



HANEL
PLASTICS

đi lên bằng nội lực

PV: Là công ty cổ phần đầu tiên của Hà Nội (năm 1994), Hanel Plastics đã đi lên bằng công nghệ và sáng tạo, trở thành nhà cung cấp cho các doanh nghiệp hàng đầu trong và ngoài nước. Theo ông, đâu là bí quyết thành công của doanh nghiệp?

- Ông Nguyễn Quốc Cường: Công ty đã có chiến lược phát triển đúng đắn về mô hình quản trị công ty, về đổi mới công nghệ, về hệ thống quản lý và văn hóa doanh nghiệp. Đặc biệt sức mạnh đến từ sự đồng lòng ủng hộ của toàn thể cổ đông, CBCNV, sự quan tâm chỉ đạo của Hội đồng Quản trị, sự quyết tâm sáng tạo của Ban Giám đốc và đội ngũ cán bộ chủ chốt.

Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc đã nhanh nhạy nắm bắt được xu thế phát triển của nền kinh tế Việt Nam và sự hội nhập vào nền kinh tế thế giới, có hướng đi, mục tiêu phù hợp và sự kiên trì quyết tâm đạt được mục tiêu.

PV: Ông có thể cho biết vài nét về kết quả hoạt động sản xuất trong năm 2016 của Hanel Plastics?

- Ông Nguyễn Quốc Cường: Năm 2016, Công ty đạt doanh thu hơn 360 tỷ đồng, tăng 5%



Ông Nguyễn Quốc Cường

so với năm 2015 trong đó doanh thu xuất khẩu ước đạt trên 200 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế dự kiến đạt trên 25 tỷ đồng, tăng 13% so với kế hoạch; nộp NSNN trên 20 tỷ đồng; thu nhập bình quân người lao động (hơn 400 CBCNV) 7,2 triệu đồng/tháng; cổ tức 15%.

PV: Công nghiệp hỗ trợ đang đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư các máy móc công nghệ tiên tiến để tham gia vào chuỗi liên kết. Hanel Plastics đã thực hiện đổi mới công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp như thế nào?

- Ông Nguyễn Quốc Cường: Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp FDI

Năm 2016 tình hình kinh tế trong nước và thế giới có nhiều biến động khó khăn nhưng với sự nỗ lực của mình, Hanel Plastics đã gặt hái nhiều thành công và được xem là năm có nhiều khởi sắc của doanh nghiệp. Nhân dịp bước sang năm mới Đinh Dậu 2017, phóng viên TBTCVN đã có dịp trò chuyện cùng ông Nguyễn Quốc Cường, Giám đốc Công ty.

và trong nước thuộc lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ, đồng thời đáp ứng yêu cầu khắt khe các chuỗi cung ứng toàn cầu của các tập đoàn lớn sản xuất tại Việt Nam, Công ty đã chủ động trong nghiên cứu thị trường, nâng cao năng suất lao động tạo ra các sản phẩm đa dạng, có chi phí cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu đổi mới công nghệ, sản phẩm của khách hàng. Năm 2016 công ty đã đầu tư hơn 30 tỷ đồng vào việc đổi mới công nghệ như: Đầu tư lò hơi mới công suất 15 tấn theo công nghệ tiên tiến tăng hiệu quả sử dụng năng lượng, thân thiện môi trường, tự động hóa cao. Đầu tư thiết bị mới và hệ thống phụ trợ để tăng năng lực sản xuất nhà máy xốp, đưa công

suất lên trên 3.200 tấn sản phẩm/năm.

Hanel Plastics luôn cải tiến nâng cao năng suất, ổn định chất lượng, giảm chi phí... cạnh tranh được với các nhà cung cấp nước ngoài cùng ngành. Chú trọng công tác đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng việc đổi mới công nghệ, sản xuất mô hình linh hoạt và hệ thống quản lý tiên tiến trên thế giới. Tăng hiệu quả lao động bằng công cụ BSC – KPI qua đánh giá chất lượng lao động trong toàn bộ công ty, đồng thời tiếp tục nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho CBCNV.

PV: Công ty đang phấn đấu trở thành nhà cung cấp xốp và nhựa tin cậy số 1 trên toàn quốc, vậy ông có thể cho

biết kế hoạch mở rộng sản xuất trong năm 2017 và những năm tới?

- Ông Nguyễn Quốc Cường: Hiện công ty đang triển khai xây dựng nhà máy khuôn mẫu tại B14, đường Công nghiệp 6, Khu CN Sài Đồng B, Long Biên, Hà Nội nhằm chủ động sản xuất khuôn mẫu đáp ứng đa dạng nhu cầu của khách hàng và tăng giá trị gia tăng cho sản phẩm. Tiếp tục đổi mới công nghệ theo hướng hiện đại, thiết bị sản xuất chế tạo tại các nước G7, tự động hóa quá trình sản xuất 70% nhằm tăng năng suất, đảm bảo sản phẩm chất lượng cao, tiết kiệm năng lượng và thân thiện môi trường.

PV: Xin cảm ơn ông!
LAN HƯƠNG (Thực hiện)

CÔNG TY CP CẤP NƯỚC CÀ MAU:

Sức bật mùa xuân

Kết thúc năm 2015, năm cuối cùng hoàn tất công tác cổ phần hoá (CPH), Công ty TNHH MTV Cấp thoát nước và Công trình đô thị Cà Mau đã cung cấp trên 13.526m³ nước, phát triển 4.513 bộ khách hàng, tổng doanh thu đạt trên 119,8 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 10,5 tỷ đồng, lợi nhuận 6,5 tỷ đồng, mức lương bình quân người lao động đạt 90 triệu đồng/năm, đã tạo nên luồng sinh khí mạnh mẽ để tiếp tục vượt lên, phát triển trong những năm tiếp theo...

Tuy nhiên, sự yếu kém, trệ trệ của công ty TNHH MTV Cấp thoát nước và Công trình đô thị Cà Mau suốt thời gian dài trước đó đã chứng minh, chiếc “áo” doanh nghiệp nhà nước (DNNN) đã quá “chật hẹp”, không còn phù hợp với xu thế phát triển, sự khát khao đổi mới của DN này. Tháng 2/2016, Công ty CP

cấp nước Cà Mau được thành lập, mở ra một hướng đi mới cho DN.

Ông Lý Hoàng Trung, Chủ tịch HĐQT Công ty CP Cấp nước Cà Mau cho biết, nhằm nâng cao năng lực quản trị, trong năm 2015 và 2016, công ty đã quyết liệt cải cách bộ máy, bố trí lại lao động, giải quyết chính sách cho số lao động dôi dư do không thể bố trí được việc làm để giảm chi phí sản xuất. Bên cạnh đó, DN chủ động huy động vốn tự có để đầu tư mở rộng sản xuất, phát triển khách hàng, tăng cường nguồn lực đổi mới trang thiết bị nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Hiện nay, Công ty CP Cấp nước Cà Mau đang bước vào giai đoạn “nước rút” trong việc hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2016 của HĐQT đề ra, gồm: Tổng sản lượng nước sản xuất: 19 triệu m³; tiêu thụ 14,440 triệu m³; doanh thu trên



Vận hành cấp nước về thôn

Ảnh: VNPT Cà Mau

106,4 tỷ đồng, nộp ngân sách 11 tỷ đồng; lợi nhuận sau thuế 12,778 tỷ đồng, mức lương bình quân 96 triệu đồng/năm; lợi nhuận trên vốn điều lệ đạt trên 8,2%...

Định hướng của công ty đến năm 2017 là thực hiện mục tiêu chiến lược “phát triển khách hàng, chất lượng

và hiệu quả” nhằm gia tăng sự hài lòng và niềm tin của khách hàng đối với các sản phẩm, dịch vụ do công ty cung cấp; tiếp tục đầu tư thêm nguồn lực, mở rộng mạng lưới đường ống, nâng cao chất lượng nước, giảm thất thoát nước, giảm chi phí sản xuất, sản xuất nước tinh

kiết đóng chai và nước đá tinh khiết đáp ứng nhu cầu thị trường...

Các nhà kinh doanh cho rằng, hiện nay nhu cầu sử dụng nước sạch tại Cà Mau rất lớn và còn tiếp tục gia tăng do tốc độ đô thị hoá đang diễn ra nhanh, mạnh mẽ... Do đó, việc nâng cao năng lực quản trị và tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất, cung cấp các sản phẩm nước sạch trên địa bàn của Công ty CP Cấp nước Cà Mau là chiến lược đúng hướng, theo đó vị thế, giá trị gia tăng của DN sẽ ngày một lớn mạnh hơn...

Với nỗ lực vượt bậc, tập thể cán bộ, người lao động Công ty CP Cấp nước Cà Mau lại được hưởng thêm “huơng vị” ngọt ngào năm 2016, tạo thành sức bật mạnh mẽ, để tự tin hướng tới những thành công trong năm 2017. □

TRƯỜNG SƠN