

ປິດລາຍງານປະຈຳປີ Annual Report 2015



ບໍລິສັດ ສວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ
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



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 ສຸວັນນີ/ History of Souvanny
- ການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປີ 2015/ Summary Business Operation 2015
- ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ/ Marketing
- ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ/ Human Resource
- ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ/ Strategy of the Company



ສານຈາກທ່ານປະທານສະພາບໍລິຫານ

Message from Chairman of the Board of Directors

ເຖິງ ບັນດາທ່ານ ຜູ້ຖືຮຸ້ນ ທີ່ນັບຖື ແລະ ຮັກແພງ/ To: Respectful Shareholders

ນັບແຕ່ມີບໍລິສັດ ສວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊີນ ໄດ້ຖືກຮັບຮອງ ແລະ ຈົດທະບຽນເຂົ້າຕະຫຼາດຫຼັກຊັບ ຢ່າງເປັນທາງການ ໃນມື້ວັນທີ 11 ທັນວາ 2015 ເປັນຕົ້ນມາ, ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການເຄື່ອນໄຫວ ຢ່າງຕັ້ງໜ້າ ແລະ ມີຄວາມມຸ່ງໝັ້ນທີ່ຈະປະກອບສ່ວນ ໃນການປຸກລະດົມຊຸກຍູ້ໃຫ້ມີການເຂົ້າຮ່ວມຂອງປະຊາຊົນ ເປັນຕົ້ນ ການລະດົມທຶນຜ່ານຕະຫຼາດຫຼັກຊັບ ເພື່ອປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມຂອງຊາດໃຫ້ມີການຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ.

Since Souvanny Home Center Public Company had been officially certified and listed in Lao Securities Exchange (LSX) on 11th December 2015, the Company has actively operated and participated in encouraging people such as to raise funds through LSX in order to successively develop country's social – economic.

ໃນກອງປະຊຸມສະພາບໍລິຫານຄັ້ງທີ 1/2016 ວັນທີ 11 ມີນາ 2016 ທີ່ຜ່ານມານີ້, ໄດ້ປຶກສາຫາລືຫຼາຍບັນຫາ ເຊັ່ນວ່າ: ຝຶກຈະນາຮັບຮອງເອົາຜົນດຳເນີນງານຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2015 ແລະ ຮັບຮອງແຜນດຳເນີນງານທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2016, ບໍລິສັດ ວາງແຜນທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດໄປຄຽງຄູ່ກັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງເສດຖະກິດ ແລະ ການພັດທະນາປະເທດໃນອານາຄົດ, ເພື່ອເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງໝັ້ນຄົງ ພ້ອມກາຍເປັນຜູ້ນຳ ດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງແບບຄົບວົງຈອນທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນ ສປປ ລາວ.

At last Board of Directors' meeting on 11th March 2016 has discussed many topics such as: to consider and adopt the result of company's business operation of the year 2015 and business plan of the year 2016, the company plan to expand business along with economic and country development in the future for sustainable business growth with being the largest construction business's leader in Lao PDR

ພວກເຮົາເບິ່ງເຫັນຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຍັງເປັນທ່າແຮງອັນໃຫຍ່ ແລະ ເປັນເງື່ອນໄຂອໍານວຍຄວາມສະດວກແກ່ການຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໃນຕໍ່ໜ້າ ແລະ ອານາຄົດຂອງ ສປປ ລາວ.

We have seen the trend of construction material's demand and being comfortable addition for company's business expansion in the future.

ດ້ວຍຄວາມກຽມພ້ອມດ້ານອົງກອນ, ບຸກຄະລາກອນ ແລະ ການນໍາໃຊ້ເທັກໂນໂລຢີໃໝ່ໆ ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານ ເພື່ອໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ ພ້ອມທັງຈະຮັບໃຊ້ສັງຄົມ ດ້ວຍຄວາມໂປ່ງໃສ ແລະ ຍຸດຕິທໍາ.

Preparation in organization, human resource and new technology's usage for efficient management along with serving the community with transparency and justice.

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 2015 ໂດຍພາບລວມແລ້ວເສດຖະກິດໂລກ ແມ່ນຂະຫຍາຍຕົວຊ້າລົງເຊິ່ງສົ່ງຜົນກະທົບທາງກົງ ແລະ ທາງອ້ອມຕໍ່ພາກການລົງທຶນດ້ານການກໍ່ສ້າງຂອງຫຼາຍປະເທດ ດັ່ງນັ້ນ, ປະເທດລາວເຮົາກໍ່ເຊັ່ນດຽວກັນ ພາກການລົງທຶນກໍ່ສ້າງພາຍໃນປະເທດໂດຍສະເພາະພາກໂຄງການມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກດ້ານງົບປະມານການເງິນ ເຊິ່ງໄດ້ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ຍອດຂາຍຂອງພວກເຮົາ.

In 2015, world economy has grown slowly which affected both directly and indirectly to several countries' construction investment as well as Lao PDR, construction investment in domestic country especially in project, it was difficult in seeking the approval for financial budget, resulting in effects to sales of the Company.

ເຖິງແນວໃດກໍ່ຕາມດ້ວຍຄວາມພະຍາຍາມຂອງອ້າຍນ້ອງພະນັກງານທຸກພາກສ່ວນຍັງມີຄວາມຕັ້ງໃຈປະຕິບັດໜ້າທີ່ວຽກງານເຮັດໃຫ້ຍອດຂາຍຂອງພວກເຮົາຍັງຄົງເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ບໍລິສັດຂອງພວກເຮົາໄດ້ມີການປັບຕົວໃຫ້ເຂົ້າກັບພາວະເສດຖະກິດ ເພື່ອເຂົ້າຫາລູກຄ້າ ໃຫ້ໄດ້ຫຼາກຫຼາຍກຸ່ມ ເພື່ອຕ້ານທານຕໍ່ການຫຼຸດຕົວລົງຂອງພາວະຕະຫຼາດ.

Even the impact aforesaid, with the dedication from all staff, the Company could go through with the continuous growth in sales. The Company has adapted to economic condition to search for the new potential customers in order to resist the decreased market.

ລາຍໄດ້ຈາກການຂາຍ ປະຈຳປີ 2015 ຍັງແມ່ນມາຈາກສາຂາເກົ່າ ເຊິ່ງມີ 4 ສາຂາ ເຊິ່ງຍອດຂາຍໃນປີ 2015 ເພີ່ມຂຶ້ນ 5% ທຽບໃສ່ປີຜ່ານມາ. ເຊິ່ງໃນປີທີ່ຜ່ານມານັ້ນແມ່ນໄລຍະທີ່ພວກເຮົາປັບປຸງຫຼາຍຢ່າງພາຍໃນອີກອັນ

ກອນເພື່ອກຽມພ້ອມໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດ, ເພີ່ມຂີດຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນໃຫ້ສູງຂຶ້ນເຊັ່ນວ່າ: ປັບປຸງໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ ISO 9001, ປັບປຸງອົງກອນໃຫ້ເຂົ້າເກນຂອງຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ແລະ ສາມາດນຳຮຸ້ນເຂົ້າຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບໄດ້ໃນວັນທີ 11 ທັນວາ 2015 ທີ່ຜ່ານມາ.

In 2015, the revenue from sale of 4 existing branches increase 5% compared with the previous year, in the preceding year, the Company had improved organization in many aspects in order to be ready for expanding business, increasing the competitiveness such as, applying ISO 9001 system to the Company's policy, improving the organization structure in order to comply with the regulation of LSX and able to listing the Company's shares in LSX on 11 December, 2015.

ອັນເປັນການເລີ່ມຕົ້ນຫັນຕົນເອງເຂົ້າສູ່ສະຖານະໃໝ່ ທີ່ເອີ້ນວ່າ ບໍລິສັດມະຫາຊີນ ນັບເປັນນິມິດໝາຍອັນດີ ໃຫ້ແກ່ການຂະຫຍາຍຕົວຂອງບໍລິສັດໃນຕໍ່ໜ້າ ເຖິງວ່າພາວະເສດຖະກິດໂລກຈະເປັນແນວໃດກໍຕາມ ພວກເຮົາກໍຈະພະຍາຍາມສຸດຄວາມສາມາດໃນການພັດທະນາຕະຫຼາດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໃນລາວໃຫ້ມີຄວາມທັນສະໄໝ ທຽບເທົ່າກັບນານາປະເທດ ເຊິ່ງຈະນຳຜົນປະໂຫຍດອັນດີມາສູ່ຜູ້ຖືຮຸ້ນໃນຕໍ່ໜ້າ.

Accordingly, it was the first step of the new status as the public company, it also was an auspice for the business expansion. Even the world economic situation is not good, we are trying to improve the construction material market in Lao PDR to stay in line with the international standard, consequently, this will bring benefit to shareholders in the future.

ສຳລັບແຜນປີ 2016-2017 ເປັນປີຂອງການເລີ່ມຕົ້ນ ເປັນບໍລິສັດມະຫາຊີນ ພວກເຮົາມີແຜນການໃນການຂະຫຍາຍສາຂາ ເພີ່ມອີກ 3-5 ສາຂາ ທັງນີ້ເພື່ອຕັກຕວງເອົາກາລະໂອກາດໃນການເຂົ້າໄປໃກ້ສິດຜູ້ບໍລິໂພກທົ່ວທຸກພາກໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ເພື່ອໃຫ້ພວກເຂົາມີໂອກາດຊື້ໃຊ້ສິນຄ້າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງທີ່ຫາຊື້ໄດ້ສະດວກ ແລະ ມີຄຸນະພາບ ເພື່ອຮອງຮັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງການຈະເລີນເຕີບໂຕທາງດ້ານການປຸກສ້າງອາຄານ, ບ້ານເຮືອນ ໃນຕ່າງແຂວງທີ່ຈະເພີ່ມຂຶ້ນຕາມການຂະຫຍາຍຕົວຂອງເສດຖະກິດຂອງປະເທດ.

For business plan of 2016-2017, the Company will increase 3-5 branches for serving the potential customers in remote areas.

ດ້ານການຕະຫຼາດພວກເຮົາຈະມຸ່ງເນັ້ນໃນການສ້າງຊື່ສຽງໃຫ້ເປັນທີ່ຮັບຮູ້ຈັກທັງໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ແລະ ຕ່າງແຂວງ ບໍ່ວ່າຈະດ້ານບໍລິການ ຫຼື ດ້ານຄຸນະພາບ. ດ້ານການຂາຍພວກເຮົາຕັ້ງເປົ້າເພີ່ມຍອດຂາຍໃນສາຂາທີ່ມີຢູ່ແລ້ວໃຫ້ໄດ້ 15% ແລະ ສາຂາທີ່ຈະເປີດໃໝ່ 20% ເຊິ່ງຊ່ອງທາງໃນການເພີ່ມລາຍໄດ້ຂອງພວກເຮົາຄືການເພີ່ມສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາ ເຊິ່ງຈະເຫັນໄດ້ເຖິງ ຄວາມຫຼາກຫຼາຍຂອງສິນຄ້າ ທີ່ພ້ອມຈະຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ຈະສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ.

For marketing, The Company has planed to increase the brand recognition of the Company in Vientiane and other provinces, and have the target to increase sale for 15% in existing branches and 20% in new branches by increasing the product line in order to respond the customers' need.

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



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

Vice Chairman/CEO



ທ່ານ ພັນໂນລາ ສຸຄະບັນດິດ

Mr. Phannola Soukbandith

ຮອງສະພາບໍລິຫານ/

ຮອງຜູ້ອຳນວຍການຝ່າຍການເງິນ

Vice Chairman/CFO



ທ່ານ ຄຳກົງ ລຽມພຣະຈັນ

Mr. Khamkong Liemphrachanh

ຜູ້ອຳນວຍການ/ຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ

Director/Audit Committee



ທ່ານ ປະດິດ ວົງເສນາ

Mr. Padith Vongsena

ຜູ້ອຳນວຍການ/ຄະນະກຳມະການກວດກາພາຍໃນ

Director/Audit Committee



ທ່ານ ສຸວັນນີ ສີສິມໃຈ

Mr. Souvanny Sisomchay

ຜູ້ອຳນວຍການ/ Director



ທ່ານ ໄຊສັງຄົມ ຊຸ່ມມະນີວົງ

Mr. Xaysangkhom Xummanyvong

ຜູ້ອຳນວຍການ/ Director



ທ່ານ ບຸນທະວີ ສິມມາໄຊ

Mr. Bounthavy Simmasay

ຜູ້ອຳນວຍການ/ Director



ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2015

ວິໄສທັດ

ສ້າງຕົນເອງໃຫ້ເປັນບໍລິສັດຊັ້ນນຳໃນການຄ້າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົກແຕ່ງເຮືອນທີ່ທັນສະໄໝໃນ ສປປ ລາວ ກ້າວເຊື່ອມໂຍງສູ່ອາຊຽນ

ພາລະກິດ

ຜັດທະນາດ້ານສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ, ມີຄວາມທັນສະໄໝເພື່ອມຸ່ງໝັ້ນສູ່ຄວາມເປັນເລີດດ້ານ ບໍລິການ ແລະ ຜັດທະນາບຸກຄະລາກອນໃຫ້ມີຄວາມຮູ້ ຄວາມສາມາດ ໃນການຮັບມືກັບພາລະຫນ້າທີ່ອື່ນໃໝ່ທີ່ໃຫຍ່ ກວ່າເກົ່າ ຂະຫຍາຍທຸລະກິດໃຫ້ກະຈາຍໄປທົ່ວປະເທດ ເພື່ອຍາດແຍ່ງໂອກາດໃນການທີ່ເປັນຈຸດເຊື່ອມຕໍ່ທາງພາກພື້ນ ລະຫວ່າງ ສປ ຈີນ ແລະ ອາຊຽນ ປະກອບສ່ວນຢ່າງຕັ້ງໜ້າໃນການສ້າງສາຜັດທະນາສັງຄົມ ແລະ ປະເທດຊາດ.

ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ສຸວັນນີ

ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງຕໍ່ໄປນີ້ເອີ້ນວ່າ ("ບໍລິສັດ" ຫຼື "SVN") ດຳເນີນທຸລະກິດຈັດຈຳໜ່າຍ ສິນຄ້າດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົກແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ຕັ້ງແຕ່ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກຈົນເຖິງ ວັດສະດຸຕົກແຕ່ງພາຍໃນ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ນ້ຳສີ, ວັດສະດຸຕົກແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານສຳນັກງານຕ່າງໆ, ເຄື່ອງມືອຸປະກອນທີ່ໃຊ້ໃນວຽກງານກໍ່ສ້າງ, ເຝີນິເຈີ ພາຍໃຕ້ ກາສິນຄ້າ Modernform ແລະ ຍັງເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍຜ່ອມໃຫ້ບໍລິການຕິດຕັ້ງ, ສ້ອມແປງຂັ້ນໄດເລື່ອນ ແລະ ລົບ ພາຍໃຕ້ ກາສິນຄ້າ Mitsubishi ພຽງຜູ້ດຽວໃນ ສປປ ລາວ. ລວມທັງ ການໃຫ້ບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ໃຫ້ຄຳແນະນຳການເລືອກສິນຄ້າ, ການ ອອກແບບພາຍໃນຫ້ອງຄົວ-ຫ້ອງນ້ຳ ແລະ ບໍລິການຈັດສົ່ງສິນຄ້າເຖິງມືລຸກຄ້າ. ສິນຄ້າສ່ວນຫຼາຍນຳເຂົ້າຈາກ ຕ່າງປະເທດ ເປັນສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນະພາບ ຍີ່ຫໍ້ສິນຄ້າທີ່ມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ຫຼາຍກວ່າ 400 ຍີ່ຫໍ້; ເຊິ່ງມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 30,000 ລາຍການ ໂດຍມີລະບົບໂປຣແກຣມຄອມພິວເຕີທີ່ທັນສະໄໝໃນການຈັດການດ້ານ ການຈຳໜ່າຍ ແລະ ຄວບຄຸມສິນຄ້າໃນສາງຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ສິນຄ້າແບ່ງອອກເປັນ 7 ກຸ່ມ 17 ປະເພດຜະລິດຕະ ພັນ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົກແຕ່ງອາຄານ ພາຍໃຕ້ຄຳຂວັນທີ່ວ່າ: “ຍິກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ມີຄຸນະພາບ ສິ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບວົງຈອນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເຝິງໃຈໃຫ້ລູກ ຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ”. ການຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າຮູບແບບທັນສະໄໝ ພາຍໃນສູນສະແດງສິນຄ້າຂະໜາດໃຫຍ່ (Showroom) ພາຍໃຕ້ເຄື່ອງໝາຍການຄ້າ “ສຸວັນນີ” (Souvanny) ທີ່ໃຫຍ່ເປັນອັນດັບໜຶ່ງໃນ ສປປ ລາວ.

ຮ້ານ ສຸວັນນີການຄ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ໂດຍ ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ), ທ່ານ ວັດດາ ນາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ວັດດານາ) ແລະ ທ່ານ ພັນໂນລາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ພັນໂນລາ), ເຊິ່ງໃນປັດຈຸບັນ ບໍລິສັດໄດ້ ມີສາຂາໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າທັງໝົດ 4 ສາຂາ ສະເພາະພາຍໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໄດ້ແກ່: ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສຳນັກ ງານໃຫຍ່), ສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ, ສາຂາສີໄຄ ແລະ ສາຂາທົ່ງຕູມ.

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
1988	➢ ຮ້ານ ສຸວັນນີການຄ້າ ໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນ ໂດຍເລີ່ມມາຈາກ ທ່ານ ນາງ ສຸວັນນີ ໄດ້ເບິ່ງເຫັນເຖິງ ໂອກາດການຂະຫຍາຍຕົວຂອງ ສປປ ລາວ ໃນອະນາຄົດ ປະກອບກັບ ທ່ານ ວັດດານາ ໄດ້ ສຳເລັດການສຶກສາດ້ານສະຖາປັດຕະຍະກຳ ແລະ ມີປະສົບການກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ, ພ້ອມຍັງ ເປັນຊ່ວຍທີ່ ສປປ ລາວ ກຳລັງເລີ່ມມີການເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວດ້ານການກໍ່ສ້າງພື້ນຖານໂຄງ ລ່າງ ພາຍໃຕ້ວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງລັດຖະບານ. ສະນັ້ນ, ຈຶ່ງໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນດຳເນີນທຸລະກິດຈັດ ຈຳໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງທົ່ວໄປ ໃນຮ້ານຄ້າຂະໜາດໜຶ່ງຫ້ອງແຖວ (ພື້ນທີ່ປະມານ 50 ຕາແມັດ) ທີ່ ບ້ານ ສີສະຫວາດ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ປັດຈຸບັນເປັນສາຂາຍ່ອຍ (ສາຂາ ທົ່ງຂັນຄຳ) ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 3,250,000 ກີບ.
1993	➢ ເປັນຊ່ວຍທີ່ພາກການກໍ່ສ້າງໃນ ສປປ ລາວ ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ຄວາມຕ້ອງການ ສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນ ການແຂ່ງຂັນທາງດ້ານທຸລະກິດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຈຶ່ງເພີ່ມຂຶ້ນ ອັນເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ນຳເຂົ້າມາຈັດຈຳໜ່າຍບໍ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບຄູ່ແຂ່ງໄດ້.

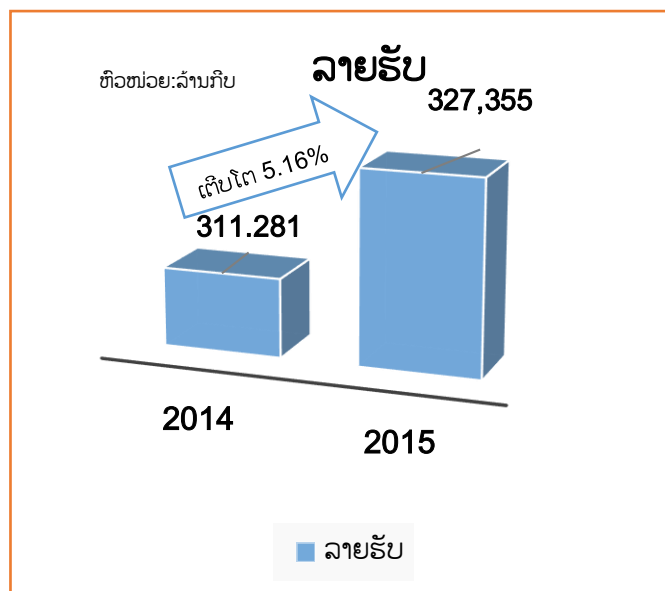
ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
	ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດສາມາດນຳສິນຄ້າມາຈາກໂຮງງານຜູ້ຜະລິດໄດ້ໂດຍກົງໃນຕົ້ນທຶນທີ່ຖືກລົງ, ປະກອບກັບທາງ ພັກ ແລະ ລັດຖະບານ ມີນະໂຍບາຍສະໜັບສະໜູນໃຫ້ຊື້ກົກຂາຍປາຍ ຫຼື ການຫຼຸດຜ່ອນການຊື້ສິນຄ້າຜ່ານພໍ່ຄ້າຄົນກາງຕາມຊາຍແດນ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໃນ ສປປ ລາວ ໄດ້ຊົມໃຊ້ສິນຄ້າໃນລາຄາຖືກລົງ ອັນນຳໄປສູ່ການຍົກລະດັບຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນໃຫ້ສູງຂຶ້ນ. ພ້ອມທັງ ຜູ້ບໍລິຫານບໍລິສັດ ຕ້ອງການໃຫ້ບໍລິສັດມີໂຄງສ້າງການຈັດການທີ່ເປັນລະບົບ ແລະ ມີແບບແຜນຫຼາຍຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດ ຈຶ່ງໄດ້ມີການຈົດທະບຽນເປັນ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ການຄ້າ ຂາອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ ດ້ວຍທຶນຈົດທະບຽນ 100,000,000 ກີບ.
1995	➢ ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການ ຫັນປ່ຽນສິນຄ້າຫຼັກຈາກສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກ ເຊັ່ນ: ເຫຼັກ ແລະ ຊີມັງ ມາເປັນສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົກແຕ່ງ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ກ່ອກນ້ຳ ແລະ ສິນຄ້າອື່ນໆ. ເນື່ອງຈາກວ່າສິນຄ້າໂຄງສ້າງມີໂອກາດຈະເລີນເຕີບໂຕໜ້ອຍ, ມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າ ແລະ ສິນຄ້າດັ່ງກ່າວບໍ່ສາມາດສ້າງຈຸດເດັ່ນໃນການຂາຍໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດໄດ້. ແຕ່ໃນເບື້ອງຕົ້ນການຈຳໜ່າຍສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົກແຕ່ງບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນທີ່ດີ ເພາະວ່າເປັນສິນຄ້າທີ່ມີການຈັດການຍາກ, ມີການປ່ຽນແປງຮູບແບບໃໝ່ໃຫ້ທັນສະໄໝຕະຫຼອດເວລາ. ແຕ່ດ້ວຍວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ແລະ ຄວາມມັກຮັກໃນທຸລະກິດປະເພດນີ້, ຜູ້ບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດ ຈຶ່ງບໍ່ຍອມແພ້ຕໍ່ອຸປະສັກຕ່າງໆ ແລະ ຊອກຫາທຸກວິທີທາງເພື່ອທີ່ຈະສາມາດດຳເນີນທຸລະກິດໄປໄດ້ດ້ວຍດີ ໂດຍການຊອກຫາຈຸດເດັ່ນຂອງສິນຄ້າໃຫ້ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ທັນສະໄໝຂຶ້ນເພື່ອຕອບສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.
2000	➢ ນັບແຕ່ປີນັ້ນເປັນຕົ້ນມາ, ທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໄດ້ຮັບການຕອບສະໜອງທີ່ດີຂຶ້ນມາໂດຍຕະຫຼອດ ແລະ ໄດ້ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າ ທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນຕາມການຈະເລີນເຕີບໂຕຂອງ ສປປ ລາວ, ປະກອບກັບ ທ່ານ ກົດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ກົດສະດາ) ໄດ້ສຳເລັດການສຶກສາຈາກຕ່າງປະເທດ ແລະ ກໍ່ໄດ້ເຂົ້າມາມີບົດບາດໃນການບໍລິຫານທຸລະກິດໃຫ້ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດໄດ້ເປີດສາຂາໂພນຕ້ອງຂຶ້ນ ເພື່ອຈັດຈຳໜ່າຍ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົກແຕ່ງ, ສ້ອມແປງບ້ານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໂດຍຈັດວາງໃນສູນສະແດງສິນຄ້າທີ່ທັນສະໄໝເປັນຮ້ານທຳອິດຂອງ ສປປ ລາວ ດ້ວຍຂະໜາດ 1,500 ຕາແມັດ, ມີເນື້ອທີ່ສາງ 2,000 ຕາແມັດ, ເນື້ອທີ່ຈອດລົດ 20 ຄັນ ແລະ ມີການຍ້າຍສຳນັກງານໃຫຍ່ຈາກສາຂາທົ່ງຂັນຄຳ 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,

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
	ບໍລິສັດໄດ້ມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາໂພນຕ້ອງ ເຊິ່ງໄດ້ເພີ່ມເນື້ອທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າ 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 ໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດໂດຍຕົກລົງເຊັນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມກັບບໍລິສັດ ມິຕສູບິຊີ (Mitsubishi) ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃນການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການສ້ອມແປງລົບ ແລະ ຂັ້ນໄດເລື່ອນ ພາຍໃຕ້ກາສິນຄ້າ Mitsubishi ພຽງແຕ່ງດຽວໃນ ສປປ ລາວ. ບໍລິສັດມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນ ທີ່ບ້ານທົ່ງຕຸ່ມ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ສາຂາທົ່ງຕຸ່ມ)
2013	➢ ໄດ້ເລີ່ມມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາສີໄຄຕື້ມອີກ ໂດຍເພີ່ມພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າຈາກ 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) (Modernform) ໃນການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ເຟນິເຈີສຳເລັດຮູບ ກາສິນຄ້າ Modernform 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 ທີ່ໄດ້ມີວາລະຝຶຈາລະນາປັບປຸງມູນຄ່າທີ່ກຳນົດຮຸ້ນຂອງບໍລິສັດ ຈາກເດີມ 50,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ ເປັນ 2,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ, ຝຶຈາລະນາເລື່ອງການເພີ່ມທຶນຂອງບໍລິສັດ 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 ຕົກແຕ່ງອາຄານ

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
	ແບບຄົບວົງຈອນໃນປະເທດໄທ ໂດຍການຮ່ວມລົງທຶນດັ່ງກ່າວຍັງເປັນການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ (Know-how) ແລະ ເສີມສ້າງສັກກະຍະພາບໃນການແຂ່ງຂັນທາງທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ. ➢ ໃນວັນທີ 13 ກັນຍາ 2015 ບໍລິສັດໄດ້ມີການປະຊຸມວິສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນຄັ້ງທີ 3/2015 ໂດຍມີວາລະທີ່ສຳຄັນ ຄື: ການແປສະພາບເປັນບໍລິສັດມະຫາຊີນ ແລະ ໄດ້ປ່ຽນຊື່ ເປັນ “ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊີນ” ພ້ອມກັບໄດ້ເພີ່ມທຶນຈົດທະບຽນເພື່ອຮອງຮັບການອອກຈຳໜ່າຍຮຸ້ນສາມັນເພີ່ມທຶນໃຫ້ແກ່ມວນຊົນຄັ້ງທຳອິດ (IPO) ຈຳນວນ 50.00 ຕື້ກີບ ໂດຍອອກຮຸ້ນສາມັນເພີ່ມທຶນຈຳນວນ 25,000,000 ຮຸ້ນ, ມູນຄ່າກຳນົດ (Par Value) 2,000 ກີບຕໍ່ຮຸ້ນ ເພື່ອຮອງຮັບການຂະຫຍາຍຕົວຂອງທຸລະກິດ ແລະ ການກຽມຕົວຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໃນການເປັນບໍລິສັດຊັ້ນນຳທາງດ້ານຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຕົກແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໃນ ສປປ ລາວ. ➢ ບໍລິສັດ ສຸວັນນິ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊີນ ໄດ້ນຳຮຸ້ນເຂົ້າແລກປ່ຽນ-ຊື້ຂາຍ ໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວຄັ້ງທຳອິດ (First Trading Day) ໃນວັນທີ 11 ທັນວາ 2015

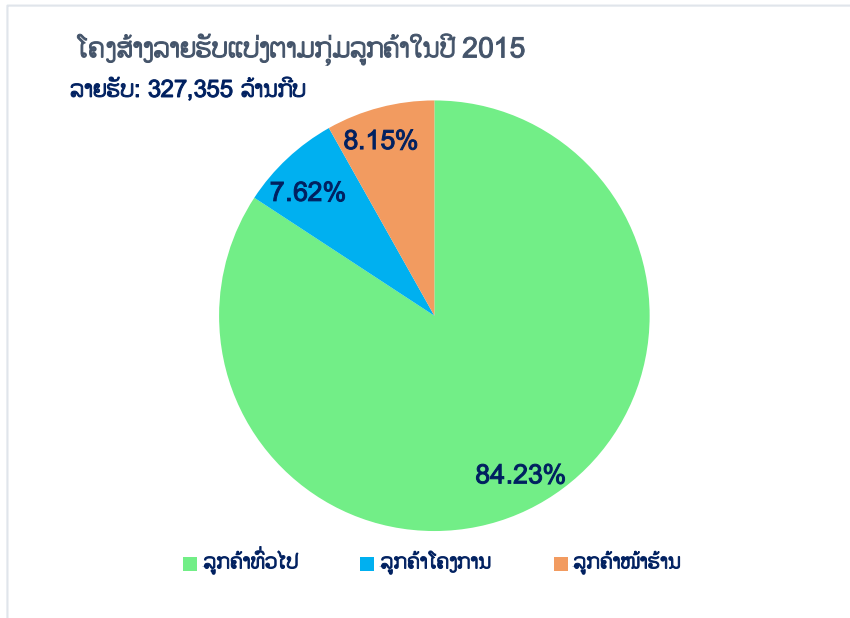
ຜົນການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປີ 2015

- ລາຍຮັບ

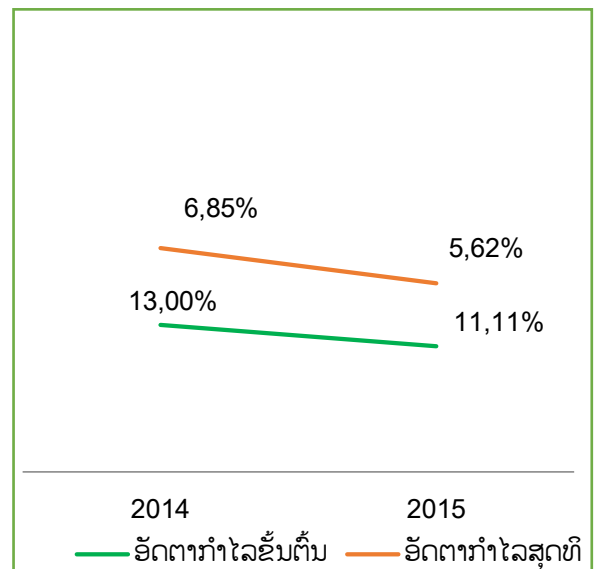
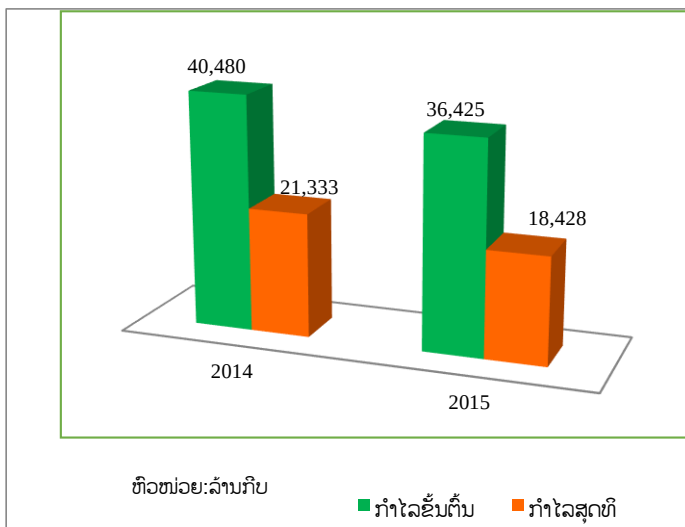


ບໍລິສັດມີລາຍຮັບລວມໃນປີ 2014 ເທົ່າກັບ 311,281 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນນັ້ນປະກອບມີລາຍຮັບຈາກການຂາຍເທົ່າກັບ 310,713 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການເທົ່າກັບ 568 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າໃນປີ 2015,

ໄດ້ມີລາຍຮັບລວມເພີ່ມຂຶ້ນມາເປັນ 327,355 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງປະກອບມີລາຍຮັບຈາກຂາຍເທົ່າກັບ 326,134 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການເທົ່າກັບ 1,221 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າມີລາຍຮັບລວມເພີ່ມຂຶ້ນໃນອັດຕາສ່ວນ 5.16 ສ່ວນຮ້ອຍຈາກລາຍຮັບປີ 2014 ເນື່ອງຈາກວ່າ ບໍລິສັດໄດ້ມີການເພີ່ມຄວາມຫຼາກຫຼາຍຂອງສິນຄ້າ ໂດຍການເພີ່ມຈຳນວນສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາ ອີກຈຳນວນ 23 ຍີ່ຫໍ້ ປະກອບດ້ວຍ 300 ກວ່າລາຍການ.

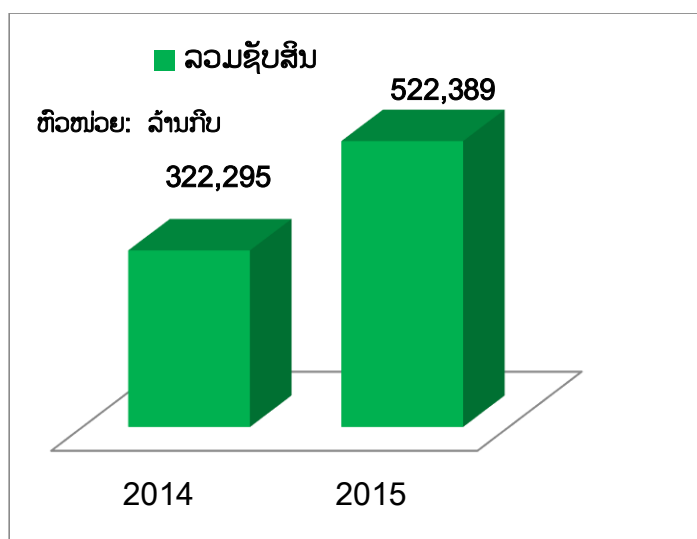


- ກຳໄລ-ຂາດທຶນ



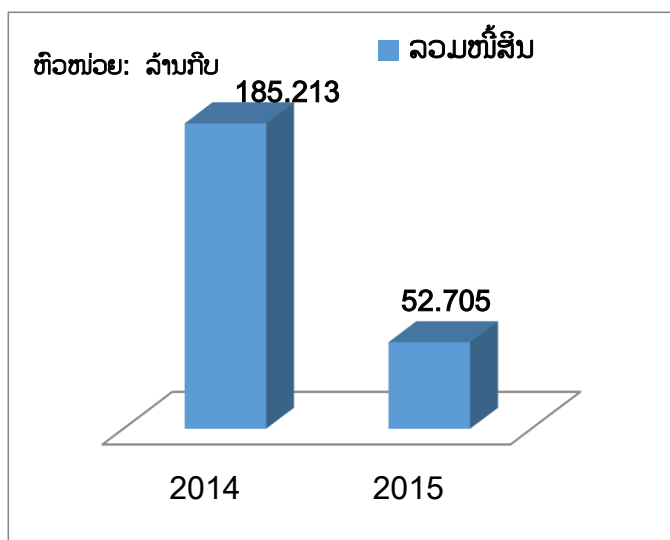
ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິໃນປີ 2014-2015 ເທົ່າກັບ 21,334 ລ້ານກີບ, ແລະ 18,428 ລ້ານກີບ, ມີອັດຕາກຳໄລສຸດທິເທົ່າກັບ 6.85 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ 5.62 ສ່ວນຮ້ອຍຂອງລາຍຮັບລວມ ຕາມລຳດັບ. ສາເຫດຫຼັກທີ່ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິຫຼຸດລົງເກີດຈາກ ບໍລິສັດ ມີລາຍຈ່າຍອາກອນເພີ່ມຂຶ້ນ.

- ລວມຊັບສິນ



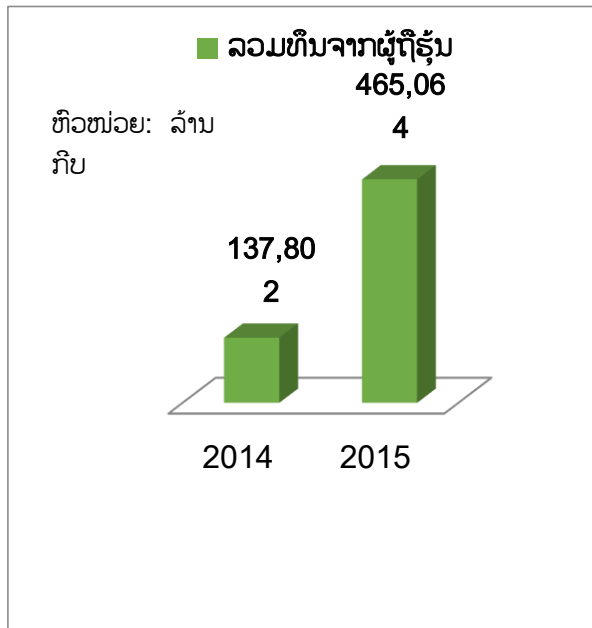
ຊັບສິນລວມໃນ ວັນທີ 31 ທັນວາ 2014 ເທົ່າກັບ 322,295 ລ້ານກີບ ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 522,389 ລ້ານກີບ ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2015 ການທີ່ມີຊັບສິນລວມເພີ່ມຂຶ້ນຍ້ອນວ່າ ບໍລິສັດໄດ້ມີການຊຳລະຄ່າທີ່ດິນ ແລະ ອາຄານ ສາຂາສີໄຄເຕັມຈຳນວນຈາກການທີ່ຊື້ທີ່ດິນ ແລະ ອາຄານຂອງສາຂາສີໄຄເຕັມເຂົ້າມາເປັນຊັບສິນຂອງບໍລິສັດ.

- ລວມໜີ້ສິນ



ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2015 ໜີ້ສິນລວມໄດ້ມີການຫຼຸດລົງຈາກ 185,213 ລ້ານກີບ ມາເປັນ 52,705 ລ້ານກີບ ເນື່ອງມາຈາກບໍລິສັດໄດ້ມີການຈັດໂຄງສ້າງທາງການເງິນໃນປີ 2015 ເພື່ອຮອງຮັບການຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດ ຫຼັກຊັບລາວ, ໜີ້ສິນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໜີ້ສິນໝູນວຽນເພື່ອການຄ້າ ແລະ ໜີ້ສິນຈາກການຮັບເງິນມັດຈຳຈາກລູກຄ້າທີ່ມາ ສັ່ງຊື້ສິນຄ້າໂດຍສະເພາະແມ່ນລົບ.

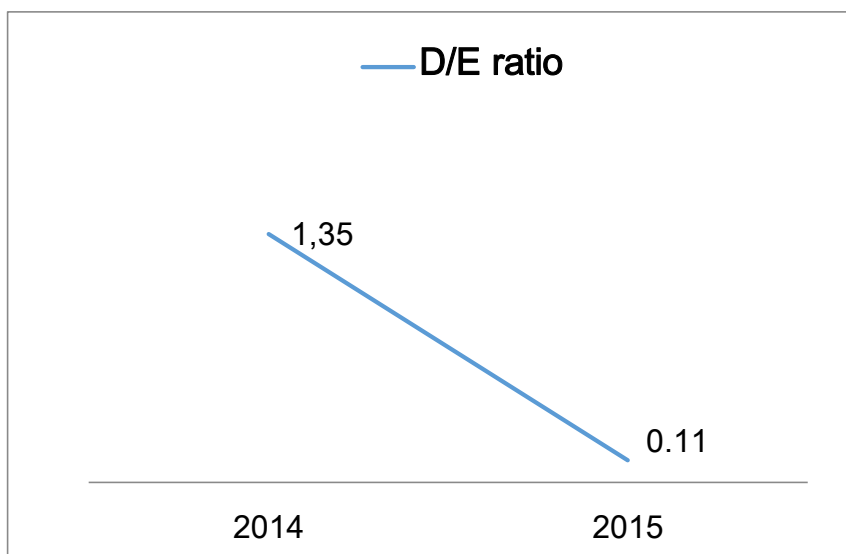
• ລວມສ່ວນທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ



ຫົວໜ່ວຍ: ລ້ານກີບ	31 ທັນວາ 2014	31 ທັນວາ 2015
ທຶນຈົດທະບຽນ:	500	330,000
ສ່ວນເກິນຈາກການຈຳໜ່າຍຮຸ້ນ	-	24,735
ເງິນສຳຮອງຕາມກົດໝາຍ:	250	3,936
ກຳໄລສະສົມ:	136,558	151,300
ລາຍການທີ່ມີການປັບປຸງ:	(226)	(44,907)
ລວມທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ	137,082	465,064

ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2014 ລວມທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນທັງໝົດເທົ່າກັບ 137,082 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2015 ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 465,064 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງສາເຫດມາຈາກບໍລິສັດໄດ້ມີການປັບໂຄງສ້າງທຶນໃນການກຽມຕົວເຂົ້າຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໂດຍໃນວັນທີ 27 ສິງຫາ 2015 ໄດ້ມີການເພີ່ມທຶນ ຈາກ 500 ລ້ານກີບ ມາເປັນ 280,000 ລ້ານກີບ, ໃນເດືອນ ທັນວາ 2015 ໄດ້ມີການສະເໜີຂາຍຮຸ້ນເພີ່ມທຶນແກ່ມວນຊົນຄັ້ງທຳອິດໃນອັດຕາສ່ວນ 15.15 ສ່ວນຮ້ອຍຂອງທຶນຈົດທະບຽນທັງໝົດ ເຮັດໃຫ້ມີທຶນຈົດທະບຽນເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 330,000 ລ້ານກີບ ແລະ ທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນເຕີບໃຫຍ່ຍ້ອນຜູ້ບໍລິຫານສາມາດບໍລິຫານງານໄດ້ດີຂຶ້ນເລື້ອຍໆເຮັດໃຫ້ມີກຳໄລສຸດທິເພີ່ມຂຶ້ນທຸກປີ ເຊິ່ງກຳໄລສະສົມເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 136,558 ລ້ານກີບ ເປັນ 151,300 ລ້ານກີບ.

• ອັດຕາສ່ວນໜີ້ຕໍ່ທຶນ D/E Ratio



ໃນປີ 2014 ຈະເຫັນໄດ້ວ່າໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນມີຍອດທີ່ສູງເຊິ່ງເທົ່າກັບ 1.35 ເທົ່າ ໂດຍເກີດມາຈາກການຈັດໂຄງສ້າງທາງການເງິນເພື່ອຮອງຮັບການຈົດທະບຽນໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ເຊິ່ງໄດ້ມີການຊຳລະໂດຍການເພີ່ມທຶນເຂົ້າມາໃນຕົ້ນປີ 2015, ຍ້ອນເຫດນັ້ນ, ໃນປີ 2015 ຈະມີຍອດໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນລົດລົງເທົ່າກັບ 0.11 ເທົ່າ ໂດຍຕາມຫຼັກການແລ້ວການທີ່ມີໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນທີ່ຕໍ່າກວ່າ 1 ຖືວ່າດີ ເຊິ່ງຈະສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມສ່ຽງເລື່ອງພາລະໜີ້ສິນໜ້ອຍ, ມີຄວາມສາມາດໃນການກູ້ຢືມເພີ່ມຂຶ້ນ.

ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ

ໃນຊຸມປີ 2015 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: ເຮັດໜ້າທີ່ສຳຫຼວດຊອກຫາສິນຄ້າໃໝ່ເຂົ້າມາຈັດຈຳໜ່າຍ ຕາມຂັ້ນຕອນໃນການພິຈາລະນາສິນຄ້າໃໝ່ ຄື: ສຶກສາລາຍລະອຽດສິນຄ້າ, ສຶກສາລາຄາ ແລະ ສຶກສາຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຄວາມສາມາດຊື້
- ໜ່ວຍງານ ທົບທວນສິນຄ້າເກົ່າ: ມີການກວດນັບ ແລະ ຈັດການສິນຄ້າເກົ່າທີ່ລ່າສະໄໝມາຈັດກິດຈະກຳສົ່ງເສີມການຂາຍ ເພື່ອບໍ່ໃຫ້ມີສິນຄ້າຄ້າງສາງເປັນຈຳນວນຫຼາຍ

- c) ໝ່ວຍງານ 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:

ລ/ດ	ຍີ່ຫໍ້ ສິນຄ້າ	ປະເພດສິນຄ້າ
1	LONGWELL	ຕູ້ເຊື່ອມ, ເຄື່ອງເຊື່ອມ
2	HAUS	ຕູ້ອາບ ແລະ ຂຸດເຄົ້າເຕືອ່າງລ້າງໜ້າ
3	IYA	ສິລິໂຄນ
4	BOJ	ນ້ອດຈັບ
5	CROCODILE	ຢາແນວຊີມັງກາວ
6	GREEN U PVC	ບານປະຕູຫ້ອງນ້ຳ
7	KNK	ລໍ້ຍຸ້ງປຸນ
8	EVE	ເຕົ້າແກ້ດ ແລະ ເຕົ້າດູດຄວນ
9	GATA	ຫຼອດໄຟ
10	THE THREE	ແຜ່ນສະທ້ອນແສງ
11	GOLDEN HOME	ກ່ອກນ້ຳ
12	SEKURE	ລູກບິດ+ບານຝັບ
13	YIP & JACK	ເຄື່ອງມືຊ່າງ
14	HI-TOP	ເຄື່ອງມືຊ່າງ
15	HYGIENIC	ເຄື່ອງເປົ່າມື
16	MAZUMA	ເຄື່ອງທຳນ້ຳຮ້ອນ
17	VANNACHAI	ປະຕູ + ໄມ້ປູຝື້ນ
18	BCG	ປະເພດປຸນ
19	TECNOGAS	ປະເພດເຄື່ອງຄົວ
20	BOSCH	ອຸປະກອນເຄື່ອງມືຊ່າງ

ລ/ດ	ຍີ່ຫໍ້ ສິນຄ້າ	ປະເພດສິນຄ້າ
21	SIAMPLAN	ນ້ອດ ແລະ ອຸປະກອນໂຟນິເຈີ
22	NIPPON PAINT	ປະເພດສີປະສົມ
23	STARMARK	ເຄື່ອງຄົວ

• ຍຸດທະສາດດ້ານຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ (Place)

ບໍລິສັດ ເອົາໃຈໃສ່ຈັດຕັ້ງຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ ຫຼື ສາຂາ ໃນສະຖານທີ່ຊຸມຊົນໂດຍໃນປັດຈຸບັນຕັ້ງຢູ່ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນທັງໝົດ ເຊິ່ງສະດວກຕໍ່ການເດີນທາງ. ໃນອະນາຄົດບໍລິສັດມີເປົ້າໝາຍໃນການຂະຫຍາຍສາຂາເຊິ່ງກໍ່ເປັນໜຶ່ງໃນຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍຂອງບໍລິສັດ ຄວບຄຸມຕາມຕົວເມືອງໃຫຍ່ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຜູ້ບໍລິໂພກໃນຫຼາກຫຼາຍພື້ນທີ່ ພ້ອມທັງຍັງເປັນການຮອງຮັບການເຕີບໂຕຂອງພາກການກໍ່ສ້າງໃນອະນາຄົດ. ບໍລິສັດຍັງໄດ້ເພີ່ມຫຼາກຫຼາຍຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກໄດ້ຮັບຮູ້ຂ່າວສານຕ່າງໆຂອງບໍລິສັດ ເຊັ່ນວ່າ: ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບສິນຄ້າ, ການຫຼຸດລາຄາສິນຄ້າ ແລະ ການຊົງໂຊກເພື່ອຮັບຂອງລາງວັນເປັນຕົ້ນ. ເຊິ່ງບໍລິສັດໄດ້ແບ່ງປະເພດຂອງຊ່ອງທາງໃນການໂຄສະນາອອກເປັນ 3 ປະເພດໃຫຍ່ດັ່ງນີ້:

- ຜ່ານສື່ສິ່ງພິມຕ່າງໆເຊັ່ນ: ໜັງສືພິມ, ວາລະສານ, ໂບຊິວ, ໃບປິວ ແລະ ແຜ່ນພັບ
- ຜ່ານປ້າຍໂຄສະນາເຊັ່ນ: ປ້າຍຄົງທີ່, ປ້າຍເຄື່ອນທີ່ ແລະ ປ້າຍໄຟ
- ຜ່ານສື່ອິເລັກໂທນິກເຊັ່ນ: Internet, ວິທະຍຸ, ໂທລະພາບ, ແອບຕ່າງໆ

ນອກຈາກນີ້ແລ້ວ, ບໍລິສັດຍັງໄດ້ມີການອອກບຸດຕ່າງໆ ໃນການເຜີຍແຜ່ຂໍ້ມູນຂອງບໍລິສັດ ເຊັ່ນ: ງານສະຖາປະນິກ ແລະ ວິສະວະກອນກໍ່ສ້າງ ທີ່ໄອເຕັກ, ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ YEAL EXPO 2015 ທີ່ ຫໍປະຊຸມແຫ່ງ ຊາດຫຼັກ 5, ງານສົ່ງເສີມຄວາມຮູ້ທີ່ ຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ແລະ ງານວາງສະແດງສິນຄ້າຂອງ ກະຊວງອຸດສາຫະກຳການຄ້າ 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.
- ໄດ້ມີການຫຼຸດແລກແຈກແຖມເມື່ອຊື້ສິນຄ້າຕາມຢັ້ງຢືນທີ່ໄດ້ລະບຸໄວ້ ເຊັ່ນ: ຢັ້ງຢືນ COTTO, WOODTECT, GATA, KOHLER ແລະ ອື່ນໆອີກ.
- ໄດ້ມີການຈັບສະຫຼາກຊົງໂຊກເພື່ອຮັບຂອງລາງວັນ ເຊັ່ນ: ລາງວັນໂທລະພາບສີ່ຈໍ LCD Samsung 32" ຈຳນວນ 100 ລາງວັນ.

ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ

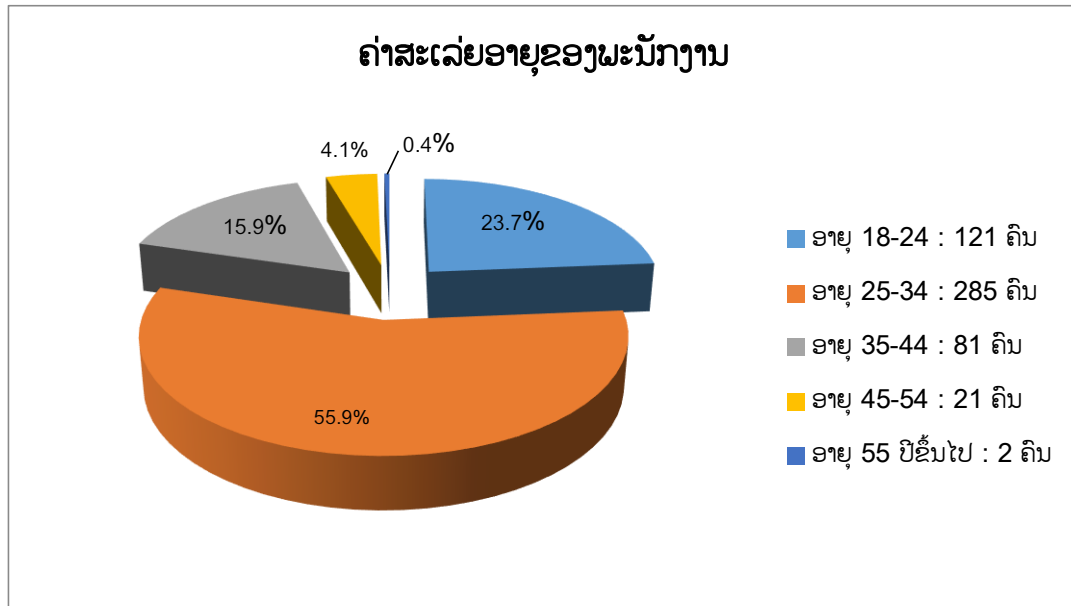
ການດຳເນີນວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນໃນຕົ້ນປີ 2015 ແມ່ນໄດ້ເນັ້ນໃນການເປັນຄູ່ຮ່ວມທາງຍຸດທະສາດຂອງອົງກອນ ໂດຍການປັບປຸງໂຄງຮ່າງການຈັດຕັ້ງຂອງອົງກອນ ຈາກໂຄງສ້າງທີ່ເປັນ ບໍລິສັດ ຈຳກັດ ມາເປັນບໍລິສັດມະຫາຊົນ ເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງຕາມໂຄງສ້າງ ແລະ ເງື່ອນໄຂຂອງຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ.

ໃນເບື້ອງສະຫວັດດີການ, ການດູແລຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນໃຫ້ມີສະພາບການເປັນຢູ່ທີ່ດີຂຶ້ນ, ມີຄວາມປອດໄພ ແລະ ເພື່ອເປັນການສົ່ງເສີມໃຫ້ພະນັກງານມີຄວາມດຸໝັ່ນ, ຫ້າວຫັນ, ກະຕືລືລົ້ນໃນການປະຕິບັດວຽກງານ, ໃນປີ 2015 ທາງບໍລິສັດໄດ້ມີການມອບລົດ TOYOTA AVANZA ໃຫ້ແກ່ພະນັກ ງານໃນລະດັບຜູ້ຈັດການສາຂາຂຶ້ນໄປຈຳນວນ 3 ຄົນ, ມອບລາງວັນພະນັກງານດີເດັ່ນ ຈຳນວນ 121 ທ່ານ.

• ພາບລວມ ແລະ ຜົນງານຂອງປີ 2015

- ຈຳນວນພະນັກງານທັງໝົດຮອດວັນທີ 31 ທັນວາ 2015 ມີຈຳນວນ 510 ຄົນ, ເພີ່ມຂຶ້ນຈາກປີ 2014 ຈຳນວນ 97 ຄົນ.
- ຮັບພະນັກງານເຂົ້າໃໝ່ທັງໝົດຈຳນວນ 97 ຄົນ, ຮັບເຂົ້າມາທົດແທນຄົນຕຳແໜ່ງວ່າງ 7 ຄົນ.
- ອັດຕາການລາອອກຂອງພະນັກງານສົມບູນທັງໝົດ 48 ຄົນ ກວມເອົາ 2%.
- ຖືກປົດອອກ 01 ຄົນ
- ຖືກເລື່ອນຕຳແໜ່ງຈຳນວນ 7 ຄົນ, (ປີ 2014 ຈຳນວນ 11 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

- ບໍລິສັດໄດ້ມີເບື້ຍຂະຫຍັນປະຈຳເດືອນໃຫ້ພະນັກງານຜູ້ທີ່ມີຄວາມດຸໝັ່ນ, ຫ້າວຫັນໃນການປະຕິບັດວຽກງານ ບໍ່ມາເຮັດວຽກຊັກຊ້າ, ບໍ່ຂາດວຽກ, ບໍ່ລາປ່ວຍ ແລະ ບໍ່ລາຝັກປະຈຳປີ.

ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ

ຍຸດທະສາດອັນສໍາຄັນຂອງບໍລິສັດ ແມ່ນກົງກັບຄໍາຂວັນຂອງ ບໍລິສັດທີ່ວ່າ ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ສິ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບຖ້ວນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເຝິງໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເຊິ່ງໄດ້ມີລະບົບການ ບໍລິຫານງານທີ່ມີຄຸນະພາບ ແລະ ໄດ້ຮັບມາດຕະຖານສາກົນ ISO9001-2008 ແລະ ຍັງຈະສືບເນື່ອງພັດທະນາລະບົບ ການບໍລິຫານງານໃຫ້ໄດ້ມາດຕະຖານ ISO 2015 ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານງານຂອງທຸກສາຂາ.



Annual Report 2015

Vision

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

Mission

To develop products and services to have high quality and keep them modern with the best on services. To train employees to gain their knowledge and to be more professional in order to become more responsibility. To expand the business all over the country in order to get the opportunities to connect with China and ASEAN as a part to support social and economic development of the country.

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 under the brand “Modernform”, and being a sole distributor of Mitsubishi Electric’s elevator and escalator in Lao PDR. 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 400 brands with more than 30,000 products, effectively managed by modern computer system, focusing on distribution and warehouse system. The products can be separated into 7 categories (17 groups of products) 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.

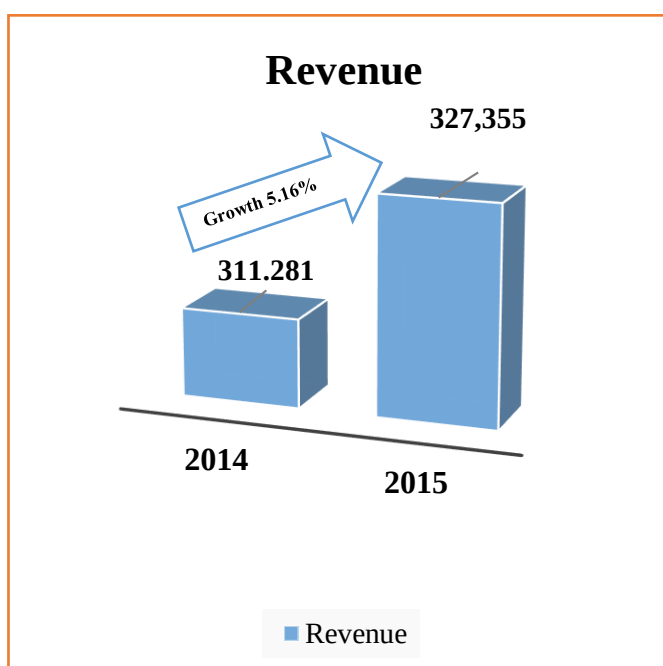
Year	Events
1988	➤ Souvanny shop was established from the vision of Ms. Souvanny seeing economic growth opportunity in Lao PDR, construction and infrastructure industries in particular, together with Mr. Waddana who just graduated in architecture and had a lot of experiences in construction. At this time was also the period of Government support to promote the enomony. 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 problem, they had change the policy by creating product differentiation and

Year	Events
	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 Phontong 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. ➤ Extraordinary General Shareholder's Meeting No. 1/2015, on 28 th 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

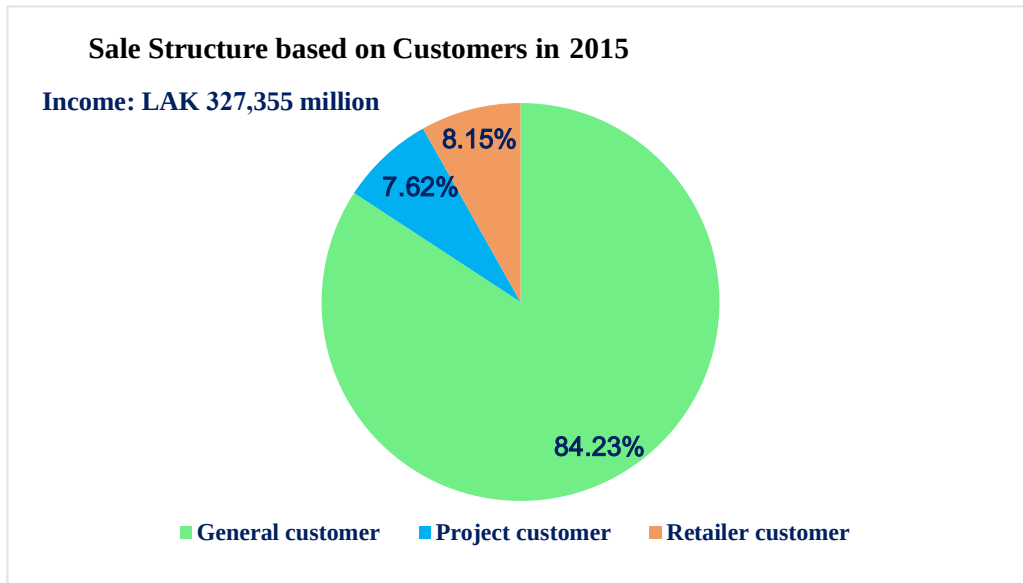
Year	Events
	full-ranged products from construction materials to home supplies and decoration in Thailand, expecting to obtain business operation know-how to improve the Company business. ➤ Extraordinary General Shareholder's Meeting No. 3/2015, on 13th September, 2015, has agreed on the important issues 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.

Summary of Business Operation 2015

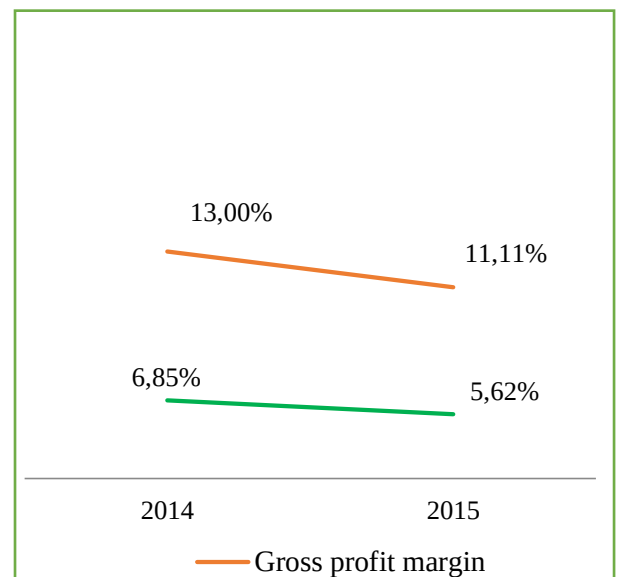
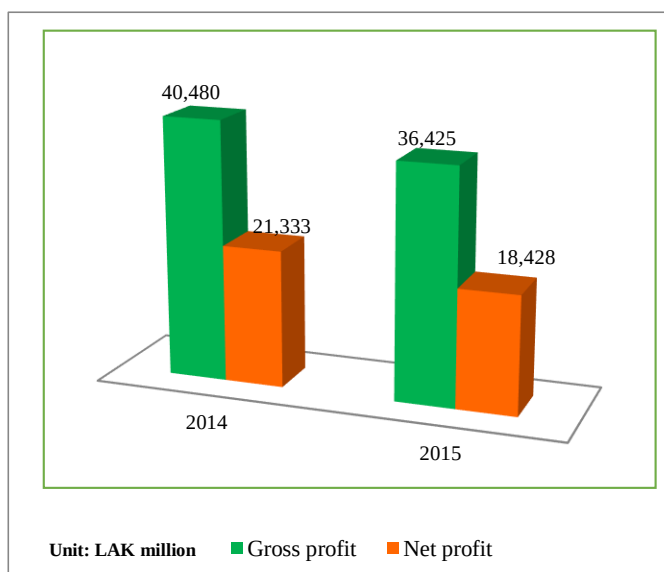
• Revenue



The Company had total revenue in 2014 was equal to LAK 311,281 million which could be classified into 2 categories, the revenue from sales and the revenue from services, which were LAK 310,713 million and LAK 568 million, respectively. The revenue in 2015 increased to LAK 327,355 million which consisted of revenue from sale LAK 326,134 million and revenue from service LAK 1,221 million. The major reason of 5.16% growth in revenue was the increasing in the new 23 brands with more than 300 products.

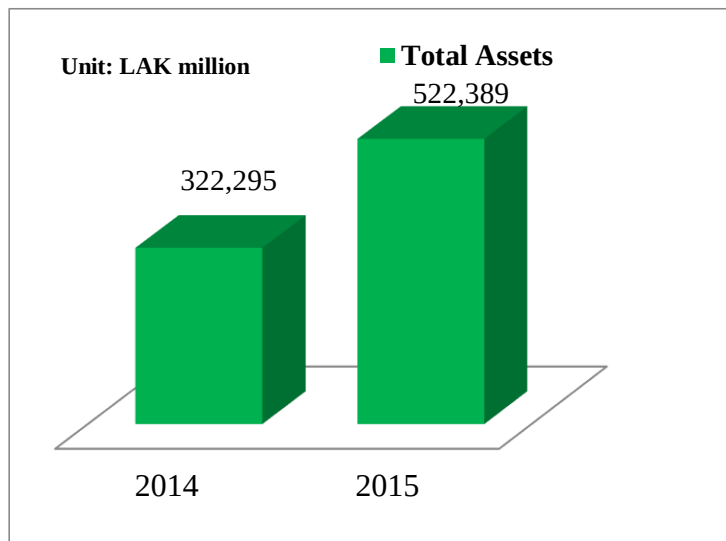


- **Net Profit**



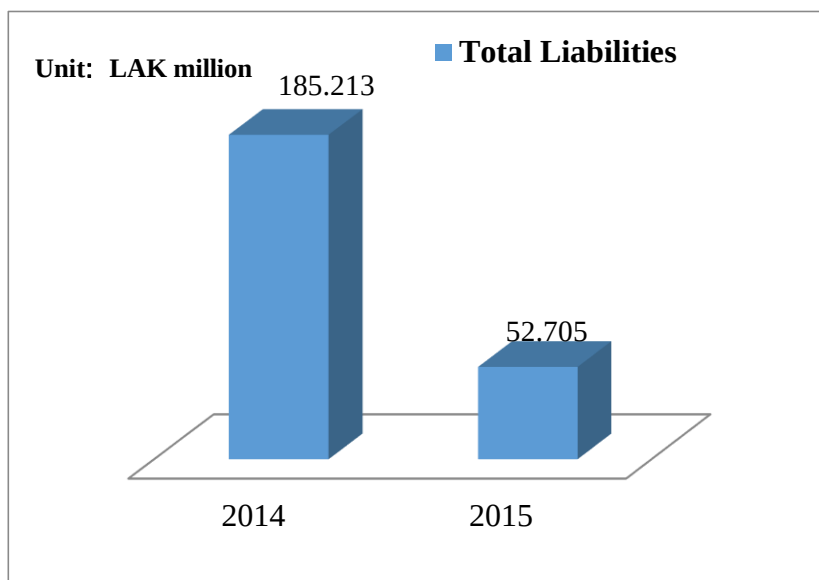
The Company had net profit in 2014 and 2015, were equal to LAK 21,333 million, and LAK 18,428 million, equivalent to 6.85% and 5.62% in the net profit margin, respectively. The main reason of the decreasing in net profit was the increase in tax payment.

- **Total Assets**



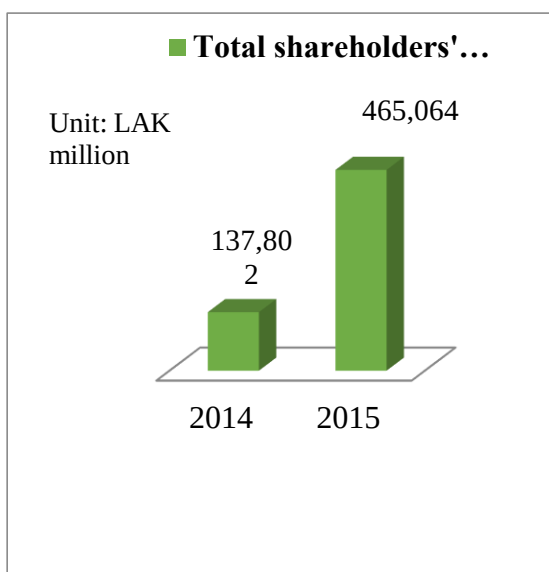
As at 31 December, 2014 the Company had total assets of LAK 322,295 million and increase to LAK 522,389 million in 2015. The main reason of the increasing in assets because the Company had acquired the land and building of Sikai's Branch.

- **Total Liabilities**



As at 31 December, 2015 the total liabilities of the Company were decreased from LAK 185,213 million in the previous year to LAK 52,705 million due to the financial restructuring in 2015 in order to prepare to listing in LSX. Accordingly, the accounts payable and advance payment from customers for elevator were the main portion in liabilities of the Company.

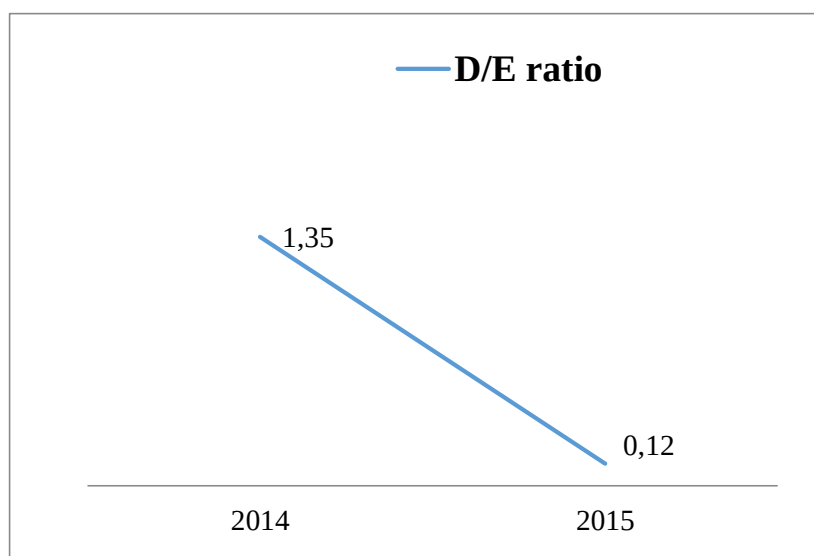
- **Total shareholders' equity**



	31 December 2014	31 December 2015
2015		
Registered capital:	500	330,000
Premium on share capital		24,735
Legal reserve:	250	3,936
Retained earning:	136,558	151,300
Transaction adjustments:	(226)	(44,907)
Total shareholders' equity	137,082	465,064

As at 31 December, 2014 total shareholders' equity was equal to LAK 137,082 million, then increased to LAK 465,064 million, in 2015. The reason was the Company had changed the financial structure in order to listing in LSX, on 27 August, 2015 increased registered capital from LAK 500 million to LAK 280,000 million, and in December, 2015 the Company was Initial Public Offering 15.15% which increased registered capital equal to LAK 330,000 million. The partial reason of increase in shareholders' equity was from the Company's operating result getting improved, resulting in increasing in retained earning from LAK 136,558 million to LAK 151,300 million.

- **D/E Ratio**



In 2014, the Company had high rate in D/E ratio at 1.35, the reason was the Company had changed financial structure in order to listing in LSX, and increased in registered capital up the capital from IPO in 2015. Thus, the D/E ratio in 2015 significantly decreased to 0.12 which reflects the good financial structure as below 1 time and also implied to low insolvency risk and high borrowing capabilities.

Marketing

In 2015, the Company focused on the marketing department by setting the Marketing Research Department on 24 July, 2015 which had the duties to support the process of sale products and process of purchase products in order to reach the customers' need. Marketing Research Department consists of 14 people which has 7 women and 7 men, and divided in to 3 teams as follow:

- New product research team: research and find new products to sell by following the steps: research the detail of products, the price, the need, and the purchasing power
- Existing product analysis team: counting the products and preparing the slow-moved products to set the promotion in order to decrease inventories.
- Statistic team: collecting data in the Company such as, the data of the supplier, the products and the price.

Moreover, the Company have marketing strategies as follow:

- 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 400 brands with 30,000 products, and in 2015 the Company has increase 23 new brands with more than 300 products in order to respond the customer's need, the detail as follow:

No.	Brand	Type
1	LONGWELL	Welding
2	HAUS	Bath Box, Basin Set
3	IYA	Silicone
4	BOJ	Knot
5	CROCODILE	Cement Grout
6	GREEN U PVC	Bathroom Door frame
7	KNK	Cart Cement
8	EVE	Gas Stove, Cooker hood
9	GATA	Lamp
10	THE THREE	Heat Reflector
11	GOLDEN HOME	Water Tap
12	SEKURE	Knob, Hinge
13	YIP & JACK	Tools
14	HI-TOP	Tools
15	HYGIENIC	Hand Dryer
16	MAZUMA	Water Heater
17	VANNACHAI	Door, Wood Flooring
18	BCG	Cement
19	TECNOGAS	Kitchen Furniture

No.	Brand	Type
20	BOSCH	equipment tools
21	SIAMPLAN	Knot and Furniture Equipment
22	NIPPON PAINT	Combined paints
23	STARMARK	Kitchen Furniture

• Place Strategy

The Company focuses on suitable and convenience places to build showrooms for each branch. For future plan, the Company will expand the branches in big cities in order to respond to increase demand of customers and potential growth in construction sector. The Company are also increase the advertisement to update the news of the Company such as, the information about the new products, the promotion and the drew lot to get the prize. The Company has divided the advertising in to 3 types as follow:

- d. Printed matter such as, Newspaper, Magazine, Brochure, and others
- e. Boarding such as, street sign board, and Led board
- f. Electronic such as, internet, radio, TV, others application

Moreover, the Company participated in others events such as, the Architecture and the Engineer event at Lao ITEC, YEAL Expo 2015 at National Convention Center at 5th K.M, Investment Gateway at LSX, and Product Expo of Ministry of Industry and Commerce at Lao ITEC. Moreover, the Company support for Social Project such as, blood donation project, Vientiane Rescue project, building school project for children in the rural area, and others projects which use total budget of LAK 98,220,500

• Promotion Strategy

The Company had more policy for setting promotion that suitable for each group of product, and the Company focused on the New product, slow-moved product, and the products that had promotion from supplier as follow:

- Discounted price promotion in each festival such as, Lao New Year, New Year and other festivals.
- Discount and giving the premium from supplier such as, COTTO, WOODTECT, GATA, KOHLER, and others.
- Lucky draw for rewards such as 100 pieces of 32" Samsung LCD TV.

Human Resource

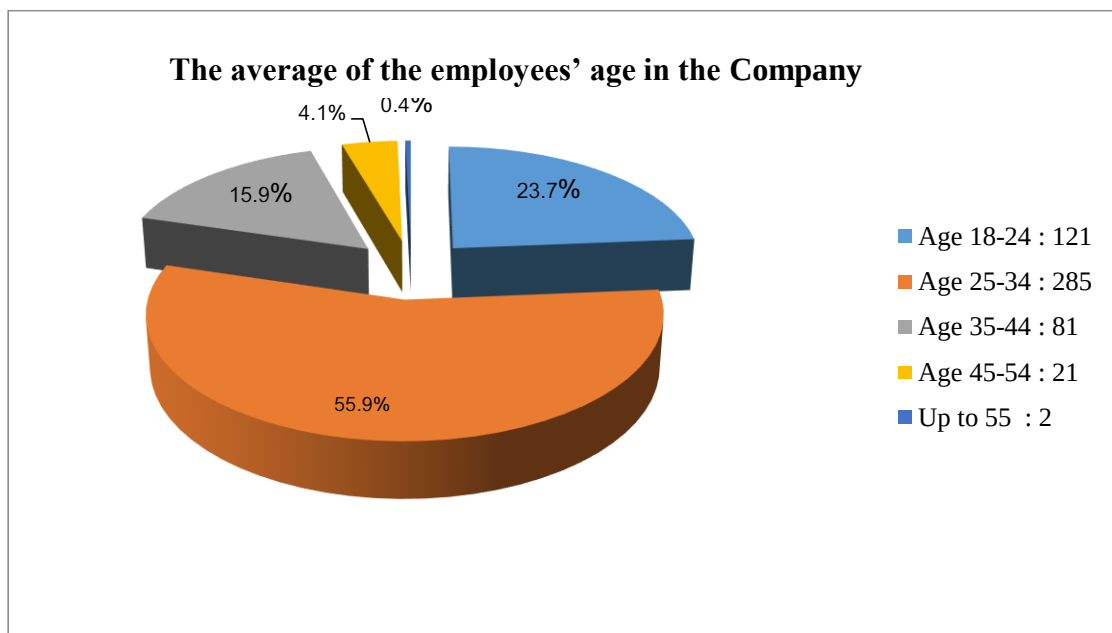
In 2015, the Company also focused on the strategy, and improving the organization by transforming from company limited to public company in order to comply the qualification and condition required by LSX's regulation.

In 2015, the Company had increase welfare by giving 3 vehicles to management, giving 121 tour packages for the good performance of employees.

• Overview of the performance of 2015

- As at 31 December, 2015 the Company had total employees: 510 people, increased 97 people from 2014.

- New employees: 97 people, and replacement 7 people.
- The Resignation of employee: 48 people or equivalent to 2 %
- The termination of employee: 1 person
- The Promotion of employee: 7 people (11 people in 2014).



- **Salary and welfare**

- Increasing the rate of salary of 10 %
- Giving the commission to employees 6 times a year
- Total budget for social security is LAK 234,765,600
- Total amount of Medical checkup is LAK 62,275,000
- Supporting for new born-baby LAK 7,505,000
- Supporting for employee and employee's relatives dead LAK 14,400,000

- **Activities for employees**

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

- **Special policy**

- The Company will have the allowance for employees who hardworking and never leave work

Strategy of the Company

For the strategy in 2015, 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.