

ບົດລາຍງານປະຈຳໄຕມາດ2 The Second Quarter Report 2016



ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊີນ

SOUVANNY HOME CENTER PUBLIC COMPANY

PHONGTONGSAVAT RD., BAN PHONGTONGSAVAT, CHANTHABULY DISTRICT, VTE., LAO PDR
OFFICE TEL: (85621) 415645, FAX / TEL: (85621) 262 984, WEBSITE: SOUVANNY.COM



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



ທ່ານ ອຸ່ນ ຫຼ້າສຸກັນ
Mr. Ounh Lasoukanh

ປະທານສະພາບໍລິຫານ/ປະທານຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ

Chairman/Chairman of Audit Committee



ທ່ານ ກົດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ
Mr. Kodsada Soukbandith
ຜູ້ອຳນວຍການ/
ຮອງຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍປະຕິບັດການ
Director/COO



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



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



ທ່ານ ນຳພົນ ມະລິໄຊ
ຜູ້ອຳນວຍການ



ທ່ານ ວິຫູນ ສຸລິຍະວະນາກຸນ
ຜູ້ອຳນວຍການ



ທ່ານ ນາງ ປະພັດສອນ ສຸຄະບັນດິດ
ຜູ້ອຳນວຍການ



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



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

ລາຍລະອຽດ/Contents

- ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ສຸວັນນີ/ History of Souvanny
- ການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປະຈຳໄຕມາດ2ປີ 2016/ Summary Business Operation of the second quarter 2016
- ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ/ Marketing
- ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ/ Human Resource
- ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ/ Strategy of the Company



ບົດລາຍງານປະຈຳໄຕມາດ2

2016

➤ ເປົ້າໝາຍຫຼັກຂອງການດຳເນີນທຸລະກິດ/ The Core Business Operation

- ວິໄສທັດ/Vision

ສ້າງຕົນເອງໃຫ້ເປັນບໍລິສັດຊັ້ນນຳໃນການຄ້າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົກແຕ່ງເຮືອນທີ່ທັນສະໄໝໃນ
ສປປ ລາວ ກ້າວເຊື່ອມໂຍງສູ່ອາຊຽນ

- ພາລະກິດ/Mission

ພັດທະນາດ້ານສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ, ມີຄວາມທັນສະໄໝເພື່ອມຸ່ງໝັ້ນສູ່ຄວາມ
ເປັນເລີດດ້ານບໍລິການ ແລະ ພັດທະນາບຸກຄະລາກອນໃຫ້ມີຄວາມຮູ້ ຄວາມສາມາດ ໃນການຮັບມືກັບ
ພາລະຫນ້າທີ່ອັນໃໝ່ທີ່ໃຫຍ່ກວ່າເກົ່າ ຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃຫ້ກະຈາຍໄປທົ່ວປະເທດ ເພື່ອຍາດແຍ່ງ
ໂອກາດໃນການທີ່ເປັນຈຸດເຊື່ອມຕໍ່ທາງພາກພື້ນລະຫວ່າງ ສປ ຈີນ ແລະ ອາຊຽນ ປະກອບສ່ວນຢ່າງຕັ້ງ
ໜ້າໃນການສ້າງສາພັດທະນາສັງຄົມ ແລະ ປະເທດຊາດ.

ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ສຸວັນນີ

ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັ່ນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງຕໍ່ໄປນີ້ເອີ້ນວ່າ ("ບໍລິສັດ" ຫຼື "SVN") ດຳເນີນທຸລະກິດຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົກແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ຕັ້ງແຕ່ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກຈົນເຖິງວັດສະດຸຕົກແຕ່ງພາຍໃນ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ນ້ຳສີ, ວັດສະດຸຕົກແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານສຳນັກງານຕ່າງໆ, ເຄື່ອງມືອຸປະກອນທີ່ໃຊ້ໃນວຽກງານກໍ່ສ້າງ, ເພີ່ມເຈີ ພາຍໃຕ້ ກາສິນຄ້າ Modernform ແລະ ຍັງເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍພ້ອມໃຫ້ບໍລິການຕິດຕັ້ງ, ສ້ອມແປງຂັ້ນໄດເລື່ອນ ແລະ ລົບ ພາຍໃຕ້ ກາສິນຄ້າ Mitsubishi ພຽງຜູ້ດຽວໃນ ສປປ ລາວ. ລວມທັງ ການໃຫ້ບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ໃຫ້ຄຳແນະນຳການເລືອກສິນຄ້າ, ການອອກແບບພາຍໃນຫ້ອງຄົວ-ຫ້ອງນ້ຳ ແລະ ບໍລິການຈັດສົ່ງສິນຄ້າເຖິງມືລູກຄ້າ. ສິນຄ້າສ່ວນຫຼາຍນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດເປັນສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນະພາບ ຍີ່ຫໍ້ສິນຄ້າທີ່ມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ຫຼາຍກວ່າ 400 ຍີ່ຫໍ້; ເຊິ່ງມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 30,000 ລາຍການ ໂດຍມີລະບົບໂປຣແກຣມຄອມພິວເຕີທີ່ທັນສະໄໝໃນການຈັດການດ້ານການຈຳໜ່າຍ ແລະ ຄວບຄຸມສິນຄ້າໃນສາງຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ສິນຄ້າແບ່ງອອກເປັນ 7 ກຸ່ມ 17 ປະເພດຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົກແຕ່ງອາຄານ ພາຍໃຕ້ຄຳຂວັນທີ່ວ່າ: “ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ມີຄຸນະພາບ ສົ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບວົງຈອນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ”. ການຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າຮູບແບບທັນສະໄໝ ພາຍໃນສູນສະແດງສິນຄ້າຂະໜາດໃຫຍ່ (Showroom) ພາຍໃຕ້ເຄື່ອງໝາຍການຄ້າ “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), ເຊິ່ງໃນປັດຈຸບັນ ບໍລິສັດໄດ້ມີສາຂາໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທັງໝົດ 4 ສາຂາ ສະເພາະພາຍໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໄດ້ແກ່: ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສຳນັກງານໃຫຍ່), ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ, ສາຂາສີໂຄ ແລະ ສາຂາທົ່ງຕູມ.

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
1988	➢ ຮ້ານ ສຸວັນນີການຄ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ໂດຍເລີ່ມມາຈາກ ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ ໄດ້ເບິ່ງເຫັນເຖິງໂອກາດການຂະຫຍາຍຕົວຂອງ ສປປ ລາວ ໃນອະນາຄົດ ປະກອບກັບ ທ່ານ ວັດດານາ ໄດ້ສຳເລັດການສຶກສາດ້ານສະຖາປັດຕະຍະກຳ ແລະ ມີປະສົບການກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ, ພ້ອມຍັງເປັນຊ່ວຍທີ່ ສປປ ລາວ ກຳລັງເລີ່ມມີການເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວດ້ານການກໍ່ສ້າງພື້ນຖານໂຄງລ່າງ ພາຍໃຕ້ວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງ

ປີ	ເຫດການສໍາຄັນ
	ລັດຖະບານ. ສະນັ້ນ, ຈຶ່ງໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນດໍາເນີນທຸລະກິດຈັດຈຳໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງທີ່ໄປ ໃນຮ້ານຄ້າຂະໜາດໜຶ່ງຫ້ອງແຖວ (ພື້ນທີ່ປະມານ 50 ຕາແມັດ) ທີ່ ບ້ານ ສີສະຫວາດ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ປັດຈຸບັນເປັນສາຂາຍ່ອຍ (ສາຂາທີ່ງຸ້ມຖືກ) ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 3,250,000 ກີບ.
1993	➢ ເປັນຊ່ວງທີ່ພາກການກໍ່ສ້າງໃນ ສປປ ລາວ ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນ ການແຂ່ງຂັນທາງດ້ານທຸລະກິດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຈຶ່ງເພີ່ມຂຶ້ນ ອັນເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ນຳເຂົ້າມາຈັດຈຳໜ່າຍບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຄູ່ແຂ່ງໄດ້. ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດສາມາດນຳສິນຄ້າມາຈາກໂຮງງານຜູ້ຜະລິດໄດ້ໂດຍກົງໃນຕົ້ນທຶນທີ່ຖືກລົງ, ປະກອບກັບທາງ ພັກ ແລະ ລັດຖະບານ ມີນະໂຍບາຍສະໜັບສະໜູນໃຫ້ຊື້ກົກຂາຍປາຍ ຫຼື ການຫຼຸດຜ່ອນການຊື້ສິນຄ້າຜ່ານພໍ້ຄ້າຄົນກາງຕາມຊາຍແດນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໃນ ສປປ ລາວ ໄດ້ຊົມໃຊ້ສິນຄ້າໃນລາຄາຖືກລົງ ອັນນຳໄປສູ່ການຍົກລະດັບຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນໃຫ້ສູງຂຶ້ນ. ພ້ອມທັງ ຜູ້ບໍລິຫານບໍລິສັດ ຕ້ອງການໃຫ້ບໍລິສັດມີໂຄງສ້າງການຈັດການທີ່ເປັນລະບົບ ແລະ ມີແບບແຜນຫຼາຍຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດ ຈຶ່ງໄດ້ມີການຈົດທະບຽນເປັນ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ການຄ້າ ຂາອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 100,000,000 ກີບ.
1995	➢ ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການ ຫັນປ່ຽນສິນຄ້າຫຼັກຈາກສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກເຊັ່ນ: ເຫຼັກ ແລະ ຊີມັງ ມາເປັນສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົກແຕ່ງ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ກ່ອກນ້ຳ ແລະ ສິນຄ້າອື່ນໆ. ເນື່ອງຈາກວ່າສິນຄ້າໂຄງສ້າງມີໂອກາດຈະເລີນເຕີບໂຕໜ້ອຍ, ມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າ ແລະ ສິນຄ້າດັ່ງກ່າວບໍ່ສາມາດສ້າງຈຸດເດັ່ນໃນການຂາຍໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດໄດ້. ແຕ່ໃນເບື້ອງຕົ້ນການຈຳໜ່າຍສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົກແຕ່ງບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນທີ່ດີ ເພາະວ່າເປັນສິນຄ້າທີ່ມີການຈັດການຍາກ, ມີການປ່ຽນແປງຮູບແບບໃໝ່ໃຫ້ທັນສະໄໝຕະຫຼອດເວລາ. ແຕ່ດ້ວຍວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ແລະ ຄວາມມັກຮັກໃນທຸລະກິດປະເພດນີ້, ຜູ້ບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດຈຶ່ງບໍ່ຍອມແພ້ຕໍ່ອຸປະສັກຕ່າງໆ ແລະ ຊອກຫາທຸກວິທີທາງເພື່ອທີ່ຈະສາມາດນຳເນີນທຸລະກິດໄປໄດ້ດ້ວຍດີ ໂດຍການຊອກຫາຈຸດເດັ່ນຂອງສິນຄ້າໃຫ້ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ທັນສະໄໝຂຶ້ນເພື່ອຕອບສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.
2000	➢ ນັບແຕ່ປີນັ້ນເປັນຕົ້ນມາ, ທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໄດ້ຮັບການຕອບສະໜອງທີ່ດີຂຶ້ນມາໂດຍຕະຫຼອດ ແລະ ໄດ້ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນຕາມການຈະເລີນເຕີບໂຕຂອງ ສປປ ລາວ, ປະກອບກັບ ທ່ານ ກົດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ກົດສະດາ) ໄດ້ສຳເລັດການສຶກສາຈາກຕ່າງປະເທດ ແລະ ກໍ່ໄດ້ເຂົ້າມາມີບົດບາດໃນການບໍລິຫານທຸລະກິດໃຫ້ມີຄວາມ

ປີ	ເຫດການສໍາຄັນ
	ເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດໄດ້ເປີດສາຂາໂພນຕ້ອງຂຶ້ນ ເພື່ອຈັດຈຳໜ່າຍ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົກແຕ່ງ, ສ້ອມແປງບ້ານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໂດຍຈັດວາງໃນສູນສະແດງສິນຄ້າທີ່ທັນສະໄໝເປັນຮ້ານທຳອິດຂອງ ສປປ ລາວ ດ້ວຍຂະໜາດ 1,500 ຕາແມັດ, ມີເນື້ອທີ່ສາງ 2,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ຈອດລົດ 20 ຄັນ ແລະ ມີການຍ້າຍສຳນັກງານໃຫຍ່ຈາກ ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ ມາເປັນ ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສຳນັກງານໃຫຍ່ໃນປັດຈຸບັນ) ໂດຍ ຮ້ານຄ້າສຸວັນນີ ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ 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, ຕົກແຕ່ງບ້ານ 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 ເຊິ່ງໄດ້ເພີ່ມເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າຈາກ 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 ໄດ້ອະນຸມັດການລົງທຶນຕ່າງໆ ຫຼາຍໂຄງການ ເຊັ່ນ: ໂຄງການສ້າງອາຄານສຳນັກງານ, ສ້າງສູນການຄ້າຕ່າງໆ ອັນເປັນປັດໄຈສຳຄັນທີ່ເຮັດໃຫ້ຜູ້ບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດ ເຫັນຊ່ອງທາງທີ່ດີ ໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດໂດຍຕົກລົງເຊັນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມກັບບໍລິສັດ ມິຕສູບິຊີ (Mitsubishi) ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃນການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການສ້ອມແປງລົບ ແລະ ຂັ້ນໄດເລື່ອນ ພາຍໃຕ້ກາສິນຄ້າ Mitsubishi ພຽງແຫ່ງດຽວໃນ ສປປ ລາວ. ບໍລິສັດມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນ ທີ່ບ້ານ ທົ່ງຕູມ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ສາຂາທົ່ງຕູມ)
2013	➢ ໄດ້ເລີ່ມມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາສີໂຄຕີ່ມອີກ ໂດຍເພີ່ມພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າຈາກ 2,000 ຕາແມັດ ມາເປັນ 6,520 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ສາງຈາກ 5,000 ຕາ

ປີ	ເຫດການສໍາຄັນ
	ແມັດ ມາເປັນ 12,230 ຕາແມັດ ແລະ ເນື້ອທີ່ຈອດລົດຈາກ 60 ຄັນ ມາເປັນ 130 ຄັນ. ເຊິ່ງສໍາເລັດໃນປີ 2014 ➢ ໃນການກຽມພ້ອມເພື່ອກ້າວເຂົ້າສູ່ປະຊາຄົມເສດຖະກິດອາຊຽນ (AEC), ເຮັດໃຫ້ບັນດານັກລົງທຶນຈາກຕ່າງປະເທດເລີ່ມທັນມາລົງທຶນໃນ ສປປ ລາວ ຫຼາຍຂຶ້ນ ເຊິ່ງເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ມີຄວາມຕ້ອງການບັນດາຕຶກອາຄານ ແລະ ສູນກາງການທ້ອງຖານເພີ່ມຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກຸ່ມດັ່ງກ່າວ ບໍລິສັດໄດ້ມີການເຊັນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມ ກັບ ບໍລິສັດ ໂມເດີນຟອມກຮູບຈໍາກັດ (ມະຫາຊົນ) (Modernform) ໃນການເປັນຕົວແທນຈໍາໜ່າຍ ເພີນີເຈີສໍາເລັດຮູບ ກາສິນຄ້າ Modernform ໃນຂອບເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ເຊິ່ງໄດ້ຈໍາໜ່າຍທີ່ສາຂາທົ່ງຕູມ.
2015	➢ ໃນປີ 2015, ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການປັບປຸງວິສາຫະກິດເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບການປ່ຽນແປງໃໝ່, ສະພາບຄວາມຕ້ອງການ ຫຼື ຄວາມຈໍາເປັນທາງທຸລະກິດ ແລະ ບົດບັນຍັດຂອງກົດໝາຍວ່າດ້ວຍວິສາຫະກິດ ເຊິ່ງ ບໍລິສັດ ໄດ້ປ່ຽນຮູບແບບວິສາຫະກິດຈາກ 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 ໂກວບ້ອນເຮົາ ອິນເຕີເນຊັນແນວ ຈໍາກັດ ເຊິ່ງເປັນບໍລິສັດຮ່ວມທຶນລະຫວ່າງ ບໍລິສັດ ສະຫຍາມໂກວບ້ອນເຮົາ ຈໍາກັດ (ມະຫາຊົນ) ແລະ ບໍລິສັດ ປູນຊີເມັນໄທ ຈຳກັດ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ປະກອບການຈັດຈຳໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົກແຕ່ງອາຄານແບບຄົບວົງຈອນໃນປະເທດໄທ ໂດຍການຮ່ວມລົງທຶນດັ່ງກ່າວຍັງເປັນການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້ໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ (Know-how) ແລະ ເສີມສ້າງສັກກະຍະພາບໃນການແຂ່ງຂັນທາງທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ. ➢ ໃນວັນທີ 13 ກັນຍາ 2015 ບໍລິສັດໄດ້ມີການປະຊຸມວິສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນຄັ້ງທີ 3/2015 ໂດຍມີວາລະທີ່ສໍາຄັນ ຄື: ການແປສະພາບເປັນບໍລິສັດມະຫາຊົນ ແລະ ໄດ້ປ່ຽນຊື່ເປັນ “ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ” ພ້ອມກັບໄດ້ເພີ່ມທຶນຈົດທະບຽນເພື່ອຮອງຮັບການອອກຈໍາໜ່າຍຮຸ້ນສາມັນເພີ່ມທຶນໃຫ້ແກ່ມວນຊົນຄັ້ງທໍາອິດ (IPO) ຈໍານວນ 50.00 ຕື້ກີບ ໂດຍອອກຮຸ້ນສາມັນເພີ່ມທຶນຈໍານວນ 25,000,000 ຮຸ້ນ,

ປີ	ເຫດການສໍາຄັນ
	ມູນຄ່າກຳນົດ (Par Value) 2,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ ເພື່ອຮອງຮັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງ ທຸລະກິດ ແລະ ການກຽມຕົວຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໃນການເປັນບໍລິສັດ ຊັ້ນນໍາທາງດ້ານຈັດຈໍາໜ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ຕົກແຕ່ງ ບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໃນ ສປປ ລາວ. ➢ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ນໍາຮຸ້ນເຂົ້າແລກປ່ຽນ-ຊື້ຂາຍ ໃນຕະຫຼາດ ຫຼັກຊັບລາວຄັ້ງທໍາອິດ (First Trading Day) ໃນວັນທີ 11 ທັນວາ 2015
2016	➢ ວັນທີ 22/04/2016 ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມ ສາມັນ ຜູ້ຖືຮຸ້ນ ຄັ້ງທໍາອິດຂຶ້ນ ທີ່ຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ຊັ້ນ 8 ເວລາ 14:00 -15:45 ມີຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ 118 ຄົນ ມາດ້ວຍຕົນເອງ 30 ທ່ານ ແລະ 88 ທ່ານ ຮັບມອບ ສິດ ລວມເປັນຈຳນວນຮຸ້ນ 157,729,900 ຮຸ້ນ

ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ

ໃນໄຕມາດສອງປີ 2016 ທີ່ຜ່ານມາ ບໍລິສັດໄດ້ມີການສຸມໃສ່ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດໂດຍໄດ້ມີການຈັດຕັ້ງໜ່ວຍງານວິໄຈການຕະຫຼາດຂຶ້ນໃນວັນທີ 24 ກໍລະກົດ 2015 ເຊິ່ງມີພາລະບົດບາດໃນການເປັນຫົວໜ່ວຍສະໜັບສະໜູນ ຂະບວນການຂາຍ ແລະ ການຈັດຊື້ ສິນຄ້າເຂົ້າມາຂາຍໃນຮ້ານ ເພື່ອໃຫ້ບໍລິສັດໄດ້ມີການນຳຍຸກນຳສະ ໄໝສິນຄ້າໃນການຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.

ໜ່ວຍງານ ວິໄຈການຕະຫຼາດ ປະກອບ ມີ 14 ທ່ານ ຍິງ 7 ຄົນ ແລະ ຊາຍ 7 ຄົນ ແລະ ແບ່ງອອກເປັນສາມໜ່ວຍງານໃຫຍ່ຄື:

- ໜ່ວຍງານ ວິເຄາະສິນຄ້າໃໝ່: ເຮັດໜ້າທີ່ສຳຫຼວດຊອກຫາສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາຈັດຈຳໜ່າຍຕາມຂັ້ນຕອນໃນການພິຈາລະນາສິນຄ້າໃໝ່ ຄື: ສຶກສາລາຍລະອຽດສິນຄ້າ, ສຶກສາລາຄາ ແລະ ສຶກສາຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຄວາມສາມາດຊື້
- ໜ່ວຍງານ ທົບທວນສິນຄ້າເກົ່າ: ມີການກວດນັບ ແລະ ຈັດການສິນຄ້າເກົ່າທີ່ລ່າສະໄໝມາຈັດກິດຈະກຳສົ່ງເສີມການຂາຍ ເພື່ອບໍ່ໃຫ້ມີສິນຄ້າຄ້າງສາງເປັນຈຳນວນຫຼາຍ
- ໜ່ວຍງານ ສະຖິຕິ: ເຮັດໜ້າທີ່ເກັບກຳຂໍ້ມູນຕ່າງໆໃນບໍລິສັດ ເຊັ່ນ: ຂໍ້ມູນຂອງຜູ້ສະໜອງ, ສິນຄ້າ ແລະ ລາຄາສິນຄ້າ.

ພ້ອມກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດ ຍັງໄດ້ເພີ່ມຍຸດທະສາດຕ່າງໆເຂົ້າໃນການຕະຫຼາດດັ່ງລຸ່ມນີ້:

• ຍຸດທະສາດດ້ານຜະລິດຕະພັນ (Product):

ບໍລິສັດຕອບສະໜອງສິນຄ້າແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ຄວາມຫຼາກຫຼາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ໂດຍບໍລິສັດຈະຄັດເລືອກສິນຄ້າຈາກຜູ້ຜະລິດທີ່ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ໂດຍມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 400 ຍີ່ຫໍ້ ປະກອບໄປດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍກວ່າ 30,000 ລາຍການ ແລະ ຍັງໄດ້ມີການເພີ່ມຈຳນວນສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາ ອີກຈຳນວນ 23 ຍີ່ຫໍ້ ປະກອບດ້ວຍ 300 ກວ່າລາຍການ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ດັ່ງລຸ່ມນີ້: ມ

ລ/ດ	ຍີ່ຫໍ້ ສິນຄ້າ	ປະເພດສິນຄ້າ
1	LONGWELL	ຕູ້ເຊືອມ, ເຄື່ອງເຊືອມ
2	HAUS	ຕູ້ອາບ ແລະ ຊຸດເຄົາເຕືອ້າງລ້າງໜ້າ
3	IYA	ສີລິໂຄນ

4	BOJ	ນ້ອດຈັບ
5	CROCODILE	ຢາແນວຊີມັງກາວ
6	GREEN U PVC	ບານປະຕູຫ້ອງນ້ຳ
7	KNK	ລັຍຢູນ
8	EVE	ເຕົ້າແກ້ດ ແລະ ເຕົ້າດູດຄວນ
9	GATA	ຫຼອດໄຟ
10	THE THREE	ແຜ່ນສະທ້ອນແສງ
11	GOLDEN HOME	ກ່ອກນ້ຳ
12	SEKURE	ລູກບິດ+ບານພັບ
13	YIP & JACK	ເຄື່ອງມືຊ່າງ
14	HI-TOP	ເຄື່ອງມືຊ່າງ
15	HYGIENIC	ເຄື່ອງເປົ່າມື
16	MAZUMA	ເຄື່ອງທຳນ້ຳຮ້ອນ
17	VANNACHAI	ປະຕູ + ໄມ້ປູພື້ນ
18	BCG	ປະເພດປູນ
19	TECNOGAS	ປະເພດເຄື່ອງຄົວ
20	BOSCH	ອຸປະກອນເຄື່ອງມືຊ່າງ
21	SIAMPLAN	ນ້ອດ ແລະ ອຸປະກອນໄຟຟ້າເຈີ
22	NIPPON PAINT	ປະເພດສີປະສົມ
23	STARMARK	ເຄື່ອງຄົວ

• ຍຸດທະສາດດ້ານຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ (Place)

ບໍລິສັດ ເອົາໃຈໃສ່ຈັດຕັ້ງຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ ຫຼື ສາຂາ ໃນສະຖານທີ່ຊຸມຊົນໂດຍໃນປັດຈຸບັນຕັ້ງຢູ່ ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນທັງໝົດ ເຊິ່ງສະດວກຕໍ່ການເດີນທາງ. ໃນອະນາຄົດບໍລິສັດມີເປົ້າໝາຍໃນການ ຂະຫຍາຍສາຂາເຊິ່ງກໍ່ເປັນໜຶ່ງໃນຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍຂອງບໍລິສັດ ຄວບຄຸມຕາມຕົວເມືອງໃຫຍ່ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຜູ້ບໍລິໂພກໃນຫຼາກຫຼາຍພື້ນທີ່ ພ້ອມທັງຍັງເປັນການຮອງຮັບການເຕີບ ໂຕຂອງພາກການກໍ່ສ້າງໃນອະນາຄົດ. ບໍລິສັດຍັງໄດ້ເພີ່ມຫຼາກຫຼາຍຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໄດ້ຮັບຮູ້ຂ່າວສານຕ່າງໆຂອງບໍລິສັດ ເຊັ່ນວ່າ: ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບສິນຄ້າ,

ການຫຼຸດລາຄາສິນຄ້າ ແລະ ການຊົງໂຊກເພື່ອຮັບຂອງລາງວັນເປັນຕົ້ນ. ເຊິ່ງບໍລິສັດໄດ້ແບ່ງປະເພດຂອງຊ່ອງທາງໃນການໂຄສະນາອອກເປັນ 3 ປະເພດໃຫຍ່ດັ່ງນີ້:

- ຜ່ານສິ່ງພິມຕ່າງໆເຊັ່ນ: ໝັງສືພິມ, ວາລະສານ, ໂບຊົວ, ໃບປິວ ແລະ ແຜ່ນພັບ
- ຜ່ານປ້າຍໂຄສະນາເຊັ່ນ: ປ້າຍຄົງທີ່, ປ້າຍເຄື່ອນທີ່ ແລະ ປ້າຍໄຟ
- ຜ່ານສື່ອິເລັກໂທນິກເຊັ່ນ: Internet, ວິທະຍຸ, ໂທລະພາບ, ແອບຕ່າງໆ

ນອກຈາກນີ້ແລ້ວ, ບໍລິສັດຍັງໄດ້ມີການອອກບູດຕ່າງໆ ໃນການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນຂອງບໍລິສັດ ເຊັ່ນ: ງານສະຖາປະນິກ ແລະ ວິສະວະກອນກໍ່ສ້າງ ທີ່ໄອເຕັກ, ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ YEAL EXPO 2015 ທີ່ ຫໍປະຊຸມ ແຫ່ງ ຊາດຫຼັກ 5, ງານສົ່ງເສີມຄວາມຮູ້ທີ່ ຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ແລະ ງານວາງສະແດງສິນຄ້າຂອງ ກະຊວງ ອຸດສາຫະກຳການຄ້າ ທີ່ໄອເຕັກ. ພ້ອມກັນນັ້ນ, ບໍລິສັດຍັງໄດ້ມີໂຄງການຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ເຊັ່ນ: ການບໍລິຈາກເລືອດ, ສະໜັບສະໜູນກູ້ໄພນະຄອນຫຼວງ, ຊ່ວຍປຸກສ້າງໂຮງຮຽນໃຫ້ແກ່ເດັກນ້ອຍໃນເຂດຫ່າງໄກສອກຫຼີກ, ຊ່ວຍເຫຼືອສູນຄວບຄຸມ ແລະ ປ້ອງກັນພະຍາດຜິວໜັງ ແລະ ໂຄງການອື່ນໆອີກ ໂດຍລວມເງິນໃນການຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມໃນປີ 2015 ທັງໝົດເທົ່າກັບ 98,220,500 ກີບ.

• ຍຸດທະສາດການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດ (Promotion)

ບໍລິສັດມີນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ແຕກຕ່າງຕາມຄວາມເໝາະສົມຂອງກຸ່ມປະເພດສິນຄ້າ ໂດຍຈະເນັ້ນການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດສໍາລັບສິນຄ້າຊະນິດໃໝ່ ແລະ ສິນຄ້າທີ່ໝູນວຽນຊ້າ ລວມເຖິງສິນຄ້າທີ່ເຂົ້າຮ່ວມກິດຈະກຳທາງການຕະຫຼາດຈາກຜູ້ຜະລິດ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ໄດ້ມີການຈັດງານຫຼຸດລາຄາສິນຄ້າຕາມເທດສະການຕ່າງໆເຊັ່ນ: ງານປີໃໝ່ລາວ, ປີໃໝ່ສາກົນ ແລະ ງານອື່ນໆ.
- ໄດ້ມີການຫຼຸດແລກແຈກແຖມເມື່ອຊື້ສິນຄ້າຕາມຍີ່ຫໍ້ທີ່ໄດ້ລະບຸໄວ້ ເຊັ່ນ: ຍີ່ຫໍ້ COTTO, WOODTECT, GATA, KOHLER ແລະ ອື່ນໆອີກ.
- ໄດ້ມີການຈັບສະຫຼາກຊົງໂຊກເພື່ອຮັບຂອງລາງວັນ ເຊັ່ນ: ລາງວັນໂທລະພາບສີ່ຈໍ LCD Samsung 32" ຈຳນວນ 100 ລາງວັນ.

ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ

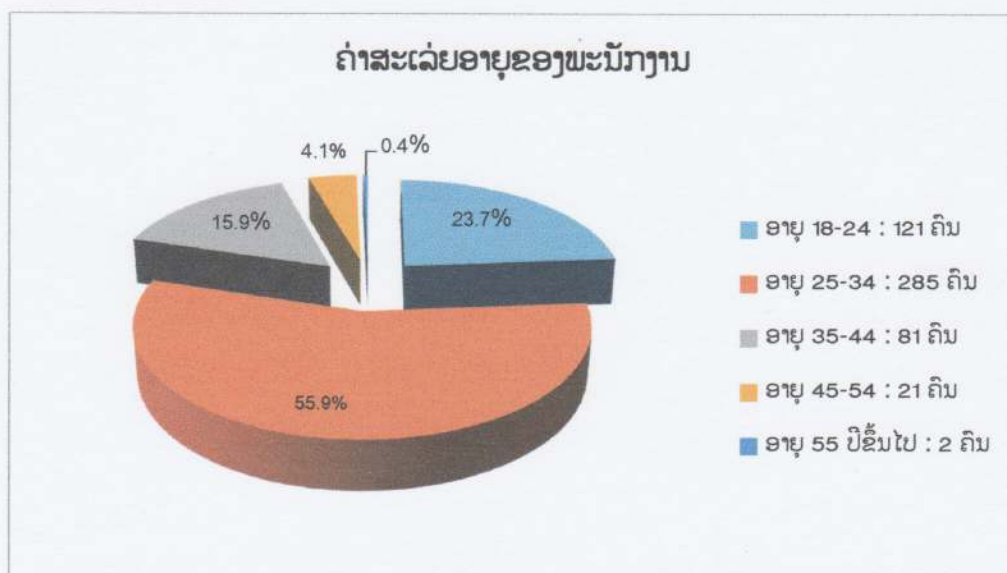
ການດຳເນີນວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນໃນຕົ້ນປີ 2015 ແມ່ນໄດ້ເນັ້ນໃນການເປັນຄູ່ຮ່ວມທາງ ຍຸດທະສາດຂອງອົງກອນ ໂດຍການປັບປຸງໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງຂອງອົງກອນ ຈາກໂຄງສ້າງທີ່ເປັນ ບໍລິສັດ ຈຳກັດ ມາເປັນບໍລິສັດມະຫາຊົນ ເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງຕາມໂຄງສ້າງ ແລະ ເງື່ອນໄຂຂອງຕະຫຼາດ ຫຼັກຊັບລາວ.

ໃນເບື້ອງສະຫວັດດີການ, ການດູແລຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນໃຫ້ມີ ສະພາບການເປັນຢູ່ທີ່ດີຂຶ້ນ, ມີຄວາມປອດໄພ ແລະ ເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມໃຫ້ພະນັກງານມີຄວາມດຸໝິ່ນ, ຫ້າວຫັນ, ກະຕືລືລົ້ນໃນການປະຕິບັດວຽກງານ, ໃນປີ 2015 ທາງບໍລິສັດໄດ້ມີການມອບລົດ TOYOTA AVANZA ໃຫ້ແກ່ພະນັກ ງານໃນລະດັບຜູ້ຈັດການສາຂາຂຶ້ນໄປຈຳນວນ 3 ຄົນ, ມອບ ລາງວັນພະນັກງານດີເດັ່ນ ຈຳນວນ 121 ທ່ານ.

• ພາບລວມ ແລະ ຜົນງານຂອງໂຕມາດສອງປີ 2016

- ຈຳນວນພະນັກງານທັງໝົດຮອດວັນທີ 30 ມິຖຸນາ 2016 ມີຈຳນວນ 621 ຄົນ,
- ຮັບພະນັກງານເຂົ້າໃໝ່ທັງໝົດຈຳນວນ 86 ຄົນ, ຮັບເຂົ້າມາທົດແທນຄືນຕຳແໜ່ງວ່າງ 25 ຄົນ.
- ອັດຕາການລາອອກຂອງພະນັກງານສົມບູນທັງໝົດ 26 ຄົນ ກວມເອົາ 4%.
- ຖືກປົດອອກ 01 ຄົນ
- ຖືກເລື່ອນຕຳແໜ່ງຈຳນວນ 37 ຄົນ, (ປີ 2015 ຈຳນວນ 19 ຄົນ)

ອັດຕາການສະເລ່ຍອາຍຸຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນ



- **ເງິນເດືອນ ແລະ ສະຫວັດດີການ**

- ອັດຕາການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງເງິນເດືອນໃນປີ 2015 ແມ່ນເພີ່ມຂຶ້ນ 10%
- ເງິນປັນຜົນໃຫ້ພະນັກງານ (commission) ຈຳນວນ 6 ງວດຕໍ່ປີ
- ຄ່າປະກັນສຸຂະພາບ(ປະກັນສັງຄົມ) ປີ 2015 ບໍລິສັດຈ່າຍໃຫ້ທັງໝົດ 234,765,600 ກີບ
- ຄ່າທຳນຽມກວດສຸຂະພາບປະຈຳປີ 62,275,000 ກີບ
- ຊຸກຍູ້ພະນັກງານເກີດລູກໃໝ່ 7,505,000 ກີບ
- ຊ່ວຍກິນທານນຳພະນັກງານ ແລະ ຍາດສາຍຕັ້ງເສຍຊີວິດ 14,400,000 ກີບ

- **ກິດຈະກຳສ້າງຄວາມສາມັກຄີໃນໝູ່ພະນັກງານ**

- ໄດ້ມີການຈັດກິດຈະກຳພະນັກງານໄປທ່ອງທ່ຽວ 6 ຄັ້ງ/ປີ
- ໄດ້ມີການຈັດງານກິລາເພື່ອເສີມສ້າງຄວາມສາມັກຄີຂອງພະນັກງານໃນອົງກອນ

- **ນະໂຍບາຍພິເສດສຳລັບພະນັກງານ**

- ບໍລິສັດໄດ້ມີເບ້ຍຂະຫຍັນປະຈຳເດືອນໃຫ້ພະນັກງານຜູ້ທີ່ມີຄວາມດຸໝັ່ນ, ຫ້າວຫັນໃນການປະຕິບັດວຽກງານ ບໍ່ມາເຮັດວຽກຊັກຊ້າ, ບໍ່ຂາດວຽກ, ບໍ່ລ່າປ່ວຍ ແລະ ບໍ່ລ່າພັກປະຈຳປີ.

ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ

ຍຸດທະສາດອັນສຳຄັນຂອງບໍລິສັດ ແມ່ນກົງກັບຄຳຂວັນຂອງ ບໍລິສັດທີ່ວ່າ ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ສົ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບຖ້ວນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເຊິ່ງໄດ້ມີລະບົບການບໍລິຫານງານທີ່ມີຄຸນະພາບ ແລະ ໄດ້ຮັບມາດຕະຖານສາກົນ ISO9001-2008 ແລະ ຍັງຈະສືບເນື່ອງພັດທະນາລະບົບການບໍລິຫານງານໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ ISO 2015 ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານງານຂອງທຸກສາຂາ.

ການມອບພັນທະອາກອນ

ຫຼັງຈາກບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມ ເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນໄດ້ຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫລັກຊັບລາວ ຊ່ວງທ້າຍປີ 2015 ບໍລິສັດກໍໄດ້ປະຕິບັດຢູ່ພາຍໃຕ້ກົດໝາຍຂອງ ສປປລາວ ໂດຍສະເພາະກົດໝາຍສ່ວຍສາອາກອນ ຢ່າງເຂັ້ມງວດເຫັນໄດ້ຈາກການປະຕິບັດພັນທະມອບອາກອນໃຫ້ລັດເຊັ່ນ: ອາກອນມູນຄ່າເພີ່ມ 10% ອາກອນເງິນເດືອນ ອາກອນກຳໄລ ເປັນຕົ້ນ

ການມອບພັນທະໃຫ້ລັດປະຈຳໄຕມາດ2ປີ2016

ລ/ດ	ລາຍການ	ຫົວໜ່ວຍ	ລວມມູນຄ່າ(ກີບ)
1	ອາກອນມູນຄ່າເພີ່ມ		17,093,468,037
2	ອາກອນເງິນເດືອນ		461,640,431
3	ອາກອນກຳໄລ		1,000,000,000
			18,555,108,468

ໝາຍເຫດ: ສຳລັບຕົວເລກຜົນດຳເນີນທຸລະກິດແມ່ນອີງຕາມເອກະສານລາຍງານການເງິນ

ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່

ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ



ທ່ານ ວັດດານາ ສຸຄະບັນດິດ