

ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ  
Asian Development Bank (ADB)

ປຶ້ມຄູ່ມື  
ກ່ຽວກັບ  
ການຈັດຊື້ ໃນການນຳໃຊ້ທຶນກູ້ຢືມ  
ຂອງ  
ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ

ສຳລັບໃຊ້ກັບເງິນກູ້ຢືມ ຂອງທະນາຄານ ທີ່ໄດ້ປ່ອຍອອກ  
ຈາກ ແຫຼ່ງທຶນປົກກະຕິ ແລະ ແຫຼ່ງທຶນທຶນພິເສດ

ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ

---

ກຸມພາ 1999

ປຶ້ມຄູ່ມືແນະນຳຫົວນີ້ແມ່ນແປມາຈາກ Guidelines for Procurement under Asian Development Bank Loans ຊຶ່ງໄດ້ຈັດພິມໃນເດືອນກຸມພາປີ1999 –ໂດຍທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ (ADB) ຖ້າຂໍ້ມູນໃດຫາກບໍ່ຈະແຈ້ງໃນປຶ້ມຄູ່ມືແນະນຳຫົວນີ້ໃຫ້ອ້າງອີງໃສ່ເອກກະສານເປັນພາສາອັງກິດທີ່ໄດ້ກ່າວມານັ້ນເພື່ອເປັນປ່ອນອີງ.

## ສາລະບານ

|  | ໜ້າ |
|--|-----|
| I. ບົດແນະນຳ  | 4   |
| ກ. ຈຸດປະສົງ  | 4   |
| ຂ. ການພິຈາລະນາທົ່ວໄປ   | 4   |
| ຄ. ການນຳໃຊ້ປຶ້ມຄູ່ມື   | 5   |
| ງ. ການສື່ໂກງ ແລະ ສັລາດບັງຫລວງ  | 5   |
| II. ການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບສາກົນ  | 7   |
| ກ. ຂໍ້ກຳນົດທົ່ວໄປ  | 7   |
| ປະເພດ ແລະ ຂະໜາດຂອງສັນຍາ  | 7   |
| ການໂຄສະນາ ແລະ ແຈ້ງການ  | 8   |
| ການຄັດເລືອກ ເບື້ອງຕົ້ນ ເອົາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ (Pre-CE-qualification of Bidders) | 8   |
| ການປະຕິບັດການຈັດຊື້ລ່ວງໜ້າ   | 9   |
| ເອກະສານເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ  | 9   |
| ຂໍ້ກຳນົດທົ່ວໄປ   | 9   |
| ການອ້າງອີງເຖິງທະນາຄານ  | 10  |
| ພາສາ   | 10  |
| ການໃຫ້ຄວາມກະຈ່າງແຈ້ງແກ່ ເອກະສານປະມູນ   | 10  |
| ການຄຳປະກັນການປະມູນ   | 11  |
| ເງື່ອນໄຂສັນຍາ  | 11  |
| ມາດຕະຖານ   | 12  |
| ການນຳໃຊ້ຊື່ສິນຄ້າ  | 12  |
| ແຫລ່ງການຈັດຊື້   | 12  |
| ການກຳນົດລາຄາ   | 12  |
| ການກຳນົດສະກຸນເງິນຕາ  | 13  |
| ເງື່ອນໄຂ ແລະ ວິທີການຊຳລະ   | 14  |
| ການດັດແກ້ລາຄາ  | 14  |
| ການເບີກຈ່າຍລ່ວງໜ້າ   | 15  |
| ການຄຳປະກັນການປະຕິບັດງານ ແລະ ຈຳນວນເງິນທີ່ໜັກໄວ້                                 | 15  |
| ການປະກັນໄພ ແລະ ຂົນສົ່ງ   | 16  |
| ການຈ່າຍທົດແທນຄ່າເສຍຫາຍ   | 16  |
| ເຫດເຫລືອວິໄສ   | 16  |
| ການແກ້ໄຂຂໍ້ຂັດແຍ່ງ   | 16  |
| ຄ. ການເປີດຊອງປະມູນ, ການປະເມີນ  | 17  |
| ຜົນແລະການມອບ-ຮັບສັນຍາໄລຍະເວລາລະ ຫວ່າງການເຊີນເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນແລະ               |     |
| ການຍື່ນເອກະສານປະມູນ  |     |

|      |   |    |
|------|---|----|
|      | ຂັ້ນຕອນການເປີດຊອງປະມູນ  | 17 |
|      | ການຕໍ່ເວລາຂອງອາຍຸການຂອງເອກະສານຍື່ນປະມູນ                                       | 17 |
|      | ການຊື້ແຈງ ອະທິບາຍຫລື ແກ້ໄຂ ໃນການປະມູນ   | 18 |
|      | ຄວາມຖີ່ເປັນລັບຂັ້ນຕອນການປະມູນ   | 18 |
|      | ການພິຈາລະນາເອກະສານສະເໜີປະມູນ  | 18 |
|      | ການປະເມີນ ແລະ ການສົມທຽບການປະມູນ   | 18 |
|      | ການປະມູນແບບສອງຂັ້ນ  | 19 |
|      | ການປະຕິເສດໝົດທຸກເອກະສານສະເໜີປະມູນແລະການປະມູນຄືນໃໝ່                            | 20 |
|      | ການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ(ການໃຫ້ຊະນະການປະມູນ)                                     | 21 |
| III. | ຮູບແບບອື່ນໆຂອງການຈັດຊື້   | 21 |
|      | ກ. ບົດແນະນຳ   | 21 |
|      | ຂ. ການຈັດຊື້ໂລດໃນຕະຫຼາດສາກົນ (International Shopping)                         | 21 |
|      | ຄ. ການແຂ່ງຂັນການປະມູນພາຍໃນປະເທດ   | 22 |
|      | ງ. ການສັ່ງຊື້ໂດຍກົງ/ການເຈລະຈາ ຫລື ການປະມູນດ່ຽວ                                | 22 |
|      | ຈ. ການປະມູນວົງແຄບ ຫລື ການສັ່ງຊື້ຄືນໃໝ່  | 23 |
|      | ສ. ການຮັບເໝົາໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມເອງ (Force Account)                                  | 23 |
|      | ຊ. ການຊື້ ອຸປະກອນສຳລັບໃຊ້ໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມຕໍ່ເອກະຊົນລາຍຍ່ອຍ                        | 23 |
|      | ຍ. ຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ພາຍໃຕ້ເງິນກູ້ ໃຫ້ແກ່ ສະຖາບັນການເງິນເພື່ອການພັດທະນາ         | 24 |
|      | ຕ. ການຈັດຊື້ ພາຍໃຕ້ເງິນກູ້ ໃຫ້ພາກສ່ວນເອກະຊົນ ໂດຍ ບໍ່ມີການຄັບປະກັນຈາກລັດຖະບານ  | 24 |
|      | ຖ. ການຈັດຊື້ພາຍໃຕ້ ແຜນການເງິນປະກອບ ແລະ ພາຍໃຕ້ເງິນກູ້ຢືມໂດຍ ຮັບປະກັນຈາກທະນາຄານ | 25 |
|      | ທ. ການເຂົ້າມີສ່ວນຮ່ວມ ຂອງຊຸມຊົນໃນການຈັດຊື້                                    | 25 |
| IV.  | ການກວດກາຄືນການປະຕິບັດການຈັດຊື້ຂອງຜູ້ກູ້ຢືມ                                    | 25 |
|      | ກ. ການຈັດການປະມູນ   | 26 |
|      | ຂ. ຂັ້ນຕອນການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ   | 26 |
|      | ຄ. ການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ   | 26 |

I. ບົດແນະນຳ

ກ. ຈຸດປະສົງ

1.01 ຈຸດປະສົງຂອງຄູ່ມືນີ້ ແມ່ນເພື່ອແຈ້ງໃຫ້ບັນດາຜູ້ກູ້ຢືມ<sup>1</sup> ຈາກທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ບັນດາຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ບັນດາຜູ້ຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງ ກ່ຽວກັບຫລັກການ ແລະ ຂະບວນການລວມ ເຊິ່ງຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດຕາມໃນການດຳເນີນການຈັດຊື້ ທັງວັດຖຸ ແລະ ວຽກການກໍ່ສ້າງ<sup>2</sup> ສຳລັບໂຄງການທີ່ນຳໃຊ້ທຶນຈາກທະນາຄານ, ຍົກເວັ້ນແຕ່ທະນາຄານໄດ້ຕົກລົງໄວ້ເປັນຢ່າງອື່ນ. ຄູ່ມືນີ້ແມ່ນນຳໃຊ້ສຳລັບການຈັດຊື້ ທຶນນຳໃຊ້ທຶນກູ້ຢືມຂອງທະນາຄານທັງສອງແຫ່ງທຶນຄື: ແຫ່ງທຶນປົກກະຕິ(Ordinary Capital Resources) ແລະ ແຫ່ງທຶນກອງທຶນພິເສດ(Special Funds Resources), ຍົກເວັ້ນການຈັດຊື້ທີ່ນຳໃຊ້ແຫ່ງທຶນພິເສດທີ່ໄດ້ກຳນົດໃຫ້ໃຊ້ສະເພາະຕໍ່ບັນດາປະເທດສຳມະຊິກທີ່ພັດທະນາແລ້ວທີ່ໄດ້ປະກອບສ່ວນໃສ່ແຫ່ງທຶນດັ່ງກ່າວ ແລະ ບັນດາປະເທດສຳມະຊິກທີ່ກຳລັງພັດທະນາທັງໝົດ.

1.02 ບັນດາຂໍ້ຕົກລົງເພີ່ມເຕີມຕ່າງໆ ລະຫວ່າງ ທະນາຄານ ແລະ ຜູ້ກູ້ຢືມ ກ່ຽວກັບການນຳໃຊ້ທຶນກູ້ຢືມອາດຈະລະບຸໄວ້ ໃນແຕ່ລະກໍລະນີໄປ ຢູ່ໃນສັນຍາກູ້ຢືມ. ການພົວພັນລະຫວ່າງຜູ້ກູ້ຢືມ ກັບ ຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ຜູ້ຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງ ຈະຖືກຄຸ້ມຄອງໂດຍເອກະສານປະມູນທີ່ອອກໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມ ແລະ ສັນຍາທີ່ເຊັນຮ່ວມກັນລະຫວ່າງຜູ້ກູ້ຢືມ ແລະ ຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ ເຊິ່ງຕ້ອງສ້າງຂຶ້ນໂດຍໃຫ້ອີງໃສ່ປຶ້ມຄູ່ມືສະບັບນີ້ ແລະ ສັນຍາເງິນກູ້.

ຂ. ການພິຈາລະນາທົ່ວໄປ

1.03 ເຖິງແມ່ນວ່າຄວາມຮັບຜິດຊອບ ໃນການຈັດຊື້ ທັງສິນຄ້າ ແລະ ວຽກທີ່ໂຄງການຕ້ອງການຈະຕົກເປັນຂອງຂອງຜູ້ກູ້ຢືມກໍ່ຕາມ, ໃນສ່ວນຂອງທະນາຄານເອງກໍ່ຍັງມີໜ້າທີ່ໃນການຮັບປະກັນໃຫ້ການນຳໃຊ້ທຶນທີ່ປ່ອຍກູ້ໄປນັ້ນຖືກນຳໃຊ້ ຕາມຈຸດປະສົງທີ່ພິຈາລະນາຢ່າງມີເສດຖະກິດ ແລະ ມີປະສິດທິຜົນ. ກ່ຽວຂ້ອງກັບບັນຫາດັ່ງກ່າວນີ້ຍັງມີ 4 ຫລັກການທີ່ເປັນພື້ນຖານໃນການຈັດຊື້ ທຶນນຳໃຊ້ທຶນກູ້ຢືມຂອງທະນາຄານດັ່ງນີ້:

ກ. ອີງຕາມຄຸນນະວຸດທີ່ໄດ້ລະບຸໄວ້ໃນ ວັກທີ 1.01 ກ່ຽວກັບການຈັດຊື້-ຈັດຈ້າງທຶນນຳໃຊ້ທຶນກູ້ຢືມຈາກແຫ່ງທຶນພິເສດ. ການນຳໃຊ້ທຶນກູ້ຢືມສາມາດນຳໃຊ້ສະເພາະການຈັດຊື້ສິນຄ້າ ສຳລັບວຽກ ທີ່ໃຫ້ ສະໜອງຈາກ ແລະ ຜະລິດໃນບັນດາປະເທດສຳມະຊິກຂອງທະນາຄານເທົ່ານັ້ນ, ຍົກເວັ້ນແຕ່ໃນກໍລະນີທີ່ ສະພາບລິຫານຂອງທະນາຄານໄດ້ກຳນົດ ໄວ້ເປັນຢ່າງອື່ນ, ດັ່ງທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນ ມາດຕາ 14(ix) ຂອງມາດຕາການຕ່າງໆຂອງຂໍ້ຕົກລົງກ່ຽວກັບການສ້າງຕັ້ງທະນາຄານທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ.

1. ຄຳສັບ" ຜູ້ກູ້ຢືມ" ທີ່ໃຊ້ໃນຄູ່ມືນີ້ ແມ່ນໝາຍເຖິງອົງການບໍລິຫານໂຄງການດ້ວຍ.  
2. ສຳລັບການຄັດເລືອກ ແລະ ວ່າຈ້າງທີ່ປຶກສາ, ໃຫ້ເບິ່ງຄູ່ມືກ່ຽວກັບການນຳໃຊ້ທີ່ປຶກສາ ຂອງ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ແລະ ຜູ້ກູ້ຢືມ ຂອງທະນາຄານ.

ຂ. ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ການຈັດຊື້ບັນລຸຜົນສຳເລັດຢ່າງມີເສດຖະກິດ ແລະ ມີປະສິດທິຜົນ, ທະນາຄານ ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ບັນດາຜູ້ກູ້ຢືມ ຈັດຊື້ ສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການວຽກໂດຍຜ່ານການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ. ຍົກເວັ້ນ, ໃນກໍລະນີພິເສດທີ່ທະນາຄານ ແລະ ຜູ້ກູ້ຢືມຕົກລົງເຫັນດີຮ່ວມກັນໃຫ້ມີການຂຶ້ນຕອນໃດໜຶ່ງທີ່ເໝາະສົມກວ່າ.

ຄ. ໃນຖານະທີ່ເປັນສະຖາບັນຮ່ວມມືສາກົນ, ທະນາຄານໄດ້ໃຫ້ໂອກາດແກ່ບັນດາປະເທດສະມາຊິກຂອງຕົນໃນການສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ວຽກ, ເຊິ່ງນຳໄຊ້ທຶນຈາກທະນາຄານ.

ງ. ຄວາມໂປ່ງໃສເປັນສິ່ງສຳຄັນໃນຂະບວນການຈັດຊື້ເພື່ອບັນລຸໄດ້ຢ່າງມີເສດຖະກິດ ແລະ ມີປະສິດທິຜົນ, ແລະ ເພື່ອເປັນການຕ້ານການສໍ້ໂກງຫລອກລວງ ແລະ ການສໍ້ລາດບັງຫລວງ.

**ຄ. ການນຳໄຊ້ບັ້ມຄູ່ມື**

1.04 ບ່ອນໃດທີ່ໂຄງການມີຫລາຍສັນຍາ ແລະ ໃນການປະຕິບັດໜຶ່ງ ຫລື ຫລາຍຈາກສັນຍາເຫລົ່ານັ້ນ ທີ່ບໍ່ມີການນຳໄຊ້ທຶນກູ້ຢືມຂອງທະນາຄານ, ຜູ້ກູ້ຢືມສາມາດນຳໄຊ້ຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ຂອງຕົນເອງສຳລັບສັນຍາເຫລົ່ານັ້ນ, ໃນເງື່ອນໄຂທີ່ໃຫ້ ທະນາຄານມີຄວາມພໍໃຈຕໍ່ຂັ້ນຕອນດັ່ງກ່າວນັ້ນ ສາມາດຕອບສະໜອງໄດ້ການປະຕິບັດພັນທະລວມຂອງຕົນໃນການເຮັດໃຫ້ໂຄງການຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດດ້ວຍຄວາມເອົາໃຈໃສ່ ແລະ ມີປະສິດທິຜົນ, ສອດຄ່ອງກັບຫລັກວິສະວະກຳ ຫລື ພາກປະຕິບັດທີ່ເໝາະສົມອື່ນໆ. ລະບຽບການການຈັດຊື້ຂອງທະນາຄານຕ້ອງຖືກນຳໄຊ້ໃນທຸກສັນຍາທີ່ໄດ້ນຳໄຊ້ທຶນກູ້ຢືມ ເພື່ອປະຕິບັດສັນຍາທັງໝົດ ຫລື ສ່ວນໃດສ່ວນໜຶ່ງຂອງສັນຍາ.

1.05 ຂັ້ນຕອນຕ່າງໆທີ່ຕ້ອງປະຕິບັດຕາມ ເພື່ອຮັບປະກັນການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບສາກົນໃຫ້ມີປະສິດທິພາບນັ້ນ ແມ່ນໄດ້ອະທິບາຍໄວ້ໃນພາກ II ແລະ ພາກ IV ຂອງບັ້ມຄູ່ມືນີ້; ພາກ III ອະທິບາຍສະພາບແວດລ້ອມທີ່ອາດສາມາດນຳໄຊ້ວິທີການອື່ນທີ່ບໍ່ແມ່ນການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບສາກົນ ເພື່ອໃຫ້ມີການປະຢັດແລະປະສິດທິຜົນ. ໂດຍທົ່ວໄປ ການນຳໄຊ້ວິທີການອື່ນໆເຫຼົ່ານີ້ ຈະຖືກກຳນົດໄວ້ໃນສັນຍາເງິນກູ້ຂອງໂຄງການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.

**ງ. ການສໍ້ໂກງ ແລະ ສໍ້ລາດບັງຫລວງ**

1.06 ມັນເປັນນະໂຍບາຍຂອງທະນາຄານ ທີ່ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ບັນດາຜູ້ກູ້ຢືມ (ລວມທັງຜູ້ໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກທຶນກູ້ຢືມຂອງທະນາຄານ), ລວມທັງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ, ຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ/ຜູ້ຮັບເໝົາວຽກພາຍໃຕ້ເງິນກູ້ຂອງທະນາຄານ, ມີມາດຕະຖານດ້ານຈັນຍາທຳສູງສຸດໃນຂະບວນການການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃນການຈັດຊື້ໃນສັນຍານັ້ນໆ. ໂດຍປະຕິບັດຕາມນະໂຍບາຍດັ່ງກ່າວ, ທະນາຄານໄດ້ກຳນົດດັ່ງນີ້:

- ກ. ຄຳນິຍາມ, ເພື່ອຈຸດປະສົງຂອງຂໍ້ກຳນົດຕ່າງໆເຫຼົ່ານີ້, ຄຳເວົ້າຕໍ່ໄປນີ້ມີຄວາມຄວາມໝາຍດັ່ງນີ້:
- (ກ) ເພື່ອຈຸດປະສົງຂອງຂໍ້ກຳນົດນີ້, ນິຍາມຄຳເວົ້າທີ່ໃຊ້ໄວ້ຂ້າງລຸ່ມດັ່ງນີ້:

- (i) “ການປະຕິບັດທີ່ສໍາລາດບັງຫຼວງ” ໝາຍເຖິງພຶດຕິກຳ ຂອງເຈົ້າໜ້າທີ່ຂອງລັດ ຫຼື ພາກສ່ວນເອກະຊົນທີ່ສ້າງຄວາມຮັ່ງມີໃຫ້ຕົນເອງແລະ/ຫຼືຜູ້ໃກ້ສິດຂອງຕົນ ແບບ ບໍ່ເໝາະສົມແລະບໍ່ຖືກຕ້ອງຕາມກົດໝາຍ, ຊຶ່ງກຳນົດໃຫ້ຜູ້ອື່ນເຮັດແບບກ່າວມານີ້, ໂດຍການໃຊ້ຕຳແໜ່ງໜ້າທີ່ໃນທາງທີ່ຜິດ, ແລະມັນລວມທັງການສະເໜີ, ການ ໃຫ້, ການຮັບ ຫຼືການສົມຮູ້ ຮ່ວມຄິດ ເອົາສິ່ງທີ່ມີຄ່າທີ່ຈະມີອິດທິພົນຕໍ່ການປະຕິ ບັດຂອງເຈົ້າໜ້າທີ່ກ່າວໃນຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ ຫຼືໃນການປະຕິບັດສັນຍາ;
- (ii) “ ການປະຕິບັດທີ່ສໍາໂກງ” ໝາຍເຖິງການບິດເບືອນຄວາມຈິງສະເໜີຄວາມເທັດ ເພື່ອສ້າງອິດທິພົນຕໍ່ຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ ຫຼືການປະຕິບັດສັນຍາຊຶ່ງເຮັດໃຫ້ຜູ້ກູ້ ຢືມໄດ້ຮັບຜົນເສຍຫາຍ, ແລະອັນນີ້ລວມມີ ການປະຕິບັດແບບຮ່ວມທົວກັນສໍາ ໂກງຂອງຜູ້ຍື່ນປະມູນ (ກ່ອນແລະຫຼັງການຍື່ນຂໍ້ສະເໜີປະມູນ)ເພື່ອ ສະເໜີລາ ຄາທີ່ບໍ່ແມ່ນລາຄາຕົວຈິງ, ເປັນລາຄາທີ່ບໍ່ຢູ່ໃນລະດັບການແຂ່ງຂັນກັນ ໄດ້ແລະເພື່ອເຮັດໃຫ້ກູ້ຢືມເສຍຜົນປະໂຫຍດຈາກການແຂ່ງຂັນແບບເສລີແລະ ເປີດກ້ວາງ.

(ຂ) ຈະປະຕິເສດ ຂໍ້ສະເໜີເພື່ອໃຫ້ວ່າຈ້າງທີ່ປຶກສາ ຖ້າຫາກພົບວ່າຜູ້ຍື່ນປະມູນທີ່ຖືກສະເໜີ ໃຫ້ໄດ້ ຮັບຈ້າງນັ້ນໄດ້ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການສໍາລາດບັງຫຼວງ ຫຼື ສໍາໂກງໃນການແຂ່ງຂັນກັນເພື່ອໃຫ້ ໄດ້ຮັບສັນຍາດັ່ງກ່າວ.

(ຄ) ຈະຍົກເລີກ ສ່ວນຂອງທຶນກູ້ຢືມທີ່ເປັນງົບປະມານສຳລັບສັນຍາການຈັດຊື້ສິນຄ້າ ຫຼືວຽກ ການບໍລິການຖ້າຫາກທະນາຄານພັດທະນາອາຊີພົບວ່າ ຜູ້ຕາງໜ້າຂອງຜູ້ກູ້ຢືມ ຫຼືຂອງຜູ້ໄດ້ຮັບ ຜົນປະໂຫຍດຈາກທຶນກູ້ຢືມ ໄດ້ມີການສໍາລາດບັງຫຼວງ ຫຼື ສໍາໂກງໃນລະຫວ່າງຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ ຫຼືໃນລະຫວ່າງການປະຕິບັດສັນຍາ ໂດຍທີ່ຜູ້ກູ້ຢືມບໍ່ໄດ້ມີມາດຕະການແກ້ໄຂ ສະພາບຢ່າງທັນ ການແລະເໝາະສົມໃຫ້ເປັນທີ່ພິຈາລະນາທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ.

(ງ) ຈະປະກາດວ່າບໍລິສັດບໍ່ມີຄວາມເມາະສົມທີ່ຈະໄດ້ຮັບການວ່າຈ້າງເຮັດສັນຍາທີ່ໄດ້ຮັບທຶນ ຈາກທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຖ້າຫາກບໍ່ວ່າຍາມໃດກໍຕາມມີການພົບວ່າ ທີ່ປຶກສາມີການຂີ້ລັກສໍາ ໂກງໃນການແຂ່ງຂັນປະມູນສັນຍາ ຫຼືໃນການປະຕິບັດສັນຍາຂອງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ອາດຈະແມ່ນແບບບໍ່ມີກຳນົດຫຼືໃນໄລຍະທີ່ກຳນົດ.

(ຈ) ໃນສັນຍາທີ່ໄດ້ຮັບທຶນຈາກເງິນກູ້ຂອງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ທະນາຄານພັດທະນາ ອາຊີ ມີສິດທີ່ຈະຮຽກຮ້ອງ ໃຫ້ມີຂໍ້ກຳນົດໃນສັນຍາ ທີ່ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ ຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ/ຜູ້ຮັບເໝົາ ໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ສາມາດກວດສອບ ບັນຊີແລະເອກະສານບັນທຶກຕ່າງໆຂອງຕົນທີ່ ພົວພັນກັບການປະຕິບັດສັນຍາ ແລະໃຫ້ຜູ້ກວດສອບບັນຊີທີ່ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີແຕ່ງຕັ້ງ ສາມາດກວດສອບບັນຊີແລະເອກະສານເຫຼົ່ານັ້ນໄດ້.

1.07. ໂດຍມີການຕົກລົງສະເພາະກັບ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ຜູ້ກູ້ຢືມອາດບັນຈຸຂໍ້ກຳນົດເຂົ້າໃນເອກະ ສານເຊັນປະມູນສຳລັບສັນຍາໃຫຍ່ໆທີ່ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີເປັນຜູ້ໃຫ້ທຶນ ຊຶ່ງກຳນົດໃຫ້ທີ່ປຶກ ສາ ຕ້ອງປະຕິບັດກົດໝາຍຂອງປະເທດກ່ຽວກັບການສໍາລາດບັງຫຼວງ ແລະການສໍາໂກງ (ລວມທັງການ ໃຫ້ສິນບິນ) ໃນການແຂ່ງຂັນປະມູນສັນຍາແລະໃນການປະຕິບັດສັນຍາ ດັ່ງທີ່ໄດ້ບົ່ງໄວ້ໃນເອກະສານ

ເຊີນປະມູນ. ຕ້ອງໄດ້ມີການໝາຍເຫດໄວ້ຂ້າງລຸ່ມເອກະສານ ໃນກໍລະນີທີ່ມີການສອດແຊກຂໍ້ກຳນົດ ດັ່ງກ່າວເຂົ້າໂດຍລະບຸວ່າຜູ້ກູ້ຢືມໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການເອົາຂໍ້ກຳນົດດັ່ງກ່າວເຂົ້າໃນເອກະສານ. \

1.08. ໃນກໍລະນີທີ່ສັນຍາຈະໄດ້ຮັບທຶນທັງໝົດຫຼືສ່ວນນຶ່ງຈາກທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ເອກະສານສັນຍາ ຕ້ອງມີຄຳປະຕິຍານໂດຍທີ່ປຶກສາວ່າ ຈະບໍ່ມີການ ໃຫ້ຫຼືການຮັບ ຄ່າທຳນຽມ, ເງິນໃຫ້ລ້າ, ຄ່າທົດ ແທນ, ຂອງຂ້ວນ, ຄ່ານາຍໜ້າ ຫຼືການຈ່າຍເງິນອື່ນທີ່ພົວພັນກັບຂັ້ນຕອນການຄັດເລືອກ ຫຼືການປະຕິ ບັດສັນຍາ, ນອກຈາກຈຳພວກທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້ ໃນເອກະສານສະເໜີປະມູນ.

## II. ການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບສາກົນ

### ກ. ຂໍ້ກຳນົດທົ່ວໄປ

2.01. ຈຸດປະສົງຂອງການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບສາກົນ ແມ່ນເພື່ອໃຫ້ຜູ້ກູ້ຢືມມີທາງເລືອກຢ່າງກວ້າງຂວາງ ໃນການເລືອກ ຜູ້ຍື່ນປະມູນທີ່ດີສຸດ ຈາກບັນດາຜູ້ສະໜອງ/ຜູ້ຮັບເໝົາທີ່ແຂ່ງຂັນກັນ ແລະເພື່ອໃຫ້ທຸກ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນທີ່ມີຄວາມສາມາດສະໜອງສິນຄ້າແລະການບໍລິການ ມີໂອກາດພຽງພໍ. ເທົ່າທຽມ ກັນແລະຍຸດຕິທຳ ສຳລັບປະມູນສະໜອງສິນຄ້າແລະວຽກທີ່ຈັດຊື້ໂດຍໃຊ້ເງິນກູ້ຢືມຈາກທະນາຄານ ພັດທະນາອາຊີ. ເພື່ອເຮັດໄດ້ແນວນີ້, ທະນາຄານ ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຜູ້ກູ້ຢືມ ປະຕິບັດຕາມຂໍ້ແນະນຳຈຳ ນວນນຶ່ງ ໃນການຮ່າງເອກະສານເຊີນປະມູນແລະສັນຍາ ແລະປະຕິບັດຕາມບາງຂັ້ນຕອນທີ່ ແນ່ນອນໃນການໂຄສະນາການເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ແລະໃນການຮັບ, ເປີດ ແລະປະເມີນຊອງປະ ມູນ, ນອກຈາກນັ້ນ, ຮ່າງເອກະສານເຊີນປະມູນ, ບົດລາຍງານການປະເມີນຂໍ້ສະເໜີປະມູນ ແລະ ການຕົກລົງໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ ຕ້ອງໄດ້ຮັບການກວດກາ ແລະເຫັນດີ ຈາກທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ກ່ອນ ດັ່ງທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນພາກ IV ຂອງປຶ້ມຄູ່ມືນີ້.

### ປະເພດ ແລະຂະໜາດຂອງສັນຍາ

2.02 ອາດມີການຕົກລົງໃຫ້ເຮັດສັນຍາບິນພື້ນຖານຂອງລາຄາຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ (ສຳລັບວຽກທີ່ໄດ້ເຮັດ ຫຼື ສິນ ຄ້າທີ່ສະໜອງ) ຫຼື ບິນພື້ນຖານມູນຄ່າຮັບເໝົາເປັນກ້ອນໃຫຍ່ໂລດ, ຫຼືປະສົມປະສານກັນທັງສອງ ຢ່າງໃນສ່ວນຕ່າງໆຂອງສັນຍາຮັບເໝົາ, ອີງຕາມລັກສະນະຂອງສິນຄ້າ ຫຼືການບໍລິການທີ່ຈະສະ ໜອງຕ້ອງໄດ້ກຳນົດວິທີການອະນຸຍາດໃຫ້ເຮັດສັນຍາ(ໃຫ້ຊະນະການປະມູນ) ໃນເບື້ອງຕົ້ນໄວ້ໃນ ເອກະສານເຊີນປະມູນ.

2.03 ເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້, ການຈັດຊື້ຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດ ໃນລັກສະນະທີ່ແຕ່ລະສ່ວນທີ່ໃຫ້ປະມູນ ຫຼືແຕ່ລະ ສັນຍານັ້ນ ຕ້ອງມີຂະໜາດ ທີ່ສາມາດດຶງດູດການເຂົ້າຮ່ວມແຂ່ງຂັນຈາກສາກົນ. ຂະໜາດ ແລະ ຂອບເຂດຂອງແຕ່ລະສັນຍາຮັບເໝົາ ຈະຂຶ້ນກັບຂະໜາດ, ລັກສະນະ ແລະທີ່ຕັ້ງຂອງໂຄງການ.

2.04 ສຳລັບໂຄງການທີ່ຕ້ອງການທັງ ວຽກການກໍ່ສ້າງ ແລະການສະໜອງອຸປະກອນແລະ ຕິດຕັ້ງອຸປະ ກອນ, ຕາມປົກກະຕິຈະມີການເຮັດສັນຍາສະເພາະສຳລັບແຕ່ລະພາກສ່ວນ. ໃນກໍລະນີ ທີ່ໂຄງການ ຕ້ອງການວຽກກໍ່ສ້າງ ຫຼືອຸປະກອນ ທີ່ຄ້າຍຄຽງກັນແຕ່ແຍກຈາກກັນ, ຄວນເຊີນໃຫ້ມີການປະ ມູນພາຍໃຕ້ທາງເລືອກການສັນຍາຕ່າງໆ ຊຶ່ງໃນນັ້ນ ຜູ້ຮັບເໝົາ ຫຼືຜູ້ຜະລິດບໍ່ວ່າ ນ້ອຍຫຼືໃຫຍ່ ຈະໄດ້

ຮັບອະນຸຍາດ ໃຫ້ຍືນປະມູນສັນຍາໃດນຶ່ງ ຫຼື ຍືນປະມູນໝວດສັນຍາຫຼາຍສັນຍາລວມກັນ ທີ່ຄ້າຍຄືກັນ ຕາມການເລືອກຂອງເຂົາເຈົ້າເອງ, ແລະທຸກຊ່ອງປະມູນສຳລັບການຮັບເໝົາໃດນຶ່ງ ແລະຊ່ອງປະມູນສຳລັບກຸ່ມການຮັບເໝົາລວມກັນ ຕ້ອງໄດ້ຖືກເປີດ ແລະປະເມີນພ້ອມກັນ ເພື່ອກຳນົດໃຫ້ການສະເໜີປະມູນ ທີ່ໃຫ້ ຜົນປະໂຫຍດທີ່ສຸດແກ່ຜູ້ກູ້ຢືມ.

2.05 ໃນກໍລະນີທີ່ເໝາະສົມ, ເຊັ່ນຕົວຢ່າງໃນກໍລະນີຕ້ອງມີຂັ້ນຕອນພິເສດ ຫຼືການຜະລິດທີ່ຄົບຊຸດທີ່ຕິດພັນກັນ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ອາດອະນຸຍາດໃຫ້ມີການເຮັດສັນຍາແບບສຳເລັດຄົບຊຸດ ຊຶ່ງໃນນັ້ນ ຈະມີການສະໜອງວຽກວິສະວະກຳ, ການສະໜອງອຸປະກອນ ແລະການກໍ່ສ້າງໂຮງງານຄົບຊຸດ ພາຍໃຕ້ສັນຍາສະບັບດຽວ. ໃນກໍລະນີສັນຍາສັນຍາແບບສຳເລັດຄົບຊຸດ, ມັດຈະເປັນການດີທີ່ຈະໃຊ້ ຂັ້ນຕອນການປະມູນ ສອງຂັ້ນ.

### ການໂຄສະນາ ແລະ ແຈ້ງການ

2.06 ທຸກປະເທດ ສຳມະຊິກ ຂອງ ທະນາຄານ ທີ່ມີສິດຄວນຈະໄດ້ຮັບການແຈ້ງການຢ່າງເໝາະສົມກ່ຽວກັບໂອກາດເຂົ້າໄປແຂ່ງຂັນການປະມູນ. ທັງສີເຊີນໃນການເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນຕ້ອງຖືກລົງໂຄສະນາໄວ້ໃນປຶ້ມຂອງທະນາຄານທີ່ມີຊື່ວ່າ: "ADB Business Opportunities" ພ້ອມທັງລົງໂຄສະນາໄວ້ໃນ ທັງສີພິມທົ່ວໄປຂອງປະເທດທີ່ກູ້ຢືມ(ຢ່າງໜ້ອຍຈະຕ້ອງໄດ້ລົງໂຄສະນາໄວ້ໃນທັງສີພິມທີ່ເປັນພາສາອັງກິດຢ່າງໜ້ອຍສະບັບນຶ່ງ, ຖ້າຫາກມີ). ຈະຕ້ອງສົ່ງສຳເນົາຂອງທັງສີເຊີນເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນໃຫ້ທະນາຄານເພື່ອຂໍອະນຸມັດ ແລະ ຈັດພິມເຜີຍແຜ່ ໃນປຶ້ມ "ADB Business Opportunities" ໂດຍໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບຂໍ້ກຳນົດຂອງ ສັນຍາເງິນກູ້.

2.07 ສຳລັບສັນຍາທີ່ມີຂະໜາດໃຫຍ່ ຫລື ມີລັກສະນະສະເພາະ, ທະນາຄານອາດຈະຮຽກຮ້ອງໃຫ້ລົງໂຄສະນາທັງສີເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ/ຫລື ການແຈ້ງການຈັດຊື້ ໄວ້ໃນວາລະສານເຕັກນິກທີ່ມີຊື່ດັງ ຫລື ຈັດພິມເຜີຍແຜ່ໄວ້ໃນວາລະສານການຄ້າ, ຫລື ລົງໂຄສະນາໄວ້ໃນທັງສີພິມສາກົນທົ່ວໄປເພີ່ມອີກ, ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ສືບໃຈທີ່ຈະເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນໄດ້ມີເວລາພຽງພໍໃນການກະກຽມເອກະສານ ແລະຍື່ນເອກະສານປະມູນ.

### ການຄັດເລືອກ ເບື້ອງຕົ້ນ ເອົາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ (Pre-qualification of Bidders)

2.08 ມັນມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງມີການຄັດເລືອກ ເບື້ອງຕົ້ນເອົາຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ສຳລັບສັນຍາວຽກກໍ່ສ້າງ, ສັນຍາສຳເລັດຄົບຊຸດແລະ ສັນຍາສຳລັບການສະໜອງອຸປະກອນທີ່ມີຄວາມສັບສົນດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ມີລາຄາແພງ, ເພື່ອຮັບປະກັນໃຫ້ພຽງແຕ່ບໍລິສັດທີ່ມີຄວາມສາມາດທາງດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ການເງິນ ໄດ້ຖືກເຊີນເຂົ້າປະມູນ. ການຄັດເລືອກບໍລິສັດໃນເບື້ອງຕົ້ນນີ້ ຄວນອີງໃສ່ ຄວາມສາມາດຂອງບໍລິສັດທີ່ສືບທັງສະໄໝທີ່ຈະປະຕິບັດວຽກນັ້ນໆໄດ້ຢ່າງເພິ່ງພໍໃຈ, ໂດຍພິຈາລະນາ (i) ມີປະສົບການໃນຂະແໜງວຽກທີ່ຕ້ອງການແລະ ຜົນການປະຕິບັດງານໄລຍະຜ່ານມາ(ii) ຄວາມສາມາດທາງດ້ານພະນັກງານ, ພາຫະນະ ແລະ ກິນຈັກຂອງບໍລິສັດ; ແລະ (iii) ດ້ານການເງິນ.

2.09 ຫນ້າສີເຊີນເພື່ອເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນເບື້ອງຕົ້ນ ຄວນລົງໂຄສະນາ ແລະ ປະກາດແຈ້ງການ ຕາມຂັ້ນຕອນທີ່ໄດ້ອະທິບາຍໄວ້ໃນວັກທີ 2.06 ແລະ 2.07. ຕ້ອງໄດ້ແຈ້ງ ຂອບເຂດໜ້າວຽກ, ການກຳນົດຄຳ ຫຍໍ້, ແລະ ບົດຄວາມທີ່ອະທິບາຍເງື່ອນໄຂຂອງການປະມູນເບື້ອງຕົ້ນທີ່ຈະແຈ້ງ ໃຫ້ທຸກຄົນທີ່ ສະແດງຄວາມສົນໃຈຢາກໄດ້ຮັບການພິຈາລະນາເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນເບື້ອງຕົ້ນນີ້. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ, ໄລຍະເວລາຍື່ນເອກະສານປະມູນເບື້ອງຕົ້ນ, ອະນຸຍາດໃຫ້ໄຊ້ເວລາຕໍ່ສຸດ 60ວັນ. ເຊິ່ງໃນນີ້ຈະບໍ່ ມີການຈຳກັດຈຳນວນບໍລິສັດທີ່ສົນໃຈເຂົ້າແຂ່ງຂັນ, ແລະ ທຸກບໍລິສັດໃດ ຖ້າໄດ້ພົບເຫັນວ່າມີຄວາມສາມາດໃນການປະຕິບັດງານຢ່າງໜ້າພໍ ໃຈໂດຍສອດຄ່ອງກັບມາດຖານຄັດເລືອກໃນການປະມູນເບື້ອງຕົ້ນແລ້ວ, ບໍລິສັດນັ້ນກໍ່ຈະຖືກ ເຊີນໃຫ້ຍື່ນເອກະສານປະມູນເຂົ້າແຂ່ງຂັນຕໍ່ໄປ.

2.10 ເມື່ອຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນຫາກໄດ້ຖືກເຂົ້າຮອບການປະມູນເບື້ອງຕົ້ນແລ້ວ, ຫນ້າສີເຊີນເຂົ້າປະມູນ ແລະ ເອກະສານການປະມູນຕ້ອງຖືກສົ່ງໂດຍກົງໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນທີ່ໄດ້ເຂົ້າຮອບດັ່ງກ່າວນັ້ນ.

**ການປະຕິບັດການຈັດຊື້ລ່ວງໜ້າ**

2.11 ໃນກໍລະນີທີ່ເຫັນໄດ້ຢ່າງຈະຈ້າງແລ້ວວ່າ ການເຮັດສັນຍາຈັດຊື້ສິນຄ້າ ແລະ ວຽກຈະເປັນປັດໃຈຊື້ຂາດ ແລະ ສຳຄັນ ຂອງການສຳເລັດຂອງໂຄງການໄດ້ຕາມເວລາ, ອາດຈະອະນຸຍາດໃຫ້ມີ ການອອກຫນ້າສີເຊີນເພື່ອການປະມູນ ແລະ ເພື່ອການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ ເຊິ່ງຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກ ທະນາຄານ ກ່ອນທີ່ໂຄງການຈະໄດ້ຮັບການອະນຸມັດໃຫ້ທຶນ. ໃນກໍລະນີດັ່ງກ່າວນີ້, ທະນາຄານຈະຮຽກ ຮ້ອງໃຫ້ຮ່າງເອກະສານປະມູນ ຫລື ເອກະສານຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ ຈະຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກທະນາ ຄານກ່ອນທີ່ຈະມີການສົ່ງອອກໄປ ແລະ ມີຄວາມຈຳເປັນໃຫ້ມີການອອກຂ່າວ ແລະ ແຈ້ງການ ກ່ຽວກັບການ ເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ຫລື ເຂົ້າຮ່ວມການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ, ເຊິ່ງຈະຕ້ອງປະຕິບັດຕາມທີ່ລະບຸໄວ້ຢູ່ໃນວັກ 2.06 ແລະ 2.07. ການປະຕິບັດການຈັດຊື້ລ່ວງໜ້າ ດັ່ງກ່າວນີ້, ເຖິງແນວໃດກໍ່ບໍ່ເປັນການຢືນຢັນວ່າ ທະນາ ຄານຈະອະນຸມັດໂຄງການດັ່ງກ່າວນັ້ນໃນອັນດັບຕໍ່ມາ.

**ເອກະສານເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ**

**ຂໍ້ກຳນົດທົ່ວໄປ**

1.12 (ກ) ບັນດາເອກະສານເຊີນເຂົ້າປະມູນຄວນປະກອບມີເຂົ້າກຳນົດຖ້ອນໄຂທີ່ເໝາະສົມເພື່ອໃຫ້ມີຜົນ ຕາມຂໍ້ຮຽກຮ້ອງຂອງປື້ມຄູ່ມືນີ້, ໂດຍໃນນັ້ນຈະຕ້ອງລະບຸທຸກການດັດແປງອັນສະເພາະໃດໜຶ່ງຫລື ສິ່ງຜິດແປກໄປຈາກ ສິ່ງທີ່ກົດລະບຽບກັນໄວ້ ລະຫວ່າງທະນາຄານ ແລະ ຜູ້ກູ້ຢືມ.

(ຂ) ມັນມີຄວາມຈຳເປັນທີ່ ເອກະສານການປະມູນຈະປະກອບມີຂໍ້ມູນທັງໝົດທີ່ຈຳເປັນ ເພື່ອ ເຮັດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ສາມາດກະກຽມເອກະສານປະມູນ ໃຫ້ຕອບສະໜອງຕາມເງື່ອນໄຂໄດ້. ໃນຂະນະທີ່ລາຍລະອຽດ ແລະ ຄວາມຍາກງ່າຍຂອງເອກະສານແມ່ນຂຶ້ນກັບປະເພດ ຂອງສິນຄ້າທີ່ ຈະຈັດຊື້ ແລະ ຂະໜາດ ຂອງສິນຄ້າ, ດັ່ງນັ້ນທຳມະດາແລ້ວ ຈະລວມມີເອກະສານດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້: ເອ ກະສານເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ; ຂໍ້ແນະນຳສຳລັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ; ແບບຟອມປະມູນ; ເງື່ອນໄຂສັນ ຍາ ທັງໂດຍລວມ ແລະ ສະເພາະ; ກຳນົດໝາຍທາງດ້ານເຕັກນິກ; ລາຍການບໍລິມາດວຽກ ແລະ

ແຜນຜັງ; ຕາຕະລາງລາຄາ; ແລະ ເອກະສານຊ້ອນທ້າຍທີ່ຈຳເປັນ, ແບບຟອມຄັ້ງປະກັນການປະມູນ ແລະ ແບບຟອມຄັ້ງປະກັນສັນຍາ.

(ຄ) ຜູ້ກູ້ຢືມຄວນນຳໄຊ້ ເອກະສານປະມູນມາດຕະຖານທີ່ເໝາະສົມ ເຊິ່ງອອກໂດຍທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ. ທຸກການດັດແປງສະເພາະໃດໜຶ່ງ ຫລື ການຜິດແປກຈາກ ເອກະສານການປະມູນມາດຕະຖານ ທີ່ເຮັດຂຶ້ນຢູ່ໃນປະເທດໃດໜຶ່ງ ຫລື ໂຄງການໃດໜຶ່ງນັ້ນ ຈະຕ້ອງຈຳກັດໃຫ້ມີໜ້ອຍທີ່ສຸດ, ໂດຍໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບເນື້ອໃນຈິດໃຈຂອງບັ້ມຄູ່ມືນີ້ ແລະ ຕ້ອງໄດ້ຮັບອະນຸມັດຈາກທະນາຄານ. ທຸກການດັດແກ້ ຫລື ຜິດແປກ ໃນລັກສະນະນີ້ ຈຳຕ້ອງສະເໜີ ຢູ່ໃນຂໍ້ແນະນຳຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ແລະ ເງື່ອນໄຂພິເສດຂອງສັນຍາ/ເງື່ອນການນຳໄຊ້ສະເພາະໃດໜຶ່ງເທົ່ານັ້ນ. ໃນກໍລະນີທີ່ບໍ່ມີເອກະສານປະມູນມາດຕະຖານທີ່ອອກໂດຍທະນາຄານ, ຜູ້ກູ້ຢືມຄວນໄຊ້ ເອກະສານປະມູນອື່ນທີ່ສາກົນ ຮັບຮູ້ ແລະ ທະນາຄານຍອມຮັບໄດ້ ແລະ ສອດຄ່ອງກັບສ່ວນໃດໜຶ່ງໃນເອກະສານການປະມູນມາດຕະຖານ ຂອງ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີໃຫ້ຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້.

**ການອ້າງອີງເຖິງທະນາຄານ**

1.12 ໃນກໍລະນີສັນຍາໄດ້ຮັບທຶນທັງໝົດ ຫລື ສ່ວນໃດສ່ວນໜຶ່ງຈາກທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ຄວນມີການອ້າງອີງເຖິງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີໄວ້ໃນເອກະສານປະມູນໂດຍໄຊ້ຂໍ້ຄວາມພາສາດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້; .....(ຊື່ຂອງຜູ້ກູ້ຢືມ)... ໄດ້ຮັບທຶນກູ້ຢືມຈາກ (ແຫຼ່ງທຶນປົກກະຕິ ຫລື ແຫຼ່ງທຶນພິເສດ ຂອງ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ເພື່ອເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍສຳລັບ(ຊື່ໂຄງການ), ແລະ ມີຈຸດປະສົງທີ່ຈະ ນຳໄຊ້ທຶນກູ້ຢືມດັ່ງກ່າວເພື່ອຈ່າຍຊຳລະມູນຄ່າຂອງສັນຍານີ້ (ບັນດາສັນຍານີ້), ທີ່ໄດ້ອອກແຈ້ງ ການເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນຄັ້ງນີ້. ສະນັ້ນເນື້ອໃນແລະເງື່ອນໄຂຂອງສັນຍາ (ບັນດາສັນຍານີ້) ແລະ ຂອງການຊຳລະໂດຍທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຈະຕ້ອງສອດຄ່ອງ ແລະ ຖືກຕ້ອງກັບທຸກເນື້ອໃນ ແລະ ເງື່ອນໄຂ ຂອງສັນຍາເງິນກູ້, ຊຶ່ງລວມເຖິງ “ບັ້ມຄູ່ມືການຈັດຊື້ໃນທຶນກູ້ຢືມຂອງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ”. ຍົກເວັ້ນແຕ່ທະນາຄານໄດ້ຕົກລົງ ໄວ້ ເປັນຢ່າງອື່ນ ແລະ ຈະບໍ່ມີຜູ້ໃດນອກຈາກ (ຊື່ຜູ້ກູ້ຢືມ) ສາມາດ ນຳໄຊ້ສິດຈາກສັນຍາເງິນກູ້ ຫຼື ທວງເອົາຜົນໄດ້ຮັບໃດໆ ຈາກທຶນກູ້ຢືມນັ້ນ.

**ພາສາ**

2.14 ຢູ່ໃນມາດຕາສັນຍາສ້າງຕັ້ງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ພາສາທີ່ໄຊ້ໃນການປະຕິບັດງານຂອງທະນາຄານ ແມ່ນ ພາສາອັງກິດ. ສະນັ້ນ, ການປະມູນ ແລະ ເອກະສານອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ລວມທັງການລົງໂຄສະນາ ກໍ່ຈະຕ້ອງເປັນພາສາອັງກິດ. ໃນກໍລະນີທີ່ມີການນຳໄຊ້ເກີນກ່ວາໜຶ່ງພາສາຂຶ້ນໄປ, ຕ້ອງຖືເອົາພາສາອັງກິດເປັນພາສາຫລັກ.

**ການໃຫ້ຄວາມກະຈ່າງແຈ້ງແກ່ ເອກະສານປະມູນ**

2.15 ເພື່ອເປັນການຊຸກຍູ້ການແຂ່ງຂັນການປະມູນສາກົນ, ເອກະສານປະມູນຈະຕ້ອງອະທິບາຍຢ່າງຈະແຈ້ງ ແລະ ຊັດເຈນ ກ່ຽວກັບ ໜ້າວຽກທີ່ຈະຕ້ອງເຮັດ ຫລື ສິນຄ້າທີ່ຈະຕ້ອງ ສະໜອງ, ສະຖານທີ່ ແລະ ໄລຍະເວລານຳສົ່ງ ຫຼືການຕິດຕັ້ງ, ຄວາມຕ້ອງການໃນການຮັບປະກັນ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາ

ແລະບັນຫາຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ.ກຳນົດໝາຍທາງດ້ານເຕັກນິກຈະຕ້ອງ  
ອະທິບາຍເຖິງທຸກຄຸນລັກສະນະທີ່ຈຳເປັນຂອງບັນດາລາຍການທີ່ຈະຈັດຊື້ ແລະ ຕ້ອງລະບຸດ້ວຍວ່າ  
ທຸກຄວາມແຕກຕ່າງໄປຈາກຄຸນລັກສະນະທີ່ຈຳເປັນທີ່ກຳນົດໄວ້ນັ້ນຈະຖືວ່າເປັນເອກະສານປະມູນ  
ທີ່ບໍ່ມີເນື້ອໃນຕອບສະໜອງໄດ້ຕາມເງື່ອນໄຂການປະມູນ.

ແຜນຜັງຮູບແຕ້ມຈະຕ້ອງສອດຄ່ອງກັບເນື້ອໃນອະທິບາຍກ່ຽວກັບກຳນົດ  
ໝາຍເຕັກນິກ. ຖ້າຫາກວ່າລາຄາປະມູນສະເໜີສຳຮອງຈະຖືກຮັບຮອງພິຈາລະນາ, ນັ້ນກໍ່ຕ້ອງ ມີການ  
ລະບຸໄວ້ຢ່າງຈະແຈ້ງ. ເອກະສານເຊັນປະມູນຈະຕ້ອງລະບຸເຖິງວິທີການ, ຫລັກການແລະ ເງື່ອນໄຂ  
ຂອງການປະເມີນເອກະສານການປະມູນແລະ ປັດໃຈຕ່າງໆທີ່ຈະຖືກມານຳໃຊ້ໃນການສົມທຽບ.

2.16 ທຸກໆຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມ, ການອະທິບາຍໃຫ້ກະຈ່າງແຈ້ງ, ການແກ້ໄຂຄຳຜິດຫລື  
ການປ່ຽນແປງຢູ່ໃນເອກະສານປະມູນ, ຈະຕ້ອງໄດ້ສະໜອງໃຫ້ແກ່ບັນດາຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບເອກະສານສະ  
ບັບຕົ້ນແລ້ວນັ້ນ. ໃນກໍລະນີທີ່ມີການດັດແປງທາງດ້ານເນື້ອໃນເອກະສານປະມູນ, ຄວນປ່ອຍໃຫ້ມີ  
ໄລຍະເວລາທີ່ເໝາະສົມໃຫ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນໃນການປ່ຽນແປງເນື້ອໃນຈຳເປັນໃນເອກະ  
ສານເພື່ອໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບການດັດ ແປງໃໝ່ນັ້ນ. ໄລຍະເວລາ 30 ວັນຖືໄດ້ວ່າພຽງພໍໃນການ  
ເຮັດການດັດແປງ, ໂດຍສະເພາະໃນກໍລະນີທີ່ມີການດັດແປງຫຼາຍສົມຄວນ.

**ການຄ້າປະກັນການປະມູນ**

2.17 ຈຳເປັນຈະຕ້ອງມີສິ່ງຄ້າປະກັນການປະມູນ, ເພື່ອເປັນການຄ້າປະກັນອາຍຸໃຊ້ການຂອງເອກະ  
ສານການປະມູນໃຫ້ມີຜົນໃນໄລຍະເວລາຕາມທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນຈົດໝາຍເຊັນເຂົ້າຮ່ວມການປະ  
ມູນ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍ່ຕາມ, ບໍ່ຄວນທີ່ຈະຕັ້ງມູນຄ່າຄ້າປະກັນການປະມູນນັ້ນສູງເກີນໄປ ເຊິ່ງຈະເຮັດໃຫ້  
ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນທີ່ຖອຍ. ມູນຄ່າດັ່ງກ່າວຄວນສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນເຖິງການຕີລາຄາຢ່າງສົມເຫດ  
ສົມຜົນຂອງຜູ້ຮູ້ຢືມຂອງຈຳນວນຜົນ ເສຍຫາຍທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນ ໃນກໍລະນີ ທີ່ມີການຖອນຕົວ ຈາກການ  
ປະມູນ ຫລື ຜູ້ປະມູນປະຕິເສດທີ່ຈະເຊັນສັນຍາ. ໂດຍລວມແລ້ວ, 2% ຂອງມູນຄ່າລາຄາປະມູນສາ  
ມາດພິຈາລະນາວ່າມີຄວາມແທດເໝາະ ແລະ ສົມເຫດສົມຜົນທີ່ຈະເປັນມູນຄ່າການຄ້າປະກັນການ  
ປະມູນ. ສິ່ງຄ້າປະກັນການປະມູນສາມາດເປັນໄດ້ຫລາຍຮູບການເຊັ່ນ: ຮູບແບບແຊັກ(check), ໜັງ  
ສືຮັບປະກັນສິນເຊື້ອ ຫລື ໃບຄ້າປະກັນທະນາຄານຈາກທະນາຄານທີ່ເຊື່ອຖືໄດ້. ເອກະສານຄ້າປະ  
ກັນການປະມູນຈະຕ້ອງສົ່ງຄືນໃຫ້ແກ່ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ບໍ່ຊະນະການປະມູນ ໃນທັນທີທັນໃດພາຍຫລັງທີ່  
ໄດ້ເລືອກຜູ້ຊະນະການປະມູນແລ້ວ.

**ເງື່ອນໄຂສັນຍາ**

2.18 ສັນຍາຄວນປະກອບມີບັນດາເງື່ອນໄຂລວມເຊິ່ງໃນນັ້ນລວມເຖິງ ນິຍາມ, ການກຳນົດຂອບເຂດ  
ໜ້າວຽກທີ່ຈະປະຕິບັດ ຫລື ປະເພດສິນຄ້າທີ່ຈະສະໜອງ, ສິດ ແລະ ໜ້າທີ່ ຂອງຜູ້ຮູ້ຢືມ ແລະ ຜູ້ຮັບ  
ເໝົາກໍ່ສ້າງ ຫລື ຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ, ສິດ ແລະ ອຳນາດ ຂອງ ວິສະວະກອນ ຫລື ນັກອອກແບບ ຜູ້ຮູ້  
ຢືມ ຈະວ່າຈ້າງສຳລັບການຄຸ້ມຄອງສັນຍາ, ເງື່ອນໄຂການຈ່າຍຊຳລະ (ລວມທັງການຈ່າຍລ່ວງໜ້າ,  
ຖ້າຫາກມີ), ເງິນຫັກແຮໄວ້, ສິ່ງຄ້າປະກັນສັນຍາ, ການດັດແກ້ລາຄາ, ການປະກັນໄພ ແລະ ການ

ທິດແທນຄ່າເສຍຫາຍ. ນອກຈາກເງື່ອນໄຂລວມທີ່ກ່າວມາແລ້ວນັ້ນ, ຢູ່ໃນສັນຍາຄວນປະກອບ ມີເງື່ອນໄຂສະເພາະທີ່ເໝາະສົມກັບລັກສະນະຂອງສິນຄ້າ ຫລື ວຽກ ຫລື ໂຄງການ.

**ມາດຕະຖານ**

2.19 ຖ້າຫາກມີການບົ່ງໄວ້ວ່າອຸປະກອນຫຼືວັດຖຸທີ່ຈະຕ້ອງມໄດ້ມາດຕະຖານສະເພາະໃດໜຶ່ງ, ກໍານົດ ໝາຍທາງດ້ານເຕັກນິກຕ້ອງໄດ້ລະບຸວ່າຖ້າຫາກ ສິນຄ້າສາມາດຕອບສະໜອງມາດຕະຖານອື່ນທີ່ ຮັບປະກັນວ່າ ມີ ຄຸນນະພາບເທົ່າກັບ ຫລື ສູງກວ່າມາດຕະຖານທີ່ໄດ້ກໍານົດໄວ້, ກໍສາມາດຍອມສາ ມາດຮັບເອົາໄດ້.

**ການນຳໄຊຊິສິນຄ້າ**

2.20 ຄວນອີງໃສ່ກໍານົດໝາຍທາງດ້ານເຕັກນິກ ໃນການບົ່ງເງື່ອນໄຂຄວາມຕ້ອງການຂອງຜົນໄດ້ຮັບ ແລະຫຼີກເວັ້ນ ການອ້າງອີງໃສ່ຊື່ສິນຄ້າ, ເລກທີ່ຕົວຢ່າງສິນຄ້າ ຫລື ຄວາມຄ້າຍຄືຕ່າງໆ, ຍົກເວັ້ນແຕ່ທີ່ມີຄວາມຈຳເປັນເພື່ອຮັບ ປະກັນໃຫ້ໄດ້ສິ່ງໃດໜຶ່ງທີ່ສະເພາະ. ໃນກໍລະນີຢ່າງນີ້, ການອ້າງອີງຈະຕ້ອງຕິດຕາມດ້ວຍຄຳສັບທີ່ວ່າ“ຫລືເທົ່າທຽມກັນ”ແລະ ກໍານົດໝາຍທາງດ້ານເຕັກນິກຄວນອະນຸຍາດໃຫ້ສະເໜີສິນຄ້າຢ່າງອື່ນ, ທີ່ມີຄຸນສົມບັດ ແລະ ຄຸນນະພາບຢ່າງໜ້ອຍເທົ່າກັບສິນຄ້າທີ່ໄດ້ກໍານົດໄວ້.

**ແຫລ່ງການຈັດຊື້**

2.21 ໃນກໍລະນີທີ່ນັກຮຸ້ນທີ່ມີແຫລ່ງມາຈາກແຫຼ່ງທຶນປົກກະຕິ, ເອກະສານເຊັນປະມູນຄວນລະບຸວ່າການ ຊຳລະຈາກທະນາຄານຈະຈຳກັດຢູ່ໃນແຕ່ການຈັດຊື້ ສິນຄ້າທີ່ຜະລິດຂຶ້ນໃນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ ສະໜອງໂດຍບັນດາປະເທດສະມາຊິກຂອງທະນາຄານ. ໃນກໍລະນີທີ່ນັກຮຸ້ນທີ່ມາຈາກແຫຼ່ງທຶນພິ ເສດ, ການຈັດຊື້ຈະຈຳກັດຢູ່ໃນ ແຕ່ສິນຄ້າທີ່ຜະລິດຂຶ້ນໃນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ຈະສະໜອງໂດຍ ບັນດາປະເທດສະມາຊິກຂອງທະນາຄານທີ່ພັດທະນາແລ້ວຂຶ້ນໄດ້ປະກອບສ່ວນໃຫ້ແກ່ແຫລ່ງທຶນດັ່ງ ກ່າວແລະ ທຸກປະເທດກຳລັງພັດທະນາ.

**ການກຳນົດລາຄາ**

2.22 (ກ) ການເຊັນປະມູນສະໜອງສິນຄ້າຕ້ອງອີງໃສ່ ລາຄາ ທີ່ລວມທັງລາຄາສິນຄ້າ, ຄ່າຂົນສົ່ງແລະ ປະກັນໄພ ຫຼື ລາຄາCIF<sup>3</sup> ຫຼື CIP<sup>3</sup> ສຳລັບທຸກສິນຄ້າທີ່ຈະນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ, ແລະລາຄາ EXW<sup>4</sup> ສຳລັບສິນຄ້າທີ່ປະກອບ ຫຼືຜະລິດໃນທ້ອງຖິ່ນ, ລວມທັງສິນຄ້າທີ່ໄດ້ນຳເຂົ້າມາກ່ອນ. ໃນກໍ ລະນີການຂົນສົ່ງທາງບົກ, ຊຶ່ງຈະຕ້ອງມີການຕິດຕັ້ງ, ການດຳເນີນການທົດລອງ ຫຼືການບໍລິການ

<sup>3</sup> CIF ໝາຍເຖິງລາຄາສິນຄ້າ, ຄ່າປະກັນໄພ ແລະຄ່າຂົນສົ່ງທາງນໍ້າ. CIP ແມ່ນຄ່າຂົນສົ່ງແລະປະກັນໄພ ທີ່ຕ້ອງຈ່າຍ (ຊື່ຂອງປາຍ ທາງ)ໃນກໍລະນີທີ່ໃຊ້ການຂົນສົ່ງຫຼາຍຮູບແບບ. FOB ແມ່ນລາຄາຢູ່ເທິງພາຫະນະຂົນສົ່ງຢູ່ດ່ານສົ່ງອອກ. CFR ແມ່ນລາຄາສິນຄ້າ ບວກຄ່າຂົນສົ່ງ.

<sup>4</sup> EXW ແມ່ນລາຄາອອກຈາກບ່ອນປະກອບ ຫຼືອອກຈາກໂຮງງານຫຼື ອອກຈາກຮ້ານຂາຍ. EXW ຈະລວມມີທຸກໆພາສີ, ອາກອນ ຂາຍ ແລະອາກອນອື່ນທີ່ໄດ້ຈ່າຍແລ້ວ ຫຼືຈະຕ້ອງຈ່າຍ ສຳລັບສ່ວນປະກອບແລະວັດຖຸດິບທີ່ໃຊ້ໃນການປະກອບອຸປະກອນ ຫຼືກ່ອນ ການນຳເຂົ້າອຸປະກອນ, ຕາມທີ່ສະເໜີໃນການປະມູນ.

ຄ້າຍຄຽງກັນໂດຍຜູ້ຍື່ນປະມູນ ເຊັ່ນຕົວຢ່າງໃນກໍລະນີ “ສັນຍາການສະໜອງແລະການຕິດຕັ້ງ”, ຜູ້ຍື່ນປະມູນ ຕ້ອງສະເໜີ ລາຄາຕ່າງໆກາກສຳລັບການບໍລິການແບບນີ້.

(ຂ) ຖ້າຜູ້ກູ້ຢືມຕ້ອງການຮັກສາຄ່າຂົນສົ່ງແລະປະກັນໄພສຳລັບການສົ່ງສິນຄ້າເຂົ້າ ໄວ້ໃຫ້ບໍລິສັດພາຍໃນປະເທດ ຫຼືແຫ່ງທີ່ມາອື່ນໆທີ່ຕົນກຳນົດ, ຕ້ອງໃຫ້ ຜູ້ຍື່ນປະມູນ ສະເໜີ ລາຄາ FOB ຫຼື CFR ນອກຈາກລາຄາ CIF ຫຼື CIP ຕາມທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນ ວັກ (ກ) ຂ້າງເທິງນີ້. ການເລືອກຂອງປະມູນທີ່ປະເມີນໄດ້ຄ່າຕ່ຳສຸດ ຕ້ອງອີງໃສ່ ພື້ນຖານລາຄາ CIF ຫຼື CIP, ແຕ່ຜູ້ກູ້ຢືມອາດສາມາດເຊັນສັນຍາໃນລາຄາ FOB ຫຼື CFR ແລະຈັດ ແຈງດ້ານການຂົນສົ່ງແລະປະກັນໄພ ດ້ວຍຕົນເອງ.

2.23 ໃນກໍລະນີສັນຍາສຳເລັດຄົບຊຸດ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນຈຳເປັນຕ້ອງຄິດໄລ່ລາຄາຕິດຕັ້ງກິນຈັກຢູ່ສະໜາມ, ລວມທັງລາຄາທັງໝົດສຳລັບລາຄາການສະໜອງສິນຄ້າ, ຄ່າຂົນສົ່ງທາງທະເລ ແລະ ການຂົນສົ່ງພາຍໃນປະເທດ ແລະ ຄ່າປະກັນໄພ, ຄ່າຕິດຕັ້ງ ແລະ ທຳນຽມຕ່າງໆ ລວມທັງຄ່າຮ່ວມງານແລະດຳເນີນການທົດລອງອື່ນໆ ທີ່ໄດ້ຮວມໄວ້ໃນຂອບຂ່າຍວຽກໃນສັນຍາເຊັ່ນ: ການອອກແບບ, ການບຳລຸງຮັກສາແລະ ການປະຕິບັດງານ. ນອກຈາກທີ່ໄດ້ລະບຸໄວ້ ເປັນຢ່າງອື່ນໃນເອກະສານປະມູນ, ລາຄາແບບສຳເລັດຄົບຊຸດຈະ ຕ້ອງລວມມີ ພາສີ, ອາກອນ ແລະ ຄ່າທຳນຽມຕ່າງໆ.

2.24 ຕ້ອງໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນວຽກກຳສ້າງສະເໜີລາຄາຕໍ່ຫົວໜ່ວຍຫລື ວົງເງິນທັງໝົດສຳລັບການປະຕິບັດວຽກ, ລາຄາທັງໝົດເຫລົ່ານັ້ນຕ້ອງລວມມີ ພາສີ, ອາກອນ ແລະ ຄ່າທຳນຽມຕ່າງໆ ຕ້ອງອະນຸຍາດຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນສາມາດຫາປັດໃຈນຳເຂົ້າຈາກແຫ່ງຕ່າງໆທີ່ຖືກຕ້ອງ ເພື່ອເຮັດ ໃຫ້ເຂົາເຈົ້າສາມາດ ສະເໜີລາຄາທີ່ສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້ທີ່ສຸດ. .

### ການກຳນົດສະກຸນເງິນຕາ

#### 2.25 ສະກຸນເງິນຕາໃຊ້ໃນການປະມູນ

(ກ) ສະກຸນເງິນຕາໃດໜຶ່ງ ຫລື ສະກຸນເງິນຕ່າງໆເຊິ່ງນຳໃຊ້ເປັນຫົວໜ່ວຍລາຄາປະມູນຕ້ອງຖືກ ກຳນົດໄວ້ໃນເອກະສານເຊັນການປະມູນ.

ປົກກະຕິແລ້ວ, ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນໄດ້ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນສະເໜີລາຄາປະມູນທັງເປັນສະກຸນເງິນຕາຂອງປະເທດຜູ້ຍື່ນປະມູນຫລືເປັນ

ສະກຸນເງິນຕາການຄ້າສາກົນເຊິ່ງໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນເອກະສານເຊັນ ປະມູນ.

(ຂ) ໃນກໍລະນີທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນຄາດວ່າ ໃນການຜະລິດສິນຄ້າທີ່ຈະສະໜອງ

ຈະມີລາຍຈ່າຍເປັນເງິນຕາຕ່າງປະເທດນອກຈາກເງິນຕາປະເທດຕົນເອງ, ອາດຈະມີການສະເໜີລາຄາເປັນເງິນຕາສະກຸນອື່ນນັ້ນ ໃນສ່ວນຂອງລາຍຈ່າຍທີ່ຈະເປັນເງິນຕາສະກຸນອື່ນດັ່ງກ່າວ.

(ຄ) ຖ້າຫາກມີລາຍຈ່າຍໃນສັນຍາຈຳນວນໃດໜຶ່ງຈະເກີດຂຶ້ນຢູ່ປະເທດທີ່ກູ້ຢືມ, ສ່ວນຂອງລາຄາປະມູນທີ່ຄາດວ່າຈະເປັນລາຍຈ່າຍດັ່ງກ່າວ ຕ້ອງໄດ້ສະເໜີ ເປັນສະກຸນເງິນຕາຂອງປະເທດທີ່ກູ້ຢືມ.

(ງ) ໃນກໍລະນີວຽກກຳສ້າງ, ໃນເອກະສານເຊັນ ປະມູນອາດຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສະເໜີ ລາຄາປະມູນທັງໝົດເປັນສະກຸນເງິນຕາຂອງປະເທດຜູ້ກູ້ຢືມ. ໃນກໍລະນີນີ້,

ຕ້ອງອະນຸຍາດຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນໃຫ້ກຳນົດຄວາມຕ້ອງການເງິນຕາຕ່າງປະເທດໄວ້ເປັນອັດຕາສ່ວນ ຮ້ອຍຂອງລາຄາປະມູນລວມ.

## 2.26 ສະກຸນເງິນທີ່ໄຊສົມທຽບການປະມູນ

(ກ) ໃນການສົມທຽບການປະມູນ, ແຕ່ລະລາຄາປະມູນຕ້ອງມີມູນຄ່າເປັນສະກຸນເງິນດຽວກັນເຊິ່ງໄດ້ຖືກເລືອກໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມແລະໄດ້ລະບຸໄວ້ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນແລ້ວອັດຕາແລກປ່ຽນທີ່ນຳໄຊຕ້ອງແມ່ນອັດຕາຂາຍທີ່ເປັນໃຊ້ທາງການໃນວັນທີ່ໄດ້ບົ່ງໄວ້ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນໂດຍປະຕິບັດຕາມຂໍ້ກຳນົດໃນວັກຍ່ອຍ(ຂ)ຂ້າງລຸ່ມນີ້. ໃນກໍລະນີ, ບໍ່ມີອັດຕາແລກປ່ຽນທາງການ, ອັດຕາແລກປ່ຽນທີ່ຈະນຳໄຊຈະແມ່ນອັດຕາທີ່ຜູ້ກູ້ຢືມ ເປັນຜູ້ກຳນົດເອົາໂດຍຜ່ານການປຶກສາຫາລື ກັບທະນາຄານ.

(ຂ) ວັນທີ່ຖືກກຳນົດໄວ້ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນສຳລັບຈຸດປະສົງຂອງການສົມທຽບຂໍ້ສະເໜີ ຍື່ນການປະມູນຕ່າງຕາມຂໍ້ກຳນົດຢູ່ໃນຂໍ້(ກ)ຂ້າງເທິງນັ້ນ, ຈະຕ້ອງຖືກກຳນົດບໍ່ໃຫ້ໄວກວ່າ 30 ມື້ກ່ອນໜ້າມີກຳນົດຂີດຕາຍສຳລັບການຍື່ນເອກະສານປະມູນ ແລະ ບໍ່ໃຫ້ຊ້າເກີນມື້ໝົດອາຍຸເດີມ ຂອງເອກະສານຍື່ນປະມູນ.

## 2.27 ສະກຸນເງິນໃນການຊຳລະ ແລະ ຄວາມສ່ຽງຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ

(ກ) ການຊຳລະໃນສັນຍາຈະຕ້ອງປະຕິບັດເປັນສະກຸນເງິນຕາຫຼືຫຼາຍສະກຸນເງິນຕາທີ່ໃຊ້ໃນການສະໜິລາຄາໃນເອກະສານຍື່ນປະມູນທີ່ຊະນະການປະມູນ, ຍົກເວັ້ນໃນກໍລະນີທີ່ເຫັນວ່າຈຳເປັນຕ້ອງເຮັດແຕກຕ່າງໄປຈາກນັ້ນ ແລະ ໄດ້ມີການ ກຳນົດໄວ້ ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນ.

(ຂ) ໃນກໍລະນີທີ່ ຈະມີການຊຳລະ, ສ່ວນໃດສ່ວນໜຶ່ງ ຫຼືທັງໝົດ, ເປັນສະກຸນເງິນໜຶ່ງ ຫຼືຫຼາຍສະກຸນເງິນຕາທີ່ຕ່າງຈາກທີ່ໄດ້ບົ່ງໄວ້ໃນເອກະສານຍື່ນປະມູນ. ບໍ່ຄວນໃຫ້ຜູ້ ຜູ້ຮັບເໝົາ ຫຼືຜູ້ສະໜອງເປັນຜູ້ແບກພາລະຄວາມສ່ຽງຂອງອັດຕາແລກປ່ຽນ, ເພື່ອຈຸດປະສົງດັ່ງກ່າວແລ້ວ ສັນຍາ ຕ້ອງກຳນົດໃຫ້ ມີການຄິດໄລ່ຈຳນວນເງິນທີ່ຈະຕ້ອງຈ່າຍເປັນສະກຸນເງິນໜຶ່ງຫຼືສະກຸນເງິນຕ່າງໆທີ່ຕ່າງຈາກສະກຸນເງິນໃນເອກະສານປະມູນນັ້ນໄວ້ໂດຍໃຊ້ອັດຕາແລກປ່ຽນ ລະຫວ່າງບັນດາສະກຸນເງິນເຫຼົ່ານັ້ນຂຶ້ນໄດ້ກຳນົດໄວ້ສຳລັບຈຸດປະສົງນີ້ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນ. ຄວນມີການກຳນົດໄວ້ຄ້າຍຄຽງກັນສຳລັບ ສັນຍາວຽກກໍ່ສ້າງທີ່ຕ້ອງໄດ້ລະບຸລາຄາປະມູນທັງໝົດເປັນເງິນຕາປະເທດຜູ້ກູ້ຢືມ (ເບິ່ງວັກ 2.25 (ງ)) ແລະສ່ວນລາຍຈ່າຍທີ່ເປັນສະກຸນເງິນອື່ນ.

### ເງື່ອນໄຂ ແລະ ວິທີການຊຳລະ

2.28 ເງື່ອນໄຂການຊຳລະໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຈະຕ້ອງໄດ້ອີງຕາມມາດຕະຖານການຄ້າສາກົນ, ແລະ ການເບີກຈ່າຍຈາກເງິນກູ້ຂອງທະນາຄານຈະຕ້ອງປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນທີ່ກຳນົດໄວ້ໃນ“ປຶ້ມຄູ່ມືການເບີກຈ່າຍເງິນກູ້”ຂອງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ (ລະບຽບການດັ່ງກ່າວນີ້ມີການດັດແກ້ແຕ່ລະໄລຍະໄປ).

### ການດັດແກ້ລາຄາ

2.29 ເອກະສານປະມູນຕ້ອງກຳນົດຢ່າງຈະແຈ້ງວ່າຈະມີການອະນຸຍາດໃຫ້ດັດແກ້ລາຄາຫຼືບໍ່ ໃນກໍລະນີທີ່ມີການປ່ຽນແປງເກີດຂຶ້ນໃນລາຄາຂອງອົງປະກອບໃຫຍ່ໆຂອງສັນຍາ ເຊັ່ນຄ່າແຮງງານ, ອຸປະກອນ ແລະ ວັດຖຸ ທີ່ ຜູ້ຮັບເໝົາບໍ່ສາມາດຄວບຄຸມໄດ້. ບໍ່ຈຳເປັນໃຫ້ມີການກຳນົດໃຫ້ມີການດັດແກ້ລາຄາໃນສັນຍາສຳລັບການສະໜອງ

ສິນຄ້າທີ່ຈະຕ້ອງສົ່ງມອບພາຍໃນກຳນົດເວລາສັ້ນໆ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ສຳລັບສັນຍາທີ່ມີໄລຍະສົ່ງມອບ ຫຼືໄລຍະສຳເລັດວຽກ ຍາວ(ໂດຍທົ່ວໄປເກີນກ່ວານຶ່ງປີ), ລວມທັງສັນຍາວຽກກໍ່ສ້າງໃຫຍ່ ຕ້ອງໄດ້ມີການກຳນົດໃຫ້ມີການປັບລາຄາໄດ້. ສັນຍາທີ່ມີອົງປະກອບເປັນສິນຄ້າ ຂະນາດໃຫຍ່ ທີ່ລາຄາມັນສາມາດປ່ຽນແປງໄດ້ໄວໃນໄລຍະສັ້ນ, ຕ້ອງມີວັກທີ່ກຳນົດໃຫ້ມີການດັດແກ້ລາຄາ ຂຶ້ນ ແລະລົງ ເພື່ອ ປ້ອງກັນຜູ້ກູ້ຢືມ ຫຼື ຜູ້ຮັບເໝົາ ບໍ່ໃຫ້ຂາດທຶນໃນເວລາມີການປ່ຽນແປງລາຄາຢ່າງກະທັນຫັນ.

- 2.30 ຈຳນວນລາຄາທີ່ຈະດັດແກ້ນັ້ນ ຕ້ອງອີງໃສ່ ການປ່ຽນແປງໃນລາຄາຂອງອົງປະກອບໃຫຍ່ໆຂອງສັນຍາ. ວິທີການດັດແກ້ລາຄາ, ຊຶ່ງຈະຕ້ອງໄດ້ບົ່ງໄວ້ໃນເອກະສານປະມູນ, ອາດຈະກຳນົດໃຫ້ມີການດັດແກ້ລາຄາ ໂດຍອີງໃສ່ເອກະສານຫຼັກຖານທີ່ຜູ້ຮັບເໝົາຍື່ນສະເໜີ ຫຼືອີງໃສ່ສູດການຄິດໄລ່ການດັດແກ້ລາຄາ. ການປຽບທຽບລາຄາທີ່ສະເໜີປະມູນ ຕ້ອງອີງໃສ່ລາຄາທຽບຖານເທົ່ານັ້ນ.

**ການເບີກຈ່າຍລ່ວງໜ້າ**

- 2.31 ສາມາດມີ ການເບີກຈ່າຍລ່ວງໜ້າສຳລັບວຽກສັນຍາກໍ່ສ້າງ ເພື່ອໄຂ້ຈ່າຍໃນການຊື້ອຸປະກອນ ແລະ ເຄື່ອນຍ້າຍສູ່ສະໜາມກໍ່ສ້າງ ໃນການກະກຽມວຽກລົງມືກໍ່ສ້າງ. ໃນເອກະສານການປະມູນ ຈະຕ້ອງໄດ້ລະບຸຈຳນວນເງິນລ່ວງໜ້ານັ້ນແຕ່ລະກໍລະນີໄປ, ເວລາແລະວິທີການຈ່າຍ, ປະເພດຄຳປະກັນທີ່ຕ້ອງການ, ແລະ ວິທີການຈ່າຍທົດແທບຄືນໂດຍຜູ້ຮັບເໝົາ. ໃນເບີກຈ່າຍລ່ວງໜ້າສຳລັບການເຄື່ອນຍ້າຍ, ຈະຕ້ອງໄດ້ລະບຸ ຈຳນວນວັດຖຸອຸປະກອນທີ່ຕ້ອງເຄື່ອນຍ້າຍໄວ້ໃນໃບບິນບົ່ງປະລິມານ ແລະການເບີກຈ່າຍລ່ວງໜ້າ ຈະຈຳກັດຢູ່ແຕ່ໃນລາຍການເຫຼົ່ານີ້.

**ການຄຳປະກັນການປະຕິບັດງານ ແລະ ຈຳນວນເງິນທີ່ຫັກໄວ້**

- 2.32 ຢູ່ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນ ຕ້ອງ ທີ່ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີ ຮູບແບບການຄຳປະກັນຈຳນວນໜຶ່ງ ເພື່ອເປັນການຊ່ວຍຮັບປະກັນໃຫ້ວຽກງານຈະຕ້ອງປະຕິບັດໃຫ້ສຳເລັດໃນກໍລະນີຜູ້ຮັບເໝົາບໍ່ສາມາດປະຕິບັດສັນຍາໄດ້. ຢູ່ໃນວຽກກໍ່ສ້າງ, ຕ້ອງໃຫ້ການຄຳປະກັນຜົນການປະຕິບັດ ໃນເປັນຮູບແບບຂອງການຄຳປະກັນຂອງທະນາຄານ ຫລື ເງິນສົດມັດຈຳ ຈາກຜູ້ຮັບເໝົາ ໂດຍໃຫ້ ອາຍຸຂອງການຄຳປະກັນນີ້ຕ້ອງເທົ່າກັບອາຍຸການຂອງສັນຍາ. ຈຳນວນຂອງຫລັກຄຳປະກັນນີ້ ຈະຂຶ້ນກັບປະເພດ ແລະ ຄວາມຍາກງ່າຍຂອງວຽກທີ່ຈະເຮັດ. ປົກກະຕິແລ້ວ ແມ່ນ 10% ຂອງມູນຄ່າສັນຍາ ກໍ່ຖືວ່າພຽງພໍທີ່ຈະປົກປ້ອງການເສຍຫາຍຂອງຜູ້ກູ້ຢືມ. ນອກຈາກນີ້, ຍັງຕ້ອງມີການຫັກເງິນໄວ້ ເພື່ອຮັບປະກັນໃຫ້ຜູ້ຮັບເໝົາ ຮັບຜິດຊອບການຮັບປະກັນແລະປະຕິບັດພັນທະໃນການສ້ອມແປງບຳລຸງຮັກສາຂອງຕົນຫລັງສັນຍາ, ຈຳນວນດັ່ງກ່າວບໍ່ຄວນເກີນ 10% ຂອງມູນຄ່າການຊຳລະ. ເງິນທີ່ຫັກໄວ້ດັ່ງກ່າວນີ້ ຈະຖືກຮັກສາໄວ້ຈົນກວ່າໄລຍະຮັບປະກັນ ຫຼືຮັບຜິດຊອບສ້ອມແປງຈະໝົດອາຍຸ. ພາຍຫລັງວຽກກໍ່ສ້າງສຳເລັດແລ້ວ ແຕ່ ກ່ອນທີ່ ໄລຍະຮັບປະກັນແລະຄວາມຮັບຜິດຊອບສ້ອມແປງ ຈະໝົດອາຍຸ, ໂດຍແມ່ນຜູ້ກູ້ຢືມເປັນຜູ້ກຳນົດ, ເງິນທີ່ຫັກໄວ້ດັ່ງກ່າວ ສາມາດປ່ຽນແທນໄດ້ດ້ວຍ ຫລັກຄຳປະກັນຈາກທະນາຄານ ຫລື ຫລັກຄຳປະກັນທີ່ເໝາະສົມອື່ນໆ.

- 2.33 ໃນສັນຍາສຳລັບການສະໜອງສິນຄ້າ, ອາດໃຫ້ມີການຄຳປະກັນຜົນການປະຕິບັດໃນຮູບແບບຂອງການຄຳປະກັນຈາກທະນາຄານ ຫຼືຫັກເງິນໄວ້ ເພື່ອຄຳປະກັນການປະຕິບັດງານຂອງອຸປະກອນ ຕາມກຳນົດໝາຍດ້ານເຕັກນິກ ຢູ່ໃນໄລຍະຂອງການຄຳປະກັນ. ເຖິງແມ່ນວ່າຈຳນວນເງິນເພື່ອຄຳປະກັນຈະຂຶ້ນກັບເງື່ອນໄຂຂອງຕະ

ຫຼາດ ແລະພາກປະຕິບັດທາງດ້ານທຸລະກິດສໍາລັບປະເພດສິນຄ້າໃດນຶ່ງ, ຈໍານວນເງິນຕັ້ງແຕ່ 5% ຫາ 10% ຂອງມູນຄ່າສັນຍາ ສ່ວນໃຫຍ່ ແມ່ນຖືວ່າເໝາະສົມແລ້ວ.

### **ການປະກັນໄພ ແລະ ຂົນສົ່ງ**

2.34 ເອກະສານເຊັນປະມູນ ຕ້ອງບົ່ງຢ່າງຈະແຈ້ງ ປະເພດການປະກັນໄພທີ່ຜູ້ຊະນະການປະມູນຕ້ອງເຮັດ ແລະຕ້ອງບົ່ງ ປະເພດຄວາມສ່ຽງທີ່ໄດ້ປະກັນໄພໄວ້, ພັນທະຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງການປະກັນໄພ ແລະອາຍຸການປະກັນໄພ. ໃນສັນຍາສໍາລັບການສະໜອງສິນຄ້າທີ່ອີງໃສ່ລາຄາ CIF ແລະ CIP, ໜ້າທີ່ການປະກັນໄພແລະຂົນສົ່ງສິນຄ້າ ແມ່ນປ່ອຍໃຫ້ເປັນພາລະຂອງຜູ້ສະໜອງ, ໂດຍໃຫ້ເປັນສ່ວນນຶ່ງຂອງສັນຍາ. ໃນກໍລະນີທີ່ມີການສະໜອງສິນຄ້າໃນລາຄາ FOB ຫຼື CFR ແລະຜູ້ກູ້ຢືມເປັນຜູ້ເຮັດການປະກັນໄພສິນຄ້າ ແລະ/ຫຼືການຂົນສົ່ງສິນຄ້າ ເອງນັ້ນ, ຖ້າຫາກມີການຂໍໃຫ້ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ເປັນຜູ້ໃຫ້ທຶນສໍາລັບການຈັດການດັ່ງກ່າວ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຈະຕ້ອງມີຄວາມພໍໃຈວ່າບໍ່ມີການຈໍາກັດທີ່ບໍ່ສົມຄວນໃນການຈັດຊື້ການປະກັນໄພ ແລະ/ຫຼືການຂົນສົ່ງດັ່ງກ່າວ ແລະມີການພິຈາລະນາຢ່າງເໝາະສົມໃຫ້ແກ່ການປະຢັດແລະປະສິດທິຜົນ. ຖ້າຜູ້ກູ້ຢືມບໍ່ຢາກຊື້ປະກັນໄພໃນຕະຫຼາດ, ຜູ້ກູ້ຢືມ ຕ້ອງມີຫຼັກຖານສະແດງໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີເຫັນວ່າ ຕົນເອງມີທຶນຮອນທີ່ເປັນເງິນຕາຕ່າງປະເທດ ທີ່ສາມາດປ່ຽນໄດ້ງ່າຍ ໄວ້ພ້ອມເພື່ອຈັດຊື້ ສິນຄ້າມາທົດແທນສິນຄ້າທີ່ເສຍຫາຍໄດ້ໃນທັນທີໂລດ.

### **ການຈ່າຍທົດແທນຄ່າເສຍຫາຍ**

2.35 ຕ້ອງໄດ້ມີການກຳນົດໃຫ້ມີ ການຈ່າຍທົດແທນຄ່າເສຍຫາຍ ຫລື ຫລັກສະນະການຈ່າຍຄ້າຍຄືນີ້ ເຊິ່ງປົກຄຸມຕົວຄວນເກີນ 10% ຂອງ ມູນຄ່າສັນຍາ ໄວ້ໃນເອກະສານປະມູນ ເພື່ອເປັນຄ່າທົດແທນໃຫ້ແກ່ ຜູ້ກູ້ຢືມ ຖ້າມີການຂັກຂ້າໃນການສໍາເລັດວຽກ ແລະ ການສົ່ງສິນຄ້າ ເຊິ່ງອາດເປັນສາຍເຮັດໃຫ້ຜູ້ກູ້ຢືມເສຍຄ່າໃຊ້ຈ່າຍເພີ່ມຂຶ້ນ, ເສຍລາຍຮັບ, ຫລື ເປັນການຕັດຜົນປະໂຫຍດອື່ນໆ ຂອງຜູ້ກູ້ຢືມ. ອາດມີຂໍ້ກຳນົດໃຫ້ບໍາເນັດ ແກ່ຜູ້ຮັບເໝົາທີ່ສາມາດປະຕິບັດວຽກງານສໍາເລັດກ່ອນເວລາທີ່ລະບຸໄວ້ໃນສັນຍາ ຊຶ່ງເຮັດໃຫ້ຜູ້ກູ້ຢືມໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ. ມັນບໍ່ແມ່ນການປະຕິບັດທີ່ຍອມຮັບໄດ້ໃນສັນຍາທີ່ໃຊ້ທຶນຂອງ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ທີ່ຈະໃຫ້ຜູ້ຮັບເໝົາ ຫຼືຜູ້ກູ້ ທົດແທນໃຫ້ແກ່ພາກສ່ວນອື່ນສໍາລັບການເສຍຫາຍທາງອ້ອມ ຫຼືຜົນເສຍຫາຍທີ່ເປັນຜົນຕາມມາ.

### **ເຫດເຫລືອວິໄສ**

2.36 ໃນເງື່ອນໄຂຕ່າງໆຂອງສັນຍາທີ່ຢູ່ໃນ ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນຈະຕ້ອງມີຂໍ້ກຳນົດວ່າຖ້າຫາກຄູ່ສັນຍາບໍ່ສາມາດປະຕິບັດພັນທະຂອງຕົນໄດ້ຕາມສັນຍາເນື່ອງຈາກເຫດເຫລືອວິໄສຕາມທີ່ໄດ້ລະບຸໄວ້ໃນສັນຍາ, ຈະບໍ່ຖືວ່າເປັນການລະເມີດສັນຍາ.

### **ການແກ້ໄຂຂໍ້ຂັດແຍ່ງ**

2.37 ໃນກໍລະນີທີ່ເປັນໄປໄດ້, ເງື່ອນໄຂຂອງສັນຍາຈະຕ້ອງປະກອບ ມີຂໍ້ກຳນົດການໄຊ້ ກົດໝາຍທີ່ມີຜົນລັງຄັບ ແລະເວທີສໍາລັບການແກ້ໄຂຂໍ້ຂັດແຍ່ງຕ່າງໆ. ມັນຈະເປັນການດີທີ່ຈະພິຈາລະນາໃຊ້ ກົນໄກການໄກ່ເກ່ຍທຸລະກິດຂອງສາກົນ ສໍາລັບສັນຍາຈັດຊື້ສິນຄ້າແລະວຽກ. ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ຕ້ອງບໍ່ຮຽກຮ້ອງ ໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ໄກ່ເກ່ຍຂໍ້ຂັດແຍ່ງ, ບໍ່ໃຫ້ສະເໜີ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີມີຊື່ ເປັນຜູ້ໄກ່ເກ່ຍ ຫຼືບໍ່ຂໍໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ເປັນຜູ້ບົ່ງຊີ້ ຜູ້ ໄກ່ເກ່ຍ.

**ຄ.ການເປີດຊອງປະມູນ,ການປະເມີນຜົນແລະການມອບ-ຮັບສັນຍາໄລຍະເວລາລະຫວ່າງການເຊີນເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນແລະ ການຍື່ນເອກະສານປະມູນ**

2.38 ເວລາທີ່ອະນຸຍາດໃນການກະກຽມ ແລະ ຍື່ນເອກະສານປະມູນ ແມ່ນຂຶ້ນກັບ ຂະໜາດ ແລະ ລະດັບຄວາມຍາກງ່າຍຂອງສັນຍາ. ນອກຈາກນັ້ນ, ຄວນມີການພິຈາລະນາສະພາບແວດລ້ອມສະເພາະຂອງໂຄງການ. ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ,ໄດ້ອະນຸຍາດໃຫ້ໃຊ້ເວລາຢ່າງໜ້ອຍ 60 ວັນ ສຳລັບ ສັນຍາສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ 90 ວັນ ສຳລັບສັນຍາວຽກກໍ່ສ້າງ ແລະ ສັນຍາແບບສຳເລັດຄົບຊຸດ,ເຊິ່ງລວມທັງສັນຍາທີ່ມີທັງອອກແບບ-ກໍ່ສ້າງ.  
ຖ້າຫາກອະນຸຍາດໃຫ້ມີການແຂ່ງຂັນປະມູນພາຍໃນເທົ່ານັ້ນ (ໃຫ້ເບິ່ງວັກທີ3.04), ອາດຈະໃຫ້ກຳນົດສັ້ນກ່ວານັ້ນ. ອາດມີການຍືດເວລາຂີດຕາຍອອກໄປອີກ ສຳລັບໃຫ້ຍື່ນເອກະສານປະມູນ,ຖ້າຫາກການຕໍ່ເວລາອອກໄປນັ້ນ ຈະເປັນຜົນ ໃຫ້ມີການແຂ່ງຂັນຫຼາຍຂຶ້ນ. ໃນເວລາມີການຍືດເວລາການປະມູນອອກໄປອີກ, ຕ້ອງໄດ້ແຈ້ງໃຫ້ຜູ້ທີ່ໄດ້ຍື່ນເອກະສານປະມູນແລ້ວ ແລະຜູ້ທີ່ໄດ້ ຮັບທັງສີເຊີນເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນ ຊາບນຳ.

**ຂັ້ນຕອນການເປີດຊອງປະມູນ**

2.39 ຢູ່ໃນຈິດໝາຍເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ຈະຕ້ອງມີການກຳນົດ ວັນເວລາ ແລະ ສະຖານທີ່ສຳລັບມື້ສຸດທ້າຍຂອງການຍື່ນ ເອກະສານປະມູນ ແລະ ຂອງການເປີດຊອງປະມູນ. ວັນເວລາເປີດຊອງປະມູນ ຈະຕ້ອງເປັນວັນເວລາດຽວກັນກັບມື້ກຳນົດຂີດຕາຍຂອງການຍື່ນເອກະສານປະມູນ ຫລື ຫຼັງຈາກນັ້ນບໍ່ດົນ<sup>5</sup>. ຜູ້ກູ້ຢືມຈະຕ້ອງເປີດຊອງປະມູນທັງໝົດທີ່ໄດ້ຮັບ ຢູ່ສະຖານທີ່ແລະເວລາ ທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້. ຊອງປະມູນຈະຕ້ອງຖືກເປີດໂດຍຊ່ອງໜ້າກັບສາທາລະນະຊົນ; ໃນນັ້ນມີ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ແລະ ຜູ້ຕາງໜ້າຂອງເຂົາເຈົ້າຕ້ອງຖືກອະນຸຍາດໃຫ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ເອກະສານປະມູນທີ່ຖືກຍື່ນມາກາຍເວລາທີ່ກຳນົດໄວ້ຈະຕ້ອງຖືກສົ່ງກັບໂດຍທີ່ຊອງບໍ່ຖືກເປີດ. ຊື່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ແລະ ລາຄາປະມູນ ພ້ອມດ້ວຍລາຄາປະມູນສຳຮອງຖ້າມີ, ລວມທັງມູນຄ່າທີ່ສະເໜີທຸລະຄາ ຈະຕ້ອງອ່ານໃຫ້ດັງ ແລະ ບັນທຶກໄວ້, ຫລັງຈາກນັ້ນຈະຕ້ອງສົ່ງບົດບັນທຶກດັ່ງກ່າວ ໃຫ້ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ໂດຍໄວ.

**ການຕໍ່ເວລາຂອງອາຍຸການຂອງເອກະສານຍື່ນປະມູນ**

2.40. ຈະຕ້ອງໃຊ້ທຸກຄວາມພະຍາຍາມເພື່ອທຳການປະເມີນຜົນການປະມູນໃຫ້ສຳເລັດກ່ອນເວລາຂອງເອກະສານຍື່ນການປະມູນຈະໝົດອາຍຸແລະບໍ່ຄວນຕໍ່ອາຍຸການຂອງເອກະສານປະມູນ,ຍົກເວັ້ນແຕ່ວ່າມີສະພາບພິເສດເຊິ່ງຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກທະນາຄານພັດທະນາອາຊີກ່ອນ. ຖ້າຫາກພິຈາລະນາເຫັນວ່າມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງການຕໍ່ເວລາຂອງອາຍຸການຂອງເອກະສານປະມູນ, ຕ້ອງໄດ້ຂໍໃຫ້ທຸກພາກສ່ວນທີ່ໄດ້ສົ່ງເອກະສານປະມູນໃຫ້ຕໍ່ເວລາອາຍຸການຂອງເອກະສານປະມູນຂອງຕົນອອກໄປອີກ.ບໍ່ຄວນຂໍໃຫ້ຫຼືອະນຸຍາດ

<sup>5</sup> ເພື່ອໃຫ້ມີເວລາໃນການນຳເອົາຊອງປະມູນໄປຮອດສະຖານທີ່ ທີ່ໄດ້ປະກາດວ່າຈະມີການເປີດຊອງປະມູນຕໍ່ໜ້າສາທາລະນະ.

ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນທີ່ຢາກຕໍ່ອາຍຸການເອກະສານຍື່ນປະມູນຂອງຕົນອອກໄປນັ້ນ  
ປ່ຽນແປງເນື້ອໃນຂອງເອກະສານປະມູນຂອງຕົນ.  
ສິ່ງຄ້າປະກັນການປະມູນຂອງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນທີ່ບໍ່ຕ້ອງການຕໍ່ອາຍຸເອກະສານປະມູນຂອງຕົນ,  
ຈະຖືກສົ່ງຄືນໃຫ້ເຂົາເຈົ້າ.

### **ການຊື້ແຈງ ອະທິບາຍຫລື ແກ້ໄຂ ໃນການປະມູນ**

2.41 ບໍ່ອະນຸຍາດໃຫ້ຜູ້ປະມູນລາຍໃດປ່ຽນແປງເອກະສານຍື່ນປະມູນຂອງຕົນໄດ້, ພາຍຫລັງເອກະສານ  
ປະມູນໄດ້ຖືກເປີດແລ້ວ. ແຕ່ວ່າການຊື້ແຈງອະທິບາຍ ທີ່ບໍ່ໄດ້ປ່ຽນແປງເນື້ອໃນເອກະສານປະມູນ  
ສາມາດກະທຳໄດ້. ຜູ້ກູ້ຍື່ນອາດສາມາດສະເໜີໃຫ້ຜູ້ປະມູນຊື້ແຈງອະທິບາຍເອກະສານປະມູນຂອງ  
ເຂົາເຈົ້າໄດ້, ແຕ່ບໍ່ສາມາດສະເໜີໃຫ້ຜູ້ປະມູນປ່ຽນເນື້ອໃນ ຂອງເອກະສານໄດ້.

### **ຄວາມຖືເປັນລັບຂັ້ນຕອນການປະມູນ**

2.42 ພາຍຫລັງທີ່ເປີດເອກະສານປະມູນແລ້ວ, ທຸກຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການກວດກາພິຈາລະນາ, ການໃຫ້  
ຄວາມກະຈ່າງແຈ້ງ, ການປະເມີນຜົນການປະມູນ ແລະ ການສະເໜີແນະ ກ່ຽວກັບການຕັດສິນຜົນ  
ການປະມູນ ຈະບໍ່ຖືກເປີດເຜີຍຕໍ່ບຸກຄົນທີ່ບໍ່ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງຢ່າງເປັນທາງການກັບຂະບວນການປະ  
ມູນ, ກ່ອນໜ້າການປະກາດຜົນເປັນທາງການກ່ຽວກັບການໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາໃຫ້ແກ່ຜູ້ຊະນະການ  
ປະມູນ.

### **ການພິຈາລະນາເອກະສານສະເໜີປະມູນ**

2.43 ຫຼັງຈາກມີການເປີດຂອງປະມູນ, ຕ້ອງໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າມີຄວາມຜິດພາດໃນການຄິດໄລ່ໃນເອກະສານ  
ຍື່ນປະມູນຫຼືບໍ່, ເອກະສານປະມູນແມ່ນຕອບສະໜອງຕາມເອກະສານເຊີນປະມູນຫຼືບໍ່, ມີການຄ້ຳປະ  
ກັນການປະມູນຕາມທີ່ໄດ້ຮຽກຮ້ອງຫຼືບໍ່, ໄດ້ມີການເຊີນເອກະສານຄັກແນ່ແລ້ວບໍ່ ແລະເອກະສານຍື່ນ  
ປະມູນຖືກຕ້ອງຕາມລຳດັບຫຼືບໍ່. ຖ້າ ເອກະສານປະມູນບໍ່ຕອບສະໜອງຕາມເອກະສານເຊີນປະມູນ,  
ຫຼືມີການສຳຮອງໄວ້ທີ່ບໍ່ສາມາດຍອມຮັບໄດ້, ຕ້ອງປະຕິເສດທັນທີໂລດ. ຕໍ່ຈາກນັ້ນຄວນເຮັດການວິ  
ໄຈທາງດ້ານເຕັກນິກເພື່ອປະເມີນເອກະສານຍື່ນປະມູນທີ່ຕອບສະໜອງຕາມເງື່ອນໄຂການປະ  
ມູນແລະເພື່ອທຳການປຸງປຸງເອກະສານຍື່ນປະມູນຕ່າງໆ.

### **ການປະເມີນ ແລະ ການສົມທຽບການປະມູນ**

2.44 ຕ້ອງນຳເອົາ ເອກະສານຍື່ນປະມູນທີ່ຖືກຕ້ອງຕາມກຳນົດໝາຍດ້ານເຕັກນິກແລະ ທີ່ຕອບສະ  
ໜອງຕາມເງື່ອນໄຂຂອງເອກະສານເຊີນປະມູນ ມາສົມທຽບກັນບົນພື້ນຖານຄ່າສິ້ນເປືອງທີ່ໄດ້ປະ  
ເມີນຕ່ຳສຸດ. ເອກະສານຍື່ນປະມູນທີ່ມີຄ່າສິ້ນເປືອງຕ່ຳສຸດ, ແຕ່ ບໍ່ຈຳເປັນຈະແມ່ນລາຄາສະເໜີ  
ປະມູນຕ່ຳສຸດ, ຈະຖືກເລືອກ ໃຫ້ໄດ້ຮັບປະຕິບັດສັນຍາ.

2.45. (ກ) ການປະເມີນຂອງຍື່ນປະມູນ ຕ້ອງໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບວິທີການ, ເນື້ອ ໃນແລະເງື່ອນໄຂທີ່ກຳນົດໄວ້  
ໃນເອກະສານເຊີນປະມູນ. ນອກຈາກລາຄາທີ່ຍື່ນສະເໜີແລ້ວ, ໃນການປະເມີນຄ່າສິ້ນເປືອງຕ່ຳສຸດ

ຄວນມີການພິຈາລະນາ ປັດໄຈອື່ນໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຕາມທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນເອກະສານເຊີນປະມູນ ເຊັ່ນ ປະສິດທິຜົນຂອງອຸປະກອນ, ລວມທັງຄ່າສິ້ນເປືອງໃນດຳເນີນການນຳໃຊ້. ເວລາທີ່ໃຊ້ເພື່ອສຳເລັດ ການກໍ່ສ້າງ ຫຼືການສົ່ງມອບ, ແລະການມີການບໍລິການແລະອາໄຫຼ່ ຫຼັງການຂາຍ. ຖ້າເຮັດໄດ້, ປັດໄຈ ເຫຼົ່ານີ້ ຄວນສະແດງອອກເປັນຄ່າເງິນ ຕາມຂໍ້ກຳນົດກ່ຽວກັບການປະເມີນການປະມູນທີ່ບົ່ງໃນເອກະ ສານເຊີນປະມູນ. ຕ້ອງສົມທຽບ ເອກະສານຍື່ນປະມູນ ໂດຍອີງໃສ່ລາຄາພື້ນຖານ ໂດຍທີ່ ບໍ່ນຳເອົາຂໍ້ ກຳນົດກ່ຽວກັບການດັດແປງລາຄາ ເຂົ້າມາພິຈາລະນານຳ.

ໃນທຳນອງດຽວກັນ, ບໍ່ຄວນນຳເອົາພາສີຂາເຂົ້າແລະອາກອນຕ່າງຂອງສິນຄ້າທີ່ຈະນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະ ເທດ ມາພິຈາລະນາ ໃນການສົມທຽບການຍື່ນປະມູນເພື່ອສະໜອງສິນຄ້າ.

(ຂ) ໂດຍການຂໍ້ຈາກປະເທດຜູ້ກູ້ຢືມ ແລະພາຍໃຕ້ເງື່ອນໄຂທີ່ໄດ້ຕົກລົງກັບທະນາຄານພັດທະນາ ອາຊີ ແລະໄດ້ກຳນົດໄວ້ໃນເອກະສານເຊີນປະມູນ, ອາດອະນຸຍາດໃຫ້ມີການໃຫ້ສິດທິພິເສດໜ້ອຍນຶ່ງ ໃນການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນໃຫ້ແກ່ເອກະສານຍື່ນປະມູນ ສຳລັບ:

- (I) ສິນຄ້າທີ່ຜະລິດໃນປະເທດຜູ້ກູ້ຢືມ, ໃນເວລາປຽບທຽບກັບເອກະສານຍື່ນປະມູນສຳລັບ ສິນຄ້າທີ່ຈະນຳເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ.
- (II) ວຽກກໍ່ສ້າງທີ່ຈະເຮັດໂດຍຜູ້ຮັບເໝົາທີ່ເໝາະສົມພາຍໃນປະເທດຜູ້ກູ້ຢືມ ເມື່ອທຽບໃສ່ ການຍື່ນປະມູນວຽກກໍ່ສ້າງທີ່ຈະເຮັດໂດຍຜູ້ຮັບເໝົາຕ່າງປະເທດ.

ໃນກໍລະນີ ມີການອະນຸຍາດໃຫ້ສິດພິເສດແກ່ ສິນຄ້າພາຍໃນປະເທດ ຫຼືຜູ້ຮັບເໝົາພາຍໃນປະເທດ ຕາມການກຳນົດຂອງສັນຍາເງິນກູ້, ຕ້ອງໄດ້ບົ່ງ ວິທີການປະເມີນແລະການສົມທຽບເອກະສານສະ ເໜີປະມູນທີ່ໄດ້ກຳນົດໃນສັນຍາເງິນກູ້ນັ້ນ ໄວ້ໃນເອກະສານເຊີນປະມູນ.

2.46. ສຳລັບສັນຍາທີ່ບໍ່ຕ້ອງການໃຫ້ມີການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນຄວາມເໝາະສົມຂອງຜູ້ເຂົ້າປະມູນແລ້ວ ຕາມວັກ 2.08 ນັ້ນ, ໃນເອກະສານເຊີນປະມູນ ຕ້ອງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການສະໜອງຂ່າວສານກ່ຽວກັບປະ ສົບປະການຂອງຜູ້ຍື່ນປະມູນ (ບັນທຶກການຂາຍ), ຖານະການເງິນ, ພະນັກງານວິຊາການແລະຕາຂ່າຍ ການບໍລິການຫຼັງຂາຍ, ຖ້າມີຄວາມຕ້ອງການ. ຕາມທຳມະດາແລ້ວ, ຂໍ້ມູນເຫຼົ່ານີ້ຈະຖືກພິຈາລະນາໃນ ການພິຈາລະນາເບື້ອງຕົ້ນເອກະສານຍື່ນປະມູນ ແລະເອກະສານຍື່ນປະມູນຂອງຜູ້ໃດທີ່ບໍ່ຕອບສະໜອງ ຄວາມຕ້ອງການເຫຼົ່ານີ້ ຈະບໍ່ຖືກນຳເຂົ້າມາປະເມີນ. ບໍ່ວ່າໃນກໍລະນີໃດກໍຕາມ, ຜູ້ກູ້ຢືມຕ້ອງຮັບປະກັນ ສະເໝີວ່າ ໃຫ້ຜູ້ຍື່ນປະມູນທີ່ເອກະສານສະເໜີປະມູນຂອງເຂົາເຈົ້າຖືກປະເມີນວ່າມີຄ່າສິ້ນເປືອງຕໍ່າ ສຸດນັ້ນ ມີຄວາມສາມາດທາງດ້ານວິຊາການແລະການເງິນທີ່ຈະປະຕິບັດສັນຍາໄດ້ເປັນທີ່ພໍໃຈ ຫ້າປະຕິ ເສດເອກະສານສະເໜີປະມູນຂອງຜູ້ຍື່ນປະມູນ ທີ່ບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງເງື່ອນໄຂຄວາມຕ້ອງການ ເຫຼົ່ານີ້.

**ການປະມູນແບບສອງຂັ້ນ**

2.47 ເພື່ອເພີ່ມທະວີການແຂ່ງຂັນກັນ ແລະອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການປະເມີນເອກະສານສະເໜີປະ ມູນສັນຍາຂະນາດໃຫຍ່ແລະສັບສົນທີ່ອາດຈະພົບບັນຫາຄວາມບໍ່ເທົ່າທຽມກັນທາງດ້ານເຕັກນິກ ຂອງເອກະສານຍື່ນປະມູນ, ອາດສາມາດນຳໃຊ້ວິທີການປະມູນແບບສອງຂັ້ນ. ໃນຂັ້ນຕອນການປະ ມູນແບບນີ້, ທຳອິດ ຈະເຊີນໃຫ້ຜູ້ຍື່ນປະມູນ ສະເໜີຂໍ້ສະເໜີທາງດ້ານເຕັກນິກ (ລວມທັງເງື່ອນໄຂ

ອື່ນໆຂອງການປະມູນ) ໂດຍບໍ່ໃຫ້ໃສ່ລາຄາ, ໂດຍອີງຕາມກຳນົດໝາຍດ້ານເຕັກນິກທີ່ວາງເງື່ອນໄຂຄວາມຕ້ອງການດ້ານການດຳເນີນງານແລະຜົນ ການປະຕິບັດໄວ້ຕໍ່ສຸດ). ຕໍ່ຈາກນັ້ນ, ແຕ່ລະຂໍ້ສະເໜີດ້ານເຕັກນິກທີ່ບໍ່ມີລາຄາ ຈະຖືກນຳໄປສົນທະນາແລກປ່ຽນລະຫວ່າງຜູ້ຍື່ນປະມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງແລະຜູ້ກູ້ຢືມແລະທີ່ປຶກສາຂອງຕົນ, ຖ້າມີ, ເພື່ອຕົກລົງກັນກ່ຽວກັບມາດຕະຖານດ້ານເຕັກນິກທີ່ສາມາດຍອມຮັບໄດ້ສຳລັບທຸກຂໍ້ສະເໜີຍື່ນປະມູນ. ຫຼັງຈາກການສົນທະນາກັນນີ້ແລ້ວ, ຜູ້ສະເໜີເຂົ້າປະມູນທຸກຄົນຈະໄດ້ຮັບໂອກາດໃຫ້ດັດແກ້ ຫຼືປັບຂໍ້ສະເໜີຂອງຕົນໃຫ້ເຂົ້າກັບມາດຕະຖານທີ່ໄດ້ຕົກລົງກັນໄວ້ນັ້ນ. ໃນຂັ້ນຕອນທີ່ສອງ, ຈະມີການເຊີນໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ ສະເໜີລາຄາປະມູນແລະຈະມີການປະເມີນຂໍ້ສະເໜີປະມູນເຫຼົ່ານີ້. ສຳລັບບາງປະເພດກິນຈັກ ຫຼືອຸປະກອນ, ທີ່ມີຂັ້ນຕອນທາງດ້ານເຕັກນິກຢ່າງອື່ນອີກ, ຜູ້ຍື່ນປະມູນ ສາມາດຍື່ນຂໍ້ສະເໜີກຳນົດໝາຍດ້ານເຕັກນິກແລະດ້ານການເງິນພ້ອມກັນໄດ້ ແຕ່ໃສ່ຊອງໃຜມັນຕ່າງຫາກ. ທຳອິດຈະມີການເປີດຊອງຂໍ້ສະເໜີທາງດ້ານເຕັກນິກກ່ອນເພື່ອເບິ່ງວ່າມັນຕອບສະໜອງຕາມເງື່ອນໄຂກຳນົດໝາຍດ້ານເຕັກນິກ ແລະຈຳເປັນຕ້ອງມີການດັດແກ້ຫຼືບໍ່. ຫຼັງຈາກສຳເລັດການກວດກາດ້ານເຕັກນິກແລ້ວ, ກໍຈະມີການເປີດຊອງຂໍ້ສະເໜີດ້ານລາຄາເພື່ອສົມທຽບລາຄາປະມູນ. ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ໃນກໍລະນີທີ່ມີການດັດແກ້ທາງດ້ານເຕັກນິກໃນເອກະສານສະເໜີປະມູນໃດນຶ່ງ ຫຼືຈຳນວນນຶ່ງ ແລະດ້ວຍເຫດນັ້ນຕ້ອງມີການດັດແກ້ລາຄາເຊັ່ນກັນ, ຊອງສະເໜີລາຄາຈະຖືກລົງຄືນແກ່ຜູ້ຍື່ນປະມູນໂດຍບໍ່ໄດ້ເປີດ ແລະຂໍໃຫ້ຍື່ນສະເໜີໃໝ່ພາຍໃນໄລຍະເວລາທີ່ກຳນົດ. ຖ້າບໍ່ດັ່ງນັ້ນ ກໍຈະຂໍໃຫ້ຜູ້ຍື່ນປະມູນ ຍື່ນຊອງປະມູນລາຄາເພີ່ມເຕີມອີກທີ່ມີການດັດແກ້ລາຄາ ຕາມການດັດແກ້ທາງດ້ານເຕັກນິກໄປຈາກທີ່ເຄີຍສະເໜີແຕ່ເດີມ. ໃນກໍລະນີແບບນີ້, ຈະຕ້ອງມີການເປີດຊອງສະເໜີລາຄາເດີມ ແລະຊອງສະເໜີລາຄາເພີ່ມເຕີມ ພ້ອມກັນເລີຍ. ການນຳໃຊ້ຂັ້ນຕອນເຫຼົ່ານີ້ ຕ້ອງໄດ້ຜ່ານການຕົກລົງນຳກັນລະຫວ່າງ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ແລະຜູ້ກູ້ຢືມ.

**ການປະຕິເສດໝົດທຸກເອກະສານສະເໜີປະມູນແລະການປະມູນຄືນໃໝ່**

- 2.48. ຕາມປົກກະຕິ ເອກະສານເຊີນປະມູນຈະກຳນົດວ່າຜູ້ກູ້ຢືມ ອາດສາມາດປະຕິເສດໝົດທຸກຊອງປະມູນໄດ້. ການປະຕິເສດໝົດທຸກເອກະສານສະເໜີປະມູນ ແບບນີ້ ຈະຍັງຢືນວ່າຖືກຕ້ອງໄດ້ຖ້າຫາກເອກະສານສະເໜີປະມູນສ່ວນຫຼາຍ ບໍ່ ຕອບສະໜອງຕາມເງື່ອນໄຂຄວາມຕ້ອງການ, ຫຼື ໃນກໍລະນີທີ່ມີຫຼັກຖານວ່າຂາດການແຂ່ງຂັນກັນ ຫຼື ໃນກໍລະນີທີ່ໝົດທຸກລາຄາທີ່ສະເໜີປະມູນ ແມ່ນສູງເກີນ ຄາດຄະເນຄ່າສິນເປືອງຫຼາຍ.
- 2.49. ຖ້າຫາກໝົດທຸກເອກະສານສະເໜີປະມູນຖືກປະຕິເສດ, ອາດມີການເຮັດການປະມູນຄືນໃໝ່ ແລະກ່ອນອື່ນ ຜູ້ກູ້ຢືມຕ້ອງຂໍໃຫ້ຜູ້ທີ່ເຄີຍຖືກເຊີນເຂົ້າປະມູນໝົດທຸກຄົນ ຍື່ນເອກະສານສະເໜີປະມູນຄືນໃໝ່. ຢ່າງໃດກໍດີ, ຖ້າຫາກມີເອກະສານສະເໜີປະມູນຈຳນວນພຽງພໍໃນການປະມູນເບື້ອງຕົ້ນແລ້ວ, ຜູ້ກູ້ຢືມອາດພິຈາລະນາເຊີນແຕ່ຜູ້ທີ່ເຄີຍໄດ້ຍື່ນເອກະສານສະເໜີປະມູນມາກ່ອນກໍພໍ. ຖ້າຫາກໝົດທຸກເອກະສານສະເໜີປະມູນຖືກປະຕິເສດ ຍ້ອນຂາດການແຂ່ງຂັນກັນ ຫຼືຍ້ອນບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງເງື່ອນໄຂຄວາມຕ້ອງການໄດ້, ຜູ້ ກູ້ຢືມຕ້ອງໄດ້ກວດກາຄືນຫາສາເຫດຂອງການປະຕິເສດ ແລະ ກ່ອນມີການເຊີນປະມູນໃໝ່ ພິຈາລະນາດັດແກ້ ກຳນົດໝາຍດ້ານເຕັກນິກ ຫຼື ເງື່ອນໄຂການປະມູນຄືນໃໝ່ ຖ້າຫາກ ໝົດທຸກລາຄາທີ່ສະເໜີປະມູນ ແມ່ນສູງເກີນ ຄາດຄະເນຄ່າສິນເປືອງຫຼາຍ,

ແທນທີ່ຈະເຮັດການປະມູນໃໝ່, ຫຼັງຈາກມີການປຶກສາຫາລືກັບທະນາຄານພັດທະນາອາຊີແລ້ວ, ຜູ້ກູ້  
ຍິມ ອາດເຈລະຈາກັບຜູ້ສະເໜີປະມູນທີ່ປະເມີນວ່າມີຄ່າສິ້ນເບື້ອງຕ່ຳສຸດ ເພື່ອຂໍໃຫ້ຫຼຸດລາຄາປະມູນ  
ລົງ. ຖ້າຫາກບໍ່ສາມາດເຮັດສັນຍາເປັນທີ່ພໍໃຈໄດ້ ແລະມີການເຮັດການປະມູນຄືນໃໝ່, ຕ້ອງມີການພິ  
ຈາລະນາປັບປຸງ ຂອບເຂດຂອງສັນຍາຄືນໃໝ່.

### ການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ(ການໃຫ້ຂະນະການປະມູນ)

2.50. ຕ້ອງມີການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາໃຫ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນທີ່ຂະນະການປະມູນຂຶ້ນເອກະສານສະ  
ເໜີປະມູນຂອງຜູ້ນັ້ນ ຖືກພິຈາລະນາວ່າເປັນເອກະສານປະມູນ ທີ່ມີມູນຄ່າສິ້ນເບື້ອງປະເມີນຕ່ຳສຸດທີ່  
ຕອບສະໜອງໄດ້ເງື່ອນໄຂຄວາມຕ້ອງການ ແລະເປັນຜູ້ຍື່ນປະມູນທີ່ ຕອບສະໜອງຢ່າງເໝາະສົມທີ່  
ສຸດຕາມ ມາດຕະຖານຄວາມຮັບຜິດຊອບທາງດ້ານຄວາມສາມາດ ແລະດ້ານການເງິນ. ຈະຕ້ອງບໍ່  
ຮຽກຮ້ອງ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນດັ່ງກ່າວ ໃຫ້ປະຕິບັດ ຄວາມຮັບຜິດຊອບ ແລະ ໜ້າວຽກ, ເຊິ່ງບໍ່ໄດ້ລະບຸ  
ໄວ້ໃນກຳນົດໝາຍ ຫລື ບໍ່ຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຕ້ອງປ່ຽນແປງເອກະສານຍື່ນປະມູນຂອງເຂົາເຈົ້າ, ໂດຍ  
ອ້າງວ່າເປັນເງື່ອນໄຂໃນການຮັບເອົາສັນຍາ.

## III. ຮູບແບບອື່ນໆຂອງການຈັດຊື້

### ກ. ບົດແນະນຳ

3.01 ດັ່ງທີ່ໄດ້ກ່າວໄວ້ໃນບົດແນະນຳຂອງພາກທີ I, ເຖິງແມ່ນວ່າ ຕາມທຳມະດາ ທະນາຄານພັດທະນາອາ  
ຊີ ຈະຮຽກຮ້ອງໃຫ້ຜູ້ກູ້ຍິມຈາກຕົນ ຕ້ອງຈັດຊື້ສິນຄ້າແລະວຽກ ບົດພື້ນຖານການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບສາ  
ກົນ, ແຕ່ມັນອາດມີສະພາບການພິເສດທີ່ວິທີການຈັດຊື້ ແບບອື່ນຈະມີການປະຢັດແລະມີປະສິດທິຜົນກ່  
ວາ. ສະພາບການທີ່ຍັງຍືນຄວາມຖືກຕ້ອງໃນການໃຊ້ວິທີການຈັດຊື້ແບບນີ້ ຕ້ອງໄດ້ຖືກກວດກາເບິ່ງໃນ  
ເວລາເຮັດການປະເມີນໂຄງການ, ແລະໃນເອກະສານສັນຍາເງິນກູ້ ຕ້ອງໄດ້ກຳນົດ ຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ທີ່  
ເໝາະສົມ, ປະເພດສິນຄ້າແລະວຽກ ແລະມູນຄ່າຂອງແຕ່ລະສັນຍາ ແລະຈຳນວນເງິນທັງໝົດຂອງການ  
ຈັດຊື້ທີ່ຈະໃຊ້ວິທີການແບບອື່ນນີ້. ຄືກັນກັບໃນກໍລະນີຂອງການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບສາກົນ, ຕ້ອງໃຫ້ມີ  
ການພິຈາລະນາຫຼັກການຂອງຄວາມໂປ່ງໃສ, ຄວາມເປັນທຳ, ໂອກາດເທົ່າທຽມກັນ ແລະປະສິດທິພາບ  
ທາງດ້ານເສດຖະກິດແລະປະສິດທິຜົນ. ວິທີການຈັດຊື້ອື່ນໆ ທີ່ໂດຍທົ່ວໄປມີການພິຈາລະນານຳໃຊ້  
ແລະສະພາບການທີ່ມີການນຳໃຊ້ມັນ ແມ່ນໄດ້ສະເໜີໄວ້ດັ່ງລຸ່ມນີ້.

### ຂ. ການຈັດຊື້ໂລດໃນຕະຫຼາດສາກົນ (International Shopping)

3.02 ການຈັດຊື້ ໂລດໃນຕະຫຼາດສາກົນ ຈະຖືກນຳໃຊ້ໃນກໍລະນີທີ່ມູນຄ່າຂອງສັນຍາບໍ່ສູງພໍທີ່ຈະດຶງດູດຜູ້  
ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ຜູ້ຮັບເໝົາຈາກຕ່າງປະເທດ ໂດຍຜ່ານຂະບວນການປະມູນສາກົນ. ການຈັດຊື້ ໃນ  
ຕະຫຼາດສາກົນ ອາດສາມາດນຳໃຊ້ໄດ້ເໝືອນກັນໃນກໍລະນີ ສິນຄ້າ ຫລື ໜ້າວຽກສະເພາະໃດໜຶ່ງທີ່ຕ້ອງ  
ການນັ້ນ, ສາມາດສະໜອງໄດ້ ຈາກຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ ທີ່ມີຈຳນວນຈຳກັດ ຫລື ໃນກໍລະນີທີ່ການສະໜອງ  
ໄວ ມີຄວາມສຳຄັນທີ່ສຸດຕໍ່ການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດບາງວຽກໃນໂຄງການນັ້ນ.

3.03 ການຈັດຊື້ສາກົນ ແມ່ນອີງໃສ່ຂະບວນການດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

(ກ). ການແຂ່ງຂັນສົມເຫດສົມຜົນ: ຕ້ອງສົ່ງຈົດໝາຍເຊັນເຂົ້າຮ່ວມການປະມູນຄວນຫາບໍລິສັດຮັບເໝົາ ແລະ ບໍລິສັດສະໜອງໃນຈຳນວນທີ່ເໝາະສົມ, ແລ້ວແຕ່ລະກໍລະນີ, ແຕ່ບໍ່ຄວນໃຫ້ໜ້ອຍກວ່າ ສາມ ບໍລິສັດ ແລະ ມາຈາກຫລາຍກວ່າໜຶ່ງປະເທດທີ່ມີສິດ ແລະ ຖ້າຫາກເປັນໄປໄດ້ ຈຳເປັນຈະຕ້ອງ ອອກປະກາດໃນໜັງສືພິມລາຍວັນພາສາອັງກິດທີ່ມີຄືນອ່ານຫຼາຍຂອງປະເທດຜູ້ກູ້ຢືມ. ເອກະສານປະມູນ ຫລື ໃບສະເໜີລາຄາທີ່ໄດ້ຮັບຈະຕ້ອງເປີດຕໍ່ໜ້າສາທາລະນະຊົນ ແລະ ສົມທຽບ ແລະ ປະເມີນຜົນຄືກັບຢູ່ໃນການແຂ່ງຂັນການປະມູນສາກົນ.

(ຂ). ການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ: ທັນທີທີ່ພາຍຫລັງສັນຍາໄດ້ຖືກມອບ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຈະຕ້ອງໄດ້ຮັບສຳເນົາເອກະສານ 3 ຊຸດຄື: 1. ການສະຫລຸບສັງລວມ ແລະ ການປະເມີນຜົນ ຂອງ ເອກະສານປະມູນ ແລະ ລາຄາສະເໜີທີ່ໄດ້ຮັບ. 2. ການຢັ້ງຢືນໂດຍຫຍໍ້ສຳລັບການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ(ພ້ອມດ້ວຍ ຄຳສະເໜີແນະນຳທີ່ປຶກສາ, ໃນກໍລະນີທີ່ມີ). 3. ສັນຍາທີ່ໄຊ້ ແລະ 4. ການຢັ້ງຢືນທີ່ເໝາະສົມຕໍ່ກັບການໄຊ້ໄດ້ຂອງສັນຍາ, ໃນກໍລະນີ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີຮຽກຮ້ອງ.

**ຄ. ການແຂ່ງຂັນການປະມູນພາຍໃນປະເທດ**

3.04 ອາດສາມາດອະນຸຍາດໃຫ້ມີການແຂ່ງຂັນປະມູນພາຍໃນປະເທດໃນກໍລະນີທີ່ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ມີຄວາມພໍໃຈວ່າຖືກຕ້ອງຕາມທັງໝົດເງື່ອນໄຂຂ້າງລຸ່ມນີ້:

- (I) ໄດ້ມີ ການຜະລິດພາຍໃນປະເທດ ຫຼືສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກໃນການກໍ່ສ້າງພາຍໃນປະເທດ ທີ່ມີລາຄາສົມເຫດສົມຜົນ, ມີປະສິດທິຜົນແລະພຽງພໍສຳລັບການສົ່ງມອບໂດຍໄວ;
- (II) ມັນອາດເປັນໄປບໍ່ໄດ້ທີ່ຜູ້ຮັບເໝົາແລະຜູ້ສະໜອງຕ່າງປະເທດຈະສົນໃຈໃນການປະມູນ;
- (III) ຂັ້ນຕອນທີ່ຈະປະຕິບັດຕາມແມ່ນເປັນທີ່ພໍໃຈຂອງທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ;
- (IV) ຜູ້ກູ້ຢືມໄດ້ຮ້ອງຂໍເປັນພິເສດໃຫ້ມີການນຳໃຊ້ການແຂ່ງຂັນປະມູນພາຍໃນປະເທດ; ແລະ
- (V) ການແຂ່ງຂັນປະມູນພາຍໃນປະເທດ ຈະຕ້ອງບໍ່ປົດໂອກາດຂອງການເຂົ້າຮ່ວມຂອງຜູ້ສະເໜີປະມູນຈາກຕ່າງປະເທດ.

**ງ. ການສົ່ງຊື້ໂດຍກົງ/ການເຈລະຈາ ຫລື ການປະມູນດ່ຽວ**

3.05 ການສົ່ງຊື້ໂດຍກົງ/ການເຈລະຈາ ຫລື ການປະມູນດ່ຽວ ແມ່ນການເຮັດນຳກັບຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າລາຍນຶ່ງ ຫລື ຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າຈຳນວນຈຳກັດ ແລະ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຈະອະນຸຍາດໃຫ້ໃຊ້ໄດ້ໃນສະພາບການໃດນຶ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- (I) ໃນເວລາຊື້ ສິນຄ້າຂະໜາດນ້ອຍ ຫຼືສິນຄ້າທີ່ໄດ້ວາງຂາຍໃນຮ້ານ, ໂດຍທົ່ງໄປມີມູນຄ່າບໍ່ເກີນ 100.000 ດອນລາສະຫະລັດ;
- (II) ໃນເວລາທີ່ຖືມາດຕະຖານເປັນສິ່ງສຳຄັນແລະຕ້ອງໄດ້ຊື້ອຸປະກອນແລະອາໄຫຼ່ທີ່ຕ້ອງການສຳລັບຂະຫຍາຍຫຼືສ້ອມແປງເຄື່ອງອຸປະກອນທີ່ມີຢູ່ແລ້ວ ຈາກຜູ້ສະໜອງເດີມຫຼືຈາກຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າແບບດຽວກັນ;
- (III) ໃນເວລາສິນຄ້າມີລິຂະສິດ ແລະມີຂາຍແຕ່ຈາກຜູ້ສະໜອງລາຍດຽວເທົ່ານັ້ນ;
- (IV) ໃນເວລາຕ້ອງການລາຍການທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດທີ່ຕ້ອງໄດ້ຊື້ຈາກຜູ້ສະໜອງສະເພາະເທົ່ານັ້ນ; ແລະ

- (V) ໃນເວລາທີ່ວຽກກໍ່ສ້າງທີ່ຈະເຮັດນັ້ນ ແມ່ນການຂະຫຍາຍວຽກເກົ່າຫຼືວຽກທີ່ກໍ່ສ້າງດຳເນີນໄປຢູ່ ແລະມັນມີຫຼັກຖານສະແດງໃຫ້ເຫັນວ່າ ການວ່າຈ້າງຜູ້ຮັບເໝົາເດີມ ຈະເປັນການປະຢັດແລະ ຈະຮັບປະກັນໃຫ້ຜົນໄດ້ຮັບເຂົ້າກັນໄດ້ໃນດ້ານຄຸນນະພາບຂອງວຽກ.

**ຈ. ການປະມູນວົງແຄບ ຫລື ການສັ່ງຊື້ຄົນໃໝ່**

3.06 ໃນກໍລະນີ ທີ່ຫຼັງຈາກ ທຳອິດໄດ້ມີການຈັດຊື້ ລາຍການສິນຄ້າ ໂດຍຜ່ານການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ ແລ້ວ, ຍັງມີຄວາມຕ້ອງການລາຍການສິນຄ້າແບບດຽວກັນອີກເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ຂອງໂຄງການ ແລະໃນທົນກູ້ຢືມຍັງມີເງິນຢູ່ສຳລັບຈຸດປະສົງດັ່ງກ່າວນີ້ ອາດສາມາດຈັດຊື້ລາຍການ ສິນຄ້າເພີ່ມນີ້ ດ້ວຍການປະມູນໃນວົງຈຳກັດ ຊຶ່ງໃນກໍລະນີນີ້ໄດ້ເຫັນແລ້ວວ່າການແຂ່ງຂັນປະມູນສາ ກົນຈະບໍ່ໃຫ້ຂໍ້ໄດ້ປຽບຫຍັງຕໍ່ມາເລີຍ. ໃນຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ນີ້, ອາດຈະເຊີນແຕ່ຜູ້ເຄີຍຍື່ນປະມູນເດີມທີ່ ຂໍສະໜີປະມູນຂອງເຂົາເຈົ້າຕອບສະໜອງເງື່ອນໄຂໄດ້ ເທົ່ານັ້ນ ຫຼືຖ້າມີຜູ້ສະເໜີປະມູນທີ່ຖືກຕາມ ເງື່ອນໄຂ ຈຳນວນຫຼາຍໂພດ, ກໍໃຫ້ເຊີນແຕ່ຜູ້ຍື່ນປະມູນທີ່ມີຄ່າສິ້ນເບື້ອງຕ່ຳສຸດ ຈຳນວນຫ້າຄົນ. ໃນກໍ ລະນີພິເສດ ທີ່ມີຈຳນວນຜູ້ສະເໜີປະມູນແຕ່ເດີມນັ້ນທີ່ຖືກຕາມເງື່ອນໄຂ ຈຳນວນໜ້ອຍແລະຜູ້ຂະນະ ການປະມູນ ກໍແມ່ນເໝືອກວ່າຜູ້ສະເໜີປະມູນລາຍອື່ນຢ່າງຈະແຈ້ງບໍ່ພຽງແຕ່ດ້ານລາຄາ, ຍັງເໝືອກ ວ່າດ້ານການມີເຄື່ອງອາໄຫຼ່ ແລະການບໍລິການຫຼັງຂາຍ ແລະໄລຍະເວລາການສົ່ງມອບ, ດັ່ງນັ້ນສຳລັບ ລາຍການທີ່ຕ້ອງເພີ່ມນັ້ນ ອາດສາມາດຈັດຊື້ ໂດຍການສັ່ງຊື້ໃໝ່ອີກຈາກຜູ້ສະໜອງລາຍເດີມທີ່ເຄີຍ ສະໜອງໃຫ້ກ່ອນນັ້ນ, ໃນເງື່ອນໄຂທີ່ຈະບໍ່ສາມາດຫາຜູ້ສະເໜີທີ່ດີກ່ວານັ້ນໄດ້ອີກແລ້ວ ແລະລາຄາທີ່ ຈະສັ່ງຊື້ຕື່ມນັ້ນຕ້ອງບໍ່ສູງເກີນກ່ວາລາຄາເດີມ. ໂດຍທົ່ວໄປ, ການສັ່ງຊື້ອີກຕ້ອງເຮັດພາຍໃນ 18 ເດືອນຫຼັງຈາກການສັ່ງຊື້ຄັ້ງກ່ອນ ແລະປະລິມານສິນຄ້າທີ່ສັ່ງຊື້ຕື່ມຈະຕ້ອງບໍ່ເກີນ 30 ສ່ວນຮ້ອຍ ຂອງ ປະລິມານເດີມ.

**ສ. ການຮັບເໝົາໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມເອງ (Force Account)**

3.07 ການຮັບເໝົາໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມເອງ ແມ່ນໝາຍເຖິງການນຳໄຊ້ກຳລັງແຮງງານ, ອຸປະກອນ ພາຫະນະ ແລະ ຊັບພະຍາກອນຕ່າງໆຂອງຜູ້ກູ້ຢືມເອງ ໃນການດຳເນີນການວຽກງານກໍ່ສ້າງ. ວິທີການແບບ ນີ້ຈະຖືກນຳໄຊ້ໃນເມື່ອຂະໜາດ, ລັກສະນະ ແລະ ທີ່ຕັ້ງຂອງວຽກ ບໍ່ເໝາະສົມທີ່ຈະນຳໄຊ້ຮູບການ ແຂ່ງຂັນປະມູນ. ແລະ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ກໍສາມາດມີຄວາມພໍໃຈໄດ້ວ່າຜູ້ກູ້ຢືມ ມີເຄື່ອງມືຕ່າງສຳລັບການກໍ່ສ້າງພຽງພໍ ແລະ ມີປະສິດຕິຜົນ ພ້ອມທັງມີຄວາມເຊື່ອວ່າຜູ້ກູ້ຢືມ ມີຄວາມສາມາດໃນການປະຕິບັດວຽກໄດ້ໄວ ແລະ ໃນລາຄາທີ່ເໝາະສົມ.

**ຂ. ການຊື້ ອຸປະກອນສຳລັບໃຊ້ໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມຕໍ່ເອກະຊົນລາຍຍ່ອຍ**

3.08 ສຳລັບການຈັດຊື້ກິນຈັກແລະອຸປະກອນ ພາຍໃຕ້ທົນກູ້ຢືມ ໃຫ້ແກ່ສະຖາບັນສື່ການເງິນ (ເຂັ້ນທະນາ ຄານພັດທະນາກະສິກຳ, ສະຫະກອນ, ອົງການປະມົງ) ເພື່ອປ່ອຍກູ້ຕໍ່ແກ່ຜູ້ກູ້ຢືມເອກະຊົນລາຍຍ່ອຍ ໃນຂະແໜງກະສິກຳແລະປະມົງນັ້ນ, ໃນກໍລະນີທີ່ເໝາະສົມ, ຜູ້ກູ້ຢືມຕໍ່ ສາມາດຈັດຊື້ໂດຍກົງໂລດ ຫຼືສາມາດຈັດຊື້ ໂດຍຜ່ານການຈັດຊື້ລວມສູນໂດຍສະຖາບັນສື່ການເງິນ, ຕາມແຕ່ຜູ້ກູ້ຢືມຕໍ່ຈະ ເລືອກ. ໃນກໍລະນີການຊື້ໂດຍກົງໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມຕໍ່, ການຈັດຊື້ຕ້ອງປະຕິບັດຕາມຫຼັກການທຸລະກິດທີ່ມີ ຢູ່. ໃນກໍລະນີການຈັດຊື້ລວມສູນ, ສະຖາບັນສື່ການເງິນຕ້ອງໄດ້ເຮັດການປະມູນຄືກັນກັບໃນກໍລະນີ ການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ ແລະຕ້ອງອະນຸຍາດໃຫ້ຜູ້ສະໜອງທີ່ສົນໃຈສາມາດຍື່ນປະມູນໄດ້. ໃນກໍ

ລະນີດັ່ງກ່າວ, ຫຼັງຈາກມີການເປີດຊອງປະມູນແລ້ວ, ຜູ້ກູ້ຢືມຕໍ່ລາຍຍ່ອຍຕ້ອງໄດ້ສັ່ງຊື້ ຈາກ ຜູ້ສະເໜີປະມູນທີ່ມີຄ່າສິນເປືອງຕໍ່ສຸດໃນຂອບເຂດທີ່ບິ່ງໄວ້ໃນເອກະສານເຊັນປະມູນ.

**ຍ. ຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ພາຍໂຕ້ເງິນກູ້ ໃຫ້ແກ່ ສະຖາບັນການເງິນເພື່ອການພັດທະນາ**

3.09 ໃນກໍລະນີທີ່ກູ້ຢືມໃຫ້ແກ່ສະຖາບັນການເງິນເພື່ອການພັດທະນາເພື່ອປ່ອຍກູ້ຕໍ່, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ບໍ່ໄດ້ເໝັນໜັກໃຫ້ໃຊ້ຂັ້ນຕອນການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ, ແຕ່ຈະຂໍໃຫ້ ສະຖາບັນການເງິນເພື່ອການພັດທະນາ, ໂດຍຖືເປັນໜ້າທີ່ຂອງຕົນໃນການບໍລິຫານເງິນກູ້(ລວມທັງການອະນຸມັດແຕ່ລະການປ່ອຍກູ້ຕໍ່), ເຮັດໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ມີຄວາມພໍໃຈວ່າຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ທີ່ຜູ້ກູ້ຕໍ່ໃຊ້ນັ້ນ ແມ່ນເໝາະສົມກັບສະພາບການ ແລະ ໃຫ້ຮັບປະກັນໃຫ້ສິນຄ້າທີ່ຈັດຊື້ນັ້ນເໝາະສົມສຳລັບໂຄງການ, ລາຄາແທດເໝາະ ແລະມີການເລືອກເຟັ້ນຜູ້ສະໜອງຈາກບັນຊີທີ່ກ້ວາງຂວາງ. ນອກຈາກນັ້ນ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຈະຊຸກຍູ້ ໃຫ້ສະຖາບັນການເງິນເພື່ອການພັດທະນາ ຮຽກຮ້ອງຜູ້ກູ້ຕໍ່ຂອງຕົນໃຫ້ນຳໃຊ້ການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນໃນກໍລະນີທີ່ ບໍລິມາດຂອງການລົງທຶນມີຂະນາດໃຫຍ່ ແລະມັນຈະມີຜົນຕົກຕ່າງດ້ານເສດຖະກິດແລະປະສິດທິຜົນໃນການນຳໃຊ້ວິທີການຈັດຊື້ດັ່ງກ່າວ.

**ຕ. ການຈັດຊື້ ພາຍໂຕ້ເງິນກູ້ ໃຫ້ພາກສ່ວນເອກະຊົນ ໂດຍ ບໍ່ມີການຄ້າປະກັນຈາກລັດຖະບານ**

3.10 ໃນກໍລະນີເງິນກູ້ຂອງ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີໃຫ້ແກ່ພາກສ່ວນເອກະຊົນ ໂດຍບໍ່ມີການຄ້າປະກັນຂອງລັດຖະບານ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ບໍ່ໄດ້ເໝັນໜັກໃຫ້ໃຊ້ຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ທີ່ມີການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ, ແຕ່ຜູ້ກູ້ຢືມ ຕ້ອງເຮັດໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ພໍໃຈວ່າການຈັດຊື້ແມ່ນມີຄວາມໂປ່ງໄສ ແລະສິນຄ້າແລະວຽກທີ່ຈັດຊື້ແມ່ນມາຈາກປະເທດສະມາຊິກທີ່ມີສິດຖືກຕ້ອງ ແລະມີຄວາມເໝາະສົມສຳລັບໂຄງການ.

3.11 ໃນກໍລະນີທີ່ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ມີສ່ວນໃນການໃຫ້ທຶນ ແກ່ໂຄງການປະເພດ BOO/BOT/BOOT<sup>6</sup> ຫຼືໂຄງການປະເພດຄ້າຍຄຽງກັນນັ້ນ, ຕ້ອງໄດ້ນຳໃຊ້ຂັ້ນຕອນການຈັດໃດນຶ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

(ກ) ຕ້ອງເລືອກ ຜູ້ອອກທຶນປະຕິບັດໂຄງການ BOO/BOT/BOOT ຫຼືໂຄງການປະເພດຄ້າຍຄຽງກັນນັ້ນ ໃນລັກສະນະທີ່ມີຄວາມໂປ່ງໄສ, ທາງທີ່ດີແລ້ວຕ້ອງຜ່ານຂັ້ນຕອນການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນທີ່ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີຍອມຮັບໄດ້ ຊຶ່ງອາດມີຫຼາຍຂັ້ນຕອນເພື່ອໃຫ້ໄດ້ ຫຼັກເກນຕ່າງໆປະສົມທີ່ດີສຸດກັນເພື່ອຈຸດປະສົງໃຫ້ມີການປະຢັດແລະປະສິດທິຜົນສູງສຸດ ເຊັ່ນກຳນົດໝາຍກ່ຽວກັບຜົນການປະຕິບັດຂອງສິ່ງກໍ່ສ້າງ/ວັດຖຸອຸປະກອນທີ່ສະເໜີ, ລາຄາທີ່ຈະເກັບຈາກຜູ້ຊົມໃຊ້ ຫຼືຜູ້ຊື້, ແລະໄລຍະເວລາຫຼຸ້ຍຫຼ່ຽມຂອງສິ່ງກໍ່ສ້າງ/ວັດຖຸອຸປະກອນ. ຕໍ່ຈາກນັ້ນ ຜູ້ອອກທຶນປະຕິບັດໂຄງການ ທີ່ຖືກເລືອກໃນລັກສະນະນີ້ ຈະມີອິດສະລະໃນການຈັດຊື້ສິນຄ້າແລະວຽກ ທີ່ຕ້ອງການສຳລັບໂຄງການຈາກປະເທດສະມາຊິກທີ່ມີສິດຖືກຕ້ອງ ໂດຍໃຊ້ຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້ທີ່ເໝາະສົມ.

<sup>6</sup> BOO : ສ້າງ, ເປັນເຈົ້າຂອງ, ດຳເນີນການ  
BOT : ສ້າງ, ດຳເນີນການ, ໂອນກຳມະສິດໃຫ້  
BOOT: ສ້າງ, ເປັນເຈົ້າຂອງ, ດຳເນີນການ, ໂອນກຳມະສິດໃຫ້

(ຂ) ຖ້າຜູ້ອອກທຶນປະຕິບັດໂຄງການ ບໍ່ໄດ້ຖືກເລືອກໃນລັກສະນະ ທີ່ກ່າວໃນຂໍ້ (ກ)ຂ້າງເທິງນີ້, ຕ້ອງໄດ້ ມີ ການຈັດຊື້ສິນຄ້າແລະວຽກທີ່ໂຄງການຕ້ອງການແລະຊຶ່ງແມ່ນ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຈະເປັນຜູ້ໃຫ້ ທຶນ ຈາກປະເທດສະມາຊິກທີ່ມີສິດຖືກຕ້ອງ ໃນລັກສະນະທີ່ໂປ່ງໄສ ໂດຍຜ່ານຂັ້ນຕອນການແຂ່ງຂັນປະ ມູນທີ່ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີຍອມຮັບໄດ້.

**ຖ. ການຈັດຊື້ພາຍໃຕ້ ແຜນການເງິນປະກອບ ແລະ ພາຍໃຕ້ເງິນກູ້ຢືມໂດຍ ຮັບປະກັນຈາກທະນາຄານ**

3.12 ພາຍໃຕ້ແຜນໃຫ້ທຶນສົມທົບ, ແລະໃນກໍລະນີທີ່ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຄຳປະກັນເງິນກູ້ສ່ວນນຶ່ງໃຫ້ ແກ່ຜູ້ອອກທຶນຮ່ວມ (ລາຍນຶ່ງຫຼືຫຼາຍລາຍ), ສິນຄ້າແລະວຽກ ທີ່ຈະໃຊ້ທຶນຈາກເງິນກູ້ຢືມຊັ້ນນັ້ນ ຕ້ອງໄດ້ຈັດຊື້ ໂດຍຄຳນຶ່ງເຖິງເສດຖະກິດແລະປະສິດທິຜົນຢ່າງເໝາະສົມ. ໃນກໍລະນີນີ້, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຕ້ອງພໍ ໃຈວ່າ ຂັ້ນຕອນທີ່ຈະໃຊ້ ຈະເຮັດໃຫ້ໂຄງການໄດ້ຮັບການປະຕິບັດຢ່າງເອົາໃຈໃສ່ ແລະມີປະສິດທິຜົນ, ແລະ ສິນຄ້າແລະວຽກທີ່ຈະຈັດຊື້ນັ້ນ ຕ້ອງ:

- (ກ) ມາຈາກຈາກປະເທດສະມາຊິກທີ່ມີສິດຖືກຕ້ອງ;
- (ຂ) ມີຄຸນນະພາບເປັນໜ້າພໍໃຈແລະເຂົ້າກັນໄດ້ກັບສ່ວນທີ່ເຫຼືອຂອງໂຄງການ;
- (ຄ) ມີລາຄາທີ່ຈະບໍ່ມີຜົນກະທົບທາງລົບຕໍ່ ຜົນດີທາງດ້ານເສດຖະກິດແລະການເງິນຂອງໂຄງການ.

**ທ. ການເຂົ້າມີສ່ວນຮ່ວມ ຂອງຊຸມຊົນໃນການຈັດຊື້**

3.13 ໃນກໍລະນີ ເພື່ອ ຜົນປະໂຫຍດທາງດ້ານຄວາມຍິນຍົງຂອງໂຄງການ ຫຼືເພື່ອບັນລຸເປົ້າໝາຍສະເພາະ ທາງດ້ານສັງຄົມ, ມັນເປັນການດີ ສຳລັບບາງອົງປະກອບຂອງໂຄງການທີ່ຈະ: (I) ໃຫ້ມີການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງ ຊຸມຊົນໃນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ/ຫຼືອົງການຈັດຕັ້ງທີ່ບໍ່ຂຶ້ນກັບລັດຖະບານ, ຫຼື (II) ເພີ່ມການນຳໃຊ້ ຄວາມຮູ້ ແລະວັດ ຖຸຂອງທ້ອງຖິ່ນ, ຫຼື(III)ການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີ ທີ່ໃຊ້ແຮງງານຫຼາຍ ແລະເຕັກໂນໂລຊີອື່ນໆທີ່ເໝາະສົມ. ຕ້ອງ ມີການປັບໃຫ້ເໝາະສົມຂັ້ນຕອນການຈັດຊື້, ກຳນົດໝາຍລາຍລະອຽດແລະການເຮັດສັນຍາເພື່ອສ່ອງແສງ ການພິຈາລະນາເຫຼົ່ານີ້, ຖ້າຫາກວ່າມັນມີປະສິດທິພາບ. ຕ້ອງໄດ້ບັງຂັ້ນຕອນທີ່ສະເໜີໄວ້ໃນສັນຍາເງິນກູ້.

**IV. ການກວດກາຄືນການປະຕິບັດການຈັດຊື້ຂອງຜູ້ກູ້ຢືມ**

4.01 ຂໍ້ກຳນົດຕໍ່ໄປນີ້ໄດ້ລະບຸ ການຈັດການຕ່າງໆທີ່ເປັນມາດຕະຖານ ສຳລັບໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ການກວດກາການປະຕິບັດການຈັດຊື້ ໂດຍຜູ້ກູ້ຢືມໃນກໍລະນີທີ່ມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງມີການແຂ່ງຂັນປະມູນແບບ ສາກົນສຳລັບສິນຄ້າແລະວຽກຕ່າງໆ. ຂໍ້ກຳນົດເຫຼົ່ານີ້ ຕ້ອງນຳໃຊ້

**ກ. ການຈັດການປະມູນ**

4.02 ກ່ອນເລີ່ມຕົ້ນການຈັດຊື້ໃດໜຶ່ງ, ຜູ້ກູ້ຢືມ ຕ້ອງສະໜອງໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ເພື່ອອະນຸມັດ ບັນຊີສິນຄ້າ ທີ່ຈະຈັດຊື້, ການຈັດສິນຄ້າທີ່ສະເໜີເຫຼົ່ານີ້ເຂົ້າເປັນໝວດ ແລະເລກທີ ແລະຂອບເຂດຂອງສັນຍາວຽກກຳສ້າງທີ່ ສະເໜີຈະມອບໃຫ້ປະຕິບັດ.

**ຂ. ຂັ້ນຕອນການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ**

4.03 ການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນບັນດາຜູ້ສະເໜີປະມູນ ຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປນີ້:

(ກ) ເອກະສານເຊີນໃຫ້ເຂົ້າຮ່ວມການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ. ເອກະສານເຊີນໃຫ້ເຂົ້າຮ່ວມການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ ແລະທຸກເອກະສານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ(ລວມທັງວິທີການແລະຫຼັກການສຳລັບການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນທີ່ສະເໜີ) ຕ້ອງສະແດງໃຫ້ເຫັນ ເລກທີທຶນກູ້ຢືມ ແລະຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸມັດ ຈາກ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ກ່ອນທີ່ຈະມີການສົ່ງອອກ. ເພື່ອຈຸດປະສົງດັ່ງກ່າວ, ຕ້ອງໄດ້ສົ່ງ ສຳເນົາຮ່າງເອກະສານເຊີນເຂົ້າຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ ສາມສະບັບ ແລະເອກະສານອື່ນໆ ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໄປໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ເພື່ອອະນຸມັດ. ຮ່າງເອກະສານເຊີນປະມູນຕ້ອງສະແດງອອກ ວັນເວລາສຳລັບການຍື່ນເອກະສານເພື່ອເຂົ້າຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ ແລະຈະໃຊ້ແຕ່ພາຍໃນປະເທດຫຼືບໍ່.

(ຂ) ການເຊີນເຂົ້າຮ່ວມການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ. ທັນທີທີ່ ເອກະສານເຊີນເຂົ້າຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນໄດ້ຖືກລົງໂຄສະນາ ແລະແຈ້ງການ ຕາມການກຳນົດຂອງວັກ 2.09 ແລ້ວ, ຕ້ອງໄດ້ສົ່ງໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ບົດລາຍງານກ່ຽວກັບຂັ້ນຕອນການໂຄສະນາແລະແຈ້ງການທີ່ໄດ້ປະຕິບັດ. ເໝືອສິ່ງໃດໜຶ່ງ, ບົດລາຍງານດັ່ງກ່າວ ຕ້ອງສະແດງໃຫ້ເຫັນຊື່ໜັງສືພິມທີ່ໄດ້ລົງໂຄສະນາແລະວັນທີລົງໂຄສະນາ. ຕ້ອງໄດ້ຄັດຕິດ ສຳເນົາເອກະສານເຊີນເຂົ້າຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ ຕາມທີ່ໄດ້ລົງໂຄສະນາ ແລະສຳເນົາໜັງສືພິມນຶ່ງສຳເນົາມາພ້ອມກັບບົດລາຍງານນັ້ນ.

(ຄ) ເອກະສານສະເໜີຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ. ທັນທີທີ່ໄດ້ມີການປະເມີນເອກະສານສະເໜີຂໍເຂົ້າຮ່ວມຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນແລ້ວ, ຜົນການປະເມີນ ຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ກ່ອນທີ່ຈະແຈ້ງຜົນການປະເມີນດັ່ງກ່າວໃຫ້ຜູ້ຍື່ນສະເໜີມາ. ເພື່ອຈຸດປະສົງດັ່ງກ່າວ, ທັນທີຫຼັງຈາກມີການປະເມີນເອກະສານສະເໜີຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນແລ້ວ, ຕ້ອງໄດ້ສົ່ງໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີສຳເນົາສາມສະບັບ ຂອງ(i) ບັນຊີຂອງຜູ້ສະເໜີເຂົ້າຮ່ວມກັນຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ; (ii) ສະຫຼຸບແລະບົດລາຍງານການປະເມີນ ຜູ້ສະເໜີເຂົ້າຮ່ວມກັນຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ; ແລະ (iii) ຂໍສະເໜີ ສຳລັບການຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນ (ພ້ອມດ້ວຍການສະເໜີແນະຂອງທີ່ປຶກສາ, ຖ້າມີ) . ຕ້ອງໄດ້ ສະໜອງ ເອກະສານສະເໜີຂໍເຂົ້າຮ່ວມຄັດເລືອກເບື້ອງຕົ້ນແລ້ວ ແລະຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບອະກະສານສະເໜີດັ່ງກ່າວ ໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຖ້າມີການຂໍ.

#### ຄ. ການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ

4.04 ການແຂ່ງຂັນປະມູນສາກົນ ຕ້ອງໄດ້ປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປນີ້:

(ກ) ການເຊີນເຂົ້າປະມູນແລະເອກະສານເຊີນປະມູນ. ເອກະສານເຊີນເຂົ້າປະມູນ ແລະທຸກເອກະສານເຊີນປະມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ( ລວມທັງຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບການປະມູນ, ກຳນົດໝາຍເຕັກນິກ, ຮູບແບບແລະເງື່ອນໄຂຂອງສັນຍາ) ຕ້ອງສະແດງ ເລກທີຂອງເງິນກູ້ ແລະຕ້ອງໄດ້ຮັບອະນຸມັດຈາກ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ກ່ອນຈະມີການເຊີນເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ. ເພື່ອຈຸດປະສົງດັ່ງກ່າວ, ສຳເນົາສາມສະບັບຂອງເອກະສານເຊີນປະມູນແລະທຸກ ເອກະສານເຊີນປະມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຕ້ອງຖືກສົ່ງໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ. ຮ່າງເອກະສານເຊີນປະມູນທີ່ຍື່ນໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີເພື່ອອະນຸມັດນັ້ນ ຕ້ອງສະແດງໃຫ້ເຫັນທຸກເງື່ອນໄຂທີ່ສຳຄັນຂອງການປະມູນ ລວມທັງ ໄລຍະການປະມູນທີ່ສະເໜີ ແລະໄລຍະສິ່ງທີ່ໄດ້ສະເໜີໄວ້.

(ຂ) ການເຊີນໃຫ້ເຂົ້າຮ່ວມປະມູນ. ທັນທີທີ່ ເອກະສານເຊີນເຂົ້າປະມູນໄດ້ຖືກລົງໂຄສະນາ ຕາມການກຳນົດຂອງວັກ 2.06ແລ້ວ, ຕ້ອງໄດ້ສົ່ງໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ບົດລາຍງານກ່ຽວກັບຂັ້ນຕອນການໂຄສະນາ ທີ່ໄດ້ປະຕິບັດ. ເໝືອສິ່ງໃດໜຶ່ງ, ບົດລາຍງານດັ່ງກ່າວ ຕ້ອງສະແດງໃຫ້ເຫັນຊື່ໜັງສືພິມທີ່ໄດ້ລົງໂຄສະນາແລະວັນທີລົງໂຄສະນາ. ນອກຈາກນີ້, ບົດລາຍງານຕ້ອງໄດ້ ບົ່ງລາຍຊື່ຜູ້ທີ່ໄດ້ມີການສົ່ງເອກະສານເຊີນປະມູນໄປໃຫ້; ສົ່ງໄປໃຫ້ແນວໃດ( ພາຍໃນປະເທດ, ຖືໄປໃຫ້ ຫຼືສົ່ງທາງໄປສະນີທາງບົກ ແລະ

ຕ່າງປະເທດ, ໄປສະນີທາງອາກາດ) . ສຳເນົາເອກະສານເຊີນປະມູນ ຕາມທີ່ໄດ້ລົງໂຄສະນາ ແລະສຳເນົາທັງສີພິມທີ່ໄດ້ລົງໂຄສະນາ ຕ້ອງຄັດຕິດມາພ້ອມກັບບົດລາຍງານນັ້ນ.

- (ຄ) **ການສະເໜີມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ.** ທັນທີທີ່ມີການປະເມີນເອກະສານສະເໜີປະມູນແລ້ວ, ການສະເໜີມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ ຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ກ່ອນທີ່ຈະມີການເຮັດສັນຍາ ຫຼືເຮັດຈົດໝາຍແຈ້ງເຈດຕະນາ. ເພື່ອຈຸດປະສົງດັ່ງກ່າວ, ທັນທີທີ່ມີການປະເມີນເອກະສານສະເໜີປະມູນແລ້ວ ແຕ່ຢ່າງນ້ອຍຕ້ອງ 30 ວັນກ່ອນເອກະສານປະມູນຈະໝົດອາຍຸ, ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ຕ້ອງໄດ້ຮັບສຳເນົາສາມສະບັບຂອງ (i) ລາຍງານກ່ຽວກັບການເປີດຊອງປະມູນຕໍ່ໜ້າສາທາລະນະ; (ii) ສະຫຼຸບແລະການປະເມີນເອກະສານສະເໜີປະມູນ; (iii) ຂໍສະເໜີສຳລັບການໃຫ້ຊະນະການປະມູນຫຼືການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ (ພ້ອມດ້ວຍຄຳແນະນຳຂອງທີ່ປຶກສາ, ຖ້າມີ) ; (iv) ຮ່າງສັນຍາ ຫຼື ຮ່າງຈົດໝາຍຮັບ ຖ້າຫາກຈົດໝາຍຮັບດັ່ງກ່າວຫາກແຕກຕ່າງຫຼາຍຈາກສະບັບເດີມທີ່ເຄີຍຍື່ນໃຫ້ ແລະອະນຸມັດໂດຍທະນາຄານ; ແລະ(v) ໃບຢັ້ງຢືນທີ່ເໝາະສົມກ່ຽວກັບການມີສິດຖືກຕ້ອງຂອງຄູສັນຍາຖ້າຫາກທາງທະນາຄານຮຽກຮ້ອງມາ. ໃນກໍລະນີທີ່ມີການປະມູນຫຼາຍຂັ້ນ, ຜົນຂອງການປະເມີນໃນແຕ່ລະຂັ້ນ ຕ້ອງໄດ້ຮັບການອະນຸມັດຈາກ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ກ່ອນທີ່ຈະມີການແຈ້ງຜົນໄດ້ຮັບໄປໃຫ້ຜູ້ຍື່ນປະມູນ.
- (ງ) **ການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ (ການໃຫ້ຊະນະການປະມູນ).** ທັນທີຫຼັງຈາກມີການມອບໃຫ້ປະຕິບັດສັນຍາ, ຕ້ອງໄດ້ລົງໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ສຳເນົາ ສາມສະບັບຂອງສັນຍາຕາມທີ່ໄດ້ປະຕິບັດ. ຖ້າສັນຍາສຸດທ້າຍທີ່ສະເໜີຈະປະຕິບັດຫາກແຕກຕ່າງຫຼາຍຈາກຮ່າງສັນຍາ ທີ່ເຄີຍໄດ້ຮັບການອະນຸມັດມາກ່ອນຈາກ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ, ຫຼືຖ້າມີ ສະເໜີດັດແກ້ສັນຍາຫຼາຍ ຫຼັງຈາກມີການປະຕິບັດ, ຕ້ອງໄດ້ຍື່ນສະເໜີ ການປ່ຽນແປງເຫຼົ່ານີ້ໃຫ້ ທະນາຄານພັດທະນາອາຊີ ອະນຸມັດກ່ອນ.