CÔNG TY CỔ PHẦN **VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ** **(MATEXIM)** *Số: 01 GM/HĐQT*	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập - Tự do - Hạnh Phúc** -----✿📖✿-----

Hà Nội, ngày 07 tháng 06 năm 2021.

GIẤY MỜI

Dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021

Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị toàn bộ

Kính mời**: Quý cổ đông** .....

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị Toàn bộ (MATEXIM), trân trọng kính mời : **Qúy cổ đông** là cổ đông đang nắm giữ: ..... cổ phần của Công ty tới dự họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021.

1. Thời gian: 08 giờ 30 phút, ngày 29 tháng 6 năm 2021 (thứ ba).

2. Địa điểm : Phòng họp Tầng 2 Tòa nhà MATEXIM
Km số 3 (số 36) đường Phạm Văn Đồng, P.Cổ Nhuế 1, Q. Bắc Từ Liêm, Hà Nội

3. Đối tượng tham dự: Thành viên HĐQT, BKS, cổ đông sở hữu cổ phần của Công ty MATEXIM có trong danh sách cổ đông có quyền dự họp được lập ngày 31/5/2021.

4. Nội dung:

- Tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021.
- Chương trình họp Đại hội đồng cổ đông thường niên 2021 và Giấy ủy quyền được gửi kèm theo GIẤY MỜI này
- Quý cổ đông xem nội dung chi tiết các tài liệu họp Đại hội đồng cổ đông tại http://matexim.com.vn/xem-tin-tuc/dai-hoi-dong-co-dong-thuong-nien-nam-2021.html và phát trực tiếp tại Đại hội.

5. Cổ đông liên hệ với Công ty qua: Thư điện tử (email) hoặc gửi thư theo địa chỉ liên hệ dưới đây:

Phòng Hành chính tổng hợp- Công ty Cổ Phần Vật Tư và Thiết Bị Toàn Bộ
Km số 3 (số 36) đường Phạm Văn Đồng, P.Cổ Nhuế 1, Q. Bắc Từ Liêm, Hà Nội
Điện thoại: 024-3756 4415 (số máy lẻ 01) Fax: 024- 3756 4416
Email: hdqtmatexim@matexim.com.vn

6. Khi tham dự Đại hội Quý cổ đông lưu ý:

Mang theo GIẤY MỜI (hoặc giấy ủy quyền hợp lệ - mẫu gửi kèm theo GIẤY MỜI này), để công tác kiểm tra tư cách đại biểu đảm bảo theo quy định của pháp luật và Điều lệ của Công ty.

Trân trọng kính mời!

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 0100100336-C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ
Q. BẮC TỪ LIÊM - T.P HÀ NỘI

Nguyễn Văn Tới

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
------ ------

Hà nội, ngày 07 tháng 06 năm 2021.

GIẤY ỦY QUYỀN

Về việc tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021
Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị Toàn bộ

Tên tôi là: .....
Địa chỉ: .....
Số CMND Ngày cấp: ..../..../.... Nơi cấp: .....
Điện thoại: ..... Fax: ..... Email: .....
Mã số cổ đông: ..... Sở hữu số cổ phần: .....(cổ phần) chiếm .....%
Do không có điều kiện tham gia trực tiếp cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 của công ty, nay tôi

ĐỒNG Ý ỦY QUYỀN CHO:
Ông/ Bà: .....
Địa chỉ: .....
Số CMND Ngày cấp: ..../..../.... Nơi cấp: .....
Điện thoại: ..... Fax: ..... Email: .....

Thay mặt tôi tham dự và biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 của Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị Toàn bộ, với tư cách là đại diện cho tất cả số cổ phần mà tôi đang sở hữu.
Ông/ Bà:..... có nghĩa vụ thực hiện đúng nội dung quy chế làm việc của Đại hội, quy chế bầu cử của Đại hội, không được ủy quyền cho người khác và có trách nhiệm thông báo lại kết quả cho người ủy quyền.

Giấy ủy quyền này chỉ có hiệu lực tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 của Công ty Cổ phần Vật tư và Thiết bị Toàn bộ tổ chức ngày 29 tháng 06 năm 2021, được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ một bản và có giá trị pháp lý như nhau. Người nhận ủy quyền có trách nhiệm trình và gửi lại Ban tổ chức đại hội giấy ủy quyền này.

NGƯỜI NHẬN ỦY QUYỀN	**NGƯỜI ỦY QUYỀN**
(Ký và ghi rõ họ tên)	*(Ký và ghi rõ họ tên)*

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 29 tháng 6 năm 2021

CHƯƠNG TRÌNH HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2021 CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ

Thời gian: từ 8 giờ 30 đến 11 giờ 45 thứ 3 ngày 29 tháng 6 năm 2021
Địa điểm: Phòng họp tầng 2, tòa nhà Matexim, Km 3 đường Phạm Văn Đồng, phường Cổ Nhuế 1, quận Bắc Từ Liêm, thành phố Hà Nội

TT	Thời gian	Nội dung	Thực hiện
1	08h00-08h30	- Đón tiếp đại biểu, cổ đông, nhận tài liệu - Kiểm tra tư cách cổ đông	Lãnh đạo Công ty + Ban tổ chức Đại hội
2	08h30-08h35	- Chào cờ	MC : Ban tổ chức
3	08h35-08h40	- Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu. - Giới thiệu Đoàn Chủ tịch	MC : Ban tổ chức
4	08h40-08h45	- Báo cáo kết quả kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội	Ban Kiểm tra tư cách cổ đông
5	08h45-08h50	- Thông qua đề cử Thư ký, Ban Kiểm phiếu.	Đoàn chủ tịch
6	08h50-08h55	- Thông qua Chương trình làm việc của Đại hội	Đoàn chủ tịch
7	08h55 09h05	- Thông qua Quy chế làm việc và biểu quyết (*QC01- ĐHTN2021*) - Thông qua Quy chế bầu cử tại Đại hội (*QC02- ĐHTN2021*)	Ban Kiểm phiếu
8	09h05 09h15	- Trình bày Báo cáo Hoạt động SXKD năm 2020 và Nhiệm vụ, kế hoạch năm 2021 *(Số: BC01-ĐHTN2021)*	Tổng Giám đốc
9	09h15 09h25	- Trình bày Báo cáo hoạt động của HĐQT *(Số: BC02-ĐHTN2021)*	TV HĐQT
10	09h25 09h35	- Trình bày Báo cáo của Ban kiểm soát *(Số: BC03-ĐHTN2021)*	Trưởng ban kiểm soát
11	09h35 09h45	- Tờ trình thông qua Báo cáo tài chính năm 2020 đã được kiểm toán. *(TTr01-ĐHTN2021)* - Tờ trình thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2020 *(TTr02-ĐHTN2021)*	Kế toán trưởng
12	09h45 09h50	- Tờ trình về việc phê duyệt danh sách công ty kiểm toán độc lập kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2021 *(TTr03-ĐHTN2021)*	Trưởng ban kiểm soát

C.TY CP VẬT TƯ & THIẾT BỊ TOÀN BỘ
(MATEXIM)

Số: BC01-ĐHTN2021

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

Hà Nội, ngày 27 tháng 05 năm 2021

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2020 VÀ NHIỆM VỤ, KẾ HOẠCH NĂM 2021

PHẦN THỨ NHẤT
TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2020

Trong năm 2020, hoạt động sản xuất; kinh doanh của toàn Công ty các chỉ tiêu về doanh thu thương mại, doanh thu dịch vụ đều không đạt kế hoạch đề ra. Công ty gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

I - Kết quả sản xuất kinh doanh

1. Kết quả hợp nhất toàn Công ty như sau: *(ĐVT: Tỷ đồng)*

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2019	NĂM 2020		Tỷ lệ (%)	
			Kế hoạch	Thực hiện		
	(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5) = (4)/(2)*	*(6) = (4)/(3)*
I. Tổng doanh thu		**606.4**	**637.4**	**460.0**	**75.86%**	**72.17%**
1	DT thương mại	415.6	348.6	298.0	71.70%	85.48%
2	DT dịch vụ	190.6	206	124.9	65.53%	60.63%
3	DT sản xuất	0	82.8	36.5		44.08%
4	DT khác	0.2		0.6	300.00%	
II. Lợi nhuận						
1	LN trước thuế	1	21.62	0.03	2.93%	0.13%

Tổng doanh thu: Đạt 72.17 % kế hoạch năm 2020; Giảm 24.14% so với thực hiện năm 2019

LN trước thuế: Đạt 0.13% kế hoạch năm 2020; Đạt 2.93% so với thực hiện năm 2019.

2. Kết quả SXKD từng khu vực: (ĐVT: Tỷ đồng)

STT	Địa điểm	Kế hoạch 2020		Thực hiện 2020		So sánh TH/KH	
		DT	LN	DT	LN	DT	LN
(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)*	*(7)*	*(8)*
1	Văn phòng công ty + CN HCM	194.92	4.92	151.6	-0.79	77.78%	
2	Chi nhánh Thái Nguyên	80.2	0.5	79.6	0.53	99.25%	106%
3	Chi nhánh Nam Hà Nội	1.5	0.3	1.6	0.3	106.67%	100%
4	Chi nhánh Đà Nẵng	1.5	0.2	0.8	-0.87	53.33%	
5	XN KD xe và phụ tùng	152.5	3.5	94.2	0.42	61.77%	12%

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
6	CN Tây Nguyên	62	2.5	62.2	0.12	100.32%	4.8%
7	Cửa hàng Honda 3	62	2.5	33.5	0.01	54.03%	0.4%
8	Chi nhánh MTX Bắc Kạn	82.8	7.2	36.5	0.31	44.08%	4.31%
Tổng		**637.42**	**21.62**	**460.0**	**0.03**	**72.17%**	**0.13%**

Trong năm 2020: Chi nhánh Nam Hà Nội và Chi nhánh Thái Nguyên hoàn thành kế hoạch lợi nhuận công ty giao.

II – Đánh giá việc thực hiện chỉ tiêu kế hoạch 2020:

1 – Nguyên nhân các chỉ tiêu thực hiện năm 2020 không đạt kế hoạch đề ra:

Năm 2020 Công ty tiếp tục gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh:

Từ năm 2016 Công ty đã có những dấu hiệu về rủi ro tài chính tuy nhiên đến cuối năm 2018 khi các khoản vay phải trả đến hạn thì Công ty không có khả năng thanh toán các khoản nợ. CIC phân loại Công ty vào nợ xấu nhóm 5 dẫn tới Công ty không tiếp cận được nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng, ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty đặc biệt là hoạt động kinh doanh thương mại.

Khu vực nhà máy sắt xốp Bắc Kạn dừng hoạt động, tuy nhiên công ty vẫn phải chi trả các chi phí cho khu vực này bao gồm chi phí lãi vay và lãi phạt quá hạn, chi phí khấu hao, chi phí duy trì hoạt động, chi phí thuế phí lệ phí,.... Hiện tại các chi phí này đều treo vào chi phí trả trước mà chưa hạch toán vào kết quả kinh doanh nên tiềm ẩn rủi ro mất vốn.

- Hoạt động kinh doanh thương mại: Từ cuối năm 2018 do không thể tiếp cận được nguồn vốn tín dụng nên hoạt động kinh doanh thương mại bị hạn chế. Nếu không có các giải pháp tháo gỡ tình trạng hiện nay, dự kiến đến năm 2021 Công ty sẽ không có doanh thu từ hoạt động kinh doanh thương mại.

- Hoạt động kinh doanh vận tải:

Matexim bị phụ thuộc rất lớn vào các nhà thầu phụ do số lượng xe chạy vùng Đà Nẵng của Công ty chủ yếu là xe có xuất xứ từ Trung Quốc, có thời gian sử dụng từ 7 năm đến 12 năm, chi phí sửa chữa cao, sản lượng hiệu quả thấp.

Với cách thức của Honda là giảm giá thành, năm 2020 Honda giảm lợi nhuận gộp từ 7 đến 7,5%, yêu cầu nâng cao chất lượng dịch vụ vận tải, nếu Matexim không đầu tư, không đảm bảo bằng năng lực vận tải bằng xe chính chủ (khoảng 50% thị phần) thì không thể giữ và duy trì thị phần mà Honda giao cho.

Thực tế năm 2020, ngoài việc giảm giá đấu thầu vận chuyển thì dịch bệnh Covid 19 là tác động gây thiệt hại kép làm cho tình hình kinh doanh dịch vụ vận tải vô cùng khó khăn.

- Hoạt động kinh doanh bán hàng xe máy Honda:

Chi phí tài chính, chi phí thuê mặt bằng cao, số lượng lao động lớn, không có vốn đầu tư nâng cấp cửa hàng nên sản lượng xe được phân thấp, cơ cấu xe bán chạy không được ưu tiên,... là nguyên nhân chính khiến hoạt động kinh doanh bán xe máy không hiệu quả.

Đặc biệt từ cuối năm 2018, Công ty không thể bảo lãnh vay vốn và cấp vốn cho chi nhánh trong khi Honda lại yêu cầu phải thanh toán trước khi nhận hàng. Để duy trì quyền Head, các chi nhánh đã phải huy động vay vốn cá nhân với chi phí lãi vay cao.

Năm 2020, dịch bệnh covid khiến nhu cầu thị trường giảm, doanh số tại các cửa hàng xe

máy cũng giảm. Dự báo trong năm 2021 các khó khăn vẫn tiếp diễn.

- Hoạt động khai thác mỏ: Matexim thực hiện hoạt động khai thác mỏ quặng sắt từ năm 2009, tuy nhiên bị dừng năm 2015 do giá thành sản xuất cao hơn giá bán. Cuối năm 2019 dưới áp lực đòi nợ của ngân hàng và tỉnh Bắc Kạn yêu cầu khởi động lại nhà máy sắt xốp, Matexim đã thực hiện giai đoạn 1 để tái khởi động lại hoạt động khai thác mỏ quặng sắt Bản Quân. Do công nghệ không phù hợp, thiết bị cũ hỏng lạc hậu và hết khấu hao, Matexim không có vốn đầu tư nên hiệu quả không cải thiện hơn so với trước đây. Mặt khác Matexim không có đủ kinh phí để đánh giá lại toàn diện trữ lượng mỏ nên rất khó khăn trong xây dựng kế hoạch khai thác.

Mỏ sắt Bản Quân gồm 7 thân quặng. Trước đây công ty đã khai thác thân quặng 5 và thân quặng 6. Trữ lượng còn lại của hai thân quặng trên chưa có cơ sở để xác định lại trữ lượng.

Hiện tại năm 2020, Chi nhánh Matexim Bắc Kạn khai thác thân 1,2,3,4. Thời tiết mưa nhiều khó có thể khai thác, từ tháng 3 đến tháng 10 năm 2020 bình quân 1 tháng khoảng 14 ngày mưa. Sau khi khai thác thực tế thân quặng 3,4 thì trữ lượng và quặng sắt không giống như đánh giá trữ lượng ban đầu. Thân quặng 1,2 còn nhiều hộ vẫn chưa đền bù giải phóng mặt bằng nên gặp nhiều khó khăn. Thân quặng 7 được đánh giá là rất khó khai thác.

Tháng 6/2020, Matexim khôi phục lại được một phần máy móc thiết bị đưa vào hoạt động sản xuất. Do thiết bị máy móc để lâu ngày không sản xuất đặc biệt là thiết bị cơ giới nên chi phí sửa chữa và thay thế cao.

Mặt khác việc bán tinh quặng sắt ra ngoài tỉnh Bắc Kạn rất hạn chế do chính sách của tỉnh yêu cầu doanh nghiệp chế biến sâu nên thời gian hoạt động khai thác sẽ bị hạn chế hoặc thậm chí phải dừng khai thác.

Như vậy về ngắn hạn và dài hạn, khu vực sản xuất khai thác mỏ quặng sắt khó có thể kỳ vọng được kết quả cao do trữ lượng không chính xác, địa hình khó khăn, chi phí cao và biến động chính sách quản lý khai thác khoáng sản của tỉnh Bắc Kạn

2 – Các công tác đã thực hiện được năm 2020:

Mặc dù rất nhiều khó khăn, Ban điều hành đã nỗ lực tìm mọi giải pháp để khắc phục nhằm tạo dòng tiền đề thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2020. Các công việc đã thực hiện được bao gồm:

2.1 – Công tác tổ chức nhân sự

- Công ty đã cơ bản hoàn thiện bộ máy tổ chức theo chủ trương tinh gọn, tối đa năng suất lao động.
- Trong năm công ty đã thực hiện miễn nhiệm 02 giám đốc chi nhánh, bổ nhiệm mới 02 giám đốc chi nhánh.
- Bổ nhiệm kế toán trưởng công ty.

2.2 – Công tác tài chính kế toán:

- Ban điều hành đã nỗ lực đàm phán để ký kết hợp đồng mua hàng trả chậm nhằm duy trì hoạt động thương mại với các khách hàng truyền thống; Hỗ trợ chi nhánh đàm phán để khách hàng ứng trước tiền hàng nhằm tạo nguồn tiền tái sản xuất khi không có đầu tư.
- Ban điều hành đã đàm phán với ngân hàng gia hạn hoặc kéo dài thời gian thanh toán phù hợp với tình hình tài chính của Công ty, đàm phán giảm lãi suất quá hạn.

- Tăng cường đòi nợ các khách hàng, nợ phải thu khó đòi.
- Yêu cầu các chi nhánh báo cáo định kỳ và kịp thời chỉ ra các sai phạm và tồn tại.

2.3 – Công tác tái sản xuất:

Điều kiện để Chi nhánh Matexim Bắc Kạn hoạt động trở lại cần rất nhiều yếu tố đặc biệt về vốn, tổ chức nhân sự, kỹ thuật và kinh nghiệm nên Tổng giám đốc đặc biệt quan tâm chỉ đạo sản xuất và nắm tình hình thường xuyên. Hiện nay, Matexim Bắc Kạn đã hoạt động trở lại, hiệu quả chưa cao. Tuy nhiên khi đi vào sản xuất, công ty đỡ đi gánh nặng về chi phí khấu hao, phí thác quyền, tiền thuê đất,… và các chi phí duy trì khác (khoảng 8 tỷ/năm). Đặc biệt việc nộp nghĩa vụ ngân sách cho tỉnh Bắc Kạn 8 tỷ/năm giúp công ty tránh được áp lực thu hồi mỏ khi 2 dự án không hoạt động trên tỉnh Bắc Kạn.

2.4 – Nâng cao hiệu quả dịch vụ cho thuê mặt bằng, kho bãi:

- Tăng cường tìm kiếm khách hàng cho thuê mặt bằng, kho bãi trên toàn công ty.

2.5 – Tăng cường công tác quản lý các chi nhánh:

- Kiểm tra việc hạch toán và báo cáo tài chính, kiểm toán tại một số chi nhánh, thu hồi nợ phải trả Công ty của các chi nhánh. Trong năm 2020 tổng số đã thu được tổng số tiền là: ***7.8 tỷ đồng.***
- Giao chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 cho các chi nhánh, đôn đốc thực hiện chỉ tiêu.
- Kiện toàn bộ máy quản lý tại một số chi nhánh.

PHẦN THỨ HAI

NHIỆM VỤ NĂM 2021

I – Kế hoạch, Nhiệm vụ các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận thực hiện năm 2021:

Trên cơ sở và điều kiện thực tế Công ty yêu cầu các phòng chức năng, các Chi nhánh, đơn vị cơ sở nỗ lực cao nhất để phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu được giao.

Theo các lĩnh vực hoạt động chính; Công ty quyết định giao chỉ tiêu cho các bộ phận cụ thể (có quyết định đi kèm) đảm bảo các chỉ số như sau:

Đơn vị tính: Việt Nam đồng

STT	Địa điểm	Doanh thu			Lợi nhuận trước thuế
		TM	DV	Tổng	
(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)*
I. Khu vực thương mại, dịch vụ khác		**80**	**104**	**184**	**0.91**
1	Văn phòng công ty + CN HCM + NM Sắt Xốp		100	100	0.1
2	Chi nhánh Thái Nguyên	80	1.5	81.5	0.5
3	Chi nhánh Nam Hà Nội		1.5	1.5	0.3
4	Chi nhánh Đà Nẵng		1	1	0.01

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
II. Khu vực Head Honda		**260**	**2**	**262**	**1.8**
5	XN KD Xe và Phụ Tùng	100	0.8	100.8	0.8
6	CN Tây Nguyên	60	0.2	60.2	0.5
7	Cửa hàng Honda 3	100	1	101	0.5
III. Khu vực sản xuất			**Sản lượng (tấn)**	**DT**	**LN**
8	Chi nhánh MTX Bắc Kạn		48.000	62.4	0.7
Tổng				**508.4**	**3.41**

- Kế hoạch tổng doanh thu toàn Công ty năm 2021 là: **508.4 tỷ đồng**
- Kế hoạch tổng lợi nhận trước thuế toàn Công ty 2021 là: **3.41 tỷ đồng**

II – Các điều kiện thuận lợi; khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2021:

3.1 – Dịch vụ vận tải:

Thuận lợi:

- Công ty có kinh nghiệm trong việc vận chuyển hàng hóa và là đối tác lâu năm của Honda Việt Nam, đã giữ được uy tín về chất lượng vận chuyển hàng cho Honda nhiều năm.
- Tổ chức và quản lý về kinh doanh dịch vụ vận tải của Công ty đã chuyên nghiệp hơn rất nhiều, toàn bộ CBCNV bộ phận vận tải làm việc theo quy trình tương tự như cách thức quản lý của Honda.
- Hiện Matexim là thầu chính của HVN chiếm khoảng 17% thị phần vận chuyển xe máy cho HVN.
- Việc thanh toán của Honda đầy đủ, đúng theo kế hoạch.
- Đội ngũ lái xe của Công ty có tay nghề cao và nhiều kinh nghiệm.

Khó khăn:

- Sự cạnh tranh của các đơn vị.

- Năng lực vận tải của công ty không đủ nếu không có đầu tư (hiện tại năng lực vận tải của công ty chỉ chiếm 20%, 80% còn lại bị phụ thuộc vào các nhà thầu phụ). Trong tương lai nếu Matexim không nâng cao năng lực bằng cách đầu tư thêm xe thì khó tránh khỏi việc bị loại khỏi danh sách đấu thầu.

Tháng 10/2020 công ty trúng thầu cho kỳ hoạt động năm 2021, dự kiến lợi nhuận gộp thu về từ mảng vận tải trong năm 2021 chỉ đạt 3% doanh thu. Do vậy nguồn lợi nhuận này không đủ để tái đầu tư.

- Xu thế giảm giá trong đấu thầu của Honda ngày càng giảm xuống:

+) Đối với vận tải biển: sắp tới Honda sẽ làm việc trực tiếp với các nhà vận tải biển mà không thông qua bên thứ 3 nào khác nên nguy cơ cao Matexim sẽ mất hoàn toàn doanh thu từ khu vực này.

+) Vùng 14 và vùng 9: nếu năng lực hiện tại và xu hướng giảm cước vận tải hàng năm của công ty Honda thì sức cạnh tranh của Matexim với các nhà thầu khác là cực kỳ thấp.

3.2 – Dịch vụ tại các Head:

Thuận lợi:

- Các Head của Công ty có vị trí thuận lợi, mặt bằng thuận lợi trong kinh doanh.
- Có kinh nghiệm và uy tín với Honda Việt Nam.
- Đội ngũ CBCNV lâu năm, giầu kinh nghiệm.
- Khu vực kinh doanh được khách hàng và đối tác đánh giá là có tiềm năng.

Khó khăn:

- Chi phí quản lý cao.
- Việc đầu tư sửa sang mặt bằng, đầu tư xây dựng, trang thiết bị mới còn hạn chế.
- Lượng xe Honda phân cho các Head ít hơn so với tiềm năng tiêu thụ của Head.
- Thị trường xe máy dần bão hòa.

3.3 – Dịch vụ cho thuê tài sản (Khai thác cho thuê mặt bằng, kho bãi....):

Thuận lợi:

- Công ty có nhiều vị trí đất thuận lợi, chủ yếu là đất thuê từ 30-50 năm.
- Có một số công trình, tài sản trên đất.
- Các khu đất tại: đường Phạm Văn Đồng – Hà Nội, tại Phổ Yên – Thái Nguyên, tại Buôn Mê Thuột – Đắc Lăk đều được đánh giá là những vị trí có lợi thế thương mại.

Khó khăn:

- Hiện nay, hệ thống nhà văn phòng, kho tàng đã cũ xây dựng lâu năm dột nát. Để thu hút khách thuê và đơn giá tốt cần phải đầu tư nhiều.
- Một số khu đất như : số 127 Lý Chính Thắng – TP Hồ Chí Minh; CN Nam Hà Nội – Phú Xuyên- Hà Nội; Tại CN Thái Nguyên vẫn chưa chuyển được về tên Công ty. Tại 127 Lý Chính Thắng đang có tranh chấp dân sự về lối đi với các hộ dẫn xung quanh.
- Phương pháp quản lý, tìm kiếm khách hàng chưa quyết liệt và hiệu quả.

3.4 – Hoạt động kinh doanh thương mại:

Thuận lợi:

- Matexim là đơn vị có uy tín và kinh nghiệm vượt trội trong hoạt động kinh doanh thương mại, đấu thầu cung cấp vào các nhà máy, các dự án lớn.
- Trong quá trình hợp tác, tác đối tác trong và ngoài nước đánh giá Matexim rất cao về trình độ chuyên môn, dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp, mặt hàng và lĩnh vực hoạt động đa dạng.
- Mối quan hệ hợp tác rộng rãi và thương hiệu lâu đời.

Khó khăn:

- Hiện nay công ty đang bị mất cân đối về tài chính, không có dòng tiền để trả nợ ngân hàng CIC chuyển nợ Matexim sang nhóm nợ xấu. Do vậy công ty không thể huy động nguồn để kinh doanh và cũng không bảo lãnh được cho các Chi nhánh.
- Việc CIC chuyển nhóm nợ xấu làm giảm uy tín của công ty, các đối tác cũng rất dè dặt khi ký hợp đồng với Matexim vì sợ rủi ro trong giao hàng.

3.5 - Hoạt động sản xuất:

Tại Nhà máy sắt xốp Bắc Kạn:

Thuận lợi:

- Tỉnh Bắc Kạn luôn động viên và đồng ý cho Công ty cơ cấu lại sản phẩm.

Khó khăn:

- Dây chuyền công nghệ; thiết bị đã qua sử dụng và dừng sản xuất lâu nay đã lạc hậu, hỏng hóc, xuống cấp nghiêm trọng.
- Chi phí duy trì; khấu hao; chi phí tài chính; quản lý cao
- Với những gì hiện có Nhà máy sắt xốp được đánh giá là không khả thi trong việc tái sản xuất trở lại do thị trường chưa chấp nhận về giá thành, sản lượng không đủ đáp ứng (theo thực tế sản xuất trước đây)

Tại Mỏ Bản Quân – Chi nhánh Matexim Bắc Kạn:

Thuận lợi:

- Hiện nay cơ chế của tỉnh Bắc Kạn về khai thác và tiêu thụ tinh quặng sắt được cởi mở hơn, thuận lợi hơn trong thủ tục xin bán sản phẩm quặng tinh của Chi nhánh.
- Giao thông từ Chi nhánh tới đường quốc lộ đã được cải thiện hơn nhiều.

Khó khăn:

- Việc thu hút cán bộ chuyên môn sâu về lĩnh vực khai thác và chế biến khoáng sản và tuyển dụng công nhân lành nghề gặp rất nhiều khó khăn tại địa bàn tỉnh Bắc Kạn.
- Công nghệ khai thác và nghiền tuyển đầu tư ban đầu chưa phù hợp dẫn đến chi phí cải tạo, khai thác lớn, giá thành cao.
- Việc khai thác trước đây chưa khoa học không tập trung dẫn đến tái sản xuất trở lại chi phí lớn. Máy móc thiết bị dừng sản xuất đã lâu chi phí sửa chữa thay thế phụ tùng lớn.
- Các công trình bảo vệ môi trường lâu năm không sử dụng xuống cấp nghiêm trọng.

IV – Các giải pháp đề ra để thực hiện trong năm 2021:

1. Giải pháp về tài chính:

Tài chính là giải pháp tiên quyết trong hoạt động của doanh nghiệp.

- Giải pháp huy động vốn chủ sở hữu : Hiện nay chỉ tiêu Nợ/Vốn chủ sở hữu cao nên cần thiết phải tái cơ cấu lại các khoản nợ. Do vậy phương án tăng vốn điều lệ để tái cơ cấu các khoản nợ sẽ là phương án tối ưu. Đại hội đồng cổ đông ngày 7/3/2019 đã thông qua phương án tăng vốn điều lệ 365 tỷ trả nợ ngân hàng và trả nợ Veam.

- Tăng cường đẩy mạnh thu hồi công nợ tồn đọng.

- Tận dụng tối đa vốn của khách hàng thông hợp đồng trả chậm, ứng trước tiền hàng,….

- Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho để bán thanh lý hàng hoá tồn kho.

- Tăng cường quản lý chặt chẽ tài chính tại các đơn vị phụ thuộc..

2. Giải pháp về tổ chức, quản trị:

- Xây dựng cơ cấu bộ máy tổ chức tinh giản, gọn nhẹ, hiệu quả.

- Hoàn thiện các quy chế và quy trình quản lý.

- Áp dụng các phần mềm quản lý: tăng năng suất lao động, quản lý dữ liệu, tìm kiếm và xử lý thông tin, tăng tính bảo mật.

- Quản trị mục tiêu.

- Xây dựng văn hoá doanh nghiệp và duy trì các truyền thống văn hoá doanh nghiệp tốt đẹp đã có.

3. Giải pháp về sản phẩm:

Đối với khu vực thương mại:

- Đa dạng hóa mặt hàng cung cấp cho thị trường trong nước. Tập trung khai thác tốt thị trường truyền thống đồng thời phát triển thị trường mới.

Đối với khu vực dịch vụ:

- Tăng cường công tác quản lý vận tải để nâng cao chất lượng dịch vụ.

- Đầu tư để tăng năng lực vận tải, giảm chi phí giá thành.

- Thực hiện tiết kiệm giảm chi phí.

- Áp dụng công nghệ để nâng cao hiệu quả hoạt động.

Đối với khu vực Head:

- Nâng cao chất lượng chăm sóc hậu bán hàng nhằm thu hút khách hàng dịch vụ.

- Đầu tư cơ sở hạ tầng kỹ thuật, phấn đấu nâng hạng head, tăng lượng hàng được giao.

- Áp dụng công nghệ quảng bá thương hiệu Head.

Tổng Giám đốc yêu cầu các đồng chí lãnh đạo khối văn phòng; các chi nhánh; đơn vị cơ sở quyết tâm thực hiện quyết định giao chỉ tiêu, kế hoạch năm 2021.

Nơi nhận:
- *HĐQT;*
- *Lưu VT, P.TCKT;*

TỔNG GIÁM ĐỐC

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ

Tống Ngọc Thắng