gay gắt và những thay đổi trong chính sách quản lý, bà đã không ngần ngại đưa ra những quyết định táo bạo:

• Đổi mới mô hình quản trị: Dẫn dắt đội ngũ thực hiện cải cách toàn diện, từ quản trị nội bộ đến phát triển sản phẩm và mở rộng thị trường.

• Xây dựng chiến lược dài hạn: Bà không chỉ tập trung vào giải quyết các vấn đề trước mắt mà còn đặt nền móng cho sự phát triển bền vững của VFC trong tương lai.

• Truyền cảm hứng cho thế hệ trẻ: Bà luôn khuyến khích chúng tôi dám nghĩ, dám làm và học cách đối mặt với khó khăn bằng sự tự tin và lạc quan.

Một trong những kỷ niệm đáng nhớ nhất là khi cả đội ngũ đang bế tắc trước bài toán về cạnh tranh và giữ khách hàng thị trường miền Tây. Bà đã trực tiếp tổ chức đoàn khảo sát, lắng nghe ý kiến từ từng đại lý, từng nông dân, để cuối cùng đưa ra một chiến lược chi tiết, giúp VFC không chỉ giữ vững thị phần mà còn tạo ra sự tin yêu cho hệ thống đại lý.

Trong những năm tháng làm việc cùng bà, tôi không chỉ học được những bài học về chiến lược kinh doanh mà còn cả những giá trị nhân văn trong cách đối nhân xử thế.

– Sự tận tâm với công việc: Dù bận rộn đến đâu, bà luôn dành thời gian để lắng nghe từng ý kiến, từng chia sẻ từ nhân viên và đối tác.

– Tinh thần kiên định: Trong những lúc khó khăn nhất, bà vẫn giữ vững niềm tin và tinh thần lạc quan, truyền động lực cho toàn bộ đội ngũ.

– Tình yêu thương đối với mọi người: Làm việc với bà, tôi cảm nhận rõ ràng rằng thành công của công ty không chỉ là những con số, mà còn là sự gắn bó, sẻ chia giữa các thành viên trong đại gia đình VFC.

Nhìn lại những năm tháng đồng hành cùng bà Nguyễn Bạch Tuyết, tôi cảm thấy vô cùng tự hào và biết ơn. Bà không chỉ là một nữ Chủ tịch tận tụy, mà còn là người cô, người thầy đã dẫn dắt và truyền cảm hứng cho tôi trên từng bước đường sự nghiệp.

Nhân dịp kỷ niệm 50 năm thành lập VFC, tôi xin gửi đến bà lời tri ân sâu sắc nhất. Cảm ơn bà đã dành cả cuộc đời để xây dựng VFC thành một thương hiệu uy tín, mang lại giá trị cho xã hội và truyền cảm hứng cho biết bao thế hệ.

Bà chính là ngọn hải đăng dẫn lối, là biểu tượng của sự kiên cường và tận tụy. Chúc bà luôn mạnh khỏe và tiếp tục gắn bó với VFC, đồng hành cùng chúng tôi trên hành trình chinh phục những đỉnh cao mới.

VFC mãi mãi ghi nhớ và trân trọng những đóng góp to lớn của bà – người đã dành cả đời để xây dựng và gìn giữ "ngôi nhà chung" này!

Cháu kính chúc Bà luôn sống vui và luôn khỏe mạnh để đồng hành cùng chúng cháu.

Trần Văn Dũng
Phó Tổng Giám đốc VFC



ĐỘI NGŨ
LÀ YẾU TỐ QUAN TRỌNG TRÊN HÀNH TRÌNH THÀNH CÔNG CỦA VFC



Không nằm ngoài quy luật của bất kỳ doanh nghiệp nào, *"Đội ngũ"* luôn là nhân tố quan trọng quyết định thành công của mỗi doanh nghiệp, đồng thời *"Đội ngũ"* còn là tài sản vô giá khó có thể quy đổi và so sánh với các tài sản hữu hình nào khác. Với VFC điều này càng chính xác khi các lĩnh vực kinh doanh của mình đều liên quan đến dịch vụ kỹ thuật và gắn liền với một đội ngũ nhân sự giàu kiến thức chuyên môn, tận tâm với công việc vì sự thành công và lớn mạnh của VFC.

Khởi đầu của VFC gần 50 năm về trước, công ty như một gia đình lớn khi các lãnh đạo xem nhân viên như những đứa con, đứa em trong gia đình, cùng nhau làm việc, cùng nhau chia sẻ trách nhiệm và thành quả chung. Từ thực tế này dần hình thành nên văn hóa và truyền thống VFC đến tận ngày nay: "*Đoàn kết, Chia sẻ, Yêu thương, Nâng đỡ và Dìu dắt*" các thế hệ tiếp nối.

Mỗi cá nhân khi gia nhập VFC, dù ở trình độ và vị trí công việc nào đều cảm nhận được sự chân thành trong mối quan hệ với các đồng nghiệp đi trước, sự tận tình chia sẻ và hướng dẫn về chuyên môn, sự quan tâm gần gũi trong cuộc sống của các anh chị quản lý Tổ - Đội - Bộ phận, điều này diễn ra hằng ngày như một lẽ tự nhiên ở tất cả các đơn vị trong VFC và chính điều này là yếu tố quan trọng giữ người lao động gắn bó lâu dài với VFC và mỗi người đều coi VFC là một nơi thân thương rất khó để rời xa.

Khử trùng xông hơi và Kiểm soát dịch hại là các hoạt động mang tính chất dịch vụ nên chất lượng sản phẩm và sự thỏa mãn của khách hàng do chính đội ngũ nhân sự của VFC quyết định, ở đó có sự chuyên nghiệp về kiến thức chuyên môn, sự tận tâm về thái độ phục vụ, sự bản lĩnh và trách nhiệm khi đưa ra các quyết định quan trọng vừa đáp ứng được mong đợi của khách hàng vừa đảm bảo được lợi ích cao nhất cho VFC.

Cùng với sự lớn mạnh của VFC về các chỉ số kinh doanh, **"Đội ngũ"** của VFC cũng lớn mạnh không ngừng về số lượng, về bề dày kiến thức và kinh nghiệm thực tế để sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng trên phạm vi cả nước trong đó có rất nhiều người đã dành cả cuộc đời làm việc của mình gắn bó cùng VFC, bản thân tôi cũng là một trong số đó khi đồng hành cùng VFC từ những ngày vừa bước chân ra khỏi trường đại học cho đến nay đã tròn 30 năm.



Trong suốt quá trình làm việc của mình tại VFC, như bao người khác, tôi đã luôn nhận được sự dìu dắt, hướng dẫn và giúp đỡ của các thế hệ đi trước về chuyên môn, về cuộc sống và tạo điều kiện tối đa để tôi trưởng thành. Và như một lẽ tự nhiên, bản thân tôi cũng thực hiện điều tương tự như những gì mình đã nhận được từ các cô chú, anh chị đi trước, tận tình hướng dẫn, kèm cặp, dìu dắt các thế hệ sau mình về kiến thức nghề nghiệp, kỹ năng xử lý tình huống, chia sẻ kinh nghiệm sống, kể cả những góp ý chân thành như một người anh đi trước chỉ với một mong muốn là các đồng nghiệp của mình, những người em của mình sẽ ngày càng tiến bộ và trưởng thành để cùng nhau xây dựng VFC lớn mạnh hơn, thành công hơn.

Với VFC, mọi người dù ở vị trí công việc nào cũng đều được tôn trọng và ghi nhận sự đóng góp, đều có cơ hội để phấn đấu và phát triển bản thân, tập thể luôn đoàn kết và hết lòng giúp đỡ nhau trong công việc, dù tính chất công việc rất vất vả, thời gian làm việc không cố định như những ngành nghề khác, chế độ thu nhập cũng không quá vượt trội trong mặt bằng chung của thị trường nhưng hầu hết anh chị em khi đã đến với Đại gia đình VFC đều mong muốn gắn bó lâu dài. Ở đó, giữa cấp trên và cấp dưới chúng tôi chỉ khác nhau về vai trò và trách nhiệm còn về công việc thì chúng tôi cùng làm, cùng chia sẻ, cùng hỗ trợ để mỗi người đều thấy mình luôn có đồng đội đi cùng trong cả những lúc thuận lợi và khó khăn.

Chia sẻ và giúp đỡ nhau cùng tiến bộ trong công việc đã là một truyền thống và văn hóa đặc trưng của VFC thì chính sách nhân sự của công ty cũng thể hiện nhất quán với đặc trưng này khi một trong bảy giá trị cốt lõi của VFC là ***"Quý trọng con người"***.

Về chiến lược phát triển ***"Đội ngũ"***, VFC thực hiện ngay từ khâu tuyển dụng và xuyên suốt trong quá trình làm việc:

- Tuyển dụng ***"Người phù hợp"*** với vị trí chức danh công việc đảm bảo sự cân đối nhân sự giữa các nhóm chức năng, vì mỗi nhóm chức năng công việc đều có vai trò riêng và cần thiết đối với sự phát triển bền vững của VFC.

- Trong quá trình làm việc, các cấp quản lý luôn theo dõi sát để phát hiện các ***"Nhân tố tiềm năng"*** nhằm đào tạo và kèm cặp, giao việc theo lộ trình quy hoạch.

- ***"Đánh giá khách quan"*** và ***"Bổ nhiệm đúng người"*** cũng là chính sách rất rõ ràng và minh bạch của VFC. Vì vậy, hầu hết các cán bộ khi được bổ nhiệm đều nhận được sự ủng hộ và tin tưởng từ tập thể đồng nghiệp.

- Đối với mỗi cá nhân, khi được giao nhiệm vụ lớn hơn đều cảm thấy trân trọng sự tin tưởng của ban lãnh đạo công ty và xác định rõ trách nhiệm của bản thân để không ngừng nỗ lực và nâng cao năng lực nhằm đóng góp ngày càng lớn hơn vào hoạt động chung của VFC và tiếp tục hành trình kèm cặp và phát triển ***"Đội ngũ"*** như một lẽ tự nhiên.

Những thành quả VFC đạt được trong suốt quá trình hình thành và phát triển của mình luôn có sự đóng góp mang tính quyết định của đội ngũ nhân sự giàu kiến thức chuyên môn, tận tâm với công việc và luôn coi **VFC** là ***"Mái nhà"*** thân thương của chính mình.

Đào Xuân Trọng
Phó Tổng Giám đốc VFC



Những người THẦY
Không đứng trên bục giảng

Mới đó thấm thoát 20 năm, tôi đã là thành viên của ngôi nhà VFC – Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam, chừng ấy năm với những dằn đo phân vân thuở đầu để rồi với lòng quyết tâm, nhiều hoài bão, không ngại thử thách bản thân đứng lên bước sang một bước ngoặt với nhiều điều mới mẻ và hạnh phúc trong tôi.

Dạo đầu tập tễnh khởi nghiệp, chênh vênh với vị trí sales không biết thế nào cho những dịch vụ lạ lẫm khử trùng hàng hóa xuất khẩu, kiểm soát côn trùng... có lẽ cuộc sống vốn dĩ tươi đẹp cũng có bao điều may mắn khi tôi có cơ hội nhận được những lời động viên, khuyên nhủ chân tình, hữu ích, bài học thực tiễn của các tiền bối, lãnh đạo đi trước. Ngưỡng mộ, xúc động khi nghĩ về và biết ơn những người thầy không đứng trên bục giảng...

Người anh đã bình yên nơi xa ấy, anh **Trần Quang Minh** (*Cựu Giám đốc PCO TP. Hồ Chí Minh*), học nơi anh bao điều hữu ích về marketing, sales trong ngành khử trùng PCO, cách tiếp cận khách hàng, sự dạn dĩ... Để rồi, trong tôi nghiệm ra nhiều điều và muốn chinh phục ngọn núi này. Gạt bỏ e ngại, tự nhủ phải vượt qua chính bản thân, nhìn về phía trước, nơi có tấm gương sáng của những người tiên phong tiếp thêm động lực, khoác lên mình chiếc áo công nhân lăn lộn với hiện trường, ngóc ngách, kho bãi cùng anh em VFC chi nhánh Đà Nẵng.

Từng bước, trưởng thành hơn từng ngày, tôi lại càng có cơ hội tiếp cận, gần gũi, tích lũy một lượng kiến thức thực tiễn phong phú từ các anh lãnh đạo. Học hỏi nơi anh **Huỳnh Văn Lệnh** (*Cựu Giám đốc chi nhánh Đà Nẵng năm 2004-2008*) từ cách thực hiện công việc, cách tiết kiệm từng tí một những gì nên và không nên, cách tiếp cận và chăm sóc khách hàng... với bao thứ hữu ích thu về trong tôi. Đặc biệt, anh đã luôn quan tâm, thấu hiểu, chia sẻ, sẵn sàng gánh vác, hỗ trợ tối đa chi phí những chuyến Sales vươn xa khi chi nhánh Đà Nẵng còn nhỏ nhoi lúc bấy giờ. Chẳng cần sách vở, không có bài giảng khô khan nào cả về cách chăm sóc khách hàng, tạo mối quan hệ với khách hàng, giữ chân đối tác... tất cả tôi đều



thu lượm trong những lần anh tiếp khách. Trân quý lắm thay, Giám đốc Lệnh không ngần ngại xông pha, có mặt tại những hiện trường nắng gió, bụi bặm, những kho khử trùng hàng hóa xuất khẩu lớn và nghiêm ngặt. Nhiệt huyết là thế nhưng tấm chân tình, sự san sẻ tiền lương trách nhiệm Giám đốc chi nhánh Đà Nẵng của anh để chia cho anh em nhân viên chi nhánh. Vui trong kỷ niệm đẹp ấy, tận sâu trong tôi luôn tâm phục tính chân phương, quyết đoán nơi anh, mà những năm quản lý sau này tôi luôn vận dụng để chi nhánh Đà Nẵng luôn có hiệu quả kinh doanh cao nhất với chi phí thấp nhất. ***"Không có nhân viên thì không có lãnh đạo"*** câu nói ấn tượng của anh luôn ở trong tôi.

Tôi thấy rõ sự cần thiết của một tầm nhìn. Cựu Phó Tổng giám đốc VFC **Nguyễn Bảo Sơn** là người lãnh đạo có tầm nhìn sâu và rộng; biết lắng nghe và thấu hiểu; trao quyền và động viên nhân viên. Luôn chú trọng phát hiện những nhân tố có tiềm năng, chăm chút và đào tạo để xây dựng đội ngũ kế thừa.

Tính cách nóng nảy của tôi cũng dần dần được câu nói của anh **Nguyễn Văn Út** - Cựu Giám đốc VFC chi nhánh Đà Nẵng cảm hóa, thay đổi ***"Dù có gì xảy ra đi nữa cũng bình tĩnh, nhẹ nhàng giải quyết - Tạo điều kiện cho nhân viên phát huy được thế mạnh để phát triển"***.

Giỏi kinh doanh, tích cực làm từ thiện. Làm việc thiện luôn phải xuất phát từ tâm. Có ít thì chia sẻ ít, có nhiều chia sẻ nhiều. Người anh, đối tác thân thương **Nguyễn Ngọc Tùng** (*Tổng giám đốc Sandy Beach Resort*) luôn có những lời khuyên chân tình như thế, những việc làm trân quý để rồi tôi cùng anh em VFC chi nhánh Đà Nẵng phấn đấu đã, đang và sẽ có những chuyến thiện nguyện ý nghĩa, góp sức nhỏ vào xã hội, cộng đồng.

Còn có rất nhiều người nữa đã giúp tôi trong cuộc sống và sự nghiệp. Họ thật sự là những người thầy dù không đứng trên bục giảng nhưng từ chính họ tôi đã nhận được những bài học quý giá về cuộc đời, về cách sống làm người. Viết đôi điều về họ lúc này, với tôi sự ghi nhận là chưa đủ bởi những gì họ mang đến chính là những điều tốt đẹp nhất mà cuộc đời tôi có được.

Vâng, cuộc sống đó cũng chính là người thầy trong tôi - ***"Người thầy vĩ đại không đứng trên bục giảng"***. Biết ơn lắm lắm và niềm vui từ công việc đã trở thành nguồn động lực để tôi tiếp tục dấn thân phục vụ và truyền cảm hứng cho những thế hệ kế cận mai sau.

Tháng 7 về trong chiều hè trở gió, trân trọng thay con thuyền VFC "50 năm xây dựng và phát triển". Với tất cả lòng đam mê, tôi tin ngọn đuốc **VFC** vẫn tiếp tục bừng cháy ngọn lửa nhiệt huyết để truyền lửa đến các chiến binh PestMan quả cảm.

Lê Thành Nhân

Giám đốc VFC Chi nhánh Đà Nẵng



VAI TRÒ TÁI CẤU TRÚC TÀI CHÍNH VÀ QUẢN LÝ DÒNG TIỀN

VFC, trước thềm sự kiện 50 năm xây dựng và phát triển, đã trở thành một trong những thương hiệu dẫn đầu trong lĩnh vực Nông dược, Dịch vụ khử trùng và Kiểm soát dịch hại tại Việt Nam. Nhưng sự thành công này không đến từ may mắn, mà là kết quả của chiến lược đúng đắn, nỗ lực không ngừng và sự kiên cường của Ban điều hành luôn đối mặt với các thách thức kinh tế, xã hội và pháp luật.

Tôi tự hào được đồng hành cùng ban lãnh đạo VFC từ những ngày đầu ban điều hành công ty triển khai chương trình tái cấu trúc năm 2012 – một giai đoạn đặc biệt, khi công ty thực hiện tái cấu trúc toàn diện để vượt qua những khó khăn về quản lý phát triển kinh doanh, tài chính và hướng tới phát triển bền vững. Trong vai trò là thành viên tư vấn, Trưởng Ban kiểm soát, Kế toán trưởng, sau đó là Giám đốc tài chính công ty, tôi đã tham gia trực tiếp vào việc hoạch định chiến lược tài chính, cải tiến quản trị dòng tiền, và đáp ứng các yêu cầu phức tạp từ thị trường và các quy định pháp luật.

Năm 2012 đánh dấu một bước ngoặt lớn trong lịch sử của VFC khi công ty bước vào giai đoạn đối mặt với hàng loạt thách thức. Hiệu quả quản lý tài sản và dòng tiền chưa đạt kỳ vọng, áp lực từ thị trường chứng khoán, và sự thay đổi liên tục trong chính sách thuế cùng các quy định pháp lý đã khiến VFC cần một chiến lược tái cấu trúc toàn diện. Trong bối cảnh này, tôi được giao nhiệm vụ tham gia tái cấu trúc hệ thống tài chính. Công việc đầu tiên là xây dựng lại các quy trình kế toán và quản lý tài chính nhằm đảm bảo tính kịp thời, đầy đủ, minh bạch và hiệu quả. Đội ngũ tư vấn cùng ban lãnh đạo công ty và các trưởng phòng ban của các lĩnh vực kinh doanh đã:

• Rà soát toàn diện cơ cấu tài chính: Tập trung xử lý các khoản nợ xấu, tối ưu hóa nguồn vốn và thiết lập các quy trình kiểm soát nội bộ chặt chẽ.

• Xây dựng hệ thống báo cáo tài chính chuẩn hóa: Chuyển đổi sang các chuẩn mực kế toán mới để nâng cao uy tín và khả năng minh bạch tài chính trước cổ đông và nhà đầu tư.

• Tối ưu hóa dòng tiền: Đưa ra các giải pháp cải thiện dòng tiền, bao gồm việc đàm phán hợp đồng tín dụng và quản lý công nợ hiệu quả hơn.

Giai đoạn từ 2008 đến nay là một trong những thời kỳ biến động mạnh nhất của kinh tế toàn cầu và trong nước do ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng tài chính kéo dài, tiếp đến là đại dịch COVID-19, suy thoái kinh tế và các rủi ro địa chính trị đã tạo ra những áp lực lớn đối với doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, nhiệm vụ của ban lãnh đạo công ty là đảm bảo VFC không chỉ duy trì hoạt động mà còn đạt được các mục tiêu tăng trưởng và quản trị tài chính bền vững.

Đại dịch đã khiến chuỗi cung ứng bị gián đoạn, giá nguyên vật liệu tăng cao, sức mua giảm sút, tỷ giá ngoại tệ biến động mạnh. Để đảm bảo dòng tiền chủ động, tôi đã:

• Triển khai các mô hình dự báo về bán hàng và dòng tiền: Xây dựng các kịch bản ứng phó linh hoạt với các biến động thị trường, đảm bảo dòng tiền hoạt động luôn ổn định.

• Ưu tiên kiểm soát công nợ: Đàm phán các điều khoản thanh toán linh hoạt với nhà cung cấp và đối tác, đồng thời đẩy mạnh thu hồi công nợ.

• Giảm chi phí vận hành: Rà soát toàn bộ chi phí hoạt động để cắt giảm những khoản không cần thiết, từ đó giải phóng nguồn lực cho các dự án đầu tư trọng điểm.

Trong thời kỳ đại dịch, chúng tôi nhận ra rằng chuyển đổi số là yếu tố sống còn.



Việc áp dụng các phần mềm quản lý tài chính, tự động hóa quy trình kế toán và các ứng dụng kết nối vào phân tích dữ liệu đã giúp nâng cao hiệu quả, giảm chi phí và đưa ra các quyết định nhanh chóng, chính xác hơn.

Là một công ty đại chúng niêm yết, VFC không chỉ đối mặt với các thách thức từ thị trường mà còn phải tuân thủ nghiêm ngặt các chính sách thuế và quy định pháp luật. Trong những năm qua, sự thay đổi liên tục trong hệ thống thuế và quy định quản lý đã đặt ra nhiều yêu cầu phức tạp hơn đối với công tác kế toán tài chính. Đứng trước những yêu cầu này, chúng tôi xây dựng một hệ thống quản lý tuân thủ với ba mục tiêu chính:

1. Theo dõi và cập nhật kịp thời các quy định pháp lý: Đảm bảo rằng mọi hoạt động kế toán, tài chính đều tuân thủ các chuẩn mực mới nhất.

2. Tối ưu hóa chính sách thuế: Tận dụng các chính sách ưu đãi thuế hợp pháp và tối ưu hóa cơ cấu thuế để giảm chi phí tài chính.

3. Đảm bảo minh bạch tài chính: Xây dựng hệ thống báo cáo rõ ràng, đáp ứng yêu cầu của cơ quan quản lý, cổ đông và các bên liên quan.

Trong vai trò CFO, tôi hiểu rằng sự minh bạch và hiệu quả tài chính là yếu tố cốt lõi để tạo niềm tin với ban lãnh đạo và nhà đầu tư. Chúng tôi không chỉ đảm bảo tuân thủ các quy định của Ủy ban Chứng khoán mà còn chủ động thực hiện các biện pháp như:



• Tăng cường giao tiếp với cổ đông thông qua các trao đổi trực tiếp và phản hồi thông tin hoặc buổi họp và báo cáo thường niên định kỳ.

• Xây dựng chiến lược quản lý tài chính và dòng tiền hiệu quả để đảm bảo cân đối tài chính chủ động từ đó giúp cho nền tảng kinh doanh ngày càng vững chắc hơn, hiệu quả để tối ưu hóa giá trị công ty trên thị trường chứng khoán.

Sau hơn một thập kỷ tái cấu trúc và phát triển, VFC đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng:

• Duy trì tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận: Bất chấp các khó khăn và biến động thị trường, công ty vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định, đáp ứng kỳ vọng của cổ đông và nhà đầu tư.

• Tối ưu hóa quản lý tài sản: Việc đầu tư vào công nghệ và quy trình đã giúp nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản và giảm lãng phí.

• Xây dựng nền tài chính vững mạnh: Cơ cấu vốn lành mạnh, tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu an toàn và dòng tiền ổn định là nền tảng cho sự phát triển bền vững của công ty.

50 năm phát triển của VFC là một hành trình đầy tự hào, không chỉ về những thành tựu kinh doanh mà còn về khả năng thích ứng và đổi mới trước các thách thức. Từ khi tham gia vào VFC đến nay, tôi tự hào khi thấy những nỗ lực của mình và đội ngũ tài chính cùng ban lãnh đạo công ty đã góp phần tạo nên một nền móng vững chắc cho sự thành công của công ty.

Tôi tin rằng, với tinh thần luôn vượt khó và luôn tìm ra lối đi cho chiến lược kinh doanh và tài chính hiệu quả, tinh thần đổi mới sáng tạo và sự đồng lòng của toàn thể từ ban lãnh đạo đến cán bộ quản lý và nhân viên, VFC sẽ tiếp tục chinh phục những đỉnh cao mới, đóng góp tích cực cho sự phát triển bền vững của ngành và đất nước.

Trần Văn Dũng
Phó Tổng Giám đốc VFC

MỘT TẬP THỂ VỚI LÒNG **NHIỆT HUYẾT** CỦA TUỔI TRẺ



Có nhiều người thay đổi cuộc đời mình bởi một cơ hội nào đó, với tôi cảm thấy mình may mắn và hạnh phúc khi làm việc tại phòng Tài chính Kế toán công ty VFC – một công ty hàng đầu hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp.

Nhiều người nghĩ kế toán là công việc khô khan và nhiều nguyên tắc, nhưng với tôi mỗi ngày đi làm là một niềm vui. Khi bước vào công ty làm việc từ năm 2000 cho đến nay, tôi được hòa nhập, tiến bước và được nỗ lực cùng với các đồng nghiệp trong công ty.

Trong suốt 50 năm hình thành và phát triển của công ty, phòng Tài chính Kế toán đã chuyển đổi hệ thống và tái cơ cấu qua nhiều giai đoạn, để đạt được những bước tiến đột phá trong cải tiến quy trình thực hiện và tối ưu hóa các khâu kiểm soát. Cho đến nay, phòng Tài chính Kế toán công ty VFC đã và đang tập trung vào hoạt động ứng dụng công nghệ trong quản lý, không ngừng đổi mới toàn diện để tăng cường kiểm soát, đảm bảo hiệu quả, an toàn và bền vững.

Với lực lượng đội ngũ nhân sự hiện tại 17 người tại công ty phụ trách kế toán bộ phận Nông dược, cùng 17 người tại ngành Khử trùng và PCO phụ trách bộ phận dịch vụ với tinh thần đồng đội cùng nhiệt huyết của tuổi trẻ đã giúp phòng Tài chính Kế toán vượt qua những khó khăn, gắn kết và cùng tiến bước trong hành trình suốt **50 năm** qua.

Tập thể phòng Kế toán luôn hỗ trợ và chia sẻ mỗi khi gặp khó khăn, chúng tôi luôn có nhau, đồng đội trong phòng đã không ngừng hỗ trợ và chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm để giúp nhau vượt qua những thách thức. Chúng tôi không chỉ là đồng nghiệp, mà còn là bạn bè, người tin cậy của nhau.

Chúng tôi luôn nêu cao tinh thần làm việc nhóm mạnh mẽ. Cả team Kế toán luôn phối hợp, trao đổi thông tin và hoàn thành công việc một cách hiệu quả, cùng với sự kết hợp của các ý tưởng và góc nhìn khác nhau dẫn đến những giải pháp sáng tạo hơn. Điều này giúp cả nhóm không chỉ giải quyết được các vấn đề phức tạp, mà còn tạo ra giá trị cho công ty.

Chúng tôi luôn tôn trọng và đoàn kết, tinh thần đồng đội không chỉ là việc hỗ trợ

lẫn nhau, còn là việc tôn trọng và đoàn kết, luôn lắng nghe ý kiến của nhau, tôn trọng và đoàn kết để cùng hướng tới mục tiêu chung đưa VFC ngày càng lớn mạnh và phát triển. Tập thể phòng luôn hướng tới tương lai với tinh thần sáng tạo và phấn đấu để chúng tôi có thể viết nên nhiều câu chuyện thành công hơn trong những năm tiếp theo.

Phòng Tài chính Kế toán công ty VFC tin rằng đội ngũ nhân sự đầy sáng tạo, chủ động, thích ứng nhanh với công nghệ hiện đại, tập thể của phòng luôn đồng lòng, can đảm, giàu khát vọng và niềm đam mê. Ban lãnh đạo công ty luôn tạo môi trường lý tưởng nhất để các thành viên có thể khai phá tiềm năng của mình, làm nên những điều mới mẻ vì một tập thể lớn mạnh. Đồng thời ban lãnh đạo dành nhiều lời khuyên hữu ích, cũng như tạo cơ hội cho tập thể phòng Kế toán luôn vững tâm, toàn ý sáng tạo và cống hiến. Sự tự tin, kiên định và nhạy bén của ban lãnh đạo đã truyền cảm hứng cho tập thể nhân viên phòng Tài chính Kế toán học hỏi được nhiều hơn, tiến bộ hơn để cùng nhau tiến lên phía trước.

Một lần nữa, mừng kỷ niệm thành lập công ty lần thứ 50, tôi xin thay mặt phòng Tài chính Kế toán kính chúc công ty ngày càng vươn xa hơn nữa, mở rộng quy mô hoạt động và gặt hái thật nhiều thành công, mãi là công ty dẫn đầu trong TOP những công ty có doanh thu cao nhất của ngành. Chúc công ty sẽ giữ lửa, mạnh mẽ tiếp tục chinh phục mọi khó khăn để khai phá được những thành quả tương xứng. Chúc Ban điều hành, toàn thể nhân viên cùng gia đình dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Phạm Thị Ngọc Phương

Trưởng phòng Tài chính Kế toán VFC





Khởi đầu cho hành trình VFC - VƯƠN LÊN TẦM CAO MỚI

Thách thức và khó khăn từ bên ngoài giai đoạn khởi đầu đại dịch COVID-19 đã đẩy nền kinh tế thế giới rơi vào khó khăn chưa từng có. Ngay trong giai đoạn phục hồi hậu COVID, chính sách "Zero COVID" của Trung Quốc đã làm ảnh hưởng rất lớn đến sự phục hồi của nền kinh tế toàn cầu, gây ra những tắc nghẽn mới trong chuỗi cung ứng.

Cuộc chiến quân sự giữa Nga và Ukraina khiến giá xăng dầu thế giới và trong nước leo thang, trật tự thương mại thế giới rơi vào khủng hoảng mới. Như thêm một gánh nặng trong thời buổi khó khăn, chính sách thắt chặt tiền tệ của các nước để đối phó lạm phát khiến cho sự biến động về tỷ giá USD lên mức cao nhất trong vòng 20 năm qua.

Khó khăn chồng chất khó khăn, nền kinh tế và sản xuất của Việt Nam cũng không nằm ngoại lệ, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp, nông dân trở thành đối tượng chính, chịu tác động lớn nhất về giá nguyên liệu đầu vào gia tăng đột biến, chi phí sản xuất trở thành gánh nặng rất lớn, trong bối cảnh giá nông sản luôn gặp nhiều bấp bênh. Để vượt qua những thách thức đó, xứng đáng với vị thế dẫn đầu ngành Nông dược Việt Nam - VFC thực hiện một hành trình vươn lên tầm cao mới với hàng loạt các hoạt động cùng với các đối tác, khách hàng và nông dân... Chinh phục mục tiêu mới của năm 2022, góp một phần nhỏ công sức của mình đồng hành cùng nông dân duy trì sản xuất trong thời buổi thị trường quá khó khăn.

1. Xác lập mục tiêu mới cho hành trình mới: Năm 2022 là năm rất đặc biệt đối với VFC sau gần 50 năm hình thành và phát triển, là năm bản lề cho sự đổi mới, là cột mốc quan trọng khởi đầu hành trình VFC vươn lên vị thế mới với hàng loạt các hoạt động gắn kết cùng các đối tác, khách hàng và nông dân...

2. Nâng tầm đối tác chiến lược cùng Syngenta Việt Nam: Mối quan hệ hợp tác gần 30 năm giữa VFC và Syngenta được đánh dấu bằng sự kiện ký kết nâng tầm đối tác chiến lược, mở ra giai đoạn mới cho những hành động quyết liệt hơn, hiệu quả hơn, cam kết cùng đồng hành và hỗ trợ cho sự phát triển của khách hàng và nông dân ngày càng bền vững.

3. Hành trình "Chia sẻ - Kết nối" cùng khách hàng, nhà phân phối: Hướng đến khách hàng là sứ mệnh của VFC, trong bất kỳ giai đoạn nào, VFC luôn phấn đấu hoàn thiện phương thức kinh doanh nhằm thấu hiểu và đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Sự thấu hiểu không chỉ bằng suy nghĩ và lời nói, mà bằng những hoạt động cụ thể như: "Họp mặt nhà phân phối" hàng quý, đây là chương trình xuyên suốt được VFC rất chú trọng và đầu tư bằng cả tấm lòng. Mỗi dịp gặp nhau là mỗi lần lưu lại nhiều kỷ niệm khó quên, là thời gian quý báu để cùng nhau chia sẻ và thấu hiểu hơn về định hướng kinh doanh cũng như tận dụng hiệu quả cơ hội, vượt qua thách thức của thị trường.

4. Phát triển sản phẩm mới: Bộ sản phẩm của VFC với kim chỉ nam "chất lượng đích thực" đã được tiếp thêm sức mạnh với sự xuất hiện của nhiều sản phẩm mới như Mazda 200SL, Combo 60WG, Opal 50WG... Đặc biệt sự gia nhập của ba sản phẩm đang dẫn đầu thị trường như Amistar Top 350SC, Virtako 40WG và Pexena 106SC. Sự hiện diện của Pexena 106SC đã góp phần hoàn thiện bức tranh quy trình quản lý dịch hại trên cây lúa của VFC, chỉ có VFC sở hữu gần như hoàn toàn những sản phẩm hiệu quả nhất, chất lượng nhất hiện nay.

5. Sáng kiến "Cùng nhà phân phối gắn kết khách hàng bán lẻ": Trước những thay đổi quá lớn của thị trường trong thời gian qua, VFC nhận thấy rằng, sự kết nối chặt chẽ giữa nhà phân phối và khách hàng bán lẻ là yếu tố then chốt cho sự phát triển bền vững. Sáng kiến "Cùng nhà phân phối kết nối khách hàng bán lẻ" là sáng kiến đặc biệt VFC mong muốn cùng nhà phân phối phát triển bền vững hệ thống khách hàng bán lẻ, khơi thông dòng chảy hàng hóa được hiệu quả hơn, xuyên suốt hơn. Ngoài sân chơi riêng, VFC luôn quan tâm đầu tư cho những sân chơi chung đầy ý nghĩa, không kém phần hấp dẫn và thú vị... Chương trình "Họp mặt kết hợp du lịch", hay "Premier Club - Vươn tới thành công", "Họp mặt câu lạc bộ Nữ Doanh Nhân VFC" là minh chứng cho thông điệp chia sẻ và kết nối giữa VFC và khách hàng.

6. Chuỗi chiến dịch đồng hành và gắn kết nông dân: Năm 2022, với sự khởi đầu khó khăn xuất phát từ áp lực của chi phí nguyên vật liệu đầu vào, nông dân đứng trước bối cảnh tiến thoái lưỡng nan để đầu tư sản xuất, thêm vào đó giá cả nông sản rất bấp bênh, sự lo lắng luôn thường trực trên gương mặt của từng nông dân. Trước tình hình đó, VFC quyết định phải hành động thật nhanh và hiệu quả hơn nữa, để cùng nông dân vượt qua những giai đoạn khó khăn này. Hai chiến dịch "Cùng nông dân vượt qua bão giá" và "Tiếp sức nhà nông - Thành công vụ mới" được VFC triển khai trong phạm vi toàn quốc, tiếp cận và hỗ trợ trực tiếp hơn 100.000 nông dân lựa chọn đúng giải pháp đầu tư thông minh, bên cạnh được ưu đãi nhiều quyền lợi thiết thực khác.

Như được tiếp sức về mặt tinh thần, niềm hân hoan được lan tỏa... góp phần trực tiếp tăng cường và duy trì dòng chảy hàng hóa của VFC trên thị trường. Ngoài ra, chuỗi sự kiện kỹ thuật sản phẩm Amistar Top và hội thi hiểu sản phẩm Beam - như là một điểm nhấn cho chuỗi hoạt động nông dân của VFC trong năm 2022.

Bên cạnh đó, hoạt động xây dựng và chăm sóc nông dân nòng cốt luôn được VFC chú trọng vì tính lan tỏa và hiệu quả bền vững. VFC và hơn 200 nông dân hội nhập đã có hành trình trải nghiệm và lưu dấu kỷ niệm tại thành phố ngàn hoa Đà Lạt vào tháng 6 năm 2024. Phát động thi đua - huy động sức mạnh tập thể trong gần 50 năm qua, VFC rất tự hào về tài sản quý giá nhất của mình, đó vừa là nguồn nhân lực và động lực cho mỗi giai đoạn phát triển.

Trong ngôi nhà VFC mỗi thành viên là một yếu tố trung tâm, là động lực dẫn đến sự thành công. Dưới sự dẫn dắt tận tâm của ban lãnh đạo, ngôi nhà VFC ngày càng lớn mạnh, luôn ấm áp bởi tình đoàn kết và sự sẻ chia... Sức mạnh tập thể, trên dưới một lòng - đó là vũ khí sắc bén để VFC thực hiện thành công hành trình Vươn lên tầm cao mới.

Nguyễn Văn Kha
Giám đốc Marketing ngành Nông dược



VFC TRONG TÔI

NƠI NUÔI DƯỠNG NIỀM TIN VÀ HY VỌNG



MỘT GÓC KHUẤT CUỘC ĐỜI ĐƯỢC CHE CHỞ DƯỚI MÁI NHÀ VFC



10 năm trước, Tôi – một người mẹ đơn thân vừa trải qua biến cố lớn của cuộc đời, và đúng thời điểm này công ty nơi tôi làm việc giải thể. Một hành trình đầy những thách thức và trách nhiệm, khiến cho tôi từ một người phụ nữ tự tin, năng động trở thành một bà mẹ đơn thân tự ti, cô độc giữa dòng đời khắc nghiệt.

Người xưa thường nói, ông trời không triệt đường sống của ai, đóng cánh cửa này sẽ có cánh cửa khác mở ra và cánh cửa mới của tôi lúc bấy giờ chính là ngôi nhà VFC hiện tại, VFC mang lại cho tôi một công việc ổn định và một gia đình hạnh phúc. Dấu ấn đầu tiên vào VFC: ***"Yêu anh, màu áo VFC – Anh đem lại niềm tin mới – Yêu anh, màu áo tươi xanh – Anh mang lại lòng tin yêu!"*** bốn câu điệp khúc trích từ *Hành khúc Khử trùng* của công ty VFC đối với tôi khá ấn tượng khi năm đầu tiên gia nhập VFC.

Tôi tham gia vào đội văn nghệ của công ty, nhân dịp ***"Tất niên khách hàng – Friend Nights"***. Khi đứng trên sân khấu, tôi cùng các đồng nghiệp cất lên tiếng hát với lời bài hát về VFC làm tôi vô cùng hãnh diện. Nhớ lại những ngày đầu tiên bước chân vào VFC nhận việc, tôi được anh Trưởng phòng cấp ngay cho một xấp vải màu xanh với lời dặn dò, em mặc từ thứ hai đến thứ năm nhé, thứ sáu em hoàn toàn được tự do. Tuy nhiên, đến thứ sáu tôi vẫn tiếp tục với chiếc áo màu xanh này mà không mặc áo khác, bởi vì **"TÔI YÊU VFC"**.

Đây là một trong những nguồn động lực lớn để thúc đẩy chúng tôi làm việc hăng say hơn. Tôi cảm nhận được sự gắn bó, thoải mái từ các anh quản lý đến các bạn đồng nghiệp họ đối xử với nhau như những người thân trong gia đình. Đó là sự gắn bó của những nhân viên có nhiều hoàn cảnh khác nhau nhưng có chung một mái nhà, đó là mái nhà VFC. Chúng tôi cùng nhau làm việc, cùng nhau chia sẻ, quan tâm lẫn nhau, mỗi năm chúng tôi đi du lịch, sinh nhật... chúng tôi đều cảm nhận được sự thoải mái nhất định khiến năng suất làm việc của chúng tôi luôn đạt KPI cao nhất mà ban giám đốc đề ra.

Tốt nghiệp ngành Tài chính - Ngân hàng, hoàn toàn không có kinh nghiệm về ngành khử trùng, được phân công vào team Khử trùng của ngành Cafe, đây là công việc khá thú vị. Ngành khử trùng hàng Cafe tại VFC là một đặc thù trước giờ tôi chưa hình dung ra được, khi trực tiếp lao vào trận tôi mới thấy được công việc nhìn có vẻ bình thường nhưng thật ra nó vô cùng bất thường, nó thật sự khắc nghiệt với một người mới và nhút nhát như tôi.

Tôi làm việc trong team Cafe chỉ có hai người, tôi và một anh "tiền bối già".

Ban đầu, nhìn anh tôi rất sợ vì vẻ ngoài và tính cách của anh cũng khác người nên khi có điều cần hỏi han hoặc muốn chia sẻ tôi đều rất sợ. Khi làm việc một thời gian tôi và anh hiểu nhau hơn về tính cách và công việc. Tôi và anh tuổi đời chênh lệch nên cách suy nghĩ và cách làm việc có đôi khi tôi cảm thấy mình bị "oan ức" rất nhiều. Tôi nhớ như in trong quá trình làm việc, một sự cố xảy ra do cách xử lý còn non nớt và chưa chuyên nghiệp khiến một khách hàng lớn đã ra quyết định "dừng" tất cả các dịch vụ đang sử dụng của VFC.

Sự cố này khiến cho công việc của tôi tưởng chừng sẽ dừng lại tại đây và không còn cơ hội nữa. Nhưng không, từ hố sâu lầy lội ngước lên tôi lại thấy một cánh tay giơ lên trợ giúp để tôi vượt qua cái hố sâu này. Cánh tay đó không ai khác chính là người quản lý trực tiếp của tôi. Từ đó, tôi lại bật dậy để tiếp tục hành trình cống hiến.

Thấm thoát tôi đã gắn bó với VFC cũng gần 10 năm, quãng thời gian này không thật sự quá dài nhưng cũng đủ để tạo cho tôi những tình cảm nhất định với nơi tôi làm việc. Chúng tôi, những người đồng nghiệp không chỉ gắn bó với nhau bằng mối quan hệ công việc đơn thuần mà còn bằng tình cảm thật sự và những tấm lòng chân thành đã phát triển thành tình tương thân tương ái của những con người cùng chung chí hướng.

Tôi thầm biết ơn cơ duyên 10 năm trước tôi đã đến với VFC, một doanh nghiệp rất chuyên nghiệp và hàng đầu của Việt Nam về lĩnh vực khử trùng, chính những con người trong doanh nghiệp này đã tạo dựng nên thương hiệu và trong sâu thẳm họ đều rất có ***"tình người"***.

Phòng Kinh doanh Kế toán - chi nhánh Hồ Chí Minh - Mái ấm thứ hai đã ***"che chở"*** tôi ngần ấy năm và tôi của hiện tại đang có một công việc ổn định, với những chính sách tốt từ ban lãnh đạo công ty đề ra, đủ để trang trải lo lắng cho gia đình nhỏ hạnh phúc của mình.

VFC trải qua 50 năm phụng sự khách hàng, với triết lý kinh doanh ***"VFC - Kinh doanh khử trùng - Đẩy lùi mọi loại mọt"***. Nhân kỷ niệm 50 năm ngày thành lập VFC, tôi mong rằng toàn thể chúng ta, những người đang bước chung trên một chặng đường, cùng chèo lái một con thuyền, hãy bước về cùng một mục tiêu và đưa con thuyền về cùng một hướng thì sẽ không có cái đích nào là chúng ta không thể đạt được.

Nguyễn Ngọc Diệp

Phòng Kinh doanh Khử trùng



TUYÊN NGÔN GIÁ TRỊ CỦA VFC TIÊN PHONG SÁNG TẠO



Trong hành trình gắn bó với ruộng đồng, với người nông dân và các sản phẩm bảo vệ thực vật, VFC đã làm gì để chứng minh tôn chỉ ***"Tiên phong sáng tạo"*** khi nông nghiệp Việt Nam phần nào đã qua giai đoạn phát triển hữu cơ, động lực tăng trưởng vẫn còn phụ thuộc nhiều vào diện tích nông nghiệp canh tác truyền thống. Câu hỏi này bản thân anh em nhân viên cũng thường tự hỏi trong các cuộc họp ngành, khi VFC của chúng ta vẫn trung thành với mô hình kinh doanh bán hàng qua hệ thống phân phối, nhiều sản phẩm có thâm niên và áp lực thách thức từ rào cản kỹ thuật cho nông sản.

Có một câu nói đơn giản ai cũng biết và đồng ý ***"làm việc gì cũng phải hướng đến kết quả"*** và VFC đã chứng minh sức ***"sáng tạo"*** chính là năng lực giải quyết vấn đề có sự tương quan và có yếu tố mới - lạ. Nhìn lại chặng đường gắn bó với nông nghiệp và thuốc bảo vệ thực vật của VFC khởi điểm từ năm 1996, bước đầu có hai loại thuốc đó là: Thuốc trừ cỏ, ba sản phẩm thuốc trừ nấm bệnh và thuốc trừ sâu, sau đó vài năm mới có trong bộ sản phẩm khác. Chặng đường gần 30 năm với thuốc bảo vệ thực vật là quá trình tìm kiếm, chọn lọc, rút kinh nghiệm sâu sắc và đấu tranh cả ***"trong"*** và ***"ngoài"*** để bộ sản phẩm công ty kinh doanh có hiệu quả trên thị trường và kết quả phải phản ánh được qua số liệu kinh doanh cụ thể.

Sức sáng tạo của VFC theo góc nhìn một người làm việc lâu năm tại VFC tập trung ở khía cạnh: (i) đầu tư các nguồn lực bao gồm vốn và nhân lực hiệu quả nhất có thể trong tiềm lực nội tại; (ii) tạo dựng sản phẩm mới ***"tái dựng"*** kênh phân phối, đem lại những dịch vụ mới và đáp ứng nhu cầu đa dạng ở các điểm chạm của thị trường; (iii) nỗ lực hoạt động ngày một tốt hơn từ khâu bán hàng, xây dựng khung giá và năng lực marketing nội tại.

Năng lực ***"tiên phong"*** của VFC theo ý kiến cá nhân bắt nguồn từ trụ chính yếu từ tâm thế luôn chuẩn bị đối đầu với những tình huống khó khăn nhất, uốn mình đáp ứng những định chế khắc nghiệt - khuôn khổ của thị trường và nay là các định chế tài chính bằng cách tự thay đổi chính mình. Khi VFC bắt đầu chuẩn bị cổ phần hóa, từ cuối năm 2000 để đến năm 2009 chính thức niêm yết trên sàn chứng khoán. Đó là niềm tự hào khi được chứng kiến và trưởng thành, khi nhìn tương quan thế đứng của VFC so với các công ty cùng ngành từ Nam ra Bắc đến ngày hôm nay.

Vũ Thu Lan
Phòng Hành chính





VFC NIỀM TIN YÊU VÀ HY VỌNG

Trong không khí hân hoan chào mừng kỷ niệm 50 năm hình thành và phát triển công ty VFC, biết bao cảm xúc, bao kỷ niệm thân thương ùa về rõ nét trong tâm trí. Đối với tôi, công ty VFC nơi tôi đã và đang làm việc, cống hiến và gắn bó suốt 13 năm qua như một gia đình thứ hai, một ngôi nhà chung ấm áp, thân thương tình người.

Xuất thân trong một gia đình thuần nông, tôi thấu hiểu được nỗi vất vả của người nông dân hằng ngày phải bán mặt cho đất bán lưng cho trời, những khi mùa màng thất bát do những đối tượng sâu, bệnh hại gây ra. Vì vậy, năm 2011 sau khi tốt nghiệp đại học tôi mạnh dạn nộp hồ sơ xin vào công ty VFC và may mắn được công ty tuyển chọn và đồng hành cùng công ty trong suốt 13 năm qua.

Quê hương là nơi tôi được sinh ra và lớn lên nhưng công ty là nơi để tôi làm việc và cống hiến với niềm đam mê của mình. Suốt 13 năm qua tôi làm việc xa gia đình và đảm nhận nhiều vị trí khác nhau trên nhiều địa bàn khác nhau, mặc dù trong cuộc sống và công việc đôi khi gặp nhiều khó khăn trở ngại, nhưng nhờ sự giúp đỡ, động viên của ban lãnh đạo và tập thể anh em trong đại gia đình VFC đã giúp tôi hoàn thành tốt công việc được giao.

Với tôi, VFC là một môi trường học tập. Còn nhớ những ngày đầu vào công ty,

tôi chập chững vừa làm, vừa học thêm kinh nghiệm từ mọi người xung quanh. Giai đoạn đó, tôi may mắn được ban lãnh đạo và các anh đi trước hướng dẫn, dìu dắt nhiệt tình và hết sức tận tâm với những buổi đào tạo chuyên môn,... Nhờ đó tôi được tiếp thêm sức mạnh, được vun đắp thêm sự trưởng thành và tự tin trên những chặng đường tiếp theo.

Với tôi, VFC là niềm tự hào. Một điều to lớn nhất tôi luôn tự hào đó chính là bộ sản phẩm công ty VFC mang lại, luôn tiên phong trong ngành Nông dược Việt Nam. Ban lãnh đạo công ty không ngừng nỗ lực mang đến những sản phẩm tốt nhất, trải nghiệm an toàn và những giá trị thiết thực tới người nông dân. Công ty ***"VFC luôn vì nhà nông và luôn đứng ở vị thế nhà nông... nên các hoạt động thị trường VFC luôn lấy giá trị và lợi ích của người nông dân làm kim chỉ nam để thực hiện"*** thông qua những chương trình như: VFC – Cánh đồng Hội nhập, Câu lạc bộ Canh tác Sầu riêng. Hội nhập với mục tiêu ***"Hiệu Quả - An Toàn - Trách Nhiệm"*** đã góp phần giúp cho nền nông nghiệp Việt Nam ngày càng phát triển.

Trong hơn 30 năm tham gia kinh doanh vào lĩnh vực nông dược, VFC luôn mong muốn mang đến những giá trị thiết thực nhất cho cộng đồng và bà con nông dân, đặc biệt đối với nhiều trường hợp hoàn cảnh gia đình nông dân khó khăn. Nhiều chương trình thiết thực và giàu ý nghĩa nhân văn VFC đã đầu tư thực hiện trong suốt hơn 10 năm qua như chương trình: ***"Vui xuân cùng VFC, Mổ mắt bệnh nhân nghèo; Chương trình học bổng Hoa lúa; Chương trình xây trường học mầm non cho các trẻ em vùng biên giới; Chương trình chung tay cùng cộng đồng vượt qua đại dịch COVID-19 và khắc phục hậu quả do bão lụt ở miền Trung..."***.

Tôi biết, không phải ai cũng may mắn tìm được công việc phù hợp để nuôi sống gia đình và hơn hết giúp bản thân được sống hết đam mê với nghề. Tôi cảm thấy luôn biết ơn ban điều hành, ban lãnh đạo các phòng ban công ty, những thành viên trong đại gia đình VFC đã giúp đỡ tôi mỗi ngày một tốt hơn trong công việc, để mỗi ngày đều được cống hiến, phát triển và đóng góp một phần giá trị vào thành quả chung của đại gia đình VFC trong ***"Hành trình mới - Tầm cao mới"***.

Hà Quốc
Giám đốc Kỹ thuật thị trường vùng Mekong



Tổ Chứng thư:
NƠI CỦA SỰ GẮN KẾT, SẺ CHIA!



VFC đã trải qua 50 năm hình thành và phát triển – một chặng đường dài, đây là nơi hội tụ bao con người cần mẫn, say mê và tâm huyết với công việc.

Với mạng lưới hoạt động kéo dài từ Bắc vào Nam với hơn 15 chi nhánh, có thể nói VFC đã len lỏi vào từng vùng, miền phục vụ khách hàng về các dịch vụ liên quan đến Khử trùng, Kiểm soát dịch hại, Nông dược và giống cây trồng một cách kịp thời nhất. Mạng lưới rộng lớn là thế nhưng tôi chắc rằng ***tổ Chứng thư*** là một phòng ban chỉ có ***bộ phận Khử trùng chi nhánh Hồ Chí Minh (CN - HCM)*** mới có và tôi tự hào về điều đó.

Tổ Chứng thư có thể nói rằng đây là một khái niệm khá mới mẻ với các chi nhánh khác, nhưng đối với tôi nó đã có tên như vậy khi tôi mới gia nhập vào VFC. Vì sao gọi là mới mẻ? Vì hầu như các chi nhánh không có phòng này hoặc chỉ có một hai bạn làm chứng thư thôi nhưng phòng của tôi lại có tới 14 bạn, với số lượng nhân sự của phòng như vậy mọi người chắc có thể hình dung được lượng công việc

của cả tổ nói riêng và cả bộ phận Khử trùng CN - HCM nói chung sẽ như thế nào rồi. Đối với tôi, VFC là ngôi nhà lớn, là một đại gia đình lớn và tổ *Chứng thư* là gia đình nhỏ của tôi, nơi 14 con người với 14 tính cách khác nhau sống trong cùng một nhà, cùng làm việc, cùng ăn trưa, cùng tám chuyện.

Phòng của tôi toàn nữ và chỉ có một anh trai lớn, chúng tôi hay nói đùa rằng anh là đại nam nhân của cả phòng nên mọi người sẽ luôn chăm sóc anh, nhưng hầu như anh toàn bị chèn ép bởi đàn em này thôi ạ. Đây cũng là nơi để lại nhiều kỷ niệm nhất không chỉ cho tôi và cả mọi người trong phòng, chuyện vui buồn cũng không ít, phòng toàn nữ, ai cũng có những lúc bối rối não lòng, nhưng khi vào việc mọi người đều nghiêm túc và luôn làm việc với tinh thần trách nhiệm cao nhất đúng với phương châm của phòng ***"Làm hết sức, chơi hết mình - Làm hết việc chứ không hết giờ"***. Tôi biết có bạn thời gian tăng ca còn nhiều hơn thời gian làm chính, có người mẹ ngày chạy hơn 50km cả đi và về nhưng hiếm khi đi trễ và cũng có những bà mẹ ngày ngày đưa đón con học, khi con đau con ốm nhưng ít khi nghỉ phép, rồi cũng có những bạn đi làm miết không biết nghỉ phép là gì. Tôi còn có những chị em ngoài nghiệp vụ giỏi còn đủ thứ tài lẻ, mọi người hỗ trợ nhau không chỉ trong công việc, đời sống mà cả ăn uống vui chơi giải trí.

Tôi còn có những vị sếp dáng kính, người ngày đầu tiên tôi bước chân vào VFC phỏng vấn, tôi đã hỏi anh một câu: "Trong nhiều ứng viên tốt như thế, vì sao anh lại chọn em?". Anh trả lời rằng: "Vì anh thấy em phù hợp với vị trí này", với hai từ "phù hợp" đó gắn tôi với VFC suốt 14 năm qua. Tôi cũng có người sếp luôn luôn nói với tôi rằng: "Khi nào em thấy bế tắc trong công việc thì hãy chia sẻ với anh, có thể anh không đưa ra được cách tốt nhất nhưng anh sẽ cùng em tìm cách".



Đọc tới đây thôi mọi người đã thấy tinh thần làm việc của tổ Chứng thư và những vị sếp của tôi đỉnh thế nào chưa ạ? Tinh thần này càng được thể hiện rõ nhất khi phòng tôi thiếu người, đỉnh điểm có lúc thiếu 2-3 bạn trong một thời gian dài, với chừng đó người phải xử lý lượng công việc của cả phòng, thật sự các bạn đã nỗ lực rất, rất nhiều. Tôi nhớ thời điểm cả nước bùng dịch COVID-19, lúc các công ty ban ngành phải sắp xếp nhân sự thực hiện "3 tại chỗ", lúc đó phòng tôi cử hai người đến văn phòng làm việc ăn ở tại công ty, các bạn còn lại làm việc từ xa, sau hai tuần có thêm hai bạn, vậy là trải qua sáu tuần mấy chị em cùng nhau làm việc, cùng ăn cùng ngủ với nhau, 9-10 giờ đêm vẫn còn nghe tiếng lạch cạch gõ bàn phím, tiếng lộc cộc đóng mộc, tiếng xếp hồ sơ sột soạt... Có thể nói thời gian đó thật sự rất khó khăn với chúng tôi, đặc biệt là khi coi phóng sự về diễn biến COVID-19 mấy chị em ai nấy đều lo sợ, đều nhớ con nhớ nhà, mỗi người ngồi một góc rồi khóc rồi tự trấn an nhau cùng vượt qua, chính những lúc đó tôi mới thấy được các bạn phòng tôi hy sinh và nỗ lực vì công việc đến nhường nào. Dù vất vả và thiếu thốn đủ thứ nhưng nhờ sự động viên quan tâm của ban lãnh đạo và việc cải tiến đổi mới chuyển đổi số cấp chứng thư khử trùng như tạo ra phần mềm chứng thư CRM sử dụng website, truy cập VPN từ xa, phiên bản chứng thư chữ ký số Esign, điều này giúp cho mọi người có thể làm việc thuận tiện hơn dù ở công ty hay ở nhà, có thể truy xuất dữ liệu dễ dàng, hiệu quả hơn. Chính nhờ những cải tiến đó cùng với sự cố gắng và nỗ lực của mọi người, chúng tôi đã vượt qua mùa dịch một cách suôn sẻ.

Sau 14 năm đồng hành cùng VFC, điều tôi có được ở đây không chỉ là công việc ổn định, môi trường làm việc thân thiện, những đồng nghiệp tốt bụng, những vị sếp vừa có tâm có tầm đã luôn tin tưởng đồng hành cùng tôi trong lúc bản thân mất phương hướng, điều này tạo nên một tập thể gắn kết, là nền tảng cho sự bền vững giúp VFC tiếp tục chặng đường ***"Hành trình mới - Tầm cao mới"***.

Trần Thị Thùy Dương
Chi nhánh Khử trùng Hồ Chí Minh





ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ SỐ: PESTMAN GIỮ VỮNG VỊ THẾ DẪN ĐẦU

VFC luôn khuyến khích đổi mới sáng tạo trong các giải pháp kỹ thuật, công nghệ, bí quyết, sáng kiến ở từng đơn vị, từng cá nhân. Đây không chỉ là một trong những giá trị cốt lõi *"Sáng tạo để mang lại nhiều giá trị cho khách hàng và công ty"*, mà còn là động lực quan trọng trong mỗi bước chân đến với *"Hành trình mới - Tầm cao mới"*.

PestMan – thương hiệu dẫn đầu trong ngành Kiểm soát dịch hại của VFC luôn khẳng định vị thế của mình và trong xu hướng của kỷ nguyên số hóa, với quyết tâm giữ vững vị thế dẫn đầu ấy, PestMan đã và đang tiên phong trong việc áp dụng công nghệ số vào lĩnh vực kiểm soát dịch hại tại Việt Nam.

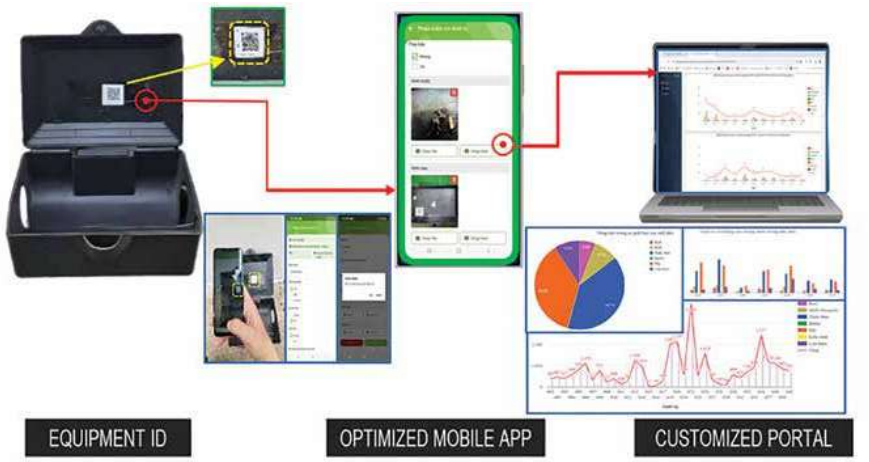
Với **phần mềm M4** được triển khai từ giữa cuối năm 2020, lần đầu tiên khách hàng sử dụng dịch vụ Pest Control được trải nghiệm ký biên bản nghiệm thu điện tử và đánh giá được chất lượng ngay trên ứng dụng điện thoại của kỹ thuật viên PestMan. Ứng dụng có thể giúp PestMan và khách hàng tiếp nhận thông tin, kết quả nghiệm thu ngay sau khi kết thúc đợt dịch vụ. Phần mềm M4 đã góp phần mang lại hiệu quả cao hơn trong công tác quản lý nhân công, vật tư và kiểm soát tình trạng thực hiện dịch vụ tại hiện trường các trưởng trạm. Kỹ thuật viên cũng không cần dem theo giấy, bút; hạn chế được những rủi ro trong công việc (làm thất lạc, hư hỏng, lem bẩn hồ sơ trong quá trình ghi chép). Phương thức lưu trữ trực tuyến các dữ liệu trên hệ thống phần mềm và gửi biên bản nghiệm thu diện tử đến khách hàng hay các bộ phận liên quan thông qua gmail đã mang lại sự thuận tiện trong quá trình truy xuất hồ sơ, tiết kiệm được chi phí và không gian lưu trữ. Bên cạnh sự tin tưởng của khách hàng về chất lượng chuyên môn được khẳng định của các **"Bác sĩ Pest Control"**. Phần mềm đã trở thành công cụ hữu ích góp phần loại bỏ một số đối thủ cạnh tranh trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong thời đại công nghệ số. Tiếp tục đưa PestMan trở thành người thắng cuộc trong các đợt đấu thầu chọn nhà cung cấp dịch vụ kiểm soát côn trùng.



Tâm huyết với nghề, thấu hiểu và nắm bắt được những yêu cầu từ khách hàng, các bác sĩ Pest Control còn tiếp tục nghiên cứu đổi mới và áp dụng công nghệ trong giai đoạn thực hiện dịch vụ và phương thức báo cáo tại hiện trường. Khách hàng đứng ở vai trò giám sát giờ đây có thể cập nhật tình hình dịch hại theo thời gian thực tại nhà máy, khu vực quản lý của mình mà không cần phải trực tiếp đến hiện trường.

"Phần mềm báo cáo online PestMan" là một ứng dụng đáp ứng được những mong muốn đó, ***"món đồ nghề"*** hiện đại này được các bác sĩ Pest Control chúng tôi đưa đi trình diễn với các khách hàng từ đầu năm 2024 và hoàn toàn nhận được sự đánh giá cao về tính tiện ích và phù hợp khi áp dụng ở các nhà máy lớn. Với cách thức vận hành và báo cáo trực tiếp các số liệu, hình ảnh từ hiện trường theo thời gian thực, cả phía khách hàng và phía PestMan dễ dàng nắm được tổng quan tình trạng dịch hại đang hiện diện ở khu vực kiểm soát. Kết hợp các phương pháp xử lý số liệu một cách tự động, phần mềm còn đưa ra được những biểu đồ xu hướng về diễn biến dịch hại qua từng giai đoạn thời gian hay từng vị trí, khu vực. Từ đó, các chuyên gia có thể đưa ra được những phân tích, kế hoạch khắc phục và xử lý kịp thời nếu tình trạng dịch hại có phát sinh hay diễn biến phức tạp. Phần mềm còn được coi là một yếu tố thể hiện tính minh bạch của VFC trong hoạt động cung cấp dịch vụ đối với khách hàng.





Những ý tưởng và sáng tạo của đội ngũ PestMan sẽ không thành công nếu không có những chiến lược, định hướng đúng đắn, sự hỗ trợ và đồng thuận của ban lãnh đạo VFC trong việc đầu tư, tạo điều kiện để chúng tôi phát triển. Việc áp dụng công nghệ số vào công việc hằng ngày làm cho chúng tôi giảm tải áp lực ở nhiều công đoạn trong quá trình thực hiện dịch vụ, giúp chúng tôi tự hào về VFC và ***"yêu"*** VFC hơn.

Với đội ngũ bác sĩ Pest Control dày dặn kinh nghiệm được trang bị những ***"món đồ nghề"*** hiện đại, ngày càng nâng cao uy tín, vị thế của VFC trên thị trường. Qua đó, gia tăng quyền thương lượng và khả năng thành công trong việc đàm phán, ký kết hợp đồng kiểm soát dịch hại. Góp phần chinh phục những tầm cao mới trên hành trình mới — vượt mốc kỷ niệm 50 năm thành lập VFC.

Lê Tuấn Trung
Trưởng phòng KTQA PCO HCM



VFC TRONG TÔI

Mối lương duyên của tôi và VFC diễn ra như thế nào?



Tôi - Ngô Đức Thắng - nhân viên phòng kế toán, nay 35 tuổi, trải qua rất nhiều thăng trầm trong công việc nhưng tôi vẫn chưa tìm thấy được mái nhà nào đủ *"Lớn"* đủ *"An toàn"* đủ *"Tình thương mến thương giữa đồng nghiệp"* để tôi có thể *"An cư lạc nghiệp"* với nghề. Trước khi chưa vào VFC, tôi trải qua vài công ty nhưng không đủ những tiêu chí khiến bản thân tôi muốn gắn bó, muốn đồng hành trong một chặng đường dài.

Vào một chiều thứ bảy, tình cờ lướt mạng, tôi ấn tượng vào một tin đăng tuyển dụng của một công ty, nào là lương thưởng hấp dẫn, nào là công ty thành lập được hơn 40 năm, nào là tiến độ thăng tiến rõ ràng... Sau khi tìm hiểu thông tin về công ty, tôi không ngần ngại ứng tuyển với một cảm xúc háo hức, mong đợi... Tôi chủ động nhắn tin, liên hệ qua nhà tuyển dụng và được trả lời tôi "phù hợp" với cả hai vị trí công ty VFC đang tìm kiếm.

Ngày đó cũng tới, khi nhà tuyển dụng gọi điện thoại thông báo là hồ sơ của tôi được thông qua và sẽ tham gia hai buổi phỏng vấn trực tiếp xem mình có phù hợp với tiêu chí của VFC đang cần không. Phỏng vấn lần một, tôi được gặp anh Nguyễn Văn Kiên, Trưởng phòng Nhân sự - Hành chính và chị Phạm Thị Ngọc Phương nay là Trưởng phòng Tài chính - Kế toán VFC, mọi việc diễn ra suôn sẻ với sự cởi mở và thân thiện của hai anh chị. Phỏng vấn lần hai, tôi được gặp anh Trần Văn Dũng - Nguyên Giám đốc phòng Tài chính - Kế toán, hiện nay đang là Phó Tổng giám đốc công ty, với phong thái uy nghiêm, nghiêm nghị khiến tôi hơi bị **"sợ"**, sau một lúc lấy lại được bình tĩnh, tôi đã trao đổi với anh về công việc, về nguyện vọng của bản thân mình, tôi nhận thấy và hy vọng VFC là điểm dừng tiếp theo của mình.

Tôi đã ấn tượng với VFC như thế nào?

Ấn tượng thứ nhất: Đó chính là màu xanh, màu xanh của lá cây, của lá lúa, màu xanh của sự tươi sáng, màu xanh của sự may mắn, của sự sinh sôi nảy nở. Đồng phục, màu chủ đạo của tòa nhà... đều có màu xanh này.

Ấn tượng thứ hai chính là: Bà Nguyễn Bạch Tuyết – Chủ tịch HĐQT – và Ông Trương Công Cứ – Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc công ty – với cương vị đứng đầu trong công ty, nhưng với chúng tôi hai vị luôn xem chúng tôi như con cháu trong gia đình và tôi luôn dành hai từ thân thương nhất cho **"Bà"** và **"Chú"**, người đã đặt những viên gạch đầu tiên cho VFC và hiện tại vẫn đang cống hiến hết mình cho VFC, đủ thấy tình yêu, tình thương **"Bà"** và **"Chú"** dành cho VFC lớn như thế nào. Bà mặc dù tuổi gần 80 nhưng nhiệt huyết bà dành cho công ty tính tới thời điểm này, người trẻ như chúng tôi cũng không bao giờ sánh bằng, còn chú, chú luôn có những bài phát biểu động viên, như một hoa tiêu chỉ đường cho con tàu VFC băng băng trên biển.



Ấn tượng thứ ba của tôi đó chính là: Những lần họp mặt cuối năm hay sáu tháng, một "màu xanh" tràn đầy khắp khán phòng, những anh em cùng tề tựu, để chung vui, để chia sẻ niềm hân hoan chiến thắng trong nhiệm vụ mà ban lãnh đạo – Giám đốc đề ra.

Ấn tượng thứ tư là đồng nghiệp. Ấn tượng thứ năm là biểu tượng... Tôi còn rất nhiều ấn tượng, kể hoài không hết. Mặc dù gắn bó với công ty "mới" hai năm thôi cũng không phải ít hay dài... cực kỳ nhiều cảm xúc, cực kỳ nhiều hình ảnh đẹp, tôi xin lưu giữ trong tim và tiếp tục cùng VFC chinh phục những hành trình mới, tiếp tục lưu trữ những hình ảnh đẹp, ấn tượng đẹp vào tim mình.

Ngô Đức Thắng
Phòng Kế toán công ty



VFC 50 NĂM HÌNH THÀNH & PHÁT TRIỂN



Tôi may mắn được góp sức và là thành viên nhỏ trong ngôi nhà chung VFC, với một môi trường làm việc năng động, sáng tạo và đầy nhiệt huyết. Ngôi nhà ấy đã nuôi dưỡng và tạo điều kiện thúc đẩy bản thân tôi ngày càng hoàn thiện và trưởng thành hơn từ khi mới là chàng sinh viên vừa tốt nghiệp.

Trải qua hơn 10 năm gắn bó và công tác tại ngôi nhà VFC trong lĩnh vực nông nghiệp này, tôi không quên được những lời chào, những cái bắt tay, những ánh mắt thân thiện từ quý anh chị đồng nghiệp ngày đầu tiên gặp gỡ. Tôi vẫn còn lưu giữ vẹn nguyên đến tận bây giờ, những bài học thực tế trong những chuyến khảo sát, thăm đồng cùng cô chú nông dân thật ý nghĩa mà một cậu sinh viên như tôi chưa từng được trải nghiệm khi còn ngồi trên ghế nhà trường, tôi vô cùng trân quý từng bài học nhỏ này trong suốt quá trình làm việc. Sau những giờ làm việc, anh em đồng nghiệp hỏi han nhau, chia sẻ về những khó khăn trong công việc, cuộc sống xa nhà, xa quê, nó nhỏ bé nhưng đầy ý nghĩa đúng với một trong những giá trị của VFC đó là "Đoàn kết – Hỗ trợ".



Khi làm việc trong môi trường nông nghiệp, tôi lại thấy trân quý hơn về ***"Cây lúa – Hạt gạo"*** của người Việt Nam ta. Chúng tôi, những nhân viên VFC vui với niềm vui trúng mùa, trúng giá cùng người nông dân. Đó là một trong những niềm tự hào của tôi khi làm việc tại VFC, một công ty với suy nghĩ luôn đứng ở vị thế nhà nông, suy nghĩ cho nhà nông và luôn đồng hành cùng người nông dân, cùng chung tay góp phần nâng cao giá trị nông nghiệp Việt.

Hôm nay, thật hạnh phúc và biết ơn khi là nhân viên được tham gia ngày ***"Kỷ niệm 50 năm hình thành và phát triển"*** của công ty. Tôi vẫn là thành viên nhỏ, trong đại gia đình VFC, vẫn được sự quan tâm, bảo ban tận tình từ các anh chị đồng nghiệp trong công ty. Sự quan tâm ấy, đã trở nên to lớn hơn và đầy tình cảm hơn khi ban lãnh đạo công ty đã luôn hỗ trợ và đồng hành cùng nhân viên chúng tôi trong suốt quá trình làm việc tại VFC. Từ những lời động viên như tiếp thêm sức mạnh để tôi vững vàng hơn trong công việc. Tôi như được trở về chính ngôi nhà của mình sau khoảng thời gian làm việc tại thị trường, sự ấm áp, sự thoải mái từ nơi ăn, chốn ở nhờ sự chăm sóc, thấu hiểu của ban lãnh đạo đã tạo điều kiện hỗ trợ cho chúng tôi rất nhiều trong suốt thời gian làm việc tại VFC. Tôi cảm nhận sâu sắc về sự tận tình này, nên bản thân tôi luôn hứa với lòng phải cố gắng hoàn thành các nhiệm vụ được giao, sống và làm việc đúng trách nhiệm, luôn hoàn thiện bản thân để đáp ứng tốt những hoạch định - nhiệm vụ được giao phó.

Cho tôi xin phép một lần nữa bày tỏ lòng trân quý và sự biết ơn đến đại gia đình VFC. Xin kính chúc VFC luôn trường tồn và phát triển.

Huỳnh Thành Đạt
Phụ trách chiến dịch công ty





MÁI NHÀ MÀU XANH

Tạm rời xa phố núi thân thương, tôi mang tất cả những nhiệt huyết, ước mơ của tuổi trẻ, sự kỳ vọng của Má, nỗi mong chờ của Ba đến với Sài Gòn để bắt đầu hành trình lập nghiệp cho đời mình.

Sài thành đô hội ngày ấy cũng hào phóng lắm, dành tặng tôi dăm bảy lần vấp ngã, tám chín lần thất bại mới bắt đầu chịu làm quen và dành cho tôi một chỗ đứng, một công việc cho đến tận bây giờ. Đó là công việc tuy không giúp tôi mua nhà to, sắm xe bự nhưng cho tôi một cuộc sống ổn định, giúp tôi cảm nhận được tình người, tình đồng nghiệp ngay giữa lòng thành phố ồn ào náo nhiệt này.

Vâng! Tôi là Diễm My, nhân viên phát hành chứng thư tại Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC).

Nhân dịp kỷ niệm 50 năm thành lập, tôi có đôi lời gởi đến nơi tôi chọn và gắn bó suốt hơn 5 năm qua. Cách đây 5 năm, ai đó yêu cầu tôi phát biểu cảm nghĩ về nơi làm việc đó quả là điều khó khăn. Tôi sẽ viết về nó một cách cứng nhắc. Nhưng bây giờ, tôi thực sự cảm xúc khi nhắc về cơ quan mình, vì suốt nhiều năm công tác tại đây, tôi đã hiểu và phát hiện ra rằng, đây không đơn thuần là một công ty mà là một mái nhà. Nơi đã giúp tôi thực sự trưởng thành.

Những ngày đầu tiên đến nơi đây. Tôi choáng ngợp bởi quy mô và phương thức hoạt động chuyên nghiệp của công ty, từ ban lãnh đạo đến nhân viên, đều vận hành theo một quy trình rất hài hòa. Trong khi đó, tôi chỉ là một cô gái Tây Nguyên, vẻ ngoài nhỏ bé, khả năng hạn chế. Ấy thế, khi được nhận làm nhân viên chính thức, tôi được các anh chị đi trước cầm tay chỉ việc, hướng dẫn nhiệt tình như em gái út trong nhà, tôi cảm động vô cùng, tự nhủ bản thân phải càng cố gắng học hỏi trau dồi để hoàn thành nhiệm vụ. Trong thời gian ngắn tôi đã thạo việc lúc nào không hay, khả năng ngoại ngữ cũng thành thạo đáng kể.

Nhớ lại những năm tháng kinh hoàng của trận đại dịch COVID-19. Ngày Sài Gòn hạn chế đi lại, gia đình nhỏ của tôi khó khăn chồng chất khó khăn khi cả hai vợ chồng đều bị dương tính với COVID-19. Hoang mang về sức khỏe, bế tắc về kinh tế, tưởng chừng như rơi vào tuyệt vọng. Lúc đó, công ty đã đến, đã động viên, hỗ trợ công việc từ xa để duy trì cuộc sống, mặc dù công ty đang trong tình trạng không ổn định. Ngày tôi suy sụp nhất của cuộc đời, có lẽ là ngày tôi mất mẹ. Tôi về quê trong tâm trạng rối bời. Những tưởng rằng, việc công ty, chỉ cần các anh chị đồng nghiệp hỗ trợ và gởi lời động viên là quý hóa lắm rồi. Trong lúc tôi chơi vơi nhất, ban đại diện công ty lại xuất hiện, họ lặn lội hàng trăm cây số dài để đến tận nơi chia buồn cùng gia đình tôi, nghĩa tình ấy, làm sao tôi trả hết.

Hiện tại tôi đang là mẹ bỉm sữa. Điều đáng nói, là tôi sinh đôi hai bé gái, khó khăn chồng chất, khi nhà neo người, mẹ ruột vừa mất, mẹ chồng già yếu, lại thêm đứa con lớn chỉ mới vào lớp 1, cả vợ cả chồng đầu bù tóc rối vẫn chưa thể hài hòa giữa việc công ty và gia đình. Tôi gần như rơi vào trầm cảm. Và một lần nữa, công ty lại thông cảm và tạo điều kiện hết mức cho tôi trong công việc. Còn các anh chị đồng nghiệp sẵn sàng hỗ trợ từ xa khi tôi cần.

Có ở đâu mà cấp trên thấu hiểu những tâm tư của cấp dưới như cơ quan tôi không? Có ở đâu đồng nghiệp sẵn sàng chia sẻ công việc, cảm thông hoàn cảnh cho nhau như cơ quan tôi không? Có ở đâu nhân viên đi làm lại cảm nhận được tình cảm gia đình như ở cơ quan tôi không?

Nói như vậy chắc sẽ có người cho rằng đó là điều hoang tưởng hoặc tôi đang nói quá. Nhưng không, tất cả những điều ấy, là cảm xúc chân thật nhất tôi có được trong nhiều năm gắn bó với nơi này.

Mỗi sáng thức giấc, tôi hạnh phúc khi được khoác lên mình bộ đồng phục công ty, tôi tự hào vì mình là một phần nhỏ của đại gia đình VFC. Thời gian cứ trôi đi đều đặn như vòng tuần hoàn vốn có của nó. Công ty tôi cũng theo đó dày dặn thêm tuổi thành lập. Thế nhưng, người ta bảo ***"Gừng càng già càng cay"*** là có thật, công ty chúng tôi không hề tụt hậu theo năm thành lập, ngược lại, chúng tôi càng thêm dày dặn kinh nghiệm, tác phong làm việc chuyên nghiệp, kỷ luật cao, càng chứng tỏ tầm vóc, vị thế và chỗ đứng của mình trong mắt khách hàng. Nếu có một lời chúc, tôi sẽ chúc cho mái nhà VFC ngày càng thịnh vượng, phát triển hơn nữa để chúng tôi có cơ hội phục vụ khách hàng, và khách hàng có cơ hội trải nghiệm những giá trị tốt đẹp chúng tôi mang lại.

Nếu có một điều ước, tôi ước mình có thật nhiều sức khỏe, các con dần lớn khôn, để tôi tập trung chuyên môn, trau dồi kiến thức, ra sức phục vụ công ty, để đền đáp ân tình đại gia đình VFC đã trao cho tôi trong suốt thời gian qua.

Nhân dịp kỷ niệm 50 năm thành lập công ty, tôi xin gởi lời cảm ơn sâu sắc tận đáy lòng đến ban lãnh đạo công ty, phòng kế hoạch nghiệp vụ khử trùng và các anh chị em đồng nghiệp. Chúc cả nhà ta luôn thành công và thật nhiều sức khỏe, không ngừng mang tâm huyết của mình để góp phần xây dựng Ngôi nhà VFC thêm vững chắc.

Đào Thị Diễm My

Chi nhánh Khử trùng Hồ Chí Minh





BIẾN THÁCH THỨC THÀNH CƠ HỘI ĐỂ VƯƠN LÊN DẪN ĐẦU

Từng là một chàng sinh viên từ thôn quê Tiền Giang lên thành thị để học tập, chân ướt chân ráo để trở thành một người kỹ sư nông nghiệp. Trải qua 4 năm trên giảng đường Đại học Nông Lâm TP. Hồ Chí Minh, cuối cùng tôi cũng vinh dự cầm trên tay tấm bằng kỹ sư. Trước ngưỡng cửa cuộc đời mưu cầu sự nghiệp, tôi lựa chọn VFC là mái nhà đầu tiên để cống hiến. Chính sự mới mẻ, chuyên nghiệp góp phần tạo động lực cho tôi phấn đấu.

Cuối năm 2014, tôi chính thức bước vào mái nhà VFC với chức danh Lực lượng tiếp sức cùng nông dân và chuyển giao kỹ thuật tại huyện Mộc Hóa, tỉnh Long An. Tại đây, tôi được các anh đi trước hỗ trợ và chỉ dẫn rất tận tình từ tác phong, cách ăn nói với bà con nông dân, cách tổ chức hội thảo nông dân. Trải qua gần một năm, tôi vinh hạnh được công ty tín nhiệm phân bổ làm Trưởng khu vực Mộc Hóa – Kiến Tường. Không gì có thể tả nổi cảm xúc vui sướng và tự hào về bản thân của tôi lúc ấy. Tôi khẳng định bản thân sẽ cố gắng hơn nữa để không phụ lòng của công ty.

Thấm thoát cũng gần 2 năm, trước tình hình thị trường biến đổi dẫn đến công ty cũng đổi mới mô hình để phát triển, tôi lại được công ty phân công làm nhiệm vụ sales khách hàng bán lẻ, một nhiệm vụ mới tập trung trực tiếp vào các khách hàng bán lẻ tại Tân Hưng, Long An, và sẽ được tách ra làm 2 bộ phận Marketing và Kinh doanh cùng phối hợp với nhau nhịp nhàng. Tuy nhiên, diễn biến thị trường cũng tràn ngập thách thức và

biến đổi, công ty một lần nữa đổi mới, tiến hành sáp nhập phòng Marketing và Bán hàng thành một, tôi một lần nữa được công ty tin tưởng làm Trưởng khu vực Tân Hưng, Vĩnh Hưng, Long An.

Và cũng được một năm tôi chuyển địa bàn đi Tân Thạnh, Long An với vai trò như lúc vừa vào VFC, vừa làm kỹ thuật đồng ruộng, vừa tiếp cận khách hàng bán lẻ và sau một năm tôi lại được bổ nhiệm một vị trí cao hơn trước là Trưởng khu vực Bắc Long An với 9 nhân sự địa bàn, một vị trí đầy thách thức và nỗ lực. Sau nhiều đổi mới như thế đến hiện tại cũng gần 10 năm tôi vẫn được công ty tin tưởng giao cho một nhiệm vụ mà có thể nói trọng trách và trách nhiệm cao là Giám đốc kỹ thuật thị trường khu vực Sông Tiền 2, bao gồm 2 tỉnh Tiền Giang và Bến Tre với 22 nhân viên. Không gì có thể diễn tả được niềm tự hào, niềm vui sướng với đồng nghiệp, với bạn bè, khách hàng và gia đình.

Công ty VFC dưới sự lãnh đạo sáng suốt của Ban điều hành, luôn đổi mới trong điều kiện thị trường thay đổi, đi đầu trên thị trường, biến thách thức thành cơ hội, vững tâm xứng tầm để vươn lên dẫn đầu hướng đến kỷ niệm "VFC – 50 năm hình thành & phát triển". Tôi thật hãnh diện và sẽ luôn là một cánh tay nối dài để cùng tiếp sức đưa con thuyền VFC ngày càng đi xa và tiến xa hơn nữa để đến đỉnh vinh quang.

Kính chúc Ban lãnh đạo công ty, quý Anh Chị Em đồng nghiệp sức khỏe, vững tâm, xứng tầm. We are one team!

Trân trọng!

Nguyễn Minh Trí
Khu vực Sông Tiền 2



PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ KIỂM SOÁT DỊCH HẠI ĐI ĐÔI VỚI CÔNG TÁC BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG, HƯỚNG ĐẾN MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



Khi khoác lên người màu áo xanh lá, từ sâu trong trái tim tôi cảm nhận được một sứ mệnh đặc biệt của mình đó là: "Một chuyên gia PestMan, chuyên gia diệt côn trùng, chuyên gia kiểm soát dịch hại", ngoài việc luôn cố gắng mang đến chất lượng đích thực cho khách hàng, tâm niệm phải giữ được màu xanh mãi trường tồn, không chỉ màu áo xanh của VFC, còn là màu xanh cuộc sống, màu xanh của hy vọng, màu xanh của môi trường tự nhiên.

Tính đến nay hơn 30 năm, khi VFC chính thức có văn phòng đại diện tại thành phố biển Nha Trang xinh đẹp. Cùng với sự phát triển của thành phố, VFC chi nhánh Nha Trang đã khẳng định vị thế hàng đầu trong lĩnh vực Kiểm soát dịch hại (PCO) - Khử trùng tại Khánh Hòa nói riêng cũng như toàn khu vực Nam Trung Bộ nói chung với hơn 80% thị phần thị trường.

Phủ sóng bao quát và rộng khắp các lĩnh vực: từ các nhà máy, xí nghiệp đến các trung tâm thương mại, khách sạn - nhà hàng - khu nghỉ dưỡng; từ phân khúc bình dân đến cao cấp. Tất cả các khách hàng, các đối tác đều tin tưởng, hài lòng với chất lượng dịch vụ do VFC chi nhánh Nha Trang cung cấp như: hệ thống VinGroup với các khu nghỉ dưỡng, giải trí cao cấp hàng đầu tại đảo Hòn Tre, khách sạn đạt chuẩn 5 sao quốc tế: Sheraton, Intercontinental, khu nghỉ dưỡng 5 sao thuộc top đẳng cấp nhất của Việt Nam: Amanoi resort, Six Sense Ninh Vân Bay, Marriott JW...

Để đạt được những thành quả như kể trên, được sự quan tâm sâu sát từ ban điều hành công ty VFC đến chi nhánh, tập thể cán bộ nhân viên không ngừng nỗ lực tìm tòi, học hỏi, đẩy mạnh sáng kiến cải tiến, nhiệt huyết, quyết tâm hoàn thành tốt các chỉ tiêu, nhiệm vụ được giao.

Với điều kiện kinh tế xã hội ngày càng phát triển, nhận thức của con người ngày càng cao, vấn đề bảo vệ môi trường, bảo vệ thiên nhiên ngày càng được chú trọng.

Để thực hiện được mục tiêu đề ra, chi nhánh Nha Trang đã và đang thực hiện cụ thể những công việc như sau:

- Luôn theo dõi, cập nhật các tiêu chuẩn mới, các quy trình mới, công nghệ mới, luôn lắng nghe các ý kiến, đề xuất của khách hàng để kịp thời đưa ra các quy trình, chương trình kiểm soát phù hợp với từng khu vực.

- Đẩy mạnh công tác đào tạo, quán triệt đến nhân viên giải pháp kiểm soát dịch hại hiệu quả nhất là kiểm soát từ gốc, từ nguồn phát sinh, không lạm dụng hóa chất trong công tác xử lý. Trong công tác kiểm soát dịch hại: Tiến hành nghiên cứu, nhận diện từng đối tượng dịch hại tương ứng với từng khu vực, từ đó đưa ra được các quy trình xử lý kết hợp chi tiết nhất, hiệu quả nhất.

- Đẩy mạnh ứng dụng sử dụng các loại bẫy trong công tác kiểm soát dịch hại... Các loại bẫy PestMan tự chế này thường được làm từ nguyên liệu phế phẩm như: các chai nhựa, ống tre, gỗ thừa,... tùy với từng khu vực và điều kiện cụ thể có các loại bẫy phù hợp để đảm bảo mỹ quan, hình thức và hiệu quả xử lý. Bên cạnh đó chi nhánh kịp thời chia sẻ đến hệ thống VFC toàn quốc về những sáng kiến hay, được Giám đốc ngành Khử trùng - PCO khen thưởng và nhân rộng.

- Đẩy mạnh tư vấn đến khách hàng các giải pháp, các phương án kiểm soát dịch hại tiên tiến, thân thiện môi trường, ưu tiên trong vấn đề lợi dụng thiên địch, tự nhiên để xử lý.





Thường xuyên tương tác, truyền thông để khách hàng nhận thức rõ việc đảm bảo hiệu quả công tác kiểm soát dịch hại không chỉ là việc của VFC mà còn cần đến sự phối hợp, hỗ trợ nhiều phía từ khách hàng.

- Thường xuyên kết nối, chia sẻ thông tin với ngành và các chi nhánh bạn, để từ đó học hỏi các kiến thức, chia sẻ các thế mạnh và nhìn ra nhược điểm của nhau, cùng nâng cao năng lực, cùng phát triển.

- Các loại hóa chất chi nhánh Nha Trang sử dụng trong công tác kiểm soát dịch hại là các loại hóa chất do công ty cung cấp, đảm bảo nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, có đầy đủ giấy phép đăng ký lưu hành đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn, quy định của pháp luật Việt Nam đưa ra.

- Phối hợp, tích cực hưởng ứng và tham gia các hoạt động, tuyên truyền nâng cao nhận thức bảo vệ môi trường cho tập thể, cộng đồng.

Còn nhớ giai đoạn từ năm 2018 đến cuối năm 2021, cả thế giới, cả nước căng mình chống dịch COVID-19, VFC chi nhánh Nha Trang chủ động chuẩn bị đầy đủ nhân lực, vật lực để phòng chống dịch, tự hào đóng góp chút sức nhỏ của mình đem đến sự an toàn hơn cho xã hội. Những chiếc áo xanh ấy chiến đấu không biết mệt mỏi, không quản ngày hay đêm, khoác lên người bộ đồ bảo hộ phòng dịch kín mít và nóng bức, khoác lên vai máy cao áp to nặng, miệt mài phun khử khuẩn phòng dịch từ nhà ra phố, từ nhà máy xí nghiệp sản xuất đến khách sạn, khu nghỉ dưỡng, từ các chốt kiểm dịch đến các khu vực, cơ sở cách ly, trong vùng tâm dịch. Khí thế và quyết tâm ấy có thể tóm gọn trong các câu thơ:

Dịch giã tung hoành khắp bốn phương
Năm châu lo lắng đâu riêng mình
Gian nguy, vất vả không lùi bước
PestMan chung sức diệt Cô Vy.

Được học hỏi, làm việc và phát triển tại VFC, được khoác lên người màu áo xanh, gắn trách nhiệm bảo vệ màu xanh cuộc sống là niềm vinh dự lớn không chỉ của riêng tôi còn là vinh dự của toàn bộ các cán bộ công nhân viên đã và đang làm việc ở VFC. Một mái nhà xanh với những nhiệt huyết, khao khát vươn lên khẳng định chính mình, cùng đoàn kết và gắn bó xây dựng tập thể vững mạnh. Tất cả cán bộ VFC Nha Trang chúng tôi luôn nỗ lực từng ngày, nỗ lực không ngừng để cùng hòa chung vào sự phát triển của công ty, xã hội và của đất nước.

Phạm Minh Tuấn
Trưởng phòng Kế hoạch
Nghiệp vụ Khử trùng – PCO





"TỰ HÀO MÀU ÁO XANH VFC"

Đồng phục công ty không chỉ là trang phục hằng ngày, còn mang ý nghĩa văn hóa sâu sắc, thể hiện sự đoàn kết và gắn bó giữa các thành viên trong doanh nghiệp, văn hóa doanh nghiệp.

Khi tất cả mọi người đều mặc chung một bộ đồng phục, chúng tôi cảm thấy mình là một phần của tập thể lớn mạnh. Với tôi, màu áo xanh VFC là một niềm tự hào sâu sắc, là niềm vui mỗi ngày khi đi gặp gỡ khách hàng, đối tác. Cũng như bà con nông dân trên mảnh đất cao nguyên hùng vĩ này.

Những ngày đầu ra trường tháng 7 năm 2011, tôi thật may mắn được nhận vào công tác tại công ty VFC địa bàn Tây Nguyên. Tôi như vỡ òa khi có công việc ngay khi ra trường và hơn thế nữa nơi tôi công tác là một công ty lớn có tầm cỡ và uy tín trên thị trường thuốc bảo vệ thực vật. Màu áo xanh đồng phục cùng tôi qua mọi nẻo đường từ hôm ấy. Theo thời gian, từ lúc nào không hay màu áo xanh VFC đã trở thành thói quen mỗi ngày với tôi.

Khoác lên chiếc áo đồng phục, tôi tự tin gặp gỡ khách hàng, đồng nghiệp cùng trao đổi công việc, cùng vượt qua bao thử thách và khó khăn mỗi ngày. Có lẽ niềm tin vào công ty, niềm tự hào màu xanh đã tiếp sức tôi vượt qua suốt thời gian ấy.

Có nhiều người thay đổi cuộc đời mình bởi một cơ hội nào đó, với tôi cảm thấy mình may mắn và hạnh phúc khi vẫn đang làm việc và cống hiến tại VFC. Qua những thăng trầm theo thời gian tôi ngẫm ra rất nhiều điều về công việc, về cuộc sống và về công ty. Bởi vì ở đó, chúng tôi không chỉ có công việc, chúng tôi cùng nhau sẻ chia, cùng hỗ trợ nhau, cùng chứng kiến sự lớn mạnh của một tập thể chúng tôi vun đắp, nơi chúng tôi gọi là ***"Đại gia đình VFC".***



Tình yêu và công việc, luôn tồn tại song song trong cuộc sống của chúng ta. Làm việc tại VFC tôi cảm thấy như mình đang được hưởng thụ cuộc sống đơn giản vì ở đây tôi tìm thấy sự đam mê và niềm tin. Trong một môi trường thuận lợi như thế tôi muốn cống hiến cho công ty nhiều hơn, cũng là để phấn đấu cho sự thăng tiến của bản thân mình.

Xung quanh tôi là những nhân viên giỏi, thạo việc và nhiệt tình giúp đỡ đồng nghiệp nên tôi có nhiều cơ hội học hỏi những kinh nghiệm cho riêng mình. Và hơn thế nữa, luôn đồng hành cùng màu áo xanh ấy chúng tôi luôn có "Bà", người lãnh đạo kiệt xuất mà tôi luôn ngưỡng mộ.

Theo thời gian, tôi ở công ty còn nhiều hơn thời gian dành cho người thân, gia đình. Cho nên mối liên hệ với các nhân viên khác trong công việc phải nói là vô cùng thân thiết. Chúng tôi coi công ty như gia đình mình, cùng góp phần xây dựng công ty cũng như dành cho nhau tình cảm để cùng nhau gắn bó với công ty lâu dài hơn nữa. Tôi mong muốn với những nền tảng vững chắc và định hướng chiến lược đúng đắn, ban lãnh đạo sẽ dẫn dắt công ty ngày càng phát triển hơn, tạo điều kiện cho nhân viên có cơ hội đóng góp ý kiến, cơ hội thăng tiến rõ ràng trong công việc và chế độ đãi ngộ phù hợp, tương xứng, đây là một trong những yếu tố tạo nên sự thành công của công ty cũng như bất kỳ tổ chức, doanh nghiệp nào. Để công ty ngày càng phát triển hơn cần tăng cường các hoạt động giao lưu và tạo điều kiện cho mọi người hiểu hơn về văn hóa công ty và gắn bó trong công việc.

Điều cuối tôi muốn nói nhưng không hề nhỏ là niềm tin tôi đặt vào VFC, vào con thuyền mà ban lãnh đạo dìu dắt. Tôi tin rằng theo thời gian, con thuyền VFC sẽ từng bước chinh phục những tầm cao mới, bảo vệ thành công vị trí số một trên thị trường thuốc bảo vệ thực vật như hiện nay. Hướng tới quả ngọt dâng lên kỷ niệm 50 năm ngày thành lập, chúng tôi quyết tâm hoàn thành sứ mệnh này!

Quyết tâm, Quyết tâm, Quyết tâm!

Phạm Duẩn

GĐ Kỹ thuật Thị trường Tây Nguyên





Thanh xuân

MÀU XANH CÙNG VFC

Vị hoàng đế La Mã Marcus Aurelius đã từng có một câu nói: *"Hãy chấp nhận những gì định mệnh gắn cho bạn, hãy yêu người mà định mệnh cho bạn gặp và hãy làm điều đó với tất cả tấm chân tình".* Và anh chàng "định mệnh" đã đưa tôi đến gặp VFC, tính đến nay đã tròn 10 năm chẵn. So với tuổi đời của công ty chặng đường 10 năm cho một hành trình với mối nhân duyên cùng VFC chắc không được xem là lâu lắm đâu nhỉ? Nhưng với tôi 10 năm ấy thật đáng trân quý và đầy ý nghĩa...

Bước chân vào phòng kinh doanh tôi tầm 23-24 tuổi, kinh nghiệm làm sales khi ấy chỉ vọn vẹn hơn 1 năm, ấy vậy mà không biết cơ duyên nào tôi được chọn vào làm sau 3 vòng phỏng vấn. Tôi – một đứa vốn hướng nội, trầm tính, nhút nhát, học chuyên ngành sư phạm tiếng Hoa khi đó lại không ngờ rằng có thể gắn đời mình với nghề sales cho đến tận bây giờ.

Tôi được tuyển vào VFC với công việc chăm sóc, tìm kiếm khách hàng mang yếu tố người Hoa. Còn nhớ có lần khi mới thử việc được 2 tháng, tôi gặp ngay trường hợp khá khó, một khách hàng lớn – người Đài Loan. Khi đó vốn từ vựng tiếng Hoa của tôi về chuyên ngành khử trùng gần như bằng không. Nhưng với sự giúp đỡ và phối hợp nhịp nhàng, tôi cùng đồng nghiệp đã hoàn thành nhiệm vụ một cách thuận lợi. Sau đó, tôi còn nhớ có lần Bà chủ công ty ấy cười và nói với tôi rằng ***"Con thật là biết cách làm sales á, được đó!".*** Chính câu nói này góp phần tiếp thêm cho tôi sức mạnh, và sự tự tin trên con đường mình đã chọn. Và chính nghề sales đã rèn luyện và dạy cho tôi rất, rất nhiều điều. Đặc biệt cảm ơn nhân duyên đã cho tôi gia nhập vào môi trường VFC để tôi được là tôi ở một phiên bản tốt hơn, hoàn chỉnh hơn, mạnh mẽ hơn.

Trong suốt những năm tháng ở VFC có một kỷ niệm mà cả đời này tôi không thể nào quên được. Do một lần không cẩn thận và tôi đã vô tình gây ra một thiệt hại rất lớn. Nhưng điều đáng nói là lúc đó lãnh đạo và các đồng nghiệp lại không một lời trách mắng, không để tôi phải gánh chịu một mình, thay vào đó là câu nói ***"không sao đâu, chúng mình là một team mà, phải chia sẻ với nhau chứ!".*** Chính câu nói này, cách hành xử này đã khiến tôi lúc đó cảm thấy thật sự xúc động. Khi ấy, tự đáy lòng mình tôi cảm thấy mình thật là người may mắn: từ sếp, đồng nghiệp ai cũng tử tế, chia sẻ và nâng đỡ tôi. Đó chính là sự nồng ấm của tình đồng chí, tình người mà chúng ta không dễ gì có được. Và cũng khi đó tôi tự nhủ rằng: tôi sẽ phải mang sự tử tế và những gì mà tôi đã được nhận này để tiếp tục gieo trồng và trao tặng cho những người mà tôi đã đang và sẽ gặp, để ai cũng được may mắn và hạnh phúc như tôi.

Có người đã từng hỏi tôi rằng : ***"Làm thế nào để trở thành một người bán hàng giỏi và kinh nghiệm bán hàng của mình là gì?".*** Đối với những người khác có thể với họ chính là kỹ năng bán hàng, sự am hiểu tường tận về mặt hàng kinh doanh, sự tinh khôn nhanh nhẹn trong giao tiếp,... Nhưng với tôi ngoài các yếu tố trên không thể thiếu đó chính là tình yêu và sự chân thành. Vì tôi cho rằng muốn làm một việc gì đó tốt không thể phủ nhận: Điều kiện cần là trước hết ta phải có tình yêu với nó và bán hàng cũng không ngoại lệ, có tình yêu nghề bạn mới có thể cống hiến, hết lòng vì công việc bạn đang làm và cũng chính nhờ vào tình yêu này chúng ta mới không thể bỏ cuộc khi đương đầu với những áp lực, khó khăn và thử thách. Mặt khác, chân thành cũng là một yếu tố quan trọng. Điều này có thể đi ngược lại với ý kiến của một số người vì người ta cho rằng trong kinh doanh phải cần có mặt của hai từ ***"gian xảo và mánh khóe".*** Nhưng theo tôi chúng ta nên dùng ít thôi, vì bán hàng suy cho cùng đối tượng chúng ta tiếp xúc trực tiếp hay gián tiếp vẫn là con người, đã là người ai cũng cần được đối xử tử tế và nhận được sự chân thành từ đối phương. Chính tôi cảm nhận rằng khi tôi dùng sự tử tế và chân thành đối với khách hàng của mình chẳng biết như là một sự ngẫu nhiên hay bằng một cách nào đó việc bán hàng của tôi trở nên thật hanh thông và tốt đẹp.

Nhân dịp công ty tròn 50 năm ngày thành lập, hòa trong không khí nhộn nhịp ấy lòng tôi cảm thấy thật tự hào và tràn đầy cảm xúc. Nay "người cha già VFC" vẫn tiếp tục chặng đường với phương châm ***"Hành trình mới – Tầm cao mới".*** Mong là tập thể VFC sẽ có những thay đổi, cải tiến mới để có những bước chuyển mình tốt hơn phù hợp với thời cuộc, để màu xanh lá của VFC mãi xanh tươi, mát mẻ mang lại mầm sống và giá trị cho đời, cho người.

Võ Thị Như

Phòng Kinh doanh Khử trùng





ƯỚC MƠ NHỎ

Ba mẹ ơi con chọn nghề nông nghiệp
Ngay từ nhỏ đã theo ba ra đồng
Thấy được ba sớm hôm ngoài đồng áng
Phận làm con quyết phải học cho xong

Ba mẹ ơi con chọn nghề nông nghiệp
Xin được vào ngôi nhà mơ ước VFC
Nơi con đến là miền Đông đất đỏ
Việc con làm tiếp sức cùng nông dân

Hai mươi hai vào nghề còn bỡ ngỡ
Ướt mồ hôi trên những chuyến đi dài
Cùng đồng đội nghiên cứu nhiều giải pháp
Giúp nông dân bảo vệ được mùa màng

Để hôm nay một chặng đường phát triển
Cả nghìn người chào đón kỷ niệm chung
Bao tự hào những chiến công đã trải
Một đoàn tàu VFC mãi mãi tồn vinh.

Trương Trường Duy



Chúc mừng
SINH NHẬT CÔNG TY

Chúc mừng ngày sinh nhật của công ty
Năm mươi năm tất cả vì đất nước
Cùng hội tụ người đến sau, người trước
Chung một nhà gắn bó được đến nay

Đều một lòng vượt gian khổ dựng xây
Cũ và mới cùng sum vầy vui vẻ
Dù gian khó việc bộn bề coi nhẹ
Tô thắm đời bằng sức trẻ mùa xuân.

Kim Chi
Chi nhánh phía Bắc - KTPCO



CHÚNG TÔI

NHỮNG CHIẾN BINH VFC

Mỗi buổi sáng mặt trời chưa thức giấc
Những giọt sương còn đọng trên lá cây
Lính VFC đã lên đường với dụng cụ trong tay
Với bình thuốc khử trùng trên lưng nặng trĩu.

Nơi chúng tôi đến là những nhà kho đủ kiểu
Ánh sáng nhập nhòa, mù mịt, nóng oi
Hàng chất đầy tận nóc, chúng tôi thành nhỏ nhoi
Trước những gã khổng lồ, VFC phải trị.

Nơi chúng tôi đến là hotel, biệt thự
Để kiểm soát côn trùng, mối mọt, chuột, sâu...
Nơi chúng tôi đến đang chịu nhiều thương đau
COVID hoành hành, dịch tràn bao khu phố.

Lũ lụt trắng đồng, miền Trung gian khó
Chúng tôi mang hàng đến hỗ trợ bà con
Mưa gió mịt mùng, sấm chớp bão giông
Thương đồng bào, VFC không chùn bước.

Bóng đêm xuống, ra về thấm mệt
Một ngày dài sau những chặng đường xa
Vẫn tươi cười, cầm tay nhau bước tiếp
Bởi chúng tôi là: CHIẾN BINH VFC.

Phòng Sale Admin
Chi nhánh TP. Đà Nẵng







HÀNH TRÌNH 50 NĂM - NỬA THẾ KỶ NỖ LỰC HẾT MÌNH

Hành trình 50 năm của VFC là một hành trình bền bỉ với những nỗ lực để vượt qua thách thức, bước những bước dài trên con đường đột phá, phát triển thương hiệu và chất lượng. Là công ty khử trùng đầu tiên của Việt Nam, không chỉ tạo nên những thành công trong kinh doanh, VFC còn góp phần đem lại nhiều lợi ích cho xã hội, tạo thêm thu nhập cho người nông dân, và mang đến ảnh hưởng tích cực cho môi trường sống của con người Việt Nam.



Đặc san VFC kỷ niệm 50 năm ra đời với niềm trân trọng đặc biệt dành cho sự sáng tạo độc đáo, những tâm huyết to lớn của ban lãnh đạo và đội ngũ nhân viên. Giản dị, thân thương nhưng chất chứa "cái tình" gắn kết, đây sẽ là món quà mang ý nghĩa tinh thần quý giá để chúng ta cùng nhìn lại, ghi nhận các thành tựu và ký ức tươi đẹp mà đội ngũ VFC đã cùng chung tay xây dựng gần năm thập kỷ qua. Đồng thời, đặc san cũng đánh dấu một mốc son rực rỡ cho sứ mệnh 50 năm cống hiến không ngừng của VFC.

Mang theo sứ mệnh gửi đến khách hàng những dịch vụ sản phẩm chất lượng tốt nhất, tiên phong sáng tạo, tận tình chu đáo trong mọi công tác, cho đến hôm nay VFC luôn giữ vững vị trí đứng đầu trong ngành khử trùng hàng đầu Việt Nam. Càng trải qua nhiều khó khăn, tập thể VFC càng thêm bền chặt. Chúng ta có thể hãnh diện và tự tin rằng, mình là một phần trong doanh nghiệp uy tín hàng đầu VFC, góp phần vào sự vững mạnh của đất nước.

Trải qua 50 năm phát triển và phụng sự, VFC vẫn nuôi dưỡng giá trị cốt lõi của doanh nghiệp là niềm tin. Niềm tin là chất kết dính giữa các thế hệ, là nền tảng vững chắc để VFC có thể đồng hành cùng đối tác và khách hàng đi qua chặng đường thuận lợi lẫn khó khăn, để rồi vươn lên trở thành lá cờ đầu trong những doanh nghiệp cùng thời. Và niềm tin hết sức mạnh mẽ của ban lãnh đạo vào đội ngũ nhân sự, các phòng ban, các đơn vị trực thuộc, bởi lẽ mỗi nhân viên của VFC đều là những người trí tuệ, bản lĩnh, có đạo đức và hết mình trên con đường mà các bạn đã chọn.

Trên chặng đường sắp tới, VFC vẫn giữ vững phương châm lấy con người làm tiền đề. Thế hệ kế cận ban lãnh đạo chính là vốn liếng quý báu, tiếp nối truyền thống phát triển bền vững, là cầu nối giữa những giá trị nền tảng bất biến và hành trình đột phá của tương lai. Sự đóng góp tận tụy của các bạn đã trở thành động lực để VFC liên tục phát triển. Chúc cho đội ngũ quản lý các cấp sẽ "chân cứng đá mềm", luôn vững vàng, mạnh mẽ và tinh anh, là tấm gương sáng để thế hệ sau học hỏi.

Truyền lửa và tiếp lửa là cách để nối dài những thành công tốt đẹp mà chúng ta đã và đang đạt được. Người tiếp lửa trong tương lai không ai khác chính là những nhân sự trẻ của VFC, một thế hệ đầy nhiệt huyết và không ngại dấn thân. Mong rằng VFC sẽ là nơi giúp các bạn trau dồi, học hỏi, phát huy tiềm lực và chứng minh khả năng bản thân mình.

Chúng ta có thể tin tưởng rằng, sự đồng hành bền chặt và ấm áp trong năm thập kỷ qua sẽ tiếp tục được từng cá nhân và tập thể VFC giữ vững trên hành trình sắp tới. Xin chúc cho các anh chị em có nhiều sức khỏe, bền tâm, vững chí, đồng lòng cùng nhau giữ gìn và phát huy sứ mệnh tốt đẹp của VFC. Hãy sẵn sàng đón chờ những cột mốc thành công mới của chúng ta ở chặng đường phía trước.

Trân trọng!

Ông TRƯƠNG CÔNG CỨ
Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam - VFC

50 năm
1975 - 2025

VFC Hình thành & Phát triển



Tập thể VFC đã sẵn sàng
cho hành trình mới.



CÔNG TY CỔ PHẦN
KHỬ TRÙNG VIỆT NAM

Địa chỉ: 29 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
Tel: (+84.28) 3822 8097
Fax: (+84.28) 3910 3627

LƯU HÀNH NỘI BỘ

https://vfc.com.vn