

CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VÌ MỤC ĐÍCH PHÁT TRIỂN

Enterprising For Development - EFD

Tháng 8. 2015 – Tháng 9. 2018



EFD 2015 2018

CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP
VÌ MỤC ĐÍCH PHÁT TRIỂN





MỤC LỤC

01 LỜI NGỎ - 03 NĂM ĐỒNG HÀNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VÌ MỤC ĐÍCH PHÁT TRIỂN CỘNG ĐỒNG	4
02 TỔNG QUAN VỀ CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VÌ MỤC ĐÍCH PHÁT TRIỂN (EFD)	8
03 CHẶNG ĐƯỜNG EFD 3 NĂM 2015-2018	12
3.1 NHỮNG THÁCH THỨC CHÍNH CỦA SMEs TRONG QUẢN TRỊ ĐIỀU HÀNH	13
3.2 HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ CỦA EFD 2015-2018	14
04 TÁC ĐỘNG XÃ HỘI TẠO RA BỞI DOANH NGHIỆP THAM GIA EFD	22
05 CÁC DOANH NGHIỆP KINH DOANH TẠO TÁC ĐỘNG XÃ HỘI	24
• VỀ 13 DOANH NGHIỆP EFD 2015-2016	24
• VỀ 12 DOANH NGHIỆP EFD 2016-2017	38
• VỀ 8 DOANH NGHIỆP EFD 2017-2018	52
06 CÁC GIẢNG VIÊN VÀ TƯ VẤN THAM GIA EFD 2015-2018	62



LỜI NGỎ

03 NĂM ĐỒNG HÀNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VÌ MỤC ĐÍCH PHÁT TRIỂN CỘNG ĐỒNG

Thân chào các Quý doanh nghiệp, các giảng viên, tư vấn Chương trình EFD cùng các bạn!

Trong suốt 10 năm qua khi CSIP thực hiện sứ mệnh phát triển hệ sinh thái hỗ trợ các sáng kiến và mô hình kinh doanh tạo tác động xã hội ở Việt Nam, chúng tôi luôn nhìn nhận thấy vai trò to lớn và năng động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) kinh doanh cùng người thu nhập thấp tại nhiều địa phương trên cả nước. Có thể nói các SMEs này có những cơ hội rất lớn trong việc đi sâu khai thác, tạo giá trị gia tăng và nâng tầm các chuỗi giá trị khác nhau ở các vùng miền, kéo theo sự phát triển kinh tế và xoá đói giảm nghèo, nâng cao chất lượng đời sống của các nhóm yếu thế tham gia trong các chuỗi giá trị.

Trung tâm CSIP rất tự hào khi trở thành đối tác đồng hành cùng Oxfam trong giai đoạn thử nghiệm

đầu tiên chương trình Đầu tư tác động xã hội (IIP) năm 2014 và tiếp tục là đơn vị triển khai dự án chính thức là Chương trình Hỗ trợ Doanh nghiệp vì mục đích phát triển (EFD) giai đoạn 03 năm 2015 – 2018 với sự hỗ trợ tài chính và kỹ thuật của tổ chức Oxfam và các nhà tài trợ. EFD là hướng đi hỗ trợ cộng đồng thông qua chiến lược tăng cường năng lực quản trị kinh doanh các doanh nghiệp SMEs. Chúng tôi tin tưởng rằng việc tăng cường năng lực quản trị và phát triển kinh doanh của đội ngũ lãnh đạo – quản lý sẽ xây dựng nền móng cho sự phát triển bền vững của SMEs, rộng hơn là chuỗi giá trị của doanh nghiệp, và từ đó kéo theo lợi ích bền vững của những người thu nhập thấp tham gia hoặc liên kết với chuỗi giá trị đó. Đồng thời, sự nâng tầm của năng lực lãnh đạo – quản lý song hành với hệ thống quản trị minh bạch, chuyên nghiệp hơn và việc hoạch

định rõ chiến lược phát triển cũng giúp các doanh nghiệp SMEs trở nên sẵn sàng hơn trong việc tiếp cận các quỹ đầu tư tác động xã hội hoặc các hình thái cung ứng vốn phù hợp khác trên thị trường.

Khi bắt đầu thực hiện, đây là một dự án mới mang nhiều thách thức cho đội ngũ triển khai, đòi hỏi năng lực đi sâu vào các vấn đề quản trị - phát triển kinh doanh thực tế của các doanh nghiệp. Hành trình 3 năm đồng hành cùng các doanh nghiệp EFD là một hành trình chúng tôi liên tục tích lũy những bài học kinh nghiệm quý báu cùng với những trải nghiệm phong phú và đầy cảm xúc. Chúng tôi thêm thấu hiểu sâu sắc rằng mỗi SME không chỉ chịu áp lực từ phía thị trường mà thách thức rất lớn lại đến từ chính những vấn đề năng lực nội tại của doanh nghiệp. Đa phần các SMEs không có nhiều cơ hội tiếp cận với các dịch vụ hỗ trợ - tư vấn quản trị chuyên nghiệp, chuyên sâu trong khi họ luôn đối mặt với khó khăn trong đa dạng các mặt của quản lý điều hành, từ chiến lược tới thực thi. Trong 3 năm, đội ngũ điều phối, giảng viên và tư vấn của EFD đã có cơ hội đồng hành với **33 SMEs** tới giai đoạn hỗ trợ chuyên sâu, với **15 khoá đào tạo** tập trung và **98 gói tư vấn đồng hành** (BDS coaching), cung cấp kiến thức, kỹ năng và công cụ quản lý

cho lãnh đạo quản lý của các doanh nghiệp trong các mảng từ quản trị chiến lược, marketing, phân phối bán hàng, chiến lược thương hiệu - truyền thông đến hệ thống quản trị tài chính, kế toán, quản trị nhân sự, và đánh giá tác động xã hội; góp sức cùng doanh nghiệp khắc phục các hạn chế trong hành trình khẳng định mình để phát triển từ quy mô nhỏ - giai đoạn đầu tới quy mô lớn mạnh và chuyên nghiệp hơn.

Trải nghiệm EFD giúp chúng tôi hiểu rằng không có bài toán của doanh nghiệp nào là hoàn toàn giống nhau, dù cùng trên một mảng vấn đề, cùng một thị trường hay lĩnh vực kinh doanh. Chính bởi vậy, chúng tôi tin tưởng và áp dụng tối đa cách tiếp cận "đồng hành" trong thiết kế và triển khai hoạt động tư vấn hỗ trợ. Câu hỏi luôn quan trọng với ban điều phối là làm sao để những hoạt động đào tạo, tư vấn của EFD có thể phù hợp với nhịp độ của doanh nghiệp SMEs, đặc điểm của doanh nghiệp hay mức độ tiếp nhận của con người trong doanh nghiệp. Đồng hành còn là giá trị cảm nhận được tạo ra cho doanh nghiệp, cho các tư vấn - giảng viên khi các bên cùng tham gia một cộng đồng doanh nghiệp gắn bó và tương tác tích cực, cùng chia sẻ các giá trị chung. Các khoá đào tạo tập trung và hoạt động tư vấn tại doanh nghiệp của EFD



trong giai đoạn 2015 - 2018 đã được thực hiện với hơn **1960 lượt tham dự của các lãnh đạo, quản lý** cấp trung của các doanh nghiệp, 54% trong đó là các nữ lãnh đạo, quản lý. Chúng tôi trân quý những thành công nhỏ bước đầu chính là sự thay đổi của từng cá nhân quản lý, lãnh đạo của doanh nghiệp sau mỗi bài học quản lý có thể được áp dụng, và những chia sẻ và lời hứa thay đổi nhằm thúc đẩy doanh nghiệp bước đi những bước bền vững hơn.

EFD cũng là cơ hội chúng tôi chứng kiến và khâm phục những doanh nhân lãnh đạo các SMEs, đặc biệt là các nữ lãnh đạo, trong nỗ lực dẫn dắt các doanh nghiệp phát triển, vượt qua thách thức, tạo nên những thay đổi và những tích cực tại chính doanh nghiệp và tại cộng đồng và địa phương nơi họ gắn bó. Trong số 33 doanh nghiệp tham gia, **70% các doanh nghiệp có nữ lãnh đạo** tham gia sáng lập và điều hành. Hành trình phát triển doanh nghiệp có lẽ cũng là hành trình họ vượt qua chính mình, bước qua những giới hạn của bản thân để cùng doanh nghiệp bước lên những tầm cao mới. Hành trình kết nối và nâng cao năng lực cho các nữ doanh nhân EFD cũng là hành trình học hỏi đầy cảm hứng cho đội ngũ triển khai của CSIP và Oxfam.

Câu chuyện kinh doanh tạo tác động xã hội được tạo nên bởi các doanh nghiệp tham gia chương trình mới thực sự là giá trị truyền cảm hứng nhất của chương trình. 33 doanh nghiệp tham gia chương trình EFD đang tạo ra **1.421 việc làm thường xuyên** và **1906 việc làm thời vụ**, trong số đó **77%** là các **lao động nữ** tại các địa phương, và 45%





là các lao động trẻ trong độ tuổi dưới 35. Các doanh nghiệp cũng đang góp phần tạo sinh kế ổn định, thu nhập bền vững cho các nông hộ tham gia trong chuỗi giá trị và chuỗi cung ứng của doanh nghiệp, thông qua ký hợp đồng bao tiêu hoặc và thu mua thường xuyên sản phẩm của **18.355 hộ nông dân**, và thu mua **theo mùa vụ của 5.698 nông hộ** khác. Bên cạnh đó, hầu hết SMEs tham gia EFD đều đang nỗ lực sản xuất – kinh doanh các sản phẩm thân thiện với môi trường, các nông sản và sản phẩm chăm sóc sức khỏe từ nguồn nguyên liệu an toàn, hữu cơ, thuận tự nhiên, với tâm huyết thúc đẩy hệ sinh thái tiêu dùng bền vững. Không chỉ vậy, bằng nỗ lực sáng tạo và bền bỉ, nhiều SMEs cũng đang tạo ra các sản phẩm chất lượng cho cộng đồng nhóm thu nhập thấp và trung bình (dưới 3\$/ngày), hoặc trực tiếp cung cấp dịch vụ hỗ trợ nông dân và người thu nhập thấp trên khắp mọi miền đất nước.

Rất nhiều câu chuyện thực tế về tâm huyết và nỗ lực kinh doanh tử tế, tích cực của các doanh nghiệp không được thể hiện hết qua các tài liệu dự án, chúng tôi xin dành phần lớn nội dung của ấn phẩm nhỏ này để chia sẻ với các bạn thông tin về các doanh nghiệp và tác động xã hội của 33 doanh nghiệp mà EFD vinh dự được đồng hành hỗ trợ.

Trân trọng cảm ơn.

Đội ngũ Oxfam và CSIP,

Nguyễn Thị Thu Hà - Phạm Kiều Oanh – Đào Thị Huệ Chi – Nguyễn Thị Hương Thuỷ

Xin dành những lời cảm ơn trân quý của CSIP - Oxfam tới đội ngũ **31 giảng viên, tư vấn** là các chuyên gia uy tín và giàu kinh nghiệm trong nhiều lĩnh vực đã đồng hành với chương trình EFD. Anh Chị giảng viên, tư vấn vừa là cầu nối giúp chúng tôi thấu hiểu doanh nghiệp, vừa là chuyên gia đầy tài năng và tâm huyết giúp doanh nghiệp định hình tư duy, phát triển ý tưởng, trau dồi kiến thức, bồi đắp kỹ năng quản lý hướng đến sự phát triển bền vững. Mạng lưới các tư vấn với kiến thức chuyên sâu và có tính ứng dụng cao cho SMEs, kinh nghiệm thực tiễn cùng tấm lòng kiên nhẫn và nhiệt thành với các doanh nghiệp kinh doanh tạo tác động xã hội chính là tài sản quý báu được tạo dựng trong hành trình EFD 3 năm qua.

Chúng tôi kỳ vọng và tin tưởng rằng những giá trị ban đầu từ chương trình EFD sẽ gieo những hạt giống tư duy tích cực và mạnh mẽ để giúp các doanh nghiệp phát huy đúng thế mạnh “nhỏ và vừa” của mình, để gắn kết tốt hơn chuỗi giá trị, phát triển sản phẩm chất lượng và sáng tạo, vận hành tinh gọn và tổ chức sản xuất tối ưu hoá các giá trị địa phương; để vững bước vươn tầm ra thị trường lớn và truyền thêm cho đông đảo mọi người nhiệt huyết kinh doanh tạo tác động xã hội – tinh thần phát triển kinh doanh gắn kết với phát triển con người, cộng đồng và môi trường bền vững.



TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VÌ MỤC ĐÍCH PHÁT TRIỂN

Chương trình Hỗ trợ Doanh nghiệp vì mục đích phát triển (EFD) có tiền thân là chương trình Đầu tư tác động xã hội (IIP) đã được Oxfam thí điểm triển khai trên 4 quốc gia, trong đó có Việt Nam, từ năm 2014. Tiếp theo đó, tại Việt Nam, chương trình EFD nhận được sự ủng hộ và cam kết tài trợ của tổ chức Oxfam và Quỹ GSRD Foundation cho giai đoạn 03 năm từ 2015 – 2018. Trung tâm Hỗ trợ Sáng kiến Phục vụ Cộng đồng (CSIP) là đơn vị triển khai trực tiếp.

EFD có mục đích cuối cùng là giúp đối tượng yếu thế, chú trọng tới các hộ nông dân quy mô nhỏ, phụ nữ nghèo, thanh thiếu niên nghèo, có thêm việc làm, tăng thu nhập hoặc được tiếp cận với các sản phẩm, dịch vụ để cải thiện chất lượng cuộc sống. EFD thực hiện mục tiêu này thông qua việc hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) đang tạo ra các tác động tích cực lên các nhóm đối tượng yếu thế trong chuỗi giá trị của họ, giúp các doanh nghiệp phát triển bền vững, từ đó mang lại tác động bền vững cho các nhóm nói trên. Hỗ trợ của EFD tập trung vào nâng cao năng lực quản trị và phát triển kinh doanh của doanh nghiệp bằng các chương trình đào tạo và tư vấn đồng hành chuyên sâu, được thiết kế chuyên biệt cho các doanh nghiệp SMEs.



ĐỐI TƯỢNG VÀ TIÊU CHÍ LỰA CHỌN DOANH NGHIỆP



EFD tìm kiếm hỗ trợ các doanh nghiệp kinh doanh cùng người thu nhập thấp, là các doanh nghiệp phát triển kinh doanh song hành với mục tiêu tạo ra các giá trị xã hội tích cực cho những người nghèo và nhóm yếu thế trong chuỗi giá trị của doanh nghiệp; người thu nhập thấp có thể được hưởng lợi trong chuỗi giá trị với vai trò là nhà cung ứng, nhân công, nhà phân phối bán lẻ; hoặc chính là khách hàng khi doanh nghiệp trực tiếp cung cấp hàng hoá dịch vụ chất lượng, phù hợp với khả năng chi trả của người thu nhập thấp.

TIÊU CHÍ

1. Doanh nghiệp đăng ký theo luật Doanh nghiệp: không có vốn nhà nước hoặc nước ngoài, ưu tiên doanh nghiệp do nữ lãnh đạo.
2. **Tác động xã hội:** Doanh nghiệp đang tạo ra tác động tích cực và có thể thấy được về việc làm, thu nhập, tăng cường chất lượng cuộc sống đối với các hộ nông dân nhỏ, phụ nữ và thanh niên, hoặc cung cấp sản phẩm cho các cộng đồng thu nhập thấp (thu nhập dưới \$3/ngày/người).
3. Doanh nghiệp đảm bảo tuân thủ các tiêu chí về Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG) mà Oxfam hướng tới.
4. Đã hoạt động trên 2 năm; Có từ 10 – 250 nhân viên.
5. Có năng lực tài chính phù hợp.
6. Có khả năng mở rộng phát triển lên quy mô lớn.



CÁC HỖ TRỢ CỦA EFD ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP



Nâng cao năng lực quản trị và phát triển kinh doanh thông qua các đào tạo và tư vấn (không thu phí) cho đội ngũ lãnh đạo và cán bộ chủ chốt:

- Các chương trình đào tạo cập nhật các tri thức quản trị kinh doanh tiên tiến đã được **đội ngũ chuyên gia** nhiều kinh nghiệm áp dụng **phù hợp với điều kiện DNVVN Việt Nam;**
- Các gói **tư vấn quản trị** và phát triển kinh doanh **được thiết kế riêng**, phù hợp với nhu cầu và thực tế của từng doanh nghiệp do các chuyên gia giàu kinh nghiệm thực hiện tại doanh nghiệp.



Doanh nghiệp được đào tạo, hướng dẫn về **kinh doanh tạo tác động xã hội** và đánh giá TĐXH thông qua việc phân tích chuỗi giá trị; giúp xây dựng các công cụ để đo lường và truyền tải hiệu quả về tác động xã hội của doanh nghiệp.



Cơ hội tiếp cận với nguồn vốn đầu tư của Chương trình Đầu tư Tác động Xã hội của Oxfam, cũng như cơ hội tiếp cận với các chương trình, quỹ đầu tư tác động khác.



Các hoạt động kết nối bao gồm sự kiện, hội thảo kết nối, chia sẻ mô hình doanh nghiệp SMEs và doanh nghiệp xã hội Việt Nam thành công trong các mặt về quản trị kinh doanh, gắn kết nông dân trong chuỗi cung ứng, và tạo tác động xã hội.



CHUỖI HOẠT ĐỘNG CHÍNH CỦA EFD

- Chương trình EFD 2015 – 2018 bắt đầu triển khai từ Tháng 08/2015 và được tổ chức thành 03 giai đoạn 1 năm, mỗi giai đoạn tương ứng với một chuỗi hoạt động tìm kiếm lựa chọn doanh nghiệp và triển khai hoạt động hỗ trợ cho một nhóm doanh nghiệp cụ thể được lựa chọn.

Tìm kiếm và tuyển chọn SMEs

Chương trình Đào tạo định hướng: "Nâng cao năng lực cạnh tranh hướng tới tác động bền vững"

Thực địa, đánh giá doanh nghiệp (OCA)

BDS Coaching - Tư vấn đồng hành chuyên sâu tại doanh nghiệp và Coaching đánh giá tác động xã hội

Các khóa đào tạo BDS (theo từng năm):

- (1) Quản trị Chiến lược
- (2) Quản trị Nhân sự
- (3) Chiến lược Thương hiệu và Truyền thông
- (4) Quản lý Hệ thống phân phối bán hàng
- (5) Tư duy & Kỹ năng bán hàng
- (6) Quản trị tài chính



CHẶNG ĐƯỜNG EFD 3 NĂM

CHƯƠNG TRÌNH HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VÌ MỤC ĐÍCH PHÁT TRIỂN



NHỮNG THÁCH THỨC CỦA SMES TRONG QUẢN TRỊ ĐIỀU HÀNH

Tổng hợp từ các quá trình hỗ trợ chuyên sâu cho các doanh nghiệp tham gia chương trình EFD



Quản trị Chiến lược

Nhiều SMEs thiếu kiến thức, kỹ năng và thực hành quản trị chiến lược; đối với nhiều doanh nghiệp, chiến lược kinh doanh tầm trung đến dài hạn và chiến lược cạnh tranh chưa định hình rõ nét.



Quản trị Nhân sự

Các doanh nghiệp SMEs thường chưa được đầu tư bài bản về hệ thống quản trị nhân sự, cơ cấu tổ chức thiếu rõ ràng hoặc chưa phù hợp dẫn tới quản lý kém hiệu quả; các chính sách quy chế chưa đạt chuẩn mực, chưa thực tế; khó khăn trong tuyển dụng và đào tạo nhân sự quản lý; chưa có hệ thống đánh giá hiệu quả công việc.



Quản trị Vận hành - Sản xuất

Nhiều SMEs phát triển từ mô hình tổ chức gia đình, hoặc đi lên từ kinh nghiệm sản xuất hoặc kỹ thuật đơn thuần nên hệ thống quản trị - vận hành chưa được chú tâm đúng mực, thiếu sự ổn định và quy chuẩn trong vận hành, chưa có hệ thống thông tin giúp đánh giá, kiểm soát và ra quyết định; chưa xây dựng được quy trình giúp nâng tầm sản xuất, mở rộng quy mô.



Marketing – Bán hàng – Thương hiệu

Nhiều SMEs doanh nghiệp chưa có chiến lược thương hiệu; hoạt động marketing - thương hiệu và truyền thông chưa được đầu tư hoặc thiếu định hướng, chưa đánh giá kỹ lưỡng về thị trường, thiếu định vị và chưa hiệu quả;

Nhiều doanh nghiệp chưa có kiến thức bài bản về tổ chức hệ thống phân phối bán hàng, một số chưa biết cách xây dựng và quản lý hệ thống phân phối bán hàng hiệu quả, dẫn tới hạn chế năng lực tăng trưởng.



Kế toán - Quản lý Tài chính

Nhiều SMEs chưa hiểu đúng chức năng quản lý tài chính, chưa nắm bắt được các yêu cầu quản lý tài chính chuyên nghiệp, thiếu chú tâm tới đánh giá rủi ro; một số doanh nghiệp thiếu hệ thống kế toán chuẩn mực và phù hợp, kém hiệu quả trong kiểm soát tài chính - chi phí; chưa đánh giá được hiệu quả tài chính của hoạt động kinh doanh; lập kế hoạch tài chính chưa hiệu quả.



Đánh giá tác động xã hội

Các doanh nghiệp chưa tư duy và thực hành ghi nhận, đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp, do vậy chưa khai thác được lợi ích trong truyền thông và huy động nguồn lực từ các bên liên quan trong và ngoài doanh nghiệp.



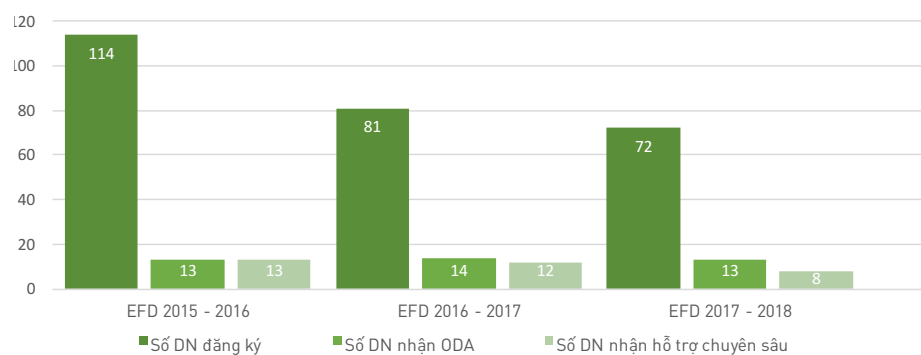


CÁC HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ EFD 2015 – 2018

• TÌM KIẾM VÀ ĐÁNH GIÁ LỰA CHỌN DOANH NGHIỆP

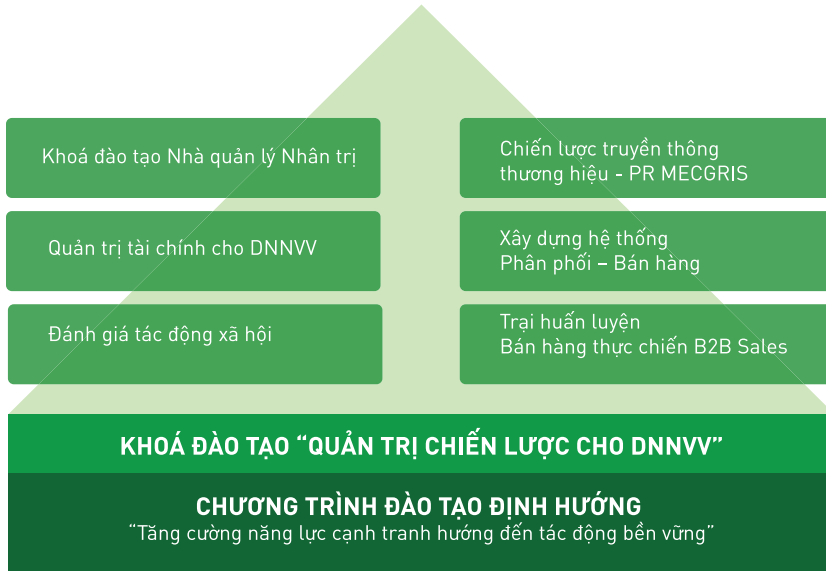
- **267 doanh nghiệp** đăng ký tham gia Chương trình trong 3 năm
- Thực địa đánh giá năng lực và mô hình kinh doanh của **40 doanh nghiệp**
- **33 doanh nghiệp** nhận các gói hỗ trợ đào tạo và tư vấn chuyên sâu; **70% doanh nghiệp có nữ lãnh đạo**

SỐ LƯỢNG SMEs QUA 3 NĂM DỰ ÁN EFD

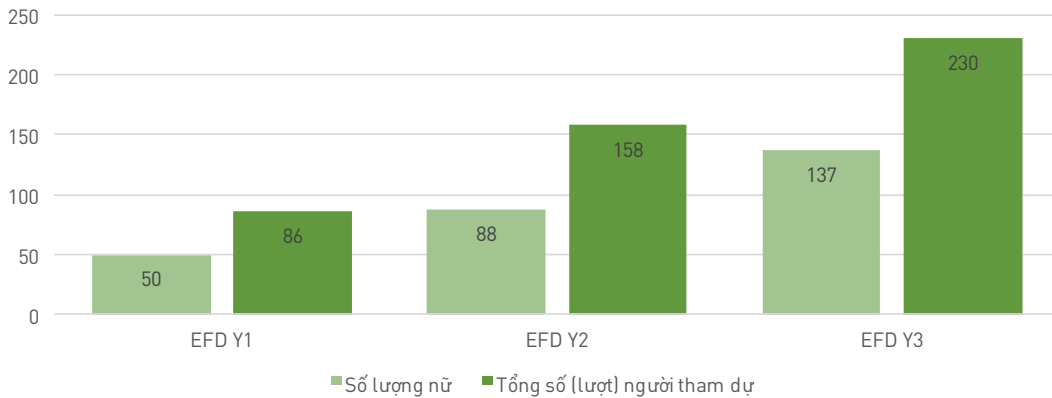


• **ĐÀO TẠO CHUYÊN SÂU DÀNH RIÊNG CHO DNNVV**

Các khoá đào tạo ngắn ngày, tập trung cung cấp các kiến thức toàn diện, chọn lọc và công cụ ứng dụng trong lập kế hoạch và quản lý, thiết kế phù hợp cho doanh nghiệp SMEs . Ngoài các khóa đào tạo về quản trị, chương trình còn cung cấp đào tạo về đánh giá TĐXH và lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh.



SỐ LÃNH ĐẠO QUẢN LÝ SMEs THAM DỰ CÁC KHÓA ĐÀO TẠO EFD



Trong 3 năm dự án, 15 khoá đào tạo chung đã được tổ chức, thu hút 474 lượt tham dự là các lãnh đạo và quản lý các doanh nghiệp, 58% trong số đó là nữ.

15

Khóa đào tạo

474

Lượt tham dự

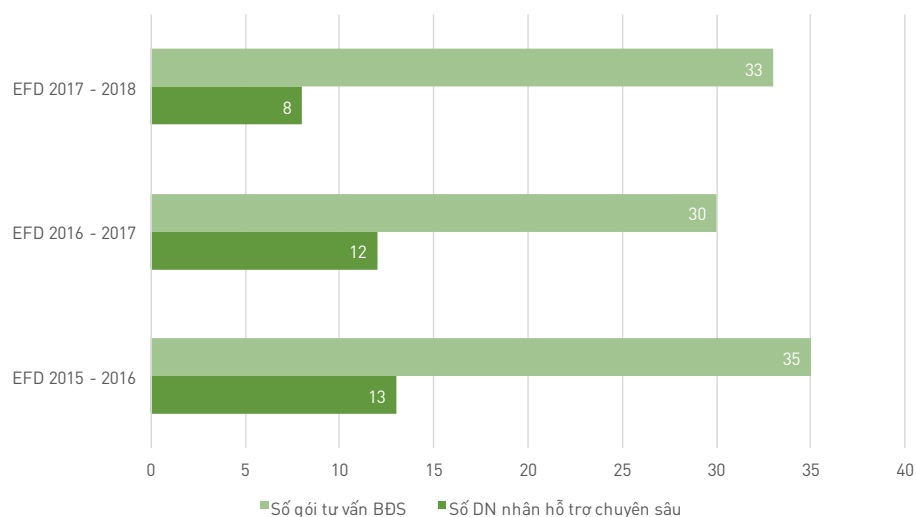
58%

là Nữ

• TƯ VẤN ĐỒNG HÀNH – CHUYÊN SÂU (BDS COACHING)

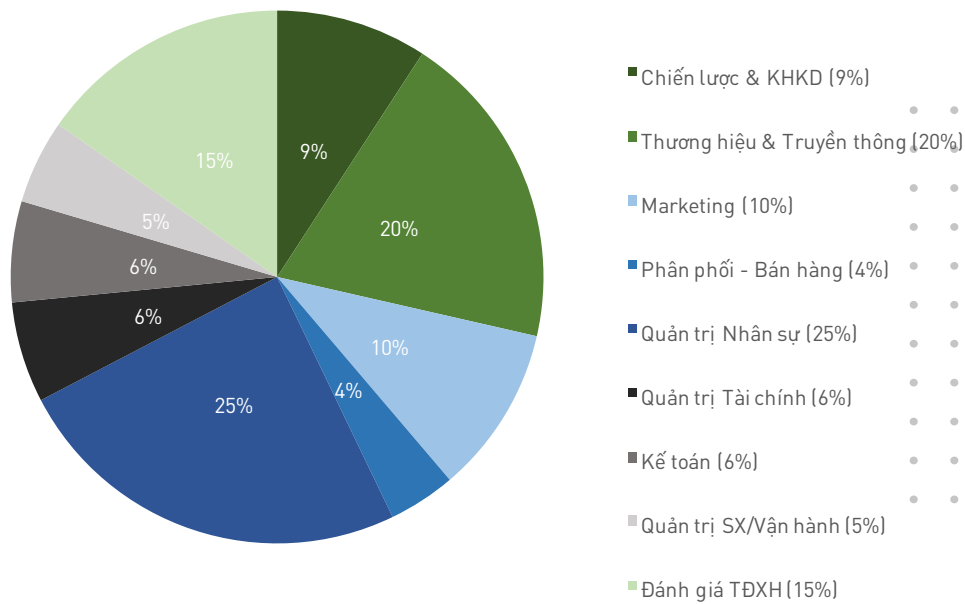
Trong 03 năm, 98 gói tư vấn đồng hành (BDS coaching) đã triển khai cho 33 doanh nghiệp, tương đương hơn 9200 giờ làm việc của các chuyên gia tư vấn giàu kinh nghiệm.

SỐ LƯỢNG SMEs VÀ CÁC GÓI TƯ VẤN ĐỒNG HÀNH
(BAO GỒM FOLLOW-UP COACHING)



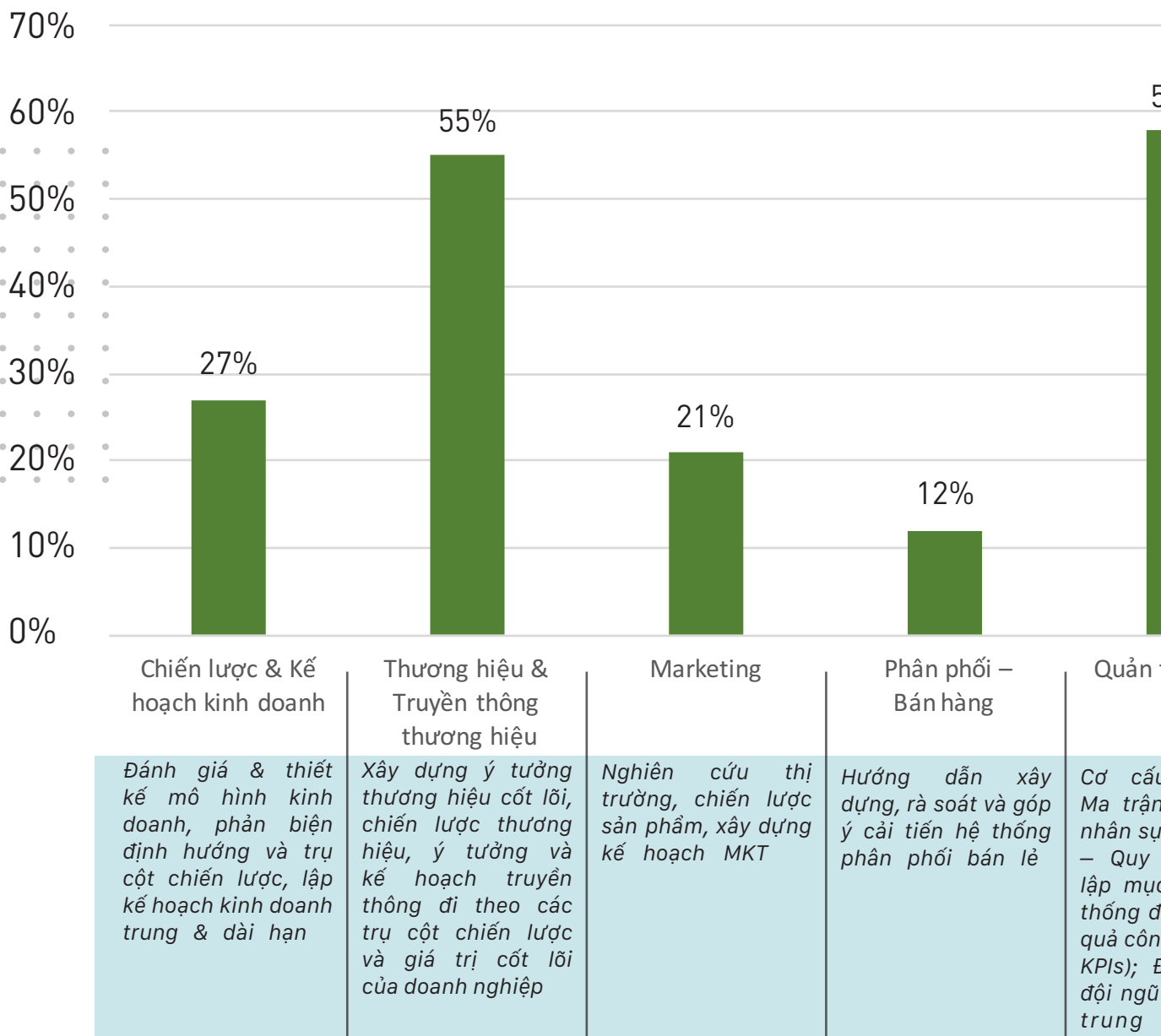


TỶ LỆ CÁC GÓI TƯ VẤN ĐỒNG HÀNH TRIỂN KHAI TRONG EFD 2015 - 2018



- Được thiết kế chọn lọc để phù hợp với các ưu tiên nhu cầu, đặc điểm và hiện trạng của mỗi doanh nghiệp;
- Thực hiện bởi các chuyên gia giàu kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực;
- Trực tiếp tới doanh nghiệp làm việc với đội ngũ lãnh đạo hoặc quản lý, nhân sự phụ trách.

TỶ LỆ CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC N



Chiến lược & Kế hoạch kinh doanh

Đánh giá & thiết kế mô hình kinh doanh, phân biệt định hướng và trụ cột chiến lược, lập kế hoạch kinh doanh trung & dài hạn

Thương hiệu & Truyền thông thương hiệu

Xây dựng ý tưởng thương hiệu cốt lõi, chiến lược thương hiệu, ý tưởng và kế hoạch truyền thông đi theo các trụ cột chiến lược và giá trị cốt lõi của doanh nghiệp

Marketing

Nghiên cứu thị trường, chiến lược sản phẩm, xây dựng kế hoạch MKT

Phân phối – Bán hàng

Hướng dẫn xây dựng, rà soát và góp ý cải tiến hệ thống phân phối bán lẻ

Quản lý

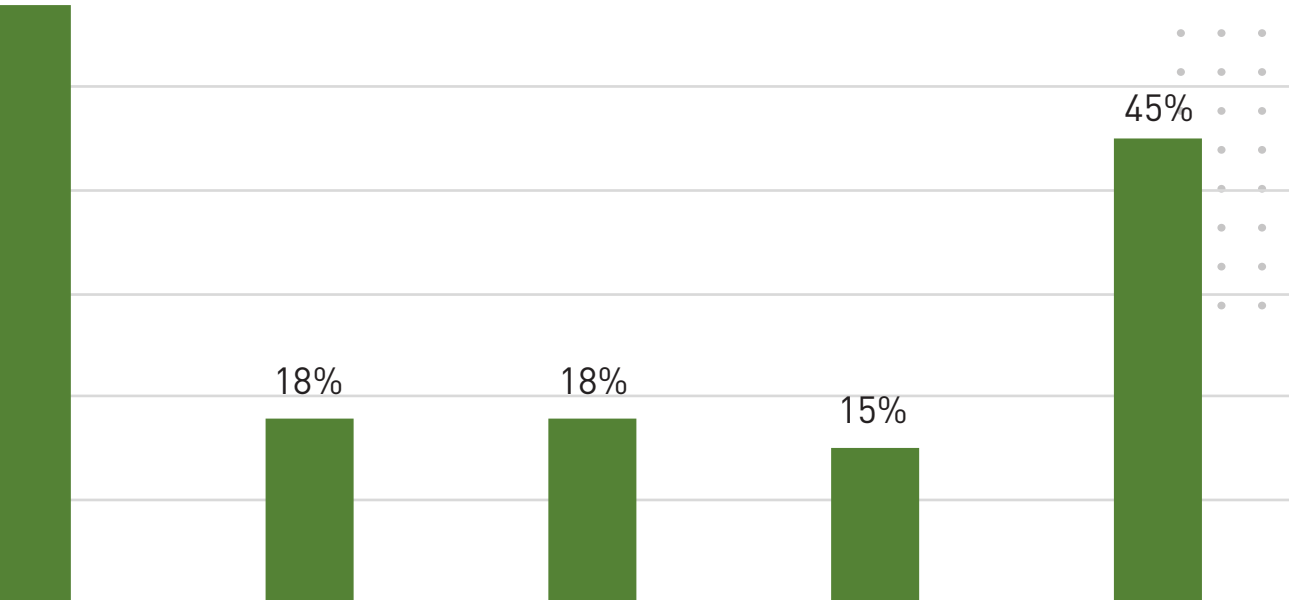
Cơ cấu Ma trận nhân sự – Quy lập mục thống đ quả công KPIs); E đội ngũ trung



Các buổi tư vấn tại doanh nghiệp thu hút **1490** lượt tham dự của các lãnh đạo, quản lý cấp trung và nhân viên của các doanh nghiệp, tỉ lệ nữ tham dự là **53%**

HẠNH CÁC GÓI TƯ VẤN ĐỒNG HÀNH

58%



Giá trị Nhân sự

Quản lý Tài chính

Kế toán

Quản trị vận hành –
sản xuất

Đánh giá
Tác động xã hội

... tổ chức,
... chức năng
... Chính sách
... trình; Thiết
... tiêu và hệ
... đánh giá hiệu
... g việc (MBO-
... Đào tạo cho
... quản lý cấp

Đánh giá sức khỏe tài chính của doanh nghiệp, xây dựng công cụ và chỉ số phục vụ cho quản lý tài chính, kiểm soát chi phí, đánh giá hiệu quả hoạt động

Xây dựng hoặc điều chỉnh, chuẩn hoá hệ thống kế toán phục vụ yêu cầu quản lý, đào tạo cho kế toán

Hướng dẫn xây dựng hệ thống thông tin quản lý và giám sát vận hành doanh nghiệp, tư vấn xây dựng chứng nhận vùng nguyên liệu và sản xuất

Xây dựng khung đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp mang tính thực hành



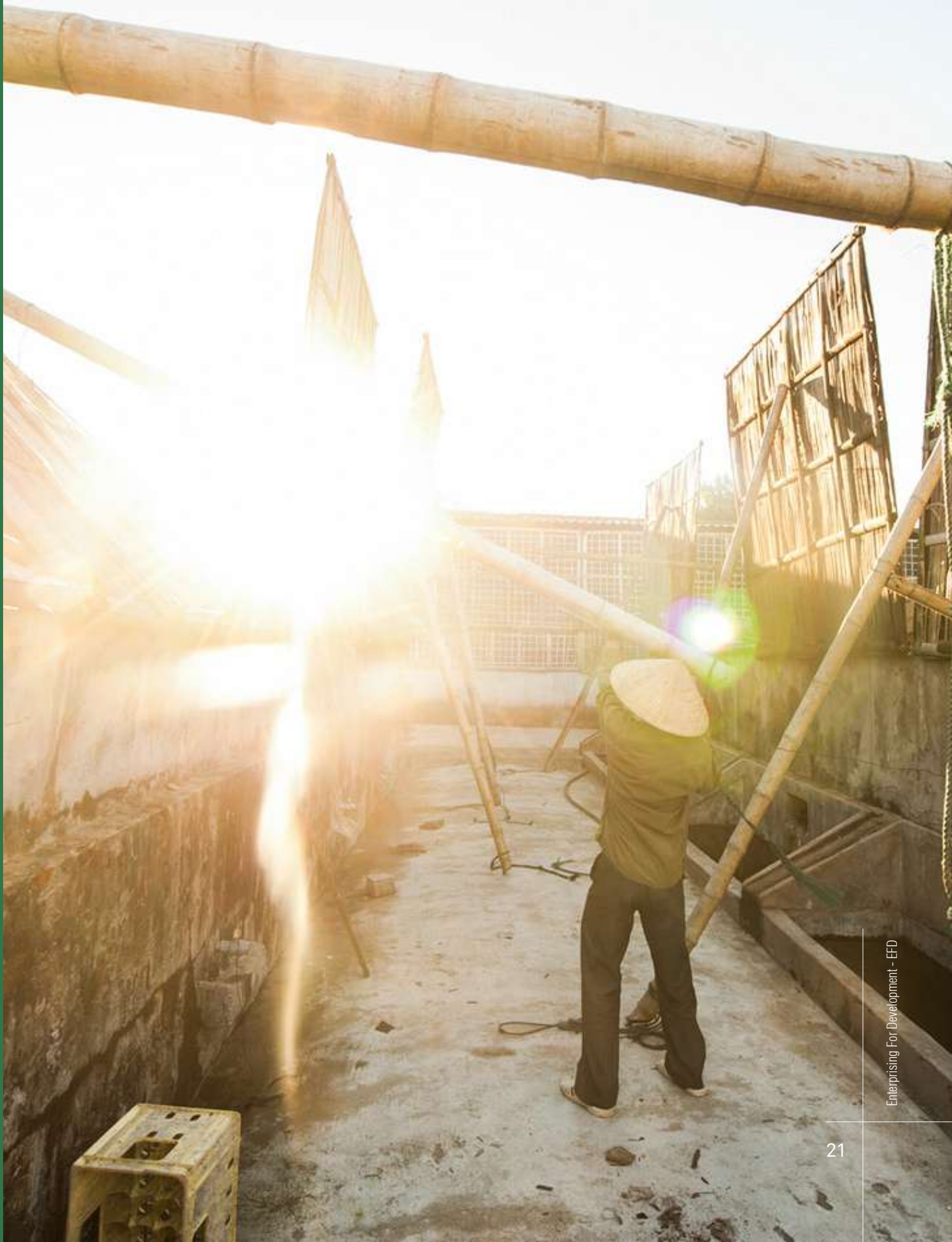
KẾT NỐI MẠNG LƯỚI DOANH NGHIỆP

Các sự kiện và hoạt động kết nối doanh nghiệp trong mạng lưới EFD giúp tăng cường sự học hỏi mô hình hoạt động và kinh nghiệm lãnh đạo quản lý các doanh nghiệp, truyền cảm hứng và nhiệt huyết kinh doanh tạo tác động xã hội, đồng thời hỗ trợ cho việc thông tin về tiếp cận các nhà đầu tư.

Chương trình EFD 2015 - 2018, Oxfam và CSIP phối hợp thực hiện:

- 10 sự kiện kết nối doanh nghiệp, trong đó có 04 sự kiện gặp mặt các nhà đầu tư tác động xã hội và thảo luận về tiếp cận đầu tư cho SMEs;
- 01 gian hàng chung của 13 doanh nghiệp EFD tại hội chợ Nông nghiệp quốc tế AgroViet 2018;
- 07 chuyến giao lưu học hỏi các mô hình doanh nghiệp EFD kinh doanh cùng người thu nhập thấp tại Lâm Đồng, Sơn La, Nghệ An, Hoà Bình, Cần Thơ, Trà Vinh, Thanh Hoá, DakLak;
- Chuyến thăm 3 DN (Phủ Quỳ, Vạn Phần và KC Hà Tĩnh) của 6 Business Ambassadors trong mạng lưới Entrepreneurs for Entrepreneurs của Hà Lan và Đức vào tháng 10/ 2017;
- Chuyến thăm của ông bà Dolf và Magret Jansen, Đại sứ thiện chí (Goodwill Ambassador) của Oxfam Hà Lan tới Đại Thuận Thiên và Vua Vi Sinh vào tháng 8/2018.





TÁC ĐỘNG XÃ HỘI TẠO RA BỞI CÁC DOANH NGHIỆP EFD



33 doanh nghiệp đang tạo ra 1.421 việc làm thường xuyên và 1906 việc làm thời vụ cho các đối tượng yếu thế, đặc biệt là phụ nữ và thanh niên nông thôn: 77% là các lao động nữ tại các địa phương, và 45% là các lao động trẻ trong độ tuổi dưới 35.



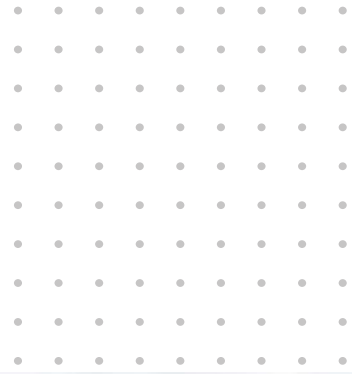
Tạo sinh kế ổn định, thu nhập bền vững cho các nông hộ tham gia trong chuỗi giá trị của doanh nghiệp: ký hợp đồng bao tiêu và thu mua thường xuyên sản phẩm của 18.355 hộ nông dân, thu mua theo mùa vụ của 5.698 nông hộ khác.



Sản xuất – kinh doanh các sản phẩm thân thiện với môi trường, cung cấp ra thị trường các nông sản và sản phẩm chăm sóc sức khỏe từ nguồn nguyên liệu an toàn, hữu cơ, thuận tự nhiên, thúc đẩy hệ sinh thái tiêu dùng bền vững.



Sản xuất, cung ứng các sản phẩm chất lượng cho cộng đồng nhóm thu nhập thấp và trung bình (dưới 3\$/ngày).



33 Doanh nghiệp
Tạo tác động xã hội

1421 VIỆC LÀM
thường xuyên
1906 VIỆC LÀM
theo thời vụ

77%
LAO ĐỘNG LÀ NỮ

THU MUA THƯỜNG XUYÊN
18355 HỘ NÔNG DÂN



CÁC DOANH NGHIỆP KINH DOANH TẠO TÁC ĐỘNG XÃ HỘI



VỀ 13 DOANH NGHIỆP EFD 2015-2016

- Công ty CP Thủy Sản Vạn Phần Diễn Châu
- Công ty CP Sản Xuất Và Xuất Khẩu Quế Hồi Việt Nam
- Công ty TNHH Trà và Đặc sản Tây Bắc
- DNTN Sản Xuất Kinh Doanh Xuất Khẩu Việt Trang
- Công ty TNHH Sản Xuất Và Kinh Doanh Giống Cây Trồng Phương Huyền
- Công ty TNHH Thu Nơn
- Công ty TNHH Vĩnh Tiến
- Công ty CP Trang Trại Nông Sản Phú Quý
- Công ty CP Nông Lâm Sản Kim Bôi
- Công ty CP Ong Mật Hà Nội
- Công ty TNHH Donkey Bakery
- DNTN Xuất Khẩu Và Chế Biến Nông Sản Minh Bê
- Công ty TNHH Tư Vấn Dịch Vụ Khoa Học Kỹ Thuật Nông Nghiệp Thái An



CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY SẢN VẠN PHẦN DIỄN CHÂU



Dự án đã giúp thay đổi nhận thức của bộ phận quản lý để vận hành hệ thống quản trị doanh nghiệp chuyên nghiệp hơn. Chúng tôi cũng đã xác định rõ hơn tầm nhìn và chiến lược phát triển dài hạn của doanh nghiệp.

Ông Võ Văn Đại

Giám đốc Công ty Vạn Phần Diễn Châu

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV:

trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị nhân sự và đào tạo kỹ năng quản lý cho cán bộ quản lý các cấp;
- Khung chiến lược và quản trị chiến lược;
- Rà soát về hệ thống vận hành và quản lý tài chính;
- Xây dựng kế hoạch Marketing cho dòng sản phẩm mới của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty CP Thủy Sản Vạn Phần Diễn Châu được cổ phần hoá từ công ty nhà nước thành doanh nghiệp 100% vốn tư nhân vào năm 2000, tuy nhiên công ty đã có lịch sử phát triển liên tục 70 năm với tiền thân là Trại Hải sản Diễn Châu, thành lập từ năm 1947. Hoạt động chính của công ty là sản xuất và kinh doanh các mặt hàng nước mắm truyền thống, và một số loại mắm, ruốc, sứa mang thương hiệu Vạn Phần. Thương hiệu nước mắm Vạn Phần đã gắn bó lâu dài với thị trường người tiêu dùng Nghệ An và thị trường miền Bắc trong suốt 70 năm qua, là hương vị nước mắm truyền thống được các gia đình sử dụng từ thời kỳ bao cấp và vẫn giữ nguyên chất lượng và hương vị đậm đà cho tới ngày nay. Sản phẩm nước mắm sản xuất theo phương pháp truyền thống, hoàn toàn từ nguyên liệu cá tự nhiên, chịu sự kiểm soát nghiêm ngặt của hệ thống quản lý chất lượng quốc tế ISO 22000:2005.

Hiện tại, công ty là doanh nghiệp nước mắm truyền thống lớn nhất tỉnh Nghệ An, mỗi năm cung cấp ra thị trường 1,3 – 1,5 triệu lít nước mắm truyền thống. Thị trường tiêu thụ lớn nhất là tại Nghệ An, mở rộng ra một số tỉnh lân cận và Hà Nội, và bước đầu xuất khẩu sang một số nước Châu Á và Châu Phi.

Năm 2015, sản phẩm Nước mắm Vạn Phần được nhận danh hiệu sản phẩm Công nghiệp – Nông thôn tiêu biểu cấp quốc gia. Năm 2016, Nước mắm Vạn Phần được cấp chứng nhận nhãn hiệu tập thể của huyện Diễn Châu, đánh dấu mốc cho vị thế dẫn đầu và cống hiến bền vững của thương hiệu nước mắm Vạn Phần tại địa phương.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo việc làm, thu nhập ổn định cho hơn 100 nhân viên là lao động địa phương với 70% lao động nữ; và trên 500 đại lý phân phối trực tiếp sản phẩm của công ty, trong đó khoảng 90% đại lý phân phối do nữ làm chủ; Công ty cũng có các sáng kiến hợp tác giúp gây quỹ cho hoạt động của Hội phụ nữ tại một số huyện địa phương;
- Hàng năm công ty thu mua 1000 -1500 tấn cá, 700 tấn muối và 100 tấn ruốc cho ngư dân để thúc đẩy quá trình liên kết, tiêu thụ sản phẩm, tạo thu nhập cho ngư dân khai thác thủy sản tại địa phương;
- Mô hình sản xuất không chất thải, quá trình sản xuất và thành phẩm hoàn toàn từ tự nhiên, thân thiện với môi trường;
- Một số dòng sản phẩm được cung ứng với giá cả và cách thức phân phối phù hợp tới thị trường bình dân, đáp ứng nhu cầu của cộng đồng thu nhập trung bình - thấp.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY SẢN VẠN PHẦN DIỄN CHÂU
Địa điểm: Xã Diễn Ngọc, huyện Diễn Châu, tỉnh Nghệ An
Website: <http://www.vanphan.com.vn/>



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT & XUẤT KHẨU QUẾ HỒI VIỆT NAM



Chúng tôi thấy doanh nghiệp trưởng thành và có định hướng rõ ràng hơn, đặc biệt công ty đã bước đầu hình thành được hệ thống quản trị nhân sự chuyên nghiệp đáp ứng tầm nhìn phát triển bền vững 3-5 năm tới.

Bà Nguyễn Thị Huyền

Giám đốc Công ty Quế Hồi Việt Nam

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị Nhân sự, đào tạo kỹ năng quản lý và xây dựng hệ thống BSC - KPIs
- Đào tạo sâu và tư vấn xây dựng chiến lược thương hiệu
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp
- Tư vấn ban đầu xây dựng chứng nhận quốc tế cho vùng nguyên liệu

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty CP Sản xuất & Xuất khẩu Quế Hồi Việt Nam (Vina Samex Co., Ltd) thành lập năm 2012, sáng lập bởi gia đình ông Nguyễn Quế Anh và bà Nguyễn Thị Huyền với kinh nghiệm đúc kết nhiều năm trước đó trong ngành. Vina Samex Co., Ltd là doanh nghiệp tiên phong và hiện chiếm thị phần lớn trong lĩnh vực chế biến và xuất khẩu sản phẩm hoa hồi và quế Việt Nam; vùng nguyên liệu quế chủ yếu tại Yên Bái và vùng hồi tại Lạng Sơn, những vùng đất nổi tiếng cho quế và hoa hồi chất lượng cao, cũng là nơi sinh sống của nhiều đồng bào dân tộc thiểu số miền núi phía Bắc.

Tầm nhìn dài hạn của Vina Samex gắn với xây dựng chuỗi giá trị quế và hồi bền vững, từ hợp tác thu mua, phát triển vùng nguyên liệu cùng người nông dân, tới phát triển sản phẩm chế biến cho giá trị cao hơn, và phát triển thị trường đầu ra. Sản phẩm của công ty hiện nay đang xuất khẩu sang nhiều thị trường như Nga, Ấn Độ, Bangladesh, Singapore, Hàn Quốc, Đài Loan, Đức, Mỹ, Hà Lan... Công ty cũng đầu tư để thâm nhập thị trường tiêu dùng nội địa Việt Nam với mục tiêu chinh phục thị trường gia vị và hương liệu, mang tới cho người tiêu dùng nội địa những sản phẩm sạch, chất lượng, uy tín từ chính những vùng đất và bàn tay người nông dân Việt Nam.

Công ty đã tham gia tích cực vào Hiệp hội Hồi và Quế, với thành phần chủ yếu là các hộ nông dân với kế hoạch tăng cường liên kết với người dân, tiếp cận sâu hơn với các hộ DTTS, thúc đẩy họ tham gia sâu và hiệu quả hơn trong chuỗi giá trị. Năm 2015, công ty cũng đầu tư vào xây dựng nhà máy chế biến quế hồi qui mô lớn, hướng đến các tiêu chuẩn ISO áp dụng cho sản xuất, áp dụng các công nghệ trong sản xuất chế biến để đưa ra sản phẩm có giá trị gia tăng cao hơn, và đầu tư vào xây dựng hệ thống phân phối nội địa.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo sinh kế ổn định cho đồng bào dân tộc thiểu số trồng hồi và quế tại các tỉnh Yên Bái và Lạng Sơn; thông qua hỗ trợ đào tạo từ trồng, thu hoạch, sơ chế và cam kết thu mua sản phẩm. Ít nhất 1000 hộ nông dân thuộc dân tộc thiểu số tại Lạng Sơn và Yên Bái được tăng thu nhập và nâng cao chất lượng cuộc sống, thông qua việc cung cấp quế và hoa hồi cho công ty;
- Tạo việc làm cho hơn 110 lao động, bao gồm cả lao động thời vụ, trong đó 85% là phụ nữ, 90% là dân nghèo từ các tỉnh Thái Bình, Thái Nguyên, Thanh Hóa, Yên Bái, Sơn La, Mộc Châu; 70% trong số đó là đồng bào DTTS;
- Nguyên liệu và những sản phẩm của công ty đều là những sản phẩm nguồn gốc tự nhiên, không sử dụng hóa chất trong chế biến, bảo quản, thân thiện với môi trường và sức khỏe con người.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT & XUẤT KHẨU QUẾ HỒI VIỆT NAM
Địa chỉ: Thôn Vàng, xã Cổ Bi, huyện Gia Lâm, Hà Nội
Website: <http://www.cinnamonstaranise.com/>



Doanh nghiệp đã nhận thức rõ tác động xã hội từ chuỗi giá trị hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, năng lực quản trị được nâng cao giúp chúng tôi định hướng và điều hành doanh nghiệp phát triển đúng đắn và bền vững hơn.

Bà Nguyễn Thị Thắm

Giám đốc Công ty TNHH Trà và Đặc Sản Tây Bắc

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng;

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược thương hiệu cho chè đặc sản Shan Tuyết của Tà Xùa;
- Khung chiến lược và quản trị chiến lược;
- Tư vấn ban đầu về xây dựng chứng nhận cho vùng nguyên liệu tại Sơn La;
- Quản trị Nhân sự, xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc (BSC-KPIs).

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Trà và Đặc sản Tây Bắc (TAFOOD) được gia đình chị Nguyễn Thị Thắm thành lập vào tháng 3/2015 tại xã Tà Xùa, huyện Bắc Yên, tỉnh Sơn La. TAFOOD là đơn vị chiến lược để quản lý hệ thống vùng nguyên liệu và chế biến các loại đặc sản vùng núi phía Tây Bắc Việt Nam, đồng hành với Dự án Phát triển bền vững vùng chè Shan tuyết - đặc sản Tà Xùa và vùng trồng cây Táo Sơn Trà, nhằm tạo ra các sản phẩm nông sản của bà con dân tộc thiểu số vùng cao Tây Bắc tới thị trường.

Tâm sức của chị Thắm cùng đội ngũ TAFOOD gắn với sự phát triển bền vững sản phẩm chè cổ thụ Shan Tuyết, tiếp sức phát triển văn hóa trà Việt và mang các sản phẩm chè Việt ra thị trường quốc tế. TAFOOD đồng thời được thành lập với tầm nhìn nâng cao chất lượng sống của người dân vùng cao miền núi phía Tây Bắc trong chuỗi giá trị cây chè (phần lớn là người đồng bào dân tộc thiểu số).

Tà Xùa là một trong những xã nghèo nhất thuộc tỉnh Sơn La với cơ sở hạ tầng hạn chế. Đường đến Tà Xùa khá nguy hiểm do thường xuyên gặp sạt lở hoặc lũ quét; 97% người dân Tà Xùa là dân tộc H'Mông. Mặc dù nhà máy sản xuất nằm ở khu vực vùng sâu vùng xa như vậy, đội ngũ TAFOOD vẫn vận chuyển máy móc chế biến đến đây, tổ chức các khóa học đào tạo cho người dân địa phương, dạy họ cách chăm sóc cây chè, thời gian thu hoạch thích hợp để đảm bảo chè đạt chất lượng tốt nhất.

Khi hợp tác cùng TAFOOD, người dân địa phương có thể bán lá chè trực tiếp cho công ty, không phải tự sơ chế tại nhà theo phương pháp truyền thống; họ được TAFOOD trả giá chè cao hơn từ 15% đến 20% so với các đầu mối thu mua trước đây. Vào năm 2016 và năm 2017, TAFOOD đã đào tạo cho 200 hộ nông dân tại Tà Xùa.

Chị Thắm, người sáng lập ra TAFOOD, đồng thời cũng là Giám đốc Công ty Cổ phần Chè Hiệp Khánh (HITEACO), tiền thân là công ty TNHH Hiệp Khánh, thành lập năm 2006. HITEACO phát triển tổng thể chuỗi giá trị: từ xây dựng vùng nguyên liệu tới sản xuất, chế biến và kinh doanh chè thành phẩm.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Hướng dẫn kỹ thuật và thu mua thường xuyên sản phẩm chè cho 3780 nông hộ dân tộc thiểu số miền núi, tạo sinh kế ổn định cho họ khi tham gia các khâu chế biến cũng như trồng và thu hái chè;
- Tăng thu nhập thường xuyên cho 24 nhân viên, 100% là lao động nữ, 80% số đó là đồng bào dân tộc thiểu số;
- Phát triển vùng chè bền vững, giúp bảo vệ môi trường, chống sạt lở; góp phần gìn giữ vùng Chè cổ thụ nhiều trăm năm tuổi của Việt Nam;
- Cung cấp cho thị trường trong và ngoài nước mỗi năm hơn 85.000 kg chè sạch, thuần tự nhiên, góp phần bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng và nâng cao nhận thức về nông sản sạch Việt Nam.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH TRÀ VÀ ĐẶC SẢN TÂY BẮC (TAFOOD)

VPĐD tại Hà Nội: 22 Lô 16 B1, Làng Việt Kiều Châu Âu, phường Mỹ Lao, Quận Hà Đông, Hà Nội

Trụ sở chính: Bản Tà Xùa A, Xã Tà Xùa, Huyện Bắc Yên, Tỉnh Sơn La, Việt Nam

Website: <http://shanam.vn/> | <http://tafood.vn>



DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN SẢN XUẤT KINH DOANH XUẤT KHẨU VIỆT TRANG



Giới thiệu về Doanh nghiệp

DNTN Việt Trang được thành lập bởi nghệ nhân Trần Thị Việt, người đã sinh ra và lớn lên tại làng nghề chiếu cói Nga Sơn. Là một nghệ nhân, một doanh nhân với nhiều tâm huyết, Bà Trần Thị Việt đã thành lập Việt Trang để mang lại thu nhập cho người lao động phụ nữ ở địa phương, tận dụng nguồn nguyên liệu sẵn có, cải thiện giá trị sản phẩm và bảo tồn một nghề truyền thống của cha ông.

Doanh nghiệp định hướng tập trung vào sản xuất và xuất khẩu sản phẩm thủ công mỹ nghệ (như thảm, đôn, giỏ sọt) làm từ các sợi cây tự nhiên như cói, bèo và ngô tới thị trường chính là Mỹ và Châu Âu. Sự khác biệt của Việt Trang đến từ những sản phẩm thiết kế độc đáo, thân thiện, tự nhiên và phong cách kinh doanh "Tinh gọn và Thẩm mỹ" (Lean & Beautiful).

Doanh nghiệp đã từng bước phát triển rõ rệt trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu, quy mô doanh số hiện tại đạt hơn 500.000 USD/năm, tiềm năng tăng trưởng hiện hữu thông qua những phản hồi tích cực từ phía khách hàng về chất lượng sản phẩm, phong cách kinh doanh và sự cải tiến không ngừng. Doanh nghiệp cũng nhận được sự ghi nhận của các cơ quan chính quyền, các tổ chức phi chính phủ trong và ngoài nước về những đóng góp kinh tế xã hội cho cộng đồng địa phương. Từ đầu năm 2018, công ty TNHH thủ công mỹ nghệ Đan Lát được thành lập để cùng với Việt Trang phát triển các dòng sản phẩm mới sáng tạo để tiếp cận sâu rộng hơn vào các thị trường quốc tế.

Doanh nghiệp đã nhìn nhận tốt hơn bức tranh tổng thể về hoạt động kinh doanh để đưa ra các quyết định chiến lược. Chúng tôi cũng xây dựng được Quy trình Kinh doanh Xuất khẩu như một công cụ quản lý tác nghiệp thường xuyên.

Bà Mai Thị Anh Đào

Trưởng phòng phát triển kinh doanh

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh xuất khẩu và quy trình quản lý kinh doanh xuất khẩu;
- Thực hiện đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp;
- Khoá đào tạo toàn diện về Marketing và đào tạo tư vấn về chiến lược tiếp thị kỹ thuật số (Digital Marketing).

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Thu mua nguyên liệu, góp phần tăng thu nhập cho khoảng 500 hộ nông dân trồng cói tại địa phương
- Tạo việc làm ổn định cho 25 lao động toàn thời gian, tăng thu nhập cho 200 lao động mùa vụ là các nghệ nhân đan cói tại địa phương, trong đó 90% là lao động nữ.
- Bảo tồn làng nghề truyền thống địa phương, mang đặc trưng văn hoá Việt Nam tới với thị trường quốc tế. Sản phẩm của doanh nghiệp hướng tới thúc đẩy phong cách sống bền vững, tiêu dùng các sản phẩm sử dụng nguyên liệu tự nhiên và chứa đựng các giá trị thương mại công bằng.
- Đem lại tác động tích cực tới môi trường địa phương thông qua tận dụng nguyên liệu dư thừa để tạo ra sản phẩm có giá trị và việc trồng cói đóng góp vào sử dụng hiệu quả các vùng đất hoang hoá ven biển.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN SẢN XUẤT KINH DOANH XUẤT KHẨU VIỆT TRANG

Địa chỉ: Xóm 5, xã Nga Thanh, huyện Nga Sơn, tỉnh Thanh Hoá
Website: <http://viettrangcraft.com/>



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Sản xuất và Kinh doanh Giống cây trồng Phương Huyền được sáng lập từ năm 2005 bởi bà Nguyễn Thị Tâm với đam mê phát triển những lợi thế nông nghiệp vùng núi Hoà Bình. Xuất thân từ một kỹ sư nông nghiệp gắn bó với các dự án hỗ trợ nông dân, bà Tâm luôn định hướng công ty phát triển đồng hành với việc tạo sinh kế, cải thiện đời sống cho các hộ nông dân nghèo, đồng bào dân tộc thiểu số vùng sâu vùng xa của tỉnh. Các mảng hoạt động chính của Phương Huyền là sản xuất và cung cấp giống cây trồng; cung cấp giống gia cầm chăn nuôi và lợn giống; sản xuất và chế biến chè.

Mảng hoạt động tạo tác động tích cực nhất tới người nông dân là mảng sản xuất và chế biến chè. Công ty tập huấn, chuyển giao kỹ thuật, đầu tư cây giống cho các hộ nông dân, hỗ trợ phát triển vùng nguyên liệu, thu mua và chế biến. Công ty cũng chủ động phát triển vùng chè nguyên liệu của mình với bà con dân tộc Mông tại Pà Cò, với bà con tại Đà Bắc và Tân Lạc. nỗ lực lao động của doanh nghiệp đã tạo ra 07 dòng sản phẩm chè Shan Tuyết và chè Giảo Cổ Lam, với một số sản phẩm đã được bảo hộ như "Chè xanh Shan Tuyết Pà Cò", "Chè xanh Shan Tuyết Đà Bắc", "Chè Giảo Cổ Lam Phương Huyền", "Chè Giảo Cổ Lam Đà Bắc", các sản phẩm đang tiếp cận thị trường địa phương và cả nước.

Sản phẩm giống cây trồng, giống lợn rừng, lợn mán của công ty được cung cấp cho các hộ, các trang trại, các chương trình dự án như Chương trình Quốc gia Xóa đói giảm nghèo bền vững 135, Chương trình Nông thôn mới,... góp phần phát triển nông nghiệp theo hướng hàng hóa của tỉnh Hoà Bình.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Hoạt động của Công ty TNHH Sản xuất và Kinh doanh Giống cây trồng Phương Huyền luôn đồng hành với việc tạo sinh kế, nâng cao thu nhập cho các hộ nông dân có thu nhập thấp thuộc các dân tộc vùng cao, vùng sâu, vùng xa tại tỉnh Hoà Bình.
- Công ty ký hợp đồng liên kết sản xuất từ cung cấp giống phân bón và bao tiêu sản phẩm búp chè Shan tuyết và dây Giảo Cổ lam cho hơn 500 hộ nông dân tương đương với 1.000 lao động, chủ yếu là nữ chiếm 70%, là người dân tộc H'Mong, dân tộc Mường, Tày ... trong tỉnh Hoà Bình.
- Tạo việc làm cho 40 công nhân sản xuất giống cây trồng, vật nuôi, trong đó 70% là lao động nữ tại địa phương.
- Mỗi năm cung cấp hàng triệu cây giống các loại, hàng chục tấn lợn giống phục vụ cho sản xuất nông nghiệp, tham gia tích cực vào chương trình dự án xóa đói giảm nghèo của nhà nước.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH GIỐNG CÂY TRỒNG PHƯƠNG HUYỀN
 Địa chỉ: Tổ 18, phường Tân Thịnh, thành phố Hoà Bình, tỉnh Hoà Bình
 Website: <http://www.phuonghuyen.com/>

Chúng tôi hiểu được cách quản lý doanh nghiệp có hệ thống và bền vững hơn, bước đầu xây dựng thương hiệu bài bản và đưa ra những giải pháp thúc đẩy bán hàng hiệu quả hơn cho các dòng sản phẩm chè Shan Tuyết và chè Giảo Cổ Lam.

Bà Nguyễn Thị Tâm

Giám đốc Công ty Phương Huyền

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Quản trị nhân sự.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược marketing và phân phối bán hàng cho các dòng sản phẩm chè;
- Xây dựng chiến lược thương hiệu cho các sản phẩm chè;
- Thiết kế và phát triển website.



Chúng tôi đã tái cấu trúc lại cơ cấu tổ chức nhân sự, chuyên môn hóa từng khâu trong mô hình sản xuất, xây dựng định hướng chiến lược thương hiệu của Dakado trong giai đoạn tiếp theo, để cung ứng cho thị trường những sản phẩm nông sản Việt Nam chất lượng cao, có thương hiệu đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng trong nước và thế giới.

Bà Phạm Thị Thanh Trinh

Giám đốc điều hành công ty Thu Nhon

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị nhân sự, xây dựng cơ cấu tổ chức, chính sách nhân sự và đào tạo kỹ năng quản lý cho nhân sự chủ chốt tại doanh nghiệp;
- Đào tạo sâu và góp ý xây dựng chiến lược thương hiệu;
- Thiết kế và phát triển website.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Thu Nhon đã góp phần quan trọng trong việc xây dựng và phát triển chuỗi giá trị bơ với bà con nông dân của Đắk Lắk và các tỉnh Tây Nguyên.

Công ty TNHH Thu Nhon được thành lập năm 2007 tại TP Buôn Ma Thuột, sau hơn 16 năm hoạt động trong sản xuất kinh doanh sản phẩm nông nghiệp ở Tây Nguyên Việt Nam. Công ty đã là một trong những nhân tố nòng cốt đồng hành cùng Dự án “Phát triển Chuỗi giá trị Bơ trái Đắk Lắk”, được triển khai từ năm 2006 – 2009 với sự tư vấn của Công ty Fresh Studio ASIA Innovation (Hà Lan) cùng nguồn vốn tài trợ của Tổ chức GTZ (Đức) và sự chủ trì của Sở Khoa học Công nghệ tỉnh Đắk Lắk. Đây là một dự án điển hình trong việc gắn kết các đối tác trong chuỗi giá trị, chuyên nghiệp hóa quy trình sản xuất kinh doanh sản phẩm nông nghiệp, tạo tiền đề phát triển của thương hiệu bơ Dakado từ 2006.

Nhằm tạo dựng vùng nguyên liệu đạt chuẩn chất lượng, an toàn, có thể kiểm soát truy xuất nguồn gốc theo mô hình chuỗi giá trị, công ty đã đề xuất thành lập “Liên minh sản xuất bơ Dakado”. Với sự phê duyệt của UBND tỉnh Đắk Lắk cùng sự tài trợ vốn của Dự án Cạnh tranh Nông nghiệp (ACP) tỉnh Đắk Lắk do Ngân hàng thế giới tại Việt Nam chủ trì, Liên minh SX bơ Dakado được thành lập vào tháng 6 năm 2010, là sự liên kết ban đầu giữa công ty với 100 hộ trồng bơ tham gia vào chuỗi giá trị, trong đó 30% là người dân tộc thiểu số Êđê và những hộ nông dân quy mô nhỏ. Đến năm 2015, đã có khoảng 300 hộ nông dân tham gia vào liên minh. Đến nay, 114 ha trồng bơ của 100 hộ dân trong Liên minh đã đạt tiêu chuẩn VietGap.

Thương hiệu Dakado đã được Sở Khoa học Công nghệ Tỉnh Đắk Lắk chính thức chuyển nhượng quyền sở hữu cho Công ty Thu Nhon vào năm 2011. Sản phẩm bơ Dakado, hiện đang được phân phối mạnh tại các hệ thống siêu thị lớn ở Việt Nam và xuất khẩu vào thị trường Campuchia qua sự hợp tác của hệ thống nhà phân phối bản địa, bơ Dakado đã bước đầu tiếp cận thị trường Châu Âu.

Dựa trên những kinh nghiệm và thành tựu ban đầu của chuỗi giá trị trái bơ, công ty đã xây dựng chiến lược phát triển 2016-2020 hướng tới đa dạng hoá các sản phẩm chế biến từ trái bơ nhằm mang lại giá trị gia tăng cao hơn, đồng thời phát triển các liên kết chuỗi giá trị cho các nông sản khác như cây mắc ca (macadamia), và các nông sản khác của vùng Tây Nguyên.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Ký hợp đồng hợp tác bao tiêu sản phẩm, hỗ trợ về giống, kỹ thuật đối với 100 hộ trong liên minh theo tiêu chuẩn VietGap với giá cao hơn thị trường 20%. Thu nhập đối với mỗi héc ta bơ đạt 300 – 400 triệu/năm (tương đương 15,000 – 20,000 USD)
- Thu mua bơ thường xuyên theo mùa vụ của khoảng 200 – 300 hộ nông dân trồng bơ khác, trong đó có nhiều hộ là đồng bào DTTS. Công ty cũng thu mua các nông sản khác của nhiều hộ nông dân trong vùng;
- Tạo dựng thương hiệu nông sản Tây Nguyên Việt Nam tại thị trường nội địa và quốc tế là nền tảng giúp nâng cao giá trị nông sản bền vững hơn.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH THU NHƠN – LIÊN MINH SẢN XUẤT BƠ DAKADO

Trụ sở chính: 60 Nguyễn Chí Thanh - Tân An - Buôn Ma Thuột - Daklak - Việt Nam

Văn phòng HCM: 827 Quốc Lộ 13 - P. Hiệp Bình Phước - Q. Thủ Đức – TP. Hồ Chí Minh - Việt Nam

Website: <http://dakadogroup.vn/> | <http://dakado.vn/>



CÔNG TY TNHH VĨNH TIẾN



Dự án mang lại những kinh nghiệm và kiến thức rất quý báu và thiết thực với doanh nghiệp. Vĩnh Tiến tin tưởng sẽ thực hiện công tác quản trị nhân sự và marketing một cách chuyên nghiệp hơn, từ đó đưa nhiều sản phẩm ra thị trường, tạo thêm nhiều tác động tích cực tới người dân, người lao động, địa phương và xã hội.

Bà Nguyễn Thị Bích Huệ

Giám đốc Công ty Vĩnh Tiến

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị nhân sự và đào tạo kỹ năng cho quản lý các cấp của doanh nghiệp;
- Hướng dẫn lập kế hoạch bán hàng và quản lý hệ thống phân phối bán hàng, tập trung vào sản phẩm BOMAGA.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Vĩnh Tiến đã có khởi nguồn từ năm 1996 là một cơ sở sản xuất nhỏ chuyên sản xuất các sản phẩm trà Atiso với thị trường tiêu thụ chính tại Đà Lạt. Vào thời điểm đó, nữ doanh nhân Nguyễn Thị Bích Huệ là một trong những người tiên phong đầu tư khai thác giá trị từ cây Atiso, mở ra một chặng đường phát triển không ngừng cho các sản phẩm Atiso đặc sản Đà Lạt, và đặt nền móng cho công ty TNHH Vĩnh Tiến trở thành một trong những doanh nghiệp trụ cột của địa phương.

Với định hướng đúng đắn, nắm bắt nhu cầu thị trường và khai thác thế mạnh nguồn lực địa phương, công ty liên tục mở rộng sản xuất - kinh doanh; năm 2004 chính thức chuyển đổi từ cơ sở sản xuất quy mô nhỏ thành Công ty TNHH Vĩnh Tiến. Trong những năm sau đó, công ty đầu tư mạnh mẽ vào máy móc thiết bị, công nghệ, nâng tầm quy mô sản xuất và phát triển thêm nhiều dòng sản phẩm trà thảo dược, rượu vang và nước cốt trái cây, trong đó trà thảo dược đã lên tới gần 30 loại. Hiện nay, công ty có hệ thống các đại lý phân phối rộng khắp trên nhiều tỉnh thành Việt Nam, cũng như các hệ thống siêu thị lớn trên toàn quốc và xuất khẩu sang các nước Mỹ, Canada, Pháp, Đức, Úc, Hàn Quốc...

Những năm gần đây, công ty tiếp tục nghiên cứu để đưa vào sản xuất kinh doanh các sản phẩm thực phẩm chức năng có nguồn gốc từ các cây thảo dược và cây Atiso; với mong muốn tạo ra nhiều dòng sản phẩm chăm sóc sức khỏe và hỗ trợ điều trị bệnh cho người tiêu dùng trong nước, đồng thời phát triển một số giống cây thảo dược và mảng cây mô, nuôi cấy Đông trùng hạ thảo và sản xuất các chế phẩm từ loại dược liệu này.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp *

- Thu mua Atiso của các hộ nông dân trồng Atiso tại vùng Thái Phiên, Đà Lạt, ước tính khoảng 100 hộ dân thông qua các đầu mối đại diện; công ty thu mua toàn bộ các bộ phận của cây Atiso cho cả sản phẩm trà và dịch chiết, góp phần nâng cao giá trị thu hoạch cho người dân;
- Hỗ trợ hình thành vùng Atiso tiêu chuẩn Viet Gap, cung cấp giống chuẩn từ nuôi cấy mô và đào tạo kỹ thuật cho khoảng 50 hộ nông dân tham gia;
- Tạo việc làm cho gần 200 lao động địa phương, trong đó 70% là lao động nữ;
- Xây dựng phòng nuôi cấy mô nhằm cung cấp giống chuẩn cho chất lượng tốt, tránh được vấn đề thoái hóa giống, mang lại ý nghĩa trong dài hạn cho người nông dân.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH VĨNH TIẾN

Trụ sở chính: 162-164 Phạm Ngọc Thạch, P6, Đà Lạt, Tỉnh Lâm Đồng
Chi nhánh tại Hà Nội: 18 ngõ 205 Tây Sơn, P. Ngã Tư Sở, Q. Đống Đa, TP Hà Nội

Website: vinhtientea.com.vn | <http://ruouvangvinhtien.vn/>



Tôi hiểu được cách xây dựng doanh nghiệp có hệ thống để sẵn sàng phát triển doanh nghiệp lớn mạnh hơn.

Bà Nguyễn Thị Lê Na

Giám đốc Công ty CP Trang trại
Nông sản Phù Quỳ

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng hệ thống kế toán;
- Nâng cao năng lực quản lý tài chính;
- Quản trị nhân sự: Xây dựng cơ cấu tổ chức, ma trận chức năng, quy trình và

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty CP Trang trại Nông sản Phù Quỳ được thành lập năm 2013, sáng lập bởi chị Nguyễn Thị Lê Na, nhằm chủ động tìm kiếm thị trường cho người nông dân trong bối cảnh đầu ra của sản phẩm cam Vinh bấp bênh, người trồng phải chặt phá, đổ bỏ do trồng cam không mang lại lợi nhuận; và sự lạm dụng hóa chất trong phương pháp canh tác ngày càng ảnh hưởng xấu đến sức khỏe và môi trường. Đặt ra mục tiêu xây dựng một thương hiệu với thể đứng vững mạnh, công ty đăng ký bảo hộ nhãn hiệu Cam Vinh – Cam Kỳ Yên xứ Nghệ (CVKY); công ty tiến hành nghiên cứu, chất lọc và hướng dẫn phương pháp canh tác an toàn, theo tiêu chuẩn VietGap. Trong tương lai công ty tiến tới quy hoạch vùng cam theo tiêu chuẩn Global-Gap và cam không hóa chất cho bà con nông dân miền núi phía Tây tỉnh Nghệ An.

Trong chuỗi giá trị, công ty đóng vai trò quy hoạch vùng nguyên liệu, cung cấp giống, hỗ trợ kỹ thuật và thu mua bao tiêu các sản phẩm cam Vinh đạt tiêu chuẩn, xây dựng một thương hiệu nông sản có năng lực cạnh tranh cao trên thị trường. Công ty cũng nghiên cứu và ra mắt thử nghiệm các dòng sản phẩm chế xuất từ cam Vinh với mục tiêu nâng cao giá trị sản phẩm trong chuỗi giá trị và tăng lợi ích của người dân trồng cam.

Vùng nguyên liệu trồng cam truyền thống hơn 20 năm ở miền núi phía Tây Nghệ An với đặc trưng thổ nhưỡng riêng giúp trái cam có vị thơm và ngọt dịu đặc biệt. CVKY đang là thương hiệu cam được người tiêu dùng ưa chuộng, cung ứng 300 tấn cam quả ra thị trường hàng năm, với hơn 50 đại lý tại Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh và là đại diện nông sản tham gia một số hội chợ lớn.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Góp phần xây dựng thương hiệu Cam Vinh có tính cạnh tranh cao, nâng cao sản lượng và chất lượng cam quả an toàn, đạt tiêu chuẩn VietGap, liên kết với gần 30 hộ dân để canh tác theo tiêu chuẩn sinh thái; gây dựng lại niềm tin người tiêu dùng và mở rộng thị trường cho sản phẩm cam Vinh, tạo thu nhập cho các hộ nông dân trồng cam tại tỉnh Nghệ An, và lan toả mô hình trồng cam hiệu quả;
- Tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật chọn giống, trồng, chăm sóc và thu hoạch cho các hộ nông dân tại miền núi phía Tây tỉnh Nghệ An. Bao tiêu sản phẩm cho 04 hộ nông dân tham gia trồng cam theo tiêu chuẩn VietGap; liên kết với gần 30 hộ dân để canh tác theo tiêu chuẩn sinh thái;
- Nâng cao giá trị nông sản và giúp giải quyết đầu ra cho các sản phẩm cam quả chưa đạt chuẩn chất lượng tươi với kế hoạch phát triển các sản phẩm chế biến, phát triển lợi thế nguồn nguyên liệu sạch của sản phẩm CVKY.

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN TRANG TRẠI NÔNG SẢN PHÙ QUỲ
VPĐD tại Hà Nội: 31/12 Trần Quốc Hoàn, Q. Cầu Giấy, Hà Nội
Xưởng sản xuất: Xã Minh Hợp, huyện Quỳnh Hợp, tỉnh Nghệ An
Website: <http://camvinh.net/vi>



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty cổ phần nông lâm sản Kim Bôi được thành lập từ năm 2007, kế thừa một dự án liên doanh gia công măng xuất khẩu, tuy nhiên tới năm 2011 được chính thức thay đổi cơ cấu chủ sở hữu. Ông Ngô Đức Sinh, chủ sở hữu mới của doanh nghiệp đã định vị lại hướng phát triển, và đưa Kim Bôi phát triển theo hướng mang các sản phẩm măng và các nông lâm sản miền núi với công nghệ chế biến sạch phục vụ thị trường tiêu dùng nội địa và xuất khẩu.

Hoạt động chính của Kim Bôi là sản xuất và kinh doanh các sản phẩm măng ăn liền (măng lạng, măng nứa, măng trúc quân tử...) đóng túi sẵn, mơ muối, sung muối, được bán phổ biến trong các siêu thị, cửa hàng, nhà hàng. Công ty Kim Bôi lựa chọn phát triển sản phẩm măng và các nông lâm sản được chế biến và bảo quản sạch, an toàn, hoàn toàn không sử dụng hoá chất gây hại cho sức khoẻ trong toàn bộ chu trình sản xuất; với kỳ vọng tạo ra một lựa chọn thay thế các sản phẩm măng không an toàn do sử dụng hoá chất độc hại làm chất bảo quản đang được kinh doanh tại các chợ truyền thống, cho bữa ăn của hàng triệu gia đình Việt Nam mỗi năm.

Xưởng sản xuất của công ty Kim Bôi đặt tại huyện Lạc Thủy, tỉnh Hoà Bình với thuận lợi về giao thông, nguồn nguyên liệu và lao động; quy mô sản xuất có thể đạt tối đa tới một triệu sản phẩm/năm. Sản phẩm măng Kim Bôi hiện đang là thương hiệu măng sạch có mặt ở tất cả các siêu thị lớn, đứng đầu về sản lượng tiêu thụ trong nước, cũng như tính đa dạng của sản phẩm.



Chúng tôi có được sự nhận thức chung của các cán bộ nhân viên về sự cần thiết phải quản lý công ty một cách khoa học, chuyên nghiệp với định hướng rõ ràng. Nhân viên công ty đã tự tin hơn khi ban lãnh đạo hoạch định kế hoạch phát triển với quy mô doanh số tăng ít nhất gấp 4 lần hiện tại.

Chị Vũ Thị Thu Hà

Phó giám đốc Công ty CP
Nông lâm sản Kim Bôi

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Rà soát và tư vấn lập kế hoạch quản lý hệ thống kênh phân phối;
- Tư vấn ban đầu về xây dựng hệ thống quản lý chất lượng cho nhà máy sản xuất.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo việc làm trực tiếp cho 60 lao động, bao gồm cả lao động dài hạn và thời vụ, trong đó 65% là lao động nghèo địa phương và khoảng 65% là lao động nữ;
- Thu mua nguyên liệu thông qua 15 đầu mối thu mua, gián tiếp tạo thu nhập cho hơn 2000 người đang cung ứng nguyên liệu và làm việc tại các điểm thu mua;
- Cung ứng khoảng 500.000 đơn vị sản phẩm mỗi năm, góp phần thay thế đẩy lùi các sản phẩm măng chứa chất bảo quản độc hại đang bán trên thị trường;
- Đưa công nghệ sơ chế măng sạch về cho 06 điểm vùng tại Hoà Bình, Sơn La, Nghệ An tạo ra năng lực sản xuất mới cho địa phương, tạo thu nhập cao hơn cho đối tác.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG LÂM SẢN KIM BÔI

Chi nhánh Hà Nội: Số 5, Quốc Tử Giám, Đống Đa, Hà Nội
Nhà máy sản xuất: Xóm Vai, xã Thanh Nông, huyện Lạc Thủy, tỉnh Hoà Bình

Website: <http://www.kimboivn.vn/>



CÔNG TY CỔ PHẦN ONG MẬT HÀ NỘI



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty cổ phần Ong mật Hà Nội (HanoiBee) thành lập năm 2013, được sáng lập và lãnh đạo bởi nữ doanh nhân Nguyễn Thị Hằng với tâm huyết của hơn 25 năm gắn bó với ngành và kinh nghiệm dày dặn trong lãnh đạo và khai thác phát triển thị trường mật ong trong và ngoài nước. Công ty HanoiBee là đơn vị thành viên của Hội nuôi Ong Việt Nam, tham gia hoạt động trên cả thị trường xuất khẩu và nội địa.

Mật ong của HanoiBee khai thác từ các nguồn tự nhiên như cao su, cà phê, điều, vải, keo. Nhà máy chế biến mật ong xuất khẩu của công ty đặt tại thành phố Bình Dương với dây chuyền sản xuất trang bị hiện đại, áp dụng hệ thống quản lý HACCP, công suất tối đa đạt 4000 tấn/năm. Công ty có phòng phân tích được đầu tư hệ thống máy móc chuyên nghiệp phục vụ công tác kiểm tra chất lượng đầu vào, và xây dựng được hệ thống truy xuất nguồn gốc được tổ chức NSF (Thái Lan) và True Sources của Mỹ đánh giá và cấp giấy chứng nhận.

HanoiBee là nhà xuất khẩu uy tín các loại mật ong chất lượng cao sang thị trường Mỹ và Châu Âu. Đối với thị trường nội địa, công ty cung cấp các sản phẩm mật ong đặc sản như mật ong bạc hà, mật ong hoa nhãn, sữa ong chúa tươi, phấn hoa. HanoiBee có chiến lược đẩy mạnh phát triển thị trường nội địa với mong muốn mang tới các sản phẩm mật ong tốt nhất phục vụ cho người tiêu dùng Việt Nam.

Công ty HanoiBee đã chú trọng xây dựng mối quan hệ và đầu tư các hội nuôi ong ở các vùng, tham gia tích cực vào hoạt động của Hội nuôi Ong Việt Nam để tuyên truyền giúp người nuôi ong đổi tập tính nuôi ong cũ và ứng dụng mô hình VietGap; đồng thời tăng cường hợp tác quốc tế để quảng bá các sản phẩm ong của Việt Nam ra thị trường quốc tế, tìm kiếm các chương trình hợp tác phát triển nuôi ong cho những hộ nghèo, đồng bào dân tộc thiểu số nuôi ong với quy mô nhỏ.

Chúng tôi tin tưởng rằng với nền tảng nhân sự vững chắc, định hướng chiến lược thương hiệu rõ ràng và website tương tác hiệu quả, HANOIBEE sẽ phát triển bền vững trên cả thị trường quốc tế và nội địa, đặc biệt chú trọng tới phát triển các sản phẩm từ mật ong có giá trị gia tăng cao hơn.

Bà Nguyễn Thị Hằng

Giám đốc công ty CP Ong mật Hà Nội

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV:

trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Phân phối – Bán hàng;

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị Nhân sự: Xây dựng ma trận chức năng, cơ cấu tổ chức, quy trình chính sách nhân sự;
- Đào tạo sâu về xây dựng chiến lược thương hiệu;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo sinh kế và thu nhập ổn định cho các hộ nông dân nuôi ong, trong đó công ty ký hợp đồng hợp tác bao tiêu sản phẩm cho 155 hộ và thu mua theo mùa vụ của hơn 30 hộ nông dân khác. Đối với các hộ nông dân hợp tác thu mua, công ty cũng thực hiện các tư vấn kỹ thuật, đầu tư hỗ trợ vật tư nuôi ong, và đảm bảo lợi ích minh bạch của các hộ nông dân tham gia trong chuỗi;
- Công ty phát triển thị trường nội địa cho các sản phẩm mật ong đặc sản, góp phần tạo thu nhập cho các hộ nuôi ong quy mô nhỏ thuộc các nhóm yếu thế như hộ nghèo và thuộc dân tộc thiểu số miền núi phía Bắc.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN ONG MẬT HÀ NỘI

Địa chỉ: 80 Nguyễn Chí Thanh, phường Láng Thượng, quận

Đống Đa, TP. Hà Nội

Website: <http://www.hanoibee.com.vn/>



CÔNG TY TNHH DONKEY BAKERY



Donkey Bakery đã có được định hướng đúng đắn và hợp lý trong việc phát triển công tác quản lý nhân sự và bước đầu kiểm soát và điều chỉnh hệ thống kế toán tốt hơn.

Bà Trương Thị Luyen

Giám đốc Công ty Donkey Bakery

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Quản trị nhân sự.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị Nhân sự và đào tạo kỹ năng mềm cho nhân viên công ty;
- Cải tiến hệ thống kế toán phối hợp tuyển dụng và đào tạo kế toán.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Donkey Bakery được thành lập vào năm 2009 bởi ông Marc Stenfert Kroese và bà Luyen Shell với ý tưởng ban đầu là phát triển một hoạt động kinh doanh có trách nhiệm với xã hội, tạo việc làm cho người yếu thế.

Cho tới nay công ty đã có hơn 87 nhân viên, trong đó 70% lao động là người khuyết tật. Họ là những người khiếm thị, khiếm thính, khuyết tật vận động và hoàn cảnh khó khăn từ vùng sâu vùng xa được tuyển dụng vào công ty và sắp xếp công việc theo năng lực, đảm đương nhiều vị trí từ quản lý tới nhân viên. Tại Donkey, người khuyết tật được đối xử bình đẳng, được đào tạo chuyên môn và đào tạo nghề, ví dụ như: đầu bếp bánh, thợ may, bán hàng, chăm sóc khách hàng, marketing.

Ngoài việc tạo dựng thương hiệu của một cửa hàng bánh, Donkey Bakery còn cung cấp dịch vụ canteen cho ba trường quốc tế lớn tại Hà Nội với hàng nghìn suất ăn mỗi ngày; Donkey Bakery cũng có danh tiếng của một nhà cung cấp dịch vụ tiệc có uy tín.

Bên cạnh đó, Lshell là một hướng kinh doanh mới của công ty, phát triển một thương hiệu thời trang cũng sử dụng lao động yếu thế, sản phẩm đã thu hút nhiều khách hàng nước ngoài.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Công ty TNHH Donkey Bakery là mô hình doanh nghiệp xã hội tại Hà Nội có 70% người lao động là người khuyết tật và có hoàn cảnh khó khăn đảm nhiệm nhiều vị trí từ quản lý tới nhân viên. Công ty đã đào tạo cho 125 người khuyết tật các kỹ năng chuyên môn và nghề nghiệp;
- Hoạt động của doanh nghiệp đã góp phần thay đổi cách nhìn của cộng đồng về người khuyết tật, họ hoàn toàn có đủ khả năng lao động và cống hiến cho xã hội. Donkey Bakery cũng nỗ lực hợp tác với các tổ chức phi lợi nhuận khác nhằm thay đổi nhận thức của các doanh nghiệp về sử dụng lao động khuyết tật.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH DONKEY BAKERY

Địa chỉ: Số 8, đường Nguyễn Hoàng Tôn, phường Xuân La, quận Tây Hồ, Hà Nội

Website: <http://donkeybakery.com/>



DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN XUẤT KHẨU VÀ CHẾ BIẾN NÔNG SẢN MINH BÊ



Công ty đã nhận thấy những mặt yếu kém trong quản lý kinh doanh của đơn vị mình và đang dần thay đổi để áp dụng phương pháp quản lý chuyên nghiệp hơn.

Ông Bàn Văn Minh

Giám đốc Công ty Minh Bê

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Quản trị nhân sự, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng hệ thống kế toán, sổ sách và công cụ đi kèm nhằm giúp doanh nghiệp kiểm soát và quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Từ một hộ nông dân bước đầu dám chuyển đổi từ cây trồng truyền thống sang trồng gừng tại vùng miền núi Bắc Kạn, nhận thấy cây gừng phát triển tốt, cho năng suất cao và có thị trường đầu ra, vợ chồng bà Trần Thị Bê và ông Bàn Văn Minh đã mở rộng diện tích trồng trọt, cung cấp giống và khuyến khích các hộ khác trong vùng tham gia. Năm 2011, DNTN xuất khẩu và chế biến nông sản Minh Bê được thành lập nhằm phát triển chuỗi giá trị liên kết các hộ nông dân trồng gừng, trong đó doanh nghiệp cung cấp giống và cam kết bao tiêu sản phẩm, mang lại thu nhập ổn định người nông dân dân tộc thiểu số tại vùng miền núi Bắc Kạn.

Để tạo dựng niềm tin cho người dân gắn bó với cây gừng, công ty Minh Bê đứng ra cung ứng giống cho bà con, với hình thức cho vay giống và khấu trừ tiền vay khi thu hoạch, kết hợp phổ biến kỹ thuật và kinh nghiệm từ trồng trọt tới chăm sóc, phân loại, bảo quản. Công ty cũng cam kết thu mua gừng của người dân ổn định và theo giá thị trường.

Tới năm 2015, công ty đã liên kết và thu mua sản phẩm của 600 hộ chủ yếu là dân tộc Dao ở xã Tân Sơn, và một số vùng của huyện Chợ Mới, Chợ Đồn, Chợ Rã, Na Rì và 604 hộ vùng dự án tại 6 xã huyện Pác Nặm, tỉnh Bắc Kạn. Sản lượng gừng bán ra hàng năm là 2000 tới 3000 tấn, cung cấp từ thị trường Hà Nội đến TP HCM và xuất khẩu sang Nhật Bản và một số nước Trung Đông.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo sinh kế ổn định từ nghề trồng gừng cho 1200 hộ nông dân miền núi, đa phần là các hộ dân tộc thiểu số, trong đó có 336 hộ nghèo và 180 hộ cận nghèo. Doanh nghiệp đồng hành cùng người dân, cung cấp gừng giống, hướng dẫn và hỗ trợ kỹ thuật, bao tiêu sản phẩm ổn định;
- Giúp người dân có thu nhập từ trồng gừng cao hơn trồng lúa, ngô, mỗi hộ có thể đạt thu nhập từ 60 – 70 triệu đồng mỗi năm (tương đương 2700 – 3100 USD). Các hộ gia đình trồng gừng hầu hết có phụ nữ là lao động chủ chốt;
- Đảm bảo trách nhiệm với cộng đồng và xã hội thông qua vận hành chuỗi kinh doanh công bằng với các bên tham gia, hoạt động sản xuất kinh doanh thân thiện với môi trường.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2016)

Thông tin liên hệ:

DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN XUẤT KHẨU VÀ CHẾ BIẾN NÔNG SẢN MINH BÊ

Địa chỉ: Tổ Thác Giềng, phường Xuất Hoá, thành Phố Bắc Kạn, tỉnh Bắc Kạn



CÔNG TY TNHH KHOA HỌC NÔNG NGHIỆP THÁI AN



Chúng tôi đã nhận ra cần phải tư duy kinh doanh giá trị chứ không chỉ là bán sản phẩm. Công ty đã biết cách xây dựng chiến lược sản phẩm, thiết lập hệ thống phân phối và tổ chức bán hàng đảm bảo độ phủ thị trường hiệu quả hơn.

Bà Nguyễn Thị Thắm

Giám đốc Công ty Thái An

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Chiến lược thương hiệu, Quản trị chiến lược, Quản trị nhân sự, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Hướng dẫn xây dựng kế hoạch phân phối bán hàng;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Khoa học Nông nghiệp Thái An thành lập năm 2011, sáng lập bởi bà Nguyễn Thị Thắm, một nữ kỹ sư nông nghiệp nhiều năm đam mê với nghề, với mục tiêu cao nhất là ứng dụng, chuyển giao các nghiên cứu khoa học, cải tiến kỹ thuật tiên tiến nhất đối với cây lúa và cây nông nghiệp tới bà con nông dân, hướng tới một nền nông nghiệp sạch, đảm bảo sức khỏe con người và môi trường.

Từ năm 2014, công ty tập trung kinh doanh sản phẩm lúa giống kết hợp với hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp cho bà con nông dân. Công ty thử nghiệm, tư vấn và chuyển giao giống lúa ngắn ngày chất lượng cao N25 là một sản phẩm chiến lược giúp người nông dân thu hoạch sớm trước đợt lũ lụt vụ Hè Thu tại khu vực hạ lưu sông Lam và sông Cẩm của tỉnh Nghệ An, giảm thiệt hại và mang lại giá trị kinh tế cho người nông dân.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Công ty Thái An mong muốn, đồng hành cùng người nông dân mang lại cho người nông dân giống lúa tốt, phòng chống sâu bệnh, phù hợp với điều kiện tự nhiên khí hậu khắc nghiệt của vùng miền.
- Hiện công ty đang khảo nghiệm và bắt đầu chuyển giao giống lúa ngắn ngày N25, việc chuyển sang sử dụng giống lúa ngắn ngày có thể giúp tránh đợt rét đậm rét hại trong vụ Đông Xuân, giảm thiệt hại trong đợt lũ lụt vụ Hè Thu (diện tích ảnh hưởng khoảng 20.000 ha) và thêm cơ hội sản xuất 1 vụ màu trong năm. Mặt khác đây cũng là giống lúa chịu sâu bệnh tốt nên sẽ giảm sử dụng thuốc trừ sâu, giảm gây hại môi trường và sức khỏe người nông dân.
- Hiện tại, công ty hướng dẫn kỹ thuật và ký hợp đồng sản xuất lúa giống với 20-25 hộ nông dân, kiểm nghiệm và thu mua sản phẩm với giá cao hơn sản xuất thông thường 40%. Ngoài ra, công ty cung ứng sản phẩm lúa giống kèm tư vấn hỗ trợ cho khoảng 2000 hộ nông dân sản xuất trên địa bàn tỉnh Nghệ An.

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH KHOA HỌC NÔNG NGHIỆP THÁI AN
Địa chỉ: Số 6, Cao Lỗ, phường Lê Mao, thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An

CÁC DOANH NGHIỆP KINH DOANH TẠO TÁC ĐỘNG XÃ HỘI



VỀ 12 DOANH NGHIỆP EFD 2016-2017

- Công ty CP Chế Biến Nông Sản Việt Xanh
- Công ty TNHH MTV Traphacosapa
- Công ty TNHH MTV KC Hà Tĩnh
- Hợp Tác Xã Nông Nghiệp Dịch Vụ Hồ Tiêu Cù
- Công ty TNHH Chùm Ngây Việt
- Công ty TNHH V-Organic
- Doanh Nghiệp Tư Nhân Liên Hiệp Hiệp Hưng
- Công ty CP Sản Xuất Và Kinh Doanh Thực Phẩm An Toàn Vinh Hà
- Công ty CP Công Nghệ Vi Sinh Và Môi Trường
- Công ty CP Đầu Tư Hòa Bình Project
- Công ty TNHH Cà Phê Nguyên Chất Thái Châu
- Công ty TNHH Năng Lượng Mộc Châu Xanh

CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VIỆT XANH



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty Cổ phần Chế biến Nông sản Việt Xanh thành lập năm 2010 bởi ông Nguyễn Trương Nghĩa và bà Vũ Thị Hồng Loan, với mong muốn mang sản phẩm nông sản của Việt Nam sang thị trường Nga, nơi ông bà đã có thời gian gần 20 năm sinh sống làm việc.

Hiện tại, công ty có hai dòng sản phẩm chính là dưa đóng lon, và rau củ quả đóng lon xuất khẩu 100% sang thị trường Nga, sản lượng hiện đạt 1500 tấn/năm, khách hàng chính là các chuỗi siêu thị và các nhà phân phối thực phẩm.

Nhà máy chế biến của công ty đặt tại Ninh Bình, đây cũng là tỉnh có vùng nguyên liệu dưa lớn và tốt nhất của Việt Nam, nằm chính tại huyện Nho Quan và Tam Điệp. Ngoài vùng nguyên liệu chính tại Ninh Bình, công ty cũng thu mua dưa tại Nghệ An, Thanh Hoá, Lào Cai. Việt Xanh ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm trực tiếp với nông hộ, kết hợp thu mua qua đầu mối theo giá thị trường.

Đối với rau củ quả, sản phẩm chính là cà chua và dưa chuột từ vùng nguyên liệu hơn 60 ha được công ty đầu tư trực tiếp. Việt Xanh thuê đất của các nông hộ, đầu tư hạ tầng sản xuất, tuyển dụng nhân công sản xuất từ chính các nông hộ cho thuê đất để làm việc tại các trang trại. Thông qua đó, công ty góp phần hỗ trợ các nông hộ chuyển đổi canh tác thành công từ trồng lúa sang trồng hoa màu, mang lại thu nhập cao và ổn định hơn cho nông dân.

Việt Xanh đang xây dựng nhà máy mới có công suất lớn gấp 3 lần hiện tại để đáp ứng nhu cầu mở rộng phát triển; dự kiến sẽ đi vào hoạt động từ cuối năm 2017.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo thu nhập ổn định cho các nông hộ trồng dưa: Hướng dẫn kỹ thuật, thu mua số lượng lớn, ổn định theo giá thị trường cho 80 nông hộ tại Ninh Bình, thu mua theo mùa vụ của 60 nông hộ tại Nghệ An, Thanh Hoá; thu nhập từ trồng dưa trung bình cao gấp 2 lần so với canh tác truyền thống là sắn và mía;
- Tạo sinh kế mới cho 70 nông hộ hợp tác tại vùng nguyên liệu rau củ do công ty đầu tư tại xã Phú Long (Ninh Bình) và Hà Long (Thanh Hoá); tổng thu nhập cao gấp 2 – 3 lần so với trồng lúa trước đây;
- Tạo việc làm ổn định cho phụ nữ nông thôn, giúp họ có đóng góp quan trọng về kinh tế, có vai trò và tiếng nói cao hơn trong gia đình:
 - 92 việc làm trực tiếp cho lao động nữ tại vùng nguyên liệu rau củ, 20% trong số đó là phụ nữ đơn thân đang tạo thu nhập chính nuôi cả gia đình;
 - Tạo việc làm cho 76 lao động nữ tại nhà máy (chiếm 95% tổng lao động), 85% trong số đó là phụ nữ trung niên nông thôn từng không có việc làm ổn định.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CP CHẾ BIẾN NÔNG SẢN VIỆT XANH
Địa chỉ: Khu công nghiệp Khánh Nhac, Yên Khánh, Ninh Bình
Website: <http://vietxanhvn.com/>

Tôi thấy mình đã thay đổi tư duy về tổ chức doanh nghiệp, đặc biệt là trong giai đoạn hiện nay khi mà Việt Xanh tiến hành đầu tư mở rộng sản xuất. Các giảng viên và tư vấn của dự án EFD đã giúp chúng tôi hiểu rõ mình đang thiếu gì, cần gì để phát triển. Đồng thời, dự án cũng giúp tôi ý thức hơn về các vấn đề xã hội và hiểu thế nào là doanh nghiệp có tác động xã hội. Chúng tôi tự hào vì Việt Xanh cũng là một doanh nghiệp như thế.

Ông Nguyễn Trương Nghĩa

Giám đốc công ty Việt Xanh

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV:

trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Hướng dẫn xây dựng hệ thống thông tin quản lý cho vận hành doanh nghiệp;
- Quản trị nhân sự: hoàn thiện cơ cấu tổ chức, hệ thống quy trình - chính sách nhân sự; đào tạo kỹ năng cho quản lý và nhân viên;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.



Các cán bộ nhân viên có tiếng nói chung và thống nhất được các mục tiêu phát triển doanh nghiệp, đặc biệt đội ngũ nhân sự được truyền cảm hứng và tăng kỹ năng quản lý qua các khoá đào tạo, mang lại sự chuyển biến tích cực trong công việc.

Ông Đỗ Tiến Sỹ

Giám đốc công ty TNHH MTV Traphaco Sapa

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị nhân sự, đào tạo kỹ năng quản lý cho các cấp quản lý và Xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc MBO – KPIs;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Một thành viên Traphaco Sapa thành lập từ năm 2009, bắt đầu với nhiệm vụ gia công sản xuất các sản phẩm nguyên liệu dược liệu, thực hành nghiên cứu GACP, đồng thời là trung tâm để phát triển vùng trồng dược liệu cung cấp nguyên liệu đầu vào cho công ty mẹ Traphaco.

TraphacoSapa xác định sứ mệnh tiên phong phát triển sản phẩm xanh chăm sóc sức khoẻ cộng đồng, và tầm nhìn trở thành nhà cung cấp chuyên nghiệp sản phẩm bản địa và nguyên liệu thảo dược xanh. Cùng sự hỗ trợ của công ty mẹ và các dự án phát triển, TraphacoSapa tiên phong đầu tư các chuỗi dược liệu bền vững từ lợi thế của địa phương tỉnh Lào Cai. Đầu tư thực hiện toàn diện theo chuỗi từ nghiên cứu bảo tồn nguồn gen; hỗ trợ quy hoạch vùng trồng; đồng hành, hướng dẫn kỹ thuật và nâng cao năng tổ chức sản xuất tại cộng đồng, và bao tiêu đầu ra, thương mại hoá sản phẩm dược liệu của các nông hộ. Các dược liệu chính được đầu tư phát triển hiện nay là Atiso, Chè dây, Đương quy, Đan sâm và một số dược liệu khác; trong đó Atiso là cây dược liệu đã mang lại những thay đổi rõ nét cho cộng đồng dân tộc thiểu số, đóng góp mạnh mẽ vào phát triển kinh tế xã hội địa phương huyện Sapa và Bắc Hà trong những năm gần đây.

Từ năm 2015, công ty TraphacoSapa bắt đầu phát triển các sản phẩm bản địa, trực tiếp sản xuất và kinh doanh các sản phẩm thảo dược bản địa Sapa tới thị trường như Cao Atiso phun sấy, Cao rau đắng đất phun sấy, cao chè dây, cao mềm Atiso Sapa và các sản phẩm trà chăm sóc sức khoẻ.

Tầm nhìn 3 – 5 năm tới, TraphacoSapa tiếp tục đẩy mạnh phát triển 100% vùng trồng đạt tiêu chuẩn GACP-WHO, nhà máy đông dược đạt tiêu chuẩn GMP, phát triển 30 sản phẩm chăm sóc sức khoẻ từ các thảo dược được nuôi trồng chế biến theo GACP-WHO, và tạo thu nhập cho hơn 1000 người thu nhập thấp là đồng bào dân tộc thiểu số (DTTS).

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- TraphacoSapa đầu tư hỗ trợ các nông hộ nghèo Lào Cai tham gia trồng dược liệu, giúp mang lại sinh kế mới cho thu nhập cao và ổn định hơn, nâng cao chất lượng cuộc sống người dân:
 - Hỗ trợ trồng và bao tiêu sản phẩm cho 200 hộ trồng Atiso tại huyện Sapa và Bắc Hà, trên 80% là các hộ DTTS (H'Mong, Tày, Nùng...); Thu mua ổn định sản phẩm chè dây của 15 hộ DTTS người Dao tại huyện Bát Xát; 100% các nông hộ có lao động nữ tham gia trực tiếp;
 - Mang lại thu nhập ổn định từ 4 – 5 triệu VND/tháng/hộ từ trồng dược liệu, ước tính tạo thu nhập cao hơn gấp 3 – 5 lần so với canh tác truyền thống từ lúa, ngô;
 - Đưa việc trồng và chế biến dược liệu đóng góp đáng kể vào phát triển kinh tế, giảm nghèo, phát triển văn hoá – du lịch tỉnh Lào Cai, góp phần phát triển môi trường bền vững từ 60 ha dược liệu quy hoạch theo GACP và 35,000 ha rừng dược bảo tồn từ thu hái dược liệu theo GACP;
 - Đóng góp vào phát triển bền vững các chuỗi giá trị dược liệu Việt Nam, tăng nguồn cung nguyên liệu dược liệu xanh trong nước, mang lại giá trị sức khoẻ bền vững cho người tiêu dùng.
- (*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH MTV TRAPHACOSAPA
Địa chỉ: 358 Nguyễn Huệ, Phố Mới, Tp. Lào Cai, Lào Cai
Website: <http://traphacosapa.com/>



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH MTV KC Hà Tĩnh được thành lập năm 2010, tiền thân trước đó nhiều năm là nhà cung ứng uy tín về phân bón và vật tư nông nghiệp cho bà con nông dân.

Lĩnh vực kinh doanh chủ đạo của KC Hà Tĩnh bao gồm: đầu mối phân phối phân bón và vật tư nông nghiệp của tỉnh, thị trường chính là Hà Tĩnh, Nghệ An, Quảng Bình; Sản xuất và kinh doanh lương thực nông sản (sắn, ngô, lúa gạo); và Dịch vụ kho hàng logistics. Quy mô doanh thu trung bình năm đạt 180 tỷ VND.

Công ty KC Hà Tĩnh là đơn vị tiên phong của tỉnh Hà Tĩnh đầu tư vào xây dựng chuỗi giá trị liên kết khép kín từ nguồn cung vật tư sản xuất đến bao tiêu sản phẩm đầu ra. Mô hình đang được triển khai là liên kết cánh đồng lớn trồng lúa và ngô sinh khối; Doanh nghiệp đóng vai trò là yếu tố đầu kéo của chuỗi liên kết: cung ứng vốn đầu tư, quy trình kỹ thuật, điều phối sản xuất và bao tiêu đầu ra, đồng thời giúp đảm bảo sự phối hợp của các bên (chính quyền, tổ chức đại diện nông dân, nông hộ, doanh nghiệp) nhằm tăng hiệu quả kinh tế tới các bên liên quan. Nhà máy chế biến nông sản được chuẩn bị xây dựng từ năm 2017 là một chiến lược quan trọng nhằm đẩy mạnh mở rộng kinh doanh toàn diện trên chuỗi giá trị nông sản.

Tầm nhìn 5 năm tới, KC Hà Tĩnh mong muốn trở thành một mô hình kinh tế phát triển năng động, bền vững, hoạt động đa ngành, đa lĩnh vực và hội nhập hoá dựa trên nền tảng nông nghiệp xanh.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Đầu tư và xây dựng chuỗi liên kết sản xuất trồng lúa, hoa màu theo mô hình cánh đồng lớn, giúp tăng năng suất chất lượng cho nông dân; bao tiêu đầu ra, tạo thu nhập cao hơn và ổn định cho các nông hộ;
- Trong năm 2016 – 2017, doanh nghiệp đã quy hoạch và triển khai trên hơn 240 ha vùng nguyên liệu lúa và ngô sinh khối, tạo thu nhập ổn định cho gần 650 nông hộ mỗi năm. Theo ghi nhận năm 2016, thu nhập của các hộ trồng lúa tham gia đã tăng trung bình 15 – 20% so với phương thức canh tác truyền thống;
- Trong vòng 5 năm tới, khi nhà máy chế biến gạo đi vào hoạt động, doanh nghiệp kỳ vọng có thể xây dựng ổn định vùng nguyên liệu với diện tích canh tác 2.000 ha, hàng năm liên kết sản xuất khép kín và bao tiêu cho chuỗi giá trị đạt 15.000 tấn.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH MTV KC HÀ TĨNH

Địa chỉ: Km 09 đường tránh TP. Hà Tĩnh, Thạch Đài, Thạch Hà, Hà Tĩnh

Website: <https://kchatinh.vn/>

Doanh nghiệp cảm nhận sâu sắc tinh thần “Givers Gain – Cho là nhận” được lan tỏa trong toàn bộ nội dung chương trình. Chúng tôi ý thức được trách nhiệm trước các vấn đề thực tiễn của xã hội và mong muốn được cùng đồng hành, chia sẻ một phần sứ mệnh đó. Về các giá trị nội tại, chiến lược của doanh nghiệp đã được hoạch định rõ từ lãnh đạo tới nhân viên, và hệ thống quản trị nhân sự được kiện toàn, đặc biệt là hệ thống đánh giá – tuyển dụng.

Ông Nguyễn Khánh Tùng

Giám đốc công ty KC Hà Tĩnh

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gợi tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược phát triển trung - dài hạn;
- Quản trị nhân sự, đào tạo kỹ năng quản lý cho các cấp quản lý và Xây dựng hệ thống quản trị hiệu quả công việc MBO – KPIs;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.



HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ HỒ TIÊU CÙU



Chúng tôi đã nhìn nhận lại hoạt động kinh doanh của mình thực chất và toàn diện hơn, từ đó định hình được hướng phát triển cho hợp tác xã; chúng tôi cũng hiểu hơn giá trị của các tác động xã hội mà đơn vị đang tạo ra.

Ông Trần Hà

Chủ tịch HĐQT

HTX nông nghiệp dịch vụ Hồ tiêu Cùu

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược, mô hình kinh doanh và kế hoạch kinh doanh.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Hợp tác xã (HTX) Nông nghiệp dịch vụ Hồ tiêu Cùu thành lập năm 2001 với sứ mệnh phục hưng lại các loại cây đặc sản của xứ Cùu, nay là địa phận xã Cam Nghĩa và Cam Chính, huyện Cam Lộ, tỉnh Quảng Trị. Năm 2013, đại hội HTX chuyển đổi thành lập HTX kiểu mới theo luật mới năm 2012, gồm 32 thành viên.

Bên cạnh các dịch vụ nông nghiệp và dịch vụ môi trường cho 600 nông hộ trồng lúa, cao su, hồ tiêu... thuộc địa phận quản lý, HTX Cùu còn thực hiện các hoạt động kinh doanh, kết nối thị trường trực tiếp cho sản phẩm bản địa. Trong trung hạn, HTX tập trung vào phát triển 2 dòng sản phẩm trọng tâm là hồ tiêu Quảng Trị vùng Cùu và cao chè Vàng. Trong dài hạn, HTX sẽ phát triển thị trường cho sản phẩm nông nghiệp đặc trưng, được canh tác an toàn khác của địa phương.

Sản phẩm hồ tiêu vùng Cùu nổi tiếng với vị đậm cay nồng, hương sâu, hạt nhỏ, trọng lượng nặng, là kết tinh của thổ nhưỡng đất đỏ và khí hậu khắc nghiệt miền Trung. HTX Cùu có vai trò hỗ trợ kỹ thuật canh tác, là đầu mối các dự án hỗ trợ nông dân trồng cây tiêu, trực tiếp kết nối thị trường, đồng thời nỗ lực xây dựng thương hiệu tiêu Cùu là đặc sản địa phương. Quảng Trị cũng là nơi có vùng nguyên liệu cây lá Vàng tự nhiên với chất lượng cao và sản lượng nhiều nhất cả nước, cùng làng nghề nấu cao địa phương. Sản phẩm Cao chè Vàng của HTX Cùu hợp tác với các hộ sản xuất tay nghề cao nhất, theo quy trình quản lý thực phẩm chức năng, hiện được phân phối tại nhiều tỉnh thành trên cả nước.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Cung ứng các dịch vụ nông nghiệp, hướng dẫn kỹ thuật, kết nối nguồn lực giúp đảm bảo hiệu quả kinh tế từ trồng trọt các cây địa phương, đặc biệt là hồ tiêu, cho 600 nông hộ trong vùng, góp phần ổn định sinh kế cho các nông hộ;
- Kinh doanh và xây dựng thương hiệu sản phẩm hồ tiêu Cùu và cao chè Vàng, tiến tới các sản phẩm nông sản đặc sản khác, tạo thu nhập bổ sung cho 32 hộ thành viên HTX; trực tiếp tạo thu nhập ổn định cho các hộ sản xuất Cao chè vàng trong đó 90% là lao động nữ địa phương;
- Sản phẩm cung cấp bởi HTX là sản phẩm đặc sản địa phương, được sản xuất từ nguyên liệu thu hái tự nhiên hoặc canh tác an toàn, chế biến an toàn, không sử dụng hoá chất, mang lại sức khỏe cho người tiêu dùng; phần lớn là các sản phẩm chăm sóc sức khỏe phù hợp với người thu nhập thấp...

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP DỊCH VỤ HỒ TIÊU CÙU

Địa chỉ: Thôn Nghĩa Phong, xã Cam Nghĩa, huyện Cam Lộ, tỉnh Quảng Trị



CÔNG TY TNHH CHÙM NGÂY VIỆT – MORIS



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Chùm Ngây Việt (Moris) được thành lập từ năm 2014, với tiền thân là một doanh nghiệp trồng và cung cấp giống, các sản phẩm tươi từ cây chùm ngây đầu tiên tại Đông Triều, Quảng Ninh. Đến năm 2016, công ty chính thức đổi tên thành Công ty TNHH Chùm Ngây Việt và lấy thương hiệu là Moris.

Với triết lý kinh doanh “Đem hài lòng tới khách hàng từ hạnh phúc của nhân viên”, công ty luôn mong muốn mang đến cho khách hàng những trải nghiệm hạnh phúc với sản phẩm và dịch vụ của Moris, tạo dựng niềm tin vững chắc cho khách hàng về các sản phẩm nông nghiệp xuất xứ 100% từ Việt Nam. Bằng khát vọng tuổi trẻ và đam mê, Moris phấn đấu trở thành đơn vị hàng đầu về sản xuất và chế biến các sản phẩm từ cây chùm ngây, giúp người nông dân gia tăng giá trị sản phẩm sau thu hoạch và mang tới những sản phẩm chất lượng về chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp cho người tiêu dùng Việt Nam và trên thế giới. Moris đang tiến tới mô hình công ty cổ phần và mọi thành viên trong công ty đều có cơ hội công bằng để trở thành cổ đông của chính Moris trong giai đoạn phát triển sắp tới.

Mong muốn tạo ra các sản phẩm tốt nhất đến người tiêu dùng, năm 2015, công ty đã chính thức áp dụng công nghệ sấy lạnh hiện đại với công suất cao vào dây chuyền sản xuất và cho ra đời sản phẩm bột chùm ngây với độ bảo toàn dinh dưỡng gần như tuyệt đối so với sản phẩm tươi. Các sản phẩm chế biến từ cây chùm ngây – loài siêu rau chứa tới hơn 90 chất dinh dưỡng tổng hợp, là quà tặng dinh dưỡng tuyệt vời từ tự nhiên. Các sản phẩm của Moris đều hướng tới thị trường đại chúng, mang lại giá trị dinh dưỡng và sức khỏe ưu việt và phù hợp với người tiêu dùng thu nhập trung bình.

Sau khi sản xuất thành công bột chùm ngây, công ty tiếp tục nghiên cứu để đa dạng hóa sản phẩm như bột ngũ cốc chùm ngây, trà túi lọc, viên nang chùm ngây, xà phòng chùm ngây, son dưỡng chùm ngây... Các sản phẩm đều có giấy chứng nhận an toàn vệ sinh thực phẩm hoặc đã đăng ký với bộ Y tế theo Tiêu chuẩn dược phẩm và mỹ phẩm.

Thông qua chương trình, chúng tôi nhận thấy rằng công ty hoạt động không chỉ vì mục tiêu lợi nhuận, tôi tự tin rằng giá trị lớn nhất mà Moris mang lại chính là tạo ra tác động tích cực, thực hiện được trách nhiệm xã hội của mình và mang lại lợi ích cho nhiều người.

Bà Trần Thị Hường

Giám đốc công ty TNHH Chùm Ngây Việt

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược & kế hoạch kinh doanh trung - dài hạn;
- Tư vấn xây dựng chiến lược truyền thông thương hiệu.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Thông qua phát triển mạng lưới phân phối bán hàng, công ty đã tạo ra hơn 100 cơ hội việc làm và gia tăng thu nhập cho các đối tượng là sinh viên, phụ nữ sau sinh con chưa có việc làm, trong đó 95% là nữ;
- Liên kết bao tiêu sản phẩm cho 10 hộ nông dân quy mô nhỏ tại huyện Thạch Thất, Hà Nội, giúp các hộ dân yên tâm sản xuất, gia tăng thu nhập từ cây chùm ngây;
- Các sản phẩm của Moris thuần thiên nhiên, canh tác hướng tới hữu cơ, là một giải pháp dinh dưỡng ưu việt, mang lại giá trị sức khỏe cho cộng đồng; Sản phẩm phù hợp với cộng đồng thu nhập trung bình – thấp.

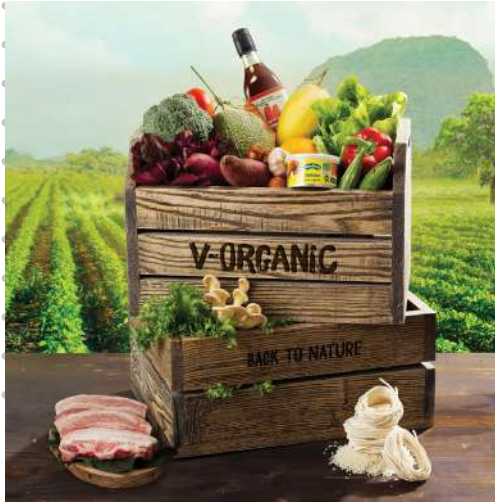
(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH CHÙM NGÂY VIỆT

Địa chỉ: Thôn An Khoái, xã Dân Hoà, huyện Thanh Oai, TP. Hà Nội

Website: <https://rauchumngay.com.vn/>



Các trải nghiệm với EFD giúp chúng tôi hiểu rất rõ thế nào là kinh doanh tạo tác động xã hội và thêm nhận thức sâu sắc về vai trò, trách nhiệm, ý nghĩa của công việc mình đang làm. Về chiến lược và thương hiệu, các tư vấn từ EFD giúp chúng tôi định hình rõ cấu trúc các thương hiệu thành viên để hiện thực hoá tầm nhìn dài hạn của tổ hợp Orgen.

Bà Trần Thị Thu Trang

Chủ tịch công ty Orgen

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược thương hiệu và truyền thông thương hiệu;
- Quản trị nhân sự: tư vấn về cơ cấu tổ chức, hoàn thiện quy trình - chính sách, và đào tạo kỹ năng quản lý cho cán bộ quản lý các cấp;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Tổ hợp Orgen được thành lập bởi một nhóm các sáng lập viên có chung đam mê xây dựng một hệ sinh thái nông sản thực phẩm hữu cơ vững mạnh của Việt Nam.

Nằm trong tầm nhìn đó, công ty TNHH V-Organic ra đời năm 2015 là thương hiệu bán lẻ các sản phẩm thực phẩm và tiêu dùng hữu cơ, với cam kết cao nhất về tiêu chuẩn chất lượng theo các quy trình kiểm định chặt chẽ của công ty, hoặc các tiêu chuẩn quốc tế được công nhận.

Đồng thời, Orgen đầu tư phát triển các chuỗi sản phẩm nông sản hữu cơ Việt Nam từ hạt nhân là các nhóm nông hộ có sản phẩm tiềm năng. Các dự án đầu tư của Orgen tập trung vào phát triển sản phẩm, chuyên giao công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất và tối ưu hoá quy trình từ nuôi trồng chế biến tới bảo quản, vận chuyển; đảm bảo mang tới sản phẩm chất lượng cao tới khách hàng. Đặc biệt, Orgen đang xây dựng mô hình điểm, là trung tâm nghiên cứu và phát triển lõi sản phẩm, từ đó nhân rộng ra mô hình cho các địa phương và những người dân tâm huyết với nông nghiệp hữu cơ. Công ty cũng hướng tới phát triển hệ thống phân phối để bao tiêu đầu ra, và chú trọng xây dựng thương hiệu sản phẩm.

Dòng sản phẩm chiến lược đầu tiên của Orgen và V-Organic hiện nay là các sản phẩm từ thịt lợn trà xanh hữu cơ Teapo, đặc biệt mang tới từ những chú heo được nuôi với tinh chất trà xanh hữu cơ lên men, chăm sóc theo quy trình đặc biệt, và được đảm bảo phúc lợi động vật.

Orgen mong muốn trở thành công ty số 1 trong việc mang lại các dòng sản phẩm nông nghiệp hữu cơ khác biệt, là niềm tự hào của nông nghiệp Việt Nam; mang lại hạnh phúc, sức khoẻ cho người tiêu dùng và mang tinh hoa văn hoá và ẩm thực Việt Nam ra thế giới.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Đầu tư hình thành 5 dòng sản phẩm hữu cơ mới cung ứng vào thị trường; Đầu mỗi hợp tác tiêu thụ sản phẩm của 26 đơn vị sản xuất & 10 đơn vị phân phối thực phẩm hữu cơ tại thị trường Việt Nam;
- Trực tiếp hỗ trợ nâng cao năng lực sản xuất, đồng phát triển thương hiệu, tạo thu nhập bền vững cho 8 nông hộ theo mô hình hợp tác cổ phần hoá; tạo 17 việc làm ổn định cho các nông hộ vệ tinh tại vùng sản xuất;
- Hình thành các vùng sản xuất mới với hơn 20 ha canh tác hữu cơ, dự kiến tăng lên 100 ha vào năm 2019;
- Tới cuối năm 2017, trực tiếp phục vụ gần 3000 khách hàng, góp phần cung ứng hơn 46,000 đơn vị sản phẩm vào thị trường thông qua V-Organic và các chuỗi phân phối liên kết; và góp phần nâng cao nhận thức của người dùng thông qua các hoạt động truyền thông, hội thảo, đóng góp tích cực vào phát triển thị trường nông nghiệp hữu cơ VN.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

TỔ HỢP ORGEN & CÔNG TY TNHH V-ORGANIC
Địa chỉ: Số 5/299 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội
Website: <https://v-organic.vn/>



Chúng tôi đang gặp nhiều thách thức về quản trị nội bộ. Các hỗ trợ về mảng quản trị nhân sự của EFD trong thời điểm này đã giúp doanh nghiệp cải thiện rất nhiều về hiệu quả giao tiếp nội bộ, tăng cường sự thấu hiểu và đồng thuận giữa những người đứng đầu quản lý công ty.

Ông Kiều Quốc Hưng

Giám đốc điều hành
công ty Liên Hiệp Hiệp Hưng

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị nhân sự và đào tạo kỹ năng quản lý;
- Xây dựng kế hoạch Marketing và góp ý kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Doanh nghiệp tư nhân Liên Hiệp Hiệp Hưng được nữ doanh nhân Đoàn Thị Hữu Nghị thành lập chính thức năm 2006, trên nền tảng nhiều năm kinh doanh gắn với nghề thêu may truyền thống của gia đình chồng.

Dòng sản phẩm chủ đạo của công ty Hiệp Hưng là chăn ga gối đệm, và các sản phẩm thêu ren mang thương hiệu Bellizeno. Sản phẩm chăn ga gối Bellizeno có hai đặc điểm nổi bật là chất liệu vải cotton organic nhập khẩu, và họa tiết thêu tay với thiết kế mang sắc thái văn hoá nghệ thuật dân gian, tạo nên một phong cách riêng biệt, đáp ứng được thị hiếu khắt khe trên thị trường nhiều nước như: Nhật, Ý, Pháp, Đan Mạch, Đức,... Tại thị trường nội địa, công ty hiện cũng đang là đơn vị duy nhất chuyên cung cấp sản phẩm chăn ga gối từ vải organic, thân thiện với môi trường, tốt cho sức khỏe, tránh bị dị ứng da cho người dùng.

Mang theo triết lý từ tên gọi "Hiệp Hưng" - cùng nhau hợp tác - hiệp lực để hưng thịnh, ngay từ những ngày đầu, công ty đã hỗ trợ các hoạt động đào tạo dạy nghề cho các phụ nữ nghèo nông thôn từ nghề thêu may, từ đó giúp tạo việc làm cho phụ nữ tại các xã nghèo tỉnh Hà Nam, Thái Nguyên,... Mô hình sản xuất được duy trì tới hiện nay là kết hợp giữa công xưởng chính tại trụ sở doanh nghiệp ở Hà Nội, và các xưởng vệ tinh được đặt tại các địa phương lân cận; trong đó xưởng vệ tinh chính là các tổ nhóm phụ nữ thu nhập thấp sẽ đảm nhận các công việc gia công phù hợp như thêu, trần...; sản phẩm hoàn thiện được chuyển về công xưởng chính để nghiệm thu. Mô hình này giúp doanh nghiệp đạt cả giá trị kinh tế và tạo lợi ích xã hội rõ rệt tới cộng đồng.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Hỗ trợ dạy nghề thêu may cho 800 phụ nữ nghèo giúp họ có thể kiếm sống bằng nghề thêu thủ công; các hỗ trợ đào tạo còn giúp các phụ nữ nghèo có thể thành lập các tổ nhóm may mặc tại địa phương, giúp họ có thể kinh doanh độc lập hoặc tự tổ chức thành nhóm sản xuất làm việc cho các nhà cung cấp;
- Mô hình sản xuất theo xưởng vệ tinh tạo việc làm và thu nhập phụ trợ ổn định hàng tháng cho khoảng 40 lao động nữ nông thôn nghèo;
- Tạo việc làm thường xuyên cho 17 lao động toàn thời gian tại công xưởng chính, 90% là lao động nữ.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LIÊN HIỆP HIỆP HƯNG
Địa chỉ: 130D Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội
Website: <http://www.bellizeno.com/>



CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH THỰC PHẨM AN TOÀN VINH HÀ



Các đào tạo tư vấn của EFD giúp chúng tôi có thêm định hướng phát triển mới, chúng tôi đã thay đổi chiến lược kinh doanh và cách tổ chức sản xuất – vận hành của doanh nghiệp.

Bà Nguyễn Thị Mai

Phó Giám đốc Công ty CP sản xuất và kinh doanh thực phẩm an toàn Vinh Hà

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khóa đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược thương hiệu và truyền thông thương hiệu;
- Hướng dẫn về xây dựng hệ thống kế toán đáp ứng nhu cầu quản lý, đào tạo kỹ năng kế toán
- Hướng dẫn đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty cổ phần sản xuất và kinh doanh thực phẩm an toàn Vinh Hà được thành lập năm 2013, chuyên sản xuất và kinh doanh các loại rau củ quả an toàn tới thị trường Hà Nội. Công ty do bà Đồng Thị Vinh là người khởi nghiệp và hiện nay đang được con gái là chị Nguyễn Thị Mai điều hành quản lý với sự hỗ trợ tư vấn về kỹ thuật của bà Vinh.

Vinh Hà có vùng canh tác rộng 5 héc ta ven sông Hồng, thực hiện theo mô hình liên sản xuất và bao tiêu sản phẩm với các hộ trồng rau tại huyện Phú Xuyên. Hai mô hình chính là doanh nghiệp thuê đất và hợp tác sản xuất trực tiếp với nông hộ, và doanh nghiệp tham gia hợp tác xã vệ tinh với vai trò hỗ trợ đầu vào sản xuất cho nông dân và cam kết thu mua đầu ra. Công ty hiện có trên 14 loại rau được chứng nhận VietGap, hàng năm cung ứng khoảng 150 tấn rau ăn lá và một số loại rau, củ, quả đặc sản khác cho hơn 10 trường học và bếp ăn tập thể tại Hà Nội.

Các sản phẩm nổi trội của Vinh Hà như rau muống Tiến Vua, rau cải các loại, búp Diễm... được ưa chuộng bởi canh tác an toàn, sản phẩm có vị đậm đà, ngon tươi tự nhiên là kết tinh của thổ nhưỡng phù sa sông Hồng và bàn tay lao động trách nhiệm của người nông dân.

Công ty Vinh Hà định vị mình là doanh nghiệp tiên phong và chuyên nghiệp với mô hình rau trường học và trường học rau, mang tới khách hàng không chỉ sản phẩm rau giàu dinh dưỡng phục vụ đối tượng học sinh, mà còn là các giá trị về giáo dục và môi trường cho các em thông qua các hoạt động và dịch vụ trải nghiệm trồng rau. Công ty cũng mong muốn đóng góp tích cực vào việc phát triển nghề trồng rau an toàn tại khu vực Phú Xuyên, mang lại sinh kế bền vững cho các hộ nông dân; đồng thời lan toả lối sống có trách nhiệm bảo vệ môi trường, sức khỏe, sinh thái, và các giá trị văn hoá truyền thống.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo việc làm thu nhập ổn định cho 20 lao động địa phương, trong đó có 16 người là phụ nữ yếu thế, không có cơ hội việc làm tại nông thôn;
- Hợp tác sản xuất bao tiêu sản phẩm cho hơn 30 hộ nông hộ trồng rau tại huyện Phú Xuyên, Hà Nội thông qua các Hợp tác xã vệ tinh;
- Thông qua việc cung ứng sản phẩm cho 10 trường học trên địa bàn Hà Nội, đã có hơn 15.000 người là học sinh, trẻ em và cán bộ giáo viên trong các trường được sử dụng các sản phẩm rau, củ, quả an toàn và chất lượng.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH THỰC PHẨM AN TOÀN VINH HÀ

Địa điểm: Thôn Duyên Yết, xã Hồng Thái, huyện Phú Xuyên, thành phố Hà Nội

Website: <https://vinhhaphuxuyen.vn/>



CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ VI SINH VÀ MÔI TRƯỜNG



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty Cổ phần Công nghệ Vi sinh và Môi trường (Mitecom) thành lập vào năm 2008 do Thạc sỹ sinh học Lê Đình Duẩn là giám đốc và sáng lập, với sứ mệnh mang sản phẩm công nghệ vi sinh đến cộng đồng giúp cải thiện môi trường, tăng cường sức khỏe và nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh.

Mitecom là đơn vị nghiên cứu công nghệ, chế tạo thiết bị trong lĩnh vực công nghệ sinh học; trực tiếp sản xuất và phân phối các sản phẩm ứng dụng công nghệ vi sinh để xử lý các chất thải hữu cơ trong nông nghiệp và môi trường. Sản phẩm khoa học công nghệ chính đang phát triển là "Chế phẩm vi sinh EMIC", đã được sử dụng bởi các dự án, tổ chức, và được cung ứng trực tiếp tới nông dân tại 30 tỉnh thành trên cả nước, giúp giảm thiểu ô nhiễm đồng thời giúp nông dân tự tạo nguồn phân hữu cơ vi sinh thay thế các sản phẩm có nguồn gốc hóa học, làm cải tạo nền đất, giảm chi phí sản xuất nông nghiệp, tăng hiệu quả canh tác và chất lượng sản phẩm.

Để nhân rộng việc sử dụng chế phẩm vi sinh EMIC sẽ phải kết hợp với đào tạo, hướng dẫn nông dân cách sử dụng, thay đổi nhận thức và hành vi canh tác nông nghiệp theo hướng an toàn, hữu cơ, khuyến khích thực hành tự sản xuất phân bón hữu cơ. Do đó, hoạt động của Mitecom tại các địa phương nhận được sự đồng hành của nhiều tổ chức trong nước và quốc tế: Bộ KH-CN, Ngân hàng Thế giới, Tầm nhìn Thế giới...

Mitecom đặt tầm nhìn trở thành một tổ hợp nghiên cứu, sản xuất, thương mại, dịch vụ về các sản phẩm ứng dụng công nghệ vi sinh hàng đầu tại Việt Nam, hướng tới trực tiếp cải thiện môi trường nông nghiệp, nông thôn và gia tăng chất lượng cuộc sống của người nông dân.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Trong 9 năm vận hành, Mitecom đã hỗ trợ gần 15.000 nông hộ trên hơn 30 tỉnh thành được tập huấn sử dụng chế phẩm vi sinh Emic, hơn 250.000 sản phẩm đã được người dân sử dụng.
- Chế phẩm vi sinh xử lý chất thải hữu cơ EMIC mang lại lợi ích bền vững về kinh tế và môi trường cho người nông dân:
 - Tận dụng tối đa phế phẩm nông nghiệp, giảm thiểu ô nhiễm môi trường khí và nước khi xử lý chất thải trồng trọt và chăn nuôi;
 - Phân ủ hữu cơ vi sinh làm bằng chế phẩm EMIC sẽ giảm 30-50% chi phí so với sử dụng phân bón hoá học;
 - Gia tăng độ màu mỡ tươi xốp của đất, giúp tăng năng suất chất lượng trồng trọt;
 - Quá trình ủ phân cũng là một phương pháp làm ấm môi trường, chống rét hiệu quả cho vật nuôi;
- Các sản phẩm từ chế phẩm vi sinh là đầu vào thúc đẩy thực hành nông nghiệp theo hướng bền vững, gia tăng giá trị cho sản phẩm nông nghiệp của người dân.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CP CÔNG NGHỆ VI SINH VÀ MÔI TRƯỜNG

Địa chỉ: 86/97 Đức Giang, Long Biên Hà Nội

Website: <http://congnghevisinh.com/>

Ban lãnh đạo doanh nghiệp đã định hướng được chiến lược mở rộng phát triển công ty, với giải pháp từ tổ chức quản trị đến cấu trúc thương hiệu, và cách thức thiết lập hoạt động bán hàng tại các địa phương. Chúng tôi cũng xác định mô hình kinh doanh của mình không chỉ vì lợi nhuận mà còn vì cộng đồng, vì những vấn đề xã hội đang cần rất nhiều tổ chức, cá nhân cùng chung tay giải quyết.

Ông Lê Đình Duẩn

Giám đốc công ty CP Công nghệ
Vi sinh & Môi trường

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Góc tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược thương hiệu và truyền thông thương hiệu;
- Hướng dẫn thiết lập kênh phân phối bán hàng;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ HÒA BÌNH PROJECT



Tôi thấy tầm nhìn của công ty Hoà Bình Project rõ nét hơn gắn với tâm huyết phát triển cộng đồng của mình, đồng thời hiểu rõ được hướng phát triển các thương hiệu của mình.

Ông Lương Văn Hùng

Giám đốc công ty Cổ phần đầu tư
Hoà Bình Project

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng chiến lược thương hiệu và ý tưởng truyền thông thương hiệu cho tầm nhìn dài hạn của công ty.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty cổ phần đầu tư Hoà Bình Project thành lập năm 2015, sáng lập bởi ông Lương Văn Hùng là một người đam mê nông nghiệp sạch, nông nghiệp hữu cơ thuận tự nhiên. Từ năm 2012, ông đã từ bỏ công việc kinh doanh ở thành thị để đầu tư vào trang trại Lương Sơn - hạt nhân ban đầu của công ty Hoà Bình Project, và bắt đầu các hoạt động đầu tư nông nghiệp và hợp tác cùng nông dân.

Công ty là đầu mối hỗ trợ kết nối thị trường, phân phối rau sạch được trồng bởi các hộ nông dân trong dự án rau an toàn tỉnh Hoà Bình tới các cửa hàng thực phẩm sạch tại Hà Nội. Bên cạnh đó, trang trại Lương Sơn, đang được biết tới với thương hiệu Lương Sơn Organic Farm (LOF), tập trung vào hai dòng sản phẩm chiến lược là chanh đào và cam canh, với diện tích 8 hecta, sản lượng hàng năm đạt hơn 100 tấn. Mạng lưới phân phối của công ty khá rộng, gồm hơn 54 cửa hàng thuộc nhiều chuỗi cửa hàng uy tín tại Hà Nội.

Với lợi thế mạng lưới phân phối và tâm huyết với nông sản sạch, công ty còn tham gia với vai trò kết nối thị trường cho các sản phẩm nông sản vùng miền, như quýt Mường Khương, gạo tẻ Dâu triển khai năm 2016 – 2017. Công ty ký thoả thuận hợp tác với chính quyền địa phương để hỗ trợ về kỹ thuật, cung ứng vật tư theo yêu cầu sản xuất và bao tiêu sản phẩm trực tiếp cho các nông hộ tham gia.

Về định hướng phát triển, trang trại hữu cơ tại Lương Sơn, Hoà Bình sẽ là mô hình điểm về trang trại sinh thái, vừa sản xuất nhưng đồng thời cũng đẩy mạnh các dịch vụ trải nghiệm và dịch vụ giáo dục nông nghiệp, hướng đến các gia đình có trẻ nhỏ, các trường học trong hệ thống giáo dục phổ thông.

Bên cạnh đó, năm 2017, ông Hùng cùng một nhóm sáng lập đã thành lập công ty TNHH Nông trại chia sẻ ShareFarm, vận dụng nguyên lý kinh tế chia sẻ vào nông nghiệp để tạo ra mô hình nông nghiệp chia sẻ (sharefarm), một sáng tạo về liên kết chuỗi khép kín từ trang trại tới bàn ăn, mang lại giá trị kinh tế cho hàng ngàn nông hộ và người tiêu dùng tham gia. Công ty đã khởi động mô hình sharefarm mẫu tại xã Hát Môn, Phúc Thọ, Hà Nội. Đây cũng sẽ là định hướng chủ đạo của doanh nghiệp trong thời gian tới.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Là đầu mối giao thương, phân phối sản phẩm, tạo thu nhập ổn định cho 260 nông hộ trồng rau an toàn tại Hoà Bình, cây ăn trái tại Hà Nội, Lào Cai;
- Thúc đẩy phát triển sinh kế từ nông sản vùng miền, công ty thực hiện đào tạo, hỗ trợ kỹ thuật, cung ứng vật tư theo yêu cầu sản xuất, kết nối thị trường cho các nông hộ sản xuất. Năm 2016, công ty hỗ trợ 20 hộ trồng sản phẩm quýt Mường Khương (Lào Cai) và bao tiêu sản lượng 200 tấn, năm 2017 hỗ trợ 18 hộ đạt chuẩn sản xuất sản phẩm gạo tẻ Dâu;
- Với mô hình nông nghiệp chia sẻ mà công ty là một thành viên chủ chốt, dự kiến trong 3 năm tới sẽ tạo sinh kế ổn định từ trồng rau và trang trại cho hàng ngàn hộ nông dân mỗi năm.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CP ĐẦU TƯ HÒA BÌNH PROJECT

Địa chỉ: Khu Bãi Chung, thôn Đồng Sy, xã Nhuận Trạch, huyện Lương Sơn, tỉnh Hoà Bình, Việt Nam



CÔNG TY TNHH CÀ PHÊ NGUYÊN CHẤT THÁI CHÂU



Chúng tôi đã nhận ra được quản lý tài chính là cốt lõi cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, Thái Châu đã có một số cải tiến để thực hiện tốt hơn công tác kế toán và kiểm soát dòng tiền.

Bà Trương Thị Minh Phương

Giám đốc công ty TNHH
Cà phê nguyên chất Thái Châu

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Hướng dẫn đào tạo về thương hiệu, tư vấn xây dựng thương hiệu cà phê Thái Châu;
- Hướng dẫn về kế toán nhằm hỗ trợ cho kiểm soát tài chính tốt hơn.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Cà phê Nguyên chất Thái Châu thành lập năm 2014, đặt trụ sở tại Đà Lạt, chuyên thu mua, sản xuất và kinh doanh cà phê nguyên chất từ vùng Đà Lạt và Buôn Mê Thuột, đồng thời mở rộng kinh doanh một số nông sản khác như ca cao, macca, trà atiso... Tiền thân là hộ sản xuất cà phê của gia đình bà Trương Minh Phương cùng chồng, chuyên cung cấp các sản phẩm cà phê chất lượng cao do gia đình có bề dày kinh nghiệm trong ngành thẩm định cà phê.

Công ty có nguồn đầu vào cà phê phong phú và chọn lọc từ các vườn cà phê Arabica chất lượng cao vùng Cầu Đất, Đà Lạt, Robusta tại Buôn Mê Thuột và Di Linh, cà phê Chồn từ trang trại hợp tác của gia đình. Với tâm huyết lâu năm trong nghề kiểm định cà phê, Thái Châu lựa chọn chỉ phát triển các dòng sản phẩm cà phê sạch (bột và hạt) hoàn toàn nguyên chất, không pha trộn, không tẩm hương vị hoá học, được kiểm soát đầu vào chặt chẽ từ các vườn cà phê ngon sạch đảm bảo. Cà phê được rang trực tiếp tại xưởng, theo quy trình và kinh nghiệm của gia đình, đảm bảo cho ra đời những hạt cà phê đậm đà, tinh túy. Vị cà phê nguyên chất thanh, đắng dịu, sau khi uống để lại cảm giác thơm nồng trên miệng.

Sản phẩm của công ty Thái Châu đang được bán tại các điểm phân phối chính tại Đà Lạt, TP Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Hà Nội; và được bán lẻ trực tiếp trên toàn quốc theo đặt hàng của khách hàng. Công ty mong muốn trở thành nhà cung ứng và sản xuất cà phê nguyên chất số một tại Lâm Đồng, mang tinh túy cà phê Việt tới người tiêu dùng trong nước và hướng tới xuất khẩu.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo việc làm, tăng thu nhập cho các nông hộ trồng cà phê, công ty ký hợp đồng thu mua cà phê nguyên chất trực tiếp và thường xuyên từ các vườn cà phê của 40 nông hộ tại các vùng Cầu Đất, Lâm Hà, Đức Trọng, Bảo Lâm, Bảo Lộc, Di Linh, Đạ Lýt,... với giá thu mua cao hơn 5% - 10% so với thị trường;
- Công ty có một số hoạt động hỗ trợ cho nông dân về hỗ trợ phân bón hữu cơ đầu vụ, hướng dẫn kỹ thuật để cải thiện chất lượng đất và năng suất vườn, chính sách hỗ trợ thanh toán chậm với các nông hộ là đối tác của công ty.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH CÀ PHÊ NGUYÊN CHẤT THÁI CHÂU
Địa chỉ: 110 Trần Đại Nghĩa, phường 8, TP. Đà Lạt, Việt Nam
Website: <http://thaichaucoffee.com/>

CÔNG TY TNHH NĂNG LƯỢNG MỘC CHÂU XANH



Chúng tôi nhận thấy mình phải cải thiện rất nhiều trong cách làm việc, cách quản lý. Trước đây doanh nghiệp chỉ tập trung vào sản xuất, ít để ý đến công tác nhân sự, bây giờ mới thấy thực sự quan trọng, doanh nghiệp sẽ quyết tâm thay đổi.

Ông Đinh Khắc Phương

Giám đốc công ty TNHH
Năng lượng Mộc Châu Xanh

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gợi tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị nhân sự: Xây dựng ma trận chức năng, điều chỉnh cơ cấu tổ chức, hoàn thiện chính sách và biểu mẫu quản trị nhân sự;
- Đào tạo kỹ năng và kiến thức quản trị nhân sự cho quản lý các cấp của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Năng lượng Mộc Châu Xanh thành lập năm 2015, hoạt động chính là sản xuất thanh nhiên liệu đốt, than hoạt tính không khói từ lõi ngô và các phế phụ phẩm từ cây nông nghiệp khác; nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng lớn về chất đốt sạch cho các nhà máy tại Mộc Châu, và hướng đến phục vụ nhu cầu sản xuất cũng như dân sinh khác.

Ý tưởng kinh doanh này được hình thành từ quan sát của nhóm sáng lập cũng là những người địa phương, khi nhận thấy nguồn nguyên liệu cùi ngô rất lớn thải ra sau các vụ mùa ngô nhưng không được khai thác sử dụng, trong khi công nghệ năng lượng xanh từ phụ phẩm nông nghiệp đang là một xu thế. Hiện tại công ty Mộc Châu Xanh có năng lực thu mua khoảng hơn 15 ngàn tấn cùi ngô tươi/năm. Lõi ngô được thu mua quanh năm ngay tại địa phương, từ các vùng và đối tác thu mua ngô của công ty, do người dân chủ động gom và bán tại các điểm thu mua ngô.

Công ty có nhà máy sản xuất rộng hơn 5.800m², đi vào hoạt động từ đầu năm 2016, tại tiểu khu Bó Bun, thị trấn nông trường Mộc Châu, huyện Mộc Châu, tỉnh Sơn La. Công suất hiện tại đạt 16 tấn thanh nhiên liệu/ngày. Đầu ra sản phẩm thanh nhiên liệu ép được bán trực tiếp cho các doanh nghiệp sản xuất tại địa phương, là các cơ sở sản xuất chè, dầu tầm tơ, nấm tại Sơn La, than hoạt tính không khói có được bán chính vào hệ thống các nhà hàng.

Thanh nhiên liệu ép là loại chất đốt sạch hơn, chi phí rẻ hơn, có thể thay thế cho than đá vốn là nguồn chất đốt chính phục vụ sản xuất cho khoảng 40 xưởng chế biến chè và nhiều doanh nghiệp sản xuất nông nghiệp khác tại Sơn La, nhưng cũng đồng thời là nguồn gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo thu nhập tăng thêm cho người dân sinh sống bằng nghề trồng ngô tại các thôn bản, thu nhập từ lõi ngô giúp mỗi nông hộ tăng thêm thu nhập bổ sung khoảng 2 – 3 triệu đồng/vụ; công ty hiện thu mua khoảng 20% tổng lượng cùi ngô tươi tại vùng;
- Tạo việc làm cho lao động dân tộc thiểu số: công ty có chính sách ưu tiên cho lao động DTTS, 80% trên tổng số 50 lao động hiện nay là người DTTS được tạo việc làm ổn định, thu nhập 3,3 – 3,6 triệu/ tháng, cao hơn mức tối thiểu tại vùng;
- Tác động môi trường: Xử lý phế thải nông nghiệp (hiện đạt hơn 15 ngàn tấn/năm), biến thành sản phẩm năng lượng sạch sử dụng thay thế cho than đá, giảm thiểu phát thải độc hại từ than đá ra thị trường.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2017)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH NĂNG LƯỢNG MỘC CHÂU XANH

Địa chỉ: Tiểu khu Bó Bun, thị trấn nông trường Mộc Châu, huyện Mộc Châu, tỉnh Sơn La



CÁC DOANH NGHIỆP KINH DOANH TẠO TÁC ĐỘNG XÃ HỘI



VỀ 8 DOANH NGHIỆP EFD 2017-2018

- Công ty TNHH Phát Triển Nông Nghiệp Và Tư Vấn Môi Trường
- Công ty TNHH MTV Út Mừng
- Công ty TNHH Sản Xuất Và Dịch Vụ Vua Vi Sinh
- Công ty TNHH Nông Sản Sạch Đại Thuận Thiên
- Công ty TNHH Rau Cười Việt Nhật
- Công ty CP Bá Hải
- Công ty CP Thương Mại Hanhsilk
- Công ty TNHH Đầu Tư Và Phát Triển Tây Bắc



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Phát triển Nông nghiệp và Tư vấn Môi trường (DACE) thành lập năm 2013 bởi đội ngũ kỹ sư và chuyên gia trường Đại học Nông nghiệp I; đi sâu vào sản xuất kinh doanh nông sản giá trị chất lượng cao. Sau 5 năm, DACE phát triển mạnh các dòng sản phẩm chủ lực gồm gừng, ớt, nghệ, tỏi, sả; trở thành nhà cung cấp uy tín tới các thị trường Hàn Quốc, Nhật Bản, Úc, Nga. Vùng nguyên liệu chính đặt tại Cao Bằng và Quảng Trị; nơi công ty đầu tư xây dựng chuỗi giá trị nông sản giá trị theo hướng hữu cơ với các nông hộ, với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương. Hiện tại, DACE vận hành 03 xưởng sản xuất đặt tại Bắc Ninh, Vĩnh Phúc và Hà Nội, đảm bảo cung ứng lượng sản phẩm thô và sơ chế cho các khách hàng xuất khẩu, và nghiên cứu - sản xuất các sản phẩm chế biến tới thị trường nội địa với thương hiệu DACE Farm.

Nền tảng cốt lõi nhất của DACE là vùng nguyên liệu hữu cơ hợp tác sản xuất cùng nông hộ dân tộc thiểu số tại vùng miền núi phía Bắc. Hiện tại doanh nghiệp đang được chính quyền địa phương và người dân tỉnh Cao Bằng tin tưởng về phương pháp canh tác theo hướng hữu cơ, và mô hình liên kết sản xuất – đồng hành hỗ trợ kỹ thuật và bao tiêu sản phẩm của nông hộ. Năm 2018, công ty cũng đã đăng ký hồ sơ cấp chứng chỉ hữu cơ cho vùng nguyên liệu 40 ha tại huyện Hà Quảng, tỉnh Cao Bằng, kế hoạch mở rộng lên 200 ha vào năm 2020.

Định hướng của DACE là tập trung phát triển vùng nguyên liệu hữu cơ, tạo ra các sản phẩm nông sản có giá trị gia tăng cao tới thị trường; vừa chinh phục các thị trường khó tính, vừa mang tới thu nhập và đời sống cao hơn cho người nông dân DTTS, và tạo dựng liên kết chuỗi giá trị bền vững. Với sứ mệnh “mang gia vị Việt Nam chinh phục bàn ăn thế giới”, đội ngũ công ty đang tràn đầy nhiệt huyết xây dựng doanh nghiệp lớn mạnh với tầm nhìn “trở thành hình mẫu kiến tạo và kinh doanh hệ sinh thái sản phẩm dịch vụ hữu cơ từ cây gia vị Việt Nam”.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo sinh kế bền vững cho nông hộ dân tộc thiểu số nghèo tham gia trong chuỗi giá trị cung ứng đầu vào của doanh nghiệp. Tới năm 2018, DACE hỗ trợ kỹ thuật, đồng hành và bao tiêu sản phẩm gừng, nghệ, ớt cho khoảng 500 nông hộ thu nhập thấp (100% DTTS người Nùng, Tày, Mông), tạo thu nhập ổn định và cao hơn khoảng 5 lần so với sinh kế truyền thống từ cây ngô, lạc; trung bình ước tính đạt 4,5 triệu đồng/hộ/tháng;
- Tạo việc làm cho 20 lao động thường xuyên và 40 lao động thời vụ tại các xưởng sản xuất, trong đó 80% là lao động nữ;
- Tầm nhìn 2020, DACE đặt mục tiêu mở rộng vùng nguyên liệu, liên kết được 2.500 nông hộ tham gia vào chuỗi giá trị sản xuất cây gia vị hữu cơ, giúp khắc phục khó khăn về điều kiện tự nhiên của địa phương, tạo lợi thế cạnh tranh cho phát triển kinh tế - xã hội bền vững.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP VÀ TƯ VẤN MÔI TRƯỜNG
 Trụ sở chính: 487 Ngõ Gia Tự, phường Đức Giang, quận Long Biên, Hà Nội
 VPGD: Phòng 1308, toà 1A VinaConex 7, ngõ 332 Hoàng Công Chất, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội
 Website: <http://dace.vn/>

EFD đã giúp thay đổi tư duy của lãnh đạo công ty về quản trị doanh nghiệp, từ đó tạo lên sự bứt phá về nội lực; thực sự tôi thấy có một bước chuyển mạnh mẽ từ nội bộ công ty khi trải qua quá trình đào tạo và tư vấn đồng hành của EFD.

Bà Phạm Thị Bích Thuý

Phó Giám đốc Công ty DACE

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Quản trị nhân sự: hoàn thiện cơ cấu tổ chức, quy trình - chính sách và xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc MBO-KPIs;
- Cải tiến hệ thống kế toán, góp ý về quản lý tài chính doanh nghiệp;
- Xây dựng chiến lược thương hiệu & truyền thông thương hiệu;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.



Út Mừng

CÔNG TY TNHH MTV ÚT MỪNG



Các khoá học và tư vấn của EFD đã giúp tôi đã nhận ra những điểm mạnh điểm yếu cụ thể của mình; tôi vững tin vào những điều mình đã làm đúng nhưng đồng thời nhận thức được mình cần nỗ lực hơn nhiều để thay đổi cách thức quản lý doanh nghiệp sao cho bài bản, chuyên nghiệp hơn.

Bà Nguyễn Thị Kim Thuý

Giám đốc Công ty TNHH Út Mừng

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Nâng cao năng lực quản lý tài chính;
- Mô hình kinh doanh và kế hoạch kinh doanh;
- Marketing, nghiên cứu thị trường.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty Út Mừng được gia đình chị Nguyễn Thị Kim Thuý thành lập từ năm 2001 là hộ kinh doanh cá thể, tới năm 2009 chuyển đổi thành công ty TNHH Út Mừng, trụ sở tại huyện Càng Long, tỉnh Trà Vinh; hoạt động chính là kinh doanh nguyên liệu dừa và gia công sản xuất sản phẩm từ xơ dừa. Sản phẩm chủ lực hiện nay là thảm xơ dừa xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc; kết hợp bán dừa nguyên trái đã tách vỏ (hột dừa) và mụn dừa tại thị trường địa phương.

Đây là một mô hình doanh nghiệp tiêu biểu trong chuỗi giá trị dừa của tỉnh Trà Vinh, và là doanh nghiệp sản xuất tư nhân có quy mô lớn hàng đầu tại địa phương. Quy trình bắt đầu từ thu mua nguyên liệu dừa trái hoặc vỏ dừa; tách vỏ và sản xuất ra xơ dừa và mụn dừa tại xưởng; xơ dừa được giao cho các nông hộ gia công chỉ; sau đó chỉ xơ dừa được nhập về xưởng cho các công đoạn gia công thảm và hoàn thiện thành phẩm để xuất khẩu. Công ty có nhà xưởng rộng 10000 m2, với hơn 200 công nhân, bao tiêu toàn bộ sản phẩm cho 115 hộ gia công chỉ xơ dừa; năng lực sản xuất hiện tại đạt khoảng 270 tấn xơ dừa/tháng. Sản phẩm thảm xơ dừa được ứng dụng cho các công trình ngoại thất cảnh quan công cộng, là sản phẩm sinh thái có độ bền cao, hiện đang rất được ưa chuộng tại Hàn Quốc. Doanh nghiệp cũng có mong muốn tìm kiếm cơ hội tại các thị trường khác và thị trường nội địa Việt Nam.

Thế mạnh của công ty Út Mừng là uy tín kinh nghiệm lâu năm, và sự gắn kết chặt chẽ với nguồn nguyên liệu và lao động địa phương trong ngành dừa, giúp ổn định đầu vào và tạo năng lực mở rộng sản xuất đáp ứng các đơn hàng xuất khẩu trực tiếp. Hoạt động của doanh nghiệp cũng góp phần tạo việc làm và sinh kế ổn định cho người thu nhập thấp, người lao động phổ thông tại địa phương, đặc biệt là sao động nữ tại Trà Vinh, một trong những tỉnh khó khăn nhất khu vực ĐBSCL.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

Hoạt động của doanh nghiệp Út Mừng giúp tạo thu nhập cao hơn và sinh kế ổn định cho các hộ nông dân nhỏ và lao động phổ thông tại vùng, cụ thể:

- Tạo việc làm ổn định cho 200 lao động tại xưởng, thu nhập ổn định và trung bình 5 - 6 triệu/tháng, ước tính cao hơn 70% so với nghề trồng và gia công lác (cói) truyền thống. Trong tổng lao động, 70% là lao động nữ, khoảng 10% là người dân tộc thiểu số;
- Trong đó, nhiều nữ lao động khuyến khích được sự tham gia của chồng cùng làm việc tại doanh nghiệp; tổng thu nhập gia đình đạt ổn định 12 – 15 triệu/tháng, là mức thu nhập cao tại địa phương, đồng thời tạo điều kiện giúp người phụ nữ có thu nhập bình đẳng, được thấu hiểu và hỗ trợ tốt hơn từ gia đình;
- Công ty bao tiêu ổn định chỉ xơ dừa của 115 hộ gia công, trong đó có 35 hộ hoàn cảnh khó khăn được do doanh nghiệp cấp thiết bị máy móc, tạo nguồn sinh kế ổn định với thu nhập trung bình 5 triệu/hộ.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH MTV ÚT MỪNG

Địa chỉ: Ấp Đại Đức, xã Mỹ Đức, huyện Càng Long, tỉnh Trà Vinh

Website: <http://coconutmung.com/>



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Ngày 17/03/2011 công ty TNHH SX-TM- DV Vua Vi Sinh thành lập bởi một nhóm chuyên gia công nghệ sinh học và nông hóa thổ nhưỡng, đứng đầu là ông Nguyễn Hoàng Cung, với sứ mệnh “Mang giải pháp vi sinh ứng dụng rộng rãi trong sản xuất nông nghiệp để nâng cao giá trị nông sản và chất lượng cuộc sống”. Hoạt động chủ đạo của doanh nghiệp là cung cấp sản phẩm, giải pháp vi sinh và hoạt chất sinh học phục vụ canh tác nông nghiệp sinh học, sinh thái, hữu cơ và các tiêu chuẩn an toàn. Công ty cũng cung cấp dịch vụ tư vấn và chuyển giao công nghệ, giải pháp ứng dụng vi sinh trong trồng trọt, chăn nuôi và thủy sản.

Sản phẩm của Vua Vi Sinh định vị sự khác biệt rõ nét ở tính tiện dụng, hiệu quả trực tiếp, và đáp ứng toàn diện trên chu trình phát triển của cây trồng, từ đó mang lại hiệu quả về năng suất, giảm chi phí đầu tư và tăng thu nhập bền vững cho người nông dân. Các sản phẩm ứng dụng rộng rãi trên các nhóm cây trồng từ lúa gạo, cây ăn trái, rau và hoa màu, và cây công nghiệp; trong đó cây ăn trái vùng ĐBSCL đang là nhóm trọng tâm đầu tư. Công ty hiện phát triển hơn 500 đại lý phân phối phủ rộng các vùng, và đồng hành trực tiếp với các trang trại, nhà vườn trong từng bước của chu trình canh tác sinh học, cam kết mang lại sản phẩm sinh thái không hoá chất tới người tiêu dùng. Vua Vi Sinh xác định tạo thế mạnh cạnh tranh chủ lực trên năng lực nghiên cứu và sản xuất. Hiện nay, doanh nghiệp đã tự chủ sở hữu công nghệ vi sinh, bí quyết kỹ thuật và giải pháp sản xuất đáp ứng quy mô lớn; đồng thời thu hút và duy trì một đội ngũ chuyên gia nghiên cứu, hội đồng cố vấn khoa học và đội ngũ kỹ sư có năng lực và đam mê với nghề.

Với niềm tin và định hướng: “Thuận Tự nhiên – Bền Xã hội – Tốt hơn mong đợi”, đội ngũ công ty hướng đến tầm nhìn trở thành một doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về giải pháp nông nghiệp hữu cơ toàn diện trên nền tảng của công nghệ vi sinh.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Công ty Vua Vi Sinh (VVS) cung cấp các sản phẩm và giải pháp vi sinh Việt nam với chi phí hợp lý, phục vụ canh tác nông nghiệp sinh học, sinh thái, hữu cơ và các tiêu chuẩn an toàn; hướng tới mọi nhà nông và đa dạng loại cây trồng. Sản phẩm mang lại cho nông dân năng suất cao hơn vượt trội với chi phí đầu tư tương đương hoặc thấp hơn canh tác hoá học truyền thống; từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của nông sản Việt Nam, gắn với gia tăng chất lượng đời sống và bảo vệ môi trường.
 - Sản phẩm của VVS được cung ứng tới 15.000 – 20.000 nông hộ/năm giúp họ chuyển đổi canh tác, tăng năng suất và chất lượng sản phẩm, cải thiện sức khoẻ và tăng thu nhập.
 - VVS đồng hành hỗ trợ kỹ thuật toàn diện, kết hợp kết nối bao tiêu sản phẩm của 500 nông hộ tuân thủ quy trình canh tác thuần sinh học. Theo dõi trên nhóm cây ăn trái tại ĐBSCL, các nông hộ theo hoàn toàn quy trình canh tác của VVS có được thu nhập cao hơn trung bình 30% - 50% trong vụ đầu, và thu nhập tăng trưởng bền vững về sau.
 - Công ty đồng thời cũng tạo việc làm, gia tăng thu nhập của các bên tham gia trong chuỗi giá trị:
 - Phân phối sản phẩm qua 500 đại lý, trong đó khoảng 80% là đại lý nữ và 30% số đại lý thuộc nhóm thu nhập thấp, tạo thu nhập gia tăng cho nhóm này;
 - Tạo 80 việc làm dài hạn cho các lao động địa phương.
- (*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Chúng tôi đã nhìn rõ con đường đang đi và tự tin vươn ra biển lớn khi phân tích đầy đủ điểm mạnh điểm yếu của mình và chuẩn bị hệ thống quản trị nội bộ chuẩn mực và vững vàng hơn.

Ông Nguyễn Hoàng Cung

Chủ tịch HĐQT công ty Vua Vi Sinh

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Nâng cao năng lực quản lý tài chính;
- Quản trị nhân sự và xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc MBO-KPIs;
- Xây dựng chiến lược thương hiệu & truyền thông thương hiệu;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ DỊCH VỤ VUA VI SINH

Địa chỉ: Lộ Vòng Cung, KV 8, phường An Bình, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ



CÔNG TY TNHH NÔNG SẢN SẠCH ĐẠI THUẬN THIÊN



Chúng tôi đã nhìn rõ con đường đang đi và tự tin vươn ra biển lớn khi phân tích đầy đủ điểm mạnh điểm yếu của mình và chuẩn bị hệ thống quản trị nội bộ chuẩn mực và vững vàng hơn.

Ông Nguyễn Hoàng Cung

Giám đốc công ty Đại Thuận Thiên

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Nâng cao năng lực quản trị tài chính;
- Xây dựng cơ cấu tổ chức, chính sách quy trình quản lý và đào tạo cho đội ngũ quản lý cấp trung;
- Xây dựng chiến lược thương hiệu và truyền thông thương hiệu;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Có tiền thân là doanh nghiệp tư nhân Đại Thuận Thiên thành lập năm 2015 kinh doanh gạo sinh học, tới tháng 06/2016, công ty TNHH Nông sản sạch Đại Thuận Thiên được thành lập đánh dấu mốc mở rộng kinh doanh tới đa dạng các loại nông sản Việt Nam, nhằm thực hiện sứ mệnh "kiến tạo và lan toả mô hình chuỗi giá trị nông nghiệp sinh thái bền vững, hiệu quả; mang nông sản an toàn và sinh thái rộng rãi tới mọi nhà".

Công ty Đại Thuận Thiên (ĐTT) hợp tác đầu tư với nông dân, đồng thời ký hợp đồng thu mua hoặc bao tiêu nông sản canh tác sinh học, cam kết không sử dụng hoá chất trên toàn bộ quy trình. Đồng hành với người dân về kỹ thuật và các chế phẩm sinh học, phân bón hữu cơ vi sinh trên từng chu trình của cây trồng được đảm bảo bởi công ty Vua Vi Sinh. Các dòng sản phẩm hiện nay của ĐTT là gạo, rau màu, hoa màu, và chủ đạo nhất là các loại trái cây đặc sản vùng ĐBSCL như cam, xoài, vú sữa, sầu riêng, sapoche, ổi, bưởi,...; cung cấp cho các nhà phân phối hoặc bán lẻ thực phẩm an toàn, thực phẩm hữu cơ trên cả nước. ĐTT đang là đối tác cung ứng đầu vào cho khoảng 150 khách hàng là các cửa hàng hoặc chuỗi bán lẻ thực phẩm an toàn, hữu cơ tại Hà Nội, các tỉnh phía Bắc, Tây Nguyên, TP HCM và ĐBSCL. Công ty cũng đang thương thảo với các chuỗi siêu thị lớn và bắt đầu các hợp tác xuất khẩu; đầu năm 2018 ĐTT bắt đầu cung ứng sản phẩm ớt canh tác sinh học tới thị trường Nhật Bản.

Lợi thế của ĐTT chính là mối liên kết chiến lược với công ty Vua Vi Sinh để giám sát kỹ thuật và kiểm soát toàn bộ đầu vào cả chất lượng và sản lượng; đảm bảo truy xuất nguồn gốc sản phẩm và quản lý chất lượng trên toàn bộ chuỗi giá trị. Mô hình hợp tác cũng cho phép doanh nghiệp có khả năng mở rộng trên quy mô, đáp ứng được thị trường quy mô lớn và tiêu chuẩn khó tính.

Tầm nhìn của Đại Thuận Thiên mong muốn trở thành đối tác cung ứng uy tín Số 1 khu vực ĐBSCL cho các đơn vị kinh doanh thực phẩm an toàn và sinh thái trong và ngoài nước.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo thu nhập ổn định và cao hơn cho 365 hộ nông dân thông qua hợp tác bao tiêu sản phẩm với mức cao hơn thị trường từ 20% - 30%; mục tiêu tới năm 2020 đạt 1000 nông hộ;
- Tạo lượng cung ổn định và đa dạng các nông sản sinh học, thuận tự nhiên, an toàn tới thị trường, đồng thời góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của nông sản Việt Nam: Sản phẩm của ĐTT được cung ứng liên tục cho hơn 150 cửa hàng kinh doanh thực phẩm an toàn trên cả nước, mục tiêu tới năm 2020 sản phẩm của ĐTT được cung ứng cho 500 cửa hàng chuyên biệt về thực phẩm sạch;
- Tạo việc làm cho 20 lao động địa phương và 100 lao động thời vụ, trong đó khoảng 55% là lao động nữ và 50% là lao động phổ thông.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CTY TNHH NÔNG SẢN SẠCH ĐẠI THUẬN THIÊN

Địa chỉ: 57K, Đường 3/2, P. Xuân Khánh, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

Website: <http://daithuanthien.com/>



CÔNG TY TNHH RAU CƯỜI VIỆT NHẬT



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Rau Cười Việt Nhật được thành lập vào tháng 1 năm 2015, trụ sở đặt tại TP Hồ Chí Minh, sáng lập bởi chị Phạm Thị Bích Lan, hiện tại là nhà cung cấp rau củ quả được canh tác hữu cơ tiêu chuẩn Nhật Bản tới thị trường TP. Hồ Chí Minh và một số tỉnh lân cận. Vùng nguyên liệu nằm ở Buôn Ma Thuật (Đắk Lắk) và Đơn Dương (Lâm Đồng) với tổng diện tích canh tác trên 20 ha.

Rau Cười Việt Nhật (RCVN) xác định sứ mệnh của mình là: Đánh thức tiềm năng, kế thừa di sản nông nghiệp hữu cơ của Việt Nam trên cơ sở học hỏi và ứng dụng phương pháp canh tác hữu cơ tiên tiến trên thế giới; mang đến sức khỏe, niềm vui và lối sống "An Nhiên Hoà" cho cộng đồng. Tham gia vào chuỗi sản xuất của RCVN gồm có: đội ngũ kỹ sư Nhật giàu kinh nghiệm cũng như các thực tập sinh người Việt được tu nghiệp tại Nhật về lĩnh vực nông nghiệp hữu cơ theo chính sách của tổ chức JICA Nhật Bản; các hộ nông dân tâm huyết và đam mê với nông nghiệp hữu cơ và các Sơ thuộc dòng tu lớn nhất Tây Nguyên. Công ty tham gia định hướng kế hoạch sản xuất, bao tiêu và thu mua với giá cao ổn định cho các trang trại liên kết trong chuỗi giá trị. Sản phẩm của RCVN đang được phân phối chủ đạo vào hệ thống siêu thị/cửa hàng Nhật, Hàn, cao cấp tại thị trường Sài Gòn và Bình Dương; như: Aeon mall, Aeon City Mart, Family Mart, Emart, Coop Xtra, Nam An Market,...

Công ty có tầm nhìn trở thành một mô hình kinh doanh hữu cơ kiểu mẫu của Việt Nam, sự lựa chọn Số 1 về đối tác đồng hành của các chuỗi cung ứng thực phẩm hữu cơ trong nước và cầu nối hợp tác quốc tế về phương thức canh tác hữu cơ.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

Hoạt động của công ty Rau Cười Việt Nhật ngoài sứ mệnh cung ứng sản phẩm hữu cơ thuận tự nhiên tới cộng đồng, thúc đẩy phát triển thị trường & thực hành nông nghiệp hữu cơ, còn gắn với tạo thu nhập và sinh kế ổn định hơn cho người dân DTTS và tạo thu nhập nuôi dưỡng các trẻ em thanh thiếu niên DTTS có hoàn cảnh khó khăn tại các vùng nguyên liệu.

- Tạo việc làm ổn định cho 30 lao động tại công ty (chủ yếu là các chị em phụ nữ), và 35 lao động tại vùng nguyên liệu (phần lớn là người đồng bào dân tộc thiểu số), với thu nhập ổn định và trung bình 5 - 6 triệu/tháng.
- Tạo nguồn thu nhập chính (30 - 35 triệu/tháng và nguồn rau ăn) để nuôi dưỡng 200 trẻ em khó khăn DTTS thuộc hơn 20 dân tộc khác nhau, tại vùng trang trại Buôn Mê Thuột; đồng thời tạo một không gian học tập, giáo dục kỹ năng sống, hướng dẫn kỹ năng lao động và hướng nghiệp cho các em.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH RAU CƯỜI VIỆT NHẬT

Địa chỉ: 117/53 Nguyễn Hữu Cảnh, P.22, Q. Bình Thạnh, HCM

Website: <http://raucuoivietnhat.com/>

EFD đã kích hoạt được nguồn năng lượng bên trong của tôi, bằng chính tình yêu thương, sự đồng cảm, sẻ chia, cởi mở của các doanh nghiệp tham gia vào dự án, của tổ chức điều phối và tài trợ chương trình, của những anh chị giảng viên, tư vấn. Với tôi, EFD là một ngôi nhà đích thực, nơi ước mơ mầm, thêm sức cho các doanh nghiệp Việt còn non trẻ để vững bước hơn trên con đường kinh doanh tạo tác động xã hội của mình.

Bà Phạm Thị Bích Lan

Giám đốc công ty Rau Cười Việt Nhật

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối - Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Chiến lược & kế hoạch kinh doanh;
- Xây dựng chiến lược thương hiệu & truyền thông thương hiệu;
- Quản trị nhân sự: Hoàn thiện ma trận chức năng và cơ cấu tổ chức;
- Rà soát và tư vấn về quản lý tài chính doanh nghiệp
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.



CÔNG TY CỔ PHẦN BÁ HẢI



Bá Hải nhận thấy doanh nghiệp có sự trưởng thành hơn, nhận thức của bộ phận quản lý đã có thay đổi và cơ cấu tổ chức được điều chỉnh, hệ thống kế toán bước đầu được kiểm soát, hệ thống quản trị trở nên chuyên nghiệp hơn. Chúng tôi cũng xác định rõ hơn định hướng phát triển là tạo nên các dòng sản phẩm thủy sản nuôi trồng có giá trị cao để tạo tác động xã hội tích cực tới nông dân, người lao động, địa phương và xã hội.

Ông Lê Văn Hồng

Giám đốc công ty CP Bá Hải

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Nâng cao năng lực quản trị hệ thống tài chính – kế toán của doanh nghiệp;
- Quản trị nhân sự và xây dựng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc MBO-KPIs;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty cổ phần Bá Hải được thành lập năm 2005, sáng lập và lãnh đạo bởi ông Lê Văn Hồng, một doanh nhân tâm huyết và rất giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực nuôi trồng và chế biến thủy hải sản. Từ một doanh nghiệp sản xuất nhỏ, Bá Hải đã dần phát triển thành một doanh nghiệp chế biến thủy - hải sản có quy mô và công nghệ tiên tiến hàng đầu tại tỉnh Phú Yên. Hiện nay, Bá Hải đang vận hành nhà máy chế biến thủy sản xuất khẩu có năng lực sản xuất đạt gần 10.000 tấn thành phẩm/năm tại khu công nghiệp Hoà Hiệp, Đông Hoà, Phú Yên; nhà máy đạt tiêu chuẩn ISO 22.000:2007; BRC/IFS và nhiều tiêu chuẩn chất lượng và an toàn thực phẩm khác. Các sản phẩm chủ lực của công ty là Cá ngừ đại dương, tôm, cua lột, ghẹ lột tới các thị trường Châu Âu và Mỹ. Công ty cũng sở hữu một cơ sở sản xuất giống thủy sản theo tiêu chuẩn Global G.A.P; trại giống hiện là nơi nghiên cứu phát triển, hỗ trợ kỹ thuật cho các mô hình nuôi trồng thủy hải sản hợp tác theo chuỗi giá trị với người dân.

Trong dài hạn, Bá Hải mong muốn đẩy mạnh chiến lược phát triển chuỗi liên kết bền vững giữa doanh nghiệp với nông hộ nuôi trồng thủy sản tại địa phương, trong đó doanh nghiệp và nông hộ hợp tác đầu tư vùng nguyên liệu, tiên phong ứng dụng khoa học kỹ thuật vào phát triển sản phẩm có giá trị gia tăng cao, và doanh nghiệp bao tiêu đầu ra, chịu trách nhiệm phát triển thị trường cho sản phẩm cuối cùng. Hiện tại Bá Hải đang phối hợp cùng địa phương triển khai thí điểm với mô hình nuôi cua lột và hào Thái Bình Dương, cho thấy kết quả ban đầu là những sản phẩm tiềm năng mang lại lợi ích cao cả về kinh tế và xã hội, môi trường.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Trong chiến lược trung & dài hạn, công ty Bá Hải đầu tư xây dựng các chuỗi giá trị liên kết nông hộ nuôi trồng thủy sản quy mô nhỏ, nhằm phát triển các sản phẩm thủy sản bền vững của tỉnh Phú Yên. Từ năm 2017, công ty triển khai mô hình nuôi cua lột và nuôi hào với 20 nông hộ, trong đó công ty Bá Hải cung ứng giống đầu vào, hỗ trợ kỹ thuật, ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm. Mô hình cua lột cho thấy thu nhập ròng trên mỗi hộ đạt trên 30 triệu đồng/vụ, đầu tư ban đầu thấp và giảm thiểu rủi ro so với nuôi tôm truyền thống, đảm bảo sinh kế cho người dân. Để tài chuỗi giá trị mô hình cua lột của công ty Bá Hải được Bộ Khoa học – Công nghệ phê duyệt hỗ trợ triển khai, trong năm 2019 sẽ triển khai tiếp tục tới 150 hộ liên kết;
- Công ty Bá Hải cũng đang tạo việc làm ổn định và thu nhập ổn định cho hơn 270 lao động toàn thời gian và 300 lao động thời vụ tại địa phương, đa phần là lao động trình độ phổ thông, trong đó trung bình 82% là lao động nữ.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CP BÁ HẢI

Địa chỉ: Lô A9, A11 Khu công nghiệp Hòa Hiệp, xã Hòa Hiệp Bắc, huyện Đông Hoà, Phú Yên

Website: <http://www.bahaiseafood.com/>



Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty cổ phần thương mại HanhSilk được chị Lương Thanh Hạnh thành lập năm 2012 với tâm huyết mong muốn khôi phục làng nghề dệt lụa và dũi lâu đời tại Nam Cao, Thái Bình. Được truyền cảm hứng từ sự đặc biệt của chất liệu lụa và dũi tạo ra từ bàn tay lao động thủ công của các nghệ nhân, chị Hạnh đã đầu tư vào phát triển sản phẩm, thổi hồn cho các sản phẩm may mặc, thời trang ứng dụng vải lụa dũi hướng tới phân khúc khách hàng trung – cao cấp. Những nỗ lực của HanhSilk về phát triển sản phẩm, quảng bá và truyền thông về làng nghề đã tạo dựng được sự nhận biết và yêu quý của khách hàng và công chúng, bắt đầu gây tiếng vang và mang lại sức sống mới cho làng nghề kéo dũi dệt lụa tại Kiến Xương, Nam Cao.

Chuỗi giá trị mà HanhSilk tham gia bắt đầu từ khâu thu mua kén tại vùng trồng dâu nuôi tằm tới khâu sản xuất lụa, dũi và thương mại hoá đưa sản phẩm tới người tiêu dùng. Nguyên liệu kén được thu mua tại vùng trồng dâu nuôi tằm ở huyện Vũ Thư; kén được giao về cho các hộ gia công sản xuất các khâu từ từ kéo dũi, quay tơ, đánh ống và dệt vải dưới sự hỗ trợ và tổ chức của hợp tác xã Lụa dũi Nam Cao. Hợp tác xã cũng được gia đình chị Hạnh thành lập để chịu trách nhiệm điều phối và cung cấp toàn bộ đầu vào là sản phẩm tơ, vải lụa – dũi cho công ty thương mại HanhSilk. Hoạt động thiết kế sáng tạo, quảng bá tiếp thị, phân phối và showroom bán lẻ do công ty HanhSilk trực tiếp quản lý, thực hiện tại Hà Nội.

Hiện nay, ngoài mảng bán buôn và xuất khẩu tơ phát triển khá tốt, thì các sản phẩm nổi bật của HanhSilk rất được yêu thích như khăn vẽ tay, áo dài, quần áo phụ kiện, sản phẩm nội thất chần, ga, gối,... Các sản phẩm lụa dũi thủ công sáng tạo của Việt Nam với thương hiệu HanhSilk tạo được nhiều ấn tượng tại các hội chợ triển lãm quốc tế. Dù còn nhiều khó khăn thách thức, nhưng HanhSilk ban đầu đã tạo được một chuỗi giá trị toàn diện, giúp phục hồi lại làng nghề, mang lại thu nhập tăng thêm cho hàng trăm hộ dân và lao động thủ công tại Thái Bình.



Tôi hiểu được sâu hơn chuỗi giá trị mà doanh nghiệp đang tham gia, và hiểu hơn về quản trị doanh nghiệp về các mặt, biết được mình cần phải học hỏi rất nhiều để doanh nghiệp trưởng thành phát triển hơn.

Bà Lương Thanh Hạnh

Giám đốc công ty
CP thương mại HanhSilk

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh và chiến lược marketing;
- Xây dựng chiến lược thương hiệu;
- Quản trị nhân sự và đào tạo kỹ năng quản lý cho lãnh đạo và quản lý các cấp;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Tạo việc làm và thu nhập trực tiếp cho 16 lao động tham gia vào hoạt động sản xuất thường xuyên và hơn 100 lao động thời vụ và nghệ nhân tham gia vào các khâu gia công tại làng nghề, trong đó 90% là các lao động nữ đã lớn tuổi, không có thu nhập ổn định;
- Tạo thu nhập tăng thêm cho hơn 100 hộ dân cung cấp nguyên liệu đầu vào là tơ, kén và nhuộm vải cho công ty tại vùng Thái Bình, Lâm Đồng;
- Hoạt động của doanh nghiệp góp phần khôi phục uy tín làng nghề dệt dũi Nam Cao, mang lại các cơ hội phát triển mới và gián tiếp tạo thêm việc làm cho các lao động và nghệ nhân trong vùng.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI HANHSILK

Địa chỉ: Khu làng nghề truyền thống, Mỗ Lao, Hà Đông, Hà Nội

Website: <http://www.hanhsilk.com>



Qua các đào tạo và tư vấn của EFD, ban quản trị chúng tôi đã cùng nhau xác định rõ chiến lược phát triển doanh nghiệp.

Bà Đinh Thị Huyền

Giám đốc công ty TNHH
Đầu tư Phát triển Tây Bắc

Các hỗ trợ chính của chương trình EFD

Các khoá đào tạo về quản trị kinh doanh thiết kế chuyên biệt cho lãnh đạo & quản lý DNNVV: trên nhiều chủ đề: Kinh doanh tạo tác động xã hội, Lồng ghép giới trong quản trị kinh doanh, Quản trị chiến lược, Chiến lược thương hiệu, Truyền thông thương hiệu, Quản trị nhân sự, Quản trị tài chính, Phân phối – Bán hàng.

Gói tư vấn đồng hành (business coaching):

- Phân biện mô hình kinh doanh;
- Xây dựng chiến lược phát triển, hoạch định tầm nhìn dài hạn;
- Xây dựng chiến lược thương hiệu & truyền thông thương hiệu
- Đào tạo chuyên sâu Marketing và xây dựng chiến lược marketing cho mảng kinh doanh nông sản bản địa;
- Đánh giá tác động xã hội của doanh nghiệp.

Giới thiệu về Doanh nghiệp

Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Tây Bắc thành lập năm 2017, có tiền thân trước đó là các dự án kinh doanh gắn với phát triển sinh kế cộng đồng của Trung tâm Hợp tác Phát triển Tây Bắc, cũng do chị Đinh Thị Huyền và các đồng sự sáng lập năm 2012. Hiện tại, công ty Tây Bắc đang vận hành hai mảng kinh doanh chính, gồm có mảng kinh doanh rau củ quả thực phẩm an toàn tới các trường mầm non, và mảng kinh doanh nông sản bản địa hướng tới các hộ gia đình tiêu dùng thành thị. Trong đó, mô hình kinh doanh rau củ quả an toàn được liên kết chặt chẽ với hợp tác xã dịch vụ tổng hợp Hoà Bình với hơn 300 hộ trồng rau, kết hợp với trang trại hơn 10 ha của doanh nghiệp tại Kim Bôi, Hoà Bình và một số vùng liên kết sản xuất khác; đang phát triển khá ổn định với quy mô 40 trường mầm non trên địa bàn Hà Nội. Mảng kinh doanh sản phẩm bản địa gồm các dòng sản phẩm về rau quả, các loại hạt, gà, cá, lợn... từ nhiều vùng miền, mang tính đặc sản địa phương được đưa tới khách hàng qua 02 cửa hàng chính tại Hà Nội, với thương hiệu FarmFood.

Bên cạnh đó, đam mê và kinh nghiệm của đội ngũ sáng lập gắn với các giá trị bền vững trong nông nghiệp và phát triển cộng đồng. Trong tầm nhìn tới 2025, Tây Bắc định vị là một tổ hợp tiên phong xây dựng hệ sinh thái "nông nghiệp di sản" Việt Nam, một hướng đi nhấn mạnh tới nguyên tắc gắn kinh doanh với cân bằng sinh thái và bảo tồn các giá trị bản địa, đồng thời tạo nét độc đáo trong ngành nông nghiệp Việt Nam. Tổ hợp Tây Bắc (TABA group) sẽ bao gồm trung tâm nghiên cứu phát triển hợp tác với cộng đồng địa phương; các vườn - trang trại thực hành và sản xuất các sản phẩm vùng miền có nguồn gốc bản địa; tổ chức hệ thống phân phối - bán hàng phù hợp tới người tiêu dùng cuối cùng, và lôi cuốn khách hàng tới gắn với các giá trị văn hoá vùng miền thông qua dịch vụ liên kết nông nghiệp, văn hoá và du lịch.

Tác động xã hội của Doanh nghiệp*

- Bao tiêu sản phẩm, tạo sinh kế và thu nhập thường xuyên cho 300 nông hộ trồng rau tại Hoà Bình theo tiêu chuẩn canh tác an toàn trong chuỗi cung ứng của doanh nghiệp, thu nhập mỗi hộ đạt ổn định 3 – 5 triệu đồng/ tháng;
- Tạo sinh kế bổ trợ và thu nhập tăng thêm cho 40 nông hộ tại huyện Tam Đường tỉnh Lai Châu và huyện Lạc Sơn tỉnh Hoà Bình với các mô hình sản xuất thực phẩm đặc sản địa phương (gà, cá, gà, lợn); theo đó doanh nghiệp đồng hành cùng nông hộ từ đầu tư và chuẩn hoá sản xuất, bao tiêu sản phẩm và hỗ trợ xây dựng thương hiệu đặc sản;
- Công ty cam kết dành 20% lợi nhuận đầu tư cho hoạt động của Trung tâm hợp tác phát triển Tây Bắc, tập trung vào các dự án phát triển chuỗi giá trị nông sản – thực phẩm bản địa gắn với tạo sinh kế cho người dân và bảo tồn giá trị bản địa, văn hoá cộng đồng.

(*Số liệu cập nhật đến tháng 8/2018)

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN TÂY BẮC

Trụ sở chính: Số nhà 2, tổ 2A, Phường Tân Thịnh, Tp. Hoà Bình, Tỉnh Hoà Bình, Việt Nam

Cửa hàng 1: Cổng số 8, tầng 1, nhà A, chợ Hà Đông, Hà Nội

Cửa hàng 2: Số 1 Yên Xá, khu đầu giá Yên Xá, Thanh Trì, Hà Nội

Website: <https://farmfood.vn/>



Các Giảng viên và Tư vấn EFD 2015-2018

31 giảng viên, tư vấn là các chuyên gia uy tín và giàu kinh nghiệm trong nhiều lĩnh vực đã đồng hành với chương trình EFD.



1. NHÓM GIẢNG VIÊN, TƯ VẤN VỀ CHIẾN LƯỢC VÀ PHÁT TRIỂN KINH DOANH



Phan Tất Thứ

Anh Phan Tất Thứ hiện là Chủ tịch & Chuyên gia trưởng của tổ hợp KNV Group. Anh Thứ đã có trên 15 năm kinh nghiệm đào tạo, tư vấn về quản trị và 30 kỹ năng "mềm" theo mô hình tích hợp Think/Biz/Life cho hơn 10.000 học viên là lãnh đạo các doanh nghiệp, cán bộ quản lý, nhân viên,... của FPT, Viettel, VNPT, Vingroup, Vietnamairlines,... Anh Thứ là tác giả của nhiều mô hình phát triển năng lực, đã được cấp chứng nhận bản quyền, như: BizMind (chuyển hóa tư duy), Porli (Quản trị tinh giản); PowerUp (Tạo động lực),...

Anh Phan Tất Thứ đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên và tư vấn về Chiến lược doanh nghiệp, truyền thông thương hiệu trong cả 03 giai đoạn từ năm 2015 đến 2018.

Vũ Tuấn Anh

Anh Vũ Tuấn Anh có hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính và đầu tư. Anh đã từng đảm nhận những vị trí như Quản lý quỹ của Quỹ Thách thức doanh nghiệp Việt Nam (VBCF), Quản lý tài chính doanh nghiệp và chuyên gia kinh tế trưởng của Công ty CP Quản lý Quỹ đầu tư Việt Nam (VFM),... Ngoài ra, anh Tuấn Anh có nhiều năm kinh nghiệm trong việc xây dựng chiến lược, quản trị vận hành của doanh nghiệp sử dụng công cụ như BSC, EFQM,... Anh Tuấn Anh đã tham gia tư vấn cho nhiều tổ chức/ doanh nghiệp trong các dự án của PATH, Oxfam, KisStartup, Công ty tư vấn quản trị OCD...

Anh Vũ Tuấn Anh đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn chiến lược doanh nghiệp trong giai đoạn 2016 – 2018.



Lâm Bình Bảo

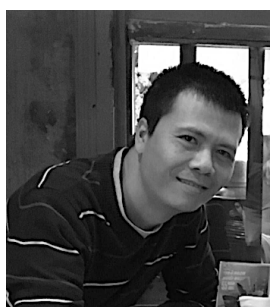
Anh Lâm Bình Bảo hiện là CEO tại ProMinent Dosiertechnik Việt Nam; Chuyên gia Khai Vãn Doanh Nghiệp (Business Coach). Anh tốt nghiệp thạc sỹ chuyên ngành Quản trị kinh doanh tại Đại học Công Nghệ Sydney (Úc). Anh Bảo có kinh nghiệm trên 25 năm làm việc, quản lý và điều hành tại Việt Nam cho tập đoàn đa quốc gia hàng đầu thế giới: ABB, Tetra Pak, Mettler Toledo, ProMinent. Ngoài ra, anh còn có trên 20 năm kinh nghiệm bán hàng và quản lý đội ngũ bán hàng B2B; trên 15 năm kinh nghiệm giảng dạy và đào tạo kinh doanh: Đại Học Tôn Đức Thắng, Kent International College và các trung tâm khác. Anh cũng có kinh nghiệm tư vấn và huấn luyện cho các CEO, quản lý, chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Anh Bảo đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên kỹ năng bán hàng B2B và tư vấn chiến lược kinh doanh giai đoạn 2017 - 2018.

Nguyễn Đức Sơn

Anh Nguyễn Đức Sơn hiện là Giám đốc điều hành của công ty Richard Moore Associates - công ty tư vấn thương hiệu hàng đầu của Mỹ đã hoạt động tại Việt Nam từ năm 1994. Anh Sơn tốt nghiệp chuyên ngành Marketing tại Đại học Sydney của Úc và là chuyên gia tư vấn có hơn 10 năm kinh nghiệm về chiến lược thương hiệu tại Việt Nam. Anh đã tham gia tư vấn cho các thương hiệu như VietJetAir, PVComBank, Thái Bình seed, RedSun, Ecopark... Anh Sơn đã từng là đồng sáng lập học viện Sage và là người sáng lập Học viện thương hiệu Plato năm 2016.

Anh Nguyễn Đức Sơn đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên và tư vấn chiến lược thương hiệu trong cả 3 giai đoạn từ 2015 - 2018.



Nguyễn Ngọc Sơn

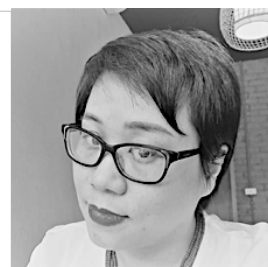
Anh Nguyễn Ngọc Sơn hiện là Giám đốc công ty tư vấn SYB. Anh Sơn đã có nhiều năm kinh nghiệm tư vấn cho các tổ chức, doanh nghiệp trong lĩnh vực quản trị doanh nghiệp, quản trị sản xuất, phân tích chuỗi giá trị cho các dự án phát triển của ADB, CBI, CSIP. Anh Sơn đã đảm nhận vị trí điều phối chương trình tư vấn xuất khẩu trong lĩnh vực công nghiệp của CBI. Anh Ngọc Sơn tốt nghiệp thạc sỹ chuyên ngành kinh tế phát triển và phân tích chính sách của Đại học Nottingham (Anh) năm 2006.

Anh Nguyễn Ngọc Sơn đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn kinh doanh và marketing trong cả 3 giai đoạn từ 2015 đến 2018.

Lê Tường Vân

Chị Lê Tường Vân có hơn 15 năm kinh nghiệm làm việc và tư vấn xây dựng chiến lược và triển khai Marketing, chị cũng là chuyên gia trong lĩnh vực truyền thông và thương hiệu làm việc với nhiều thương hiệu quốc tế. Chị Vân từng đảm nhiệm những vị trí quản lý, trưởng ban Marketing của K&G Việt nam, VNPT5G, giám đốc điều hành – trưởng ban chiến lược công ty đầu tư NDH. Chị Vân tốt nghiệp thạc sỹ chuyên ngành Marketing của ESCP Châu Âu (Pháp) và Marketing trong kỷ nguyên mới của Trung tâm hợp tác Việt – Nhật (Hà Nội). Ngoài ra chị Vân còn có kiến thức trong những lĩnh vực liên quan như mua lại và sáp nhập, Luật sở hữu trí tuệ, nhượng quyền thương mại.

Chị Tường Vân đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn Marketing và bán hàng giai đoạn từ 2016 - 2018.





Nguyễn Huy Minh

Anh Nguyễn Huy Minh là người sáng lập và Giám đốc bán hàng của Sunshine Foundation (Hongkong và Việt Nam). Anh Minh có hơn 12 năm kinh nghiệm xây dựng và vận hành hệ thống phân phối bán hàng tại Việt Nam cho các tập đoàn, công ty lớn như Phú Thái, Siemens, Mobifone, DKPharma, Schaeffler Việt Nam, Brightstar Việt Nam,... Anh Minh cũng đã tham gia tư vấn cho nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam và cố vấn cấp cao cho các dự án quốc tế như Helvetas (Thụy Sĩ), Oxfam (Hà Lan), SNV (Hà Lan). Anh Nguyễn Huy Minh đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn chiến lược kinh doanh giai đoạn 2016 - 2017.

Nguyễn Huyền Minh

Anh Nguyễn Huyền Minh hiện đang là giảng viên bộ môn Marketing trường đại học Ngoại thương Hà Nội. Anh Minh có hơn 20 năm kinh nghiệm đào tạo và tư vấn trong lĩnh vực Marketing – Bán hàng cho các đối tác VCCI, Bộ Công Thương, nước mắm Cát Hải... Anh Minh từng đảm nhận vị trí quản lý Marketing cho các công ty lớn như SGame Hanoi hay ATC Việt Nam. Ngoài công tác giảng dạy hiện tại, anh Minh còn tham gia đào tạo trong các chương trình Marketing, thương hiệu cho VCCI, Bộ Công Thương,...

Anh Nguyễn Huyền Minh tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên và tư vấn Marketing và bán hàng giai đoạn 2016 – 2018.



Đỗ Anh Vũ

Anh Đỗ Anh Vũ hiện là Chuyên gia Phát triển Kinh doanh của CSIP. Anh Vũ tốt nghiệp trường Đại học Dược Hà Nội năm 2007 và có 9 năm kinh nghiệm (với 4 năm với vai trò quản lý cấp trung và cấp cao) trong lĩnh vực Marketing và phát triển hệ thống phân phối toàn quốc với các hãng dược phẩm như Nam Dược, DKPharma. Anh Vũ là Sáng lập viên và Giám đốc điều hành của Công ty cổ phần Floral. Từ tháng 9 năm 2015 đến nay, anh là Chuyên gia Tư vấn Phát triển Kinh doanh tại CSIP, tập trung cho các doanh nghiệp xã hội với các dự án tư vấn hỗ trợ thuộc các mảng khác nhau như Nông nghiệp, Chăm sóc sức khỏe, HIV-AIDS, Công nghệ,...

Anh Vũ đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn Marketing và bán hàng giai đoạn 2015 - 2016.

Đào Thị Ngọc Linh

Chị Đào Thị Ngọc Linh hiện đang công tác giảng dạy tại Ngành Quản trị Công nghệ truyền thông - Đại học Hoa Sen. Đồng thời, chị cũng là tư vấn độc lập về mảng marketing và xây dựng thương hiệu cũng như là Tư vấn về chiến lược thị trường tại Công ty Tư vấn đầu tư và Nghiên cứu thị trường của Nhật B&Company. Chị Linh đã có nhiều năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tư vấn kinh doanh và nghiên cứu thị trường tại Việt Nam cho các đối tác như JICA, JETRO hay các tập đoàn lớn của Nhật trong các lĩnh vực y tế, giáo dục, bất động sản, tài chính ngân hàng, dịch vụ và công nghệ,.... Trong thời gian giữ vị trí Giám đốc dự án tại Monotone Creative, chị Linh cũng đã tham gia vào việc tư vấn phát triển thương hiệu và kế hoạch truyền thông cho nhiều doanh nghiệp tại Việt Nam.

Chị Linh tốt nghiệp Thạc sĩ chuyên ngành Quản trị kinh doanh quốc tế của Đại học ứng dụng công nghệ Bremen (Đức) và Kinh doanh quốc tế của Đại học Hertfordshire (Anh).

Chị Linh đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn Marketing và thương hiệu giai đoạn 2015 – 2016 và 2017 – 2018.



Hứa Mỹ Sang

Chị Hứa Mỹ Sang tốt nghiệp Thạc sĩ Marketing tại Đại học Deakin (Melbourne, Úc). Chị Sang có nhiều năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực nghiên cứu thị trường và marketing. Chị từng đảm nhiệm các vị trí chủ chốt như Quản lý cấp cao tại Mindshare, GroupM Việt Nam hay FTA Market Research & Consultant.

Chị Hứa Mỹ Sang đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn Digital Marketing giai đoạn 2017 – 2018.

2. NHÓM GIẢNG VIÊN, TƯ VẤN VỀ QUẢN TRỊ NHÂN SỰ VÀ TÀI CHÍNH - KẾ TOÁN

Trần Hải Yến

Chị Trần Hải Yến có hơn 23 năm kinh nghiệm đào tạo và tư vấn trong lĩnh vực hoạch định chiến lược, phát triển tổ chức và quản trị nguồn nhân lực cho các tổ chức quốc tế hàng đầu như Care International, RTI - USAID, MSI, GCF, GIZ, World Vision.... Chị Trần Hải Yến từng đảm nhiệm chức vụ Giám đốc Nhân sự khu vực Châu Á - Thái Bình Dương của Operation Smile và công ty Bảo hiểm Liberty Việt Nam. Chị Trần Hải Yến đã xây dựng bộ công cụ TAPA đánh giá thực hành minh bạch - giải trình của các CSO; Xây dựng bộ công cụ OCA đánh giá năng lực tổ chức cho các tổ chức dân sự LGBT; Thiết kế và thực hiện các chương trình đánh giá năng lực tổ chức, kiểm toán nhân sự. Đồng thời, chị Trần Hải Yến cũng là tác giả của bộ sách 8 cuốn Hướng dẫn Phát triển Tổ chức cho các CBO và SHG và tham gia ban thẩm định các giải thưởng NGO, DNxH.

Chị Trần Hải Yến đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên và tư vấn quản trị nhân sự trong cả 3 giai đoạn từ năm 2015 - 2018.





Nguyễn Bích Lan

Chị Nguyễn Bích Lan hiện là Chuyên gia Huấn luyện khả năng lãnh đạo và Đào tạo kỹ năng huấn luyện (Cộng tác viên) của Công ty BTS Coach (Thụy Điển) và là Hòa giải viên cộng tác của Trung tâm Hòa giải Singapore. Chị Lan có 30 năm kinh nghiệm làm việc và tư vấn trong lĩnh vực xây dựng văn hóa doanh nghiệp, xây dựng hệ thống quản trị nhân sự, quản lý dịch vụ khách hàng, đào tạo và phát triển lãnh đạo, đào tạo kỹ năng mềm cho các tổ chức trong lĩnh vực bảo hiểm, ngân hàng, bất động sản, nông nghiệp, được phẩm,... Chị đã và đang làm việc tại Việt Nam, Ukraine, và Singapore.

Chị Bích Lan đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn quản trị nhân sự trong giai đoạn từ năm 2016 - 2018.

Trần Tiến Đức

Anh Trần Tiến Đức là một chuyên gia/giảng viên chuyên nghiệp với hơn 15 năm kinh nghiệm làm việc với các tổ chức NGO trong nước và quốc tế như World Vision, Care, GTZ,USDA, UNDP,... Hiện nay, anh Đức là Phó giám đốc/thành viên HĐQT Trung tâm Dân số, Môi trường và Phát triển, đồng thời là người sáng lập câu lạc bộ TOT chịu trách nhiệm các hoạt động chia sẻ kỹ năng kiến thức chuyên môn của tổ chức. Anh đã thiết kế và giảng dạy hơn 300 chương trình đào tạo về ToT, Quản trị dự án, Kỹ năng quản lý và các kỹ năng mềm cho phát triển nhân sự và nhiều chủ đề khác. Anh Trần Tiến Đức còn là tư vấn cho các nghiên cứu xã hội, phát triển chương trình truyền thông trực tiếp.

Anh Trần Tiến Đức đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên kỹ năng quản lý nhân sự trong cả 3 giai đoạn từ 2015 - 2018.



Đàm Thị Thanh Tâm

Chị Đàm Thị Thanh Tâm có hơn 20 năm kinh nghiệm trong việc xây dựng và thực hiện các chiến lược phát triển tổ chức và quản trị nguồn nhân lực. Chị đã từng đảm nhiệm những vị trí chủ chốt trong các tập đoàn và công ty lớn như: Giám đốc Nhân sự toàn quốc của Tập đoàn Comin Asia; Giám đốc Nhân sự của V-TRAC; Giám đốc Hành Chính Nhân sự của Golden Way;... Chị Tâm còn tham gia một số Dự án lớn như: Tái cơ cấu 3 tổng công ty nhà nước: Vinatex, Vinacafe, Seaprodex; Hoàn thiện hệ thống nhân sự 3 văn phòng khu vực của VietnamAirlines; Xây dựng khung năng lực Tổng công ty VNPT.

Chị Tâm đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn quản trị nhân sự trong cả 3 giai đoạn từ năm 2015 - 2018.



Nguyễn Hồng Hạnh

Chị Nguyễn Hồng Hạnh có 21 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực quản trị nguồn nhân lực. Chị từng đảm nhận các vị trí chủ chốt như: Giám đốc Nhân sự Công ty Agilent Technologies; Cố vấn & Chuyên gia Nhân sự vùng Châu Á của Công ty Nortel Networks; Trưởng phòng hành chính nhân sự Công ty Dầu Khí Đà Hải. Chị Hạnh từng tham gia tư vấn và đào tạo cho các tổ chức lớn như: IPM, The Sun, Synergy, USGBoral, VNPT-Vinaphone, VCCI, AITC, NEU,...

Chị Nguyễn Hồng Hạnh đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn quản trị nhân sự giai đoạn 2015 - 2016.



Viên Kim Cương

Anh Viên Kim Cương tốt nghiệp Thạc sỹ chuyên ngành kinh tế và kinh doanh quốc tế tại đại học Công nghệ Auckland, được đào tạo bài bản về quản trị tài chính doanh nghiệp. Hiện nay, anh là một chuyên gia tư vấn độc lập trong lĩnh vực phát triển và kinh doanh, bao gồm quản trị vận hành, quản trị tài chính, và đánh giá chuỗi giá trị. Anh có nhiều năm kinh nghiệm làm việc trong ngành tài chính, quản trị ở các vị trí chủ chốt như Quản lý dự án hay tham gia tư vấn nhiều giai đoạn khác nhau của các dự án của các đối tác nước ngoài triển khai tại Việt Nam như SNV, MULTRAP III, iDE, Helvetas - Swiss,...

Anh Viên Kim Cương đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên và tư vấn về quản trị tài chính trong cả 3 giai đoạn từ 2015 - 2018.



Nguyễn Ngọc Tuấn

Anh Nguyễn Ngọc Tuấn là người sáng lập và giám đốc điều hành Công ty TNHH Kiểm toán Quốc tế Unistars. Anh Tuấn có 16 năm kinh nghiệm trong việc điều hành doanh nghiệp và kiểm toán kế toán - tài chính một số dự án lớn sử dụng nguồn vốn vay ODA và khách hàng FDI của Nhật Bản và Hàn Quốc như Công ty Shiwon Việt Nam, Hãng hàng không Nhật Bản, Habeco,... Anh Tuấn cũng là một thành viên hội tư vấn thuế Việt Nam, thành viên câu lạc bộ kế toán trưởng, thành viên hội Kiểm toán Việt Nam.

Anh Ngọc Tuấn đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn kế toán tài chính giai đoạn từ 2016 - 2018.





Nguyễn Cẩm Chi

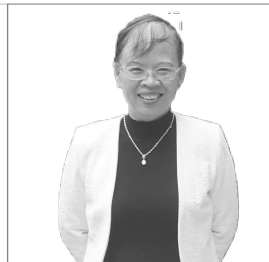
Chị Nguyễn Cẩm Chi hiện đang là Giám đốc Học viện Unity và giảng viên chương trình ACCA. Chị là thành viên Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc (ACCA UK) và Hiệp hội Kiểm toán viên Hành nghề Việt Nam (VACPA). Chị Cẩm Chi có hơn 15 năm kinh nghiệm trong việc thiết kế, thực thi và đánh giá các chính sách phát triển của kiểm toán, ngân hàng và tài chính; tư vấn cho nhiều dự án được tài trợ đa phương và song phương của EU, World Bank, ADB, DFID, AFD, JICA,...

Chị Cẩm Chi đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên và tư vấn kế toán tài chính giai đoạn 2015 – 2017.

Phạm Nguyễn Cường

Từ năm 2002, chị Phạm Nguyễn Cường là giảng viên cao cấp của chương trình khởi sự doanh nghiệp và tăng cường khả năng kinh doanh SIYB của tổ chức Lao động quốc tế (ILO), là giảng viên nguồn về Giới và Bình đẳng giới của ILO. Chị Cường nguyên là Phó vụ trưởng vụ bình đẳng giới và Phó Chánh văn phòng UBQG vì sự tiến bộ của Phụ nữ Việt Nam (Bộ LĐTB&XH). Chị đã tham gia ban soạn thảo và tổ biên tập: Dự thảo các Nghị định hướng dẫn thi hành Luật Bình đẳng giới, Chương trình Hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết 11 của Bộ Chính trị về công tác phụ nữ; xây dựng Chiến lược quốc gia về bình đẳng giới Cô đã tham gia tư vấn cho nhiều dự án về lao động của ILO, UNFEM, FAO, USAID...

Chị Phạm Nguyễn Cường đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên chương trình về Giới và tư vấn giai đoạn 2015 - 2016.



3. NHÓM GIẢNG VIÊN, TƯ VẤN VỀ ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG XÃ HỘI VÀ TƯ VẤN KHÁC



Phạm Kiều Oanh

Chị Phạm Kiều Oanh là người sáng lập và giám đốc điều hành của Trung tâm Hỗ trợ Sáng kiến Phục vụ Cộng đồng (CSIP). Chị là người tiên phong và là một chuyên gia trong lĩnh vực phát triển doanh nghiệp xã hội, bảo vệ trẻ em và quyền phụ nữ. Chị Oanh là một trong những người đồng sáng lập Mạng lưới Doanh nghiệp xã hội ASEAN, là thành viên của Hiệp hội đầu tư Thiện doanh Châu Á, người sáng lập Câu lạc bộ Doanh nhân Xã hội Việt Nam. Trong 20 năm qua, chị nắm giữ nhiều vị trí quan trọng trong các doanh nghiệp nhà nước, các tổ chức phi chính phủ quốc tế và Liên hợp quốc

Nguyễn Thị Thu Hà

Chị Thu Hà là quản lý Dự án Hỗ trợ Doanh nghiệp vì Mục đích Phát triển tại Việt Nam - đây là chương trình toàn cầu của Oxfam đang được triển khai thử nghiệm tại 3 quốc gia Việt Nam, Nigeria, và Uganda. Trước khi làm việc tại Oxfam, chị Hà có 15 năm kinh nghiệm làm việc tại KPMG, một trong 4 công ty kiểm toán quốc tế lớn nhất, và 2 năm giữ cương vị Phó Giám đốc Trung tâm dạy nghề nhân đạo KOTO, một trong các doanh nghiệp xã hội dẫn đầu tại Việt Nam. Chị Thu Hà là thành viên của Hội Kiểm toán viên hành nghề Việt Nam (VACPA) và Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc (ACCA).



Đào Thị Huệ Chi

Chị Đào Thị Huệ Chi hiện đang là Tư vấn kinh doanh cho doanh nghiệp xã hội tại CSIP. Chị Chi có kinh nghiệm gần 10 năm trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp xã hội và các tổ chức phi chính phủ phát triển mô hình kinh doanh xã hội của họ tạo ra tác động trong nhiều lĩnh vực như nông nghiệp bền vững, trao quyền phụ nữ, người khuyết tật,... Thế mạnh của chị Chi là đánh giá năng lực tổ chức, tư vấn đồng hành cho Doanh nghiệp Xã hội và các Doanh nghiệp nhỏ và vừa tạo ra tác động xã hội,...

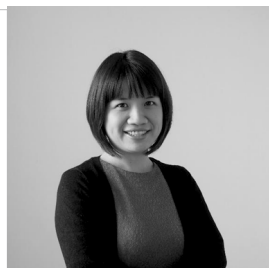
Chị Chi đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn chiến lược kinh doanh và đánh giá tác động xã hội trong cả 3 giai đoạn từ 2015 đến 2018.



Đoàn Thanh Hải

Chị Đoàn Thanh Hải hiện là Điều phối Chương trình cao cấp của CSIP kiêm Cán bộ Phát triển Kinh doanh của IBE. Chị Hải đã tham gia triển khai nhiều dự án khác nhau của CSIP như SIIP, EFD - Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp vì mục đích phát triển, SERD (Hỗ trợ DNXH vì sự phát triển nông thôn sáng tạo và bền vững)... Từng điều phối Quỹ Thrive Hà Nội hỗ trợ vay vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm nâng cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và phục vụ cộng đồng. Chị Hải cũng đã có 8 năm kinh nghiệm Kinh doanh và marketing trong lĩnh vực giáo dục, đào tạo, xuất bản.

Chị Hải đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn Đánh giá tác động xã hội trong cả 3 giai đoạn từ 2015 đến 2018.





Nguyễn Thùy Linh

Chị Nguyễn Thùy Linh hiện là Giám đốc Điều hành của Mạng lưới Phát triển Doanh nhân Châu Á (EDNA Vietnam), nghiên cứu viên và điều phối nhóm Nghiên cứu Đổi mới và Doanh nhân (EIRG) thuộc trường Đại học Sydney. Chị Linh có nhiều năm kinh nghiệm làm giảng viên, tư vấn trong các dự án, nghiên cứu liên quan đến doanh nhân và tác động xã hội ở Châu Á. Trước khi làm việc tại EDNA và EIRG, chị Linh là giảng viên của trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội kiêm phó giám đốc nghiên cứu và phát triển quan hệ đối tác. Chị Linh nhận bằng Tiến sĩ của Trường Đại học Sydney năm 2016 với luận án tiến sĩ về Đánh giá tác động xã hội.

Chị Thùy Linh là tư vấn về Đánh giá tác động xã hội của dự án EFD giai đoạn 2016 – 2017.

Trần Thu Trang

Chị Trần Thu Trang hiện đang là giảng viên bộ môn Marketing của trường Đại học Ngoại Thương Hà Nội. Chị Trang có nhiều năm kinh nghiệm làm việc và nghiên cứu trong lĩnh vực liên quan đến doanh nghiệp xã hội, tác động xã hội và phát triển bền vững. Chị từng hợp tác với CSIP viết cuốn số tay “Bắt đầu một doanh nghiệp xã hội: Sổ tay tổ chức xã hội dân sự”, thực hiện nghiên cứu trường hợp điển hình của 6 CSOs sử dụng cách tiếp cận DNXH. Ngoài ra, chị Thu Trang cũng đã có nhiều bài báo, nghiên cứu công bố liên quan đến Thể chế hóa doanh nghiệp xã hội ở Việt Nam và Quá trình thể chế hoá doanh nghiệp xã hội ở Việt Nam: Vai trò của quyền lực mềm trong bối cảnh cấu nôi.

Chị Trang là tư vấn Đánh giá tác động xã hội của dự án EFD giai đoạn 2016 – 2017.



Nguyễn Minh Đức

Anh Nguyễn Minh Đức hiện là chuyên gia đánh giá trường hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 và đồng thời cũng là chuyên gia đánh giá Giải thưởng Chất lượng Quốc gia Việt Nam. Anh Đức có 14 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tiêu chuẩn hóa, quản lý chất lượng. Anh Đức đã từng làm việc tại các tổ chức lớn như: Viện Tiêu chuẩn Chất lượng Việt Nam (Tổng cục Tiêu chuẩn Đo Lường Chất lượng); Công ty Cổ phần Tư vấn và Ứng dụng Khoa học công nghệ Q-TECH. Đến nay, anh Đức đã tư vấn, đánh giá hệ thống quản lý chất lượng cho khoảng 120 tổ chức/doanh nghiệp.

Anh Nguyễn Minh Đức đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn xây dựng tiêu chuẩn chất lượng giai đoạn 2015 - 2016.

Phạm Minh Luân

Anh Phạm Minh Luân là giám đốc điều hành của công ty TNHH KNA Certification; đồng thời là Kiểm toán trưởng tại SGS và Bureau Veritas Việt Nam. Anh Luân tốt nghiệp thạc sĩ chuyên ngành quản lý chất lượng, vệ sinh và sản xuất của trường đại học Francois Rabelais de Tours (Pháp) và được đào tạo bài bản về CSR, tác động xã hội, hệ thống tiêu chuẩn chất lượng ISO, VietGap, quản lý doanh nghiệp theo mô hình 5S và Kaizen. Anh Luân có nhiều năm kinh nghiệm đào tạo và tư vấn về trách nhiệm xã hội, tác động xã hội và tiêu chuẩn chất lượng (GlobalGAP, HACCP, ASC) cho RECERD, ICAFIS, các doanh nghiệp ở Tây Ninh, Bình Dương, Cà Mau, Bến Tre, Đồng Tháp, Hòa Bình, Campuchia.

Anh Phạm Minh Luân đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn xây dựng tiêu chuẩn chất lượng giai đoạn 2015 – 2016.



Đinh Xuân Lập

Anh Đinh Xuân Lập hiện là điều phối chương trình tại Trung tâm Hợp tác Quốc tế về Nuôi trồng và Khai thác thủy sản bền vững (ICAFIS). Anh Lập có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý tài nguyên thiên nhiên và phát triển cộng đồng. Anh từng tham gia nhiều dự án phát triển lớn về kinh tế, xã hội và môi trường với các vai trò chủ chốt là tư vấn và điều phối viên.

Anh Đinh Xuân Lập đã tham gia Dự án EFD với vai trò là tư vấn xây dựng tiêu chuẩn chất lượng giai đoạn 2015 - 2016.

Lê Văn Sơn

Anh Lê Văn Sơn hiện là chuyên gia tư vấn độc lập về Giới và bình đẳng Giới. Anh Sơn có bằng thạc sĩ Xã hội học do Trường Đại học KHXH và NV Hà Nội cấp năm 2005 và bằng thạc sĩ thực hành về chính sách phát triển do Viện cao học Geneva của Thụy sĩ cấp năm 2013. Anh Sơn có hơn 15 năm kinh nghiệm triển khai và tư vấn cho các dự án phát triển trong lĩnh vực liên quan đến bình đẳng giới của các tổ chức quốc tế như: Cơ quan bình đẳng giới và trao quyền cho phụ nữ của Liên hợp Quốc (UN Women); tổ chức Oxfam, PLAN, KENAN Asia Foundation, UNFPA,...

Anh Lê Văn Sơn đã tham gia Dự án EFD với vai trò là giảng viên khóa học Lồng ghép các yếu tố về Giới trong quản trị DNVVN Việt Nam từ năm 2016 đến 2018.



Lê Thị Thu Thủy

Chị Lê Thị Thu Thủy hiện đang là Phó giám đốc Trung tâm Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI). Chị Thủy có chứng chỉ đào tạo TOT về khởi nghiệp và cải tiến kinh doanh (SIYB) của tổ chức ILO Geneva. Chị Thu Thủy có hơn 20 năm kinh nghiệm điều phối và tư vấn cho nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ trong các chương trình dự án phát triển về khởi nghiệp, quản trị kinh doanh, thúc đẩy quyền và vai trò của phụ nữ trong doanh nghiệp của UN-ESCAP, USAID, Quỹ Ford, GTZ – Đức, ...; đồng thời là giảng viên về SIYB và Quản trị kinh doanh của tổ chức ILO cho các doanh nghiệp trên cả nước.

Chị Thu Thủy tham gia dự án EFD với vai trò là tư vấn Đánh giá năng lực tổ chức giai đoạn từ 2016 – 2018.



CSIP VÀ OXFAM

Oxfam là một liên minh của 18 Oxfam trên toàn cầu, hoạt động trên 94 quốc gia, vào Việt Nam từ năm 1955 và đã có hoạt động tại 26 tỉnh thành trên cả nước. (<http://www.oxfamblogs.org/vietnam>)

Oxfam đóng vai trò tài trợ và điều phối, giám sát, hỗ trợ đối tác địa phương thực hiện chương trình EFD, và trực tiếp tổ chức các hoạt động kết nối doanh nghiệp với các bên liên quan.

Trung tâm Hỗ trợ Sáng kiến Phục vụ Cộng đồng (CSIP) là một tổ chức phi lợi nhuận Việt Nam, thành lập từ năm 2008, với sứ mệnh truyền cảm hứng, kết nối và trao quyền cho các cá nhân và cộng đồng nhằm giải quyết các vấn đề xã hội và môi trường thông qua các giải pháp kinh doanh sáng tạo và bền vững.

CSIP là đối tác chính của Oxfam trong việc triển khai Chương trình EFD tại Việt Nam, có vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ Oxfam tìm kiếm, đánh giá năng lực tổ chức, điều phối giám sát và triển khai các hoạt động đào tạo và tư vấn đồng hành với doanh nghiệp.

Được tài trợ bởi:



LIÊN HỆ CHI TIẾT

Oxfam: 22 Lê Đại Hành, Hà Nội, Việt Nam | +84 24 3945 4448 | www.vietnam.oxfam.org

CSIP: R2302, Tòa nhà 101 Láng Hạ, Hà Nội, Việt Nam | +84 24 3537 8746 | www.csip.vn



2008 – 2018

10 NĂM

**VUN TRỒNG
DOANH NGHIỆP
XÃ HỘI**





CSIP:

R2302, Toà nhà 101 Láng Hạ, Hà Nội,
Việt Nam |
+84 24 3537 8746 | www.csip.vn

Oxfam:

22 Lê Đại Hành, Hà Nội, Việt Nam
+84 24 3945 4448 |
www.vietnam.oxfam.org