

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

CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA UBCK NHÀ NƯỚC

Kính gửi: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

Tên tổ chức : **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CÔNG VÀNG**

- Trụ sở chính : Số 60, phố Giang Văn Minh, phường Đội Cấn, quận Ba Đình, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại : (04) - 3222 3000
- Fax : (04) - 3722 6352
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0102721191
- Người thực hiện công bố thông tin: Lê Quốc Tuấn
- Điện thoại cơ quan: (024) 3222 3000
- Email: tuan.le@ggg.com.vn
- Chức vụ: Phó Trưởng phòng Nhân sự
- Loại Công bố thông tin: Định kỳ

Nội dung thông tin công bố: Công bố Báo cáo thường niên năm 2018 – Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ công Vàng

Thông tin này được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty tại đường dẫn <http://ggg.com.vn/quan-he-co-dong>

Chúng tôi xin cam kết thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về các nội dung thông tin đã công bố.

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CÔNG VÀNG
NGƯỜI THỰC HIỆN CÔNG BỐ THÔNG TIN**



LÊ QUỐC TUẤN

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 155/2015/TT-BTC ngày 06 tháng 10 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CÔNG VÀNG

Năm báo cáo: 2018

Hà Nội, tháng 04 năm 2018

MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG	3
1. Thông tin khái quát	3
2. Quá trình hình thành và phát triển	3
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	5
4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý.....	5
5. Định hướng phát triển	6
6. Các rủi ro.....	7
II. BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM	9
1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	9
2. Tổ chức và nhân sự	9
3. Tình hình đầu tư và thực hiện các dự án.....	11
4. Tình hình tài chính.....	11
5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của Chủ sở hữu	12
6. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	13
III. BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC	13
1. Tình hình thực hiện so với kế hoạch.....	13
2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018.....	13
3. Tình hình tài sản.....	14
4. Tình hình nợ phải trả	14
5. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	14
6. Kế hoạch phát triển trong tương lai	15
IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	15
1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty	16
2. Đánh giá của Hội đồng Quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty.....	16
3. Các kế hoạch định hướng của Hội đồng quản trị.....	16
4. Quản trị công ty	17

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

- ❖ Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Cổng Vàng
- ❖ Tên tiếng Anh: Golden Gate Trade Services Joint Stock Company
- ❖ Tên viết tắt: Golden Gate
- ❖ Giấy CNĐKKD: Công ty Cổ Phần số: 0102721191 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp đăng ký lần đầu ngày 09/04/2008; và đăng ký thay đổi lần thứ 63 ngày 18 tháng 2 năm 2019.
- ❖ Vốn điều lệ: 76.341.240.000 đồng
- ❖ Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 76.341.240.000 đồng
- ❖ Địa chỉ: Số 60 Giang Văn Minh, Ba Đình Hà Nội
- ❖ Số điện thoại: (84-4) 3 222 3000
- ❖ Số Fax: (84-4) 3 722 6352
- ❖ Website: www.ggg.com.vn
- ❖ Logo:



GOLDEN GATE
TRADE & SERVICE JSC

2. Quá trình hình thành và phát triển

- **Năm 2008:**

Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Cổng Vàng (Golden Gate) được thành lập với vốn điều lệ là 32 tỷ đồng và mua lại tài sản của Công ty Cổ phần Dịch vụ Thương mại Hoàng Thành. Ngành nghề kinh doanh chính của Golden Gate là cung cấp dịch vụ ăn uống (không bao gồm kinh doanh phòng hát karaoke, quán bar và vũ trường). Tại thời điểm đó, Công ty sở hữu số lượng gồm sáu (06) nhà hàng mang tên Ashima, trong đó có ba (03) nhà hàng tại Hà Nội và ba (03) nhà hàng tại TP. Hồ Chí Minh.

- **Năm 2009:**

Thương hiệu thứ hai của Công ty được chính thức khai trương với tên gọi Kichi Kichi là chuỗi nhà hàng kinh doanh lẩu băng chuyền. Cùng thời điểm này, Công ty chính thức tăng bổ sung vốn điều lệ đạt 51,53 tỷ đồng từ nguồn thặng dư vốn cổ phần.

Với những nỗ lực phát triển không ngừng trong ngành dịch vụ ăn uống, Công ty rất vinh dự được nhận giải thưởng The Guide Awards do Thời Báo Kinh Tế Việt Nam trao tặng "Amazing and Popular Mushroom Cuisine".

- **Năm 2010:**

Với sự ghi nhận tích cực của thị trường cho Thương hiệu Kichi Kichi, Golden Gate tiếp tục mở rộng mạng lưới nhà hàng trên toàn quốc, tập trung chủ yếu tại hai (02) Thành phố là Hà Nội và Hồ Chí Minh.

Cùng thời gian này, Golden Gate đã phát triển thêm Thương hiệu thứ ba mang tên Sumo BBQ đánh dấu sự phát triển sản phẩm đa dạng tại thị trường trong nước. Nhà hàng Sumo BBQ đầu tiên được khai trương tại Hà Nội.

- **Năm 2011:**

Với mục tiêu chủ động cung ứng nguồn nguyên liệu đảm bảo chất lượng, thời gian cho mạng lưới các chuỗi nhà hàng, Ban Giám đốc Golden Gate đã quyết định đầu tư và hoàn thành việc xây dựng mới khu Trung tâm Phân phối quy mô bao gồm hệ thống kho và nhà xưởng sơ chế, bảo quản thực phẩm tại khu Công nghiệp An Khánh.

Sau khi đã khẳng định được được thương hiệu với thị trường trong nước, Ban Giám đốc của Golden Gate đã thực hiện xây dựng chiến lược phát triển sang thị trường các nước trong khối ASEAN và các nước đối tác của khối theo mô hình nhượng quyền kinh doanh.

Thời điểm cuối năm 2011, Golden Gate chính thức sở hữu ba (03) thương hiệu gồm Ashima, Kichi Kichi và Sumo BBQ.

- **Năm 2012:**

Golden Gate tiếp tục duy trì mức độ tăng trưởng mở rộng các điểm nhà hàng kinh doanh có hiệu quả, đồng thời thực hiện việc chuyển đổi phù hợp các mô hình kinh doanh khác nhằm nâng cao hơn nữa hình ảnh các Thương hiệu chuỗi nhà hàng của Công ty. Trong năm, ghi nhận một số Thương hiệu mới được hình thành và phát triển như: Vuvuzela, Daruma, Ba con Cừu, 37th Street và iSushi

- **Năm 2013:**

Không ngừng thay đổi để phát triển năm 2013 đánh dấu sự chuyển đổi và đưa ra thị trường các Thương hiệu mới như: Gogi House, iCook đã được thực khách và thị trường đón nhận tích cực.

- **Năm 2014:**

Golden Gate vẫn tiếp tục mở rộng công việc kinh doanh mạnh mẽ với các thương hiệu thành công bao gồm Gogi house, Kichi kichi. Việc mở rộng thành công đã đem lại tăng trưởng doanh thu gấp hơn 2 lần. Trong năm này, Golden Gate cũng cho ra mắt thêm thương hiệu mới là City Beer Station.

- **Năm 2015:**

Ghi nhận sự tăng trưởng lớn về mặt số lượng các điểm nhà hàng của các chuỗi sau thời gian chuyển đổi và duy trì nâng cao chất lượng, tính đến thời điểm cuối năm 2015, Golden Gate đã sở hữu 146 nhà hàng. Trong năm 2015, Công ty cũng ghi nhận sự ra mắt một loạt các thương hiệu mới bao gồm Cowboy Jack's, Hutong Hotpot Paradise, Itacho Ramen, Kintaro Udon, K-pub, Magic Pan Food Palace và Crystal Jade nâng tổng số thương hiệu lên 18 thương hiệu.

- **Năm 2016:**

Năm 2016 tiếp tục là một năm thành công trong việc mở rộng mạng lưới nhà hàng Golden Gate với tổng cộng 189 nhà hàng. Doanh thu tăng trưởng 42% so với

năm 2015. Công ty đồng thời chào đón thêm 3 thương hiệu mới là Osaka Ohsho, Shogun và Sừng Quăn.

- **Năm 2017:**

Năm 2017 Golden Gate vẫn tiếp tục mở rộng công việc kinh doanh mạnh mẽ với các thương hiệu thành công của các năm trước. Việc mở rộng thành công đã đem lại tăng trưởng doanh thu. Trong năm này, Golden Gate cũng cho ra mắt thêm và tập trung phát triển thương hiệu mới là Manwan.

- **Năm 2018:**

Năm 2018 tiếp tục là một năm ghi nhận nỗ lực phát triển kinh doanh của Công ty trong việc mở rộng mạng lưới nhà hàng Golden Gate với hơn 300 nhà hàng tại các tỉnh, thành phố lớn của đất nước. Công ty đồng thời đã chào đón thêm thương hiệu mới là Hutong Seafood được người tiêu dùng đánh giá cao.

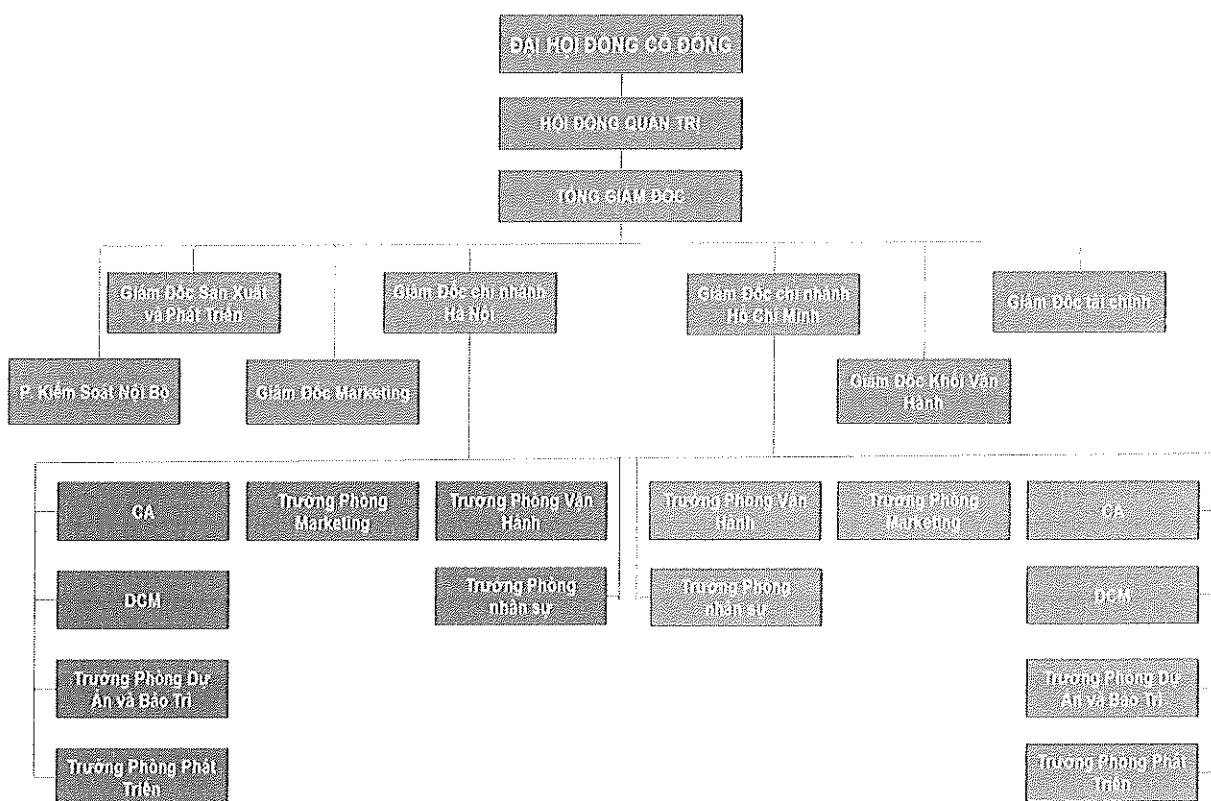
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

Ngành nghề kinh doanh của Công ty là cung cấp dịch vụ ăn uống (không bao gồm kinh doanh phòng hát Karaoke, quán bar và vũ trường).

Địa bàn kinh doanh chủ yếu tập trung tập tại Thành phố Hà Nội và Hồ Chí Minh. Trong năm 2018, Golden Gate tiếp tục mở rộng kinh doanh tại các tỉnh, thành phố trên cả nước.

4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

4.1. Mô hình quản trị:



4.2. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty:

Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Cổng Vàng được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26 tháng 11 năm 2014 của Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29 tháng 6 năm 2006 của Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- Luật Sửa đổi, Bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán số 60/2010/QH12 ngày 24 tháng 11 năm 2010 của Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- Nghị định 71/2017/NĐ-CP được Chính phủ ban hành ngày 06 tháng 6 năm 2017 hướng dẫn về quản trị công ty áp dụng với công ty đại chúng.
- Điều lệ Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Cổng Vàng được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 8 tháng 4 năm 2008, và được Đại hội đồng cổ đông sửa ngày 15 tháng 01 năm 2019.

4.3. Định hướng phát triển:

Golden Gate tiên phong xây dựng mô hình chuỗi nhà hàng và cam kết mang đến khách hàng những trải nghiệm tốt nhất với món ăn ngon và chất lượng dịch vụ. Chiến lược và các bước đi quan trọng tạo ra đòn bẩy cho việc đạt sứ mệnh của Golden Gate năm 2018 bao gồm:

❖ Về chỉ tiêu tài chính:

- Duy trì mức tăng trưởng ổn định;
- Tăng cường công tác quản trị tài chính thông qua việc quản lý và sử dụng vốn linh hoạt, hiệu quả, liên tục nghiên cứu các giải pháp kiểm soát chi phí;
- Chủ động nguồn vốn xây dựng và phát triển các chuỗi nhà hàng.

❖ Về lao động:

- Tiếp tục củng cố về mặt tổ chức để xây dựng đội ngũ CBNV có chất lượng;
- Tăng cường công tác đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ và kinh nghiệm cho các nhân viên. Nâng cao chất lượng phục vụ và hiệu quả của đội ngũ CBNV;
- Nâng cao hơn nữa công tác giám sát, kiểm tra chất lượng dịch vụ; và
- Kiện toàn chính sách lương thưởng và hệ thống đánh giá công việc một cách hiệu quả, chuyên nghiệp nhằm đảm bảo chế độ đãi ngộ cho người lao động.

❖ Về đầu tư:

- Tìm kiếm, khai thác và mở rộng thị trường mới;
- Phát triển thêm các chuỗi nhà hàng mới;
- Đầu tư đẩy mạnh mở rộng mạng lưới các nhà hàng trên toàn quốc.

❖ **Về dịch vụ:**

- Đa dạng hóa sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu của các phân khúc khách hàng khác nhau;
- Nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, bám sát nhu cầu của thị trường và khách hàng.

❖ **Về quản trị doanh nghiệp:**

- Tiếp tục rà soát, bổ sung xây dựng và hoàn thiện các quy chế, quy định nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty;
- Tăng cường áp dụng công nghệ thông tin tiên tiến vào công tác điều hành và phát triển doanh nghiệp.

❖ **Các mục tiêu đối với môi trường:**

- Với tiêu chí đảm bảo chất lượng sản phẩm và dịch vụ, Công ty luôn chú trọng vào công tác vệ sinh an toàn thực phẩm. Các nhà hàng của Công ty đều có giấy chứng nhận đủ điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm do Chi cục an toàn vệ sinh thực phẩm cấp. Các xưởng chế biến của Công ty tại hai thành phố Hà Nội và Hồ Chí Minh đều hoạt động theo tiêu chuẩn ISO về chất lượng và tiêu chuẩn HACCP về vệ sinh an toàn thực phẩm.

❖ **Những hoạt động và đóng góp của Công ty với xã hội và cộng đồng.**

- Tạo nhiều cơ hội việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động;
- Tham gia thực hiện tốt các chính sách xã hội đặc biệt là các chính sách đối với người lao động;
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Ngân sách Nhà nước.

5. Các rủi ro:

(a) Quản lý rủi ro tài chính

(i) Tổng quan

Các loại rủi ro mà Công ty phải đối mặt do việc sử dụng các công cụ tài chính của mình bao gồm:

- rủi ro tín dụng;
- rủi ro thanh khoản; và
- rủi ro thị trường.

Thuyết minh này cung cấp thông tin về từng loại rủi ro nêu trên mà Công ty có thể gặp phải và mô tả các mục tiêu, chính sách và các quy trình Công ty sử dụng để đo lường và quản lý rủi ro.

(ii) Khung quản lý rủi ro

Ban Giám đốc có trách nhiệm chung trong việc thiết lập và giám sát khung quản lý rủi ro của Công ty. Ban Giám đốc có trách nhiệm xây dựng và giám sát các chính sách quản lý rủi ro của Công ty.

Các chính sách quản lý rủi ro của Công ty được thiết lập để phát hiện và phân tích các rủi ro mà Công ty gặp phải, đưa ra các hạn mức và biện pháp kiểm soát rủi ro phù hợp, và theo dõi các rủi ro và tuân thủ theo các hạn mức. Các chính sách và hệ thống quản lý rủi ro được xem xét thường xuyên để phản ánh các thay đổi về điều kiện thị trường và các hoạt động của Công ty. Đồng thời, nhằm mục đích phát triển một môi trường kiểm soát có kỷ luật và có tính xây dựng trong đó tất cả các nhân viên hiểu được vai trò và trách nhiệm của họ, Công ty đã xây dựng các chuẩn mực, quy trình đào tạo và quản trị rủi ro.

(b) Rủi ro lãi suất.

Rủi ro lãi suất của Công ty phát sinh chủ yếu từ các khoản vay đã ký kết, để giảm thiểu rủi ro này, Công ty đã ước tính các ảnh hưởng của chi phí lãi vay đến kết quả kinh doanh từng thời kỳ cũng như phân tích, dự báo để lựa chọn các thời điểm trả nợ thích hợp, Ban Giám đốc cho rằng rủi ro về biến động lãi suất ngoài dự tính của Công ty ở mức thấp.

(c) Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro trong đó Công ty không thể thanh toán cho các nghĩa vụ tài chính khi đến hạn. Phương thức quản lý thanh khoản của Công ty là đảm bảo ở mức cao nhất rằng Công ty luôn có đủ khả năng thanh khoản để thanh toán các khoản phải trả khi đến hạn, trong điều kiện bình thường cũng như trong điều kiện căng thẳng về mặt tài chính, mà không làm phát sinh các mức tổn thất không thể chấp nhận được hoặc có nguy cơ gây tổn hại đến danh tiếng của Công ty. Ban Giám đốc đánh giá rủi ro thanh khoản của Công ty hiện vẫn ở mức thấp.

(d) Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường là rủi ro mà những biến động về giá thị trường, như tỷ giá hối đoái và lãi suất sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty hoặc giá trị của các công cụ tài chính mà Công ty nắm giữ. Mục đích của việc quản lý rủi ro thị trường là quản lý và kiểm soát các rủi ro thị trường trong giới hạn có thể chấp nhận được, trong khi vẫn tối đa hóa lợi nhuận thu được.

Rủi ro tỷ giá hối đoái

Công ty có rủi ro tỷ giá hối đoái từ các giao dịch mua và bán bằng đơn vị tiền tệ không phải là đơn vị tiền tệ kế toán của Công ty, là VNĐ. Đơn vị tiền tệ của các giao dịch này chủ yếu là Đô la Mỹ (USD) và Đô la Úc (AUD).

Rủi ro tỷ giá hối đoái của Công ty được quản lý bằng cách giữ mức rủi ro ở mức có thể chấp nhận được thông qua việc mua hoặc bán ngoại tệ ở tỷ giá giao ngay khi cần thiết để xử lý việc mức rủi ro tỷ giá hối đoái ngắn hạn vượt mức cho phép.

II. BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Thay đổi %
Doanh thu thuần	3.970.618	3.407.428	17%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	274.423	297.592	-8%
Lợi nhuận trước thuế	338.794	326.587	4%
Lợi nhuận sau thuế	269.053	255.062	5%

2. Tổ chức và nhân sự

2.1. Hội đồng Quản trị tính đến ngày 31/12/2018:

Ông Đào Thế Vinh	Chủ tịch HĐQT
Ông Nguyễn Xuân Tường	Thành viên HĐQT
Ông Trần Việt Trung	Thành viên HĐQT
Bà Thủy Vũ Dropsey	Thành viên HĐQT độc lập
Ông Nainesh Jaishingh	Thành viên HĐQT độc lập

Ban Giám đốc

Ông Đào Thế Vinh	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Xuân Tường	Phó Tổng Giám đốc

Thay đổi thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc

Trong năm 2018, Hội đồng quản trị Công ty có sự thay đổi về thành viên Hội đồng Quản trị: Ông Nguyễn Cao Trí rút khỏi Hội đồng quản trị kể từ thời điểm ngày 30/6/2018.

Số lượng cán bộ nhân viên và chính sách đối với người lao động

Tổng số CBNV của Golden Gate đến thời điểm 31 tháng 12 năm 2018 là 13.097 người. Bộ máy tổ chức của Công ty đã đi vào vận hành ổn định, Công ty đã xây dựng được hệ thống quy chế hoạt động theo từng bộ phận phòng, ban, nhà hàng. Các quy định liên quan đến mối liên kết, hỗ trợ, phối hợp thông tin, nghiệp vụ giữa các phòng ban trong Công ty cũng được xây dựng và ban hành đầy đủ.

- ❖ **Chế độ làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 08:00 sáng từ thứ 2 đến thứ 6 hàng tuần, nghỉ trưa 01 giờ. Khi có yêu cầu công việc, người lao động có thể

đăng ký làm thêm giờ nhưng không quá 4h/ngày hoặc 200h/năm phù hợp với Bộ luật Lao động và Thỏa ước Lao động tập thể. Công ty cam kết tạo việc làm cho người lao động thông qua việc định hướng phát triển Doanh nghiệp, mở rộng thị phần của Công ty. Công ty tổ chức nguồn nhân lực một cách tối ưu nhất và cam kết luôn tạo điều kiện để cho nhân viên phát triển và thăng tiến trong nghề nghiệp.

- ❖ **Về công tác đào tạo:** Với mục tiêu hướng đến kỹ năng chuyên môn hoá cao trong tất cả các bộ phận công tác, Công ty luôn khuyến khích người lao động nâng cao năng lực nghiệp vụ, chuyên môn để đảm bảo hoàn thành nhiệm vụ tốt nhất; trong thời gian qua, Công ty đã hỗ trợ kinh phí đào tạo cho CBNV trong việc học tập nâng cao nghiệp vụ. Trong thời gian tới, Công ty cũng sẽ tổ chức các lớp học, thi nâng cao trình độ, tạo ra phong trào học tập đi đôi với sáng tạo trong sản xuất kinh doanh, phục vụ tốt cho mục tiêu phát triển lâu dài của Công ty.
- ❖ **Nghỉ phép, lễ, tết:** CBNV được nghỉ lễ và tết 9 ngày theo quy định của Bộ luật lao động và được hưởng nguyên lương. Những nhân viên làm việc từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép theo chế độ mỗi năm.
- ❖ **Chế độ lương:** Golden Gate thực hiện việc chi trả lương cho nhân viên dựa vào cấp công việc của nhân viên, năng lực, chức vụ, thang bảng lương và điều kiện kinh doanh của Công ty. Công ty thực hiện chế độ nâng lương cho CBNV hàng năm và có sự quan tâm thường xuyên đến thu nhập, đời sống CBNV. Qua thực tế áp dụng và quản lý điều hành nhiều năm cho thấy việc Công ty áp dụng hệ thống định mức tiền lương theo chất lượng sản phẩm khẳng định tính hợp lý, đúng đắn và góp phần quan trọng trong việc động viên, thúc đẩy tinh thần làm việc của tập thể người lao động tại Công ty.
- ❖ **Chế độ thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên CBNV trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp, Công ty có chính sách thưởng thiết thực, phúc lợi đảm bảo đầy đủ. Để khuyến khích người lao động, Công ty có những chính sách khen thưởng xứng đáng với cá nhân, tập thể có thành tích xuất sắc, bên cạnh đó Công ty cũng áp dụng các quy định xử phạt đối với các hành vi gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động, hình ảnh của Công ty.
- ❖ **Bảo hiểm và phúc lợi:** Công ty tham gia đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho CBNV. Định kỳ hàng năm, Công ty tổ chức cho CBNV tham quan nghỉ mát để tăng cường tinh kết nối, hợp tác xây dựng cùng phát triển của CBNV trong Công ty.

3. Tình hình đầu tư và thực hiện các dự án:

Trong năm 2018, tiếp tục thực hiện định hướng của Ban Lãnh đạo trong công tác chuyển đổi và duy trì nâng cao chất lượng, Golden Gate đã thực hiện đầu tư mở mới nhà hàng kinh doanh của các chuỗi. Tính đến thời điểm cuối năm 2018, Golden Gate sở hữu hơn 20 Thương hiệu hoạt động trên toàn quốc.

4. Tình hình tài chính

4.1. Tình hình tài chính

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Thay đổi %
Tổng giá trị tài sản	1.967.774	1.469.636	34%
Doanh thu thuần	3.970.618	3.407.428	17%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	274.423	297.592	-8%
Lợi nhuận trước thuế	338.794	326.587	4%
Lợi nhuận sau thuế	269.053	255.062	5%

4.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Các chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017
1. Các hệ số về khả năng thanh toán		
+ Khả năng thanh toán ngắn hạn:	1,08	1,16
+ Khả năng thanh toán nhanh	0,76	0,82
2. Hệ số cơ cấu tài chính		
+ Hệ số Nợ / Tổng tài sản	50%	44%
+ Hệ số Nợ / Vốn chủ sở hữu	101%	79%
3. Hệ số hiệu quả hoạt động		
+ Vòng quay hàng tồn kho	6,46	7,79
+ Doanh thu thuần / Tổng tài sản	2,02	2,32
4. Các hệ số sinh lời		
+ Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	7%	7%
+ Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu	27%	31%
+ Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản	14%	17%

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của Chủ sở hữu

5.1. Cổ phần

Tổng số cổ phần: 7.634.124 cổ phần trong đó:

- Tổng số cổ phần đang lưu hành: 7.564.124 cổ phần
- Cổ phiếu quỹ : 70.000 cổ phần
- + Số cổ phần chuyển nhượng tự do: 7.482.724 cổ phần
- + Số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng: 81.400 cổ phần

5.2. Cơ cấu cổ đông

STT	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (mệnh giá)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ đông
1	Cổ đông lớn	7.344.974	73.449.740.000	96,21%	2
2	Cổ đông nhỏ	219.150	2.191.500.000	2,87%	112
	Cổ phiếu quỹ	70.000	700.000.000	0,92%	-
	Tổng	7.634.124	76.341.240.000	100%	114
1	Cổ đông Nhà nước	-	-	-	-
2	Cán bộ công nhân viên	2.923.460	29.234.600.000	38,29%	112
3	Cổ đông bên ngoài	4.640.664	46.406.640.000	60,79%	2
	Cổ phiếu quỹ	70.000	700.000.000	0,92%	-
	Tổng	7.634.124	76.341.240.000	100%	114
1	Cổ đông trong nước	6.299.150	62.991.500.000	82,51%	113
2	Cổ đông nước ngoài	1.264.974	12.649.740.000	16,57%	1
3	Cổ phiếu quỹ			0,92%	-

STT	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (mệnh giá)	Tỷ lệ (%)	Số lượng cổ đông
		70.000	700.000.000		
	Tổng	7.634.124	76.341.240.000	100%	114
1	Cổ đông tổ chức	4.640.664	46.406.640.000	60,79%	2
2	Cổ đông cá nhân	2.923.460	29.234.600.000	38,29%	112
3	Cổ phiếu quỹ	70.000	700.000.000	0,92%	-
	Tổng	7.634.124	76.341.240.000	100%	114

6. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Trong năm 2018 công ty hủy 1900 cổ phiếu quỹ, mua lại 70.000 cổ phiếu quỹ và phát hành thêm 1.264.974 cổ phần.

6.1. Giao dịch cổ phiếu quỹ

Trong năm 2018, Công ty hủy 1900 cổ phiếu quỹ, mua lại 70.000 cổ phiếu quỹ.

Cổ phiếu quỹ hiện tại : 70.000 cổ phiếu

6.2. Các chứng khoán khác

Trong năm công ty đã phát hành cổ phần chuyển đổi để chuyển đổi trái phiếu. Số lượng cổ phần chuyển đổi là: 1.264.974 cổ phần phổ thông. Số lượng trái phiếu được chuyển đổi: 241.500 trái phiếu. Tỷ lệ chuyển đổi 5,2379875776 cổ phần chuyển đổi/1 trái phiếu. Nhà đầu tư mua cổ phần phát hành để chuyển đổi từ trái phiếu sang cổ phiếu: Yellow Star Investment 1 Pte.Ltd.

III. BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC

1. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Năm 2018 nền kinh tế Việt Nam đã trải qua nhiều biến động. Tốc độ tăng trưởng GDP không đạt chỉ tiêu đề ra. Tuy nhiên công ty vẫn đạt kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận trước thuế của công ty tăng 47% đạt 121% so với kế hoạch đề ra.

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018

Năm 2018, Ban Giám đốc Công ty đã đảm bảo đề ra được mục tiêu dài hạn và ngắn hạn quá trình điều hành luôn bám sát mục tiêu, tập thể Ban Giám đốc có sự gắn bó và có trách nhiệm cao với mục tiêu chung.

Có các quyết định nhanh và linh hoạt về công tác quản trị điều hành, đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh và phù hợp với tình hình phát triển của từng giai đoạn.

Việc phân công và phát huy năng lực của từng thành viên trong Ban Giám đốc được quan tâm và bố trí hợp lý, dù luôn phải đối diện với nhiều cạnh tranh, thách thức mới nhưng vẫn vững vàng, là điểm tựa vững chắc cho cán bộ nhân viên trong môi trường kinh doanh luôn biến động hiện nay.

Song hành cùng định hướng chuyển đổi phù hợp và duy trì sự ổn định với mục đích nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ đối với khách hàng, Ban Giám đốc Công ty đã ban hành một số quy chế về quản lý nội bộ nhằm từng bước quản lý chặt chẽ các chi phí phát sinh một cách kịp thời và hiệu quả.

Toàn thể Công ty Golden Gate đã phát triển đúng hướng theo các mục tiêu đã đề ra cùng với sự cố gắng, nỗ lực của công nhân viên Công ty đã thực hiện những chỉ tiêu đề ra đặc biệt là chỉ tiêu về chất lượng. Hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu về doanh thu, sản lượng và lợi nhuận đã đề ra trong năm 2018.

3. Tình hình tài sản

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017
Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu (%)	101%	79%
Hệ số thanh toán nhanh	0,76	0,82
Hệ số thanh toán hiện hành	1,08	1,16
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (%)	14%	17%
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	8,7%	8,4%
Lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu (%)	7%	7%

4. Tình hình nợ phải trả

Công ty không có công nợ quá hạn, nợ xấu. Các khoản vay ngắn, trung hạn ngân hàng đều được Công ty thanh toán đúng hạn hoặc trước hạn.

5. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Thực hiện cải tiến cơ cấu tổ chức: đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ năng động sáng tạo trong điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh, Phát huy quyền tự chủ của các cán bộ nhân viên;

Kiên toàn các phòng ban qua đó tính chủ động sáng tạo, tinh thần trách nhiệm của các cá nhân được nâng lên rõ rệt;

Thực hiện chương trình ESOP – Quỹ cổ phiếu thưởng dành cho cán bộ công nhân viên nhằm mục đích gắn kết hiệu quả làm việc của CBNV với lợi ích chung của Công ty đồng thời tạo động lực làm việc cho các CBNV này để thúc đẩy tăng trưởng.

Kịp thời điều chỉnh đơn giá tiền lương khoán cho CBNV tăng thu nhập, tạo cho người lao động tâm lý yên tâm, gắn bó lâu dài với doanh nghiệp;

Cơ cấu, cân đối lại vốn và sử dụng hiệu quả các nguồn lực tài chính,

6. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Xây dựng hệ thống quản trị doanh nghiệp nhằm quản lý một cách toàn diện và đồng bộ sản xuất, kinh doanh và đầu tư;

Ứng dụng công nghệ hiện đại nhằm đáp ứng các yêu cầu về năng lực hoạt động tăng năng suất lao động, giảm chi phí đầu vào góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt hiện nay;

Cơ cấu lại vốn cho đầu tư, sử dụng linh hoạt các nguồn vốn của Công ty đảm bảo vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư các dự án;

Tăng cường giám sát, đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh của chuỗi, điểm nhà hàng, phân tích những khó khăn, thuận lợi, đưa ra các giải pháp quản lý và kinh doanh có hiệu quả cao hơn;

Công tác xây dựng và lập các dự án, phương án kinh doanh phải sát với tình hình thực tế của Công ty, các bộ phận đồng thời phải mang lại hiệu quả khi thực hiện;

Xây dựng phát triển nguồn nhân lực của Công ty thông qua các chương trình đào tạo dài hạn, ngắn hạn, đồng thời đề ra các chính sách hỗ trợ, tạo điều kiện về vật chất, môi trường làm việc lành mạnh cho cán bộ nhân viên Công ty.

Trên cơ sở kết quả kinh doanh năm 2018, và tình hình dự kiến trong năm 2019, các chỉ số phát triển của nền kinh tế sẽ tăng nhẹ trở lại do vậy Ban Giám đốc đã đề xuất Hội đồng quản trị đặt kế hoạch cho năm 2019, theo đó dự kiến năm 2019 doanh thu của Công ty sẽ tăng trưởng 27% so với năm 2018, lợi nhuận sau thuế của Công ty năm 2019 sẽ tăng 8% so với năm 2018, số liệu cụ thể theo bảng sau đây:

Chỉ tiêu kế hoạch năm 2019	Kế hoạch (triệu VND)	Tăng trưởng % so với năm 2018
Tổng doanh thu thuần	4.836.489	22%
Tổng lợi nhuận sau thuế	331.523	23%

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Đánh giá của Hội đồng Quản trị về hoạt động của Công ty

Công ty đã xây dựng và áp dụng hệ thống định mức tiền lương theo sản phẩm hợp lý cho tất cả các vị trí công việc tại Công ty, Công ty áp dụng hệ thống định mức tiền lương, thưởng hợp lý, đúng đắn và góp phần quan trọng trong việc động viên, thúc đẩy tinh thần làm việc của tập thể người lao động tại Công ty.

Bộ máy tổ chức của Công ty đã đi vào vận hành ổn định, Công ty đã xây dựng được hệ thống quy chế hoạt động theo từng phòng, ban, tổ đội nhà hàng, Các quy định liên quan đến mối liên kết, hỗ trợ, phối hợp thông tin, nghiệp vụ giữa các phòng ban trong Công ty cũng được xây dựng và ban hành đầy đủ.

Số lượng CBNV tại Công ty được tận dụng và kết hợp công việc cho từng vị trí lao động một cách hiệu quả nhất, Điều này góp phần tận dụng tư duy, chất xám, năng lực của người lao động cũng như góp phần nâng cao thu nhập cho người lao động làm việc tại Công ty.

2. Đánh giá của Hội đồng Quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty

Năm 2018, Công ty đạt được nhiều mốc kết quả quan trọng. Nhìn nhận về cơ bản, đó là một kết quả mà các nhân lực quản lý và các cán bộ công nhân viên Công ty có thể tự hào, kết quả này đã thể hiện nội lực của Công ty được phát huy toàn diện trong hoạt động SXKD, Ban Giám đốc điều hành Công ty đã thực hiện đúng trách nhiệm và quyền hạn của mình trong việc điều hành Công ty theo điều lệ quy định, Hội đồng Quản trị đánh giá cao sự tận tâm, nỗ lực và tinh thần đoàn kết của Ban Giám đốc Công ty, Tổng Giám đốc đã cùng với các Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc các bộ phận quản lý khác có nhiều nỗ lực và luôn dành hết tâm huyết cho việc lập kế hoạch chiến lược kinh doanh, quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh nhằm đưa Công ty lên tầm cao mới.

Kết quả kinh doanh trong năm 2018 đã phản ánh đúng tình hình hoạt động của Công ty, thành công của năm 2018 là tiền đề cho sự phát triển của Công ty trong những năm tiếp theo.

3. Các kế hoạch định hướng của Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị hoạt động với mục đích quản lý và điều hành đem lại lợi ích cao nhất cho Công ty, do vậy để hoạt động của HĐQT ngày càng có hiệu quả các thành viên trong hội đồng quản trị sẽ cố gắng nâng cao ý thức, tinh thần trách nhiệm đối với công việc mình được giao;

Công ty sẽ phối hợp và hỗ trợ tối đa để các thành viên trong HĐQT hoàn thành tốt công việc theo quy định của pháp luật và theo quy định của Công ty;

Mục tiêu hàng đầu trong năm 2019 là tiếp tục nâng cao tinh thần trách nhiệm trong công tác quản lý - kinh doanh của đội ngũ lãnh đạo, tăng cường năng lực mở rộng và kiểm soát hoạt động kinh doanh nhằm hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro;

Tiếp tục kiện toàn hệ thống quy chế quản lý nội bộ và triển khai thực hiện nhất quán tại các phòng ban và nhà hàng; và

Xây dựng văn hoá doanh nghiệp, tạo môi trường làm việc thuận lợi, phát huy tính chủ động, sáng tạo và tinh thần trách nhiệm của mỗi cán bộ công nhân viên.

4. Quản trị công ty

4.1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị năm 2018 (tính đến 31/12/2018):

STT	Danh sách HĐQT	Chức danh	Tỷ lệ %/VĐTCSH
1	Ông Đào Thế Vinh	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	11,09%
2	Ông Nguyễn Xuân Tường	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc	12,27%
3	Ông Trần Việt Trung	Thành viên HĐQT	12,07%
4	Bà Thủy Vũ Dropsey	Thành viên HĐQT độc lập	0%
5	Ông Nainesh Jaishingh	Thành viên HĐQT độc lập	0%
Tổng			35,43%

b) Hoạt động của Hội đồng quản trị

Hội đồng Quản trị Công ty thực hiện quy chế họp định kỳ và đột xuất, trong năm 2018 đã tổ chức được 11 phiên họp để thảo luận và triển khai nhiệm vụ do Đại hội Đồng Cổ đông giao, đảm bảo thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn đúng điều lệ và quy định pháp luật, trong đó bao gồm:

- Triển khai và giao cho Ban Giám đốc Công ty thực hiện danh mục dự án đầu tư theo như kế hoạch năm 2019 phù hợp thời điểm và tiến độ.
- Chỉ đạo kịp thời hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018, phù hợp với những biến động môi trường và thị trường, kinh doanh đạt hiệu quả.
- Việc giám sát của HĐQT với Ban Giám đốc cũng được thực hiện qua Báo cáo hoạt động của Tổng Giám đốc gửi các thành viên HĐQT hàng tháng.
- Các Nghị quyết của Hội đồng Quản trị năm 2018:

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	03/2018/NQ-HĐQT	20/3/2018	Hủy 1.900 cổ phiếu quỹ
2	01/2018/NQ-HĐQT	05/04/2018	Chuẩn bị nội dung chương trình họp ĐHCĐ Thường niên
3	02/2018/NQ-HĐQT	20/7/2018	Lập danh sách tham gia họp đại hội đồng cổ đông bất thường

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
			bản, dự thảo nghị quyết ĐHĐCĐ, Tờ trình lấy ý kiến ĐHĐCĐ về chính sách phát hành cổ phiếu thường
5	06/2018/NQ-HĐQT	27/9/2018	Thông qua danh sách cổ đông tham dự ĐHĐCĐ ngày 13/10/2018
6	07/2018/NQ-HĐQT	11/10/2018	Thông qua phương án mua lại cổ phần
7	08/2018/NQ-HĐQT	18/10/2018	Thông qua giá mua cổ phần
8	09/2018/NQ-HĐQT	11/11/2018	Thông qua phát hành cổ phiếu chuyển đổi từ trái phiếu
9	10/2018/NQ-HĐQT	31/10/2018	Lập danh sách cổ đông tham dự họp ĐHĐCĐ bất thường
10	11/2018/NQ-HĐQT	21/11/2018	Thông qua danh sách tham gia cuộc họp ĐHĐCĐ, tờ trình về sửa đổi điều lệ, cơ cấu HĐQT

c) Hoạt động của các thành viên Hội đồng Quản trị Độc lập không điều hành

- Tham dự đầy đủ các phiên họp HĐQT, cùng xem xét nghiên cứu và đưa ra ý kiến đóng góp cho Nghị quyết của HĐQT;
- Thường xuyên cùng Bộ phận kiểm soát Công ty kiểm tra hoạt động tài chính và các hoạt động khác của Công ty,
- Có ý kiến kịp thời với Ban Giám đốc và HĐQT khi nhận thấy có những quyết sách chưa hợp lý.

4.2 Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc

a) Giao dịch cổ phiếu của Cổ đông nội bộ:

Tháng 8/2018, Ông Nguyễn Xuân Tường có giao dịch cổ phiếu nội bộ với số lượng cổ phiếu giao dịch là 11.993 cổ phần. Số lượng, tỷ lệ cổ phiếu nắm giữ sau khi thực hiện giao dịch giảm còn 936.415 cổ phần tương đương với 14,7% vốn điều lệ tại thời điểm giao dịch.

Tháng 8/2018, Ông Trần Việt Trung có giao dịch cổ phiếu nội bộ với số lượng cổ phiếu giao dịch là 44.709 cổ phần. Số lượng, tỷ lệ cổ phiếu nắm giữ sau khi thực hiện giao dịch giảm còn 921.104 cổ phần tương đương với 14,5% vốn điều lệ tại thời điểm giao dịch.

Tháng 8/2018, Ông Đào Thế Vinh có giao dịch cổ phiếu nội bộ với số lượng cổ phiếu giao dịch là 13.298 cổ phần. Số lượng, tỷ lệ cổ phiếu nắm giữ sau khi thực hiện giao dịch giảm còn 846.791 cổ phần tương đương với 13,3% vốn điều lệ tại thời điểm giao dịch.

b) Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty

Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Cổng Vàng đã thực hiện đầy đủ nghiêm túc công tác quản trị Công ty theo các quy định của pháp luật.

Hà Nội, ngày 22 tháng 04 năm 2019

CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỔNG VÀNG

TM. CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



CHỦ TỊCH HĐQT
Đào Thế Vinh