

ບົດລາຍງານປະຈຳປີ *Annual Report* **2016**



ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມາຫາຊິນ

SOUVANNY HOME CENTER PUBLIC COMPANY

Phontongsavat Rd, Chanthabuly District, Vientiane Capital, Lao PDR

OFFICE: (856-21) 415 645. FAX/TEL: (856-21) 262 984 Website: www.souvanny.com



ສາຂາໂພນຕ້ອງ

ໂທ: 021 560000, 561111



ສາຂາສີໄດ

ໂທ: 021 621254, 621255



ສາຂາໂຊກໂຫຍ່

ໂທ: 030 5096493



ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ

ໂທ: 021 212378, 254584



ສາຂາທົ່ງຕູມ

ໂທ: 021 265331, 265332

ສູນລວມວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຄົບວົງຈອນ



ຄົບຖ້ວນເລື່ອງວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ
ຈົນຕະນາການທີ່ເປັນໄປໄດ້



ບໍລິການ
ທັງການຂາຍ
ແລະ ຈັດສົ່ງຟຣີ.

Free delivery & A/S

ບໍລິການໃຫ້ຄໍາປຶກສາ ແລະ
ອອກແບບ 3 ມິຕິຟຣີ.

Free 3D consulting service

ເປີດຮ້ານທຸກໆມື້

Open Everyday 8:00AM - 18:00 PM.

website: www.souvanny.com
Facebook: Souvanny Home Center
Line ID: @zre7524z

ທາງເລືອກໃໝ່
ສໍາລັບຄົນມັກ
ຕົບແຕ່ງບ້ານ

ລາຍລະອຽດ/Contents

➤ ສານຈາກທ່ານປະທານສະພາບໍລິຫານ.....	I
Message from Chairman of the Board of Directors.....	I
➤ ສານຈາກທ່ານຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານ, ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່.....	II-III
Message from Vice Chairman of the Board of Directors and CEO.....	II-III
➤ ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ບໍລິສັດ ສວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊີນ.....	2-5
History of Souvanny Home Center Public Company.....	17-20
➤ ການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປີ 2016.....	5-8
Summary Business Operation 2016.....	20-23
➤ ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ.....	8-10
Marketing.....	23-25
➤ ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ.....	10-11
Human Resource.....	25-26
➤ ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ.....	11
Strategy of the Company.....	26
➤ ແຜນດຳເນີນງານປະຈຳປີ 2017.....	11-15
Business Plan of company 2017.....	26-31



ສານຈາກທ່ານປະທານສະພາບໍລິຫານ
Message from Chairman of the Board of Directors

ເຖິງ ບັນດາທ່ານ ຜູ້ຖືຮຸ້ນ ທີ່ນັບຖື ແລະ ຮັກແພງ
/To: Respectful Shareholders

ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມ ສະພາບໍລິຫານ ຄັ້ງທີ 1/2017 ໃນວັນທີ 17 ກຸມພາ 2017 ຜ່ານມານີ້ ທີ່ສຳນັກງານໃຫຍ່ ບ້ານ ໂພນຕ້ອງສະຫວາດ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ. ກອງປະຊຸມຄັ້ງນີ້, ໄດ້ພິຈາລະນາຫລາຍບັນຫາສຳຄັນເຊັ່ນ: ພິຈາລະນາຮັບຮອງບົດລາຍງານກອງປະຊຸມສະພາບໍລິຫານຄັ້ງກ່ອນ, ບົດລາຍງານຜົນການດຳເນີນທຸລະກິດ ຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2016 ແລະ ຮ່າງບົດລາຍງານການເງິນປະຈຳປີ 2016, ແຜນການດຳເນີນງານປີ 2017, ການຈ່າຍເງິນປັນຜົນປະຈຳປີ 2016, ການແຕ່ງຕັ້ງຜູ້ກວດສອບບັນຊີ, ການແຕ່ງຕັ້ງສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ ທີ່ຄົບວາລະ, ພິຈາລະນາຄຳຕອບແທນສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ, ການເພີ່ມຕື່ມວັດຖຸປະສົງຂອງບໍລິສັດ, ການແກ້ໄຂທະບຽນວິສາຫະກິດ, ການຮຽກປະຊຸມຜູ້ຖືຮຸ້ນ ແລະ ເລື່ອງອື່ນໆທີ່ຈະແຈ້ງໃຫ້ກອງປະຊຸມຮັບຊາບນຳ.

Souvanny Home Center Public Company has held the Board of directors' meeting time No. 1/2017 last 17 February, 2017 at Head office, Phonthongsavath villages, Chanthabouly District Vientiane, Lao PDR, the meeting have considered many topics namely Considering and approval of previous meeting report of Director's board, the 2016 business result report of company, the 2016 financial draft report, business plan for 2017, dividend payment for 2016, Appointment of external accounting auditor and member of director board, remuneration for member of director board, addition of company's objectives,

modification of enterprise registration, invitation for shareholder meeting and others, which are informed to Shareholder meeting.

ຂ້າພະເຈົ້າ ຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າບັນດາທ່ານຜູ້ຖືຮຸ້ນພວກເຮົາອາດຈະເບິ່ງເຫັນຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫລາດ ດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ທີ່ເປັນທຳແຮງ ແລະ ເປັນເງື່ອນໄຂອຳນວຍຄວາມສະດວກແກ່ການຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃນຕໍ່ໜ້າ ແລະ ອານາຄົດຂອງ ສປປ ລາວ.

I hope that our shareholders might see and know the market's demand in term of construction materials which are a potential and facilitated condition to expand the business in the future of Lao PDR.

ດ້ວຍການກຽມພ້ອມດ້ານອົງກອນ, ບຸກຄະລາກອນ, ການວາງແຜນພັດທະນາໃໝ່ ແລະ ນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີໃໝ່ເຂົ້າໃນການຄຸ້ມຄອງ ບໍລິຫານທຸລະກິດ ບໍລິສັດ, ພວກເຮົາຈະ ສືບຕໍ່ດຳເນີນທຸລະກິດໄປຢ່າງໝັ້ນທ່ຽງ ແລະ ຍືນຍົງ.

Preparation in organization, human resources and using new technology for business management in order to continue running business strongly and sustainably

ທ່ານ ອຸ່ນ ຫຼ້າສຸກັນ
Mr. Ounh Lasoukanh

ປະທານສະພາບໍລິຫານ
Chairman of Board of Directors



ສານຈາກທ່ານຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານ, ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່
Message from Vice Chairman of the Board of Directors & CEO

ເຖິງ ທ່ານ ຜູ້ຖືຮຸ້ນທີ່ນັບຖື / To Respectful Shareholders

- ໃນປີ 2016 ຜ່ານມາ, ສະພາບການເສດຖະກິດຂອງປະເທດເຮົາໂດຍສະເພາະພາກການລົງທຶນໃນການກໍ່ສ້າງແມ່ນຫລຸດລົງເນື່ອງຈາກການຊະລໍາການລົງທຶນຂອງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນ ປະກອບກັບການແຂ່ງຂັນທີ່ສູງຂຶ້ນຈາກຜູ້ປະກອບການຈາກພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດໂດຍສະເພາະສິນຄ້າຈີນທີ່ເປັນປັດໃຈຫລັກສົ່ງຜົນຕໍ່ທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ.
 Last the year 2016, Lao Economic situation especially investment in construction has decreased because of state and private's investment delay consisting of high completion between internal and external entrepreneurs specially the products from china which effects mainly to our business.
- ເຖິງແນວໃດກໍ່ຕາມພວກເຮົາກໍ່ສາມາດຮັກສາຍອດຂາຍໄວ້ໄດ້ໃນລະດັບດີ ເມື່ອທຽບກັບສະຖານະການດັ່ງກ່າວ ແລະ ຍັງຄົງສາມາດສ້າງກຳໄລໄດ້ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ.
 However, We could save sales in the good level which was compared with the condition and made continuous profit.
- ລາຍໄດ້ຈາກການຂາຍປີ 2016 ຫລຸດລົງຈາກປີ 2015 16% ຊຶ່ງການຫລຸດລົງສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໃນກຸ່ມສິນຄ້າທີ່ມີການແຂ່ງຂັນສູງເຊັ່ນ: ຊີມັງ ແລະ ກາໄລ ຊຶ່ງເປັນສິນຄ້າທີ່ໃຫ້ກຳໄລຕໍ່າ, ເປັນໂຕເຮັດໃຫ້ຍອດຂາຍເຮົາຫລຸດລົງໂດຍພາບລວມ.
 But income from sales in 2016 has reduced at amount of 16 percent compared with year 2015.
- ປີ 2016 ພາຍຫລັງທີ່ໄດ້ເຂົ້າມາໃນຕະຫລາດຫລັກຊັບລາວປີທຳອິດ ເຮົາໄດ້ປັບປຸງການຈັດການໃໝ່, ປັບປຸງ ລະບົບວິທີການເຮັດວຽກ, ການບໍລິການ, ລະບົບຄອມພິວເຕີໃໝ່ທັງໝົດ ແລະ ລົງທຶນຢ່າງຫລວງຫລາຍ ໃນພາກການກໍ່ສ້າງ, ຂະຫຍາຍສາຂາ, ພາກການຂະຫຍາຍຈຳນວນສິນຄ້າໃນສະຕໍອກໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນ ແລະ ພາກການລົງທຶນ ໃນການ ຝຶກອົບຮົມພະນັກງານ ແລະ ຈ້າງຜູ້ຊ່ຽວຊານມາປະຈຳເພື່ອຊ່ວຍວຽກງານພວກເຮົາ ໃນທາງດ້ານທີ່ມີຄວາມ ຈຳເປັນຕໍ່ການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດທີ່ຍັງຢືນໃນໄລຍະຍາວ. ທັງໝົດລ້ວນເປັນການລົງທຶນ ແລະ ເປັນການເລີ່ມຕົ້ນເທົ່ານັ້ນ, ຊຶ່ງຄາດວ່າຈະນຳຜົນດີໃນອານາຄົດຂ້າງໜ້າ.
 In 2016 after being the member of Lao Securities Exchange in the first year, we have improved and developed new management, working instrument system, services and whole computer system, invented more in construction for expanding the new branch, increased the product line in the stock, organized the training for new working instrument and product acknowledgement and also hired the standing experts to help our team to deal with business growth for long term. All is our initial investment which is predicted to bring the good result in the future
- ສຳລັບແຜນປີ 2017 ນີ້ ພວກເຮົາໄດ້ວາງແຜນໃນການເປີດ 3 ສາຂາ ຄື: ສາຂາ ໂຊກໃຫຍ່ ຊຶ່ງໄດ້ເປີດ Grand Opening ໄປແລ້ວໃນວັນທີ 30/01/2017 ຊຶ່ງໄດ້ຮັບຜົນຕອບຮັບຈາກລູກຄ້າເປັນຢ່າງດີ ແລະ ກຳລັງຈະເພີ່ມ 2 ສາຂາໃນທ້າຍປີນີ້ຄື: ປາກຊັນ ແລະ ປາກເຊ, ຊຶ່ງຈະເປັນການເພີ່ມລູກຄ້າໃໝ່ຊ່ວຍເພີ່ມຍອດຂາຍໃນປີ 2017 ນີ້ ແລະ

ດັ່ງເປົ້າຍອດຂາຍສາຂາເກົ່າເຕີບໂຕ 5% ແລະ ສາຂາໃໝ່ເຕີບໂຕ 30% ຊຶ່ງການເຕີບໂຕດັ່ງກ່າວຈະມາຈາກການເພີ່ມຜະລິດຕະພັນໃໝ່ທີ່ນຳເຂົ້າມາຂາຍ ແລະ ການເຕີບໂຕຈາກການເປີດຕະຫຼາດເຂດໃໝ່ຂອງການຕັ້ງສາຂາໃໝ່ຊຶ່ງຈະຊ່ວຍເພີ່ມຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ ແລະ ຜົນກຳໄລທີ່ດີຂຶ້ນໃນອານາຄົດ.

For 2017 plan, we have planed to open 3 more branches such as Xokyai branch, Pakxun branch and Pakse branch, which the Xoyai branch was opened last 30th January, 2017 and have good result and acceptance from customer and the Paxun and Pakse are the branch that located in different provinces, they planed to open at the end of this year in order to increase new customers and sales in the year 2017 with setting the objective to rise sales in old branch at percentage of 5% and new branch with 30% which will be from new products and new markets, they will help to enlarge capacity of competition and bring the good profit in the future.

ທ່ານ ວັດດານາ ສຸຄະບັນດິດ
Mr. Waddana Soukbandith

ຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານ ແລະ ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່
Vice Chairman of Board of Directors and CEO

ສະພາບໍລິຫານຂອງ ສ.ວ.ນ / Board of Directors of SVN



ທ່ານ ອຸ່ນ ຫຼ້າສຸກັນ
Mr. Ounh Lasoukanh
ປະທານສະພາບໍລິຫານ/
ປະທານຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ
Chairman/Chairman of Audit Committee



ທ່ານ ວັດດານາ ສຸຄະບັນດິດ
Mr. Waddana Soukbandith
ຮອງສະພາບໍລິຫານ/ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່
Vice Chairman/CEO



ທ່ານ ພັນໂນລາ ສຸຄະບັນດິດ
Mr. Phannola Soukbandith
ຜູ້ອຳນວຍການ ຮອງສະພາບໍລິຫານ/
ຮອງຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍການເງິນ
Vice Chairman/CFO



ທ່ານ ກົດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ
Mr. Kodsada Soukbandith
ຮອງຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍປະຕິບັດການ
Director/COO



ທ່ານ ຄຳກົງ ລິມພຣະຈັນ
Mr. Khamkong Liemphrachanh
ຜູ້ອຳນວຍການ/ຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ
Director/Audit Committee



ທ່ານ ປະດິດ ວົງເສນາ
Mr. Padith Vongsena
ຜູ້ອຳນວຍການ/ຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ
Director/Audit Committee



ທ່ານ ວິທູນ ສຸລິຍະວະນາກຸນ
Mr. Witoon Suriyawanakul
ຜູ້ອຳນວຍການ/ Director



ທ່ານ ວະຣິດ ຈິນຕະນາວັນ
Mr. Varith Chintanavan
ຜູ້ອຳນວຍການ/ Director



ທ່ານ ນາງ ປະພັດສອນ ສຸຄະບັນດິດ
Mrs. Paphatsone Soukbandith
ຜູ້ອຳນວຍການ/ Director



ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2016

ວິໄສທັດ

ສ້າງຕົນເອງໃຫ້ເປັນບໍລິສັດຊື່ນນຳໃນການຄ້າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງເຮືອນທີ່ທັນສະໄໝໃນ ສປປ ລາວ ກ້າວ ເຊື່ອມໂຍງສຸອາຊຽນ.

ຜາລະກິດ

ມຸ່ງໝັ້ນພັດທະນາການຈັດຫາສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ຫລາກຫລາຍ ປັບປຸງກົນໄກ ການບໍລິການໃຫ້ມີມາດຕະຖານ ທັນສະໄໝ ໃນລາຄາທີ່ຍຸຕິທຳ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງເຈົ້າຂອງເຮືອນ ຊ່າງຜູ້ຮັບເໝົາ ແລະ ຮ້ານຄ້າທຸກລະດັບ ປະກອບສ່ວນຢ່າງຕັ້ງໜ້າໃນການຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ ພັດທະນາບຸກຄະລາກອນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງເພື່ອຮອງຮັບເປົ້າໝາຍໃນການຂະຫຍາຍສາຂາໃຫ້ຄອບຄຸມທົ່ວປະເທດໃນປີ 2026.

ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ສຸວັນນີ



ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງຕໍ່ໄປນີ້ເອີ້ນວ່າ ("ບໍລິສັດ" ຫຼື "SVN") ດຳເນີນທຸລະກິດຈັດຈຳໜ່າຍ ສິນຄ້າດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ຕັ້ງແຕ່ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກ ຈົນເຖິງວັດສະ ດຸຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ນ້ຳສີ, ວັດສະດຸຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານສຳນັກງານຕ່າງໆ, ເຄື່ອງມືອຸປະກອນ ທີ່ໃຊ້ໃນວຽກງານກໍ່ສ້າງ, ເຝີນິເຈີ ລວມທັງ ການໃຫ້ບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ໃຫ້ຄຳແນະນຳການ ເລືອກສິນຄ້າ, ການອອກແບບພາຍໃນຫ້ອງຄົວ-ຫ້ອງນ້ຳ ແລະ ບໍລິການຈັດສົ່ງສິນຄ້າເຖິງມືລູກຄ້າ. ສິນຄ້າສ່ວນ ຫຼາຍນຳ ເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ ເປັນສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນະພາບ ຍີ່ຫໍ້ສິນຄ້າທີ່ມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ຫຼາຍກວ່າ 830 ຍີ່ຫໍ້, ເຊິ່ງມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 77,222 ລາຍການ ໂດຍມີລະບົບໂປຣແກຣມຄອມພິວເຕີທີ່ທັນສະໄໝ ໃນການຈັດການດ້ານ ການຈຳໜ່າຍ ແລະ ຄວບຄຸມສິນຄ້າໃນສາງຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ສິນຄ້າແບ່ງອອກເປັນຫຼາຍກວ່າ 20 ໝວດຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງອາຄານ ພາຍໃຕ້ຄຳຂວັນທີ່ວ່າ: “ຍົກລະ ດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ມີຄຸນະພາບ, ສົ່ງມອບຖືກຕ້ອງຄົບຖ້ວນທັນເວລາ, ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ, ພັດທະນາ ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ”. ການຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າຮູບແບບທັນສະໄໝ ພາຍໃນສູນສະແດງສິນຄ້າຂະໜາດ (Showroom) ພາຍໃຕ້ ເຄື່ອງໝາຍການຄ້າ “ສຸວັນນີ” (Souvanny) ທີ່ໃຫຍ່ເປັນອັນດັບໜຶ່ງໃນ ສປປ ລາວ.

ຮ້ານ ສຸວັນນີການຄ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ໂດຍ ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ), ທ່ານ ວັດດານາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ວັດດານາ) ແລະ ທ່ານ ພັນໂນລາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ພັນໂນລາ), ເຊິ່ງໃນປັດຈຸບັນບໍລິສັດໄດ້ມີສາຂາ ໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທັງໝົດ 4 ສາຂາ ສະເພາະພາຍໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໄດ້ແກ່: ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສຳນັກງານໃຫຍ່), ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ, ສາຂາສີໂຄ ແລະ ສາຂາທົ່ງຕຸມ.

ປີ 1988

ເຫດການສໍາຄັນ

ຮ້ານ ສຸວັນນີການຄ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ໂດຍເລີ່ມມາຈາກ ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ ໄດ້ເບິ່ງເຫັນເຖິງໂອກາດການຂະຫຍາຍຕົວຂອງ ສປປ ລາວ ໃນອະນາຄົດ ປະກອບກັບ ທ່ານ ວັດດານາ ໄດ້ສໍາເລັດການສຶກສາດ້ານສະຖາປັດຕະຍະກຳ ແລະ ມີປະສົບການກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ, ພ້ອມຍັງເປັນຊ່ວງທີ່ ສປປ ລາວ ກໍາລັງເລີ່ມມີການເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວດ້ານການກໍ່ສ້າງພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ພາຍໃຕ້ວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງລັດຖະບານ. ສະນັ້ນ, ຈຶ່ງໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນດໍາເນີນທຸລະກິດຈັດຈໍາໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງທົ່ວໄປ ໃນຮ້ານຄ້າຂະໜາດໜຶ່ງຫ້ອງແຖວ (ພື້ນທີ່ປະມານ 50 ຕາແມັດ) ທີ່ບ້ານສີສະຫວາດ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ປັດຈຸບັນເປັນສາຂາຍ່ອຍ (ສາຂາທົ່ງຂັນຄໍາ) ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 3,250,000 ກີບ.

ປີ 1993

ເຫດການສໍາຄັນ

ເປັນຊ່ວງທີ່ພາກການກໍ່ສ້າງໃນ ສປປ ລາວ ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນ ການແຂ່ງຂັນທາງດ້ານທຸລະກິດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຈຶ່ງເພີ່ມຂຶ້ນ ອັນເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ນໍາເຂົ້າມາຈັດຈໍາໜ່າຍບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຄູ່ແຂ່ງໄດ້. ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດສາມາດນໍາສິນຄ້າມາຈາກໂຮງງານຜູ້ຜະລິດໄດ້ໂດຍກົງໃນຕົ້ນທຶນທີ່ຖືກລົງ, ປະກອບກັບທາງຝັກ ແລະ ລັດຖະບານມີນະໂຍບາຍສະໜັບສະໜູນ ໃຫ້ຊື້ກົກຂາຍປາຍ ຫຼື ການຫຼຸດຜ່ອນການຊື້ສິນຄ້າຜ່ານພໍ່ຄ້າຄືນກາງຕາມຊາຍແດນເພື່ອໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໃນ ສປປ ລາວ ໄດ້ຊົມໃຊ້ສິນຄ້າໃນລາຄາຖືກລົງ ອັນນໍາໄປສູ່ການຍົກລະດັບຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນໃຫ້ສູງຂຶ້ນ. ພ້ອມທັງ ຜູ້ບໍລິຫານບໍລິສັດ ຕ້ອງການໃຫ້ບໍລິສັດມີໂຄງສ້າງການຈັດການທີ່ເປັນລະບົບ ແລະ ມີແບບແຜນຫຼາຍຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດຈຶ່ງໄດ້ມີການຈົດທະບຽນເປັນ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ການຄ້າຂາອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈໍາກັດຜູ້ດຽວ ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 100,000,000 ກີບ.

ປີ 1995

ເຫດການສໍາຄັນ

ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການ ຫັນປ່ຽນສິນຄ້າຫຼັກຈາກສິນຄ້າປະເພດ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກ ເຊັ່ນ: ເຫຼັກ ແລະ ຊີມັງມາເປັນສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົບແຕ່ງ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ກໍ່ອກນໍ້າ ແລະ ສິນຄ້າອື່ນໆ. ເນື່ອງຈາກວ່າສິນຄ້າໂຄງ

ສ້າງມີໂອກາດຈະເລີນເຕີບໂຕໜ້ອຍ, ມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າ ແລະ ສິນຄ້າດັ່ງກ່າວບໍ່ສາມາດສ້າງຈຸດເດັ່ນໃນການຂາຍໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດໄດ້. ແຕ່ໃນເບື້ອງຕົ້ນການຈໍາໜ່າຍສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົບແຕ່ງບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນທີ່ດີເພາະວ່າເປັນສິນຄ້າທີ່ມີການຈັດການຍາກ, ມີການປ່ຽນແປງ ຮູບແບບໃໝ່ໃຫ້ທັນສະໄໝຕະຫຼອດເວລາ. ແຕ່ດ້ວຍວິໄສ ທັດອັນກວ້າງໄກຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ແລະ ຄວາມມັກຮັກໃນທຸລະກິດປະເພດນີ້, ຜູ້ບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດຈຶ່ງບໍ່ຍອມແພ້ຕໍ່ປະສິດຕິຜົນ ແລະ ຊອກຫາທຸກວິທີທາງເພື່ອທີ່ຈະສາມາດດໍາເນີນທຸລະກິດໄປໄດ້ດ້ວຍດີ ໂດຍການຊອກຫາຈຸດເດັ່ນຂອງສິນຄ້າໃຫ້ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ທັນສະໄໝຂຶ້ນ ເພື່ອຕອບສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.

ປີ 2000

ເຫດການສໍາຄັນ



ນັບແຕ່ປີນັ້ນເປັນຕົ້ນມາ, ທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໄດ້ຮັບການຕອບສະໜອງທີ່ດີຂຶ້ນມາໂດຍຕະຫຼອດ ແລະ ໄດ້ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນຕາມການຈະເລີນເຕີບໂຕຂອງ ສປປ ລາວ, ປະກອບກັບ ທ່ານ ກິດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ກິດສະດາ) ໄດ້ສໍາເລັດການສຶກສາຈາກຕ່າງປະເທດ ແລະ ກໍ່ໄດ້ເຂົ້າມາມີບົດບາດໃນການບໍລິຫານທຸລະກິດໃຫ້ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດໄດ້ເປີດສາຂາໂພນຕ້ອງຂຶ້ນ ເພື່ອຈັດຈໍາໜ່າຍ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງ, ສ້ອມແປງບ້ານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໂດຍຈັດວາງໃນສູນສະແດງສິນຄ້າທີ່ທັນສະໄໝເປັນຮ້ານທໍາອິດຂອງ ສປປ ລາວ ດ້ວຍຂະໜາດ 1,500 ຕາແມັດ, ມີເນື້ອທີ່ສ້າງ 2,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ຈອດລົດ 20 ຄັນ ແລະ ມີການຍ້າຍສໍານັກງານໃຫຍ່ຈາກ ສາຂາທົ່ງຂັນຄໍາ ມາເປັນ ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສໍານັກງານໃຫຍ່ໃນປັດຈຸບັນ) ໂດຍ ຮ້ານຄ້າສຸວັນນີ ສາຂາທົ່ງຂັນຄໍາໄດ້ມີການດັດແປງເປັນສູນຈໍາໜ່າຍສີ ແລະ ອຸປະກອນຄົບວົງຈອນແທນມາຈົນເຖິງປັດຈຸບັນ.

ປີ 2004

ເຫດການສຳຄັນ

ສປປ ລາວ ໄດ້ເປີດກວ້າງຫຼາຍຂຶ້ນໃນພາກການລົງທຶນ ແລະ ເພື່ອຮອງຮັບການເປັນເຈົ້າພາບການແຂ່ງຂັນກິລາຊີເກມ ຄັ້ງທີ 25 ເຊິ່ງຈະຈັດຂຶ້ນໃນປີ 2009, ບໍລິສັດໄດ້ມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນ ທີ່ບ້ານ ນາແຮ່, ເມືອງ ສີໂຄດຕະບອງ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ສາຂາສີໂຄດ) ເຊິ່ງເປັນສູນຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນ ສປປ ລາວ ໂດຍມີຂະໜາດພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າປະມານ 2,000 ຕາແມັດ, ພື້ນທີ່ສ້າງປະມານ 5,000 ຕາແມັດ ແລະ ພື້ນທີ່ຈອດລົດ 60 ຄັນ.



ປີ 2011

ເຫດການສຳຄັນ

ໃນການຕອບຮັບຮູບແບບການໃຊ້ຊີວິດທີ່ ທັນສະໄໝ ແລະ ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການເລືອກຊື້ສິນຄ້າເພື່ອຮອງຮັບກັບຈຳນວນສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າ 30,000 ລາຍການ, ບໍລິສັດໄດ້ມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາໂພນຕ້ອງ ເຊິ່ງໄດ້ເພີ່ມເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າຈາກ 1,500 ຕາແມັດ ມາເປັນ 4,320 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສ້າງຈາກ 2,000 ຕາແມັດ ມາເປັນ 3,053 ຕາແມັດ ແລະ ເນື້ອທີ່ຈອດລົດຈາກ 20 ຄັນ ມາເປັນ 40 ຄັນ. ແລະ ສຳເລັດໃນປີ 2013



ປີ 2012

ເຫດການສຳຄັນ

ເປັນຊ່ວງປີທີ່ ສປປ ລາວ ໄດ້ຮັບກຽດເປັນເຈົ້າພາບຈັດກອງປະຊຸມສຸດຍອດຜູ້ນຳອາຊີ-ເອີຣົບ (Asia-Europe Meeting) ຄັ້ງທີ 9 ແລະ ເປັນຊ່ວງທີ່ລັດຖະບານ ສປປ ລາວ ໄດ້ອະນຸມັດການລົງທຶນຕ່າງໆ ຫຼາຍໂຄງການ ເຊັ່ນ: ໂຄງການສ້າງອາຄານສຳນັກງານ, ສ້າງສູນການຄ້າ ຕ່າງໆ ອັນເປັນປັດໄຈສຳຄັນ ທີ່ເຮັດໃຫ້ຜູ້ບໍລິຫານຂອງ ບໍລິສັດເຫັນຊ່ອງທາງທີ່ດີ ໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດໂດຍຕົກລົງເຊັນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມກັບບໍລິສັດ ມິຊູບິຊີ (Mitsubishi) ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃນການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການສ້ອມແປງລົບ ແລະ ຂັ້ນໄດເລື່ອນ ພາຍໃຕ້ກາສິນຄ້າ Mitsubishi ພຽງແຕ່ງດຽວໃນ ສປປ ລາວ. ບໍລິສັດມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນ ທີ່ບ້ານ ທົ່ງຕຸມ, ເມືອງ ຈັນ ທະບຸລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ສາຂາທົ່ງຕຸມ)



ປີ 2013

ເຫດການສຳຄັນ

ໄດ້ເລີ່ມມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາສີໂຄດຕື່ມອີກ ໂດຍເພີ່ມພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າຈາກ 2,000 ຕາແມັດ ມາເປັນ 6,520 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສ້າງຈາກ 5,000 ຕາແມັດ ມາເປັນ 12,230 ຕາແມັດ ແລະ ເນື້ອທີ່ຈອດລົດຈາກ 60 ຄັນ ມາເປັນ 130 ຄັນ. ເຊິ່ງສຳເລັດໃນປີ 2014

ໃນການກຽມພ້ອມເພື່ອກ້າວເຂົ້າສູ່ປະຊາຄົມເສດຖະກິດອາຊຽນ (AEC), ເຮັດໃຫ້ບັນດານັກລົງທຶນຈາກຕ່າງ ປະເທດ ເລີ່ມຫັນມາລົງທຶນໃນ ສປປ ລາວ ຫຼາຍຂຶ້ນ ເຊິ່ງເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ມີຄວາມຕ້ອງການບັນດາຕຶກອາຄານ ແລະ ສຳນັກງານຫ້ອງການເພີ່ມຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກຸ່ມດັ່ງກ່າວ ບໍລິສັດໄດ້ມີການເຊັນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມກັບ ບໍລິສັດ ໂມເດີນຟອມກຣຸບຈຳກັດ (ມະຫາຊີນ), (Modernform) ໃນການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ເຟີນີເຈີສຳເລັດຮູບ ກາສິນ ຄ້າ Modernform ໃນຂອບເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ເຊິ່ງໄດ້ຈຳໜ່າຍທີ່ສາຂາທົ່ງຕຸມ.

ປີ 2015

ເຫດການສຳຄັນ

ໃນປີ 2015, ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການປັບປຸງວິສາຫະກິດ ເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບການປ່ຽນແປງໃໝ່, ສະພາບຄວາມ ຕ້ອງການ ຫຼື ຄວາມຈຳເປັນທາງທຸລະກິດ ແລະ ບົດບັນຍັດ ຂອງກົດໝາຍວ່າດ້ວຍວິສາຫະກິດ ເຊິ່ງ ບໍລິສັດ ໄດ້ປ່ຽນຮູບ ແບບວິສາຫະກິດ ຈາກ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ການຄ້າ ຂາອອກ- ຂາເຂົ້າ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ ມາເປັນ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ການຄ້າ ຂາ ອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈຳກັດ, ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 500,000,000 ກີບ.

ອີງຕາມກອງປະຊຸມວິສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນ ຄັ້ງທີ 1/2015 ວັນທີ 28 ກໍລະກົດ 2015 ທີ່ໄດ້ມີວາລະຝຶກລະນາປັບປຸງ ມູນຄ່າທີ່ກຳນົດຮຸ້ນຂອງບໍລິສັດ ຈາກເດີມ 50,000 ກີບຕໍ່ ຮຸ້ນ ເປັນ 2,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ, ຝຶກລະນາເລື່ອງການເພີ່ມທຶນ ຂອງບໍລິສັດ ຈາກເດີມ 500,000,000 ກີບ ເປັນ 280.00 ຕື້ກີບ ໂດຍມີຈຳນວນຮຸ້ນທັງໝົດ 140,000,000 ຮຸ້ນ.

ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການຮ່ວມລົງທຶນກັບ ບໍລິສັດ ໂກວ ບ້ອນເຮົາ ອິນເຕີເນຊັນແນວ ຈຳກັດ ເຊິ່ງເປັນບໍລິສັດຮ່ວມ ທຶນລະຫວ່າງ ບໍລິສັດ ສະຫຍາມໂກວບ້ອນເຮົາ ຈຳກັດ (ມະຫາຊົນ) ແລະ ບໍລິສັດ ປຸນຊີມັງໄທ ຈຳກັດ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ ປະກອບການຈັດຈຳໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງອາ ຄານແບບຄົບວົງຈອນໃນປະເທດໄທ ໂດຍການຮ່ວມລົງທຶນ ດັ່ງກ່າວຍັງເປັນການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້ໃນການດຳເນີນທຸ ລະກິດ (Know-how) ແລະ ເສີມສ້າງສັກກະຍະພາບໃນ ການແຂ່ງຂັນທາງທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ.

ໃນວັນທີ 13 ກັນຍາ 2015 ບໍລິສັດໄດ້ມີການປະ ຊຸມວິສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນຄັ້ງທີ 3/2015 ໂດຍມີວາລະທີ່ສຳຄັນ ຄື: ການແປສະພາບເປັນບໍລິສັດມະຫາຊົນ ແລະ ໄດ້ປ່ຽນຊື່ ເປັນ “ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ” ພ້ອມກັບໄດ້ ເພີ່ມທຶນຈົດທະບຽນເພື່ອຮອງຮັບການອອກຈຳໜ່າຍຮຸ້ນສາ ມັນເພີ່ມທຶນໃຫ້ແກ່ມວນຊົນຄັ້ງທຳອິດ (IPO) ຈຳນວນ 50.00 ຕື້ກີບ ໂດຍອອກຮຸ້ນສາມັນເພີ່ມທຶນຈຳນວນ 25,000,000 ຮຸ້ນ, ມູນຄ່າກຳນົດ (Par Value) 2,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ ເພື່ອຮອງຮັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງທຸລະກິດ ແລະ ການກຽມຕົວຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໃນການ ເປັນບໍລິສັດຊັ້ນນຳທາງດ້ານຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິ ການດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານແບບ ຄົບວົງຈອນ ໃນ ສປປ ລາວ.

ໄດ້ຮັບໃບຢັ້ງຢືນ ລະບົບການບໍລິຫານ ຈັດການ ຕາມມາດຕະຖານ ISO9001:2008 ວັນທີ 25/09/2015.

ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນທາງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນ ເຕີ ມາຫາຊົນ ໄດ້ເປີດຈອງຮຸ້ນ (IPO) ລະຫວ່າງວັນທີ 30-31/11/-01/12/2015 ລວມທັງໝົດ 25,000,000 ຮຸ້ນ ໃນລາຄາຂາຍ 3,100 ກີບ/ຮຸ້ນ.

ນອກຈາກນັ້ນ, ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ຈົດທະບຽນເຂົ້າເປັນ ບໍລິສັດຈົດທະບຽນ ໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໃນວັນທີ 11 ທັນວາ 2015 ຢ່າງ

ເປັນທາງການ.

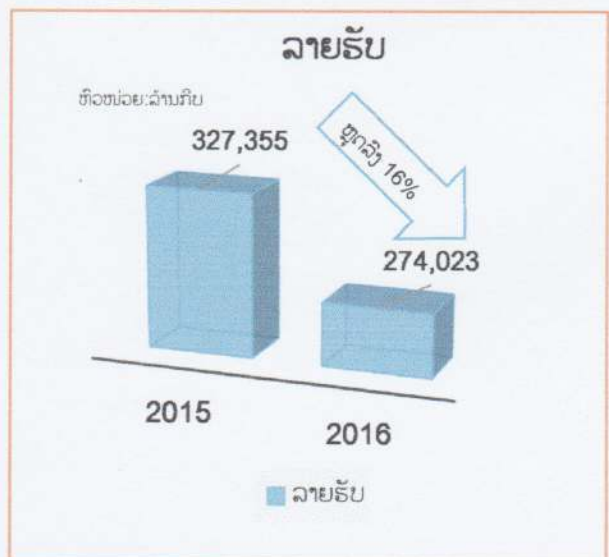
ປີ 2016

ເຫດການສຳຄັນ

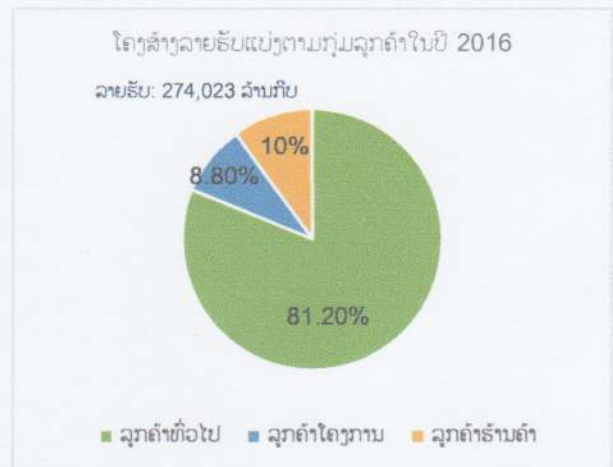
ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ (ສ.ວ.ນ) ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນປະຈຳປີ 2015 ເມື່ອວັນທີ 22 ເມສາ 2016 ເວລາ 14:00 ໂມງ ທີ່ຫ້ອງປະຊຸມ ໃຫຍ່ຊັ້ນ 8, ອາຄານຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ (ຕລຊລ), ບ້ານ ໂພນທັນ, ຖະໜົນ T4, ເມືອງ ໄຊເສດຖາ, ນະຄອນຫຼວງ ວຽງຈັນ, ສປປ ລາວ, ໂດຍມີຜູ້ຖືຮຸ້ນເຂົ້າຮ່ວມ ປະຊຸມທັງ ໝົດ 118 ທ່ານ, ຖືຮຸ້ນລວມ 157,735,300 ຮຸ້ນ ຄິດເປັນ 95.60% ຂອງຈຳນວນຮຸ້ນທັງໝົດຂອງບໍລິສັດ ໂດຍທີ່ປະຊຸມ ຝຶກ ລະນາ 9 ວາລະ, ວາລະສຳຄັນຄື: ການຝຶ ກລະນາເງິນປັນຜົນ ປະຈຳປີ 2015 ຂອງບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງກອງປະຊຸມ ຜູ້ຖືຮຸ້ນໄດ້ມີມະຕິ ແບ່ງປັນເງິນປັນຜົນ ເປັນ ຈຳນວນເງິນ 45 ກີບ/ຮຸ້ນ.

ຜົນການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານ ປີ 2016

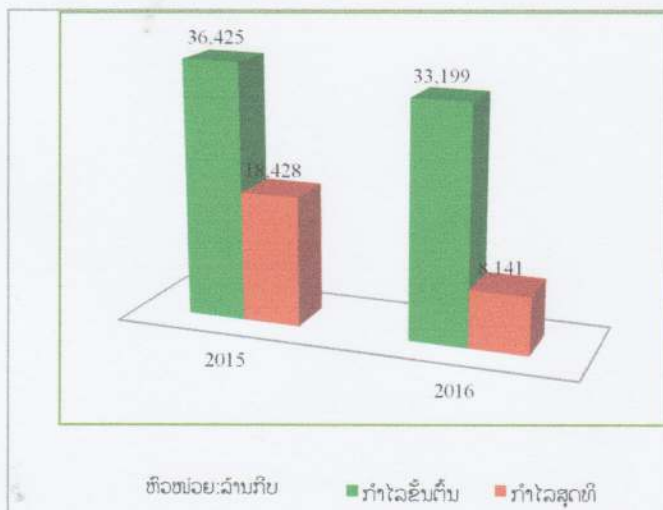
• ລາຍຮັບ



ບໍລິສັດມີລາຍຮັບລວມໃນປີ 2015 ເທົ່າກັບ 327,355 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນນັ້ນປະກອບມີລາຍຮັບຈາກການຂາຍເທົ່າກັບ 326,134 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການເທົ່າກັບ 1,221 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າໃນປີ 2016, ໄດ້ມີລາຍຮັບລວມຫຼຸດລົງມາເປັນ 274,023 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງປະກອບມີລາຍຮັບຈາກການຂາຍ ເທົ່າກັບ 273,050 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການ ເທົ່າກັບ 973 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າມີລາຍຮັບລວມຫຼຸດລົງໃນ ອັດຕາສ່ວນ 16 ສ່ວນຮ້ອຍຈາກລາຍຮັບປີ 2015 ເນື່ອງ ຈາກວ່າບໍລິສັດ ໄດ້ມີການ ປັບປຸງດ້ານລະບົບໄອທີ ແລະ ພາວະການແຂ່ງຂັນຂອງຕະຫຼາດທີ່ມີຄວາມຮຸ່ນແຮງຂຶ້ນ.



• ກຳໄລ-ຂາດທຶນ



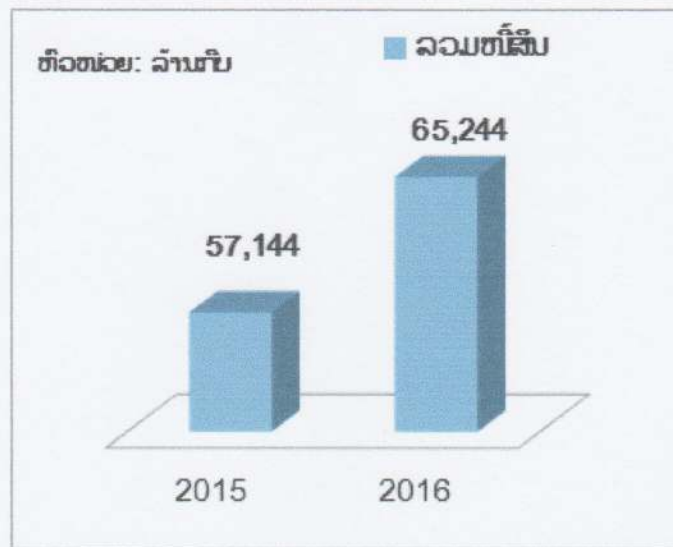
ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິໃນປີ 2015-2016 ເທົ່າກັບ 18,428 ລ້ານກີບ, ແລະ 8,141 ລ້ານກີບ, ມີອັດຕາກຳໄລສຸດທິເທົ່າກັບ 5.62 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ 3 ສ່ວນຮ້ອຍຂອງລາຍຮັບລວມຕາມລຳດັບ. ສາເຫດຫຼັກທີ່ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິຫຼຸດລົງເກີດຈາກ ບໍລິສັດ ມີຄ່າບໍລິຫານເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ລາຍຮັບກຳໄລຈາກອັດຕາແລກປ່ຽນຫຼຸດລົງ.

• ລວມຊັບສິນ



ຊັບສິນລວມໃນ ວັນທີ 31 ທັນວາ 2015 ເທົ່າກັບ 522,209 ລ້ານກີບ ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 535,904 ລ້ານກີບໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2016 ການທີ່ມີຊັບສິນລວມເພີ່ມຂຶ້ນຍ້ອນວ່າ ບໍລິສັດໄດ້ປຸກສ້າງອາຄານ ແລະ ຊື້ອຸປະກອນ ສຳລັບສາຂາໃໝ່ເຊັ່ນ: ສາຂາໂຊກໃຫຍ່, ສາຂາປາກຊັນຟ້ອມດຽວກັນນັ້ນ ເຄື່ອງສະຕ້ອກໃນສາງກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ຕາມການຂະຫຍາຍ ສາຂາເຫຼົ່ານັ້ນ.

- ລວມໜີ້ສິນ



ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2016 ໜີ້ສິນລວມໄດ້ມີການເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 57,144 ລ້ານກີບ ມາເປັນ 65,244 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໜີ້ສິນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໜີ້ສິນໝູນວຽນເພື່ອການຄ້າ ແລະ ໜີ້ສິນເງິນກູ້ຢືມຈາກສະຖາບັນການເງິນ.

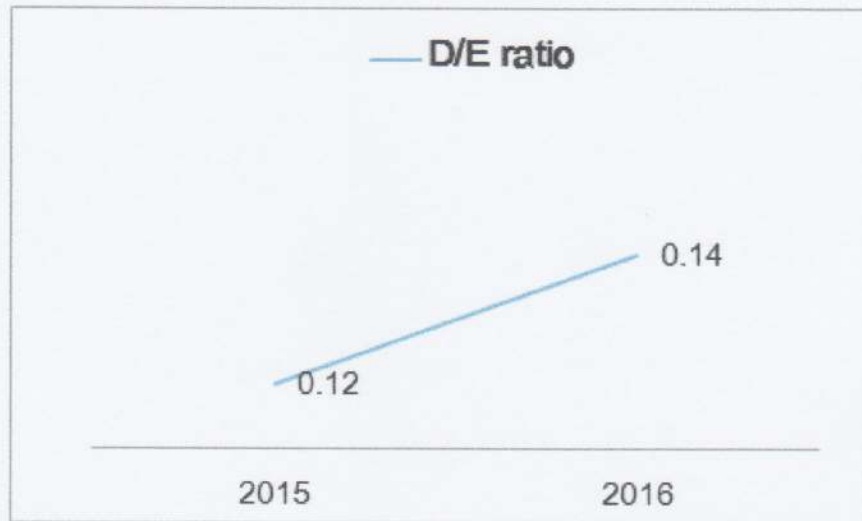
- ລວມສ່ວນທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ



ຫົວໜ່ວຍ: ລ້ານກີບ	31 ທັນວາ 2015	31 ທັນວາ 2016
ທຶນຈົດທະບຽນ:	330,000	330,000
ສ່ວນເກິນຈາກການຈຳໜ່າຍຮຸ້ນ:	24,735	24,735
ເງິນສຳຮອງຕາມກົດໝາຍ:	2,906	2,092
ກຳໄລສະສົມ:	151,300	150,388
ລາຍການທີ່ມີການປັບປຸງ:	(44,907)	(40,027)
ລວມສ່ວນທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ:	465,064	470,660

ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2015 ລວມສ່ວນທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນທັງໝົດເທົ່າກັບ 465,064 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2016 ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 470,660 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງສາເຫດມາຈາກບໍລິສັດໄດ້ມີການຫັກເງິນສຳຮອງຕາມກົດໝາຍ ແລະ ເງິນສຳຮອງອື່ນໆ ເພີ່ມຂຶ້ນ ແຕ່ກຳໄລສຸດທິຫຼຸດລົງ ຖ້າທຽບໃສ່ປີ 2015 ເຊິ່ງກຳໄລສະສົມຫຼຸດລົງຈາກ 151,300 ລ້ານກີບ ເປັນ 150,388 ລ້ານກີບ ເນື່ອງຈາກ ຍອດຂາຍຫຼຸດລົງ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍບໍລິຫານເພີ່ມຂຶ້ນຈາກການກຽມຂະຫຍາຍທຸລະກິດ.

• ອັດຕາສ່ວນໜີ້ຕໍ່ທຶນ D/E Ratio



ໃນປີ 2015 ຈະເຫັນໄດ້ວ່າໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນມີຍອດຫຼຸດລົງເຊິ່ງເທົ່າກັບ 0.12 ເທົ່າ ເນື່ອງຈາກບໍລິສັດ ໄດ້ປັບປຸງໂຄງສ້າງການເງິນໃໝ່ ແລະ ໃນປີ 2016 ຈະມີຍອດໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນເພີ່ມຂຶ້ນເທົ່າກັບ 0.14 ເທົ່າ ໂດຍຕາມຫຼັກການ ແລ້ວການທີ່ມີໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນທີ່ຕ່ຳກວ່າ 1 ຖືວ່າດີ ເຊິ່ງຈະສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມສ່ຽງເລື່ອງພາລະໜີ້ສິນໜ້ອຍ, ມີຄວາມສາມາດໃນການກູ້ຢືມເພີ່ມຂຶ້ນ.

ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ

ໃນຊຸມປີ 2016 ທີ່ຜ່ານມາ ບໍລິສັດໄດ້ສຸມໃສ່ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດໂດຍ ໄດ້ມີການຄັດເລືອກ ແລະ ສັນຫາສິນຄ້າກຸ່ມໃໝ່ໆ ເຂົ້າມາຈຳໜ່າຍ ເພື່ອເປັນທາງເລືອກໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ແລະ ຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໃນກຸ່ມສິນຄ້າ ວັດສະດຸໂຄງສ້າງ, ເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ, ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນ, ເຟີນີເຈີ ແລະ ອື່ນໆ ເພື່ອສະໜອງຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການ ຂອງລູກຄ້າທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ປັບປຸງດ້ານລະບົບໄອທີ ທີ່ໃຫ້ມີປະສິດຕິພາບສູງ, ປະມວນຜົນຢ່າງວ່ອງໄວ ແລະ ຄວບຄຸມໄດ້ເນື້ອທີ່ ທີ່ກ້ວາງຂວາງກວ່າ, ພ້ອມດ້ວຍດຽວກັນນັ້ນ ກໍ່ເລັ່ງປັບປຸງ ໂຊລຸມໃຫ້ ມີຄວາມສະດວກສະບາຍ ແລະ ປັບປຸງລະບົບສື່ສານ ທາງອິນເຕີເນດເປັນຕົ້ນ, ພັດທະນາເວັບໄຊໃຫ້ໜ້າສົນໃຈດ້ວຍພ້ອມກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດຍັງໄດ້ເພີ່ມຍຸດທະສາດຕ່າງໆເຂົ້າໃນການຕະຫຼາດດັ່ງລຸ່ມນີ້:

• ຍຸດທະສາດດ້ານຜະລິດຕະພັນ (Product):

ບໍລິສັດຕອບສະໜອງສິນຄ້າແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນະພາບ ແລະ ຄວາມຫຼາກຫຼາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ໂດຍບໍລິສັດຈະຄັດເລືອກສິນຄ້າຈາກຜູ້ຜະລິດທີ່ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ໂດຍມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 830 ຍີ່ຫໍ້ປະກອບໄປດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍກວ່າ 77,222 ລາຍການ ແລະ ຍັງໄດ້ມີການເພີ່ມຈຳນວນສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາເລື້ອຍໆ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ໂດຍມີຈຸດມຸ່ງໝາຍໃຫ້ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ເປັນສູນລວມວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນແບບ One Stop Service ຫຼື ບໍລິການປະຕູດຽວ ໂດຍສະໜອງສິນຄ້າໃຫ້ຄວບຄຸມທຸກໆໝວດ, ທຸກກຸ່ມສິນຄ້າ ກ່ຽວກັບເຮືອນ ມາທີ່ດຽວຄົບທຸກຢ່າງສໍາລັບເຮືອນຂອງຜູ້ບໍລິໂພກກໍ່ຄື ລູກຄ້ານັ້ນເອງ ດັ່ງຄໍາຂວັນທີ່ວ່າ: ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ຈົນຕະນາການ ທີ່ເປັນໄປໄດ້.

• ຍຸດທະສາດດ້ານຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ (Place)

ບໍລິສັດ ເອົາໃຈໃສ່ຈັດຕັ້ງຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ ຫຼື ສາຂາ ໃນສະຖານທີ່ຊຸມຊົນ ໂດຍໃນປັດຈຸບັນຕັ້ງຢູ່ໃນ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນທັງໝົດ ເຊິ່ງສະດວກຕໍ່ການເດີນທາງ. ໃນອານາຄົດ ບໍລິສັດມີເປົ້າໝາຍໃນການຂະຫຍາຍສາຂາເຊິ່ງ ກໍ່ເປັນໜຶ່ງໃນຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ ຂອງບໍລິສັດ ຄວບຄຸມຕາມຕົວເມືອງໃຫຍ່ ຄຽງຄູ່ການຂະຫຍາຍສາຂາ ນຳສິນຄ້າ ເກົ່າ ແລະ ໃໝ່ ສະໜອງໃຫ້ລູກຄ້າໃໝ່ ບໍລິສັດ ຍັງໄດ້ມຸ່ງເນັ້ນຂະຫຍາຍສາຍຜະລິດຕະພັນໃໝ່ໃນສາຂາເກົ່າ ເພື່ອທາງ ເລືອກໃໝ່ໃຫ້ລູກຄ້າທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຜູ້ບໍລິໂພກ ທີ່ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນພ້ອມທັງຍັງເປັນການ ຮອງຮັບການເຕີບໂຕຂອງພາກການກໍ່ສ້າງໃນອານາຄົດ.

• ຍຸດທະສາດການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດ (Promotion)

ບໍລິສັດມີນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ແຕກຕ່າງຕາມຄວາມເໝາະສົມຂອງກຸ່ມປະເພດສິນຄ້າ ໂດຍຈະເນັ້ນການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດສຳລັບສິນຄ້າຊະນິດໃໝ່ ແລະ ສິນຄ້າທີ່ໝູນວຽນຊ້າ ລວມເຖິງສິນຄ້າທີ່ເຂົ້າຮ່ວມກິດ ຈະກຳທາງການຕະຫຼາດຈາກຜູ້ຜະລິດ ໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳຕ່າງໆ ທາງການຕະຫຼາດ ເພື່ອສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ຢູ່ທີ່, ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ສ້າງພາບທີ່ດີ ໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດ ເພື່ອຍົກສູງຄຸນຄ່າຂອງ ຍີ່ຫໍ້ບໍລິສັດ, ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການຜ່ານ 3 ຊ່ອງທາງ ໃຫຍ່ຄື:

ການໂຄສະນາ:

- ຜ່ານສື່ມວນຊົນຕ່າງໆເຊັ່ນ: ໃບປິວ, ວາລະສານ, ໜັງສືພິມ.
- ຜ່ານປ້າຍໂຄສະນາໆເຊັ່ນ: ປ້າຍຄົງທີ່, ປ້າຍເຄື່ອນທີ່, ປ້າຍທາວເວີ, ປ້າຍໄຟ, ປ້າຍຂ້າງທາງ ແລະ ອື່ນໆ.
- ຜ່ານສື່ເອເລັກໂທນິກຕ່າງໆເຊັ່ນ: Website: souvanny.com, Facebook: Souvanny Home Center, ວິທະຍຸ, ໂທລະພາບ, Social Media ຕ່າງໆ.



ການສົ່ງເສີມການຂາຍ

ໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການຫຼຸດລາຄາພິເສດສະເພາະງານ, ແລກ, ແຈກ, ແຖມ, ຊົງໂຊກ, ການຈັດງານ ເປີດໂຕສິນຄ້າໃໝ່ຕ່າງໆຄື: ການເປີດໂຕສູນຮັບອອກແບບ ແລະ ໃຫ້ຄຳປຶກສາ ດ້ານຫ້ອງນ້ຳ Cotto Studio, ງານເປີດ ໂຕສິນຄ້າໃໝ່ເຄື່ອງຄົວພາຍໃຕ້ຍີ່ຫໍ້ Starmark.



ກິດຈະກຳຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມ

ບໍລິສັດຍັງໄດ້ມີໂຄງການຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ໂດຍຜ່ານໂຄງການໃຫຍ່: ສ້າງຮອຍຢືມດ້ວຍການແບ່ງປັນ ຊີສັນ1 ຂອງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນເຊັນ: ສຸວັນນີ ຮ່ວມໃຈບໍລິຈາກເລືອດ, ສະໜັບສະໜູນກູ້ໄຟຄອນຫຼວງ, ໂຄງການຕ້ານໄພໜາວ, ໂຄງການແຂ່ງຂັນ ASIAN CIVIL ENGERNEERING STUDENT EXCHANGE 2015-2016, ໂຄງການມອບເຄື່ອງຊ່ວຍເຫຼືອ ຜູ້ປະສົບໄພນໍ້າຖ້ວມ ແຂວງ ຫຼວງພະບາງ, ຊ່ວຍເຫຼືອປະກອນການສຶກສາ, ເຄື່ອງນຸ່ງ ແລະ ເຄື່ອງກິລາ ບ້ານ ຜູ້ລົງຈັງ ແຂວງ ຫຼວງພະບາງ ແລະ ໂຄງການອື່ນໆອີກ ໂດຍລວມເງິນໃນການຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມໃນປີ 2016 ທັງໝົດຫຼາຍກວ່າ: 133,832,500 ກີບ.



ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ

ການດຳເນີນວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນໃນຕົ້ນປີ 2016 ແມ່ນໄດ້ເນັ້ນໃນການເປັນຄູ່ຮ່ວມທາງຍຸດທະສາດຂອງອົງກອນ ໂດຍການປັບປຸງໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງຂອງອົງກອນ ຈາກໂຄງສ້າງທີ່ເປັນບໍລິສັດ ຈຳກັດມາເປັນບໍລິສັດ ມະຫາຊົນ ເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງຕາມໂຄງສ້າງ ແລະ ເງື່ອນໄຂຂອງຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ.

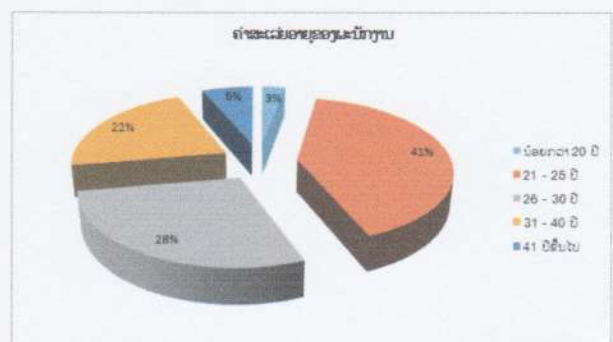
ໃນເບື້ອງສະຫວັດດີການ, ການດູແລຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນໃຫ້ມີສະພາບການເປັນຢູ່ທີ່ດີຂຶ້ນ, ມີຄວາມປອດໄພ ແລະ ເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມໃຫ້ພະນັກງານມີຄວາມດຸໝິ່ນ, ຫ້າວຫັນ, ກະຕືລືລົ້ນໃນການປະຕິບັດວຽກງານ



• ພາບລວມແລະຜົນງານຂອງປີ 2016

- ຈຳນວນພະນັກງານທັງໝົດຮອດວັນທີ 31 ທັນວາ 2016 ມີຈຳນວນ 754 ຄົນ, ເພີ່ມຂຶ້ນຈາກປີ 2015 ຈຳນວນ 298 ຄົນ.
- ຮັບພະນັກງານເຂົ້າໃໝ່ທັງໝົດຈຳນວນ 298 ຄົນ, ຮັບເຂົ້າມາເພື່ອເປີດສາຂາໃໝ່ 149 ຄົນ.
- ອັດຕາການລາອອກຂອງພະນັກງານສົມບູນ ທັງໝົດ 130 ຄົນ ກວມເອົາ 2,29%.
- ຖືກເລື່ອນຕຳແໜ່ງຈຳນວນ 35 ຄົນ, (ປີ 2015 ຈຳນວນ 7 ຄົນ)

ອັດຕາການສະເລ່ຍອາຍຸຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນ



- ເງິນປັນຜົນໃຫ້ຜະນິດການ (commission) ຈຳນວນ 6 ງວດຕໍ່ປີ.
 - ຄ່າປະກັນສຸຂະພາບ(ປະກັນສັງຄົມ) ປີ 2106 ບໍລິສັດຈ່າຍໃຫ້ທັງໝົດ 416,710,081 ກີບ.
 - ຄ່າທຳນຽມກວດສຸຂະພາບປະຈຳປີ 33,814,000 ກີບ.
 - ຊ່ວຍກິນທານນຳຜະນິດການ ແລະ ຍາດສາຍຕັ້ງເສຍຊີວິດ 41,350,000 ກີບ.
- ກິດຈະກຳສ້າງຄວາມສາມັກຄີໃນໝູ່ຜະນິດການ
 - ໄດ້ມີການຈັດກິດຈະກຳຜະນິດການໄປທ່ອງທ່ຽວ 6 ຄັ້ງ/ປີ.
 - ໄດ້ມີການຈັດງານກິລາເພື່ອເສີມສ້າງຄວາມສາມັກຄີຂອງຜະນິດການໃນອົງກອນ.



ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ

ຍຸດທະສາດອັນສຳຄັນຂອງບໍລິສັດ ແມ່ນກົງກັບຄຳຂວັນຂອງ ບໍລິສັດທີ່ວ່າ: “ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ, ສົ່ງມອບຖືກຕ້ອງຄົບຖ້ວນທັນເວລາ, ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ, ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ”. ເຊິ່ງໄດ້ມີລະບົບການບໍລິຫານງານທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ໄດ້ຮັບມາດຕະຖານສາກົນ ISO9001-2008 ແລະ ຍັງຈະສືບເນື່ອງພັດທະນາລະບົບການ ບໍລິຫານງານໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ ISO 2015 ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານງານຂອງທຸກສາຂາ.

ແຜນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2017

> ແຜນດ້ານວຽກງານການຂາຍໃນປີ 2017

ໃນປີ 2017 ບໍລິສັດມີແຜນທີ່ຈະສ້າງຍອດຂາຍໃຫ້ບັນລຸຕາມເປົ້າໝາຍຄື: ສາຂາເກົ້າ 5% ແລະ ສາຂາ ໃໝ່ໃຫ້ໄດ້ 30% ໂດຍການຂະຫຍາຍກຸ່ມສິນຄ້າໃຫ້ຫຼາກຫຼາຍຂຶ້ນຕື່ມເຊັ່ນ: ສິນຄ້າ ກຸ່ມບ້ານ ແລະ ສວນ, ກຸ່ມໄຟຟ້າ ແລະ ເຫຼັກເສັ້ນ, ເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າພາຍໃນເຮືອນ, ບານປະຕູ ແລະ ປ້ອງຢ້ຽມ ແລະ ສິນຄ້າອື່ນໆ.

ພ້ອມກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດຍັງຈະໄດ້ເນັ້ນການສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ກັບລູກຄ້າໃຫ້ໄດ້ເຖິງ 95% ໂດຍການໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າຢ່າງມີປະສິດຕິພາບຄື: ດ້ານບຸກຄະລາກອນ, ດ້ານການສົ່ງມອບສິນຄ້າ, ດ້ານຄຸນນະພາບ, ດ້ານສື່ໂຄສະນາ.

> ແຜນດ້ານວຽກງານການຕະຫຼາດໃນປີ 2017

ໃນປີ 2017, ບໍລິສັດມີແຜນທີ່ຈະສ້າງການຮັບຮູ້ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໃຫ້ທົ່ວເຖິງໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ 90% ແລະ ໃນແຂວງຕ່າງໆທົ່ວປະເທດໃຫ້ໄດ້ 70%, ພ້ອມຍັງຈະສ້າງການຮັບຮູ້ສິນຄ້າພາຍໃນສູນວາງສະແດງສິນຄ້າ ຂອງ ບໍລິສັດໃຫ້ທົ່ວນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ 70% ແລະ ໃນແຂວງຕ່າງໆທົ່ວປະເທດ 50% ໂດຍການເພີ່ມຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນຜ່ານສື່ຕ່າງໆເຊັ່ນ: Website , Facebook , Line , IG , YouTube , ປ້າຍໂຄສະນາ, ແຜ່ນປິວ, ໂທລະສັບມືຖືເຂົ້າສູ່ລະບົບ, ວິທະຍຸ ແລະ ອື່ນໆ.

ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ ບໍລິສັດ ມີແຜນເພີ່ມໝວດຜະລິດຕະພັນຕື່ມອີກເປັນຕົ້ນ

- ເຄື່ອງໃຊ້ໃນຊີວິດປະຈຳວັນ ເຊັ່ນ: ເຄື່ອງຄົວ, ເຄື່ອງນອນ ເປັນຕົ້ນ;
- ສິນຄ້າທີ່ຮັບໃຊ້ວຽກງານກະສິກຳ ລວມເຖິງແຕ່ບໍ່ຈຳກັດພຽງ ຝຸ່ນ, ຢາປາບສັດຕູພືດ ແລະ ວັດສະດຸອຸປະກອນແນໃສ່ໃນວຽກງານກະສິກຳ ເປັນຕົ້ນ;

- ລົດຖີບ ແລະ ອຸປະກອນໃດໜຶ່ງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບລົດຖີບ;
- ເຄື່ອງໃຊ້ໃນຫ້ອງການ; ແລະ
- ເຄື່ອງສັງຄະທານ ເຊັ່ນ: ທູບ, ທຽນ, ເຄື່ອງກອງ ແລະ ຄຸສັງຄະທານ ເປັນຕົ້ນ.

ເພື່ອສ້າງຄວາມຫຼາກຫຼາຍດ້ານຜະລິດຕະພັນ ໂດຍມຸ້ງຫວັງໃຫ້ ບໍລິສັດ ສວັນນີ ໂຮມເຊັ່ນເຕີ ມະຫາຊົນ ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າແບບການບໍລິການປະຕູດຽວ(One stop service) ດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນແບບຄົບວົງຈອນ.

➢ ແຜນດ້ານວຽກງານບຸກຄະລາກອນໃນປີ 2017

ຫຼັງຈາກກ້າວເຂົ້າເປັນ ບໍລິສັດ ມະຫາຊົນ ບໍລິສັດໄດ້ມີການປ່ຽນແປງຫຼາຍ ເຊິ່ງໃນປີ 2017 ຈະໄດ້ມີການ ປ່ຽນແປງລະບົບການຂາຍໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ, ການເປີດສາຂາໃໝ່ ແລະ ຍັງຈະໃຫ້ຄວາມສຳຄັນທາງດ້ານບຸກຄະລາກອນ ໂດຍຈະມີການຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດໃຫ້ແກ່ພະນັກງານຜ່ານການເຝິກອົບຮົມຕ່າງໆ ເພື່ອໃຫ້ພະນັກງານ ເຮັດວຽກໄດ້ຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ເຊັ່ນ: ພະນັກງານຂາຍຈະໄດ້ມີການໃຫ້ຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບສິນຄ້າແຕ່ລະປະເພດ ໂດຍຈະມີຜູ້ຊຳນານງານຈາກຜູ້ສະໜອງມາໃຫ້ຄວາມຮູ້.

➢ ແຜນດ້ານການລົງທຶນໃນປີ 2017

ບໍລິສັດ ມີແຜນການທີ່ຈະຂະຫຍາຍສາຂາຫຼາຍແຫ່ງ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທົ່ວເຖິງ ເຊິ່ງໃນປີ 2017 ບໍລິສັດມີແຜນຈະຂະຫຍາຍ 5 ສາຂາ, ໂດຍມີລາຍລະອຽດດັ່ງລຸ່ມນີ້:

ລຳດັບ	ທີ່ຕັ້ງສາຂາ	ຂະໜາດ	ໄລຍະເວລາ
1	ບ້ານ ໂຊກໃຫຍ່, ເມືອງ ໄຊທານີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ເສັ້ນທາງ 450 ປີ)	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກວ່າ 12,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 13,000 ຕາແມັດ	ເປີດຫຼ້າສຸດ 30 ມັງກອນ 2017
2	ບ້ານ ກາງ, ເມືອງ ປາກເຊ, ແຂວງ ຈຳປາສັກ	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກວ່າ 12,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 6,000 ຕາແມັດ	ທ້າຍປີ 2017
3	ບ້ານ ນ້ຳງຽບ, ເມືອງ ປາກຊັນ, ແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊ	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກວ່າ 7,500 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 7,500 ຕາແມັດ	ທ້າຍປີ 2017
4	ບ້ານ ໂພນພິມ, ເມືອງ ທ່າແຂກ, ແຂວງ ຄຳມ່ວນ	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກວ່າ 10,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 4,750 ຕາແມັດ	ຕົ້ນປີ 2018
5	ບ້ານ ໂພນສ້າງເໜືອ, ເມືອງ ໄກສອນພົມວິຫານ, ແຂວງສະຫວັນນະເຂດ	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກວ່າ 13,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 3,000 ຕາແມັດ	ຕົ້ນປີ 2018

រូបធាតុសាខា ខ្សែកាប (450 ប៊ិ)



រូបធាតុសាខា បារ៉ាដេ



ຮູບພາບສາຂາ ປາກຊັນ



ຮູບພາບສາຂາ ທ່າແຂກ



ຮູບພາບສາຂາ ສະຫວັນນະເຂດ



➤ ແຜນດ້ານວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນໃນປີ 2017

ສໍາລັບຍຸດທະສາດອົງກອນໃນປີ 2017, ບໍລິສັດຈະໄດ້ມີການປັບປຸງ ແລະ ເອົາໃຈໃສ່ເລື່ອງຂອງການນໍາເທັກໂນໂລຢີເຂົ້າມາຊ່ວຍໃນການບໍລິຫານການຂາຍ ໂດຍນໍາໃຊ້ໂປລແກຣມ ERP ເຊິ່ງຈະເຮັດໃຫ້ເພີ່ມສັກກະຍາພາບໃນການບໍລິຫານລະບົບ ແລະ ເຊື່ອມຕໍ່ການບໍລິຫານງານຂອງແຕ່ລະສາຂາໄດ້ຢ່າງມີປະສິດຕິພາບ ແລະ ບໍລິສັດຈະສືບເນື່ອງຜັດທະນາລະບົບການບໍລິຫານງານ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ ISO 2015 ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານງານຂອງທຸກສາຂາ.



Annual Report 2016

Vision

To become a leading modern construction materials and home decoration company in Lao PDR and connecting to ASEAN market.

Mission

Aim to develop the provision of high quality and variety products , improve the service mechanism to be standardized and modernized, set the price to be reasonable and suitable to meet all level demand of house owners, contractors and dealers, contribute actively to respond the society and environment , also develop constantly personnel in order to support company's goal for expanding new branch covering countrywide in 2017.

History of Souvanny



Souvanny Home Center Public Company (“the Company” or “SVN”) operates one-stop shopping home center which provides both services and full-ranged products from construction material to home supplies and decoration such as, tile, sanitary ware, paint, home and office decoration material, furniture. Moreover, the Company also has services including the products recommendation to customers, interior design for kitchen and restroom, and product delivery. Most of the imported products of the Company are high quality with well-known brands easily recognized. There are over 830 brands with more than 77,222 products, effectively managed by modern computer system, focusing on distribution and warehouse system. The products can be separated over 20 categories vary to the customers’ need under the slogan that “improving products and services to high quality, delivering full-range products with on time basis, satisfying customers, and continuous development”. The Company’s distribution channel is to sell through its own modern trade showrooms under the Lao PDR.’s top brand “Souvanny”.

Souvanny’s shop was established by Mrs. Souvanny Soukbandith (Mrs. Souvanny), Mr. Waddana Soukbandith (Mr. Waddana), and Mr. Phannola Soukbandith (Mr. Phannola). Nowadays, there are 4 branches in Vientiane, Lao PDR, consisting of Phontong branch (Head Office), Thongkhankham branch, Sikhai branch, and Thongtoun branch.

Year 1988

Events

Souvanny shop was established from the vision of Ms. Souvanny seeing economic growth opportunity in Lao PDR, construction and infrastructure industries in particular, together with Mr. Waddana who just graduated in architecture and had a lot of experiences in construction. At this time was also the period of Government support to promote the economy. As such, they decided to start distribution business of construction materials in a shop house (approximately area 50 sq.m) at Sisawat Village, Chanthabuly District, Vientiane Lao PDR. However, currently it becomes a sub-branch (Thongkhankham branch) with the registered capital LAK 3,250,000.

Year 1993

Events

According to the rapid growth in the construction industry in Lao PDR, need of construction material products was increased, causing higher competition in the industry, leading the Company lost track on cost management. However, the Company eventually found the ways to directly buy the products from the suppliers in a time that the Government promote international trades on Thai-Lao border, leading the Company to be able to overcome its competitors.

To improve the Company structure, the Company was registered as Souvanny Trading Export-Import Sole Company Limited with registered capital LAK 100,000,000.

Year 1995

Events

The Company had changed product strategy from construction materials such as, steel and cement to decoration products such as, tile, sanitary ware, water tap, and others. This was

because of slow growth, the high competition as well as inflexibility of product differentiation on construction material. At first, the decoration products were not done well because product trend is fast-changing, hard to manage. However, as the Company management did not give up on the problem, they had change the policy by creating product differentiation and improving trend management on styles of products to respond to the customers' need.

Year 2000

Events



This was the beginning point of the Company rapid growth as the need in construction materials has increased, together with Mr. Kotsada Soubandith (Mr. Kotsada) graduating from abroad and coming to help manage the Company business. In this year, the Company opened Phontong branch operating the first one-stop shopping home center which provides both services and full-ranged products from construction materials to home supplies and decorations in modern trade showroom with shopping area of 1,500 sq.m., warehouse space of 2,000 sq.m, and parking space of 20 units. Besides, the head office was moved from Thongkhankham branch to Phontong branch (currently head office), the Thongkhankham branch become to a shop for the paints and equipments.

Year 2004

Events

During this year, LaoPDRhad opened investment opportunitytoprepare for the host of the 25th Southeast Asian Games in 2009. As such, the Company decided to open Sikhai branch at Nahae Village, Sikhottabong District, Vientiane Lao PDRto operate the biggest one-stop shopping home center which provides both services and full-ranged products from construction materials to home supplies and decoration on the shopping space of 2,000 sq.m., warehouse space of 5,000 sq.m. and parking of 60 units.



Year 2011

Events

In order to handle with the modern lifestyle, product variety of more than 30,000 products, the Company decided to renovate Phontong branch by adding more showroom space from 1,500 sq.m. to 4,320 sq.m., warehouse space from 2,000 sq.m. to 3,053 sq.m. and parking space from 20 units to 60 units, completed in 2013.



Year 2012

Events

During this year, Lao PDR hosted the 9th Asia-Europe Meeting (ASEM) and Lao government approved many investment projects such as, building projects, shopping center projects, and etc. Therefore, the Company signed the agreement with Mitsubishi acting as a dealer and a services provider for elevators and escalators under Mitsubishi's brand, selling at a new branch at Thongtoun Village, Chanthabury District, Vientiane LaoPDR (Thongtoun branch).



Year 2013

Events

The Company renovated Sikhai branch by adding more showroom space from 2,000 sq.m. to 6,520 sq.m., warehouse space from 5,000 sq.m to 12,230 sq.m. and parking space from 60 units to 130 units, completed in 2014.

To prepare for ASEAN Economic Community (AEC) which can intensify competition in Lao PDR and cause an increase in the apartments and office buildings, the Company signed the agreement with Modernform Group Public Company Limited to be a furniture dealer under Modernform's brand.

Year 2015

Events

In 2015, the Company has transformed the business from Souvanny Trading Export-Import Sole Company Limited to Sovanny Trading Export-Import Company Limited with the registered capital LAK 500,000,000.

Extraordinary General Shareholder's Meeting No. 1/2015, on 28th July, 2015 has approved the important issues as follow:

- Changing the par value from LAK 50,000 per share to LAK 2,000 per share
- Approving an increase in registered capital from LAK 500,000,000 to LAK 280 billion, total 140,000,000 shares.

The Company was invested by Global House International Company Limited, a joint venture company between Siam Global House Public Company Limited and Siam Cement Public Company Limited, who provides both services and full-ranged products from construction materials to home supplies and decoration in Thailand, expecting to obtain business operation know-how to improve the Company business.

Extraordinary General Shareholder's Meeting No. 3/2015, on 13th September, 2015, has agreed on the important issues as follow:

- Transforming the Company to public company and changing the company name to Souvanny Home Center Public Company.
- Approving an increase in registered capital for Initial Public Offering (IPO) LAK 50 billion by issuing 25,000,000 ordinary shares, with par value of LAK 2,000 per share to respond to economic growth and become a listed company in Lao Securities Exchange (LSX).
- The Company's share, SVN, was listed in LSX and first trading day on 11 December 2015.

On the 25 September, 2015 the company have gained the certificate of quality management version ISO 9001: 2008.

And also open to reservation of IPO share during 30-31 November to 01 January 2015 at the total of 25 millions of shares with price of 3100 Lak/share.

Moreover, on the 11th December 2015, the company officially registered to be the registered company in Lao Security Exchange.

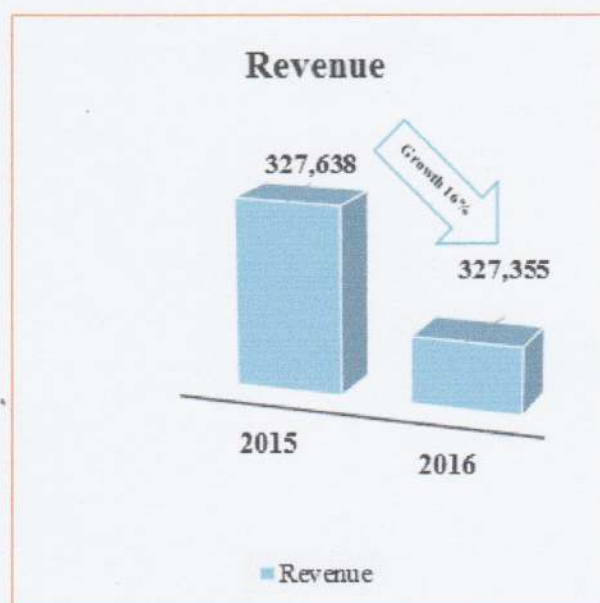
Year 2016

Events

Souvanny Home Center Public Company (SVN) was held the Annual General Shareholders' Meeting for the year 2015 on 22 April 2016 at 02:00 pm at meeting room, the floor 8 in the Lao Security Exchange Building, phonthan village, Road T4, Sayshetha District, Vientiane Lao PDR attending with 118 shareholders, at the total of 157 millions of shares equivalent to 95.60% of total shares of company, the meeting considered 9 agendas and the important agenda was dividend Consideration and Payment of 2015 of company with ratio of 45 Lak/share.

Summary of Business Operation 2016

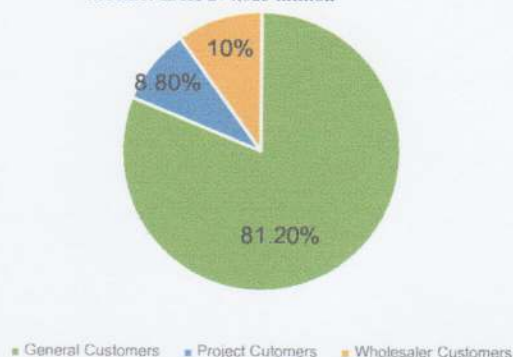
• Revenue



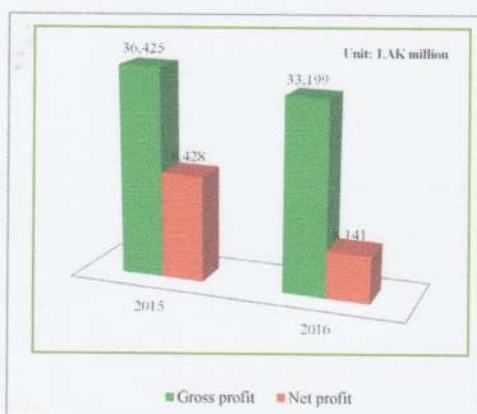
The Company had total revenue in 2015 was equal to LAK 327,355 million which could be classified into 2 categories, the revenue from sales and the revenue from services, which were LAK 326,134 million and LAK 1,221 million, respectively. The revenue in 2016 decreased to LAK 274,023 million which consisted of revenue from sale LAK 273,050 million and revenue from service LAK 973 million. The major reason of 16% decreased growth were increasing of expenditure of IT system improvement and the high violent competition situation.

Sale Structure based on Customers in 2016

Income: LAK 274,023 million

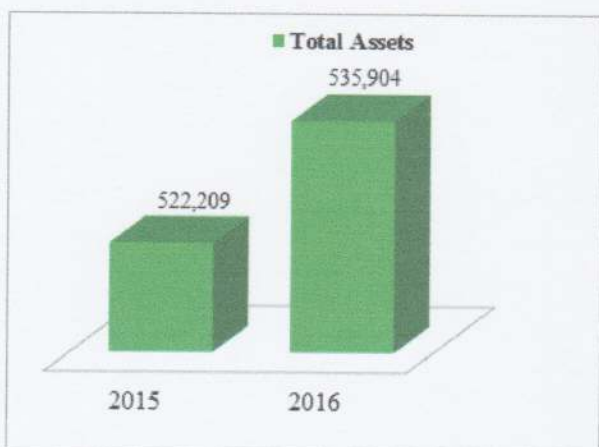


• Net Profit



The Company had net profit in 2015 and 2016, were equal to LAK 18,428 million, and LAK 8,141 million, equivalent to 5.62% and 3% in the net profit margin, respectively. The main reason of the decrease in net profit was the increase of the more administration fee and the decrease of gain on foreign exchange.

• Total Assets



As at 31 December, 2015 the Company had total assets of LAK 522,209 million and increase to LAK 535,904 million in 2016. The main reason of the increasing in assets because the Company had built and bought the equipments for new branches namely: Xokyai, Pakxun and Pakse and the products in the warehouse have increased based on the business expansion.

- **Total Liabilities**



As at 31 December, 2016 the total liabilities of the Company were increased from LAK 52,144 million to LAK 65,244 million due to the main portion in liabilities of the Company were from the accounts payable and advance payment from customers and Long-term borrowings from financial institutions.

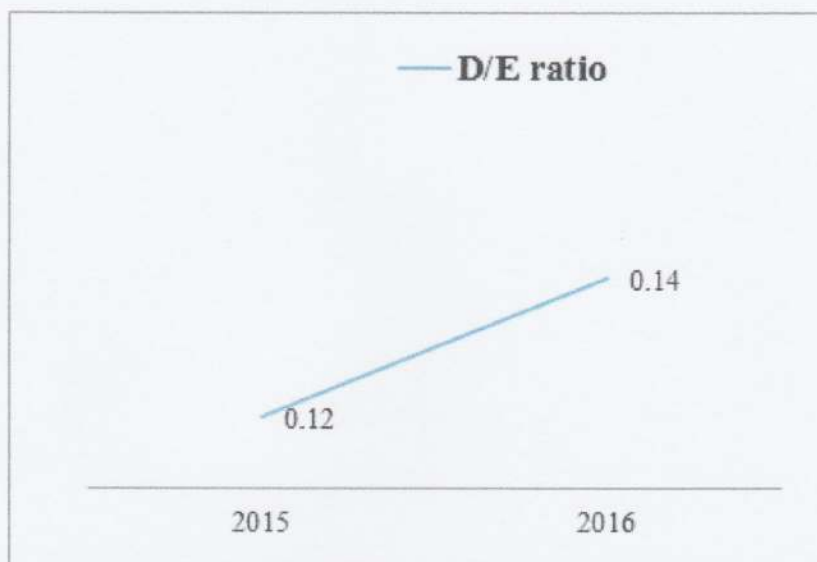
- **Total shareholders' equity**



	31 December 2014	31 December 2015
Registered capital:	330,000	330,000
Premium on share capital:	24,735	24,735
Legal reserve:	2,906	2,092
Retained earning:	151,30	150,388
Transaction adjustments:	(44,907)	(40,027)
Total shareholders' equity:	465,064	470,066

As at 31 December, 2015 total shareholders' equity was equal to LAK 465,064 million, and it increased to LAK 470,660 million, in 2016. The reason was the company had deducted legal and others reserve increasing. Meanwhile, retained earnings decreased comparing with 2015, from LAK 151,300 million to LAK 150,388 million due to decreased sales and the increase of management expense on preparing the business expansion.

- **D/E Ratio**



In 2015, the Company had low rate in D/E ratio at 0.12, the reason was the Company had changed financial structure but, the D/E ratio in 2016 significantly increased to 0.14 which reflects the good financial structure as below 1 time and also implied to low insolvency risk and high borrowing capabilities.

Marketing

In 2016, the Company focused on the marketing tools by selecting and providing the new product categories to be choices for customers and also expanded more product lines of structural materials, home appliances, home decoration, furniture and other to new markets in order to meet the customers' demand in difference and improve the IT system to be high quality and control more branches, besides the company accelerated to improve showroom to be high comfortable and convenient, improve communication tools specified company's website, facebook, line and other to be more interesting, moreover, the company furthered strategies of marketing as below:

- **Product Strategy:**

The Company chooses to procure products from suppliers with international standard in order to be able to provide high quality and various products to customers. Now, the Company has over 830 brands with 77,222 products, and in 2016 the Company has constantly increased new products in order to respond the customer's need by aiming to be the One stop Shopping center of construction materials and home décor with modern and biggest showroom in Lao PRD as slogan of: Imagination can be realized.

- **Place Strategy**

The Company focuses on suitable and convenient places to build showrooms for each branch. For future plan, the Company will expand the branches in big cities and also increased new product lines in the old branches to be more choices for existing customers in order to respond to increase demand of customers and potential growth in construction sector.

- **Promotion Strategy**

The Company had more policies for setting sale promotion to be suitable for each group of product, and the Company focused on the New product, slow-moved product, and the products that had promotion from suppliers, the objectives of promotion's activities were increase awareness, acknowledgement of Souvanny's brand and making good image of company through 3 main channels as follow:

Advertising:

- Printed media such as: leaflet, Magazines, new paper and others.
- Internal and External signage such as: standee and mobile billboards, Lighting box, Tower, street sign and others....
- Electronic media such as: Website: souvanny.com, Facebook: Souvanny Home Center, Radio, Television, Social Medias...



Sale Promotion

The company have made the sale promotion through activities namely: discount the special price for the specific events, redeeming, giving out, premium, sweepstake, and new product opening ceremony as Cotto Studio, and kitchen under the brand name of STARMARK from Thailand.



Public Relations

In 2016, we helped and supported societies many time under the main project of: Your smile is our hope season 1 and sub-projects especially Blood Donation that we had organized 2 time a year, Lao Recue Association, Project for anti-winter, and others which totaled the value of 133,832,500 Lak.



Human Resource

In 2016, the Company focused on the strategy partners, and improving the organization by transforming from company limited to public company in order to comply the qualification and condition required by LSX's regulation.

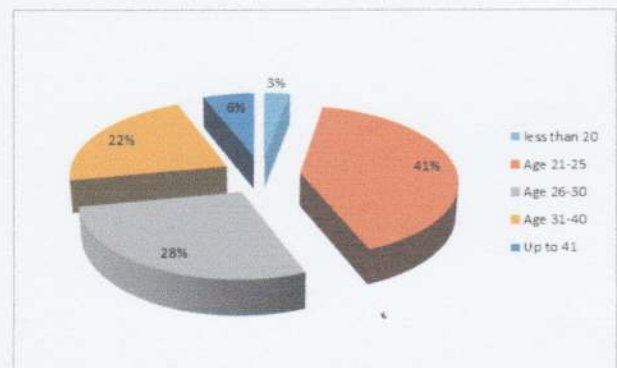
And also focused on the term of social welfare in order to improve personnel's beings with security, and to enhance personnel to be assiduous, active and enthusiastic in implementing their work.



• Overview of the performance of 2016

- As at 31 December, 2016 the Company had total employees: 754 people, increased 298 people from 2015.
- New employees: 298 people, and replacement 149 people.
- The Resignation of employee: 130 people or equivalent to 2.29 %
- The termination of employee: 0 person
- The Promotion of employee: 35 people (7 people in 2015).

• The average of the employees' age in the Company



- **Salary and welfare**

- Increasing the rate of salary of 10 % in 2016.
- Giving the commission to employees 6 times a year.
- Total budget for social security is LAK 416,710,081.
- Total amount of Medical checkup is LAK 33,814,000.
- Supporting for employee and employee's relatives dead LAK 41,350,000.

- **Activities for employees**

- Employees' outing 6 times a year.
- Playing sport for harmony 1 time a year.



Strategy of the Company

For the strategy in 2016, the Company is follow by the slogan that “improving the products and services to high quality, deliver full-range Products with on time basis, satisfying customers, and continuous development”. Recently, the Company has received an international certificate from United Kingdom Accreditation Service (UKAS) which is ISO 9001:2008 Quality Management System, and the Company intends to get ISO 2015 every branches of the Company.

The company's business plan of 2017

➤ Sales Plan of 2017

In 2017, the Company plans to increase sales in old branches with 5% and new branches 30% by increasing the products types such as, house and garden , electricity, water supply ,steel bar, home appliances, door and widow types . Moreover, the Company also increases brands of products such as, Tile, Sanitary and others. In addition, the Company adds one more objective into business certificate to distribute home appliance.

Furthermore, the Company is focusing on the respondent of the customer's need, and can get their satisfaction 95 % from the good and high quality service of the Company such as, human resource, product delivery, high quality products, and the advertisement.

➤ Marketing Plan of 2017

In 2017, the Company plans to increase acknowledgement of the advertisement of the Company in Vientiane 90% and in other provinces 70%, and the Company will also advertise more about the products of the Company in Vientiane 70% and other provinces 50% in order to let people around the country know Souvanny Home Center Public Company and its products by many channels namely: Website, Facebook, Line, IG, youtube, Signage, Leaflet, Mobile Sign, Radio, event, sponsor-

ship, point of purchase, and others

Meanwhile, the company plans to increase product groups as below:

1. dialy living appliances such as kitchen utensils, bedding, etc;
2. Products used for agriculture, including fertilizers, pesticides and plant material, equipment aimed at the agriculture;
3. Bicycle and equipment related to a bicycle;
4. Office equipment; and
5. offerings namely incense, candles, and orther.

To diversify the products to meet customer's need by aiming to being the One stop Shopping in the term of materials construction and home decorations.

➤ **Human Resources Plan 2017**

After transforming the Company to public company, the Company has changed many things in the company's system. In 2017, the Company will change the Sale's System to have more quality, open new branches, and focus on training employees, especially the employees in the sale department in order to let them understand all products under their responsibility, which is trained by the professional person from supplier's company.



➤ Investment Plan of 2017

The Company plans to extent branches to reach the potential customers. After the Company has listed in LSX, the Company plans to expand 5 branches. The details is below:

No	Detail and location	Size (sq.m)	Period of Investment
1	XOKYAI Branch:XokyaiVillage, Xaythany District,Vientiane Capital, LaoPDR (450-year Road)	Showroom: not less than 12,000 sq.m, Warehouse space: 13,000 sq.m	Opened last 30 January 2017
2	PAKXAN Branch: NamngiebVillage, Pakxan District,Bolikhamtai Province,Lao PDR	Showroom: not less than 7,500 sq.m, Warehouse space: 7,500 sq.m.	At the end of 2017
3	PAKSE Branch:GangVillage,Pakse District,Champasak Province, Lao PDR	Showroom: notless than 12,000 sq.m, Warehouse space: 6,000 sq.m	At the end of 2017
4	THAKHEK Branch:Phonephim Village, Thakhek District, Khammouan Province, Lao PDR	Showroom: notless than 10,000 sq.m, Warehouse space: 4,750 sq.m	At the early of 2018
5	SAVANNAKHET Branch:PhonesangNeau Village, KaysonePhomevihane District,Savannakhet Province, Lao PDR	Showroom: notless than 13,000 sq.m, Warehouse space: 3,000 sq.m	At the end of 2018

Pictures of Xokyai's Branch



Pictures of Pakse's Branch



Pictures of Pakxan's Branch



Pictures of Thakhek's Branch



Pictures of Savannakhet's Branch



► Strategy Plan of 2017

The Company's strategy in 2017 will focus on the changing of the technology in sales system by using ERP program in order to develop the managerial system to connect with the operation in each branch. Recently, the Company has got an international certificate from United Kingdom Accreditation Service (UKAS) which is ISO 9001:2008 Quality Management System, and the Company targeting to get ISO 2015 by applying ISO system to the Company policy.



ຈົນຕະນາການທີ່ເປັນໄປໄດ້
Imagination can be realized

➤ ເລືອກຊື້ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງທີ່ຖືກໃຈ

ຕົກແຕ່ງເຮືອນ ແລະ ອາຄານໃນແບບຂອງທ່ານ

➤ Discover The Ultimate Source for Building Materials Build Your Home from The inside To the Outside

ພວກເຮົາຍິນດີໃຫ້ບໍລິການ ດ້ວຍຄວາມຊື່ສັດ ແລະ ເຕັມໃຈ
Customer Service at is best



ເປັນສິສັນ ແບ່ງປັນໂອກາດ ແລະ ຄວາມສຸກສູ່ສັງຄົມ
Sharing Brings Happiness



ບໍລິສັດ ສວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ

SOUVANNY HOME CENTER PUBLIC COMPANY

PHONTONGSAVAT RD, PHONTONG VILLAGE, CHANTHABULY DISTRICT, VIENTIAN CAPITAL
OFFICE TEL: (85621) 415645, FAX: (85621) 262984, WEBSITE.SOUVANNY.COM