

បົດລາຍງານປະຈຳឆ្នាំ

ANNUAL REPORT

2017



ប័ណ្ណស័ត សុវណ្ណ រ៉ែមឌ័នព័រ មហាឌ័ន
SOUVANNY HOME CENTER PUBLIC COMPANY



ລາຍລະອຽດ/Contents

- ສານຈາກທ່ານປະທານສະພາບໍລິຫານ/Message from Chairman of the Board of Directors
- ສານຈາກທ່ານຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານ, ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່/ Message from Vice Chairman of the Board of Directors and CEO
- ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ / History of Souvanny Home Center Public Company
- ການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປີ 2017/Summary of Business Operation Result 2017
- ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ /Marketing 2017
- ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ/ Human Resource 2017
- ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ/ Strategy of the Company 2017
- ແຜນດຳເນີນງານປະຈຳປີ 2018/ Business Plan of company 2018



ສານຈາກທ່ານປະທານສະພາບໍລິຫານ
Message from Chairman of the Board of Directors

ເຖິງ ບັນດາທ່ານ ຜູ້ຖືຮຸ້ນ ທີ່ນັບຖື ແລະ ຮັກແພງ/ To Respectful Shareholders

ສະພາບໍລິຫານ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມ ສະພາບໍລິຫານ ຄັ້ງທີ 1/2018 ໃນວັນທີ 16 ກຸມພາ 2018 ເວລາ 14:00 ໂມງ ຢູ່ທີ່ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ, ສຳນັກງານໃຫຍ່, ບ້ານ ໂພນຕ້ອງສະຫວາດ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ.

The Director Board of Souvanny Home Center Public Company held the 1ST Executive Council Meeting for 2018 last 16th February 2018 at 02:00 PM at Souvanny Home Center Public Company, Head Office at the Phonthongsavath village, Chanthabouly District, Vientiane Capital Lao P.D.R

ກອງປະຊຸມ ໄດ້ພິຈາລະນາຫລາຍບັນຫາເຊັ່ນ: ພິຈາລະນາຮັບຮອງບົດລາຍງານກອງປະຊຸມສະພາບໍລິຫານຄັ້ງກ່ອນ; ພິຈາລະນາບົດລາຍງານຜົນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດ ປະຈຳປີ 2017 ແລະ ຮ່າງບົດລາຍງານການເງິນປະຈຳປີ 2017; ແຜນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2018; ການຈ່າຍເງິນປັນຜົນປະຈຳປີ 2017; ການແຕ່ງຕັ້ງຜູ້ກວດສອບບັນຊີຈາກພາຍນອກ ແລະ ກຳນົດຄ່າຈ້າງປີ 2018, ການແຕ່ງຕັ້ງສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານແທນສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານຜູ້ເກົ່າທີ່ລາອອກ; ການແຕ່ງຕັ້ງຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານແທນຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານຜູ້ເກົ່າທີ່ລາອອກ; ການຂໍປົດການບໍລິການ ສາຂາ ທົ່ງຂັນຄຳ; ການຍົກເລີກຈຳໜ່າຍໝວດສິນຄ້າ ລົບ ແລະ ຂັນໄດເລື່ອນ; ການແຕ່ງຕັ້ງປະທານຄະນະກຳມະການກວດສອບ; ປະທານຄະນະກຳມະການຄຸ້ມຄອງຄວາມສ່ຽງ ແລະ ປະທານຄະນະກຳມະການກຳນົດຄ່າຕອບແທນ; ການຮຽກປະຊຸມສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນປະຈຳປີ 2017; ກຳນົດການປັບປຸງບັນຊີຜູ້ຖືຮຸ້ນ ແລະ ອະນຸມັດໃຫ້ແຕ່ງຕັ້ງຄະນະກວດກາກອງປະຊຸມຜູ້ຖືຮຸ້ນ ແລະ ລົງຄະແນນສຽງ.

The Meeting have considered and approved many topics namely the consideration and approval of the previous Executive Council Meeting, the Year 2017 Business Operation Results report and The year 2017 Financial Draft Report, the Company's Business Plan for year 2018, the payment of dividends for the year 2017, the appointment of the external auditor and determination of the wages of the external auditor for 2018, the appointment of the Members of the Executive

Council instead of members who are resigned, the appointment of Vice chairman of the Executive Council instead of a person who is resigned, the closing down business of SVN's Thongkhankham Branch, the cancelation of distributing the Elevator and Escalator Products, the appointing the chairman of inspection committee, risk protection committee and compensation committee

ຂ້າພະເຈົ້າ ຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າ ບັນດາທ່ານຜູ້ຖືຮຸ້ນ ຈະໄດ້ຮັບຊາບ ແລະ ພ້ອມກັນສ້າງເງື່ອນໄຂອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການຄຸ້ມຄອງ ແລະ ການພັດທະນາຂອງບໍລິສັດ ໃຫ້ຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ຍືນຍົງ.

I hope that our shareholders will see and facilitate the good conditions of the company's management and development in order to expand our business with continuous-ness and sustainability

ທ່ານ ອຸ່ນ ຫຼ້າສຸກັນ

Mr. Ounh Lasoukanh

ປະທານສະພາບໍລິຫານ

Chairman of Board of Directors



ສານຈາກທ່ານຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານ, ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່

Message from Vice Chairman of the Board of Director and CEO

ເຖິງ: ທ່ານ ຜູ້ຖືຮຸ້ນທີ່ນັບຖື / To Respectful Shareholders

- ໃນປີ 2017 ຜ່ານມາ, ສະພາບເສດຖະກິດລາວໂດຍລວມແມ່ນມີການຂະຫຍາຍຕົວ, ແຕ່ການຂະຫຍາຍຕົວດັ່ງກ່າວເປັນພຽງການລົງທຶນໃນໂຄງສ້າງພື້ນຖານຂະໜາດໃຫຍ່ເຊັ່ນ: ເຂື່ອນໄຟຟ້າ, ລົດໄຟຄວາມໄວສູງເປັນຕົ້ນ ແຕ່ໃນພາກການກໍ່ສ້າງທີ່ຢູ່ອາໄສທົ່ວໄປແມ່ນມີພາວະລົດລົງ, ເຫັນໄດ້ຊັ້ນເຈນຈາກພາກເລີ່ມຕົ້ນການກໍ່ສ້າງຄື: ຄອນກຣີດຜະສົມເສັດ ທີ່ມີຍອດຂາຍລົດລົງຫລາຍປະກອບກັບພາວະການແຂ່ງຂັນທີ່ຮຸນແຮງຂຶ້ນຍ້ອນພາວະຕະຫຼາດກໍ່ສ້າງທົດຕົວ ແຕ່ຍ້ອນພວກເຮົາມີການຂະຫຍາຍສາຂາຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ຍອດຂາຍພວກເຮົາຍັງຢູ່ໃນພາວະຂະຫຍາຍຕົວໂດຍລວມເມື່ອທຽບກັບປີຜ່ານມາ.
- Over the year 2017, Lao Economy situation had expanded in several especially in the largest infrastructure projects such as Hydro Power Dam and High speed train projects and others but the residential housings construction had decreased which was shown that the initial construction section such as mixed concrete sales which had more reduced because of higher competition situation and declined construction market in vice versa the company's sales number had still increased compared with last year sales due to expanding the more new branches.
- ຍອດຂາຍປີ 2017 ເຕີບໂຕຂຶ້ນຈາກປີ 2016 ເກືອບ 10% ຊຶ່ງຍ້ອນມີການເພີ່ມຂຶ້ນຈາກການເພີ່ມໝວດສິນຄ້າຫຼາຍຂຶ້ນເຊັ່ນ: ໝວດເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ, ເຄື່ອງມືຊ່າງ, ເຝີນິເຈີ ເປັນຕົ້ນ ປະກອບກັບມີການຂະຫຍາຍສາຂາປາກຊັນ ໃນເດືອນ ຕຸລາ 2017 ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ມີຍອດຂາຍໂດຍລວມເພີ່ມຂຶ້ນ.
- The sales of 2017 had raised almost 10% compared with the year 2016 because company had increased more product categories namely home appliances, tools, furniture and others consisting of expanding new store of Pakxun branch in October 2017.
- ປີ 2017 ນີ້ເຮົາມີການລົງທຶນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍໃນການກຽມເປີດສາຂາ ປາກເຊ ແລະ ທ່າແຂກ ເຮັດໃຫ້ມີການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງພາວະຕົ້ນທຶນທີ່ຈະຕ້ອງກຽມຄວາມພ້ອມ ເພື່ອຮອງຮັບການຂະຫຍາຍຕົວເຊັ່ນ: ດ້ານສິນຄ້າ ແລະ ດ້ານໂຄງສ້າງພື້ນຖານ.

- In 2017, Company spent a lot of capital to invest in constructing the Pakse and Thakhaek branches, so that it must prepare more capital to deal with the expansion on the term of basis structure and products
- ສຳລັບປີ 2018 ນີ້ ຄາດວ່າຍອດຂາຍໂດຍລວມ ຈະເຕີບໂຕຂຶ້ນປະມານ 20% ໂດຍເຕີບໂຕຈາກສາຂາເກົ່າ 5% ແລະ ສາຂາໃໝ່ 15% ພາຍຫຼັງເຂົ້າຕະຫຼາດຫຼັກຊັບມາໄດ້ 2 ປີ; ພວກເຮົາໄດ້ມີຄວາມກ້າວໜ້າໃນການຂະຫຍາຍສາຂາ ແລະ ລົງທຶນໃນລະບົບການຈັດການຢ່າງຫຼວງຫຼາຍເຊັ່ນ: ລະບົບ software ເພື່ອຮອງຮັບການຂະຫຍາຍສາຂາ ແລະ ການປັບມາດຕະຖານການບໍລິການຕ່າງໆ ໃຫ້ສູງຂຶ້ນ ຊຶ່ງເຊື່ອວ່າບົນພື້ນຖານ ທີ່ແຂງແກ່ນດັ່ງກ່າວ ຈະນຳມາຊຶ້ງຜົນປະກອບການທີ່ດີໃນອານາຄົດ.
- In the year 2018, Company is expected that the sale number will grow around 20% out of them 5% from the same stores and 15% from new stores. After entering to be registered company of Lao Security Exchange for 2 years, company has progressed to expand more new stores, invested in many management systems such as software system in a bit to deal with branch extension and has improved service standard which we believe that the mentioned strong Foundation will bring the good operation result to our company in the future.

ທ່ານ ວັດດານາ ສຸຄະບັນດິດ

Mr. Waddana Soukbandith

ຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານ ແລະຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່

Vice Chairman of Board of Directors and CEO

ສະພາບໍລິຫານຂອງ ສ.ວ.ນ / Board of Directors of SVN (2017)



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

ຮອງສະພາບໍລິຫານ/ຮອງຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍການເງິນ
Vice Chairman/CFO



ທ່ານ ກົດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ

Mr. Kodsada Soukbandith

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ/ຮອງຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍປະຕິບັດການ
Member of Executive Council/COO



ທ່ານ ຄຳກົງ ລ່ຽມພຣະຈັນ

Mr. Khamkong Liemphrachanh

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ/ຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ

Member of Executive Council /Audit Committee



ທ່ານ ປະດິດ ວົງເສນາ

Mr. Padith Vongsena

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ/ຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ

Member of Executive Council /Audit Committee



ທ່ານ ວິທູນ ສຸລິຍະວະນາກຸນ

Mr. Witoon Suriyawanakul

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of Executive Council



ທ່ານ ວະຣິດ ຈິນຕະນາວັນ

Mr. Warit Jintanawan

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of Executive Council



ທ່ານ ນາງ ປະພັດສອນ ສຸຄະບັນດິດ

Mrs. Paphatsone Soukbandith

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of Executive Council



ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2017

ວິໄສທັດ

ສ້າງຕົນເອງໃຫ້ເປັນບໍລິສັດຊັ້ນນຳໃນການຄ້າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງເຮືອນ ທີ່ທັນສະໄໝໃນ ສປປ ລາວ ກ້າວເຊື່ອມໂຍງສູ່ອາຊຽນ

ພາລະກິດ

ມຸ່ງໝັ້ນພັດທະນາການຈັດຫາສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ຫລາກຫລາຍ ປັບປຸງກົນໄກການບໍລິການໃຫ້ມີ ມາດຕະຖານທັນສະໄໝ ໃນລາຄາທີ່ຢູ່ຕິກໍາ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ຂອງເຈົ້າຂອງເຮືອນ ຊ່າງຜູ້ຮັບເໝົາ ແລະ ຮ້ານຄ້າທຸກລະດັບ ປະກອບສ່ວນຢ່າງຕັ້ງໜ້າໃນການຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ ພັດທະນາບຸກ ຄະລາກອນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເພື່ອຮອງຮັບເປົ້າໝາຍໃນການຂະຫຍາຍສາຂາ ໃຫ້ຄອບຄຸມທົ່ວປະເທດໃນປີ 2026.

ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ສຸວັນນີ

ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັ່ນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງຕໍ່ໄປນີ້ເອີ້ນວ່າ ("ບໍລິສັດ" ຫຼື "SVN") ດຳເນີນທຸລະກິດຈັດຈຳໜ່າຍ ສິນຄ້າດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ຕັ້ງແຕ່ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກຈົນເຖິງວັດສະດຸຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ນ້ຳສີ, ວັດສະດຸຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານສຳນັກງານຕ່າງໆ, ເຄື່ອງມືອຸປະກອນທີ່ໃຊ້ໃນວຽກງານກໍ່ສ້າງ, ເຝີນິເຈີ ລວມທັງ ການໃຫ້ບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ໃຫ້ຄຳແນະນຳການເລືອກສິນຄ້າ, ການອອກແບບພາຍໃນຫ້ອງຄົວ-ຫ້ອງນ້ຳ ແລະ ບໍລິການຈັດສົ່ງສິນຄ້າເຖິງມືລູກຄ້າ. ສິນຄ້າສ່ວນຫຼາຍນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ ເປັນສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບ ຍີ່ຫໍ້ສິນຄ້າທີ່ມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ຫຼາຍກວ່າ 538 ຍີ່ຫໍ້; ເຊິ່ງມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 53,511 ລາຍການ ໂດຍມີລະບົບໂປຣແກຣມຄອມພິວເຕີທີ່ທັນສະໄໝ ໃນການຈັດການດ້ານການຈຳໜ່າຍ ແລະ ຄວບຄຸມສິນຄ້າໃນສາງຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ສິນຄ້າແບ່ງອອກເປັນຫຼາຍກວ່າ 20 ໝວດຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງອາຄານ ພາຍໃຕ້ຄຳຂວັນທີ່ວ່າ: "ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ ສົ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບຖ້ວນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເຝິງໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ". ການຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າຮູບແບບທັນສະໄໝ ພາຍໃນສູນສະແດງສິນຄ້າຂະໜາດ (Showroom) ພາຍໃຕ້ເຄື່ອງໝາຍການຄ້າ "ສຸວັນນີ" (Souvanny) ທີ່ໃຫຍ່ເປັນອັນດັບໜຶ່ງໃນ ສປປ ລາວ.

ຮ້ານ ສຸວັນນີການຄ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ປີ 1988 ໂດຍ ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ), ທ່ານ ວັດດານາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ວັດດານາ) ແລະ ທ່ານ ພັນໂນລາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ພັນໂນລາ), ເຊິ່ງໃນປັດຈຸບັນ ບໍລິສັດໄດ້ມີສາຂາໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທັງໝົດ 6 ສາຂາ ສະເພາະພາຍໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໄດ້ແກ່: ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສຳນັກງານໃຫຍ່), ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ, ສາຂາສີໄຄ ແລະ ສາຂາທົ່ງຕຸມ, ໂຊກໃຫຍ່ ແລະ ສາຂາປາກຊັນ (ແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊ)

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
1988	➢ ຮ້ານ ສຸວັນນີການຄ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ໂດຍເລີ່ມມາຈາກ ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ ໄດ້ເບິ່ງເຫັນເຖິງ ໂອກາດການຂະຫຍາຍຕົວຂອງ ສປປ ລາວ ໃນອະນາຄົດ ປະກອບກັບ ທ່ານ ວັດດານາ ໄດ້ສຳເລັດການສຶກສາດ້ານສະຖາປັດຕະຍະກຳ ແລະ ມີປະສົບການກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ, ພ້ອມຍັງເປັນຊ່ວຍທີ່ ສປປ ລາວ ກຳລັງເລີ່ມມີການເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວດ້ານການກໍ່ສ້າງພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ພາຍໃຕ້ວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງລັດຖະບານ. ສະນັ້ນ, ຈຶ່ງໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນດຳເນີນທຸລະກິດຈັດຈຳໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງທົ່ວໄປ ໃນຮ້ານຄ້າຂະໜາດໜຶ່ງຫ້ອງແຖວ (ພື້ນທີ່ປະມານ 50 ຕາແມັດ) ທີ່ ບ້ານ ສີສະຫວາດ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ປັດຈຸບັນເປັນສາຂາຍ່ອຍ (ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ) ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 3,250,000 ກີບ.
1993	➢ ເປັນຊ່ວຍທີ່ພາກການກໍ່ສ້າງໃນ ສປປ ລາວ ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນ ການແຂ່ງຂັນທາງດ້ານທຸລະກິດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຈຶ່ງເພີ່ມຂຶ້ນ ອັນເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ນຳເຂົ້າມາຈັດຈຳໜ່າຍບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຄູ່ແຂ່ງໄດ້. ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດສາມາດນຳສິນຄ້າມາຈາກໂຮງງານຜູ້ຜະລິດໄດ້ໂດຍກົງໃນຕົ້ນທຶນທີ່ຖືກລົງ, ປະກອບກັບທາງ ພັກ ແລະ ລັດຖະບານ ມີນະໂຍບາຍສະໜັບສະໜູນໃຫ້ຊື້ຖືກຂາຍປາຍ ຫຼື ການ

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
	ຫຼຸດຜ່ອນການຊື້ສິນຄ້າຜ່ານພິຈາລະນາຕາມຊາຍແດນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໃນ ສປປ ລາວ ໄດ້ຊົມໃຊ້ສິນຄ້າໃນລາຄາຖືກລົງ ອັນນຳໄປສູ່ການຍົກລະດັບຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນໃຫ້ສູງຂຶ້ນ. ພ້ອມທັງ ຜູ້ບໍລິຫານບໍລິສັດ ຕ້ອງການໃຫ້ບໍລິສັດມີໂຄງສ້າງການຈັດການທີ່ເປັນລະບົບ ແລະ ມີແບບແຜນຫຼາຍຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດ ຈຶ່ງໄດ້ມີການຈົດທະບຽນເປັນ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິການຄ້າ ຂາອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 100,000,000 ກີບ.
1995	➢ ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການ ຫັນປ່ຽນສິນຄ້າຫຼັກຈາກສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກ ເຊັ່ນ: ເຫຼັກ ແລະ ຊີມັງ ມາເປັນສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົບແຕ່ງ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ກ່ອກນ້ຳ ແລະ ສິນຄ້າອື່ນໆ. ເນື່ອງຈາກວ່າສິນຄ້າໂຄງສ້າງມີໂອກາດຈະເລີນເຕີບໂຕໜ້ອຍ, ມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າ ແລະ ສິນຄ້າດັ່ງກ່າວບໍ່ສາມາດສ້າງຈຸດເດັ່ນໃນການຂາຍໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດໄດ້. ແຕ່ໃນເບື້ອງຕົ້ນການຈຳໜ່າຍສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົບແຕ່ງບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນທີ່ດີ ເພາະວ່າເປັນສິນຄ້າທີ່ມີການຈັດການຍາກ, ມີການປ່ຽນແປງຮູບແບບໃໝ່ໃຫ້ທັນສະໄໝຕະຫຼອດເວລາ. ແຕ່ດ້ວຍວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ແລະ ຄວາມມັກຮັກໃນທຸລະກິດປະເພດນີ້, ຜູ້ບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດ ຈຶ່ງບໍ່ຍອມແພ້ຕໍ່ອຸປະສັກຕ່າງໆ ແລະ ຊອກຫາທຸກວິທີທາງເພື່ອທີ່ຈະສາມາດດຳເນີນທຸລະກິດໄປໄດ້ດ້ວຍດີ ໂດຍການຊອກຫາຈຸດເດັ່ນຂອງສິນຄ້າໃຫ້ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ທັນສະໄໝຂຶ້ນເພື່ອຕອບສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.
2000	➢ ນັບແຕ່ປີນັ້ນເປັນຕົ້ນມາ, ທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໄດ້ຮັບການຕອບສະໜອງທີ່ດີຂຶ້ນມາໂດຍຕະຫຼອດ ແລະ ໄດ້ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າ ທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນຕາມການຈະເລີນເຕີບໂຕຂອງ ສປປ ລາວ, ປະກອບກັບ ທ່ານ ກິດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານກິດສະດາ) ໄດ້ສຳເລັດການສຶກສາຈາກຕ່າງປະເທດ ແລະ ກໍ່ໄດ້ເຂົ້າມາມີບົດບາດໃນການບໍລິຫານທຸລະກິດໃຫ້ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດໄດ້ເປີດສາຂາໂພນຕ້ອງຂຶ້ນ ເພື່ອຈັດຈຳໜ່າຍ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງ, ສ້ອມແປງບ້ານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໂດຍຈັດວາງໃນສູນສະແດງສິນຄ້າທີ່ທັນສະໄໝເປັນຮ້ານທຳອິດຂອງ ສປປ ລາວ ດ້ວຍຂະໜາດ 1,500 ຕາແມັດ, ມີເນື້ອທີ່ສາງ 2,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ຈອດລົດ 20 ຄັນ ແລະ ມີການຍ້າຍສຳນັກງານໃຫຍ່ຈາກສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ ມາເປັນ ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສຳນັກງານໃຫຍ່ໃນປັດຈຸບັນ) ໂດຍ ຮ້ານຄ້າສຸວັນນິສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ ໄດ້ມີການດັດແປງເປັນສູນຈຳໜ່າຍສີ ແລະ ອຸປະກອນຄົບວົງຈອນແທນມາຈົນເຖິງປັດຈຸບັນ.
2004	➢ ສປປ ລາວ ໄດ້ເປີດກວ້າງຫຼາຍຂຶ້ນໃນພາກການລົງທຶນ ແລະ ເພື່ອຮອງຮັບການເປັນເຈົ້າພາບການແຂ່ງຂັນກິລາຊີເກມ ຄັ້ງທີ 25 ເຊິ່ງຈະຈັດຂຶ້ນໃນປີ 2009, ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນ ທີ່ບ້ານ ນາແຮ່, ເມືອງ ສີໂຄດຕະບອງ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ສາຂາສີໂຄ) ເຊິ່ງເປັນສູນຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນ ສປປ ລາວ ໂດຍມີຂະໜາດພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າປະມານ 2,000 ຕາແມັດ, ພື້ນທີ່ສາງປະມານ 5,000 ຕາແມັດ ແລະ ພື້ນທີ່ຈອດລົດ 60 ຄັນ.
2011	➢ ໃນການຕອບຮັບຮູບແບບການໃຊ້ຊີວິດທີ່ທັນສະໄໝ ແລະ ອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການເລືອກຊື້ສິນຄ້າ ເພື່ອຮອງຮັບກັບຈຳນວນສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍຂຶ້ນກວ່າ 30,000 ລາຍການ, ບໍລິສັດໄດ້ມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາໂພນຕ້ອງ ເຊິ່ງໄດ້ເພີ່ມເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າ

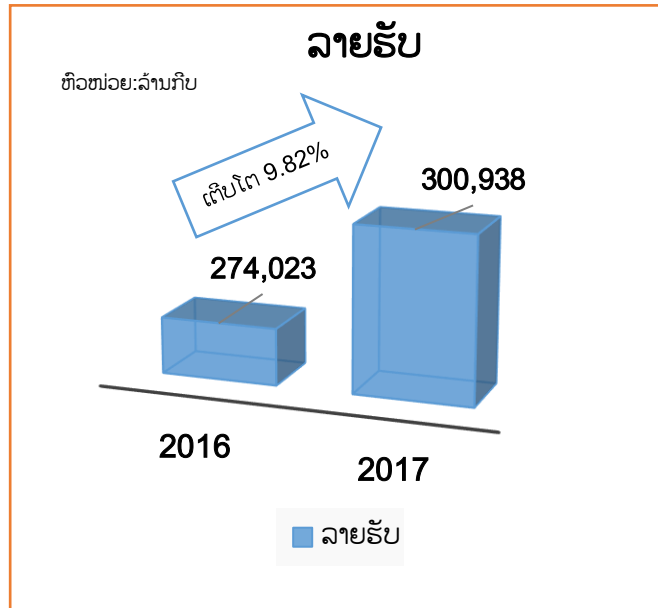
ປີ	ເຫດການສໍາຄັນ
	ຈາກ 1,500 ຕາແມັດ ມາເປັນ 4,320 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງຈາກ 2,000 ຕາແມັດ ມາເປັນ 3,053 ຕາແມັດ ແລະ ເນື້ອທີ່ຈອດລົດຈາກ 20 ຄັນ ມາເປັນ 40 ຄັນ. ແລະ ສໍາເລັດໃນປີ 2013
2012	➢ ເປັນຊ່ວງປີທີ່ ສປປ ລາວ ໄດ້ຮັບກຽດເປັນເຈົ້າພາບຈັດກອງປະຊຸມສຸດຍອດຜູ້ນໍາອາຊີ-ເອີຣົບ (Asia-Europe Meeting) ຄັ້ງທີ 9 ແລະ ເປັນຊ່ວງທີ່ລັດຖະບານ ສປປ ລາວ ໄດ້ອະນຸມັດ ການລົງທຶນຕ່າງໆ ຫຼາຍໂຄງການ ເຊັ່ນ: ໂຄງການສ້າງອາຄານສໍານັກງານ, ສ້າງສູນການຄ້າຕ່າງໆ ອັນເປັນປັດໄຈສໍາຄັນທີ່ເຮັດໃຫ້ຜູ້ບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດ ເຫັນຊ່ອງທາງທີ່ດີ ໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດໂດຍຕົບລົງເຊັ່ນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມກັບບໍລິສັດ ມິຊູບິຊີ (Mitsubishi) ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃນການເປັນຕົວແທນຈໍາໜ່າຍ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການສ້ອມແປງລົບ ແລະ ຂັ້ນໄດເລື່ອນ ພາຍໃຕ້ກາສິນຄ້າ Mitsubishi ພຽງແຕ່ງດຽວໃນ ສປປ ລາວ. ບໍລິສັດມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນ ທີ່ບ້ານທົ່ງຕຸ່ມ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ສາຂາທົ່ງຕຸ່ມ)
2013	➢ ໄດ້ເລີ່ມມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາສີໄຄຕີ່ມອີກ ໂດຍເພີ່ມຜື່ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າຈາກ 2,000 ຕາແມັດ ມາເປັນ 6,520 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງຈາກ 5,000 ຕາແມັດ ມາເປັນ 12,230 ຕາແມັດ ແລະ ເນື້ອທີ່ຈອດລົດຈາກ 60 ຄັນ ມາເປັນ 130 ຄັນ. ເຊິ່ງສໍາເລັດໃນປີ 2014 ➢ ໃນການກຽມພ້ອມເພື່ອກ້າວເຂົ້າສູ່ປະຊາຄົມເສດຖະກິດອາຊຽນ (AEC), ເຮັດໃຫ້ບັນດານັກລົງທຶນຈາກຕ່າງປະເທດເລີ່ມຫັນມາລົງທຶນໃນ ສປປ ລາວ ຫຼາຍຂຶ້ນ ເຊິ່ງເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ມີຄວາມຕ້ອງການບັນດາຕົກອາຄານ ແລະ ສໍານັກງານທ້ອງຖານເພີ່ມຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກຸ່ມດັ່ງກ່າວ ບໍລິສັດໄດ້ມີການເຊັນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມ ກັບບໍລິສັດ ໂມເດີນຟອມກຣຸບ ຈໍາກັດ (ມະຫາຊີນ) (Modern form) ໃນການເປັນຕົວແທນຈໍາໜ່າຍ ເຟນິເຈີສໍາເລັດຮູບ ກາສິນຄ້າ Modern form ໃນຂອບເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ເຊິ່ງໄດ້ຈໍາໜ່າຍທີ່ສາຂາທົ່ງຕຸ່ມ.
2015	➢ ໃນປີ 2015, ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການປັບປຸງວິສາຫະກິດເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບການປ່ຽນແປງໃໝ່, ສະພາບຄວາມຕ້ອງການ ຫຼື ຄວາມຈໍາເປັນທາງທຸລະກິດ ແລະ ບົດບັນຍັດຂອງກົດໝາຍວ່າດ້ວຍວິສາຫະກິດ ເຊິ່ງ ບໍລິສັດ ໄດ້ປ່ຽນຮູບແບບວິສາຫະກິດ ຈາກ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິການຄ້າ ຂາອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈໍາກັດຜູ້ດຽວ ມາເປັນ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ການຄ້າ ຂາອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈໍາກັດ, ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 500,000,000 ກີບ. ➢ ອີງຕາມກອງປະຊຸມວິສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນ ຄັ້ງທີ 1/2015 ວັນທີ 28 ກໍລະກົດ 2015 ທີ່ໄດ້ມີວາລະພິຈາລະນາປັບປຸງມູນຄ່າທີ່ກຳນົດຮຸ້ນຂອງບໍລິສັດ ຈາກເດີມ 50,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ ເປັນ 2,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ, ພິຈາລະນາເລື່ອງການເພີ່ມທຶນຂອງບໍລິສັດ ຈາກເດີມ 500,000,000 ກີບ ເປັນ 280.00 ຕື້ກີບ ໂດຍມີຈໍານວນຮຸ້ນທັງໝົດ 140,000,000 ຮຸ້ນ, ➢ ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການຮ່ວມລົງທຶນກັບ ບໍລິສັດ ໂກວບ້ອນເຮົ້າ ອິນເຕີເນຊັນແນວ ຈໍາກັດ ເຊິ່ງເປັນບໍລິສັດຮ່ວມທຶນລະຫວ່າງ ບໍລິສັດ ສະຫຍາມໂກວບ້ອນເຮົ້າ ຈໍາກັດ (ມະຫາຊີນ) ແລະ ບໍລິສັດ ປູນຊີເມັນໄທ ຈໍາກັດ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ປະກອບການຈັດຈໍາໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງອາຄານແບບຄົບວົງຈອນໃນປະເທດໄທ ໂດຍການຮ່ວມລົງທຶນດັ່ງກ່າວຍັງເປັນການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້

ປີ	ເຫດການສໍາຄັນ
	ໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ (Know-how) ແລະ ເສີມສ້າງສັກກະຍະພາບໃນການແຂ່ງຂັນທາງທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ. ➢ ໃນວັນທີ 13 ກັນຍາ 2015 ບໍລິສັດໄດ້ມີການປະຊຸມວິສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນຄັ້ງທີ 3/2015 ໂດຍມີວາລະທີ່ສໍາຄັນ ຄື: ການແປສະພາບເປັນບໍລິສັດມະຫາຊົນ ແລະ ໄດ້ປ່ຽນຊື່ ເປັນ “ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ” ພ້ອມກັບໄດ້ເພີ່ມທຶນຈົດທະບຽນເພື່ອຮອງຮັບການອອກຈໍາໜ່າຍຮຸ້ນສາມັນເພີ່ມທຶນໃຫ້ແກ່ມວນຊົນຄັ້ງທໍາອິດ (IPO) ຈໍານວນ 50.00 ຕື້ກີບ ໂດຍອອກຮຸ້ນສາມັນເພີ່ມທຶນຈໍານວນ 25,000,000 ຮຸ້ນ, ມູນຄ່າກໍານົດ (Par Value) 2,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ ເພື່ອຮອງຮັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງທຸລະກິດ ແລະ ການກຽມຕົວຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໃນການເປັນບໍລິສັດຊັ້ນນໍາທາງດ້ານຈັດຈໍາໜ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໃນ ສປປ ລາວ. ➢ ໄດ້ຮັບໃບຢັ້ງຢືນ ລະບົບການບໍລິຫານຈັດການຕາມມາດຕະຖານ ISO9001:2008 ວັນທີ 25/09/2015 ➢ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ ທາງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມາຫາຊົນ ໄດ້ເປີດຈອງຮຸ້ນ (IPO) ລະຫວ່າງວັນທີ 30-31/11/-01/12/2015 ລວມທັງໝົດ 25,000,000 ຮຸ້ນ ໃນລາຄາຂາຍ 3,100 ກີບ/ຮຸ້ນ ➢ ນອກຈາກນັ້ນ, ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ຈົດທະບຽນເຂົ້າເປັນ ບໍລິສັດຈົດທະບຽນ ໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໃນວັນທີ 11 ທັນວາ 2015 ຢ່າງເປັນທາງການ
2016	➢ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ (ສ.ວ.ນ) ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນປະຈຳປີ 2015 ເມື່ອວັນທີ 22 ເມສາ 2016 ເວລາ 14:00 ໂມງ ທີ່ຫ້ອງປະຊຸມໃຫຍ່ຊັ້ນ 8, ອາຄານຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ (ຕລຊລ), ບ້ານ ໂພນທັນ, ຖະໜົນ T4, ເມືອງ ໄຊທານີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ສປປ ລາວ, ໂດຍມີຜູ້ຖືຮຸ້ນເຂົ້າຮ່ວມປະຊຸມທັງໝົດ 118 ທ່ານ, ຖືຮຸ້ນລວມ 157,735,300 ຮຸ້ນ ຄິດເປັນ 95.60 % ຂອງຈໍານວນຮຸ້ນທັງໝົດຂອງບໍລິສັດ ໂດຍທີ່ປະຊຸມພິຈາລະນາ 9 ວາລະ ວາລະສໍາຄັນຄື: ການພິຈາລະນາເງິນປັນຜົນປະຈຳປີ 2015 ຂອງບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງກອງປະຊຸມ ຜູ້ຖືຮຸ້ນໄດ້ມີມະຕິ ແບ່ງປັນເງິນປັນຜົນເປັນຈໍານວນເງິນ 45 ກີບ/ຮຸ້ນ
2017	➢ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ (ສ.ວ.ນ) ໄດ້ເປີດສາຂາໃໝ່ທີ່ ບ້ານໂຊກໃຫຍ່ (ເສັ້ນທາງ 450 ປີ), ເມືອງໄຊເສດຖາ, ແຂວງ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໃນວັນທີ 30/01/2017 ດ້ວຍພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕໍ່າກວ່າ 12,000 ຕາແມັດ ໂດຍການເປີດ ສາຂາ ໂຊກໃຫຍ່ (ເສັ້ນທາງ 450 ປີ) ເປັນສາຂາທີ 5 ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ຄົບວົງຈອນ ເຊິ່ງໄດ້ຮັບການຕອບຮັບຈາກ ປະຊາຊົນ ຊາວນະຄອນຫຼວງໄດ້ເປັນຢ່າງສະຫງ່າງາມ ໂດຍມີຍອດຂາຍລວມທັງໝົດ 6,7135,83.22 ບາດ ໃນວັນທີ 30/01/2017 (ເຊິ່ງສາຂາດັ່ງກ່າວໄດ້ເລີ່ມກໍ່ສ້າງມາແຕ່ປີ 2015 ເປັນຕົ້ນມາ) ➢ ແລະ ໃນປີດຽວກັນ ທາງ ບໍລິສັດ ໄດ້ພິທີເປີດໃຫ້ບໍລິການ ອົກໜັງສາຂາຄື: ສາຂາ ປາກຊັນ ເປີດໃນວັນທີ 30/09/2017 ເຊິ່ງເປັນສາຂາທໍາອິດ ຂອງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມາຫາ

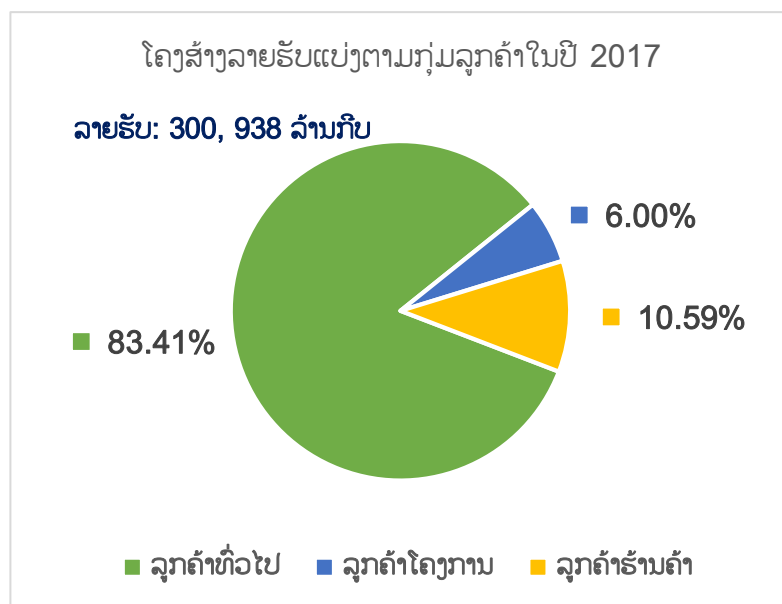
ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
	ຊົນ ທີ່ໄດ້ເປີດໃຫ້ບໍລິການຢູ່ຕ່າງແຂວງ ທີ່ຢູ່ ບ້ານ ສີສະອາດ ເມືອງ ປາກຊັນ ແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊ ດ້ວຍພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກວ່າ 7,500 ຕາແມັດ ແລະ ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 7,500 ຕາແມັດ ໂດຍມີສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ຄົບວົງຈອນ ໂດຍການເຂົ້າຮ່ວມ ຂອງ ທ່ານ ກອງແກ້ວ ໄຊສົງຄາມ ເຈົ້າແຂວງບໍລິຄຳໄຊ ໂດຍໄດ້ຮັບການຕອບຮັບ ຈາກຊາວເມືອງ ປາກຊັນ ກໍ່ ຊາວແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊ ເປັນຢ່າງດີ (ເຊິ່ງສາຂາດັ່ງກ່າວໄດ້ເລີ່ມກໍ່ສ້າງມາແຕ່ປີ 2016 ເປັນຕົ້ນມາ)

ຜົນການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປີ 2017

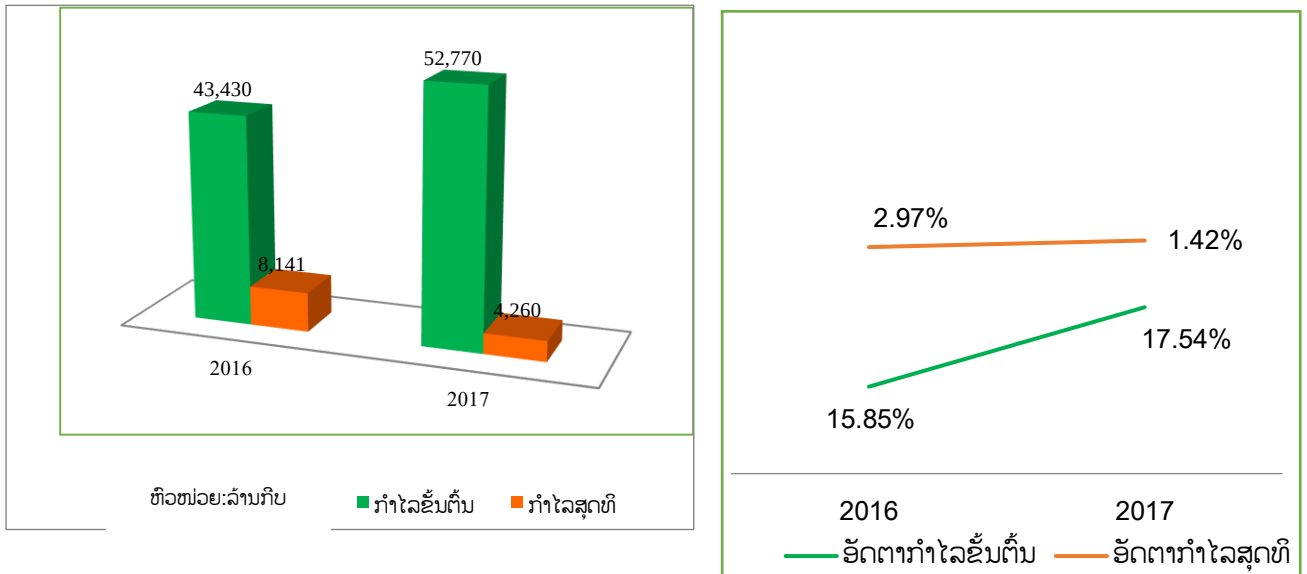
• ລາຍຮັບ



ບໍລິສັດມີລາຍຮັບລວມໃນປີ 2016 ເທົ່າກັບ 274,023 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນນັ້ນປະກອບມີລາຍຮັບຈາກການຂາຍເທົ່າກັບ 273,050 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການເທົ່າກັບ 973 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າໃນປີ 2017, ໄດ້ມີລາຍຮັບລວມເພີ່ມຂຶ້ນມາເປັນ 300,938 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງປະກອບມີລາຍຮັບຈາກຂາຍເທົ່າກັບ 299,063 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການເທົ່າກັບ 1,875 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າມີລາຍຮັບລວມເພີ່ມຂຶ້ນ ໃນອັດຕາສ່ວນ 9.82 ສ່ວນຮ້ອຍຈາກລາຍຮັບປີ 2016 ເນື່ອງຈາກວ່າ ບໍລິສັດໄດ້ມີການ ເພີ່ມຄວາມຫຼາກຫຼາຍຂອງສິນຄ້າ ໂດຍການເພີ່ມຈຳນວນສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາ ແລະ ຂະຫຍາຍສາຂາເພີ່ມ.

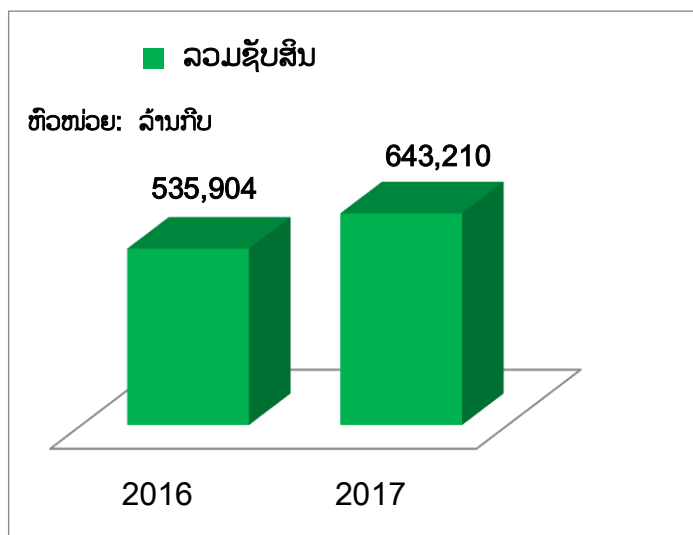


• ກຳໄລ-ຂາດທຶນ



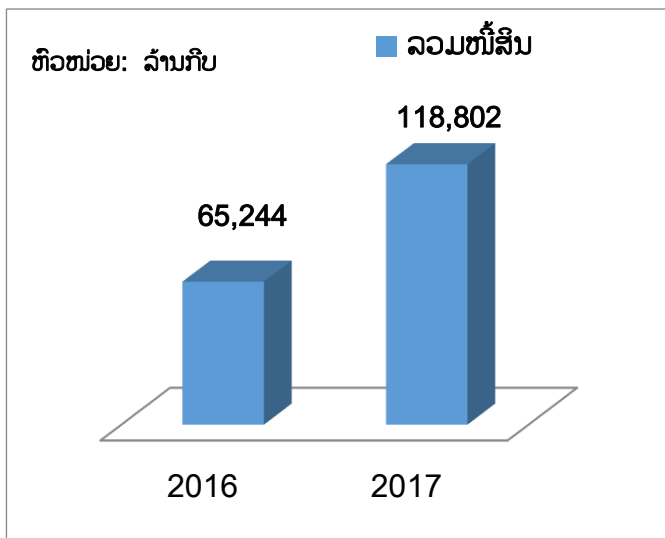
ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິໃນປີ 2016-2017 ເທົ່າກັບ 8,141 ລ້ານກີບ, ແລະ 4,260 ລ້ານກີບ, ມີອັດຕາກຳໄລສຸດທິເທົ່າກັບ 1.42 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ 3 ສ່ວນຮ້ອຍຂອງລາຍຮັບລວມຕາມລຳດັບ. ສາເຫດຫຼັກທີ່ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິຫຼຸດລົງ ເກີດຈາກ ບໍລິສັດ ມີຄ່າບໍລິຫານເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ລາຍຮັບກຳໄລຈາກອັດຕາແລກປ່ຽນຫຼຸດລົງ.

• ລວມຊັບສິນ



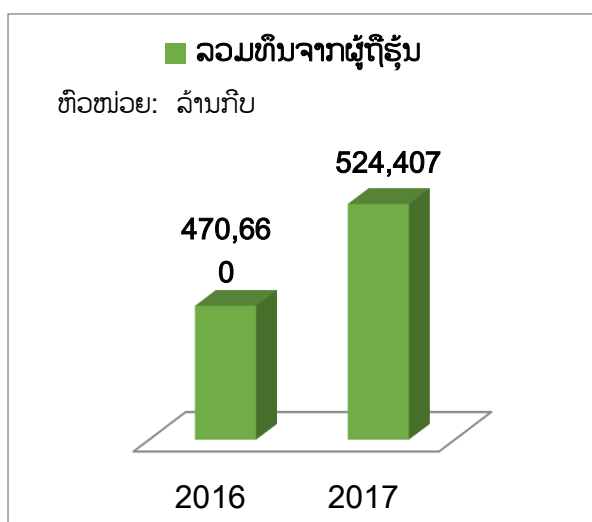
ຊັບສິນລວມໃນ ວັນທີ 31 ທັນວາ 2016 ເທົ່າກັບ 535,904 ລ້ານກີບ ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 643,210 ລ້ານກີບ ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2017 ການທີ່ມີຊັບສິນລວມເພີ່ມຂຶ້ນຍ້ອນວ່າ ບໍລິສັດໄດ້ປຸກສ້າງອາຄານ ແລະ ຊື້ອຸປະກອນ ສໍາລັບສາຂາໃໝ່ເຊັ່ນ: ສາຂາໂຊກໃຫຍ່, ສາຂາປາກຊັນ, ສາຂາປາກເຊ ແລະ ສາຂາທ່າແຂກ (ຄຳມ່ວນ) ພ້ອມດຽວ ກັນນັ້ນ ເຄື່ອງສະຕ້ອກໃນສາງກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ຕາມການຂະຫຍາຍສາຂາເຫຼົ່ານັ້ນ.

• ລວມໜີ້ສິນ



ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2017 ໜີ້ສິນລວມໄດ້ມີການເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 65,244 ລ້ານກີບ ມາເປັນ 118,802 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໜີ້ສິນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໜີ້ສິນໝູນວຽນເພື່ອການຄ້າ ແລະ ໜີ້ສິນເງິນກູ້ຢືມຈາກສະຖາບັນການເງິນ

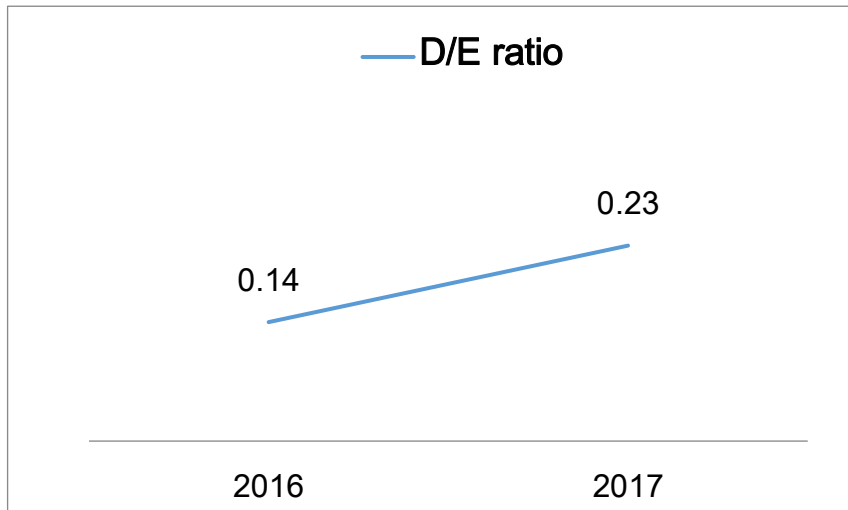
ລວມສ່ວນທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ



ຫົວໜ່ວຍ: ລ້ານກີບ	31 ທັນວາ 2016	31 ທັນວາ 2017
ທຶນຈິດທະບຽນ:	330,000	330,000
ສ່ວນເກິນຈາກການຈໍາໜ່າຍຮຸ້ນ	24,735	24,735
ເງິນສໍາຮອງຕາມກົດໝາຍ:	2,906	3,332
ກໍາໄລສະສົມ:	150,388	150,496
ລາຍການທີ່ມີການປັບປຸງ:	(40,027)	12,759
ລວມທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ	470,660	524,407

ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2016 ລວມທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນທັງໝົດເທົ່າກັບ 470,660 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2017 ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 524,407 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງສາເຫດມາຈາກບໍລິສັດໄດ້ມີການຫັກເງິນສໍາຮອງຕາມກົດໝາຍ ແລະ ເງິນສໍາຮອງອື່ນໆ ເພີ່ມຂຶ້ນ ແຕ່ກໍາໄລສຸດທິຫຼຸດລົງ ຖ້າທຽບໃສ່ປີ 2016 ເຊິ່ງກໍາໄລສະສົມຫຼຸດລົງຈາກ 150,388 ລ້ານກີບ ເປັນ 150,496 ລ້ານກີບ ເນື່ອງຈາກ ລາຍຮັບກໍາໄລຈາກອັດຕາແລກປ່ຽນຫຼຸດລົງ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍບໍລິຫານເພີ່ມຂຶ້ນ ຈາກການກຽມຂະຫຍາຍທຸລະກິດ.

- ອັດຕາສ່ວນໜີ້ຕໍ່ທຶນ D/E Ratio



ໃນປີ 2016 ຈະເຫັນໄດ້ວ່າໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນມີຍອດຫຼຸດລົງເຊິ່ງເທົ່າກັບ 0.14 ເທົ່າ ເນື່ອງຈາກບໍາລິສັດ ໄດ້ປັບປຸງໂຄງສ້າງການເງິນໃໝ່,

ແລະ ໃນປີ 2017 ຈະມີຍອດໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນເພີ່ມຂຶ້ນເທົ່າກັບ 0.23 ເທົ່າ ໂດຍຕາມຫຼັກການແລ້ວການທີ່ມີໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນທີ່ຕໍ່າກວ່າ 1 ຖືວ່າດີ ເຊິ່ງຈະສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມສ່ຽງເລື່ອງພາລະໜີ້ສິນໜ້ອຍ, ມີຄວາມສາມາດໃນການຮັບເງິນເພີ່ມຂຶ້ນ.

ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ 2017

ໃນຊຸມປີ 2017 ທີ່ຜ່ານມາ ບໍລິສັດໄດ້ສຸມໃສ່ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດໂດຍ ໄດ້ມີການຄັດເລືອກ ແລະ ສັນຫາສິນຄ້າກຸ່ມໃໝ່ໆ ເຂົ້າມາຈຳໜ່າຍ ເພື່ອເປັນທາງເລືອກໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ແລະ ຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໃນກຸ່ມສິນຄ້າ ວັດສະດຸໂຄງສ້າງ, ເຄື່ອງໃຊ້ໄຟຟ້າ, ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນ, ເຟນິເຈີ ແລະ ອື່ນໆ ເພື່ອສະໜອງຄວາມຮຽກຮ້ອງຕ້ອງການ ຂອງລູກຄ້າ ທີ່ແຕກຕ່າງກັນ, ປັບປຸງດ້ານລະບົບໄອທີ ທີ່ໃຫ້ມີປະສິດທິພາບສູງ, ປະມວນຜົນຢ່າງວ່ອງໄວ ແລະ ຄວບຄຸມໄດ້ເນື້ອທີ່ ທີ່ກ້ວາງຂວາງກວ່າ, ພ້ອມດ້ວຍດຽວກັນນັ້ນ ກໍ່ເລັ່ງປັບປຸງ ໂຊລຸມໃຫ້ ມີຄວາມສະດວກສະບາຍ ແລະ ປັບປຸງລະບົບສື່ສານ ທາງ ອິນເຕີເນດເປັນຕົ້ນ, ພັດທະນາເວບໄຊ ນັ້ນກໍ່ຄືສື່ອອນລາຍ ໃຫ້ໜ້າສົນໃຈ ເພື່ອໃຫ້ມີຂໍ້ມູນທີ່ເປັນປະໂຫຍດສູງສຸດສຳລຸກຄ້າ ພ້ອມກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດ ຍັງໄດ້ເພີ່ມຍຸດທະສາດຕ່າງໆເຂົ້າໃນການຕະຫຼາດດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- **ຍຸດທະສາດດ້ານຜະລິດຕະພັນ (Product):**

ບໍລິສັດຕອບສະໜອງສິນຄ້າແກ່ ຜູ້ບໍລິໂພກ ດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນະພາບ ແລະ ຄວາມຫຼາກຫຼາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ໂດຍບໍລິສັດຈະຄັດເລືອກສິນຄ້າຈາກຜູ້ຜະລິດທີ່ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ໂດຍມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 538 ຍີ່ຫໍ້ ປະກອບໄປດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍກວ່າ 53,111 ລາຍການ ແລະ ຍັງໄດ້ມີການເພີ່ມຈຳນວນສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາເລື້ອຍໆ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ໂດຍມີຈຸດມຸ່ງໝາຍໃຫ້ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນເປັນສູນລວມວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ເຄື່ອງຕົບແຕ່ງເຮືອນ ແບບ One Stop Service ຫຼື ບໍລິການປະຕູດຽວ ໂດຍສະໜອງສິນຄ້າໃຫ້ຄວບຄຸມທຸກໝວດ, ທຸກກຸ່ມສິນຄ້າ ກ່ຽວກັບເຮືອນ ມາທິດຽວຄົບທຸກຢ່າງສຳລັບເຮືອນ ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກກໍ່ຄື ລູກຄ້ານັ້ນເອງ ດັ່ງຄຳຂວັນທີ່ວ່າ: **ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ຈົນຕະນາການ ທີ່ເປັນໄປໄດ້** ແລະ ພ້ອມກັນນັ້ນ ພວກເຮົາຍັງມຸ່ງເນັ້ນໃນການສ້າງ ຍີ່ຫໍ້ສິນຄ້າເປັນຂອງໂຕເອງ ເພື່ອດຳເນີນການຕະຫຼາດເອງ ທີ່ໃຫ້ຜົນປະໂຫຍດຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ມຸ່ງເນັ້ນຫາສິນຄ້າສຳລັບເຮືອນ ທີ່ເປັນນະວັດຕະກຳໃໝ່ໆ ທີ່ນຳຕະຫຼາດ ມາຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໃຫ້ໄວເທົ່າທີ່ຈະໄວໄດ້

- **ຍຸດທະສາດດ້ານຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ (Place)**

- ບໍລິສັດ ເອົາໃຈໃສ່ຈັດຕັ້ງຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ ຫຼື ສາຂາ ໃນສະຖານທີ່ຊຸມຊົນ ເຊິ່ງສະດວກຕໍ່ການເດີນທາງ ແລະ ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການ ໂດຍໃນປີ 2017 ທີ່ຜ່ານມາ ທາງພວກເຮົາໄດ້ ມີພິທີເປີດສາຂາໃໝ່ ໄປແລ້ວ ອີກ 2 ສາຂາ ຄື: ສາຂາ ໂຊກໃຫຍ່ ແລະ ສາຂາປາກຊັນ.
- ພວກເຮົາໄດ້ມີການຂະຫຍາຍກຸ່ມລູກຄ້າໃໝ່ ໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ໂດຍມຸ່ງເນັ້ນໃຫ້ພະນັກງານຂາຍໜ້າຮ້ານ ຫາລູກຄ້າໃໝ່ເພີ່ມຂຶ້ນ, ແລະ ພ້ອມກັນນັ້ນ ແຕ່ລະສາຂາ ກໍ່ໄດ້ມີການ ສ້າງທີມງານຂາຍຮ້ານຄ້າ ແລະ ໂຄງການຂຶ້ນເພື່ອ ຂະຫຍາຍລູກຄ້າກຸ່ມດັ່ງກ່າວອີກດ້ວຍ.

• ຍຸດທະສາດການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດ (Promotion)

ບໍລິສັດມີນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ແຕກຕ່າງຕາມຄວາມເໝາະສົມຂອງກຸ່ມປະເພດສິນຄ້າ ໂດຍຈະເນັ້ນການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດສໍາລັບສິນຄ້າຊະນິດໃໝ່ ແລະ ສິນຄ້າທີ່ໝູນວຽນຊ້າ ລວມເຖິງສິນຄ້າທີ່ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳທາງການຕະຫຼາດຈາກຜູ້ຜະລິດ ໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳຕ່າງໆ ທາງການຕະຫຼາດ ເພື່ອສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ ຍິ່ຫໍ້, ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ສ້າງພາບທີ່ດີ ໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດ ເພື່ອຍົກສູງຄຸນຄ່າຂອງ ຍິ່ຫໍ້ບໍລິສັດ, ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການຜ່ານ 3 ຊ່ອງທາງໃຫຍ່ຄື:

❖ ການໂຄສະນາ:

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

❖ ການສົ່ງເສີມການຂາຍ

ໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳຕ່າງໆເຊັ່ນ: ການຫຼຸດລາຄາພິເສດສະເພາະງານ, ແລກ, ແຈກ, ແຖມ, ຊົງໂຊກ, ການຈັດງານເປີດໂຕສິນຄ້າໃໝ່ຕ່າງໆ ເຊັ່ນ:

- ການແຈກໂຊກທ້າຍປີ ຄົນກຳໄລ ໃຫ້ກັບລູກຄ້າ ລະຫວ່າງເດືອນ 10-12/2017
- ສ້າງໂຄງການ Loyalty Program ໂດຍການສະໜັກເປັນ ສະມາຊິກໂຄງການ Souvanny Family Club ເພື່ອສະສົມຄະແນນ ແລກຂອງລາງວັນ 1/3-31/12/2017
- ຈັດງານຫຼຸດລາຄາພິເສດ ສໍາລັບໃນງານມື້ ເປີດສາຂາໃໝ່ຄື: ສາຂາ ໂຊກໃຫຍ່ ແລະ ສາຂາ ປາກຊັນ
- ຈັດກິດຈະກຳສົ່ງເສີມການຂາຍເປັນລາຍ ຍິ່ຫໍ້ ເພື່ອເພີ່ມຍອດຂາຍ ຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ ເປັນລາຍເດືອນ

❖ ກິດຈະກຳຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມ

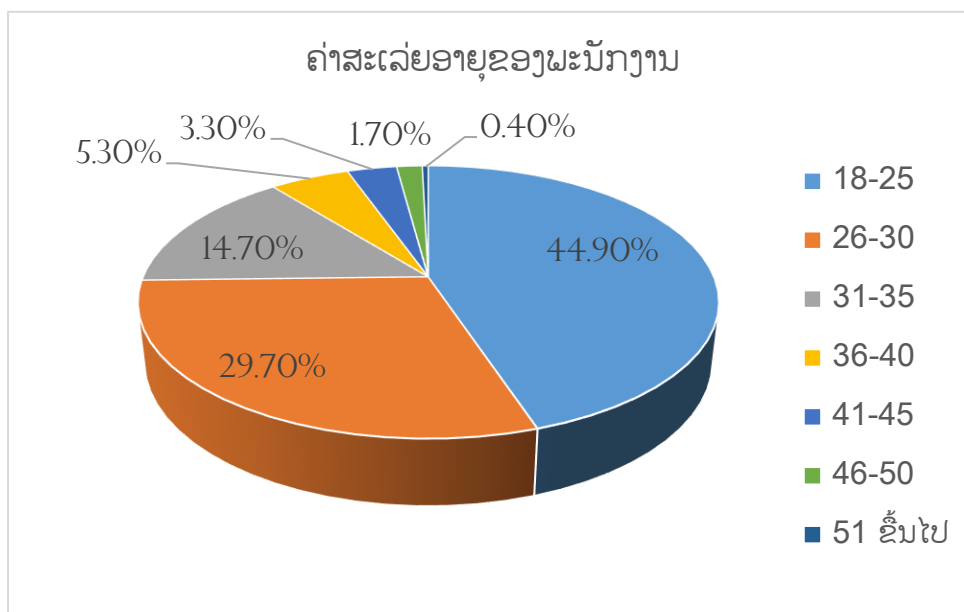
ບໍລິສັດຍັງໄດ້ມີໂຄງການຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ໂດຍຜ່ານໂຄງການໃຫຍ່: ສ້າງຮອຍຢືມດ້ວຍການແບ່ງປັນ ຊີສັນ 2 ຂອງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັ່ນເຕີ ມະຫາຊົນເຊັ່ນ: ສຸວັນນີ ຮ່ວມໃຈບໍລິຈາກເລືອດ, ສະໜັບສະໜູນກູ້ໄຟຄອນຫຼວງ, ໂຄງການຕ້ານໄຟໜາວ ໂດຍບໍລິຈາກຜ້າຫົ່ມ, ເຄື່ອງນຸ່ງ, ອຸປະກອນສຶກສາ ໃຫ້ໂຮງຮຽນ ທີ່ ແຂວງວຽງຈັນ ແລະ ໂຄງການອື່ນໆອີກ ໂດຍລວມເງິນໃນການຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມໃນປີ 2017 ທັງໝົດຫຼາຍກວ່າ: 150,000,000 ກີບ ເພື່ອຕອບແທນປະຊາຊົນລາວ ທີ່ຄ່ອຍໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນ ພວກເຮົາດ້ວຍດີຕະຫຼາດມາ ແລະ ພວກເຮົາພ້ອມທີ່ຈະກ້າວໄປ ຄຽງຂ້າງສັງຄົມລາວ.

ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ 2017

ການດຳເນີນວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນໃນຕົ້ນປີ 2017 ແມ່ນໄດ້ເນັ້ນໃນການເປັນຄູ່ຮ່ວມທາງຍຸດທະສາດຂອງອົງກອນ ໂດຍການປັບປຸງໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງຂອງອົງກອນ ຈາກໂຄງສ້າງທີ່ເປັນບໍລິສັດ ຈຳກັດມາເປັນບໍລິສັດມະຫາຊົນ ເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງຕາມໂຄງສ້າງ ແລະ ເງື່ອນໄຂຂອງຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ.

ໃນເບື້ອງສະຫວັດດີການ, ການດູແລຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນໃຫ້ມີສະພາບການເປັນຢູ່ທີ່ດີຂຶ້ນ, ມີຄວາມປອດໄພ ແລະ ເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມໃຫ້ພະນັກງານມີຄວາມດຸໝັ່ນ, ຫ້າວຫັນ, ກະຕືລືລົ້ນໃນການປະຕິບັດວຽກງານ

ອັດຕາການສະເລ່ຍອາຍຸຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນ



- ກິດຈະກຳສ້າງຄວາມສາມັກຄີໃນໝູ່ພະນັກງານ
 - ໄດ້ມີການຈັດກິດຈະກຳພະນັກງານໄປທ່ອງທ່ຽວ
 - ໄດ້ມີການຈັດງານກິລາເພື່ອເສີມສ້າງຄວາມສາມັກຄີຂອງພະນັກງານໃນອົງກອນ

ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ 2017

ຍຸດທະສາດອັນສຳຄັນຂອງບໍລິສັດ ແມ່ນກົງກັບຄຳຂວັນຂອງ ບໍລິສັດທີ່ວ່າ ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ສົ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບຖ້ວນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເຊິ່ງໄດ້ມີລະບົບການ ບໍລິຫານງານທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ໄດ້ຮັບມາດຕະຖານສາກົນ ISO 9001-2008 ແລະ ຍັງຈະສືບເນື່ອງພັດທະນາ ລະບົບການບໍລິຫານງານໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ ISO 2015 ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານງານຂອງທຸກສາຂາ

ແຜນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2018**➢ ແຜນດ້ານວຽກງານການຂາຍໃນປີ 2018**

ໃນປີ 2018 ບໍລິສັດມີແຜນທີ່ຈະສ້າງຍອດຂາຍໃຫ້ບັນລຸຕາມເປົ້າໝາຍຄື: ຍອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນ 20% ຈາກ ສາຂາເກົ່າ 5% ແລະ ສາຂາໃໝ່ໃຫ້ໄດ້ 15% ໂດຍການຂະຫຍາຍກຸ່ມສິນຄ້າໃຫ້ຫຼາກຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ເນັ້ນຂາຍກຸ່ມສິນ ຄ້າ ທີ່ໃຫ້ກຳໄລສູງຂຶ້ນ

ພ້ອມກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດຍັງຈະໄດ້ເນັ້ນການສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ກັບລູກຄ້າໃຫ້ໄດ້ເຖິງ **95%** ໂດຍການໃຫ້ ບໍລິການລູກຄ້າຢ່າງມີປະສິດຕິພາບຄື: ຍົກສູງດ້ານຄວາມຮູ້ດ້ານສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ໃຫ້ບຸກຄະລາກອນ, ນຳ ໃຊ້ເທັກໂນໂລຢີເຂົ້າໃນການຈັດການສົ່ງມອບສິນຄ້າ ເພື່ອໃຫ້ໄວຂຶ້ນ, ແລະ ຄັດສັນສິນຄ້າ ທີ່ຄຸນນະພາບ ຕະຫຼອດ ເຖິງການນຳໃຊ້ສື່ໂຄສະນາ ທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ເຂົ້າເຖິງເປົ້າລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ.

➢ ແຜນດ້ານວຽກງານການຕະຫຼາດໃນປີ 2018

- ໃນປີ 2018, ບໍລິສັດມີແຜນທີ່ຈະສ້າງການຮັບຮູ້ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໃຫ້ທົ່ວເຖິງໃນ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ 90% ແລະ ໃນແຂວງຕ່າງໆທົ່ວປະເທດໃຫ້ໄດ້ 70%, ພ້ອມຍັງຈະສ້າງການຮັບຮູ້ ສິນຄ້າພາຍໃນສູນວາງສະແດງສິນຄ້າຂອງ ບໍລິສັດໃຫ້ທົ່ວນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ 70% ແລະ ໃນແຂວງຕ່າງໆ ທົ່ວປະເທດ 50% ໂດຍການຜ່ານສື່ຕ່າງໆເຊັ່ນ: Website , Facebook , Line , IG , YouTube , ປ້າຍ ໂຄສະນາ, ໃບປິວ, ໂທລະສັບມືຖືເຂົ້າສູ່ລະບົບ, ວິທະຍຸ ແລະ ອື່ນໆ.
- ເລັ່ງຂະຫຍາຍ House Brand ໃຫ້ເພີ່ມຂຶ້ນເລື້ອຍໆ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນດ້ານລາຄາ ແລະ ສ້າງ ກຳໄລໃຫ້ສູງຂຶ້ນ
- ຂະຫຍາຍຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍໃຫ້ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ສະດວກຍິ່ງຂຶ້ນສຳລັບລູກຄ້າ ໂດຍການເພີ່ມຊ່ອງທາງ ການຂາຍອອນລາຍ ຫຼື E-commerce, ຊ່ອງທາງຂາຍແບບເງິນດາວ ໂດຍຜ່ານລະບົບການດາວ ຂອງ ບໍລິສັດ ອີອອນ ບໍລິການເຊົ່າສິນເຊື່ອ (ລາວ) ຈຳກັດ ແລະ ມີແຜນເປີດສາຂາໃໝ່ອີກ 2 ສາຂາ
- ເນັ້ນຂະຫຍາຍລູກຄ້າໃໝ່ ໃຫ້ເພີ່ມຂຶ້ນແຕ່ລະຊ່ອງທາງ
- ເຮັດກິດຈະກຳສົ່ງເສີມການຂາຍ ແບບຄົບວົງຈອນຄື: ການເຮັດໂປໂມຊັນປະຈຳເດືອນ, ປະຈຳ 6ເດືອນ, ແລະ ກິດຈະກຳສະສົມຄະແນນ ແລກຂອງລາງວັນ
- ເນັ້ນກິດຈະກຳຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ໂດຍຜ່ານໂຄງການ: ສ້າງຮອຍຍື່ມດ້ວຍການແບ່ງປັນ

➤ **ແຜນດ້ານວຽກງານບຸກຄະລາກອນໃນປີ 2018**

ພາຍຫຼັງໄດ້ກ້າວເຂົ້າເປັນ ບໍລິສັດ ມະຫາຊີນ ບໍລິສັດ ກໍ່ໄດ້ມີການປ່ຽນແປງ ຫຼາຍດ້ານ ເຊິ່ງໃນປີ 2018 ກໍ່ໄດ້ມີການປ່ຽນແປງ ດ້ານບໍລິການໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ປະສິດທິພາບຂຶ້ນຕື່ມ ແລະ ການເປີດສາຂາໃໝ່ ແລະ ຍັງໃຫ້ຄຳວາມສຳຄັນ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ ໂດຍຈະມີການຍົກລະດັບຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດ ໃຫ້ແກ່ພະນັກງານ ເຊິ່ງຈະມີການຕິດຕາມການຝຶກອົບຮົມປະຈຳເດືອນ ໃນການໃຫ້ຄວາມຮູ້ດ້ານຕ່າງໆ ເພື່ອໃຫ້ພະນັກງານເຮັດວຽກໄດ້ຢ່າງມີປະສິດທິພາບເຊັ່ນ: ພະນັກງານຂາຍຈະໄດ້ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມເຂົ້າໃຈ ກ່ຽວກັບ ສິນຄ້າແຕ່ລະປະເພດ ແລະ ມີຄວາມຮູ້ດ້ານເຕັກນິກການຂາຍໃນດ້ານຕ່າງໆ ໂດຍຈະມີການສຳມະນາ ຈາກຜູ້ຊຳນານງານຂອງແຕ່ລະຜູ້ສະໜອງຜັດປ່ຽນກັນມາໃຫ້ຄວາມຮູ້, ນອກຈາກນີ້ ຈະໄດ້ມີການຊຸກຍູ້ໃຫ້ພະນັກງານພາຍໃນ ໄດ້ມີຄວາມກ້າວໜ້າໃນດ້ານຕ່າງໆ ບໍ່ວ່າຈະເປັນການປ່ຽນຕຳແໜ່ງໃຫ້ພະນັກງານ ເພື່ອໃຫ້ພະນັກງານເໝາະສົມກັບໜ້າວຽກຕົວຈິງ, ເໝາະສົມກັບຄວາມສາມາດຂອງແຕ່ລະຄົນ, ຍົກສູງພະນັກງານໃຫ້ມີການພັດທະນາຕົວເອງ ເພື່ອກ້າວຂຶ້ນສູ່ລະດັບຜູ້ຈັດການໃນແຕ່ລະພື້ນທີ່ ແລະ ເປັນຜູ້ຈັດການສາຂາອື່ນໆ ຕື່ມອີກ.

➤ **ແຜນດ້ານການລົງທຶນໃນປີ 2018**

ບໍລິສັດ ມີແຜນການທີ່ຈະຂະຫຍາຍສາຂາຫຼາຍແຫ່ງ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທົ່ວເຖິງ ເຊິ່ງໃນປີ 2018 ບໍລິສັດມີແຜນຈະຂະຫຍາຍ 2 ສາຂາ, ໂດຍມີລາຍລະອຽດດັ່ງລຸ່ມນີ້:

ລຳດັບ	ທີ່ຕັ້ງສາຂາ	ຂະໜາດ	ໄລຍະເວລາ
1	ບ້ານ ກາງ, ເມືອງ ປາກເຊ, ແຂວງ ຈຳປາສັກ	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕຳກວ່າ 12,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 6,000 ຕາແມັດ	ຕົ້ນປີ 2018
2	ບ້ານ ໂພນພິມ, ເມືອງ ທ່າແຂກ, ແຂວງ ຄຳມ່ວນ	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕຳກວ່າ 10,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 4,750 ຕາແມັດ	ທ້າຍປີ 2018
3	ບ້ານ ໂພນສ້າງເໜືອ, ເມືອງ ໄກສອນພິມວິຫານ, ແຂວງ ສະຫວັນນະເຂດ	ເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕຳກວ່າ 13,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 3,000 ຕາແມັດ	ຕົ້ນປີ 2019

➤ **ແຜນດ້ານວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນໃນປີ 2018**

ສຳລັບຍຸດທະສາດອົງກອນໃນປີ 2018, ບໍລິສັດຈະໄດ້ມີການປັບປຸງ ແລະ ເອົາໃຈໃສ່ເລື່ອງຂອງການນຳເທັກໂນໂລຢີເຂົ້າມາຊ່ວຍໃນການບໍລິຫານການຂາຍ ໂດຍການສ້າງ ແລະ ການພັດທະນາ ໂປຣແກຣມຕ່າງໆ

ເຊິ່ງຈະເຮັດໃຫ້ເພີ່ມສັກກະຍາພາບໃນການບໍລິຫານລະບົບ ແລະ ເຊື່ອມຕໍ່ການບໍລິຫານງານຂອງແຕ່ລະສາຂາໄດ້ຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ແລະ ບໍລິສັດຈະສືບເນື່ອງພັດທະນາລະບົບການບໍລິຫານງານ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ ISO 2015 ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານງານຂອງທຸກສາຂາ.



Annual Report 2017

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 2026

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 and others. 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 538 brands with more than 53,511 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 channels is to sell through its own modern trade showrooms under the Lao PDR.’s top brand “Souvanny”.

Souvanny’s shop was established in 1988 by Mrs. Souvanny Soukbandith (Mrs. Souvanny), Mr. Waddana Soukbandith (Mr. Waddana), and Mr. Phannola Soukbandith (Mr. Phannola). Nowadays, there are 6 branches out of them 5 branches in Vientiane Capital, Lao PDR, consisting of Phontong branch (Head Office), Thongkhankham branch, Sikhai branch, Thongtoun branch, Xokyai branch and One is Pakxun branch located in the Bolikhamxay province.

Year	Events
1988	➤ 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.
1993	➤ 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.
1995	➤ 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

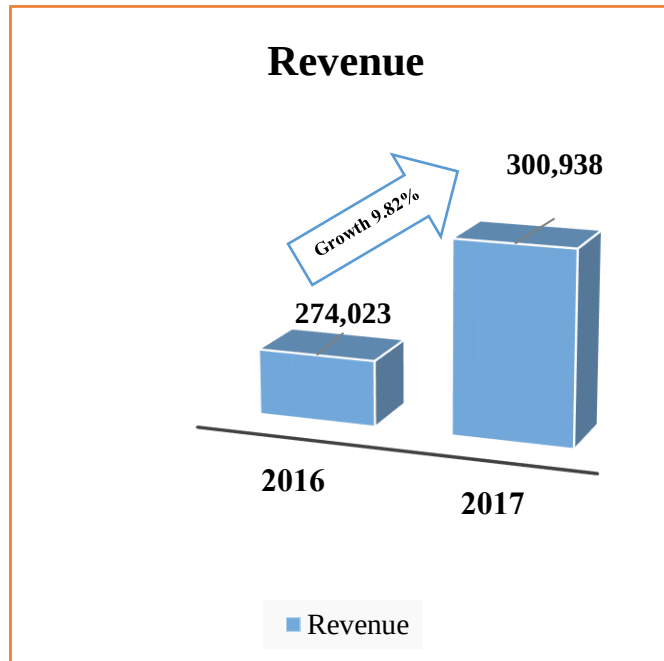
Year	Events
	problem, they had change the policy by creating product differentiation and improving trend management on styles of products to respond to the customers' need.
2000	➤ This was the beginning point of the Company rapid growth as the need in construction materials has increased, together with 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 Phongtong branch (currently head office), the Thongkhankham branch become to a shop for the paints and equipments.
2004	➤ During this year, LaoPDRhad opened investment opportunitytoprepare for the host of the 25 th 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.
2011	➤ 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.
2012	➤ During this year, Lao PDR hosted the 9 th 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)
2013	➤ 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.
2015	➤ 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.

Year	Events
	➤ 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 has 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
2016	➤ 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
2017	➤ Souvanny Home Center Public Company (SVN) has opened the new branch located in Xokyai Village, Xaysetha district, Vientiane Capital on the 450 Road on the 30 January 2017 with the showroom area of 12,000 sq.m. the new store is called Xokyai Branch which is the 5th branch of SVN in the Vientiane Capital with variety of products and full service. The sales of the first day was over 6 million baht ➤ On the same year, The company has had the grand opening ceremony one more branch on 30 September 2017 which is the first branch of Souvanny Home Center Company located in different province of Sisaard village, Pakxun

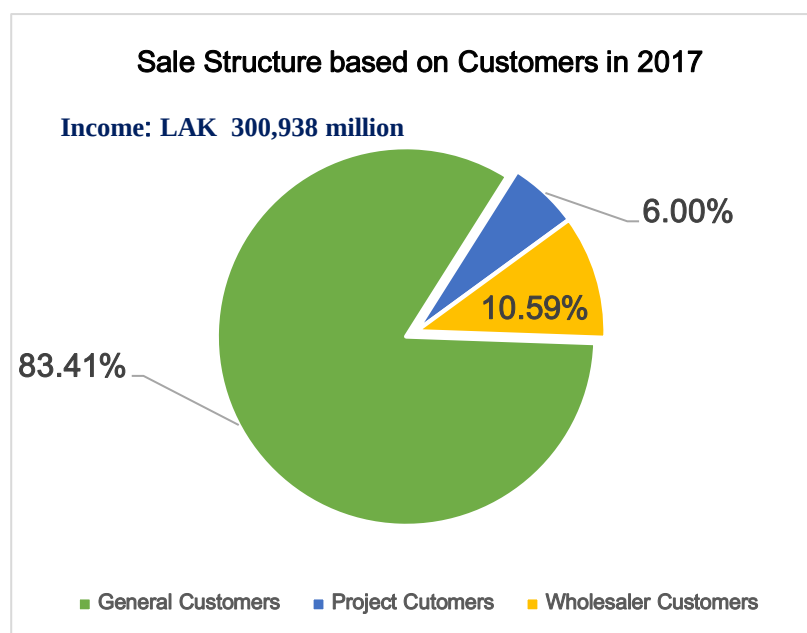
Year	Events
	district, Borlikhamxay province which the showroom area of 7,500 sq.m and inventory area of 7,500 sq.m with full and comprehensive product and service to serve the customers, the ceremony was honorable to attend by Mr. Kongkeo Xaysongkham, provincial governor which was interested by Pakxun people as people in Borlikhamxay province.

Summary of Business Operation 2017

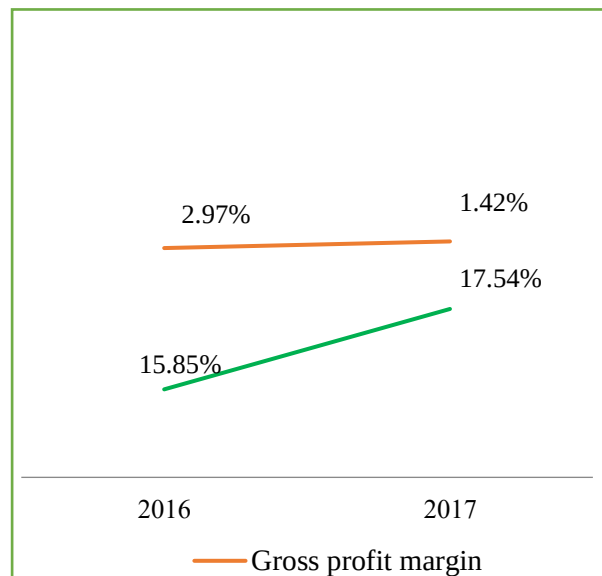
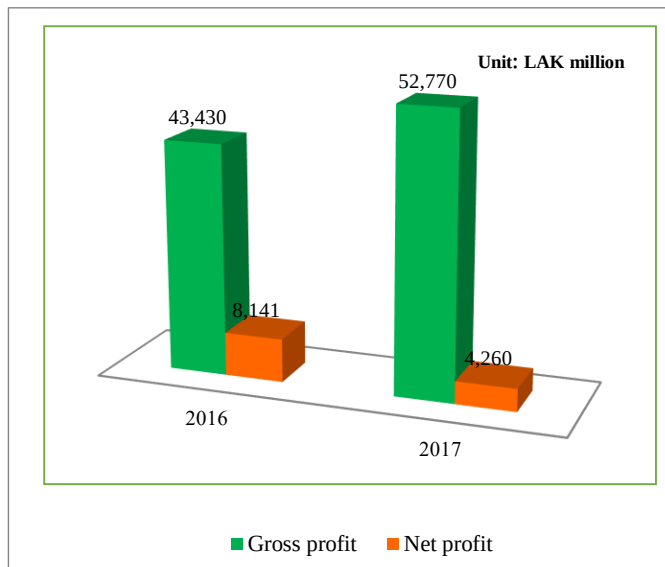
- **Revenue**



The Company had total revenue in 2016 was equal to LAK 274,023 million which could be classified into 2 categories, the revenue from sales and the revenue from services, which were LAK 273,050 million and LAK 973 million, respectively. The revenue in 2017 increased to LAK 300,938 million which consisted of revenue from sale LAK 299,063 million and revenue from service LAK 1,875 million. The major reasons of 9.82% increased growth were increase of product category varieties and more branches.

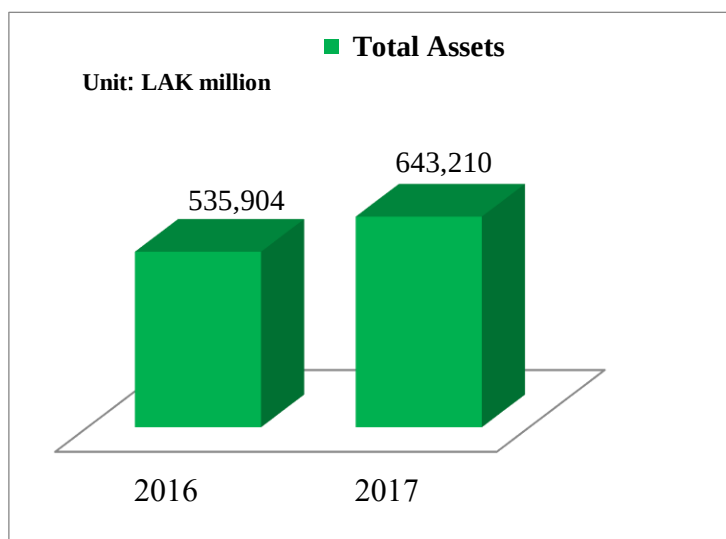


- **Net Profit**



The Company had net profit in 2016 and 2017, were equal to LAK 8,141 million, and LAK 4,260 million, equivalent to 1.42% 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

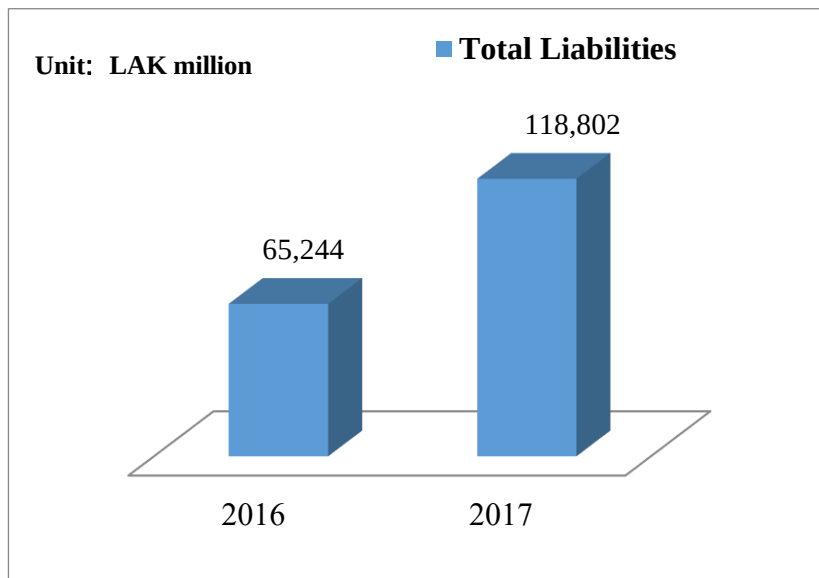
- **Total Assets**



As at 31 December, 2016 the Company had total assets of LAK 535,904 million and increase to LAK 643,210 million in 2017. The main reason of the increase in assets because the Company had built and bought the equipment for new branches namely: Xokyai, Pakxun, Pakse

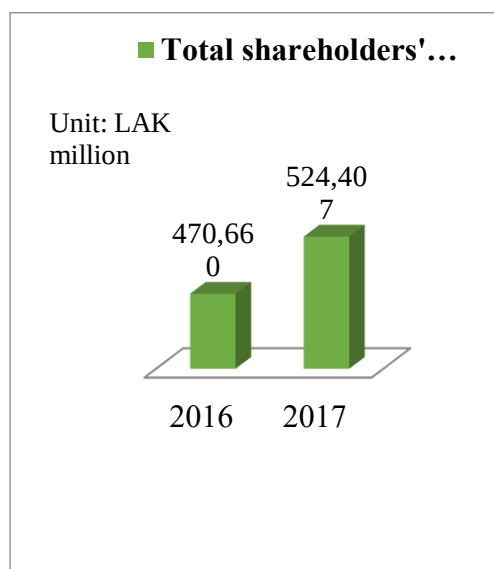
and Thakhaek branches and the products in inventories have increased based on the business expansion

- **Total Liabilities**



As at 31 December, 2017 the total liabilities of the Company were increased from LAK 65,244 million to LAK 118,802 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**

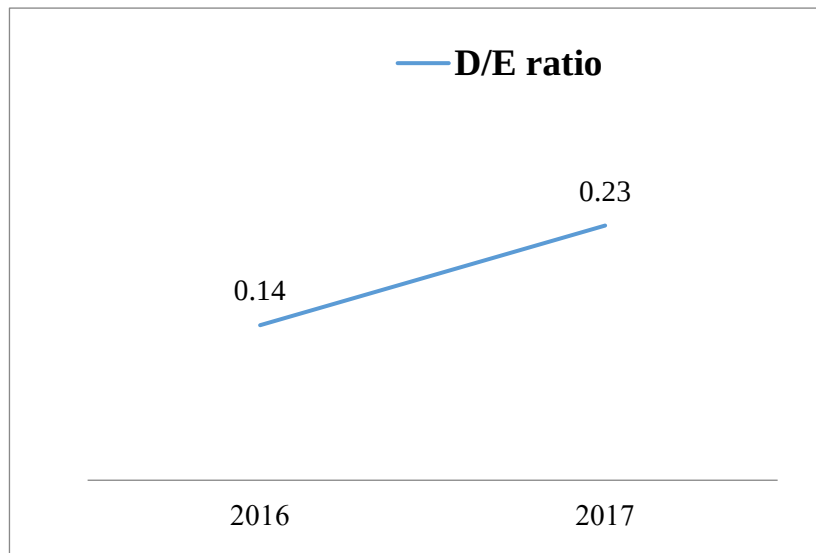


	31 December 2016	31 December 2017
Registered capital:	330,000	330,000
Premium on share capital	24,735	24,735
Legal reserve:	2,906	3,332
Retained earning:	150,388	150,496
Transaction adjustments:	(40,027)	12,759
Total shareholders' equity	470,660	524,407

As at 31 December, 2016 total shareholders' equity was equal to LAK 470,660 million, and it increased to LAK 524,407 million, in 2017. The reason was that the company had deducted

increasing legal and others reserve, Meanwhile, retained earnings decreased compared with 2016, from LAK 150,388 million to LAK 150,496 million due to the decrease of gain on foreign exchange and the increase of management expense on preparing the business expansion.

- **D/E Ratio**



In 2016, the Company had low rate in D/E ratio at 0.14, the reason was that the Company had changed financial structure but, the D/E ratio in 2017 significantly increased to 0.23 which reflects the good financial structure as below 1 time and also implied to low insolvency risk and high borrowing capabilities.

Marketing 2017

In 2017, 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 others to be more interesting, moreover, the company furthered strategies of marketing as below:

- **Product Strategy:**

The Company has chose 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 538 brands with 53,111 SKUs, and in 2017 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 decorations with modern and biggest showroom in Lao PRD as slogan of: Imagination can be realized, Meanwhile, the company not only accelerates to creating its product brand which give more margin but also find and provide the innovation products to meet customers' need as soon as possible.

- **Place Strategy**

- The Company has focused on expanding the sale channels or new branches in communities where is convenient and near for customers to come to use its service and in 2017, we have opened more two branches, one is located in Vientiane capital called Xokyai branch and another is called Pakxun branch located in Borlikhamxay Province
- The company has accelerated to increase new customers through sellers, besides we have created the project and wholesale teams to rise sales of the these customer groups

- **Promotion Strategy**

- The Company had more policies for setting sale promotion to be suitable for each group of product, which focused on the new product, slow-moved product, and the products that had promotion from suppliers, the objectives of promotion's activities were increasing 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, Highway sign and others....
 - Electronic media such as: Website: souvanny.com, Facebook: Souvanny Home Center, line id, Instagram, Radio, Television and others

- ❖ 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 Public Relations as below:

- The End Year 2017 Promotion by Sweepstake from 01 Oct-31 Dec 2017
- Loyalty Program to make the customer come to reuse our service through souvanny family club to redeem the score for premiums from 1 Mar-31Dec 2017
- Events for new store of Xokyai and Pakxun branches
- Suppliers' sale promotion thought out the year 2017

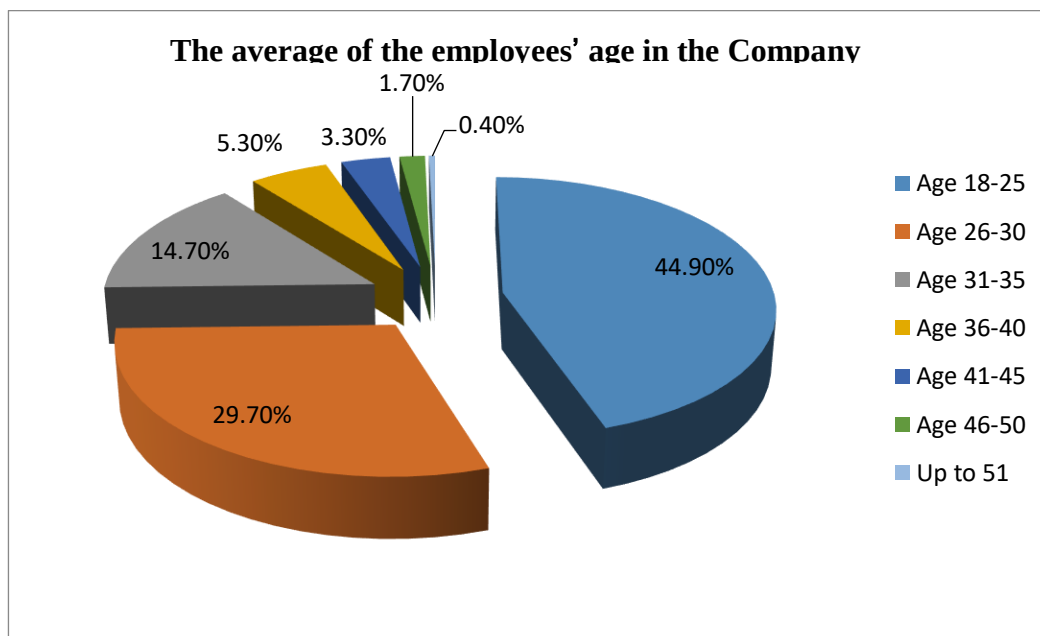
❖ Public Relations

In 2017, we helped and supported societies many time under the main project of: Your smile is our hope season 2 and sub-projects especially Blood Donation that we had organized 2 time a year, Lao Recue Association, Project for anti-winter, and others in order to respond the society as customers who continuously support our business.

Human Resource 2017

In 2017, 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.



● **Activities for employees**

- Employees' outing to traveling and seminars
- Playing sport for harmony 1 time a year

Strategy of the Company 2017

For the strategy in 2017, the Company follows by the slogan that “improving the products and services to high quality, deliver full-range Products on time basis, satisfying customers, and continuous development”, Now 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 2018

➤ Sale Plan for 2018

In the year 2018, Company is expected that the sale number will grow 20% which are from the same store at the percentage of 5% and the new store at 15% through expanding the variety of product groups and emphasize to sell the products which give high margin

Therefore, Company still intends to rise satisfaction at the percentage of 95% of the customer who use our service by serving them with high efficiency as upgrading product knowledge and service mind to staffs, using the high technology to manage the product hand-over in order to give them fast service and researching high product quality and also applying the quality advertising to access target group.

➤ Marketing Plan for 2018

- In 2018, Company plans to increase awareness of Souvanny Home Center's brand at the percentage of 90% and of the product at 70% in Vientiane Capital and the awareness increase of Souvanny Home Center's brand at 70% and at the 50% of the product in different Provinces through several media such as Website, Facebook, Line, IG, YouTube, Billboard, Leaflet, Telephone, Radio and others.
- Accelerate to constantly expand the House Brand Products in order to be able to compete on price and increase more margin.
- Expand more sale channels of Online Selling and Installment term through AEON Leasing Service (Lao) Co., Ltd to make more convenience of customers' payment and expand two more branches in different provinces
- Accelerate on increase new customers in mentioned channels above.
- Make integrated sale promotion namely Monthly promotion of each brand, the 6 month sale promotion, and score Accumulation to redeem the prizes
- Intend to make more Cooperated Social Responsibility Programs through company's main project as “Your Smile is our Happiness” in order to rise company's good image.

➤ Human Resources Plan for 2018

After being the Public Company, it was changed in many terms and In the year 2018, Company plans to improve its service to be more quality and efficiency, plans to expand two more branches and also give more importance in the term of company's personnel by upgrading their capacity of many skills such as product knowledge, sale technique skills through monthly training program in order to make them work with efficiency and they are still provided the training from Suppliers who are expert in their product knowledge shifting to share lessons, therefore, the company has put the right man in right job and promotes the one who always develop themselves in their duty to be more high positions and also motivates them by many incentives as money, gift, travelling and others.

➤ Investment Plan for 2018

Company plans to expand more branches in the southern provinces of Laos to supply customer's demand the detail as below:

No	Detail and location	Size (sq.m)	Period of Investment
1	PAKSE Branch: Gang Village, Pakse District, Champasak Province, Lao PDR	Showroom: not less than 12,000 sq.m, Warehouse space: 6,000 sq.m	At the early of 2018
2	THAKHEK Branch: Phonephim Village, Thakhek District, Khammouan Province, Lao PDR	Showroom: not less than 10,000 sq.m, Warehouse space: 4,750 sq.m	At the end of 2018
3	SAVANNAKHET Branch: PhonesangNeau Village, KaysonePhomevihane District, Savannakhet Province, Lao PDR	Showroom: not less than 13,000 sq.m, Warehouse space: 3,000 sq.m	At the early of 2019

➤ Strategy Plan for 2018

The Company's strategy in 2018 will focus on improving and applying the high technology to help the sale management by creating and developing important programs which increase capacity of company's management system and connect operation in each branch with high efficiency. Accordingly, it will continuous to develop the operation management system in order to get the ISO 2015 which is the international certificate from United Kingdom Accreditation Service (UKAS) on quality management system and applies the ISO 2015 to manage all of souvanny's branches

