

VFC
www.vfc.com.vn

ĐẶC SAN

45

NĂM

MỘT CHẶNG ĐƯỜNG

- Đoàn kết
- Thấu hiểu
- Chia sẻ
- Quyết tâm

Lưu hành nội bộ

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
NHIỆM KỲ 2018-2022



Bà Nguyễn Bạch Tuyết
Chủ tịch HĐQT



Ông Trương Công Cứ
Thành viên HĐQT



Ông Trần Văn Dũng
Thành viên HĐQT



Bà Nguyễn Vũ Thùy Hương
Thành viên HĐQT



Ông Nguyễn Thanh Tùng
Thành viên HĐQT



Ông Mai Tuấn Anh
Thành viên HĐQT

BAN KIỂM SOÁT
NHIỆM KỲ 2018-2022



Ông Võ Văn Quốc
Trưởng BKS



Ông Nguyễn Khánh Quỳnh
Thành viên BKS



Bà Phan Thị Bích Lan
Thành viên BKS

Mục Lục

Sự Kiện - Tin Tức
. Trang sử vàng VFC - Hành trình 45 năm vươn đến những tầm cao mới 06
. Chiến lược phát triển VFC: Những điểm sáng mới hứa hẹn trở thành kỳ tích 12
. Doanh nghiệp phát triển ấn tượng sau Cổ phần hóa 18

VFC Trong Tôi
. Biểu tượng của lòng tin vươn tới ước mơ 22
. Sức trẻ vẫn bền bỉ với nghề 28
. Cảm Nghĩ 32
. VFC - 45 năm 36
. VFC trong tôi 40
. Bác sĩ Pest Cotrol 44
. PestMan "Người tôi yêu" 46
. Tôi đến với VFC như chuyện tình cờ và đầy duyên phận 48

Hoạt Động Các Phòng Ban
. "Hoa tiêu" dẫn đường vững vàng và đáng tin cậy 50
. Khẳng định bản lĩnh trước thách thức và cạnh tranh 54
. Điểm tựa và động lực cho các thành tựu lớn 58
. Mái nhà VFC 62

Sản Phẩm Tiêu Biểu
. Anvil 5SC - Khẳng định vị thế và niềm tin giữa thử thách của thị trường 64
. Exterra - biểu tượng thành công mới của ngành Khử trùng - Kiểm soát dịch hại tại VFC 68

Thiện Nguyện
. Công tác thiện nguyện - Dấu son thầm lặng trên hành trình phát triển của VFC 72

Khoảnh Khắc VFC
. Hình ảnh 80

Gương Sáng Quanh Ta
. Nhân tố trẻ VFC - Niềm tin kỳ vọng vào những hạt giống mới 88

Văn Hóa Ứng Xử
. VFC ngôi nhà thứ 2 92
. Nam sông hậu - niềm tin và thử thách 96

Đối Tác - Khách hàng
. VFC & Syngenta: Niềm tin và kỳ vọng cho sự hợp tác trong thời kỳ mới 98
. Khẳng định thương hiệu và chất lượng xứng đáng với lòng tin của khách hàng 102

Một Ngày Ra Trận
. Đồng hành cùng các "Chiến sĩ xung kích" ngành Khử trùng VFC 104
. Chương trình "Tiếp sức cùng nông dân" - Tự hào bản lĩnh của VFC 108

Trang Thơ 112

VFC Trên Mọi Miền Tổ Quốc 120

BAN BIÊN TẬP
KỶ NIỆM 45 NĂM VFC HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

1. **Ông Trương Công Cử: Tổng Giám Đốc - Trưởng Ban Biên tập.**
2. **Ông Nguyễn Vĩnh Hòa: TP. Marketting KT & PCO - Thành viên thường trực.**
3. **Ông Nguyễn Văn Kiên: TP. Nhân Sự - Hành chính - Thành viên.**
4. **Ông Nguyễn Duy Nhất Vương – PP. Marketing Nông dược & Giống cây trồng - Thành viên.**
5. **Ông Đào Xuân Trọng: Giám đốc ngành KT & PCO - Thành viên.**

Nguyễn Bạch Tuyết

Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam – VFC

- 1976 – 1985: Chi cục phó Chi cục KDTV – Bộ Nông nghiệp
- 1985 – 1999: Giám đốc Công ty Khử trùng Việt Nam
- 1999 – 2008: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam
- 2008 đến nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam



Lời nói đầu

"Cuộc đời trở nên đáng sống khi ta đặt vào đó niềm tin và lòng nhiệt huyết." (Oliver Wendell Holmes, Sr - Bác sĩ người Mỹ thế kỷ 19)

Khi đặc san này được hoàn thiện cũng là lúc chúng ta đang tiến nhanh về những ngày tháng cuối năm. Với tinh thần khẩn trương và quyết tâm cao, cả tập thể VFC cùng nỗ lực hoàn thành các nhiệm vụ đã đề ra. Khí thế đó toát lên một niềm tin rằng VFC vẫn đang vươn mình ngày càng phát triển không ngừng.

Từ bao cấp chuyển sang cổ phần hóa rồi vươn tầm vị thế quốc gia là chặng đường đầy thử thách. Nhìn lại những thành tựu công ty đạt được càng thêm tin yêu đội ngũ cộng sự. Nỗ lực cống hiến quên mình của các bạn là biểu tượng rõ ràng cho niềm tin và nhiệt huyết con người trong VFC.

VFC hôm nay là kết tinh vững vàng, bền bỉ của một tập thể trưởng thành từ thực tiễn. Sự chuyển giao và kế tục các giá trị qua các thế hệ ngày càng thêm củng cố. Ngọn lửa truyền thống đó sẽ luôn cổ vũ và soi sáng tinh thần của chúng ta trên chặng đường hướng đến tương lai.

2020 là cột mốc đánh dấu nhiều sự kiện có ý nghĩa trọng đại đối với công ty. Khởi đầu là những thay đổi nhanh chóng của tình hình thị trường rồi các xu thế mới đang ngày càng rõ nét. Với những hoạch định lâu dài, VFC đã sẵn sàng bước vào thời kỳ mới bằng tất cả tinh thần và sức trẻ.

Những năm qua, VFC đã có bước chuyển mình thay đổi sâu sắc cả về chất và lượng. Kế tiếp những năm tới sẽ là thời điểm chúng ta gặt hái thêm những kỳ tích và thành tựu vượt bậc. Có thể khẳng định rằng năm nay là then chốt tạo điểm tựa và sức bật cho toàn công ty bước lên những tầm cao mới.

Tiến vào thập kỷ mới với nhiều thách thức và cơ hội, VFC tiếp tục khẳng định vai trò và vị thế xứng đáng hơn. Khó khăn hôm nay sẽ ươm mầm quả ngọt cùng vụ mùa bội thu ngày sau. Ngành Khử trùng và ngành Nông dược sẽ trở thành thương hiệu tin cậy lan tỏa đến mọi nhà và mọi miền đất nước.

Hòa cùng truyền thống, VFC là nơi kết nối – hội tụ của những con người mẫn cán, say mê và tâm huyết với nghề. Qua từng trang viết, chúng ta sẽ hiểu thêm về công việc và cuộc sống những đồng nghiệp của mình. Từ đó, thắt chặt hơn nữa lòng tin cùng sự gắn kết dưới mái nhà chung này.

Ngoài ý nghĩa kỷ niệm 45 năm ngày thành lập, đặc san còn là lời chia sẻ, tâm tình của những cộng sự gắn bó cùng VFC đến giờ phút hiện tại. Tất cả đều chứa đựng những tình cảm và ý nghĩa thiêng liêng gắn liền với nghề, với công ty và cả với những ước mơ, hoài bão to lớn.

Mỗi trang viết là một tấm lòng. Trên tất cả, đặc san là niềm tin và sự kỳ vọng mãnh liệt Ban lãnh đạo gửi gắm đến toàn thể nhân viên VFC. Mong rằng món quà này sẽ tiếp thêm cho mọi người sức mạnh, nguồn cảm hứng và động lực để hướng đến những điều tốt đẹp phía trước.

Chào thân ái!

Nguyễn Bạch Tuyết

CT. HĐQT Công Ty Cổ Phần Khử Trùng Việt Nam

TRANG SỬ VÀNG VFC

HÀNH TRÌNH 45 NĂM VƯƠN ĐẾN NHỮNG TẦM CAO MỚI

Những chia sẻ của ông **Trương Công Cứ** - Tổng Giám đốc: Điểm lại những cột mốc dấu ấn trong quá trình hình thành và phát triển VFC đến ngày hôm nay



So với các doanh nghiệp chung xuất phát cùng thời điểm, VFC có lợi thế về con người. Chính tư duy cởi mở và quyết đoán của tập thể ban lãnh đạo góp phần đưa công ty liên tục gặt hái nhiều thành tựu. Từ bao cấp đến cổ phần hóa và nay là cạnh tranh hội nhập, thành công của VFC là niềm tin và sự khẳng định thay tuyên ngôn: "*Chất lượng đích thực - Không ngừng lớn mạnh và vươn xa*".



Trương Công Cứ - Tổng Giám đốc



Bước tiến thần tốc qua 4 thập kỷ

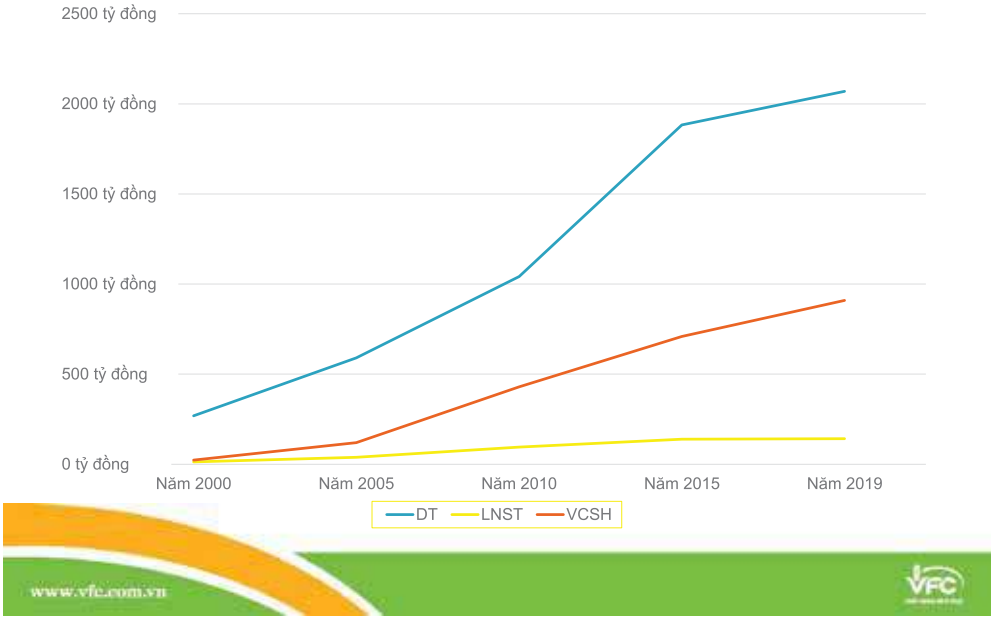
Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (Vietnam Fumigation Joint stock Company - VFC) có tiền thân là Đội Khử trùng thuộc Cục Bảo vệ Thực vật Bộ nông nghiệp từ những năm 1960. Tại miền nam, trước năm 1975 có đội Khử trùng thuộc Trung tâm Vệ sinh Thảo mộc – Tổng Nha nông nghiệp Sài gòn. Sau ngày miền nam giải phóng, công tác Khử trùng và Kiểm dịch Thực vật sớm được tiếp quản, duy trì hoạt động liên tục. Năm 1976, Đội Sát trùng II TP. HCM thành lập - là cơ sở đầu tiên của VFC tại miền nam. Đến năm 1983, đội mở rộng quy mô trở thành Công ty Khử trùng II. Tháng 12 năm 1993, theo chủ trương Nhà nước, các Công ty Khử trùng thuộc Cục Bảo vệ Thực vật hợp nhất với nhau thành Công ty Khử trùng Việt Nam.

Trải qua hơn 45 năm, VFC song hành và phát triển cùng bước chuyển mình đổi mới của kinh tế - xã hội Việt Nam. Công ty tham gia nhiều hoạt động, phục vụ đời sống nhân dân cũng như nhiệm vụ mang tính lịch sử, chính trị quan trọng. VFC giữ vai trò chủ đạo trong việc cung cấp Dịch vụ Xử lý Côn trùng cho lĩnh vực xuất khẩu gạo và nông sản Việt Nam ra khắp thế giới. Hiện nay, ngành Khử trùng – Kiểm soát dịch hại tiếp tục truyền thống đưa tên tuổi VFC nhiều lĩnh vực mới.

Từ quy mô nhỏ, mảng Nông dược từng bước vươn lên trở thành ngành kinh doanh Nông dược, hoạt động độc lập và giữ doanh thu chủ lực của VFC. Từ năm 1994, VFC bắt đầu tham gia kinh doanh nhập khẩu Nông dược và là bạn hàng tin cậy của các tập đoàn hàng đầu thế giới như: Syngenta, Sinon, Corteva, Nihon Nohyaku, Nufarm, King ELong, ... Ngoài ra, VFC còn là thành viên của các tổ chức lớn như: Hiệp hội Khử trùng Hàng hải quốc tế IMFO, Hiệp hội Quản lý dịch hại NPMA - Hoa Kỳ. Năm 2009, VFC là doanh nghiệp đầu tiên trong ngành đạt chứng chỉ chất lượng ISO 9001:2000 do tổ chức BVQI-UKAS/ANSI-RAB chứng nhận.

Với tuyên ngôn sứ mệnh: "***Phát triển nền nông nghiệp và cải thiện môi trường sống, cung cấp các sản phẩm hỗ trợ cây trồng và dịch vụ kiểm soát dịch hại qua việc ứng dụng công nghệ tiên tiến của thế giới***" VFC đã và đang dẫn đầu Việt Nam về chất lượng và năng lực cạnh tranh. Trong nhiều năm qua, công ty liên tục đón nhận các Huân chương lao động hạng I - hạng II - hạng III, khẳng định thành tựu cùng giá trị VFC đóng góp trong công cuộc xây dựng và phát triển đất nước.

BIỂU ĐỒ TĂNG TRƯỞNG



Sức bật mạnh mẽ từ cổ phần hóa

Thời còn trực thuộc quản lý của Bộ nông nghiệp là giai đoạn "***Thoải mái***" với VFC bởi làm việc theo kế hoạch định sẵn và có nguồn khách hàng ổn định. Đa số anh em nhân viên trong cơ quan đều xuất thân từ lao động nghèo nên rất siêng năng, chịu khó chịu cực trong công việc. Vì thế, tuy mang danh "***Bao cấp***" nhưng cung cách làm việc của VFC không hề quan liêu, cửa quyền mà tận tình, chăm chỉ và rất được lòng khách hàng. Uy tín của VFC sớm xác lập từ những bước khởi đầu như thế.

Quá trình cổ phần hóa từng phần (năm 1994) đến toàn bộ (năm 2001) mang lại sức bật tăng trưởng mạnh mẽ cho VFC. Trước hết, công ty được linh hoạt hơn trong vận hành - quản lý theo cơ chế thị trường. Thu nhập nói chung ngày càng cải thiện rõ nét. Anh chị em trong cơ quan thêm phấn khởi, có động lực và sáng tạo hơn trong công việc. Đối với người lao động, ngoài lương hàng tháng, hàng năm còn có thu nhập thêm từ cổ tức, ... Cuộc sống nhiều anh em được sang trang, có thể xây nhà hay mua sắm những gì một thời mình từng mơ ước.

Ngoài chính sách phúc lợi tốt hơn cho người lao động, cổ phần hóa còn tạo tiền đề đưa VFC đến những thành công mới. Quy mô công ty mở rộng lên thành 5 ngành kinh doanh với 15 chi nhánh khắp cả nước. Đội ngũ nhân sự dần tăng cường, đến nay có hơn 1.200 CB-CNV. Mức độ chuyên môn hóa được nâng cao, chủ lực là ngành Khử trùng và ngành Nông dược - Giống cây trồng. Hệ thống đại lý mạng lưới chi nhánh mở rộng và phân phối sâu đến từng địa phương.

Trong nhiều năm liền, 2 ngành Khử trùng và Nông dược - Giống cây trồng luôn tiên phong về chất lượng, nắm thị phần lớn và tạo nguồn doanh thu chủ lực của VFC. Tổng doanh thu tăng trưởng mạnh, từ 200 tỷ (năm 2000) lên đến 2000 tỷ (năm 2020). Năm 2009 VFC chính thức niêm yết lên sàn chứng khoán. Nhiều công trình lớn thuộc sở hữu của VFC được khởi công trong giai đoạn này như VFC Tower (quận 1), Novotel Nha Trang. Qua đó, khẳng định vị thế và sức mạnh của một doanh nghiệp hàng đầu.







Động lực chuyển mình trong giai đoạn mới

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

Về chất lượng và năng lực cạnh tranh, VFC vẫn đang duy trì khá tốt trên thị trường. Hai mảng Khử trùng và Nông dược luôn giữ khoảng cách đáng kể so với các công ty khác cùng ngành nghề. Tuy nhiên, không gì có thể đảm bảo rằng vị thế đó sẽ bất biến trong vài năm tới. Chính vì vậy, cùng lúc với cải tiến chất lượng sản phẩm, ban lãnh đạo còn thúc đẩy CB-CNV 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 mới.

Bên cạnh đó, liên kết trong nông nghiệp đang là xu thế chung, giúp nâng cao chất lượng đầu ra sản phẩm và cơ hội trên thị trường. Việc tham gia chuỗi liên kết cùng đối tác vừa là cơ hội nhưng là ẩn số đầy thử thách cho VFC. Với thế mạnh là tinh thần chịu khó và am hiểu thị trường, VFC có đủ khả năng cạnh tranh với nước ngoài. Nhưng để không bị hòa tan, chúng ta cần chuẩn bị cho mình một nguồn lực, một cơ cấu vận hành, chặt chẽ và kỷ luật hơn.

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




syngenta
VFC
HÀNG HIỆU TRAO TAY



"Chiến lược phát triển VFC Những điểm sáng mới hứa hẹn trở thành kỳ tích

Những suy nghĩ, tâm tư và tình cảm của Tổng Giám đốc **Trương Công Cứ**:
Trong công cuộc xây dựng và phát triển VFC hôm nay



Từ đơn vị nhỏ đi lên, hầu hết các giai đoạn tăng trưởng của VFC luôn gắn liền với việc mở rộng quy mô nhân sự. Đào tạo - bồi dưỡng thế hệ kế thừa là chủ trương xuyên suốt và có ý nghĩa trong chiến lược chung. Sâu hơn là sự tiếp nối, tôn vinh giá trị hàng đầu của VFC: "*Con người là tài sản giá trị nhất*".



Trọng tâm nằm ở chính sách con người

Thời bao cấp độc quyền, cả Đội Sát trùng II chưa đến 20 CB-CNV ai cũng biết nhau. Tuy có nhiều khó khăn thiếu thốn nhưng anh em luôn hết lòng vì công việc và sống chan hòa nghĩa tình. Dù chưa có một "***Chính sách con người***" cụ thể trong giai đoạn này nhưng những tiền đề cơ bản xuất hiện. Trong hồi ức thế hệ đầu tiên, đó là những năm tháng đẹp nhất bởi nó mang vẻ đẹp của thái độ sống, của lý tưởng và tinh thần trách nhiệm công việc cao cả.

Sang thời kỳ thoát ly bao cấp, rồi cổ phần hóa công ty, chính sách con người của VFC có những thay đổi rõ nét. Thu nhập và phúc lợi của người lao động tăng lên đáng kể cùng với sự tăng trưởng trong kinh doanh. Những anh em trong công ty gắn bó lâu năm có thể mua được nhà, được xe và được chia sẻ một phần giá trị cổ tức. Dù guồng quay công việc khiến các anh em ít có thời gian với nhau hơn trước kia nhưng không vì thế anh em sao lãng luôn trọn vẹn trách nhiệm của mình.

Chính sách con người của VFC hiện nay luôn có những cập nhật phù hợp tình hình mới. Có giai đoạn dù gặp khó khăn nhưng công ty vẫn cố gắng đảm bảo phúc lợi cho người lao động. Đồng thời còn chăm lo đời sống tinh thần chung từ hiếu hỉ, thưởng lễ tết, du lịch, team building, ... Với thành viên mới, đó là nền tảng để hội nhập và thích nghi môi trường làm việc cùng văn hóa công ty. Với các cấp quản lý, đó là động lực gắn bó và đổi mới tư duy trong công việc.

Trong chiến lược quy hoạch kế thừa, công tác giáo dục truyền thống là vấn đề Ban lãnh đạo hết sức quan tâm. Tập thể VFC hôm nay là giao thoa giữa nhiều thế hệ, đặc biệt là nhân sự trẻ chiếm khoảng 80%, gần 20% nhân sự có tuổi nghề từ 10 năm trở lên. Trong đó, thế hệ lãnh đạo thời kỳ đầu giờ vẫn duy trì nòng cốt, dẫn dắt và bồi đắp niềm tin cho lứa trẻ. Làm sao để đúc kết bài học kinh nghiệm từ người đi trước, biến nó thành kinh nghiệm và động lực, giúp những bạn trẻ có niềm tin gắn bó lâu dài với công ty.

Hướng đến tự chủ và tự lực

Điều may mắn nhất của VFC chính là có một thế hệ lãnh đạo sáng suốt, có tầm nhìn, dám nghĩ dám làm và làm là làm tới cùng. Nếu chấp nhận nằm trong vùng an toàn, bằng lòng với điều kiện ổn định chắc chắn không có một tên tuổi VFC thành công rực rỡ như ngày hôm nay. Rời khỏi cơ chế bao cấp đồng nghĩa môi trường làm việc có tính cạnh tranh và xung đột nhiều hơn trước. Tuy nhiên điều đó giúp VFC thay đổi và thích ứng tốt hơn, ...

Ngành Nông dược hiện nay tuy đang nằm trong top 3 nhưng tốc độ tăng trưởng qua từng thời kỳ có hướng bền vững hơn so với các công ty khác và giữ ¾ trong tổng cơ cấu doanh thu của VFC. Bên cạnh đó, ngành Khử trùng vốn là truyền thống lâu đời, vẫn đang dẫn đầu thị trường và được nhiều khách hàng tín nhiệm ủng hộ. Một phần trong số này là nhờ sự hợp tác công nghệ với nước ngoài. Cơ cấu đó biến động trong những năm tới. Vì thế, dịch chuyển là xu thế và đòi hỏi bắt buộc đối với VFC, từ cấp lãnh đạo đến các nhân viên.

Về nội lực, VFC xây dựng rất tốt bộ sản phẩm riêng chất lượng cao của mình. Cái chúng ta cần là học hỏi thêm ở nước ngoài về quy trình, tính bài bản trong công việc. Đặc biệt là trong xây dựng thương hiệu và năng lực cạnh tranh. Trước mắt, nó giúp tăng cường tính tự chủ, bảo tồn bản sắc khi VFC tham gia chuỗi liên kết nông nghiệp chung với các đối tác. Công tác nghiên cứu phát triển, khảo sát thị trường và truyền thông là ba mục tiêu xuyên suốt và lâu dài của VFC.

Tăng trưởng vững vàng là cơ sở để VFC chăm lo tốt hơn cho người lao động từ thu nhập, đời sống tinh thần và điều kiện làm việc. Cùng lúc, các chương trình đào tạo được triển khai để nâng cấp chuyên môn và kỹ năng mềm của nhân sự. Vốn quý trong văn hóa công ty dựa trên gắn bó tình cảm con người với con người. Tôi tin rằng, chúng ta sẽ tiếp tục vươn xa khi phong trào cùng nhau chia sẻ và kết nối trở nên chuyên nghiệp và nỗ lực hơn nữa trong công việc.




VFC
CORTEVA
LỄ RA MẮT SẢN PHẨM
ZORVEC® Encantia® 330 SE
Thỏa lòng mong ước!


VFC
Quality that lasts



Năng động hơn - Sáng tạo hơn

Thành công của VFC hôm nay là một chặng đường vươn lên không ngừng nghỉ, mang những dấu ấn sáng tạo và đột phá. Ở thời bao cấp là thoát khỏi gò bó của cơ chế chung. Ở thời cổ phần hóa là cạnh tranh và khẳng định vị thế. Mỗi thời dù có những chính sách và nguyên tắc hoạt động khác nhau nhưng chưa khi nào là trở lực của tính năng động, sáng tạo. Từ đây, chúng ta hoàn toàn có cơ sở để tin rằng năng động và sáng tạo luôn là cốt lõi phát triển của VFC.

Một niềm tự hào nữa của VFC là tính năng động được bộc lộ rõ nét trong việc điều hành - quản lý hai mảng Nhân sự và Tài chính. Từ công tác tuyển dụng, lương thưởng, sàng lọc, ... cho đến các mục tiêu doanh số hàng năm luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Nó là điều kiện lý tưởng thúc đẩy cho các ý tưởng và giải pháp sáng tạo phục vụ cho kinh doanh. Hơn bao giờ hết, tinh thần đó cần được lan tỏa và củng cố mạnh mẽ đến mọi thành viên trong ngôi nhà VFC.

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 là ngày càng tăng. 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.

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 chúng tôi 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.






SỰ KIỆN GIỚI THIỆU SẢN PHẨM
MICHELLE® 62EC
DIỆN MẠO MỚI
MICHELLE® 62EC DIỆN MẠO MỚI Xứng tầm chất lượng




MICHELLE
DIỆN MẠO MỚI


MICHELLE
MICHELLE



DOANH NGHIỆP PHÁT TRIỂN ẤN TƯỢNG SAU CỔ PHẦN HÓA

Nguyễn Văn Kiên
Trưởng phòng Nhân sự - Hành chính Công ty Cổ phần VFC





VFC được thành lập từ năm 1975, tiền thân là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Bộ Nông nghiệp &PTNT. Năm 1999, VFC bắt đầu cổ phần hóa và trở thành công ty cổ phần đầu tiên trong lĩnh vực Khử trùng và kinh doanh Nông dược. Năm 2009, Công ty cổ phần hóa hoàn toàn phần vốn nhà nước và niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh.

Ngay sau khi chuyển đổi mô hình sang công ty cổ phần, VFC rất may mắn khi duy trì được Ban lãnh đạo giàu kinh nghiệm, tâm huyết, năng động đứng đầu là Bà Nguyễn Bạch Tuyết trực tiếp giữ vị trí Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty, bà vừa có những chỉ đạo sát sao, trực tiếp để VFC giải quyết những khó khăn trước mắt, vừa có một tầm nhìn xa và tâm huyết lớn giúp VFC hoạch định chiến lược phát triển trong dài hạn.

Sau cổ phần hóa, dưới sự lãnh đạo quyết liệt, VFC thực hiện thành công chương trình tái cơ cấu tổ chức, kiện toàn công tác nhân sự toàn Tổng công ty, đồng thời xác định rõ chiến lược phát triển, xây dựng các mục tiêu tổng quát, cụ thể chiến lược phát triển dài hạn. VFC có sự bứt phá mạnh mẽ, tạo tiền đề tiếp tục phát triển bền vững và hiệu quả trong những năm tiếp theo.

Chính sách cổ phần hóa giúp Công ty tăng tính chủ động, đổi mới quản trị linh hoạt, thực hiện quyết liệt, thay đổi toàn bộ về lượng và chất, thực sự là "bình mới, rượu mới". Khi còn là doanh nghiệp nhà nước, dịch vụ chính VFC cung cấp cho khách hàng là Khử trùng hàng hóa Nông sản xuất - nhập khẩu, đó là nguồn gốc tên viết của công ty với 3 chữ cái VFC (VietNam Fumigation Company) nay trở thành thương hiệu nổi tiếng trong và ngoài nước.

Sau cổ phần hóa, Công ty phát triển thêm dịch vụ kinh doanh kiểm soát dịch hại (Pest-Control) và cung cấp sản phẩm Nông dược. Đến nay, VFC trở thành doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam về cung cấp dịch vụ Kiểm soát dịch hại và các sản phẩm Nông dược chất lượng

Năm 2008, VFC tiếp tục đầu tư xây dựng Tòa nhà VFC tại số 29 Tôn Đức Thắng với quy mô 10 tầng vừa làm văn phòng làm việc của công ty vừa kinh doanh thêm dịch vụ cho thuê văn phòng, mảng kinh doanh chỉ là ngành nghề phụ mang tính chất tận dụng lợi thế sẵn có nhưng hàng năm đều đem lại tỷ suất lợi nhuận khá cao. Cũng trong thời điểm này, VFC hợp tác đầu tư xây dựng và đưa vào khai thác Khách sạn 4 sao Novotel tại 50 Trần Phú - Nha Trang – Khánh Hòa với quy mô 17 tầng hiện đang hoạt động rất hiệu quả.

Hiện nay, thị trường kinh doanh các dịch vụ của VFC không ngừng được mở rộng: Dịch vụ kiểm soát dịch hại, thị trường Nông dược phủ kín toàn quốc và mở rộng sang nước bạn Campuchia. Số lượng khách hàng không ngừng gia tăng, có hàng trăm khách hàng là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu Nông sản, hàng nghìn Đại lý thuốc Bảo vệ thực vật, Giống cây trồng. VFC trở thành khách hàng và đối tác quan trọng của nhiều tập đoàn và nhà sản xuất uy tín trên thế giới như: Syngenta, Cortiva, FMC, Sumitomo, Ensystex, ...

VFC là doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam phát triển cung cấp ra thị trường bộ sản phẩm Nông dược chất lượng cao, thân thiện môi trường đem lại mùa màng bội thu cho hàng triệu bà con nông dân. Nhờ quản trị có sự đổi mới nên kết quả kinh doanh khả quan làm cho doanh nghiệp phát triển ngày càng lớn mạnh. Doanh thu năm sau luôn cao hơn năm trước, tỷ lệ tăng trưởng hàng năm trung bình 20%.

Khả năng huy động vốn của VFC thay đổi rõ rệt (vốn điều lệ công ty tăng từ 12 tỷ đồng khi cổ phần hóa, nay tăng lên 320 tỷ đồng) Mã cổ phiếu VFG của công ty trên thị trường chứng khoán luôn duy trì được giá trị vốn hóa cao, là một trong những mã cổ phiếu được nhiều nhà đầu tư quan tâm. Tỷ lệ chia cổ tức hàng năm luôn duy trì ở mức tối thiểu 25% mệnh giá cổ phần. Năm 2015, VFC được tạp chí Nhịp cầu đầu tư bình chọn và cấp chứng nhận là 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam.

Đội ngũ nhân sự không ngừng lớn mạnh, số lượng nhân sự từ 200 lao động khi bắt đầu cổ phần hóa đến nay đã tăng lên trên 1.300 lao động, với đội ngũ cán bộ quản lý hùng hậu, có năng lực chuyên môn nghiệp vụ cao, giàu kinh nghiệm, kỹ năng quản lý điều hành thuần thục. Thu nhập người lao động không ngừng được cải thiện, môi trường làm việc cho CBNV được chú trọng đầu tư ngày càng tiện nghi và hiện đại.



Nguyễn Văn Kiên (Đứng thứ 4 bên trái)
Trưởng phòng Nhân sự - Hành chính



Năm 2017, VFC đầu tư dự án xây dựng Nhà máy sản xuất gia công pha chế, sang chai, đóng gói thuốc BVTV tại Khu công nghiệp Thái Hòa – Tỉnh Long An với công suất 9.500 tấn sản phẩm /năm trở thành doanh nghiệp có cơ sở sản xuất gia công thuốc bảo vệ thực vật đạt tiêu chuẩn quốc gia lớn bậc nhất cả nước.

Với tinh thần vì cộng đồng, xuất phát từ tấm lòng từ thiện, từ trái tim, không vì mục đích kinh doanh, đánh bóng tên tuổi, nâng cao thương hiệu, hàng năm VFC tài trợ hàng tỷ đồng cho các chương trình từ thiện như mổ mắt miễn phí, xây nhà tình nghĩa, gói quà ngày tết cho nông dân nghèo, các chương tình học bổng cho học sinh, sinh viên nghèo vượt khó,... góp phần an sinh xã hội, chia sẻ khó khăn cho người nghèo.

Là một thành viên của VFC với cương vị hiện tại Trưởng Phòng Nhân sự Hành chính, tôi cảm thấy rất vinh dự, được làm việc và gắn bó với VFC trong suốt 19 năm qua. Tôi nhận thấy mô hình cổ phần hóa của Đảng và Nhà nước là một chủ trương đúng đắn kết hợp với đội ngũ lãnh đạo công ty có tâm, tầm, năng động, sáng tạo, luôn đổi mới phương thức quản trị cùng với một tập thể đoàn kết là những yếu tố then chốt đem lại thành công của VFC. Tôi rất may mắn được gia nhập VFC kể từ những năm tháng đầu tiên công ty chuyển đổi sang mô hình cổ phần hóa, được hưởng những thành quả đổi mới của công ty. Tôi luôn tin tưởng rằng với những thế mạnh hiện có của VFC, tập thể Cán bộ Nhân viên VFC sẽ tiếp tục phát huy truyền thống đoàn kết, năng động, sáng tạo để VFC tiếp tục phát triển bền vững.





BIỂU TƯỢNG CỦA LÒNG TIN VƯƠN TỚI ƯỚC MƠ

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

Trong hồi ức một người từng gắn bó lâu năm, hơn cả một công ty, VFC còn là ngôi nhà chung của nhiều thế hệ chúng tôi. Chốn làm việc thân thuộc đều đặn 2 buổi đi - về như một dòng chảy thu nhỏ theo cùng lịch sử công ty. Chính từ nơi đây, nhiều chân dung trở thành niềm tin, nguồn động lực tiếp tục sống vui và làm việc mỗi ngày.



BLĐ họp triển khai Công việc với Phòng Xuất nhập khẩu
Ông Hoàng Anh - Giám đốc (Phát biểu)



Lấy tình thương làm khởi nguồn lẽ sống

Được tập kết theo diện con em cán bộ kháng chiến, phần lớn thời gian sinh sống ở miền Bắc. Năm 1959, tôi được cử đi du học ngành Bảo vệ Thực vật của ĐH Nông nghiệp tại thành phố Halle CHDC Đức. Năm 1964 trở về và được phân công làm cán bộ Kiểm dịch thực vật tại cảng Hải Phòng. Tại đây, tôi tiếp tục công tác và phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ cho đến năm 1974, trong năm này tôi được nhận Danh hiệu Chiến sĩ Thi Đua của TP. Hải Phòng và được kết nạp Đảng.

Tháng 3-1975 Đà Nẵng giải phóng, tôi được cử tiếp quản công việc Cảng Đà Nẵng cho đến khi Miền Nam hoàn toàn giải phóng. Vì mong mỏi được gần gũi gia đình sau nhiều năm chiến tranh, tôi xin phép ra Hải Phòng để đón gia đình về Nam. Từ năm 1976, tôi công tác tại chi cục Kiểm dịch TV Tp. HCM, sau đó chuyển sang công tác tại Công Ty Khử Trùng.

Tuổi thơ được nuôi dưỡng, đùm bọc trong tình thương của mẹ khi cha được cử hoạt động trong lòng địch. Cuộc sống khi đó với đồng bào miền bắc tràn đầy tình cảm, những người không phải ruột thịt với mình, trong thiếu thốn, mẹ và nhiều người khác sẵn sàng chia sẻ từng cái tem gạo tiêu chuẩn cho những đứa trẻ đang tuổi ăn tuổi lớn. Trong ký ức của tôi ngày ấy, hình ảnh về người cha là một điều gì đó rất thiêng liêng và đẹp đẽ. Từ trong sâu thẳm, luôn thúc giục tôi phải sống xứng đáng hơn nữa với sự hy sinh của cha mẹ mình năm xưa.

Sau khi chuyển vào miền Nam ,tôi công tác tại Chi cục Kiểm dịch thực vật TP.HCM, dù có thể chọn vị trí công việc khác phù hợp chuyên môn hơn nhưng tôi chọn được ở cùng mẹ và các em sau bao năm xa cách để bù đắp cho những người thân thiết. Có lẽ văn hóa truyền thống Việt Nam thấm sâu làm tôi nghĩ rằng phụ nữ có giỏi đến mấy vẫn luôn ưu tiên gia đình lên hàng đầu.

Tình thương cùng đức hi sinh của mẹ cha tác động nhận thức và trở thành cách sống thiên về tình cảm của tôi. Biết yêu thương và biết chia sẻ, rèn luyện cho mình khả năng bình tĩnh xem xét thấu suốt trước khi đưa ra quyết định.

Trong quản trị và điều hành công ty sau này, trước các quyết định liên quan đến nhân sự tôi luôn đặt câu hỏi: Còn có cách giải quyết tốt hơn cho anh em? - Tôi chia sẻ với mọi người: "Dù lỗi lầm, cá nhân ai cũng còn cả chặng đường phía trước để làm lại. Chỉ có tình thương và sự thấu hiểu là lẽ sống để đời".







Thêm một điều tốt đẹp cho mỗi ngày

Những ngày tháng học tập và trưởng thành ở Đức còn giúp tôi rèn được "trách nhiệm cam kết với công việc" và tinh thần "luôn học hỏi hòa đồng" của người phương Tây. Nó giúp tôi thành công khi vận dụng vào trong công việc điều hành và xây dựng quan hệ với khách hàng. VFC chúng tôi luôn chủ động tìm đến khách hàng và trân trọng quan hệ này, tôi quan niệm khách hàng là ân nhân. Sự thành công của VFC không thể không nói đến sự ủng hộ của khách hàng. Tính xuyên suốt, minh bạch, có trước có sau đó của VFC vừa là uy tín, vừa là cái tình khách hàng luôn ủng hộ.

Suốt 40 năm công tác, tôi may mắn có được một tạp thể đoàn kết cùng chỉ hướng và hết lòng vì sự phát triển của VFC.



Từ một công ty nhỏ bé, đến ngày nay VFC có vị trí và đóng góp nhất định trong chuỗi giá trị nông nghiệp Việt Nam. Sự phát triển của VFC có sự ủng hộ đồng hành của rất nhiều các công ty toàn cầu trong ngành bảo vệ thực vật Syngenta, Corteva, Sinon, Kumiai, ... cùng nhau cam kết phấn đấu cho sự phát triển bền vững. Qua những lần trò chuyện nhiều đối tác đại lý họ chỉ ngắn gọn "Làm ăn với VFC tôi rất yên tâm". Tôi thấy xúc động vô cùng.

Mảng kinh doanh có số lớn nhất của VFC là phân phối thuốc bảo vệ thực vật. Ngay từ ngày đầu công ty nhất quán chủ trương chỉ kinh doanh sản phẩm đạt tiêu chuẩn tốt nhất giúp bà con nông dân có vụ mùa bội thu để có cuộc sống tốt hơn. Đây là tuyên ngôn trong sứ mệnh của công ty VFC: Sứ mệnh phát triển nền nông nghiệp Việt Nam, VFC cung cấp các sản phẩm hỗ trợ cây trồng và dịch vụ kiểm soát dịch hại qua việc ứng dụng công nghệ tiên tiến của thế giới.

Nỗ lực hơn cho những kỳ tích mới

Với góc nhìn phụ nữ, "Thành công" trong suy nghĩ của tôi phần nhiều hướng về các giá trị của gia đình. Trước hết nỗ lực làm việc để chăm lo cho cuộc sống của mình và người thân, sau là tích lũy tương lai. Tôi nhận ra phụ nữ Việt Nam không thua kém đàn ông về năng lực nhưng thiệt thòi khi muốn phát triển sự nghiệp, cùng lúc phải gánh trách nhiệm gia đình, các chọn lựa khi đó bị hạn chế, phải từ bỏ ước mơ.

Nhiều năm sau này, mỗi khi công việc gặp trở ngại tôi thường hồi tưởng về hình ảnh những người lính năm xưa, có bóng dáng cha tôi trong đó. Tôi mới nhận ra khó khăn của mình chẳng thấm là bao so với hy sinh của cha ông. Qua những chuyến công tác ngược xuôi mọi miền đất nước, càng đi càng nhận ra thấy bà con nông dân còn nhiều thiếu thốn vất vả, thiệt thòi. Từ đó, tâm nguyện cuộc đời mình rằng: "Cố gắng trong những gì mình làm, ít nhất là giúp những người quanh mình bớt đi một phần đói nghèo".

Công việc điều hành VFC tuy vẫn chiếm nhiều thời gian nhưng tôi mừng vì cuộc sống nay đã thay đổi. Tôi nghĩ mình cố gắng hơn nữa, để có thể làm thêm vài việc có ý nghĩa, giúp thêm một vài người. Công tác thiện nguyện bây giờ có nhiều người tham gia nhưng tôi vẫn băn khoăn "Làm bao nhiêu đó liệu có đủ, có đến đúng người đang cần !?". Nếu còn một điều gì trăn trở, tôi chỉ nghĩ rằng sức mình quá mỏng, tay mình chưa đủ dài để vươn đến hết mọi hoàn cảnh khốn khó trong xã hội này.

Hơn nửa đời người gắn bó, VFC như một phần máu thịt và ký ức gắn liền với cuộc sống của tôi. Từ nơi này, có nhiều thế hệ từng đồng hành và rời đi, rồi lại có lớp trẻ đến cùng tôi tiếp bước. Tôi tin tưởng rằng mỗi người trong chúng ta mai này dù về đâu, ngôi nhà chung VFC vẫn luôn là nơi ươm mầm hy vọng cho những điều tốt đẹp và tươi sáng nhất giữa đời thường.

Cuộc đời như một giấc mơ – những lời tự sự này cùng với lời nhắn nhủ đến thế hệ trẻ mai sau: Hãy tiếp bước xây dựng ngôi nhà VFC thân yêu của chúng ta tươi đẹp hơn, rồi các cháu cũng có cuộc đời như một giấc mơ như Bà.






VFC
45
HỌP MẶT KHÁCH HÀNG
QUÝ III/2020
Tp. Hồ Chí Minh, ngày 03 tháng 10 năm 2020


MICHELLE
MICHELLE



SỨC TRẺ VẪN BỀN BỈ VỚI NGHỀ

Trương Công Cứ
Tổng Giám đốc Công ty Khử trùng Việt Nam – VFC

HƠN CẢ ĐIỀU THÂN THUỘC, KHI GẮN BÓ ĐỦ LÂU VỚI MỘT CÔNG VIỆC, MỘT MÔI TRƯỜNG AI MÀ KHÔNG NẶNG LÒNG VỚI NÓ. Ở TUỔI NÀY, NHIỀU ĐỒNG NGHIỆP, BẠN BÈ THƯỜNG HỎI TÔI: "SAO KHÔNG VỀ CÙNG CON CHÁU MÀ VẪN CÒN NGỒI CÙNG SỔ SÁCH, GIẤY TỜ?". HƠN 40 NĂM CÙNG ĂN, Ở VÀ TRƯỞNG THÀNH, VFC NHƯ NGÔI NHÀ TINH THẦN THỨ HAI, LÀ NƠI TÔI TÌM THẤY NIỀM VUI TRONG CÔNG VIỆC VÀ CỐNG HIẾN MỖI NGÀY

Lý tưởng và niềm tin thời trẻ

Tốt nghiệp ĐH Nông lâm năm 1979, tôi được chị Võ Mai (Chi cục trưởng) lựa chọn và đề cử về công tác tại Chi cục Kiểm dịch Thực vật vùng II (TP.HCM). Đó là may mắn lẫn thử thách bởi khi ấy nguyện vọng của tôi là công tác nơi nông trường, nông trại ở Bảo Lộc (Lâm Đồng) - nơi điều kiện còn nhiều khó khăn. Khi nhận công tác về cục Kiểm dịch Thực vật tôi khá bỡ ngỡ vì chưa biết làm công việc gì. Nhưng: "***Đâu cần thanh niên có, đâu khó có thanh niên***", biết đâu đây là cái duyên nghề chọn mình".

Mấy năm trước và sau thống nhất, đất nước còn nhiều khó khăn nhưng tuổi trẻ của tôi luôn ngập tràn lý tưởng Đoàn TNCS. Từng tham gia xây dựng vùng kinh tế mới; công tác đổi tiền ở Củ Chi; Xây dựng HTX nông nghiệp; Học chính trị, ... tôi không nề hà bất kỳ nhiệm vụ nào. Điều đó tạo thành nếp kỷ luật và sự chịu khó, giúp tôi hòa nhập tốt vai trò Kiểm dịch viên. Dù chỉ công tác một năm ở vị trí này, tôi tích lũy những kiến thức và kinh nghiệm vô cùng quý giá.

Năm 1980, tôi nhận công tác mới ở Đội Sát trùng II (TP. HCM) sau một điều động cấp tốc. Công việc ở đây rất vất vả, nặng nhọc và có tai nạn gây tổn thất về người. Sau phút lo lắng, tôi quyết định lên đường: "***Bản lĩnh và sức trẻ thanh niên không cho phép mình né tránh***". Nơi đây mở ra một giai đoạn tươi đẹp trong đời công tác của tôi. Những ngày miệt mài cùng Đội Sát trùng, những buổi chiêu đãi thân tình của khách hàng sau khi xong việc, ... Đó là những kỷ niệm tôi không thể nào quên.

Suốt 4 thập niên công tác tại Đội Sát trùng II và sau này là VFC, được sự tin tưởng ủng hộ của tập thể, tôi đã vinh dự 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. Trên hành trình ấy, có người nay đã rời đi, có người vẫn còn tại vị. Đưa công ty vươn tầm vị thế quốc gia, đó là thời khắc đáng nhớ nhất trong sự nghiệp của tôi.





Nghĩa tình gắn bó qua năm tháng

Một điều may mắn tại VFC tôi được đồng hành với những nhân tố tâm huyết, có trách nhiệm là chị Nguyễn Bạch Tuyết và chị Trần Thu Thủy. Vừa là đồng nghiệp, hai chị còn dìu dắt, hỗ trợ tôi vượt qua nhiều khó khăn trong những ngày đầu. Chúng tôi chung nhau ở tinh thần đổi mới, quyết đoán, dám nghĩ dám làm. Dù gần 80 tuổi nhưng chị Nguyễn Bạch Tuyết vẫn đi làm hàng ngày. Đó là tấm gương và nguồn động viên tinh thần to lớn để tôi tiếp tục làm việc cùng sát cánh với anh chị em, đồng nghiệp.



Nhưng điều khiến tôi cảm phục hơn cả là tình thương, sự độ lượng trong cách làm việc và cách sống của chị Nguyễn Bạch Tuyết. Thời còn bộn bề khó khăn, chị luôn quan tâm đến từng miếng ăn, tấm áo của anh em trong đội. Có vướng mắc gì, chị sẵn sàng hỗ trợ, tạo điều kiện cho cấp dưới được cất nhắc vào vị trí xứng đáng hơn. 40 năm gắn bó công việc cùng nhau, sự thấu hiểu giữa chúng tôi thậm chí còn hơn ruột thịt. Đó là cái tình không gì thay thế được.

Khi ngôi nhà VFC lớn hơn, thành viên đông hơn nảy sinh vấn đề mới. Đã có tranh luận "***Nên quản trị công ty bằng tình cảm con người hay bằng nguyên tắc kỷ luật***". Trong giai đoạn kinh doanh khó khăn, ổn định nội bộ bên trong mới giữ vững uy tín công ty bên ngoài. Đôi lúc khác nhau về quan điểm một số vấn đề, tập thể lãnh đạo vẫn cùng nhìn nhận rằng: "***Để điều hành tốt không thể thiên lệch bên nào. Cần phải khách quan, rõ ràng, thưởng phạt nghiêm minh, quan trọng có tình có lý***".

Thành công của VFC là vận dụng hiệu quả yếu tố con người vào trong triết lý kinh doanh. Nó vừa thể hiện trực tiếp trên các chỉ số kinh doanh còn gián tiếp qua nhiều yếu tố vô hình khác. 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 có chính sách cạnh tranh thị trường nhưng có nhiều đại lý sẵn sàng đồng hành 2 - 3 thế hệ. "***Nếu không đồng hành vì con người, khó có một VFC như ngày hôm nay***".

Tạo dựng cho thế hệ sau tiếp bước

Đi lên từ thời bao cấp cùng VFC, nhiều doanh nghiệp nay biến mất trên thị trường. Có đơn vị tạo dựng được thành tựu nhưng lại bế tắc, loay hoay trong chiến lược bồi dưỡng và đào tạo thế hệ kế thừa. Ngày xưa, động lực của chúng tôi là thoát khỏi những khó khăn của đời sống và vươn lên. Giờ đây khi VFC đã có vị thế, tôi lại nghĩ về việc giữ gìn và tiếp tục phát huy chúng. Trong sứ mệnh công ty nay có thêm một phần trách nhiệm và danh dự của tôi.

Đối với công ty, những khác biệt giữa các thế hệ là nguồn lực cần thiết cho sự phát triển chung. Thế hệ chúng tôi may mắn có được sự giáo dục nhận thức, lý tưởng sống từ gia đình, nhà trường và xã hội. Các bạn trẻ bây giờ 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.

Trong tiến trình hội nhập thế giới và hợp tác với các tập đoàn đa quốc gia, cơ hội, thử thách của VFC luôn đan xen nhau. Tôi luôn khích lệ anh em: "***Các bạn bè nước ngoài luôn đi trước chúng ta ở tính kỷ cương trong công việc và hiệu quả vận hành. Nhưng ngược lại, chúng ta có thế mạnh là nắm vững thị trường, lại biết chịu khó và hy sinh***". Trong những ngày tháng còn làm việc này, tôi mong mình sẽ lan tỏa mạnh mẽ tinh thần "***Truyền lửa***" trong lòng mọi người.



Tự hào là một phần trong lịch sử của VFC, tôi kỳ vọng tinh thần cùng các giá trị sứ mệnh của công ty sẽ tiếp tục được kế thừa và duy trì. Trong giai đoạn chuyển tiếp này, dù còn rất nhiều việc phải làm nhưng tôi đã gặt được "***quả ngọt***" từ sự trưởng thành của lớp kế cận. Với tôi, ngày vui cùng công việc còn dài, nhàn nhã hưởng thụ tuổi già đành hẹn thêm vài năm nữa.







CẢM NGHĨ

Phạm Thị Ngọc Phương - Phó phòng TCKT Công ty



Một ngày mới bắt đầu, mở máy tính nhận email thấy thông báo về việc triển khai "Viết bài đăng tập san kỷ niệm 45 năm VFC hình thành và phát triển" tôi tò mò đọc hết nội dung thông báo trong lòng muốn nhân cơ hội này nói lên tâm tư, cảm xúc của mình trong thời gian làm việc tại ngôi nhà VFC thân yêu này.

Ai đó đã từng nói rằng cái nghề là cái nghiệp, lựa một nghề cũng khó khăn như chọn vợ chọn chồng bởi ngoài việc có đầu óc tỉnh táo, còn cần có cả sự rung động của trái tim và một chút nhân duyên đưa đẩy. May mắn mình gặp "nhân duyên" từ những ngày đầu tiên bước chân vào đời, ...

Cảm xúc ban đầu tôi được chọn, nhân viên chính thức của VFC đến bây giờ vẫn còn nguyên. Với suy nghĩ đơn giản của một sinh viên mới ra trường, thậm chí là chỉ vừa thi xong tốt nghiệp, lúc đó, tôi nghĩ VFC chỉ đơn giản là "môi trường" cho cái "nghiệp" của bản thân thôi, là nơi làm việc đúng với ngành mình được đào tạo trong những năm đi học.

Cứ vậy rồi tôi cuốn theo công việc và con người nơi đây với niềm đam mê thực sự từ trái tim lúc nào không hay, tôi chưa bao giờ có ý nghĩ chùn bước trước những gian nan, thử thách trong công việc.

Tôi và các đồng nghiệp tuy đến từ nhiều nơi khác nhau, nhưng dù đến từ đâu dưới mái nhà chung VFC ai cũng chung một mục đích là làm việc, phấn đấu vì sự phát triển của VFC. Sở dĩ tôi nói nơi đây là một mái nhà chung tại đây mọi người làm việc cùng nhau, ăn cùng nhau trong những bữa cơm, nằm cạnh nhau trong những giờ nghỉ trưa, tôi cảm nhận được niềm thương yêu, gắn kết của đồng nghiệp.

TRIẾT LÝ KINH DOANH CỦA CÔNG TY

"VFC chất lượng đích thực"



Ở đây tôi có những người đồng nghiệp luôn nhiệt tình giúp đỡ tôi, người "thuyền trưởng" luôn động viên để chỉ bảo tôi và đó cũng là điều khiến tôi gắn bó với VFC suốt 20 năm qua. Mỗi sáng đi làm khoác trên mình bộ đồng phục in biểu tượng và dòng chữ VFC, tôi hân hoan, hãnh diện khi ai đó nhìn vào mình trong bộ đồng phục này, nó không chỉ cho thấy rằng tôi là người của VFC còn cho thấy đó là một vẻ đẹp của công ty - một màu xanh có in logo trông thật đẹp - một sự bình đẳng không phân biệt và Tôi có thể hòa mình khi đứng cùng mọi người.

Hình ảnh đầu tiên, đóng vai trò quyết định trong công ty, đó là cán bộ lãnh đạo công ty đã tiên phong, đột phá đầy tài năng và trách nhiệm.



Các thế hệ đầu tiên lãnh đạo công ty vượt qua giai đoạn sơ khai đầy khó khăn, từng bước đặt nền móng và định hướng phát triển. Thông qua việc tập trung, đầu tư rất chuyên nghiệp, đảm nhiệm rất tốt dịch vụ dẫn đường, giám sát.

Đồng thời xây dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng cũng như các công ty đối tác trong và ngoài nước. Rất nhiều hình ảnh, kỷ niệm về phong cách, sự xông xáo kết hợp với những trăn trở, thể hiện sự quan tâm đầu tư, cống hiến hết lòng của lãnh đạo. Đặc biệt, có những cán bộ lãnh đạo rất xuất sắc, quyết định thế mạnh, hướng đột phá, thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ, làm điểm tựa vững chắc cho toàn thể công ty.

VFC có bề dày 45 năm thành lập từ năm 1975 đến nay đã tạo dựng được vị thế quan trọng trong ngành nông nghiệp không chỉ trong nước mà sản phẩm của VFC còn xuất khẩu sang thị trường nước ngoài như Campuchia. Với ngành nghề kinh doanh Thuốc Bảo Vệ Thực Vật, Giống cây trồng, cho thuê văn phòng, Khử Trùng và Pestmaster, VFC đã và đang phấn đấu trở thành thương hiệu dẫn đầu về sản xuất và phân phối thuốc Bảo Vệ Thực Vật tại Việt Nam, dẫn đầu về dịch vụ Khử trùng và Pestmaster của cả nước. Với mạng lưới chi nhánh trải rộng từ Bắc vào Nam là lợi thế để sản phẩm và dịch vụ có thể đến tay khách hàng và nhà nông trên tất cả mọi miền của đất nước. Triết lý kinh doanh của Công ty là: "VFC chất lượng đích thực", sản phẩm chất lượng và luôn hướng tới lợi ích cộng đồng, giữ gìn uy tín và đạo đức kinh doanh, tìm kiếm lợi nhuận dựa trên mối quan hệ và mang lại lợi ích cho khách hàng.

Cảm ơn Ban giám đốc cùng những quản lý đã tạo điều kiện cho tôi làm việc tại đây và giúp đỡ hỗ trợ cho tôi những kiến thức chuyên môn cũng như công việc tôi đang làm. Cảm ơn tất cả những đồng nghiệp đã cho tôi một cảm giác như sống trong gia đình, xin chúc cho tất cả mọi người luôn có sức khỏe, gia đình hạnh phúc, toàn tâm cống hiến cho VFC, chúc cho VFC ngày càng phát triển, vươn xa hơn nữa, vững mạnh hơn nữa, cảm ơn Ban Điều Hành đã để tôi có cơ hội nói lên những tâm tư tình cảm và cảm xúc khi được làm việc, cảm nhận tại VFC thân yêu này.



VFC - 45 năm

Một chặng đường đủ dài để ai trong con thuyền vượt sóng ấy cũng không khỏi hãnh diện. Riêng tôi, đến nay chỉ chừng 16 tuổi trăng tròn đồng hành cùng VFC, 16 năm đủ tự hào và trọn niềm vui. Bồi hồi, xúc động, lại chợt nghĩ, chợt nhớ về hành trình đã đi qua, những bộn bề, nhọc nhằn, khó khăn chung của ngày ấy.

Lê Thành Nhân
Giám đốc chi nhánh Đà Nẵng
Kiêm P. Giám đốc Ngành Khử Trùng - PCO



Lê Thành Nhân (ngồi giữa)



NGHĨ

Giữa cái lạnh đầu đông năm 2004, tôi bước chân vào VFC, bỏ lại sau lưng chiếc áo vest lịch lãm (Front Office Manager) tại một khách sạn lớn thành phố biển. Với vị trí Sales trong hợp đồng lao động có dấu VFC đỏ chói, lòng lại lo lắng không biết bắt đầu từ đâu khi bắt chuột, diệt mối rồi phun thuốc muỗi, hay như những lô hàng của các doanh nghiệp xuất khẩu phải qua khử trùng vẫn còn lạ lẫm, tôi nghĩ làm gì thuyết phục, thương thuyết với khách hàng được đây. Và rồi có một lời khuyên chân tình, hữu ích tôi cảm nhận từ sâu trong anh.

Gạt bỏ những e ngại, mặc cảm khi hầu hết khách sạn Huế - Đà Nẵng - Hội An đều biết nhẵn mặt mình, vượt qua bản thân và cứ nhìn về phía trước có tấm gương sáng ấy nơi anh tiếp thêm động lực khoác lên mình chiếc áo công nhân lăn lộn với hiện trường, ngóc ngách, kho bãi cùng anh em, ... từ đó tôi tích lũy lượng kiến thức không nhỏ về ngành này. Tôi lặng lẽ học nơi anh từ cách thực hiện công việc, cách tiết kiệm từng tí một những gì không nên, cách tiếp cận và chăm sóc khách hàng, ... bao nhiêu thứ thu về phục vụ công việc tưởng chừng lúc ấy trong tôi có ý định bỏ cuộc.

Làm nghề kinh doanh, kết quả cuối cùng là những con số biết nói, những con số có thể cho tôi sự tự tin, mang tôi đến đam mê, cho tôi lòng nhiệt huyết và đâu đó ẩn trong tôi niềm kiêu hãnh khi PR thương hiệu VFC. Năm 2004 doanh số khử trùng & PCO Đà Nẵng chỉ đạt 230 triệu đồng với danh sách khách hàng đếm chưa hết 10 ngón tay thô ráp; Kế hoạch năm 2005 anh giao gấp 4 lần – một con số không tưởng, chùn bước hay tiến lên? Không ngừng phấn đấu, quyết tâm và củng cố lợi thế các mối quan hệ khi còn công tác ở khách sạn ... không phụ sự tin tưởng nơi anh tôi thu về doanh số 2 tỷ đồng (vượt 200% so với kế hoạch đề ra).

Nghĩ về cột mốc quan trọng của những năm 2006 – năm 2007 dấn thân đến Núi Thành, Dung Quất, Quảng Ngãi hay liều mình tự tìm hiểu, lập phương án và khai thác mảng chống mối nền xây dựng, ... Có lẽ ngọn lửa ấy luôn bùng cháy không ngừng đến hôm nay tôi vui trong cái vui chung, tôi tự hào với doanh số tăng lên gấp 62 lần con số anh đã giao và tôi dám nhận vào thời khắc ấy. Có lẽ đôi chân chẳng sợ gì, không ngại bước đi, không nản lòng con đường phía trước đến hôm nay thị trường đã vươn xa ra nhiều tỉnh/thành của mảnh đất hình chữ S này.





Nhớ

Nhớ về người anh Huỳnh Văn Lệnh đã thấu hiểu, sẵn sàng gánh vác chi phí, hỗ trợ tối đa khi Chi nhánh Đà Nẵng lúc bấy giờ còn rất nhiều khó khăn, những chuyến Sales vươn xa để thỏa mãn khát vọng, đong đầy lòng quyết tâm của mình. Nhớ về 5 lần tăng lương kỷ lục (năm 2005) anh đã dùng chính phần lương của mình để ưu ái cho đứa em đầy nhiệt huyết, thừa đam mê, luôn hào hứng nhưng còn bỡ ngỡ này, ...

Nhớ thật nhiều cách tiết kiệm của anh khi húp xì xụp hết cho bằng được tô mì tôm tại sân bay Tân Sơn Nhất vì phải trả những 97.000 đồng/2 tô trong chuyến đầu tiên tôi dự tổng kết tại ngôi nhà chung VFC (năm 2007). Vui trong kỷ niệm đẹp ấy lại là tận sâu trong tôi tâm phục tính chân phương, quyết đoán nơi anh 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.

Thật vui, khi dặn lòng mình biết nhớ những điều cần nhớ, nên nghĩ về điều cần nghĩ. Ngọn lửa này xin giữ, nghiêng hết về nơi anh, biết ơn anh đã cho tôi tấm chân tình. Trong chói chang nắng hạ, trân trọng thay khi con thuyền VFC trải qua 45 năm hình thành và phát triển, đâu đó có sự cống hiến không nhỏ nơi anh, có lòng đam mê nơi tôi. Ngọn đuốc VFC trong tôi vẫn tiếp tục cháy và đem hết lòng nhiệt huyết để truyền lửa đến các chiến binh PestMan quả cảm.

Cảm ơn!Trân trọng!Tự hào!

Nhiệt huyết VFC trong tôi luôn cháy bỏng và lan tỏa đến thế hệ PestMan tiếp nối













TÔI LÀ NGƯỜI TÂY NGUYÊN, TUỔI THƠ GẮN LIỀN VỚI VÙNG ĐẤT ĐỎ BA ZAN, NHỮNG CÁNH RỪNG, CON SUỐI, NHỮNG CON ĐƯỜNG TÍT TẮP ĐẦY BỤI ĐỎ VÀ HƠN HẾT LÀ NHỮNG CON NGƯỜI TÂY NGUYÊN TÔI TỪNG ĐƯỢC TIẾP XÚC, CẢ TIẾNG CỒNG CHIÊNG VANG NÚI VÀ MÙI CÀ PHÊ LAN TỎA DÂNG TRỜI, ĐỒI CAO SU VÀ HÀNG TIÊU THẲNG TẮP.



Đào Thị Diễm My
Phòng Kế hoạch Nghiệp vụ Khử Trùng

Cuộc sống bình yên bên những người nông dân cần mẫn nên chưa bao giờ tôi nghĩ đến đất Sài thành đô hội. Thêm một chút tự ti về ngoại hình và chiều cao khiêm tốn, tôi càng không dám nghĩ đến một công việc chỉ có "Người đẹp có ngoại hình" mới làm được. Đó là Nhân viên văn phòng. Nhưng, người ta bảo "Cái nghề là cái nghiệp" quả không sai. Chẳng biết tự khi nào tôi đã trở nên quen thuộc những con đường ở Sài Gòn. Chính nơi đây, tôi đã bén duyên với VFC - Công ty Cổ phần Khử Trùng Việt Nam.

Còn nhớ, ngày đầu tiên bước vào Công ty, dù rất cố gắng, nhưng tim tôi cứ nhảy loạn xạ tựa như đứa con gái tuổi đôi mươi vừa chớm biết hẹn hò. Tôi choáng ngợp với một môi trường làm việc quá chuyên nghiệp, nghiêm túc và kỉ luật cao. Nhân viên đều là những người giàu kinh nghiệm, vững nghề và giao tiếp tốt. Xét về tuổi tác, tôi chưa phải là nhỏ tuổi nhất phòng, nhưng thời điểm đó, tôi chỉ là người mới còn rất ít kinh nghiệm.

Công việc chính của tôi là cấp chứng thư cho khách hàng sau khi các anh hiện trường hoàn tất công việc khử trùng ngoài Cảng. Vì mang trong người cái ngạo nghễ của Tây Nguyên, của núi rừng nên tôi lúc ấy có phần cá tính và bướng bỉnh.

Tôi từng cảm thấy khó chịu khi gặp phải khách hàng khó tính, tôi từng bực mình, cau có khi nghĩ có ai đó cố ý không hiểu mình. Việc phải luôn cười thật tươi với những khách hàng như thế là điều vô cùng khổ sở với tôi. Có đôi lúc, những áp lực công việc khiến tôi chùn bước, thậm chí là nghĩ đến việc từ bỏ. Nhưng thật may mắn, tôi chưa bao giờ cô độc bởi những đồng nghiệp thân thiết của mình. Chúng tôi, mỗi người một tính cách, mỗi người một hoàn cảnh, mỗi người một vùng miền khác nhau, nhưng lại có một điểm giống nhau đó là chúng tôi đều là nhân viên dưới ngôi nhà chung VFC. Sở dĩ tôi gọi nơi đây là ngôi nhà chung vì ở đây chúng tôi làm việc cùng nhau, ăn trưa cùng nhau, nằm cạnh nhau trong những giờ nghỉ trưa, tôi cảm nhận được điều đó và mọi người như gia đình thứ hai của tôi vậy.

Chưa bao giờ phô trương, chưa bao giờ ồn ào, mỗi người mỗi việc nhưng chỉ cần một người gặp khó khăn là những người khác sẽ sẵn sàng giúp đỡ. Đó có thể là một lời chỉ dẫn tận tình từ tổ trưởng, một cái vỗ vai của đồng nghiệp lớn tuổi hay đơn giản là cái nhìn trìu mến của các bạn còn lại cũng đủ tiếp thêm động lực để tôi đứng lên và vững tâm bước tiếp.

Một tháng, hai tháng, ... rồi một năm trôi qua, không biết từ khi nào tôi đã biết cười nhiều hơn, cởi mở hơn. Công việc giờ đây đối với tôi thật dễ dàng, mỗi ngày đến công ty là mỗi ngày tôi được học hỏi, mỗi lần tiếp xúc với khách hàng là mỗi lần tôi được trải nghiệm. Tôi thật sự thấy ấm áp khi sống và làm việc trong một môi trường thân thiện như thế. Với tôi, VFC không chỉ đơn thuần là nơi làm việc, chính là ngôi nhà thứ 2 của tôi và tất nhiên những nhân viên ở đây cũng thế, họ không chỉ là đồng nghiệp, còn là những người anh, người chị, người bạn rất đỗi đáng kính và đáng mến.

Nếu được nói một vài lời, lời đầu tiên tôi muốn nói là "***Cảm ơn***". Cảm ơn cuộc đời cho tôi cơ duyên được đến với VFC. Cảm ơn các Anh Chị Em đồng nghiệp thân thiết đã dìu dắt tận tình tôi hoàn thành tốt nhiệm vụ mỗi ngày. Cảm ơn những nụ cười, ánh mắt thân thương xóa nhòa đi khoảng cách về chức vụ, tuổi tác. Chúc cho VFC ngày càng phát triển vững mạnh. Chúc cho các đồng nghiệp luôn đoàn kết, yêu nghề và mang về cho VFC những thành tích tuyệt vời nhất để mỗi khi nhắc đến Công ty cổ phần Khử trùng Việt Nam, khách hàng sẽ nghĩ đến VFC bởi sự thân thiện, nhiệt tình, uy tín và chất lượng mà toàn thể Công ty mang lại. Tôi yêu ngôi nhà chung VFC.



"BÁC SĨ" PEST CONTROL

Lê Tuấn Trung
Phó Phòng QA – Chi nhánh HCM



Khởi đầu với những kinh nghiệm thực tập và làm việc ở một số công ty về thực phẩm và bán hàng thức ăn nhanh cho các cửa hàng tiện lợi, khái niệm về an toàn thực phẩm trong tôi lúc bấy giờ chỉ là giấy tờ hồ sơ chứng minh nguồn gốc, xuất xứ, những con số về ngày sản xuất hay thời điểm hết hạn sử dụng một số qui trình về chế biến thực phẩm đảm bảo vệ sinh, thực phẩm luôn tươi ngon.

Những nền tảng cơ sở ấy giúp tôi vượt qua đợt tuyển dụng ở VFC vào tháng 7/2013 và cho tôi niềm cảm hứng công việc hơn khi được lãnh đạo trực tiếp phỏng vấn cho biết lĩnh vực tôi làm việc sắp tới đây là một phần quan trọng trong chương trình đảm bảo và nâng cao chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm ở các tập đoàn, nhà máy lớn như CocaCola, PepsiCo, Masan, Acecook,... hay các khách sạn sang trọng bậc nhất như hệ thống Vinpearl, Pullman, Novotel, Des Arts...

Ngành Pest Control; Đối với tôi, đó là lĩnh vực tôi chỉ đọc sơ qua trong thời gian tìm hiểu về VFC để ứng tuyển và biết được nhiều hơn khi chính thức được là nhân viên của bộ phận kỹ thuật PCO – HCM – Chi nhánh tiên phong của VFC trong ngành Pest Control.

May mắn hơn, thời điểm đó như giai đoạn giao thoa của những kinh nghiệm công việc lâu năm từ những người Anh, người Chú truyền dẫn lại cho thế hệ trẻ tuổi, đầy sáng tạo sau này...

Ngành Pest Control trước đó chỉ mới là những dịch vụ giá trị cộng thêm phục vụ hỗ trợ cho các khách hàng công ty nói chung và một vài khách hàng nhỏ lẻ có yêu cầu chứ chưa có được tầm quan trọng và phát triển như bây giờ.

Đến nay thấm thoát 23 năm từ lúc thành lập bộ phận PCO – được VFC đăng ký thương hiệu PestMan – giờ là một thương hiệu danh tiếng, năng lực vượt trội, dẫn đầu ngành Pest Control với các chi nhánh, trạm vệ tinh trải dài khắp Việt Nam. Tôi được đào tạo, hướng dẫn và kế thừa những kinh nghiệm quý báu ấy rất nhiều.

Một công việc tưởng chừng đơn giản như theo cách nói dân dã "Thằng phun thuốc muỗi", "Thằng bắt chuột", ... nhưng không, đối với các nhân viên như tôi, đó là một công việc đầy tự hào và trách nhiệm không chỉ đối với Khách hàng còn cho cộng đồng, xã hội, cho môi trường sống được tốt đẹp hơn. Một công việc đòi hỏi những đức tính tốt nhất, những kinh nghiệm xử lý có chuyên môn, nguồn nhiệt huyết như tên gọi tôi vẫn thường nghĩ và nói chân thật với các anh em đồng nghiệp "bác sĩ" trong ngành Pest Control.

Từ những bước đầu tiên, nhận nhu cầu – tạm gọi "triệu chứng bệnh" của Khách Hàng, chúng tôi - những bác sĩ đến để khảo sát – miêu tả như quá trình "khám bệnh", trao đổi thêm những thông tin và khám thật kỹ, hầu như không bỏ sót bất kỳ khu vực khảo sát hay dấu hiệu nào của bệnh "đã, đang và có nguy cơ mắc phải" tương ứng với các tiền lệ bị ảnh hưởng bởi côn trùng trước đây, bằng chứng, dấu hiệu côn trùng đang phá hoại hay các rủi ro có thể xảy ra nếu không "phòng bệnh", ngăn ngừa nguy cơ phát sinh côn trùng. Tiếp theo đó, chúng tôi cùng nhau "hội chuẩn"– chúng tôi họp bàn các bác sĩ khác có kinh nghiệm, liên đới những "ca" tương tự đã gặp, ghi nhận biên bản và thống nhất với nhau để ra các phương án dự kiến tối ưu nhất – văn chương thì đó là "Báo cáo khảo sát" và "Báo cáo đánh giá rủi ro". Từ các báo cáo, một chương trình kiểm soát côn trùng toàn diện sẽ được viết ra để khách hàng nhận thấy được tình hình thực tế đang gặp phải, tầm quan trọng của công tác kiểm soát, thuyết phục khách hàng đi đến quyết định ký hợp đồng. Đọc tới đây là thấy không đơn giản như biệt danh "thằng phun muỗi" lúc đầu rồi phải không nào?.

Bắt đầu vào giai đoạn chính: "quá trình chữa bệnh", với những kinh nghiệm lâu năm trong ngành Pest Control, đội ngũ "bác sĩ" được đào tạo chuyên nghiệp, luôn cập nhật những kiến thức mới nhất, máy móc thiết bị tiên tiến, "thuốc" xịn sò từ các nhà sản xuất hàng đầu, ...





Công tác chữa bệnh luôn đạt được những kết quả tốt, thành công vượt mong đợi – hiệu quả kiểm soát côn trùng luôn đạt mức độ cao nhất. Song song với toàn bộ quá trình thực hiện, chúng tôi cũng luôn khuyến cáo Khách hàng bằng các báo cáo "tái khám" định kỳ với đầy đủ chi tiết những nguyên nhân phát sinh, vấn đề còn tồn đọng dẫn đến lý do bệnh chưa hết triệt để hay hướng dẫn Khách Hàng trong việc "tăng sức đề kháng" với côn trùng bằng các kế hoạch ngăn chặn, vệ sinh, ... Không dừng lại ở đó, bộ phận chăm sóc khách hàng còn có những chính sách "hỏi thăm sức khỏe" – hiệu quả kiểm soát khi dùng dịch vụ để có những ý kiến khách quan nhất, ngày càng cải tiến nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ hơn nữa.

Thực hiện bằng cái tâm và đạo đức nghề nghiệp, không ngại khó khăn, chẳng màng tới thời gian, đáp ứng nhu cầu bất kể lúc nào khách hàng cần. Những vị bác sĩ còn là những chiến binh VFC thực thụ góp phần không nhỏ vào sự thành công và phát triển thịnh vượng chung của VFC trong suốt 45 năm qua. Cùng với sự phát triển trong thời đại 4.0, VFC đã và đang đầu tư cho bộ phận những hệ thống hiện đại, những công cụ phần mềm đắc lực phục vụ công việc không chỉ để đáp ứng nhu cầu nhanh, tiện lợi, hiệu quả còn chứng tỏ VFC PestMan là đơn vị là thương hiệu tiên phong dẫn đầu trong ngành Pest Control.

Tôi cảm thấy rất vinh dự và tự hào là nhân viên bộ phận PestMan của công ty VFC. Nhân dịp kỷ niệm 45 năm thành lập VFC, xin kính chúc Ban Lãnh Đạo nhiều sức khỏe, các lĩnh vực hoạt động của VFC đạt được nhiều thành công.

PESTMAN
" NGƯỜI TÔI YÊU"

Đặng Văn Dương
Chi nhánh Quy Nhơn



Sống trong thời đại sự thay đổi kiến tạo trong công nghệ đã nâng cao cơ cấu nghề nghiệp và việc làm. Khi máy móc dần thay thế sức lao động chân tay của con người.

Tuy nhiên, trong ngành dịch vụ Pest Control máy móc, dụng cụ chỉ là một phần hỗ trợ cho công việc, không thể thay thế người lao động trong ngành dịch vụ này. Con người ở đây chính là yếu tố cốt lõi quyết định thành công.

Ra trường và gắn bó với ngôi nhà VFC Quy Nhơn từ năm 2011 cho đến nay. Từng đó thời gian cho tôi cảm nhận, học hỏi và tự tin vượt qua giới hạn bản thân trong ngôi nhà lớn VFC và ngôi nhà nhỏ mang tên "PestMan" này.

Với PestMan tôi học được kỹ thuật trong cách sử dụng các thiết bị sử dụng máy móc trong các lĩnh vực: Điện, nước, cơ khí, ... không chỉ áp dụng cho công việc ngay cả cuộc sống. Những kỹ thuật cơ bản này hầu như giới trẻ hiện nay lại không có được.

Với PestMan tôi học được tính thẩm mỹ trong công việc phục vụ khách hàng. Hình ảnh PestMan phải là những người phải biết làm đẹp bản thân và đẹp về dụng cụ thực hiện công việc tại hiện trường. Cái đẹp thẩm mỹ ở đây được thể hiện qua chỉnh chu về trang phục, về gọn gàng trong đầu tóc, ... và là sự gọn gàng, sạch sẽ các dụng cụ khi thực hiện dịch vụ tại các khu nghỉ dưỡng.





đặt bẫy rắn

Với PestMan tôi học được tính đồng đội, sự đoàn kết và kỹ năng làm việc nhóm khi thực hiện công việc.

Với PestMan giúp tôi chịu được áp lực, trưởng thành và vượt qua giới hạn bản thân trong công việc.

Với tôi, vượt qua giới hạn bản thân trong công việc là một dấu mốc đáng nhớ nhất để trưởng thành hơn trong công việc như ngày hôm nay.

Với PestMan tôi tự hào về góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ của những khu nghỉ dưỡng, những nhà máy và cho những chuyến hàng vươn xa.

Với PestMan tôi tự hào về sự can đảm của những chiến binh thầm lặng trong công tác chung tay hỗ trợ cùng khách hàng ngăn ngừa, đẩy lùi dịch bệnh Covid-19. Cho tôi sự trải nghiệm cuộc sống thay vì đi du lịch khi thực hiện dịch vụ tại các khu nghỉ dưỡng đẳng cấp.

Có thể nói, ngành dịch vụ Pest Control trong ngôi nhà PestMan không có một máy móc nào có thể thay thế. Con người ở đây là sự đúc kết của hoàn thiện của các yếu tố "Kỹ thuật và mỹ thuật". Chính những yếu tố này đưa ngôi nhà nhỏ PestMan lên thuyền lớn vươn ra biển cả. Thật hạnh phúc khi được làm việc trong ngôi nhà này. Và Tôi Yêu PestMan đơn giản là vậy!.

“ TÔI ĐẾN VỚI VFC NHƯ MỘT SỰ TÌNH CỜ ĐẦY DUYÊN PHẬN

Nguyễn Ngọc Diệp
Phòng Kinh doanh Khử trùng - Chi nhánh TP. HCM

Vào một buổi chiều thứ sáu cuối mùa hè 5 năm trước, tôi đang trong kỳ “thất nghiệp” xả hơi để chuẩn bị nắm bắt những cơ hội mới. Tôi nhận được cuộc điện thoại của Phòng Kinh Doanh - Công ty CP Khử trùng Việt Nam (VFC), trao đổi về việc đang cần gấp 1 nhân viên kinh doanh và muốn tôi có mặt tại buổi phỏng vấn ngày hôm sau.



Tôi bắt đầu định hình lại trong đầu về VFC "VFC, hay "Vờ Ép Cờ" là công ty gì?, kinh doanh gì?. Tôi lên mạng tìm hiểu về công ty, một công ty hàng đầu Việt Nam về Nông dược và Khử trùng.

Tôi tự hỏi "Khử trùng là gì?, nó liên quan gì? tới kinh doanh Nông dược nhỉ", với bằng cấp là 1 Cử nhân chuyên ngành Ngân Hàng, các cụm từ liên quan đến Khử trùng, Nông dược lúc bấy giờ đối với tôi hoàn toàn xa lạ. Nhưng chỉ một thời gian không lâu, tôi có thể trả lời rằng nó hoàn toàn liên quan với nhau. Các bạn biết tôi tìm thấy câu trả lời ở đâu không? Chính là ở Tuyên ngôn sứ mạng VFC "Với sứ mạng phát triển nền nông nghiệp và cải thiện môi trường sống tại Việt Nam. VFC cung cấp các sản phẩm hỗ trợ cây trồng và dịch vụ kiểm soát dịch hại qua việc ứng dụng công nghệ tiên tiến của thế giới".

Ngoài ra, VFC mang lại sự thỏa mãn tối đa các lợi ích của khách hàng, đối tác và cộng đồng thông qua việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ với chất lượng được đảm bảo.

Ngoài 02 mảng kinh doanh chính, bước chuyển mình của VFC tiếp nối đà phát triển vào năm 2004, VFC đã tham gia liên doanh dự án xây dựng khách sạn Novotel Nha Trang và cho đến nay hệ thống chi nhánh đã thành hình tại tất cả các thành phố lớn cảng lớn tại Việt nam bao gồm: Hà Nội, Hải Phòng, Vinh, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Nha Trang, Đaklak, Đà lạt, Bình Dương, Mộc Hóa, Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang với Trụ sở chính tại Thành phố Hồ chí Minh.

Với khả năng và kinh nghiệm làm việc dày dặn của tôi, việc phỏng vấn thành công ở 1 vị trí kinh doanh cũng không có gì đáng nói. Tôi được sắp xếp làm việc tại phòng kinh doanh – Mảng Khử Trùng, là 01 trong 02 mảng kinh doanh chính của công ty.

Trong mảng Khử trùng lại chia ra nhiều nghành hàng khác nhau như: Phi nông sản và nông sản. Công việc của tôi phụ trách là mảng Khử trùng hàng xuất khẩu nông sản cho các công ty xuất nhập khẩu. Đây là một thách thức không nhỏ đối với tấm bằng cử nhân ngân hàng như tôi. Tuy nhiên, điều đó vẫn không làm tôi trùng bước. Càng tìm hiểu tôi lại càng cảm thấy công việc tôi đang theo đuổi rất hấp dẫn đúng theo đường lối tôi vẽ ra trước khi gia nhập vào VFC.



Trong quá trình tham gia học hỏi tôi nhận ra rằng VFC đã xây dựng cả 1 quy trình đào tạo đầy đủ cho người lao động khi mới gia nhập vào công ty cũng như quy trình định hướng và nâng cao trình độ cho lao động cũ. Sau 03 tháng làm việc, tôi liên tục có những con số bất ngờ được tạo ra, những thời điểm gây cấn đến nghẹt thở cho đến tận lúc có kết quả vẫn có những bất ngờ! Tôi tự hào với thành công mình đạt được. Quan trọng hơn cả, tất cả những nổ lực của tôi đã cho ban lãnh đạo thấy rằng đội ngũ nhân viên của họ không hề yếu kém hay lười biếng chính công việc đã thổi vào họ những luồng gió tích cực và những ngọn lửa đam mê đầy nhiệt huyết. Còn gì vui hơn khi tất cả anh em ngồi bên nhau tận hưởng những thành quả do chính mình nổ lực đạt được.

Thật không may mắn, năm 2020 là một năm vô cùng khó khăn cho tất cả các doanh nghiệp trong và ngoài nước vì đại dịch Covid 19. Hàng loạt các doanh nghiệp phải đi vào hoàn cảnh khó khăn thậm chí phá sản, nhiều cơ sở sản xuất kinh doanh phải đóng cửa, nợ xấu bao trùm. Các doanh nghiệp yếu vốn đã đặt ra cho Ban Lãnh Đạo công ty một bài toán vô cùng khó. Các công ty, doanh nghiệp đều lên phương án cắt giảm lương, nhân sự, … để đối phó với tình hình dịch bệnh và cố gồng gánh thoát ra được tình hình căng thẳng.

Cũng trong năm này, một số đối thủ cũng nhảy vào lĩnh vực này với "kỹ năng bán hàng" mang tính chất rất cơ hội. Với tất cả những khó khăn như vậy, điều cần thiết là VFC phải có những chiến lược và đầu tư những chuẩn bị lâu dài trước những thách thức và vận mệnh mới. Tuy công ty đã đối phó với nhiều khó khăn nhưng đối với ngành kinh doanh dịch vụ khử trùng, hiện công ty vẫn giữ vững toàn bộ nhân sự đảm bảo thu nhập cán bộ công nhân viên trong và ngoài tỉnh được ổn định. Đó là một điều khó có doanh nghiệp nào làm được như VFC trong thời đại dịch hoành hành trên cả thế giới như năm nay.

Để phát triển bền vững trong thời điểm hiện tại, bắt buộc phải có những thay đổi lớn và chiến lược làm mới lại toàn bộ cơ cấu và bộ máy tổ chức. Đó là một tất yếu, thay đổi để phù hợp bất cứ cá nhân hay tổ chức nào cũng phải làm, đặc biệt trong thời kỳ khó khăn. Mọi sự thay đổi đều dẫn đến những xáo trộn. Tuy nhiên, cá nhân tôi khi chúng ta tin tưởng và lựa chọn điều gì đó thì cùng nhau nỗ lực hết mình, tôi đã đi cùng VFC qua chặng đường gần 5 năm, thành công có, thất bại có, có sum họp cũng có chia ly.

Trong những thành công hay thất bại tôi nhìn được giá trị cốt lõi của 1 doanh nghiệp là gì? Tôi cảm ơn họ. Không phải người ra đi là người không muốn sánh bước cùng VFC và chưa thể khẳng định rằng những người còn ở lại là những người nổ lực hết mình vì VFC, nhưng điều quan trọng là họ đang cố gắng làm mọi thứ tốt hơn.

Đã là một "giá trị" lại là "giá trị cốt lõi". Đứng trước từ phát triển luôn là từ: Giữ gìn và bảo tồn. Sẽ thật nguy hiểm nếu một người chỉ biết tận dụng, khai thác tối đa một giá trị lại không bao giờ quan tâm đến việc giữ gìn và bảo tồn giá trị đó. Nhìn lại một năm về trước và bây giờ, nhiều người vẫn nói với tôi: "Ba năm là đủ cho một tình yêu". Đối với tôi tình yêu tôi dành cho VFC không vội vã, thế nên tôi vẫn yêu VFC cho đến tận bây giờ.

Trong một sự kiên vô cùng trọng đại này, nhân kỉ niệm 45 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. Chỉ cần đồng lòng không có đích nào là chúng ta không thể đạt được.

TỰ HÀO

10 năm gắn bó cùng Công ty VFC

Nguyễn Phi Hùng
Chi nhánh Daklak

VFC tính đến nay tròn 45 tuổi. Thật may mắn khi mình được đồng hành cùng các anh em Công ty hơn 10 năm gắn bó. Quãng thời gian 10 năm với bao cảm xúc vui buồn, bao thăng trầm trong công việc.



Ra trường năm 2009, với bao hoài bão của một Cử nhân Kinh tế Nông nghiệp muốn cống hiến cho xã hội bằng kiến thức và sự năng động của tuổi trẻ. Một ngày đầu tháng 7 năm đó, VFC chi nhánh Daklak tuyển dụng một vị trí Nhân viên thị trường, một công việc sau này nghĩ lại tôi mới thấy đúng sở thích của mình, một người bán hàng chuyên nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp.

Niềm vui khi mới ra trường có việc ngay chưa được bao lâu, ngày đầu tiên đi làm tôi như bị choáng ngợp với biết bao nhiêu bỡ ngỡ mới mẻ. Tấm bằng là Cử nhân kinh tế, nhưng lại không biết chút gì về nông nghiệp, tuổi trẻ này chưa có chút kinh nghiệm về công việc, mọi thứ quá lạ lẫm, khác xa so với những gì trường tôi được học. Trong khi công việc đòi hỏi phải thường xuyên giải quyết sâu bệnh hại cho bà con nông dân, giúp bà con chống dịch và bảo vệ năng suất.

"Có tôi rèn mới có thành công". Sáu tháng sau là những chuỗi ngày tôi vật lộn với đồng ruộng, vườn cà phê, cây lúa, ... Rồi rong ruổi trên những cung đường vào các đại lý bán lẻ cho nông dân, thuyết phục các anh chị nhận hàng và ra hàng cho công ty. Cái nắng cái gió không làm khó được sức trẻ hừng hực của anh thanh niên mới ra trường, càng tiếp xúc nhiều, càng học hỏi nhiều, chàng thanh niên càng vỡ lẽ ra nhiều điều mới mẻ, nhất là khi đặt chân vào đại lý. Được tiếp xúc với rất nhiều quý anh chị ở các địa bàn. Đại lý vui vẻ có, khó tính có, chê bai hàng công ty có, ... Sản phẩm VFC là bộ sản phẩm uy tín, rất nổi tiếng trên thị trường nhưng lại mang lợi nhuận thấp về cho đại lý. Người dân đòi hàng đó, nhưng không lời sao bán nhiều được.

Làm sao thuyết phục khách hàng lấy hàng thật nhiều đây!...Rồi những ngày đầu gặp bà con nông dân, họ cứ hỏi về sâu bệnh cho cây trồng, nhưng vốn kiến thức ít ỏi của thanh niên mới ra trường khiến tôi bối rối, thậm chí còn có ý định muốn né tránh các bác nông dân. May mắn mỉm cười với tôi, các anh đồng nghiệp có thâm niên nhiều kinh nghiệm, theo thời gian hướng dẫn và kèm cặp, kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm từ đó tôi học hỏi được nhiều và đã thay đổi rõ rệt, tự tin, chuyên nghiệp hơn, ... Như 1 con ong yêu mật, tôi lao vào học hỏi với nghề, từ ruộng vườn ra đại lý gần như cả tuần không muốn về thành phố. Cứ sáng gặp đại lý tư vấn giúp đại lý lên đơn cho bà con, lúc rảnh đi cùng anh chị đại lý vào vườn dân thăm bệnh cây trồng. Ngày tháng cứ vậy trôi đi 1 năm lúc nào tôi không biết.

Sau một năm tròn, mùa hè năm sau tôi được BGĐ chi nhánh cân nhắc và cho thử sức với nhiệm vụ mới – TKV Daklak. Như một món quà cho nỗ lực một năm phấn đấu, vui đấy vì đó là thành quả tôi miệt mài làm việc cật lực trong một năm, nhưng trong lòng vẫn kiên định hiện lên hai chữ "Quyết tâm và không được chủ quan".

Ở nhiệm vụ mới, quản lý bán hàng và Marketing cho một tỉnh, doanh số giao đến nhiều hơn, nhiệm vụ nhiều hơn và áp lực ngày càng nhiều hơn, nhưng vì trách nhiệm, bản thân tôi không thể bỏ cuộc, tôi cố gắng rất nhiều. Một năm đầy hứa hẹn thể hiện mình ở vị trí mới, hứa hẹn hoàn thành doanh số cao nhất mọi năm. Cùng năm đó, vào tháng 11 Ban điều hành tổng công ty ra chiến dịch thi đua "55 ngày đêm hoàn thành doanh số của năm", năm đó chi nhánh Daklak được giao hoàn thành 14 tỷ trong 55 ngày đêm ấy. Một thách thức chưa từng có khi địa bàn đã hết vụ, cuối năm hệ thống đại lý lại vào mùa khan hiếm tiền mặt, khó khăn chồng chất khi đi triển khai. Vậy phải làm sao hoàn thành được nhiệm vụ lần này?, ban lãnh đạo CN họp bàn và lấy ý tưởng, ...

Bàn tới bàn lui mãi, chỉ có một phương án sau cùng đó là "Cố gắng, nỗ lực hết mình cho chiến dịch lần này". Dựa vào tất cả nguồn lực, mối quan hệ và cơ hội cây trồng sẵn có, anh em công ty chúng tôi lao vào 55 ngày không biết ngủ. Năm ấy chi nhánh Daklak hoàn thành chiến dịch, một cảm giác khó tả hòa lẫn trong niềm vui hân hoan khi tết năm ấy được công ty thưởng rất cao!.

Những năm sau đó, tôi cùng công ty tiếp tục chiến đấu trải qua biết bao nhiêu dốc đèo, bao khó khăn để hoàn thành doanh số. Mở rộng hệ thống, tuyển thêm nhân sự, giảm dần thời gian. Tuy có những lần nản chí nhưng được BGĐ chi nhánh động viên và chia sẻ, tôi lại vượt qua những khó khăn ấy ở lại chiến đấu tiếp tục. Mười năm gắn bó với nhiều biến động nhưng trong tôi ngọn lửa VFC lúc nào cũng cháy rực, khao khát cống hiến và không ngừng học hỏi hoàn thiện mình hơn.

Thời gian này, nhiều biến động diễn ra, Dịch Covid hoành hành chưa có xu hướng giảm, giá cả nông sản bấp bênh làm giảm đầu tư của nông dân,... nhưng còn những tấm gương sung trận không biết mệt như Bà, Chú Cứ , Chú Chất, Anh Nhật... trong tôi vẫn luôn tin rằng ngày mai sẽ tươi sáng, cuối năm vào ngày kỷ niệm VFC tròn 45 tuổi sẽ đi kèm câu chuyện hoàn thành doanh số chung của công ty cũng như Chi nhánh Daklak thật hoành tráng.

Quyết tâm, Quyết tâm, Quyết tâm!



"HOA TIÊU"
DẪN ĐƯỜNG VỮNG VÀNG VÀ ĐẦY TIN CẬY

Anh Trần Văn Dũng
Giám đốc Phòng Tài Chính - Kế Toán



Là nguồn lực cũng như "mạch máu" cả hệ thống, hai mảng Tài chính và Kế toán giữ vai trò sống còn trong mọi hoạt động của VFC. Vừa điều tiết thu chi vừa "cầm cân nảy mực" từng quyết sách, lòng tin và thử thách dành cho những người làm công tác này vô cùng xứng đáng với những giá trị VFC gìn giữ và phát huy đến hôm nay.

Đa năng và kết nối sâu rộng

Cùng với bộ phận kinh doanh, Tài chính - Kế toán là một trong hai cánh tay chủ lực của VFC. Nhiệm vụ cơ bản của phòng hiện nay là tham mưu cho Hội đồng quản trị cùng các cấp điều hành về tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của công ty. Từ đó, giúp ban lãnh đạo có những chủ trương và chỉ đạo kịp thời trong điều hành, phù hợp với từng giai đoạn. Từ 2012 đến nay, phòng Tài chính - Kế toán của VFC được cơ cấu, tổ chức theo mô hình mới, với các nguồn lực và điều kiện cụ thể để tối đa khả năng vận hành.

Thuộc ngành phục vụ nông nghiệp nên đặc thù kinh doanh của VFC gắn với các điều kiện đầu tư, cung ứng vốn và lợi nhuận từ sản xuất của người nông dân. Công tác Tài chính - Kế toán do đó cũng định hình vận hành dựa theo mùa vụ, vùng miền, đặc thù cây trồng và các yếu tố biến động khác. Tinh thần chủ đạo là hỗ trợ hệ thống đại lý, nông dân tối đa nguồn lực trong giai đoạn đầu tư, và chủ động thu hồi dòng tiền về khi đến mùa vụ người nông dân thu hoạch. Anh Dũng phân tích: "Bằng phương thức vừa cuốn chiếu, vừa đan xen giữa các mùa vụ và vùng miền, vận hành tài chính của VFC luôn giữ ổn định và thông suốt".

Trong chiến lược kinh doanh VFC luôn dự phòng các kịch bản, tình huống xấu nhất có thể xảy ra như dịch hại, thiên tai, hạn hán, thay đổi cơ cấu cây trồng, mất mùa,...làm ảnh hưởng đến tình hình xuất nhập khẩu, tình hình sản xuất nông nghiệp của người nông dân. Theo đó, công ty xây dựng kế hoạch tài chính tổng thể và tìm kiếm các nguồn hỗ trợ cần thiết chuẩn bị để kịp thời ứng phó. Đặc biệt là việc liên tục hoàn thiện, cập nhật khung đo lường các yếu tố tác động tài chính cũng vô cùng quan trọng. Với 3 mũi chủ lực này, trong nhiều năm qua phòng Tài chính - Kế toán chủ động dự báo và có giải pháp kịp thời, giúp VFC đạt được các mục tiêu kinh doanh đã đề ra.

Cùng với chức năng chuyên môn, phòng Tài chính - Kế toán còn gián tiếp thể hiện vai trò trong công tác đối nội lẫn đối ngoại phục vụ lợi ích chung công ty. Về đối nội, phòng Tài chính - Kế toán kết nối đến từng phòng ban khác, thực hiện chức năng dự báo và cố vấn cho ban điều hành và các phòng ban chuyên môn. Về đối ngoại, phòng là tiếng nói đại diện cho quyền lợi nhà đầu tư, duy trì mối quan hệ với các đối tác cung ứng và ngân hàng có hợp tác với VFC. Sau cùng hướng đến các giải pháp giúp khách hàng tiếp cận và gắn bó lâu dài với VFC.



Tập thể Phòng Tài Chính - Kế Toán



BLĐ họp cùng Tập thể phòng Hành chính

"Lột xác" mạnh mẽ từ sau tái cấu trúc

Quá trình tái cấu trúc từ tháng 4 - 2012 đã mang đến cho bộ phận Tài chính - Kế toán một diện mạo và sức sống mới. Từ phân tán chuyển sang mô hình tập trung, dòng tài chính được hướng về công ty thay vì rải rác ở các đơn vị như trước. Điều này mang lại thuận lợi cho VFC trong việc huy động, khai thác, sử dụng nhanh và hiệu quả nguồn tài chính. Đồng thời, khả năng kiểm soát và giảm thiểu rủi ro phát sinh trong công tác quản lý tài chính được tăng cường đáng kể. Hợp nhất giữa Tài chính với Kế toán mang đến thuận lợi giúp quy trình vận hành hay thực thi quyết định được nhịp nhàng, nhanh chóng và xuyên suốt hơn. Mặt khác, công tác điều hành đội ngũ kế toán từ công ty đến các đơn vị trực thuộc được củng cố và thống nhất chặt chẽ. Lòng tin, sự ủng hộ của ban lãnh đạo và các phòng ban chức năng khác tăng lên rất lớn.

Những trở ngại trước đây được khắc phục triệt để, mọi người rất phấn khởi, có động lực để làm việc và qua đó họ đóng góp hiệu quả hơn cho công ty. Tình hình kinh doanh thay đổi nhanh chóng cùng với những biến động thị trường gần đây đặt ra thử thách cho phòng Tài chính - Kế toán "Sau tái cấu trúc chúng ta cần làm gì?".

Trong giai đoạn giao thoa - chuyển tiếp giữa mới và cũ ít nhiều sẽ có người chưa theo kịp nhịp độ. Do đó trước mắt công tác truyền thông trong nội bộ phòng sẽ được tăng cường, giúp đội ngũ nắm bắt và tiếp nhận sự thay đổi một cách tốt hơn. "Công tác Tài chính - Kế toán đã thay đổi nhận thức, không bị động trước diễn biến tiêu cực của thị trường mà đã có sự chủ động ứng phó thích hợp".

Với uy tín mấy mươi năm trên thị trường, VFC trở thành đối tác lớn của nhiều đối tác cung ứng toàn cầu như Tập Đoàn Syngenta, Tập Đoàn Corteva, Tập Đoàn Sinon, Kumia, ... và các tổ chức tài chính, khách hàng lớn trong nước và nước ngoài như ngân hàng HSBC, STANDAR CHARTER, UOB, SHINHAN, VIETIN BANK, BIDV, VCB, Công ty chứng khoán SSI, Chứng khoán Bảo Việt, ... Đó là lợi thế để công ty tiếp cận nguồn tín dụng dồi dào, lãi suất tốt cùng các ưu đãi vượt trội. Để củng cố và duy trì mối quan hệ tốt đẹp đó, phòng Tài chính - Kế toán luôn triển khai công tác sử dụng nguồn vốn hiệu quả. Việc thanh toán nợ thường xuyên được đốc thúc đúng tiến độ và thời hạn. Trong tình hình kinh tế khó khăn hiện nay các đối tác vẫn ủng hộ VFC, đó là điều đáng trân trọng.

Tự hoàn thiện và nâng cấp không ngừng

Hoạt động kế toán đi theo để nắm bắt sự vận hành tài chính liên quan đến mọi bộ phận trong công ty. Cách hiểu và tiếp cận của mỗi người về việc này cũng khác nhau. Do vậy mà phương pháp chuyển tải của bộ phận Tài chính - Kế toán để mọi người có cùng một cách hiểu đúng là rất quan trọng. Tiếp đến, sự ủng hộ và hợp tác của tập thể cũng cần thiết không kém. Kết nối và tương tác của Tài chính - kế toán VFC vì thế được thiết lập dựa trên đặc thù của từng phòng ban với nguyên tắc chuyên môn. Tính linh hoạt và chặt chẽ là rất cao.

Chính vì vậy, trước khi tăng hay giảm một thủ tục nào mới hoặc lỗi thời thì phòng Tài chính - Kế toán đều nghiên cứu và phối hợp với các phòng, ban có liên quan để xem xét cân nhắc rất kỹ. Anh em tự phản biện nhau bằng những câu hỏi: "Có phục vụ mục tiêu kinh doanh và mục tiêu quản lý của công ty để tốt hơn hay không?"; "Để làm gì?"; "Phục vụ cho bộ phận nào?"; "Có cần thiết hay không?". Chỉ khi thỏa đáng mọi vấn đề và hướng đến lợi ích chung, giá trị của một thủ tục mới được tập thể công nhận. Trách nhiệm chúng tôi là phải làm sao ngày càng giảm các thủ tục nhất là các thủ tục mang tính hành chính, nâng cao tính chặt chẽ, chuẩn xác trong quản lý và đảm bảo lợi ích cho các phòng ban khác.

Mục tiêu chung hiện nay của phòng Tài chính - Kế toán là nâng cao năng lực quản trị và vận hành, đáp ứng đòi hỏi ngày càng cao của thực tế, thông qua việc liên tục cập nhật, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, cải tiến quy trình làm việc hiệu quả, điều chỉnh mô hình hoạt động ngày càng tinh gọn. Đồng thời, việc ứng dụng công nghệ thông tin kết hợp với các phần mềm quản trị đang trong quá trình ứng dụng và triển khai. Trong tương lai, 4 thành phần Kinh doanh - Tài chính - Kế toán – Nhân sự sẽ được kết nối vào trong một mô hình quản trị chung.

Sau những biến động của thị trường thời gian gần đây dưới tác động của Đại dịch COVID 19, tập thể VFC đang bước vào một chu kỳ thử thách mới đầy cam go và quyết liệt. Điều đó đòi hỏi phòng Tài chính - Kế toán công ty cần đẩy mạnh hơn nữa việc dự báo và đề ra giải pháp kịp thời. Đây là thời điểm để đội ngũ của phòng nâng cao chuyên môn, hoàn thành tốt công tác, khẳng định mạnh mẽ giá trị của mình trên chặng đường sắp tới.





KHẲNG ĐỊNH BẢN LĨNH TRƯỚC THÁCH THỨC VÀ CẠNH TRANH

Chia sẻ của anh **Đào Xuân Trọng**
Giám đốc Phụ trách Ngành Khử Trùng - PCO

"Mọi lúc, mọi nơi, tất cả đều hướng đến khách hàng" - hơn cả một khẩu hiệu, đó là phương châm hoạt động của ngành Khử trùng & Kiểm soát dịch hại. Vừa là truyền thống "đứa con" này còn đóng góp nhiều giá trị vật chất và tinh thần to lớn, trở thành niềm tự hào chung của VFC. Thành tựu đó gắn liền với biết bao mồ hôi, công sức, ý chí và khát vọng của cả tập thể một thời vươn lên từ trong bao cấp.

Tiên phong dẫn đầu thị trường

Tiền thân là đội Sát trùng II (1976), sau quá trình cơ cấu, hợp nhất Công ty Khử trùng I và Công ty Khử trùng II cùng các đội khử trùng khắp cả nước, năm 1994 công ty Khử trùng Việt Nam được thành lập. Đến năm 1997, công ty thành lập bộ phận Kiểm soát dịch hại (Pest Control). Sau cổ phần hóa, công ty đã tiến hành tái cấu trúc vào năm 2012, hai bộ phận chính thức hợp với nhau. Đến nay, cùng với Nông dược - Giống cây trồng, Ngành Khử trùng & Kiểm soát dịch hại đã trở thành bộ phận chủ lực của công ty, đóng góp trên 20% cơ cấu doanh số, trên 40% cơ cấu lợi nhuận và có xu hướng ngày càng tăng. Đồng thời, ngành Khử trùng của VFC hiện vẫn đang giữ vững vị trí dẫn đầu trên cả nước về thị phần, mạng lưới lẫn uy tín chất lượng.

Với hai chức năng chính là Khử trùng và Kiểm soát dịch hại, ngành giữ một vai trò quan trọng trong quá trình phát triển của VFC. Hiện nay, VFC có 7/15 chi nhánh hoạt động Khử trùng & Kiểm soát dịch hại, trong đó chi nhánh TP.HCM chiếm cơ cấu lớn nhất trong ngành (trên 50%). Các mảng hoạt động chính của ngành Khử trùng & Kiểm soát dịch hại bao gồm: Khử trùng các loại hàng hóa nông - lâm sản; Khử trùng hàng xuất - nhập khẩu theo quy định của cơ quan kiểm dịch thực vật; Tiêu diệt - kiểm soát - ngăn ngừa côn trùng gây hại trong cộng đồng; Ngăn chặn và kiểm soát mối bằng giải pháp công nghệ tiên tiến.



Tập thể CBNV phòng Khử Trùng - PCO

Là đơn vị hoạt động lâu năm và quy mô lớn nên số lượng khách hàng và phạm vi phục vụ của ngành Khử trùng & Kiểm soát dịch hại khá lớn. Trong đó, khách hàng lớn và lâu năm của mảng Khử trùng là các công ty lương thực lớn như Tổng Công ty lương thực Miền Bắc - Miền Nam, Long An Food, Tigifood và hàng loạt các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu gạo, cà phê, sản xuất thức ăn chăn nuôi, ... Số lượng khách hàng thường xuyên trong cả lĩnh vực khử trùng và kiểm soát dịch hại lên đến vài ngàn khách hàng là các công ty lớn trong đó có rất nhiều khách hàng gắn bó hàng chục năm hoặc lâu hơn. Tinh thần kinh doanh của VFC là phục vụ tận tình tất cả khách hàng không phân biệt lớn nhỏ với chất lượng tốt nhất.

Mục tiêu của VFC trong tương lai là đẩy mạnh dịch vụ tiêu diệt, ngăn chặn và kiểm soát côn trùng gây hại Petsman trở thành thương hiệu lan tỏa rộng hơn. Với trên 40 năm kinh nghiệm kế thừa từ ngành Khử trùng, cộng với đội ngũ chuyên nghiệp và công nghệ hiện đại, PetsMan cung cấp những giải pháp kiểm soát côn trùng hiệu quả và an toàn nhất cho khách hàng. Thiết bị kỹ thuật và hóa chất sử dụng của PetsMan được Bộ Y tế và Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn cấp phép sử dụng. Hiện nay, đơn vị này còn là thành viên chính thức của Tổ chức Kiểm soát dịch hại đa quốc gia (NPMA - Hoa Kỳ).



Tập thể CBNV phòng Khử Trùng - PCO

Con người là cốt lõi thành công

Song song với những khóa đào tạo chuẩn mực về kiến thức lý thuyết, quy trình thực hiện được văn bản hóa thì việc truyền đạt kinh nghiệm, kiến thức của người trước cho người sau là việc làm thường xuyên ở ngành Khử trùng. Mức độ phân cấp chuyên môn - trách nhiệm lại càng chi tiết, giúp cá nhân chủ động hơn. Là người đứng đầu Ngành, bản thân còn trực tiếp thực hiện điều này nhiều lần trong nhiều năm. Việc bồi dưỡng đào tạo và trao quyền gắn với trách nhiệm là quan điểm xuyên suốt của lãnh đạo trong Ngành. Những cá nhân có tiềm năng phát triển và thể hiện được năng lực sẽ được tạo cơ hội tối đa, không bao giờ có tình trạng cản bước.

Đặc thù ngành Khử trùng là luôn phải đáp ứng nhu cầu khách hàng bất kể giờ giấc, điều kiện hay môi trường làm việc. Nhân viên đi làm về khuya hay phải xuất phát từ 3 – 4 giờ sáng, kho bãi hay hầm tàu ngột ngạt, mùa nắng cũng như mùa mưa, ... là điều bình thường.



Vì hết lòng với công việc, nhiều người bị ảnh hưởng thời gian dành cho gia đình và các mối quan hệ. Đặc biệt, tuyển nhân sự ngành Khử trùng bây giờ rất khó vì hầu như ai cũng ngại giờ giấc làm việc không cố định như vậy. Rất cảm thông và ghi nhận tinh thần trách nhiệm của số anh em còn gắn bó cùng VFC đến giờ này.

Gắn liền với lịch sử và truyền thống của VFC, ngành Khử trùng & 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 đến 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 còn giữ liên lạc với nhau và luôn có mặt khi có các sự kiện vui buồn liên quan đến mỗi gia đình. 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.

Sự chủ động chia sẻ công việc, không phân biệt cấp bậc hay tuổi tác là chất keo gắn kết tình cảm mọi người với nhau trong VFC. Tinh thần này được thừa hưởng từ thế hệ của cô Nguyễn Bạch Tuyết và chú Trương Công Cứ: "Đã ra hiện trường thì từ chỉ huy đến nhân viên đều cùng nhau làm việc một cách tích cực, vui vẻ". Rồi những kỷ niệm về lần đi khử trùng tàu ngoài khơi trong mưa gió, điều kiện bất lợi nhưng tất cả đều vui vẻ cùng nhau vượt qua, coi đó như là một phần cuộc sống của mình vậy, ... Tôi đúc kết lại: "Có đồng cam cộng khổ công việc cùng anh em thì mới quý, mới có thể tương trợ, động viên nhau vượt qua khó khăn".

Tăng cường năng lực bằng truyền thống & công nghệ

Vài năm trở lại đây, cùng với nâng cấp chất lượng - công nghệ chuyên môn, ngành Khử trùng còn tiến hành "công nghệ hóa" việc quản lý và chăm sóc khách hàng. Chủ trương VFC đề ra cho ngành là "Luôn đặt mình vào vị trí khách hàng để thấu hiểu nhu cầu & tìm ra giải pháp". Phần mềm CRM đã chứng tỏ hiệu quả, bù đắp được các hạn chế và thiếu sót của con người.



Nhờ vậy, công ty đã rút ngắn đáng kể quy trình phục vụ và thời gian chờ đợi, được khách hàng đánh giá cao về tính chính xác cũng như sự chuyên nghiệp. Thách thức lớn của VFC hiện nay là sự cạnh tranh đến từ các công ty nhỏ ở chính sách giá thấp, chi phí hoa hồng cao nhưng chất lượng không đảm bảo, ... để chiếm lĩnh nguồn khách hàng.



Nếu thiếu tỉnh táo, VFC sẽ đánh mất bản sắc, kéo theo sự sụt giảm mặt bằng chất lượng dịch vụ trên thị trường. Vì vậy, công ty linh hoạt kết hợp nhiều giải pháp bắt đầu từ phục vụ đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách tối đa. Song song đó, tăng cường truyền thông về chất lượng dịch vụ và cam kết đối với khách hàng bằng nhiều phương thức đa dạng, sáng tạo.

Ngành Khử trùng của VFC hiện nay có lợi thế về nguồn nhân lực ổn định, được đào tạo từ thực tiễn, cần mẫn và gắn bó với nghề. So với các đối thủ cùng ngành, VFC còn sở hữu đội ngũ và mạng lưới rộng khắp cả nước. Về lâu dài, con người vẫn luôn là yếu tố hàng đầu trong chiến lược cạnh tranh của công ty.

Trong tương lai, VFC sẽ xây dựng đội ngũ cán bộ chủ chốt giỏi chuyên môn, kỹ năng mềm tốt, có năng lực quản lý ở tất cả các chi nhánh. Qua đó góp phần củng cố sức mạnh bền vững của VFC ngay từ bên trong. Trong bối cảnh thị trường ngày càng bão hòa và phân khúc sâu sắc, để duy trì năng lực cạnh tranh cần một tầm nhìn cùng bản lĩnh lớn.

Ngành Khử trùng & Kiểm soát dịch hại sẽ phải đồng hành cùng những đối thủ mới, công nghệ mới và nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Thử thách này đòi hỏi VFC cần "chuyển mình" khẩn trương hơn mau chóng nắm bắt thời cơ, vững vàng vị thế tiên phong tiến về phía trước.

ĐIỂM TỰA VÀ ĐỘNG LỰC CHO NHỮNG THÀNH TỰ LỚN

Nguyễn Văn Kiên
Trưởng phòng Nhân sự - Hành chính



Cốt lõi vận hành của mọi doanh nghiệp luôn gắn liền với con người và trên nữa là hệ thống tổ chức con người. Trong suốt quá trình hình thành và phát triển, góp phần cho sự ổn định và tăng trưởng vững vàng của VFC không thể không kể đến vai trò của công tác nhân sự. Vừa là đầu vào, vừa giữ vai trò kết nối các thành viên và bộ phận với nhau, công tác nhân sự của công ty có những nét đặc sắc riêng.

Hội tụ phẩm chất và tinh thần chung VFC

Bắt đầu từ những năm 1980, công tác nhân sự của đội Sát trùng II - tiền thân của VFC đã hình thành. Quy mô công ty lúc đó còn nhỏ, đóng góp của bộ phận Nhân sự tuy chưa có quy trình cụ thể nhưng để lại nhiều giá trị trong công tác tổ chức con người. Dấu ấn của người đi trước như bà Nguyễn Bạch Tuyết, ông Trương Công Cứ để lại di sản về tinh thần - truyền thống chung được kế thừa đến ngày nay. Hai giá trị nổi bật nhất chính là "VFC là một đại gia đình" và "Trách nhiệm chung là công việc"

Từ sau cổ phần hóa, VFC ngày càng phát triển quy mô, thu nhập người lao động tốt hơn. Phòng Nhân sự cũng ngày càng được mở rộng cho phù hợp với tình hình mới. Nhiệm vụ của phòng trong thời kỳ này là tham mưu - hỗ trợ cho Ban lãnh đạo trong việc xây dựng các chế độ chính sách hài hòa lợi ích của người lao động với công ty và các cổ đông. Tiếp đến là xây dựng các kênh truyền thông nội bộ trong công ty. Ngoài ra, phòng còn là đầu não của các sự kiện quan trọng khác của VFC như: Đào tạo nội bộ, Team building, Hội thao - hội thảo, Phát động các phong trào thi đua - khen thưởng, ... Phòng Nhân sự có chức năng tham mưu Ban lãnh đạo đồng thời thực hiện các chính sách nhân sự quan trọng của VFC qua các thời kỳ. Trước 1994, công tác Nhân sự còn theo chính sách nhà nước. Từ sau cổ phần hóa đến nay, VFC có những điều chỉnh cần thiết nhằm đảm bảo thu hút và sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực cho hoạt động kinh doanh. Phòng Nhân sự hiện nay thực hiện chuyên môn về công tác đánh giá lao động và tích cực nghiên cứu - đề xuất các chính sách tối ưu nhất cho Ban lãnh đạo.

Cơ cấu vận hành Phòng Nhân sự hiện nay gồm Trưởng phòng và các cán bộ Nhân sự, phụ trách công tác Tuyển dụng - Đào tạo, Lương thưởng - phúc lợi bảo hiểm, ... cho đến hoạt động Công đoàn. Ngoài ra, phòng còn Hỗ trợ nghiệp vụ công tác quản trị nhân sự cho các cấp quản lý. Trong cơ cấu VFC, phòng có nhiệm vụ cực kỳ quan trọng trong việc quản lý thông tin cũng như thực hiện giao tế với nhân sự, đảm bảo cho nguồn nhân lực VFC luôn ổn định.





Tập thể CBNV phòng Nhân sự - Hành chính

Hội tụ phẩm chất và tinh thần chung VFC

Tính linh hoạt, hiệu quả và nhịp nhàng là phẩm chất nổi bật của đội ngũ phòng. Với 1200 nhân sự tính đến hiện nay, phòng Nhân sự của VFC vừa quản lý vừa thực hiện một khối lượng lớn công việc hàng ngày. Phòng kiêm nhiệm thêm nhiều chức năng khác như công tác hành chính, công tác đoàn thể, quản lý dự án phát sinh, công tác cổ đông, ... Đối với các phòng ban chuyên trách, phòng còn có chức năng phối hợp, hỗ trợ và chia sẻ trong các hoạt động và nhiệm vụ chung. Chức trách chủ yếu của phòng bao gồm: Tham vấn, hướng dẫn, kiểm tra, giám sát ,... cho đến công tác đào tạo nội bộ.

Nguyên tắc chủ đạo trong hoạt động của phòng Nhân sự là nhất quán với chủ trương, định hướng chung của công ty và Ban lãnh đạo. Bên cạnh đó, phòng còn tiên phong nâng cao thế mạnh và tập trung khắc phục những hạn chế trong các hoạt động chuyên môn phục vụ công ty. Trong xu thế hiện nay, mỗi phòng ban là một mắt xích, có trơn tru thì cả hệ thống mới vận hành hiệu quả. Thành công kinh doanh của VFC gắn bó mật thiết với chiến lược tuyển dụng và quản lý con người. Vì vậy mà vai trò chủ động và sáng tạo trong tham mưu chính sách của phòng Nhân sự ngày càng quan trọng.

Suốt 45 năm cống hiến, công tác Nhân sự luôn hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ, giúp VFC đạt được nhiều thành tựu lớn. Bắt đầu từ việc đảm bảo số lượng và chất lượng, đội ngũ từng bước cơ cấu và phát triển nguồn nhân lực này vào các vị trí phù hợp. Vì vậy công tác nhân sự trong nhiều năm qua luôn ổn định, tình hình kinh doanh công ty đều đạt và vượt kế hoạch. Giúp VFC hình thành lớp cán bộ cấp trung, cấp đơn vị nhiệt huyết, giỏi chuyên môn và tâm huyết với nghề, xứng đáng với lòng tin cũng như trọng trách Ban lãnh đạo giao phó.

Theo thời gian, năng lực chuyên môn đợi ngũ cán bộ làm công tác nhân sự ngày càng hoàn thiện và tăng cường. Tập thể đã thực sự đổi mới rất mạnh mẽ, cải tiến mô hình quản trị nhân sự theo hướng ngày càng tinh gọn và chuyên nghiệp hơn. Cùng với sự phát triển của công ty, phòng Nhân sự cũng hình thành và phân công các chức danh nhân sự chuyên biệt hơn như: Tuyển dụng & Đào tạo; Lương, Bảo hiểm & Phúc lợi, ... đồng thời áp dụng phần mềm trong quản trị nhân sự. Sự thay đổi đó giúp công tác quản trị nhân sự hệ thống, bài bản hơn rất nhiều. Từ đó, trở thành cơ sở tham mưu giúp VFC sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực, đạt được các mục tiêu về quản trị con người lẫn kinh doanh.

Chương trình tái cấu trúc toàn diện VFC năm 2012 đã mở ra một chương mới trong lịch sử phòng Nhân sự. Phòng bước vào giai đoạn phát triển mạnh mẽ về chiều rộng lẫn chiều sâu. Các phương thức quản trị, đặc biệt là mô hình quản lý nhân sự được tái cấu trúc triệt để. Toàn bộ các chính sách về tuyển dụng, đào tạo, quan hệ lao động, ... do phòng Nhân sự trực tiếp đảm nhiệm, giúp các đơn vị chi nhánh tập trung hẳn vào hoạt động kinh doanh. Chất lượng công tác của phòng từ đó tăng lên đáng kể, thể hiện qua các yếu tố: Tuyển dụng đúng người - đúng việc; Sắp xếp và bổ nhiệm nhân sự đúng chức danh - sở trường; Luân chuyển và đánh giá năng lực nhân sự hiệu quả; Kiểm soát chặt chẽ công việc được giao và cơ chế thưởng phạt nghiêm minh - thỏa đáng.

Trở thành hạt nhân duy trì và phát huy các giá trị truyền thống của VFC là thành công lớn của phòng Nhân sự trong nhiều năm qua. Bằng sự quan tâm và dẫn dắt của tập thể Ban lãnh đạo, phòng đã xây dựng được một đội ngũ gồm những nhân viên có năng lực, phẩm chất tốt, nhiệt huyết, gắn bó với công tác. Các giá trị này lan tỏa và cộng hưởng đến các phòng ban khác thông qua các hoạt động như tuyển dụng - chọn lọc nhân sự, đề xuất cất nhắc và luân chuyển đến những vị trí tốt hơn,... phù hợp năng lực nhân sự cũng như tạo giá trị tốt hơn cho công ty. Tính chủ động sáng tạo của phòng Nhân sự vì thế được Ban lãnh đạo đánh giá cao.

Những năm gần đây, tình hình kinh doanh ngành Nông dược nói chung và VFC nói riêng đang đứng trước những thách thức lớn. Đặc biệt là tình trạng biến đổi khí hậu môi trường; xu thế hội nhập - liên kết chuỗi rồi dịch bệnh COVID-19 gần đây, tối ưu hóa nguồn nhân lực là vấn đề sống còn được đặt lên hàng đầu. Phòng Nhân sự đang tích cực học hỏi và nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, các kỹ năng mềm cần thiết, ... nhất là ở khâu tuyển dụng, đánh giá chất lượng lao động. Đó là nền tảng cần thiết giúp phân tích, đánh giá nguồn nhân lực kết hợp đổi mới phương thức kinh doanh, phát huy tối đa hiệu quả trong chiến lược chung của VFC.

Trong giai đoạn mới, VFC đang có những chuyển biến mạnh mẽ về công tác tổ chức và con người. "Lo trước tập thể, vui sau mọi người", Nhân sự là một phần không thể thiếu trong công tác và trong đời sống chung của VFC hôm nay. Trong tương lai, đội ngũ phòng sẽ tiếp tục mục tiêu tuyển dụng, đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản trị có tâm huyết với VFC. Xa hơn, phòng sẽ xây dựng nguồn lực nhân sự bền vững - lâu dài, có tư duy mới, giàu ý tưởng kinh doanh, am hiểu kỹ thuật và có tham vọng phát triển mạnh mẽ.



MÁI NHÀ VFC

GÓC TÂM SỰ TỪ TẬP THỂ ANH EM PESTMAN BÃI DÀI

Đồng tác giả: Phạm Minh Tuấn - Nguyễn Thành Tín



PestMan Bãi Dài, điểm mạnh đến từ sức trẻ, lòng nhiệt huyết và tinh thần đoàn kết. Ảnh: MT

Vào một ngày hè tại Vịnh Cam Ranh, ngày của những cánh hoa phượng lãng đãng rơi trong nắng, ngày của những tia nắng chói chang trãi trên từng hạt cát trắng mát rượi của Bãi Dài len lỏi qua khẽ tay. 17h00 chúng tôi, anh em Đội Bãi Dài chậm nhẹ bước trên con đường về vẫn còn đầy nắng dù đã chiều muộn tại Movenpick resort. Thả hồn cùng những tia nắng như đến trễ, đang tranh thủ len lõi qua từng khe lá, rồi chợt lặng theo những suy tư.

Nghĩ về tuổi trẻ đầy mơ ước và nhiệt huyết này, nghĩ về con đường mình đã chọn, nghĩ về công vệc, về những người anh em đồng nghiệp, về nơi đang ấp ủ những hoài bảo của chúng tôi, mái nhà VFC. Anh em Đội Bãi Dài chúng tôi đến từ nhiều vùng miền khác nhau, dưới mái nhà chung VFC, ai ai cũng một mục đích làm việc, phấn đấu vì sức khỏe cộng đồng, sự phát triển của xã hội, sự đi lên, lớn mạnh VFC.

Khu vực chúng tôi quản lý, làm việc với các đối tác, khách hàng từ đầu đến điểm cuối của TP.Nha Trang như: Diamond Bay resort, vượt đèo Cù Hin với Mia resort nằm trên đỉnh đèo, tiếp tục men theo dải đất cát dài ven biển đầy nắng và gió với các resort cao cấp như: The Anam, Riviera, NoA Seclectum, Vinpearl resort & spa Long Beach Nha Trang, Alma, Fusion, Movenpick Cam Ranh, Radison Blue, Swando, Golden Peak, vòng một vòng sân bay Cam Ranh với các khách hàng CIAS và AGS, nhà máy chế biến suất ăn hàng không Việt Nam Vinacs, qua khỏi sân bay chúng tôi tiếp tục tiến vào các khu vực nằm sâu trong Vịnh Cam Ranh, đó là sân Golf KN Lotus, khu nghỉ KN Wyndham Paradise, tiến vào trung tâm thành phố Cam Ranh là Trung tâm thương mại Vincom Cam Ranh, Vinmart Cam Ranh.

VFC là ngôi nhà chung tại đây mọi người làm việc cùng nhau, ăn cùng nhau những bữa cơm vội, nằm cạnh nhau trong những giờ nghỉ trưa, đu đưa trên những chiếc võng quán ven đường. Tôi cảm nhận mọi điều, mọi người, mọi việc diễn ra một cách tự nhiên nhất, tự nhiên như trong gia đình của tôi, vì thế, VFC chính là gia đình thứ hai, ngôi nhà thứ hai của chúng tôi.

Mỗi buổi sáng đi làm, khi khoác lên trên mình bộ đồng phục màu xanh lá, đính logo VFC, hình bông lúa và dòng chữ "Chất Lượng Đích Thực". Chúng tôi hân hoan, hãnh diện khi ai đó nhìn vào bộ đồng phục nhận ra người của VFC nhưng còn cho thấy đây chính là nét đẹp của công ty.



Ảnh: MT

VFC (Công ty CP Khử trùng Việt Nam), với bề dày 45 năm lịch sử (từ năm 1975 đến hôm nay) tạo dựng vị thế, một vị trí quan trọng trên mọi miền của đất nước Việt Nam thân yêu. Hệ thống chi nhánh hình thành và phân bố tại tất cả các thành phố lớn và cảng lớn, từ phố phường phồn hoa đến những miền quê xa xôi, hẻo lánh.

Bên cạnh thế mạnh về dịch vụ khử trùng hàng hóa xuất nhập khẩu và bảo quản, VFC cũng đã phát triển mạnh dịch vụ kiểm soát dịch hại trong lĩnh vực y tế, cộng đồng với thương hiệu PestMan. Đây là một dịch vụ có tiềm năng phát triển lớn ở Việt Nam nhằm đáp ứng nhu cầu sống sạch sẽ, vệ sinh và an toàn hơn của cộng đồng. Đây chính là lĩnh vực anh em chúng tôi đang làm, đang thực hiện hàng ngày tại mảnh đất ven biển Bãi Dài đầy nắng gió.

Chi nhánh VFC Nha Trang, nơi chúng tôi đang làm việc, mái nhà thứ hai được định hình từ 30.6.1994, qua nhiều năm phát triển, tôi rèn thăng trầm, hiện nay đã có được chỗ đứng vững chắc tại địa bàn tỉnh Khánh Hòa nói riêng cũng như khu vực Nam Trung Bộ nói chúng. Thành quả đạt được hiện nay là sự miệt mài của các cấp lãnh đạo chi nhánh, là sự quan tâm của lãnh đạo Ngành, lãnh đạo công ty, của đồng đội và của tất cả mọi người, góp phần tạo nên một môi trường sống vệ sinh, sạch sẽ, an toàn.

Anh em chúng tôi luôn cố gắng vượt khả năng của mình, nhằm mục đích tối ưu công việc góp phần nâng cao hiệu quả, chất lượng công việc. Giám đốc chi nhánh chúng tôi là một người trẻ (có thể nói là Giám đốc trẻ nhất trong toàn hệ thống), với điểm mạnh là sức trẻ, sự máu lửa, sự nhiệt huyết, đính kèm với trình độ chuyên môn tốt.

Ngoài ra, chi nhánh chúng tôi còn có những thành viên kỳ cựu với bề dày kinh nghiệm nhiều năm. Chính sự kết hợp giữa sức trẻ, nhiệt huyết và kinh nghiệm tạo nền, tạo bệ móng vững chắc để anh em tôi phát triển, giữ vững vị thế đang có (hơn 80% thị phần tại khu vực quản lý), tăng tốc hướng tới tương lai.

Sự quan tâm kịp thời của các cấp lãnh đạo công ty, lãnh đạo Chi nhánh dành cho anh em chúng tôi. Còn nhớ sau cơn bão kinh hoàng số 12 năm 2017, anh em VFC ở Khánh Hòa, nhiều người bị mất nhà cửa, tài sản thiệt hại và sự kinh hoàng ám ảnh không thể tả. Đúng vào lúc đó, tinh thần đoàn kết tương thân tương ái mái nhà chung VFC được thể hiện mạnh mẽ hơn bao giờ hết, đồng nghiệp toàn hệ thống VFC hướng về, quan tâm động viên, thăm hỏi kịp thời từ các cấp lãnh đạo công ty, anh em các chi nhánh khác đã tiếp thêm sức mạnh vật chất và tinh thần, động viên kịp thời, giúp chúng tôi vượt qua được khoảng thời gian tưởng chừng như tuyệt vọng nhất.

Đầu năm 2020 đến nay, virut Corona quái ác hoành hành trên khắp thế giới, gây sức công phá khủng khiếp. Tập thể anh em, quyết tâm đoàn kết dưới mái nhà VFC, cùng cố gắng chung sức nhỏ của mình góp phần ngăn ngừa, ngăn chặn dịch bệnh lây lan, bùng phát, chúng tôi như hóa thành những chiến binh Pest-Man, đồng lòng xung phong ra tiền tuyến bất kể ngày đêm, triển khai hoạt động phun sát khuẩn khử trùng, quyết tâm tiêu diệt đẩy lùi virut Corona. Trước tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp, nhiều tập đoàn, doanh nghiệp lớn trên thế giới và trong nước đồng loạt cho nhân viên nghỉ việc, cắt giảm thu nhập, quyền lợi. Tuy nhiên, dưới mái nhà chung VFC, anh em chúng tôi vẫn được công ty quan tâm, chăm lo chu đáo, giúp chúng tôi ổn định tâm lý, quyết tâm đồng hành cùng công ty vượt qua giai đoạn khó khăn này.

Hoạn nạn, khó khăn mới tỏ lòng nhau, chính những hành động, những cam kết, chính sách của công ty, chi nhánh dành cho chúng tôi trong những lúc này càng làm cho chúng tôi có thêm niềm tin, niềm tin về một mái nhà VFC vững chải, niềm tin về một VFC vững mạnh vượt khó, vươn cao.

Các cấp lãnh đạo Chi nhánh, các cấp quản lý luôn quan tâm đến đời sống, tinh thần, sự hỏi han kịp thời sau những giờ làm, thường xuyên thăm hỏi ý kiến từng người về đặc thù công việc, những khó khăn đang gặp để có những hỗ trợ xử lý kịp thời. Tổ chức Công đoàn luôn bên cạnh, thăm hỏi, động viên gia đình khi xảy ra các biến cố buồn vui.

Những người trẻ đầy nhiệt huyết, yêu thể thao, năng động, yêu sự kết nối. Nắm bắt được vấn đề này, Chi nhánh cùng với BCH Công đoàn đã tổ chức cho anh em tham gia các hoạt động thể dục thể thao rèn luyện sức khỏe, đó là những trận bóng đá thật máu lửa – đã vào sân là hết mình, không phân biệt đâu là sếp, là nhân viên; những bữa dã ngoại giao lưu giữa anh em các đội, nhóm, giữa anh em VFC chi nhánh cùng các đối tác, khách hàng. Chính những hoạt động này đã lấp đi những mệt mỏi, khó khăn, áp lực công việc mà chúng tôi thường xuyên gặp khi làm việc.
Tất cả những sự quan tâm, chia sẻ và động viên này đã giúp chúng tôi an tâm làm việc hết mình, tạo thêm động lực để gắn bó với VFC, gắn bó với màu xanh lá thân thương.

Lời cuối, anh em chúng tôi xin cảm ơn Lãnh đạo Công ty, Chi nhánh, các cấp quản lý đã tạo điều kiện cho chúng tôi làm việc tại đây, giúp đỡ bổ trợ những kiến thức chuyên môn. Cảm ơn tất cả những anh chị em đồng nghiệp cho tôi một cảm giác như sống trong gia đình, xin chúc cho tất cả mọi người luôn có sức khỏe, vạn sự hạnh phúc, chúc cho VFC ngày càng phát triển, vươn xa hơn xa hơn nữa.

ANVIL 5SC

KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ & NIỀM TIN GIỮA THỬ THÁCH CỦA THỊ TRƯỜNG

Giữ vai trò quan trọng trong cơ cấu doanh thu ngành Nông dược của VFC không thể không nhắc đến sản phẩm Anvil 5SC. Là biểu tượng niềm tin của nhiều thế hệ nông dân, Anvil còn gắn liền với giai đoạn Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFC) chuyển mình mạnh mẽ sau thời kỳ đổi mới. Trước làn sóng gia nhập thị trường của các tập đoàn đa quốc gia, doanh nghiệp mới tham gia ngành Nông dược như hiện nay.

Nguyễn Phước Tâm
Trưởng Phòng Kinh doanh Nông Dược - Giống cây Trồng















Niềm tin nhà nông

Trở lại những năm 1990 của thế kỷ trước, khi kỹ thuật canh tác của người nông dân còn nhiều hạn chế. Việc tiếp cận các tiến bộ khoa học kỹ thuật ít nhiều còn khó khăn nên việc canh tác gặp nhiều bất lợi. Làm sao quản lý dịch bệnh khô vằn, lem lép hạt lúa vẫn luôn là nỗi trăn trở của người nông dân lúc bấy giờ để đảm bảo mùa màng, không bị thất thu.

Hiểu được nỗi niềm đó, VFC đã hợp tác cùng Syngenta - Tập đoàn nông nghiệp hàng đầu thế giới, để mang sản phẩm Anvil 5SC về với nông dân Việt Nam. Kể từ đó những vụ mùa thất bát đã giảm dần, nụ cười "Một nắng hai sương" trở nên rạng rỡ và niềm tin ngày càng được xây dựng vững bền hơn. Đến nay, dù gần 30 năm xuất hiện và đóng góp cho những vụ mùa bội thu của nhà nông nhưng tình yêu của họ dành cho Anvil 5SC chưa bao giờ vơi bớt. Minh chứng cho điều đó là sản phẩm được hàng triệu nhà nông trên khắp đất nước tin dùng mỗi năm, sản lượng bán ra luôn cao nhất thị trường và cao gấp nhiều lần các đối thủ cạnh tranh trực tiếp.

Có thể nói Anvil là biểu tượng niềm tin của nhiều thế hệ nông dân Việt Nam, là sự tự hào và lời cam kết "Chất lượng đích thực" của VFC.

Để có được điều đó phải nói đến yếu tố đầu tiên là chất lượng và sự ổn định của sản phẩm. Mang trong mình hoạt chất tiên tiến lúc bấy giờ, Anvil hỗ trợ phòng, trị hiệu quả nhiều loại nấm bệnh trên lúa và nhiều loại cây trồng khác.

Với cơ chế tác động độc đáo, trừ bệnh phổ rộng, tiêu diệt nấm bệnh thông qua cơ chế ức chế sinh tổng hợp Ergosterol, ngăn cản quá trình hình thành màng tế bào của nấm bệnh, Anvil 5SC đặc trị các loại nấm Elsinoe sp, Corynespora sp, Corticium sp, Hemileia sp, Rhizoctonia solani, Cercospora sp, Odium sp, … Ngoài ra công nghệ tiên tiến trong Anvil còn giúp giữ xanh màu lá, giúp cây trồng tăng sức khỏe, tăng khả năng chống chịu với điều kiện bất lợi nên nông dân vẫn hay nói vui là "Anvil – Sức sống xanh".



Giữa cạnh tranh và thách thức

Trong những năm trở lại đây, bên cạnh sự thay đổi cơ chế thị trường, ngành Nông dược đón chào nhiều cơ hội. Nhưng đi kèm rất nhiều thách thức mới. Sản phẩm Anvil 5SC không nằm ngoài xu thế đó. Đầu tiên là sự cạnh tranh từ các sản phẩm ngoại nhập, đặc biệt là sản phẩm giá rẻ đến từ Trung Quốc. Thứ nữa sự ảnh hưởng các sản phẩm "na ná", mượn danh tiếng, thậm chí làm giả sản phẩm Anvil 5SC để kiếm lời.

Việc sản phẩm cạnh tranh xuất hiện tràn lan trên thị trường cùng với giá cả nông sản bấp bênh trong các năm vừa qua khiến cho nông dân chấp nhận chi tiền ít hơn, sử dụng các sản phẩm rẻ hơn với độ hài lòng "Thấp đi một chút" hay "Tàm tạm" dần trở thành một thách. Làm sao để nông dân hiểu rõ đặc tính kỹ thuật, lợi ích của sản phẩm đối với cây trồng, môi trường và người sử dụng vẫn luôn là vấn đề VFC và đối tác Syngenta quan tâm, xử lý.





Hướng đi trong thời kỳ mới

Đứng trước những thách thức từ thị trường, VFC mong muốn mang đến cho người nông dân cũng như ngành nông nghiệp nước nhà phương châm "Chất lượng đích thực" với các giá trị cốt lõi. Đồng thời công ty đưa ra nhiều giải pháp đồng bộ phục vụ cho công cuộc kinh doanh chung và cho sản phẩm Anvil 5SC nói riêng. Đầu tiên có thể kể đến là chương trình "Tiếp sức cùng nông dân". Đây là chương trình VFC đã xây dựng với hàng trăm kỹ sư trẻ có mặt trên mọi nẻo đường đất nước để cùng nông dân canh tác, quản lý đồng ruộng, vườn cây của mình. Qua đây nông dân được tiếp cận với những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới, giao lưu với các chuyên gia và hiểu rõ hơn về đặc tính và lợi ích của các sản phẩm, trong đó có Anvil 5SC.

Để nông dân dễ dàng nhận diện, phân biệt với các sản phẩm "na ná" khác. VFC phối hợp cùng nhà cung cấp Syngenta thay đổi bao bì Anvil 5SC bắt mắt, chất lượng hơn. Đặc tính kỹ thuật được cải tiến phù hợp với nhu cầu khách hàng giúp cho việc bảo quản và phối trộn dễ dàng và thuận tiện, khả năng bám dính, chống rửa trôi vượt trội thích nghi với điều kiện thời tiết tại Việt Nam. Những ghi nhận từ nông dân cho thấy về chất lượng sản phẩm của Anvil 5SC không một sản phẩm nào tương tự có thể sánh kịp.

Bên cạnh đó để sản phẩm nhanh chóng đến tay người tiêu dùng công ty cũng liên tục có những chính sách mở rộng, phát triển hệ thống phân phối với hơn 2.000 cửa hàng bán lẻ trên cả nước. Các chương trình khuyến mãi, tri ân nông dân thường xuyên được tổ chức, một phần hỗ trợ cho bà con trong quá trình canh tác, cũng như mang đến những món quà thú vị, ý nghĩa.

Phục vụ cộng đồng

Trong bức tranh chung của thị trường nông nghiệp Việt Nam hiện nay, giá trị người làm nông "Bán mặt cho đất, bán lưng cho trời" thực sự chưa tương xứng với công sức bỏ ra. Cạnh tranh thị phần giữa các hãng sản xuất và phân phối Nông dược chưa bao giờ vì lợi ích thực sự của nông dân. Đó cũng là thực trạng mà VFC vẫn luôn trăn trở. Làm thế nào để đưa Anvil - biểu tượng lòng tin một thời của nhà nông, trở lại biểu tượng xứng đáng của mình trên thị trường cả nước?.

Trong giai đoạn hiện tại, ngoài những hoạt động trực tiếp tại đồng ruộng giúp chuyển giao các kiến thức về công nghệ cho nhà nông, giúp bà con "Chân lấm tay bùn" hiểu rõ hơn các đặc tính, lợi ích sản phẩm hàng chính hiệu mang lại. "Đội ngũ VFC vẫn nỗ lực tập huấn và truyền thông đến bà con nông dân hiểu đúng về thuốc Bảo vệ thực vật". Đảm bảo an toàn cho người phun xịt, hạn chế lạm dụng thuốc gây ô nhiễm môi trường và sinh thái, tránh dư lượng thuốc bảo vệ thực vật trong nông sản ảnh hưởng đến sức khỏe con người.

Đồng hành cùng nông dân Việt gần 30 năm, Anvil như một đứa con trong gia đình nông hộ. Đứa con nay cũng đã lớn khôn, ngoài việc mang lại những hiệu quả trên đồng ruộng, cải thiện đời sống nhà nông. Anvil cũng chung sức phục vụ cộng đồng mang đến những niềm vui, tiếng cười trên khắp nẻo đường đất nước qua nhiều chương trình được công ty triển khai như "Anvil sức sống xanh – Nhà nông hội tụ".

Sự tham gia của gần 4.000 nông dân Miền Nam tụ họp về chia sẻ kinh nghiệm, giao lưu học hỏi, thư giãn sau những giờ lao động cực nhọc trên đồng ruộng. Gameshow "Anvil về làng" được tổ chức ghi hình khắp các tỉnh Đồng Bằng Sông Cửu Long, Tây Nguyên, Nam Bộ.

Chương trình được phát sóng trên Đài phát thanh truyền hình Sóc Trăng, Đồng Nai, Lâm Đồng và các kênh truyền thông khác cũng là một món ăn tinh thần được rất nhiều bà con nông dân trên cả nước đón xem, để hòa mình trong không khí vui tươi, thú vị sau công việc đồng áng mệt nhọc. Quan trọng hơn, mỗi kỳ ghi hình chương trình mang đến nhiều phần quà ý nghĩa cho các học sinh địa phương vượt khó học giỏi, là một phần động lực giúp các em cố gắng học tập, vươn lên trong cuộc sống.

Trong bối cảnh hiện tại, tình hình dịch bệnh, an ninh lương thực biến đổi khí hậu là vấn đề chung toàn cầu. Bên cạnh tình trạng được giá mất mùa, được mùa mất giá đặt ra đòi hỏi nông nghiệp Việt Nam phải có những chính sách đúng đắn, thực tế thì lợi ích của người nông dân mới tốt hơn. Trong đó những sản phẩm chất lượng phục vụ canh tác của người nông dân là một yếu tố quan trọng. Anvil 5SC đã và đang đồng hành cùng người nông dân Việt Nam được kỳ vọng sẽ tiếp tục tạo ra một chu kỳ thành công mới rực rỡ và xứng đáng hơn trong tương lai.



EXTERRA - BIỂU TƯỢNG THÀNH CÔNG MỚI CỦA NGÀNH KHỬ TRÙNG-KIỂM SOẠT DỊCH HẠI TẠI VFC

Trương Minh Toàn
Giám đốc chi nhánh công ty CP Khử Trùng Việt Nam tại Hồ Chí Minh

Chiếm một tỷ lệ quan trọng trong doanh số của Ngành Khử trùng – Kiểm soát dịch hại, Exterra đã trở thành niềm tự hào của VFC. Tư duy nhanh nhạy, chủ động hợp tác công nghệ với nước ngoài, "Đứa con cưng" của PESTMAN vẫn tiên phong trong lĩnh vực diệt mối cho các công trình lớn tại Việt Nam.



Đơn vị độc quyền công nghệ mới tại Việt Nam

Từ 2012 trở về trước, công nghệ diệt mối nói chung xoay quanh hình thức phun xịt bằng các loại hóa chất truyền thống. Hình thức này được đánh giá là đơn giản, không quá tốn kém về mặt chi phí lẫn thời gian. Các công trình được xử lý thường là nhà ở, văn phòng làm việc, cơ sở kinh doanh hay kho bãi hàng hóa, ... với quy mô đa dạng. Mặc dù trên thế giới đã có những phương pháp và công nghệ mới hiệu quả hơn nhưng ở Việt Nam đây vẫn là giải pháp hiệu quả duy nhất khách hàng có thể lựa chọn.

Tuy nhiên, phương pháp phun tẩm bằng hóa chất lại có những hạn chế rất lớn. Trước hết đó là khả năng phát tán hóa chất ra môi trường ảnh hưởng đến sức khỏe con người, gây nhiễm độc đất và nguồn nước. Các chế phẩm thuốc nguồn gốc hóa học rất khó đánh giá chất lượng dẫn đến việc hiệu quả đánh giá hiệu quả tiêu diệt mối một cách rõ ràng. Hình thức phun hóa chất cũng không thể nào tiêu diệt tận gốc toàn bộ tổ mối, ngăn chặn tuyệt đối khả năng mối chúa sinh sản trở lại.

Trong thực tế, giải pháp phun thuốc cũng không đáp ứng được yêu cầu của nhiều khách hàng đặc thù, có thể kể đến đó là chủ các công trình resort nghỉ dưỡng, nhà hàng, khách sạn hay công trình biệt thự, ... có quy mô lớn. Việc phun thuốc đồng nghĩa với tạm ngưng hoặc hạn chế một phần hoạt động, ảnh hưởng đáng kể để việc kinh doanh và hình ảnh thương hiệu của khách hàng. Do đó, điều khách hàng cần là một giải pháp thân thiện hơn với môi trường, có tính ổn định lâu dài và chủ động cao.

Trước tình hình đó, VFC đã chủ động tìm kiếm và thương thảo với các đối tác nước ngoài có công nghệ kiểm soát mối tiên tiến. VFC tìm được một số tập đoàn có công nghệ gần tương đương nhau. Sau thời gian nghiên cứu, VFC quyết định ký kết hợp tác với công ty ENSYSTEX đưa công nghệ Exterra với ưu thế vượt trội về Việt Nam. Năm 2012, VFC trở thành đối tác độc quyền tại Việt Nam phân phối và vận hành Exterra - Công nghệ bảo vệ và kiểm soát tài sản khỏi bị mối tấn công.





Lắp đặt hệ thống IGS - Exterra

Vận hành theo quy chuẩn bài bản

Ưu thế nổi bật của Exterra là chức năng "Chủ động thu hút & truy tìm tiêu diệt" để kiểm soát toàn bộ tổ mối nằm trong đất. Cơ chế này được vận hành dựa trên các trạm bẫy có chứa chất dẫn dụ mối, được đặt ngầm trong đất xung quanh công trình cần bảo vệ. Sau khi mối bị thu hút vào trạm bẫy, một loại bả sinh học được cho thêm vào. Loại bả này chặn đứng quá trình sinh trưởng và lột xác, làm mối chết đi nhưng không gây hại đối với loài vật khác. Mối sau khi ăn bả sẽ phát tán lượng bả còn lại, tiêu diệt mối chúa và toàn bộ tổ mối trong đất.

Về lâu dài, chi phí theo thời gian khi sử dụng Exterra tối ưu hơn hẳn kiểu phun thuốc truyền thống. Công nghệ này phù hợp với các công trình có quy mô lớn, sử dụng nhiều vật liệu bằng gỗ quý, dễ bị mối tấn công và khó diệt. Thực chất, Exterra là một hệ thống kiểm soát và ngăn ngừa mối trong dài hạn chứ không phải chỉ phun xịt tiêu diệt ngay tại hiện trường. Hiệu quả của hệ thống có thể kéo dài nhiều năm tùy thuộc vào hợp đồng vận hành được ký kết. Là đối tác độc quyền phân phối Exterra tại Việt Nam, VFC có lợi thế cung cấp giải pháp kiểm soát và ngăn ngừa mối hiệu quả nhất cho khách hàng.

Hiện nay trên thị trường có nhiều sản phẩm và đơn vị cung cấp dịch vụ diệt mối cạnh tranh với Exterra. Ở góc độ cạnh tranh và phát triển, điều đó giúp khách hàng có thêm nhiều sự lựa chọn với khả năng của mình. Tuy nhiên, ở khía cạnh hiệu quả của sản phẩm, khách hàng cần hiểu rõ nhu cầu và xác định năng lực thực hiện của công ty cung cấp dịch vụ được nhắm đến. Đối với các công trình lớn cần được bảo vệ chủ động trong nhiều năm thì khách hàng nên chọn các đơn vị có chuyên môn, am hiểu sâu và có dịch vụ diệt mối bài bản và triệt để.



Những định hướng phát triển lâu dài



Chuẩn bị vật tư để lắp đặt hệ thống Exterra

Sau 8 năm có mặt tại Việt Nam, Exterra đã đóng góp một phần quan trọng vào kết quả kinh doanh của VFC và đã chứng minh được giá trị của mình với hiệu suất tiêu diệt và ngăn ngừa mối gần như tuyệt đối. Hệ thống này được các chủ nhà hàng, resort, biệt thự ưa chuộng và đánh giá cao ở ưu điểm an toàn, thân thiện và nhất là dịch vụ thuận tiện. Hầu hết các tập đoàn kinh doanh du lịch, nghỉ dưỡng hàng đầu tại Việt Nam đều đang sử dụng hệ thống Exterra để bảo vệ các công trình đáng giá của mình như: Vinpearl, FLC, Sun Group, ...

Trong những năm qua, Exterra đã phát triển mạnh tại thị trường miền trung, trong đó Đà Nẵng và Nha Trang là lớn nhất, chiếm hơn 90% lượng resort cao cấp. Đây là địa bàn có lợi thế về du lịch cũng như đặc thù khí hậu thuận lợi cho loài mối phát triển và gây hại. Trong 2 năm trở lại đây, VFC đã có những chiến lược khai thác thị trường miền Bắc, miền Nam và đạt được những thành công rất khả quan tại Hạ Long, Vĩnh Phúc, Nam Định, Phú Quốc, Cần Thơ, ...

Góp phần cho thành công của Exterra nói riêng và VFC nói chung không thể không kể đến định hướng chiến lược đúng đắn của Ban Lãnh đạo công ty và công sức của đội ngũ, các thành viên ESTMAN. Tinh thần nhiệt huyết, tận tụy, lăn xả với công việc là điểm sáng để đội ngũ PESTMAN chinh phục lòng tin khách hàng.

Sắp tới PESTMAN sẽ đưa Exterra chinh phục những thị trường còn bỏ ngỏ. Mục tiêu đó là xứng đáng đối với tầm vóc và tên tuổi VFC. Dù đã đạt một số thành công nhất định, con đường phía trước vẫn còn nhiều thách thức. Đó là động lực cần thiết để đội ngũ VFC hoàn thiện năng lực, tiếp tục cho ra đời nhiều giải pháp tốt hơn trong tương lai.





Đào tạo tại hiện trường

CÔNG TÁC THIỆN NGUYỆN

DẤU SON THẦM LẶNG TRÊN HÀNH TRÌNH PHÁT TRIỂN CỦA VFC

Anh Nguyễn Văn Kiên
Trưởng phòng Nhân sự - Hành chính



Không đi kèm truyền thông hay quảng bá thương hiệu nhưng trong mấy mươi năm liền VFC vẫn duy trì xuyên suốt hoạt động thiện nguyện. Công tác giúp đỡ và tương trợ những hoàn cảnh khó khăn của công ty vì thế ít nhiều cũng mang dấu ấn riêng. Cách làm không giống số đông đó còn phản ánh một phần tuyên ngôn VFC: "Phục vụ và tạo ra những điều tốt hơn cho cộng đồng"



Dấu ấn riêng trong tinh thần chung

Tính đến nay, công tác thiện nguyện đã có hơn 30 năm song hành cùng chiều dài lịch sử VFC. Khởi đầu một số chương trình nhỏ đột xuất quy mô hạn chế tiến dần đến việc duy trì đều đặn và lâu dài. Bây giờ tuy chưa thể tổ chức được một chương trình định kỳ hàng năm nhưng VFC vẫn luôn chu toàn tốt nhất những gì đã có. Đó là chính sách nhất quán của công ty, đồng thời kế thừa tinh thần và các giá trị nền tảng do ban lãnh đạo xây dựng.

Là chủ trương chung của cả công ty nhưng hoạt động thiện nguyện lại có nhiều đóng góp của bà Nguyễn Bạch Tuyết - Chủ tịch HĐQT. Nhiều lúc VFC vướng khó khăn, bà vẫn kiên trì vận động tập thể biểu quyết kinh phí cho công tác thiện nguyện hàng năm được vẹn tròn, liên tục. Cách làm việc rõ ràng, sâu sát và tới nơi tới chốn của bà là cơ sở để tất cả tin tưởng "Đồng tiền sẽ đến đúng chỗ, đúng người cần!". Nguồn quỹ sẻ chia cho các mảnh đời vất vả vẫn luôn đong đầy.

Trong bối cảnh kinh doanh ngày càng khó khăn, nguồn quỹ của công ty ngày càng bị "bóp lại" thì đây là một nỗ lực rất lớn của ban lãnh đạo VFC. Sâu xa hơn, nó bắt nguồn từ việc "Kinh doanh của VFC tốt là vì có người nông dân. Nay một phần lợi ích đó cũng cần trở về với họ". Các thành viên trong ban lãnh đạo còn nhiều lần chi tiền túi của mình để làm từ thiện, tạo uy tín và sức thuyết phục đối với các cổ đông. Giá trị và ý nghĩa của quỹ thiện nguyện trong hoạt động của công ty vì thế ngày càng được củng cố.





Kiên trì, linh hoạt để làm tốt hơn

Kinh phí dành cho hoạt động thiện nguyện được trích từ một phần lợi nhuận sau thuế của VFC. Hàng năm, Đại hội cổ đông của công ty được tổ chức vào tháng 4 sẽ biểu quyết thống nhất phần kinh phí. Sau đó, ban điều hành công ty sẽ quản lý việc sử dụng nguồn quỹ vào các mục đích thiện nguyện cụ thể. Toàn bộ quá trình thực hiện đều công khai, minh bạch và được đặt dưới sự quản lý theo dõi của bộ phận Kế toán - Tài chính đặc biệt chịu sự giám sát, kiểm tra của Ban Kiểm soát cũng như đơn vị Kiểm toán độc lập bên ngoài.

Hàng năm, tùy vào tình hình thực tế, điều kiện hoạt động hay đặc thù phòng ban mà công tác thiện nguyện của VFC sẽ do mỗi bộ phận phụ trách. Có năm phòng Hành chính - nhân sự đảm nhận. Nhưng thường là bộ phận Marketing phụ trách bởi đây là lực lượng nhanh nhạy, dễ điều động triển khai đến mọi địa bàn. Sự bài bản trong khâu kế hoạch và tổ chức thiện nguyện chưa thực sự quá cao nhưng cũng có nét riêng. Đặc biệt hơn là mỗi bên đều tích lũy cho mình những kinh nghiệm cần thiết để làm ngày càng tốt hơn.

Cốt lõi trong công tác thiện nguyện của VFC là "Trực tiếp và đến đúng người cần". Tính thực tế, sát sao được thể hiện rõ trong từng khâu, từng bước. Dù có ủy thác qua đơn vị trung gian nhưng bao giờ công ty vẫn cử người đến tận địa phương trước để tìm hiểu và giám sát từng chương trình. Cách làm này tuy có vất vả nhưng thể hiện đúng nguyên tắc chung cả công ty từ trên xuống dưới. "Nỗi vui mừng của những người thực sự cần nguồn hỗ trợ của mình, đó là nguồn động viên của chúng tôi".

Những kỷ niệm nhiều cảm xúc

Thời kỳ đầu, công tác thiện nguyện của VFC bắt đầu nhen nhóm ở những chương trình như Chăm sóc các bà mẹ Việt Nam anh hùng. Tuy lúc đó nguồn lực còn hạn chế nhưng đã tạo ra ảnh hưởng lớn, được chính quyền và xã hội ủng hộ. Sau này, thêm một số chương trình khác được triển khai như Vui xuân - tặng quà tết cho bà con nông dân nghèo; Phối hợp với đài PT-TH Đồng Tháp có Chương trình Chuyến xe nhân ái; Tài trợ xây trường tiểu học tại vùng biên giới. Tài trợ mổ mắt từ thiện; Tài trợ bò giống cho chương trình truyền hình Lục lạc vàng, ... Nhiều chương trình khác không thống kê hết như Ủng hộ học bổng SV-HS hiếu học; Ủng hộ quỹ vì người nghèo TP.HCM.

Trong đó, Tài trợ mổ mắt từ thiện cho những người có hoàn cảnh khó khăn là chương trình gây nhiều cảm xúc nhất, nhưng ý nghĩa mang lại rất lớn với những người nông dân nghèo lớn tuổi sống ở vùng quê, nguy cơ bị đục thủy tinh thể dẫn đến mù hoàn toàn là điều phổ biến, vừa thắp lại nguồn sáng, vừa giúp họ không trở thành gánh nặng cho người nhà, ý nghĩa đó là rất lớn.

Dù trước nay chưa từng đặt nặng nhưng việc thiếu vắng truyền thông trong hoạt động thiện nguyện của VFC để lại không ít tiếc nuối. Với những người tâm huyết gắn bó, suy nghĩ: "Cần lan tỏa ở một mức độ nào đó để mọi người biết rằng VFC luôn làm điều tốt đẹp cho cộng đồng!". Theo đó, truyền thông nội bộ công ty về tinh thần thiện nguyện cũng sẽ phát triển hơn. Tập thể VFC, đặc biệt là nhân viên trẻ sẽ có sự cảm nhận rõ nét về các giá trị văn hóa mà công ty vun trồng.

Nhiều năm trở lại đây, "Doanh nghiệp làm thiện nguyện" bùng nổ thành phong trào thiên số lượng hơn là thực chất. Nó ít nhiều làm cho tôn chỉ thiện nguyện trở nên xô bồ, biến tướng. Tách rời yếu tố thương mại, giữ nguyên ý nghĩa của việc "hành thiện giúp đời" trong lặng thầm thật không dễ. Vì thế, tinh thần đó của VFC cần phải được tuyên dương và lan tỏa rộng hơn, tạo thêm nhiều điều tốt đẹp cho đời.



Điểm sáng trong "Tâm bão" COVID









Là đơn vị kinh doanh nhưng với đặc thù chuyên môn của mình, VFC không đứng ngoài các sự kiện thời sự có tính cấp thiết. Trong đợt lây lan dịch COVID-19 trên thế giới và đặc biệt tại Việt Nam vừa qua, VFC đã nhiệt tình góp sức người, sức của vào công cuộc phòng chống dịch. khi dịch bùng phát tại Đà Nẵng, sự hỗ trợ của VFC có ý nghĩa vô cùng quan trọng, giúp tuyến đầu có thể tập trung nguồn lực cho các hoạt động khác cấp thiết hơn. Thời gian, phạm vi ảnh hưởng và thiệt hại dự tính của đợt dịch này đã được kéo giảm đáng kể.

Ngay từ đợt dịch đầu tiên vào tháng 02/2020, Các Chi nhánh VFC trên toàn quốc đã tổ chức phun khử khuẩn miễn phí và phi lợi nhuận cho nhiều khách hàng, nhất là các nhà hàng, khách sạn, văn phòng, nhà máy, công sở, trường học ... những nơi đông người. Đến đợt bùng phát thứ hai cuối tháng 07, Chi nhánh VFC Đà Nẵng đã đề xuất chủ trương và được sự thống nhất của ngành Khử trùng - PCO, triển khai hoạt động phun diệt khuẩn phòng dịch COVID-19 miễn phí vì trách nhiệm cộng đồng. Lãnh đạo chi nhánh đã bám sát tình hình để triển khai phun diệt khuẩn trên nhiều địa bàn mới ngoài các chốt phòng dịch ban đầu.

Tính đến hết 30/08, VFC Đà Nẵng thực hiện phun sát khuẩn miễn phí tại hơn 180 địa điểm trong và ngoài Đà Nẵng. Trong đó có các chốt kiểm tra ra vào thành phố, trường học, chùa chiền, văn phòng cơ quan nhà nước, nơi làm việc của khách hàng VFC. Công tác này nhận được sự ủng hộ của chính quyền và nhân dân Đà Nẵng. Một mặt, đây là sự tương trợ, chia sẻ trách nhiệm của VFC đối với đội ngũ y tế địa phương đang bị quá tải công việc. Qua đó, thể hiện tinh thần và sứ mệnh "Phục vụ cộng đồng" của VFC, để lại hình ảnh đẹp trong lòng cả nước.

Tự hào ngọn lửa xung kích VFC













Qua 2 chiến dịch, sự đồng lòng, nhiệt tình và vui vẻ tham gia của lãnh đạo đến nhân viên đã tạo nên sức mạnh và lợi thế của VFC. Dù gặp một số khó khăn như di chuyển liên tục phục vụ nhiều địa bàn, yếu tố tâm lý do lần đầu công tác trong tâm dịch,... nhưng anh em động viên nhau cố gắng vượt qua. Màu áo VFC xuất hiện trên các ngả đường, phố phường hay khu cách ly trở thành hình ảnh quen thuộc, mang lại lòng tin cho người dân. Trong đợt này, Đài truyền hình VTV đã thực hiện phóng sự về công tác phun khử khuẩn phòng dịch VFC Đà Nẵng. Qua đó, biểu dương và lan tỏa những đóng góp của VFC Đà Nẵng ra cả nước. Từ lần sát cánh cùng địa phương đẩy lùi dịch COVID-19 này, anh chị em chi nhánh VFC Đà Nẵng đã tích lũy được thêm nhiều kinh nghiệm thực sự quý giá. Trên hết là công tác tổ chức - triển khai công việc theo mô hình phản ứng khẩn cấp. Sau nữa là bồi dưỡng lý tưởng, ý thức trách nhiệm và tình yêu cao quý đối với sứ mệnh nghề nghiệp của mình. Trong dịp này, một thành viên đội Kinh doanh VFC Đà Nẵng đã đúc kết tâm huyết thành đề xuất sáng tạo Giải pháp phòng chống dịch COVID hiệu quả. Nội dung giải pháp thể hiện xuất sắc các yếu tố chuyên môn, qua đó nêu bật cơ hội lan tỏa thương hiệu VFC trong cộng đồng sau khi được áp dụng rộng rãi. Cùng nhân dân Đà Nẵng và cả nước đẩy lùi trận đại dịch lịch sử, câu chuyện của VFC Đà Nẵng sẽ trở thành nguồn cảm hứng và động lực cho nhiều Chi nhánh khác. Tinh thần "Cho đi là nhận lại" của VFC là khẳng định các giá trị đạo đức nghề nghiệp rõ nét nhất, từ đó xây dựng uy tín bền vững trong lòng khách hàng. Đồng thời, đó cũng là cầu nối thuận lợi hơn cho các mối quan hệ tốt đẹp phục vụ công tác kinh doanh của công ty trên chặng đường sắp tới.





RỰC LỬA TINH THẦN VFC




VFC
45
TEAMBUILDING
We are one team


I ♡ VFC

I ♡ VFC

SỨC TRẺ VFC








VFC
TEAM BUILDING



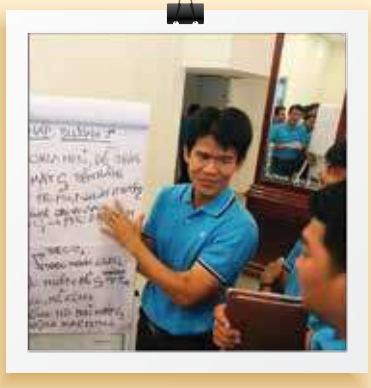




HẾT LÒNG VÌ CÔNG VIỆC












VFC

PHỤNG SỰ KHÁCH HÀNG




















VFC
Chất lượng đích thực
Chia sẻ - Kết nối


LỄ RA MẮT SẢN PHẨM
ZORVEC® Encantia® 330 SE
Thỏa lòng mong ước!


VFC
45
HỌP MẶT KHÁCH HÀNG



& NHÂN TỐ TRẺ VFC - NIỀM TIN KỲ VỌNG VÀO NHỮNG HẠT GIỐNG MỚI

Nguyễn Duy Nhất Vương
PP. Marketing – Nông dược & Giống cây trồng

Từ một nhóm nhỏ vươn lên đến 1200 người, lịch sử của VFC gắn liền với quá trình tăng cường và phát triển liên tục đội ngũ. Qua nhiều thế hệ, các giá trị về con người, về truyền thống của công ty được lan tỏa trong công việc hay trong tiếp xúc thường ngày. Vì thế, không chỉ là môi trường "Thử lửa" cần thiết, VFC còn là nơi khởi đầu sự nghiệp cho những người trẻ thực sự có lý tưởng và đam mê.





Trưởng thành từ "va chạm" thực tế

Trong các tuyên ngôn giá trị, VFC luôn khẳng định yếu tố "Quý trọng con người" và "Tiên phong sáng tạo". Vì thế công ty luôn quan tâm xây dựng đội ngũ nhân sự đa dạng, tinh nhuệ và hùng mạnh. Bên cạnh những cán bộ dày dạn kinh nghiệm, đội ngũ nhân sự trẻ luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu lao động. Ban lãnh đạo công ty thường xuyên quan tâm, tạo điều kiện để các bạn trẻ có cơ hội cống hiến, thể hiện năng lực và đảm nhận những vị trí quan trọng qua chính sách đào tạo – bồi dưỡng thế hệ kế thừa.

Sinh ra và lớn lên ở tỉnh Đồng Tháp, chứng kiến đại dịch rầy nâu những năm 2007-2008 gây cháy rụi, vàng lùn, lùn xoắn lúa. Cậu học trò năm nào không khỏi đau đáu trong lòng câu hỏi "Làm sao để giúp cha chú xa hơn là những người nông dân quê mình thoát khỏi cảnh một nắng hai sương mà vẫn tay trắng hoàn trắng tay?". Kể từ đó tôi quyết tâm theo học Nông Nghiệp tại Đại học Nông Lâm TP.HCM. Cơ duyên được tiếp xúc và bị chinh phục bởi năng lực, tính chuyên nghiệp của các kỹ sư VFC đã thôi thúc tìm hiểu nhiều và càng tâm đắc hơn các giá trị công ty mang lại cho người nông dân. Sau khi ra trường tôi quyết tâm đầu quân và khởi đầu sự nghiệp của mình tại đây.

Dù đã chuẩn bị tinh thần cho thử thách nhưng tôi không khỏi choáng ngợp với môi trường làm việc chuyên nghiệp của VFC. Nội dung sách vở đã học gần như không thể áp dụng, phải nỗ lực học hỏi nhiều hơn kiến thức mới từ thực tế. Văn hóa công ty và sự đãi ngộ nhân viên còn vượt xa hình dung của một sinh viên trẻ vừa tốt nghiệp. Kiến thức, kinh nghiệm thực tế sau khi ra trường chẳng là bao. Nhưng VFC vẫn luôn đào tạo, tạo điều kiện giúp mình mài giũa dần mới thực sự là điều đáng trân trọng.

8 năm gắn bó với VFC, trong đó hơn năm năm "Va chạm" với thực tế bên ngoài thị trường với nhiều cấp bậc công việc giúp Vương tiến bộ từng ngày. Bắt đầu từ những điều cơ bản như kỹ năng mềm, kỹ năng thuyết trình cho đến vốn sống, ... khi tiếp xúc với khách hàng và nông dân. "Có nhiều thứ mình nghĩ đã làm tốt ở trường lớp nhưng chẳng là gì khi vào thực tế công việc" - Vương thừa nhận. Đổi lại, anh nhận được rất nhiều tình cảm của khách hàng và bà con nông dân vì sự siêng năng, nỗ lực của mình.



Ông Nguyễn Văn Kha (Áo vest đen)
Giám đốc Marketing ngành Nông Dược - Giống cây trồng và CBNV phòng

Không ngừng hoàn thiện và thử thách bản thân

Tính bền bỉ và liên tục của chính sách con người tại VFC là động lực cần thiết để cổ vũ tinh thần những nhân sự trẻ. Nó thể hiện qua sự cần mẫn, tinh anh của thế hệ ban lãnh đạo, trở thành tấm gương về tinh thần lao động miệt mài. Một phần khác bộc lộ ở các cán bộ quản lý gắn bó với công ty từ 15 - 20 năm trở lên. Sẵn sàng đón nhận, tận tâm định hướng và dẫn dắt, nhưng môi trường VFC cũng đủ thử thách cho những ai nghiêm túc muốn gắn bó lâu dài.

Năm đầu tiên tại VFC là quãng thời gian có ý nghĩa nhưng cũng nhiều thử thách nhất đối với tôi. Từ miền tây lên Lâm Đồng, phải thích ứng tốt không chỉ công việc mà còn cả khí hậu, đời sống, phong tục của dân địa phương. Để thay đổi tập quán canh tác "Bằng kinh nghiệm" và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật mới với người nông dân là cả một vấn đề thời điểm đó, đòi hỏi sự kiên trì hòa nhập. Phải lăn xả nhiều, cùng sống cùng làm với bà con và chứng minh được hiệu quả trên đồng ruộng thì họ mới chịu lắng nghe mình.

Thay đổi rõ nét nhất của tôi xuất phát từ tư duy và nhận thức. Đó là sự nhẫn nại, biết sẻ chia, suy nghĩ và hành động logic, chín chắn hơn. Từ một tính cách lăn xả, quyết đoán dần điềm tĩnh, dung hòa với những quan điểm và năng lực khác nhau khi làm việc.VFC đã cho mình những điều kiện để phát triển bản thân mà khó nơi nào có được. Trưởng thành từ công việc không chỉ giúp Vương hoàn thiện kiến thức, kỹ năng mà còn "Nhóm lửa" cho mơ ước thêm bền bỉ, lâu dài.

Nằm trong lớp nhân sự là quản lý cấp trung giàu tiềm năng, hiện nay Vương vẫn đang tiếp tục hoàn thiện mình trong từng nhiệm vụ được giao. Biến động thị trường những năm gần đây đặt ra thách thức cho VFC cùng đội ngũ trẻ. Một mặt, anh phải đảm đương nhiều công việc khác nhau, mặt khác phải nỗ lực tạo ra giá trị lớn hơn cho công ty. Nhiều lúc đuối sức nhưng nhìn vào những anh chị và cô chú đi trước, tự thấy đóng góp của mình chẳng là bao. Thế là đứng dậy và tiếp tục cố gắng.

Nhìn thế hệ đi trước để cố gắng hơn

Có một điều không chỉ riêng tôi mà rất nhiều người cảm nhận sâu sắc ở VFC đó là tình cảm gắn bó, quan tâm nhau về công việc và đời sống. Trong giao tiếp gọi nhau bằng "Bà, chú" - "Cháu, con" như người một nhà, trong công việc thì chuẩn mực, đồng hành và chia sẻ cùng nhau. Đồng thời "Sự lắng nghe" được kết nối liên tục nên mọi thành viên luôn cảm nhận được mình có giá trị, ngày càng nỗ lực cống hiến nhiều hơn. Vì thế mà sau 45 năm xây dựng và phát triển nhưng sự thích ứng của VFC luôn rất mạnh mẽ cả bên ngoài lẫn bên trong.

Là "Con thoi" luân phiên giữa nhiều công việc nhưng tôi vẫn ấp ủ một dự án đóng góp giá trị lâu dài cho công ty mình. Làm nhiều việc thôi chưa đủ. Mục tiêu của mình là làm sao cho chất lượng công việc đạt hiệu quả cao nhất. Cùng vốn kiến thức và sự am hiểu tích lũy được, tôi kỳ vọng xây dựng thương hiệu bền vững cho các sản phẩm của VFC. Thông qua đó, giảm tải công việc của anh em nhân viên thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh và hơn nữa là tăng cường, nâng cao thương hiệu VFC trên thị trường.

Từ lực lượng thị trường chuyển về đội ngũ Marketing thuộc trụ sở chính của công ty đánh dấu một bước phát triển đối với tôi. Kết quả này là sự công nhận nỗ lực, đồng thời cũng là kỳ vọng lớn hơn mà VFC dành cho tôi. Môi trường văn phòng có nhiều khác biệt so với sự tự do bên ngoài, có cơ hội để rèn luyện cho mình tác phong chuyên nghiệp, học hỏi các quy trình chuyên môn và xây dựng các mối quan hệ trong công việc. Mỗi môi trường đều có những lợi thế riêng giúp mình hoàn thiện bản thân theo những cách khác nhau.

Kế thừa tinh thần người đi trước, tài bồi - vun đắp cho người đi sau, tinh thần VFC đã tôi luyện nên một thế hệ mới mẫn cán, vững vàng nhận thức và say mê với nghề. Sự trưởng thành của những nhân tố trẻ là thành công của tập thể ban lãnh đạo trong việc cụ thể hóa chính sách con người. Càng trân trọng hơn khi tinh thần đó mang vẻ đẹp của sự cầu thị, không ngừng hoàn thiện mình để sống như "Những bông lúa chín cúi đầu".



Giới thiệu Sản phẩm mới Michelle tại chương trình Tri ân Khách hàng Lần III/2020

Ngôi nhà thứ 2

Đào Xuân Trọng
Giám đốc Phụ trách Ngành Khử Trùng - PCO



VFC chính là một gia đình - Nơi tất cả đồng nghiệp đều coi nhau như người thân, như anh chị em trong chính gia đình thực sự của mình.

Trong cuộc đời của mỗi người, gia đình luôn là nơi mặc định để chúng ta khao khát tìm về sau thời gian làm việc vất vả trong ngày. Ở đó trong một gia đình luôn có những người thân yêu sẵn lòng chờ đợi, cùng nhau chia sẻ mọi niềm vui, nỗi buồn trong cuộc sống, nơi mang lại sự bình yên, hơi ấm an ủi, vỗ về tâm can con người.

Ngược dòng thời gian gần 30 năm về trước, tôi còn là một chàng thanh niên vừa tốt nghiệp đại học bước chân vào gia đình VFC, cả công ty chỉ có vài chục người giống như một gia đình lớn vậy, gần như không có khoảng cách nào cả, lãnh đạo coi nhân viên như con cháu, đồng nghiệp coi nhau như anh em.

Theo tháng năm, VFC từng bước phát triển và mở rộng ngành nghề, mạng lưới, đội ngũ nhân sự cũng vì thế tăng theo, các chi nhánh trên khắp cả nước lần lượt được thành lập. Nhưng cái nét văn hóa riêng biệt ấy của công ty không vì thế thay đổi, mọi thành viên trong tổ chức vẫn luôn gìn giữ và làm phong phú thêm tình cảm đồng nghiệp, coi đó là giá trị cốt lõi để đoàn kết, gắn bó và cùng nhau phát triển công ty.

Lĩnh vực hoạt động của VFC gắn liền với ngành dịch vụ khử trùng và kiểm soát dịch hại, đóng góp một vai trò quan trọng trong việc nâng cao uy tín hàng hóa xuất khẩu và cải thiện môi trường sống của Việt Nam. Với công việc này, sự tận tâm phục vụ, chu đáo, kịp thời, trách nhiệm với khách hàng là một yêu cầu tối thiểu quan trọng mỗi thành viên trong tổ chức đều phải thấu hiểu và tâm niệm vì nó quyết định đến sự gắn kết và hợp tác của khách hàng với VFC.

Với kim chỉ nam đó, trong suốt những năm tháng phát triển của công ty, chúng ta thầm cảm ơn tinh thần trách nhiệm của tất cả các thế hệ cán bộ, nhân viên coi VFC như chính ngôi nhà thứ 2 của mình để cống hiến, đôi khi không thể phân biệt được đâu là việc nhà đâu là việc cơ quan.

Nếu không phải là những thành viên VFC thì khó ai có thể hình dung ra tính chất công việc đòi hỏi sự hy sinh lớn lao như vậy. Không hẳn chỉ có sự vất vả cực nhọc, thường xuyên tiếp xúc với hóa chất có ảnh hưởng đến sức khỏe, sự sẵn lòng dành toàn tâm toàn ý về thời gian cho công việc của công ty bất kể khung giờ nào trong ngày cho dù đó là ngày làm việc theo quy định, thứ 7, chủ nhật hay thậm chí là những ngày Lễ, Tết mới là điều đáng trân trọng nhất.



Những con tàu chở hàng sau khi xếp đầy khoang hầm không thể chờ đợi, những container hàng xuất khẩu về Cảng không thể đợi lâu, tất cả đều là tiền của khách hàng nếu chúng ta không sẵn sàng có mặt kịp thời để thực hiện công việc. Chính vì vậy các anh em VFC luôn trong tình trạng sẵn sàng đáp ứng yêu cầu cho dù là đêm khuya hay sáng sớm, cho dù là ngày nghỉ của những người làm ngành nghề khác. Nếu không phải là lòng yêu nghề, nếu không phải là tinh thần coi công ty như chính gia đình của mình liệu có thể sẵn lòng như vậy không?.

Nói về kỷ niệm gắn với công việc có lẽ không thể nào kể hết, những đêm trực tàu cùng nhau nơi ngoài khơi biển động, những cuộc rời tàu xuống cano trong đêm tối bất chấp hiểm nguy, mọi người cùng giúp nhau vượt qua sóng dữ gió to một cách an toàn để rồi lại cùng nhau trải qua những ngày tháng bình yên, vui tươi trong cuộc sống.

Suốt bao năm qua tôi luôn chứng kiến tình trạng khách hàng đồng loạt đăng ký khử trùng, phun vệ sinh tổng thể toàn bộ kho hàng, nhà máy vào mỗi dịp Tết đến, các con tàu hối hả tranh thủ xếp hàng cho xong để kịp nghỉ Tết, ... Điều này vừa mang đến niềm vui nhưng cũng tạo một áp lực rất lớn cho đội ngũ VFC làm sao để cùng lúc đáp ứng tất cả các yêu cầu của khách hàng. Tất cả đồng lòng sẵn sàng, mỗi người lại căng sức gấp đôi, các đội nhóm công tác lại hăng say lao vào chiến dịch phục vụ Tết đến tận 30, VFC lúc này là tiền tuyến, việc gia đình lại trông cậy hết cả vào hậu phương, những người thân trong gia đình. Một sự ghi nhận trân trọng giành cho cả những thành viên VFC và những người thân của họ thấu hiểu, cảm thông và chia sẻ.

Với những chiến binh PestMan, chúng ta cũng thực lòng trân trọng tinh thần phục vụ khách hàng tận tụy và chu đáo. Chính những con người này đã góp phần cải thiện môi trường sống của chúng ta khi các sinh vật hại trong cộng đồng được kiểm soát, các nhà hàng, khách sạn, trung tâm thương mại, nhà máy xí nghiệp không còn ruồi, muỗi, kiến, gián và nhiều đối tượng sinh vật hại khác. Khi các nhà máy nghỉ cuối tuần các chiến binh PestMan có mặt, khi các nhà hàng đã vắng khách về đêm lại thấy sự xuất hiện của các chiến binh PestMan, các resort nghỉ dưỡng trên khắp mọi vùng miền của đất nước đều có sự đóng góp của họ phía sau, công việc của họ không ồn ào mà thầm lặng. Nếu không phải là sự đam mê, yêu nghề, là trách nhiệm với ngôi nhà thứ 2 của mình thì liệu có sự giải thích nào cho tinh thần ấy?.







Chúng ta không thể không tôn vinh và ghi nhận tinh thần cùng cả nước ứng phó với dịch bệnh COVID-19 của các chiến binh PestMan VFC trong suốt nhiều tháng qua. Ai cũng lo lắng cho sự an toàn của bản thân và gia đình khi làm việc tại những địa điểm có nguy cơ nhưng họ vẫn sẵn sàng nơi tuyến đầu chống dịch để góp phần đảm bảo môi trường sạch khuẩn và yên tâm cho các văn phòng làm việc, các cơ sở nghỉ dưỡng, các nhà máy xí nghiệp, ... Bất kể ngày đêm theo yêu cầu của khách hàng.

Sự tận tâm và bất chấp hiểm nguy này nếu không phải vì xác định công việc của công ty cũng chính là công việc của gia đình mình có thể lý giải ra sao? Trên hết, tất cả đều cùng vì một màu áo "Màu áo xanh VFC".

Trong suốt quá trình gần 30 năm làm việc của mình, điều tôi cảm nhận rõ nhất tại VFC đó là tình thân, là môi trường làm việc lành mạnh, đoàn kết sẻ chia, người đi trước dìu dắt người đi sau, tất cả đều vì một mục tiêu chung đó là gìn giữ giá trị văn hóa mà các thế hệ tiền bối xây dựng từ những ngày đầu để cùng nhau đưa con thuyền VFC không ngừng tiến về phía trước.

VFC mãi mãi là một phần trong tôi ngôi nhà thứ 2 cùng tôi suốt cả một đời làm việc

NAM SÔNG HẬU
NIỀM TIN VÀ THỬ THÁCH

Nguyễn Hà Xuyên

Đối với Công ty Cổ Phần Khử trùng Việt Nam (VFC) nói chung và Công ty Cổ Phần Khử trùng Việt Nam chi nhánh Nam Sông Hậu nói riêng (VFC- Nam Sông Hậu), dấu ấn 45 năm hành trình là khẳng định sự ngắn bó, hình thành và phát triển của tập thể hừng hực sức sống về chất lượng sản phẩm, vì lợi ích khách hàng, là tín chỉ mang lại lợi ích cho tập thể công ty...





Con thuyền xuôi mái khắp bốn phương
Trãi qua sóng gió nhiều gian khổ
Tập thể đồng lòng vượt bể dâu
VFC niềm tin và bãn lĩnh
Trao tròn chất lượng nhận yêu thương.

Bên cạnh nhiều kỳ vọng được đặt ra tạo nên môi trường cạnh tranh lành mạnh, chi nhánh Nam Sông Hậu thuộc công ty Cổ Phần Khử trùng Việt Nam (VFC) hứa hẹn mang lại nhiều bức phá mới trong tương lai. Trong suốt quá trình hoạt động, không kể hết những khó khăn chồng chất những trở ngại khôn lường tập thể cán bộ công nhân viên VFC - Nam Sông Hậu phải vượt qua. Từ những ngày tháng khở nghiệp đầy khó khăn không thể làm khó được các anh em, đến nay đã khẳng định được uy tín và vị thế trong lòng khách hàng

Việt Nam chuyển mình bước sang thời kỳ đổi mới, đặt ra cho con thuyền Nam Sông Hậu nhiều cơ hội và vô vàng thách thức, để tồn tại và phát triển theo cơ chế thị trường, sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Con đường phía trước sẽ gặp nhiều khó khăn nhưng Lãnh đạo và cán bộ công nhân viên VFC - Nam Sông Hậu không ngừng vươn lên đỉnh cao mới theo quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, quyết tâm thực hiện thắng lợi mục tiêu đề ra: "Với sứ mạng phát triển nền nông nghiệp và cải thiện môi trường sống tại Việt Nam, VFC cung cấp các sản phẩm hỗ trợ cây trồng và dịch vụ kiểm soát dịch hại qua việc ứng dụng công nghệ tiên tiến của thế giới".

Với sứ mệnh đó, tập thể nhân viên càng cố gắng, tự tin từng bước hoàn thiện các chương trình đặt ra, lấy chất lượng làm đầu, tận tâm phục vụ khách hàng, không ngừng sáng tạo, tìm ra những phương pháp làm việc mới đạt hiệu quả cao nhất, chất lượng tốt nhất, nâng cao sức khoẻ con người và không quên đoàn kết giúp đỡ hỗ trợ lẫn nhau trong mọi hoàn cảnh khó khăn.

Đối với các khách hàng từng làm việc chung VFC- Nam Sông Hậu đã nhận được những phản hồi tích cực và đáng tự hào. Luôn được đánh giá cao về tinh thần và trách nhiệm làm việc. Theo Anh Nhựt tổng kho lương thực Miền Bắc (VNF1) cho biết:"Các anh em khử trùng Nam Sông Hậu làm việc rất tốt, rất có trách nhiệm, tính tình luôn vui vẻ hoà đồng"...

Ngoài ra, chị Thuỳ - GĐ Nhà máy Đại Dương Xanh có nhận xét: "Có nhiều đơn vị khử trùng khác chào giá thấp hơn VFC, nhưng chị thấy VFC Nam Sông Hậu làm việc rất chuyên nghiệp, luôn đúng giờ và vui vẻ, nên chị vẫn chọn VFC là đối tác khử trùng".... Nhận được những lời chia sẽ từ các anh chị, bản thân Tôi và các anh em khác cảm thấy rất vui và tự hào xem đó là động lực để phấn đấu thực hiện tốt hơn nữa nhiệm vụ mình được giao.



Đại diện cho tập thể anh em Nam Sông Hậu, tôi khẳng định luôn làm việc tận tâm với 100% sức trẻ và luôn phấn đấu tu rèn để hoàn thành mục tiêu đề ra trong năm 2020, Tuy phía trước còn nhiều khó khăn và thử thách, trước mắt phải vượt qua là dịch bệnh Corona; ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc kinh doanh của các khách hàng lớn, truyền thống: tồn kho nhiều, hoạt động kinh doanh hạn chế, giãn cách xã hội, ... Nhưng với sự đoàn kết trên dưới một lòng cùng sự lãnh đạo tài tình và sáng suốt của Ban Điều Hành công ty chúng tôi tự tin khi kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm gần như đạt được 100% kế hoạch và đã tìm ra hướng đi mới cho 6 tháng cuối năm.

Trải qua, đoạn đường 45 năm không ít khó khăn vấp phải - tập thể VFC gặt hái được những thành công đáng kể. Đó là kết quả của đường lối lãnh đạo sáng suốt của ban Giám đốc, sự đoàn kết của anh em kĩ thuật, sự nhiệt huyết của đội ngũ sale, sự cần cù, chăm chỉ của đội ngũ văn phòng, không quên được công lao của các bác bảo vệ ngày đêm. Với tinh thần chia sẻ, gắn kết phát triển, Chúng tôi những đứa con một mái nhà Nam Sông Hậu không ngừng vươn lên từng ngày. Chúng tôi cùng nhau tạo nên những kỷ niệm đẹp qua chuyến du lịch hàng năm, buổi tiệc nhỏ nhằm gắn kết tinh thần làm việc, cùng phát động phong trào góp vốn vượt qua khó khăn, cùng nhau cố gắng mỗi ngày. Dựa trên sự thành công của 6 tháng đầu năm tập thể nhân viên VFC nói chung, Nam Sông Hậu nói riêng luôn mang trong tim lòng nhiệt huyết, đưa VFC ngày càng phát triển và tiến xa hơn nữa.

VFC & SYNGENTA

NIỀM TIN VÀ KỲ VỌNG CHO SỰ HỢP TÁC TRONG THỜI KỲ MỚI

Ban Truyền Thông Syngenta VN

Để vươn xa trong một thị trường rộng lớn và đa dạng như Việt Nam, VFC ngoài sức mạnh tự thân, còn biết vận dụng các nguồn lực có chọn lọc từ bên ngoài phục vụ cho sự phát triển lâu dài. Bên cạnh đó Syngenta chính là đối tác tâm đắc nhất đang đồng hành với VFC đến tận bây giờ. Cùng nhau, cả 2 đem tới ước mơ vụ mùa bội thu, thay đổi cuộc đời người nông dân và tạo thêm nhiều kỳ tích lớn rạng rỡ cho ngành nông nghiệp nước nhà.



Trần Thanh Vũ - Tổng Giám Đốc Công ty TNHH Syngenta Vietnam



Những tiền đề của sự hợp tác

Sự hợp tác giữa hai bên được hình thành từ năm 1995 khi nền nông nghiệp Việt Nam có bước phát triển nhảy vọt. Đây cũng là thời điểm VFC ra khỏi cơ chế bao cấp, cổ phần hóa bước đầu và tham gia vào lĩnh vực trồng trọt đầy mới mẻ. Nhận định được đây là thị trường cực kỳ tiềm năng trong thế kỷ 21, VFC đã có những bước chuẩn bị dài hơi và cụ thể. Vậy nên, ký kết hợp tác cùng Syngenta vừa là định hướng chiến lược vừa là xu thế chung để VFC có thể toàn lực đón đầu cơ hội mới.

Là tập đoàn hàng đầu thế giới về Nông dược và hạt giống, Syngenta AG với trụ sở chính tại Thụy Sỹ có lịch sử hơn 250 năm hoạt động. Hiện nay, Syngenta sở hữu mạng lưới 40.000 nhân viên làm việc tại 100 quốc gia trên toàn thế giới. Sứ mệnh hàng đầu của tập đoàn chính là "Mang tiềm năng cây trồng vào cuộc sống". Tại Việt Nam, Syngenta luôn tiên phong các giải pháp công nghệ tiên tiến, giúp nông dân bảo vệ mùa màng, đồng thời nâng cao năng suất và chất lượng cho cây trồng. Đó là niềm tin khẳng định cho sự hợp tác của VFC với Syngenta.

Tiền thân là đội Sát trùng II nhưng VFC đã đầy đủ điều kiện để bước chân vào thị trường sản phẩm bổ trợ nông nghiệp. Những người đi đầu như bà Nguyễn Bạch Tuyết từ chuyên ngành Bảo vệ thực vật, ông Trương Công Cứ tốt nghiệp ĐH Nông lâm cộng với kinh nghiệm điều hành, dẫn dắt 20 năm trước đó, Ban lãnh đạo lúc bấy giờ cực kỳ tin tưởng VFC sẽ thành công trong lĩnh vực mới. Trong nhiều năm liền, VFC luôn dẫn đầu thị trường về chính sách và các kênh phân phối, đưa sản phẩm đến tận tay người nông dân.

Thực tế đó chứng minh Syngenta sáng suốt khi chọn VFC là đối tác. Từ mô hình nhà nước VFC đã kế thừa, vận dụng hiệu quả tư duy cởi mở, sáng tạo và đổi mới, thể hiện rõ nét qua việc lựa chọn Syngenta là đơn vị có sản phẩm chất lượng, được vận hành bằng chiến lược và kế hoạch của VFC. Phẩm chất truyền thống của một tập thể năng động, đoàn kết, không ngại khó ngại khổ là cốt lõi để VFC thành công. Bất chấp khó khăn, anh em kỹ sư nông nghiệp luôn tìm cách bám ruộng, bám vườn, ăn ở cùng nông dân để chuyển giao công nghệ mới. Khó có thể nói hết những gì VFC từng ấp ủ một thời nay đã thăng hoa thành hiện thực.



Chia sẻ tầm nhìn và sứ mệnh chung

Cả VFC và Syngenta gặp nhau ở tầm nhìn cùng sứ mệnh chung là lấy nông dân làm trọng tâm. Từ đó, mỗi bên sẽ tìm ra những giải pháp tốt nhất, hiệu quả nhất tạo ra giá trị phục vụ nhu cầu bà con. Cụ thể là giúp nông dân ngày càng nâng cao năng suất và chất lượng mùa vụ, tạo động lực phát triển bền vững cho nền nông nghiệp Việt Nam. Qua các hoạt động - chiến dịch VFC phát động như Anvil Sức sống xanh; Anvil về làng; Hàng hiệu trao tay - nhận ngay quà tặng,... đã cho thấy sức lan tỏa mãnh liệt. Ngoài ra, Syngenta còn đồng hành cùng VFC trong một số hoạt động hướng tới cộng đồng như Mái ấm Syngenta,... giúp nông dân nâng cao thu nhập và cải thiện cuộc sống.

Từ đầu thập niên 90, VFC và Syngenta đã tập trung vào lĩnh vực Nông dược, bao gồm thuốc trừ sâu, trừ bệnh, trừ cỏ, trừ tuyến trùng. Những cái tên như Anvil, Ridomil Gold hay Tervigo,... được bà con nông dân tin tưởng sử dụng và đánh giá cao suốt nhiều năm liền. Các sản phẩm này nhanh chóng chứng minh chất lượng vượt trội, gắn liền với những bước đột phá của nền nông nghiệp Việt Nam. Về sau, cả hai tiếp tục mở rộng sang các dòng nông dược cho bắp, rau, cây ăn trái. Ngoài ra, cả hai còn có thêm nhiều thành tựu khác như: Hạt giống bắp NK66/NK6326, hạt giống dưa hấu; Phòng chống bệnh vàng rụng là mùa mưa trên cây cao su; Giải pháp trên cây tiêu (kết hợp với viện nghiên cứu Tây Nguyên WASI).

Sức mạnh của VFC là cộng hưởng cần thiết đưa Syngenta phát triển vững vàng tại Việt Nam. Với một hệ thống phân phối rộng khắp trên các địa bàn tỉnh thành cả nước, VFC là cầu nối đưa sản phẩm đến tay bà con nông dân cả nước. Không dừng lại ở đó, VFC sở hữu một lực lượng cán bộ khoa học kỹ thuật tận tâm và nhiệt huyết. Trong những thời điểm khó khăn nhất, lực lượng này đã đồng hành, chuyển giao và giúp bà con nông dân nắm vững - hiểu sâu khoa học kỹ thuật vào trồng trọt, canh tác. Đồng thời, đó cũng là "con thoi" di chuyển, điều phối cũng như kết nối đầu ra nguồn hàng giữa đại lý với thị trường,... trong chiến lược kinh doanh của VFC

Khẳng định khẩu hiệu "Chất lượng đích thực" trong quan hệ hợp tác với Syngenta, VFC cụ thể qua việc cung cấp cho thị trường những sản phẩm chất lượng tốt nhất và công nghệ mới nhất. Tất cả đều hướng tới các tiêu chí an toàn cho hạt giống - cây trồng, lợi ích của nông dân, sức khỏe người tiêu dùng và giá trị cho nền nông nghiệp. Bước vào thập kỷ mới, VFC cùng Syngenta sẽ tập trung vào nhiều mục tiêu có ý nghĩa hơn. Cụ thể, cả hai sẽ có các hoạt động hỗ trợ cải thiện năng suất cây trồng; Bảo vệ đất nông nghiệp khỏi nguy cơ ô nhiễm - xói mòn; Thúc đẩy các chương trình đa dạng sinh thái, canh tác ở nông thôn, ... tiến đến xây dựng nền nông nghiệp phát triển lành mạnh bền vững.





Triển vọng và cơ hội trong thời kỳ mới

Những năm gần đây, biến đổi khí hậu cùng tình hình kinh doanh khó khăn đang là thử thách chung. VFC và Syngenta nỗ lực thúc đẩy các giải pháp khoa học cho cây trồng nhằm ứng phó với biến đổi khí hậu cũng như tình hình sâu bệnh gia tăng. Song song đó, cả hai còn đẩy mạnh các hoạt động đào tạo - tập huấn hướng dẫn, giúp người nông dân sử dụng hiệu quả và an toàn thuốc Bảo vệ thực vật. Syngenta kỳ vọng rằng mạng lưới rộng khắp cùng đội ngũ tâm huyết là mấu chốt để cụ thể hóa điều đó. VFC là bạn đồng hành xứng đáng cho hành trình chất lượng, đưa nông sản Việt Nam lan tỏa ở các thị trường khó tính như Mỹ và EU.

Đang dẫn đầu thị trường về chất lượng, doanh số và thị phần, VFC được kỳ vọng sẽ duy trì vị thế đó, hướng đến tăng trưởng bền vững. Không chỉ là đối tác bạn hàng, VFC còn là kênh chuyển giao các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao đến với nông dân. Với thế mạnh là nghiên cứu & phát triển, Syngenta đang tiếp tục đầu tư bộ sản phẩm và công nghệ mới tiên tiến nhất cho giải pháp gia tăng năng suất, sản lượng và hiệu quả cây trồng. Trong Chương trình Phát triển bền vững từ nay đến 2025, cả hai sẽ cùng triển khai các hoạt động vì sự phát triển bền vững của cộng đồng, trong đó có cộng đồng nông thôn Việt Nam.

Từ nền tảng thành công được xây dựng suốt một hành trình dài, hai bên sẽ tiếp tục mối quan hệ hợp tác, ủng hộ và phát triển ngày càng tốt hơn. Trong đó, tầm nhìn chung của VFC và Syngenta vẫn luôn là người nông dân, khẳng định vị thế dẫn đầu thị trường về thương hiệu và chất lượng. Sắp tới, các hoạt động chung của hai bên sẽ hướng về tri ân khách hàng thông qua các hoạt động marketing và tiếp xúc cụ thể. Ngoài ra, cả hai còn đẩy mạnh các hoạt động của dự án Phát triển bộ giải pháp và tăng trưởng trên cây cà phê, hồ tiêu, CAT... đến với bà con nông dân. Đồng thời, tiếp tục nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật; tập huấn kiến thức và an toàn sản phẩm; cập nhật khoa học - công nghệ thế giới;... để hỗ trợ tốt hơn cho việc trồng trọt của bà con.

25 năm chung tay góp sức đưa vị thế nông nghiệp Việt Nam tỏa sáng và vươn ra toàn cầu là thành tựu rực rỡ nhất của VFC và Syngenta. Vì vậy cho dù thực trạng nền nông nghiệp cùng biến động thị trường, động lực thúc đẩy hợp tác giữa hai bên ngày càng thêm bền vững và chặt chẽ hơn trước sự gắn kết này vẫn là điểm tựa và niềm tin cho bà con nông dân trong nhiều năm nữa trước khi trình độ nông nghiệp Việt Nam theo kịp các nước hàng đầu thế giới.

KHẲNG ĐỊNH THƯƠNG HIỆU VÀ CHẤT LƯỢNG XỨNG ĐÁNG VỚI LÒNG TIN CỦA KHÁCH HÀNG

Nguyễn Quang Hưng
Giám đốc An toàn Nhà máy Lọc dầu Dung Quất



Để có được thành tựu vững vàng trong suốt 45 năm hoạt động, ngoài sản phẩm và công nghệ thì VFC còn không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Từ đội Sát trùng II ngày trước mở rộng thành ngành Khử trùng - Kiểm soát dịch hại bây giờ, VFC luôn duy trì các giá trị xuyên suốt tạo nên thương hiệu. Nhiều khách hàng trong số ấy là đối tác lâu dài, gắn bó đến hàng chục năm. Niềm tự hào đó là động lực để VFC tiếp tục duy trì và phát triển.

Một trong số gần 5000 đối tác lớn nhỏ của ngành Khử trùng - Kiểm soát dịch hại là Công ty Lọc Hóa dầu Bình Sơn - BSR (Quảng Ngãi). Đây là một đối tác lớn của VFC về quy mô công việc, giá trị hợp đồng cũng như thâm niên gắn bó tại địa bàn miền Trung.

Dự án này được VFC ký kết với nhà máy lọc dầu Dung Quất vào năm 2009 thông qua tổng thầu TPC. Lúc đó nhà máy đang trong giai đoạn vận hành chạy thử. Đến năm 2010 dự án được bàn giao cho Công ty Lọc Hóa dầu Bình Sơn để tiếp quản và duy trì. Trong suốt 10 năm qua, VFC tiếp tục thực hiện đều đặn hoạt động Khử trùng cho công ty này. Song song đó, công tác theo dõi - đánh giá hiệu quả công việc cũng được hai bên tiến hành đều đặn hàng năm.

Xét về quy mô, đây là một công trình có địa hình đặc thù xung quanh là đất hoang với 3 mặt tiếp giáp sông biển. Cộng với khí hậu miền Trung đặc trưng dễ cho các loài chuột bọ, côn trùng gây hại sinh sôi quanh năm. Công tác Khử trùng được tập trung vào việc kiểm soát và ngăn ngừa sự phá hoại của các loại sinh vật đối với nhà xưởng, công trình, các tài sản vật chất có giá trị,... của công ty. Tính chất quan trọng của dự án được đề cao vì nó ảnh hưởng đến vận hành chung của toàn nhà máy.

Tổng diện tích đội Khử trùng VFC phải thực hiện là 350 ha, gần như toàn bộ phạm vi công trình. Các hạng mục được triển khai bao gồm; Phun hóa chất xử lý côn trùng; Vệ sinh mạng nhện, phun thuốc xử lý; Đuổi rắn; Đặt bẫy - bả chuột và các loại động vật gây hại khác. Với công trình lớn thế này, công tác khử trùng thường không triển khai đồng loạt làm theo từng giai đoạn, từng khu vực bắt đầu từ những nơi quan trọng nhất. Công tác kiểm tra - theo dõi định kỳ cũng áp dụng theo phương pháp đó.

Để thực hiện các mục tiêu đề ra, VFC đã áp dụng kết hợp và xen kẽ nhiều biện pháp khác nhau tiêu diệt và kiểm soát số lượng chuột bọ, côn trùng. Chủ yếu vẫn là kiểu phun xịt truyền thống với công nghệ mới. Mục tiêu hướng đến là sử dụng các giải pháp, hóa chất được Bộ Y tế cấp phép, an toàn đối với con người. Một số công nghệ được VFC sử dụng tại công trình này là: Exterra - tiêu diệt, ngăn ngừa và kiểm soát mối chủ động. VFC luôn đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về hạng mục thi công và chất lượng phục vụ đã cam kết.

Qua đó, giúp BSR hoàn thành các mục tiêu đảm bảo an toàn tài sản, vật chất, môi trường và cộng đồng xung quanh. Đánh giá điều này, BSR cho biết VFC thực sự chứng minh được giá trị thông qua chất lượng dịch vụ và giá cả cạnh tranh so với các đơn vị khác. Đó là cơ sở để BSR tin tưởng, ủng hộ và khẳng định sẽ tiếp tục đồng hành cùng VFC trong nhiều năm tới.

Là thương hiệu tiên phong trong lĩnh vực Khử trùng - Kiểm soát dịch hại nhưng việc hợp tác với BSR cũng là cơ hội để VFC không ngừng hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ của mình. Quá trình gắn bó lâu dài cùng BSR, VFC có nhiều điều kiện để vận hành, kiểm tra cũng như đánh giá công nghệ của mình một cách tối ưu và chính xác nhất. Các vấn đề phát sinh cũng được nhanh chóng xử lý do đã hiểu rõ về tình hình địa bàn. Sự tín nhiệm của BSR dành cho VFC vì thế ngày càng được củng cố theo năm tháng. Đó là nền tảng giúp đội Khử trùng của VFC hoạt động ngày càng hiệu quả.

Trong bối cảnh thị trường ngày càng đa dạng lựa chọn, việc công ty Lọc hóa dầu Bình Sơn vẫn tiếp tục duy trì gắn bó với VFC là một điểm sáng tích cực. Nó thể hiện được chất lượng và vị thế của VFC vẫn luôn khẳng định được lòng tin với khách hàng. Đồng thời, các giá trị truyền thống của công ty chứng tỏ được giá trị và tính thích nghi trong hoàn cảnh mới. Có thể tin rằng, trong tương lai chắc chắn ngành Khử trùng - Kiểm soát dịch hại sẽ thành công hơn với nhiều khách hàng mới, đối tác mới.



ĐỒNG HÀNH CÙNG
CÁC "CHIẾN SĨ XUNG KÍCH" NGÀNH KHỬ TRÙNG VFC

Trung Lân

Là nghề dành cho những tinh thần thép luôn xê dịch, dấu ấn con người trong các đội Khử trùng & Kiểm soát dịch hại VFC vô cùng đa dạng. Có cả một kho tàng đồ sộ về chuyện đời, chuyện nghề của những con người công tác thâm niên nơi đây. Từ tác phong chuyên nghiệp trong công tác đến chất gần gũi giữa đời thường, nhân viên Khử trùng VFC mang đến cho khách hàng những tình cảm vô cùng đặc biệt và thân thương.





Trưởng thành từ tinh thần chung của VFC

Trước khi có một cơ cấu Khử trùng - Kiểm soát dịch hại hoàn chỉnh như bây giờ thì VFC tiền thân là đội Sát trùng. Thành lập từ sau ngày hòa bình, đất nước vẫn còn nhiều khó khăn, đội là tập hợp của những con người chịu khó, xông xáo và đầy trách nhiệm. Tinh thần đó được kế thừa đến tận hôm nay, cụ thể hóa vào thực tế dù không có một quy trình hay công thức áp dụng bài bản nào. Dễ nhận thấy nhất là cơ cấu nhân sự ngành Khử trùng không đông nhưng lại chiếm tỉ trọng thâm niên nhiều nhất trong VFC.

Từ một bến sông ở huyện Nhà Bè, tổ nhiệm vụ Khử trùng tàu VFC gồm 16 người trực chỉ hướng về một tàu xuất khẩu gạo đang neo gần cửa biển Cần Giờ. Đây là nhiệm vụ đi xa nhất với gần 3 giờ di chuyển mỗi lượt đi về, chưa kể thời gian làm việc trên tàu. Do đang mùa mưa nên nhiệm vụ này bị hoãn mấy lần vì phải theo kế hoạch bốc dỡ gạo của tàu hàng.Anh Cao Thanh Trung - Phụ trách nhóm Khử trùng tàu - Đội TP.HCM cho biết: "Đối với nghề Khử trùng tàu, mình chỉ chủ động được thời gian thao tác chuyên môn, các phát sinh khác gây chậm trễ hầu như là thường xuyên!".

Tôn chỉ hoạt động của ngành Khử trùng là đào tạo từ thực tiễn. Đầu vào của đội được lấy từ nguồn chuyên ngành Nông lâm, Hóa, Công nghệ sinh học, ... do phòng Nhân sự công ty tuyển dụng và sàng lọc. Nhân sự mới vào nghề phải làm tất cả công việc được phân công. Khi làm nhiều năm và thạo việc, căn cứ đánh giá năng lực nhân sự sẽ được đào tạo đặc thù chuyên sâu hay cất nhắc lên làm trưởng nhóm, quản lý. Mỗi người có thể giỏi một mảng nhưng ai cũng phải làm được mọi thứ, đảm bảo công việc chung luôn liên tục bằng tinh thần trách nhiệm cao nhất VFC đặt ra.

Thời gian thực hiện khử trùng có thể vài giờ hoặc hơn cả ngày tùy theo điều kiện làm việc của tàu. Tranh thủ thời tiết tốt so với những ngày trước, toàn đội nhanh chóng triển khai vào làm, mỗi người một công việc với sự phối hợp nhịp nhàng cao độ. Luôn cả đội trưởng cùng anh em từng hạng mục nhỏ như lấy thuốc ra khỏi bình niêm phong và tổ chức sắp đặt thuốc đến các vị trí trong tàu. Sau cùng, đích thân anh cũng phải giám sát việc làm sạch sàn tàu và bịt kín các lỗ thông hơi lần cuối, đảm bảo tối ưu toàn bộ quy trình khử trùng.

Khách hàng của ngành Khử trùng hiện nay một phần lớn đến từ các khách sạn, resort, sử dụng dịch vụ PetsControl. Thế mạnh của Petscontrol thể hiện ở công nghệ, tính linh hoạt và chất lượng, tập trung vào tiêu diệt, ngăn ngừa và kiểm soát côn trùng xâm hại công trình đắt tiền. Trạm Vũng Tàu hiện nay có 5 người, đang quản lý 7 dự án lớn trong phạm vi 70km toàn vùng. Anh Vũ Văn Kiên - Trạm trưởng Vũng Tàu cho biết: "Phần lớn các khách hàng đều rất tin tưởng chất lượng dịch vụ, tạo mọi điều kiện cho PetsControl làm tốt công việc của mình!".











Nghề tôi luyện bản lĩnh "chiến binh" Khử trùng

Theo thời gian, cùng với sự phát triển và mức độ chuyên môn hóa cao của VFC, Ngành Khử trùng được hợp nhất và cấu trúc thành Khử trùng & Kiểm soát dịch hại. Chức năng của Khử trùng là sử dụng công nghệ và hóa chất dạng hơi để diệt sâu mọt gây hại trên các loại hàng hóa nông - lâm sản trong không gian kín. Còn chức năng của Kiểm soát dịch hại là phun thuốc - phun khói cũng như đặt bẫy chủ động để tiêu diệt, ngăn ngừa và kiểm soát côn trùng hay các loại vi sinh. Đặc thù hoạt động hai mảng này vì thế cũng có những nét chung và riêng vô cùng độc đáo.

Thể chất, sức khỏe, sự khéo léo, linh hoạt,... là những điều kiện cơ bản khi bước vào công việc. Ở những resort hay công trình quy mô hàng ngàn m2 trở lên như Grand Hồ Tràm (Vũng Tàu), một nhân viên PetsControl phải di chuyển liên tục nhiều km với bình phun khử trùng nặng 10 - 25kg trong vài giờ đồng hồ. Đó là chưa kể phải phun thuốc thật kỹ từng gốc cây, bụi cỏ hay không gian nội thất để đảm bảo chất lượng quy trình. Trong những ngày mưa gió hay điều kiện bất lợi, anh em trong đội còn phải thực hiện phun khử trùng lại nhiều lần để đảm bảo cam kết chất lượng VFC với khách hàng.

Đối với ngành Khử trùng nói chung, mùa nắng là thời điểm lý tưởng nhất cho công tác. Thường thì đây là thời điểm sâu bọ phát triển, nhu cầu Khử trùng tàu và dịch vụ Petscontrol tăng mạnh. Anh em đội phun khử trùng ngoài trời cũng thích mùa này bởi quá trình công việc thuận lợi hơn, ít bị ảnh hưởng bởi điều kiện thời tiết. Anh Vũ Văn Kiên - Trạm trưởng Vũng Tàu chia sẻ thêm: "Sau phun khử trùng mà trời đổ mưa thì coi như hỏng, anh em phải thực hiện lại từ đầu. Mùa nắng dù điều kiện làm việc có cực hơn nhưng công việc lại dễ là vì thế!".

Mảng Khử trùng hàng nông - lâm sản ở các kho chứa, hầm tàu cũng có những vất vả riêng. Đây thường là những nơi ngột ngạt, nóng bức và thường được yêu cầu phải cẩn thận để không gây hư hỏng bao bì, vật dụng bảo quản hàng hóa. Dù được trang bị bảo hộ theo tiêu chuẩn, ảnh hưởng của hơi thuốc phát ra là vẫn có. Anh Trung chia sẻ thêm: "Khối lượng, vị trí và cách sắp đặt thuốc đã được khảo sát kỹ nên cả đội phải làm đúng quy trình. Đôi khi phải chấp nhận để làm chậm, làm kỹ để không xảy ra sự cố trên hải trình dài ngày!".

Tính chọn lọc nhân sự của ngành Khử trùng - Kiểm soát dịch hại cũng không quá cao, chỉ gói gọn trong tinh thần chịu khó và cầu tiến. Đối với bạn trẻ mới ra trường, áp lực công việc hầu như không đáng kể bởi luôn có người giàu kinh nghiệm cùng làm và chỉ dẫn trong từng nhiệm vụ. Tuy nhiên, các bạn sẽ phải quen với việc phải đi xa, bất kể giờ giấc và sự nặng nhọc, khó chịu của môi trường làm việc. Đánh giá năng lực đối với bộ phận này vì thế cũng dễ dàng. Chỉ cần làm việc từ một năm trở lên là nhân sự đó có đủ khả năng gắn bó lâu dài.



Niềm vui đơn sơ trong công việc

Dù lênh đênh trên sông nước hay len lỏi trên nhiều tuyến đường, đã vào ngành Khử trùng thì hầu như ai cũng quen việc đi hàng trăm cây số mỗi ngày. 2 lượt di chuyển đi - về cộng với guồng quay công việc liên tục, thời gian gần như chỉ đủ cho nhân viên nghỉ ngơi trước khi bắt đầu ngày kế tiếp. Đa số anh em thường ít có thời gian ở bên gia đình dù là bữa cơm. Anh em thường động viên nhau nỗ lực hơn: "Ráng làm cho hoàn thành công việc để có trọn vẹn một ngày thứ bảy, chủ nhật bên vợ con!".

Đồng hành cùng nhau qua hàng trăm nhiệm vụ, anh em trong đội càng thêm gắn bó quý mến nhau hơn trong cuộc sống. Niềm vui trong những ngày lênh đênh sông nước có khi chỉ là chia nhau điếu thuốc hay ly cafe lúc trời trở lạnh. Những lần mưa gió bị trì hoãn phải qua đêm trên tàu lớn, anh em còn tổ chức nấu ăn giao lưu cùng các thủy thủ. Nhiều khách hàng gắn bó lâu năm, hiểu tính chất công việc nên tạo điều kiện giúp đỡ đội Khử trùng an tâm. "Thường xuyên làm dài ngày nên nhiều anh em dù ở thành phố cũng ráng gác lại nỗi nhớ nhà, nhớ gia đình để hoàn thành tốt công tác!" Anh Trung chia sẻ.

Phục vụ theo nhu cầu khách hàng nên các đội Khử trùng - Kiểm soát dịch hại gần như sẵn sàng đi làm vào bất kỳ lúc nào. Nhiệm vụ có thể là phun thuốc diệt côn trùng hoặc đặt bẫy chống mối ở một resort hay kho bãi lớn giữa trưa nắng vào lúc vắng người. Cũng có thể đó là một chuyến khử trùng tàu chở nông sản neo ở cửa biển lúc nửa khuya cho kịp giờ nước lên để tàu tiếp tục hành trình. Đối với anh em lâu năm trong đội, một ngày di chuyển hàng trăm km giữa các địa điểm nhiệm vụ là điều hết sức quen thuộc.

Cái hay của VFC là khả năng vận dụng một nguyên tắc cơ bản trở thành một giá trị tinh thần, một truyền thống lâu dài và chưa bao giờ lạc hậu. Cùng làm với nhau trong hầu hết tất cả công việc, lâu dần anh em càng gắn bó đoàn kết hơn. Ai cũng cảm thấy mình là một phần quan trọng của công việc và tổ chức, tính tự giác, trách nhiệm và nỗ lực ngày càng nhiều hơn. Vì thế khi xác định gắn bó với VFC hầu như ai cũng theo rất lâu. Nhiều anh em chia sẻ: "Có lúc cũng muốn tìm việc giờ giấc ổn định hơn nhưng nghĩ lại nếu thiếu mình thì đội sẽ vất vả hơn. Dù sao cũng đã quen việc rồi!".

Trở về điểm tập kết lúc trời dần khuya, nhiệm vụ một ngày kết thúc khi thành phố đã chìm vào giấc ngủ. Người thì tranh thủ về nhà nghỉ ngơi, cũng có người về văn phòng chuẩn bị cho nhiệm vụ kế tiếp. Không khí hối hả, khẩn trương từ lúc bắt đầu đến khi kết thúc giống một guồng quay quen thuộc nhưng ai cũng vui vẻ. "Ngày mai có chuyến mới, hi vọng thời tiết thuận lợi!" anh em suôn sẻ công tác, mới có thời gian trọn vẹn hơn cho riêng mình.







CHƯƠNG TRÌNH "TIẾP SỨC CÙNG NÔNG DÂN" - TỰ HÀO BẢN LĨNH CỦA VFC

Trung Lân

Cạnh tranh thị phần nông dược ở thị trường Việt Nam hiện nay ngày càng khốc liệt hơn trước. Yếu tố giá cả nhiều khi lấn lướt cả chất lượng sản phẩm cũng như các chính sách có tính bền vững và lâu dài. Đối mặt với nhiều thử thách, ít ai nghĩ rằng VFC vẫn tiếp tục chiến lược "Lấy con người làm nòng cốt" làm định hướng kinh doanh trong tương lai. Sự chuyển dịch bài bản của đội ngũ áo xanh trên từng ngả đường, cánh đồng đang thắp lên niềm hy vọng mới cho công ty.



Anh Nguyễn Văn Kha (đứng bên phải hình)
Giám đốc Marketing ngành Nông dược – Giống cây trồng của VFC

Chương trình "Tiếp sức cùng nhà nông" được triển khai kể từ năm 2010. Đây cũng là giai đoạn VFC vừa niêm yết lên sàn chứng khoán, vươn mình trở thành thương hiệu quốc gia. Nhận thức được đặc thù và tâm lý của nông dân Việt Nam, ban lãnh đạo VFC quyết định thực hiện ý tưởng này. Bằng việc đào tạo - luân chuyển đội ngũ kỹ sư nông nghiệp cùng ăn ở, cùng bám ruộng vườn với nông dân, VFC muốn tạo một thị trường bền vững. Ở đó có đầu ra sản phẩm từ đại lý, kênh tiêu thụ đến tận tay nông dân và đặc biệt là chính sách kèm cặp, hỗ trợ giúp bà con nắm vững sản phẩm.

Giai đoạn đầu, chương trình gặp rất nhiều khó khăn do địa bàn rộng, đội ngũ nhân sự lại mỏng. Hơn nữa mỗi người làm nhiều đầu việc khác nhau nên chất lượng từng việc chưa được như kỳ vọng. Tuy nhiên về mặt thương hiệu VFC đã thành công khi người nông dân đã quen với những bóng dáng áo xanh ghé thăm từng nhà. Khi thì hỏi thăm đời sống vụ mùa, khi thì giới thiệu sản phẩm. Những nhân sự trẻ này cũng không ngại lăn xả vào bùn đất, ruộng vườn cùng làm nên được bà con rất quý. Từ gắn bó nhau trong đời thường, bà con tin tưởng chất lượng sản phẩm VFC rồi tiếp nhận.

Điểm đến của chương trình "Tiếp sức nông dân" là những hộ nông dân, đặc biệt là các nhân tố "trọng điểm" có mối quan hệ rộng rãi tại địa phương. Bằng việc hỏi thăm, chăm sóc kết hợp với vận động áp dụng công nghệ mới, bà con có cơ hội trực tiếp trải nghiệm chất lượng sản phẩm VFC. Qua vài mùa vụ, nhận thấy được năng suất tăng lên, sâu hại giảm đáng kể, nông dân lại càng có thêm niềm tin với công ty. Sau đó, những người này lại trở thành "thương hiệu sống" quảng bá cho sản phẩm của công ty. Nhiều bà con khen ngợi: "Từ ngày có VFC về, chúng tôi đỡ cực hơn so với trước rất nhiều!".

Anh Lê Thanh Mạnh - trưởng khu vực Tiền Giang cho biết hiện tại đội ngũ ở đây đang triển khai nhiệm vụ mới từ 3 tuần nay. Cả đội cùng hỗ trợ người dân chống lại dịch bệnh nứt thân xì mủ xảy ra trên các loại cây ăn trái có giá trị cao như mít, sầu riêng,... Căn bệnh này tuy không mới và VFC đã có sản phẩm đặc trị nhưng đột ngột diễn biến mạnh làm ảnh hưởng đến vụ mùa và đời sống của bà con nơi đây. Trên toàn địa phương hầu như nhà nào có trồng cây ăn trái cũng đều bị. Nhiều nhà phải đốn bỏ hơn một nửa số cây có tuổi đời từ 10 năm trở lên.


Anh Lê Thanh Mạnh - trưởng khu vực Tiền Giang

Những nỗi niềm trăn trở chung

Hiện nay, VFC phủ sóng trên địa bàn miền tây 3 chi nhánh: Sông Tiền, Bắc Sông Hậu và Nam Sông Hậu. Xung quanh các chi nhánh là các trạm hoạt động vệ tinh nhỏ hơn. Từ đây, các kỹ sư nông nghiệp tỏa về từng xã ấp ở các địa phương để vừa bám sát nông dân, vừa chăm sóc các đại lý phân phối. Có thể nói, hoạt động đội ngũ này khá đa dạng, vừa tư vấn kỹ thuật, lại vừa thực hiện công tác kinh doanh - marketing cho hai phía nông dân cùng đại lý. Đối với những kỹ sư nông nghiệp thâm niên như anh Nguyễn Trọng Nhâm (phòng Marketing VFC thuộc chi nhánh sông Tiền), một ngày phải di chuyển giữa chi nhánh - trạm - đại lý, nhà nông dân hàng trăm cây số là điều thường xuyên.

Dù lực lượng mỏng nhưng anh em cũng cố gắng chia sẻ công việc với nhau, mỗi tuần đến thăm từng nhà ít nhất 2 lần. Trước là để bà con quen mặt, nhớ tên từng người, sau là hoàn thiện công tác kiểm tra - chăm sóc chất lượng. Có khi trực tiếp làm mẫu hướng dẫn cách pha, cách phun thuốc, nhận diện sâu - bệnh hại cây, ... cho bà con xem. Rồi sau mỗi vụ mùa, ruộng vườn nhà ai kết quả tốt đều có bảng hiệu nhận diện VFC cắm ở đó. Càng nhiều bảng cắm xuất hiện nhiều nơi là càng thấy được "Độ phủ sóng" cũng như uy tín thương hiệu VFC xây dựng được ở nơi này.

Đối với đội ngũ Kỹ sư nông nghiệp nơi đây, được bà con nông dân tiếp đón là một thành công. Nhưng càng quý hơn là sau khi cùng thăm ruộng vườn được họ giữ lại, khi thì mời bữa cơm, khi thì điếu thuốc, chén trà. Cuộc sống nhà nông tuy khó khăn nhưng sản vật "Cây nhà lá vườn" thì không thiếu. Tính người miền tây chất phát, hào phóng nên nhìn vào đó có thể hiểu họ quý mình, xem mình như người nhà. Anh em thường dặn dò nhau: "Người ta đối đãi với mình chân tình, mình cố gắng chịu cực công việc một chút cũng đâu có sao!".

Thường trong những buổi ngồi với nhau như vậy, anh em mới "vỡ ra" nhiều vấn đề bà con mình chưa từng chia sẻ. Nó không đơn giản như "Cây này bị bệnh gì?", "Pha thuốc liều lượng ra sao, phun thế nào?",... còn là những tâm tư "Năm nay hi vọng được mùa, được giá", "Không biết xoay sở thế nào cho vụ sắp tới". Bởi nếu năm nay bà con thu hoạch như mong muốn thì năm sau khả năng gắn bó với sản phẩm VFC lại cao hơn. Mục tiêu kinh doanh, chính sách cho đại lý phân phối, ... từng giai đoạn của VFC cũng từ những thông tin "Quý hơn vàng" này mà có.



Nguyễn Phước Tâm - Trưởng Phòng Kinh doanh Nông Dược - Giống cây trồng



Kỳ vọng vào sự đổi mới

Chương trình tiếp sức nông dân của đội ngũ kỹ sư nông nghiệp hiện nay đang thực hiện rất tốt ở hai mảng chăm sóc và truyền thông. Hai hoạt động này phối hợp, đan xen nhau từng nhà, từng người thông qua kênh trò chuyện, giao tiếp thường ngày. Trong những dịp tập hợp đông đảo từ 50 - 100 người, anh em còn linh hoạt, sáng tạo những slide hình ảnh hoặc tập hợp những video minh họa cho bà con hiểu rõ hơn. Độ tiếp thu, ghi nhớ sản phẩm & thương hiệu VFC đối với nông dân ngày càng tăng cường hơn so với trước. Sự am hiểu và sử dụng sản phẩm VFC của bà con cũng được cải thiện đáng kể.

Một điều các đại lý ở địa phương đánh giá cao VFC đó là khả năng tiếp sức đại lý để ra được nguồn hàng đến tay người nông dân. Có được thành quả này phần lớn là ở sự cần mẫn, chăm chỉ của đội ngũ kỹ sư nông nghiệp tại địa phương. Kết hợp nhuần nhuyễn chính sách phù hợp cho đại lý với công tác marketing trực tiếp đến nông dân có thể được nói là một nghệ thuật đặc sắc. Chính vì điều này cho dù bị cạnh tranh giá cả, ưu đãi bởi các đơn vị khác nhưng sản phẩm VFC vẫn có thị trường tiêu thụ ổn định trong suốt nhiều năm qua.

Duy chỉ có một điều khiến anh em tâm tư đó là làm sao để nâng cao chất lượng truyền thông đến người nông dân hiệu quả hơn. Trong thời đại công nghệ số, khi tốc độ và chất lượng nghe - nhìn ngày càng được nâng cao thì người nông dân cũng đòi hỏi tiếp cận những phương thức và nội dung tốt nhất. ". Anh em trong đội giờ vẫn thường bàn với nhau tìm cách cải tiến, rút ngắn quãng đường di chuyển, tăng thêm kênh giao tiếp để tối ưu mối gắn bó giữa VFC với nông dân.

Biến động diễn ra ngày càng nhanh, mức độ đào thải cùng cơ hội phát triển ngày càng lớn. Đằng sau một chính sách được duy trì nhất quán suốt 45 năm là những quyết tâm và những ý tưởng đổi mới sâu sắc. "Tiếp sức cùng nông dân" đã sáng tỏ về hiệu quả thực tiễn và đang cần thêm nhiều nguồn lực để nâng tầm giá trị của chương trình. Chắc chắn rằng, trong tương lai Ban lãnh đạo VFC sẽ có những đầu tư xứng đáng hơn nữa để đưa ngành Nông dược nói riêng và thương hiệu VFC nói chung gắn bó đậm sâu với bà con nông dân nước mình.

Hoài Niệm

Chuyện kể rằng công ty mình ngày ấy
Tuy nhỏ thật nhưng cũng rất là vui
Chúng cháu tuy trẻ những cũng có nhiều mơ ước
Ước mơ một tương lai thay đổi cuộc đời.
Khó khăn nào chúng cháu cũng vượt qua
Để có được cuộc đời mình mơ ước
Chuyển kể rằng những mơ ước phía trước
Có ai ngờ sẽ được như hôm nay.
Mẹ già vui, cùng con thơ vững bước tới trường
Nói sao hết được những yêu thương
Chúng cháu nguyện cùng công ty vững bước
Chuyện kể rằng, 45 năm trước
Cứ ngỡ như là một giấc mơ
Bạn trẻ ơi, còn chần chờ chi nữa
Hãy trở thành người xung kích ở tiền phương.
Mừng chào đón 45 năm kỷ niệm
Cùng VFC vững bước tiến lên

Nguyễn Bạch Tuyết
Chủ tịch HĐQT Công ty VFC



Bà Tôi !



Quê Quãng Ngãi mưa dầm nắng dãi
Đất Nghĩa Hành tôi luyện một người con
Một người con tuy thân hình bé nhỏ
Nhưng ẩn sâu một nghị lực phi thường
Thời tuổi trẻ đã xuôi ngược muôn phương
Từ chiến tuyến cho đến miền hải ngoại
Lúc băng rừng để vượt dãi Trường Sơn
Niềm hy vọng gởi nơi Tàu Không Số
...
Người tôi nhắc, đố ai cùng đoán được
Đó "Bà Tôi" theo cách gọi thân thương
Bà Tôi đó, đã theo suốt quãng đường
Bốn mươi lăm năm vẫn giữ một tình thương
Vì cuộc sống và tương lai nhiều thế hệ
...
Tám mươi năm, nay tóc đã pha sương
Nhưng vẹn nguyên một tình yêu thuở ấy
Tình yêu đó nay đã thành biểu tượng
Của bốn mươi lăm năm xuyên suốt một chặng đường

VFC - 45 NĂM
HÌNH THÀNH & PHÁT TRIỂN

VFC gia đình gắn bó
45 năm vượt khó vươn lên
NĂM đầu bé nhỏ gập ghềnh
HÌNH thành phát triển, vươn lên top đầu
THÀNH tựu đó nhờ vào đoàn kết
VÀ quyết cách đúng đắn công ty
PHÁT triển đứng top nhất nhì
TRIỂN khai phục vụ là vì Nông Dân.

Tác giả: Lê Ngọc Tâm
LL Tiếp Sức Cùng Nông Dân CN Bắc Sông Hậu.



VFC chiến đấu kiên cường
Khử trùng phía bắc tự hào vinh danh

Kim chi - Trung hiệp - Thành Vinh
Huy Phương - Quốc Trọng - Văn Linh - Mạnh Hoàn
Thanh Tuấn - Trọng Đức - Việt Hòa
Hương Giang - Văn Lĩnh - Minh Hoàng - Thành Trung
Hữu Quân - Văn Tuấn - Vũ Dung
Trần Lâm -Văn Út - Huy Chung - Đức Thành
Bá Giáp - Văn Hải - Giang Thanh
Tiến Long - Văn Hiến - Đình Anh - Hoàng Kỳ
Quốc Việt - Thưởng - Tuấn - Quang Duy
Đức Dưỡng -Văn Hợp - Chung (Huy) - Ngô Hà
Văn Đức - Sỹ Mạnh - Bùi Ba
Minh Phong - Thanh Tuấn - Lê Nga - Quân Đào
Xuân Dương - Hữu Hiệp - Thanh - Thao
Hải Chu - Xuân - Uẩn - Văn Phong - Kim Hoàng
Chư Đặng - Hải An - Khởi Hoàng
Thanh Luân - Bá Giáp - Hữu Huân - Công Đình
Việt Cường - Minh Đức - Được - Hưng
Thu Hà - Trung Dũng - Long - Hưng - Duy - Thìn
Thanh - Cương - Xuân - Báu - Phạm duy
Ngọc Dũng - Công Chí - Giáp Huy - Nam Bùi.

Trách nhiệm, tín chỉ đánh trận xông pha
Khó khăn nào khó được ta!
Vững lòng, đoàn kết quyết thắng trận này
Quyết tâm dịch bệnh đẩy lùi
Khử trùng phía bắc vững vàng tiến lên
50 năm đâu có xa vời
Chỉ 5 năm nữa gặt nhiều vinh quang.



Vũ Thị Dung (Admin khử trùng VFC Phía Bắc)

45 năm
hành trình vượt sóng vươn xa

Bốn mươi lăm năm một chặng đường
Con thuyền vượt sóng khắp muôn phương
Lãnh đạo tài ba cầm tay lái
Tập thể một lòng quyết tâm cao
Đoàn kết cùng nhau giành thắng lợi
Sẻ chia - Kết nối quyết thành công
Chất lượng một đường không thay đổi
Đích thực một lòng với nông dân



Tác giả: Trương Hữu Đại
LL Tiếp Sức Cùng Nông Dân CN Bắc Sông Hậu

Viết về Anh - VFC !



Lê Thành Nhân
Giám đốc chi nhánh Đà Nẵng
Kiêm P. Giám đốc Ngành Khử Trùng - PCO

Và bây giờ tôi lại viết về anh
Người công nhân của môi trường, sự sống
Bàn tay anh cho cánh đồng trải rộng
Cho bạt ngàn rừng núi một màu xanh.

Giữ cho em những trái chín đầu cành
Mùa quả ngọt không côn trùng phá hoại
Cho cuộc sống, cuộc đời xanh tươi mãi
Sức khỏe mọi người, hạnh phúc muôn nơi.

Màu áo xanh in đậm giữa màu trời
Anh có mặt trên khắp cùng đất nước
Là hiện thân của bao điều mơ ước
Nhà máy, công trình khắc họa tên anh.

Những chuyến hàng được chuyển đi nhanh
Vật phẩm xuất kho an toàn chất lượng
Quân xuất trận tung về muôn hướng
Mối mọt, côn trùng sao thoát khỏi tay anh.

Kiến, gián, ruồi bâu, chim, chuột, … hoành hành
Lũ bọ chét, đùn đùn nhau trốn chạy
Cái vung tay đến nhẹ nhàng quá vậy!
Mà giúp đời diệt sâu bọ hiểm nguy.

Tôi viết về anh - về VFC
Một thương hiệu cho vô vàng công việc
Trong thầm lặng nào ai đâu có biết
Chiến công nào cũng thấm đẫm mồ hôi.

Trong gian lao ta mới hiểu rõ đời
Những đóng góp để nâng dần cuộc sống
Bàn tay anh giúp cho đời mở rộng
Cho cuộc sống này – thế giới – tương lai.

BÀI CA KHỬ TRÙNG



Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam
Chi nhánh Đà Nẵng





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh Bắc Sông Hậu





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh Cambodia



Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh Đức Hòa - Long An



Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh DAKLAK





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam
Chi nhánh Đồng Nai





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh Nam Sông Hậu





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam
Chi nhánh Nha Trang





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh Phía Bắc





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam
Chi nhánh Quy Nhơn





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh Sông Tiền





Cty cổ phần Khử trùng Việt Nam Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh





LỜI CÁM ƠN

45 NĂM NHÌN LẠI VÀ BƯỚC TIẾP

Bằng tình cảm, suy nghĩ và tâm huyết của ban lãnh đạo cùng đội ngũ nhân viên, đặc san là kết tinh của một chặng đường nỗ lực vươn lên. Trong không khí chào đón kỷ niệm 45 năm ngày thành lập, đặc san VFC trở thành biểu tượng gắn kết chung, hồi tưởng về quá khứ và sẵn sàng hướng đến tương lai.

Nhìn lại hành trình đã qua, những bước đột phá lớn của VFC trở thành hình mẫu tiêu biểu cho các doanh nghiệp cùng thời. Thành công của VFC tạo nên niềm cảm hứng về các giá trị bất biến được kế thừa qua nhiều thế hệ. Nổi bật nhất là niềm tin về giá trị con người, sẻ chia trách nhiệm và hướng đến lý tưởng chung.

Đặc san này ra đời nhằm lưu lại những hồi ức đẹp trên chặng đường đã qua và tiếp sức cho hành trình kế tiếp. Qua từng câu chữ và hình ảnh được chắc lọc, nâng niu, chúng ta trao cho nhau nguồn động viên quý giá. Đó là lời tri ân từ Ban lãnh đạo đến tất cả cá nhân - tập thể đang đồng hành cùng VFC.

Trong biến động và thử thách của tình hình kinh doanh, bản lĩnh và kinh nghiệm ứng biến là nền tảng dẫn đến thành công. Khó khăn càng lớn bao nhiêu, thành tựu đạt được càng ý nghĩa bấy nhiêu. Chúng ta không ngừng nỗ lực làm việc để duy trì, củng cố các ngành kinh doanh luôn vị thế tiên phong, dẫn đầu thị trường, tiếp tục phát triển không ngừng thương hiệu và chất lượng.

Chuyển mình mạnh mẽ hơn từ sau tái cấu trúc, các chỉ số của một mô hình chuyên nghiệp và hiện đại đang hình thành. Các bạn là khẳng định mạnh mẽ nhất cho lòng tin của Ban lãnh đạo. Chúc các bộ phận phòng ban, các đơn vị trực thuộc - vững vàng công tác, sắc sảo chuyên môn, chủ động và sáng tạo trong các nhiệm vụ được giao.

Được kế thừa các phẩm chất ưu tú của VFC, thế hệ kế cận ban lãnh đạo là biểu tượng hy vọng trong tương lai. Hãy trở thành động lực cho người đi trước, tấm gương cho người theo sau. Chúc đội ngũ quản lý các cấp thêm tinh anh, tài đức vẹn toàn, xứng đáng với niềm tin tập thể dành cho mình.

Là hạt giống tiềm năng của thế hệ hôm nay, các bạn có nhiều điều kiện để hoàn thiện bản thân và năng lực chuyên môn. Hãy tận dụng món quà đầy thử thách tập thể VFC trao cho mình. Chúc các nhân sự trẻ luôn tràn đầy nhiệt huyết, sẵn sàng dấn thân, không ngừng học hỏi và tiến bộ từng ngày từng giờ.

Gắn kết với nhau bằng 2 chữ "Tín" và "Tâm", chúng ta sẽ nối dài chu kỳ thành công bằng các giá trị bền vững. Từ đó tạo ra cộng đồng thịnh vượng cho chúng ta và cho cả khách hàng cùng đối tác. Chúc tất cả tràn đầy phúc lộc, mọi việc hanh thông, luôn chia sẻ giá trị cốt lõi và tầm nhìn chung hướng về những điều tốt đẹp nhất.

Trang cuối cùng khép lại ở đây nhưng hành trình của VFC vẫn tiếp tục mở ra phía trước. Trên chặng đường sắp tới, mong các anh chị em luôn bền tâm, sáng trí, gắng sức hơn cho sứ mệnh chung của chúng ta. Chúc tập thể VFC luôn vững vàng, đoàn kết cùng nhau gặt hái nhiều thành công hơn nữa!

Chúc mọi điều tốt nhất!

Trương Công Cứ

Tổng GĐ Công Ty Cổ Phần Khử Trùng Việt Nam

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 KT – Trưởng phòng KT Công ty Khử trùng Việt Nam
- 1991 – 1999: Phó Giám đốc Công ty Khử trùng Việt Nam
- 1999 - 2008: Thành viên HĐQT, Phó TGĐ Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam
- 2008 đến nay: Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam



VFC
www.vfc.com.vn

29 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
info@vfc.com.vn
(028) 3822 8097

Kết nối với VFC để nhận được những tin tức mới nhất.