ບົດລາຍງານປະຈຳປີ

ANNUAL REPORT

2018



ສຸວັນນີ
SOUVANNY
Home center

ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ

SOUVANNY HOME CENTER PUBLIC COMPANY

ລາຍລະອຽດ/Contents

- ສານຈາກທ່ານປະທານສະພາບໍລິຫານ/Message from Chairman of the Board of Directors
- ສານຈາກ ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່/ Message from Chief Executive Officer (CEO)
- ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ / History of Souvanny Home Center Public Company
- ການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປີ 2018 /Summary of Business Operation Result 2018
- ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ/Marketing 2018
- ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ/Human Resource 2018
- ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ/Strategy of the Company 2018
- ແຜນດຳເນີນງານປະຈຳປີ 2019/Business Plan of company 2019



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 1/2019 ໃນວັນທີ 22 ກຸມພາ 2019 ເວລາ 14:00 ໂມງ ຢູ່ທີ່ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ, ສຳນັກງານໃຫຍ່ ຊັ້ນ 4, ບ້ານ ໂພນຕ້ອງສະຫວາດ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ.

The Director Board of Souvanny Home Center Public Company held the 1ST Executive Council Meeting for 2019 last 22nd February 2019 at 02:00 PM at Souvanny Home Center Public Company, Head Office at the Phonthongsavath village, Chanthabouly District, Vientiane Capital Lao P.D.R

ກອງປະຊຸມໄດ້ພິຈາລະນາ 10 ບັນຫາສຳຄັນເຊັ່ນ: ພິຈາລະນາຮັບຮອງບົດລາຍງານກອງປະຊຸມສະພາບໍລິຫານ ໃນຄັ້ງກ່ອນ; ບົດລາຍງານຜົນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດ ປະຈຳປີ 2018 ແລະ ຮ່າງບົດລາຍງານການເງິນປະຈຳປີ 2018; ແຜນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2019; ການຈ່າຍເງິນປັນຜົນຈາກການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງ ບໍລິສັດປະຈຳປີ 2018; ການແຕ່ງຕັ້ງຜູ້ກວດສອບບັນຊີຈາກພາຍນອກ ແລະ ກຳນົດຄ່າບໍລິການກວດສອບບັນຊີພາຍ ນອກ ປະຈຳປີ 2019, ການແຕ່ງຕັ້ງສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານແທນສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານຜູ້ເກົ່າທີ່ຄົບວາລະ; ການ ອະນຸມັດເງິນອຸດໜູນເຂົ້າຮ່ວມກອງປະຊຸມຂອງສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານຂອງບໍລິສັດ; ການຮຽກປະຊຸມສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນ ປະຈຳປີ 2018 ແລະ ກຳນົດການປິດປຶ້ມບັນຊີຜູ້ຖືຮຸ້ນ; ການອະນຸມັດໃຫ້ແຕ່ງຕັ້ງຄະນະກວດກາກອງປະຊຸມຜູ້ຖືຮຸ້ນ ແລະ ລົງຄະແນນສຽງ.

The Meeting have considered and approved 10 topics namely the consideration and approval of the previous Executive Council Meeting, the 2018 Business Operation Results report and The 2018 Financial Report Draft, the Company's Business Plan for year 2019, the payment of dividends for the year 2018, the appointment of the external auditor and determination of the wages of the external auditor for 2019, the consideration and approval of the remuneration package of the Board Members of the company, the consideration of the call of common shareholders' meeting for 2018, the consideration and determination of the date to close the accounting book of shareholders, and

the consideration and approval of an appointment of the inspection committee of shareholders' meeting and vote

ຂ້າພະເຈົ້າ ຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າ ບັນດາທ່ານຜູ້ຖືຮຸ້ນ ຈະໄດ້ຮັບຊາບ ແລະ ພ້ອມກັນພິຈາລະນາປະກອບສ່ວນສ້າງ ເງື່ອນໄຂອຳນວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ແກ່ການປະຕິບັດແຜນທຸລະກິດປະຈຳປີ 2019 ດຳເນີນໄປດ້ວຍດີ, ມີປະສິດທິຜົນ ສູງ 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



ສານຈາກ ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່

Message from Chief Executive Officer

ເຖິງ: ທ່ານ ຜູ້ຖືຮຸ້ນທີ່ນັບຖື / To Respectful Shareholders

ໃນປີ 2018 ຜ່ານມາ, ສະພາບເສດຖະກິດໂດຍລວມຂອງລາວ ແລະ ພາກພື້ນມີທ່າຂະຫຍາຍຕົວນ້ອຍລົງ, ສິ່ງ ຜົນຕໍ່ການດຳເນີນທຸລະກິດຂາຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງຂອງພວກເຮົາ, ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ ພວກເຮົາກໍ່ບັນລຸການ ຂະຫຍາຍຕົວໄດ້ 11 % ທັ້ງນີ້ກໍ່ຍ້ອນການປະກອບສ່ວນຢ່າງຕັ້ງໜ້າ ແລະ ຂະຫຍັນຂັນແຂງຂອງພະນັກງານທຸກພາກ ສ່ວນ, ທຸກສາຂາ ຂອງບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ. ແລະ ປີຜ່ານມາພວກເຮົາໄດ້ວາງພື້ນຖານຫລາຍຢ່າງ ເພື່ອການເຕີບໂຕໃນອານາຄົດ ແລະ ຍາດແຍ່ງເອົາພື້ນທີ່ການຈຳໜ່າຍໂດຍສະເພາະການຂະຫຍາຍສາຂາໄປໃນຕ່າງ ແຂວງໃນແຂວງທີ່ມີສັກກະຍະພາບເຕີບໂຕ ແລະ ເປັນປະຕູ່ສູ່ການເຊື່ອມຕໍ່ປະເທດອ້ອມຂ້າງ, ຊຶ່ງເມື່ອຖ້າສະພາວະ ເສດຖະກິດກັບມາຟື້ນຄືນ, ຍອດຂາຍຂອງພວກເຮົາກໍ່ຈະເຕີບໂຕແນ່ນອນ. ສຳລັບປີ 2019 ເຮົາຕັ້ງເປົ້າ ໝາຍການເຕີບ ໂຕທີ 12 % ຊຶ່ງເປັນວຽກທີ່ທ້າທາຍຖ້າມກາງພາວະເສດຖະກິດທີ່ຍັງບໍ່ດີຂຶ້ນ ແລະ ຄູ່ແຂ່ງຂັນມີຫລາຍຂຶ້ນ, ແຕ່ພວກເຮົາ ເຊື່ອວ່າດ້ວຍການສຸມທຸກຄວາມພະຍາຍາມຂອງອ້າຍເອື້ອຍນ້ອງພະນັກງານເຮົາໝົດທຸກຄົນ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການວັດ ສະດຸກໍ່ສ້າງທີ່ມີຈຳນວນຫລວງຫລາຍໃນຕະຫລາດກຳລັງພັດທະນາຄືປະເທດລາວ, ຈະສົ່ງຜົນຕໍ່ການບັນລຸເປົ້າໝາຍໄດ້ ຢ່າງແນ່ນອນ.

Last 2018, the several economy situation of Laos and ASEAN Region expanded lesser, which affected to our business result of construction materials sales, Even though, We was able to reach our growth at the amount of 11% Because company's all staff and branchs have actively and diligently contributed to implementing their duty and the last year we created the strong bases to our future growth to scramble distribution area, especially, expanding the branch to different provinces with growth potential and it is door to link the neighboring countries and if the whole economy condition have be revived, our sales will actually grow.

For the year 2019, during the bad economy condition and increasing competition, we still set the target of sales growth at the total of 12% which it is the challenge mission but we believe

that we will reach our target because of our all staff's attempt and demand of more construction materials in the developing market in Laos, it effects to reach our goal actually.

ທ່ານ ອັດຕານາ ສຸຄະບັນດິດ
Mr. Waddana Soukbandith

ຜູ້ອຳນວຍການໃຫຍ່
Chief Executive Office CEO

ຄະນະສະພາບໍລິຫານຂອງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ
Board of Directors of SVN 2018



ທ່ານ ອຸ່ນ ຫຼ້າສຸກັນ
Mr. Ounh LASOUKANH
ປະທານສະພາບໍລິຫານ
Chairman of board



ທ່ານ ນາງ ປະພັດສອນ ສຸຄະບັນດິດ
Mrs. Paphatsone SOUKHABANDITH
ຮອງປະທານສະພາບໍລິຫານ
Vice Chairman of board



ທ່ານ ວັດດານາ ສຸຄະບັນດິດ
Mr. Waddana SOUKHABANDITH
ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ
Member of board



ທ່ານ ຄຳກົ່ງ ລ່ຽມພຣະຈັນ
Mr. Khamkong LIEMPHRACHANH
ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ
Member of board



ທ່ານ ປະດິດ ວົງເສນາ

Mr. Padith VONGSENA

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of board



ທ່ານ ພິພົບ ວາດສະໜາອາຊາສະກຸນ

Mr. Piphop VASANAARCHASAKUL

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of board



ທ່ານ ນາງ ຊຸຕິການ ສີແສງຈັນ

Ms. Chutikan SRISAENGCHAN

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of board



ທ່ານ ນາງ ວຽງດາລາ ບຸບຜາ

Mrs. Viengdara BOUBPHA

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of board



ທ່ານ ຄຳພອນ ພິລະພັນ

Mr. Khamphone PHILAPHAN

ສະມາຊິກສະພາບໍລິຫານ

Member of board

ບົດລາຍງານປະຈຳປີ 2018

ວິໄສທັດ

ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ມຸ່ງໝັ້ນພັດທະນາ ທີ່ຈະເປັນ ບໍລິສັດຊັ້ນນຳໃນການຄ້າວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງເຮືອນ ທີ່ທັນສະໄໝໃນ ສປປ ລາວ ກ້າວເຊື່ອມໂຍງສູ່ອາຊຽນ

ພາລະກິດ

ມຸ່ງໝັ້ນພັດທະນາການຈັດຫາສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະ ຫລາກຫລາຍ ປັບປຸງກົນໄກການບໍລິການໃຫ້ມີມາດຕະຖານທັນສະໄໝ ໃນລາຄາທີ່ຍຸຕິທຳ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ຂອງເຈົ້າຂອງເຮືອນ ຊ່າງຜູ້ຮັບເໝົາ ແລະ ຮ້ານຄ້າທຸກລະດັບ ປະກອບສ່ວນຢ່າງຕັ້ງໜ້າໃນການຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ ພັດທະນາບຸກຄະລາກອນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເພື່ອຮອງຮັບເປົ້າໝາຍຖານລູກຄ້າໃຫ້ຄອບຄຸມທົ່ວປະເທດ

ປະຫວັດຄວາມເປັນມາຂອງ ສຸວັນນີ

ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງຕໍ່ໄປນີ້ເອີ້ນວ່າ ("ບໍລິສັດ" ຫຼື "SVN") ດຳເນີນທຸລະກິດຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ຕັ້ງແຕ່ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງໂຄງສ້າງຫຼັກຈົນເຖິງວັດສະດຸຕົບແຕ່ງພາຍໃນ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ນ້ຳສີ, ວັດສະດຸຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານສຳນັກງານຕ່າງໆ, ເຄື່ອງມືອຸປະກອນທີ່ໃຊ້ໃນວຽກງານກໍ່ສ້າງ, ເຟີນິເຈີ ລວມທັງ ການໃຫ້ບໍລິການແບບຄົບວົງຈອນໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ ເຊັ່ນ: ໃຫ້ຄຳແນະນຳການເລືອກສິນຄ້າ, ການອອກແບບພາຍໃນຫ້ອງຄົວ-ຫ້ອງນ້ຳ ແລະ ບໍລິການຈັດສົ່ງສິນຄ້າເຖິງມືລູກຄ້າ. ສິນຄ້າສ່ວນຫຼາຍນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ ເປັນສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນະພາບ ຍີ່ຫໍ້ສິນຄ້າທີ່ມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນທີ່ຍອມຮັບລະດັບສາກົນ ຫຼາຍກວ່າ 459 ຍີ່ຫໍ້; ເຊິ່ງມີສິນຄ້າຫຼາຍກວ່າ 53,511 ລາຍການ ໂດຍມີລະບົບໂປຣແກຣມຄອມພິວເຕີທີ່ທັນສະໄໝໃນການຈັດການດ້ານການຈຳໜ່າຍ ແລະ ຄວບຄຸມສິນຄ້າໃນສາງຢ່າງມີປະສິດທິພາບ. ສິນຄ້າແບ່ງອອກເປັນຫຼາຍກວ່າ 20 ໝວດຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກ່ຽວກັບການກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງອາຄານ ພາຍໃຕ້ຄຳຂວັນທີ່ວ່າ: “ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການໃຫ້ມີຄຸນະພາບ ສິ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບຖ້ວນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ”. ການຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າຮູບແບບທັນສະໄໝ ພາຍໃນສູນສະແດງສິນຄ້າຂະໜາດໃຫຍ່ (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 5 ສາຂາ ສະເພາະພາຍໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໄດ້ແກ່: ສາຂາໂພນຕ້ອງ (ສຳນັກງານໃຫຍ່), ສາຂາສີໄຄ ແລະ ໂຊກໃຫຍ່, ສາຂາປາກຊັນ (ແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊ) ແລະ ສາຂາປາກເຊ (ແຂວງ ຈຳປາສັກ)

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

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
	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 ມາເປັນສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົບແຕ່ງ ເຊັ່ນ: ກະໂລ, ສຸຂະພັນ, ກ໋ອກນ້ຳ ແລະ ສິນຄ້າອື່ນໆ. ເນື່ອງຈາກວ່າສິນຄ້າໂຄງສ້າງມີໂອກາດຈະເລີນເຕີບໂຕໜ້ອຍ, ມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າ ແລະ ສິນຄ້າດັ່ງກ່າວບໍ່ສາມາດສ້າງຈຸດເດັ່ນໃນການຂາຍໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດໄດ້. ແຕ່ໃນເບື້ອງຕົ້ນ ການຈຳໜ່າຍສິນຄ້າປະເພດວັດສະດຸຕົບແຕ່ງບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນທີ່ດີ ເພາະວ່າເປັນສິນຄ້າທີ່ມີການຈັດການຍາກ, ມີການປ່ຽນແປງຮູບແບບໃໝ່ໃຫ້ທັນສະໄໝຕະຫຼອດເວລາ. ແຕ່ດ້ວຍວິໄສທັດອັນກວ້າງໄກຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ແລະ ຄວາມມັກຮັກໃນທຸລະກິດປະເພດນີ້, ຜູ້ບໍລິຫານຂອງ ບໍລິສັດ ຈຶ່ງບໍ່ຍອມແພ້ຕໍ່ອຸປະສັກຕ່າງໆ ແລະ ຊອກຫາທຸກວິທີທາງ ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດດຳເນີນທຸລະກິດໄປໄດ້ດ້ວຍດີ ໂດຍການຊອກຫາຈຸດເດັ່ນຂອງສິນຄ້າໃຫ້ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ທັນສະໄໝຂຶ້ນເພື່ອຕອບສະໜອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.
2000	➢ ນັບແຕ່ປີນັ້ນເປັນຕົ້ນມາ, ທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໄດ້ຮັບການຕອບສະໜອງທີ່ດີຂຶ້ນມາໂດຍຕະຫຼອດ ແລະ ໄດ້ມີການຈະເລີນເຕີບໂຕຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້າ ທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງເພີ່ມຂຶ້ນຕາມການຈະເລີນເຕີບໂຕຂອງ ສປປ ລາວ, ປະກອບກັບ ທ່ານ ກິດສະດາ ສຸຄະບັນດິດ (ທ່ານ ກິດສະດາ) ໄດ້ສຳເລັດການສຶກສາຈາກຕ່າງປະເທດ ແລະ ກໍໄດ້ເຂົ້າມາມີບົດບາດໃນການບໍລິຫານທຸລະກິດໃຫ້ມີຄວາມເຂັ້ມແຂງຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ບໍລິສັດໄດ້ເປີດສາຂາໂພນຕ້ອງຂຶ້ນ ເພື່ອຈັດຈຳໜ່າຍ ວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງ, 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 ອຸປະກອນຄົບວົງຈອນແທນ ມາຈົນເຖິງ ປີ 2017.  (ຮູບປະກອບ ສາຂາ ໂພນຕ້ອງ)

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
2004	➢ ສປປ ລາວ ໄດ້ເປີດກວ້າງຫຼາຍຂຶ້ນໃນພາກການລົງທຶນ ແລະ ເພື່ອຮອງຮັບການເປັນເຈົ້າພາບການແຂ່ງຂັນກິລາຊີເກມ ຄັ້ງທີ 25 ເຊິ່ງຈະຈັດຂຶ້ນໃນປີ 2009, ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນທີ່ບ້ານ ນາແຮ່, ເມືອງ ສີໂຄດຕະບອງ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ (ສາຂາສີໄຄ) ເຊິ່ງເປັນສູນຈັດຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ທາງດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ, ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດໃນ ສປປ ລາວ ໂດຍມີຂະໜາດພື້ນທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າປະມານ 2,000 ຕາແມັດ, ພື້ນທີ່ສາງປະມານ 5,000 ຕາແມັດ ແລະ ພື້ນທີ່ຈອດລົດ 60 ຄັນ.  (ຮູບປະກອບ ສາຂາ ສີໄຄ)
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 ມິຊູບິຊິ (Mitsubishi) ປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ໃນການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການສ້ອມແປງລິບ ແລະ ຂັ້ນໄດເລື່ອນ ພາຍໃຕ້ການສິນຄ້າ Mitsubishi ພຽງແຫ່ງດຽວໃນ ສປປ ລາວ. ບໍລິສັດມີການເປີດສາຂາເພີ່ມຂຶ້ນ ທີ່ບ້ານ ທົ່ງຕູມ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ
2013	➢ ໄດ້ເລີ່ມມີການປັບປຸງ ແລະ ສ້ອມແປງສາຂາສີໄຄຕື່ມອີກ 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 ເຊິ່ງເປັນສາເຫດເຮັດໃຫ້ມີຄວາມຕ້ອງການບັນດາຕຶກອາຄານ ແລະ ສຳນັກງານຫ້ອງການເພີ່ມຂຶ້ນ. ສະນັ້ນ, ເພື່ອຕອບສະໜ

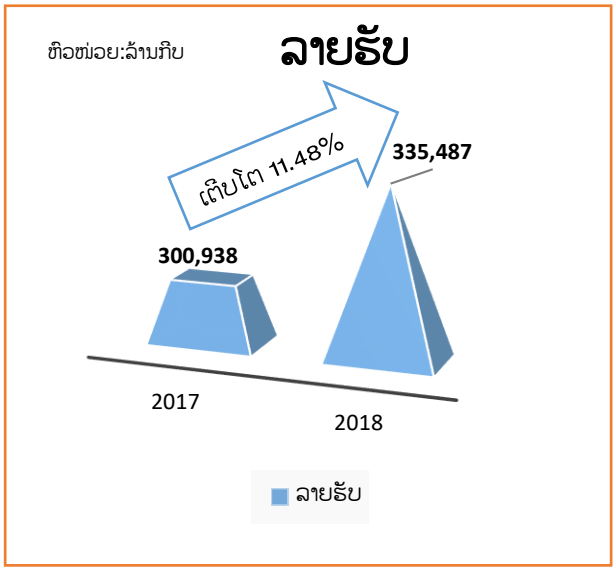
ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
	ອຽຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກຸ່ມດັ່ງກ່າວ ບໍລິສັດໄດ້ມີການເຊັນສັນຍາການຄ້າຮ່ວມ ກັບ ບໍລິສັດ ໂມເດີນຟອມກຣຸບ ຈຳກັດ (ມະຫາຊົນ) (Modern form) ໃນການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ເຟີນີເຈີສຳເລັດຮູບ ການຄ້າ Modern form ໃນຂອບເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.
2015	➢ ໃນປີ 2015, ບໍລິສັດ ໄດ້ມີການປັບປຸງວິສາຫະກິດເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບການປ່ຽນແປງໃໝ່, ສະພາບຄວາມຕ້ອງການ ຫຼື ຄວາມຈຳເປັນທາງທຸລະກິດ ແລະ ບົດບັນຍັດຂອງກົດໝາຍວ່າດ້ວຍ ວິສາຫະກິດ ເຊິ່ງ ບໍລິສັດ ໄດ້ປ່ຽນຮູບແບບວິສາຫະກິດ ຈາກ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີການຄ້າ ຂາອອກ-ຂາເຂົ້າ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ ມາເປັນ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ 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 ເຊິ່ງເປັນ ບໍລິສັດຮ່ວມທຶນລະຫວ່າງ ບໍລິສັດ ສະຫຍາມໂກວບ້ອນເຮົ້າ ຈຳກັດ (ມະຫາຊົນ) ແລະ ບໍລິສັດ ປູນຊີເມັນໄທ ຈຳກັດ ເຊິ່ງເປັນຜູ້ປະກອບການຈັດຈຳໜ່າຍວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ແລະ ຕົບແຕ່ງອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນໃນປະເທດໄທ ໂດຍການຮ່ວມລົງທຶນດັ່ງກ່າວຍັງເປັນການຖ່າຍທອດຄວາມຮູ້ ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ (Know-how) ແລະ ເສີມສ້າງສັກກະຍະພາບໃນການແຂ່ງຂັນທາງ ທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ. ➢ ໃນວັນທີ 13 ກັນຍາ 2015 ບໍລິສັດໄດ້ມີການປະຊຸມວິສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນຄັ້ງທີ 3/2015 ໂດຍມີ ວາລະທີ່ສຳຄັນ ຄື: ການແປສະພາບເປັນບໍລິສັດມະຫາຊົນ ແລະ ໄດ້ປ່ຽນຊື່ ເປັນ “ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ 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 ດ້ານວັດສະດຸກໍ່ສ້າງ ຕົບແຕ່ງບ້ານ ແລະ ອາຄານ ແບບຄົບວົງຈອນ ໃນ ສປປ ລາວ. ➢ ໄດ້ຮັບໃບຢັ້ງຢືນ ລະບົບການບໍລິຫານຈັດການຕາມມາດຕະຖານ ISO9001:2008 ວັນທີ 25/09/2015 ➢ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ ທາງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມາຫາຊົນ ໄດ້ເປີດຈອງຮຸ້ນ (IPO) ລະຫວ່າງວັນທີ 30-31/11/-01/12/2015 ລວມທັງໝົດ 25,000,000 ຮຸ້ນ ໃນລາຄາຂາຍ 3,100 ກີບ/ຮຸ້ນ ➢ ນອກຈາກນັ້ນ, ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ຈົດທະບຽນເຂົ້າເປັນ ບໍລິສັດຈົດທະບຽນ ໃນຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ ໃນວັນທີ 11 ທັນວາ 2015 ຢ່າງເປັນທາງການ

ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
2016	➢ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ (ส.อ.ม) ໄດ້ຈັດກອງປະຊຸມສາມັນຜູ້ຖືຮຸ້ນປະຈຳປີ 2015 ເມື່ອວັນທີ 22 ເມສາ 2016 ເວລາ 14:00 ໂມງ ທີ່ຫ້ອງປະຊຸມໃຫຍ່ຊັ້ນ 8, ອາຄານ ຕະຫຼາດຫຼັກຊັບລາວ (ตลาดหลักทรัพย์ลาว), ບ້ານ ໂພນທັນ, ຖະໜົນ T4, ເມືອງ ໄຊທານີ, ນະຄອນຫຼວງ ວຽງຈັນ, สปป ลาว, ໂດຍມີຜູ້ຖືຮຸ້ນເຂົ້າຮ່ວມປະຊຸມທັງໝົດ **118 ທ່ານ**, ຖືຮຸ້ນລວມ 157,735,300 ຮຸ້ນ ຄິດເປັນ 95.60 % ຂອງຈຳນວນຮຸ້ນທັງໝົດຂອງບໍລິສັດ ໂດຍທີ່ປະຊຸມ ພິຈາລະນາ 9 ວາລະ ວາລະສຳຄັນຄື: ການພິຈາລະນາເງິນປັນຜົນປະຈຳປີ 2015 ຂອງບໍລິສັດ ສຸ ວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ເຊິ່ງກອງປະຊຸມ ຜູ້ຖືຮຸ້ນໄດ້ມີມະຕິ ແບ່ງປັນເງິນປັນຜົນເປັນ ຈຳນວນເງິນ 45 ກີບ/ຮຸ້ນ
2017	➢ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ (ส.อ.ม) ໄດ້ເປີດສາຂາໃໝ່ທີ່ ບ້ານໂຊກໃຫຍ່ (สิ้นทาง 450 ปี), ເມືອງໄຊເສດຖາ, ແຂວງ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ໃນວັນທີ 30/01/2017 ດ້ວຍພື້ນທີ່ ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກ່ວາ 12,000 ຕາແມັດ ໂດຍການເປີດ ສາຂາ ໂຊກໃຫຍ່ (เส้นทาง 450 ปี) ເປັນສາຂາທີ່ 5 ໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ດ້ວຍສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ຄົບວົງຈອນ ເຊິ່ງໄດ້ຮັບການຕອບຮັບຈາກ ປະຊາຊົນ ຊາວນະຄອນຫຼວງໄດ້ເປັນຢ່າງສະຫງ່າງາມ ໂດຍມີຍອດ ຂາຍລວມທັງໝົດ **6,7135,83.22** ບາດ ໃນວັນທີ 30/01/2017  (ຮູບປະກອບສາຂາ ໂຊກໃຫຍ່) ➢ ແລະ ໃນປີດຽວກັນ ທາງ ບໍລິສັດ ໄດ້ພິທີເປີດໃຫ້ບໍລິການ ອີກໜຶ່ງສາຂາຄື: ສາຂາ ປາກຊັນ ເປີດ ໃນວັນທີ 30/09/2017 ເຊິ່ງເປັນສາຂາທຳອິດ ຂອງ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມາຫາຊົນ ທີ່ ໄດ້ເປີດໃຫ້ບໍລິການຢູ່ຕ່າງແຂວງ ທີ່ຢູ່ ບ້ານ ສີສະອາດ ເມືອງ ປາກຊັນ ແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊດ້ວຍພື້ນ ທີ່ວາງສະແດງສິນຄ້າບໍ່ຕ່ຳກ່ວາ 7,500 ຕາແມັດ ແລະ ເນື້ອທີ່ສາງປະມານ 7,500 ຕາແມັດ ໂດຍມີສິນຄ້າທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ແລະ ຄົບວົງຈອນ ໂດຍການເຂົ້າຮ່ວມ ຂອງ ທ່ານ ກອງແກ້ວ ໄຊ ສົງຄາມ ເຈົ້າແຂວງບໍລິຄຳໄຊ ໂດຍໄດ້ຮັບການຕອບຮັບ ຈາກຊາວເມືອງ ປາກຊັນ ກໍ່ ຊາວແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊ ເປັນຢ່າງດີ  (ຮູບປະກອບສາຂາ ປາກຊັນ)

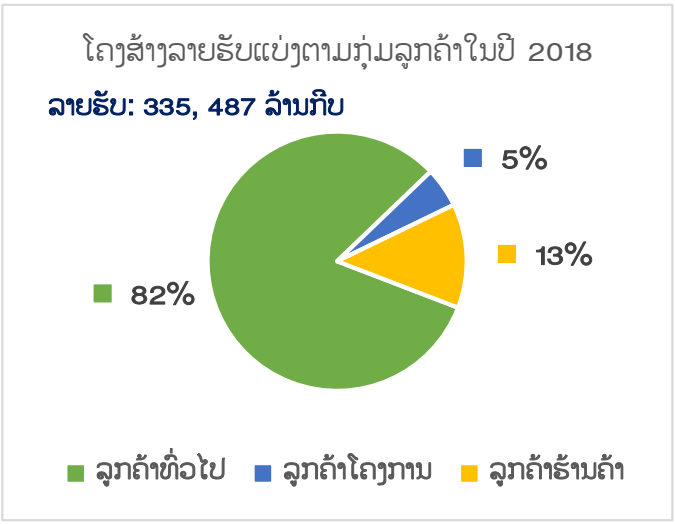
ປີ	ເຫດການສຳຄັນ
2018	➢ ພາຍໃນປີ 2018, ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ໄດ້ເປີດ ອີກໜຶ່ງສາຂາ ທີ່ທາງພາກໃຕ້ ເຊິ່ງກວມເອົາຕະຫຼາດພາກໃຕ້ຄື: ແຂວງ ຈຳປາສັກ, ແຂວງ ສາລະວັນ, ແຂວງ ເຊກອງ ແລະ ແຂວງ ອັດຕະປື ນັ້ນກໍ່ຄື: ສາຂາ ປາກເຊ ທີ່ຕັ້ງຢູ່ ບ້ານ ກາງ ເມືອງ ນະຄອນປາກເຊ ແຂວງ ຈຳປາສັກ ເຊິ່ງເປີດໃຫ້ບໍລິການຢ່າງເປັນທາງການເມື່ອວັນທີ 17 ມີຖຸນາ 2018 ໂດຍການເຂົ້າຮ່ວມພິທີເປີດຂອງ ທ່ານ ສົມສະຫວາດ ເລັ່ງສະຫວັດ ທີ່ປຶກສາຄະນະບໍລິຫານສູນກາງ ພັກ ແລະ ທ່ານ ປອ ບຸນຖອງ ດີວິໄຊ ເຈົ້າແຂວງ ແຂວງ ຈຳປາສັກ.  (ຮູບປະກອບສາຂາ ປາກເຊ) ➢ ໄດ້ຮັບໃບຢັ້ງຢືນ ລະບົບການບໍລິຫານຈັດການຕາມມາດຕະຖານ ISO9001:2015 ວັນທີ 22/09/2018

ຜົນການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຜົນການດຳເນີນງານປີ 2018

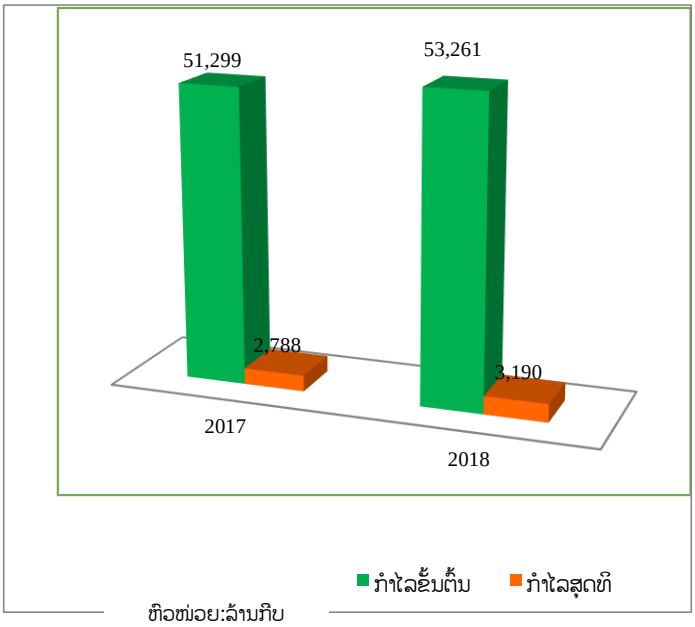
- **ລາຍຮັບ**

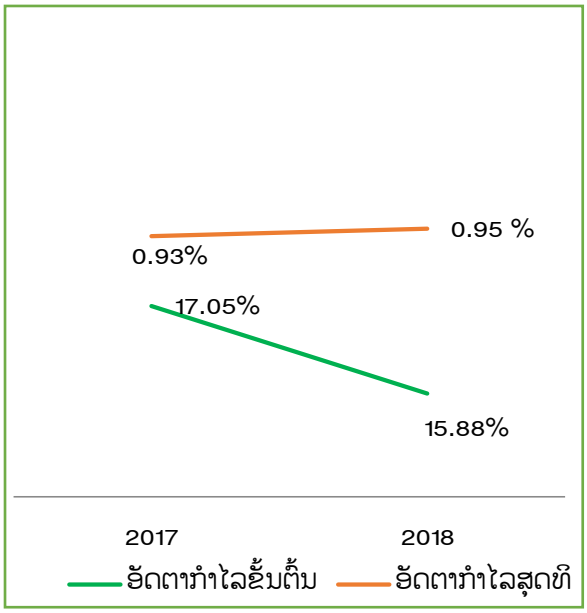


ບໍລິສັດມີລາຍຮັບລວມໃນປີ 2017 ເທົ່າກັບ 300,938 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນນັ້ນ ປະກອບມີລາຍຮັບຈາກການຂາຍເທົ່າກັບ 299,063 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການເທົ່າກັບ 1,875 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າໃນປີ 2018, ໄດ້ມີລາຍຮັບລວມເພີ່ມຂຶ້ນມາເປັນ 335,487 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງປະກອບມີລາຍຮັບຈາກຂາຍເທົ່າກັບ 333,881 ລ້ານກີບ ແລະ ລາຍໄດ້ຈາກການບໍລິການເທົ່າກັບ 1,605 ລ້ານກີບ, ເຫັນໄດ້ວ່າມີລາຍຮັບລວມເພີ່ມຂຶ້ນ ໃນອັດຕາສ່ວນ 11.48 ສ່ວນຮ້ອຍຈາກລາຍຮັບປີ 2017 ເນື່ອງຈາກວ່າບໍລິສັດໄດ້ມີການເພີ່ມຄວາມຫຼາກຫຼາຍຂອງສິນຄ້າ ແລະ ມີການເພີ່ມຈຳນວນສິນຄ້າໃໝ່ໆເຂົ້າມາ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນບໍລິສັດຍັງໄດ້ມີລາຍຮັບຈາກສາຂາໃໝ່ເພີ່ມຂຶ້ນມາຕາມລຳດັບ.



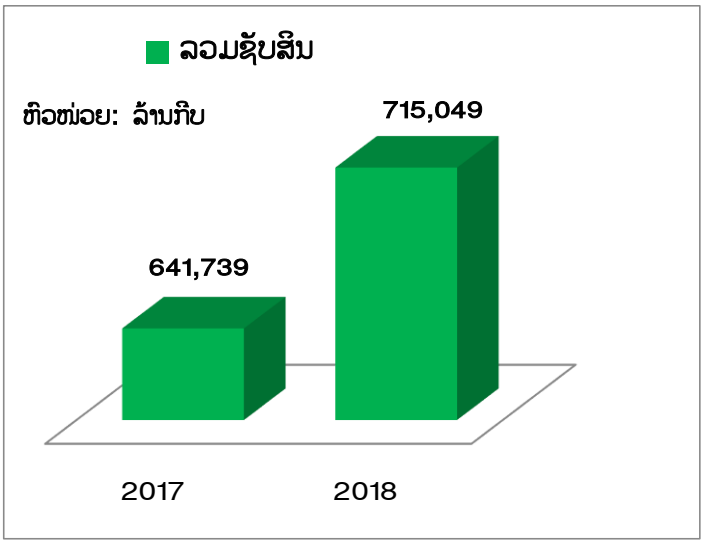
- **ກຳໄລ-ຂາດທຶນ**





ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິໃນປີ 2017-2018 ເທົ່າກັບ 2,788 ລ້ານກີບ, ແລະ 3,190 ລ້ານກີບ, ມີອັດຕາກຳໄລສຸດທິເທົ່າກັບ 0.93 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ 0.95 ສ່ວນຮ້ອຍ ຂອງລາຍຮັບລວມຕາມລຳດັບ. ບໍລິສັດມີກຳໄລສຸດທິເພີ່ມຂຶ້ນ ເນື່ອງຈາກ ບໍລິສັດ ໄດ້ມີລາຍຮັບເພີ່ມຂຶ້ນມາຈາກສາຂາໃໝ່ ແລະ ມີລາຍຮັບກຳໄລຈາກອັດຕາແລກປ່ຽນເພີ່ມຂຶ້ນ.

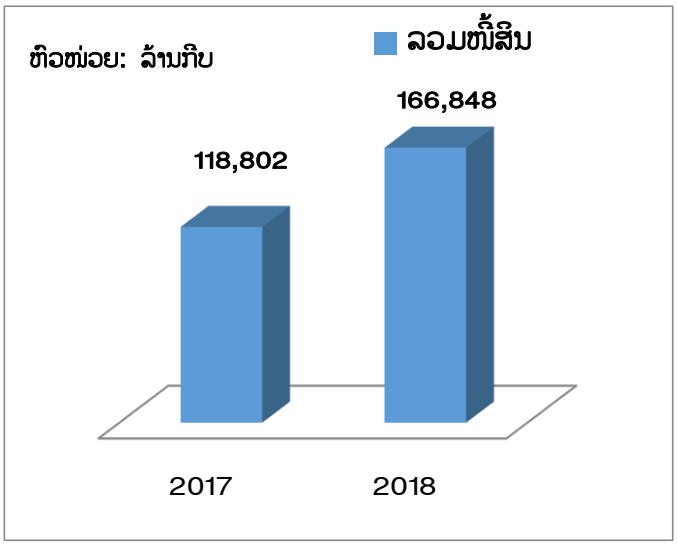
- **ລວມຊັບສິນ**



ຊັບສິນລວມໃນ ວັນທີ 31 ທັນວາ 2017 ເທົ່າກັບ 641,739 ລ້ານກີບ ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 715,049 ລ້ານກີບໃນ ວັນທີ 31 ທັນວາ 2018 ການທີ່ມີຊັບສິນລວມເພີ່ມຂຶ້ນຍ້ອນວ່າ ບໍລິສັດໄດ້ມີສິ່ງປຸກສ້າງອາຄານ ແລະ ຊື້ອຸປະກອນ

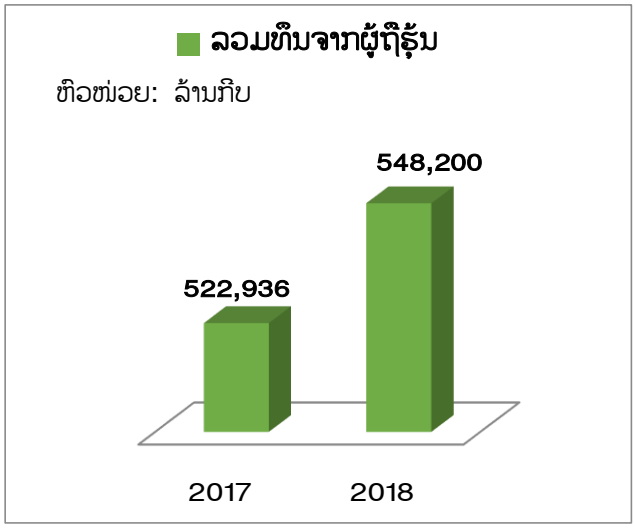
ສຳລັບສາຂາໃໝ່ເຊັ່ນ: ສາຂາປາກຊັນ, ສາຂາປາກເຊ ແລະ ສາຂາທ່າແຂກ (ຄາມ່ວນ) ເພີ່ມຂຶ້ນ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ ເຄື່ອງສະຕ໋ອກໃນສາງກໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ຕາມການຂະຫຍາຍສາຂາເຫຼົ່ານັ້ນ.

- **ລວມໜີ້ສິນ**



ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2018 ໜີ້ສິນລວມໄດ້ມີການເພີ່ມຂຶ້ນຈາກ 118,802 ລ້ານກີບ ມາເປັນ 166,848 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໜີ້ສິນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໜີ້ສິນໝູນວຽນເພື່ອການຄ້າ ແລະ ໜີ້ສິນເງິນກູ້ຢືມຈາກສະຖາບັນການເງິນ ເຊິ່ງວ່າໄດ້ນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດ ແລະ ເພື່ອຂະຫຍາຍສາຂາ.

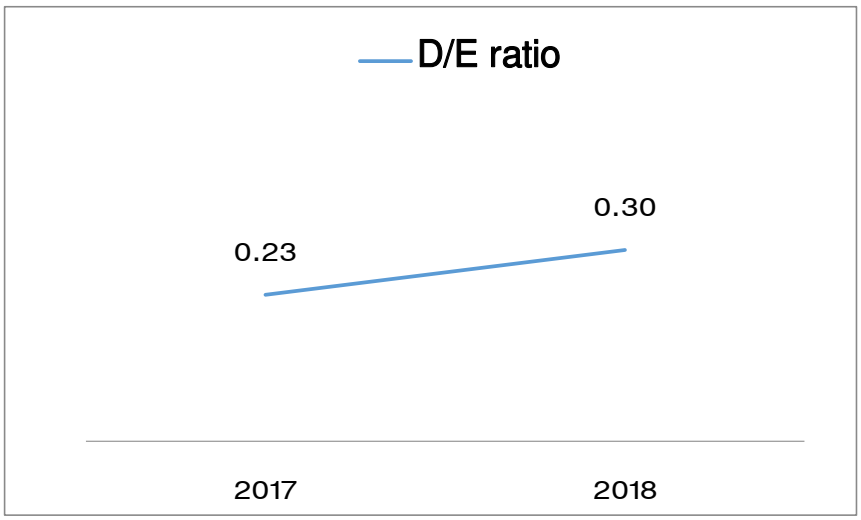
- **ລວມສ່ວນທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ**



ໜ່ວຍ: ລ້ານກີບ	31 ທັນວາ 2017	31 ທັນວາ 2018
ທຶນຈົດທະບຽນ:	330,000	330,000
ສ່ວນເກີນຈາກການຈຳໜ່າຍຮຸ້ນ	24,735	24,735
ເງິນສຳຮອງຕາມກົດໝາຍ:	3,332	3,652
ເງິນສຳຮອງອື່ນໆ	3,082	3,402
ກຳໄລສະສົມ:	149,025	149,927
ລາຍການທີ່ມີການປັບປຸງ:	12,759	36,483
ລວມທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນ	**522,936**	**548,200**

ໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2017 ລວມທຶນຈາກຜູ້ຖືຮຸ້ນທັງໝົດເທົ່າກັບ 522,936 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງໃນວັນທີ 31 ທັນວາ 2018 ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນ 548,200 ລ້ານກີບ ເຊິ່ງສາເຫດມາຈາກບໍລິສັດໄດ້ມີການຫັກເງິນສຳຮອງຕາມກົດໝາຍ ແລະ ເງິນສຳຮອງອື່ນໆ ເພີ່ມເຂົ້າມາ ແລະ ໄດ້ມີກຳໄລສະສົມເພີ່ມຂຶ້ນ ຖ້າທຽບໃສ່ປີ 2017 ຈາກ 149,025 ລ້ານກີບ ເປັນ 149,927 ເນື່ອງຈາກໄດ້ມີກຳໄລສຸດທິພາຍໃນປີເພີ່ມຂຶ້ນມາ.

- **ອັດຕາສ່ວນໜີ້ຕໍ່ທຶນ D/E Ratio**



ໃນປີ 2017 ຈະເຫັນໄດ້ວ່າໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນມີຍອດຫຼຸດລົງເຊິ່ງເທົ່າກັບ 0.23 ເທົ່າ ເນື່ອງຈາກບໍລິສັດ ໄດ້ປັບປຸງໂຄງ ສ້າງການເງິນໃໝ່ ແລະ ໃນການຂະຫຍາຍສາຂາໃໝ່ ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນມີການນຳໃຊ້ທຶນເຂົ້າເພື່ອຂະຫຍາຍສາຂາ

ແລະ ໃນປີ 2018 ຈະມີຍອດໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນເພີ່ມຂຶ້ນເທົ່າກັບ 0.30 ເທົ່າ ເນື່ອງຈາກບໍລິສັດໄດ້ມີໜີ້ສິນເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ ໜີ້ສິນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເພື່ອນຳມາໃຊ້ເຂົ້າໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ເພື່ອຂະຫຍາຍສາຂາໃໝ່. ໂດຍຕາມ ຫຼັກເກນແລ້ວການທີ່ມີໜີ້ສິນຕໍ່ທຶນທີ່ຕ່ຳກວ່າ 1 ຖືວ່າດີ ເຊິ່ງຈະສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມສ່ຽງເລື່ອງພາລະໜີ້ສິນ ໜ້ອຍ, ມີຄວາມສາມາດໃນການກູ້ຢືມເພີ່ມຂຶ້ນ.

ວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ 2018

- **ຍຸດທະສາດດ້ານຜະລິດຕະພັນ (Product):**

- ໃນປີ 2018 ທີ່ຜ່ານມາ ທາງ ບໍລິສັດ ໄດ້ເລັ່ງສ້າງ ສິນຄ້າຍີ່ຫໍ້ຂອງຕົວເອງ ໄດ້ຫຼາຍກ່ວາ 4 ຍີ່ຫໍ້ ທີ່ສາມາດ ແຂ່ງຂັນດ້ານລາຄາ ໃນທ້ອງຕະຫຼາດໄດ້.
- ໄດ້ຊຸມໃສ່ສະຕ໋ອກສິນຄ້າຂາຍດີ ເພື່ອຕອບສະໜອງໃຫ້ທັນເວລາກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ

- **ຍຸດທະສາດດ້ານຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ (Place)**

- ໃນປີ 2018 ທີ່ຜ່ານມາ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ໄດ້ຂະຫຍາຍສາຂາເພີ່ມ ເຊິ່ງເປັນສາຂາ ທີ 5 ທີ່ແຂວງຈຳປາສັກ ເພື່ອຮອງຮັບຕະຫຼາດເຂດລາວໃຕ້ເຊັ່ນ: ແຂວງ ຈຳປາສັກ, ສາລະວັນ, ເຊກອງ ແລະ ອັດຕະປື
- ໃນບາງສາຂາ ທາງບໍລິສັດ ໄດ້ມີການຂະຫຍາຍຕະຫຼາດໃນກຸ່ມ ຮ້ານຄ້າຊ່ວງ ແລະ ໂຄງການ ເພີ່ມຂຶ້ນ ເພື່ອ ໃຫ້ທັນການສະພາບການແຂ່ງຂັນ ແລະ ເພີ່ມຍອດຂາຍ

- ພະຍາຍາມສູ່ຊຸມພັດທະນາລະບົບເທັກໂນໂລຊີ ເພື່ອນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນ ການຂາຍສິນຄ້າ ທາງອອນລາຍຢ່າງສະໜາ ສະເໜີ.
- ແລະ ນອກຈາກນັ້ນຍັງ ເພີ່ມຊ່ອງທາງການຂາຍ ໂດຍການຊື້ຜ່ານລະບົບເງິນດາວ ຈາກແຕ່ເກົ່າມີແຕ່ ບໍລິສັດ ອີ ອອນ ບໍລິການ ເຊົ່າສິນເຊື່ອ ຈຳກັດ ແລະ ເພີ່ມອີກໜຶ່ງ ບໍລິສັດ ຄີ: ບໍລິສັດ ກຸງສີ ບໍລິການ ສິນເຊື່ອ ຈຳກັດ ເພື່ອເປັນອີກໜຶ່ງຊ່ອງທາງໃຫ້ລູກຄ້າ ໄດ້ເລືອກໃຊ້ບໍລິການ.

- **ຍຸດທະສາດການສົ່ງເສີມການຕະຫຼາດ (Promotion)**

❖ ການໂຄສະນາ:

ພວກເຮົາໄດ້ເຮັດ ໂຄສະນາຫຼາຍຊ່ອງທາງ ທີ່ມີປະສິດຕິພາບ ເພື່ອສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ ກ່ຽວກັບ ຍີ່ຫໍ້ ບໍລິສັດ ແລະ ສິນຄ້າຕ່າງໆ ທີ່ມີຂາຍພາຍໃນຮ້ານ ໂດຍຜ່ານຊ່ອງທາງສື່ສານຕ່າງໆເຊັ່ນ:

- **ຜ່ານສື່ສິ່ງພິມຕ່າງໆເຊັ່ນ: ໃບປິວ, ວາລະສານ, ໜັງສືພິມ**







- ຜ່ານປ້າຍໂຄສະນາຕ່າງໆເຊັ່ນ: ປ້າຍໂຄສະນາແຄມທາງຕາມເສັ້ນທາງຫຼັກ, ປ້າຍຕິດລິດ, ປ້າຍຕ່າງໆ ບໍລິເວນອາຄານໂຊລູມ ແລະ ອື່ນໆ





- ຜ່ານສື່ອີເລັກໂທນິກຕ່າງໆເຊັ່ນ: Website: souvanny.com, Facebook: Souvanny Home Center, Line App, IG, Youtube, ວິທະຍຸທ້ອງຖິ່ນແຕ່ລະແຂວງ ແລະ ອື່ນໆ

❖ ການສົ່ງເສີມການຂາຍ

ໂດຍຜ່ານກິດຈະກຳຕ່າງເຊັ່ນ: ການຫຼຸດລາຄາພິເສດສະເພາະງານ, ແລກ, ແຈກ, ແຖມ, ຊິງໂຊກ , ການຈັດງານເປີດໂຕສິນຄ້າໃໝ່ຕ່າງໆ ເຊັ່ນ:

- ໃນປີ 2018 ທີ່ຜ່ານມານີ້ ທາງບໍລິສັດ ໄດ້ເນັ້ນການເຮັດສົ່ງເສີມການຂາຍໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ຄົບທຸກໝວດສິນຄ້າ ເພື່ອໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືໃນການປິດການຂາຍ ແລະ ຄວາມປະທັບໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ
- ມີໂຄງການ Loyalty Program ໂດຍການສະໝັກເປັນ ສະມາຊິກໂຄງການ Souvanny Family Club ເພື່ອສະສົມຄະແນນ ແລກຂອງລາງວັນ ຕະຫຼອດ ປີ 2018 ທີ່ຜ່ານມາ ແລະ ເຫັນວ່າລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມສົນໃຈ ແລະ ສະສົມຄະແນນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ.
- ຈັດງານຫຼຸດລາຄາພິເສດ, ສິນຄ້ານາທີທອງ ແລະ ໂປຣຕ່າງໆ ສຳລັບໃນງານມື້ ເປີດສາຂາໃໝ່ຄື: ສາຂາ ປາກເຊ ໃນວັນທີ 15-17 ມິຖຸນາ 2018
- ຈັດງານອອກບູດ ສົ່ງເສີມການຂາຍ ທີ່ຈຸດຂາຍ ຮ່ວມກັບຜູ້ສະໜອງ ທຸກໆເດືອນ

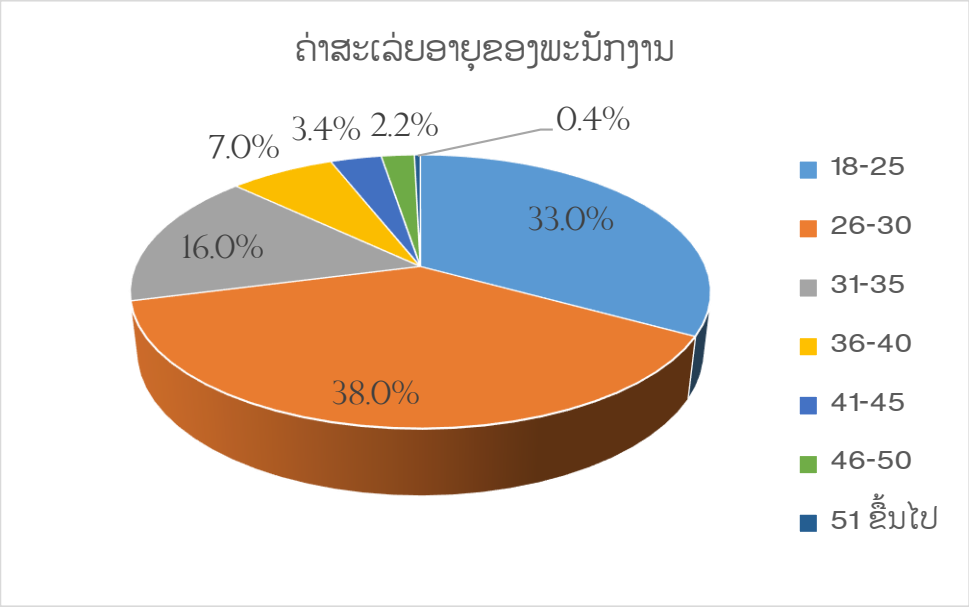
❖ ກິດຈະກຳຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມ

ໃນປີ 2018 ທີ່ຜ່ານມາ, ທາງບໍລິສັດສືບຕໍ່ໂຄງການ: **ສ້າງຮອຍຍິ້ມດ້ວຍການແບ່ງປັນ** ໂດຍຜ່ານກິດຈະກາຍ່ອຍຕ່າງໆ ເປັນຕົ້ນແມ່ນ: ບໍລິຈາກເລືອດ, ໂຄງການ ຕ້ານໄພໜາວ ໂດຍບໍລິຈາກຜ້າຫົ່ມ, ເຄື່ອງນຸ່ງ, ອຸປະກອນການສຶກສາ ບ້ານ ສົບຂອນ, ບ້ານ ເມືອງຈໍ ແລະ ບ້ານ ໂພນເມືອງ ເມືອງ ໄຊຈໍພອນ ແຂວງ ບໍລິຄຳໄຊ ແລະ ໂຄງການຊ່ວຍເຫຼືອເຂື່ອນໄຟຟ້າແຕກ ແຂວງ ອັດຕະປື ແລະ ໂຄງການອື່ນໆອີກ.

ວຽກງານດ້ານບຸກຄະລາກອນ 2018

- ໄດ້ມີການເລື່ອນຕຳແໜ່ງໃຫ້ພະນັກງານທີ່ມີຜົນງານດີເດັ່ນປະຈຳປີ ແລະ ປັບຂຶ້ນເງິນເດືອນໃຫ້ພະນັກງານຫຼາຍຕຳແໜ່ງ
- ໄດ້ມີການສົ່ງເສີມຄວາມຮູ້ໃຫ້ແກ່ພະນັກງານ ໂດຍຜ່ານການສຳມະນາທັງພາຍໃນ ແລະ ພາຍນອກຢ່າງເປັນລະບົບ ຕໍ່ເນື່ອງທຸກເດືອນໂດຍສະເພາະ ທາງດ້ານ ຄວາມຮູ້ສິນຄ້າ, ເຕັກນິກການຂາຍ, ການບໍລິການ ແລະ ວິຊາສະເພາະທີ່ເຫັນວ່າຈຳເປັນ
- ໃນເບື້ອງສະຫວັດດີການ ພວກເຮົາໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ ແລະ ເບີກຈ່າຍເງິນໃຫ້ພະນັກງານເປັນປົກກະຕິ

ອັດຕາການສະເລ່ຍອາຍຸຂອງພະນັກງານພາຍໃນອົງກອນ



- **ກິດຈະກຳສ້າງຄວາມສາມັກຄີໃນໝູ່ພະນັກງານ**

- ໄດ້ມີການຈັດກິດຈະກຳພາພະນັກງານໄປທ່ອງທ່ຽວ
- ໄດ້ມີການຈັດງານກິລາ ເພື່ອເສີມສ້າງຄວາມສາມັກຄີຂອງພະນັກງານໃນອົງກອນ

ວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອົງກອນ 2018

ຍຸດທະສາດອັນສຳຄັນຂອງບໍລິສັດ ແມ່ນກົງກັບຄຳຂວັນຂອງ ບໍລິສັດທີ່ວ່າ ຍົກລະດັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ໃຫ້ມີຄຸນນະພາບ ສິ່ງມອບຖືກຕ້ອງ ຄົບຖ້ວນ ທັນເວລາ ສ້າງຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ພັດທະນາຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ເຊິ່ງ ໄດ້ນຳໃຊ້ລະບົບການບໍລິຫານຄຸນະພາບ ISO 9001- version 2015 ເຂົ້າໃນການບໍລິຫານຈັດການອົງກອນ ເຊິ່ງໄດ້ ຮັບການຮັບຮອງ ຈາກ United Kingdom Accreditation Service (UKAS)

ແຜນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດປະຈຳປີ 2019

- **ແຜນດ້ານວຽກງານການຂາຍໃນປີ 2019**

  ໃນປີ 2019 ບໍລິສັດມີແຜນສ້າງຍອດຂາຍໃຫ້ເຕີບໂຕ 12% ໂດຍໃນນີ້ ເຕີບໂຕຈາກສາຂາເກົ່າ 5% ແລະ ໂດຍພະຍາຍາມຂະຫຍາຍໝວດສິນຄ້າທີ່ມີຄວາມຕ່ຳເນື່ອງກັນຫລາຍຂຶ້ນ ແລະ ຂະຫຍາຍຊ່ອງທາງຈຳໜ່າຍທາງ Online, ຮ້ານຄ້າ, ໂຄງການຕ່າງໆ ແລະ ລະບົບເງິນດາວໂດຍຜ່ານ ບໍລິສັດ AEON ແລະ ບໍລິສັດ ກຸງສີ ບໍລິການເຊົ່າສິນເຊື່ອ ໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນ ເພື່ອໃຫ້ທັນກັບສະພາບການແຂ່ງຂັນ ໃນປະຈຸບັນ ແລະ ພຶດຕິກຳການຊື້ຂອງລູກຄ້າ

- **ແຜນດ້ານວຽກງານການຕະຫຼາດໃນປີ 2019**

  - ດ້ານສິນຄ້າ ເພີ່ມການສ້າງ House Brand ໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດແຂ່ງຂັນດ້ານລາຄາ ແລະ ເພີ່ມກຳໄລ.

  - ຈັດທຳໂປຣໂມຊັ່ນ ເພື່ອສະໜັບສະໜູນການຂາຍຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ໂດຍຜ່ານ ກິດຈະກຳສົ່ງເສີມການຂາຍ ລາຍ 2 ເດືອນ, ໂປຣຂັ້ນບັນໃດ ແລະ ໂປຣສະສົມຄະແນນ.

  - ໃນປີ 2019 ບໍລິສັດ ຈະສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ຂອງລູກຄ້າຕ່ຳ ບໍລິສັດ ສຸວັນນີ ໂຮມເຊັນເຕີ ມະຫາຊົນ ຫລາຍຂຶ້ນ ໂດຍໃຊ້ຫຼາຍຊ່ອງທາງສື່ສານເຊັ່ນ: ຜ່ານໃບປິວ, ປ້າຍໂຄສະນາ, Website, Facebook, Line, IG, YouTube, ວິທະຍຸທ້ອງຖິ່ນ, ການຈັດສຳມະນາຕ່າງໆຫລາຍຂຶ້ນ ເພື່ອສ້າງການຮັບຮູ້ Brand ໄປແຕ່ລະກຸ່ມເປົ້າໝາຍຢ່າງຊັດເຈນຂຶ້ນ.

  - ສືບຕໍ່ເຮັດກິດຈະກຳຊ່ວຍເຫລືອສັງຄົມໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນ ໂດຍຜ່ານໂຄງການ **ສ້າງຮອຍຍິ້ມດ້ວຍການແບ່ງປັນ.**

- **ແຜນດ້ານວຽກງານບຸກຄະລາກອນໃນປີ 2019**

  ໃນປີ 2019 ແມ່ນຈະໄດ້ມີແຜນໃນການພັດທະນາຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດຂອງພະນັກງານໃຫ້ຫລາຍຂຶ້ນ ໂດຍສ້າງແຜນຝຶກອົບຮົມທຸກດ້ານທັງພາຍໃນ ແລະ ພາຍນອກ ເພື່ອຍົກສູງຄຸນນະພາບຂອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດໃນບໍລິສັດໃຫ້ສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້ ແລະ ຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລຸກຄ້າ.

- **ແຜນດ້ານການລົງທຶນໃນປີ 2019**

  ບໍລິສັດ ມີແຜນການທີ່ຈະຂະຫຍາຍສາຂາຕື່ມອີກ 1 ສາຂາໃນໄຕມາດ 01 ປີ 2020 ແລະ 1 ສາຂາໃນປີ 2021 ໂດຍຈະເປີດສາຂາ ທ່າແຂກ ເປັນສາຂາທີ 6 ແລະ ສາຂາ ສະຫວັນນະເຂດ ເປັນສາຂາທີ 7 ທັງນີ້ເພື່ອຮອງຮັບຕະຫລາດຢູ່ພາກກາງຂອງປະເທດລາວ.

ລຳດັບ	ທີ່ຕັ້ງສາຂາ	ຂະໜາດ	ໄລຍະເວລາ

1	**ສາຂາ ທ່າແຂກ:** ບ້ານ ໂພນພິມ, ເມືອງ ທ່າແຂກ, ແຂວງ ຄຳມ່ວນ	ເນື້ອທີ່ທັງໝົດ 7,760 ຕາແມັດ	ໄຕມາດ 01 ຂອງ 2020
2	**ສາຂາ ສະຫວັນນະເຂດ:** ບ້ານ ໂພນສ້າງເໜືອ, ເມືອງ ໄກສອນພົມວິຫານ, ແຂວງ ສະຫວັນນະເຂດ	ເນື້ອທີ່ທັງໝົດ 10,000 ຕາແມັດ	ທ້າຍປີ 2021

(ຮູບຂອງ ສາຂາ ທ່າແຂກ)






(ຮູບຂອງ ສາຂາ ສະຫວັນນະເຂດ)




- **ແຜນດ້ານວຽກງານດ້ານຍຸດທະສາດອີງກອນໃນປີ 2019**

ສຳລັບແຜນການພັດທະນາການຈັດການໃນປີ 2019 ແມ່ນສືບຕໍ່ປັບປຸງມາດຕະຖານຮ້ານ, ມາດຕະຖານການບໍລິການ, ລະບົບ ISO-9001 Version 2015 ແລະ 5 ສ ໃຫ້ມີມາດຕະຖານທີ່ສູງຂຶ້ນ,

ຮັບຟັງຂໍ້ຕຳນິຕິຊົມຈາກລູກຄ້າ ເພື່ອນຳມາແກ້ໄຂຈຸດບົກຜ່ອງ ຖືລູກຄ້າເປັນສູນກາງໃນການຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການທັງດ້ານສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ນຳໃຊ້ລະບົບທັນສະໄໝພັດທະນາ IT ເພື່ອຮັບຮອງການປ່ຽນແປງທີ່ຜິນຜວນຕະຫລອດເວລາ.

Annual Report 2018

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 459 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 5 branches out of them 3 branches in Vientiane Capital, Lao PDR, consisting of Phontong branch (Head Office), Sikhai branch and Xokyai branch, Pakxun branch located in the Bolikhamxay province and One more branch is the Pakse Brach located in Champansack 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 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

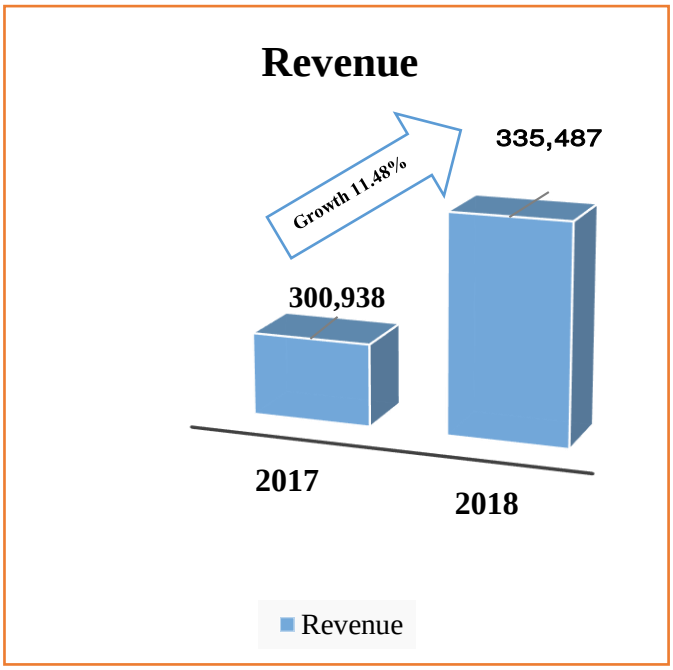
Year	Events
	problem, they had change the policy by creating product differentiation and improving trend management on styles of products to respond to the customers' need.
2000	➢ This was the beginning point of the Company rapid growth as the need in construction materials has increased, together with 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 25th Southeast Asian Games in 2009. As such, the Company decided to open **Sikhai** branch at Nahae Village, Sikhottabong District, Vientiane Lao PDRto operate the biggest one-stop shopping home center which provides both services and full-ranged products from construction materials to home supplies and decoration on the shopping space of 2,000 sq.m., warehouse space of 5,000 sq.m. and parking of 60 units.
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 9th Asia-Europe Meeting (ASEM) and Lao government approved many investment projects such as, building projects, shopping center projects, and etc. Therefore, the Company signed the agreement with Mitsubishi acting as a dealer and a services provider for elevators and escalators under Mitsubishi's brand, selling at a new branch at Thongtoum Village, Chanthabury District, Vientiane LaoPDR (Thongtoum 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 15 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** district, Borlikhamxay province which the showroom area of 7,500 sq.m and

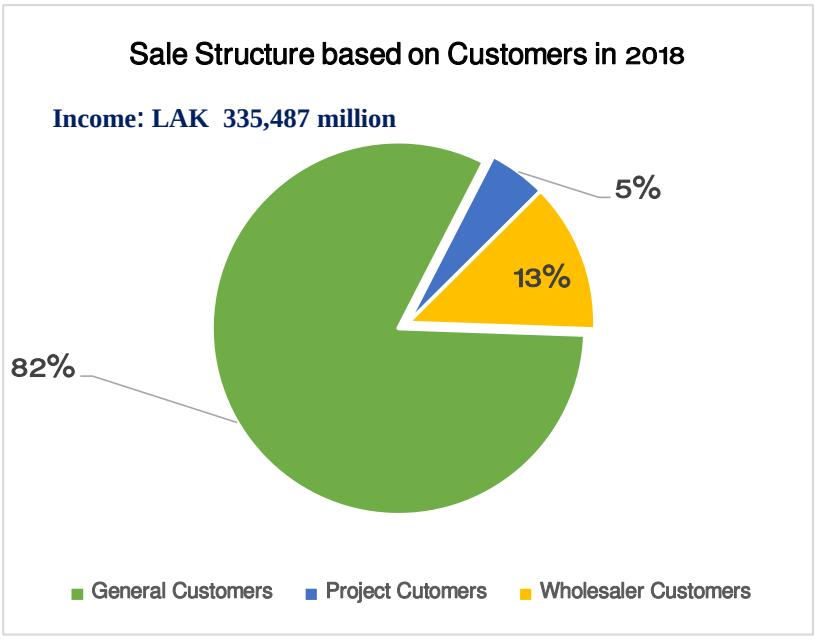
Year	Events
	inventory area of 7,500 sq.m with full and comprehensive product and service to serve the customers, the ceremony was honorable to attend by Mr. Kongkeo Xaysongkham, provincial governor which was interested by Pakxun people as people in Borlikhamxay province.
2018	➢ In the middle of year 2018, Souvanny Home Center Public Company has opened one more branch in southern provinces of Laos to service the southern market as Champasack, Salavan, Sekong and Attapeu Provinces, the new branch is called **Pakse Branch** which is located at Kang Village, Pakse Capital. Champasack province which has opened officially on 17 June 2018 attending the opening ceremony by Mr. Somsavarth Lengsavath, the consultant of executive committee of central party and Dr. Bounthong Divixai, the Governor of Champasack Province. ➢ On the 22 September, 2018 the company has gained the certificate of quality management version ISO 9001: 2015

Summary of Business Operation 2018

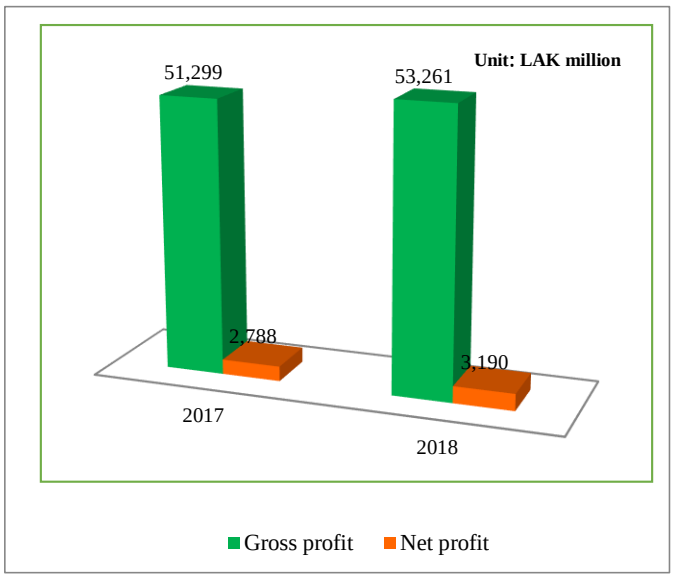
- **Revenue**

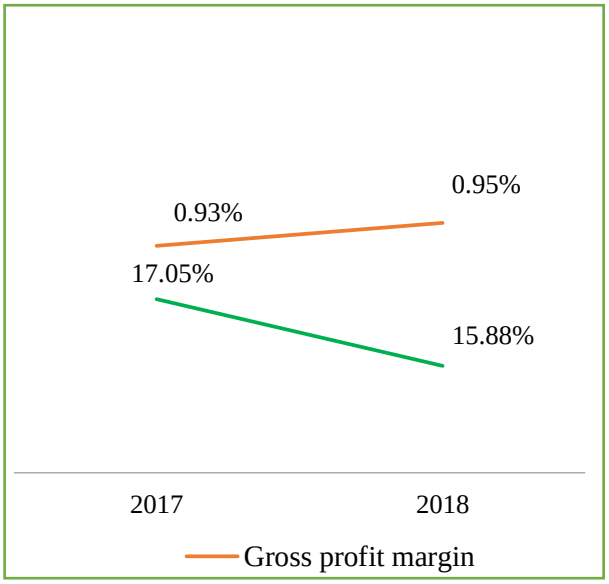


The Company had total revenue in 2017 was equal to LAK 300,938 million which could be classified into 2 categories, the revenue from sales and the revenue from services, which were LAK 299,063 million and LAK 1,875 million, respectively. The revenue in 2018 increased to LAK 335,487 million which consisted of revenue from sale LAK 333,881 million and revenue from service LAK 1,605 million. The major reasons of 11.48% increased growth were increase of product category varieties and more branches.



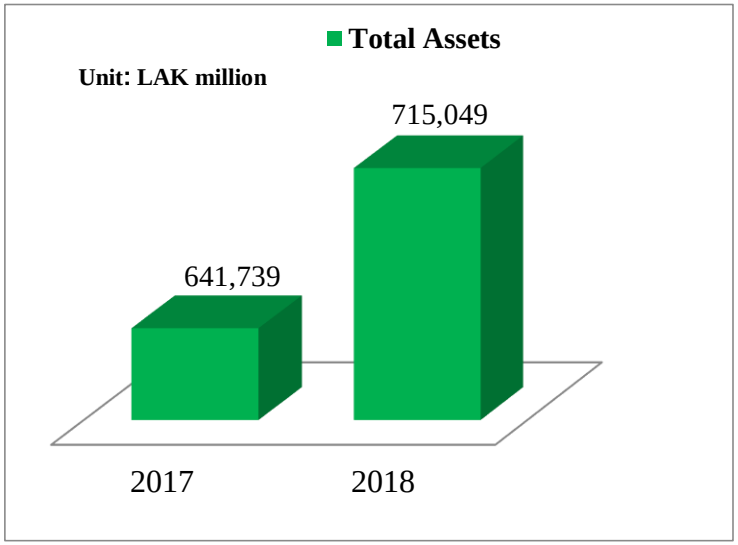
- **Net Profit**





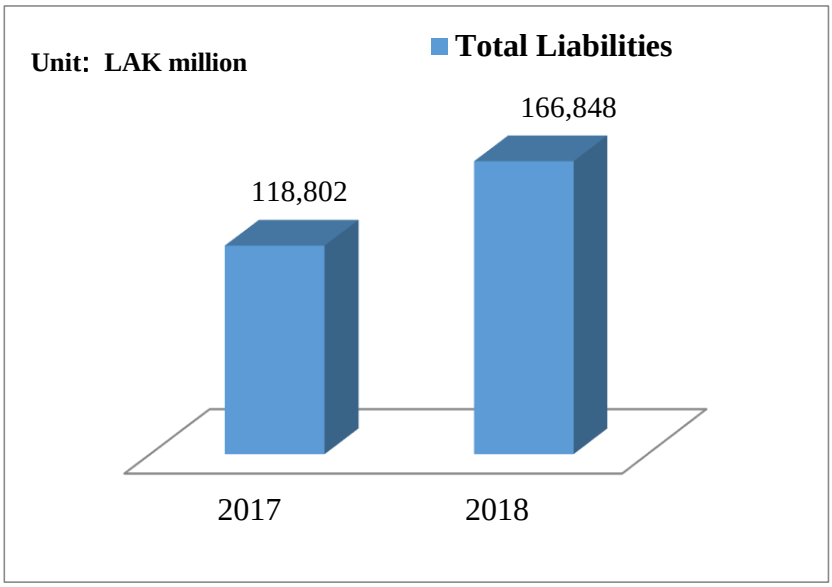
The Company had net profit in 2017 and 2018, were equal to LAK 2,788 million, and LAK 3,190 million, equivalent to 0.93% and 0.95% in the net profit margin, respectively. The main reason of the increase in net profit was the increase income from the new branch and the increase of gain on foreign exchange

- **Total Assets**



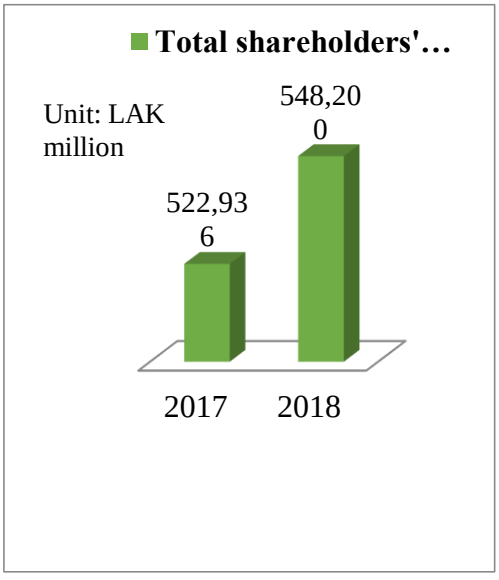
As at 31 December, 2017 the Company had total assets of LAK 641,739 million and increase to LAK 715,049 million in 2018. The main reason of the increase in assets because Company had built and bought the equipment for new branches namely: Pakxun, Pakse and Thakhaek branches and the products in inventories have increased based on the business expansion

- **Total Liabilities**



As at 31 December, 2018 the total liabilities of the Company were increased from LAK 118,802 million to LAK 166,848 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.

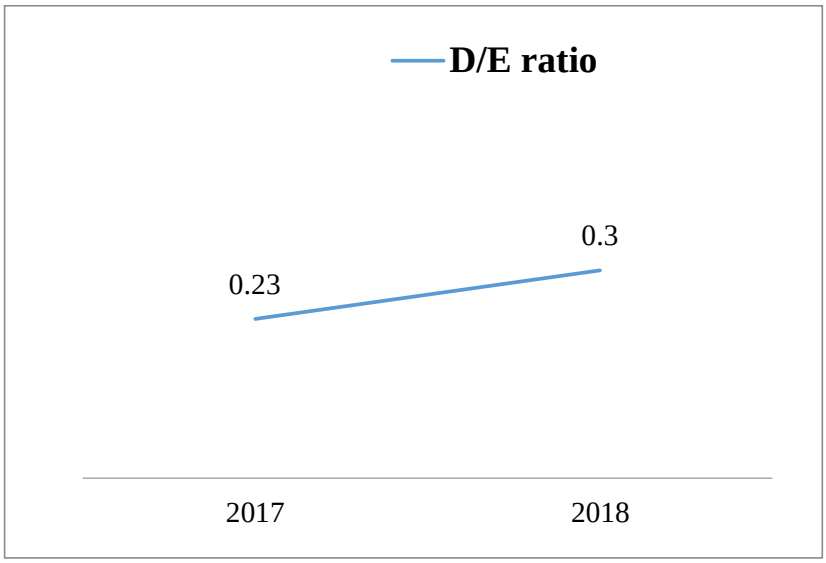
- **Total shareholders' equity**



	31 December 2017	31 December 2018
Registered capital:	330,000	330,000
Premium on share capital	24,735	24,735
Legal reserve:	3,332	3,652
Others reserve:	3,082	3,402
Retained earning:	149,025	149,927
Transaction adjustments:	12,759	36,483
Total shareholders' equity	**522,936**	**548,200**

As at 31 December, 2017 total shareholders' equity was equal to LAK 522,936 million, and it increased to LAK 548,200 million, in 2018. The reason was that the company had deducted increasing legal and others reserve, Meanwhile, retained earnings increased compared with 2017, from LAK 149,025 million to LAK 149,927 million due to the net profit increased.

- **D/E Ratio**



In 2017, the Company had low rate in D/E ratio at 0.23, the reason was that the Company had changed financial structure and expanded the new branch which had to use more capital. but, the D/E ratio in 2018 significantly increased to 0.30 which reflects the good financial structure as below 1 time and also implied to low insolvency risk and high borrowing capabilities.

Marketing 2018

- **Product Strategy**:
  - Last 2018, The company accelerated to create the its 4 house brands in order to compete on term of price in the market.
  - Focus on stocking the the best selling products for meeting the customer's demand on time.

Place Strategy

- In the term of place strategy, the company have expanded more branch in Champasack province which is the 5th branch in order to deal with the market in southern provinces of Laos as Champasack, Salavanh, Sekong and Attapeu Provinces.
- Accelerated to expand markets in the group of wholesalers, projects in order to increase sales.
- Strived to constantly develop the technology system to apply for selling the products by online.
- Besides of these, we still increased one more installment company. In former time, there is only AEON Leasing Service Company Limited and nowadays, we added the Krungsir Leasing Service company limited in order to be one more choice for the customers.

- **Promotion Strategy**
  - ❖ Advertising:
    We advertised many communication channels with high efficiency in order to rise the acknowledgement of Company's brand and products to customers
  - 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 @, Instagram, youtube, local Radio, and others

❖ Sale Promotion

The company made the sale promotion through many activities namely: discount the special price for the specific events, redeeming, giving out, premium, sweepstake, and new product opening ceremony Public Relations as below:

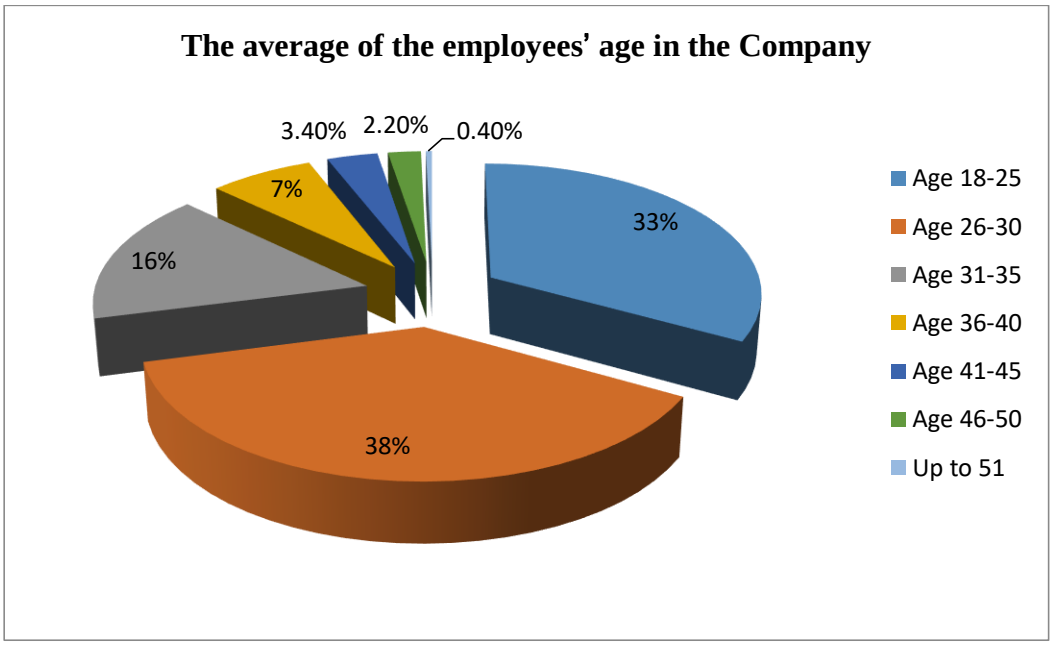
- Focus on making the more sale promotion covering the whole product categories in order to be tools for the seller using to close the selling and satisfy the customers
- Developed the Loyalty Program to make the customer come to reuse our service through souvanny family club to redeem the score for premiums from 1 Jan-31Dec 2018, this year we changed the premiums which met the customers' demand.
- Made the special sale promotion for the Events of opening the new store as Pakse Branch in Champasack province during 15-17 June of 2018.
- Held the event of point of purchase with suppliers monthly.

❖ Public Relations

In 2018, we continued the project of: Your smile is our hope season 3 through sub-projects especially Blood Donation that we organized 2 time a year, anti-winter project by donating blankets, clothes and education tools for the people of Sobkhone, Meungcham and phonemeung villages, Xaichamphone District in Borlikhamxai Province and the donation for victims who are affected by collapsed dam in Attapeu province and others

Human Resource 2018

- The company have promoted many positions for the employees who have the outstanding result and rise the annual salary for all level.
- We continuously held the training for the staffs at all level to raise their skill of work such as product knowledge, service mind, and specific subjects for the specific position
- And also focused on the term of social welfare in order to improve employees' beings and usually paid money to them in accordance with the social welfare organization's condition



- **Activities for employees**

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

Strategy of the Company 2018

For the strategy in 2018, the Company follows by the slogan that "improving the products and services to high quality, delivering full-range Products on time basis, satisfying customers, and continue development" and the Company has applied ISO-9001 Version

2015 Quality Management System for our operation which is an international certificate from United Kingdom Accreditation Service (UKAS).

The company's business plan of 2019

- **Sale Plan for 2019**

In the year 2019, we plan to rise the growth of sales at overall 12%, out of this from the same store 5% sale growth by expanding the all product categories with comprehensive product line and expand more selling channels on the Online Sale, wholesales, projects and installment sale system through Aeon and Krungsri leasing companies in order to deal with presently competition condition and Customers' purchasing behavior changing.

- **Marketing Plan for 2019**

- On the term of products, we plan to increase more House brands in order to be able to compete price in the market and get high margin.
- To create sale promotion constantly such as 2 month sale promotion, step promotion and loyalty program
- In 2019, we plan to create more acknowledgement of Brand of Souvanny Home Center Public Company and products to target groups by utilizing variety of communication tools namely Leaflet, Billboard, Truck sign, website, Facebook, line, IG, YouTube, local radio and more seminars
- Continue to create the more cooperated social responsibilities (CSR) through the project of "YOUR SMILE IS OUR HOPE"

- **Human Resources Plan for 2019**

In 2019, we plan to develop our personnels by organizing more interanal and external seminars to become the quality human resourses of company in order to be able to compete and meet the customers' demand.

- **Investment Plan for 2019**

In the term of 2019 investment, we plan to expand one more branch at the quarter 01 of 2020 and another branch in 2021 which the 6th branch of company will open in the year 2019 is THAKHEK branch. And the 7th branch in 2020 is SAVANNAKET in order to respond the market in the center part of Laos.

No	Detail and location	Size (sq.m)	Period of Investment
1	THAKHEK Branch: Phonephim Village, Thakhek District, Khammouan Province, Lao PDR	Whole area: 7,760 sq.m,	Q1 of 2020

2	SAVANNAKHET Branch: PhonesangNeau Village, KaysonePhomevihane District, Savannakhet Province, Lao PDR	Wole area: 10,000 sq.m,	At the end of 2021

Picture of Thakhek Branch



Picture of Savannakhet Branch



- **Strategy Plan for 2019**

In 2019, we will continue to improve showroom environment, service standard and implement strictly ISO 9001 Version 2015 and 5S to get higher standard and also listen

the customers' complaint in order to improve ours mistakes Which we will hold the customers to be the middle of demand supply and service by using the modern technology to deal with present changing