

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2010
Kết quả hoạt động năm 2009
(Từ 01/04/2009 – 31/03/2010)

Kính thưa Quý cổ đông Công ty CP kho vận Petec

Tôi xin thay mặt Công ty Cổ phần Kho vận Petec chào mừng Quý vị cổ đông của Công ty đã đến dự Đại hội cổ đông thường niên năm 2010 của Công ty.

Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty Cổ phần Kho vận Petec xin báo cáo với Đại hội cổ đông tình hình kinh doanh và kết quả hoạt động năm 2009 của Công ty như sau:

Trong năm 2009, tình hình kinh tế chung đã có một số tác động đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như :

- **Khó khăn:**
 - Cuộc khủng hoảng kinh tế năm 2008 vẫn còn để lại những dư chấn nhất định cho kinh tế toàn cầu và Việt Nam. Lượng hàng hóa xuất, nhập khẩu có tăng so với năm 2008 nhưng chưa nhiều, vì thế các nhu cầu về kho bãi, vận chuyển, dịch vụ... vẫn còn rất hạn chế.
 - Giá cả xăng dầu tăng cao dẫn đến chi phí đầu vào của vận chuyển tăng trong khi cạnh tranh gay gắt giữa các đơn vị vận chuyển do lượng hàng xuất nhập khẩu giảm gây khó khăn cho dịch vụ vận chuyển.
 - Lãi suất cho vay của ngân hàng tăng cao là một gánh nặng cho Công ty khi phải vay 14,8 tỷ để đầu tư xây dựng Nhà kho giai đoạn II.
 - Năm 2009, do tác dụng của một số gói kích cầu của Chính phủ, mức đầu tư chung của toàn bộ nền kinh tế đã tăng nhanh, đặc biệt trong lĩnh vực xây dựng cơ bản, làm cho giá cả nguyên vật liệu xây dựng tăng cao, ảnh hưởng lớn đến chi phí đầu tư của công ty.
- **Thuận lợi:**
 - Sau 02 năm đi vào hoạt động trong lĩnh vực logistics, Công ty đã tạo dựng được uy tín nhất định trong lĩnh vực cho thuê kho và vận chuyển



hàng hóa, từ đó tạo nên niềm tin cho các khách hàng hiện hữu và có ưu thế trong việc tiếp cận các khách hàng mới.

Trước những khó khăn, thuận lợi trên Hội đồng quản trị đã chỉ đạo Ban điều hành Công ty thực hiện Nghị quyết ĐHCĐ 2009 đạt được các kết quả sau :

1- Tình hình SXKD năm 2009 (từ 01/04/2009 đến 31/03/2010):

- Kết quả SXKD:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Niên Độ Tài Chính Từ 01/04/2009 Đến 31/03/2010

Đơn vị tính : đồng

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.006.602.941	15.734.909.725
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.006.602.941	15.734.909.725
3.1 Doanh thu dịch vụ vận chuyển	7.127.903.348	5.148.991.894
3.2 Doanh thu dịch vụ cho thuê kho	10.580.229.007	6.179.915.752
3.3 Doanh thu các dịch vụ phụ trợ kho	3.521.473.861	1.231.530.863
3.4 Doanh thu xuất khẩu nông sản (cộng doanh thu bán USD)	1.934.253.974	3.174.471.216
3.5 Doanh thu bán lẻ xăng dầu - CHXD số 01	1.128.466.544	
3.6 Doanh thu bán lẻ xăng dầu - CHXD số 02	1.379.116.454	
3.7 Doanh thu bán lẻ xăng dầu - Bán buôn	2.335.159.753	
4. Giá vốn hàng bán	21.113.107.604	13.950.982.265
4.1 Giá vốn dịch vụ vận chuyển	7.340.892.437	4.172.116.517
4.2 Giá vốn dịch vụ cho thuê kho	5.446.515.338	5.697.885.083
4.3 Giá vốn các dịch vụ phụ trợ	1.738.621.706	921.062.665

4.4 Giá vốn xuất khẩu nông sản	1.881.936.000	3.159.918.000
4.5 Giá vốn bán lẻ xăng dầu - CHXD số 01	1.074.709.894	
4.6 Giá vốn bán lẻ xăng dầu - CHXD số 02	1.322.765.269	
4.7 Giá vốn bán lẻ xăng dầu - Bán buôn	2.307.666.960	
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	6.893.495.337	1.783.927.460
5.1 Lợi nhuận gộp dịch vụ vận chuyển	(212.989.089)	976.875.377
5.2 Lợi nhuận gộp dịch vụ cho thuê kho	5.133.713.669	482.030.669
5.3 Lợi nhuận gộp các dịch vụ phụ trợ	1.782.852.155	310.468.198
5.4 Lợi nhuận gộp xuất khẩu nông sản	52.317.974	14.553.216
5.5 Lợi nhuận gộp bán lẻ xăng dầu - CHXD số 01	53.756.650	
5.6 Lợi nhuận gộp bán lẻ xăng dầu - CHXD số 02	56.351.185	
5.7 Lợi nhuận gộp bán lẻ xăng dầu - Bán buôn	27.492.793	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	988.932.635	474.981.876
6.1 Lãi tiền gửi	59.247.203	103.758.964
6.2 Chênh lệch tỷ giá	929.685.432	371.222.912
7. Chi phí tài chính	820.838.981	967.112.039
7.1 Chi phí lãi vay	815.618.758	703.002.898
7.2 Chênh lệch tỷ giá	5.220.223	264.109.141
8. Chi phí bán hàng	281.957.062	424.570.774
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.105.975.477	2.290.934.503
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	3.673.656.452	(1.423.707.980)
11. Thu nhập khác	65.795.551	8.474.080
12. Chi phí khác	37.827.834	74.645.028

13. Lợi nhuận khác	27.967.717	(66.170.948)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	3.701.624.169	(1.489.878.928)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	-	
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	3.701.624.169	(1.489.878.928)
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	515	

• **Đánh giá kết quả SXKD:**

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 58,79% so với kế hoạch.
- Chi phí quản lý và bán hàng tiết kiệm hơn so với kế hoạch 12,7%
- Lợi nhuận sau thuế TNDN đạt 63,8% so với kế hoạch.

Một số yếu tố và nguyên nhân dẫn tới việc không hoàn thành kế hoạch theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2009:

* Các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu:

+ Hoạt động kinh doanh xuất khẩu nông sản còn yếu, theo như kế hoạch doanh thu của phần xuất khẩu nông sản là 24,03 tỷ và lãi gộp là 0,53 tỷ, thực tế năm rồi thực hiện chỉ đạt 1,9 tỷ doanh thu và 0,052 tỷ lãi gộp.

+ Kinh doanh xăng dầu triển khai chậm, đến tháng 01/2010 mới phát sinh doanh thu, trong giai đoạn đầu chủ yếu là bán lẻ nên doanh thu còn thấp.

+ Doanh thu cho thuê kho và các dịch vụ phụ trợ chỉ đạt 96.6%, đây là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận chủ yếu cho công ty, việc không đạt kế hoạch do những yếu tố sau: Công ty Sato thuê 1/3 diện tích kho I (7.776 m²) thanh lý hợp đồng từ tháng 04/2009 làm giảm doanh thu 320 triệu đồng/tháng (tương đương: 1.920 trđ/6 tháng), kho II đến tháng 12/2009 mới hoàn tất và mang lại doanh thu.

+ Hoạt động kinh doanh dịch vụ vận chuyển của Công ty cũng không đạt so với kế hoạch (doanh thu bình quân: 593 trđ/tháng, chỉ đạt 79,1% mức kế hoạch, lãi gộp lỗ 213 trđ) chưa tới điểm hòa vốn (650 trđ/tháng) đối với lĩnh vực kinh doanh vận tải của công ty.

*** Những nguyên nhân chủ yếu:**

+ Việc không thực hiện được kế hoạch cũng có một phần nguyên nhân khách quan do Công ty không có nguồn vốn lưu động, do vốn góp cổ phần chủ yếu phục vụ trong lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm tài sản cố định. Khi xây dựng phương án kinh doanh, Công ty phải tính toán hiệu quả trên cơ sở vay vốn ngân hàng, tuy nhiên lãi suất cho vay năm rồi là khá cao nên các phương án kinh doanh không được hiệu quả.

+ Do các khách hàng truyền thống và chủ yếu của Công ty bị ảnh hưởng của dư âm cuộc khủng hoảng kinh tế nên sản lượng nhập xuất hàng giảm đi rất nhiều ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh số vận chuyển của Công ty. Ngoài ra, toàn bộ xe của Công ty là xe đã qua sử dụng, trong đó có 08 chiếc xe Kamaz hóan cải, tốn nhiều thời gian và chi phí cho việc hóan cải và làm thủ tục, qua 02 năm hoạt động đã bắt đầu xuống cấp buộc phải sửa chữa và thay thế rất nhiều, điều này làm tăng gánh nặng chi phí cho hoạt động vận chuyển. Mặt khác, dịch vụ vận chuyển còn phải trợ giá cho dịch vụ cho thuê kho để có thể cạnh tranh với các kho khác ở các khu công nghiệp như VSIP, Sóng Thần, . . . có ưu thế hơn về khoảng cách đến các cảng. Việc văn phòng và bãi đậu xe container tại Cát Lái bị giải tỏa ngang cũng làm phát sinh chi phí đầu nhớt, giảm hiệu suất sử dụng xe...

+ Vào khoảng nửa cuối năm 2009, do căng thẳng về nguồn vốn nên các ngân hàng có quan hệ tín dụng với công ty đã hạn chế cho vay, nhất là đối với các khoản vay trung – dài hạn, dẫn đến một số kế hoạch như: đầu tư XD CB, mua đất xây dựng cây xăng, mua cây xăng ... không triển khai được.

+ Ngoài các yếu tố khách quan trên, yếu tố chủ quan là sự rụt rè, thiếu mạnh dạn... trong việc mở rộng và phát triển lĩnh vực sản xuất và kinh doanh của Ban điều hành công ty.

• Các đánh giá khác về hoạt động SXKD:

- Trong năm 2009, Công ty đã cho thuê toàn bộ diện tích kho hiện có: 23.328 m² kho I và 15.525 m² kho II ngay khi hoàn thành việc xây dựng kho II.

- Trong năm này, Công ty đã phát triển hoạt động kinh doanh xăng dầu theo như Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2009. Đầu tư mua sắm 01 cửa hàng xăng dầu tại xã Khánh Bình, huyện Tân Uyên, Bình Dương đưa vào hoạt động tháng 01/2010 và thuê 01 cửa hàng xăng dầu tại xã An Điền, huyện Bến Cát, Bình Dương đưa vào hoạt động tháng 12/2009. Mặt khác, Công ty cũng đẩy mạnh hoạt động kinh doanh bán buôn xăng dầu. Bước đầu hoạt động kinh doanh xăng dầu đã mang đến những hiệu quả tuy nhỏ nhưng tích cực: doanh thu đạt 4,84 tỷ, lợi nhuận đạt 137,6 trđ trong 04 tháng kinh doanh.

2- Đầu tư, xây dựng cơ bản:

- Tháng 01/2009 Cty đã tiến hành động thổ xây dựng kho giai đoạn II tại Lô G - Khu công nghiệp Nam Tân Uyên với diện tích 75m x 207m = 15.525 m². Giá trị quyết toán công trình hoàn thành là 21,3 tỷ (trong đó vay ngân hàng 14,8 tỷ)

- Mua lại cửa hàng kinh doanh xăng dầu tại số 308/4 – đường ĐT743 – xã Khánh Bình – huyện Tân Uyên – Bình Dương với diện tích đất là 1.559 m², nhà văn phòng làm việc, 04 bồn tổng sức chứa 60 m³, 06 trụ bơm với tổng giá trị là 4,78 tỷ đồng (gồm VAT).

- Ngoài ra, Công ty đã ký kết hợp đồng liên doanh đầu tư xây dựng kho xăng dầu tại Long An và kho hàng hóa tại Phú Định.

3- Công tác nhân sự:

Đã hình thành bộ khung nhân sự để đảm bảo hoạt động ổn định của Công ty. Tổng số CBCNV của Công ty đến 31/03/2010 là 42 người (không kể lái xe container). Thu nhập bình quân của CBCNV trong năm rồi đạt 5,16 trđ/người/tháng. Công ty cũng đã chú trọng việc nâng cao kiến thức, nghiệp vụ cho CBCNV thông qua các khóa học nghiệp vụ, ngoại ngữ, . . . Tổ chức tốt các công tác đoàn thể với nòng cốt là công đoàn, đoàn thanh niên thực hiện các hoạt động có đóng góp tích cực cho sự đoàn kết, gắn bó cùng hướng tới các mục tiêu phát triển của Công ty .

4- Công tác quản trị và điều hành của Ban điều hành

- Do một số nguyên nhân chủ quan và khách quan nên Ban điều hành đã không hoàn thành kế hoạch đặt ra của Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông

năm 2009. Tuy nhiên, Ban điều hành cũng đã có những cố gắng khi đưa hoạt động của Công ty từ mức lỗ 1,4 tỷ năm ngoái lên lãi 3,7 tỷ trong năm nay; tổng tài sản từ 82,1 tỷ lên 111, tỷ.

- Công tác quản lý và điều hành, phân nhiệm giữa Ban giám đốc và các phòng ban, các bộ phận đã được thực hiện tốt. Tuy nhiên, cần phải thúc đẩy sự năng động và nâng cao trình độ, năng lực trong công việc cho đội ngũ CBCNV của Công ty mới có thể thực hiện được các mục tiêu phát triển.

5- Về hoạt động của HĐQT và BKS

Vì các thành viên HĐQT đều là các lãnh đạo chủ chốt của đơn vị tham gia góp vốn thành lập Công ty nên không thể duy trì việc họp hàng quý một cách thường xuyên. Tuy nhiên, HĐQT và BKS đều tham gia góp ý kiến, chỉ đạo, điều hành bằng văn bản qua các báo cáo thường xuyên của Ban điều hành về hoạt động SXKD, hoạt động đầu tư, . . . BKS luôn giám sát chặt chẽ mọi hoạt động của Công ty để đảm bảo tuân thủ đúng pháp luật và điều lệ của Công ty.

Kính thưa Đại hội, HĐQT, Ban kiểm sát, Ban điều hành và toàn thể CBCNV công ty CP Kho vận Petec báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động của công ty năm 2009 như trên.

Kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông thảo luận và thông qua báo cáo kết quả hoạt động năm 2009 của công ty CP Kho vận Petec.

Xin chúc sức khỏe toàn thể Quý vị đại biểu.

TM. Hội đồng quản trị



Nguyễn Minh Trực