

*Design & Print:*  
Ms. Nguyễn Thị Thúy Liên

*Phụ trách bản tin:*  
B.B.T bản tin VFC

*Tổng hợp bài viết:*  
Ms. Nguyễn Thị Khánh Hà  
Ms. Dương Hoàng Yến

*Duyệt nội dung:*  
Ms. Nguyễn Bạch Tuyết  
Mr. Trương Công Cứ  
Mr. Nguyễn Bảo Sơn

*Chịu trách nhiệm xuất bản:*  
Mr. Trương Công Cứ

*Phát hành số 1, năm 2011*





# Một năm đồng hành cùng VFC

## 2009 - 2010



trang 7	trang 9	trang 11	trang 13	trang 17	trang 19	trang 21	trang 23	trang 25	trang 29
<b>TIẾP TỤC KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ DẪN ĐẦU</b>	<b>ĐẦU CHỈ LÀ BÓNG ĐÁ</b>	<b>HẠT MÀM MỚI CỦA VFC</b>	<b>ANVIL - SỨC SỐNG XANH</b>	<b>MÙA THẮNG LỢI MỚI</b>	<b>HÀNH TRÌNH CHIA SẺ VÀ KẾT NỐI MỤC TIÊU</b>	<b>RA MẮT HỆ THỐNG SHOWROOM VFC</b>	<b>VFC - HƯỚNG ĐẾN BÀ CON VÙNG LŨ</b>	<b>HỘI THẢO 'TÌM HIỂU VỀ MÀU XANH CÂY LÚA'</b>	<b>CUỘC THI VIẾT VỀ TUYÊN NGÔN GIÁ TRỊ</b>
Một năm nhìn lại, chúng ta tự hào đã hoàn thành hầu hết các mục tiêu Công ty đặt ra, tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu trong ngành và sẽ không ngừng phấn đấu để luôn là sự lựa chọn đầu tiên của khách hàng mỗi khi có yêu cầu về khử trùng xối hơi tại Việt Nam...	Trong môi trường làm việc tập thể tinh thần đoàn kết luôn là một trong những yếu tố quan trọng nhất tạo nên sự thành công cũng như sự phát triển của công ty...	Theo thời gian công ty VFC lớn mạnh dần và trở thành một thương hiệu tin cậy cho người nông dân. Cùng với sự phát triển ấy việc thành lập bộ phận mới liên quan đến ngành nghề kinh doanh là một công việc cấp thiết nhằm đáp ứng nhu cầu của nhà nông...	Tính chất dưỡng cây xanh lá của sản phẩm thuốc Anvil đã được nông dân khám phá ngay từ những ngày đầu tiên đưa ra thị trường...	Tháng 10 hàng năm đã trở thành mùa lễ hội truyền thống của anh em Bộ phận Nông được, đến hẹn lại cũng tề tựu và họp mặt bên nhau...	Trong quá trình xây dựng và phát triển, VFC luôn đề cao công như phát huy sự sáng tạo của mỗi thành viên, phòng ban/chi nhánh với mong muốn thu hút nhiều hơn nữa khách hàng đến với dịch vụ, sản phẩm của chúng ta...	Trong xu thế phát triển hiện nay, kỹ thuật canh tác nông nghiệp đang dần được chuyên môn hóa theo hướng công - nông nghiệp hiện đại. Đây cũng là thách thức lớn đối với việc phát triển nông nghiệp của nước ta nói chung và công ty VFC nói riêng...	Trong suốt những năm qua, VFC không chỉ phấn đấu vì mục tiêu phát triển kinh doanh bền vững, mà song song đó VFC còn chú trọng tham gia vào các hoạt động cộng đồng thiết thực, thường xuyên thực hiện các chuyến công tác xã hội, từ thiện đầy ý nghĩa...	Trên 150 nông dân tiêu biểu ở các huyện Tân Hưng, Vĩnh Hưng, Mộc Hoá và Tân Thạnh tham gia buổi hội thảo "tìm hiểu màu xanh cây lúa", công ty VFC vừa tổ chức ngày 29.12.2010 tại huyện Mộc Hoá...	Trong thời gian phát động cuộc thi, BTC đã nhận được 22 bài viết dự thi từ các thành viên VFC. Mỗi bài dự thi là mỗi cảm nhận riêng và chia sẻ những câu chuyện, những hình ảnh rất đẹp về con người, tình cảm của VFC. Và cuộc thi đã thực sự là sân chơi bổ ích kết nối được các thành viên VFC tại các Phòng ban và chi nhánh để cùng tham gia thể hiện nhiều cung bậc cảm xúc qua từng câu chuyện, những áng văn thơ và ca từ giản dị nhưng tinh tế. Dù đạt giải hay không thì tất cả bài dự thi đều là tâm huyết của tác giả và được Ban điều hành, Ban tổ chức cùng những thành viên VFC trân trọng đón nhận với một tình cảm chân thành.

### Nội dung

Trang 3	Lời ngỏ	Trang 28	Bài thơ Nominee
Trang 5	Thư Chúc Mừng Năm Mới 2011	Trang 37	VFC - Phủ xanh mọi nẻo đường
Trang 27	Sản phẩm mới của năm	Trang 39	Thành lập các ban mới trong cơ cấu VFC





## Lời ngỏ

Thân gửi Quý bạn đọc,

Các bạn đang cầm trên tay Bản tin của **Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam**, số đầu tiên. Bản tin là khởi đầu cho một nỗ lực mới của VFC để cung cấp đến khách hàng, đối tác, cổ đông và đặc biệt là toàn thể thành viên VFC những thông tin ngắn gọn nhưng tổng quan về Công ty hôm nay, đồng thời là cơ hội nhìn lại những giá trị mà tập thể nhân viên đang xây dựng. Chúng tôi cố gắng duy trì sự có mặt của Bản tin trên bàn làm việc của bạn ba tháng một lần.

Với tiêu chí xây dựng một nhịp cầu truyền tải thông tin nội bộ đến bạn đọc, một diễn đàn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao đời sống tinh thần cho toàn thể nhân viên, Bản tin sẽ chuyển tải hình ảnh Công ty và con người VFC thông qua các tiêu điểm nhằm xoay quanh những vấn đề và hoạt động nổi bật của VFC trong quý; các tin tức liên quan về kinh tế, thị trường và kỹ thuật chuyên môn; các chuyên mục về sản phẩm, dịch vụ; và góc nhỏ "Con Người VFC" sẽ là các hoạt động mang màu sắc văn hoá riêng trong cộng đồng VFC, cách nhìn, cách nghĩ, cách làm của những con người VFC.

Hy vọng rằng, với vai trò là Bản tin nội bộ chính thức của Công ty, Bản tin sẽ đem lại cho bạn đọc một cái nhìn toàn diện về hoạt động, định hướng, con người và rõ nét hơn cả là lộ trình phát triển của VFC trong hiện tại và tương lai.

Ban Điều hành và Ban thực hiện Bản tin Công ty VFC rất mong nhận được sự ủng hộ, đóng góp và xây dựng của bạn đọc cho các số tiếp theo của Bản tin để thông tin chuyển tải được đa dạng, đa chiều và tích cực hơn nữa.

Kính chúc sức khoẻ và thành công!

TM. Ban Điều hành  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**



Trương Công Cứ





## Thư Quý đồng nghiệp ,

Hôm nay ngày đầu tiên của năm mới dương lịch(01/01/2011) cũng là những ngày cuối cùng của năm Canh Dần, một năm tràn đầy các sự kiện quan trọng của đất nước và của Công ty chúng ta. Sau những ngày này các bạn sẽ trở về cùng với gia đình, người thân để chào mừng một năm mới đầy hứa hẹn và cũng thật nhiều mơ ước.

Tôi ghi nhận và thực sự đánh giá cao sự tận tâm, tinh thần trách nhiệm và những cố gắng không ngừng nghỉ của từng cá nhân trong ngôi nhà chung VFC. Tôi nhận thấy trong mỗi nhân viên thân yêu của mình là lòng say mê, sự khát khao cống hiến cho con đường đã chọn, là niềm hạnh phúc khi hoàn thành nhiệm vụ, là sự tự tin và kiêu hãnh khi đối mặt với những thử thách trong công việc.

Xin thay mặt HĐQT và Ban Tổng Giám đốc tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến tất cả anh chị em Công ty VFC, những người đã rất nỗ lực, cố gắng lao động, học tập, công tác trong suốt một năm vừa qua. Các bạn đã thật sự làm việc tận tụy vì khách hàng, vì Công ty và vì chính bản thân mình. Chúng ta đã đạt được nhiều thành tích quan trọng, làm được nhiều việc tốt, có ích, đem đến cho khách hàng nhiều dịch vụ tốt cùng với sự mến khách, tận tình, chu đáo của chúng ta đã làm cho khách hàng vui vẻ và hài lòng, qua đó chúng ta đã tham gia đóng góp công sức của mình vào sự nghiệp xây dựng và phát triển VFC.

Năm vừa qua, Công ty VFC đã lớn mạnh rất nhiều, với phương châm "Chất lượng đích thực" chúng ta đã từng bước xây dựng được thương hiệu mạnh mẽ, hình ảnh Công ty bước đầu đã lan tỏa khắp mọi miền đất nước, cùng một đội ngũ nhân viên đông đảo, có năng lực và đạo đức, đủ sức phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Chúng ta cũng đã tạo được nền tảng cho sự phát triển bền vững của một tập đoàn trong tương lai thông qua cơ cấu của một Công ty VFC, và môi trường VFC là môi trường rộng mở cho các tài năng trẻ, thử thách và phát triển.

Tôi cũng chân thành cảm ơn đội ngũ lãnh đạo các cấp của Công ty. Các bạn đã dành rất nhiều tâm huyết cho công việc, cho tập thể và nhân viên của mình. Sự hy sinh thầm lặng và những nỗi trăn trở trong công việc của các bạn chính là sức sống dồi dào của tập thể con người và là động lực cho Công ty VFC liên tục phát triển.

Một năm mới với rất nhiều cơ hội và thử thách đang chờ đón con tàu VFC vượt sóng, tôi tin tưởng rằng với tinh thần đoàn kết, năng động, sáng tạo, kỷ cương, ... và với bản lĩnh trí tuệ của VFC, chúng ta chắc chắn hoàn thành sứ mệnh của mình. Chúng ta tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu trong dịch vụ khử trùng và quyết tâm trở thành một trong 3 đơn vị kinh doanh nông dược hàng đầu tại Việt Nam vào năm 2014. Chúng ta cũng quyết tâm phấn đấu xây dựng con người VFC trở thành con người giàu lòng nhân ái, có tâm hồn cao thượng, có gia đình hạnh phúc. Con người VFC là con người của thể hệ mới đầy tài năng, hợp tác, kỷ luật, đạo đức và lòng dũng cảm, dám vượt qua mọi khó khăn, thử thách để giành chiến thắng.

Anh chị em thân mến ! Chúng ta hãy cùng nắm tay nhau để chào đón năm mới 2011 – một năm sẽ còn nhiều thách thức, khó khăn hơn nhưng chắc chắn sẽ có nhiều cơ hội lớn đến với Công ty chúng ta. Các bạn à! Tôi rất hồi hộp chờ đợi những ngày sắp tới và tôi nhận thấy rằng chính các bạn cũng rất hồi hộp vì chúng ta sẽ được cùng nhau chia sẻ tầm nhìn, ước mơ và cùng nhau bàn bạc, vạch kế hoạch làm việc cho một năm mới, những kế hoạch hành động đầy thử thách và thú vị.

Ngày hôm nay chúng ta tự hào vì được sự tin yêu của khách hàng, của đối tác, của lãnh đạo chính quyền các cấp, chính vì thế chúng ta càng phải nỗ lực hơn nữa để chứng minh rằng VFC xứng đáng với niềm tin yêu đó.

Nhân dịp năm mới, tôi xin gửi đến tất cả các bạn và gia đình lời chúc sức khỏe, hạnh phúc, may mắn và thành đạt

Chúc cho VFC chúng ta bước vào năm mới 2011 sẽ giành được nhiều thắng lợi vẻ vang, vững vàng lướt sóng ngoài biển khơi.

Tương lai tươi sáng đang chờ đợi chúng ta. Hãy cố lên! Tôi hoàn toàn tin tưởng ở các bạn.

Chào thân ái!  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**



Trương Công Cứ

# Thư chúc mừng năm mới 2011





# KHỬ TRÙNG

TIẾP TỤC KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ DẪN ĐẦU

Phòng Nghiệp vụ khử trùng TP. HCM, tháng 12 năm 2010

*" Một năm nhìn lại, chúng ta tự hào đã hoàn thành hầu hết các mục tiêu Công ty đặt ra, tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu trong ngành và sẽ không ngừng phấn đấu để luôn là sự lựa chọn đầu tiên của khách hàng mỗi khi có yêu cầu về khử trùng xông hơi tại Việt Nam."*



Sinh vật hại nói chung hay côn trùng hại hàng nông lâm sản nói riêng luôn là mối quan tâm hàng đầu của Cơ quan Bảo vệ thực vật cũng như các Nhà nhập khẩu hàng hóa của tất cả các quốc gia trên thế giới. Đồng hành cùng các Công ty xuất nhập khẩu hàng nông sản Việt Nam trong nhiều năm qua, Khử trùng VFC đã đóng một vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo chất lượng và uy tín của hàng xuất khẩu từ Việt Nam.

Dịch vụ khử trùng xông hơi của VFC được hầu hết những người hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu nông lâm sản tại Việt Nam biết đến. Họ đặt niềm tin vào VFC một phần vì Khử trùng VFC là đơn vị lâu đời nhất tại Việt Nam, có đầy đủ kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn để đáp ứng các yêu cầu cao của khách hàng và hơn thế nữa chính là do uy tín của VFC với phương châm hoạt động: CAM KẾT CHẤT LƯỢNG – đảm bảo tất cả các lô hàng xuất khẩu do VFC thực hiện đạt các yêu cầu khắt khe trên thế giới trong lĩnh vực kiểm soát côn trùng.

Ý thức được tầm quan trọng của chất lượng khử trùng đối với công tác xuất nhập khẩu hàng hóa, VFC luôn chú trọng đầu tư vào đội ngũ cán bộ kỹ thuật và hệ thống trang thiết bị khử trùng. VFC là Công ty duy nhất tại Việt Nam là thành viên của Hiệp hội Khử trùng hàng hải Quốc tế (IMFO) và đội ngũ cán bộ kỹ thuật VFC thường xuyên tham dự các Hội nghị chuyên ngành về kiểm soát côn trùng được tổ chức hàng năm tại nhiều nước với sự tham dự của các chuyên gia có uy tín trong lĩnh vực khử trùng (tại Hoa Kỳ, Úc, Thái Lan, Indonesia...) nhằm thường xuyên cập nhật và nâng cao kiến thức chuyên môn – Đây là một thế mạnh mà các đơn vị khử trùng khác tại Việt Nam không có được.

Song song với việc cập nhật kiến thức chuyên môn thường xuyên thì việc đầu tư vào hệ thống trang thiết bị chuyên dùng cũng là một sự khác biệt và thế mạnh của VFC. Hầu hết tất cả các loại máy móc thiết bị cần thiết cho công tác chuyên môn từ các thiết bị bảo vệ hô hấp đến các thiết bị kiểm tra rò rỉ khí hay đo nồng độ, dư lượng... đều được VFC trang bị để phục vụ công việc nhằm đáp ứng tất cả các yêu cầu dù là cao nhất của khách hàng. Điều này đã khẳng định vị thế chuyên nghiệp và đầu ngành của Khử trùng VFC tại Việt Nam, nhờ vậy VFC luôn được Cục Bảo vệ thực vật Việt Nam đề nghị phối hợp mỗi khi có các Hội nghị chuyên ngành tổ chức hay giải quyết các vấn đề kỹ thuật cao.

Tháng 10 năm 2009, VFC công bố chiến lược thương hiệu mới với tầm nhìn trong vòng 5 năm tới Khử trùng VFC tiếp tục giữ vững vị trí số 1 tại Việt Nam. Nhiệm vụ này vừa là một yêu cầu đặt ra nhưng đồng thời cũng là niềm tự hào đối với tất cả đội ngũ làm công tác khử trùng tại VFC vì chúng ta có đủ cơ sở để khẳng định điều này.

Năm 2010 là một năm thật sự nhiều ý nghĩa và thành công. Chiến lược thương hiệu mới mang đến khách hàng một hình ảnh VFC mới năng động, sáng tạo và luôn hướng đến khách hàng. Với sự thấu hiểu 7 giá trị cốt lõi trong "Tuyên ngôn giá trị VFC" mỗi người đều nỗ lực cố gắng hoàn thành tốt hơn công việc của mình bằng việc giữ vững chất lượng khử trùng và phục vụ khách hàng tốt nhất, qua đó càng củng cố thêm niềm tin của khách hàng và vị thế số 1 của mình.

Chất lượng khử trùng của VFC không chỉ được khách hàng tin nhiệm mà chính Cục Bảo vệ thực vật – Cơ quan quản lý chuyên ngành của Nhà nước cũng hoàn toàn đặt niềm tin và giao trách nhiệm xử lý các lô hàng nhập khẩu và tồn trữ nhằm diệt hại đối tượng kiểm dịch thực vật của Việt Nam. Đặc biệt trong nửa cuối năm 2010 thì chi nhánh Phía Bắc của VFC đã xử lý thành công hàng trăm ngàn m<sup>3</sup> hàng nhập khẩu nhiễm dịch trên nhiều loại phương tiện vận chuyển từ tàu biển đến container và được Cục Bảo vệ thực vật đánh giá rất cao, qua đó góp phần bảo vệ nền nông nghiệp quốc gia.

Một thành công nổi bật của Khử trùng VFC trong năm 2010 chính là việc được chọn làm điều phối viên cho chương trình AFAS (Australian Fumigation Accreditation Scheme) tại Việt Nam – Đây là chương trình hợp tác giữa Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Úc trong công tác kiểm dịch thực vật và kiểm soát côn trùng nhằm tăng cường giao dịch thương mại giữa 2 quốc gia.

Ý thức được trách nhiệm của mình và cũng là dịp để khẳng định vị thế đơn vị đầu ngành của Việt Nam, đội ngũ cán bộ chủ chốt của Khử trùng VFC đã hoàn thành xuất sắc vai trò được giao trong việc phối hợp tổ chức các khóa đào tạo, hỗ trợ trang thiết bị cho các khóa đào tạo và đặc biệt là được AQIS đặt niềm tin đề nghị làm phiên dịch chính cho tất cả các khóa huấn luyện tại Việt Nam. Đội ngũ cán bộ kỹ thuật của Khử trùng VFC tại Văn phòng Công ty cũng như từ các chi nhánh tham dự các khóa đào tạo đều thể hiện được sự vượt trội về chuyên môn và là những nhân tố tích cực góp phần vào sự thành công của các khóa đào tạo AFAS tại Việt Nam trong năm 2010.

Với xu hướng ngày càng yêu cầu cao về chất lượng kiểm soát côn trùng, hạn chế dư lượng hóa chất còn tồn trên hàng hóa, VFC đã có nhiều tư vấn phù hợp cho khách hàng bằng kiến thức chuyên môn sâu và trang thiết bị hiện đại đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe từ các thị trường khó tính. Trong năm 2010, VFC đã cử cán bộ phối hợp với các khách hàng xuất cả phê cho những Hãng yêu cầu cao như Nestle, Strauss trong việc đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn kỹ thuật khắt khe liên quan đến dư lượng hóa chất trên cả phê sau khử trùng. Từ việc đáp ứng được các yêu cầu này mà uy tín của VFC càng được khẳng định và tiếp tục được chính khách hàng của mình giới thiệu cho các đối tác hoạt động trong cùng lĩnh vực.

Một năm nhìn lại, chúng ta tự hào đã hoàn thành hầu hết các mục tiêu Công ty đặt ra, tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu trong ngành và sẽ không ngừng phấn đấu để luôn là sự lựa chọn đầu tiên của khách hàng mỗi khi có yêu cầu về khử trùng xông hơi tại Việt Nam.



Trong môi trường làm việc tập thể tinh thần đoàn kết luôn là một trong những yếu tố quan trọng nhất tạo nên sự thành công cũng như sự phát triển của công ty. Tuy nhiên, không phải công ty nào cũng biết cách giúp nhân viên mình tăng cường sự đoàn kết để hòa mình vào làm việc với đồng đội. Với VFC đặc biệt là phòng PestMaster chúng tôi, bóng đá là lựa chọn hàng đầu giúp rèn luyện sức khỏe và là cách tự nhiên nhất giúp mọi người đoàn kết nhau hơn.



không chỉ là  
**BÓNG ĐÁ**

Phong trào bóng đá đến với phòng chúng tôi cũng thật tình cờ. Do tính chất đặc thù của công việc nên phòng PestMaster đa số là nam nên theo thông lệ cứ gần cuối tuần là mấy anh trong phòng đi lại rủ nhau đi "lâm vài ly". Nhưng từ khi có cuộc so bóng với phòng Nông Dược và Khử trùng thì mọi thứ thay đổi hẳn. Mọi người trong phòng chỉ muốn được đi đá bóng.

Thế theo tinh thần trên, Sếp chúng tôi quyết định sẽ cho anh em một tuần đi đá bóng một lần nên mọi người đều phấn khởi ra mặt. Ngày đầu tiên chuẩn bị ra sân, không khí trong phòng náo nhiệt hẳn, khi chuông đồng hồ vừa ngân nga khúc nhạc 5 giờ là mấy anh trong phòng ì ới gọi nhau. Tôi hỏi đùa:

- Tối giờ nhau nữa há mấy anh?

- Ừ nhậu, nhưng là nhậu với bóng và cò. Em đi cho vui nhè, cô bé?

Tôi tủm tỉm cười, lém lỉnh đáp:

- Thế thì em phải đi cổ vũ xem như "phá môi" cùng mấy anh chứ!

Mọi người cùng nhìn nhau và cười vang.

Sân bóng được phòng chúng tôi chọn là sân cỏ nhân tạo mini với kích thước là 22m x 42m nằm trên đường D3, và được đặt vào chiều thứ Năm hằng tuần. Lý do chọn nơi đây vì là nơi gần công ty nhất, mọi người vừa đi làm ra chỉ mất 10 phút là đã tới nơi luyện tập. Bước qua cổng, ngắm nhìn một vòng tôi nhận thấy không khí thật khác biệt. Nó giống như một thế giới tách biệt với một bên tường là cái ồn ào, xô bồ của dòng người đi đường còn bên trong này là nơi mọi người trút bỏ cái ồn ào đó để đến với niềm đam mê bóng đá. Sau màn khởi động, phòng tôi chia làm hai đội bước vào sân với khí thế hừng hực. Mặc cái nóng vốn có của Sài Gòn, mặc mồ hôi nhễ nhại trên người ai nấy đều lăn xả hết mình. Những pha cướp bóng chặn ngang người đối phương để truyền banh cho đồng đội đấu biết làm vậy khiến mình sẽ bị thương, hay như những pha giành giật bảo vệ trước khung thành khiến mọi người thót tim và cả những pha tranh bóng đôi bên cùng té ngã rất đau nhưng vẫn ráng đứng lên để giữ banh cho đội mình. Thật mạnh mẽ và đầy đam mê! Đó là những gì mà tôi cảm nhận được từ mọi người. Các anh ở đó chỉ với 12 người nhưng chỉ vậy là đủ! Đủ để tôi và tất cả mọi người ở đây hiểu tại sao người ta gọi bóng đá là môn Thể Thao Vua. Mỗi trận đấu kết thúc, thắng thua với chúng tôi không quan trọng, điều quan trọng là chúng tôi đã được chơi cùng nhau, cùng trải nghiệm, cùng phối hợp, vui cười sau giờ làm việc để được xích lại gần nhau hơn.

Thình thoảng sau mỗi trận đấu có vài vết thương mấy anh đều đùa bảo đó là chiến tích của những cuộc "đụng độ này lửa". Kể từ ngày có phong trào đá bóng mọi thứ thay đổi hẳn, thứ Năm với phòng chúng tôi thật sự khác biệt, ồn ào và náo nhiệt hơn. Ban đầu mọi người còn chưa hiểu ý nhau nhưng càng chơi mọi người lại càng thấy phối hợp ăn ý tưởng như có thể biết đồng đội mình sẽ làm gì tiếp theo. Càng chơi các anh càng bảo mình ăn cơm ngon hơn, thể lực được tăng cường. Đặc biệt là mọi người thấy thân thiết, hợp tác, đoàn kết hơn và cái phong trào đi "lâm vài ly" cũng giảm hẳn. Tôi thầm nghĩ điều đó cũng thật đúng vì bóng đá là môn chơi tập thể, họ phải có tinh thần đoàn kết, phối hợp ăn ý thì mới tạo nên được những đường chuyền đẹp, những trận đấu hấp dẫn và điều này chính thật cần thiết cho công việc của phòng chúng tôi.

Và giờ đây thứ Năm tuần nào cũng vậy, chúng tôi lại ra sân cỏ để cùng nhau trải nghiệm những giờ phút thư giãn thoải mái. Nếu có thể tôi xin mời bạn giao lưu cùng phòng chúng tôi vào lúc 17h30 thứ Năm hằng tuần tại sân cỏ nhân tạo trên đường D3 để chúng ta cùng có những giờ thư giãn thật sáng khoái sau giờ làm việc căng thẳng.

T.H







# HẠT MÀM MỚI CỦA VFC

Theo thời gian công ty VFC lớn mạnh dần và trở thành một thương hiệu tin cậy cho người nông dân. Cùng với sự phát triển ấy việc thành lập bộ phận mới liên quan đến ngành nghề kinh doanh là một công việc cấp thiết nhằm đáp ứng nhu cầu của nhà nông.



Tham gia đánh giá giống bắp N34 của Công ty Pioneer Hybrid VN

**Từ tháng 4/2010 Đại hội đồng cổ đông đã thông qua đề nghị của Hội đồng quản trị về việc mở rộng thêm ngành kinh doanh bao gồm hạt giống và phân bón và thủ tục xin cấp giấy phép đã được tiến hành ngay sau đó. Đến tháng 10/2010 Ban Tổng Giám đốc có quyết định thành lập bộ phận hạt giống.**

Bộ phận giống cây trồng chuẩn bị các nguồn lực đáp ứng nhu cầu hạt giống rất cao ở các nhóm cây trồng sau đây:

### 1. Giống lúa :

Công ty đã liên kết với hệ thống nông hộ hình thành vùng nguyên liệu ở đồng bằng Cửu Long để sản xuất hạt giống cấp xác nhận và nguyên chủng vốn chỉ mới đáp ứng được 40% nhu cầu của nông dân. Mục tiêu trong năm 2011 là đưa nhà máy chế biến hạt giống lúa đi vào hoạt động và đạt doanh số khoảng 15 tỉ đồng.

Bộ phận giống cây trồng cũng thảo luận với các đối tác nước ngoài để có giống lúa lai phù hợp cho đồng bằng Cửu Long từ năm 2012 và tiến đến sản xuất giống lúa lai cho khu vực miền Trung, miền Bắc sau 5 năm hoạt động.

### 2. Giống bắp:

Dù có khoảng 1 triệu ha bắp nhưng hàng năm vẫn phải nhập bắp vàng cho chăn nuôi. Hiện nay bắp vàng chiếm 80% diện tích bắp cả nước trong đó bắp lai chiếm tỉ lệ rất lớn. VFC đang phân phối giống bắp lai N34 của nhà sản xuất hạt bắp giống hàng đầu thế giới là Pioneer Hybrid. Đây là giống bắp lai có năng suất cao, màu vàng cam sáng đẹp, thời gian sinh trưởng 95 -97 ngày phù hợp cho vụ Hè thu ở vùng miền Đông, Tây nguyên và cho vụ Đông, vụ Xuân ở miền Bắc, miền Trung. Đây là giống cũng vừa được Bộ Nông nghiệp công nhận đưa vào sản xuất.

Năm 2011 tới đây các giống chuyển đổi gen có thể được công nhận cho trồng tại Việt nam trong đó có cây bắp nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất lương thực tăng cao. Bộ phận giống cây trồng cũng đã thảo luận với đối tác chuẩn bị cho cơ hội phát triển này vì đây sẽ là thị trường lớn và hiện cũng có ít nhà sản xuất ứng dụng công nghệ sinh học cao cấp này.

### 3. Giống rau đậu:

Bây giờ ra chợ hay bước vào siêu thị chúng ta đều thấy các loại rau quả trông tươi xanh, ngon lành là nhờ nông dân đã thích ứng với cách canh tác mới dùng phần lớn hạt giống lai để có nông sản phẩm chất tốt phục vụ người tiêu dùng. Nhằm bắt nhu cầu này bộ phận giống cây trồng đã phối hợp với đối tác là một công ty hạt giống Hoa kì có cơ sở sản xuất tại Ấn độ nhằm tìm kiếm bộ giống rau phù hợp với điều kiện khí hậu và thị hiếu tiêu dùng ở Việt nam. Hiện bộ phận giống cây trồng cùng Trung tâm khảo nghiệm giống cây trồng chuẩn bị khảo nghiệm bộ giống rau gồm nhiều giống và chủng loại như ớt, cà chua, dưa hấu, đậu bắp, khổ qua, cà tím....nhằm chọn được các loại giống tốt đưa ra thị trường trong năm tới.

Mục tiêu của bộ phận giống cây trồng là cung cấp cho nông dân những giống tốt phù hợp với thị trường Việt nam với chất lượng cao với sự hỗ trợ của các công ty quốc tế và sự hợp tác của các cơ quan nghiên cứu trong nước. Doanh số kì vọng cho bộ phận giống cây trồng đến năm 2015 là 120 tỉ đồng với số nhân viên khoảng 30 người.



Xuất kho 10 giống lúa đầu tiên



Cùng TS Đỗ Khắc Thịnh và TS Baijaj Nukai đánh giá giống lúa lai khảo nghiệm ở Long An





# Anvil - SỨC SỐNG XANH

**Chương trình do Công ty Cổ Phần Khử Trùng Việt Nam - VFC và công ty Syngenta Việt Nam đồng tổ chức tại Công ty Nông nghiệp Cờ Đỏ, Cần Thơ, diễn ra vào hai ngày 24 & 25 tháng 5 năm 2010 với sự hiện diện của hơn 500 nông dân tiêu biểu, hơn 10 đài phát thanh truyền hình, nhiều nhà khoa học và nhiều khách mời khác.**

Tính chất dưỡng cây xanh lá của sản phẩm thuốc Anvil đã được nông dân khám phá ngay từ những ngày đầu tiên đưa ra thị trường. Mười tám năm là thời gian đủ để có nhiều cuộc chuyển giao thế hệ trên cùng một mảnh ruộng thân yêu, Anvil nay vẫn sát cánh cùng những cặp vợ chồng trẻ chăm sóc ruộng vườn xanh tươi, cùng ngắm những trẻ thơ lớn lên từng ngày và cùng xây đắp cho tương lai ngày mai. Có Anvil – trung thành với nhà nông và có hàng triệu nhà nông luôn xem Anvil như người bạn hiền.

Nhằm góp phần bảo vệ màu xanh mượt mà cho ruộng lúa và nâng cao hơn nữa hình ảnh cũng như công dụng của Anvil đến người nông dân; cùng với đối tác Syngenta, VFC đã tiến hành ứng dụng và làm đối chứng trên thực tế đồng ruộng Việt Nam và chương trình Anvil-Sức sống xanh là một trong những sự kiện nhằm chứng thực hiệu quả "dưỡng cây xanh lá" của sản phẩm thuốc trừ bệnh Anvil trong 18 năm qua.

Với mục đích cung cấp một số kiến thức chuyên sâu trong kỹ thuật canh tác lúa, trao đổi kinh nghiệm sử dụng tối ưu sản phẩm Anvil và mang lại hiệu quả đầu tư cao nhất cho nhà nông từ nhiều tỉnh trong khu vực, chương trình Anvil - Sức sống xanh đã diễn ra theo kế hoạch từ ngày 24 đến 25 tháng 5 năm 2010 tại Công ty Nông nghiệp Cờ Đỏ, huyện Cờ Đỏ, thành phố Cần Thơ. Với bề dày phát triển và tạo được vị thế vững chắc đối với nhà nông, sản phẩm Anvil luôn được nông dân tin tưởng, sử dụng hiệu quả trong quá trình canh tác, bảo vệ mùa màng. Vì vậy, đây cũng chính là sự kiện lớn nhằm ghi nhận những đóng góp, sử dụng thành công giá trị sản phẩm Anvil của người nông dân.

Điểm lại một số hoạt động trong chương trình, hơn 500 nông dân yêu thích, tin dùng Anvil và các tỉnh, vùng lân cận đã có cơ hội giao lưu, học hỏi với nhà khoa học, trực tiếp tham quan ruộng mẫu, các loại tiêu bản cây trồng, nông sản đang được sử dụng Anvil và so sánh với những mẫu đối chứng. Từ đó, người nông dân đã có điều kiện tiếp cận rõ ràng hơn thông tin sản phẩm cũng như lắng nghe những người bạn khác chia sẻ, phổ biến giá trị vượt trội của Anvil trong quá trình canh tác lúa và nuôi dưỡng cây trồng. Chương trình đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình



của nông dân khắp các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long và thực sự đem lại nhiều ý nghĩa và niềm vui cho nông dân qua các tiết mục sáng tác, biểu diễn ca cổ, vè, tiểu phẩm,... và đặc biệt là các trò chơi vui nhộn trong hội trường. Bản thân Ban Tổ chức và nhóm hỗ trợ viên đều cảm nhận được đây sẽ là những khoảnh khắc ấn tượng, khó quên đối với mỗi nông dân.

Điểm đặc biệt của chương trình Anvil - Sức sống xanh còn là sân chơi, giao lưu bổ ích để các Đài PT&TH các tỉnh tham gia sáng tạo những video clip hay về sản phẩm Anvil. Một lần nữa chương trình đã kết nối được tình cảm giữa người nông dân và các đài PT&TH qua việc bình chọn "Video clip được nông dân yêu thích nhất" trong 2 ngày diễn ra sự kiện.

Chương trình Anvil - Sức sống xanh qua từng ngày chuẩn bị, cuối cùng đã được kết tụ bằng sự đam mê, tinh thần nhiệt huyết, niềm hy vọng của mỗi thành viên. Một sự kiện được ví như "đứa con tinh thần to lớn" trong khoảng thời gian hợp tác và nỗ lực thực hiện giữa các thành viên VFC và Syngenta. Sự kiện trên đã khép lại nhưng những hình ảnh, ý nghĩa và giá trị của chương trình Anvil - Sức sống xanh nói riêng và sản phẩm Anvil nói chung vẫn nguyên vẹn trong lòng mỗi nông dân. Những tên nhóm ấn tượng tương ứng với từng đặc trưng, công dụng của sản phẩm như "xanh mỡ gà, chắc tới cày, cây khỏe, sáng hột, sạch lá chân, mười tám năm" sẽ mãi gắn liền với nhà nông trong quá trình canh tác và sử dụng Anvil.

Thành công của chương trình Anvil - Sức sống xanh được đơm hoa kết trái từ mồ hôi, công sức và trí tuệ của các thành viên VFC & Syngenta. Từng khâu, từng tiểu ban, từng thành viên và từng hành động đều là những mắt xích quan trọng. Sự kiện này đã để lại bài học kinh nghiệm, nền tảng vững chắc giúp VFC & Syngenta vững tâm tiến bước trong tương lai để tiếp tục tổ chức nhiều chương trình quảng bá, phát triển sản phẩm ấn tượng hơn và hoành tráng hơn trong thời gian tới. Mà cụ thể là trong tháng 4 năm 2011, các anh em VFC và đối tác Syngenta sẽ kết hợp tổ chức một sự kiện Expo các sản phẩm thuốc trên cây rau tại Lâm Đồng.

*(xem tiếp trang sau)*



# ANVIL HÀNG HIỆU TÔI YÊU

## Ngủ điem:

Số là Đồng Tháp quê tôi  
Tôi đây vốn gặt nông dân Tháp Mười.  
Làm nghề nông thì ai cũng gần bó với đại lý cô Vân  
Mỗi khi lúa bệnh hay khi sâu rầy

## Bài tạ 1:

Thế rồi cũng có một lần  
Cả cánh đồng lúa trên tuổi 40.  
Xanh tươi mơn mớn, tự nhiên úa xào.  
Giê thế nên tôi linh quỳnh  
Nhổ bụi lúa rồi chạy tới cô sáu  
Thì ra là miếng ruộng của tôi  
Nhiễm ngay chứng bệnh có tên là Đốm Vân

## Bài tạ 2:

Cô sáu cười cười. Như chẳng có điều gì  
Cô đưa liền chai thuốc AnVil  
Sygenta sản phẩm trị ngay Đốm Vân  
Thuốc do Cty VFC phân phối  
Tôi chạy về và xịt thuốc ngay .  
Thiệt là tốt quá bà con ơi  
Mới có mấy bữa mà lúa tôi mượt mà

## Vọng cổ câu 5

Nói không phải khoe với cô bác chớ tôi yêu Anvil của sygenta  
từ dạo ấy đến bây...giờ...

Cái thứ tình yêu chất phác thật thà...

Là một nông dân dù ruộng nhiều hay ít cũng phải biết tìm hiểu kĩ càng  
và chọn đúng thuốc của Sygenta.

Xóm ruộng tôi ruộng tôi thì lại sản xi. Lúa mà tốt quá mà xài  
thuốc chi.

Tôi đây bật mí tức thì. Đây là thuốc Anvil đặc trị đốm vân ....

## Vọng cổ câu 6

Nói thiệt với cô bác ruộng thất thì tức, Còn ruộng tôi trúng phá  
phà mà cũng khổ sở quá tay.

Giáp ruộng tôi là ruộng của cô Hai, Cô ấy giá chồng nên tôi  
nhìn cũng vừa con mắt.

Nhờ có Sygenta cho ra đời những sản phẩm thật là kì tích, còn  
Cty VFC phân phối mỗi lúc mỗi nơi.

Cô Hai ơi muốn lúa trúng như ruộng của tôi, cô dùng Anvil của  
Sygenta cho kịp thời kịp lúc.

Xịt lúc lúa đang thì con gái với liều năm mươi cc là cây lúa  
xanh tươi. Đốm vân ,lem lép tránh xa biệt ngàn...

Bà con ơi, bà con ơi, Sygenta sản xuất hàng nào cũng hay.

Đến đây tôi chúc mọi nhà, cùng Sygenta muôn đời thủy chung

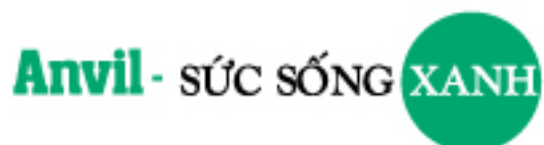


Xin được trân trọng cảm ơn Thầy Nguyễn Bảo Vệ, gia đình anh Nguyễn Văn Khởi & em Nguyễn Anvil đã nhận lời tham gia giao lưu với chương trình và nông dân; các anh chị thuộc Chi cục, Trung tâm khuyến nông các tỉnh đã nhiệt tình đến tham dự chương trình trong 2 ngày. Chân thành cảm ơn các anh chị phóng viên Đài PT&TH các tỉnh đã tham gia cuộc thi Anvil Video clip và đem đến cho chúng ta những thước phóng sự ngắn ấn tượng.

Xin gởi lời cảm ơn tới các đại diện lãnh đạo huyện, tỉnh, lãnh đạo Công ty Nông nghiệp Cờ Đỏ đã nhiệt tình hợp tác và tạo điều kiện để chương trình diễn ra tốt đẹp.

Và sau cùng, xin chân thành cảm ơn sự tham gia, ủng hộ nhiệt tình của hơn 300 nông dân, những người bạn đồng hành cùng với VFC đã, đang và sẽ nhen lửa, truyền lửa và giữ lửa cho sản phẩm Anvil của chúng ta để màu xanh của Anvil mãi luôn là màu vàng ấm no của mọi nhà nông.

K.H



Bạn là



# MÙA THẮNG LỢI MỚI

Tháng 10 hàng năm đã trở thành mùa lễ hội truyền thống của anh em Bộ phận Nông dược, đến hẹn lại cùng tề tựu và họp mặt bên nhau. Năm nay, tại Hội trường Tân Cảng, Công ty VFC đã tổ chức "Lễ Xuất quân niên vụ 2010-2011" cho toàn thể nhân viên Bộ phận Nông dược trong cả nước nhằm khích lệ, động viên tinh thần các "chiến sĩ" để khởi đầu một vụ mùa thắng lợi và kinh doanh thành công.

Lễ xuất quân diễn ra gồm 2 phần: phần hội, thi đua và phần lễ. Tham dự buổi Lễ xuất quân 2010-2011 có sự hiện diện của các khách mời là những nhà cung ứng Nông dược uy tín trên thế giới: Syngenta, Kumiai, MCW, FMC, Nippon Soda, Nyhon,..., Bà Nguyễn Bạch Tuyết - Chủ tịch HĐQT công ty, Ban Tổng Giám Đốc, các Trưởng/ Phó Phòng, Giám đốc chi nhánh và đại diện nhân viên VFC tại các phòng ban, vùng miền và hệ thống chi nhánh trong toàn công ty.

Cùng vào thời điểm và không gian này, năm 2009 toàn thể Ban Điều hành và thành viên VFC đã và đang tung bừng khí thế trong Lễ xuất quân Vụ Đông xuân 2009-2010. Năm 2009-2010 có thể nói là năm đáng nhớ với nhiều hoạt động ra quân sôi động, đồng hành cùng đại lý và nông dân qua các chiến dịch tư vấn bán hàng sản phẩm Ninja, Vista, Nevo, Nominee,... Đội ngũ kinh doanh VFC đã cùng "chung sức" với phòng Marketing tổ chức nhiều đợt bán hàng lớn tại các địa bàn trên cả nước như khu vực Miền Tây - Đông Nam bộ, khu vực miền Trung, miền Bắc,... và gặt hái được những thành quả cao nhất từ chiến dịch

Cũng đã từ lâu, nhân viên bán hàng vẫn được người ngoài biết đến như những chàng trai, cô gái nói chuyện duyên dáng, nhanh nhạy và luôn khéo léo làm hài lòng khách hàng. Đó là những nét phác họa chung về người bán hàng. Và điều này đã được minh chứng qua Lễ xuất quân 2010-2011 năm nay. Tại buổi lễ, các cán bộ nhân viên bán hàng, nhân viên thị trường của từng vùng miền, chi nhánh đã có cơ hội thi đua thuyết trình, báo cáo kế hoạch hành động cho mục tiêu Vụ Đông xuân 2010 - 2011. Đây cũng là sân chơi bổ ích, giao lưu, học hỏi và thể hiện mình của chính các tập thể tham gia, bởi mỗi thành viên VFC đều ý thức được sứ mệnh của mình là đại sứ cho công ty, đem những sản phẩm chất lượng trao tận tay người tiêu dùng. Vì vậy, để hoàn thành tốt những nhiệm vụ trên và chung tay mở rộng hệ thống phân phối sản phẩm của VFC, bản thân từng thành viên luôn phải trao dồi và nâng cao kiến thức chuyên môn, kết hợp với lòng nhiệt huyết và tình yêu nghề.

Cũng rộn rã hồi trống xuất quân, cũng khí thế hào hùng trước vụ mùa như ngày hội hàng năm, nhưng lễ hội xuất quân năm nay thực sự đã đem lại tinh thần thi đua, nỗ lực hết mình của mỗi vùng miền, chi nhánh vì một thương hiệu VFC vững mạnh.

K.H





# Hành trình CHIA SẺ & KẾT NỐI MỤC TIÊU

Trong quá trình xây dựng và phát triển, VFC luôn đề cao cũng như phát huy sự sáng tạo của mỗi thành viên, phòng ban/ chi nhánh với mong muốn thu hút nhiều hơn nữa khách hàng đến với dịch vụ, sản phẩm của chúng ta. Có rất nhiều cách giúp VFC tiếp cận khách hàng như gửi tờ rơi, gửi tin nhắn SMS, qua thư EMS, các hoạt động chăm sóc khách hàng khác, ... nhưng có một phương thức khá hiệu quả đó là tổ chức những sự kiện, buổi hội thảo, hội nghị hay còn gọi là những cuộc đối thoại, gặp mặt trực tiếp với khách hàng. Và Hội nghị khách hàng VFC năm 2010 cũng là 1 trong những sự kiện đặc biệt trên.

Chính thức diễn ra từ ngày 16 – 17/10/2010 tại Khách sạn The Imperial Vũng Tàu, Hội nghị khách hàng VFC 2010 hân hạnh đón tiếp sự hiện diện của hơn 80 khách hàng tiêu biểu đại diện cho các đại lý phân phối thuốc Nông dược khu vực Miền Tây - Đông Nam bộ và hơn 20 nhà cung ứng sản phẩm thuốc BVTV uy tín trên thế giới tại Việt Nam như Syngenta, Kumiai, Marusa, FMC, Sumitomo, Nippon Soda, Nihon Nohyaku, ... Đây chính là vinh dự lớn mà VFC đã nhận được và là cơ hội nhằm tôn vinh, tri ân những đóng góp của khách hàng cũng như mối quan hệ hợp tác bền chặt trong suốt quá trình phát triển.

Với thước phim phóng sự ngắn mở đầu hội nghị, đã giới thiệu cô đọng toàn bộ hình ảnh và hoạt động chính của



VFC trong những năm qua. Trong bài phát biểu khai mạc, Tổng giám đốc Trương Công Cứ đã trân trọng bày tỏ sự cảm ơn sâu sắc tới toàn thể khách hàng đã luôn ủng hộ, hợp tác chặt chẽ để đưa thương hiệu VFC đạt được thành công như ngày hôm nay. Ông Trương Công Cứ cũng chia sẻ quan điểm của ban lãnh đạo công ty về những mục tiêu và chiến lược kinh doanh trong vòng 5 năm tới. Điều này đồng nghĩa với việc VFC sẽ phải đầu tư cải tiến hơn nữa về chất lượng sản phẩm dịch vụ, đa dạng hóa các hoạt động quảng bá tiếp thị và đặc biệt là chính sách kinh doanh hợp lý nhằm đảm bảo mức giá cạnh tranh so với các thương hiệu khác.

Đại diện phía đối tác, Ông Shane Emms – Giám đốc điều hành Syngenta Việt Nam dù mới nhận nhiệm vụ mới tại Việt Nam nhưng đã cùng chia sẻ niềm vui cũng như mối quan hệ, hợp tác bền vững với VFC và quý khách hàng. Qua bài phát biểu, Ông Shane đánh giá rất cao những nỗ lực của VFC trong quá trình hợp tác, phát

triển sản phẩm thuốc BVTV trên thị trường. Với mục tiêu cụ thể trong 3 năm tới, Syngenta sẽ tập trung phân tích và nghiên cứu những thị trường chuyên sâu để đưa ra nhiều sản phẩm mới đến với khách hàng. Syngenta cam kết luôn hỗ trợ và đồng hành cùng VFC.

Trong chương trình hội nghị, Ban điều hành VFC đã tổng kết kết quả kinh doanh năm 2009 và 9 tháng đầu năm 2010, đồng thời cảm ơn khách hàng đã đóng góp vào việc hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh năm 2009. Kỷ niệm chương danh dự và các giải thưởng "Khách hàng đạt doanh số cao", "Thanh toán tốt", "Top sản phẩm" đã lần lượt được Ban Tổng Công ty vinh dự trao tặng cho hơn 80 đại lý.

Góp phần đem lại không khí sôi nổi, giao lưu, chia sẻ giữa các khách hàng là những trò chơi vui nhộn và bốc thăm may mắn với phần thưởng, quà tặng giá trị. Thành công của hội nghị lần này chính là nhờ không khí ấm cúng, sum vầy và những điểm nhấn mới của chương trình. Đặc biệt là hình ảnh đầy lưu luyến, ấn tượng trong đêm Gala Dinner; với tiếng nhạc rộn rã, toàn thể khách hàng và thành viên VFC cùng nắm tay nhau hoà chung lời ca trong những bài hát tập thể. Hội nghị khách hàng và Tiệc Gala Dinner kết thúc với một quyết tâm của tập thể cán bộ VFC, hướng tới một năm mới 2011 nhiều thành công và các dịch vụ sản phẩm ngày càng chất lượng khi luôn có được sự tin nhiệm và cộng tác chặt chẽ của khách hàng.

Xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến toàn thể quý Khách hàng và Đối tác!

K.H





Năng suất, chất lượng của một loại nông phẩm được quyết định tất cả ở các công đoạn của chuỗi sản xuất và công đoạn đầu tiên là kỹ thuật canh tác nông nghiệp. Trong xu thế phát triển hiện nay, kỹ thuật canh tác nông nghiệp đang dần được chuyên môn hóa theo hướng công - nông nghiệp hiện đại. Đây cũng là thách thức lớn đối với việc phát triển nông nghiệp của nước ta nói chung và công ty VFC nói riêng.

Có thể thấy sản xuất nông nghiệp hiện nay còn tồn tại nhiều bất cập: ở nhiều vùng, địa phương, chế độ - kỹ thuật canh tác chưa hợp lý, nhiều nông dân chưa hiểu biết, thực hiện đầy đủ và đúng quy trình kỹ thuật sử dụng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật... dẫn đến đất nông nghiệp bị thoái hóa, bạc màu; môi trường đất, nước bị lây lan ô nhiễm làm ảnh hưởng đến năng suất, chất lượng lúa, hoa màu và cây trồng.

Chính vì vậy, trong năm qua Ban Điều hành VFC và Bộ phận Nông được đã quyết định đầu tư vào dự án FF để triển khai mô hình "Hệ thống điểm tư vấn kỹ thuật". Sau thời gian nỗ lực xây dựng, hoàn thiện dự án FF, ngày 21-22/10/2010, Lễ Ra mắt Điểm tư vấn kỹ thuật trồng trọt của Công ty VFC tại các huyện

Tháp Mười, Tam Nông, Tân Hồng thuộc Tỉnh Đồng Tháp và các huyện Châu Thành, Thoại Sơn, Châu Phú, Tỉnh An Giang đã đồng loạt diễn ra long trọng nhưng không kém phần sôi động và thân mật. Tập trung chủ yếu tại tỉnh Đồng Tháp và An Giang, cho đến nay mô hình thí điểm trên đã đi vào hoạt động ổn định và đạt được một số kết quả nhất định.

Toàn bộ hệ thống Điểm tư vấn kỹ thuật trồng trọt VFC được thiết kế đồng bộ và mang tính thương hiệu cao. Sự đầu tư kỹ lưỡng về hình ảnh, bao bì sản phẩm và nội thất như bàn, ghế, tủ kệ trưng bày... tại các điểm tư vấn đã đạt những viên gạch đầu tiên cho nền móng nhận diện thương hiệu mới của VFC trong bà con nông dân và tạo ra không gian tiện lợi trong quá trình trao đổi, tư vấn thông tin kỹ thuật.



Với đội ngũ nhân viên FF được đào tạo chuyên môn kỹ thuật cao cũng như sự thân thiện, nhiệt tình trong quá trình trao đổi, chia sẻ thông tin, Điểm tư vấn kỹ thuật trồng trọt của VFC đã và đang góp phần chuyển giao những tiến bộ khoa học kỹ thuật, kinh nghiệm canh tác, biện pháp phòng trừ sâu bệnh nhằm giúp bà con bảo vệ mùa màng và nâng cao năng suất lúa gạo, hoa màu. VFC tin rằng các hệ thống Điểm tư vấn kỹ thuật trồng trọt sẽ đáp ứng tốt những nhu cầu tư vấn thiết yếu và luôn làm hài lòng bà con nông dân trên địa bàn tỉnh.

...dịch thực

# ĐIỂM TƯ VẤN KỸ THUẬT TRỒNG TRỌT



Theo một số ý kiến của bà con nông dân khi đến với Điểm tư vấn kỹ thuật trồng trọt VFC, tại đây nông dân luôn được đón tiếp nồng nhiệt và được giải đáp mọi vướng mắc một cách thỏa đáng. Thông tin về các mẫu sâu bệnh cũng như kết quả chẩn đoán sẽ được các nhân viên FF ghi chép kỹ lưỡng, tiếp sau đó nhân viên FF sẽ liên hệ với nông dân để tham hỏi kết quả phòng trị và tiếp tục tư vấn cho bà con nông dân.

Tuy hoạt động còn mới mẻ, nhưng đi đúng với định hướng chiến lược vì lợi ích của nhà nông là trên hết, chắc chắn Điểm tư vấn của VFC sẽ còn thu hút nhiều nông dân trên địa bàn tỉnh và tạo được sự kết nối cao trong cộng đồng bà con nông dân để khi đến với hệ thống điểm tư vấn VFC người nông dân không chỉ được trao đổi, tư vấn kỹ thuật canh tác mà còn có cơ hội giao lưu, chia sẻ và học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau.

K.H

Bạn là VFC





## VFC HƯỚNG ĐẾN BÀ CON VÙNG LŨ

Nhằm kịp thời hỗ trợ và chia sẻ những khó khăn của bà con vùng lũ lụt, thiên tai tại các tỉnh miền trung. Ngày 12/12/2010, đoàn cán bộ của công ty VFC kết hợp với UBND tỉnh Khánh Hòa, UBND huyện Ninh Hòa và chính quyền địa phương, đến với nhân dân 5 xã thuộc huyện Ninh Hòa 350 phần quà, trị giá mỗi suất 300,000 đồng (bao gồm gạo, nước mắm, bột nêm, đường,...) đã được trao cho bà con năm xã Ninh Thượng, Ninh Trung, Ninh Sơn, Ninh Đông, Ninh Quang.

Trước khi trao quà cho bà con, Giám đốc chi nhánh công ty VFC tại Nha Trang đã phát biểu ngắn gọn chia sẻ những khó khăn của bà con, bày tỏ hy vọng với những món quà tuy nhỏ nhưng cũng góp phần ổn định cuộc sống của bà con đang gặp cảnh khó khăn để sớm vượt qua mất mát và yên tâm sản xuất.

Tuy trận lũ đã đi qua, nhưng hậu quả vẫn còn đó, hằn sâu trên khuôn mặt của những người dân ở đây là nỗi lo về cái ăn, ngôi nhà bị nước lũ đánh sập, những tháng ngày sắp tới sẽ khó khăn biết bao. Cảm phần quà trên tay, bác Tư - một người dân cho biết "Được sự hỗ trợ kịp thời của các cơ quan, đoàn thể, chúng tôi thấy rất ấm lòng, cảm ơn công ty VFC đã chia sẻ với chúng tôi"

Phó thường trực ủy ban mặt trận tổ quốc thị xã Ninh Hòa, Ông Trần Đức Mỹ cho biết, trong đợt lũ vừa qua toàn huyện có 60 căn nhà bị sập hoàn toàn, 9 căn bị tốc mái, đa số diện tích lúa, hoa màu bị hư hại nặng, "Những món quà thiết thực của công ty VFC giúp bà con vượt qua những khó khăn trước mắt và giúp chúng tôi là những người có trách nhiệm hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình."

N.T.N

Trong suốt những năm qua, VFC không chỉ phấn đấu vì mục tiêu phát triển kinh doanh bền vững, mà còn chú trọng tham gia vào các hoạt động cộng đồng thiết thực; thường xuyên thực hiện các chuyến công tác xã hội, từ thiện đầy ý nghĩa. Đây là một trong những cố gắng của VFC nhằm nâng cao cuộc sống cho cộng đồng, đồng thời tạo nên giá trị nhân văn trong văn hóa doanh nghiệp, góp phần phát triển bền vững thương hiệu VFC.



# FIELD

# DAY



Trên 150 nông dân tiêu biểu ở các huyện Tân Hưng, Vĩnh Hưng, Mộc Hoá và Tân Thạnh tham gia buổi hội thảo “Tìm hiểu màu xanh cây lúa” do công ty VFC vừa tổ chức ngày 29.12.2010 tại huyện Mộc Hoá.

Chương trình “Tìm hiểu màu xanh cây lúa” nhằm giúp bà con nông dân chăm sóc, bảo vệ màu xanh cây lúa khỏe ngay từ đầu vụ, góp phần mang lại những vụ mùa bội thu. Với ý nghĩa đó, Công ty VFC đã tiến hành ứng dụng hai giải pháp **Xanh bền-Xanh khỏe** và **Giải pháp đẳng cấp** trên nhiều diện tích sản xuất vụ lúa Đông xuân 2010-2011 tại các tỉnh Đồng Tháp, Tiền Giang, Long An và Sóc Trăng. Tại buổi hội thảo, bà con nông dân được tham quan thực tế các ruộng lúa ứng dụng 2 giải pháp và các diện tích đối chứng xung quanh, để đánh giá hiệu quả về cây khỏe và giữ được màu xanh trên đồng ruộng trong điều kiện thời tiết bất lợi như hiện nay.

Cũng trong dịp này, nông dân còn được giao lưu với Tiến sĩ Hồ Văn Chiến-Giám đốc Trung tâm Bảo vệ Thực vật phía Nam, PGS-TS Trần Văn Hai, Bộ môn BVTV, Khoa NN & Sinh học ứng dụng trường ĐH Cần Thơ và các cán bộ kỹ thuật của Công ty VFC. Qua đó trao đổi một số kiến thức về việc bón phân cân đối theo bảng so màu lá lúa, tìm hiểu thêm về qui trình thực hiện 2 giải pháp **Xanh bền-Xanh khỏe** và **Giải pháp đẳng cấp**, phương pháp sử dụng hiệu quả các sản phẩm nông dược trong phòng trừ bệnh đạo ôn, đốm vằn, bệnh cháy bìa lá...nhằm tăng năng suất, chất lượng trong sản xuất cây lúa hiện nay.

Tin: HỮU HOÀ – đại phát thanh truyền hình Long An







# HỘI NGHỊ Giới thiệu sản phẩm mới

Đà Lạt, ngày 22 tháng 12 năm 2010

## SẢN PHẨM MỚI CỦA NĂM

*Giải pháp đột phá trừ bệnh sương mai, nứt dây, thán thư trên cà chua, dưa hấu, xoài*

Tháng 12 năm 2010, công ty VFC và công ty Syngenta đã đưa ra thị trường sản phẩm thuốc trừ bệnh **Revus Opti 440 SC**. Đây là sản phẩm được khẳng định là thuốc phòng trừ bệnh phổ rộng, hiệu quả mạnh mẽ trên thán thư, mốc sương, sương mai, nứt dây với cơ chế tác động Lok và Flo đặc biệt, giúp thuốc "thấm sâu, xanh lá – khóa chặt bệnh hại". **Revus Opti** sẽ được đăng ký bổ sung trên nhiều đối tượng bệnh hại trên rau và cây ăn trái.

Ông Nguyễn Minh Dũng, PTGD, bộ phận nông dược của VFC, phát biểu trong buổi lễ giới thiệu Revus opti tại Đà Lạt "Sản phẩm này sẽ tạo ra một chuẩn mực mới cho việc phòng trừ bệnh và gia tăng năng suất, góp phần đem lại lợi nhuận cao hơn cho bà con nông dân."

 **Revus Opti**<sup>®</sup>  
440SC



### NGÁU HỨNG NOMINEE

NO không ý nghĩa tiếng Anh,  
Phun ngay Lồng Vực cỏ dành bó tay.  
Đuôi Phụng, Bọ, Lác chết ngay,  
Nông dân vui vẻ lúa vừa tốt tươi.  
Thuốc cỏ hiệu lực gấp đôi,  
Năng suất gấp bội nhà nông vui mừng.  
Nominee thuốc cỏ hay quá chừng,  
Mười năm kỷ niệm dân mừng mua ngay.  
Nominee có được trong tay  
Có thêm quà tặng ai cũng mừng.

*(Anh Phạm Văn Lộc, xã Tây Phú, huyện Thọ Sơn, An Giang)*

### CẢM NHẬN HIỆU QUẢ NOMINEE

Đôi lời kêu gọi ai ơi,  
Nominee diệt cỏ giúp đời nhà nông.  
Đã dùng nên nói thật lòng,  
Nominee thần dược chọn không sai lầm.  
Làm người phải có cái tâm,  
Ổn đềm nghĩa trả tình thâm chặt gìn.  
Bà con hãy có lòng tin,  
Chưa dùng đừng thử ruộng mình xem sao!  
Cỏ chết lúa vẫy lá chào,  
Nominee vạn tuế thuốc nào dám qua.  
Lời này cảm nhận thật thà,  
Có xài có biết ắt là chẳng sai.  
Tôi tên là Trương Văn Hai,  
Ruộng tôi được trúng nhờ xài Nominee.  
Nông dân Nominee thấm tình,  
Đồng hành tiến bước tụi mình giàu to,  
Dứt lời xin phép dặn dò,  
Nominee chất lượng đừng cho mất tình.

### Bài thơ về

 **Nominee**





Giải đặc biệt **Nguyễn Đăng Luân**  
*BP Khử Trùng, Đà Nẵng*

Giải nhất **Nguyễn Quốc Hoan**  
*BP Nông Dược, A6 tp.HCM*

Giải nhất **Tập thể CN Nha Trang**

Giải nhì **Cao Ái Quốc**  
*CN Mộc Hóa*

Giải nhì **Tập thể CN Hà Nội**

Giải nhì **Đào Xuân Trọng**  
*BP Khử Trùng, HCM*

## 7 TUYÊN NGÔN GIÁ TRỊ VFC

Giải ba **Hà Diệu Linh**  
*CN Đà Nẵng*

Giải ba **Nguyễn Quang Toàn**  
*BP Nông Dược, CN Đà Nẵng*

Giải ba **Tập thể VFC Quy Nhơn**

Giải ba **Nguyễn Hữu Minh**  
*CN Hà Nội*

Giải ba **Nguyễn Vũ**  
*CN Hà Nội*

Giải được bình chọn nhiều nhất **Tập thể CN Nha Trang**

Giải được bình chọn nhiều nhất **Tập thể CN Hà Nội**



Người viết: *Nguyễn Đăng Luân*

## PHỤC VỤ CỘNG ĐỒNG



Xuất phát từ ý tưởng cao đẹp và lòng nhân ái của Lãnh Đạo VFC-Đà Nẵng, chúng tôi lên đường. Nơi chúng tôi đến làm nhiệm vụ lần này là một nơi rất đặc biệt. Nơi đây chỉ có Mẹ và con, nơi đây có rất nhiều Mẹ, mỗi bà Mẹ đều có mười người con được ăn học đàng hoàng.

Tọa lạc trên đường Lê Văn Hiến - Quận Ngũ Hành Sơn - Thành phố Đà Nẵng, có một ngôi làng nhỏ mang tên S.O.S. Nói đến S.O.S, hẳn chúng ta nghĩ ngay đến Hermann Gmeiner - Nhà từ thiện của những tấm lòng từ thiện. Dừng chân trước cổng làng, chúng tôi không khỏi chạnh lòng. Xa xa, văng vẳng tiếng khóc của trẻ con xen lẫn tiếng cười nói bi bô hồn nhiên và trong trẻo. Thấy chúng tôi, một đoàn quân sắc phục màu xanh của hy vọng, màu xanh của sự sống có logo VFC vừa đến, các em chạy lại và chào. Chúng tôi bắt tay vào công việc và phân công công việc cho từng người. Người dùng máy vác vai, người dùng máy phun khói, máy phun sương, bình bom tay và tiến hành các công đoạn xử lý côn trùng từng phòng, từng nhà và xung quanh khuôn viên làng.



Đi đến từng nhà, dường như chúng tôi đã đọc được sự vui mừng trong mắt Mẹ:

- “Ồ đây nhiều muỗi lắm mấy chú ơi!” Mẹ nói:

- “Mẹ yên tâm, có tụi con thì côn trùng nào mà sống sót được” chúng tôi đáp: Một ngôi nhà nhỏ có mười một Mẹ con làm sao mà không tránh khỏi sự quấy nhiễu của các loài côn trùng gây bệnh.

Chúng tôi đã ý thức được rằng phải xử lý cho thật an toàn và triệt để, tạo điều kiện cho các em, các cháu yên tâm học hành, vui chơi và tránh khỏi dịch bệnh sốt xuất huyết đang ngày đêm rình rập.

Những mũi hóa chất chen nhau len lỏi vào các góc ngách, kê tủ, gầm giường, từng bụi cây, góc nhà và trong tích tắc vô số con gián, con muỗi lẫn mình nằm nghiêng ngả. Những giọt mồ hôi lăn trên gò má của người công nhân VFC hòa lẫn vào những ly nước lọc tinh khiết từ tay Mẹ đã là một động lực cho chúng tôi hăng say công việc. Chúng tôi đã phun xịt hết nhà này sang nhà khác và thật ngạc nhiên là môi trường ở đây thật ô nhiễm. Không chỉ môi trường ở đây và còn nhiều nơi khác ở Việt Nam cần quan tâm nhiều hơn nữa. Qua những lần đi thực tế, chúng tôi mới thấy được tầm quan trọng của môi trường, nó ảnh hưởng rất lớn đến đời sống của con người cũng như sự duy trì nòi giống của nhân loại. Chính vì thế, VFC đã cung cấp các loại hóa chất để có thể làm sạch môi trường mang lại cuộc sống thanh bình không bệnh tật và làm giảm nguy cơ dịch bệnh toàn cầu. Chúng tôi thật xúc động khi nhìn thấy các em, các Mẹ vui mừng vì từ hôm nay được sống trong một môi trường trong sạch hơn.

Các em - những con người kém may mắn họ rất cần sự quan tâm và chia sẻ, VFC đã không ngần ngại mở rộng vòng tay góp một phần cho xã hội, mang lại niềm vui và một cuộc sống an toàn cho mọi người. Nhìn lực lượng công nhân hùng hậu và các thiết bị máy móc đa dạng, người ta nhận ra đây là một Công ty chuyên nghiệp. Xong việc, các bà Mẹ đã nắm tay chúng tôi nói lời cảm ơn khôn xiết, những người chủ ngôi làng đến xin được chụp hình chúng tôi để làm lưu niệm như đã từng làm với các quan chức cấp cao của Chính phủ và những người nổi tiếng đã từng đến đây. Sau một ngày làm việc vất vả nhưng chúng tôi cảm thấy vui và thấy lòng mình thanh thản. Chúng tôi - những người công nhân trong ngôi nhà VFC đã tự hào được đóng góp một phần công sức nhỏ bé của mình cho cộng đồng, xã hội. Trên đường về..... “Người nước ngoài còn đến giúp cho dân mình thì tại sao chúng ta là người Việt Nam mà không giúp được gì cho cộng đồng người Việt” lời người Lãnh Đạo VFC - Đà Nẵng.

Thay cho lời kết, người viết bài này xin mạn phép nói rằng sẽ là thiếu sót nếu Tuyên ngôn giá trị VFC không có **phục vụ cộng đồng**.





Công viên bờ biển - Trần Phú – thành phố Nha Trang là điểm nhấn về cảnh quan và nét văn hoá mang đậm tính nhân văn cho TP Biển Nha Trang và Vịnh Nha Trang. Hàng ngày người dân địa phương, khách du lịch trong nước và Quốc tế tới tắm biển và vui chơi trên Công viên bờ biển với số lượng ngày càng đông. Công viên bờ biển là điểm vui chơi giải trí, thư giãn cho người dân địa phương và khách du lịch trong và ngoài nước, cũng là nơi diễn ra các hoạt động văn hoá, lễ hội của tỉnh, cả nước và quốc tế.

Một công viên đẹp về cảnh quan, râm mát dưới bóng cây xanh, đậm đà hương vị mặn nồng của biển. Thật thú vị khi được ngồi trong công viên tận hưởng những gì thiên nhiên ban tặng, lặng lẽ ngắm biển, trong bình yên thơ mộng. Trong sự bình yên thơ mộng đó, bỗng bị cắt đứt bởi tiếng la của ai đó "ói chuột". Sự phiền nhiễu của chuột đối với các hoạt động của con người, du khách, cắn phá cây xanh, làm hư hại các trang thiết

## SÁNG KIẾN CHƯƠNG TRÌNH KIỂM SOÁT DỊCH HẠI VÌ CỘNG ĐỒNG

### “Kiểm soát chuột tại công viên bờ biển Trần Phú, TP Nha Trang”

bị, dây điện, .... và ảnh hưởng tới vệ sinh môi trường, sức khoẻ cộng đồng, nên cần thiết phải có biện pháp giảm thiểu và dần được loại bỏ. Đó là điều khiến những người làm công tác kiểm soát dịch hại trong gia đình VFC Nha Trang quan tâm, và luôn cảm thấy trách nhiệm của mình đối với cộng đồng và xã hội.

Chương trình "Sáng kiến vì Thành phố XANH – SẠCH – ĐẸP" do Ban Quản Lý Dự án Vệ sinh Môi trường TP Nha Trang và Ngân hàng Thế giới phát động, đã thu hút sự quan tâm của VFC Nha Trang. Tập thể nhân viên Bộ phận PestMaster – VFC Nha Trang đã tham gia sáng kiến "Kiểm soát chuột tại công viên bờ biển Trần Phú-TP Nha Trang" một hoạt động kiểm soát dịch hại vì cộng đồng, nhằm: Hạn chế sự gây hại và phiền nhiễu của chuột đối với con người, tài sản và môi trường tại Công viên bờ biển Nha Trang, góp phần làm sạch môi trường, nâng cao được ý thức cộng đồng cùng tham gia.

Sáng kiến "Kiểm soát chuột tại công viên bờ biển Trần Phú-TP Nha Trang" đã được Ngân hàng Thế giới và Ban Quản Lý Dự Án Cải thiện VSMT TP Nha Trang đánh giá cao, chấp thuận và cấp vốn thực hiện trong hai năm.

Chi Đoàn Thanh niên -VFC Nha Trang với lực lượng trẻ khỏe, đầy nhiệt huyết đã đứng ra thực hiện chương trình kiểm soát chuột tại công viên bờ biển. Hàng ngày, cứ chiều xuống sau giờ làm việc, từng tốp 2-3 người lại ra công viên với các dụng cụ: đèn soi, bẫy lồng, bẫy sập, bả sinh học... để dò tìm hang ổ của chuột và đặt bẫy tiêu diệt chuột.

Kiểm soát chuột ngoài công viên bờ biển đã được đẩy lên như một phong trào, một chiến dịch vì "thành phố Xanh - Sạch - Đẹp", các chị lao công thuộc tổ vệ sinh môi trường cùng chung tay làm vệ sinh, thu lượm xác chuột.

Song song với kiểm soát chuột ngoài công viên, Chi Đoàn thanh niên VFC còn tổ chức các buổi họp bà con dân phố trong khu vực nhằm vận động mọi người cùng tham gia, như không để thức ăn thừa rơi vãi, thu gom rác thải, dọn vệ sinh môi trường sạch sẽ để hạn chế nguồn thức ăn cho chuột và nơi trú ngụ của chuột. Các nhà hàng, khách sạn trong khu vực công viên đã hưởng ứng tích cực phong trào kiểm soát chuột. Một phong trào kiểm soát chuột mang tính cộng đồng đã được khơi lên. Hơn 1 tháng phong trào đi vào hoạt động, lượng chuột trong công viên đã giảm nhiều.

Hơn tất cả là ý thức nhân viên VFC về hoạt động cộng đồng và thương hiệu VFC càng được khẳng định vị trí của mình tại khu vực.





Lại một năm nữa sắp qua đi, chúng ta đang hồi hải hoàn thành những kế hoạch, mục tiêu của bản thân mình. Mỗi người có những kỳ vọng và mục tiêu riêng. Ai cũng thi nhau cố gắng để công việc mình đặt ra được như ý. Thời gian cho chúng ta những mục tiêu, những kế hoạch, giúp chúng ta phấn đấu trưởng thành, giúp chúng ta có vị trí cao hơn, tiền bạc nhiều hơn và cuộc sống tốt đẹp hơn, tuy nhiên nó cũng lấy đi nhiều thứ quý giá mà chúng ta vô tình không để ý đó chính là sức khỏe, là tuổi trẻ,...

Tôi bắt đầu sự nghiệp và gia nhập vào hàng ngũ VFC một cách tình cờ khi gặp Tịnh ở Phan Thiết, vậy mà cũng đã hơn ba năm rồi. Trong những năm cống hiến tôi luôn hoàn thành công việc của mình, ba năm không dài nhưng cũng không ngắn cho những dự định của bản thân. Đã có nhiều cái thay đổi của công ty qua những năm tôi làm việc đó là sự lớn mạnh, sự chuyên nghiệp, sự đăi ngộ với cá nhân tôi...những điều đó giúp tôi trưởng thành hơn trong cuộc sống.

Bên cạnh những thay đổi đó có những giá trị mà tôi luôn thấy như những điều tuyệt đối, đó chính là những giá trị mà VFC đã tạo dựng nên trong suốt những năm tháng hình thành và phát triển.

Thật hạnh phúc khi được đứng trong hàng ngũ của VFC, để góp phần cho các giá trị đó được bền vững hơn qua nhiều thế hệ bản thân tôi xin được chia sẻ một vài cảm nhận về giá trị "**Hướng đến khách hàng**".

Tôi được công ty giao phụ trách 3 tỉnh là: Đồng Nai, Bà Rịa Vũng Tàu, Bình Thuận một khu vực khá đa dạng về cây trồng. Trong quá trình công tác tôi được tiếp xúc với nhiều khách hàng, với tính cách mỗi người mỗi khác vì vậy công việc đòi hỏi tôi cũng phải thay đổi linh hoạt cho phù hợp với từng đối tượng.

Tôi có ba khách hàng lớn là: Toàn Phát (Nguyễn Thị Hương Trinh), Thanh Yên (Nguyễn Thị Hạnh), Nga Hạ (Nguyễn Thị Hằng Nga). Dù tính tình có khác nhau, dù lúc này hay lúc khác, việc cộng tác với các Anh, Chị cũng có những khó khăn nhất định nhưng khi gặp chúng tôi - những nhân viên VFC các Anh, Chị đều rất thương quý.

Nhớ lần đầu tiên tiếp xúc... cảm giác hơi run nhưng khi biết mình là dân VFC thì anh, chị khoác tay nói một cách thân mật " Người mới VFC hả! Tương tá khá đấy, đọi chị tí nha..." thì cảm giác xa lạ, run run gần như tan biến. Ngay từ ban đầu tôi cảm nhận được tình cảm khách hàng dành cho công ty cũng như những nhân viên của VFC thật nồng ấm.

Hàng năm chúng ta có nhiều dịp kỷ niệm, nhiều sự kiện của công ty. Trong các lần đó hầu như khách hàng của VFC đều được mời đầy đủ.

Cứ mỗi năm vào dịp lễ Quốc Khánh 2-9 chúng tôi gác lại việc gia đình để "**Hướng đến khách hàng**" trong đó có sếp Dũng là thường xuyên nhất. Đáp lại tấm chân tình đó lúc nào khách hàng cũng giành cho VFC một tình cảm rất đặc biệt (Hình như các công ty bạn trên thị trường ai cũng biết VFC độc quyền ngày sinh nhật của chị Trinh, chị Nga...)

Một lần đi sinh nhật đại lý Toàn Phát cùng Phó TGĐ anh Nguyễn Minh Dũng, chị Trinh đại lý Toàn Phát nói với anh Dũng: "Em thích sinh nhật mang không khí gia đình nên chỉ tổ chức nhỏ và chỉ thích nhất là được ăn sinh nhật cùng VFC và anh Dũng".

Thật đảm ấm khi khách hàng xem đối tác như những người thân của họ. Rồi trong các ngày lễ như: 8/3, 20/10 hàng năm công ty luôn gửi hoa chúc mừng những khách hàng nữ thể hiện sự quan tâm sâu sắc đến khách hàng trong những điều nhỏ nhất.

Các lần gặp gỡ đó đã mang lại tình cảm gắn bó thân thiết giữa các đại lý với công ty, một giá trị tinh thần cao quý giữa tình người, tình bằng hữu trong kinh doanh thời hiện đại. Triết lý "**Hướng đến khách hàng**" của công ty thể hiện sự quan tâm nồng hậu đến những đối tác của công ty thể hiện tầm quan trọng trong việc hợp tác bền vững với khách hàng trong quá trình phát triển đi lên của công ty, thể hiện sự nhìn xa, trông rộng của BLĐ công ty nhằm đưa công ty ngày một phồn vinh, vững mạnh.





# phủ xanh mọi nẻo đường



## XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU VỚI XE

Tâm sự kinh nghiệm của một thành viên Ban Thương hiệu

Người viết bài này làm việc cho VFC đã hơn 10 năm, tưởng mình rành VFC như lòng bàn tay ông hàng xóm nhưng rồi cũng phải thốt lên câu "Không ngờ!".

Chuyện là như thế này. Hồi mới quyết tâm xây dựng thương hiệu, cả ban thương hiệu quyết định sẽ thay đổi màu sơn của đội xe công ty thành màu trắng và dán decal cho hoành tráng. Ai cũng nghĩ "Xe của mình đem đi sơn lại, sau đó dán decal là xong. Chắc sẽ đẹp lắm đây". Mọi người hỏi hỏi, hỏi thúc anh Huy đội trưởng mau chóng làm cho xong. Anh Huy cũng nhanh nhẹn đi hỏi thông tin khắp nơi nhưng rồi..... Ban Thương hiệu chung hững. Vấn đề ở chỗ luật Việt Nam quá ư "Cấm tính", chỗ thì bảo không được, chỗ thì bảo được nhưng diện tích dán decal không được quá 10%, chỗ thì bảo không được quá 30%, xe tải được thay đổi màu sơn nhưng xe 4 chỗ thì không được.....

Ban Thương hiệu vò đầu bứt tai vì đây là hạng mục xây dựng thương hiệu có thể giới thiệu hình ảnh của công ty hiệu quả nhất. Các bạn cứ nghĩ mà xem, ai nhìn thấy xe của mình được làm đúng điệu sẽ thốt lên: "Xe VFC kia, xe trắng muốt như cô gái Hà Lan, logo long lanh. Đẹp. Ấn tượng!!". Nhưng mà không có giấy phép, biết tính sao đây? Có dám chịu phạt không? Nếu ngày nào ra đường cũng bị phạt thì ai dám làm lái xe VFC mất. Đòi mất anh Huy đội trưởng lúc nào tưởng tượng đến cảnh này cũng long lanh.

Quả là vạn sự khởi đầu nan, Ban Giám đốc đã chấp thuận đầu tư ngân sách, trang bị xe mới và làm thương hiệu. Xe đầu tiên của "làn sóng" này là một xe bán tải cấp cho bộ phận khử trùng và được vinh dự lên phim của VTV3 và làm phim tài liệu giới thiệu VFC. Đội xe tải bao nhiêu năm trầm lặng cặm cụi vận chuyển hàng nay tự hào khoe áo mới "chạy ra chạy vào" để đóng phim và chụp hình quảng cáo. Xe của PetMaster cũng được chăm sóc kỹ lưỡng. Chỉ tội nghiệp con chuột trên xe bị mọi người "soi đèn" nhưng trông cũng "hơi hơi dễ thương" nằm làm dáng (chứ chọn con ác quá nhìn phản cảm). Sắp tới, xe gắn máy của nhân viên PestMaster sẽ là xe mới có thùng xe rất đẹp và đồng bộ.

Ngày hôm nay, đội xe của VFC đã có thể tự hào bon bon chạy trên khắp nẻo đường. Mời các bạn cùng ngắm một vài hình ảnh tiêu biểu của đội xe nhé.

V.T.L





# RA MẮT CÁC BAN MỚI

## BAN THƯỜNG HIỆU

<b>Trưởng ban</b>	Ông Nguyễn Bảo Sơn
<b>Phó ban</b>	Ông Nguyễn Minh Dũng
<b>Phó ban</b>	Bà Nguyễn Ngọc Dung
<b>Thành viên</b>	Ông Nguyễn Thành Nhân
<b>Thành viên</b>	Ông Trương Minh Toàn
<b>Thành viên</b>	Ông Nguyễn Vĩnh Hòa
<b>Thành viên</b>	Ông Nguyễn Xuân Hải
<b>Thành viên</b>	Bà Vũ Thu Lan
<b>Thành viên</b>	Bà Nguyễn Thị Thúy Liên

## B.B.T WEBSITE

<b>Trưởng ban</b>	Ông Nguyễn Bảo Sơn
<b>Phó ban</b>	Ông Nguyễn Thành Nhân
<b>Phụ trách KT</b>	Ông Nguyễn Văn Phương
<b>Phụ trách thiết kế</b>	Bà Nguyễn Thị Thúy Liên
<b>Biên tập viên</b>	Bà Vũ Thu Lan
<b>Biên tập viên</b>	Ông Nguyễn Vĩnh Hòa
<b>Biên tập viên</b>	Ông Lâm Văn Tường
<b>Biên tập viên</b>	Bà Nguyễn Thị Khánh Hà

## B.B.T BẢN TIN NỘI BỘ

<b>Trưởng ban</b>	Ông Nguyễn Thành Nhân
<b>Phó ban</b>	Ông Nguyễn Xuân Hải
<b>Phó ban</b>	Bà Nguyễn Thị Khánh Hà
<b>Thành viên</b>	Ông Nguyễn Vĩnh Hòa
<b>Thành viên</b>	Bà Nguyễn Thị Thúy Liên





## Tán gẫu năm Mão

### \* Tính cách người tuổi Mèo

Yêu chuộng hòa bình và thanh lịch, người tuổi Mèo rất biết hưởng thụ, thích thưởng thức cái đẹp và yêu thích sự giàu sang. Họ dốc sức để đẩy mạnh hòa bình cho nhân loại và giữ hòa khí giữa mọi người, tránh để xảy ra mâu thuẫn và những điều không hay. Kín đáo, dễ chịu và là người bạn tốt.

Mặt khác, họ khá hóm hỉnh, hay ngồi lê đôi mách và khó có thể tự vực mình dậy khi gặp phải hoàn cảnh éo le bất trắc. Dù cởi mở dễ gần, nhưng họ thích cuộc sống yên tĩnh và tương đối bảo thủ. Sự quan tâm an ủi rất cần thiết với họ và họ thường hay than vãn mỗi khi gặp phiền toái.

Người tuổi Mèo là người có vận may nhất trong 12 con giáp. Người sinh năm Mèo thích yên tĩnh, vui vẻ, hòa nhã, lịch lãm. Người ta cho rằng những người tuổi Mèo yêu chuộng hòa bình và nhiều hiểu biết.

**Tuổi Ất Mão:** Bạn là Mèo đặc đạo. Thuộc mạng Thủy. Người ta phải dành nhiều lời đẹp để nói về bạn: chí khí hiên ngang, mưu kế khéo léo. Tuổi nhỏ đã đặc chỉ đến thời trung niên cũng thuận lợi. Cuộc đời cầu gần người quyền quý, văn võ đều thông, mọi sự như ý. Nếu bạn là phái đẹp sẽ được phúc thọ.

**Tuổi Đinh Mão:** Đó là Mèo trông trắng. Thuộc mạng Hỏa. Bạn biết không, bạn là con người bạn rộng. Tâm thân chẳng hề nhân. May mắn thay trời ban cho bạn sự thông minh nhanh nhẹn, cuộc đời no cơm ấm áo. Là phụ nữ thì thích yên tĩnh, sống yên ổn, có phúc. Đàn ông có phúc phận.

**Tuổi Kỷ Mão:** Bạn là con mèo đã ra khỏi rừng. Thuộc mạng Thổ. Ôi, xin chào con người phong lưu, cuộc đời bạn sẽ đủ đầy no ấm. Bạn còn là người thích nhân du đầy nhé. Vợ hoặc chồng của bạn có mệnh tốt, sống hòa mục vui vẻ với xóm giềng. Thân tộc hiển đạt. Trời cho bạn trường thọ. Tuy vậy, lục thân lạnh lùng, ruột thịt ít cậy nhờ.

**Tuổi Tân Mão:** Một con Mèo trong hang. Thuộc mạng Mộc. Bạn là người vui vẻ, mau miệng. Có chí khí quyền bính. Nếu theo đường quan trường bạn sẽ gặp thuận lợi, được người quyền quý nâng đỡ. Tuổi trẻ bạn chịu nhiều vất vả, nhưng về già thì đại lợi. Số bạn tự lập thành gia thất. Nếu phụ nữ thì mệnh hưng vượng, chăm lo gia đình chu toàn. Tuy thế, thân nhà nhưng tâm không nhân, người ruột thịt ít nhờ cậy.

**Tuổi Quý Mão:** Bạn là Mèo trong rừng núi. Thuộc mạng Kim. Nói về bạn là nói về một người phúc lộc dư dật, biến được sự rủi ro thành may mắn. Tuổi trẻ của bạn tiền của như núi nhưng không tự được bởi thu nhiều nhưng chi lắm. Về già bạn được hưng vượng, riêng phụ nữ thì sớm hơn, ở tuổi trung niên đã hưng thịnh.

Nguồn: *Sưu tầm*

## Góc nhỏ bạn đọc

*B.B.T Bản tin VFC rất mong nhận được những ý kiến quý báu cũng như các bài viết, hình ảnh của bạn đọc gửi về để trang tin của chúng ta ngày càng phong phú và hoàn thiện.*

*\* Bài viết (cá nhân tự viết hoặc sưu tầm): vui lòng gửi về chị Nguyễn Thị Khánh Hà (khanhha@vfc.com.vn) hoặc chị Dương Hoàng Yến (yendh@vfc.com.vn).*

*\* Hình ảnh: vui lòng gửi về chị Nguyễn Thị Thúy Liên (liennguyen@vfc.com.vn)*

*B.B.T Bản tin VFC xin chân thành cảm ơn.*

## Chúc mừng năm mới

