

MẪU CBTT-02

(Ban hành kèm theo Thông tư số 57/2004/TT-BTC ngày 17/6/2004 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2007

- Tên thành lập : **CÔNG TY CỔ PHẦN PETEC BÌNH ĐỊNH**
- Tên giao dịch : Petec Binh Dinh Joint Stock Company
- Tên viết tắt : PETEC BIDICO
- Giấy phép đăng ký kinh doanh số **35 03 000014** do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp (lần thứ sáu) ngày 24/5/2007.
- Mã ch/khoán (OTC): PTB
- Trụ sở chính : 389 Trần Hưng Đạo- Thành phố Quy Nhơn- Bình Định
- Điện thoại : 056.822233 - Fax : 056.823863.
- Website : www.petecbidico.com.vn
- Email : info@petecbidico.com.vn

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng:

- Tiền thân của công ty Cổ phần Petec Bình Định là công ty Thương Nghiệp Tổng Hợp Bình Định. Thực hiện theo Nghị định số 338/CP của Chính Phủ về việc sắp xếp lại các doanh nghiệp Nhà nước, được sự đồng ý của Bộ Thương Mại: công ty Thương nghiệp Tổng hợp Bình Định được thành lập ngày 21/03/1991 theo Quyết định số 290/QĐ –UB của Ủy Ban Nhân Dân (UBND) Tỉnh Bình Định trên cơ sở hợp nhất giữa hai Cty: Công ty Công nghệ phẩm Bình Định và công ty Vật liệu xây dựng Bình Định dưới sự chỉ đạo và quản lý trực tiếp của Sở Thương Mại và Du Lịch Bình Định.
- Căn cứ Nghị định số 44/1998/NĐ-CP ngày 29/06/1998 của Chính Phủ về việc chuyển doanh nghiệp Nhà nước thành công ty cổ phần, nhằm thích ứng với môi trường kinh doanh, đảm bảo khả năng phát triển lâu dài của Công ty, ngày 14/02/2001, UBND Tỉnh Bình Định ra quyết định số 35/2001/QĐ-UB về việc chuyển công ty Thương nghiệp Tổng hợp Bình Định thành Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định, với vốn điều lệ là: 7.319.400.000 đồng.

- Ngày 08/9/2006, Đại hội đồng cổ đông bất thường đã nhất trí thông nhất phương án tăng vốn điều lệ, theo đó vốn điều lệ của Công ty tăng từ 7.319.400.000 đồng lên thành 15.000.000.000 đồng (tức tăng 104,93%), tương đương 1.500.000 cổ phần.
- Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2007 (ngày 14/4/2007), đã thông qua và thống nhất đổi tên từ Cổ phần Thương mại Bình Định thành Công ty Cổ phần Petec Bình Định, đồng thời, tăng vốn điều lệ từ 15.000.000.000 đồng lên thành 30.600.000.000 đồng (tức tăng 104%), tương đương 3.060.000 cổ phần.

2. Quá trình phát triển:

2.1- Ngành nghề hoạt động chính yếu:

- Kinh doanh xăng dầu, mỡ phụ, hoá chất, khí đốt, các chế phẩm từ dầu mỏ;
- Kinh doanh xi-măng, vật liệu xây dựng – trang trí nội thất, phân phối hàng tiêu dùng, vật tư nông nghiệp, v.v...
- Kinh doanh ô tô, kim khí điện máy;
- Dịch vụ cho thuê mặt bằng, kho bãi;
- Đầu tư tài chính;
- Sản xuất và kinh doanh nước tinh khiết

2.2- Tình hình hoạt động:

a/ Tổng quan hoạt động – phát triển:

Với chỉ hơn bảy năm từ khi chuyển sang hình thức cổ phần hoá, Công ty Cổ phần Petec Bình Định (Petec Bidico) đã có những bước tiến chắc chắn và nhiều triển vọng. Từ việc cải cách bộ máy hoạt động trong những năm đầu đến việc tiếp cận thị trường một cách hiệu quả, nâng cao sức cạnh tranh, đến nay thương hiệu PETEC BIDICO (mà trước đây là BITRACO) đã được biết đến như một Công ty mạnh mẽ trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm VLXD, xăng dầu PETEC, cũng như các sản phẩm tiêu dùng khác tại thị trường Bình Định, Phú Yên và các tỉnh Tây Nguyên.

Ba năm đầu tiên kể từ tháng 5 năm 2001, Công ty gặt hái những kết quả thật sự khích lệ. Nếu so với ba năm trước cổ phần, thì mức tăng trưởng hàng năm của giai đoạn này luôn đạt từ 15% - 20%/năm. Trong khi tổng chi phí tiết kiệm được trên 42%, thì hiệu quả đạt được lại tăng đáng kể: tổng lợi nhuận trước thuế đạt được gấp 2,2 lần. Thương hiệu của Công ty cũng như thương hiệu xăng dầu PETEC và các loại xi-măng như ChinFon, Nghi Sơn,... đã trở nên gần gũi, có chỗ đứng vững chắc trên thị trường; Mức thu nhập bình quân của người lao động tăng gấp rưỡi so với 3 năm trước cổ phần. Đến 31/12/2003 Công ty đã bổ sung thêm 20% vốn kinh doanh trong khi vẫn đảm bảo tỷ suất lợi tức cổ phần từ 12% - 14%/năm; cùng với việc đời sống được nâng cao, thu nhập ổn định, ý thức - trách nhiệm, tinh thần làm chủ cũng như độ gắn kết của người lao động đối với Công ty được nâng lên đáng kể.

Những kết quả của 5 năm gần đây:

Trong năm	2003	2004	2005	2006	2007	Tốc độ tăng trưởng hàng năm
Tổng doanh thu (tỷ VND)	318,71	275,36	356,48	435,97	748,88	27,33%
Tổng tài sản (tỷ VND)	30,36	38,24	47,63	68,08	151,47	53,98%
Vốn điều lệ (tỷ VND)	7,32	7,32	7,32	15,00	30,06	51,33%
Lợi nhuận trước thuế (tỷ VND)	1,47	1,63	3,51	2,62	10,06	96,34%
Lợi nhuận sau thuế (tỷ VND)	0,97	1,14	2,53	1,88	7,24	99,64%
Chỉ số lợi nhuận ròng trên tài sản ROA(%)	3,19	2,97	5,31	2,77	4,78	-
Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu ROE(%)	3,19	3,88	8,63	4,22	8,04	-
Tỷ suất lợi tức cổ phần (%)	12,0	13,2	16,0	16,0	20,00	-

Đến cuối năm 2007, hầu như các mục tiêu chiến lược của Công ty đều hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch, cụ thể:

- Tiếp tục giữ vững thị phần các mặt hàng truyền thống là xăng dầu PETEC và xi-măng các loại. Mở rộng và kinh doanh các ngành hàng như: kinh doanh ô tô các loại, kim khí điện máy, phân phối các sản phẩm phục vụ nhu cầu tiêu dùng. Xem việc bảo đảm chất lượng hàng hoá, năng lực phục vụ là yếu tố quyết định.
- Mở rộng, khai thác triệt để lợi thế các cơ sở vật chất hiện có, cụ thể bằng việc tập trung đầu tư cải tạo nâng cấp, nhằm đưa cơ sở vật chất tham gia có hiệu quả vào hoạt động kinh doanh và phát huy lợi thế thương mại. Dần nâng cao tỷ trọng dịch vụ trong cơ cấu hoạt động của doanh nghiệp.
- Đặc biệt công tác cán bộ trong đó tuyển dụng và đào tạo là 2 giải pháp hàng đầu nhằm nâng cao chất lượng lao động, phù hợp với yêu cầu thực tiễn.

b/. Tổng quan các ngành hàng chính yếu của Công ty:

• Kinh doanh xăng dầu:

Với thế mạnh bán buôn, bán lẻ các loại xăng dầu, Công ty đã có hơn 40 đại lý và cửa hàng xăng dầu được phân bố rộng khắp các huyện, thành phố trong tỉnh Bình Định; và các nhà máy nhiệt điện ở các tỉnh phía Nam. Số lượng bán ra đạt 70 triệu lít/năm.

Hệ thống kho chứa và Trạm trung chuyển xăng dầu 1.000 tấn tại Cảng Quy Nhơn (được Cục Hàng hải Việt Nam công nhận nằm trong hệ thống cảng biển quốc gia) hoạt động hiệu quả giúp chủ động được nguồn hàng cung cấp cho các đại lý.

• Kinh doanh xi măng, VLXD - trang trí nội thất:

Là nhà phân phối chính thức cho các công ty sản xuất xi măng nổi tiếng như: Nghi Sơn, ChínFon, Hà Tiên 1, Hoàng Mai, Phúc Sơn, Cẩm Phả. Có mạng lưới tiêu thụ rộng khắp địa bàn tỉnh Bình Định và 3 tỉnh Phú Yên, Gia Lai, Kon Tum. Số lượng xi măng bán ra đạt 250 ngàn tấn/năm.

• **Kinh doanh ô tô:**

Xe tải các loại: CUU LONG, VINAXUKI, DAMCO, JRD, KAMAZ, LIFAN, SÔNG HỒNG, FOTON... Có 3 showroom tại Quy Nhơn (389 Trần Hưng Đạo, 1151 Trần Hưng Đạo, 35 Tây Sơn); và nhiều điểm bán hàng tại các tỉnh Tây nguyên. Số lượng bán ra hàng năm đạt 250 - 300 chiếc.

• **Đầu tư tài chính:**

Công ty Cổ phần PETEC Bình Định hiện là cổ đông của các công ty như: Công ty CP Vật tư XD Petec, Công ty CP Cà phê Petec, Công ty CP Xi măng Hà Tiên, Công ty CP Petec Logistics, Công ty CP Kinh doanh Bất động sản PETEC LAND.

• **Điện tử - Điện máy:**

Chuyên cung cấp các mặt hàng điện tử, điện máy, điện gia dụng của các hãng nổi tiếng như Sony, Toshiba, LG, Samsung, Panasonic... Sản phẩm đa dạng, giá cả hợp lý, cộng với phong cách phục vụ nhiệt tình, chu đáo, ngành hàng này đang tạo được uy tín tại thị trường Bình Định.

• **Dịch vụ cho thuê mặt bằng - kho bãi:**

Tổng diện tích mặt bằng của công ty trên 20 ngàn m², trong đó diện tích kho bãi chiếm hơn 50%, chủ yếu tập trung ở cụm cảng Qui Nhơn.

• **Trung tâm phân phối hàng tiêu dùng:**

Chuyên cung cấp các mặt hàng tiêu dùng, nông sản thực phẩm, vật tư nông nghiệp, thuốc lá, hàng công nghệ phẩm.

• **Nước uống tinh khiết PETEC:**

Được tinh lọc theo quy trình khép kín qua 12 công đoạn theo công nghệ Hoa Kỳ. Sản phẩm này có mặt khắp thị trường Bình Định, các tỉnh Tây Nguyên và TP Hồ Chí Minh, đặc biệt là được nhiều người tin dùng.

3. Định hướng phát triển:

a/. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:

- Tiếp tục khẳng định thương hiệu PETEC BIDICO như một thương hiệu mạnh trong lĩnh vực phân phối hàng hoá tại thị trường Miền Trung Tây nguyên và các tỉnh phía Nam;
- Nghiên cứu và tiếp cận từng bước nhằm đạt hiệu quả mong muốn đối với mô hình dịch vụ thương mại hiện đại.
- Phân đầu đảm bảo mức chia cổ tức hàng năm đạt từ 16 đến 20%;

b/. Chiến lược phát triển:

- Tiếp tục phát triển mạnh các ngành hàng chủ lực như xi-măng, xăng dầu Petec, ô tô các loại, kim khí điện máy, bao gồm: *mở rộng thị phần, đa dạng nguồn hàng cung cấp (không bao gồm xăng dầu), hoàn thiện hệ thống cung ứng như kho bãi, chất lượng dịch vụ, tạo niềm tin cho tất cả các Nhà sản xuất có nhu cầu.*
- Dựa trên các kênh phân phối của mặt hàng xi-măng, phát triển ngành hàng thép và phân bón các loại cho thị trường.
- Trên cơ sở các kế hoạch - dự án khả thi, Công ty sẽ tiến hành tăng vốn (gồm nhiều giai đoạn) lên trên 80 tỷ vào cuối năm 2010, nhằm đảm bảo lượng vốn cần thiết cho hoạt động;
- Xây dựng đội ngũ nhân sự trẻ, có trình độ và kinh nghiệm nhằm năng động hoá các lĩnh vực kinh doanh then chốt.

II. Báo cáo của Hội đồng quản trị**1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động năm 2007:**

Trong năm 2007, lợi nhuận ròng của công ty đạt 6 tỷ 592 triệu, gấp đôi (vượt 97,2%) so với kế hoạch và tăng xấp xỉ 3 lần so với năm 2006. Tổng tài sản tăng 2,2 lần so năm trước, từ 68 tỷ thời điểm 31/12/2006 lên 151 tỷ vào cuối năm 2007. Có được thành quả rất đáng trân trọng này là nhờ sự lãnh đạo của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc Công ty, cùng sự quan tâm tạo điều kiện của UBND Tỉnh và các cấp - ngành hữu quan, sự hợp tác hiệu quả của các đối tác, bạn hàng, khách hàng đã dành cho PETEC BIDICO, và trên hết là những nỗ lực, quyết tâm không ngừng của tập thể cán bộ công nhân viên Công ty.

2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

Với tốc độ tăng trưởng cao của nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua đã tạo ra nhu cầu rất lớn đối với các ngành hàng mà Công ty kinh doanh, đây là điều kiện thuận lợi để các mảng kinh doanh hoàn thành và vượt kế hoạch trong năm 2007. Tổng doanh số thực hiện đạt 749 tỷ, qua đó vượt 16,8% so với kế hoạch, vượt 71,8% so với thực hiện năm 2006, cụ thể ở các ngành hàng chủ lực:

- Vật liệu xây dựng vượt 17,2% so với kế hoạch và vượt 28,5% so với thực hiện 2006;
- Xăng dầu vượt 22,5% so với kế hoạch và vượt 122,4% so với thực hiện 2006;
- Ô tô vượt 97,6% so với kế hoạch và vượt 190,4% so với thực hiện 2006;

Tổng lợi nhuận trước thuế đạt 9 tỷ 177 triệu, đạt 1,8 lần so với kế hoạch. Lợi nhuận sau thuế đạt 6 tỷ 592 triệu (vượt 79% so với kế hoạch, gấp 3,5 lần so với thực hiện 2006), qua đó cổ tức chia cho cổ đông đạt 5 tỷ 080 triệu, tương đương 20% (vượt 42,8% so với kế hoạch, vượt 24,9% so với thực hiện năm trước)

3. Những thay đổi chủ yếu trong năm:

Trong năm, tại Đại hội đồng Cổ đông ngày 14/4/2007, HĐQT đã xin ý kiến và được sự đồng ý của Đại hội đồng (100%) về phương án tăng vốn điều lệ từ 15 tỷ lên 30,6 tỷ.

Cũng thông qua Đại hội này, Hội đồng cổ đông đã thống nhất chuyển sang tên mới và logo mới với thương hiệu Petec Bidico, cụ thể:

- Tên cũ: CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BÌNH ĐỊNH
BINH DINH TRADING JOINT STOCK COMPANY
BITRACO
- Tên mới: CÔNG TY CỔ PHẦN PETEC BÌNH ĐỊNH
PETEC BINH DINH JOINT STOCK COMPANY
PETEC BIDICO

4. Triển vọng và kế hoạch trong giai đoạn sắp đến:

Một nguyên nhân quan trọng khác mà thời gian qua - đặc biệt trong năm 2007, đã làm giảm khả năng tiếp cận của Công ty đối với các cơ hội thị trường nhằm gia tăng hoạt động kinh doanh và lợi nhuận, đó chính là Vốn. Lượng vốn hiện nay của Công ty sau hai lần tăng vốn là 30,6 tỷ, đây là mức vốn rất nhỏ nếu so với mức doanh số trên 100 tỷ mỗi tháng hiện nay. Trong bối cảnh lạm phát gia tăng ở mức hai con số (trên 15%), các ngân hàng siết chặt mức hạn mức vay, tăng cường dự trữ và thông qua lãi suất vay nhằm cân đối lãi, các ngân hàng đã gây áp lực đáng kể lên các kế hoạch vay của doanh nghiệp. *Có thể nói, việc phát hành tăng vốn điều lệ hiện nay của Công ty là vấn đề cấp thiết cần được giải quyết nhằm tạo động lực cho các kế hoạch mở rộng thị trường cũng ngành hàng của Công ty.*

Nền kinh tế Việt Nam trong quá trình thời kỳ đầu hội nhập, song song với những bức phá tích cực, đã thể hiện nhiều phức tạp về mọi mặt trong đó chủ yếu là yếu tố cạnh tranh khốc liệt và tình hình gia tăng lạm phát. Bên cạnh đó, khu vực miền Trung vốn chịu nhiều ảnh hưởng của yếu tố thời tiết, vì vậy khả năng đáp ứng hàng hoá cho thị trường là chưa thật sự chủ động. *Vấn đề này Ban lãnh đạo công ty đã xác định và có hướng hiệu chỉnh bằng việc chuẩn bị hoàn thiện hệ thống kho bãi hợp lý trong thời gian đến, trước mắt với hệ thống kho xăng - dầu, kho bãi – showroom ô tô.*

Về ngành hàng: Tiếp tục phát triển các ngành hàng chủ lực gồm xăng dầu, VLXD (chủ yếu là xi-măng), ô tô các loại, nghiên cứu phát triển mặt hàng thép và phân bón, nâng tầm hoạt động của Trung tâm Điện máy.

Về hoạt động đầu tư: Thực hiện đầu tư và đưa vào hoạt động có hiệu quả dự án Trung tâm thương mại Petec Mart. Trong hai năm 2008, 2009, xúc tiến việc đầu tư xây dựng thêm 2 điểm bán lẻ xăng dầu.

III. Báo cáo của Ban Tổng giám đốc:

1. Báo cáo tính hình tài chính:

Trong năm 2007, nhằm nâng cao – đáp ứng tốt cho yêu cầu phát triển kinh doanh, cơ cấu tài sản có sự dịch chuyển nhẹ từ dài hạn sang ngắn hạn, tạo khả năng thanh khoản tốt hơn cho hoạt động của Công ty, qua đó khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tức thời của doanh nghiệp đã tốt hơn so với năm 2006. Bên cạnh đó, mặc dù trong năm, Ban lãnh đạo Công ty đã nâng vốn đầu tư của chủ sở hữu từ 15 tỷ lên 30,6 tỷ, song mức tăng 19% của Nợ phải trả so với Vốn chủ sở hữu

một mặt cho thấy mức độ chu chuyển hoạt động kinh doanh là hiệu quả, song mặt khác cũng cho thấy Công ty cần liên tục xem xét – cân đối giữa việc đảm bảo hoạt động kinh doanh và công tác quản lý rủi ro. *Giải pháp dài hạn cho việc cân bằng này chính là nâng lượng vốn chủ sở hữu hiện nay lên, nhằm trước mắt đảm bảo hoạt động kinh doanh, song hành với việc tạo tiền đề cho các cơ hội kinh doanh ở một số ngành hàng chủ lực, cũng như kế hoạch mở rộng đầu tư ở một số lĩnh vực khác.*

Về năng lực hoạt động, năm 2007, vòng quay của tài sản cố định cũng như hiệu suất sử dụng vốn cố định được nâng lên đáng kể. Một số các công trình Công ty đã đầu tư xây dựng trong năm 2006 và đầu năm 2007 đã bắt đầu phát huy hiệu quả.

Năm 2007 đánh dấu sự tăng trưởng mạnh của hiệu quả vòng thu về trên doanh số bán ra. Hầu hết các chỉ số liên quan đến tỷ suất sinh lợi đều đạt ngưỡng gấp đôi so với năm 2006.

Chỉ tiêu		Năm 2006	Năm 2007
<u>Cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn</u>			
<i>Cơ cấu tài sản</i>			
Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	%	81,2	89,6
Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	%	18,8	10,4
<i>Cơ cấu nguồn vốn</i>			
Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	%	74,9	78,1
Nguồn vốn CSH / Tổng nguồn vốn	%	24,9	21,9
Nợ phải trả / Nguồn vốn CSH	%	298,9	357,0
<u>Khả năng thanh toán</u>			
Hệ số thanh toán hiện thời	lần	1,09	1,16
Hệ số thanh toán nhanh	lần	0,02	0,03
<u>Chỉ tiêu năng lực hoạt động</u>			
Hiệu suất sử dụng vốn cố định	đồng	31	72,0
Vòng quay tài sản cố định	lần	42	69,2
<u>Tỷ suất sinh lợi</u>			
<i>Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu</i>			
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế / Doanh thu	%	0,6	1,3
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	%	0,43	1,0
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế / Tổng tài sản	%	3,84	6,6
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản	%	2,77	4,8
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Tổng vốn CSH	%	11,04	21,9

Giá trị sổ sách tại thời điểm báo cáo:

STT	Nội dung	Số dư đầu năm	Số dư cuối năm
I	Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	55.270.894.542	135.746.038.736
II	Tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn	12.809.546.608	15.725.970.498
III	Tổng tài sản	68.080.441.150	151.472.009.234
I	Nợ phải trả	51.012.470.198	118.328.274.442
II	Nguồn vốn chủ sở hữu	17.067.970.952	33.143.734.792
VI	Tổng nguồn vốn	68.080.441.150	151.472.009.234

Những thay đổi về vốn cổ đông:

Trong năm, Công ty thực hiện tăng vốn từ 15 tỷ VND lên 30,6 tỷ VND từ 01/6/2007, cụ thể:

- Tổng số cổ phiếu theo từng loại:
 - *Cổ phiếu phổ thông*: 3.600.000 cổ phiếu;
 - *Cổ phiếu khác (cổ phiếu thường, cổ phiếu ưu đãi...)*: không có
- Tổng số trái phiếu đang lưu hành theo từng loại (trái phiếu có thể chuyển đổi, trái phiếu không thể chuyển đổi...): Không có
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại:
 - *Cổ phiếu phổ thông*: 3.600.000 cổ phiếu;
 - *Cổ phiếu khác (cổ phiếu thường, cổ phiếu ưu đãi...)*: không có
- Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại: không có.

Về việc chia lãi cổ phần năm 2007:

Lãi sau thuế là 6 tỷ 592 triệu đồng, đạt tỷ suất trên vốn điều lệ là 43,94%, tăng 79,5% so với kế hoạch đề ra.

Trong năm, HĐQT đã tạm chia lãi các cổ đông là 1,66%/tháng (20%/năm) (kế hoạch đề ra là 14%, phần đầu đạt 16%). Tổng số tiền chia cổ tức là: **5 tỷ 080** triệu đồng.

2. Báo tính hình hoạt động sản xuất kinh doanh:**a/. Về doanh thu:**

CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Năm 2007	Thực hiện 2007	So với Kế Hoạch	So với Thực hiện 2006
DT Tiêu thụ thành phẩm	Tr.đồng	321	502	156,3%	179,2%
- Nước tinh khiết	lít	480.400	685.579	142,7%	165,4%
DT Tiêu thụ hàng hoá	Tr.đồng	639.566	744.378	116,4%	176,3%
1. Vật liệu xây dựng	Tr.đồng	139.644	157.951	113,1%	127,5%
- Xi-Măng	Tr.đồng	133.545	156.497	117,2%	128,5%
Trong đó lượng bán ra	tấn	180.000	205.122	114,0%	125,2%
- VLXD - TTNT	Tr.đồng	6.098	1.454	23,8%	71,2%
2. Xăng dầu	Tr.đồng	362.988	444.473	122,5%	222,1%
3. Nông Sản	Tr.đồng	56.471	8.753	15,5%	56,3%
- Mì lát	tấn	5.000	5.007	100,4%	100,1%
4. Phương tiện vận tải	Tr.đồng	22.389	44.232	197,6%	290,4%
- Xe tải các loại	chiếc	145	288	198,6%	269,2%
- Xe du lịch	chiếc	12	1	8,3%	0%
5. Điện máy	Tr.đồng	7.620	18.931	248,4%	271,0%
6. Hàng công nghệ phẩm	Tr.đồng	50.455	69.794	138,3%	115,9%
- Trong đó Thuốc lá	1000 gói	12.000	10.139	84,5%	120,0%
7. Khác	Tr.đồng	-	244	-	0%
Doanh thu dịch vụ	Tr.đồng	1.400	4.004	286,0%	29,6%
- Dthu của xi-măng (kho, vận chuyển)	-	336	3.293	980,2%	25,4%
- Dthu cho thuê kho của Xí nghiệp	-	150	222	147,9%	123,3%
- Dthu bảo dưỡng ô tô	-	20	40	-	32,4%
- Dthu các mặt bằng Công ty	-	894	449	50,2%	175,3%
TỔNG DOANH THU	Tr.đồng	641.288	748.885	116,8%	171,8%

Năm 2007 là năm có mức tăng trưởng vượt bậc ở tất cả các ngành hàng, so với kế hoạch – tăng 16,8% và so với năm 2006 – tăng 71,8%. Đáng chú ý, hai ngành hàng có tỷ trọng đóng góp cao nhất là xăng dầu và xi-măng.

Mảng kinh doanh vật liệu xây dựng – trang trí nội thất:

Đối với xi-măng, trên cơ sở kế hoạch hoạch định, lượng hàng phân phối ra thị trường đã đạt ngưỡng trên 200 ngàn tấn, tương đương mức doanh số bán ra 157 tỷ đồng, và nếu lượng cung ứng đủ, con số này hoàn toàn có thể cao hơn vào cao điểm xây dựng cuối năm 2007. Bên cạnh thị trường Bình Định – Phú Yên, thị phần tại các thị trường Bình Định, Gia Lai – Kon Tum được mở rộng đáng kể. Với việc tăng thêm mặt hàng Xi-măng Cẩm Phả trong năm, Công ty đã nâng chủng loại xi-măng phân phối ra thị trường lên con số 5.

Đối với các mặt hàng vật liệu – trang trí nội thất: đây là mảng kinh doanh suy nhất trong năm kinh doanh không đạt hiệu quả mong muốn. Kết thúc năm 2007, doanh số bán ra của Cửa hàng chỉ đạt 24% so với kế hoạch đề ra. Ban lãnh đạo Công ty đang xem xét trình Hội đồng quản trị việc giải thể cửa hàng này nhằm tiết kiệm nguồn vốn để đầu tư các mảng kinh doanh khác.

Mảng kinh doanh xăng dầu:

Với thương hiệu Petec, ngành hàng này hoạt động mạnh mẽ tại thị trường Bình Định suốt nhiều năm qua, kể từ trước cổ phần hoá. Bên cạnh đó, Chi nhánh Tp.HCM cũng bắt đầu tham gia ngành hàng này từ năm 2001. Năm 2007 vừa qua, ngành hàng này đã mang về mức doanh số rất tốt: 445 tỷ, với hệ thống gồm 35 đại lý bán buôn, 5 cửa hàng bán lẻ trải dọc trên toàn tỉnh Bình Định, đồng thời tại các Tỉnh phía Nam, Chi nhánh Tp.HCM đã tạo được chỗ đứng khi tiếp cận được với nhóm khách hàng là các Nhà máy nhiệt điện. Nếu so với năm 2006, sản lượng và doanh số bán ra đã vượt 122%, qua đó hoàn thành vượt kế hoạch đề ra 22,45%. Các ngành hàng Công ty kinh doanh là Xăng A92, các loại dầu DO, KO, FO và các loại nhớt chính hãng, trong Chi nhánh Tp.HCM chuyên cung cấp với sản lượng lớn là dầu DO và FO.

Kinh doanh ô tô:

Tuy mới ra đời từ giữa năm 2005, tuy nhiên qua các năm đến nay, Trung tâm ô tô Petec Bidico đã lớn mạnh với 3 cơ sở trải trên các hướng vào thành phố Quy Nhơn. Năm 2007 là năm mà doanh số cũng như sản lượng xe bán ra của Trung tâm tăng trưởng vượt bậc. Nếu như số lượng xe bán ra trong hai năm 2005, 2006 là 117 chiếc thì riêng năm 2007, số lượng xe bán ra đạt 281 chiếc, tương đương mức doanh số 44 tỷ. Đây là kết quả đáng ghi nhận sau những cố gắng của Ban lãnh đạo Trung tâm, đã tạo dựng uy tín trong lĩnh vực phân phối cũng như bảo hành trước các Nhà cung cấp lớn như Cửu Long, Vinaxuki, DamCo,..., đồng thời với việc liên tục khảo sát từ phân khúc thị trường riêng biệt, Trung tâm ô tô Petec Bidico là một hình ảnh thân thiện trong suy nghĩ của khách hàng, qua đó liên tục gia tăng lượng bán ra trong năm 2007.

Kinh doanh kim khí điện máy:

Mặc dù mới ra đời và chịu sự cạnh tranh gay gắt của thị trường, song năm 2007 vừa qua Trung tâm điện máy BITRACO đã đạt và luôn giữ vững được niềm tin suy nghĩ của khách hàng. Bên cạnh khâu bán lẻ, Trung tâm đã phát triển mảng bán buôn với trên 25 đại lý rải khắp các huyện trong Tỉnh. Mức doanh số của ngành hàng này năm 2007 đạt 18,9 tỷ, qua đó không những hoàn thành vượt mức kế hoạch về doanh số, mà còn tăng 2,7 lần nếu so với thực hiện năm 2006.

Kinh doanh nông sản và hàng công nghệ phẩm (CNP):

Đây là hai ngành hàng truyền thống của Công ty từ trước khi cổ phần hoá (năm 2001). Tuy nhiên do đặc thù mức tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của ngành hàng CNP là tương đối thấp (bình quân chỉ đạt dưới 0,5%), trong khi đó, mảng kinh doanh nông sản lại phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố thời vụ và thị trường nhập khẩu, vì vậy các năm qua, Ban lãnh đạo Công ty không thực hiện việc phát triển sâu rộng 2 mảng kinh doanh này. Mặc dù vậy, năm 2007, hai mảng kinh doanh

này cũng hoàn thành và vượt kế hoạch đề ra (Nông sản: 100,14% - 5 ngàn tấn sản lát và CNP: vượt 38,8% so với kế hoạch, vượt 15,85% so với năm 2006) đóng góp vào doanh số chung năm 2007: 78,5 tỷ đồng.

Doanh thu dịch vụ:

Chiếm tỷ trọng lớn trong mảng này là sự đóng góp của dịch vụ kho xi-măng và cho thuê mặt bằng kinh doanh của Công ty. Trong năm 2007, với việc hàng loạt các mặt bằng đã xuống cấp, được đưa vào sửa chữa cuối năm 2006, đến giữa năm 2007 mới có thể đưa vào sử dụng cho thuê, vì vậy doanh số đạt được của mảng này là không đạt so với kế hoạch đề ra (chỉ đạt 50%), tuy nhiên nếu so với năm 2006, con số này vẫn vượt 76%. Đối với dịch vụ kho xi-măng (gồm phí giao nhận và doanh thu do giao thẳng, không về kho), năm qua, với sản lượng xi-măng bán ra lớn, mức doanh số này cũng lớn tương ứng, thể hiện sự cố gắng của tập thể cán bộ - nhân viên phụ trách mảng này.

b/. Về kết quả kinh doanh:

Từ những cố gắng nỗ lực của từng ngành hàng nói trên, năm 2007, kết quả kinh doanh của toàn Công ty đã đạt được những thành quả đáng khích lệ, cụ thể:

CÁC CHỈ TIÊU		DVT	Kế hoạch Năm 2007	Thực hiện 2007	So với Kế Hoạch	So với Thực hiện 2006
Tổng doanh số	Tr.đồng		641.288	748.885	116,78%	171,78%
- Doanh thu tiêu thụ hàng hoá	-		639.566	744.379	116,39%	176,33%
- Doanh thu tiêu thụ thành phẩm	-		321	502	156,25%	179,24%
- Doanh thu dịch vụ	-		1.400	4.004	286,01%	29,59%
Các khoản giảm trừ	-		124	1	-	5,82%
- Giảm giá	-		-	-	-	0%
- Chiết khấu hàng bán	-		-	-	-	0%
- Hàng bị trả lại	-		-	1	-	5,82%
Doanh thu thuần	-		641.164	748.884	116,8%	71,78%
Giá vốn hàng bán	-		613.906	720.805	117,41%	175,32%
Chiết khấu hàng mua	-		12	-	0%	0%
Lợi nhuận gộp	-		27.270	28.079	102,97%	113,1%
Doanh thu hoạt động tài chính	-		263	966	-	261,75%
Chi phí hoạt động tài chính	-		4.994	4.288	85,87%	109,84%
- Trong đó lãi vay	-		4.994	4.288	85,87%	109,84%
Chi phí bán hàng	-		14.839	18.740	126,29%	94,02%
Trích lập sự phòng	-		600	-	0%	0%

Chi phí Quản lý Doanh nghiệp	-	2.000	3.731	186,53%	185,24%
Lợi tức thuần từ HĐKD	-	5.100	2.286	44,82%	0%
Thu nhập khác	-	-	6.933	-	202,13%
Chi phí khác	-	-	42	-	26,68%
Lợi tức khác	-	-	6.891	-	210,6%
Tổng lợi tức trước thuế	-	5.100	9.177	179,93%	350,66%
Thuế lợi tức phải nộp	-	1.428	2.585	181,04%	352,82%
Lợi nhuận sau thuế	-	3.672	6.592	179,5%	349,82%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên Vốn ĐL	%	24,48	43,94	179,5%	178,31%
Tỷ suất lợi tức cổ phần	%	14,0	20,00	142,84%	124,92%
PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN Tr.đồng					
Quỹ đầu tư - phát triển	-	100	601	601%	300,5%
Quỹ dự phòng		100	331	-	331%
Quỹ khen thưởng	-	50	300	600%	142,86%
Quỹ phúc lợi	-	48	301	627,08%	301%
Chia liên doanh và các nghĩa vụ khác	-	-	-	-	0%
Lợi tức chia cho cổ phần	-	3.374	5.080	150,56%	398,66%
LAO ĐỘNG / TIỀN LƯƠNG					
Tổng lao động trong danh sách	người	117	117	100%	100%
Lao động bình quân	người	117	138	117,95%	123,21%
Thu nhập bình quân tháng	đ/ng/tháng	1.900.000	2.454.000	129,16%	161,77%

3. Những tiến bộ công ty đạt được trong năm 2007:

a/. Hiệu quả của công tác giao khoán:

Kết thúc năm 2007, lợi nhuận trước chi phí quản lý toàn công ty vượt 76% so với kế hoạch đề ra, các kế hoạch giao khoán lợi nhuận từng đơn vị cũng đã hoàn thành bình quân vượt trên 50%, qua đó doanh số cũng như thị phần kinh doanh của từng mảng ngành hàng tăng lên đáng kể, mức thu nhập của người lao động tại đơn vị nhận khoán cũng tăng tương ứng, tạo động lực đáng kể đến năng suất lao động, phát huy tốt sự sáng tạo trong kinh doanh cũng như ý thức tổ chức quản lý.

b/. Hiệu quả về mặt hoạt động của các ngành hàng:

Xi-măng và xăng dầu – hai ngành hàng chủ lực của Công ty, năm qua đã tiếp tục khẳng định thế mạnh trên thị trường, thương hiệu trong phân phối các sản phẩm có chất lượng, đa dạng về sản phẩm và nhanh nhạy trong cung cấp các dịch vụ đến khách hàng. Năm 2007 cũng là năm Chi nhánh Tp.HCM đã có bước nhảy vọt về doanh số bán ra, qua đó mở rộng thị trường tại các Tỉnh phía Nam.

Kim khí điện máy và đặc biệt mảng kinh doanh ô tô đã có bước phát triển tốt về thị trường, gia tăng doanh số. Nếu như Trung tâm điện máy thực hiện song song 2 nhiệm vụ: hoàn thiện dần khâu bán lẻ đi đôi với phát triển mảng bán buôn, thì Trung tâm ô tô đã tạo được niềm tin trong suy nghĩ của thị trường về hình ảnh một Trung tâm cung cấp nhiều loại xe có chất lượng. Tuy vậy cả hai ngành hàng này chỉ mới dừng ở mức đón đầu và chuẩn bị tốt cho nhu cầu thị trường.

c/. Hiệu quả từ việc tổ chức tốt công tác nhân sự và các giải pháp nâng cao năng suất lao động, nâng tầm quản lý:

Cùng với những yêu cầu bức thiết của công tác phát triển doanh nghiệp, trong đó chú trọng việc nâng cao năng suất lao động tạo hiệu quả và đào tạo đội ngũ quản lý trẻ - năng động, trong năm 2007, Ban lãnh đạo Công ty đã mạnh dạn thực hiện các giải pháp:

- Tạo cơ chế đánh giá tương đối chính xác năng suất lao động, CBCNV đã nhận được những mức thù lao thích đáng;
- Mạnh dạn bổ nhiệm một số vị trí phụ trách có tuổi đời trẻ - năng động. Thường xuyên tuyển dụng và đào tạo có hiệu quả đội ngũ lao động

Với sự quyết tâm cao của HĐQT, Ban Tổng giám đốc, bộ phận Công nghệ thông tin của Công ty được thành lập và bước đầu đã hỗ trợ tốt cho công tác báo cáo kinh doanh, tài chính phục vụ quản trị, cụ thể:

- Hệ thống trung tâm dữ liệu của được xây dựng, dẫn đến trên 90% các khâu từ kinh doanh đến bộ phận kế toán đều ứng dụng phần mềm chuyên dụng, cải thiện đáng kể tốc độ xử lý công việc;
- Hệ thống báo cáo Kế toán Quản trị được xây dựng, thực hiện việc báo cáo định kỳ hàng tuần kết quả kinh doanh, tình hình tài chính, và đến nay đã giúp ích rất nhiều cho Ban TGD cũng như HĐQT trong công tác nắm tình hình, chỉ đạo cũng ra quyết định;
- Website Công ty với địa chỉ: www.petecbidico.com.vn đã được xây dựng, đưa vào sử dụng từ đầu năm 2007, đến nay đã là một kênh quảng bá hình ảnh doanh nghiệp và công bố thông tin hiệu quả;
- Với tiêu chí phục vụ chuyên nghiệp, mang nhiều dịch vụ - tiện ích đến với khách hàng, cuối năm 2007, Công ty đã trang bị phần mềm quản lý bán lẻ chuyên nghiệp, sẽ được ứng dụng tại Trung tâm Điện máy BITRACO vào đầu năm 2008.

d/. Hiệu quả về mặt thương hiệu:

Ý thức được các cơ hội trong thời điểm hội nhập, năm 2007 cũng là năm Công ty chính thức chuyển mình trong việc quảng bá thương hiệu, trước hết bằng việc đổi tên Công ty từ Công ty Cổ phần Thương mại Bình Định thành Công ty Cổ phần Petec Bình Định (PETEC BIDICO). Không những vậy, bằng sự tận tụy với lĩnh vực thương mại trong suốt các năm qua, đặc biệt từ sau cổ phần hoá (năm 2001), hình ảnh của Công ty đã trở nên thân thuộc và là địa chỉ phân phối bán buôn đáng tin cậy của rất nhiều Nhà sản xuất, cung cấp, đặc biệt trong đối với các ngành hàng như VLXD, Ô tô, Kim khí điện máy.

Nhân dịp kỷ niệm 60 năm thành lập ngành thương mại, Công ty được đánh giá là một trong những cánh chim đầu đàn của ngành. Và cuối năm 2007, thông qua một đơn vị truyền thông uy

tín (Báo điện tử Việt Nam Net phối hợp với Công ty Viet Nam Report và Trường Đại học Harvard Hoa Kỳ), Công ty Cổ phần Petec Bình Định được bình chọn là một trong 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam.

4. Kế hoạch phát triển trong năm 2008:

a/. Về chiến lược ngành hàng:

o *Ngành hàng Vật liệu xây dựng:*

- Phát triển ít nhất 1 loại xi-măng có chất lượng. Thực hiện công tác dự báo ngắn hạn, xem đây là cơ sở để chuẩn bị các công tác như đảm bảo vốn, đặt hàng,... nhằm tạo sự chủ động.
- Thu hẹp tiến tới giải thể Cửa hàng VLXD-TTNT do hoạt động không đạt hiệu quả. Tập trung nghiên cứu, nhằm có thể tiếp cận mặt hàng sắt – thép vào cuối năm 2008.

o *Ngành hàng Xăng dầu:*

- Mảng xăng dầu bán buôn cố gắng phát triển sản lượng bán ra, chỉ phát triển số lượng khách hàng khi đảm bảo chất lượng (về doanh số, lợi nhuận). Khâu quản lý công nợ phải được thắt chặt trên cơ sở định mức đã xây dựng và vòng quay đảm bảo hiệu quả. Đối với khâu bán lẻ, tạo điều kiện thúc đẩy doanh số bán ra nâng cao chất lượng giao khoán, Phát triển ít nhất thêm một Cửa hàng bán lẻ trong năm 2008.
- Với mảng kinh doanh xăng dầu tại Tp.HCM, sẽ phải chủ động trong việc đảm bảo nguồn hàng, thể hiện sự kịp thời khi khách hàng có nhu cầu.

o *Ngành hàng Ôtô:*

- Đa dạng nguồn hàng để đảm bảo cung.
- Nâng cao chất lượng phục vụ, đặc biệt công tác sau bán hàng.

o *Ngành hàng Kim khí điện máy:*

- Trung tâm hoàn chỉnh công tác kinh doanh và quản lý bằng hệ thống phần mềm đã trang bị, nhằm mang đến những dịch vụ tiện dụng và hiện đại cho các khách hàng bán lẻ.
- Mở rộng bán buôn cho các đại lý cấp 1 tại các huyện. Nâng cao chất lượng phục vụ, đặc biệt công tác sau bán hàng

o *Đối với các mảng kinh doanh khác:*

- Mảng kinh doanh Công nghệ phẩm và các loại hàng phân phối khác: Bên cạnh việc duy trì hai ngành hàng CNP và Thuốc lá, mảng kinh doanh này phải đi sâu nghiên cứu mặt hàng phân bón, tiến tới có thể kinh doanh bán buôn sản phẩm này ra thị trường vào cuối năm 2008.
- Mảng kinh doanh cho thuê mặt bằng: Nâng cao giá trị cho thuê các mặt bằng hiện có.

b/. Về kế hoạch đầu tư:

Trên cơ sở báo cáo thường niên đã trình trước Đại hội đồng cổ đông năm 2007 và Nghị quyết Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần PeTec Bình Định nhiệm kỳ II, phiên họp lần 14, ngày 31/5/2007 về việc đầu tư dự án công trình Trung tâm thương mại Petec Bidico tại 323 Bạch Đằng, dự án khả thi về việc xây dựng công trình đã được lập, trình, duyệt thông qua:

- *Kế hoạch xây dựng - kinh doanh, dự toán và tiến độ thực hiện:*

1. Tên dự án đầu tư:

TRUNG TÂM THƯƠNG MẠI PETEC BIDICO (PETEC MART)

2. Địa điểm thực hiện dự án:

323 Bạch Đằng, Thành phố Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định

Diện tích đất dự kiến sử dụng: 1.699 m²

3. Mục tiêu và quy mô của dự án:

Công trình được xây dựng với mục tiêu kêu gọi đầu tư dưới dạng thuê mặt bằng kinh doanh cho các tầng Trung tâm Thương mại, gồm

- *Tầng trệt (1.224 m²):* kinh doanh các thiết bị công nghệ đa phương tiện, Thế giới nội thất;
- *Tầng 1 (1.147 m²):* Mỹ Phẩm, dịch vụ chăm sóc sắc đẹp và các sản phẩm thời trang;
- *Tầng 2:* Cho thuê các Nhà hàng có thương hiệu.

Sau khi giai đoạn 1 của Trung tâm được khai thác tốt, đón đầu nhu cầu thuê mặt bằng đặt văn phòng, phòng trưng bày và các dịch vụ như tổ chức hội nghị hội thảo, dự án sẽ đầu tư thực hiện giai đoạn 2 với việc phát triển thêm ba tầng, tương đương tổng diện tích 3.345 m² (1.115 m² x 3).

4. Vốn đầu tư dự kiến để thực hiện dự án:

Tổng dự toán đầu tư của dự án 34 tỷ 716 triệu, trong đó:

- Giai đoạn 1: (gồm 4 tầng, trong đó có 1 tầng hầm): 18 tỷ, 508 triệu VNĐ;
- Giai đoạn 2: (xây dựng thêm 3 tầng) : 11 tỷ, 473 triệu VNĐ;

Tổng giá trị dự toán : 29 tỷ, 981 triệu VNĐ.

Nguồn huy động: 100% vốn huy động cho giai đoạn 1 từ nguồn vốn Công ty.

Đối với giai đoạn 2, giá trị xây dựng được trích từ nguồn thu nhập rãi ròng g/đoạn 1.

5. Thời gian hoạt động:

- Giai đoạn 1: 15 năm (từ năm 2009 đến năm 2023)
- Giai đoạn 2: 23 năm (từ năm 2024 đến năm 2046)

6. Tiến độ thực hiện dự án:

12 tháng kể từ ngày 15/1/2008.

Ngoài ra, bên cạnh dự án trên, Công ty đã tiếp tục làm việc với Tỉnh để xin thuê đất để nghiên cứu - thực hiện dự án thương mại

Về lĩnh vực đầu tư - kinh doanh tài chính: Năm 2007 vừa qua, Công ty tiếp tục đầu tư dưới hình thức góp cổ phần vào một số các Công ty gồm:

- Công ty CP vật tư XD PeTec
- Công ty CP cà phê PeTec

- Công ty CP xi-măng Hà Tiên
- Công ty Cổ phần PeTec Logistics
- Công ty Cổ phần PeTec Land

Tổng số vốn góp tương đương 10 tỷ (chiếm 30% trên tổng vốn điều lệ tính tới thời điểm này).

c/. Về kế hoạch tăng vốn:

Với mức tăng trưởng về doanh số hàng năm ở mức 30%, áp lực về vốn đối với hoạt động chung của Công ty là rất lớn. HĐQT và Ban Tổng giám đốc đề nghị với Đại hội đồng cổ đông việc tăng vốn từ 30,6 tỷ lên thành 61,2 tỷ trong năm 2008. Trên cơ sở đảm bảo về vốn hoạt động, mức doanh số toàn Công ty năm 2008 sẽ phấn đấu đạt con số 1.000 tỷ, qua đó lợi tức cổ phần chia năm 2008 tiếp tục đạt từ 16% trở lên.

d/. Kế hoạch doanh số và lợi nhuận:

CÁC CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch Năm 2008	So với Năm 2006	So với Năm 2007
Doanh số sản xuất / mua vào	Tr.đồng	957.084	232,8%	134,9%
Doanh thu bán ra	Tr.đồng	1.000.286	229,4%	133,6%
Doanh thu tiêu thụ thành phẩm	Tr.đồng	417	148,8%	83,0%
Nước tinh khiết	lít	517.000	124,7%	75,4%
Doanh thu tiêu thụ hàng hoá	Tr.đồng	998.466	236,5%	134,1%
1. Xi-măng	Tr.đồng	187.659	154,1%	119,9%
- Trong đó lượng bán ra	tấn	225.000	137,4%	109,7%
2. Xăng dầu	Tr.đồng	643.121	321,4%	144,7%
3. Phương tiện vận tải	Tr.đồng	46.410	304,7%	104,9%
- Xe tải các loại	chiếc	280	261,7%	97,2%
- Xe du lịch	chiếc	20	0%	2000%
4. Điện máy	Tr.đồng	34.005	486,8%	179,6%
5. Hàng công nghệ phẩm	Tr.đồng	87.271	144,9%	125,0%
- Trong đó Thuốc lá	1000 gói	24.000	284,0%	236,7%
Doanh thu dịch vụ	Tr.đồng	1.404	10,4%	35,1%
- Dthu của xi-măng (kho, vận chuyển)	-	227	1,8%	6,9%
- Dthu cho thuê kho của Xí nghiệp	-	269	149,3%	121,2%
- Dthu bảo dưỡng ô tô	-	-	0%	0%
- Dthu các mặt bằng Công ty	-	908	354,6%	202,3%

Kế hoạch tài chính				
Tổng doanh số	Tr.đồng	1.000.286	229,4%	133,6%
- Doanh thu tiêu thụ hàng hoá	-	998.466	236,5%	134,1%
- Doanh thu tiêu thụ thành phẩm	-	417	148,8%	83,0%
- Doanh thu dịch vụ	-	1.404	10,4%	35,1%
Các khoản giảm trừ	-	262	2906,4%	49954,5%
- Giảm giá	-	262	0%	0%
- Chiết khấu hàng bán	-	-	0%	0%
- Hàng bị trả lại	-	-	0%	0%
Doanh thu thuần	-	1.000.025	229,4%	133,5%
Giá vốn hàng bán	-	957.084	232,8%	132,8%
Chiết khấu hàng mua	-	5.732	0%	0%
Lợi nhuận gộp	-	48.672	196,1%	173,3%
Doanh thu hoạt động tài chính	-	265	71,8%	27,4%
Chi phí hoạt động tài chính	-	6.032	154,5%	140,7%
- Trong đó lãi vay	-	6.032	154,5%	140,7%
Chi phí bán hàng	-	33.739	169,26%	180,0%
Trích lập sự phòng	-	-	0%	0%
Chi phí Quản lý Doanh nghiệp	-	2.000	99,3%	53,6%
Lợi tức thuần từ HĐKD	-	7.167	0%	313,5%
Thu nhập khác	-	-	0%	0%
Chi phí khác	-	-	0%	0%
Lợi tức khác	-	-	0%	0%
Tổng lợi tức trước thuế	-	7.167	273,9%	78,1%
Thuế lợi tức phải nộp	-	2.007	273,9%	77,6%
Lợi nhuận sau thuế	-	5.160	273,9%	78,3%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên Vốn ĐL	%	16.86	68,4%	38,4%
Tỷ suất lợi tức cổ phần	%	16,00	99,9%	80,0%
Phân phối lợi nhuận				
Tr.đồng				
Quỹ đầu tư - phát triển	-	150	75%	25,0%
Quỹ dự phòng	-	-	0%	0%
Quỹ khen thưởng	-	65	30,9%	21,7%
Quỹ phúc lợi	-	50	50%	16,6%
Chia liên doanh và các nghĩa vụ khác	-	-	0%	0%

Lợi tức chia cho cổ phần	-	4.895	384,2%	96,4%
Lao động / Tiền lương				
Tổng lao động trong danh sách	người	127	108,6%	108,6%
Lao động bình quân	người	127	113,4%	92,0%
Thu nhập bình quân tháng	đ/ng/tháng	2.500.000	164,8%	101,9%

IV. Báo cáo tài chính:

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2007

Đơn vị tính : Việt Nam Đồng

NỘI DUNG	Mã số	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	4	5
TỔNG TÀI SẢN		151.472.009.234	68.080.441.150
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	135.746.038.736	55.270.894.542
(100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)			
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	3.727.820.503	1.246.894.043
1. Tiền	111	3.727.820.503	1.246.894.043
2. Các khoản tương đương tiền	112		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		
1. Đầu tư ngắn hạn	121		
3. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)	129		
III. Các khoản phải thu	130	82.647.801.374	36.381.826.259
1. Phải thu khách hàng	131	76.257.850.238	30.760.775.932
2. Trả trước cho người bán	132	6.826.250.080	5.539.774.856
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		
5. Các khoản phải thu khác	138	348.171.798	81.275.471
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139	(784.470.742)	
IV. Hàng tồn kho	140	46.586.918.342	16.298.334.551
1. Hàng tồn kho	141	46.630.310.832	16.341.727.041
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	(43.392.490)	(43.392.490)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	2.783.498.517	1.343.839.689
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		

2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	2.187.505.506	982.190.176
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		
5. Tài sản ngắn hạn khác	158	595.993.011	361.649.513
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200	15.725.970.498	12.809.546.608
(200 = 210 + 220 + 240 + 250 + 260)			
I. Các khoản phải thu dài hạn	210	-	-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc			
3. Phải thu dài hạn nội bộ	212		
4. Phải thu dài hạn khác	213		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		
II. Tài sản cố định	220	11.184.087.252	10.453.758.962
1. Tài sản cố định hữu hình	221	10.879.125.662	9.911.717.143
- Nguyên giá	222	19.435.971.016	17.820.465.147
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223	(8.556.845.354)	(7.908.748.004)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		
- Nguyên giá	225		
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		
3. Tài sản cố định vô hình	227	105.000.000	105.000.000
- Nguyên giá	228	105.000.000	105.000.000
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	199.961.590	437.041.819
III. Bất động sản đầu tư	240		
1. Nguyên giá	241		
2. Hao mòn lũy kế (*)	242		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	3.630.604.000	1.538.604.000
1. Đầu tư vào công ty con	251		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		
3. Đầu tư dài hạn khác	258	3.630.604.000	1.538.604.000
4. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư dài hạn (*)	259		
V. Tài sản dài hạn khác	260	911.279.246	817.183.646
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	703.762.882	817.183.646
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	21.916.364	
3. Tài sản dài hạn khác	268	185.600.000	

TỔNG NGUỒN VỐN		151.472.009.234	68.080.441.150
A. NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	300	118.328.274.442	51.012.470.198
I. Nợ ngắn hạn	310	117.309.339.091	50.743.740.227
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	53.020.060.009	35.618.791.041
2. Phải trả cho người bán	312	56.513.569.682	14.182.991.791
3. Người mua trả tiền trước	313	2.016.806.685	53.257.321
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	991.990.179	27.495.999
5. Phải trả người lao động	315	1.156.711.668	499.630.921
6. Chi phí phải trả	316	78.272.727	32.910.700
7. Phải trả nội bộ	317		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	3.531.928.141	328.662.454
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		
II. Nợ dài hạn	330	1.018.935.351	268.729.971
1. Phải trả dài hạn người bán	331		
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332		
3. Phải trả dài hạn khác	333	922.668.000	224.194.500
4. Vay và nợ dài hạn	334		
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	96.267.351	44.535.471
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)	400	33.143.734.792	17.067.970.952
I. Vốn chủ sở hữu	410	33.127.475.756	16.979.602.830
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	30.600.000.000	15.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		
7. Quỹ đầu tư phát triển	417	502.549.811	184.347.888
8. Quỹ dự phòng tài chính	418	541.021.300	352.726.900
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		
10. Lợi nhuận chưa phân phối	420	1.483.904.645	1.442.528.042
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		

II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430	16.259.036	88.368.122
1. Quỹ khen thưởng và phúc lợi	431	16.259.036	88.368.122
2. Nguồn kinh phí	432		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		

V. Bảng giải trình kế toán tài chính và báo cáo kiểm toán

1. Kiểm toán độc lập:

a. Đơn vị kiểm toán độc lập:

Công ty TNHH kiểm toán và Kế toán AAC là đơn vị được chọn để kiểm toán tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Petec Bình Định kỳ kế toán từ 01/01/2007 đến 31/12/2007.

b. Ý kiến của kiểm toán độc lập:

“Theo ý kiến của chúng tôi, xét trên mọi khía cạnh trọng yếu thì các báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý về tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2007 và kết quả hoạt động kinh doanh cũng như tình hình lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2007”.

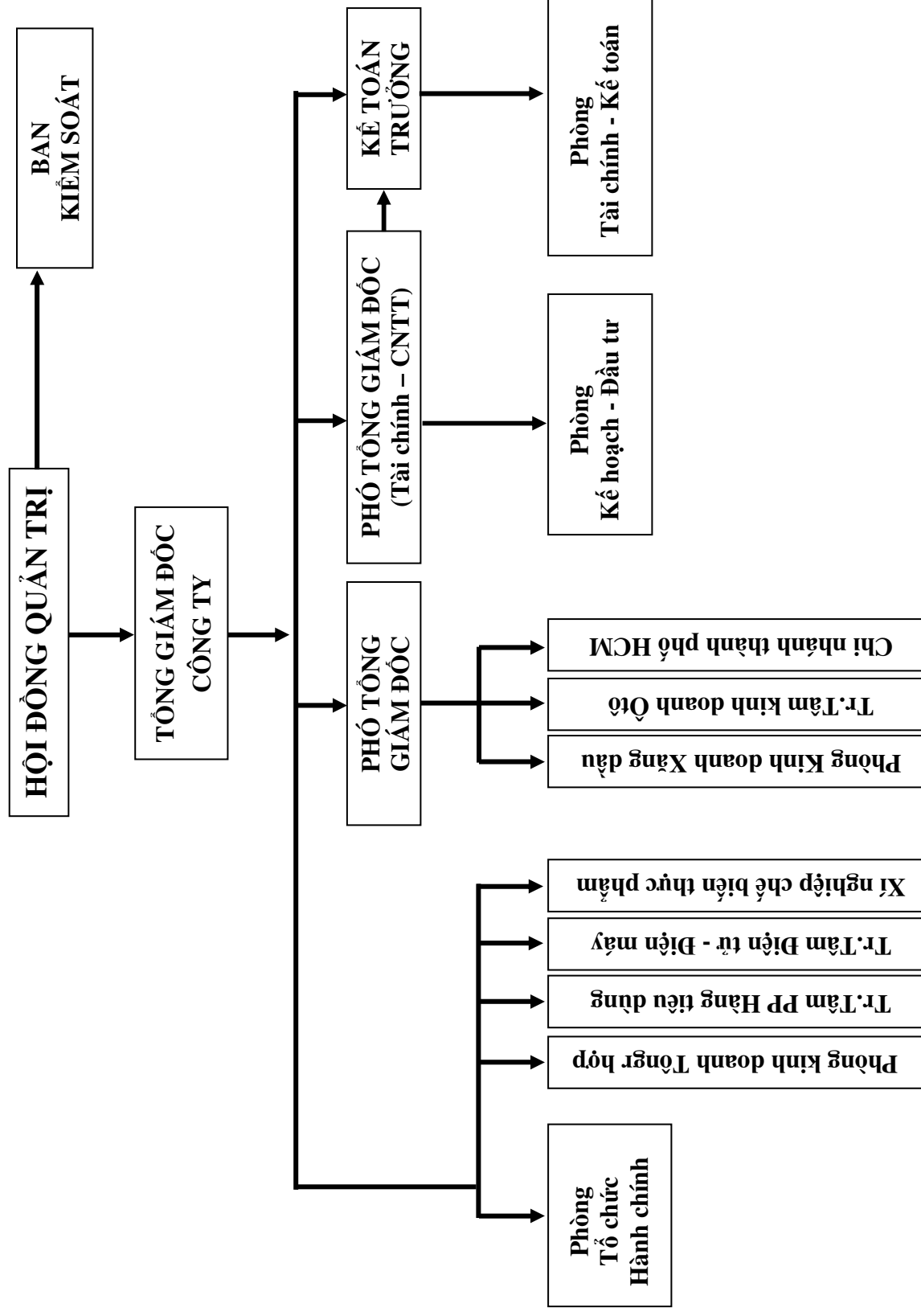
2. Kiểm toán nội bộ:

“Báo cáo tài chính của tại thời điểm 31/12/2007 đã phản ánh trung thực mọi hoạt động của Công ty năm 2007, tuân thủ đầy đủ các quy định – trình tự và nguyên tắc tài chính”.

VI. Các công ty có liên quan:

- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty: không có
- Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty nắm giữ: không có

VII. Tổ chức và nhân sự:



Hội đồng Quản trị công ty:

Được đại hội đồng cổ đông bầu ra gồm 6 thành viên với nhiệm kỳ là 5 năm (tối đa có thể là 7 thành viên). Các thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với nhiệm kỳ không hạn chế. Thành viên Hội đồng quản trị không nhất thiết phải là cổ đông Công ty. Hội đồng quản trị bầu ra 1 chủ tịch. Hội đồng quản trị chịu trách nhiệm xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh mang tính chiến lược tổng quát và đảm bảo các kế hoạch được thực hiện thông qua Ban Tổng Giám Đốc. Bên cạnh đó ban kiểm soát cũng là một cơ quan quản trị với nhiệm vụ thay mặt Đại hội đồng cổ đông kiểm tra, giám sát, theo dõi mọi hoạt động của HĐQT và ban điều hành cũng như báo cáo và chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và pháp luật.

Ban Tổng Giám đốc:

Ban tổng giám đốc bao gồm 3 thành viên, 01 Tổng giám đốc, 02 Phó Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm là cơ quan tổ chức điều hành, quản lý mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty theo mục tiêu định hướng, kế hoạch mà HĐQT, ĐHĐCĐ đã thông qua. Tổng Giám đốc là người chịu trách nhiệm hoàn toàn các hoạt động điều hành sản xuất kinh doanh hàng ngày của công ty, giúp việc cho Tổng Giám đốc là các Phó Tổng giám đốc. Tổng Giám đốc công ty sẽ căn cứ vào khả năng và nhu cầu quản lý để thực hiện việc ủy quyền một số quyền hạn nhất định cho các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc về những công việc điều hành chuyên môn.

Dựa trên quy mô, ngành nghề và địa thị thường, cơ cấu tổ chức của Công ty hiện nay được phân chia theo chức năng, bao gồm:

- Ban Tổng Giám đốc công ty;
- Phòng Tài chính - kế toán;
- Phòng Tổ chức - Hành chính;
- Phòng Kế hoạch - Đầu tư;
- Phòng kinh doanh tổng hợp (Chủ yếu là VLXD);
- Phòng kinh doanh xăng dầu;
- Trung tâm kinh doanh ô tô;
- Trung tâm Điện máy - Điện tử;
- Trung tâm phân phối hàng tiêu dùng;
- Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh;
- Xí nghiệp Chế biến Thực phẩm Quy Nhơn;

Đứng đầu các bộ phận này là các trưởng phòng, Giám đốc Trung tâm, Xí nghiệp và chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Giám đốc. Ngoài ra, trong công ty còn có các tổ chức đoàn thể chính trị Chi bộ, Công đoàn và Đoàn thanh niên hoạt động trên cơ sở luật pháp của Nhà Nước và Điều lệ của các tổ chức này.

Nhân sự:

Tổng số nhân sự toàn công ty có đến cuối năm tài chính là 132 người. Trong đó nhân viên quản lý 23 người.

VIII. Thông tin cổ đông và quản trị Công ty:**1. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng:**• **Hội đồng quản trị**

Ông Nguyễn Anh Kiệt	Chủ tịch	Bổ nhiệm ngày 11/5/2006
Ông Nguyễn Trọng Phát	Phó Chủ tịch	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004
Ông Lương Duy Vân	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004
Ông Võ Hữu Tánh	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004
Ông Huỳnh Lạc	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004
Bà Đỗ Khoa Mỹ Linh	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004

• **Ban kiểm soát**

Ông Huỳnh Đức Trường	Trưởng ban	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004
Ông Nguyễn Đức Linh	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004
Bà Phạm Thị Năm	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004
Ông Nguyễn Văn Ánh	Thành viên	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004

• **Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng**

Ông Nguyễn Trọng Phát	Tổng giám đốc	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004 Tái bổ nhiệm ngày 16/01/2008
Ông Lương Duy Vân	Phó Tổng Giám đốc	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004 Tái bổ nhiệm ngày 16/01/2008
Bà Đỗ Khoa Mỹ Linh	Phó Tổng Giám đốc	Bổ nhiệm ngày 16/01/2008
Bà Đỗ Khoa Mỹ Linh	Kế toán trưởng	Bổ nhiệm ngày 18/8/2004 Miễn nhiệm ngày 16/01/2008
Ông Võ Đình Huy	Kế toán trưởng	Bổ nhiệm ngày 16/01/2008

2. Các dữ liệu thông kê về cổ đông:*a/. Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 31/12/2007:*

- Tổng số cổ đông : 273 cổ đông.
- Tổng số cổ phần : 3.060.000 cổ phần, chiếm 100% vốn điều lệ.
- Cổ đông pháp nhân : 01 cổ đông, nắm giữ 965.200 cổ phần, chiếm 31,54%.
- Cổ đông thể nhân : 272 cổ đông, nắm giữ 2.094.800 cổ phần, chiếm 68,46%.

- Cổ đông là Nhà nước : Không có.
- Cổ đông là CBCNV : 118 cổ đông, nắm giữ 1.035.300 cổ phần, chiếm 33,83%.
- Cổ đông ngoài DN : 155 cổ đông, nắm giữ 2.024.700 cổ phần, chiếm 66,17%.

- Cổ đông sở hữu vốn điều lệ:
 - Trên 5% : 02 cổ đông, nắm giữ 1.355.200 cổ phần, chiếm 44,29%.
 - Từ 2% đến dưới 5% : 04 cổ đông, nắm giữ 345.800 cổ phần, chiếm 11,3%.
 - Từ 1% đến dưới 2% : 04 cổ đông, nắm giữ 171.300 cổ phần, chiếm 5,6%.
 - Dưới 1% : 263 cổ đông, nắm giữ 1.187.700 cổ phần, chiếm 38,81%.

b/. Tình hình giao dịch của các cổ đông lớn:

Không có.

Trên đây là toàn bộ báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất – kinh doanh, hoạt động tài chính năm 2007, và phương hướng kế hoạch hoạt động năm 2008 của Công ty CP Petec Bình Định.

Tp. Quy Nhơn, ngày 10 tháng 4 năm 2008

CÔNG TY CỔ PHẦN PETEC BÌNH ĐỊNH

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:

- UBCKNN;
- Lưu HĐQT – Công ty

