



**ສາທາລະນະລັດ ປະຊາທິປະໄຕ ປະຊາຊົນລາວ**  
**ສັນຕິພາບ ເອກະລາດ ປະຊາທິປະໄຕ ເອກະພາບ ວັດທະນະຖາວອນ**

ທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ

ເລກທີ 406 /ທຫລ  
 ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, ວັນທີ 09 ກັນຍາ 2019

**ແຈ້ງການ**

ເຖິງ: ທະນາຄານທຸລະກິດ ແລະ ສາຂາທະນາຄານທຸລະກິດຕ່າງປະເທດ  
 ເລື່ອງ: ການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນຂອງທະນາຄານ

- ອີງຕາມກົດໝາຍ ວ່າດ້ວຍທະນາຄານທຸລະກິດ (ສະບັບປັບປຸງ) ເລກທີ 56/ສພຊ, ລົງວັນທີ 7 ທັນວາ 2018;
- ອີງຕາມກົດໝາຍ ວ່າດ້ວຍການແຂ່ງຂັນທາງທຸລະກິດ ສະບັບເລກທີ 60/ສພຊ, ລົງວັນທີ 14 ກໍລະກົດ 2015.

ເພື່ອຮັບປະກັນໃຫ້ແກ່ການໃຫ້ບໍລິການ ແລະ ການບໍລິຫານຄວາມສ່ຽງຂອງຜະລິດຕະພັນຂອງທະນາຄານທຸລະກິດ ແລະ ສາຂາທະນາຄານທຸລະກິດຕ່າງປະເທດ ທີ່ຖືກສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນພາຍໃຕ້ກົດໝາຍຂອງ ສປປ ລາວ (ຕໍ່ໄປນີ້ເອີ້ນວ່າ: “ທະນາຄານ”) ໃຫ້ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ມີຄວາມໂປ່ງໃສ, ແນໃສ່ຮັບປະກັນການແຂ່ງຂັນໃຫ້ມີຄວາມຍຸຕິທໍາໃນການດໍາເນີນທຸລະກິດ ແລະ ເພື່ອປົກປ້ອງສິດ ແລະ ຜົນປະໂຫຍດອັນຊອບທໍາຂອງຜູ້ໃຊ້ບໍລິການ.

**ຜູ້ວ່າການທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ຈຶ່ງອອກແຈ້ງການ ດັ່ງນີ້:**

1. ທະນາຄານທີ່ມີຈຸດປະສົງໃນການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນໃດໜຶ່ງ ທຸກຄັ້ງຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸຍາດຈາກທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ (ທຫລ) ຕາມເງື່ອນໄຂທີ່ໄດ້ກໍານົດໄວ້;
2. ທະນາຄານທີ່ສາມາດຈັດຕັ້ງປະຕິບັດການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນຕ້ອງມີເງື່ອນໄຂຄົບຖ້ວນ ດັ່ງນີ້:
  - 2.1. ທະນາຄານບໍ່ມີຂາດທຶນສະສົມເກີນ 1 (ໜຶ່ງ) ປີ;
  - 2.2. ທະນາຄານສາມາດປະຕິບັດລະບຽບ ກ່ຽວກັບການຮັກສາຄວາມໝັ້ນຄົງໄດ້ດີ;
  - 2.3. ແຫຼ່ງທຶນທີ່ນໍາໃຊ້ເຂົ້າໃນການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ຕ້ອງແມ່ນນໍາໃຊ້ບ່ວງທຶນບໍລິຫານ.
3. ການຂໍອະນຸຍາດ ແລະ ການພິຈາລະນາອະນຸຍາດການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ.
  - 3.1. ສໍານວນເອກະສານການສະເໜີຂໍອະນຸຍາດ.
 

ທະນາຄານຕ້ອງປະກອບເອກະສານຢືນຕໍ່ ທຫລ ດັ່ງນີ້:

    - (1) ໜັງສືສະເໜີຂໍອະນຸຍາດກ່ຽວກັບການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ;
    - (2) ແຜນການກ່ຽວກັບການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ;
    - (3) ຄູ່ມືການບໍລິຫານຜະລິດຕະພັນ ໃນກໍລະນີທີ່ເປັນການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນໃໝ່;
    - (4) ຂໍ້ມູນອື່ນໆ ຕາມການຮຽກຮ້ອງຂອງ ທຫລ.

ໃນນີ້, ແຜນການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ຕ້ອງມີເນື້ອໃນດັ່ງນີ້:

    - (1) ລາຍລະອຽດຂອງການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ລວມທັງ ຊື່ໂຄງການ, ຄຸນລັກສະນະ, ຈຸດປະສົງ, ກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ, ລາຍລະອຽດຂອງການສົມມະນາຄຸນ ແລະ/ຫຼື ລາງວັນສໍາລັບການຊົງໂຊກ ພ້ອມ

ດ້ວຍມູນຄ່າ, ໄລຍະເວລາຂອງໂຄງການ, ຂັ້ນຕອນ ແລະ ຊ່ອງທາງໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ເປັນຕົ້ນ ການ  
ໂຄສະນາການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ;

- (2) ວິທີການກຳນົດລາຄາ ລວມທັງ ອັດຕາດອກເບ້ຍ ແລະ ຄ່າທຳນຽມ;
- (3) ລາຍລະອຽດການຄາດຄະເນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ແລະ ການນຳໃຊ້ແຫຼ່ງທຶນໃນການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ;
- (4) ແຜນການນຳໃຊ້ແຫຼ່ງທຶນ ທີ່ລະດັມໄດ້ຈາກການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ;
- (5) ການຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບທີ່ສົມເຫດສົມຜົນຈາກການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ;
- (6) ຂໍ້ມູນຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ (ຖ້າມີ);
- (7) ການປະເມີນຄວາມສ່ຽງ ແລະ ມາດຕະການຈຳກັດຄວາມສ່ຽງ ພ້ອມທັງປະເມີນຜົນກະທົບຂອງການສົ່ງ  
ເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ຕໍ່ກັບຄວາມພຽງພໍຂອງທຶນ, ສະພາບຄ່ອງ ແລະ ອັດຕາສ່ວນຄວາມໜັ້ນຄົງ  
ອື່ນຂອງທະນາຄານ.

3.2. ການພິຈາລະນາ: ພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ຮັບເອກະສານຢ່າງຄົບຖ້ວນ, ທຫລ ຈະດຳເນີນການພິຈາລະນາຄົ້ນຄວ້າເອກະ  
ສານຂໍອະນຸຍາດຕາມເງື່ອນໄຂທີ່ໄດ້ກ່າວມາຂ້າງເທິງ ແລະ ຈະແຈ້ງເປັນລາຍລັກອັກສອນໃຫ້ທະນາຄານທີ່ຂໍ  
ອະນຸຍາດຊາບ ພາຍໃນກຳນົດເວລາ 30 (ສາມສິບ) ວັນລັດຖະການ ນັບແຕ່ວັນທີ່ໄດ້ຮັບເອກະສານຄົບຖ້ວນ  
ເປັນຕົ້ນໄປ.

4. ທະນາຄານສາມາດດຳເນີນການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ທີ່ລວມຕົ້ນທຶນຂອງລາງວັນທັງໝົດ ບໍ່ເກີນ 100  
(ໜຶ່ງຮ້ອຍ) ລ້ານກີບຕໍ່ໂຄງການໂດຍບໍ່ຕ້ອງຂໍອະນຸຍາດຈາກ ທຫລ ແຕ່ທະນາຄານຕ້ອງແຈ້ງລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບ  
ແຜນການແຈກລາງວັນດັ່ງກ່າວ ມາຍັງ ທຫລ ຊາບ ຢ່າງເປັນລາຍລັກອັກສອນກ່ອນເລີ່ມໂຄງການ ຢ່າງໜ້ອຍ 15  
(ສິບຫ້າ) ວັນ. ກໍລະນີການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນມີການແບ່ງເປັນໄລຍະແມ່ນໃຫ້ລວມເອົາຕົ້ນທຶນຂອງ  
ລາງວັນທີ່ແຈກໃນແຕ່ລະໄລຍະທັງໝົດບວກເຂົ້າກັນຫາກມີມູນຄ່າຫຼາຍກວ່າ 100 (ໜຶ່ງຮ້ອຍ) ລ້ານກີບ ທະນາ  
ຄານຕ້ອງຂໍອະນຸຍາດຈາກ ທຫລ.
5. ພາຍຫຼັງສຳເລັດໂຄງການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນໃນແຕ່ລະໂຄງການ, ໃຫ້ທະນາຄານສະຫຼຸບແລ້ວລາຍງານ  
ມາຍັງ ທຫລ ພາຍໃນ 30 (ສາມສິບ) ວັນ ເພື່ອເປັນບ່ອນອີງໃນການຕິດຕາມກວດກາ. ຫາກທະນາຄານລະເມີດ  
ແຈ້ງການສະບັບນີ້ ຈະຖືກປະຕິບັດມາດຕະການທີ່ ທຫລ ວາງອອກໃນແຕ່ລະໄລຍະ.
6. ມອບໃຫ້ກົມຄຸ້ມຄອງທະນາຄານທຸລະກິດ ທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ກວດກາການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຈ້ງການ  
ສະບັບນີ້ ຢ່າງເຂັ້ມງວດ.
7. ແຈ້ງການສະບັບນີ້ ໃຊ້ປ່ຽນແທນແຈ້ງການເລື່ອງການສົ່ງເສີມການຂາຍຜະລິດຕະພັນດ້ວຍຮູບການແຈກລາງວັນ ຫຼື  
ຊິງໂຊກ ເລກທີ 491/ທຫລ, ລົງວັນທີ 17 ພະຈິກ 2015 ແລະ ມີຜົນສັກສິດນັບແຕ່ມີລົງລາຍເຊັນເປັນຕົ້ນໄປ.

ຜູ້ວ່າການທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ

