

ရန်အခြေခံလမ်းညွှန်

EXPO R ကို T က ငါ NG

တရားဝင်အမေရိကန်အသေးစားနှင့်အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အရင်းအမြစ်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန | နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးစီမံခန့်ခွဲမှု | အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု

စာမျက်နှာ ၂

အခြေခံ လမ်းညွှန် တင်ပို့မှု

11th Edition

Doug Barry, အယ်ဒီတာ
အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဝန်ဆောင်မှု

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေး ဝန်ဆောင်မှု - သင့်ကိုကမ္ဘာ့ဈေးကွက်များနှင့်ချိတ်ဆက်ခြင်း

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဌာနမှထုတ်ဝေခြင်း။ ဝါရှင်တန်ဒီစီ

စာမျက်နှာ ၃

export.gov/basicguide

ကွန်ဂရက်၏စာကြည့်တိုက်ကတ်တလောက် -In- ထုတ်ဝေဒေတာ

တင်ပို့သူအတွက်လမ်းညွှန် / Doug Barry - ၁၁ ကြိမ်မြောက်ထုတ်ဝေခြင်း။
စာမျက်နှာစင်တီမီတာ

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဌာနမှထုတ်ဝေသည်။

ကျမ်းကိုးစာရင်းကိုကားချက်များနှင့်အညွှန်းများပါဝင်သည်။

ISBN 978-0-16-092095-0 (alk. ။ စက္ကူ)

၁။ ပို့ကုန်ဈေးကွက် - အမေရိကန်။ ၂။ ပို့ကုန် - အမေရိကန်။ ဗြဲ Barry, Doug
(စီးပွားရေးအယ်ဒီတာ) ၂။ အမေရိကန်။ စီးပွားရေးနှင့်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဌာန။

HF1416.5.B37 2015

658.8'40973 - dc23

2015010057

အင်တာဗျူးများ၊ အောင်မြင်မှုဓာတ်လမ်းဓာတ်ပုံများ (စတော့ရှယ်ယာပုံများ မူလ၌) နှင့်၎င်းတို့မှပေးသောအခြားတိယပါတီအကြောင်းအရာနှင့်ပိုင်ခွင့်များ
သက်ဆိုင်ရာပိုင်ခွင့်များ၊ ခွင့်ပြုချက်ဖြင့်အသုံးပြုခဲ့သည်။ ယူအက်စ်မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေအရ လုံးဝသို့မဟုတ်တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေဖြင့်၊
သူတို့ရသက်ဆိုင်ရာပိုင်ခွင့်များထံမှရေးသားထားသောခွင့်ပြုချက်။

Thinkstock မှ Getty Images မှရရှိသောဓာတ်ပုံများ၊ ခွင့်ပြုချက်ဖြင့်အသုံးပြုခဲ့သည်။ ယူအက်စ်မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေအရမဖြစ်နိုင်ချေ
Getty Images, Inc. မှရေးသားထားသောခွင့်ပြုချက်မရပဲလုံးဝဖြစ်စေ၊ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြစ်စေ၊

နောက်ဆက်တွဲ (D) တွင်ရွေးချယ်ထားသောပုံစံများသည် WTS ကော်ပီရေးရှင်းဖြစ်သော Unz & Co. ၏ယဉ်ကျေးမှုကိုထင်ရှားစေသည်။
အမျိုးအစားအားလုံးကို Myriad Pro မီဒားစုတွင်သတ်မှတ်သည်။ အဓိကအဖွဲ့နှင့်ကျောရိုးခေါင်းစဉ်များ မူလ၌ အခြားအမျိုးအစားများကိုသတ်မှတ်ထားသည်။
Share TechMono တွင်သတ်မှတ်ထားသော Grotesque MT နှင့်အထက်ပါ Catalog-in-Publication အချက်အလက်။

ဤထုတ်ဝေမှုကို InDesign, Photoshop နှင့် Illustrator အပါအဝင် Adobe Creative Cloud 2014 software ကို အသုံးပြု၍ ဖန်တီးခဲ့သည်။ အလုပ်
Apple iMac 2009 နှင့် Microsoft Surface Pro တို့တွင်ပြသခဲ့သည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနမှထုတ်ဝေသည်။ 1401 Constitution Avenue NW, Washington, DC 20230 ။

ပထမ ဦး ဆုံးပုံနှိပ်, 2015 ။

ဖက်ဒရယ်ပြန်လည်အသုံးပြုခြင်းအစီအစဉ်။
ပြန်လည်အသုံးပြုစက္ကူပေါ်မှာပုံနှိပ်ခဲ့တယ်။
အမေရိကန်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုပုံနှိပ်။

ဤစာအုပ်သည်စီးပွားရေးနှင့်စီးပွားရေးသမားများအတွက်အခြေခံကိုပိုမိုနားလည်ရန်အတွက်ယေဘုယျလမ်းညွှန်မူပေးရန်ရည်ရွယ်သည်
နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးသဘောတရားများ၊ ၎င်းသည်စာရေးသူများ၊ အယ်ဒီတာများနှင့်ထုတ်ဝေသူများမဟုတ်ကြောင်းနားလည်ခြင်းဖြင့်ဖြစ်သည်
ဥပဒေရေးရာ၊ စာရင်းကိုင်၊ သို့မဟုတ်အခြားပရော်ဖက်ရှင်နယ်ဝန်ဆောင်မှုများကို rendering အတွက်စေ့စပ်။ ဥပဒေရေးရာသို့မဟုတ်အခြားကျွမ်းကျင်သူအကူအညီလိုအပ်လျှင်
အရည်အချင်းပြည့်ဝသောပညာရှင်၏ ဝန်ဆောင်မှုများကိုရှာဖွေသင့်သည်။ ဤစာအုပ်တွင်လက်ရှိတင်ပြခြင်းနှင့်ပတ်သက်သောသတင်းအချက်အလက်များပါရှိသည်
ထုတ်ဝေသည့်နေ့စွဲ၏အဖြစ်။ စာဖတ်သူများအနေဖြင့်၎င်းကိုပြီးပြည့်စုံသောနှင့်တိကျမှန်ကန်မှုရှိစေရန်ကြိုးစားအားထုတ်မှုများအားပြုလုပ်ခဲ့သည်
ဤနေရာတွင်ပါရှိသောအချက်အလက်များအားလုံးသည်အသိပေးခြင်းမရှိပဲပြောင်းလဲသွားနိုင်သည်ကိုသတိပြုသင့်သည်။

စာမျက်နှာ ၄

ပထမဆုံးအကြိမ်တင်ပို့နေပါသလား။
ယခင်ကတင်ပို့ခဲ့သော်လည်းအရာများပြောင်းလဲသွားပြီလား။
အဖြေများလိုအပ်သည်။ သို့သော်မည်သည့်နေရာသို့အဘယ်မှာရောက်ရမည်ကိုသေချာမသိပါ။

ဤစာအုပ်သည်သင်လိုအပ်သောစာအုပ်ဖြစ်သည်။

နှစ်ပေါင်း (၇၀) ကျော်ကာလအတွင်း ပြည်ပသို့တင်ပို့ခြင်းအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်အားဖြင့်ကုမ္ပဏီများသည်၎င်းတို့လိုအပ်သောသတင်းအချက်အလက်များကိုပေးခဲ့သည်
သူတို့ရဲ့စီးပွားရေးကိုနိုင်ငံတကာဈေးကွက်မှာကြီးထွားအောင်လုပ်ဖို့။

သင်သည်တင်ပို့ရန်အသစ်ဖြစ်နေသလားသို့မဟုတ်နောက်ဆုံးပေါ်အတွေးအခေါ်များနှင့်နည်းစနစ်များကိုသင်ယူလိုသည်ဖြစ်စေ၊
သင်၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသည်ကောင်းသည်ဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်စေဖြစ်စေ၍ ၁၁ ကြိမ်မြောက်ထုတ်ဝေမှုအသစ်ကိုလုံးဝပြန်လည်ရေးသား၊ ပြန်လည်ပြင်ဆင်သည်။
မွမ်းမံမှုများ - သင်လိုအပ်သောသတင်းအချက်အလက်များကိုသင့်အားသတင်းပေးလိမ့်မည်။

ဤတွင်ကျွန်ုပ်တို့တင်ပြမည့်ခေါင်းစဉ်များသာဖြစ်သည်။

- ကုမ္ပဏီရဲ့ထုတ်ကုန်တွေအတွက်ဈေးကွက်ကိုဘယ်လိုခွဲခြားသတ်မှတ်မလဲ (အခန်း ၃ နှင့် ၆)
- ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုဘယ်လိုဖန်တီးရမလဲ (အခန်း ၂)
- သင်၏ပို့ကုန်အရောင်းအဝယ်ကိုမည်သို့ငွေကြေးထောက်ပံ့မည်နည်း (အခန်း ၁၅)
- အမှာစာများနှင့်သဘောမျိုးပေးပို့ခြင်းအတွက်အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းများ (အခန်း ၁၂ နှင့် ၁၃)
- အခမဲ့သို့မဟုတ်တန်ဖိုးနည်းသောပို့ကုန်အကြံပေးခြင်း၏ရင်းမြစ် (အခန်း ၄)

ထို့အပြင်ဤစာအုပ်တွင်လည်းပါဝင်သည် -

- တင်ပို့ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ အကြံဉာဏ်ပေးသောကုမ္ပဏီများမှလက်တွေ့ဘဝ အောင်မြင်မှုဖြစ်စဉ်များ
- နမူနာပုံစံများနှင့်အက္ခရာများ
- အမေရိကန်အစိုးရ၏ပို့ကုန်အထောက်အပံ့ကိုအခမဲ့ (သို့) ဈေးနည်းနည်းရအောင်အသေးစိတ်

စာမျက်နှာကိုဖွင့်ပြီးစလိုက်ကြစို့။ ။ ။

ကျေးဇူးတင်ပါတယ်

ဒီနောက်ဆုံးပေါ် 11th များအတွက်တာဝန်ရှိသူများ ပို့ကုန်အပေါ်အခြေခံလမ်းညွှန်၏ထုတ်ဝေ သည်အခါအသက်ရှင်ခဲ့သည် ၁၉၃၆ ခုနှစ်တွင်ပထမဆုံးပုံနှိပ်စက်မှုထွက်လာသည်။ ထိုအချိန်တွင် နှင့်နှစ်ပေါင်းများစွာအတို့ တင်ပို့အလွန်လွယ်ခန်းခဲ့သည် ကုမ္ပဏီကြီးများ။ ထို့အကြောင်းကြောင့်လာမည့် ၇၃ နှစ်တာကာလအတွင်းဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်။ ထုတ်ဝေကိုးခဲ့သလိုသည်။ ပရိသတ်ကအကုန်အသတ်ရှိသည်။

မဟုတ်တော့ပါဘူး။ 10th ကျော် 40,000 မိတ္တူ Edition နှင့် 10th Revised Edition ကိုပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခဲ့သည် သို့သော် ၂၀၁၁ မှစပြီးပြောင်းလဲမှုများစွာရှိခဲ့သည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀,၀၀၀ အပါအဝင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း 2013 ခုနှစ်တွင်ကုမ္ပဏီများတင်ပို့။

ဤသည်လုံးဝမှမ်းမခြင်းနှင့်ပြန်လည်ရေးသား 11th Edition ကိုဖြစ်ပါတယ် ထံအပ်နှံခြင်းနှင့်ထောင်ပေါင်းများစွာများအတွက်လက်တွေ့ကျတဲ့ကိုးကား အများအားဖြင့်အသေးစားနှင့်အလတ်စားကုမ္ပဏီများ၊ လာမယ့်နှစ်တွေမှာပထမဆုံးအကြိမ်တင်ပို့မှာပါ အပိုဆောင်းပို့ကုန်ဈေးကွက်သို့ချဲ့ထွင်။

မျိုးဆက်သစ်ပို့ကုန်အထောက်အပံ့များအတွက်တာဝန်ရှိသည် သင်ကိုင်နေသောစာအုပ်၊ သို့မဟုတ်သင်လက်ကိုင်ဖုန်းပေါ်တွင်ကြည့်နေခြင်းဖြစ်သည် device - သိပ္ပံပညာစိတ်ကူးယဉ်တောင်မှမဟုတ်ဘူး 1936 ခုနှစ်တွင်! ဤစာအုပ်အတွက်ပုံပိုးသူများထံတွင်များစွာသောသူတို့သည် အကြီးတန်းခေါင်းဆောင်ပိုင်းမှ Anand Basu နှင့် Antwaun Griffin တို့ဖြစ်သည် အစောပိုင်းကသူတို့အမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့ အသစ်တစ်ခုကိုထုတ်ဝေသို့လိုအပ်ကြောင်းထောက်ခံခဲ့သည်။ ဘတ်ဂျက်လေ့လာသူတို့၏အချက်အလက်များကိုသေချာစွာထားရှိခဲ့သည်။ Carolyn McNeill အနေဖြင့်ကတိကဝတ်များကိုသေချာစွာထားရှိခဲ့သည်။

အရေးကြီးသောအယ်ဒီတာအဖွဲ့ပံ့ပိုးမှုများပြုလုပ်ခြင်း Curt ခဲ့ကြသည် ယဉ်ကျေးမှုနှင့် Roza Pace သည်လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုကိုရှင်းပြရာတွင်ထိုးနှင်းထောက်ခံမှုများဖြင့်သင်ယူကြည့်မှုပေးသည် သဘောတူညီချက်များ။ ကျောင်းသားအလုပ်သင်ဘရိင်ယန်ဂျရုတ်နှင့်စာရာ Abu-Odeh သည်ရာပေါင်းများစွာသောစာသားအပြောင်းအလဲများကိုခြေရာခံနိုင်အောင်စာမျက်နှာများတွင်ပါ ဝင်သည် ဇယားများအတွက်မရေမတွက်နိုင်သော -bits ၏အချက်အလက်များကို crunchingစာမျက်နှာကြီးကိုသာရောင်းပါ။ အဲဒါကိုမင်းလုပ်နိုင်မယ်လို့မျှော်လင့်ပါတယ် ပိုကောင်းတဲ့နေရာ။

စာအုပ်၏ပုံပန်းသဏ္ဌာန်နှင့်ခံစားချက်အတွက်ကျွန်ုပ်တို့ဂုဏ်တင်သည် ဒီဇိုင်း Jason Scheiner ၊ ဒါဟာပေါင်းစည်းရန်အဘယ်သူမျှမသေးငယ်တဲ့လုပ်ရပ်ဖြစ်ခဲ့သည် ဓါတ်ပုံများ၊ ဇယားများ၊ နမူနာများ၊ ပုံပြင်များ၊ နှင့်ပြောင်းလဲမှုများ။ သူသည်ပုံနှိပ်သည်ဆိုင်ဖြစ်ကြောင်းသေချာစေခဲ့သည် အပိုအသွေးထွက်မှုရှိသည်။

ဤစာအုပ်တွင်အချက်အလက်အသစ်များ၊ ကိန်းဂဏန်းများနှင့်ဆန်းစစ်ခြင်းများပြုလုပ်ထားပါသည်။ အစိုးရကုန်သွယ်ရေးမူကြမ်းကျင့်သူများစွာ မြှင့်တင်ရေးအတွက်စီမံကိန်းစာအုပ်၏ကဏ္ဍreviewedများကိုပြန်လည်သုံးသပ် အကြံပြုအပြောင်းအလဲများ။ အဆိုပါ၏ဂျေမီနှင့်အထူးကျေးဇူးတင်ပါတယ် input ကိုညှိနှိုင်းဘို့အမေရိကန်ဘဏ္ဍာDepartmentာရေးဌာန ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုကဏ္ဍ and နှင့်ထံမှယူကီဖူဂျီယာမာမှ အမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၏ဘဏ္ဍာOfficeာရေးရုံး နှင့်ကုန်သွယ်ရေးတိုးချဲ့များအတွက်အာမခံ Industries ဘဏ္ဍာsectionာရေးအပိုင်။

ကျွန်ုပ်တို့၏လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက် April Miller သည်စီးပွားရေးမန်နေဂျာအဖြစ်အမှုဆောင်ခဲ့သည် စီမံကိန်းနှင့်ကျွန်ုပ်တို့၏စနစ်မည်သို့အလုပ်လုပ်သည်ကိုသမ္မတ၏အသိပညာ ခေါင်းစဉ်များနှင့်ခေတ်ရေစီးကြောင်းစဉ်စာအုပ်စာအုပ်ထင်ရှားကြောင်းသေချာ လတ်ဆတ်ကြသည်။

နောက်ဆုံးအဘယ်သူသည် Progressive ထုတ်ဝေရေးနှင့်ဆောင်မှုမကျေးဇူးတင်ပါတယ် စာသားတည်းဖြတ်ရေးဝန်ဆောင်မှုများနှင့်အညွှန်းကိန်းပေးအပ်သည်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ခွဲဝေမှုများ အစိုးရပုံနှိပ်ရုံးကကျွန်တော်တို့ကိုသူတို့ကိုကူညီပေးခဲ့တယ်၊ ထို့နောက်ပုံနှိပ်ခြင်းဆိုင်ကိုရွေးချယ်ပြီးစာအုပ်အတွက်စီစဉ်ခဲ့သည် အချက်အလက်များအပေါ်အခြေခံသောအချက်အလက်များဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်။

စာဖတ်သူအတွက်တော့ဒီစာအုပ်ဟာစိန်ခေါ်မှုလိုကျွန်တော်တို့မျှော်လင့်ပါတယ် ၏ကမ္ဘာပေါ်မှာပါဝင်အကြောင်းကိုသင်၏ယူဆချက် နှင့်ထောက်ခံမှုများဖြင့်သင်ယူကြည့်မှုပေးသည် ပို၊ ပင်အောင်မြင်မှုဖြစ်လာသည်။ စီးပွားရေးသမားများလိုပဲ အချက်အလက်စာမျက်နှာများတွင်ပါ ဝင်သည် စာမျက်နှာကြီးကိုသာရောင်းပါ။ အဲဒါကိုမင်းလုပ်နိုင်မယ်လို့မျှော်လင့်ပါတယ် ပိုကောင်းတဲ့နေရာ။

Doug Barry, အယ်ဒီတာ
ဝါရှင်တန်ဒီစီ• 2015

မာတိကာ

အခန်း ၁: ခုံဒါန်း	အခန်း ၁၁
ကမ္ဘာကြီးသည်သင်၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်အသုံးပြုနိုင်သည့် ဝယ်ယူမှုများအတွက် E-Exporting Tools များ	အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း 121
အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း - DeFeet International	၈
အခန်း ၂	အခန်း ၁၂
ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း	သင်၏ကုန်ပစ္စည်းများကိုပို့ဆောင်ခြင်း ၁၃၅
ပို့ကုန်စံနှုန်းအကျဉ်းချုပ်	အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း - NuStep
ပို့ကုန်စံနှုန်းအကျဉ်းချုပ်	၁၂၃
ပို့ကုန်စံနှုန်းအကျဉ်းချုပ်	အခန်း ၁၃
အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း - Urban Planet Mobile	၂၈
အခန်း ၃	အခန်း ၁၃
ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း	ဈေးနှုန်း၊ ဈေးနှုန်းနှင့်သတ်မှတ်ချက်များ ၁၄၇
အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း - Zeigler Brothers	၄၂
	အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း - Alignment Simple Solutions 1၃၁

အခန်း ၄	အခန်း ၁၄
ပိုက်နက်အကြံဉာဏ် 4	နိုင်ငံပေးချေမှုနည်းလမ်းများ 157
အောင်မြင်မှုဇယားလမ်း - အဆင့်မြင့်စုပေါင်းစာရင်း ၅၆	အောင်မြင်မှုဇယားလမ်း - Grant Loop 166
အခန်း ၅	အခန်း ၁၅
နည်းလမ်းများနှင့်လိင်များ 59	ပိုက်နက်အရောင်းအဝယ်အတွက်ငွေကြေး 169
နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်များဖြန့်ဖြူးချွန်ချွန် 70	အောင်မြင်မှုဇယားလမ်း - Patton Electronics Company ၁၈၀
အောင်မြင်မှုဇယားလမ်း - Infinity Air ၇၂	အခန်း ၁၆
အခန်း ၆	ပြည်ပသို့ခရီးသွားလာသောခရီးသွားလုပ်ငန်း 183
အရည်အချင်းပြည့်မီသော ဝယ်ယူမှုများရှာဖွေခြင်း 83	အခန်း ၁၇
“စံပြ”အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာဝယ်ယူမှုကဏ္ဍသို့ 83	အခန်း ၁၈
အခန်း ၇	အခန်း ၁၉
နည်းပညာလိုင်စင်နှင့်ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ ၈၅	Overseas နှင့် After-Sales Service ..193 ရောင်းချခြင်း
အောင်မြင်မှုဇယားလမ်း - Spancrete စက်ကော်ပိုရေးရှင်း ၈၈	အခန်း ၂၀
အခန်း ၈	FTA များအတွက်မူရင်းစည်းကမ်းများ 201
သင်၏ကုန်ပစ္စည်းအားပိုက်နက်အတွက်ပြင်ဆင်ခြင်း 96	အခန်း ၂၁
အောင်မြင်မှုဇယားလမ်း - Avazzia 96	အခန်း ၂၂
အခန်း ၉	အခန်း ၂၃
ပိုက်နက်ဝန်ဆောင်မှုများ 99	အခန်း ၂၄
Success Story: အိမ်အစားအကြံပေးစောင့်ရှောက်မှုအစား 104	အခန်း ၂၅
အခန်း ၁၀	အခန်း ၂၆
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဥပဒေရေးရာထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်း ၁၁၇	အခန်း ၂၇
ဥပဒေပညာဖြင့်ထွက်ပေါ်လာသောအရာ ၁၁၇	အခန်း ၂၈
	အခန်း ၂၉
	အခန်း ၃၀
	အခန်း ၃၁
	အခန်း ၃၂
	အခန်း ၃၃
	အခန်း ၃၄
	အခန်း ၃၅
	အခန်း ၃၆
	အခန်း ၃၇
	အခန်း ၃၈
	အခန်း ၃၉
	အခန်း ၄၀
	အခန်း ၄၁
	အခန်း ၄၂
	အခန်း ၄၃
	အခန်း ၄၄
	အခန်း ၄၅
	အခန်း ၄၆
	အခန်း ၄၇
	အခန်း ၄၈
	အခန်း ၄၉
	အခန်း ၅၀
	အခန်း ၅၁
	အခန်း ၅၂
	အခန်း ၅၃
	အခန်း ၅၄
	အခန်း ၅၅
	အခန်း ၅၆
	အခန်း ၅၇
	အခန်း ၅၈
	အခန်း ၅၉
	အခန်း ၆၀
	အခန်း ၆၁
	အခန်း ၆၂
	အခန်း ၆၃
	အခန်း ၆၄
	အခန်း ၆၅
	အခန်း ၆၆
	အခန်း ၆၇
	အခန်း ၆၈
	အခန်း ၆၉
	အခန်း ၇၀
	အခန်း ၇၁
	အခန်း ၇၂
	အခန်း ၇၃
	အခန်း ၇၄
	အခန်း ၇၅
	အခန်း ၇၆
	အခန်း ၇၇
	အခန်း ၇၈
	အခန်း ၇၉
	အခန်း ၈၀
	အခန်း ၈၁
	အခန်း ၈၂
	အခန်း ၈၃
	အခန်း ၈၄
	အခန်း ၈၅
	အခန်း ၈၆
	အခန်း ၈၇
	အခန်း ၈၈
	အခန်း ၈၉
	အခန်း ၉၀
	အခန်း ၉၁
	အခန်း ၉၂
	အခန်း ၉၃
	အခန်း ၉၄
	အခန်း ၉၅
	အခန်း ၉၆
	အခန်း ၉၇
	အခန်း ၉၈
	အခန်း ၉၉
	အခန်း ၁၀၀

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

v

စာမျက်နှာ ၇

အခန်း ၁: နိဒါန်း ကမ္ဘာကြီးပွင့်နေသည် မင်းရဲစီးပွားရေး

ဤအခန်း၌။ ။

- ကမ္ဘာအနှံ့ရောင်းချခြင်းသည်ယခင်ကထက်ပိုမိုလွယ်ကူသည်။
- အရင်ကထက်ပိုပြီးအကူအညီရနိုင်တယ်။
- သင်၏ယူဆချက်များသည်မတိကျနိုင်ပါ။
- သင်၏စီးပွားရေးကိုသင်ကိုယ်တိုင်ပြောင်းလဲပါ။

ကမ္ဘာကြီးသည်စီးပွားရေးအတွက်တံခါးဖွင့်ထား - သင့်လုပ်ငန်း

ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုအရွယ်အစားမညီသို့ပင်ရှိစေကာမူသင်၏ကုမ္ပဏီကဲ့သို့သောကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက်ယနေ့ခေတ်တွင်ပိုမိုလွယ်ကူလာသည်။ ကမ္ဘာအနှံ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိအသေးစားနှင့်အလတ်စားကုမ္ပဏီများသည်ပိုမိုတင်ပို့နေကြသည်။ အရင်ကထက်။ ၂၀၁၃ ခုနှစ်တွင်အငယ်စားနှင့်အလတ်စားအမေရိကန်ကုမ္ပဏီ ၃၀၀၀၀၀ ကျော်သို့တင်ပို့ခဲ့သည်။ အနည်းဆုံးအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်သည့် ၂၀၀၅ ခုနှစ်ထက် ၂၈ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးပိုများသည်။ ဤစာအုပ်၏ 10th Edition ကိုပထမ ဦး ဆုံးထုတ်ဝေခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၁၃ ခုနှစ်တွင်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများတင်ပို့ရောင်းချမှု၏တန်ဖိုးမှာရှိခဲ့သည်။ ဒေါ်လာ ၂.၂၈ ထရီလီယံ၊ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်ကထက် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးတိုးလာခဲ့သည်။ ပိုက်နက်တန်ဖိုးမှာကုန်ဒေါ်လာ ၂.၃၄ ထရီလီယံရှိသည်။

ပိုမို Explore သို့မဟုတ်ချစ်နဲ့နောက်ထပ်အကြောင်းပြချက်

ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုသည်နောင်တွင်တိုးတက်လာဖွယ်ရှိသည်။ ကုန်သွယ်မှုလွယ်ကူချောမွေ့စေရေးအတွက်ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်အသစ် ၂၀၁၃ ခုနှစ်ကုန်တွင်မိတ်ဆက်ခဲ့ပြီး ၂၀၁၄ တွင်ပြန်လည်ညှိနှိုင်းမည်။ သတင်းများအရကမ္ဘာ့စုစုပေါင်းပြည်တွင်းထုတ်ကုန် (GDP) သို့ဒေါ်လာ ၁ ထရီလီယံထည့်သွင်း တစ်ချိန်ကအပြည့်အဝအကောင်အထည်ဖော်နေသည်။ ဒီသဘောတူညီချက်ကမ္ဘာကြီးကိုမိအားပေးသည်။

အမေရိကန်စုစုပေါင်းနှစ်စဉ်ပို့ကုန် (အမေရိကန်ဒေါ်လာထရီလီယံ၊ ၂၀၁၀-၁၄)			
နှစ်	တန်ဖိုး	တိုးမြှင့်လာသည် (%)	
2009	1.570		
၂၀၁၀	၁.၈၃၁	၁၆.၆	
၂၀၁၃	၁.၄၀၃	၁၄.၈၆	

ကုန်ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းများကိုကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO) အဖွဲ့ဝင်များ နယ်စပ်ကိုဖြတ်ပြီးနှင့်ပါဝင်ပတ်သက်ကုန်ကျစရိတ်ကိုလျော့ချ။ အမေရိကန်အစိုးရ တူညီသောအချို့ရှိသည့် "တစ်ခုတည်းသော ဝင်ဒိုး" စနစ်ကိုဖန်တီးလိမ့်မည် WTO အားထုတ်မှုအဖြစ်အကျိုးကျေးဇူးများနှင့်ထိရောက်သော။

၂၀၁၃	၂၂၈၀	၅၃၇
၂၀၁၄	2,345	၂၈၅
ရင်းမြစ် - အမေရိကန်သန်းခေါင်စာရင်းဗျူဟာ		

ပို့ကုန်တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်စာအုပ်ကို ထုတ်ဝေချိန်တွင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသည် ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့သည် ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များကိုဥရောပသမဂ္ဂ၊ နိုင်ငံများနှင့်စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်း၏အဆင့်မြင့်အဆင့်ဖြစ်သည် ဂျပန်ဈေးကွက်အပါအဝင် အာရှပစိဖိတ်ဒေသ။ အတူတူ ဤဈေးကွက် 50 ကိုကိုယ်စားပြုသည်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၁

စာမျက်နှာ ၈

စုစုပေါင်းကမ္ဘာ့ဂီဒီပီ၏ရာခိုင်နှုန်းနှင့်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှု၏ 30 ရာခိုင်နှုန်း။ ဒီသဘောတူညီချက်များ အတည်ပြုပြီးပါကမြောက်အမေရိကလွတ်လပ်ခွင့်အပါအဝင် ရှိနှင့်ပြီးသားသဘောတူညီချက်များနှင့်ပူးပေါင်းမည်ဖြစ်သည် ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက် (NAFTA) နှင့်အမေရိကအလယ်ပိုင်းနှင့်ဒီမိုကရေစီသမ္မတနိုင်ငံတို့ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက် (CAFTA-DR) ။ တင်သွင်းကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်အခွန်လျှော့ချထက်ပို အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအနေဖြင့်စားသုံးသူများအတွက်ဤထုတ်ကုန်များကိုဈေးနှုန်းချိုသာအောင်ပြုလုပ်ပေးသည်။ သဘောတူညီချက်များသည်အားဖြည့်ခြင်းဖြင့်နောက်ထပ်စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများကိုဖန်တီးပေးသည် ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်ကွာကွယ်ခြင်း၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကိုရိုင်းအောင်ပြုလုပ်ခြင်း၊ ကဏ္ဍ sectors နှင့်အစိုးရကန်ထရိုက်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့်ယေဘုယျအားဖြင့်နိုင်ငံခြားကုသ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီများကဲ့သို့တူညီသောကုမ္ပဏီများသည်။ လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုအကြောင်းပိုမိုသိရှိလိုပါက သဘောတူညီချက်များသည်ကျွန်ုပ်တို့၏ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေမှုတွင်ကြည့်ပါ။ ။ အခမဲ့စီးပွားရေးသဘောတူညီချက်များ - သင်၏စီးပွားရေးတိုးတက်ရန်နည်းလမ်း (International Trade Administration, 2013) ။

သင့်တွင် ဝက်ဆိုင်ကိရိပါကသင်၌ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်မှာယူမှုပလက်ဖောင်းရှိသည်။ နောက်ထပ်ဒေါ်လာအနည်းငယ်အတွက်သင်သြစကြေးလျှို့ဝှက်ဝယ်လက်များအတွက်အကြွေးဝယ်ကုန်ငွေပေးချေနိုင်သည် သို့မဟုတ်သော့ချက်စာရွက်များကိုသင်၏လက်လှမ်းမီမှုပိုမိုရရှိစေရန်စပ်နှိပ်အခြားဘာသာစကားများသို့ဘာသာပြန်ဆိုပါ။ စဉ်အတွင်း လာမည့်နှစ်အနည်းငယ်တွင်ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိ B2C e-commerce သည်နှစ်ဆနီးပါးတိုးလာမည်ဟုခန့်မှန်းရသည် အာရှပစိဖိတ်ဒေသတွင်အလျင်မြန်ဆုံးတိုးတက်မှုနှုန်းဖြင့်ဒေါ်လာ ၂.၂ ထရီလီယံရှိသည်။ သငျသည့်ကိရိမီးထဲမှာဖြစ်ချင်ပါလိမ့်မယ် ရောင်းအားမြင့်တက်အဖြစ်။

သင်ပို့ရောင်းချလိုသောလမ်းကြောင်းများကိုလိုချင်ပါသလား?

အွန်လိုင်း B2B နှင့် B2C ဈေးကွက်များသည် virtual storefront များနှင့်အဆင်သင့်ပြုလုပ်ထားသည့်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကိုကမ်းလှမ်းသည် ဈေးဝယ်၏စစ်တပ်။ သူတို့ကငွေပေးချေမှုဖြေရှင်းနည်းတွေလည်းပေးပါတယ် သင့်အတွက်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများကိုရရှိက်ပါလိမ့်မည်။ အဆိုပါသင်္ဘောတင်ချင်တယ် လူများစွာသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးအကြံဉာဏ်၊ ကုန်တင်ကုန်ပစ္စည်းများကိုပေးကြသည် ပို့ကုန်နှင့်အကောက်ခွန်ပွဲစား ဝန်ဆောင်မှုများ၊ ကုန်ကျစရိတ်တွက်ချက်သူများနှင့်အချို့ကိစ္စများတွင် ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု။ ထို့အပြင်သူတို့သည်သင်၏နောက်ကျောတံခါးမှကုန်ပစ္စည်းများနှင့်စာရွက်စာတမ်းများကိုကောက်ယူလိမ့်မည် သူတို့ကိုကမ္ဘာပေါ်ရှိမည်သည့်လိပ်စာသို့မဆိုပို့ပေးပါ။စာဖန်သင်တို့အပေါ်မှာအရာအားလုံးကိုခြေရာခံနိုင်ပါတယ် သူတို့ရဲ့ဝက်ဘ်ဆိုက်။ အချို့သော e-commerce ပလက်ဖောင်းများသည်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းများကိုတစ်ခုသို့မဟုတ်တစ်ခုသို့တင်ပို့ရန်စီစဉ်လိမ့်မည် ပတ်ပတ်လည်အဓိကစီးပွားဖြစ်စင်တာများမှာတည်ရှိပြီးသူတို့ရဲ့ပြည်စုံဂီဒီပီဒေါ်များပို ကမ္ဘာကြီး ပစ္စည်းများကို ဝယ်သူများထံအလျင်အမြန်ပြန်ပို့ပြီးကုန်ပစ္စည်းများကိုပြန်လည်သိုလှောင်နိုင်သည် များသောအားဖြင့်ဖြည့်ဆည်းမှုစင်တာများသို့ပို့မိကြီးမားသောမာဏများပိုခြင်းအားဖြင့်ကုန်ကျစရိတ်သက်သာသည် ယူနိုက်တက်စတိတ်ရှိသင်၏စီးပွားရေးနေရာမှတစ်ကြိမ်တွင်ပစ္စည်းတစ်ခုချင်းစီပို့ဆောင်ခြင်း။

ပို။ ပင်အရောင်းလမ်းကြောင်းများလိုပါသလား? web-based ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်အရောင်းမလုံလောက်ပါက သင်၏အရောင်းတိုးတက်မှုအရှိန်အဟုန်ကိုဖြည့်ဆည်းရန်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိကုန်စည်ပြပွဲများသို့သင်တက်ရောက်နိုင်သည် ကမ္ဘာတဝှမ်းမှ ဝယ်သူများကအမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ဝယ်ရန်လာကြသည်။ ပြပွဲစီစဉ်သူများသည်အေဂျင်စီများနှင့်အလုပ်လုပ်ခြင်းဖြင့် ဝယ်သူများအားမိတ်ဆက်ပေးခြင်းကိုလွယ်ကူချောမွေ့စေသည် အမေရိကန်အစိုးရ၏ပြပွဲကြမ်းခင်းတွင်ပွဲလုပ်ခြင်း ဝန်ဆောင်မှုများပေးမည် ဤရွေ့ကား တူညီတဲ့အစိုးရအေဂျင်စီများကသင့်ကိုတခြားနိုင်ငံတွေမှာပြသနိုင်ဖို့စီစဉ်ပေးတယ်၊ သင်၏သံရုံးကွန်ယက်၏ဆက်သွယ်မှုနှင့်ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုကသင့်ကိုအချိန်ကုန်သက်သာစေနိုင်သည် နှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်ကိုထုတ်လုပ်ပိုက်ဆံ။ အစိုးရအေဂျင်စီများသည်သင့်အတွက် ဝယ်သူများကိုရှာဖွေနိုင်သည် နိုင်ငံပေါင်း ၁၀၀ ကျော်တွင်နိဒါန်းများစီစဉ်ပေးရန်။ ဤဝန်ဆောင်မှုကိုခေါ်ဆိုပါ စီးပွားရေးအောင်ပွဲ။

J

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၉

လိုင်းများပါဝင်နိုင်သည်:

- အသုံးပြုသူအားတိုက်ရိုက်
- တိုင်းပြည်အတွင်းဖြန့်ဖြူး

- နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ရှိအမေရိကန်အစိုးရကိုပေးသွင်းသူ
- သင်၏ e-commerce ဝက်ဘ်ဆိုက်
- သင်ပြည့်စုံမှုကိုသင်ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်သည့်တတိယပါတီ E-commerce ပလက်ဖောင်း
- ပြည့်စုံမှုများကိုကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းသည့်တတိယပါတီအီးကုန်သွယ်မှု
- အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရောင်းအားရှိသောအမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီးအတွက်ပေးသွင်းသူ
- သင်၏လုပ်ငန်းကို franchise လုပ်ပါ

ဤလမ်းကြောင်းများထဲမှတစ်ခုကိုသင်ကန့်သတ်ထားခြင်းမရှိပါ။ ယနေ့ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုစနစ်သည်သေးငယ်မှုအတွက်အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ နိုင်ငံရပ်ခြားသို့ရောင်းချရန်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်ရောင်းချရန်လမ်းကြောင်းတစ်ခုထက်ပိုသောကုမ္ပဏီတစ်ခု ဈေးကွက်။ သို့သော်အမေရိကန်ပို့ကုန်တင်ပို့သူအများစုသည်ဥပမာအားဖြင့်ကနေဒါနိုင်ငံအားနိုင်ငံတစ်ခုဈေးကွက်သို့ရောင်းချကြသည်။ ပြီးတော့ ကုမ္ပဏီငယ်လေလေ၊ တစ်နိုင်ငံထက် ပို၍ တင်ပို့နိုင်လေလေဖြစ်သည်။ ဥပမာ၊ ဝန်ထမ်း ၁၉ ဦး ထက်နည်းသောတင်ပို့သူအားလုံး၏ ၆၀ ရာနှုန်းသည် ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင်တစ်နိုင်ငံတည်းဈေးကွက်သို့ရောင်းချခဲ့ကြသည်။ အကယ်၍ သူတို့ရောင်းချသောနိုင်ငံအရေအတွက်ကိုနှစ်ဆတိုးနိုင်ပါကအောက်ခြေအဆင့်၏တိုးတက်မှုကိုမြင်ယောင်ကြည့်ပါ။

အဘယ်ကြောင့်အသေးစားကုမ္ပဏီများသည်တစ်ခုတည်းသောဈေးကွက်ထက်ပိုတင်ပို့မလိုအပ်?

အကြောင်းရင်းတစ်ခုမှာကြောက်ရွံ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ကနေဒါရှိဝယ်သူတစ်ဦး အားရောင်းဝယ်ရန်မတွန့်ဆုတ်သောကြောင့်၎င်းသည်အလွန်အမင်းစိုးရိမ်ခြင်းမဟုတ်ပါ။ ဝေး၊ တူညီတဲ့ဘာသာစကားပြောတတ်နှင့်အလားတူပဒေရေရာစနစ်အောက်မှာလည်ပတ်။ ခရိုအေးရှားသို့မဟုတ် မြန်မာနိုင်ငံသည် ပို၍ အန္တရာယ်များသည်ဟုယူမှတ်ကြသည်။ ဒါပေမဲ့သူတို့လား။ အတော်များများ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေကအခုအဲဒီမှာကောင်းတဲ့စီးပွားရေးလုပ်နေတယ်။ ယေဘုယျအားဖြင့်၊ သူတို့ရဲ့ "လျှို့ဝှက်ငြိမ်သက်မှု" ကိုအားကိုးပြီးဂရုတစိုက်စိစဉ်ထားသည် အစိုးရ၏ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးအေဂျင်စီများမှပေးသောအကူအညီ၊ အလွန်အစွမ်းထက်တဲ့ဖောက်သည်များအပါအဝင်ကောင်းသောအခြေခံစီးပွားရေးအခြေခံ ဝန်ဆောင်မှုနှင့်လေယာဉ်ပေါ်တက်ရန်လိုအပ်ပါကစိတ်အားထက်သန်ခြင်း အလားအလာရှိသောဖောက်သည်။

ဗဟိုကဲ့သို့သောဒေသတစ်ခုတည်းသို့ရောင်းချရန်အခွင့်အလမ်း အမေရိကန်သည်လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ၏အားသာချက်ကိုရယူသည် များပြားလှသော။ ဒီစာအုပ်ထဲမှာရရှိနိုင်တဲ့ဆွေးနွေးတင်ပြထားတဲ့အကူအညီကိုလုပ်နိုင်ပါတယ် သင်၏စဉ်းစားတွေးခေါ်မှုနှင့်သင်၏ရောင်းအားကိုဈေးကွက်တစ်ခုမှလျင်မြန်စွာတိုးချဲ့ပါ အများအပြားရန်။

ဤလမ်းကြောင်းများ၊ ဈေးကွက်များနှင့်နိုင်ငံများအကြားမှရှေးချမ်းရာတွင် သင်၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်အကောင်းဆုံးနည်းဗျူဟာကဘာလဲ။ အဲဒီအတွက်အကူအညီရှိတယ်။ ပုဂ္ဂလိကအတိုင်ပင်ခံများ၊ သင့်ပြည်နယ်နှင့်ဒေသတွင်းမှလည်းဖြစ်သည် အမေရိကန်အစိုးရ၏ဝတ်ဆိုင်မှုနှင့်ဤစာအုပ်မှရင်းမြစ်များ။ ပြီးတော့ အကူအညီအများစုသည်အခမဲ့သို့မဟုတ်အလွန်နည်းပါးသည်။ အသုံးပြုရန်လွယ်ကူသည် အသုံးပြုရန်လွယ်ကူသည်။ ဤအကူအညီကိုသင်၏ Global Entrepreneurship အဖြစ်မှတ်ယူပါ ဂေဟစနစ် (GEE) ။ *The World Is Your Market* ရဲ့အဆိုအရ *အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်တင်ပို့မှုကုန်သွယ်မှုစနစ်* (Braddock Communication, 2013)၊ သင်၏ GEE သည်လူမှုဆက်သွယ်ရေးကွန်ယက်တစ်ခုဖြစ်ပြီးသင့်ကိုကူညီပါလိမ့်မည် သင့်ရဲ့အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအရောင်းတိုးတက်စေပါ။

သင်၏ GEE စစ်ဆေးရမည့်စာရင်း

- *ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးရုံး
- *ဒေသဆိုင်ရာ Ex-Bank ဘဏ်
- *ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူ / အကောက်ခွန်ပွဲစား
- *ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးစင်တာ
- *ဆိပ်ကမ်းအာဏာပိုင်
- * ကုန်သည်ကြီးများအသင်း
- *နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးရုံး
- *တက္ကသိုလ်စီးပွားရေးကျောင်း
- *မြို့တော်ဝန်ရုံး / ညီအစ်မမီးတီးအစီအစဉ်
- *အသေးစားစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုစင်တာ
- *အခြားသက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီများသို့မဟုတ်အဖွဲ့အစည်းများ

အခန်း ၁- နိဒါန်း - စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်လောကအတွက်ပွင့်လျက်ရှိသည်

၃

စာမျက်နှာ ၁၀

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားရေးယူဆချက်

ယူဆချက်အဟောင်း

ပို့ကုန်အရမ်းအန္တရာယ်များတယ်

ငွေရနေတယ် ရှုပ်ထွေးတဲ့ ငါးဆူးရှုံးပါလိမ့်မယ် ငါ့ရှုပ်အင်္ကျီ

ပို့ကုန်လည်း ရှုပ်ထွေး

ကျွန်တော်ပြည်တွင်းဈေးကွက်က လုံခြုံ။ ငါမလိုအပ်ဘူး တင်ပို့မှု။

ယူဆချက်အသစ်

ကနေဒါကဲ့သို့သောအချို့ဈေးကွက်များသို့တင်ပို့ခြင်းသည် ပို၍ အန္တရာယ်ကြီးသည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့ရောင်းချခြင်း။ ကွဲပြားခြားနားသောနိုင်ငံတကာဈေးကွက်ရှိသည် ကွဲပြားခြားနားသောအဆင့်ဆင့်။ နီးပါးမဆိုရိပ်မိအန္တရာယ်ဖော်ထုတ်နိုင်ပါတယ် နှင့်တတ်နိုင်သောပို့ကုန်အကူအညီအသုံးပြု။ လျော့ချ ယခုရရှိနိုင်။

ကုန်သွယ်ရေးဘဏ္ဍာ finance ဘဏ္ဍာနှင့်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဘဏ်လုပ်ငန်းသည်အဆင့်အထိပြောင်းလဲသွားသည် ပစ္စည်းများကိုနိုင်ငံတကာတွင် ဝယ်ခြင်းနှင့်ရောင်းချခြင်းသည်ပုံမှန်၊ လုံခြုံသည် ထိရောက်သော။ ယုံကြည်စိတ်ချရသောငွေပေးချေမှုကောက်ယူနည်းများသည်များပြားလှပါသည် ဘဏ်များ၊ ခရက်ဒစ်ကတ်များနှင့်အွန်လိုင်းမှတဆင့်ခရက်ဒစ်အကူရများပါ ဝင်သည် ငွေပေးချေမှု။ အချို့သောကုမ္ပဏီများသည်ငွေပေးချေမှုကိုပင်ငွေကောက်မည် ဝယ်သူ၏နောက်တံခါး

ပြည်ပပို့ကုန်အများစုသည်စာရွက်စာတမ်းအနည်းဆုံးလိုအပ်သည်။ ဈေးကွက်သုတေသန နှင့်ဝယ်လက်ရာဖွေတော့အများအပြားဖြစ်ရပ်အတွက်သင့်ထံမှလုပ်နိုင်ပါတယ် အခမဲ့သို့မဟုတ်တန်ဖိုးနည်းသတင်းအချက်အလက်ကိုအသုံးပြု။ ကွန်ပျူတာ၊ တတိယပါတီတင်ပို့မှု ထိုကဲ့သို့သော e-commerce ပလက်ဖောင်းများကဲ့သို့စည်းရုံးရေးမှူးများသည်များစွာသောသူတို့ကိုဖယ်ရှားနိုင်သည် ရှုပ်ထွေးခြင်းနှင့်အန္တရာယ်၊ အစစ်အမှန်သို့မဟုတ်ယူဆ။

ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းသည်ကုန်ပစ္စည်းများကိုမျိုးစုံဖြင့်ရောင်းဝယ်ရန်ပိုမိုလွယ်ကူစေသည် ဈေးကွက်။ အနည်းငယ်သောဈေးကွက်များသည်တည်ငြိမ်နေဆဲဖြစ်ပြီး။ ယှဉ်ပြိုင်မှုအဖွင့်။ အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုသည်သို့မဟုတ်ပါဝင်ပတ်သက်နေကြသည် သူတို့ကသူတို့နားလည်သဘောပေါက်သို့မဟုတ်မဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြောင့်ထိခိုက်။ အသေးစားနှင့်အလတ်စားအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်နိုင်ငံတကာလိုအပ်သည် ဈေးကွက်အမျိုးမျိုးပါဝင်သောမဟာဗျူဟာ။ ဒါဟာထွက်လည် တင်ပို့ခြင်းသည်များသောအားဖြင့်ကြီးမားသောသင်ယူမှုအတွေ့အကြုံဖြစ်သည် ပိုမိုကောင်းမွန်သောထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုရရှိစေခြင်းဖြင့်သင်ခန်းစာများကိုဖွင့်နိုင်သည် နှင့်ယောဂီများအတွက်တန်ဖိုးရှိသောအတွေ့အကြုံများ။

ငါကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာသွားဖို့သေးငယ်လွန်းတယ်။ သည်ကုမ္ပဏီကမ္ဘာ့ဗျူဟာအိုင်ပါ။ တကယ်တော့အားလုံးနီးပါးရဲ့ 30 ရာနှုန်းကို ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင်အမေရိကန်ပို့ကုန်တင်ပို့သူမှာ ဝန်ထမ်း ၁၉ ယောက်သာရှိသည်

ကျွန်ုပ်၏ထုတ်ကုန်သို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်ကောင်းပြင်ပမှာရောင်းမည်မဟုတ်အမေရိကန်။	သိရှိရန်လိုအပ်သည်။ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုသည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ကောင်းစွာရောင်းချလျှင် နိုင်ငံရပ်ခြားများအတွက်အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ခုရရှိနိုင်သည်။ ဒါ့အပြင် သင်၏ ဝန်ဆောင်မှုသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်ကိုလက်ခံခြင်းကိုစမ်းသပ်ရန်အကူအညီရနိုင်သည် ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိနိုင်ပေါင်း 100 ကျော်။ အချို့ကျွေးကွက်များတွင် ယဉ်ကျေးမှုအရသို့မဟုတ်သင်ပြောင်းလဲမှုအချို့ပြုလုပ်ရန်လိုအပ်နိုင်သည် စည်းမျဉ်းကျပြားခြားနားမှု၊ ဒါပေမယ့်အခြားသို့ရောင်းဖို့ဘယ်လိုလေ့လာသင်ယူခြင်းဖြင့် ကျွေးကွက်၊ သငှသည့်ပြင်ကောင်းတဲ့ကျွေးကွက်သမားဖြစ်လာလိမ့်မယ်။ သင်၏ကုမ္ပဏီဖြစ်လိမ့်မည် ၎င်းသည်ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသည့်ကျွေးကွက်အားလုံးတွင်ပိုမိုအောင်မြင်ပါစေ။
ငါ့အောင်မြင်မှုမဟုတ်ဘူး ငါမပြောကြဘူး အခြားဘာသာစကားနှင့်ရှိသည့် ပြည်ပမှာဘယ်တော့မှမ	ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာပဟာသတနှင့်စီးပွားရေးလောက၏အကျင့်စာရိတ္တသည်အမြဲတမ်းအထောက်အကူဖြစ်သော်လည်း၊ သငှသည့်သားအရာတို့ကိုကောက်နိုင်ပါတယ်။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားကအလိုရှိသည် သင်အားအလွန်ရည်လျားသောလမ်းကိုယူပြီးအခြေအနေများအတွက်အကူအညီကိုအလွယ်တကူရနိုင်သည် ဘယ်မှာစကားပြန်များနှင့်ဘာသာပြန်များလိုအပ်သည်။ ငါတို့အမေရိကန်များ ပုံမှန် "ရုပ်ဆိုင်း" အတွင်း၏အဆင့် နှင့်ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာတို့ကသောအသိပညာသည်ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသောသဘောတူညီမှုကိုကာကွယ်ရန်ကူညီနိုင်သည်။ fax pass ကိုချို့ဖောက်သော်လည်းဖော်ရွေသောသဘောတူညီမှုနှင့်သင်ယူလိုစိတ်ရှိသည် မရည်ရွယ်သောအမှားများကိုတက်စေနိုင်သည်။
ဘယ်ကိလျဉ်းရမလဲမသိဘူး ကူညီဖို့။	ရရှိနိုင်သောအကူအညီများစွာရှိပြီး၎င်းသည်အခမဲ့ဖြစ်သည်။

၄ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၁

ဥပမာ GEE သည်သင်၏ဒေသကုန်သွယ်ရေးကုန်သွယ်မှုအသင်း၊ သင်၏ဒေသတွင်းကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးတွင်ပါဝင်သည် စင်တာ။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးဌာနမှအသေးစားစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုရှိသည့်တက္ကသိုလ် စင်တာများ၊ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု၊ နိုင်ငံတကာအတွေ့အကြုံရှိသောဘဏ်နှင့်သင်၏ပြည်နယ်ရုံး နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှု၏။ အနည်းငယ်အမည်ကိုဖို့။ လူမှုဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက်များဖြစ်သော LinkedIn ကဲ့သို့လည်းရှိသည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့များနှင့်စဉ်းစားသင့်သည်

အကယ်၍ သင်ယခုဖတ်နေသည့်အရာသည်အံ့အားသင့်စရာဖြစ်ခဲ့လျှင်အထူးသဖြင့်တင်ပို့ခြင်းသည်အတော်လေးလွယ်ကူသည် သင်သေးငယ်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်ပင်ကျေးကွက်တစ်ခုသို့လူအများအထိကျေးကွက်ချဲ့ထွင်ခြင်း အောင်မြင်မှုရရန်ကူညီရန်အဆင်သင့်ဖြစ်သောဒေသခံ၊ လောကီလူတန်းစားများစွာရှိသည်။ ထို့နောက်သင်တစ်ယောက်တည်းမဟုတ်ပါ။ The ဤစာအုပ်ပါဖြစ်ရပ်မှန်လေ့လာမှုများအတွက်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခဲ့သောသူများ - အလားအလာကောင်းသည့်တင်ပို့သူများကဲ့သို့ - သူတို့ရဲ့နံပါတ်တစ်ကနေဘယ်လိုတင်ပို့ရမယ်ဆိုတာနဲ့ပတ်သက်တဲ့အခြေခံကျတဲ့သတင်းအချက်အလက်တွေရဖို့ဖြစ်တယ်။ The သတင်းအချက်အလက်အကြီးမားဆုံးလိုအပ်ချက်မှာ၎င်းတို့ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်အကောင်းဆုံးကျေးကွက်ကိုမည်သို့ရွေးချယ်ရမည်ဖြစ်သည် နှင့်သူတို့ကိုယ်ယူရန်လူတွေကိုတွေ့ဆုံရန်။

အံ့ဩသွားလား

ထိုအခါသင်သည်လည်းကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားရေးအဟောင်းအားဖြင့်လည်းအံ့အားသင့်လိမ့်မည် ယူဆချက်နှင့်သူတို့ကိုအစားထိုးသစ်တွေ။

ဤစာအုပ်သည်စီးပွားရေး၊ ဒါမှမဟုတ်ပို့ကုန်တင်ပို့နိုင်တဲ့သူတို့ရဲ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု gurus နောက်ထပ်။ လူတွေကိုဘယ်လိုရင်းရှင်းလင်းလင်းပြောရမလဲလို့မေးခဲ့တယ် သူတို့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုလည်ပတ်နေသူတွေဟာသူတို့သားရမယ့်အရာတွေကိုသင်ယူနိုင်ပါတယ်။ အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာသူတို့ရဲ့ရောင်းအားကြီးထွား။ ဒီမှာပါ - ပို့ကုန်အတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်။

တင်ပို့ရသည့်အကြောင်းရင်းများ

သင်ဤစာအုပ်ဝယ်ယူသို့မဟုတ်ငါတို့၏ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ဦး ထံမှလက်ခံရရှိလျှင် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ၊ သင်ကိုယ်တိုင်ဒီအကြောင်းကိုဖြေဆိုပြီးပြီ အခြေခံမေးခွန်း အဘယ်ကြောင့်နှောင့်ယှက်ရ?

ပို့ကုန်တင်ပို့ခြင်းသည်သင်၏စီးပွားရေးတိုးတက်ရန်အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်သည်။

- သင်၏အောက်ခြေလှိုင်းကိုကြီးပွားပါ ပို့ကုန်ထက် ၁၇ ရာခိုင်နှုန်းပိုမိုအမြတ်အစွန်းရှိသည် မကျင့်သောသူတို့သည်။
- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသံသရာများကိုချောမွေ့စေရန် ရာသီအလိုက်ကျပြားခြားနားမှု။
- စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်ယဉ်ကျေးမှုများပေါင်းထည့်ပါ ကျွမ်းကျင်မှု။
- ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်ကိုအပြည့်အဝအသုံးပြုပါ။
- သင်၏ပြည်တွင်းကျေးကွက်ကိုကာကွယ်ပါ။
- အားလုံး၌သင်၏ယှဉ်ပြိုင်မှုကိုတိုးမြှင့်ပါ ကျေးကွက်။
- သင်၏အသိဉာဏ်၏တန်ဖိုးကိုတိုးမြှင့်ပါ ပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုကိုသင်ကလိုဏ်ရန်ရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။
- သင်လုပ်ငန်း၏တန်ဖိုးကိုတိုးမြှင့်သင့်သည် သင်ကရောင်းဖို့ (နှင့်အခြားစတင်ရန်) ရွေးချယ်ပါ။

အမေရိကန်အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီများသည်ရုံးခန်းများရှိသည် လောကီနိုင်ငံအရပ်ရပ်ရှိသမျှကျော်၊ ဒီဇိုင်း ရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုအတွက် ရဖို့ကူညီပေးဖို့ အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့် ၏စောင့်ဆိုင်းလက်သို့ နိုင်ငံတကာဖောက်သည်များ

အခန်း ၁- နိဒါန်း - စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်လောကအတွက်ပွင့်လျက်ရှိသည်

၅

စာမျက်နှာ ၁၂

ပို့ကုန်သည်အခြားနည်းဖြင့်မဟာဗျူဟာဖြစ်သည်

- ကုန်သွယ်မှုမဟာဗျူဟာအဆင့်များမှာလားပြီးကုန်သွယ်ရေးအတွက်အတားအဆီးများကျဆင်းလာသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင်ယှဉ်ပြိုင်မှုသည်အထူးသဖြင့်နိုင်ငံခြားမှဖြစ်သည် ပြိုင်ဖက်။ ငါတို့တစ်အိမ်တည်းဖွင့်နေတုန်းငါတို့ကိုယ်ပိုင်အိမ်နောက်ဖေးမှာယှဉ်ပြိုင်ဖို့လိုတယ် ကျွန်ုပ်တို့၏အခြားထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်ဈေးကွက်များ -
- ကမ္ဘာစားသုံးသူများ၏ကိုးဆယ့်ငါးရာခိုင်နှုန်းကိုအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုပြင်ပရှိနေထိုင်နေကြရသည်။ ဒါပါပဲ လျစ်လျူရှုရန်အလားအလာမဟုတ်သည့်တွေ့အများကြီး။
 - နိုင်ငံခြားပြိုင်ဆိုင်မှုသည်ပြည်တွင်း၌တိုးတက်နေသည်။ အမှန်တကယ်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့ ပြည်ပဈေးကွက်များဖွင့်ရန်ကုမ္ပဏီများကစဉ်းစားရမည်။
 - ပို့ကုန်ကအမြတ်အစွန်းပဲ။
 - တင်ပို့ခြင်းကစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားမည်သို့ပိုမိုအောင်မြင်စွာယှဉ်ပြိုင်ရမည်ကိုသင်ယူရန်ကူညီသည်။

ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း၏အစီရင်ခံစာအရကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအလားအလာများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများသည် ၂၀၃၀ ပြည့်နှစ်တွင်သုံးဆယ့်ပွဲများသည်။ အလားတူကာလအတွင်းကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးသည် ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင်ဒေါ်လာ ၃၅ ထရီလီယံမှ ၇၂ ထရီလီယံအထိတိုးချဲ့လိမ့်မည်။ နံပါတ် လူလတ်တန်းစားဟုသတ်မှတ်ခံရသူများအနက် ၁၂ ဘီလီယံသို့သုံးဆတက်လာကောင်းတို့ကိုတတ်နိုင်သည့် နိုင်ငံတကာခရီးသွားခြင်း၊ ပိုမိုကောင်းမွန်သောပညာရေးနှင့်အမေရိကန်မှတင်သွင်းသောကုန်ပစ္စည်းများ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှတင်ပို့မှုသည်အလားတူအစီရင်ခံစာအရတိုးတက်မည်ဟုမျှော်လင့်ရသည် လာမည့်နှစ်ပေါင်းများစွာအတွက်တစ်နှစ်လျှင် 10 ရာခိုင်နှုန်းနှိုးပါးသည်။ သင်၏ထုတ်ကုန်သို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှု သူတို့အလယ်၌ရှိစေလော့။

ဤသိသိသာသာခန့်မှန်းထားသောကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုတိုးတက်မှုနှင့်အတူ၊ တရုတ်၊ အိန္ဒိယနှင့်အခြားဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှချမ်းသာကြွယ်ဝသောစားသုံးသူများသည်စိန်ခေါ်မှုဖြစ်သည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိအရွယ်အစားအမျိုးမျိုးရှိသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်ဤမယ့်နိုင်လောက်အောင်စွမ်းဆောင်နိုင်မှုသည်အဘယ်နည်း ဝင်ငွေ torrent ။ ပို့ကုန်တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်သည် သင်၏စုပေါင်းကိုအဓိကပံ့ပိုးရန်ဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုကြီးထွားလာသည်နှင့်အမျှ၎င်းတွင်ပါ ဝင်သောကုမ္ပဏီများသည် ဝင်ငွေရရှိမှုအပြောင်းအလဲကိုအစီရင်ခံကြသည် သူတို့ရဲ့ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရှိရောင်းအားနှင့်နှိုင်းယှဉ်လျှင်၎င်းတို့၏ပို့ကုန်ရောင်းအားကနေ။ အမေရိကန်လေ့လာမှု ပို့ကုန်တင်ပို့သူများကစစ်တမ်းကောက်ယူသည့်ကုမ္ပဏီငယ်များ၏ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းရရှိသည်ကိုတွေ့ရှိရသည် ပို့ကုန်များမှနှစ်စဉ်ရရှိသောဝင်ငွေနှင့်အလယ်အလတ်ကုမ္ပဏီများ၏ ၄၄ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိသည်။ ပို့ကုန်ရောင်းအားသည်တစ်နှစ်လျှင်အနည်းဆုံး ၅ ရာခိုင်နှုန်းကြီးထွားမှုရှိ၊ လာမည့် ၃ နှစ်တွင်ကုမ္ပဏီငယ်များ၏ ၇၇ ရာခိုင်နှုန်းနှင့်အလတ်စား ၈၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိသည် ကုမ္ပဏီတွေကသူတို့လုပ်လိမ့်မည်ဟုဆိုသည်။

“ဒါတွေအားလုံးကကောင်းတယ်၊ ကောင်းတယ်၊ ငါမှာဘာရှိလဲ တခြားနိုင်ငံကလူတစ်ယောက်က ဝယ်မှာလား” သဠသညဉ္ဇနာအုပ်သို့ထပ်မံအသေးစိတ်အဖြစ်၊ သင်ဖတ်ပါလိမ့်မယ် အဲ့သြဖွယ်ကောင်းသည့်ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုးကိုထုတ်လုပ်သောကုမ္ပဏီများအကြောင်း နှင့်၎င်းတို့၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုပို့ကုန်များမှတဆင့်တိုးတက်စေခဲ့သည်။ သူတို့ပါဝင်သည်:

- | | |
|---|--|
| • စကားပြောဆိုမှုအင်္ဂလိပ် module တွေကြောင့် ဆဲလ်ဖုန်းမှဒေါင်းလုပ်လုပ်နိုင်ပါတယ် | • ကားဂိုထောင်တံခါး |
| • စက်ဘီးပြိုင်ကားခြေအိတ် | • မိုး မျှော်များ |
| • လေ့ကျင့်ခန်းစက် | • လျှပ်စီးရောင် |
| • သော့ခလောက် | • ယခင်ကပိုင်ဆိုင်သည့်သတ္တုတွင်းစက် |
| • ငါးအစားအစာ | • အခြားစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့နှင့် အသုံးဝင်သောထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ |

၆

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၃

ရောင်းချသောအရာအချို့သည်ထူးခြားသည်။ သို့သော်အများစုမှာသာလွန်သောဖောက်သည်များကဲ့သို့သောအခြားအချက်များအပေါ်တွင်မှီခိုသည်မဟုတ် သဘောတူညီချက်ပိတ်ပို့ဝန်ဆောင်မှုသို့မဟုတ်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး။ သူတို့နောက်ကွယ်ကစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့်စီးပွားရေးသမားများဖြစ်ကြသည် စီးပွားရေးအခြေခံတွင်အလွန်ကောင်းမွန်ပြီးကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာချဲ့ထွင်ရန်အသုံးအသန့်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဤစာအုပ်တွင်ပါ ဝင်သောအချက်အလက်များသည်“ မိမိကိုယ်ကို micro-multinational” ဟုခေါ်သည်။ ၎င်းတွင် ဝန်ထမ်း ၄၀ ရှိပြီးရောင်းချသည် ကွဲပြားခြားနားသောနိုင်ငံပေါင်း 60 ။

ဘာမှလုပ်မပေးတဲ့ကုမ္ပဏီတွေတောင်မှနိုင်ငံခြားကလာတာ

ဤကုမ္ပဏီများသည်လက္ခဏာဖြစ်ပြီးရေး ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းဖြင့်ငွေရှာသည်။ ထိုအရှိပါတယ် သူတို့ထဲကထောင်ပေါင်းများစွာ - သူတို့ထဲကအတော်များများသေးငယ်တဲ့။

နောက်ထပ်အဖြေတစ်ခုက“ ဘာကြောင့်တင်ပို့ဖို့အနှောင့်အယှက်ပေးတာလဲ” တင်ပို့မှုသည်ဗဟုသုတနှင့်စွမ်းရည်ကိုတိုးစေသည်

Shane Co

စာမူ Cooper သည် DeFeet International ၏ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သည်။ စက်ဘီးစီးသူများအတွက်ခြေအိတ်များပြုလုပ်သူ။ နှစ်တွေနှင့် သိသိသာသာချက်ရှိနေသော်လည်းထုတ်ည်ဆောက်ခဲ့သည် ခုခု ခုတွင်ဖြန့်ဖြူးပြီးနောက်ပါ ၀ င်သော်မီးပွားရေး နိုင်ငံများ။ သူနဲ့သူ့ဇနီးကစက်ဘီးစီးသမားတွေပါ 1990 အစောပိုင်း၌တင်၏။ နေရာသီကာလအတွင်းသူမဖြစ်ခဲ့သ တစ်ဦး အဖြစ်စက်ဘီးပြိုင်ကားခြင်းဖြင့်သူမ၏ဝင်ငွေဖြည့်စွက် အပျော်တစ်ခုနှင့် Cooper ကထည်လေ့မရှိသကဲ့သို့ သူဖြန့်ခဲ့သ မိမိအပေါ်တစ်ဦး အပျော်တစ်ခုအဖြစ်သူမ၏ဖြည့်စွက်ဝင်ငွေ စက်ဘီးပြိုင်ကား။ သူ၏ဖခင်သည်အသိုက်သို့သွင်းစက်ဖြစ်သ တစ်ပစ္စည်း၏အစိတ်အပိုင်းများကဲ့သို့ပညာရှင်နှင့်ရောင်းချခဲ့။ Cooper ကအငယ်သည်ခြေအိတ်လုပ်ရန်ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။

မိမိလေးက "ကျွန်ုပ်တို့က ကျွန်ုပ်တို့၏ မိမိလေးသည် အခု 7 နှစ်ရှိပြီဖြစ်ပါသည်။ မိမိလေး၏ ဂီတကို လေ့လာနေပါသည်။" ကျွန်ုပ်တို့က ပြောခဲ့သည်။
ကျွန်ုပ်တို့က အမြတ်အစွန်းနှင့် စီးပွားရေးအခိုင်ရစတင်ခဲ့သည်။
ပြန်လာပြီ ဒါဟာ စီးပွားရေးကျသေးမှုအတွက် အချိန်ပဲ။
အခုအရာသည် သူတို့၊ bleakest မှာရှိကြ၏။ ခု 2008 ခုနှစ်၏
လူမှုဘာသာကား ကိုဒေါင်ထဲက စက်သားတွေကို ချလားတယ်။
ဂိုကဆဲစာဆောင်းဖို့ဒေါင်နှင့်သူတို့ကိုစီး။ စက်သား။
ဆိုင်များသည် ဖွင့်သောများများပြားလာပြီး ယူရိုငွေများဖြင့် တက်ခဲ့သည်။
ဒေါ်လာဈေးနှုန်းကျ၏။ "ဒါကြောင့် အားလုံး 7 နှစ်အကြာတွင် ရုတ်တရက်၏
ရုန်းကန်၏။ ငါတို့က တဆင့်ဖန်ဆင်းတော်မူ၏။ ယခုမှာ ငါတို့ပဲ။
နောက်တဖန် အမြတ်အစွန်းနှင့်အတူ 4 နှစ်။ ငါတို့မရှိခဲ့ရင်
ကျွန်ုပ်တို့မရှိခဲ့ရအံ့ ပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေး၊ growth, ငါတို့ထင်ပါတယ်
လုပ်လိမ့်မယ်။"

9

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၅

3064

ဟတ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်
ခြားနားချက်။ သို့သော်၎င်းသည် အလိုအလျောက်ဖြစ်ပျက်ခြင်းမဟု
Cooper ကနိုင်ငံတကာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးမန်နေဂျာကိုကြားခဲ့သည်
အဘယ်သူသည်များအတွက်သွားလာရေးမှဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ
ဝင်ရှိနေခြင်းနှင့်ပါဝင်သည်သောဘေ့ပရော
ဖြန့်ဖြူး၏ကွန်ယက်ကို။ ဒါက Cooper မှဆွင့်ပြဲ့ခဲ့ပါသည်
၏သဘောနှင့်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဘက်အခွဲအစိတ်
အမျှင်များနှင့်လုပ်သောဒြေအိတ်များပါဝင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်း
ပြန်လည်အသုံးပြုလပ်စတစ်ပုလင်းမှ excluded ။

ယုဒနိကတက်စတီတီသည်အခြားနိုင်ငံများနှင့်လည်းဆက်ဆံသည်။ အမေရိကန်စီးပွားဖြစ်စနစ်ဆောင်မှုသည်လည်းကျယ်ပြန့်သောစဟုသုတရှိသည်။ နိုင်ငံတကာအထည်အလိပ်သဘောတူညီချက်များနှင့်မညီသို့မိမိအထုတ်ကုန်တို့ခိုက်နေကြသည်။

သီအိုကရစ်လမ်းပိုင်းနှင့်ဆန့်ကျင်သည့်ပေမယ့်တိကျတယ်အထူးသဖြင့်အစိုးရကနေကျွမ်းကျင်သူအကြံပေးကိုသတင်းရင်းမြစ်များ "ဟုသင်းကပြောသည်။ " မင်းမှတ်မိရမယ်၊ စကားမပြောနိုင်သောစက်ဘီးပြိုင်ကားမောင်းသမား၊ ငါမဟုတ်ဘူးစီးပွားရေးသမား။ "

ယူနိုက်တက်ကွန်ပရက်လပ်မှူးကဆက်လက်ထိန်းသိမ်းရန် Cooper ၏ အဓိကအားဖြင့်ရှိသောကြောင့်ပြုလုပ်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ အာရုံကိစ္စမှာခြေအိတ်တွေမှာအရည်အသွေးပြည့်ဝတဲ့ပြဿနာနှင့်ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာproblemsနာမှာနှင့်ထိန်းချုပ်မှုဆုံးရှုံးခြင်း ဉာဏ်ပညာဖြင့်ကိစ္စထွင်ဖန်တီးထားသောအရာ။ သူက "အမေရိကန်ပြန်လှည့်ကျမှုပြုမိတ်စည်းပါလာအမေရိကန်အလုပ်ပဲ။ အဲဒါအရည်အသွေးအားဖြင့်တော့အဲဒါတဖိုးပဲ။"

အောင်မြင်မှုအပေါ်မူတည်ကြောင်းကိုလည်း Cooper ကလေ့လာခဲ့သည်။ ရှေးရောမတို့ကပြောဆိုခဲ့သည့် ဘီစီရှတစ်ရာခန့်က အကျဉ်းစားစောစောထွက်ရှာဖူး။ “ အကယ်၍ သင့်ခြံမြုံနဲ့ရန်ကျမ်းကျင်မှုသိမှဟုတ်အချိန်မရှိပါ စတုပ္ပါဝင်ထား၊ ထိုအခါ ချစ်နှင်းငါတကာကပ်၊ တစ်စုံတစ် ဦး ကိုဌားရမ်း ဘယ်သူလုပ်နိုင်မှာလဲ”

အသေးစုံတယ်။
လမ်းစာမ

သင့်မှာပို့ကုန်အဆင်သင့် ဝန်ဆောင်မှုဒါမှမဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းရှိရင်၊
သင်၏ဒေသဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ။

သင်ခန်းစာများ

အပေါ်အဝင်သူပရေပဖောက်သည်များနားထောင်ခြင်းအားဖြင့်
အတူတူပိုင်ပြင်သစ်။ Cooper ကိုတွင်ထိပ်တန်းမြင်းစီးသူရဲအချို့
ဖန်နီနိုခဲ့တယ်။ ဆက်လက်ဖန်နီနိုခဲ့တယ်။
ချန်ပီယံ၏ပိုသတ်များချင်သောခြေအိတ်
ဝယ်ပိုသလေ့လာသိရှိခဲ့ရာကုန်၏။ ငျိုဂ်ကသောပြာရည်”
တစ်ခုသောသင်္ချာအမေရိကန်သူရဲအချို့ပရေပဖောက်သောသူရဲကိုအ
အခွန်နိုင့်နိုသောအများအပေါ် Defect ကိုအကြံတူကမ်းပေးရန်
20 သို့မဟုတ်ဒီတောအခဲကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ

သင်ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်၊ ဒါမှမဟုတ်စဉ်းစားနေတယ်ဆိုရင် တစ်ခုစတင်ခြင်းအကြောင်း၊ သင့်ဒေသခံအသေးစားဆက်သွယ်ပါ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုစင်တာရှိပါတယ် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ 900 ကျော်ရှိပါတယ်။ အတော်များများ အတ္တလန်တိတ်ပိုင်း၊ ဟိုက်ယွန်အတွက် အသိအမှတ်ပြုတစ် ဦး တိုင်ပင်ရှိသည့် အကြမ်းရေးအကြမ်းခြင်း ပိုမိုသိရှိလိုပါက ကျေးဇူးပြု၍ Lusa.gov/IVCFExx သို့သွားပါ။

1.usa.gov/1vCFExx သို့သွားပါ။

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း - DeFeet International

e

စာမျက်နှာ ၁၆

အခန်း ၂ တစ်ခုဖွဲ့ခြင်း ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာ

ဤအခန်း၌။ ။

- လိုင်စင်လိုအပ်ပါသလား။
- ကုမ္ပဏီကတင်ပို့ဖို့အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလား။
- တင်ပို့ခြင်းကသင်၏ကုမ္ပဏီအပေါ်မည်သို့အကျိုးသက်ရောက်မည်နည်း။
- ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုဘယ်လိုဖန်တီးသလဲ။

လိုင်စင်လိုအပ်ပါသလား

၎င်းသည် US ၏ US ကွန်ယက်တွင်ကျွန်ုပ်တို့မကြာခဏမေးလေ့ရှိသောမေးခွန်းများအနက်မှတစ်ခုဖြစ်သည်။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများ။ အခြေခံဗျူဟာများသောအားဖြင့် ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းသောနိုင်ငံခြားသို့တင်ပို့သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ပစ္စည်းများကိုသော်လည်းအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှနိုင်ငံခြားဝယ်ယူသည့်ပို့ကုန်လိုင်စင်မလိုအပ်ပါ။ ယူအက်စ်အစိုးရ၏ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုဥပဒေနှင့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကိုလိုက်နာရမည်။ ဤဥပဒေများနှင့်စည်းမျဉ်းများ သင်သည်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းကိုအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဝယ်ယူတစ် ဦး သို့သင်ရောင်းချနိုင်၊ ၎င်းကိုပြည်ပသို့တင်ပို့၊ မည်သည့်ဝယ်ယူမှုများကိုသင်ရောင်းနိုင်သည်။ သို့သော်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းသည်အဘယ်ကြောင့်နည်း လိုင်စင်မလိုအပ်သော ၉၅ ရာခိုင်နှုန်းသည်၎င်းကိုမည်သည့်နေရာနှင့်မည်သူ့ကိုမျှရောင်းချနိုင်သည်ဟုမဆိုလိုပါ။

ပို့ကုန်အုပ်ချုပ်ရေးစည်းမျဉ်းများနှင့်စက်မှုနှင့်လုံခြုံရေးဗျူဟာ

အမေရိကန်မှထုတ်သောပစ္စည်းများနှင့်နိုင်ငံတကာမှအရင်းအမြစ်များကိုနှစ်မျိုးသုံးရန်စဉ်းစားသည် (စီးပွားဖြစ်နှင့်စစ်ရေးပြန်ပေးရေးအသုံးချမှုများပါ ဝင်သည်)။ အချို့သောသက်သက်သာဖြစ်သည်။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့်ခဲယမ်းမီးကျောက်ပစ္စည်းများကိုပို့ကုန်အုပ်ချုပ်ရေးစည်းမျဉ်းများ (EAR) နှင့်အကျိုးဝင်သည်။ စက်မှုနှင့်လုံခြုံရေးဗျူဟာ (BIS) ကအုပ်ချုပ်သည်။ EAR ကို [bis.doc.gov](https://www.bis.doc.gov) တွင်ရရှိနိုင်သည်။

သင်၏ပစ္စည်းသည် EAR နှင့်သက်ဆိုင်မှုရှိ၊ မရှိဆုံးဖြတ်ရန် EAR ၏ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကိုရည်ညွှန်းရန်လိုအပ်လိမ့်မည်။ သင့်ကုန်ပစ္စည်းတွင်ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုနံပါတ် (ECCN) ရှိမရှိစစ်ဆေးရန်ထိန်းချုပ်မှုစာရင်း (CCL) ။ ပစ္စည်းတိုင်း အထူး EAR တွင်ဖော်ပြထားသောတာဝန်မှာ ECCN ရှိသည်။ သင်၏ပစ္စည်းသည်တရားစီရင်ပိုင်ခွင့်အောက်တွင်ရောက်လျှင် အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနနှင့် CCL တွင်မပါဝင်ပါက၎င်းကို EAR99 ဟုသတ်မှတ်သည်။ EAR99 အများစု စီးပွားဖြစ်ထုတ်ကုန်များတင်ပို့ဖို့လိုင်စင်မလိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ ဦးတည်ရာပေါ်မူတည်၍ အဆုံး အသုံးပြုသူ (သို့) ကုန်ပစ္စည်းကိုအဆုံးသတ်အသုံးပြုရန်အတွက် EAR99 ပစ္စည်းတစ်ခုပင် BIS ပို့ကုန်လိုင်စင်လိုအပ်နိုင်သည်။

EAR နှင့်သက်ဆိုင်သည့်ပစ္စည်းအနည်းငယ်သည်ပို့ကုန်လိုင်စင်လိုအပ်သော်လည်းလိုင်စင်မှာမူဖြစ်သည်။ အချို့သောအခြေအနေများတွင်အမျိုးသားလုံခြုံရေး၊ နိုင်ငံခြားရေးပေါ်လစီ။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၁၁

စာမျက်နှာ ၁၇

ဒုံးကျည်နည်းပညာ၊ စာတုဗေဒနှင့်ဇီဝလက်နက်များဒေသတွင်း တည်ငြိမ်မှု၊ ရာဇဝတ်မှုထိန်းချုပ်ရေး။

စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်လိုက်နာမှု

EAR နှင့်ကိုက်ညီမှုရှိစေရန်နှင့်ပို့ကုန်နှင့်ဆိုင်သောဆုံးဖြတ်ချက်များကိုစီမံရန် ပို့ကုန်စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်လိုက်နာကျင့်ဆောင်မှုဆိုင်ရာအစီအစဉ်ကိုသင်တည်ထောင်နိုင်သည် (EMCP) ။ EMCP သည်သတင်းအချက်အလက်အပိုင်းအစများနှင့်တစ် ဦး ချင်းဆုံးဖြတ်ချက်များအားခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာရန်သင့်အားခွင့်ပြုသည်။ ထို့နောက်သူတို့ကိုစနစ်တကျပေါင်းစပ်ထားသောစနစ်တစ်ခုအတွင်းသို့တည်ဆောက်ပါ။

BIS ဝက်ဘ်ဆိုက်တွင်သတင်းအချက်အလက်ရှိသည်။ ထိရောက်သော EMCP ၏အဓိကအချက် ၉ ချက်။ အထူးသဖြင့် EAR ၏လုပ်ပိုင်ခွင့်ကိုမှတ်သားပါ။ လုံလောက်သောမှတ်တမ်းထိန်းသိမ်းခြင်း။

သင့်မှာဒါဇင်နှင့်ချီသောရာပေါင်းများစွာရှိမယ်ဆိုရင် တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာရောင်းချင်တဲ့ပစ္စည်းတွေ၊ သင်တစ် ဦး ရေးသားထားသောဖန်တီးစဉ်းစားသင့်ပါတယ်။ လိုက်နာမှုအစီအစဉ်။ လေ့လာနေအပြင် အွန်လိုင်း BIS ဗီဒီယိုများနှင့်စာပေများ၊ ပုဂ္ဂိုလ် သင်၏ကုမ္ပဏီကိုစီမံခန့်ခွဲရန်တာဝန်ရှိသည်။

ပေးသွင်းသူများ၊ အတိုင်ပင်ခံများနှင့် အခြားတတိယပါတီများကညှိနိုင်သည်။ များစွာသောလုပ်ရိုးလုပ်စဉ်အသေးစိတ်နှင့်အတူသင်၊ သို့သော်၊ အမြဲသတိရပါ။ သင့်အချင်းချင်းဆုံးမာတာဝန်ရှိသည်။ သင်၏ကိုယ်ပိုင်လိုက်နာမှုများအတွက်။

အစီအစဉ်သည်တို့ကျသော EAR တွက်ရောက်ရန်စဉ်းစားသင့်သည်။ နှင့်ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်ရေးနှင့်ဆောင်ရွက်ပုံ။ BIS ဝက်ဘ်ဆိုက်သို့သွားပါ။ သို့မဟုတ်သင်၏ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန်သို့မေးမြန်းပါ။ မည်သည့်နေရာတွင်လေ့ကျင့်ရမည်ကိုသတင်းအချက်အလက်အတွက်ဝန်ဆောင်မှုရှိ။ BIS နှင့်လည်းဆက်သွယ်နိုင်သည်။ စီမံကိန်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့်နောက်ဆုံးစာရွက်စာတမ်းပြန်လည်သုံးသပ်ရန်လမ်းညွှန်မှုအတွက်။

နည်းဗျူဟာ

EAR မှအကြောင်းအရာတစ်ခုသည်တို့ကျသော ECCN တစ်ခုသို့မဟုတ် EAR99 ဟုသတ်မှတ်ခံရလိမ့်မည်။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကိုသင်၏စာရင်းထဲသို့ထည့်သောအခါသို့မဟုတ်သင်၏လက်ရှိကုန်ပစ္စည်းလှိုင်းကိုပြန်လည်စစ်ဆေးသောအခါမေးပါ။ သင့်ရဲ့ပေးသွင်းသူလိုအပ်သောခွဲခြားသတင်းအချက်အလက်ပေးနိုင်ရန်မရှိ၊ သင့်ရဲ့စာရင်း - စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ်ထဲမှာခွဲခြားသတင်းအချက်အလက်များအတွက်လယ်ကိုဖန်တီး၊ နှင့်ထုတ်ကုန်၏ပို့ကုန်ဖြစ်သည့်နိုင်ငံများစာရင်းတွင်သောဆက်စပ်လယ်ပြင်ထည့်ပါ။ EAR ကတားမြစ်ထားသို့မဟုတ်လိုဏ်လိုအပ်ချက်များကိုဘာသာရပ်၊ သင်ရယူနေတယ်ဆိုရင် သင်၏ပေးသွင်းသူများထံမှခွဲခြားထားသည့်သတင်းအချက်အလက်များကိုနားလည်ရန်သူတို့နှင့်နီးကပ်စွာအလုပ်လုပ်ပါ။ သူတို့ ECCN ဆုံးဖြတ်ရန်ဘယ်လို။ တင်ပို့သူအဖြစ်သင်နောက်ဆုံးမှာဖြစ်ကြောင်းသတိရပါ။ လိုအပ်သောလိုဏ်စင်များရယူရန်တာ ၀ နှိမ့်သည်။

ပို့ကုန်ခွဲခြားခြင်းနှင့်သင်ရရှိသောလိုဏ်စင်နံပါတ်များသည်ပို့ကုန်တွင်ဖော်ပြရမည့် ကုန်သွယ်မှုပြေစာနှင့်အလိုအလျောက်တင်ပို့သည့်စနစ်ကိုသို့သောစာရွက်စာတမ်းများ (AES) ပုံစံတင်ပို့၊ နံပါတ်များကိုသင်၏စာရင်းစီမံခန့်ခွဲမှုအတွက်အလွယ်တကူလက်လှမ်းဖြစ်သင့်သည်။ စနစ်။ EAR ၏ပုဒ်မ ၇၅၈.၁ တွင်ဖော်ပြထားသည့်ပို့ကုန်အချို့အတွက် BIS လိုအပ်သည်။ တန်ဖိုး (သို့) ဦး တည်သည်ဖြစ်စေ AES တွင်အလက်ထရောနစ်တင်ပို့မှုဆိုင်ရာအချက်အလက်ဖြည့်သွင်းခြင်း။ ပုံစံများကိုစက္ကူသို့မဟုတ်အွန်လိုင်းပေါ်တွင်ဖြည့်သည့်အခါအမေရိကန်စာတိုက်နှင့်အဓိကကုန်ပစ္စည်းများ “ လိုင်စင်မလိုအပ်” ဟုဆိုလိုသည်။ အချို့သောတင်ပို့မှု။ EAR99 နှင့်ပတ်သက်သောအသေးစိတ်အချက်အလက်များကို“ ECCN Questions and [bis.doc.gov](https://www.bis.doc.gov) ၏အဖြေများ” အပိုင်း ။

၁၂ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၈

အမျိုးအစားခွဲခြားခြင်း၏အရေးကြီးမှုကိုအလေးပေးသောကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံးစည်းမျဉ်းကိုထူထောင်ရန်မှာအကြံကောင်းဖြစ်သည်။ EAR နှင့်သက်ဆိုင်သော HTS နံပါတ်များ (အခန်း ၁၂ ကိုကြည့်ပါ) အောက်တွင်ဖော်ပြထားသည်။ အကယ်၊ စာရင်း - စီမံခန့်ခွဲမှုပါ system သည် ECCN သို့မဟုတ် EAR99 သတ်မှတ်ခြင်းကိုမဖော်ပြပါ။ ထို့နောက်၎င်းသည်နိုင်ငံတကာအတွက်သတ်မှတ်ချက်နှင့်မကိုက်ညီပါ။ သင်၏ကုန်ပစ္စည်းပို့ခြင်း။ ဖြစ်နိုင်လျှင်သင်၏စာရင်းစီမံခန့်ခွဲမှုဆော့ဖ်ဝဲကိုလိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင်ပြပါ။ EAR နှင့်သက်ဆိုင်သောပစ္စည်းများ၊ ပစ္စည်းများရှိမရှိကိုအထူးသတိပြုရန်လိုအပ်သည်။ ECCNs သို့မဟုတ် EAR99 - သင်အမှတ်ထင် EAR ကိုမချိုးဖောက်လိုပါ။

လက်နက်အတွက်နိုင်ငံတကာအသွားအလာ

နိုင်ငံတကာလက်နက်များဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းများ (ITAR) သည်ကာကွယ်ရေးပစ္စည်းများရောင်းချခြင်းကိုထိန်းချုပ်သည်။ ကာကွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုများ။ ဤပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများသည်အမေရိကန်အားအရေးပါသောစစ်ရေးသို့မဟုတ်ထောက်လှမ်းရေးကိုပေးသည်။ စွမ်းရည်။ အကယ်၍ သင်သည်ဤပစ္စည်းများကိုထုတ်လုပ်ရောင်းချပါက ITAR အကြောင်းလေ့လာရန်လိုအပ်သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံခြားရေး ဝန်ကြီးဌာနကာကွယ်ရေးကုန်သွယ်မှုထိန်းချုပ်ရေးညွှန်ကြားမှု ဦး စီးဌာနမှတ်ပုံတင်ရန်လိုအပ်ချက်များ (DDTC) ။ အသေးစိတ်အချက်အလက်များကို [pmddtc.state.gov](https://www.pmddtc.state.gov) တွင်တွေ့နိုင်သည်။

ရှိမရှိရှာခြင်းဖြင့်စတင်ပါ

ပို့ကုန်အတွက်သင်၏ပစ္စည်း (ဟာ့ဒ်ဝဲ၊ နည်းပညာဆိုင်ရာအချက်အလက်များနှင့် / သို့မဟုတ်အစီအစဉ်) ကြီးကြပ် ထိန်းချုပ်ရေး နှင့် ဝန်ဆောင်မှု) ကိုအမေရိကန်ခံယမ်းပေါ်သည်။ စာရင်း ၁၂၁ တွင်တွေ့ရသောစာရင်း (USML) အဆိုပါ ITAR ၏။ ထိုသို့ဖြစ်လျှင်စွမ်းရည်၊ ပြည့်စုံသောအဘို့အ ITAR ကတ်ဆိုက် ITAR လိုင်စင်အပေါ်သတင်းအချက်အလက်။

ထိန်းချုပ်ထားသောပစ္စည်းများတင်ပို့ မပါဘဲ USML အပေါ်စာရင်းဝင်နေကြသည်။ သင့်လျော်သောလိုဏ်စင်ရယူသည်။ အလွန်လေးနက်သောဥပဒေရေးရာအကျိုးဆက်များကိုစိစစ်ရန်လိုအပ်သည်။

ကုန်သွယ်မှုမှဘာသာရပ်များ

ကုန်သွယ်မှုများ

အမေရိကန် ဦး စီးဌာနနှစ်ခုလုံး နိုင်ငံခြားရေး၏ဘဏ္ဍာရေးရုံး၊ ပိုင်ဆိုင်မှုထိန်းချုပ်ရေး (OFAC) နှင့် BIS သည်စီမံအုပ်ချုပ်သည်။ စီးပွားရေးနှင့်ကုန်သွယ်ရေးပိတ်ဆို့မှုများ အချို့တိုင်းပြည်များကိုဆန့်ကျင်လျက်၊ ကုမ္ပဏီများနှင့်တစ် ဦး ချင်းစီ၊ အမေရိကန်နိုင်ငံခြားရေးမှူးဝါဒအပေါ်အခြေခံပြီးနှင့် အမျိုးသားလုံခြုံရေးရည်မှန်းချက်များ။ OFAC နှင့် BIS သည်လူစာရင်းကိုထိန်းသိမ်းသည်။

ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်ရေးစည်းမျဉ်းများ

အစီအစဉ်	ကြီးကြပ် အကျင့်စီ	နယ်ပယ်	တင်ပို့သူ တာဝန်ယူမှု	အရင်းအမြစ်များ
ပို့ကုန် အုပ်ချုပ်ရေး စည်းမျဉ်းများ (နား)	အမေရိကန် ဦး စီးဌာန ကုန်သွယ်ရေးရုံးရှိ စက်မှုနှင့်လုံခြုံရေး	တင်ကြပ်စွာစီးပွားဖြစ်၊ dual- အသုံးပြုမှုနှင့်လျော့နည်းပေါ် အထိခိုက်မခံစိတ်ပတ် ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဆော့ဖ်ဝဲ၊ နှင့်နည်းပညာ	ပါတီများ၏စာရင်းစစ်ဆေးမှု၊ စီမံခန့်ခွဲမှု၏ BIS ဝက်ဘ်ဆိုက်၊ ရှိမရှိဆုံးဖြတ်ပါ။ ပစ္စည်းကိုမှဘာသာရပ်ဖြစ်ပါသည်။ နား (ECCN သို့မဟုတ် EAR99) ။ လိုင်စင်လျှောက်ထားပါ (လိုအပ်လျှင်) ။	bis.doc.gov ၊ export.gov
နိုင်ငံတကာ ပြည်နယ်များ စည်းမျဉ်းများ (ITAR)	အမေရိကန် ဦး စီးဌာန ပြည်နယ်ညွှန်ကြားမှု ဦး စီးဌာန၊ ကာကွယ်ရေးကုန်သွယ်မှု ထိန်းချုပ်မှု	ကာကွယ်ရေးဆောင်ပါးများ၊ အသုံးပြုမှုနှင့်လျော့နည်းပေါ် အထိခိုက်မခံစိတ်ပတ် စစ်ရေးသို့မဟုတ်ထောက်လှမ်းရေး စွမ်းရည်)၊	အသုံးပြုမှုနှင့်လျော့နည်းပေါ် အထိခိုက်မခံစိတ်ပတ် စစ်ရေးသို့မဟုတ်ထောက်လှမ်းရေး စွမ်းရည်)၊	pmddtc.state.gov ၊ export.gov
စီးပွားရေး နှင့်ကုန်သွယ်ရေး ပိတ်ဆို့မှုများ	နိုင်ငံခြားရေးရုံး၊ ပိုင်ဆိုင်မှုများထိန်းချုပ်ရေး	ပိတ်ဆို့အရေးယူမှုများကိုအခြေခံထားသော စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်အမျိုးသားလုံခြုံရေး ရည်မှန်းချက်များ၊ သူတို့လျော့နည်းမှု၊ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များသို့ အကြမ်းဖက်သမား၊ မူးယစ်ဆေးဝါးမှောင်ခိုရောင်းချမှု၊ တရားမဝီရန်ကိစ္စများနှင့်အတူ။	အခြားအခွင့်ပြုချက်လိုအပ်ပါသည်။	treasury.gov/ofac ၊ export.gov

အခန်း ၂။ ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း

၁၃

စာမျက်နှာ ၁၉

၎င်းတို့အတွင်းရှိကုန်ပစ္စည်းများကိုတင်ပို့ခြင်းအပါအဝင်ကုန်သွယ်ရေးကန့်သတ်ချက်များရှိသည်
တရားစီရင်ပိုင်ခွင့်။ နှစ် ဦး စလုံးအေဂျင်စီများလည်းအချို့သောနိုင်ငံများအပေါ်ကုန်သွယ်မှုကန့်သတ်ထိန်းသိမ်းရန်၊
ကုန်သွယ်ရေးပိတ်ဆို့အရေးယူမှုမှတာဝန်ယူနိုင်သောနိုင်ငံများအပါအဝင်။

တင်ပို့သူတိုင်းသည်စာရင်းထဲတွင်ပါဝင်သည့်လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦး ချင်းနှင့်အဖွဲ့အစည်းများကိုသတိပြုရမည်
စိုးရိမ်ပူပန်မှု၏ပါတီများ။ သင်စုစည်းထားသောစိစစ်စာရင်းကို BIS, OFAC နှင့်
[L.usa.gov/17UYV2](https://www.usa.gov/17UYV2) မှအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဌာန ။

ဤတာဝန်များကိုထမ်းဆောင်ရန်သင်အကူအညီလိုလျှင်သင်
ယင်းတို့ကိုလုပ်ဆောင်ရန်တတိယပါတီကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုငှားရမ်းနိုင်သည်
အချိန်နှင့်တပြေးညီသင့်ကိုစစ်ဆေးသည်။ သင်လည်း ဝယ်နိုင်သည်
သင်လိုက်နာမှုတည်နေရန်ကူညီပေးဖို့ software ကို။ ကုန်ပစ္စည်း
forwarders လည်းပြုproblemနာအရောင်းအဝယ်အလံလိမ့်မည်။
ပို့ကုန်အနေဖြင့်သင်သည်ခံတတ်ကြောင်းသတိပြုပါ
ပို့ကုန်နှင့်အတူလိုက်နာမှုများအတွက်အဓိကတာဝန်
ထိန်းချုပ်မှုများ၊ သင်မည်သည့်ရယူရန်တာဝန်ရှိသည်
လိုအပ်သောလိုင်စင်များ။

သင့်ရဲ့အခြားအပြင်
အမြဲတမ်းကြောင့်လုံ့လစီရိယ
စစ်ဆေးရန်သတိရပါ
ပေါင်းစုစိစစ်စာရင်း။

သင်၏ထုတ်ကုန်များ၏ပို့ကုန်အလားအလာကိုဆုံးဖြတ်ခြင်း

သင်၏ရောင်းရန်ပို့ကုန်လိုင်စင်လိုအပ်မလိုဆုံးဖြတ်ပြီးသည်နှင့်တပြိုင်နက်
ထုတ်ကုန်နှင့်ဥပမာအားဖြင့်၊ သင်မြောက်ကိုရီးယားဈေးကွက်တို့တွင်မစပ်ဆိုင်ကြောင်းကိုလေ့လာသင်ယူခဲ့သည်
စဉ်းစားရန်၊ သင့်ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှု၏ပို့ကုန်အလားအလာခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ။ အများအပြားရှိပါတယ်
သင်၏ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၏ပို့ကုန်အလားအလာကိုနိုင်ငံတကာတွင်အကဲဖြတ်ရန်နည်းလမ်းများ
ဈေးကွက်။ အသုံးအများဆုံးနည်းလမ်းမှာသင်၏ပြည်တွင်းရောင်းချမှုကိုစစ်ဆေးရန်ဖြစ်သည်
ထုတ်ကုန်များ။ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်အမေရိကန်ဈေးကွက်တွင်အောင်မြင်လျှင်အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ခုရှိသည်
၎င်းသည်အနည်းဆုံးအလားတူလိုအပ်ချက်များရှိသည့်ဈေးကွက်များ၌လည်း၊ ပြည်ပဈေးကွက်များတွင်လည်းရောင်းချမည်ဖြစ်သည်
နှင့်အခြေအနေများတည်ရှိ။ သင်သည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌လက်ကားရောင်းသူဖြစ်ပါကသို့မဟုတ်သင်ဖြစ်လိုပါက
ထုတ်လုပ်သူရဲ့ကိုယ်စားလှယ်တစ်ယောက်အနေနှင့်မှာပြည်တွင်းရောင်းအားကိုအကဲဖြတ်ရန်နည်းလမ်းရှိလိမ့်မယ်။ အကယ်၍
သင့်မှာ startup ရှိတယ်၊ ဒါပေမယ့်ဘာမှမရောင်းသေးဘူး၊ အနည်းဆုံးတော့သင့်မှာကောင်းမွန်တဲ့အဓိပ္ပာယ်ရှိတယ်
အနာဂတ်အလားအလာများ။

သင့်ရဲ့ကုမ္ပဏီကိုအကဲဖြတ်ရန်နောက်ထပ်နည်းလမ်း
ပို့ကုန်အတွက်အလားအလာဆန်းစစ်နေဖြင့်ဖြစ်ပါတယ်
သင့်ရဲ့ထူးခြားတဲ့သို့မဟုတ်အရေးကြီးသောအင်္ဂါရပ်များ
ထုတ်ကုန်။ သူတို့အား features တွေရန်ခက်ခဲလျှင်
ပြည်ပမှာပုံတူပွားပါ။
ထုတ်ကုန်ပင်လယ်ရပ်ခြားအောင်မြင်သောဖြစ်လိမ့်မည်။ က
ထူးခြားတဲ့ထုတ်ကုန်နည်းနည်းယှဉ်ပြိုင်မှုရှိနိုင်ပါသည်
ဒါကြောင့်ဝယ်လိုအားအတော်လေးမြင့်မားသောဖြစ်နိုင်သည်။

သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်ထူးခြားတဲ့မဟုတ်ရင်သော်လည်း၊ သို့သော်
စိတ်ဓာတ်မကျပါနဲ့။ ထုတ်ကုန်များစွာနှင့်
ဒီတဲမှာအထူးသဖြင့်အပါအဝင်နံဆောင်မှုများ
စာအုပ်၊ သူတို့ရဲ့ပစ်မှတ်အတွက်ပြိုင်ဘက်ရှိသည်
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်။

"ဟူ။ အကဲခတ်။ အတွင်လုပ်သည်" ၏ကောင်းကျိုးများ

- ဆန်းသစ်တီထွင်မှု၊
- ထုတ်ကုန်များကိုပြုပြင်ရန်ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ရှိခြင်း
နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ
- အရည်အသွေးမြင့်တာရှည်ခံ၊
- ကောင်းမွန်သောအမှတ်တံဆိပ်တန်ဖိုးနှင့်အသိအမြင်
- အလွန်ကောင်းမွန်သောရောင်းပြီးသွားသောဝန်ဆောင်မှုအတွက်ဂုဏ်သတင်း
နှင့်အာမခံလွှဲပြောင်းခြင်း
- ဖန်တီးမှုဆိုင်ရာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးပစ္စည်းများ
- လက်လှမ်းမီရန်နှင့်ဆက်သွယ်ရန်လွယ်ကူသည်
- ရိုးသားပြီးကျင့်ဝတ်ရေးရာဆက်ဆံမှုများ

၁၄

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၀

အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအားလုံးသည်နိုင်ငံတကာဈေးကွက်များတွင်ယှဉ်ပြိုင်ရန်နည်းလမ်းများစွာရှိသည်။

- ကုန်ပစ္စည်းကိုသီးခြားဈေးကွက်တွင်မည်သို့နေရာချသည်
- “Made in the USA” တံဆိပ်၏အားသာချက်
- အစိုးရပို့ကုန်ဖြင့်တင်ရေးဝန်ဆောင်မှုများအပါအဝင် GEE မှအကူအညီ
- ကောင်းမွန်သောဖောက်သည် ဝန်ဆောင်မှုသို့မဟုတ်အနည်းငယ်သာသက်ဆိုင်သောအခြားယှဉ်ပြိုင်မှုအားသာချက်
အဘယ်အရာကိုရောင်းလျက်ရှိပေမယ့် ဘယ်လိုရောင်းချခဲ့သည်

- ပြိုင်ဆိုင်မှုများဖြစ်စေသည့်လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားသုံးငွေလဲလှယ်မှုအတက်အကျထုတ်ကုန်ပုံစံများကြီးဖြစ်ပို့

နောက်ဆုံးတွင်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းသည်အမေရိကန်ဈေးကွက်တွင်ရောင်းအားကျဆင်းနေလျှင်ပင်ပို့ကုန်အလားအလာရှိသည်။ အထူးသဖြင့် အကယ်၍ ကုန်ပစ္စည်းသည်တစ်ချိန်ကဤတွင်ကောင်းမွန်စွာရှိခဲ့သော်လည်းယခုအချိန်တွင်ဖြစ်ခဲ့လျှင်ကြီးမားသောပို့ကုန်ဈေးကွက်များဆက်လက်တည်ရှိနေ ဦး မည်ဖြစ်သည် ပိုပြီးနည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာအဆင့်မြင့်ထုတ်ကုန်မှဈေးကွက်ဝေစုဆုံးရှုံး။ အခြားနိုင်ငံများအနေဖြင့်ပြည်နယ်မလိုအပ်ပါ။ ခေတ်မီနည်းပညာနှင့်ပိုမိုခေတ်မီ။ ဈေးကြီးသောကုန်ပစ္စည်းများကိုမတတ်နိုင်ပါ။

သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ပို့ကုန်အဆင်သင့်ဖြစ်မှုကိုအကဲဖြတ်ခြင်း

ပို့ကုန်အတွက်အဆင်သင့်ကုမ္ပဏီများသည် ၄ ငါးတိုက်ပို့နိုင်သည့်အလားအလာကိုမြင့်မားစေသည့်အရည်အသွေးအချို့ရှိသည် အားထုတ်မှုအောင်မြင်လိမ့်မည်။ တင်ပို့မှုသည်မည်ကဲ့သို့တိုးမြှင့်မည်နှင့် ပတ်သက်၍ ဤအရေးကြီးသောမေးခွန်းများကိုဖြေဆိုခြင်း သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ရည်မှန်းချက်များကသင်၏ကုမ္ပဏီ၏ပို့ကုန်အဆင်သင့်ဖြစ်မှုကိုဆုံးဖြတ်ရန်ကူညီနိုင်သည်။

- သင်၏ကုမ္ပဏီမှမည်သည့်အကျိုးအမြတ်များရလိုသနည်း တင်ပို့လား
- ပို့ကုန်သည်အခြားကုမ္ပဏီ၏ရည်မှန်းချက်နှင့်ကိုက်ညီပါသလား။
- သင်၏တောင်းဆိုချက်ကိုမည်သည့်တောင်းဆိုချက်များကတင်ပို့မည်နည်း ကုမ္ပဏီ၏အဓိကအရင်းအမြစ်များ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ဝန်ထမ်းများ၊ ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းနှင့်ငွေကြေး၊ ဒီတောင်းဆိုချက်တွေကိုဘယ်လိုဖြည့်ဆည်းပေးမလဲ
- မျှော်လင့်ထားသည့်အကျိုးခံစားခွင့်များသည်ကုန်ကျစရိတ်၊ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်ကုမ္ပဏီ၏အရင်းအမြစ်များကိုပိုမိုအသုံးပြုပါ အသစ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း?

သင့်ရရှိမရှိနှင့်ပတ်သက်။ ပိုမိုနက်ရှိုင်းအကဲဖြတ်သို့ ကုမ္ပဏီကတင်ပို့ဖို့အဆင်သင့်ပါ။ အဲဒါကိုယူဖို့ကောင်းတယ် ပို့ကုန်အဆင်သင့်အကဲဖြတ်, မှာရရှိနိုင် export.gov/begin/assessment.asp ။ မင်းကိုမေးလိမ့်မယ် သင်၏ကုမ္ပဏီ၏လက်ရှိပြဿနာများကိုစဉ်းစားရန် စစ်ဆင်ရေး, သဘောထားများနှင့်ထုတ်ကုန်။

ပိုမိုသိအံ့ရီဆိုင်ရာအကဲဖြတ်မှုအတွက်စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာနှင့်အချို့ကုန်ဆန်းစစ်ရန်အထောက်အကူပြုသည် ကုမ္ပဏီ၏ပို့ကုန်တင်ပို့မှုဆုံးဖြတ်ချက်နောက်ကွယ်ရှိအဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာအချက်များ။ ဤအချက်များအကြောင်းကိုစဉ်းစားပါလိမ့်မယ် သင်၏ကုမ္ပဏီနှင့်သင်၏ထုတ်ကုန်များတင်ပို့ရန်အသင့်ရှိ။

ပို့ကုန် - အဆင်သင့်ကုမ္ပဏီ၏အရည်အသွေး

- ပိုင်ဆိုင်မှုမကတိက ၀ တ်ရှိသည် ပို့ကုန်လှုပ်ရှားမှုများရန်ပုံငွေအတွက်ပြင်ဆင်ထားကြသည်
- အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာထပ်တိုးတောင်းဆိုချက်များကိုနားလည်ပါ စီးပွားရေးသည်အဓိကအရင်းအမြစ်များတွင်နေရာချနိုင်သည်
- ပြန်လည်ပတ်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ လက်တွေ့ကျသောမျှော်လင့်ချက်ထားပါ နိုင်ငံတကာလှုပ်ရှားမှုများမှရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု
- ထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကိုပြုပြင်ရန်ပြင်ဆင်ထားသည် ဈေးကွက်အားဖြင့်အဖြစ်လေ့ကျင့်ရေးပေးနှင့် - ပြီးနောက်အရောင်းဝန်ဆောင်မှု
- အစိုးရ၏ပို့ကုန်များနှင့်အလုပ်လုပ်လိုသည် မြှင့်တင်ရေးအေဂျင်စီများ

အခန်း ၂။ ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း

၁၅

စာမျက်နှာ ၂၁

စိတ်ခွန်အားနီးစေသောအချက်များတွင် -

- **ရေရှည်တိုးချဲ့ရန်။** ပို့ကုန်အစီအစဉ်ရေးဆွဲရန်အချိန်ယူရသည်အတွက်အရေးကြီးသည် ရေရှည်တွင်သင်၏စီးပွားရေးကိုချဲ့ထွင်ရန်နှင့်ရှာဖွေရန်မဟုတ်ဘဲအာရုံစိုက်ရန် ချက်ချင်းပြန်လာ။
- **ယှဉ်ပြိုင်မှုတိုးလာသည်။** နိုင်ငံတကာကိုရောင်းချခြင်းအားဖြင့်သင်၏ကုမ္ပဏီအမြတ်ရနိုင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ကွဲပြားခြားနားသောနည်းလမ်းများသို့ထိုးထွင်းသိမြင်မှု။
- **ထူးခြားသောနည်းပညာနှင့်ကျွမ်းကျင်မှုကိုအသုံးပြုခြင်း။** သင်၏ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေး အမှမဟုတ်ကျွမ်းကျင်မှုကသာလွန်တယ်။ ခင်ဗျားဟာအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာမှာယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိရမယ် ဈေး။
- **ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြန်လည်ရရှိခြင်း။** သင်၏ကုမ္ပဏီသည်အကျိုးကျေးဇူးမျိုးစုံကိုရှာဖွေသင့်သည် ထိုကဲ့သို့သောတိုးချဲ့ဖောက်သည်ကွန်ယက်များနှင့်စိတ်ကူးများအသစ်နှင့်ထိတွေ့အဖြစ်တင်ပို့ ကနေ နှင့်နည်းပညာ။
- **စွမ်းဆောင်ရည်တိုးလာသည်။** သင်ပို့မိကောင်းမွန်သောထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုတီထွင်နိုင်လိမ့်မည် ပိုမိုကောင်းမွန်သောခေါင်းဆောင်မှုစွမ်းရည်နှင့်ဖောက်သည်များနှင့်ပေးသွင်းသူများနှင့်ပိုမိုကောင်းမွန်သောပူးပေါင်းပါဝင်ပါ။

အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာအချက်များပါဝင်သည်:

- **စီမံခန့်ခွဲမှုကတိကဝတ်။** စီမံခန့်ခွဲမှုမှစုစုပေါင်းကျောထောက်နောက်ခံခံပါတတ်ဖြစ်ပါတယ် ပို့ကုန်အောင်မြင်မှု၏အဆုံးအဖြတ်အချက်။
- **ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု။** စီမံခန့်ခွဲမှုကလုံလောက်သောအချိန်ကိုခွဲဝေချထားပေးလိုသည်။ အရင်းအမြစ်အလုံအလောက်နှင့်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများအတွက်လုံလောက်သောဘတ်ဂျက်ရှိသည်။
- **ကိုယ်ပိုင်ကျွမ်းကျင်မှုနှင့်ကတိကဝတ်။** အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာနှင့်အတူဝန်ထမ်းအဖွဲ့ဝင်များရှိခြင်း ဝန်ထမ်းများသည်သင်၏ပစ်မှတ်ထားသောဈေးကွက်၏ဘာသာစကားနှင့်ပတ်သက်ပြီးအတွေ့အကြုံရှိခြင်းနှင့် ယဉ်ကျေးမှုကသင့်ကိုအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်ရန်ကူညီလိမ့်မည်။
- **ကုန်ပစ္စည်းစွမ်းရည်။** သင်၏ကုမ္ပဏီသည်နေရာနှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများကိုပိုင်ဆိုင်ရမည် သင်ရောင်းနေသောတိကျသောနိုင်ငံများအတွက်ထုတ်လုပ်ရန်လိုအပ်သည် ၎င်း၏ကိုယ်ပိုင်ထုတ်ကုန်စံချိန်စံညွှန်းများနှင့်စည်းမျဉ်းများရပါလိမ့်မယ်။

• ကုမ္ပဏီ၏ပို့ကုန်ရည်မှန်းချက်ကို သင့်ရည်မှန်းချက်နှင့် ချိန်ညှိနိုင်စေကာမူ၊

သင်၏ထုတ်ကုန်တင်ပို့ရန်အဆင်သင့်ဖြစ်ပါသလား။ ပို့ကုန်အဆင်သင့်ဖြစ်မှုကိုဆုံးဖြတ်ရန် ဤအချက်များကိုစဉ်းစားပါ
အပိုဆောင်းအချက်များ။

- **အရောင်းအဝယ်။** သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်အောင်မြင်မှုဖြစ်ပါတယ်လျှင် ပြည်တွင်း၌နောက်အဆင့်မှာအဘယ်ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်းဖော်ပြရန်ဖြစ်သည်။ စိတ်ထဲထား၍ ဤတွင်ဤမျှလောက်ရောင်းသည်မဟုတ်လော့ ပြည်ပမှာအခြေအနေများတစ်နေရာရာဖြစ်နိုင်သည်။ အနည်းငယ်နှင့်သိသိသာသာကွဲပြားခြားနားသောကြား (လူမှုရေးအရ၊ ယဉ်ကျေးမှုအရစီးပွားရေးအရ၊ နိုင်ငံရေးအရ၊ နှင့်သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်) ။

features တွေရန်ခက်ခဲလျှင်
ပြည်ပမှာပုံတူပွားပါ
သင့်ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းလိမ့်မည်ဟုဖွယ်ရှိ
ပြည်ပမှာအောင်မြင်ပါစေ။

- **ပြုပြင်မွမ်းမံမှုများ။** သင်သည်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းကိုအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုမပါဘဲရောင်းချနိုင်သည်။ နေသမျှကာလပတ်လုံးကသက်ဆိုင်ရာသတ်မှတ်စံချိန်စံညွှန်းများနှင့်စည်းမျဉ်းများနှင့်ကိုက်ညီအဖြစ် နိုင်ငံများ။ အချို့နိုင်ငံများတွင်တင်းကြပ်သောအစိုးရစည်းမျဉ်းများရှိသည်။ အထူးစမ်းသပ်ခြင်း၊ လုံခြုံမှု၊ အရည်အသွေးနှင့်နည်းပညာလိုက်နာမှုဆိုင်ရာဆောင်ရွက်ချက်များ။ ပေါ်တွင်မူတည်ပါသည်။ ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ဈေးကွက်တင်သွင်းသူများသည်အရောင်၊ အရွယ်အစားနှင့်ထုပ်ပိုးမှုကိုပြောင်းလဲရန်လိုအပ်နိုင်သည်။ ဒေသခံအခြေအနေများနှင့်စားသုံးသူ ဦးစားပေးထားရှိရန်။

၁၆

အမေရိကန်ကုန်သွင်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၂

- **ကုန်ပစ္စည်းလိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်း။** အချို့သောထုတ်ကုန်အမျိုးအစားများသည်အမေရိကန်အထူးခွင့်ပြုချက်လိုအပ်သည်။ သင်မပို့မီစီးပွားရေးနှင့်ကုန်သွင်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနနှင့်ထိုထုတ်ကုန်အချို့သည်ပို့ကုန်လိုအပ်သည်။ လိုင်စင်။ (ဤအခန်းရှိပို့ကုန်စည်းမျဉ်းများဆွေးနွေးမှုကိုကြည့်ပါ။)
- **လိုအပ်သောလေ့ကျင့်ရေး။** လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန်လေ့ကျင့်သင်ကြားရန်လိုအပ်သည်ထုတ်ကုန်များသည်ပိုမိုကြီးမားသောတာဝန်ရှိသည်။ သင်၏ကုမ္ပဏီ၊ ဖြန့်ဖြူးသူသို့မဟုတ်အေးဂျင့်၊ ၎င်းသင်တန်းကိုမည်သို့ထောက်ပံ့ရမည်ကိုသင်ဆုံးဖြတ်ရမည်။
- **အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ဆောင်မှု။** ရောင်းအားလွန်ပြီးနောက်ထောက်ခံမှုလိုအပ်သောပစ္စည်းများကိုကိုင်တွယ်ရမည်။ ထိုကဲ့သို့သော ဝန်ဆောင်မှုပေးရန်ကောင်းစွာနေရာယူထားသောဖြန့်ဖြူးသူသို့မဟုတ်အေးဂျင့်မှဖြစ်သည်။ ပေးထုတ်ကုန်ကိုပြန်လည်ပြုပြင်ခြင်းနှင့်ပြန်လည်နေရာချထားခြင်းများအတွက်ပြန်လည်ပေးပို့ရန်ဆိုသည်မှာအခြားရွေးချယ်စရာတစ်ခုဖြစ်သည်။
- **ကုန်ပစ္စည်းထူးခြားမှု။** ထူးခြားသောအင်္ဂါရပ်များရှိကုန်ပစ္စည်းများသည်ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသောအားသာချက်ကိုစားကြရသည်။ နှင့်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်ပိုမိုကောင်းမွန်သော reception ရှိသည်။ ထိုကဲ့သို့သောထူးခြားသောအင်္ဂါရပ်များသာလျှင်မူပိုင်ခွင့်များပါဝင်သည်။ အရည်အသွေး၊ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းပညာနှင့်လိုက်လျောညီထွေမှု။

သင့်ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်သည့်အချက်များနှင့်မေးခွန်းများအတွက်ပိုမိုပြည့်စုံသောစာရင်းအတွက်သင့်ကိုဆက်သွယ်ပါ။ ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးအထူးကု။

ဤစာအုပ်သည်သင့်အားဖြည့်စွက်ခြင်းထက်မဟာဗျူဟာအရတင်ပို့ရန်သင့်အားကူညီသည်။ နိုင်ငံတကာဝယ်ယူမှုမှန်ရန်အမိန့်။ သင်တစ်ဦး အလွန်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ သင်၏ကိုယ်ပိုင်ဝက်ဘ်ဆိုက်သို့မဟုတ်တတိယတစ်ခုမှတဆင့်နိုင်ငံတကာအရောင်းအဝယ်ကောင်းသည်။ ပါတီက e-commerce site ။ ဒါဗေါ် passive သို့မဟုတ်တိုက်ရိုက်ဖြစ်နိုင်သည်။ US အသေးစားနှင့်အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြားလွှမ်းမိုးမော်ဒယ်။ ဤတင်ပို့သည့်နည်းလမ်းသည်ဘာမျှမားပါ။ များသောအားဖြင့်၎င်းသည် အသေးစိတ်ကျသောစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းသို့မဟုတ်စိတ်ရင်းစေတနာနက်နက်ရှိုင်းရှိုင်းရောင်ပြန်ဟပ်ခြင်းမလိုအပ်ပါ။ သို့မဟုတ်စွမ်းရည်။ သို့သော်သင်၏စီးပွားရေးကိုနောက်အဆင့်သို့ရောက်ရန် စွမ်းဆောင်ရည်၊ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့်ကြီးထွားမှုအတွက်ဗျူဟာမြောက်ချဉ်းကပ်မှုလိုအပ်သည်။ ပထမအဆင့်မှာစာဖြင့်ရေးသားထားသောစီမံကိန်းရေးဆွဲရန်ဖြစ်သည်။

များစွာသောကုမ္ပဏီငယ်များ
ပိုပြီးခိုင်ငံများသို့တင်ပို့
သူတို့မှာ ဝန်ထမ်းတွေထက်

တစ်ဦး ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုဖွံ့ဖြိုးဆဲ

စီမံကိန်းရေးဆွဲရာတွင်အရေးပါသောပထမခြေလှမ်းမှာအဓိကစီမံခန့်ခွဲရေး ဝန်ထမ်းများအကြားကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်သဘောတူညီမှုကိုတည်ဆောက်ရန်ဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ရည်မှန်းချက်များ၊ ရည်ရွယ်ချက်များ၊ စွမ်းဆောင်ရည်များနှင့်ကန့်သတ်ချက်များအကြောင်း ထို့အပြင်သူတို့လိမ့်မည်ဖြစ်သောကြောင့် နောက်ဆုံးတွင်၎င်း၏အောင်မြင်သောအကောင်အထည်ဖော်မှုနှင့်သေဒဏ်စီရင်တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များပါဝင်သည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ်တွင်ပို့ကုန်အစီအစဉ်၏ထောင်အားလုံးကိုသဘောတူသင့်သည်။ ၏သင်တန်း၏ဤအဆင့်မှာ သင်၏စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသည်သင်သာဖြစ်နိုင်သည်။ လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦး နှင့် ဝန်ထမ်းအနည်းငယ်သာဖြစ်လိမ့်မည်။

ပို့ကုန်အစီအစဉ်၏ရည်ရွယ်ချက်မှာ -

- အချက်အလက်များ၊ အတားအဆီးများနှင့်ပန်းတိုင်များကိုစုစည်းရန်
- သူတို့အားဒြပ်စင်အပေါ်တူညီကြာကြောင်းလုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုကြေညာချက်ဖန်တီးရန် အကောင်အသိုက်

သင်ရောင်းရန်ဆုံးဖြတ်ပြီးသည်နှင့်
ပြည်ပထုတ်ကုန်များ၊
တစ်ဦး ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုဖွံ့ဖြိုး။

အစီအစဉ်တွင်တိကျသောရည်ရွယ်ချက်များပါ ဝင်ပြီးအချိန်ဇယားများကိုဖော်ပြထားသည်။ အကောင်အထည်ဖော်မှုအတွက်မှတ်တိုင်မှတ်တိုင်များကိုမှတ်သားပြီးအမှတ်အသားပြုသည်။ အောင်မြင်မှုကိုတိုင်းတာနိုင်ပြီးပုဂ္ဂိုလ်များကိုလုံ့ဆော်ပေးနိုင်သည်။

စာမျက်နှာ ၂၃

ဤမေးခွန်း ၁၁ ခုအားဖြေဆိုပါ။

- ၁။ ပို့ကုန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်မည်သည့်ထုတ်ကုန်များကိုရွေးချယ်သနည်း
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အတွက်လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင်လုပ်ရမလား။
- ၂။ ပို့ကုန်လိုင်စင်လိုအပ်ပါသလား။
- ၃။ မည်သည့်နိုင်ငံများသည်အရောင်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်ရည်ရွယ်သည်။
- ၄။ တိုင်းပြည်တိုင်းတွင်မည်သည့်အခြေခံဖောက်သည်များနှင့်ဈေးကွက်ရာဇဝေရးသည်မည်သည့်တိုးမြှင့်သည့်
ဖောက်သည်များရောက်ရှိရန်ဖြန့်ဖြူးသောလိုင်းများကိုအသုံးပြုသင့်ပါသလား။
- ၅။ ဈေးကွက်တစ်ခုစီအတွက်မည်သည့်အထူးစိန်ခေါ်မှုများ (ဥပမာ၊ ယှဉ်ပြိုင်မှု၊
ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာကျိုးခြားနားမှုများ၊ သွင်းကုန်နှင့်ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုများနှင့်မည်သည့်နည်းဗျူဟာသည်ဖြစ်လိမ့်မည်
သူတို့ကိုဖြေရှင်းရန်အသုံးပြု?
- ၆။ သင်၏ကုန်ပစ္စည်း၏ပို့ကုန်ရောင်းဈေးကိုမည်သို့ဆုံးဖြတ်မည်နည်း။
- ၇။ မည်သည့်အချိန်တွင်မည်သည့်လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုကိုလုပ်ဆောင်ရမည်နည်း။
- ၈။ အစီအစဉ်၏အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုစီကိုအကောင်အထည်ဖော်ရန်မည်သည့်အချိန်ကန့်သတ်ချက်ရှိလိမ့်မည်နည်း။
- ၉။ မည်သည့် ၀ န်ထမ်းများနှင့်ကုမ္ပဏီ၏အရင်းအမြစ်များကိုပြည်ပသို့တင်ပို့ရန်ရည်ရွယ်မည်နည်း။
- ၁၀။ ခြံပင်တစ်ခုစီအတွက်အချိန်နှင့်ငွေ၏ကုန်ကျစရိတ်သည်အဘယ်နည်း။
- ၁၁။ အစီအစဉ်ကို ဘယ်လိုအကဲဖြတ်ပြီးဘယ်လိုပြုပြင်မလဲ။

ပြည်ပပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုပထမဆုံးအကြိမ်တီထွင်ခဲ့ပြီး၎င်းကိုရိုးရှင်းစွာထားသင့်သည်။ အဲဒါတစ်ခုတည်းပဲလိုတယ်
အရေးကြီးသောဈေးကွက်ဒေတာနှင့်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းခြံပင်သေးမပြုရသေးသောကြောင့်စာမျက်နှာအနည်းငယ်သာ
ရရှိနိုင်ပါလိမ့်။ ကနဦး စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းကြိုးပမ်းမှုကိုယ်တိုင်ကတဖြည်းဖြည်းနဲ့သတင်းအချက်အလက်ပိုထုတ်ပေးတယ်
နှင့်ထိုးထွင်းသိမြင်မှု။ ပို့ကုန်အကြောင်းနှင့်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ယှဉ်ပြိုင်မှုအကြောင်းသင်ပိုမိုလေ့လာသိရှိလာသည်နှင့်အမျှ
အနေအထား၊ ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုပိုမိုအသေးစိတ်နှင့်ပြည့်စုံဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

အစမှ စ၍ သင်၏အစီအစဉ်ကိုပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်သောစီမံခန့်ခွဲမှုတစ်ခုအဖြစ်ရေးသားပြီးရှုမြင်သင့်သည်
ငြိမ်စာရွက်စာတမ်းအနေနှင့်မဟုတ်ပါ။ အစီအစဉ်၏ရည်ရွယ်ချက်များနှင့်နှိုင်းယှဉ်ရပါမည်
ကွဲပြားခြားနားသောမဟာဗျူဟာ၏အောင်မြင်မှုကိုတိုင်းတာရန်အမှန်တကယ်ရလဒ်။ သင်၏ကုမ္ပဏီလုပ်သင့်သည်
အစီအစဉ်ကိုပြုပြင်မွမ်းမံရန်နှင့်သတင်းအချက်အလက်အသစ်များအနေနှင့်ပိုမိုတိကျအောင်ပြုလုပ်ရန်မတွန့်ဆုတ်ပါနှင့်
အတွေ့အကြုံရကြသည်။

တိုက်ရိုက်တင်ပို့ရန်ရည်ရွယ်သောကုမ္ပဏီများအတွက်အသေးစိတ်အစီအစဉ်ကိုအကြံပြုသည်။
ဆိုလိုသည်မှာအခြားနိုင်ငံတစ်ခုရှိသုံးစွဲသူအားရောင်းချခြင်းဖြစ်သည်။ သင်၏ကုမ္ပဏီသွယ်ဝိုက်ရွေးချယ်လျှင်
သင်၏သို့မဟုတ်တတိယတိဝက်ဘ်ဆိုက်မှတစ်ဆင့်တင်ပို့သည့်နည်းလမ်းများသို့မဟုတ်ရောင်းချခြင်းများကိုသင်အများကြီးသုံးနိုင်သည်
ရိုးရှင်းတဲ့အစီအစဉ်များ။ တင်ပို့ခြင်းနှင့်တို့၏ကွဲပြားခြားနားသောချဉ်းကပ်မှုအပေါ် ပိုမိုသောအချက်အလက်များအတွက်
အားသာချက်များနှင့်အားနည်းချက်များကိုအခန်း ၅ တွင်ကြည့်ပါ။

အစီအစဉ်၏တန်ဖိုး

အသေးစားနှင့်အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများထုတ်လုပ်သောအမေရိကန်ထုတ်လုပ်သူများ၏သုံးပုံတစ်ပုံခန့်သည်မည်သည့်အရွယ်အစားနှင့်အမျိုးအစားများကိုရေးသားထားသော
ဤကုမ္ပဏီများမှာအမှားစာကိုတုန့်ပြန်ခြင်းဖြင့်စတင်တင်ပို့၊ သာတုန့်ပြန်ကြသည်
အပိုအမှားစာများမကြာခဏအင်တာနက်မှတဆင့်တူညီသောလမ်းအတွက်လာသောအခါ။ ဝင်ငွေမရှိပါ
ပို့ကုန်တင်ပို့မှုအတွက်ရည်မှန်းချက်များတည်ရှိပြီး ၀ န်ထမ်းတစ်ဦး တစ်ယောက်မှထိုအပင်ကြီးထွားလာခြင်းကိုမရည်ရွယ်ပါ
ပို့ကုန်လုပ်ငန်း။

အစီအစဉ်မရှိပါကသင်၏စီးပွားရေးသည်ပိုမိုကောင်းမွန်သောအခွင့်အရေးများကိုလျစ်လျူရှုလိမ့်မည်။ ဖြည့်စွက်ကာ၊
ဓာတ်ပြုဖောက်ခွဲသူများသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖောက်သည်များအားရောင်းချခြင်းအပေါ်လျင်မြန်စွာစွန့်လွှတ်နိုင်သည်။

၁၈

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ၀ န်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၄

၀ န်ဆောင်မှုများပိုမိုသုံးစွဲရန်ပိုမိုလွယ်ကူကြောင်း၊
အနာဂတ်တွင်ထိစီးပွားရေးမကြီးထွားနိုင်သော်လည်းအလွန်ကျုံ့နိုင်လျှင်ပင်အိမ်သို့ပြန်လာခြင်းဖြစ်သည်။ လုပ်နေတာ
သင့်ရဲ့အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအရောင်းမြှင့်တင်ရေးကိုဘယ်လိုတိုးတက်အောင်လုပ်ချင်တယ်ဆိုတာကိုဆုံးဖြတ်ဖို့ခက်ခဲတဲ့ကနဦး အလုပ်
အကောင်းဆုံးရွေးချယ်မှုများကိုရွေးချယ်လိမ့်မည်။ အရင်းအမြစ်များကိုပညာရှိစွာအသုံးပြုမည်၊
အောင်မြင်သောရလဒ်တစ်ခုဆိုသည့်ဦး တည်ပါလိမ့်မယ်။ အမေရိကန်ပို့ကုန်အားလုံး၏ ၅၈ ရာခိုင်နှုန်းကသာတင်ပို့သည်ကိုသတိရပါ
တစ်ခုတည်းသောဈေးကွက် (အဓိကအားဖြင့်ကနေဒါ)၊ အသေးစားတင်ပို့သူများသည်၎င်းတို့ထက်အခြားနိုင်ငံများသို့ပို့မိရောင်းချကြသည်
၀ န်ထမ်းများရှိသည်။ ဤရောင်းအားသည်စုစုပေါင်းရောင်းအား၏တိုးပွားလာသောရာခိုင်နှုန်းဖြစ်သည်၊
သူတို့ကင်မယ်။ ဤအသေးစားကုမ္ပဏီကြီးများသည်ပိုမိုများပြားလာပြီးသင်၏ကုမ္ပဏီလည်းဖြစ်နိုင်သည်
သူတို့ထဲကတစ်ယောက်ဖြစ်အောင်

အစီအစဉ်အချို့ထပ်ဆောင်းအကျိုးကျေးဇူးများ

- ရေးသားထားသောအစီအစဉ်များသည်သင်၏အားသာချက်များကိုပြသသည့်သောအစီအစဉ်များ၏ပီသသောအဘိဓာန်ပြုပါ
အားနည်းချက်တွေကိုပိုမိုရှင်းလင်းစွာ။ သင်နှင့်ပတ်သက်။ unexamined ယူဆချက်နှင့်
- ရေးသားထားသောအစီအစဉ်များကိုလျစ်လျူရှုထားခြင်းမရှိပါ။ ထိုးထွင်းသိမြင်မှုအသစ်များဆိုသည့်ဦး တည်နိုင်သောသင်၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်း
ပိုကောင်းတဲ့အစီအစဉ်များနှင့်ရလဒ်များကို။

- ၁။ သို့မဟုတ် မွေးလာက ရှိသမျှမြင့်မားစွာ ရေးသားထားသော အစီအစဉ်များ လိုအပ်နိုင်ပါသည်။ ရှေးသားထားသော အစီအစဉ်များက သင်အားရှင်းလင်းစေသည်။
- ၂။ ဤအစီအစဉ်များကို အသုံးပြုသည့်အခါ အစီအစဉ်များကို နားလည်ခြင်း၊ လိုအပ်သောတို့ကို သောအဆင့်များကို နားလည်ခြင်း၊ ခေါ်ဆောင်သွားခြင်းနှင့် ကတိကဝတ်အာမခံမှုကို လိုက်နာရန် ရေရှည်ကျော်တင်ပို့ရန်။ အစီအစဉ်များကို ကတိကဝတ်ကို ကိုယ်စားပြုတယ်။
- ၃။ ရေးသားထားသော အစီအစဉ်များကို ဆက်သွယ်ပြောဆိုရန် ပိုမိုလွယ်ကူစေရန်။ ပေါ်လာသော သစ်ကိုးရားမှ အပေါ်အခြားသူများ သင်၏စီးပွားရေးကြိုးစားလာသည်နှင့် အမျှ ဘက်အဖွဲ့ဝင်သည်။ ရေးသားထားသော အစီအစဉ်ဖြင့် သင်ဖြစ်နိုင်ချေနည်းလမ်းမည်
- ၄။ ရေးသားထားသော အစီအစဉ်များသည် တာဝန်ဝတ္တရားများကို သက်တမ်းရှည်အတွက် အသုံးပြုနိုင်ခြင်း၊ လက်သို့မဟုတ် ဘာလုပ်ရမှန်းမသိသူတို့ ရောက်လာတဲ့အခါ သူတို့ကို။
- ၅။ ရလဒ်များကို တိုင်းတာ။

အစီအစဉ်တစ်ခုသည်ယူဆချက်ကိုစိန်ခေါ်နိုင်ရန်၊ မေးခွန်းများကိုဖြေကြားရန်နှင့်ကြောက်ရွံ့မှုများကိုဖယ်ရှားပေးနိုင်သည်။

- “ကျွန်တော့်ထုတ်ကုန်ကိုယူခိုက်တက်စတိတ်ပြင်ပမှာဘယ်သူမှဝယ်မယူတတ်ဘူး။”
- “ပစ်မှတ်ထားဖို့အတွက်တိုင်းပြည်ဈေးကွက်တခုကိုငါမစဉ်းစားနိုင်ဘူး။”
- “ပိုက်ကျွမ်းကျင်မှုကိုဆည်းပူးခြင်းသည်အလွန်ဈေးကြီးပြီးအချိန်များစွာလည်းကုန်သည်။”
- “တခြားတိုင်းပြည်တခုကို င်ဇိမ္မစဉ်းစားဘူးဆိုရင်ပိုကုန်အစီအစဉ်ကိုဘာကြောင့်ရေးသင်တာလဲ”

စီမံကိန်းအရည်

သင်၏အစီအစဉ်ကိုစတင်ရန်စာမျက်နှာအနည်းငယ်သာလိုအပ်သည်။ သင်ဖန်တီးရန်ဤအခန်း၏ကဏ္ဍcreateများကိုသင်အသုံးပြုနိုင်သည်။
တစ်ခု ရိုးရှင်းသောအစီအစဉ်တစ်ခုပြုလုပ်ခြင်းသည်ထပ်ဆင့်မေးခွန်းများသို့မဟုတ်ကဏ္ဍgenerateများကိုဖြစ်ပေါ်စေသည်။
သတင်းအချက်အလက်လိုအပ်တယ်။ ဒီတော့မင်းရဲ့အတောအကျ်းတွေရလာတာနဲ့အမျှမင်းရဲ့အစီအစဉ်ကတဖြည်းဖြည်းတိုးတက်လာလိမ့်မယ်။

စီမံကိန်းလုပ်ငန်းစဉ်

ဤစာအုပ်ကိုဖတ်ရှုခြင်းနှင့်ပေးထားသောသတင်းအချက်အလက်များကိုလုပ်ဆောင်ခြင်းသည်သင်၏ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုအထောက်အကူပြုသည်။
ဂုဏ်ယူပါတယ်။ သင်စဉ်းစားခြင်းအားဖြင့်ပို့ကုန်အောင်မြင်မှုအတွက်စိစစ်ခြင်းဆီသို့သိသာသောခြေလှမ်းတစ်ခုလှမ်းလိုက်ပြီဖြစ်သည်
နှင့်မဟာဗျူဟာမြောက်သရုပ်ဆောင်။ ဤတွင်မေးရန်အရေးကြီးသောပဏာမမေးခွန်းများနှင့်အဖြေများရှိသည်
အစီအစဉ်၏အရေးကြီးသောအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

အခန်း ၂။ ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း

၁၉

စာမျက်နှာ ၂၅

ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှု

- | | |
|---|--|
| <p>• ကျွန်ုပ်၏ထုတ်ကုန်သည်ဘာလိုအပ်ပါသလဲ
ဝန်ဆောင်မှုကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဈေးကွက်ဖြည့်?</p> <p>• မည်သည့်ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများပြုလုပ်ရမည်နည်း
အဘို့အကြံပြုချက်၏ထုတ်ကုန်လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင်
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်?</p> | <p>• ကျွန်ုပ်သည်အထူးလိုင်စင်လိုအပ်ပါသလား
ကျွန်ုပ်သို့မဟုတ်ဝယ်ယူထုတ်မှလက်မှတ်များ
အစိုးရလား</p> <p>• ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်ကိုပြုပြင်မွမ်းမံရန်လိုအပ်
သ့်မဟုတ်ဘဲဆိပ်ကပ်?</p> |
|---|--|

ဈေးနှုန်းထည့်သွင်းစဉ်းစား

- **သူနာပြု** ရရန်ငွေမသိမျှကုန်ကျမသိနည်း
ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုဈေးကွက်သို့တင်ပြခြင်း (ကုန်တင်၊ တင်စားခြင်း)ကိုပယ်သွားမိမှ
အခွန်နှင့်အခြားကုန်ကျစရိတ်?
- ကုန်ကျစရိတ်များကိုခန့်မှန်းတွက်ချက်သည်
• **တစ်ခုချင်း** ကိုပယ်သွားမိမှ
• ငါ့ဈေးနှုန်းမဟာမျှဟာကဘာလဲ
• တစ်ခုချင်းရင်ဘာလုပ်ရမလဲ
• ငါ့ဘဏ္ဍာပစ္စည်းကိုကဘယ်မလား။

အရောင်းမြှင့်တင်ရေး

- မဆိုမိလျှင်၊ ငါအဘို့အလွယ်ကူသောကြောင့်ဖြစ်စေ၊ ငါ၏ကံဘ်ဆိုက်စေသင့်တယ်ဘယ်အရာကိုပြုပြင်မွမ်းမံခြင်း၊ အလားအလာရှိသော ဝယ်သူများကကျွန်ုပ်၏ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှု၏တန်ဖိုးကိုနားလည်ရန်၊ နှင့်ဝယ်ယူရန်?
- သင့်ငါတတိယပါတီသည် e-commerce ပလက်ဖောင်းအပေါ်မှာငါ့ထုတ်ကုန်ရောင်း?
- အသိပညာတိုးပွားစေရန်လူမှုမီဒီယာအမျိုးအစားများကိုကျွန်ုပ်မည်သို့အသုံးပြုသင့်သနည်း။
- အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဝယ်သူများရှိသည့်ကုန်စည်ပြပွဲကိုကျွန်ုပ်တက်ရောက်သင့်ပါသလား။

ပို့ကုန်ဆုံးဖြတ်ချက်တွင်ပါ ဝင်သောစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာပြဋ္ဌာနများ

စီမံခန့်ခွဲမှုရည်ရွယ်ချက်များ

- ပိုက်နုဈေးကွက်ရှာဖွေရန်အကြောင်းပြချက်များကဘာလဲ။ ၎င်းတို့သည်ခိုင်မာသောရည်ရွယ်ချက်ရှိပါသလား၊ အရောင်းပမာဏတိုးလာခြင်း (သို့) ပိုမိုကျယ်ပြန့်တည်ငြိမ်သောဖောက်သည်အခြေပြုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (သို့) ပို၍ရှင်များကဆင်ခြေတစ်ခုပေးရန်ဆန္ဒရှိသည်။
- ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲမှုသည်ပိုက်နုတင်ပို့မှုကိုမည်မျှအထိကျူးလွန်သနည်း။ တင်ပို့နေသည့်အဖြစ်ရှိမည်သည့်ပြည်တွင်းရောင်းအားကျဆင်းမှုအတွက်အမြန်ပြင်ဆင်ချက်လား။ ပိုက်နုဖောက်သည်လျစ်လျူရှုခံရကြလိမ့်မည်ပြည်တွင်းရောင်းအားတက်
- စီမံခန့်ခွဲမှု၏မျှော်လင့်ချက်များကဘာလဲ။ ဘယ်လောက်မြန်မြန်စီမံခန့်ခွဲမှုမျှော်လင့်ထားဘူး၊ ပိုက်နုလုပ်ငန်းများကိုမိမိဘာသာရပ်တည်ခိုင်မည်လော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် ပြန်လာ၏အားသာယူအဆင့်ကိုမျှော်လင့်ထားလား။

အတွေ့အကြုံ

- ဘယ်နိုင်ငံတွေမှာစီးပွားရေးရှိလဲ
ပြီးသားကောက်ယူ၊ ဒါမှမဟုတ်ထံမှခွဲကြသည်
ဘယ်နိုင်ငံတွေမှာမေးမြန်းပြီးသားဖြစ်နေပြီလဲ
လက်ခံရရှိပြီလား
- မည်သည့်ထုတ်ကုန်လိုင်းများအကြောင်းပြောဆိုသည်
အများဆုံး?
- ပြည်တွင်းဖောက်သည်များ ဝယ်နေပါသလား
ရောင်းချသို့မဟုတ်တင်ပို့ထုတ်ကုန်
နိုင်ငံခြားမှာလား သို့မဟုတ်မည်သည့်နိုင်ငံများသို့နည်း။
- အရောင်းနှင့်မေးမြန်းစုံစမ်းလိုသည်များတက်နေပါသလား
ဒါမှမဟုတ်အောက်ကိုဆင်းလား။
- အဓိကပြည်တွင်းနှင့်မည်သူနည်း
နိုင်ငံခြားပြိုင်ဘက်များလား
- ယေဘုယျနှင့်တိကျသောသင်ခန်းစာများ
အတိတ်ပို့ကုန်ကနေလေ့လာသင်ယူခဲ့ကြသည်
ကြိုးစားမှုသို့မဟုတ်အတွေ့အကြုံများ?

၂၀

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၆

စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်ဝန်ထမ်းများ

- နိုင်ငံတကာတွင်းကျွမ်းကျင်မှုဆိုတာဘာလဲ
ကုမ္ပဏီတွင်ရှိပါသလား (ဥပမာ၊
နိုင်ငံတကာအရောင်းအတွေ့အကြုံနှင့်
ဘာသာစကားစွမ်းရည်)?
- ပို့ကုန်အတွက်မည်သူကတာ ဝန်ယူမည်နည်း
ဌာန၏အဖွဲ့အစည်းနှင့် ဝန်ထမ်းများ၊
- စီမံခန့်ခွဲမှုအချိန်မည်မျှပေးသင့်သည်
ခွဲဝေနှင့်ခွဲဝေရနိုင်မည်နည်း
- မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းဖွဲ့စည်းပုံကိုလိုအပ်ပါသလဲ
ပို့ကုန်ရောင်းအားလုံလောက်စွာဖြစ်ကြောင်းသေချာစေရန်
ဝန်ဆောင်မှုပေးပါသလား
- စီမံကိန်းပြီးနောက်မည်သူကိုလိုက်နာလိမ့်မည်နည်း
ပြီးပြီလား

ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်

- လက်ရှိစွမ်းရည်ကိုဘယ်လိုအသုံးပြုနေသလဲ။
- ပို့ကုန်အမှာစာများဖြည့်တင်းလိမ့်မည်
ပြည်တွင်းရောင်းအားလား
- အပိုထပ်ဆောင်းကုန်ကျမှုကဘာလဲ
ထုတ်လုပ်မှု?
- နှစ်စဉ်အတက်အကျရှိသလား
ပမာဏ? ဘယ်တော့လဲ? အဘယ်ကြောင့်?
- အဘယ်နှိမ့်ဆုံးမှာယူပမာဏလိုအပ်သနည်း
- မည်သည့်အရာကိုဒီဇိုင်းဆွဲရန်လိုအပ်သည်
ထုတ်ကုန်အထူးထုတ်ကုန်ထုပ်ပိုး?

ဘဏ္ဍာရေးစွမ်းရည်

- မည်သည့်အရင်းအနှီးပမာဏကိုကျူးလွန်နိုင်သည်
ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ဈေးကွက်တင်ပို့မှု?
- မည်သည့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကုန်ကျစရိတ်ရှိနိုင်သည်
ပို့ကုန်ဌာနကထောက်ခံပါသလား။
- ပို့ကုန်အတွက်ကနဦး ကုန်ကျစရိတ်များ
ခွဲဝေခံရမှုအားထုတ်မှု?
- အခြားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအစီအစဉ်များ
အလုပ်များပို့ကုန်အစီအစဉ်များနှင့်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မည်နည်း
- မည်သည့်နေ့တွင်ပို့ကုန်တင်ပို့မှုကိုပေးရမည်နည်း
သူ့ဟာသူ
- ပို့ကုန်ရန်ပုံငွေအတွက်သင်အရည်အချင်းပြည့်မီပါသလား
အစိုးရလား၊ စီးပွားဖြစ်လား။

အခန်း ၂။ ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း

၂၁

စာမျက်နှာ ၂၇

မိုးကုန်အစီအစဉ်အကျဉ်းချုပ်

မာတိကာနှင့်အနှစ်ချုပ် (၁-၂ စာမျက်နှာများ)

နိဒါန်း: ဤကုမ္ပဏီကိုဘကြောင့်တင်ပို့သင့်သနည်း

အပိုင်း ၁ - ပို့ကုန်မူဝါဒကတိသစ္စာဖော်ပြချက်

အပိုင်း II: အခြေအနေသို့မဟုတ်နောက်ခံသုံးသပ်ချက်

- ပို့ကုန်အတွက်ထုတ်ကုန် / ဝန်ဆောင်မှု
- စစ်ဆင်ရေး
- ဝန်ထမ်းနှင့်ပို့ကုန်အဖွဲ့အစည်း
- အတွင်းပိုင်းအရင်းအမြစ်များကုမ္ပဏီ
- ပြင်ပရှိအရင်းအမြစ်များကုမ္ပဏီ
- စက်ရုံတည်ဆောက်ပုံ၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုနှင့်ဝယ်ယူအား
- ပို့ကုန်လိုင်စင် (လိုအပ်ပါက)
- ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်ရေးလိုက်နာမှု
- Be ကုန်ပစ္စည်း / ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့
- ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားခွဲခြားခြင်း။
- အရည်အချင်းပြည့်မီသောထုတ်ကုန်များ FTAs လက်အောက်တွင်

အပိုင်း III: ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအမံအပိုင်း

- ဈေးကွက်များကိုခွဲခြားသတ်မှတ်ခြင်း၊ အကဲဖြတ်ခြင်းနှင့်ရွေးချယ်ခြင်းအဖွဲ့အစည်းနှင့်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ
- ကုန်ပစ္စည်းရွေးချယ်ခြင်းနှင့်စျေးနှုန်း
- ဖြန့်ဖြူးခြင်းနည်းလမ်းများ
- သတ်မှတ်ချက်များနှင့်အခြေအနေများ
- အရောင်းရည်မှန်းချက်များ (အမြတ်နှင့်ဆုံးရှုံးမှုခန့်မှန်းချက်)
- တာဝန်များကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်းအပါအဝင်ဈေးနှုန်း။ အခွန်၊ ကုန်ပစ္စည်းကုန်ကျစရိတ်နှင့်ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေး

အပိုင်း ၄။ နည်းဗျူဟာများ - လှုပ်ရှားမှုအဆင့်များ

- အဓိကပစ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံများ
- အလယ်အလတ်ပစ်မှတ်နိုင်ငံများ
- သွယ်ဝိုက်။ ဈေးကွက်တင်ခြင်း
- လပတ်ဆောင်ရွက်ချက်များ

အပိုင်း V: ပို့ကုန်ဘတ်ဂျက်

- Pro-forma ဘဏ္ဍာရေးစာချုပ်ချက်များ
- ဝတ်ဆိုင်ကတိတိုးတက်မှု
- ကုန်စည်ပြပွဲသို့လည်ပတ်ခြင်း
- ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးပစ္စည်းများ
- ခရီးသွားခြင်း
- အခြားကုန်ကျစရိတ်များ

အပိုင်း 6

- နောက်ဆက်တွဲ
- အခါအားလျော်စွာလုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုနှင့်စီမံခန့်ခွဲမှု ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း (စီမံကိန်းနှင့် ပတ်သက်၍ တိုင်းတာသည့်ရလဒ်များ)

ဖြည့်စွက်ချက် - ရည်မှန်းချက်အပေါ်နောက်ခံအချက်အလက်များ

- အခြေခံဈေးကွက်စာရင်းအင်း (သမိုင်းကြောင်းနှင့်စီမံကိန်း)
- နောက်ခံအချက်အလက်များ
- ယှဉ်ပြိုင်မှုပတ်ဝန်းကျင်

၂၂

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၈

တစ်ခွဲ၏နမူနာ Element တွေကို ပို့ကုန်အစီအစဉ်

1။ နိဒါန်း

နှုတ်ခမ်း L'Amour သည်နှုတ်ခမ်းအားအကောင်းဆုံးကာကွယ်မှုနှင့်အရသာကိုပေးစွမ်းနိုင်သည့်အံ့မခန်းဖွယ်နှုတ်ခမ်းနီဖြစ်သည်။ ဂျုံမြက်နှင့်ကိုက်လှန်တစ်အရိပ်အမြက်။ ၎င်းသည်၎င်း၏အစုလိုက်အပြုံလိုက်ဈေးကွက်အတွက် ပိုမို၍ ကျန်းမာသန့်စွမ်းသောအခြားရွေးချယ်စရာတစ်ခုဖြစ်သည်။ ဖြည့်စွက်မှု။ နှစ်ပေါင်းများစွာပြည်တွင်း ဝယ်လက်များသို့အင်တာနက်အရောင်းအဝယ်ပြီးနောက်၊ ပြည်နယ် ၁၀ ခုခန့်ကနေတစ်ပြည်နယ်နှစ်ခုမှာပြည်တွင်းဖြန့်ဖြူးသူကုန်ယက်တစ်ခုဖန်တီးခဲ့တယ်။ တိုက်ရိုက်ရောင်းချမှုအပါအဝင် ဝယ်ယူသူများသော web ရှိနေခြင်းမှတစ်ဆင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရောင်းအားကိုလိုက်ရန်အဆင်သင့်ဖြစ်နေသည်။ တစ်ခုတည်းသောအခြေစိုက်ပြီး ဝန်ဆောင်မှုပေးသည့်လူကြိုက်များသော e-commerce ပလက်ဖောင်းများမှတစ်ဆင့်ဖြန့်ဖြူးသူများ အိမ်စွဲကွက်။

ကယ်လီဖိုးနီးယားရှိဗင်းနစ်ရှိကျွန်ုပ်တို့၏တည်နေရာသည်ထုတ်ကုန်ကိုပုံများနှင့်ဆက်စပ်ခြင်းအားဖြင့်အမှတ်တံဆိပ်တန်ဖိုးကိုဖန်တီးပေးသည်။ လူငယ်၊ ခန္ဓာကိုယ်တည်ဆောက်ခြင်း၊ သန့်ရှင်းသောပတ်ဝန်းကျင်နှင့်လူမှုရေးဆိုင်ရာသတိထားမှု (၅ ရာခိုင်နှုန်းကိုကျွန်ုပ်တို့ပေးသည်) အမြတ်အစွန်းများ

လိုအပ်သည့်အပိုဆောင်းအချက်အလက်များကိုထည့်သွင်းပါ။ သို့သော်စာပိုဒ်အနည်းငယ်ကိုသာကန့်သတ်ပါ။

၂

- ၂ နှစ်အတွင်းကုမ္ပဏီ၏ရောင်းအားကို ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းတိုးရန်တတိယပါတီအီလက်ထရောနစ်ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်များကိုသုံးပါ။

- [illegible]

အပိုဆောင်းပန်းတိုင်များကိုသင့်လျော်သလိုထည့်ပါ။

၃။ အကျဉ်းချုပ်အရင်းအမြစ်များ

- အကူအညီများစွာရရှိချက်ဖြစ်ပြီးခြင်းနှင့်ပင်မအတွက်အဖုံးကိုမည်သည့် \$ 35000 စာနှစ်ပတ်လည်မြို့တော်ဘတ်ဂျက် အစိုးရမှကမကမပြုသည့်ကုန်စည်ပြင်ဆင်မှုဟုတ်ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးမစံရှင်
- ဤငွေကိုလှိုင်းများအတွက်အနည်းဆုံးသုံးနှစ်ခန့်ကတောကလ
- သင့်တော်သော ၀ ဘ်ဆိုဒ်တစ်ခုအားတိုင်ပင်သူ၏အကူအညီဖြင့်၎င်းကိုထပ်မံတိုးချဲ့ရန်
- ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးပစ္စည်းများဘာသာပြန်ခြင်း
- တစ်ဝက်အချိန် ၀ န်ထမ်းနေရာ

အခြားအရင်းအမြစ်များကိုသင့်လျော်သလိုထည့်ပါ။

၄။ ငွေကြေးမဟုတ်သောအရင်းအမြစ်များ

- ဝန်ထမ်းတော်တော်များများသည်ပြည်ပသို့ထွက်ခွာသွားသည်။
- ဝန်ထမ်းတစ်ဦး ကမ္ဘာ့ကုသိုလ်တင်ပို့ရမည်ကိုသင်တန်းပို့ချလိမ့်မည်။
- ဝန်ထမ်းတစ်ဦး သည်အခမဲ့ခံစားရုံပေါ်သောအစိုးရ၏ပို့ကုန်အထောက်အပံ့များကိုသုတေသနပြုလိမ့်မည်။

အခြားအရင်းအမြစ်များကိုသင့်လျော်သလိုထည့်ပါ။

အခန်း ၂။ ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း

JR

စာမျက်နှာ ၂၉

5. လက်ရှိခေတ်ရေစီးကြောင်းနှင့်အလေ့အကျင့်

- လွန်ခဲ့သော ၄ နှစ်အတွင်းဝင်ငွေသည် ၄ ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်ခဲ့သည်။
- ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်ကိုအင်တာနက်နှင့်ပြည်တွင်းဖြန့်ဖြူးသူများကွန်ယက်မှတစ်ဆင့်ရောင်းချသည်။
- ၀ ယ်သတစ် ဦး ချင်းစီးအားမလိုလားအပ်သောရောင်းအားများကျွန်ုပ်တို့တွင်ရှိသည်။ အလားအလာရှိသောဖြန့်ဖြူးခြင်းမှအနည်းငယ်မေးမြန်းစုံစမ်းလိုသည်များ

အပိုဆောင်းခေတ်ရေစီးကြောင်းများနှင့်အလေ့အကျင့်များထည့်ပါ။

၆။ ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်း

- ကျွန်ုပ်တို့မှာအရင်းအနှီးထပ်တိုးစရာမလိုဘဲထုတ်လုပ်မှု ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုတိုးမြှင့်နိုင်စွမ်းရှိသည်။
- အနီးအနားရှိစက်ရုံတစ်ရုံရှိကန်ထရိုက်ထုတ်လုပ်မှုကိုစစ်ဆေးပါ။

သင်၏စီးပွားရေးနှင့်ထုတ်ကုန်များအတွက်စိတ်ကြိုက်ပြုလုပ်ပါ။

2

- ကျွန်ုပ်တို့၏ဝက်ဘ်ဆိုက်နှင့် e-commerce ပလက်ဖောင်းများမှရရှိသောလုပ်ဆောင်ချက်များအားလုံးကိုလိုက်လံရှာဖွေလိမ့်မည်။ စင်ကာပူသည်အရှေ့တောင်အာရှသော့ဆိုင်ရာဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်သည်။
- ရရှိနိုင်သည့်ဈေးကွက်သည်သေသနကို အသုံးပြု၍ စက်မှုပစ္စည်းတိုင်း၏ Balm အတွက်အခြားတိုင်းပြည်ဈေးကွက်များကိုလေ့လာလိမ့်မည်။ အမေရိကန်အစိုးရအရင်းအမြစ်များမှသုတေသနအပါအဝင်။
- စီးပွားရေးကျဆင်းမှု၏ဆိုးကျိုးများနှင့်ခေတ်ရေစီးကြောင်းလက္ခဏာများအတွက်လက်ရှိနှစ်အတွက်လွန်ခဲ့သော ၄ နှစ်ကကြည့်ရှုမည်
- သွင်းကုန်အပေါ်အကောက်ခွန်လုံးဝမပေးသောအားသာချက်များကိုယူအက်စ်လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်နိုင်ငံများအားကြည့်ရှုမည်။ ခြေစစ်ပုံကုန်ပစ္စည်းများ၏။
- United States မှအခြားနိုင်ငံများသို့ကုန်တိုင်းပို့မနှင့်ပျမ်းမျှရောင်းအားကိုကြည့်မည်။ အများဆုံးဝယ်လိုအားသည်အာရှတိုက်နှင့်တည်တံ့၏ကုမ္ပဏီဈေးနှုန်းယူပြိုင်မှုရှိမရှိခန့်မှန်းခြင်းဖြစ်ရန်ကူညီပေးဖို့ဈေးနှုန်း။
- ဈေးကွက်အရွယ်အစားကို ဂျီစီပီ နှိုင်းစာကြည့်ပြီးနှင့်ကြေးသို့လျော့ငယ်မှုများရှိကြောင်းပြောဆိုသောကုမ္ပဏီလွယ်ကူမှုတို့ကိုလေ့လာလိမ့်မည်။ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ နှင့် နိုင်ငံတော်အဖွဲ့အစည်းများအချက်အလက်များလုပ်ဆောင်ခြင်း။

သင်၏ကုမ္ပဏီနှင့်ထုတ်ကုန်များအတွက်စိတ်ကြိုက်ပြုလုပ်ပါ။

9

စွန့်စားရမှုအများစုသည်ငွေပေးချေမှုမရှိခြင်း၊ နိုင်ငံခြားအကောက်ခွန်မသိမ်းဆည်းထားသောကုန်ပစ္စည်းများ၊ လမ်းကြောင်း၊ နံ၊ နံ့ယူသည့်ကုန်ပစ္စည်းတို့၏ကုန် ဦး ငွေများကိုစုဆောင်းရန်အမေရိကန်အစိုးရ၏အကူအညီ ကြိုတင်ပေးသောစည်းစနစ်ပေးချေမှုဖြင့်သောအန္တရာယ်များကိုလျော့ပါးစေပြီးအခြားအကောက်ခွန်ကိုလည်းအခမဲ့သည်။ ဖြန့်ဖြူးသူတစ် ဦး (၁) တစ်ခုထက်ပိုမိုအကူအညီခံနိုင်ကာလည်းကောင်းအမှုကုန်ပစ္စည်းအစိုးရ၏ ဝန်ဆောင်မှုများကိုအသုံးပြုရန်စိတ်ဝင်စားပါသည် အကောက်ခွန်ကိုများများရှောင်ရှားရန်ပိုမိုကန့်သတ်ရေးအစည်းအဝေး၊ ရေကြောင်းပို့မကုန်ပို့မဆွဲနားလည်ခြင်းနှင့် တရားကိစ္စသစ်များလုပ်ငန်းစဉ်များ၊ ငါတို့အောက်ဖော်ပြပါအကောက်ခွန်ဆိုင်ရာချစ်ခင်မှုများအနေဖြင့်ဖြစ်နိုင်ချေအန္တရာယ် minimizes လိမ့်မည်။

သင်၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်အန္တရာယ်ပရိဖိုင်းကိုစိတ်ကြိုက်ပြုပြင်ပါ။

e

- အကြွေးကန် (သို့မဟုတ်) အကြွေးဝယ်ကန်မှတစ်ဆင့်ကြိုတင်ငွေသားလိုအပ်သည်
- ကုန်ပစ္စည်းများစတင်ပို့မီကစာရင်းကောင်းမွန်ပြောင်းသေချာစေရန်ကန်ထုတ်ပေးသူနှင့်စစ်ဆေးပါမည်
- ဖြန့်ဖြူးသူများအားရောင်းချခြင်းအတွက်စည်းကမ်းချက်များကိုသတ်မှတ်ခြင်းကိုစဉ်းစားသုံးသပ်လိမ့်မည်
- ဖြန့်ဖြူးသူများ၏အကြီးစားအော်ဒါများနှင့်အသုံးပြုရန်အတွက်ငွေစာရင်းနှင့်ရင်းနှီးကွမ်းဝင်လိမ့်မည်

စာမျက်နှာ ၃၀

10. ပြန်လာမှုဝါဒများ

- ဆုံးရှုံးသွားသောကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ကုန်ပစ္စည်းသို့အကူးအပြောင်းပျက်စီးသွားသောကုန်ပစ္စည်းများအတွက်အပြည့်အဝပြန်အမ်းငွေသို့မဟုတ်အစားထိုးပေးမည်။ ဝက်ဘ်ဆိုက်လိမ့်မည် မူဝါဒကိုထင်ဟပ်

သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်များအတွက်စိတ်ကြိုက်။ ဥပမာအားဖြင့်၊ ကုန်ပစ္စည်းအတွက်အခမဲ့ပို့ဆောင်ပေးလိုသည်
ပြုပြင်ခြင်းသို့မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းကိုပိုမိုနီးကပ်စွာပြုလုပ်နိုင်ရန်ဈေးကွက်ထဲမှတစ်ယောက်ယောက်ကိုသင်ရှာဖွေရန်လိုအပ်နိုင်သည်
ဖောက်သည်။

၁၁

- ဝန်ထမ်းများသည်ရေကြောင်းပို့ဆောင်ခြင်းလုပ်ငန်းများကိုကိုင်တွယ်မည်ဖြစ်ပြီးအမှာစာလက်ခံရရှိပြီးငွေပေးချေမှုကိုအတည်ပြုပြီး ၂၄ နာရီအတွင်းသင်္ဘောဖြင့်ပို့ဆောင်လိမ့်မည်။
- ကျွန်ုပ်တို့သည်လေကြောင်းဖြင့်အဓိကတင်ပို့မည်ဖြစ်ပြီးအမြန်သယ်ဆောင်ပို့ဆောင်သူတစ်ဦး သို့မဟုတ်ထိုထက်မကကိုရွေးချယ်လိမ့်မည်။ ထို့အပြင်အမေရိကန်စာတိုက်ပုဇွန်ပေါ်လိမ့်မယ်
ပေါင် ၇၀ အောက်အလေးချိန်ရှိသောသင်္ဘောများအတွက်ကျွန်ုပ်တို့စရိတ်သက်သာသည်။

သင်ရွေးချယ်သောရေကြောင်းကုမ္ပဏီများအပေါ် အခြေခံ၍ သင်သည်ဤအပိုင်းကိုစိတ်ကြိုက်ပြုပြင်လိုသည်။

၁၂။ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူ

အဘယ်သူမျှမကနိုင်ငံတကာရောင်းအားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၏ကျအဆင့်မှာလိုအပ်ခဲ့ပါတယ်။ သင်တစ်ဦး လိုအပ်လျှင်လုပ်ပါ
သင်နှင့်သင်၏ ဝန်ထမ်းများအဘယ်သို့ပြုမည်၊
forwarder လုပ်လိမ့်မည်နှင့်အဘယ်သို့ဆိုင်ကုန်ကျမည်ဖြစ်သည်။

အထူးသဖြင့်ကုန်ဦး ရောင်းချမှုပမာဏကြီးမားပါကကုန်စည်ပို့သူတစ်ဦး လိုအပ်လျှင်အမျိုးသားနှင့်ဆက်သွယ်ပါ
ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများအသင်းနှင့်အမေရိကန်အကောက်ခွန်ပွဲစားများအသင်းကိုရှေ့သို့လွှဲပြောင်းရန်အတွက်
သင့်ရဲ့မေးခွန်းများနှင့် ပို့သူသည်ကုန်ပစ္စည်းများကိုဆိုင်ရောက်ဆိပ်ကမ်းတွင်လည်းရင်းလင်းနိုင်သည်။ စိတ်ကိုထားပါ
အကြီးဆုံးကုန်တင်သယ်ဆောင်သူများသည်ပို့ဆောင်သူများနှင့်အကောက်ခွန်ပွဲစားများဖြစ်ကြောင်း၊
ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိဝန်ဆောင်မှုများ။

၁၃။ ပို့ကုန်လိုစင်

အကယ်၍ သင်၏ကုန်ပစ္စည်းသည်လိုစင်လိုအပ်လျှင်အခန်း ၂ ပါအစောပိုင်းဆွေးနွေးမှုကိုကိုးကားပါ။ သင်ဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်
စက်မှုနှင့်လုံခြုံရေးဗျူရိုသို့မဟုတ်အလည်အပတ်ခရီး bis.doc.gov။

၁၄။ ကျန်းမာရေးလက်မှတ်

သင်သွားလိုသောနိုင်ငံပေါ်မူတည်ပြီးထုတ်ကုန်သည် (က) မှထုတ်ပေးသောကျန်းမာရေးလက်မှတ်လိုအပ်နိုင်သည်
ပြည်နယ်သို့မဟုတ်ဖက်ဒရယ်အစိုးရအာဏာပိုင်နှင့်ထုတ်ကုန်များ၏ထုတ်လုပ်သူရဲ့ကိုယ်စားပြုမှုအပေါ်အခြေခံပါတယ်
ပါဝင်ပစ္စည်းများနှင့်/ သို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအဆောက်အဦ တစ်ခုခုပိုင်းဆိုင်ရာစစ်ဆေးခြင်း။
နှုတ်ခမ်းမှေးသည်အလှူကုန်တစ်ခုဖြစ်သည်ဟုယူအကဲခတ်စစ်ဆေးနိုင်ရန်ကွာရှင်းဆေးဝါးစီမံခန့်ခွဲရေးဌာနမှထုတ်ပြန်ခဲ့သည်
တောင်းဆိုချက်အပေါ်မှာလက်မှတ်။

ဤအပိုင်းကိုလိုအပ်သလိုပြုပြင်ပါ။

၁၅။ ဘာသာစကားဥပဒေ

ထုတ်ကုန်ထုတ်ပို့မှုတွင်မည်သည့်ဘာသာစကားများပါ ဝင်ရမည်ကိုသိရှိရန်စစ်ဆေးပါ။
နှုတ်ခမ်း၊ [balim](https://www.balim.com) ကဲ့သို့သောလူသုံးကုန်ပစ္စည်းများသည်ပါဝင်ပစ္စည်းများစာရင်းနှင့်ယူအကဲခတ်စစ်ဆေးခြင်းကိုလိုအပ်သည်
အင်္ဂလိပ်နှင့်နိုင်ငံ၏တရားဝင်ဘာသာစကားနှစ်မျိုးလုံးဖြင့်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခဲ့သည်။ လူသုံးကုန်မဟုတ်သောကုန်ပစ္စည်းများအတွက်
ကုန်ပစ္စည်းသည်ထုတ်လုပ်သည့်ကုန်သွယ်ရေးပြေစာပေါ်တွင်တင်ပို့သူမှသာမှတ်စုလိုအပ်သည်။

အခန်း ၂။ ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း

စာမျက်နှာ ၃၁

၁၆။ ကျွန်ုပ်၏ကုန်ပစ္စည်း၏သဟဇာတဖြစ်သောကုန်ခံနိုင်စွမ်းမဟုတ်ပို့ကုန်ခံနိုင် (အမေရိကန်ယေးခ)

နှုတ်ခမ်းပုံစံအတွက်ဇယားဘီနိုပါတ်မှာ ၃၃၀၄.၁၀.၀၀၀ ဖြစ်သည်။ သဟဇာတကုန်ခံနိုင်စွမ်းမဟုတ်ပထမခြောက်လဖြစ်ပါတယ်
အဆိုပါဇယား B ကိုနိုပါတ် 3304.10 ၏ဂဏန်း။

ထုတ်ကုန်များအပေါ်ဆွေးနွေးမှုများအတွက်အခန်း 12 ရည်ညွှန်းကိုးကားပါ။ ဤအပိုင်းတွင်သင်၏ကုန် (များ) ကိုထည့်ပါ။

၁၇

ကျွန်ုပ်၏ကုန်အမှတ်တံဆိပ်အတွက်နိုင်ငံတကာအကာအကွယ်ပေးမှုကိုစစ်ဆေးပါမည် uspto.gov) ။
ငါဖြန့်ဖြူးသို့မဟုတ်လက်လီအရောင်းဆိုင်များရှိသည့်နိုင်ငံများတွင်မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးအတွက်ပုံစံကိုစစ်ဆေးမည်။

သင်၏လိုအပ်ချက်များနှင့်အညီဤအပိုင်းကိုချဲ့ပါ။

၁၈။ ပို့ကုန်စာရွက်စာတမ်းများ

စီးပွားဖြစ်ကုန်ပို့လွှာ၊ ကုန်ပို့လွှာ၊ ကျွန်ုပ်တို့နှင့်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ရန်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများမှာအဘယ်နည်း။
နှင့်မူရင်းလက်မှတ်များ?

ပို့ကုန်စာရွက်စာတမ်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်ဆွေးနွေးချက်အတွက်အခန်း ၁၂ ကိုဖတ်ပါ။

19. ဈေးနှုန်း

- ကျွန်ုပ်တို့၏ဈေးနှုန်းပျံ့ဟာသည်ထုတ်ကုန်နှင့်ပရိမီယံဈေးနှုန်းဖြစ်သည်။
- ဝ ယ်ယူသူအားကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်တစ်ခုခုမဟုတ်တစ်ခုထက်ပိုသော ဝ ယ်ယူသူများကိုအပြည့်အဝ ကုန်ကျမည်ဟုတွက်ချက်ပါမည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ဆက်သွယ်ရေးနှင့် ဝ ကံဘန်ဆိုင်တွင်ဖောက်သည်အတွက်တာဝန်ရှိသူသည်ကုန်ကျနှုန်းပို၍ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဖော်ပြလိမ့်မည် သက်ဆိုင်သည်တာဝန်များ၊ အခွန်များနှင့်ရေကြောင်းပိုဆောင်စရိတ်အားလုံးကိုပေးချေရမည်။
- ပိုကြီးတဲ့အမိန့်သည်၃၀မ၊ မကူစီကီ၊ ငါတို့နှုန်း 25 ဆင့်မှာတစ်ဦးတည်းအထုပ်တင်ပို့၏ကုန်ကျစရိတ်တွက်ချက် ထရပ်ကားများ၊ ကုန်တင်ပို့သူအကြေးငွေ၊ စာရွက်စာတမ်းကြေး၊ ဘဏ်ခန့်သင်္ဘောအမဲတို့ပါ ဝ င်သည်။ နှင့်အထွေထွေတစ်ခုခုသုံးစွဲမှုကုန်ပေါက်ဈေး ၁၀ ဒေါ်လာ၊ သယံဇာတဆောင်ရေးကုန်ကျစရိတ်များလျော့ချပြီးပြန်ဖြူးသူအကြေးငွေကိုကျွန်ုပ်တို့ကျန်လိမ့်မည် ထုတ်လုပ်မှု၊ ဈေးကွက်နှင့်အမြတ်အစွန်းအတွက်ဒေါ်လာ ၈,၇၅ ဒေါ်လာ။

သင်၏စိတ်ကြိုက်ဈေးနှုန်းများနှင့်တွက်ချက်မှုများကိုဤနေရာတွင်ထည့်ပါ။

၂၀။ Website နည်းဗျူဟာ

- အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဝယ်လက်များကိုကြိုဆိုသည့်သင်၏ပင်မစာမျက်နှာတွင်စာသားထည့်ခြင်းဖြင့်ဝက်ဘ်ဆိုက်ကို Internationalize လုပ်ပါ။
- ပင်မစာမျက်နှာတွင်ငွေကြေး converter ကိုထည့်ပါ။
- အခွန်အခများနှင့်ပတ်သက်သောစာသားကိုထည့်ပြီး ဝ ယ်သူ၏ ဝ င်ငွေမှာ ဝ ယ်သူ၏တာဝန်ဖြစ်ကြောင်းရှင်းပြပါ။
ရွေးချယ်ထားသောနိုင်ငံများအတွက်နံနံစာတာဝန်နှင့်အခွန်များကိုထည့်သွင်းပါ။
- ရွေးနှုန်းအားလုံးကိုအမေရိကန်ဒေါ်လာ (သို့မဟုတ်ကနေဒါဒေါ်လာသို့မဟုတ်ယူရို) ဖြင့်ဖော်ပြထားသော်လည်းဖြစ်နိုင်သည့်ဟုပြောပါ
ဈေးဝယ်သူများသည်အမိန့်နေရာချထားခြင်းခလုတ်တစ်ခုစီ၏ဘေးတွင်တည့်ရှိသောငွေကြေးလဲလှယ်သူကဲ့ရဲ့ဆိုက်ဆက်ရန်အသုံးပြုသည်။
- နိုင်ငံတကာမှ ဝ ယ်သူ၏ထောက်ခံချက်များ (နှင့်ခေါတ်ပုံများ) ကိုသူတို့ရရှိနိုင်ပါကထည့်ပါ။
- ငွေကြေးပို့ဆောင်ခြင်းရွေးချယ်မှုများကိုထည့်ပြီးအမေရိကန်စာတိုက်ဝန်ဆောင်မှုကိုကုန်ကျစရိတ်သက်သာစေသည်။
- ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာရေးထားသည့်ပြန်လည်ပေးပို့သည့်မူဝါဒကိုထည့်သွင်းပါ။
- အလားအလာရှိသောဖြန့်ဖြူးသူများထံမှမေးမြန်းစုံစမ်းမှုများကိုဖိတ်ကြားပါ။
- တိကျသောဘော့ချက်စကားလုံးများ သုံး၍ သတ်သတ်မှတ်မှတ်နိုင်ငံများသို့ပစ်မှတ်ထားသောကလစ်ပုံသည့်ကြော်ငြာများကိုစဉ်းစားပါ။
- အကယ်၍ ကုန်ပစ္စည်းသည်လက်ရှိလတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်အရအရည်အချင်းပြည့်မီပါက ဝက်ဘ်ဆိုက်တွင်အသေးစိတ်အချက်အလက်များထည့်သွင်းပါ။

၂၆

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၃၂

၂၁

ဦးစားပေးရည်ရွယ်ချက်	Task	အရင်းအမြစ်များ	ဇယား	အကဲဖြတ်ခြင်း
၁	ဖန်တီးသို့မဟုတ်တည်းဖြတ်ပါပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုပြန်လည်သုံးသပ်စစ်ဆေးချိန်သို့မဟုတ် ပို့ကုန်အစီအစဉ် ပို့ကုန်အစီအစဉ် SBA မှထောက်ပံ့ပေး template အစဉ်ရေးပါ	အစီအစဉ်အချိန်	၀ နှစ်ထမ်းအချိန်	အစီအစဉ်၏ပြီးစီး
၂	၀ က်ဘ်ဆိုက်ကို Internationalize အသုံးပြုရန်အတွက် template ကိုတောင်း သို့မဟုတ်စာချုပ်ချုပ် ၃၀ အတွင်းအပြီးတည်ဆောက်ပါ တိုးတက်မှုများ ဆက်သွယ်ရန်ကော်ဘ်ရေးရေး ဒေသခံအစေရကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင် အကြံဉာဏ်အတွက်ဝန်ဆောင်မှုရုံး	အစီအစဉ်အချိန်	၀ နှစ်ထမ်းအချိန်	နှင့်အခြားအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အရောင်းအ
၃	ပိုမိုလေ့လာပါ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအရောင်းအရင်းအမြစ်များ	WPG လေ့လာမှုကိုပြန်ကြည့်ပါ။ သို့မဟုတ်အရာရှိခွဲခြားစစ်ဆေးမှု၏ ၀ အတွင်းအမှားကင်းသည့်နံပါတ်ဖြည့်စွက်ပါ သိရန်နှင့်အဘယ်သို့သည် ကုမ္ပဏီကသိရန်လိုအပ်သည်	၀ နှစ်ထမ်းအချိန်	အရောင်းအ
၄	ငွေပေးငွေယူကိုစောင့်ကြည့် လှုပ်ရှားမှုများ	ကြိုကြာအရောင်းအစက်အကြောင်းစစ်ဆေးရေးရာခွဲခြားသတ်မှတ်မှုရက်အတွင်းစတင်ပါ အခွင့်အလမ်းများ စီစဉ်ခြင်း	၀ နှစ်ထမ်းအချိန်	အရောင်းအရေအတွက်ကနေတစ်ဦး ဆောင်နေသည့် ဝက်ဘ်ဆိုက်သို့မဟုတ်အခြားလိုင်းများ
၅	၏ဒေတာဘေ့စ်ဖြိုးတော့စောင့်ရှောက်မှု နိုင်ငံတကာအလားအလာများ အတွက်အီးမေးလ်ပစ်ဖောက်သည်များနှင့်အီးမေးလ်အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း။ အသုံးပြုမှုသည် ပါဝင်သည် ထုတ်ကုန်အသစ်ကမ်းလှမ်းမှု လူမှုမီဒီယာ	ဒေတာဘေ့စ်ဖန်တီးနှင့် ဝန်ထမ်းရေးရာခွဲခြားသတ်မှတ်မှုရက် ၃၀ အတွင်းစတင်ပါ သတင်းပို့မှုအကြိမ်ရေ	၀ နှစ်ထမ်းအချိန်	မက်ဆေ့ချ်အရေအတွက်; ပွင့်လင်းမှုနှုန်း; အရောင်း
၆	ထံမှလုံခြုံလက်မှတ်ကို လိုအပ်လျှင် FDA က	ဖြစ်စဉ်ကိုနားလည်သဘောပေါက်အချိန် အလည်ကျအချိန်	၁၄ ရက်အတွင်းလက်မှတ်ထိုးပါ	တင်သွင်းသဖြင့်လိုအပ်သည် တိုင်းပြည်
၇	ရှိမရှိသုံးဖြတ်ပါ ထုတ်ကုန်တစ်ခုပို့ကုန်လိုအပ်သည် လိုင်စင်	အစိုးရစာရင်းကိုပြန်လည်စစ်ဆေးပါ။ ၀ နှစ်ထမ်းအချိန်	၁၄ ရက်အတွင်းဖြည့်စွက်	
၈	ဘယ်လိုတွက်ချက်ရမည်ဆိုသော်လည်းကောင်း၊ အကြံပြုသည်။ နံထမ်းအချိန်၊ မသွင်းပါ တာဝန်နှင့်အခွန်	ပြန်လည်သုံးသပ်အကြံပြုသည်။ နံထမ်းအချိန်၊ မသွင်းပါ လင့်များ သတင်းအချက်အလက်	၁၄ ရက်အတွင်းတိကျမှန်ကန်သောတွက်ချက်မှုနှင့်ဖြည့်စွက်ပါ	ဝယ်ယူမှုဆက်သွယ်ရေး
၉	အကောက်ခွန်ကုန်ရာဇဝန်ကိုသုံးသပ်ပါ။ သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်များအတွက် (HTS နံပါတ်)	၀ နှစ်ထမ်းအချိန်၊ အဘယ်သူမျှမသွင်းပါ သတင်းအချက်အလက်အတွက်	၀ နှစ်ထမ်းအချိန်	စာရွက်စာတမ်းများတင်ပို့
၁၀	ချေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းနှင့် ပြန်လှာသောမူဝါဒ	ဆင်းသက်ကုန်ကုမ္ပဏီတွက်ချက်မှုအချိန် ဝင်ငွေစီမံကိန်းများပါစေ	၁၄ ရက်အတွင်းဖြည့်စွက်ဝင်ငွေတည်စေ စံနှုန်း	
၁၁	တွေ့ဆုံသင်ဒေသခံ	ဝန်ဆောင်မှုများကိုနားလည်ပါ။ဝန်ထမ်းအချိန်	ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်းဖြည့်စွက်ပါ။ အကူအညီ၏တန်ဖိုး	

အစိုးရပို့ကုန် အရင်းအမြစ်	သင့်ကုမ္ပဏီအတွက်ရရှိနိုင်	မ
12 သုတေသနအသစ်တစ်ခုကိုဈေးကွက်ဖြန့်လုပ်သုံးသပ်အကြံပြုသည့်နည်းလမ်းအချိန် တစ် ဦး ကအခြေခံလမ်းညွှန်အတွက် လင့်များ တင်ပြဖို့		ရက်ပေါင်း ၁၂၀ အတွင်းဖြည့်ပါ
13 ဈေးကွက်မှခရီးသွား သင်ရဲအကူအညီနဲ့ အစိုးရပို့ကုန် အရင်းအမြစ်	အလားအလာများဖြည့်ဆည်း \$ 4,000 ဖြန့်ဖြူးသူ	ပထမနှစ်တွင်ဝင်ငွေအသစ်အတွက်ဖြည့်စွက်ပါ

အခန်း ၂။ ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲခြင်း

J2

စာမျက်နှာ ၃၃

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း ဒေါင်းလုပ်အသစ် နိုင်ငံတကာဈေးကွက် မြို့ပြ Planet ကိုမိုဘိုင်း

အင်္ဂလိပ်၏အကြီးဆုံးစာကြည့်တိုက်နှင့်အတူ
ရရှိနိုင်သောဘာသာစကားသင်ခန်းစာများ
မှတိုင်း၊ ၈၅% အထိရတယ်
ကမ္ဘာ့အင်္ဂလိပ်စာသင်ကြားမှု

ကုမ္ပဏီ

Urban Planet Mobile သည်“ မိုဘိုင်း၊

အင်္ဂလိပ်အသံသင်ပေးတပ်ဉာဏ်” ဆော့ဖ်ဝဲ

အသုံးပြုသူများကို၎င်းတို့သို့ကူးယူပြီးသည့်နောက်သင်ခန်းစာယူနိုင်အပ်

ကြိုးမဲ့ကိရိယာ။ ကုမ္ပဏီကို ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင်စတင်တည်ထောင်ခဲ့သည်။Oliversmith သည်လေယာဉ်ခရီးစဉ်အတွက်ပထမဆုံးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ခဲ့သည်

ယခုအခါနိုင်ငံပေါင်း ၃၈ နိုင်ငံတွင်သုံးစွဲသူ ၂၆ ယောက်ရှိလာပြီဖြစ်သည်။ဘင်ပိုင်တက္ကသိုလ်မှကွန်ဖရင့်တစ်ခုသို့

ဝန်ထမ်းများ။ ထိုကဲ့သို့သောအဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ Outlier ဖြစ်ပါတယ်။ဘွဲ့အိန်ဂျလစ်ရှိကယ်လီဖိုးနီးယားသည်၎င်းမှပူးတွဲကမကထပြုသည်

အမေရိကန်ပို့ကုန်အများစုတင်ပို့ပြီးကတည်းက အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု။ အဆိုပါညီလာခံမှာ

တစ်ခုတည်းသောနိုင်ငံတကာဈေးကွက်။ ကုမ္ပဏီ နှစ်စဉ်နေ့ ဦး ရာသီ၌ဖြစ်ပျက်သူအကြီးတန်းတွေဆုံခဲ့သည်

အကြီးဆုံးရောင်းချသည့်ထုတ်ကုန်မှာ Urban English ဖြစ်ပြီး၎င်းသည်စတင်ဖြစ်သည့်အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုအရာရှိများ၊

လူတွေကိုလေ့လာရာမှာအထောက်အကူဖြစ်စေမယ့်အရေးအသားထုတ်ကုန်တို့တွင်ဖြစ်တယ်။ဒေါ။ သူက“

အင်္ဂလိပ်လိုရေးရန်

ခရီးသွားလာရေးအတွက်ကံဇာတာဖြုန်းခြင်းမရှိဘဲဝယ်လက်

ကြော်ငြာလား။

စိန်ခေါ်မှု

တည်ထောင်သူနှင့်စိအီးအို Brian Oliversmith အဆိုအရ

ကုမ္ပဏီသည် ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင်စတင်ခဲ့သည်

ကုမ္ပဏီတစ်ခုတည်ထောင်ရန်ခက်ခဲသောအချိန်၊

နောက် ၅ လအကြာစီးပွားရေးကျဆင်းမှုဖြစ်ခဲ့တာပါ

ပြန်ပြောပြ ပိုက်ဆံအလွန်တင်းကျပ်စွာကြီးမြတ်စောင့်ရှောက်မှုဖြစ်ခဲ့သည်

ဘယ်မှာသုံးစွဲဖို့ဆုံးဖြတ်တဲ့အခါခေါ်ဆောင်သွားခဲ့ကြရသည်

ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်အခြားစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအပေါ်

ဗျူဟာများ။ အစမှစ။ အကြီးဆုံး

ထုတ်ကုန်များအတွက်ဈေးကွက်ယူနိုက်တက်ပြင်ဘက်ဖြစ်ခဲ့သည်။မြန်မာပြည်မှာသူတို့အတွက်ကောအံ့သြစရာကောင်းတဲ့တက္ကသိုလ်တစ်ခုပါ

ပြည်နယ်များ။ ဘယ်လို Oliversmith ယုံကြည်စိတ်ချရသောရှာတွေ့လိမ့်မယ်

သူတို့ရဲ့အကူအညီငါဘယ်မှာကျနော်တို့ကျဉ်းမြောင်းလာတယ်

ငါတို့ပထမ ဦး ဆုံးဈေးကွက်သို့ခွန်သွားခဲ့ကြသည်

ကျွန်တော်တို့ရဲ့အစစ်အမှန်အရင်းအမြစ်များကိုဖြုန်းဖို့စတင်လိမ့်မယ်။ ဒါဟာတစ် ဦး ဖြစ်ခဲ့သည်

အံ့သြစရာ 3 ရက်။ ငါတို့ညီလာခံတွင်ပိုမိုလေ့လာသင်ယူခဲ့သည်

ငါလှည့်ပတ်ပျံသန်း 2 နှစ်အတွင်းသင်ယူနိုင်ဘူးထက်

လေယာဉ်ပေါ်မှာ။ အဲဒီအချိန်ကစပြီးအခုငါတို့အိမ်မှာရင်းနှီးမြှုပ်နှံတယ်

နိုင်ငံအတော်များများနှင့်တက်နှင့်လည်ပတ်ဖြစ်ကြသည်

သတိထား။ "

သူကွန်ဖရေတို့ဆွဲခဲ့အရာရှိများသူကိုကူညီပေးခဲ့သည်

မြင့်မားသောတိုးတက်မှုနှင့်အတူအာရှနိုင်ငံများတွင်မိတ်ဖက်ရှာပါ

အလားအလာ "ကျနော်တို့ကမသိခင်၊ ငါတို့တစ် ဦး နှ့်ရှိကြ၏

အလားအလာ "ကျနော်တို့ကမသိခင်၊ ငါတို့တစ် ဦး နှ့်ရှိကြ၏

၉ လတောင်မပြည့်သေးဘူး
အဲဒီမှာကျွန်တော်တို့ရဲ့ထုတ်ကုန်စတင်ခဲ့သည်။ "

ကနေထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့စုစုပေါင်းကုမ္ပဏီအမြတ်အစွန်း
နိုင်ငံတကာရောင်းအားသည် ၉၈ ရာခိုင်နှုန်းရှိသည်။
Oliversmith ကပြောကြားခဲ့သည်မှာ Urban Planet Mobile ဖြစ်သည်။
နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်းကြီးထွားလာခြင်းနှင့်အလုပ်အကိုင်သစ်များဖန်တီးခြင်း။ "

ငါတို့နှင့်မဟာမိတ်ဖွဲ့ခြင်းနှင့်ဝယ်လိုအားသည်အဘယ်အရာကိုမြင်နေကြသည်
ပြင်ပဈေးကွက်တွင်သူတို့၏ထုတ်ကုန်အချို့နှင့်
သူတို့မျက်စိကိုဖွင့်လိုက်တာလိုထင်တယ်
သူတို့နိုင်ငံတကာမှာရှိသည်အခွင့်အလမ်း။ ငါဘာ
လူတွေကိုပြောတာကကြီးကျယ်တဲ့ကမ္ဘာကြီးရှိတယ်
ကပညာရေးထုတ်ကုန်တွေကိုအရမ်းဆာနေတယ်။
အထူးသဖြင့်အမေရိကန်ပညာရေးထုတ်ကုန်များ။ "

သင်ခန်းစာများ

Oliversmith ကသူ၏ကုမ္ပဏီသည်ပိုမိုကောင်းမွန်သည်ဟုဆိုထားသည်။
နှင့်ပိုမိုအားကောင်းဘာလို့လဲဆိုတော့နိုင်ငံတကာထိတွေ့မှု၏။

အရေးကြီးသည်မှာသူသည်သူ၏ ဝန်ထမ်းများကိုအမျိုးမျိုးကွဲပြားစွာပြုစုထား
ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုလိုအပ်ကြောင်းထင်ဟပ်။ သူက "ခုနှစ်ထွက်
ငါတို့အဖွဲ့ငယ်လေးမှာ Santiago ကလူတွေပေါ့၊
ချီလီ၊ လစ်သူယေးနီးယား၊ ရုရှားမှလူများ
နှင့်ကိုရီးယား၊ ဂျပန်မှလာကြသူတွေကိုရန်။
ဒါဟာကျွန်တော်တို့ကိုကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာရှုထောင့်ကိုပေးသည်။ အရမ်းအကဲတယ်။
အမေရိကန်တစ်ဦး ထံမှကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းတွင်စီးပွားရေးလုပ်ရန်
ဗဟိုပြုရုံတောင့်။ "

ဒုတိယသင်ခန်းစာကတော့မစောင့်ဖို့အရေးကြီးတယ်
သင်၏ကုမ္ပဏီတစ်ခုအောင်မြင်သည်အထိတင်ပို့ရန်
အရွယ်အစား။ "ငါကလူတစ်ဦး မှစတင်ရန်အားပေးလိမ့်မယ်
သူတို့ထံမှအဘယ်အရာသင်ယူနိုင်ကြည့်ဖို့အစောပိုင်းအဆင့်
အမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု။ ပိုင်ရှင်များသည်များစွာသင်ယူနိုင်သည်။
သူတို့ရန်မလိုဘဲစတင်သင့်တယ်ဘယ်မှာအကြောင်းကို
ဒီတိုင်းပြည်အားလုံးကိုသွားပါ။ စောစောစီးစီးသူတို့ကိုစကားပြောပါ။
မစောင့်ပါနဲ့"

တတိယအချက်မှာသူသည်အခြားကုမ္ပဏီများကိုတက်ကြွစွာရှာဖွေသည်။
ဖြည့်စွက်ထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်အတူရိယာ
ပို့ကုန်မပေးပါ။ တစ်ခုမှာထိုကဲ့သို့သောကုမ္ပဏီ 400 ရှိပါတယ်
ဝန်ထမ်းများ။ Oliversmith "သူတို့ကတစ်ခုစတင်ခဲ့သည်

လှုပ်ရှားမှု

သူ့အကဲခတ်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့ကစပွန်ဆာများသို့မဟုတ်
အမျိုးသားရေးနှင့်အမျိုးမျိုးသောတွင်ပါဝင်
ပြုစုထား feature သောနိုင်ငံတကာကွန်ဖရ
စီးပွားရေးပွဲစဉ်။ နှစ်ပတ်လည်အဖြစ်အပျက်တစ်ခု
TRADE ကို Wind ([L.usa.gov/LA18GVb](https://www.usa.gov/LA18GVb)) ကြာ
ကမ္ဘာ၏ကွဲပြားခြားနားသောအစိတ်အပိုင်းများအတွက်ယူဆ
US အသေးစားနှင့်အဘို့အသိသာထင်ရှားသောအခွင့်အလမ်းများရှိသည်
အကဲခတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ။

အဆိုပါကွန်ဖရ Urban အပေါ်ဇာတ်လမ်းထဲမှာရည်ညွှန်းသည်
Planet Mobile သည်နှစ်စဉ် Asia Pacific Business ဖြစ်သည်
တောင်ပိုင်းတက္ကသိုလ်မှ Outlook ညီလာခံ
Los Angeles မှာကယ်လီဖိုးနီးယား။ မီးမောင်းထိုးပြချက်တစ်ခုသည်တစ်ခုတည်းဖြစ်သည်
အကြီးတန်းကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးအရာရှိများ၏အကြံပေးမှုတစ်ခု
အမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများ၏အကြီးအကဲများကို
အနုပညာနှင့်ကောင်းစစ်ဝန်ရုံးများအတွင်း၌တည်ရှိသည်။
အာရှတစ်လွှား။

နောက်ဆုံးအနေဖြင့်သင်သည်ဒေသဆိုင်ရာ Discover Global သို့တက်ရောက်နိုင်သည်
ဈေးကွက်များလည်းကျင်းပသောပို့ကုန်ညီလာခံ
နှစ်စဉ်အခြေခံပေါ်မှာနှင့်အောင်သွယ်ခြင်းပါဝင်သည်
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဝယ်လက်နှင့်အတူ။ ပိုမိုသိရှိလိုပါက
သင်၏ဒေသဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ။

Urban English @သည်ဆုရအင်္ဂလိပ်စာလေ့လာခြင်းဖြစ်သည်
ဘယ်အချိန်မဆို၊ ဘယ်နေရာမှာမဆိုသင်ယူနိုင်မယ့်ဖုန်းတိုင်းကိုပရိတ်သင့်ဖို့ရှိတယ်။

အခန်း ၃
ဖွံ့ဖြိုးဆဲ
ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်

ဤအခန်း၌။ ။

- ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနည်းဗျူဟာတစ်ခုရေးသားခြင်း
- နိုင်ငံခြားဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်း
- သတင်းအချက်အလက်များနှင့်နည်းလမ်းများ

ဤစာအုပ်တွင်ပါ ဝင်သောကုမ္ပဏီများသည်အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားပြောဆောင်ပုံကိုရောင်းချကြသည်။ စမတ်ဖုန်းမှဒေါင်းလုပ်လုပ်သည်။ ဤကုမ္ပဏီ၏စီမံကိန်းလုပ်ငန်းစဉ်သည်ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းပါ ဝင်သည်။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားသင်ယူမှုသည်အလွန်အမင်းလိုအပ်မှုနှင့်လိုလောက်သောဆဲလ်ဖုန်းရှိသည့်နေရာများဖြစ်သည်။ ညွှန်ကြားချက်ကယ်နှုတ်တော်မူရန်ထိုးဖောက်။ ဖုန်းမှတစ်ဆင့်အကြွေးဝယ်ကဒ်ဖြင့်ငွေပေးချေမှုသည်နောက်တစ်ခုဖြစ်သည်။ သုတေသနပြုရေးရာ။ ထိုအခါဝယ်ယူမှုအများဆုံးဖွယ်ရှိလူ ဦး ရေအချိုးအစားကိုရောက်ရှိဖို့ဘယ်လိုသုတေသနသို့ရောက်ကြ၏။ ဒီညွှန်ကြားချက်အမျိုးအစားနှင့်အိတ်လုပ်ခြင်း၏ကွဲပြားခြားနားသောကုန်ကျစရိတ်။

အခြားကုမ္ပဏီများသည်အလားအလာရှိသောအချို့သောကုမ္ပဏီများနှင့်တွေ့ဆုံရန်ဤကဲ့သို့သောသုတေသနမျိုးကိုနှောင့်နှေးစေလိုကြသည်။ ဝယ်လက်။ ဤ ဝယ်ယူမှုရှာဖွေသည့်နည်းဗျူဟာသည်တရားဝင်ရွေးချယ်မှုတစ်ခုဖြစ်သည်။ ဝယ်ယူမှုများနှင့်တွေ့ဆုံခြင်းကိုအာရုံစိုက်ဘဲဈေးကွက်အပေါ်သုတေသနပြုခြင်း။ နောက်ပိုင်းတွင်စာအုပ်၌ အရည်အချင်းပြည့် ဝသော ဝယ်ယူမှုများနှင့်တွေ့ဆုံရန်နေရာများနှင့်ကုန်ကျစရိတ်သက်သာသည့်နည်းလမ်းများကိုစူးစမ်းပါ။ ဒါပေမယ့်ပထမ ဦး ဆုံး a ကိုထုတ်ကြကုန်အံ့ ရရှိနိုင်သည့်အချက်အလက်အမျိုးအစားများအပါအဝင် ဝင်ဈေးကွက်သုတေသနအတွက်ဘက်စုံချဉ်းကပ်မှု ရှာဖွေပါ။ သင်၏အရင်းအမြစ်များကိုမည်သည့်နေရာတွင်အာရုံစိုက်ရမည်ကိုပြောပြနိုင်သည်။

များစွာသောနိုင်ငံခြားဈေးကွက်များသည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိဈေးကွက်များနှင့်များစွာကွာခြားသည်။ အချို့ခြားနားချက်များတွင် -

- ရာသီဥတုနှင့်ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာအချက်များ
- လုပ်ခကုန်ကျစရိတ်ကိုလျှော့ချပါ
- လူမှုရေးနှင့်ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာအချက်များ
- ဝယ်ယူနိုင်မှုပမာဏအမျိုးမျိုးရှိသည်
- ဒေသထွက်ကုန်ကြမ်းများရရှိနိုင်မှု
- နိုင်ငံခြားသုံးငွေရရှိနိုင်မှု
- ထုတ်ကုန်အခြားနည်းလမ်း
- အစိုးရ၏သွင်းကုန်ထိန်းချုပ်မှု

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ပြည်ပသို့တင်ပို့နိုင်သည်ကိုဆုံးဖြတ်ပြီးသည်နှင့်တပြိုင်နက်၊ နောက်ခြေလှမ်းတစ်ခု သင်၏ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုအချက်အလက်နှင့်ရရှိနိုင်သည့်အရင်းအမြစ်များမှရရှိသောထိုးထွင်းသိမြင်မှုနှင့်ပြည့်စုံစေရန်ဖြစ်သည်။ အခန်း 2 ရေးသားထားသောအစီအစဉ်၏တန်ဖိုးနှင့်စိတ်ကြိုက်ပြင်ဆင်နိုင်သောအစီအစဉ်၏ကဏ္ဍsectionsများကိုဆွေးနွေးထားသည်။ ၎င်းတို့သည်သင်၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ပို့ကုန်များတိုးပွားလာရန်အဖိုးတန်သောမဟာဗျူဟာနှင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေးကိရိယာတစ်ခုဖြစ်သည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၃၁

စာမျက်နှာ ၃၆

ဒီနောက်ဆုံးအားသာချက်ကအထူးအရေးကြီးတယ်။ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးတစ်ခုတည်ဆောက်ရန်လိုအပ်သည် အချိန်။ ၎င်းသည်တင်ပို့ခြင်းမပြုမီလများ၊ တခါတရံနှစ်အနည်းငယ်ပင်ကြာတတ်သည်။ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်၎င်း၏အချိန်နှင့်ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် ပြန်လည်အကျိုးအမြတ်ရခြင်းကိုမြင်တွေ့ရသည်။ ကျူးလွန်ခြင်းအားဖြင့် ရေးသားထားသောအစီအစဉ်၏အသေးစိတ်အချက်အလက်များအရသင်၏ကုမ္ပဏီပြီးစီးအောင်သေချာအောင်လုပ်နိုင်သည်။ သင်၏တင်ပို့မှုအားထုတ်မှုကိုလုံ့ဆော်ပေးသောမျှော်လင့်ချက်များသည်ပြည့်စုံလာမည်။

ဈေးကွက်သုတေသန

သင်၏ထုတ်ကုန်ကိုအောင်မြင်စွာတင်ပို့နိုင်ရန်အတွက်၊ သင်သည်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များကိုသုတေသနပြုသင့်သည်။ The ရည်ရွယ်ချက်မှာပြည်ပတွင်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအခွင့်အလမ်းများနှင့်အခက်အခဲများကိုဖော်ထုတ်ရန်ဖြစ်သည်။ အလားအလာဝယ်လက်နှင့်ဖောက်သည်ကိုဖော်ထုတ်ရန်။ ဈေးကွက်သုတေသနအားလုံးလွှမ်းခြုံ မည်သည့်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များရှိသည်ကိုဆုံးဖြတ်ရန်သင့်ကုမ္ပဏီမှအသုံးပြုနိုင်သောနည်းလမ်းများ သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်များအတွက်အကောင်းဆုံးအလားအလာ။ ဤသုတေသန၏ရလဒ်များကသင့်အားပြောပြသည် -

- သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်များအတွက်အကြီးဆုံးဈေးကွက်နှင့်အလျင်မြန်ဆုံးတိုးတက်နေတဲ့ဈေးကွက်
- ဈေးကွက်ခေတ်ရေစီးကြောင်းနှင့်အလားအလာ
- ဈေးကွက်အခြေအနေနှင့်အလေ့အကျင့်များ
- ကုမ္ပဏီများနှင့်ထုတ်ကုန်များယှဉ်ပြိုင်ခြင်း

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်မည်သည့်ဈေးကွက်သုတေသနကိုမှမပြုလုပ်ဘဲတင်ပို့နိုင်သည် ပြည်ပမှမလိုလားသောအမိန့်ကိုလက်ခံရရှိပါတယ်။ A ကောင်းဆုံးပထမခြေလှမ်းမှာသင်၏လက်ရှိသုံးသပ်ချက်ကိုပြန်လည်စစ်ဆေးရန်ဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်စာရင်း၊ သငှသည့်ကု e-commerce တွင်စေ့စပ်ကြသည်မှန်လျှင်၊ သင်ပြီးသားရှိသည် နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များတွင်ဖောက်သည်သို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားဝယ်လက်ထံမှမေးမြန်းချက်လက်ခံရရှိခဲ့သည်။ ဤရွေ့ကား လက်ရှိနှင့်အလားအလာရှိသောနိုင်ငံခြားဖောက်သည်များသည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်ကောင်းမွန်သောဘာရှိမိတာဖြစ်နိုင်သည်။ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်။ ဤသုတေသနအမျိုးအစားသည်သင်၏ကုမ္ပဏီဖြစ်သော်လည်းတန်ဖိုးရှိသည်။ စနစ်တကျရှာဖွေခြင်းဖြင့်ပိုမိုအလားအလာရှိသောဈေးကွက်များကိုရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်သည်။

အဓိကဈေးကွက်သုတေသန

သငှသည့်လူလတ်တန်းသို့မဟုတ်အလယ်တန်းဒေတာအရင်းအမြစ်များကိုအသုံးပြုခြင်းအားဖြင့်ဈေးကွက်သုတေသနလိမ့်မည်။ အခြေခံဈေးကွက်သုတေသနပြုလုပ်ရာတွင်အချက်အလက်များကိုသင်မှတိုက်ရိုက်စုဆောင်းသည် အင်တာဗျူးများ၊ စစ်တမ်းများနှင့်အခြားတိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်မှုများမှတဆင့်နိုင်ငံခြားဈေးကွက် ကိုယ်စားလှယ်များနှင့်အလားအလာရှိသောဝယ်လက်။ အဓိကဈေးကွက်သုတေသနသည်အားသာချက်ရှိသည်။ သင့်ကုမ္ပဏီ၏လိုအပ်ချက်များနှင့်အဝင်ခွင့်ကျဖြစ်ခြင်း၏ တိကျတုမေးခွန်းတွေရဲ့အဖြေကိုပေးတယ်။ သင်၏ကိုယ်ပိုင်အချက်အလက်များကိုစုဆောင်းခြင်းသည်အချိန်ဖြစ်သည်။ စားသုံးနှင့်ဈေးကြီးနှင့်မကျမည်အကြောင်း ပြည်ပသော၊ ယူအက်စ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်နိုင် သင့်အတွက်အဓိကအချက်အလက်များကိုစုဆောင်းပြီးသင့်ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပါ က။ ဤဝန်ဆောင်မှုသည်ပျမ်းမျှအားဖြင့်ရာပေါင်းများစွာကုန်ကျသည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု သင်စုဆောင်းနိုင်ကူညီနိုင် ဒေတာကိုခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ။ ကျွန်ုပ်တို့လည်းလုပ်နိုင်သည်။ သငှသည့်အပိုဆောင်းကိုရှာဖွေကူညီပေးသည်။

ဝတ္ထုခွဲခြားစီမံကိန်းများကုန်သွယ်ရေးအတွက်လောကဓါတ်အားလုံးကိုအသုံးပြုနိုင်စေရန် တိကျတုံ့ပြန်အကူအညီပေးရန် အစီအစဉ်များလုပ်ဆောင်နေပါသည်။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းခွင် ဝန်ဆောင်မှုသည်သင်နှင့်ကြားခံ ဝန်ဆောင်မှုများကိုရှာဖွေရန်လည်းကူညီနိုင်သည်။ တိကျတုံ့ပြန်အကူအညီပေးရန် အစီအစဉ်များလုပ်ဆောင်နေပါသည်။

၃

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူမှု ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၃၃

အလယ်အလတ်ဈေးကွက်သုတေသန

အလယ်အလတ်ဈေးကွက်သုတေသနကိုလုပ်ဆောင်သောအခါသင်၏ကုမ္ပဏီသည်ရင်းမြစ်အမျိုးမျိုးမှအချက်အလက်များကောက်ယူသည်။ ထိုကဲ့သို့သောတိုင်းပြည်တစ်ခုသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်များအတွက်ကုန်သွယ်ရေးစာရင်းဇယားအဖြစ်။ အလယ်တန်းအရင်းအမြစ်များနှင့်အတူအလုပ်လုပ်လျော့နည်းသည် ဈေးကြီးပြီးသင့်ကုမ္ပဏီကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများအားထုတ်မှုကိုအာရုံစိုက်ကူညီပေးသည်။ အလယ်တန်းဒေသရင်းမြစ်များပေးမယ့် ဈေးကွက်သုတေသနအတွက်အရေးကြီးတယ်။ သူတို့မှာကုန်သွယ်မှုချက်တွေရှိတယ်။ အချို့အတွက်လတ်တလောစာရင်းဇယား နိုင်ငံများသည်လွန်ခဲ့သောနှစ်အနည်းငယ်ခန့်ကဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပြီးတန်ဖိုးသည်များလွန်းသောအချက်အလက်များလည်းကျယ်ပြန့်နိုင်သည် သင့်ကုမ္ပဏီ။

ဈေးကွက်သုတေသန၏နည်းလမ်းများ

အဓိကဈေးကွက်သုတေသန၏ကုန်ကျစရိတ်ကြောင့်ကုမ္ပဏီအများစုသည်အလယ်အလတ်အချက်အလက်များကိုအားထားကြသည် ရင်းမြစ်များ။ ဤအကြံပြုချက် (၃) ခုသည်သင့်အားအသုံးဝင်သောအလယ်အလတ်အချက်အလက်များရရှိရန်ကူညီလိမ့်မည်။

- ၁။ သြဇာလမ်းမိုးနိုင်သည့်ကမ္ဘာ့ဖြစ်ရပ်များကိုအမြဲတမ်းသတိပြုပါ။
နိုင်ငံတကာဈေး၊ အဘို့အစောင့်ပါ။
တိကျသောစီမံကိန်းများ၏ကြေညာချက်များ၊ ဒါမှမဟုတ်ရိုးရိုးသွားရောက်ကြည့်ရှု။
ဈေးကွက်များဖြစ်နိုင်သည်။ ဥပမာအားဖြင့်၊ နိုင်ငံရေးဇွေးထွေးမှု၊ ရန်လိုမှုနီးပါးများသည်စီးပွားရေးဖွင့်လှစ်မှုကို ဦး တည်စေသည်။
နိုင်ငံများအကြားလိုင်းများ။ တစ် ဦး ကမတ်စောက်သောတန်ဖိုး၊ ဒေါ်လာဈေး၏တန်ဖိုးအတွက်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းစေနိုင်သည်။
သိသိသာသာပိုပြီးယှဉ်ပြိုင်။ ဆန့်ကျင်ဘက်လုပ်နိုင်တဲ့ ဒေါ်လာဈေးအချို့အောင်၊ တန်ဖိုးထားသည့်အခါဖြစ်ပျက် ဈေးကွက်လျော့နည်းဆွဲဆောင်မှု။
- ၂။ ကုန်သွယ်ရေးနှင့်စီးပွားရေးဆိုင်ရာကိန်းဂဏန်းများကိုဆန်းစစ်ပါ။ ကုန်သွယ်ရေး ကိန်းဂဏန်းများယေဘုယျအားဖြင့်ထုတ်ကုန်အားဖြင့်ပြုစုနေကြသည် အမျိုးအစားနှင့်တိုင်းပြည်အားဖြင့်။ ထိုကဲ့သို့သောစာရင်းဇယားများ ပတ်သက်။ သတင်းအချက်အလက်နှင့်သင်၏ကုမ္ပဏီ သတ်မှတ်ထားသောကာလကျော်ထုတ်ကုန်များ၏တင်ပို့ရောင်းချမှု အချိန်။ လူ ဦး ရေနှင့်အထွေထွေစီးပွားရေးကိန်းဂဏန်းများ၊ လူ ဦး ရေပမာဏနှင့်မိတ်ကပ်၊ ဝင်ငွေနှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းများကထုတ်လုပ်မှုအဆင့်နှင့်ဖြစ်နိုင်ပါတယ် များအတွက်ဈေးကွက်အလားအလာ၏အရေးကြီးသောညွှန်းကိန်း သင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ထုတ်ကုန်များ။
- ၃။ ကျွမ်းကျင်သူများထံမှအကြံဉာဏ်ရယူပါ။ ဤအကြံဉာဏ်ကိုရယူရန်နည်းလမ်းများစွာရှိသည်။
T သည်စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးအမေရိကန်ဦးစီးဌာနနှင့်အခြားအစိုးရအေဂျင်စီများမှဆက်သွယ်ပါကျွမ်းကျင်သူများက။
your သင်၏စက်မှုလုပ်ငန်းတွင်ဆွေးနွေးပွဲများ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများနှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်စည်ပြပွဲများသို့တက်ပါ။
trade နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအတိုင်ပင်ခံကိုဌာနရမ်းပါ။
T ခရိုင်ပို့ကုန်အဖွဲ့ဝင်များအပါအဝင်အလားတူထုတ်ကုန်များ၏အောင်မြင်သောတင်ပို့သူများနှင့်အတူ Talk ကို သင်၏ဒေသရှိယာရှီကောင်စီများ။
T ဆက်သွယ်ပါကုန်သွယ်ရေးနှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းအသင်းအဖွဲ့များ။

- ဈေးကွက်သုတေသနမှဖြေကြားမေးခွန်းများ
• လက်ရှိမည်သည့်နိုင်ငံများနှင့်ဈေးကွက်များ ဝ ယ်နေသည် သင့်ရဲ့ဆင်တူထုတ်ကုန်?
• သင်၏အလားအလာရှိသောဈေးကွက်များသည်မည်မျှကြီးမားသနည်း။
• သင်၏ပြိုင်ဘက်များကမည်သို့တိုးတက်သည်။
• လိုအပ်သောစံချိန်စံညွှန်းများ၊ နှင့်ထောက်ခံချက်များ?
• သင်၏ထုတ်ကုန်များကိုလုပ်ပါ (သို့မဟုတ်သူတို့၏တံဆိပ်ကပ်ခြင်းသို့မဟုတ်ထုပ်ပိုးခြင်း) ဈေးကွက်တစ်ခု (သို့) တစ်ခုထက် ပို၍ ပြင်ဆင်ရန်လိုအပ်ပါသလား။
• သင်၏ဈေးနှုန်းသည်ဈေးကွက်အတွင်းဆွဲဆောင်မှုရှိပါသလား။ မရရှိလျှင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသင်စေရန်သင်အဘယ်အရာပြုလုပ်နိုင်သနည်း။
• ဘယ်ဖြစ်ဖြစ်တုံ့လှိုင်းတွေရရှိနိုင်သလဲ။
• သင်၏ ဝ န်ဆောင်ခများ၊ အခွန်များနှင့်အခြားကုန်ကျစရိတ်များ သို့မဟုတ်ကန့်သတ်?

အခန်း ၃။ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း

၃၃

စာမျက်နှာ ၃၈

အလယ်တန်းဈေးကွက်သုတေသနကိုစုဆောင်းပြီးအကဲဖြတ်ခြင်းသည်ရှုပ်ထွေးပြီးပြီးငွေဖွယ်ကောင်းနိုင်သည်။ သို့သော်လုပ်ငန်းစဉ်ကိုရိုးရှင်းစေနိုင်သည့်စာပေများစွာရရှိနိုင်သည်။ The အောက်ပါဈေးကွက်သုတေသနအတွက်ချဉ်းကပ်မှုသည်စာပေနှင့်အရင်းအမြစ်များကိုရည်ညွှန်းသည် ဤအခန်းမှာနောက်ကျောပွထားသည်။

ဈေးကွက်သဘောတရားအထွက်ထွက်ဆိုင်ပြီးတစ်ဆင့်

ဈေးကွက်သည်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းများကိုအားပေးလေ့ရှိသည်။ အလားအလာအလားအလာစိစစ်ပါဝင်သည့် ပစ်မှတ်ထားဈေးကွက်အကဲဖြတ်ခြင်းနှင့်ကောက်ချက်ဆွဲ။

အလားအလာရှိသောဈေးကွက်များစိစစ်ခြင်း

အဆင့် ၁ - ပိုကုန်စာရင်းအင်းကိုရယူပါ

ထုတ်ကုန်ညွှန်းပြကြောင်းထုတ်ပြန်ထားသောစာရင်းဇယား
အမျိုးမျိုးသောနိုင်ငံများသို့ပို့ကုန်ယုံကြည်စိတ်ချရသော
ယူအက်စ်တင်ပို့မှုသည်လက်ရှိမည်သည့်နေရာတွင်ဖြစ်သည်
တင်ပို့လျက်ရှိ။ အမေရိကန်သန်းခေါင်စာရင်းဗျူရိုကထောက်ပံ့ပေးသည်
census.gov/foreign-trade တွင်ဤကိန်းဂဏန်းများ။

မှန်ကန်သောစာရင်းဇယားများလိမ့်မည်
ယုံကြည်စိတ်ချရသောအဘယ်မှာရှိသင့်ပြောပြပါ
သင့်ရဲ့ဆင်တူကမ္ဘာထုတ်ကုန်များ
လောလောဆယ်တင်ပို့လျက်ရှိသည်။

အဆင့် ၂ - အလားအလာရှိသောဈေးကွက်များကိုဖော်ထုတ်ပါ

ပထမဦးစွာသင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်ကြီးမားပြီးလျင်မြန်စွာကြီးထွားနေသောဈေးကွက် ၅ မှ ၁၀ ခုကိုခွဲခြားသတ်မှတ်သင့်သည်
ထုတ်ကုန်။ လွန်ခဲ့သော ၃ နှစ်မှ ၅ နှစ်အတွင်းခေတ်ရေစီးကြောင်းကိုကြည့်ပါ။ ဈေးကွက်ကြီးထွားမှုတစ်ခုတည်းရှိခဲ့သည်
တစ်နှစ်ပြီးတစ်နှစ်? စီးပွားရေးကျဆင်းမှုကာလများ၌ပင်သွင်းကုန်ကြီးထွားမှုဖြစ်ခဲ့ပါသလား။ အကယ်၍
မဟုတ်၊ စီးပွားရေးပြန်လည်နာလန်ထူနှင့်အတူတိုးတက်မှုနှုန်းပြန်လည်စတင်ခဲ့တာလဲ

ထို့နောက်အခြေခံအားဖြင့်ဖြစ်နိုင်သည့်သေးငယ်။ လျင်မြန်စွာထွန်းသစ်စဈေးကွက်များကိုကြည့်ပါ။
ကြမ်းပြင်အခွင့်အလမ်းများ။ ဈေးကွက်စတင်ဖွင့်လှစ်ခါစဖြစ်ပါက၊ နည်းပါးလာနိုင်သည်
ထူထောင်ဈေးကွက်ထက်ယှဉ်ပြိုင်။ ဖွင့် -and ဈေးကွက်အဖြစ်အရည်အချင်းပြည့်မီရန်၊ ဤ
နိုင်ငံများသို့သိသာသာပို့မြင်မားတိုးတက်မှုနှုန်းရှိသင့်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံ (မကြာသေးမီက
နှစ်ပေါင်းများစွာစီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုများအပြီးတွင်၎င်း၏စီးပွားရေးကိုဖွင့်ခဲ့သည်
၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့်လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်စာချုပ်ချုပ်ဆိုခြင်းကဥပမာကောင်းများဖြစ်သည်
ထိုကဲ့သို့သောဈေးကွက်။

ထိုကဲ့သို့သောကဲ့သို့သောနိုင်ငံများ၏အုပ်စုများကိုလည်းကြည့်ပါ
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုလွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်မှုရှိပါတယ်သော
လက်တင်အမေရိကအတွင်းသဘောတူညီချက်များ။ သို့မဟုတ်ကြည့်ပါ
ထိုကဲ့သို့သောအနောက်ပိုင်းအဖြစ်ကြီးမားသောနိုင်ငံများအတွင်းဒေသများ
ကနေဒါသို့မဟုတ်ရုရှားနိုင်ငံအရှေ့ပိုင်း။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန်
ဝန်ဆောင်မှုတွင်ဒေသဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှုများရှိသည်
ဥပမာအားဖြင့်နိုင်ငံများစွာမှ ၀ ယ်သူများကိုရှာပါ။
အရှေ့အာရှ။ သင်ဟောင်ကောင်နှင့် the ပစ်မှတ်ထားလျှင်
ပုလဲမြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသ၊ အနီးအနားတွင်မရပ်ပါနှင့်
ထိုင်းလား၊ စင်ကာပူလား။

သေးငယ်၊ ထွန်းသစ်စဈေးကွက်
တစ်ခါတစ်ရံကြီးမြတ်သည်
အခွင့်အလမ်းများ။ ဈေးကွက်လျှင်
ဖွင့်လှစ်ဖို့စတင်နေပြီဖြစ်ပါတယ်
တက်နည်းပါးလာရှိကောင်းရှိနိုင်ပါသည်
ထက်ပြိုင်ဘက်
ထူထောင်ဈေးကွက်။

စာမျက်နှာ ၃၉

အဆင့် ၃။ အလားအလာအကောင်းဆုံးဈေးကွက်များကို ဦး တည်ပါ

သင်ဖော်ထုတ်ထားသည့်ဈေးကွက်များအနက်စာရင်းအင်းအရအလားအလာအများဆုံးသုံးခုမှငါးခုကိုရွေးချယ်ပါ
နောက်ထပ်အကဲဖြတ်။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးအထူးကျွမ်းကျင်သူ၊
နောက်ထပ် ဦး တည်ဈေးကွက်အကဲဖြတ်ရန်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများနှင့်အခြားသူများ။

ပစ်မှတ်ထားဈေးကွက်အကဲဖြတ်

အဆင့် ၁ - ကုန်ပစ္စည်းလမ်းကြောင်းများကိုစစ်ဆေးပါ

၀ ယ်လိုအားကိုလွှမ်းမိုးနိုင်သည့်သင်၏ထုတ်ကုန်များနှင့်ဆက်စပ်ပစ္စည်းများကိုကြည့်ပါ။ ခြုံငုံတွက်ချက်ပါ
ထုတ်ကုန်၏စားသုံးမှုနှင့်တင်သွင်းပမာဏ။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုကဈေးကွက်ကမ်းလှမ်းတယ်
တိုင်းပြည်နှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းများအနေဖြင့်စီးပွားရေးနောက်ခံနှင့်ဈေးကွက်ခေတ်ရေစီးကြောင်းကိုပေးသောသုတေသနအစီရင်ခံစာများ။
လူ ဦး ရေနံအသက်ကဲ့သို့လူ ဦး ရေဆိုင်ရာအချက်အလက်များကိုအမေရိကန်သန်းခေါင်စာရင်းမှရရှိနိုင်ပါသည်
ဗျူရို (census.gov/population/international) နှင့်ကုလသမဂ္ဂစာရင်းအင်းဌာနမှ
(unstats.un.org/unsd/databases.htm) ။

အဆင့် ၂။ ပြိုင်ဆိုင်မှုကိုသုတေသနပြုပါ

ယှဉ်ပြိုင်မှုရင်းမြစ်များတွင်ပစ်မှတ်ထားသောဈေးကွက်တစ်ခုစီ၏ပြည်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်ပြိုင်ဘက်များပါဝင်သည်
အခြားနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များထံမှ။ ပြိုင်ဘက်တစ် ဦး ချင်းစီ၏အမေရိကန်ဈေးကွက်ဝေစုနှင့်ယင်း၏ဝေစုကိုကြည့်ပါ
ပစ်မှတ်ထားဈေးကွက်။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက်သုတေသနအစီရင်ခံစာများနှင့်အခြားယှဉ်ပြိုင်မှုများ
အကဲဖြတ်ချက်များကို export.gov/mrktresearch တွင်ရရှိနိုင်သည်။

အဆင့် 3: ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအချက်များခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ

သင်၏ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်အသုံးပြုမှုအပေါ်သက်ရောက်မှုရှိသောအချက်များကိုဆန်းစစ်ပါ။ ဈေးကွက်သုတေသနစာကြည့်တိုက်ပါရှိသည်
နောက်ဆုံးပေါ်သုံးစွဲသူကဏ္ဍများ၊ လမ်းကြောင်းများစသည့်ဈေးကွက်တိုင်းတွင်ထုတ်ကုန်ဖြစ်သည်
ဖြစ်ပြီး၊ ယှဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာ idiosyncrasies (ဥပမာအခါ။)
နိုင်ငံအလိုက်ဈေးကွက်အစီရင်ခံစာများ၊

ဒေသခံလျှောက်အရာဝန်ထမ်းများအား အသုံးပြုခွင့်ပြုပေးရန်

တနည်းကား၊ ဈေးကွက်သုတေသနအစီရင်ခံစာများနှင့်စိတ်ကြိုက်ဈေးကွက် ယူအက်စ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုပေးသောသုတေသနသည်အသုံးဝင်သည်။

ကုန်ရက်စာမျက်နှာများ၊ ဖြစ်ရပ်များနှင့်ကုန်သွယ်ရေးလမ်းညွှန် စာရင်းများ။ 120 ကျော်ဖုံးလွှမ်းထားသည်

နိုင်ငံများနှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းကဏ္ဍ sectors 110 ။

အဆင့် ၄။ မည်သည့်အတားအဆီးကိုမဆိုဖော်ထုတ်ပါ

သွင်းကုန်အတွက်နိုင်ငံခြားအတားအဆီးအကောက်ခွန်သို့မဟုတ် nontariff ဖြစ်နိုင်သည်။ အမေရိကန်၏အတားအဆီးများသည်ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုများပါဝင်နိုင်သည်။ အကယ်၍ သင်သည်ကုန်ပစ္စည်းကိုအရပ်ဘက်ရောစစ်ရေးအရပါအသုံးပြုနိုင်လျှင်ပို့ကုန်လိုအပ်လိမ့်မည် လိုင်စင်။ ယူအက်စ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုကသင့်အားလိုင်စင်လိုအပ်သည်ကိုဆုံးဖြတ်ရန်ကူညီနိုင်သည်။ အများစုမှာ လျှောက်လွှာများအတည်ပြုကြသည်။

အဆင့် ၅။ မည်သည့်မက်လုံးကိုမဆိုခွဲခြားသတ်မှတ်ပါ

အမေရိကန်သို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားအစိုးရသည်သင်၏အထူးသဖြင့်တင်ပို့မှုကိုတိုးမြှင့်သောမက်လုံးပေးနိုင်သည် ထုတ်ကုန်သို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှု (အခန်း 10 ကိုကြည့်ပါ) ။

အခန်း ၃။ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း

၃၅

စာမျက်နှာ ၄၀

နိဂုံးဆွဲ

ဒေသကိုခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီးနောက်သင်၏ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအရင်းအမြစ်များဖြစ်လိမ့်မည်ဟုသင်ကောက်ချက်ချလိမ့်မည် အနည်းငယ်ရွေးချယ်တာသောနိုင်ငံများတွင်ပိုမိုထိရောက်စွာလျှောက်ထားခဲ့သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်သင့်ကုမ္ပဏီသည်အသစ်ဖြစ်ပါက ပို့ကုန်သို့တင်လျှင်၊ ဈေးကွက် ၁၀ ခုအောက်ကိုသာ ဦး တည်သည်။ တင်ပို့သည့် စီမံခန့်ခွဲနိုင်သောနိုင်ငံများစွာသည်သင်၏အရင်းအမြစ်များကိုမပါဘဲအာရုံစိုက်ရန်ခွင့်ပြုသည် သင့်ရဲ့ပြည်တွင်းရောင်းအားထုတ်မှုကိုထိခိုက်။ သင့်ကုမ္ပဏီ၏အတွင်းပိုင်းအရင်းအမြစ်များကိုရယူသင့်သည် သင်မည်သည့်ရွေးချယ်မှုပြုလုပ်သည်ကိုဆုံးဖြတ်ပါ။ အမေရိကန်အစိုးရတွင်အစီအစဉ်များရှိသည် တူညီသောဒေသတွင်းရှိဈေးကွက်အမျိုးမျိုးသို့တင်ပို့ရာတွင်သင့်အားကူညီနိုင်သည်။ အမေရိကန် ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင် ဝန်ဆောင်မှုသည်အရှေ့တွင်ဒေသတွင်းပို့ကုန်ဖြင့်တင်ရေးအစီအစဉ်များရှိသည်။ ဥရောပ၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနှင့်အမေရိကတို့သည်နိုင်ငံနှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းများအပြင် သတ်သတ်မှတ်မှတ်အရင်းအမြစ်များ။

ဈေးကွက်သုတေသန၏သတင်းရင်းမြစ်

နိုင်ငံတကာနှင့်သက်ဆိုင်သောသတင်းအချက်အလက်အမြောက်အမြား ဈေးကွက်များရှိနိုင်သည်။ ဤအပိုင်းသည်ဈေးကွက်သုတေသနရင်းမြစ်များကိုဖော်ပြထားသည် ဖော်ပြခဲ့တဲ့အဖြစ်အချို့သောအပိုဆောင်းသူတွေကို။ ဤမျှလောက်များစွာသောသုတေသနသတင်းရင်းမြစ်ကြောင့်ဖြစ်သည် တည်ရှိနေပါကသင်၏ကုမ္ပဏီသည်သင်၏ US US Commercial Service မှအကြံဉာဏ်ရယူလိုပေမည် အကောင်းဆုံးနှင့်လက်ရှိသတင်းအချက်အလက်ကိုရှာဖွေရန်။

သုတေသနရင်းမြစ်များသည်ရိုးရှင်းသောကုန်သွယ်မှုအချက်အလက်များမှနက်ရှိုင်းသောဈေးကွက်စစ်တမ်းများအထိ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ public ကျွမ်းကျင်သူများနှင့်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်း။ ကုန်သွယ်ရေးကိန်းဂဏန်းများ တိုင်းပြည်နှင့်ထုတ်ကုန်အားဖြင့်စုစုပေါင်းတင်ပို့မှုသို့မဟုတ်တင်သွင်းမှုကိုညွှန်ပြ။ သူတို့ကသင့်ကိုခွင့်ပြုတယ် အမျိုးမျိုးသောနိုင်ငံများရှိကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုအတွက်ဈေးကွက်၏အရွယ်အစားကိုနှိုင်းယှဉ်ပါ။ အချို့စာရင်းအင်းများ အလုံးစုံကိုတိုင်းတာရန်အတွက်တိုင်းပြည်တစ်ခုရှိစုစုပေါင်းဈေးကွက်၏အမေရိကန်၏ဝေစုကိုရောင်ပြန်ဟပ်သည် အမေရိကန်ထုတ်လုပ်သူများ၏ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း။ နှစ်ပေါင်းများစွာအတွင်းစာရင်းဇယားများကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့်သင်လုပ်နိုင်သည် မည်သည့်ဈေးကွက်များကြီးထွားလာသည်နှင့်မည်သည့်အရာသည်သင်၏ထုတ်ကုန်အတွက်ကျိုးနည်သည်ကိုဆုံးဖြတ်ပါ။

ဈေးကွက်စစ်တမ်းများသည်အထူးဈေးကွက်များအကြောင်းကိုဖော်ပြခြင်းနှင့်အကဲဖြတ်ခြင်း၊ သက်ဆိုင်ရာစာရင်းဇယားများနှင့်အတူ။ အဆိုပါအစီရင်ခံစာများကိုမကြာခဏမူရင်းသုတေသနအပေါ်အခြေခံထားတယ် လေ့လာခဲ့သောနိုင်ငံများတွင်ပြုလုပ်ခဲ့ပြီးနှစ် ဦး စလုံးအတွက်တိကျသောသတင်းအချက်အလက်များပါဝင်သည် ဝယ်လက်နှင့်ပြိုင်ဘက်။

အချက်အလက်များ၏အကောင်းဆုံးအရင်းအမြစ်တစ်ခုမှာပုဂ္ဂလိကနှင့်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်းဖြစ်သည် အစိုးရအရာရှိများနှင့်ကျွမ်းကျင်သူများ။ နှစ် ဦး စလုံးအတွက်လူများ၏တစ် ဦး ကအံ့ဩစရာကောင်းလောက်အောင်ကြီးမားအရေအတွက် အစိုးရနှင့်ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍsectorsများသည်သင့်အားနိုင်ငံတကာ၏မည်သည့်ကဏ္ဍတွင်မဆိုကူညီနိုင်သည် ဈေးကွက်သုတေသန။ မျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်းသို့မဟုတ်တယ်လီဖုန်းဖြင့်ဖြစ်စေ၊စာမျက်နှာများသည်ဖြစ်စေ ဈေးကွက်သုတေသနအချက်အလက်များစွာကိုပေးနိုင်သည်။

အခြားဈေးကွက်သုတေသနကျွမ်းကျင်မှုအရင်းအမြစ်များမှာဒေသတွင်းကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကုန်သည်များပါဝင်သည်။ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးစင်တာများသို့မဟုတ်ကလပ်များနှင့်ကုန်သွယ်ရေးအသင်းအဖွဲ့များ။ ပြည်နယ်အစိုးရအတော်များများ တက်ကြွသောပို့ကုန်ဖြင့်တင်ရေးရုံးများကိုထိန်းသိမ်းရန်။ ဖက်ဒရယ်အစိုးရအတွက်၊ စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်းကျွမ်းကျင်သူများကိုအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဌာန၊ ပြည်နယ်၊ နှင့်စိုက်ပျိုးရေးနှင့်အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု (SBA) မှတဆင့်။

စာမျက်နှာ ၄၁

အောက်ပါရင်းမြစ်များကိုအမျိုးအစားများစွာခွဲခြားထားသည် - တင်ပို့ခြင်းနှင့်ပတ်သက်သောအထွေထွေအချက်အလက်များ၊ စာရင်းအင်းနှင့်လူ ဦး ရေဆိုင်ရာအချက်အလက်များ၊ ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီများသို့ပို့ကုန်အခွင့်အလမ်းများ၊ စက်မှုလုပ်ငန်းများ သတင်းအချက်အလက်နှင့်ဒေသဆိုင်ရာနှင့်တိုင်းပြည်သတင်းအချက်အလက်။

ပို့ကုန်နှင့်ပတ်သက်။ အထွေထွေသတင်းအချက်အလက်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုexport.gov

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာနသည်ပို့ကုန်အကူအညီများကိုရှာဖွေနေသည့်ကုမ္ပဏီများအတွက်ပထမဆုံးသောရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် ဖက်ဒရယ်အစိုးရ။ ကုန်သွယ်ရေးအထူးကုများသည် -

- အစိုးရပို့ကုန်အစီအစဉ်တွေအကြောင်းမင်းကိုသတင်းပေးပို့ပါ
- သင်၏ဒေသဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုဌာနသို့မျက်နှာချင်းဆိုင်တင်ပို့မှုဆိုင်ရာအကြံပေးခြင်းသို့ပို့ဆောင်ပါ
- ပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ်မှတဆင့်သင့်ကိုလမ်းပြ
- စံသတ်မှတ်ချက်များနှင့်ကုန်သွယ်ရေးစည်းမျဉ်းများနှင့်စပ်လျဉ်း။ တိုင်းဒေသကြီးနှင့်ပြည်နယ်အလိုက်စီးပွားရေးအကြံဉာဏ်ပေးခြင်း။ ဖြန့်ဖြူးသောလမ်းကြောင်းများ၊ အခွင့်အလမ်းများနှင့်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအတွက်အကောင်းဆုံးအလားအလာများ၊ အခွန်၊ အကောက်ခွန်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့်ဘူစီးပွားဖြစ်အခက်အခဲများ
- ဈေးကွက်သုတေသနနှင့်ကုန်သွယ်ရေး ဦး ဆောင်မှုဆီသို့ပို့ဆောင်ပါ
- နိုင်ငံခြားနှင့်ပြည်တွင်းကုန်သွယ်ရေးဖြစ်ရပ်များနှင့်လုပ်ငန်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်သတင်းအချက်အလက်များကိုပေးပါ

ဒေသနှင့်ဈေးကွက်ကျယ်ပြန့်သောဈေးကွက်နှင့်စည်းမျဉ်းဆိုင်ရာအချက်အလက်များ၊ မြောက်ကိုရီးယားနှင့်အတူအကူအညီအပါအဝင်တိုင်းပြည်ရရှိနိုင်ပါသည်။ အမေရိကန်အခမဲ့ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက် (NAFTA) မူရင်းလက်မှတ် နှင့်အခြားလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်လုပ်ငန်းစဉ်များ။

SBA တင်ပို့သည့်ကိရိယာများနှင့်အရင်းအမြစ်များ (sba.gov)

သေးငယ်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုကူညီဖို့ကိရိယာများနှင့်အရင်းအမြစ်များ တင်ပို့စဉ်းစားသို့မဟုတ်အသစ်သို့တိုးချဲ့ဖို့ရှာဖွေနေကြသည်။ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များ - ထုတ်ဝေမှုများ၊ သင်တန်းများ၊ နှင့်အောင်မြင်မှုပုံပြင်များ။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရှိ သင့်အားကူညီမည့်ဒေသဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှုများ မျိုးစုံနိုင်ငံများတွင်ဝယ်လက်ရှာပါ အတူတူပထဝီရေးရိယာအတွင်း။ မင်းဟာဟောင်ကောင်ကိုပစ်မှတ်ထားတယ်ဆိုရင်၊ ဥပမာအားဖြင့်၊ အနီးအနားမှာရပ်တန့်မပေး ထိုင်းလား၊ စင်ကာပူလား။

စာရင်းအင်းနှင့်လူ ဦး ရေဆိုင်ရာသတင်းအချက်အလက်

လက်ရှိစာရင်းအင်းနှင့်လူ ဦး ရေဆိုင်ရာသတင်းအချက်အလက်များကိုရင်းမြစ်များစွာမှအလွယ်တကူရနိုင်သည်။

ယူအက်စ်ကုန်သွယ်ရေးအွန်လိုင်း (usatrade.census.gov)

ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိကုန်ပစ္စည်းပေါင်း ၁၈၀၀၀ ကျော်နှင့်ပတ်သက်သည့်တိကျသော၊ နောက်ဆုံးပေါ်တင်ပို့သည့်သတင်းအချက်အလက်များ။ သေးငယ်သည့် စာရင်းသွင်းခ၊ သင်သည်အမေရိကန်၏နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှုနှင့်ပတ်သက်။ နောက်ဆုံးတရားဝင်ကိန်းဂဏန်းများကိုရယူနိုင်သည်။

ကုန်သွယ်ရေး Stats Express (ise.export.gov)

လက်ရှိနှင့်သမိုင်းနှစ်မျိုးလုံးကိုအမေရိကန်ပို့ကုန်နှင့်တင်သွင်းမှုအချက်အလက်များအတွက်ပြည့်စုံသောရင်းမြစ်။ ထိန်းသိမ်းထားသည့် အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၏ကုန်သွယ်ရေးနှင့်စက်မှုသတင်းအချက်အလက်ရုံးမှ US တွင်ပါဝင်သည် တိုင်းပြည်အလိုက်ကုန်သွယ်မှုကိန်းဂဏန်းနှင့်ကုန်စည်အမျိုးအစားများ၊ ပြည်နယ်နှင့်မြို့ပြတိုင်းရိယာတင်ပို့သည့်အချက်အလက်များ၊ နှင့်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းစာရင်းဇယား။

အခန်း ၃။ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း

စာမျက်နှာ ၄၂

ကုလသမဂ္ဂစာရင်းအင်းနှစ်ချုပ်စာအုပ် (unstats.un.org/unsd/syb)

ရရှိနိုင်ဆုံးအပြည့်အဝစာရင်းအင်းရည်ညွှန်းစာအုပ်တွေထဲကတစ်ခု။ ကထောက်ပံ့ တင်သွင်းမှုဆိုင်ရာသတင်းအချက်အလက်များအပါအဝင်ထုတ်ကုန်များနှင့် ပတ်သက်၍ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုသတင်းအချက်အလက် သွင်းကုန်ယှဉ်ပြိုင်မှုကိုအကဲဖြတ်ရာတွင်အသုံးဝင်သောနိုင်ငံများ။ အဆိုပါ စာရင်းအင်း နှစ်ချုပ်စာအုပ်သည်နိုင်ငံပေါင်း ၂၀၀ ကျော်အတွက်ကုန်ပစ္စည်း ၅၅၀ ကျော်နှင့်သက်ဆိုင်သောအချက်အလက်များကိုဖော်ပြထားသည် လူ ဦး ရေ၊ စိုက်ပျိုးရေးအပါအဝင်စီးပွားရေးနှင့်လူမှုရေးဘာသာရပ်များဆိုင်ရာနယ်မြေများ၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၊ ကုန်စည်၊ ပို့ကုန် - သွင်းကုန်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်အခြားဒေသများ။

ကမ္ဘာ့ဘဏ်၏ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာ Atlas (data.worldbank.org/products/atlas)

လူ ဦး ရေဆိုင်ရာအချက်အလက်များ၊ စုစုပေါင်းပြည်တွင်းထုတ်ကုန်များနှင့်နိုင်ငံများ၏ပျမ်းမျှတိုးတက်နှုန်း ကမ္ဘာတဝှမ်းလုံး။

ကမ္ဘာ့ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုညွှန်းကိန်း (data.worldbank.org/products/wdi)

နှစ်စဉ်စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးနှင့်အခြားအရာ ၈၀၀ ကျော်ပါရှိသောနှစ်စဉ်ထုတ်ဝေမှု စီးပွားရေး ၁၅၉ ခုအတွက်အညွှန်းကိန်းများ၊ အခြား ၅၅ နိုင်ငံအတွက်အခြေခံညွှန်းကိန်းများ။

စီအိုင်းအေကမ္ဘာ့အဖြစ်မှန်စာအုပ် ([Lusa.gov/1tUj7vg](https://lusa.gov/1tUj7vg))

နှစ်စဉ်အမေရိကန်ဗဟိုထောက်လှမ်းရေးအေဂျင်စီ (စီအိုင်းအေ) မှကမ္ဘာ့အဖြစ်မှန်စာအုပ်မှထုတ်ဝေသည် လူ ဦး ရေအချိုးအစား၊ စီးပွားရေး၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ နှင့်ကာကွယ်ရေး။ bookstore.gpo.gov တွင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေနိုင်သည်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (IMF) အချက်အလက်များနှင့်စာရင်းအင်းများ (imf.org/external/data.htm) ငွေလဲနှုန်း၊ ငွေကြေးနှင့်ဘဏ်လုပ်ငန်း၊ ထုတ်လုပ်မှု၊ အစိုးရဘဏ္ဍာငွေ၊ အတိုးနှုန်း၊ နှင့်ပိုပြီး။

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာလူ ဦး ရေမြေပုံထုတ်ခြင်းနှင့် Spatial Analysis ([Lusa.gov/1s4QBJ5](https://lusa.gov/1s4QBJ5))

ယူအက်စ်သန်းခေါင်စာရင်းဗျူရှိုသည်ကမ္ဘာ့တစ်ဝှမ်းရှိလူ ဦး ရေဆိုင်ရာအချက်အလက်များကိုကောက်ယူ၊ ပိုမိုကုန်တင်ပို့သူများအနေဖြင့်၎င်းတို့၏ထုတ်ကုန်များအတွက်အလားအလာရှိသောဈေးကွက်ဖော်ထုတ်နိုင်အောင်ကူညီပါသည်။ တစ်ချင်းစီအပေါ်သတင်းအချက်အလက် နိုင်ငံ - စုစုပေါင်းလူ ဦး ရေ၊ မွေးဖွားနှုန်းနှင့်သေဆုံးမှုနှုန်း၊ မြို့ပြလူ ဦး ရေ၊ တိုးတက်မှုနှုန်း၊ နှုန်း၊ နှင့်သက်တမ်း - 2 နှစ်တိုင်း updated ဖြစ်ပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်များလည်းပါရှိသည်။ အလုပ်သမားခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်းအပါအဝင်တစ် ဦး ချင်းစီနိုင်ငံများ၏လူ ဦး ရေအချိုးအစားအသေးစိတ် အင်အားဖွဲ့စည်းပုံနှင့်မွေးကင်းစကလေးသေဆုံးမှု။

ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီများတွင်ပို့ကုန်အခွင့်အလမ်းများ

နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီများသည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်အခွင့်အလမ်းများစွာပေးသည်။ ဒီမှာပါ စူးစမ်းဖွဲ့သတင်းရင်းမြစ်အနည်းငယ်။

ဘက်ပေါင်းစုံဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်

ဘက်ပေါင်းစုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဘဏ် (MDBs) များသည်ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုပေးသောအဖွဲ့အစည်းများဖြစ်သည်။ နှင့်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်စီးပွားရေးနှင့်လူမှုရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာလှုပ်ရှားမှုများအတွက်ပရော်ဖက်ရှင်နယ်အကြံဉာဏ် နိုင်ငံများ။ ဘက်ပေါင်းစုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဘဏ်ဟူသောဝေါဟာရကိုပုံမှန်အားဖြင့်ကမ္ဘာ့ဘဏ်ကိုရည်ညွှန်းသည်။ ဒေသတွင်းဖွံ့ဖြိုးမှုဘဏ်လေးခု - အာဖရိကဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်၊ အာရှ

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၄၃

ဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်၊ ဥရောပပြန်လည်တည်ဆောက်ရေးနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်၊ အမေရိကန်ဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်။ ဤဘဏ်များကငွေကြေးထောက်ပံ့သောဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံကိန်းများသည်ပို့ကုန်များကိုမကြာခဏပေးလေ့ရှိသည်။ အခွင့်အလမ်းများ။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနသည် MDBs တစ်ခုစီနှင့်ဆက်ဆံရေးရုံးများကိုထိန်းသိမ်းထားသည်။ ဤစီမံကိန်းများအတွက် ဝယ်ယူမှုများနှင့်စပ်လျဉ်း။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအားသတင်းအချက်အလက်ပေးရန်ဖြစ်သည်။ သင်ယူရန် MDB တစ်ခုအကြောင်းအသေးစိတ်သိရှိလိုပါက ကျေးဇူးပြု၍ [US Commercial Service Advocacy Center](https://uscommercialserviceadvocacycenter.export.gov/advocacy) သို့ဆက်သွယ်ပါ။ uscommercialserviceadvocacycenter.export.gov/advocacy။

ယူအက်စ်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ၏ကွန်ဂရက်ဘတ်ဂျက်ဆိုင်ရာအကြောင်းပြချက် ([Lusa.gov/1vwR01I](https://lusa.gov/1vwR01I))

ယူအက်စ်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ (USAID) မှထုတ်ဝေသည် အားနည်းချက်ရှိသည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်ကွန်ဂရက်မှနှစ်စဉ်ဘတ်ဂျက်ပြင်ဆင်ချက်တွင်တစ် ဦး ချင်းပါ ဝင်သည်။ လာမည့်နှစ်တွင် USAID မရန်ပုံငွေများပံ့ပိုးပေးမည့်နိုင်ငံများအကြောင်းအသေးစိတ်နှင့်အသေးစိတ်အချက်အလက်များပါ ဝင်သည်။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံချင်းစီ၏အတိတ်ကရန်ပုံငွေလုပ်ငန်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်သတင်းအချက်အလက်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့အစပျိုးမှုကအမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းတွေလိုတယ် နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကဤအစီရင်ခံစာများကအမေရိကန်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအားလာမည့်စီမံကိန်းများကိုစောစောစီးစီးကြည့်ရှုစေသည်။ (အခန်း ၆ ကိုကြည့်ပါ။ USAID ၏အစီအစဉ်များနှင့် ပတ်သက်၍ အသေးစိတ်အချက်အလက်များအတွက်။) လက်ရှိနှင့်ပြီးခဲ့သည့်နှစ်များ၏ဘတ်ဂျက်ဆိုင်ရာတရားမျှတမှုဖြစ်သည်။ အွန်လိုင်းရရှိနိုင်

စက်မှုလက်မှုသတင်းအချက်အလက်

မည်သည့်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သည့်လုပ်ငန်းတွင်မဆိုစက်မှုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာအချက်အလက်များသည်အရေးကြီးသည်။ အဘို့အများစုသောသတင်းရင်းမြစ်ရှိပါတယ် နောက်ဆုံးပေါ်အချက်အလက်

အမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးဌာနနိုင်ငံခြားစိုက်ပျိုးရေး ဝန်ကြီးဌာန (www.fas.usda.gov)

နိုင်ငံခြားစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း (FAS) သည်ပထမအချက်ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အပေါ်သတင်းအချက်အလက်လိုအပ်နေသူများအတွက်အဆက်အသွယ်၏ စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များအတွက်။ Outreach နှင့် Exporter တို့၏ရုံး FAS ၏ကူညီပံ့ပိုးမှုသည်အခြေခံပို့ကုန်အကြံပေးခြင်းကိုပေးနိုင်သည်။ သင့်လျော်သောလယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးဌာနရုံးသို့သင့်အားပို့ပေးပါ။ တင်ပို့အပေါ်တိကျတဲ့မွေးခွန်များကိုဖြေဆိုရန်။ ဝန်ထမ်းများကထောက်ပံ့နိုင်သည်။ တိုင်းပြည် - နှင့်ကုန်စည် - တိကျတဲ့နိုင်ငံခြားဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက် အကောင်အထည်ဖော်ရေးကွက်အလားအလာများကိုအာရုံစိုက်ပြီးဆုံသောအစီရင်ခံစာများ ဖြန့်ဖြူးသူများနှင့်တင်သွင်းသူများအတွက်ဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက်။

နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးတစ်ခုတည်းဆောက်ခြင်း တစ်ခါတစ်ရံလများကြာတတ်သည်။ နှစ်ပေါင်း။ ရေးသားထားသောအစီအစဉ်ကိုကပ်ခြင်းအားဖြင့်၊ သင်သည်သင်၏ကုမ္ပဏီသေချာအောင်နိုင်ပါတယ်။ ကစတင်သည်သောအရာကိုပြီးဆုံး။

အထည်အလိပ်နှင့်အ ဝတ်အထည်ဒေတာဘေ့စ်

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနအထည်အလိပ်နှင့်အဝတ်အထည်ရုံး (otexa.ita.doc.gov) မှပြင်ဆင်သည်။ ဤအချက်အလက်ဒေတာဘေ့စ်သည်နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်များနှင့်သက်ဆိုင်သောစည်းမျဉ်းများနှင့်စည်းမျဉ်းများကိုသတင်းအချက်အလက်ပေးသည် အမေရိကန်သို့တင်ပို့သည်။ ဒေတာဘေ့စ်တွင်သတင်းအချက်အလက်များပါဝင်သောတိကျသောတိုင်းပြည်ဆိုင်ရာ profile များကိုပေးသည် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးလိုအပ်ချက်များ၊ တင်ပို့ခြင်းနှင့်ဝင်ရောက်ခြင်းလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့် ကုန်သွယ်ရေးမူဝါဒ၊ ပို့ကုန်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ၊ အလားအလာရှိသောဝယ်ယူမှုများကဲ့သို့သော ပိုမို၍ ယေဘုယျအချက်အလက်များ ကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများ၊ လက်ရှိကုန်သွယ်ရေးပြဌာနများနှင့်အထည်အလိပ်နှင့်အဝတ်အထည်ကုန်သွယ်ရေးမူဝါဒသဘောတူညီချက်များအပေါ်နောက်ခံလည်းရရှိနိုင်ပါသည်။

အခန်း ၃။ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း

၃၉

စာမျက်နှာ ၄၄

ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ Product ထုတ်ကုန်နှင့်စက်မှုအရင်းအမြစ်များ

အမေရိကန်နှင့်နိုင်ငံခြားပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍsectorsများသည်များစွာသောလမ်းညွှန်များနှင့်လမ်းညွှန်များကိုထုတ်ဝေသည် သင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်အဖိုးတန်သောသတင်းအချက်အလက်များကိုပေးပါ။ တိကျသောကိုးကားချက်များအတွက်သင်၏တိုင်ပင်ဆွေးနွေးမှု ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံး။

ဒေသဆိုင်ရာနှင့်နိုင်ငံအလိုက်သတင်းအချက်အလက်

တစ်ဦးချင်းစီနိုင်ငံများနှင့်ဒေသများအပေါ်သတင်းအချက်အလက်ကျယ်ပြန့်ရရှိနိုင်ပါသည်။ ဒီမှာတချို့ သင်တစ်ဦးချင်းဈေးကွက်စူးစမ်းလေ့လာနိုင်သောနေရာများ -

တရုတ်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုတရုတ်export.gov/china)

ဖက်ဒရယ်နှင့်ပြည်နယ်တို့မှစုဆောင်းထားသောတရုတ်နှင့်ပတ်သက်သည့်ပြည့်စုံသောသတင်းအချက်အလက်ရင်းမြစ် အစိုးရအကျင့်စီမံကိန်း၊ အသင်းအဖွဲ့များနှင့်ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ entities အဖွဲ့အစည်းများ။ သောကုမ္ပဏီများ ဈေးကွက်အသစ်သို့မဟုတ်လက်ရှိဈေးကွက်တွင်ပါဝင်သူများက -

- အမေရိကန်နှင့်ပြည်နယ်အစိုးရအထောက်အပံ့ရင်းမြစ်များကိုဖော်ထုတ်ပါ
- သူတို့၏ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်များကိုမည်သို့ကာကွယ်ရမည်ကိုလေ့လာပါ
- တရုတ်၏ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO) ၏တာဝန်ဝတ္တရားများကိုလိုရာစောင့်ကြည့်ပါ
- ပို့ကုန်ဆိုင်ရာအလားအလာများကိုအကဲဖြတ်ရန်စက်မှုလုပ်ငန်းအတွက်ဈေးကွက်သုတေသနကိုရယူပါ
- ကုန်သွယ်ရေးဦးဆောင်မှုနှင့်တင်ဒါကမ်းလှမ်းချက်များကိုရှာဖွေပါ
- ယူနိုက်တက်စတိတ်နှင့်တရုတ်နိုင်ငံတို့တွင်ကုန်သွယ်ရေးပွဲများတွင်ပါဝင်ပါ
- ကုန်သွယ်ရေးရန်ပုံငွေရင်းမြစ်များကိုဖော်ထုတ်ပါ
- တရုတ်၏သွင်းကုန်စည်းမျဉ်းများအပြောင်းအလဲများကိုစစ်ဆေးပါ
- သက်ဆိုင်ရာအမေရိကန်ပို့ကုန်စည်းမျဉ်းများကိုသတ်မှတ်ပါ
- တရုတ်နိုင်ငံတွင်စီးပွားရေးလုပ်ရန်အကြံပြုချက်များကိုလျင်မြန်စွာရှာဖွေပါ
- တရုတ်စီးပွားရေးနှင့်နိုင်ငံရေးအခြေအနေများနှင့်ပတ်သက် လေ့လာပါ

OECD မှိုနိုင်ငံထုတ်ဝေခြင်း (oecdbookshop.org)

စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအဖွဲ့၏ပထမဦးစွာတမ်းပါအဖွဲ့ Development (OECD) သည်အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၏မူဝါဒများကိုမြှင့်တင်ရန်ဖြစ်သည်။ ဤမူဝါဒများ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၊ အလုပ်အကိုင်နှင့်အဆင်ပြေမှုနှင့်စီးပွားရေးတိုးချဲ့မှုကိုအထောက်အကူပြုရန်။ OECD ၏မှိုနိုင်ငံထုတ်ဝေမှုများသည်လူမှုရေးနှင့်စီးပွားရေးဆိုင်ရာပြဌာနများ၊ နှင့်ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှု၊ တစ်နိုင်ငံပြီးတစ်နိုင်ငံအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်သတင်းများ သွင်းကုန်ယှဉ်ပြိုင်မှုအကဲဖြတ်အတွက်အသုံးဝင်သောသွင်းကုန်အချက်အလက်ပါရှိသည်။

OECD သည်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာစစ်တမ်းများကိုထုတ်ဝေသည် OECD အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံ ၃၄ နိုင်ငံ၊ တစ်ချင်းစီကိုစစ်တမ်း ဈေးကွက်ဝယ်ယူအား၊ ထုတ်လုပ်မှု၊ အလုပ်အကိုင်၊ ဈေးနှုန်း၊ လုပ်ခနှင့်အခြားအရာများဖြစ်သည်။ ရေတိုခန့်မှန်းချက်များနှင့်အလယ်အလတ်ဆန်းစစ်ခြင်းများ စီးပွားရေးမူဝါဒများနှင့်သက်ဆိုင်သောအသုံးပြုproblemsများကိုလည်းဖော်ပြထားသည်။

စာမျက်နှာ ၄၅

ဈေးကွက်သုတေသနစာကြည့်တိုက် (export.gov/mrktresearch)

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ရုံးဝန်ထမ်းများက သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် စက်မှုလုပ်ငန်း ၁၀၀၀၀ ကျော်ရှိသည်။ နှင့်နိုင်ငံအလိုက်ဈေးကွက်အစီရင်ခံစာများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများ၊ အခြေခံအဆောက်အအုံများနှင့်ကုန်သွယ်မှုလမ်းညွှန်စာရင်းများပါဝင်သည်။ နိုင်ငံပေါင်း 120 ကျော်နှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းကဏ္ဍ sectors 110 ။ အစီရင်ခံစာများတွင်နိုင်ငံကုန်သွယ်ရေးဝန်ရုံးလမ်းညွှန်များပါဝင်သည်။ စက်မှုကဏ္ဍsectorကိုဆန်းစစ်ခြင်း၊ ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်း၊ ဘက်ပေါင်းစုံဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်အစီရင်ခံစာများ၊ အကောင်းဆုံးဈေးကွက်များ၊ အခြားစက်မှုလုပ်ငန်းသို့မဟုတ်ဒေသဆိုင်ရာအစီရင်ခံစာများနှင့်ပိုမိုသောအရာများ။

စိတ်ကြိုက်ဈေးကွက်သုတေသန

ဤအစီရင်ခံစာများသည်အမေရိကန်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအားကူညီရန်အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုကွန်ယက်ကိုအသုံးပြုသည်။ ဈေးကွက်တစ်ခုအတွင်း၎င်းတို့၏အရောင်းအဝယ်အလားအလာကိုအကဲဖြတ်ရန်၊ ဝန်ဆောင်မှုများ၊ ထိရောက်သောဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်ဖြန့်ဖြူးရေးမဟာဗျူဟာများကို၎င်းတို့ပစ်မှတ်ထားသောဈေးကွက်များတွင်ဖော်ထုတ်ပါ။ ယှဉ်ပြိုင်မှု၊ ပြည်ပဝယ်လက်များအတွက်မည်သည့်အချက်သည်အရေးကြီးဆုံးဖြစ်ကြောင်းဆုံးဖြတ်ပါ။ တင်ပို့မှုကိုအဟန့်အတားဖြစ်စေပြီးအခြားအရေးပါသောဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအပိုင်းများကိုနားလည်သည်။ The အစီရင်ခံစာများကိုသင်၏သတ်မှတ်ချက်များကိုစိတ်ကြိုက်နေကြသည်။ ပိုမိုသိရှိလိုပါက၊ ကျေးဇူးပြု။ သွားရောက်ကြည့်ရှုပါ exporth.gov။

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း
ကမ္ဘာကြီးကိုကျေးဇူးတင်စွာ
တစ်ကြိမ်တင်ပို့မှု
Zeigler ညီအစ်ကိုများ

စာမျက်နှာ ၄၈

အခန်း ၄ ပို့ကုန်အကြံပေး

ဤအခန်း၌။ ။ ။

- အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုအကူအညီ
- အခြားအစိုးရအေဂျင်စီများ၏အကူအညီ
- ကုန်သည်များအသင်းမှအကူအညီ

သင်တို့အတွက်အစိုးရအလုပ်လုပ်စေ

ယခုတွင်သင်သည်သင်၏ပို့ကုန်အစီအစဉ်နှင့်ဈေးကွက်မည်သို့လုပ်ကိုင်ရမည်ကိုစဉ်းစားရန်အခွင့်အရေးရရှိပြီဖြစ်သည်။ စီမံကိန်းကိုတည်ဆောက်ခြင်း၏အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်မည့်သုတေသနအနေနှင့်အကူအညီ၏အဓိကရင်းမြစ်အချို့ကိုလေ့လာကြည့်ကြပါစို့။ နောက်ထပ်ဖြည့်စွက်အချက်အလက်များနှင့်အကောင်အထည်ဖော်မှုအတွက်အကူအညီပေးနိုင်သည်။ အကူအညီအများကြီးရရှိနိုင်ပါသည်။ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ကုန်ကုစရိတ် နည်း၍ သို့မဟုတ်လုံးဝမပေးဘဲပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ်ကိုပိုမိုလွယ်ကူစေသည်။ စဉ်းစားရန်နည်းလမ်းတစ်ခု ဤအကူအညီနှင့် ပတ်သက်၍ အခန်း ၁ တွင်ဆွေးနွေးခဲ့သော Global Entrepreneurship Ecosystem (GEE) ဖြစ်ပါသည်။ သင်၏အသိုင်းအဝိုင်းရှိ GEE ကိုမြေပုံထုတ်ရန်သင်အသုံးပြုနိုင်သည့်စစ်ဆေးရမည့်စာရင်းပါရှိသည်။ အမည်များအပြင် စစ်ဆေးရမည့်စာရင်းတွင်ဤအခန်းသည်ဖယ်ဒရယ်မှတစ်ဆင့်ရရှိနိုင်သောအကူအညီများကိုအကျဉ်းချုပ်တင်ပြထားသည်။ ပြည်နယ်နှင့်ဒေသဆိုင်ရာအစိုးရအေဂျင်စီများ၊ ဤစာအုပ်ထဲတွင်အခြားအခန်းများ ဤအဖွဲ့အစည်းများ၏အထူး ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်မည်သို့အသုံးပြုရမည်ကိုပိုမိုသောအချက်အလက်များကိုပေးပါသည်။ သူတို့ကို။ ကျွန်ုပ်တို့၏အောင်မြင်သောပို့ကုန်များနှင့် ပတ်သက်၍ ကျွန်ုပ်တို့၏သုတေသနတွင် ၄ င်းတို့သည်ပြင်ပနှင့်ဆက်ဆံမှုကိုသတိရပါ။ အထူးသဖြင့်အစိုးရ၏ပို့ကုန်အထောက်အပံ့ပေးသူများမှအကူအညီကိုအဓိကအဖြစ်ဖော်ပြသည်။ သူတို့ကိုအသေးစားနှင့်စံကုမ္ပဏီများဖြစ်စေ၊ “ တင်ပို့သည့်စူပါစတားများ” ဖြစ်စေရာတွင်အထောက်အကူဖြစ်စေသည်။

ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများ

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုကူညီရန်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးကျွမ်းကျင်သူများကွန်ယက်ကိုထိန်းသိမ်းထားသည်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်သူတို့၏ထုတ်ကုန်များကိုပြည်ပသို့တင်ပို့ရောင်းချသည်။ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့် Puerto Rico ရုံးများ၌အထူးကျွမ်းကျင်သူများသည်အမေရိကန်ကိုကူညီရန်အလုပ်ခန့်ထားကြသည်။ အထူးသဖြင့်အသေးစားနှင့်အလတ်စားကုမ္ပဏီများဖြစ်သည်။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများ ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုများကိုပေါင်းစပ်ထားသောကြောင့်“ တစ်နေရာတည်း၌သာဆိုင်သောဆိုင်များ” ဟုလူသိများသည်။ US Commercial Service ၏အရင်းအမြစ်များ၊ ဘဏ္ဍာရေးဘဏ္ဍာရေးကျွမ်းကျင်မှုနှင့်အရင်းအမြစ်များနှင့်အတူ အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုနှင့်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၄၉

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာနသည်အရင်းအမြစ်များကိုပြည်နယ်နှင့်နီးကပ်စွာအလုပ်လုပ်ကိုင်ခြင်းအားဖြင့်အများဆုံးပြုလုပ်သည်။ ဒေသန္တရအစိုးရများနှင့်ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းကိုင်ကိုင်များသည်ကုမ္ပဏီများကိုအပြည့်အဝကမ်းလှမ်းနိုင်သည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေး၊ ဈေးကွက်နှင့်ဘဏ္ဍာရေးဘဏ္ဍာရေးတို့တွင်ကျွမ်းကျင်မှု။ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးအထူးကု တင်ပို့ခြင်းတွင်ပါ ဝင်သည့်အဆင့်များနှင့် ပတ်သက်၍ သင်၏ကုမ္ပဏီအားအကြံဉာဏ်ပေးလိမ့်မည်။ သင်၏ထုတ်ကုန်များ၏အလားအလာကိုတင်ပို့ပါ။ ဈေးကွက်များကိုခွဲခြားသတ်မှတ်ပြီး၊ မိတ်ဖက်များ။ သူတို့ဟာနိုင်ငံပေါင်း ၇၅ နိုင်ငံမှာရှိတဲ့သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းကိုင်ကိုင်တွေနဲ့အတူအလုပ်လုပ်ကြပါတယ်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအားနိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်အလှည့်ကျဖြေရှင်းချက်များပေးသည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးတစ်ခုချင်းစီသည်အချက်အလက်များကမ်းလှမ်းနိုင်သည်။

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • နေရာချထားရန်နှင့်အက်မြတ်ရန်နှင့်ဆောင်မူများ နိုင်ငံခြားမှ ဝယ်ယူသူနှင့်ကုန်သွယ်မှုများ ပြန်ဖြုန်း ပြန်လည်ရောင်းချသူများနှင့်မိတ်ဖက် • နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးအခွင့်အလမ်းများ • အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များအတွက်နိုင်ငံခြားဈေးကွက် နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ • စက်မှုလက်မှုသတင်းအချက်အလက် • နိုင်ငံခြားစီးပွားရေးကိန်းဂဏန်းများ • ပို့ကုန်ငွေကြေး • ပို့ကုန်စာရွက်စာတမ်းလိပ်အပ်ချက်များ | <ul style="list-style-type: none"> • အမေရိကန်ပို့ကုန်လိုင်စင်လိပ်အပ်ချက်များ နှင့်တင်သွင်းမှုလိပ်အပ်ချက်များကို နိုင်ငံခြားသားများ • ပို့ကုန်ကုန်သွယ်ရေးဘဏ္ဍာfinance ဝရမ်းရွေးစရာများ • နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးပြပွဲ ပါဝင်မှုနှင့်လက်မှတ် • ပို့ကုန်နီးနော့ဖလှယ်ပွဲနှင့်ကွန်ပရင်များကိုတင်ပို့သည် • E-commerce မဟာဗျူဟာများ • နောက်ထပ်ပြည်တွင်းပို့ကုန်အကူအညီ ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်ကွန်ယက် |
|---|---|

တစ် ဦး ချင်းအကြံပေးခြင်းအပြင်ညီလာခံများ

ဒေသခံစီးပွားရေးအသိုင်းအဝိုင်းအားနိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုအကြောင်းလေ့လာရန်ကိုဗည့်အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများ။ တစ်ခုချင်းစီကို ယခုနှစ်တွင်အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးများသည်အကြောင်းအရာများအတွက်အစီအစဉ် ၅၀၀ ခန့်တွင်ပါ ဝင်သည်။ ပိုကုန်ဆိုင်ရာတစ်ခုစီတစ်ခုစီများနှင့်လုပ်ငန်းများ။ နိုင်ငံအလိုက်ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းများ။ ပိုကုန်ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများနှင့်အမေရိကန်ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးကုန်သွယ်ရေးမူဝါဒဆိုင်ရာအစည်းအဝေးများ။ ဆွေးနွေးပွဲများကိုများသောအားဖြင့်နိုင်ငံပြိုကုန်ကော်မတီများ၊ ဒေသန္တရကုန်သွယ်မှုများအသင်းနှင့်တွဲဖက်ကျင်းပလေ့ရှိသည်။ ကုန်သွယ်ရေး၊ ပြည်နယ်အချုပ်စီများနှင့်အခြားကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်းများ၏။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုပြည်ပပို့စ်

ခေတ်ရေစီးကြောင်းနှင့်အမှန်တကယ်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ပတ်သက်သောသတင်းအချက်အလက်များသည်နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များတွင် ဦးဆောင်နေသည် ဝက်ဘ်ဆိုဒ်ကိုအရာရှိများနှင့်အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင် ဝန်ဆောင်မှုနိုင်ငံမှပညာရှင်များကစုဆောင်းသည်။

ဤသူများသည်ဒေသခံဈေးကွက်အခြေအနေနှင့်စီးပွားရေးကိုကိုယ်တိုင်နားလည်ကြသည် သူတို့အလုပ်လုပ်သောနိုင်ငံများတွင်အလေ့အကျင့်၊ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဝန်ဆောင်မှုအရာရှိများအလုပ်လုပ်ကြသည် ကျော် 75 နိုင်ငံများတွင်တည်ရှိသော 150 ကျော်ရှိရုံးများအတွက်။ သူတို့ကတစ်ဦးအကွာအဝေးပေး ကျော်လီများဆောင်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များသို့ရောင်းချရန်ကူညီသည် ဝန်ဆောင်မှုများမှာ -

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • အပေါ်နောက်ခံသတင်းအချက်အလက် နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများ • အေးဂျင့် - ဖြန့်ဖြူးသည့် locator ဝန်ဆောင်မှု • ဈေးကွက်သုတေသန • ဖြန့်ဖြူးသူများအတွက်လုံလောက်သောလုံ့လဝီရိယရှိခြင်း၊ တိုက်ရိုက်ဝယ်လက် • စီးပွားရေးဆက်သွယ်မှုကို ယဉ်ကျေးမှုအခြေအနေ | <ul style="list-style-type: none"> • ဝင်ရောက်မှုအပေါ် စီးပွားရေးအကြံပေးခြင်း၊ မဟာဗျူဟာများ၊ ဈေးနှုန်းနှင့်မြှင့်တင်ရေး • သော့ချက်ဝယ်လက်နှင့်အတူရက်ချိန်းနှင့် အစိုးရအရာရှိများ • ကိုယ်စားကိုယ်စားပြုမှု ဆုံးရှုံးစွာထိခိုက်ကုမ္ပဏီများသည် ကုန်သွယ်ရေးအတားအဆီးများ • အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာနှင့်အပြည်တွင်းကုန်စည်ပြပွဲ |
|--|---|

စာမျက်နှာ ၅၀

အချို့သော ပို၍ အရေးကြီးသော ဝန်ဆောင်မှုအချို့ကိုအခန်း ၆ တွင်ဖော်ပြထားသည်။ သင်္ကြာ ဝန်ဆောင်မှုများကိုလူ့ခိုင်သည် သင်၏အခန်းဆုံးအမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ။ အမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုဌာနကလည်းလုပ်နိုင်ပါတယ်။ ကြိုတင်ချိန်းဆိုမှုများစီစဉ်ပေးခြင်းဖြင့်ထွက်ခွာမီစီးပွားရေးခရီးသွားများအတွက်အကူအညီပေးပါ။ သင်လည်ပတ်မည်မြို့များရှိသုံး ဝန်ထမ်းများ၊ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာရင်းလင်းချက်များနှင့်အခြားဝန်ဆောင်မှုများနှင့်အတူ။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ (ustda.gov)

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ (TDA) မှစက်မှုနှင့်နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးကျွမ်းကျင်သူများ ဖော်ထုတ်ရန်တစ် ချင်းစီကုမ္ပဏီများနှင့်ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ဝန်ဆောင်မှုအသင်းအဖွဲ့များနှင့်အတူတိုက်ရိုက်အလုပ်လုပ်ကြသည် ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှု စက်မှုကဏ္ဍ sector နှင့်စျေးကွက်တို့၏ကုန်သွယ်ရေးအခွင့်အလမ်းများနှင့်အတားအဆီးများ။ TDA သုံးသပ်သူများ ကုန်သွယ်ရေးမူဝါဒဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့်ညှိနှိုင်းမှုများတွင်ပါ ဝင်ခြင်း၊ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများကိုယ်စား။ TDA ၏စာရင်းအင်းအချက်အလက်များနှင့်လေ့လာဆန်းစစ်မှုများသည်ပိုမိုကန့်ဖွဲ့ပြီးတိုးတက်မှုတွင်အသုံးဝင်သည်။ TDA ဝန်ထမ်းများသည်ပိုမိုကန့်ဖွဲ့ရေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်များကိုဖွံ့ဖြိုးပြီးကုန်သွယ်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ စက်မှုလုပ်ငန်းအကြံဉာဏ်များရယူသည် ကိစ္စရပ်များ။ အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုင်းတို့၏ပိုမိုကုန်လုပ်ငန်းများ၌ကူညီရန် TDA ၏စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်နိုင်ငံတကာကျွမ်းကျင်သူများ အလုပ်အမှုဆောင်ကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်များ၊ ကုန်စည်ပြပွဲများ၊ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဟောပြောပွဲများနှင့်စီးပွားရေးအကြံပေးခြင်းများကိုပြုလုပ်ပါ ထုတ်ကုန်စာပေစင်တန်များသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် (exim.gov)

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် (Ex Im Im Bank) သည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏လွတ်လပ်သောအစိုးရဖြစ်သည့် အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများတင်ပို့မှုကိုလွယ်ကူချောမွေ့စေသည့်အကျဉ်းစီဖြစ်သည်။ ဖက်ဒရယ်အစိုးရ၏ပို့ကုန်အဖြစ် Ex-Im Bank သည်ချေးငွေအပြင်စီဖြစ်သောပို့ကုန်အကြွေးအမခံ၊ ချေးငှားသူများကိုတိုက်ရိုက်ပေးသည့် ပိုကုန်တင်ပို့သူများအားဈေးကွက်နှင့်သက်ဆိုင်သောချေးငွေနှင့်နိုင်ငံခြား ဝယ်ယူမှုကုန်ချေးငွေများ။

Ex-Im Bank ၏အာမခံနှင့်ချေးငွေအာမခံများကိုစနစ်တကျဖွဲ့စည်းထားသည်။ ပိုက်နှံလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်ဘဏ္ဍာရေးinstitutionsတို့ချေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများအား စီးပွားဖြစ်အန္တရာယ်များ (ဥပမာ ၀ ယ်သူကဲ့သို့) ကိုလျော့ချခြင်းဖြင့်အမေရိက ကျေးဇူးမခပျန်ငှသောငွေပေးဆောင်ရန်ပျက်ကွက်ခြင်းနှင့်ဆိုင်ရေးကဲ့သို့သော နိုင်ငံအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှု၏ငွေကြေး (inconvertibility) နှင့်ဆိုင်ကွင်းဝယ်လက်မှတ်အမေရိကန်ဘဏ်ဝင်ငွ်သူများအားငွေပေးမချေပါ။ The Ex-Im Bank ၏အာမခံများကအမေရိကန်ဘဏ်ဝင်ငွ်သူများအားငွေပေးမချေပါ။

Ex-Im Bank သည်ပို့ကုန်ချေးငွေကိုထောက်ပံ့ပေးသည်
ဥပမာစစ်၊ ချေးငွေအာမခံ၊ တိုက်ရိုက်
ချေးငွေနှင့်နိုင်ငံခြားဝယ်ယူချေးငွေများ
အားလုံးသင်ဖြည့်စွက်ကုသဖို့ဖိဒီဇိုင်း

Ex-Im Bank ၏ချေးငွေအစီအစဉ်သည်အကျိုးစီးပွားကိုပျက်ပြယ်စေရန်ဒီဇိုင်းပြုလုပ်ထားသည် နိုင်ငံခြားအစိုးရများကလမ်းလှမ်းမှုနှုန်းထောက်ပံ့ငွေ။ Ex-Im Bank မှချေးငွေအထောက်အပံ့ဖြင့်တုန့်ပြန်ခြင်းဖြင့် အမေရိကန်၏ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုသည်နိုင်ငံခြားတင်ပို့သူများ၏ကမ်းလှမ်းမှုများနှင့်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိစေသည်။

Preexport ငွေကြေး

လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအာမခံချက်ကငွေချေးသူတွေကိုတင်ပို့သူလိုအပ်တဲ့ငွေကြေးထောက်ပံ့ပေးတယ် ပို့ကုန်အတွက်ထုတ်ကုန်တစ်ခုဝယ်ယူသို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်ရန်အဖြစ်၊ ရေတိုရေတိုရရန်စာရင်း။ အကယ်၍ ပို့ကုန်တင်ပို့သူသည်ဤအစီအစဉ်အရအာမခံထားသောချေးငွေအပေါ် မူတည်၍ Ex-Im Bank သည်ချေးသူအားပြန်လည်ပေးဆပ်သည် ယေဘုယျအားဖြင့်ချေးငွေ၏ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းသည်အာမခံသောအပိုင်းအတွက်ချေးငွေကိုလျော့ချပေးသည် ယေဘုယျအန္တရာယ်။ လူနည်းစု၊ အမျိုးသမီးပိုင်သို့မဟုတ်ကျေးလက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီသောချေးငွေများအတွက် Ex-Im Bank ကလုပ်နိုင်သည် ၎င်း၏အာမခံချက်လွှမ်းခြုံ 100 ရာခိုင်နှုန်းတိုးမြှင့်။ လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအာမခံချက်ကိုလည်းအသုံးပြုနိုင်သည် ဆက်လက်၍ ပို့ကုန်ရောင်းအားကိုထောက်ပံ့ရန် (သို့) တစ်ခုတည်းမှထွက်ပေါ်လာသည့်ငွေစီးဆင်းမှုအတွက်ယာယီလိုအပ်ချက်ကိုဖြည့်ဆည်းရန် ပို့ကုန်ငွေပေးငွေယူ။

အခန်း 4: ပို့ကုန်အကြံပေး

စာမျက်နှာ ၅၁

လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအာမခံချက်သည်ကြိုတင်ရက်များကိုပေးသည် သူတို့ရဲ့ငွေချေးနိုင်စွမ်းကိုတိုးမြှင့်။ နှုန်းထားများသက်ဆိုင်သည်

- အလုပ်-In-ဖြစ်စဉ်ကို-ဖြစ်ပါတယ်အပါအဝင် Inventory-up, 75 ရာခိုင်နှုန်းအထိကြိုတင်မှုနှုန်း (ကုန်ထုတ်လုပ်မှု, အင်ဂျင်နီယာ, ဒီဇိုင်း, ဒါမှမဟုတ်ဖြန့်ချိခဲ့သည့်ပစ္စည်း အခြားဝန်ဆောင်မှုများ)
- နိုင်ငံခြားငွေစာရင်းများလက်ခံရရှိခြင်း - ကြိုတင်ငွေ ၉၀ ရာနှုန်းအထိအလုပ်လုပ်နိုင်သည် အရင်းအနှီးချေးငွေများကိုပို့ကုန်နှင့်သက်ဆိုင်သည့်အကောင့်များနှင့်စာရင်းများဖြင့်လုံခြုံစေသည် ပို့ကုန်အမိန့်နှင့်ချိတ်ဆက်ထားခြင်း (လုပ်ငန်းတွင်းလုပ်ငန်းစဉ်အပါအဝင်) ။ (ထုတ်ပေးခရက်ဒစ်၏အကွာများသည် အာမခံချေးငွေအရ Ex-Im Bank သည်အာမခံ၏ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းသာအပေါင်ပစ္စည်းလိုအပ်သည် ခရက်ဒစ်၏တန်ဖိုး။)

Postexport ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု

Ex-Im Bank သည်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်နိုင်ငံရေးဆိုင်ရာအန္တရာယ်များကိုဖြေရှင်းရန်ပို့ကုန်အကြွေးအာမခံကိုပေးသည် တခါတရံနိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဆက်စပ်လျက်ရှိသည်။ အဆိုပါအာမခံတစ်ခုကကွယ်ပေးသည် ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ကုန်ကြမ်းများရောင်းချခြင်းအတွက်တင်ပို့သူရဲ့ကာလတိုချေးငွေ၊ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ အပူပစ္စည်းများနှင့်အခြားပစ္စည်းများကိုရက်ပေါင်း ၁၈၀ အထိပေးချေမှုသက်တမ်း။ မြို့တော် ကုန်ပစ္စည်းများသည်ရက်ပေါင်း ၃၆၀ အထိရထိုက်သည်။ ဝယ်ယူကပေးဆပ်ရန်ပျက်ကွက်ပါက Ex-Im Bank မှပြန်လည်ပေးဆပ်ပါမည် မူဝါဒ၏စည်းကမ်းချက်များနှင့်အညီတင်ပို့။ Ex-Im ဘဏ်အာမခံသည် ရေတိုပို့ကုန်အကြွေးထောက်ပံ့အကြီးဆုံးဖက်ဒရယ်အစီအစဉ်။

ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအတွက် Ex-Im Bank အာမခံမူဝါဒများတွင် Multi-Buyer Credit Insurance ပါဝင်သည် အသေးစားစီးပွားရေးမူဝါဒနှင့်တစ် ဦး တည်းဝယ်သူမူဝါဒ။ ကြိုတင်ရေးသားထားသောခွင့်ပြုချက်ဖြင့် Ex-Im Bank အာမခံပေါ်လစီမှရရှိသောမည်သည့်ရငွေကိုမဆိုပို့ကုန်တင်ပို့သူကခွင့်ပြုနိုင်သည် ငွေကြေးအတွက်အပေါင်ပစ္စည်းအဖြစ်ချေးသူကို။ Ex-Im Bank ၏မူဝါဒများသည်ယေဘုယျအားဖြင့်အကျုံးဝင်သည် သတ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံရေးအခြေအနေများနှင့်ပေါ်ပေါက်လာသည့် defaults များကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော defaults ၉၅ ရာနှုန်း စီးပွားဖြစ်အန္တရာယ်များ။ အချိန်ကာလတစ်ခုတည်းဝယ်သူတစ် ဦး အပေါ် ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းဖော်ပြသည် မူဝါဒများ။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသည်ယေဘုယျအားဖြင့်အမေရိကန်အကြောင်းအရာလိုအပ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီရမည် မူဝါဒများအရသတ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံခြားရောင်းအားလုံးကိုအာမခံရမည်။

ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီအတော်များများသည်နိုင်ငံရေးနှင့်သက်ဆိုင်သောပို့ကုန်အကြွေးအာမခံကိုလည်းပေးသည် နှင့်စီးပွားဖြစ်အန္တရာယ်များ။ ပုဂ္ဂလိကအာမခံကိုရရှိနိုင်သည်၊ ခိုင်မာသောသမိုင်းရှိသည့်ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအတွက်အာမခံထားသည် အထူးသဖြင့်ဈေးကွက်ကန့်သတ်ထားနိုင်ပါသည်။

သီးခြားအစီအစဉ်များအရဘဏ်ဝယ်ယူအကြွေးမူဝါဒ Ex-Im Bank သည်အာမခံကိုပေးသည် ပို့ကုန်ချေးငွေများထုတ်ချေးရန်ဘဏ်များနှင့်အခြားငွေချေးသူများအားအားပေးခြင်း အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုအကြွေးတင်သောနိုင်ငံခြားသားဝယ်ယူသူများ။ Ex-Im Bank သည်၎င်းကိုထောက်ပံ့သည် အလယ်အလတ်ကာလငွေကြေး (ပစ္စည်းပေးပို့ခြင်းသို့မဟုတ်ပစ္စည်းကိရိယာများပြီးနောက်ပြန်ဆပ်ရန် ၁ နှစ်မှ ၅ နှစ်အထိ) အကြီးစားအတွက်ရေရှည်ငွေကြေး (ပြန်ဆပ်ရန် ၁၀ နှစ်အထိ) လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ရုံများ၊ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်များကဲ့သို့ပစ္စည်းကိရိယာများနှင့်အရင်းအနှီးစီမံကိန်းများ၊ နှင့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအဆောက်အ ဦးများနှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများ။

Ex-Im Bank သည်အာမခံချက်များအတွက်ရွေးချယ်စရာတစ်ခုအနေဖြင့်အလယ်အလတ်နှင့်နှစ်ရှည်ချေးငွေများကိုလည်းပေးသည်။ Ex-Im Bank ၏ချေးငွေများသည်အာမခံနှင့်လိုက်လျောညီထွေသောစည်းကမ်းချက်များနှင့်သတ်မှတ်သည်

စာမျက်နှာ ၅၂

ဘဏ်အနေဖြင့်အတိုးနှုန်းကိုအပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာနှင့်အညီသတ်မှတ်သောအရေးကြီးသောခြားနားချက်
သဘောတူညီချက်များ။ များစွာသောကိစ္စရပ်များတွင် Ex-Im Bank ၏အာမခံချက်သည် Ex-Im ထက်နိမ့်သောကုန်ကျစရိတ်ကိုဖြစ်ပေါ်စေသည်
ဘဏ်ချေးငွေ။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု Advocacy Center (export.gov/advocacy)

အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများတင်ပို့သူများအတွက်နိုင်ငံခြားအစိုးရ၏ ဝယ်ယူခြင်းစာချုပ်ကိုချုပ်ဆိုသည်
ဆိုလိုသည်မှာအရည်အသွေးမြင့်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကိုအပြိုင်အဆိုင်ဈေးနှုန်းဖြင့်ရောင်းချရုံထက်မကဆိုလိုနိုင်သည်။ ဒါလည်းဖြစ်နိုင်တယ်
နိုင်ငံခြားအစိုးရများနှင့်ရှုပ်ထွေးသောစည်းမျဉ်းများနှင့်ဆက်ဆံခြင်းကိုဆိုလိုသည်။ သင်လေ့လာဖြစ်စဉ်ကိုခံစားရလျှင်
ပွင့်လင်းမြင်သာမှုမရှိ။ (သို့) နိုင်ငံခြားပြိုင်ဆိုင်မှုကိုမျက်နှာသာပေးတာဖြစ်လိမ့်မယ်
Advocacy Center ကိုဆက်သွယ်သင့်တယ်။ Advocacy Center ကလုပ်ဆောင်ချက်များကိုညှိနှိုင်းသည်
အမေရိကန်ကုန်ကုန်သွယ်ရေးအေဂျင်စီ ၂၀ မှနိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးတွင်ပါဝင် ထောက်ခံအားပေးမှုတွင်ပါဝင်နိုင်သည်
အဆင့်မြင့်အမေရိကန်အစိုးရအရာရှိတဦး ၏အဓိကနိုင်ငံခြားအရာရှိတဦး ထံအလည်အပတ်ခရီးအမေရိကန်မှတိုက်ရိုက်ထောက်ခံမှု
အရာရှိများသည်နိုင်ငံရပ်ခြားတွင်အခြေချနေထိုင်ကြသည်။ နိုင်ငံခြားဆုံးဖြတ်ချက်ချသူများထံစာများနှင့်အမေရိကန်မူညှိနှိုင်းရေးယူခြင်း
အစိုးရအေဂျင်စီများနှင့်အမျိုးအစားအားလုံးနှင့်အရွယ်အစား၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ။

ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များညှိနှိုင်းမှုနှင့်လိုက်နာမှု (tcc.export.gov)

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၏ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များရုံးညှိနှိုင်းမှုနှင့်လိုက်နာမှု
(TANC) သည်အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များနှင့်အညီနိုင်ငံခြားမှလိုက်နာမှုကိုသေချာစေသည်။ DOC ၏အပိုင်း
အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးအုပ်ချုပ်မှု၊ TANC (ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များလိုက်နာမှုအစီအစဉ်မှတစ်ဆင့်)
စနစ်တကျစောင့်ကြည့်လေ့လာစုံစမ်းစစ်ဆေးရန်နှင့်နိုင်ငံခြားအကဲဖြတ်
ကျွန်ုပ်တို့၏နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များကိုအစိုးရကလိုက်နာသည်။ ဒါ
အမေရိကန်ပို့ကုန်တင်ပို့သူများနှင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများကိုကူညီရန်အခမဲ့အစီအစဉ်ကိုရရှိနိုင်သည်
ကုန်သွယ်ရေးအတားအဆီးများဖြစ်သော်လည်း၎င်းသည်အသေးစားနှင့်အလတ်စားများအတွက်အထူးအရေးကြီးသောကုမ္ပဏီလီမိတက်အတွက်
မကြာခဏနှင့်အတူကိုင်တွယ်ရန်အရင်းအမြစ်များသို့မဟုတ်ကျွမ်းကျင်မှုကင်းမဲ့သောကုမ္ပဏီများသည် နိုင်ငံခြားအစိုးရတစ်ခုပေါ်မှာ
ဒီပြုproblemsနာတွေတစ်ခုတည်း။ ၎င်းသည်ယူအက်စ်အစိုးရ၏တစ်နေရာတည်းသောဆိုင်ဖြစ်သည် ဝယ်ယူရေးစာချုပ်၊
သူတို့အားအတားအဆီးများကိုလျော့ချသို့မဟုတ်ဖယ်ရှားပစ်ရန်အကူအညီရတဲ့။ တင်ပို့မှုပိုမိုဆိုလိုနိုင်သည်
ရုံကောင်းတစ်ဦး ရောင်းထက်
တစ်ဦး ယှဉ်ပြိုင်မှာထုတ်ကုန်
ဈေးနှုန်း။ ဆိုလိုသည်မှာလည်းဆိုလိုသည်
နိုင်ငံခြားအစိုးရတစ်ခုပေါ်မှာ

TANC ဝက်ဘ်ဆိုက်တွင်အပြည့်အဝ ရှာဖွေနိုင်သောဒေတာဘေ့စ်ပါဝင်သည်
ခန့်မှန်းခြေအားဖြင့် 250 အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ၏စာသားများ။ ကူညီရန်
TANC သည်အသုံးများသောနိုင်ငံခြားအစိုးရ၏နမူနာများကိုပေးသည်။
[Usa.gov/tyrRlbr5](https://usa.gov/tyrRlbr5) မှာကုန်သွယ်ရေးအတားအဆီးများချမှတ်။ ဤ ဝန်ဆောင်မှုသည်အမေရိကန်ကိုအထောက်အကူပြုစေမည့်
ပြည်ပပို့ကုန်တင်ပို့သူများကနိုင်ငံခြားအစိုးရမှချမှတ်ထားသောကုန်သွယ်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ တိုင်ကြားမှုများပြုလုပ်ရန်
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်အတားအဆီးများသို့မဟုတ်မတရားသောကုန်သွယ်ရေးအခြေအနေများ။

စက်မှုနှင့်လုံခြုံရေးဗျူရို (bis.doc.gov)

စက်မှုနှင့်လုံခြုံရေးဗျူရိုသည်ပို့ကုန်များကိုထိန်းချုပ်ရန်တာဝန်ရှိသည်
အမျိုးသားလုံခြုံရေး၊ နိုင်ငံခြားရေးမူဝါဒနှင့်စီးပွားဖြစ်နှစ်ခုစလုံးပါ ဝင်သော“ dual-use” ပစ္စည်းများစသည်တို့ဖြစ်သည်
နှင့် / သို့မဟုတ်စစ်ရေးပြန့်ပွား applications များ။ ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုနှင့်ကိုက်ညီမှုကိုကူညီခြင်း၊
လိုအပ်ပါကပို့ကုန်လိုင်စင်ကို Outreach နှင့်ပညာရေး ဝန်ဆောင်မှုများမှတိုက်ရိုက်ရယူနိုင်သည်
ဝါရှင်တန်ဒီစီရှိ BIS ၏ပို့ကုန် ဝန်ဆောင်မှုများရုံးခွဲ။ BIS တွင်နယ်ပယ်နှစ်ခုရှိသည်
ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုနှင့်စည်းမျဉ်းများအပေါ်အကြံပေးခြင်းအတွက်အထူးပြုကြောင်းရုံးများ။

အခန်း 4: ပို့ကုန်အကြံပေး

စာမျက်နှာ ၅၃

လူနည်းစုစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအေဂျင်စီ (www.mbda.gov)

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဦးစီးဌာန၏လူနည်းစုစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအေဂျင်စီ (MBDA)
၏ကြီးထွားမှုနှင့်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကိုအပ်နှံသည့်တစ်ခုတည်းသောဖက်ဒရယ်အေဂျင်စီသည်
အမေရိကန်လူနည်းစုပိုင်စီးပွားရေးကဏ္ဍ sector ။ သူတို့၏အစီအစဉ်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများသည်လူနည်းစုကိုတပ်ဆင်သည် -
ပိုင်ဆိုင်မှုရှိသောကုမ္ပဏီများသည်အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများဖန်တီးနိုင်ခြင်း၊
ဒေသတွင်း၊ တစ်နိုင်ငံလုံးနှင့်နိုင်ငံတကာတွင်ချဲ့ထွင်။ ဝန်ဆောင်မှုများကိုမှတဆင့်ထောက်ပံ့ပေးလျက်ရှိသည်
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ ခရိုင်ရှိ MBDA စီးပွားရေးစင်တာ ၄၀ ကျော်၏ကွန်ယက်
ကိုလံဘီယာနှင့် Puerto Rico ၏။

MBDA သည်မြှင့်တင်ပေးခြင်းဖြင့်အမေရိကန်လူနည်းစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အခွင့်အလမ်းများကိုဖော်ထုတ်သည်
သူတို့ရွေးချယ်နိုင်သောစက်မှုလုပ်ငန်းများတွင်ကမ္ဘာစီးပွားရေးတွင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိသည်။
အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနအပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးဌာနနှင့်သဘောတူညီချက်အရ
အုပ်ချုပ်ရေး၊ MBDA သည်ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိဈေးကွက်နှင့်ထုတ်ကုန်လိုအပ်ချက်များကိုသတင်းအချက်အလက်ပေးသည်
လူနည်းစုကိုကူညီရန်ပညာရေး၊ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်နည်းပညာများကိုရယူရန်နည်းလမ်းများကိုဖော်ထုတ်သည်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအောင်မြင်။ MBDA အတိုင်ပင်ခံအများစုသည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအားအကြံပေးခြင်းတွင်အသိအမှတ်ပြုခံရသည်။
ဥပမာအားဖြင့် MBDA နှင့် ITA သည်လူနည်းစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုကုန်သွယ်ရေးတွင်ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်သည်
ဖြစ်ရပ်များ။ MBDA Business Center ကွန်ယက်သည်လူနည်းစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုပြင်ဆင်ရန်ကူညီပေးသည်

နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်များနှင့်မြှင့်တင်ရေးပစ္စည်းများနှင့်ဖော်ထုတ်ရန်
ဘဏ္ဍာရင်းအရင်းအမြစ်များ။

MBDA နှင့် ITA ကွင်းဆင်းရုံးများသည်ဒေသဆိုင်ရာနီးနောဖလှယ်ပွဲများနှင့်ပတ်သက်သည့်သတင်းအချက်အလက်များနှင့်အသေးစိတ်များကိုပေးသည်။

အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု (sba.gov)

အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု (SBA) နှင့်၎င်း၏တစ်နိုင်ငံလုံးသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးဌာနသည် မိတ်ဖက်များကပို့ကုန်အကြံပေးခြင်း၊ သင်တန်းပေးခြင်းနှင့်ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်းများအတွက်သင့်အားကူညီနိုင်သည်။ SBA လည်းရှိပါတယ် ကုန်သွယ်ရေးဘဏ္ဍာရင်းမန်နေဂျာများသည်အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေး ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်အတူတကွတည်ရှိသည်။ In ထို့အပြင်သင်မှတစ်ဆင့်တင်ပို့ခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ပိုမိုသိရှိနိုင်သည်။

SBA ခရိုင်ရုံးများ (Lusa.gov/1vC1cb0)

SBA တွင်ခရိုင်ရုံးများရှိပြီးသေးငယ်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင်အထူးကျွမ်းကျင်သူများပါဝင်သည် တိုင်းပြည်နယ်နှင့်နယ်မြေများတွင်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၊ ခရိုင်နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးအရာရှိများ (DITO's) ခရိုင်ရုံး ၆၈ ခုလုံးတွင်တည်ရှိပြီးအသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားဖြင့်တင်ပို့ရာတွင်အောင်မြင်ရန်ကူညီနိုင်သည် သင့်လျော်သောဒေသခံအရင်းအမြစ်များနှင့်အတူသူတို့ကိုချိတ်ဆက်။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများ (Lusa.gov/1tACR7m)

SBA တွင်ကုန်သွယ်ရေးဘဏ္ဍာရင်းမန်နေဂျာများရှိအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ထမ်းများနှင့်အတူတကွတည်ရှိသည် တစ်နိုင်ငံလုံးရှိအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများ။ ဤပုဂ္ဂိုလ်များသည်လုပ်နိုင်သည် အပါအဝင်၎င်းတို့၏ပို့ကုန်ရောင်းအားကိုထောက်ပံ့ရန်ကုန်သွယ်မှုအတွက်ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုနည်းလမ်းများနှင့် ပတ်သက်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားအကြံပြုပေးခြင်း နိုင်ငံတကာငွေပေးချေမှုစနစ်ကိုမည်သို့ဖွဲ့စည်းရမည်၊ ပို့ကုန်အမိန့်ဖြည့်စွက်ရန်လိုအပ်သောလည်ပတ်မြို့တော်ရရှိရန်။

အသေးစားစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုစင်တာများ (Lusa.gov/1obQitC)

တစ်နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာဖြင့်အသေးစားစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုစင်တာ (SBDC) ၁၀၀၀ ခန့်သည် a အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအထူးသဖြင့်အသစ်များတင်ပို့သည့်ပို့ကုန်အကူအညီ ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုး

၅၀ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန် စာမျက်နှာ ၅၄

တင်ပို့၊ သူတို့ကအကြံပေးခြင်း၊ လေ့ကျင့်ခြင်း၊ အကြံပေးခြင်း
ဝန်ဆောင်မှုများကိုအသေးစားစီးပွားရေးတင်ပို့သူအားအခမဲ့ပေးသော်လည်းပုံမှန်အခကြေးငွေမှာပုံမှန်ဖြစ်သည် ပို့ကုန်လေ့ကျင့်ရေးနီးနောဖလှယ်ပွဲများနှင့်အခြား SBDC မှပံ့ပိုးပေးသောပို့ကုန်များအတွက်အခကြေးငွေပေးသည်။ အတွက်အထူးကုအဖြစ် စီးပွားရေးစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း၊ သင်၏ဒေသဆိုင်ရာ SBDC သည်သင်၏ကိုယ်ပိုင်ပို့ကုန်နည်းဗျူဟာကိုဖန်တီးရန်ကူညီနိုင်သည် အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုကဲ့သို့သောအခြားဒေသဆိုင်ရာအရင်းအမြစ်များကိုနှိပ်ခြင်း။

ရမှတ် - အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အကြံပေးများ (score.org)

အလုပ်လုပ်ပြီးအငြိမ်းစားအမှုဆောင်များနှင့်စီးပွားရေးပိုင်ရှင်များသည်သူတို့၏အချိန်နှင့်ကျွမ်းကျင်မှုများကိုစေတနာ့ ဝန်ထမ်းအဖြစ်လူ့ဒါန်းကြသည် စီးပွားရေးအကြံပေးများနှင့်လျှို့ဝှက်တိုင်ပင်ခြင်းနှင့်လမ်းညွှန်အခမဲ့ပေး။ အတော်များများ SCORE အဖွဲ့ဝင်များသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုတွင်လက်တွေ့အတွေ့အကြုံရှိသည်။ သူတို့ကသင့်ကိုအကဲဖြတ်နိုင်ပါတယ် ကုမ္ပဏီ၏ပို့ကုန်အလားအလာနှင့်သင်၏ပြည်တွင်းလည်ပတ်မှုအားဘဏ္ဍာရင်းဖော်ထုတ်ခြင်းအားဖြင့် စီမံခန့်ခွဲမှုသို့မဟုတ်နည်းပညာဆိုင်ရာစိန်ခေါ်မှုများနှင့်အခွင့်အလမ်းများ။ SCORE အကြံပေးများသည်လည်းသင်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန်ကူညီနိုင်သည် ပြည်ပသို့တင်ပို့သောကုန်ပစ္စည်းများကိုမည်သည့်နေရာနှင့်မည်သို့ရောင်းချရမည်ကိုပြသသည့်အခြေခံပို့ကုန်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်များကိုအကောင်အထည်ဖော်ပါ။

SBA မှရန်ပုံငွေထောက်ပံ့ထားသောအစီအစဉ်များနှင့် ပတ်သက်၍ သတင်းအချက်အလက်အတွက်သင်၏အနီးဆုံး SBA ရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ။

အမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးဌာန

အမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးဌာနသည် Outreach ရုံးမှတစ်ဆင့်အထောက်အပံ့များတင်ပို့ရန်ကမ်းလှမ်းသည် နှင့်ပို့ကုန်အကူအညီ (OOEA) ။ နိုင်ငံခြားစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း၏တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း (FAS, www.fas.usda.gov), OOEA သည်အမေရိကန်အစားအစာ၊ လယ်ယာနှင့်သစ်တောထွက်ပစ္စည်းများတင်ပို့သူများအတွက်ပထမဆုံးအဆက်အသွယ်ဖြစ်သည်။ ဒါဟာ လမ်းညွှန်မှု၊ ရည်ညွှန်းမှုများနှင့်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များကိုရယူခြင်းနှင့်ရယူခြင်းအတွက်အကူအညီများကိုပေးသည် အမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးဌာနမှစီမံခန့်ခွဲသောပို့ကုန်နှင့်ဆက်စပ်သောအစီအစဉ်များနှင့်ပတ်သက်သည့်သတင်းအချက်အလက် အခြားဖက်ဒရယ်အေဂျင်စီများ။ FAS တွင်အမေရိကန်သံရုံးများ၌အရာရှိများနှင့်ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူများရှိသည် ကမ္ဘာကြီး ၎င်းသည်လူနည်းစုပိုင်နှင့်အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုရှာဖွေနေသည့်ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းတစ်ခုလည်းဖြစ်သည် ဤဒေသများရှိအကူအညီ၊ OOEA သည်အခြေခံပို့ကုန်ဆိုင်ရာတိုင်ပင်ညှိနှိုင်းမှုကိုပေးလိမ့်မည် ထိုကဲ့သို့သော Market Access အစီအစဉ်အဖြစ်သင့်လျော်သောပို့ကုန်အစီအစဉ်ကို။

စံချိန်စံညွှန်းများနှင့်လက်မှတ်ရသတင်းအချက်အလက်များအတွက်အမျိုးသားစင်တာ

အမျိုးသားစံချိန်စံညွှန်းများနှင့်လက်မှတ်ထုတ်ပေးရေးသတင်းအချက်အလက် (NCSCI) ကသတင်းအချက်အလက်ပေးစွမ်းသည် နိုင်ငံခြားစံချိန်စံညွှန်းများနှင့်လက်မှတ်စနစ်များနှင့်လိုအပ်ချက်များကိုအကြောင်းကို။ ပေးအပြင် ရှိပြီးသားစံချိန်စံညွှန်းများနှင့်အသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်လိုအပ်ချက်များနှင့်ပတ်သက်ပြီးပြည့်စုံသောသတင်းအချက်အလက်၊ NCSCI ကမ်းလှမ်းခဲ့သည် “ US ကိုအသိပေးပါ” (tsapps.nist.gov/notifyus/data/index) ဤအခမဲ့ web-based အီးမေးလ်ကြေးပေးသွင်းမှု ဝန်ဆောင်မှုသည်အမေရိကန်နိုင်ငံသား၊ စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်အဖွဲ့အစည်းများအားပြန်လည်သုံးသပ်ရန်နှင့်အခွင့်အရေးပေးရန်ကမ်းလှမ်းသည် အဆိုပြုထားသောနိုင်ငံခြားနည်းပညာဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းများကိုမှတ်ချက်ပေးပါ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်မှဝင်ရောက်ခွင့်၊ Notify US ဝန်ဆောင်မှုကိုရယူခြင်းဖြင့်သင်သည်လက်ခံရရှိနိုင်သည် ပြည်တွင်းနှင့်ပြည်ပနည်းပညာဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းများမူကြမ်းများသို့မဟုတ်အပြောင်းအလဲများအကြောင်းအီးမေးလ်သတိပေးချက်များ

ထုတ်လုပ်ထုတ်ကုန်။

ခရိုင်ပို့ကုန်ကောင်စီများ

သူ၏ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုများအပြင် US Commercial Service သည် seasoned နှင့်တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်မှုရှိသည်။ ပို့ကုန်ကုန်သွယ်မှု၏ရှေ့တန်းအားလုံးကိုတင်ပို့သူများ။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသည် ၅၈ ခုနှင့်နီးကပ်စွာအလုပ်လုပ်သည်။ Puerto Rico နှင့် US Virgin Islands တွင်ပါဝင်သောခရိုင်ပို့ကုန်ကောင်စီ (DECs) တွင်ပါဝင်သည်။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးအားခိုင်မာတောင့်တင်းစေရန်ကူညီပေးမည့်စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်သောစီးပွားရေးနှင့်ကုန်သွယ်ရေးကျွမ်းကျင်သူ ၁၅၀၀ နီးပါး ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာများ။

အခန်း 4: ပို့ကုန်အကြံပေး

၅၁

စာမျက်နှာ ၅၅

ပို့ကုန်ဆိုင်ရာအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများနှင့်ဆွေးနွေးပွဲများကိုခရိုင်တင်ပို့မှုကောင်စီများကကူညီသည်။ ၎င်းကိုယူအက်စ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးများကစီစဉ်ပေးပြီး၎င်းတို့ကိုလည်း၎င်းတို့ပံ့ပိုးသည်။ ပို့ကုန်တက္ကသိုလ်အပါအဝင်၊ ပိုင်ဆိုင်သည်။ ခရိုင်ပို့ကုန်ကောင်စီ ဝင်များကလည်းထောက်ပံ့နိုင်သည်။ ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းဖြင့်အတွေ့အကြုံနည်းသောပို့ကုန်များကိုတိုက်ရိုက်အကြံဉာဏ်ပေးခြင်း၊ မဟာဗျူဟာများ၊ ကုန်သွယ်ရေးအဆက်အသွယ်များနှင့်ပြည်ပဈေးကွက်များတွင်အောင်မြင်မှုရရှိစေရန်နည်းလမ်းများ။ သင်လုပ်နိုင်သည်။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုမှတစ်ဆင့်ခရိုင်ပို့ကုန်ကောင်စီထံမှအကူအညီရယူပါ။ သူတို့နှင့်ဆက်သွယ်သောရုံးများ။

ပြည်နယ်နှင့်ဒေသန္တရအစိုးရများ

ပြည်နယ်၊ ခရိုင်နှင့်မြို့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအဖွဲ့အစည်းများ၊ ကုန်သွယ်ရေးဌာနများ၊ သို့မဟုတ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၊ နှင့်အခြားအစိုးရအဖွဲ့အစည်းများမကြာခဏအဖိုးတန်အကူအညီများပေးတတ်သည်။ ဤအုပ်စုများကပေးသောအကူအညီများသည်များစွာသောသူတို့ကအောက်တွင်လည်ပတ်ကြသည်။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဌာနနှင့်အလားတူစွာပါဝင်သည်။

- **ပို့ကုန်ပညာရေး။** ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအတွက်တင်ပို့မှုအလားအလာများကိုခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်းနှင့်မိတ်ဆက်ပေးခြင်း၊ ၎င်းတို့သည်နည်းစနစ်များနှင့်မဟာဗျူဟာများကိုအုပ်စုလိုက်နီးနှောဖလှယ်ပွဲပုံစံဖြင့်တင်ပို့ရန်ဖြစ်သည်။ သို့မဟုတ်တစ်ဦးချင်းစီအကြံပေးခြင်းအစည်းအဝေးများ။
- **ကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်များ။** ပြည်ပသို့တင်ပို့သူများကိုအလားအလာရှိစေရန်စီစဉ်ပေးခြင်း၊ နိုင်ငံခြားဖောက်သည်များ (အခန်း ၆ ကိုလည်းရှု)။
- **ကုန်စည်ပြပွဲများ။** နိုင်ငံထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများပြပွဲများကိုစီစဉ်ခြင်းနှင့်ကမကထပြုခြင်း၊ နှင့်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အတွက်ဝန်ဆောင်မှုများ။

ဘဏ္ဍာရေးအဖွဲ့အစည်းများ

အမေရိကန်ဘဏ်အတော်များများတွင်အကျွမ်းတဝင်ရှိသောအထူးကျွမ်းကျင်သူများနှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဌာနများရှိသည်။ တိကျတိကျခိုင်ခြားတိုင်းပြည်များနှင့်ကုန်စည်နှင့်အရောင်းအဝယ်အမျိုးမျိုးတို့ကိုအတူ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏အဓိကမြို့ကြီးများရှိဘဏ်ကြီးများသည်ဆက်သွယ်မှုများကိုထိန်းသိမ်းထားသည်။ တိုင်းပြည်တစ်လျှောက်လုံးသေးငယ်ဘဏ်များ။ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်အတော်များများရှိဘဏ်များနှင့်အတူ၊ သူတို့သည်နိုင်ငံရပ်ခြားတွင်ကိုယ်ပိုင်လုပ်ကိုင်ခွင့်ရှိသည်။ မှတိုက်ရိုက်ရုပ်သံလိုင်းပေးဌာနခွဲများ၊ နိုင်ငံခြားဖောက်သည်များ။

နိုင်ငံတကာဘဏ်လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူများဖြစ်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်ပို့ကုန်နှင့်ပတ်သက်။ ကောင်းစွာအသိပေးခဲ့သည်။ အပြင်ဘက်ကျသောဒေသများ၌ပင်ကိစ္စရပ်များဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာဘဏ်လုပ်ငန်းများ၏ပုံမှန်အတိုင်းကန်သတ်။ ဘဏ်များသည်မကြာခဏတိုင်ပင်ဆွေးနွေးမှုများပြုလုပ်ကြသည်။ ၎င်းတို့၏ဖောက်သည်များအခမဲ့လမ်းညွှန်၊ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့သူတို့ကချေးငွေကနေဝင်ငွေရကြတယ်။ တင်ပို့သူနှင့်အထူးများအတွက်အကြေးငွေမှ ထိုကဲ့သို့သောခရက်ဒစ်၏အကွာများနှင့်အခြားရန်ပုံငွေများလွှဲပြောင်းအဖြစ်ဆောင်မှုများ။ ဘဏ်များစွာလည်းရှိသည်။ ပို့ကုန်တွေကိုကူညီဖို့စာပေတွေရရှိနိုင်တယ်။ ဤရွှေ့ကားပစ္စည်းများမကြာခဏကျန်ဆုံး၊ ပူဇော်ကြသည်။ အထူးသဖြင့်နိုင်ငံများနှင့်သူတို့၏စီးပွားရေးလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများသည်၎င်းတို့အတွက်တန်ဖိုးရှိသောကိရိယာတစ်ခုဖြစ်နိုင်သည်။ နိုင်ငံခြားစက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း။ ထို့အပြင်ဘဏ်ကြီးများသည်နီးနှောဖလှယ်ပွဲများကိုမကြာခဏပြုလုပ်လေ့ရှိသည်။ ခရက်ဒစ်အကူအညီများ၊ မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းခြင်းနှင့်အခြားဘဏ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများကိုလည်းပြုလုပ်ခဲ့သည်။ ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအတွက်စိုးရိမ်ဖွယ်ရာအကြောင်းအရာများ။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဝန်ဆောင်မှု ပြည်နယ်နှင့်ဒေသတွင်းနှင့်နီးကပ်စွာအလုပ်လုပ်သည်။ အစိုးရများအဖြစ်ပုဂ္ဂလိကအဖြစ် မိတ်ဖက်များ။ ကျနော်တို့အပြည့်အဝအကွာအဝေးကိုဆက်ကပ် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်ဘဏ္ဍာရေး။

စာမျက်နှာ ၅၆

စီးပွားဖြစ်ဘဏ်တစ်ခုသည်၎င်း၏ဖောက်သည်များအတွက် ဝန်ဆောင်မှုများစွာကိုလုပ်ဆောင်နိုင်သည်။

- ငွေကြေးလဲလှယ်ခြင်း
- ပို့ကုန်များကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း

- နိုင်ငံခြားငွေတောင်းခံသူများ၊ မကြမ်းများ၊ ငွေစာရင်းများနှင့်အခြားနိုင်ငံခြားရန်ငွေများစုဆောင်းခြင်း
- အခြားနိုင်ငံများသို့ရန်ငွေများလွှဲပြောင်းပေးခြင်း
- ခရီးသွားများအတွက်မိတ်ဆက်ပေးစာ
- အလားအလာရှိသောကိုယ်စားလှယ်များ (သို့) ပြည်ပမှ ဝယ်သူများအတွက်အကြွေးအချက်အလက်များ
- ပို့ကုန်၏နိုင်ငံခြား ဝယ်သူများကိုချေးငွေအထောက်အပံ့

ပို့ကုန်ကြားခံ

ပို့ကုန်ကြားခံကြားခံကုမ္ပဏီကြီးသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီကြီးများမှအထူးပြုအသေးစားအထိဖြစ်သည် စစ်ဆင်ရေး။ ဈေးကွက်သုတေသနလုပ်ဆောင်ခြင်းအပါအဝင် ဝန်ဆောင်မှုအမြောက်အများကိုသူတို့ပေးရသည်။ ပြသခြင်းဖြင့်ပြည်ပဖြန့်ချိသူများသို့မဟုတ်ကော်မရှင်ကိုယ်စားလှယ်များကိုခန့်အပ်ခြင်းနှင့်စီမံခန့်ခွဲခြင်း နိုင်ငံတကာကုန်စည်ပြပွဲများ၊ ကြော်ငြာများနှင့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်ပြင်ဆင်မှုများတွင်သုံးစွဲသူ၏ကုန်ပစ္စည်းများ စာရွက်စာတမ်းများ။ အတိုချုပ်ပြောရလျှင်ကြားခံသည်ပို့ကုန်ကုန်ဆုံးမှုအတွက်အပြည့်အဝတာဝန်ယူနိုင်သည် အမိန့်များဖြည့်စွက်ခြင်းမှအပအသေးစိတ်အချက်အလက်အားလုံးကိုတင်ပို့သူအားသက်သာစေခြင်း။

ကြားခံ ဝင်ရောက်သူများသည်ကော်မရှင်၊ လစာ၊

ထိန်းသိမ်းခပေါင်းကော်မရှင်၊ အချို့ကြားခံများသည်သူတို့ကိုယ်တိုင်သည်၊

သူတို့ရဲ့ကိုယ်ပိုင်နာမည်ရောင်း။ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ဖောက်သည်အမျိုးမျိုး၏ကုန်ပစ္စည်းများသည်မကြာခဏဆက်စပ်လျက်ရှိသည်။

ပစ္စည်းများသောအားဖြင့်ယှဉ်ပြိုင်မဟုတ်ပေမယ့်။ ကြားခံကိုအသုံးပြုခြင်း၏အားသာချက်တစ်ခုမှာ၎င်းသည်ဖြစ်သည်

ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်နှစ်ပေါင်းများစွာယူရန်လိုကောင်းလိုသည့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအရင်းအမြစ်များကိုချက်ချင်းရနိုင်သည်

သူတို့ကိုယ်ပိုင်။ များစွာသောပို့ကုန်ကြားခံများအနေဖြင့်အရောင်းနှင့်ငွေကြေးချေးငွေများကိုလျင်မြန်စွာလွယ်ကူချောမွေ့စေသည်

ပို့ကုန်သို့ငွေပေးချေမှု။ ပို့ကုန်ကြားခံများအသုံးပြုခြင်းနှင့်ပတ်သက်သောအသေးစိတ်အချက်အလက်များအတွက်အခန်း ၅ တွင်ကြည့်ပါ။

ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးစင်တာများ၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးကလပ်များနှင့်ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးကုန်သည်များအသင်း

ဒေသတွင်းသို့မဟုတ်ဒေသဆိုင်ရာကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးစင်တာများ (wtca.org) နှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးကလပ်များကိုဖွဲ့စည်းထားသည်

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးနှင့်ရေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးတွင်ပါ ဝင်သောကုမ္ပဏီများကိုကိုယ်စားပြုသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊

ဘဏ်များ၊ တင်ပို့သူများ၊ အကောက်ခွန်ပွဲစားများ၊ အစိုးရအေဂျင်စီများနှင့်အခြားဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့အစည်းများဖြစ်သည်

ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးတွင်ပါဝင်ပတ်သက်။ ထိုကဲ့သို့သောအဖွဲ့အစည်းများသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာပညာရေးဆိုင်ရာအစီအစဉ်များကိုလုပ်ဆောင်ကြသည်

စီးပွားရေးနှင့်ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုအပေါ်အကျိုးစီးပွားလုံ့ဆော်ရန်ဖြင့်တင်ရေးဖြစ်ရပ်များစုစည်း။ နီးပြီ

နိုင်ငံပေါင်း ၁၀၀ နီးပါးရှိအဓိကကုန်သွယ်ရေးမြို့ကြီးများတွင်ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးစင်တာများသို့မဟုတ်တွဲဖက်ထားသောအသင်းအဖွဲ့ ၃၀၀ ရှိသည်။

အချို့သောကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးစင်တာများသည်အဓိကအားဖြင့်မဟုတ်သည့်သို့မဟုတ်မပေးသည့်အိမ်ခြံမြေကြိုးပမ်းမှုများဖြစ်ကြောင်းသတိရပါ

ပို့ကုန်ပညာရေးသို့မဟုတ်ကွန်ယက်ကဲ့သို့အသင်း ဝင် ဝန်ဆောင်မှုအနည်းငယ်သာရှိသည်။ ပါဝင်သဖြင့်

ဒေသဆိုင်ရာအသင်းအဖွဲ့တစ်ခု၊ ကုမ္ပဏီသည်ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်နှင့် ပတ်သက်၍ အချိန်နှင့်တပြေးညီအကြံဉာဏ်များရယူနိုင်သည်

နီးပါး၏အသွင်သဏ္ဌာန်၌တတ်ကျွမ်းနားလည်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များထံမှအခွင့်အလမ်းများ

နိုင်ငံတကာစီးပွားရေး အသင်း ဝင်ခြင်း၏အားသာချက်များအနက် ဝန်ဆောင်မှု၊ လျော့စျေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ

နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များတွင်တွဲဖက်ကလပ်ထံမှအဆက်အသွယ်။

အခန်း 4: ပို့ကုန်အကြံပေး

စာမျက်နှာ ၅၃

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိဒေသဆိုင်ရာကုန်သည်များနှင့်ဆိုင်သောကုန်သည်များသည်ခေတ်မီဆန်းပြားပြီး၊

တင်ပို့ရန်စိတ်ဝင်စားသည့်အသင်းဝင်များအတွက်ကျယ်ပြန့်သော ဝန်ဆောင်မှုများ -

- ပို့ကုန်နီးနှောဖလှယ်ပွဲ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများနှင့် စားပွဲပိုင်းဆွေးနွေးမှုများ
- မူရင်းလက်မှတ်
- ကုန်သွယ်မှုဖြင့်တင်ရေးအစီအစဉ်များ၊ ပင်လယ်ရပ်ခြားမစ်ရှင်များ၊ မေးလ်နှင့် အဖြစ်အပျက်စီစဉ်ခြင်း
- နိုင်ငံခြားကုန်စည်ပြပွဲများတွင်အမေရိကန်ပြခန်းများ
- နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများနှင့်အဆက်အသွယ်ရှိသည် နှင့်ဖြန့်ဖြူး
- ပို့ကုန်အရောင်းအဝယ် အသင်းဝင်များအတွက်အခွင့်အလမ်းများ
- သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလမ်းကြောင်းနှင့် တင်ပို့စုစည်းပြီး
- မှုကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်သွားရောက်ခြင်း အခြားနိုင်ငံများ
- ပြည်တွင်း၌နိုင်ငံတကာလှုပ်ရှားမှုများ ကုန်စည်ပြပွဲများ

စက်မှုနှင့်ကုန်သွယ်ရေးအသင်းများ

အချို့စက်မှုလုပ်ငန်းများနှင့်ကုန်သွယ်ရေးအသင်းအဖွဲ့များသည်ဈေးကွက်နှင့်ပတ်သက်သောအသေးစိတ်အချက်အလက်များကိုဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သည်

ရွေးချယ်ထားသောနိုင်ငံများမှထုတ်ကုန်များ ဝယ်လိုသည် (သို့) အသင်းဝင်များကိုတင်ပို့ရန်ရည်ညွှန်းနိုင်သည်

စီမံခန့်ခွဲမှုကုမ္ပဏီများ။ စက်မှုကုန်သွယ်ရေးအသင်းအဖွဲ့များသည်ပုံမှန်အားဖြင့်စုဆောင်းထိန်းသိမ်းသည်

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုသတင်းများနှင့်၎င်းတို့၏စက်မှုလုပ်ငန်းများသို့မဟုတ်လိုင်းအပေါ်အကျိုးသက်ရောက်မှုများခေတ်ရေစီးကြောင်းအပေါ် ဖိုင်များ

စီးပွားရေး။ သူတို့ကမကြာခဏအစိုးရပါဝင်သောဆောင်းပါးများနှင့်သတင်းလွှာထုတ်ဝေရန်

သုတေသန။ အမျိုးသားနှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးအသင်းအဖွဲ့များသည်ဒေသဆိုင်ရာ၊

အမျိုးသားရေးနှင့်နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးသူတို့ကိုယ်သူတို့ပြသ သင့်ဒေသမှာအခန်းတစ်ခန်းရှာဖို့၊

uschamber.com ကို ကြည့်ရှုပါ။

နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေးအမေရိကန်ကုန်သည်များ

အမေရိကန်ကုန်သည်ကြီးများအသင်း (AMCHAM) ၏ဒေသဆိုင်ရာအခန်းသည်အလွန်အရေးကြီးသည် နှင့်မည်သည့်နိုင်ငံခြားတွင်ပြည်များတွင်ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များ၏ယုံကြည်စိတ်ချရသောအရင်းအမြစ်။ ဒေသခံအခန်းကြီးဖြစ်ကြသည် ဒေသတွင်းကုန်သွယ်ရေးအခွင့်အလမ်းများ၊ အများဆုံးကုန်သွယ်မှုလှုပ်ရှားမှုကာလနှင့်အလားတူထည့်သွင်းစဉ်းစား။

AMCHAM များသည်များသောအားဖြင့်မည်သည့်အမေရိကန်စီးပွားရေးမှမဆိုမေးမြန်းစုံစမ်းမှုများကိုကိုင်တွယ်လေ့ရှိသည်။ အသေးစိတ်ဝန်ဆောင်မှုများကိုဖြစ်ကြသည် ပုံမှန်အားဖြင့်တွဲဖက်အဖွဲ့အစည်းများအဖွဲ့ဝင်များအတွက်အခမဲ့ဖြစ်သည်။ အချို့ AMCHAMs တွင်အသင်းဝင်မဟုတ်သူများအတွက် ဝန်ဆောင်မှုအတွက်သတ်မှတ်ထားသောအချိန်ဇယားရှိသည်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံနှင့်အခြားအကြံပေးများ

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံသည်ထုတ်လုပ်သူအားကဏ္ဍ aspects အားလုံးအပေါ်အကြံဉာဏ်နှင့်ကူညီနိုင်သည် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်၏။ ကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံများသည်ပုံမှန်အားဖြင့်တစ်ဦး နှင့်တစ်ဦး အထူးပြုမှုဆက်ဆံလေ့မရှိပါ သူတို့ကနိုင်ငံခြားဈေးကွက်မှကုန်ပစ္စည်းလိုက်လျောညီထွေအပေါ်အကြံပေးလိမ့်မည်ပေမယ့်ထုတ်ကုန်။ သူတို့ ပြည်တွင်းနှင့်နိုင်ငံခြားစည်းမျဉ်းများကိုသုတေသနပြုပြီးစီးပွားရေးနှင့်နိုင်ငံရေးတို့ကိုလည်းအကဲဖြတ်ပါ အန္တရာယ်၊ သူတို့သည်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်သုတေသနကိုလုပ်ဆောင်ပြီးနိုင်ငံခြားနှင့်အဆက်အသွယ်ပြုကြသည် အစိုးရအေဂျင်စီများနှင့်အခြားလိုအပ်သောအရင်းအမြစ်များဖြစ်သောကြော်ငြာကုမ္ပဏီများ၊ ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုအဆောက်အဦ များနှင့်ဒေသခံရှေ့နေများ။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုမှအတိုင်ပင်ခံများသည်နိုင်ငံခြားဖက်စပ်ကိစ္စရာဖွေ။ အရည်အချင်းပြည့်မီနိုင်သည် မိတ်ဖက်များနှင့်ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအခွင့်အရေးများရောင်းချခြင်းအတွက်ဖြစ်နိုင်ခြေလေ့လာမှုများပြုလုပ်နိုင်သည်

စာမျက်နှာ ၅၈

ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံတည်နေရာနှင့်ဆောက်လုပ်ရေးနှင့်နိုင်ငံခြားဌာနခွဲများတည်ထောင်ခြင်း။ အရောင်းအဝယ်သဘောတူညီချက်များပြီးဆုံးသွားသောအခါကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံများသည်အကောင်အထည်ဖော်မှုကိုသေချာစေနိုင်သည် ချောချောမွေ့မွေ့နှင့်ပေါ်ပေါက်သောမည်သည့်ပြဿနာများကိုထိရောက်စွာကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းကြသည်။

ကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံများသည်များသောအားဖြင့်ဘာသာရပ်နှင့်ကမ္ဘာ့labelရိယာ (သို့) နိုင်ငံများကအထူးပြုသည်။ ဤရွေ့ကား မည်သည့်အေးဂျင့်များသို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးသူများအောင်မြင်နိုင်ဖွယ်ရှိသည်၊ ပြိုင်ဘက်များနှင့်မည်သည့်ကုန်စားလှယ်များနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရမည်ကိုမြှင့်တင်ရေးလိုအပ်သည် နှင့်ဖြန့်ဖြူး။ ၎င်းတို့သည်နိုင်ငံခြားအစိုးရ၏စည်းမျဉ်းများ၊ စာချုပ်များနှင့်လည်းသက်ဆိုင်သည် ဥပဒေများနှင့်အခွန်။ အချို့သောကုမ္ပဏီများသည်အခြားသူများထက် ပို၍ အထူးပြုကောင်းဖြစ်နိုင်သည်။ ဥပမာ၊ ဥပဒေရေးရာပြဿနာများနှင့်အခွန်အကောက်များနှင့် ပတ်သက်၍ အသေးစိတ်ကျစွာမသိရှိနိုင်သေးပါ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနည်းဗျူဟာများ။

များစွာသောစာရင်းကိုင်ကုမ္ပဏီများ၊ ဥပဒေကုမ္ပဏီများနှင့်အထူးပြုဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကုမ္ပဏီများသည်ပေးသည် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံနှင့်ဆောင်မှုများ။ အတိုင်ပင်ခံကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုရွေးချယ်သောအခါသင်ပေးရမည် တာဝန်ခံဖြစ်သောအတိုင်ပင်ခံ၏အတွေ့အကြုံနှင့်ဗဟုသုတကိုအထူးဂရုပြုရမည် စီမံကိန်း။ သင့်လျော်သောကုမ္ပဏီတစ်ခုရှာရန်အခြားတင်ပို့သူများနှင့်အခြားထံမှအကြံဉာဏ်တောင်းခံပါ ဤအခန်းတွင်ဖော်ပြထားသောအရင်းအမြစ်များဖြစ်သောအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးများနှင့်ဒေသတွင်းကုန်သည်များ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး၏။

အတိုင်ပင်ခံများသည်သတ်သတ်မှတ်မှတ်လိုအပ်ချက်များရှိသည့်ကုမ္ပဏီအတွက်တန်ဖိုးအရှိဆုံးဖြစ်သည်။ အဲဒီအကြောင်းကြောင့်၊ ပုဂ္ဂလိကအတိုင်ပင်ခံများသည်ဈေးကြီးသောကြောင့်ပြည်သူပိုင်ရန်ပုံငွေဖြင့်အပြည့်အဝအသုံးချနိုင်သည် အတိုင်ပင်ခံတစ်ဦး ကိုဦးရမ်းခြင်းမပြုမီအကူအညီရင်းမြစ်များ။

ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများနှင့်သင်္ဘောကုမ္ပဏီများ

ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများသည်ပို့ကုန်စာရွက်စာတမ်းများ၊ သင်္ဘောထုတ်ကုန်များအတွက်စာအုပ်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်၊ လျှင် လိုအပ်သောဆိုင်ရောက်ဆိပ်ကမ်းမှာအကောက်ခွန်ရှင်းလင်းရေးအတွက်စီစဉ်ပါ။ သင့်မှာကုန်တင်ရန်မလိုအပ်ပါ အထူးသဖြင့်သင်ပထမဦး ဆုံးအကြိမ်တင်ပို့လျှင်၊ တင်ပို့လျှင်၎င်းသည်အသုံးဝင်သည် အသစ်တစ်ခုကိုတိုင်းပြည်၊ ဒါမှမဟုတ်ဒီလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကိုကိုင်တွယ်ရန်အခြားသူတစ်ဦးဦး ကြိုက်တတ်တဲ့။ ကြီးမားသောရေကြောင်းအချို့ UPS, FedEx နှင့် DHL စသည်ကုမ္ပဏီများသည်၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်ပို့ကုန်များနှင့်အကောက်ခွန်ပွဲစားများဖြစ်ကြသည်။ အကောင်ကိုင်ဆောင်သူတစ်ဦး ထက်ပိုသောပြည့်စုံသောဖြေရှင်းချက်ကိုပူဇော်သကဲ့သို့။ သူတို့မှာလည်းကျယ်ပြန့်နှင့်အတူဝက်ဘ်ဆိုက်များရှိသည် သူတို့စီးပွားရေးလုပ်နေတဲ့တိုင်းပြည်ကလိုအပ်တဲ့စာရွက်စာတမ်းတွေအပါအဝင် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက်အချက်အလက်။ သူတို့သုံးဦး စလုံးသည် US Commercial Service ၏မဟာဗျူဟာမိတ်ဖက်များဖြစ်သည် 100 နှင့်ပုံတယ်ကွင်းဆက်၊ အဓိကအိုင်တီဝန်ဆောင်မှုပေးသူ၊ ကုန်တင်၏ပရော်ဖက်ရှင်နယ်အသင်းအဖွဲ့ပါဝင်သည် ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများနှင့်အကောက်ခွန်ပွဲစားများနှင့်အားပေးလိုသောအခြားကုမ္ပဏီအမြောက်အများ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာရောင်းဖို့ဖောက်သည်။

E-Commerce ပံ့ပိုးသူများ

E-commerce ပံ့ပိုးသူများသည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ်နှင့်ပတ်သက်သည့်နောက်ထပ်ကောင်းသောသတင်းအရင်းအမြစ်ဖြစ်သည် စာရွက်စာတမ်းများ၊ တာဝန်များနှင့်အခွန်နှင့်စည်းမျဉ်းများ။ eBay ကဲ့သို့သောကုမ္ပဏီကြီးများနှင့်အရင်းအမြစ်များမှာကွဲပြားသည် Amazon သည် Webport Global နှင့် Export Now ကဲ့သို့သောပလက်ဖောင်းများကိုအဆင့်မြှင့်တင်ရန်ရှိသည်။

စာမျက်နှာ ၅၉

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း အောင်နိုင်ခြင်းအတွက် Attila ၏လမ်းညွှန် ပို့ကုန်ဈေးကွက်များ အဆင့်မြင့် Superabrasive

Attila Szucs (ဘယ်ဘက်မှဒုတိယ) သည်လက်ခံသည့်
သမ္မတ၏ပို့ကုန်အတွက် "E" ဆု၊ ၂၀၁၃ ။

ကုမ္ပဏီ

Attila Szucs သည် Advanced Superabrasive ကိုစတင်ခဲ့သည်
ဝန်ထမ်းတစ်ဦးနှင့်အတူ Asheville, မြောက်ကာရိုလိုင်းနား၌တည်၏။
1990 အစောပိုင်း၌တည်၏။ ကုမ္ပဏီကထုတ်လုပ်သည်
အခြားအတိုအ superabrasive ကြိတ်ဘီး
ထုတ်လုပ်သူ။ Superabrasive ကြိတ်ဘီး
ကြွေထည်၊
ဖြစ်ရန်လိုအပ်ကြောင်းလိုအပ်သောပစ္စည်းအားလုံး - လင်းကျောက်နှင့်သံတိုက်
အလွန်မြင့်မားသောသွင်းခံစိတ်မှထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။ အကောင်းဆုံး
အဲဒီလိုလုပ်ဖို့နည်းကတော့ကြိတ်ခြင်းအားဖြင့်ဖြစ်သည်။ နှစ်များတွင်
နောက်မှ Szucs သည်ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကိုကြီးထွားစေခဲ့သည်
သူရဲထုတ်ကုန်များ၊ ထို့နောက်နိုင်ငံတကာမှာတိုးချဲ့ခဲ့သည်
သွားစဉ်အတွင်းအမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ကြမ်းတမ်းတယ်
စီးပွားရေးကျဆင်းမှု။ သူ၏ကုမ္ပဏီသည်ယခုအချိန်တွင်အလွန်ကြီးမားလာပြန်သည်။
နိုင်ငံပေါင်း ၁၆ နိုင်ငံမှ ၀ ယ်သူများကိုတင်ပို့သူ။ in
ဒီအောင်မြင်မှုရဲ့သက်သေအထောက်အထား, 2013 ခုနှစ်တွင်ကုမ္ပဏီ
ပို့ကုန်အတွက်သမ္မတ၏ "E" ဆုကိုရရှိသည်။

စိန်ခေါ်မှု

ကုမ္ပဏီသည်အရောင်းအဝယ်မရှိဘဲစတင်ခဲ့သည်
၁၉၉၃ မှာသုတေသနလုပ်ခဲ့တယ်
ထုတ်ကုန်တိုးတက်စေရန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့်စမ်းသပ်ခြင်း။
တဖြည်းဖြည်းနဲ့သေချာပေါက်ရောက်သွားတယ်
အမေရိကန်ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကိုစတင်တင်ပို့သည်

ကနေဒါမှ 1995 ခုနှစ်တွင်။ စီးပွားရေးအတွက် 2002 ခုနှစ်တွင်
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု, Advanced အတွက်ထိခိုက်ယူခဲ့ပါတယ်
Superabrasives သည်မည်သို့ပြုလုပ်နိုင်သည်ကိုစတင်လေ့လာခဲ့သည်
ကုမ္ပဏီမှထပ်မံကာကွယ်ရန်ပိုမိုစုံလင်စေရန်
စီးပွားရေးအပြောင်းအလဲများ။ ဒါကြောင့်အလေးအနက်ထားကြည့်ရှုဒါကြောင့်ဖြစ်ခဲ့သည်
ပို့ကုန်ဈေးကွက်များအထူးသဖြင့်တရုတ်နှင့်ဘရာဇီး။

ဒုတိယစိန်ခေါ်မှုကတော့၎င်း၏ရွေးချယ်မှုပုံဖြစ်ပါတယ်
ဘရာဇီး။ ဘရာဇီး၏တာဝန်နှင့်အခွန်သည်အလွန်မြင့်မားသည်။
နိုင်ငံယှဉ်ကြည့်လျှင်တရုတ်၏တာဝန်နှင့်အခွန်သည်
အနိမ့်ကျပေမယ့်နေဆဲယူနိုက်တက်ထက်ပိုပြီးဖြစ်ကြသည်
ပြည်နယ်စွဲချက်တင်။ တရုတ်နိုင်ငံ၏ပြင်ပဥပဒေမှာပညာတတ်ဖြစ်သည်
ပိုင်ဆိုင်မှုကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး။ ထို့အပြင်တရုတ်လုပ်
Advanced ၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းအတွက်ကြိတ်စက်များ
Superabrasive ခြွင်းချက်

အဖြေ

ဘရာဇီးလ်သို့ ၀ င်ရောက်ရန် Szucs သည်အမေရိကန်နှင့်ဆက်သွယ်ခဲ့သည်
North Carolina မှ Charlotte တွင်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု။
အထူးသဖြင့်သည်စီးပွားရေးပွဲစဉ်ကိုအသုံးပြုခဲ့သည်
ဝယ်လက်ကိုင်ရှာဖွေအစီအစဉ်။ သူက "ဒီအစီအစဉ်ကိုဖြစ်ပါတယ်
သူတို့ကမင်းအတွက်အရာရာကို set up လုပ်ဖို့အကူအညီပေးခဲ့တယ်
အခြေခံအားဖြင့်တော့ငါတို့လုပ်ရတာကတော့ပေါ့လာတာပါပဲ။ သူလည်းသုံးခဲ့သည်
မှကုန်သွယ်ရေး၏မြောက်ကာရိုလိုင်းနား ဦးစီးဌာန
အဆိုပါစာရွက်စာတမ်းများလိုအပ်ချက်များသွားလာ။

စာမျက်နှာ ၆၀

တရုတ်၌ပြောင်းပြန်အင်ဂျင်နီယာကာကွယ်တားဆီးဖို့သူ
၏ဓာတ်အစိတ်အပိုင်းအချို့ကိုတက်ရောက်နေ
ကူးယူရန်ခက်ခဲစေသည်သောထုတ်ကုန်။ The
ကုမ္ပဏီသည်ဟောင်ကောင်တွင်နောက်ဆုံးကျင်းပသည့်စည်းဝေးပွဲကိုလည်းပြုလုပ်အသိပေးခဲ့သည်။
ဟောင်ကောင် ဥပဒေအရဟောင်ကောင်က ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းလိုအပ်သည်။
ထုတ်ကုန်များ၏တန်ဖိုး၏ဖြစ်ရှိဆက်ပြောသည်လိုမည်
စဉ်းစား "ဟောင်ကောင် Made in ။" တိုးချဲ့ရန်
ပိုပြီးဈေးကွက်, Szucs နှင့်သူ၏လုပ်ငန်းကိုင်ငံဖက်များ (အပါအဝင်။) ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်အောက်ပါအချက်များရှိသည်။
သူ၏သား, အင်ဂျင်နီယာတစ်ဦး၊ အတွက်ကုန်သွယ်မှုပြုစတင်ခဲ့သည့်အထူးသဖြင့်အာရှမှာကမ္ဘာတဝှမ်းကလူတွေ၊
Asheville ။ Grind လို့ခေါ်တဲ့နိုင်ငံတကာပြပွဲပါ
Tech မှ USA ။ ကမ္ဘာအနှံ့မှကုမ္ပဏီများသည်လာကြပြီ
သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်ကိုနိုင်ငံတကာမှာမပြမီ

သင်ခန်းစာများ

Szucs သူကွဲပြားခြားနားသောကြောင့်ထိုသို့လေ့လာသင်ယူကဆိုသည်
ယဉ်ကျေးမှုများသည်မတူညီသောလိုအပ်ချက်များရှိသည်။
လူတို့အားလုံးအသိပေးခဲ့သည်။ "ကျနော်တို့ကတူညီတဲ့ချဉ်းကပ်မှုမသုံးနိုင်ပါ
ကျွန်တော်တို့အာရှမှာသုံးနေတဲ့ဥပဒေမှာပါ။" သူလည်းရှိပါတယ်
"Made in the USA" တံဆိပ်၏တန်ဖိုးကိုလေ့လာခဲ့သည်။
ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်အောက်ပါအချက်များရှိသည်။
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့်အမေရိကန်ထုတ်ကုန်အထိ။ ဒီတော့
မင်းကစိတ်ရင်းမှန်နဲ့ထုတ်ကုန်ကောင်းရှိရင်၊
မင်းကနိုင်ငံခြားကိုရောင်းဖို့အရမ်းကောင်းတဲ့အခွင့်အရေးရှိတယ်

ဝယ်ယူသူများ၏ပရိသတ်။ Szyba-၏ဖြေရှင်းချက်။ ချိမယ်ဆိုရင် သင်၏လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်မပြပါက၊ ကုန်သည်ပြုမဟုတ်ပါ။ ကုန်သွယ်ရေးကဲ့သို့သောကုန်သွယ်ရေးပွဲများကိုလည်းသူတက်ရောက်ခဲ့သည်။ အမေရိကန်ဌာနမှကမကထပြုသည့်လေစီးရီး စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး၏။ “ ကုန်သွယ်ရေးလိုမျိုးအခမ်းအနားတွေကိုကတယ် ဘာလို့လဲဆိုတော့ငါတို့ကုမ္ပဏီတွေနဲ့တွေ့ဖို့လေ အလားအလာရှိသောဖောက်သည်များ၊ အလားအလာရှိသည့်ဒေသမှဖြစ်သည်။ ဖြန့်ဖြူးသူ။ Plus အား၊ ငါတို့ယဉ်ကျေးမှုအကြောင်းကိုလေ့လာသင်ယူရန်အတွက်ကြိုက်ဆုံးနှင့်ထုတ်ကုန်အလုပ်ဖြစ်အောင်ကူညီပေးပါ ဒေသတွင်းရှိတိုင်းပြည်တစ်ခုစီ၏အကြောင်း ဒါကြောင့်ရှာဖွေနေကျနော်တို့ပို့ကောင်းကိုယူကိုယူကိုပြင်ဆင်နိုင်ပါသည်။ ဒီကုမ္ပဏီတွေနဲ့စတင်ဆက်ဆံတဲ့အခါ။ ဒါဟာ ငါတို့အဘို့အတန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်သောဖြစ်ခဲ့သည်။ ”

အထူးသဖြင့်အာရှမှာပါ။ ” အလည်းတစ် ဦး စိတ်ကြိုက်ဖန်တီးခြင်း၏တန်ဖိုးသင်ယူခဲ့တယ် နယ်ပယ်ထုတ်ကုန်။ ” ကျနော်တို့ကထုတ်ကုန်တစ်ခုချင်းစီကိုလိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ကြိုးစားတယ် တစ်ခုချင်းစီကိုထုတ်လုပ်သူရန်။ ပြီးတော့ကြောင်း၏ထိပ်ပေါ်မှာ လိုအပ်ချက်တစ်ခုရှိသေးသည်။ ကျွန်ုပ်တို့လုပ်သည်ကိုအချို့ပေးပို့သည်။ ကျွန်ုပ်တို့ကယ်လော့ကျင့်ပေးဖို့အရောင်းအင်ဂျင်နီယာတွေ၊ သူတို့ကိုကြိုက်ဆုံးနှင့်ထုတ်ကုန်အလုပ်ဖြစ်အောင်ကူညီပေးပါ သူတို့အတွက်။”

နောက်ဆုံးအနေနဲ့သူကအများဆုံးသူများထံမှအကူအညီတောင်းဖို့သင်ယူခဲ့တယ် အထူးသဖြင့်ဖယ်ဒရယ်မှဖြစ်သည် နှင့်ပြည်နယ်အစိုးရ။ “ မင်းဟာမလိုပါဘူး တင်ပို့ဖို့ကြိုးမားတဲ့ကုမ္ပဏီ။ ဒါနိပါတ်တစ်ပါပဲ။ ပြီးတော့ ငါတို့တွေကသာကတစ်ခုပဲ။ ဒုတိယ၊ နိုင်ငံတစ်ခုယူပါ တစ်ချိန်တည်းမှာအရေးအကြီးဆုံးကတော့အကူအညီရယူပါ။ ”

စာမျက်နှာ ၆၁

အခန်း ၅ နည်းလမ်းများနှင့် လိုင်းများ

- ဤအခန်း၌။ ။ ။
- တင်ပို့ရာတွင်အကောင်းဆုံးချဉ်းကပ်နည်းကိုရှာခြင်း
မင်းကုမ္ပဏီအတွက်
 - နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးကိုပြည်တွင်းစီးပွားရေးမှခွဲထုတ်ခြင်း
 - ပြည်ပရှိမိတ်ဖက်များ၊ အေးဂျင့်များ / ဖြန့်ဖြူးသူများကိုရှာဖွေခြင်း

တင်ပို့သည့်အသုံးအများဆုံးနည်းမှာသွယ်ဝိုက်ရောင်းခြင်းနှင့်တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်းဖြစ်သည်။ သွယ်ဝိုက်ရောင်းဝယ်မှုတွင် ထိုကဲ့သို့သောပို့ကုန်စီမံခန့်ခွဲမှုကုမ္ပဏီ (EMC) သို့မဟုတ်ပို့ကုန်ကုန်သွယ်အဖြစ်ပို့ကုန်ကြားခံ ကုမ္ပဏီ (ETC) သည်နိုင်ငံရပ်ခြားမှ ဝယ်ယူသူများကိုရှာဖွေခြင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းသယ်ယူပို့ဆောင်ခြင်းနှင့် လစာရပြီ ဤနည်းလမ်းအပေါ်မူတည်တစ်ခုသည်သင်ကော်မရှင်နှင့်ထိတွေ့ဆက်ဆံသည့်အေးဂျင့်တစ်ခုဖြစ်သည်။ သင့်အတွက်ဝယ်ယူမှုကိုတွေ့ပြီအမေရိကန်လက်ကားရောင်းသူများသည်ကုန်ပစ္စည်းများမှ ဝယ်ယူခြင်း၊ ကြားခံ၏အခန်းကဏ္ဍ play မှပါ ဝင်နိုင်သည်။ ထုတ်လုပ်သူများနှင့်သူတို့ကိုအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုပြင်ပရှိသုံးစွဲသူများအားရောင်းချခြင်း။ လက္ခဏာတရားဝင်သည် ကုန်ပစ္စည်း၏အပိုင်။ ထုတ်လုပ်သူများအတွက်အကျိုးကျေးဇူးမှာသူတို့၏တာဝန်သည်အဆုံးသတ်သွားခြင်းဖြစ်သည်။ Delivery ဆိပ်ကမ်း။ ဆိုက်ကျိုးကတော့လက်ကားရောင်းသူသည်ပို့မိကောင်းမွန်သောအမြတ်အစွန်းနှင့်ရရှိသည့်အကျိုးအမြတ်ကိုရရှိနိုင်သည်။ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်အမျိုးမျိုးသို့ရောင်းချခြင်းမှတန်ဖိုးရှိသောကျွမ်းကျင်မှုများကိုရရှိခြင်း၏အကျိုးကျေးဇူးများ။ အကယ် လက်ကားရောင်းသူသည်ကနေဒါရှိဖြန့်ဖြူးသူများကိုသာရောင်းချသော်လည်းသင်၏ကုန်ပစ္စည်းအတွက် ဝယ်ယူအားမှာပိုမိုကြီးမားသည် မကြာခဏ။ မင်းဘယ်တော့မှသိမှာမဟုတ်ဘူး၊ ရောင်းနိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။

ထိုမျှလောက်ဆော့ချုပ်ခြင်းကဲ့သို့လည်းကောင်း၊ ပြီးသွားသောအခါအခြေခံအသိအမှတ်ပြုစာတန်းလွှန်းနေကြသည့် သင်၏ထက်ကုန်စောက်သည်များနှင့်ပိုမိုနီးကပ်စွာရှိနိုင်သည့်အခြားနိုင်ငံများရှိဖြန့်ဖြူးရေးစင်တာများ။ ထိုကဲ့သို့သောဦးတည်၏ ဖြစ်ရပ်များ၊ ဤကိစ္စသောရောင်ချသမျှသည်စာရွက်စာတမ်း၊ အကောက်ခန့်နိုင်ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးအားလုံးကိုအကြေးငွေဖြင့်ကိုင်တွယ်သုံးစွဲကမ်းလှမ်းသည်။

တိုက်ရိုက်ရောင်းချမှုတွင်အမေရိကန်ထုတ်လုပ်သည့်နိုင်ငံခြားဝယ်ယူနှင့်တိုက်ရိုက်ရောင်းသည်။ အရေအကြီးဆုံး သွယ်ဝိုက်၊ ဖြစ်စေဈေးကွက်သို့တိုက်ရိုက်ရောင်းချမည်လားဆိုသည်ကိုဆုံးဖြတ်ရာတွင်ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်းသည်သင့်အရင်းအမြစ်များ၏ပမာဏဖြစ်သည် ကုမ္ပဏီသည်သင့်၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကြိုးပမ်းမှုကိုမြှုပ်နှံလိုသည်။ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်အခြားအချက်များ သွယ်ဝိုက်၊ ဖြစ်စေဈေးကွက်သို့တိုက်ရိုက်ရောင်းချမည်လားဆိုတာဆုံးဖြတ်သည့်အခါ -

- သင့်ကုမ္ပဏီ၏အရွယ်အစား
- စွန့်စားရမှုအတွက်သည့်ခံစိတ်
- ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးရန်အရင်းအမြစ်များ
- အခွင့်အလမ်းကုန်ကျစရိတ်
- သင်၏ထုတ်ကုန်သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှု၏သဘောသဘာဝ
- ယခင်ပြိုကွဲအထွေအကြွေကွဲကျွမ်းကျင်မှု
- ရွေးချယ်ထားသောစီးပွားရေးအခြေအနေနိုင်ငံခြားဈေးကွက်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

59

စာမျက်နှာ ၆၂

မည်သည့်နည်းလမ်းသည်သင့်အတွက်အကောင်းဆုံးဖြစ်သနည်းဟူသောမေးခွန်းကိုကျွန်ုပ်တို့မှမသိဘဲနေပါသည်။ အမှန်ပင် တစ်စုံတစ်ရာပိုပြီးအသုံးပြုနိုင်သည့် - သင်၏ဝက်ဘ်ဆိုက်မှတစ်ဆင့်သုံးစွဲသူများအားတိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း၊ ရောင်းချခြင်း ဝယ်ယူမှုများကိုရှာနံ့ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးနှင့်ဆက်သွယ်သောအခါက B2B သို့မဟုတ် B2C e-commerce ပလက်ဖောင်း ကမ္ဘာ၏အထူးသဖြင့်ပထဝီနယ်မြေနှင့် EMC သို့ရောင်းချခြင်း။ “ အကောင်းဆုံး” ဘယ်သူမှမရှိဘူးလမ်း။

တင်ပို့ချဉ်းကပ်မှု

သင်၏ထုတ်ကုန်များကိုတပ်ပို့ရန်သင်ရှေးချမ်းသောနည်းလမ်းသို့မဟုတ်နည်းလမ်းများသိသိသာသာအကျိုးသက်ရောက်နိုင်သည်။ သင်ရဲပို့ကုန်အစီအစဉ်နှင့်တိကျသောဈေးကွက်ရှာဖွေရေးမဟာဗျူဟာအပေါ်။ အမျိုးမျိုးသောချဉ်းကပ်မှု ပိုကုန်တင်ပို့မှုသည်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ပိုကုန်လုပ်ငန်းစဉ်နှင့်သက်ဆိုင်သည်။ လေး ယေဘုယျချဉ်းကပ်မှုများကိုတစ် ဦး တည်းသို့မဟုတ်ပေါင်းစပ်အသုံးပြုနိုင်သည်။

၁။ ပြည်တွင်း ဝ ယ်သူများထံမှ အမှာစာများကို အပြည့်ဖြည့်ပါ။

ဤရွှေကားရောင်းအားအဖြစ်ဝေမျှရင်းအဖြစ်အခြားပြည်တွင်းရောင်းအားကနေခဲ့ခြားလို့မရပါဘူး ရောင်းသူခိုးရိမ်သည် အခြားပါတီတစ်ခုကထိုထုတ်ကုန်ကိုမေးခွန်းထုတ်ခဲ့သည် နိုင်ငံတော်ပယ်လိုအားတွေခုံ။ ထိုပါတီသည်စွန့်စားရမှုအားလုံးကိုယူပြီးအားလုံးကိုကိုင်တွယ်သည် အသေးစိတ်အချက်အလက်များတင်ပြခြင်း၊ အချို့ကိစ္စများတင်မှူးလရောင်းသူသည်သတိမထားမိဘဲပင် က။ (ကုမ္ပဏီတော်အလုပ်များသည်ရာဇဝေတွေရုံရသောအခါတင်ပို့ရန်ပို့မိအားကောင်းလာသည် သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်ကိုနိုင်ငံရပ်ခြားမှာရောင်းနေပြီ။) လူသိနည်းသေးတဲ့အချက်ကတော့အဲဒါပါ ပြည်ပသို့တင်ပို့သောထုတ်ကုန်များကိုမထုတ်လုပ်သောကုမ္ပဏီများမှာအများစုပါဝင်သည် တင်ပို့ကုမ္ပဏီများ။ ဤစာအုပ်တွင်ဖော်ပြထားသောတင်ပို့သည့်ကုမ္ပဏီများနှင့်မတူသည်မှာ ၊ ကုမ္ပဏီများစွာသည်ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြည်ပသို့တင်ပို့သည် ထုတ်ကုန်သတိကိုယ်သတိ။

၂။ နိုင်ငံခြားဝယ်ယူမှုများကိုကိုယ်စားပြုသောပြည်တွင်း ဝ ယ်ယူမှုများကိုရှာဖွေခြင်း

စောက်သည့်များ အတော်များများကအမေရိကန်နိုင်ငံခြားကော်ပိုရေးရှင်း၊ အထွေထွေကန်ထရိုက်တာများ၊ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများ၊ နိုင်ငံခြားအစိုးရအဂျင်စီများ၊ နိုင်ငံခြားဖြန့်ဖြူး လက်လီအရောင်းဆိုင်များ၊ နှင့်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိအခြားသူများသည်ပိုကုန်အတွက်ဝယ်ယူကြသည်။ ဤကြေကားဝယ်လက်ဖွဲ့စည်းကုန်ပစ္စည်းနှင့်ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုးအတွက်ကြီးမားသောဈေးကွက်ကို၊ ဒီချင်းကပ်မွန့်၊ သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းကိုပြည်ပသို့တင်ပို့နေကြောင်းသိနိုင်သည်နေဆဲစွဲစာပေးဆက်သွယ်နိုင်တယ်။

3. ကြားခံမှုတစ်ဆင့်သွယ်ဝိုက်တင်ပို့။ ဒီချဉ်းကပ်မှုနှင့်အတူ, သင်၏

ကုမ္ပဏီသည်စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသောကြားခံကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ ၀ နှုဆောင်မှုများကိုဆောင်ရွက်သည် သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်များအတွက်နိုင်ငံခြားရေးကွက်နှင့်ဝယ်ယူရန်ရှာဖွေတာ။ EMCs, ETCs, နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံများနှင့်အခြားကြားခံသူများကသင်အား ကျွမ်းကျင်မှုနှင့်ကုန်သွယ်ရေးအဆက်အသွယ်များကိုထူထောင်သော်လည်း၊ တင်ပို့ခြင်း၏အခြားအကျိုးကျေးဇူးများကိုနားလည်သောပေါက်နိုင်သည် နိုင်ငံခြားပြိုင်ဘက်များ၊ နည်းပညာအသစ်များနှင့်အခြားမျိုးကွဲများအကြောင်းပိုမိုလေ့လာခြင်း အခွင့်အလမ်းများ။ ဤချွန်ချွန်တွင်အပြောင်းအလဲတစ်ခုခု e-commerce ယောက်ျားများအသုံးပြုခြင်းဖြစ်သည် ထိုကဲ့သို့သောအတိုင်ပင်ခံပြတိုက်အဖြစ်။ သူတို့ကကုမ္ပဏီ၏အခြားအတွက်ပံ့ပိုးဆောင်ရွက်ကုန်တွယ်ရန်ကမ်းလှမ်း အကြောင်းငွေ။ သင်၏ကုန်ပစ္စည်းသည်သူတို့က e-commerce site မှတဆင့်ရောင်းချသောကြောင့်သင်သတိပေးချက်ရသည် သူတို့ကသင့်ကိုငွေပေးချေမယ်။ နောက်ရွေးချယ်စရာတစ်ခုကတော့သူတို့ site မှတဆင့်ဆင်ရောင်းခြင်းဖြစ်သည် သူသည်သူချေရကြောင်းပြပါ။ သွယ်ဝိုက်တင်ပို့သည့်အခြားပုံစံတစ်ခုမှာသင်ဘားရမ်းချိန်ကုန်ဖြစ်သည် ကော်မရှင်ရှိအေးဂျင့်တစ်ယောက်ဖြစ်ပြီးသင်၏ရောင်းသူသည်သူသို့မဟုတ်သူမ၏အဆက်အသွယ်များကိုအသုံးပြုသည် အခြားနိုင်ငံတင်ထုတ်ကုန်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု•တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

4. တိုက်ရိုက်တင်ပို့။ သင်၏ချဉ်းကပ်မှုကြောင့်ချဉ်းကပ်မှုသည်အရှိဆုံးရည်မှန်းချက်နှင့်စိန်ခေါ်မှုဖြစ်သည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ်၏ကဏ္ဍ planning တိုင်းကိုချေးကွက်သုတေသနနှင့်စီမံကိန်းမှကိုင်တွယ်သည်။ နိုင်ငံခြားဖြန့်ဖြူးခြင်းနှင့်ငွေပေးချေမှု collection များကိုရန်။ စီမံခန့်ခွဲမှု၏သိသာထင်ရှားသောကတိကဝတ် ရလဒ်ကောင်းများရရှိရန်အချိန်နှင့်အာရုံစိုက်မှုလိုအပ်သည်။ သို့သော်ဤချဉ်းကပ်မှုလည်းဖြစ်နိုင်သည်။ အများဆုံးအမြတ်အစွန်းနှင့်ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက်အကောင်းဆုံးနည်းလမ်း။ သင့်လျော်သောအကူအညီနှင့် အမေရိကန်ကုမ္ပဏီသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၊ ကုန်သွယ်ရေးဌာနများ၊ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများထံမှလမ်းညွှန်ချက်များ၊ ရေကြောင်းကုမ္ပဏီများ၊ နိုင်ငံတကာဘဏ်များနှင့်အခြားကုမ္ပဏီများ၊ အသေးစားနှင့်အလတ်စားကုမ္ပဏီများပင်တင်ပို့နိုင်သည်။ တိုက်ရိုက်။ သင့်တွင်အကြွေးတင်သော ဝက်ဘ်ဆိုက်ရှိပါက ကတိပြားများကိုသင်တိုက်ရိုက်တင်ပို့နိုင်သည်။ မင်းဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမော်ဒယ်၊ စာလုပ်ရပ် franchise ရရှိရေးချယ်ပါ တစ်ဦး အတွက်မာစတာ franchiser ရှာဖွေခြင်းနှင့်ထောက်ပံ့ ကွဲပြားခြားနားသောတိုင်းပြည်တိုက်ရိုက်တင်ပို့သည်။ မင်းရရင် အမေရိကန်သို့မဟုတ်အခြားအမျိုးသားရေးအစိုးရမှစာချုပ် အေဂျင်စီ၊ မင်းကတခြားနိုင်ငံတိုက်ရိုက်တင်ပို့နေတယ် အလားအလာရှိသော ဦး ဆောင်လမ်းပြနိုင်သောအဆက်အသွယ်များဖွံ့ဖြိုးခြင်း ဈေးကွက်အသစ်သို့ရောက်သွားသည့်အစိုးရစာချုပ်နှင့်မသက်ဆိုင်ဘဲရောင်းအားပို့များလာသည် ပထမနေရာ။ ယနေ့တင်ပို့သည့်လုပ်ငန်းစဉ်သည်ပိုမိုလွယ်ကူပြီးယခင်ကထက်ခြေလှမ်းအနည်းငယ်သာရှိသည်။ ဘို့ ထိုကတိကဝတ်ကိုမလုပ်နိုင်သူများ၊ EMC၊ ETC ၏ ဝန်ဆောင်မှု၊ ကုန်သွယ်ရေးအတိုင်ပင်ခံသို့မဟုတ် သည်အခြားအရည်အချင်းပြည့်အလယ်အလတ်ကြီးမြတ်တန်ဖိုးရှိနိုင်ပါသည်။

သင့်တော်တဲ့ချဉ်းကပ်မှုတစ်ခုကိုရွေးချယ်ပါ
ကုမ္ပဏီ၏လိုချင်သောပါဝင်မှုအဆင့်
ပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ် - ဒါပေမယ့်သတိထားပါ
တစ်ခုချင်းစီ၏အကျိုးကျေးဇူးများနှင့်အားနည်းချက်များ။

အမေရိကန်၏ပို့ကုန်အများစုသည်ပထမချဉ်းကပ်နည်းနှစ်ခုအပေါ်တွင်မှီခိုသည်။ သို့သော်ပထမချဉ်းကပ်နည်းနှစ်မျိုးလုံးမှမဟုတ်ပါ။ ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကိုဖန်တီးသောကုမ္ပဏီမှတက်ကြွစွာပါဝင်မှုလိုအပ်သည်။ ရလဒ်အနေနှင့်သူတို့ရရှိမည်ဖြစ်သည့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးတိုးတက်လာလျှင်ပင်အနာဂတ်ပို့ကုန်များမြင့်တက်လာရန်တိုက်ရိုက်မပံ့ပိုးပါနှင့်။

အကျိုးဆက်ဤစာအုပ်အဆုံးစွန်သောနှစ်ခုချဉ်းကပ်မှုအပေါ်အာရုံစူးစိုက်။ သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ရည်မှန်းချက်များနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအမြစ်များသည်သင့်၏အကောင်းဆုံးရွေးချယ်မှုကိုသွယ်ဝိုက်သောနည်းဖြင့်တင်ပို့သည်။ ထိုကဲ့သို့သောဌာနတည်၏ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုအနေနှင့်သင်၏အဓိကတာဝန်မှာပို့ကုန်အများဆုံးကိုင်တွယ်နိုင်သောသင့်တော်သောကြားခံကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုရှာဖွေရန်ဖြစ်သည်။ အသေးစိတ်များ၊ သို့မဟုတ်သူတို့သည်သင့်ကိုရှာတွေ့သည်အထိစောင့်ပါ။ တင်ပို့ရန်အသစ်ဖြစ်သောသို့မဟုတ်ကျူးလွန်ရန်မဖြစ်နိုင်သည့်ကုမ္ပဏီများ ပိုမိုရှုပ်ထွေးသောပို့ကုန်လုပ်ငန်းများအတွက် ဝန်ထမ်းများနှင့်ရန်ပုံငွေများသည်သွယ်ဝိုက်နည်းစနစ်များကိုတင်ပို့နိုင်သည် ပိုပြီးသင့်လျော်သော။

သို့သော် EMC (သို့) အခြားကြားခံတစ်ဦး ကိုအသုံးပြုခြင်းအားဖြင့်ယင်းကိုဖယ်ထုတ်မထားပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီအတွက်တိုက်ရိုက်တင်ပို့မှုဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည်။ ဥပမာအားဖြင့်၊ ကုမ္ပဏီသည်အနီးအနားရှိဈေးကွက်များသို့တိုက်ရိုက်တင်ပို့ရန်ကြိုးစားနိုင်သည်။ EMC ကိုပိုမိုကိုင်တွယ်ခွင့်ပေးနေစဉ်ဘဟားမား၊ ကနေဒါသို့မဟုတ်မက္ကဆီကို အီဂျစ်နှင့်ဂျပန်သို့ရောင်းရန်ခက်ခဲ သင်တို့သည်လည်းတဖြည်းဖြည်းဖို့ရွေးချယ်လိမ့်မည်။ သင်အလုံအလောက်ရရှိသည်နှင့်တပြိုင်နက်တိုက်ရိုက်တင်ပို့မှုအဆင့်ကိုတိုးမြှင့်ရမည်။ ထပ်မံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကိုတရားမျှတစေရန်အတွက်အကြံနှင့်ရောင်းအားပမာဏ။ ဒီချဉ်းကပ်နည်း ဘုံနှင့်ထိုကဲ့သို့သောအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာထိုကဲ့သို့သောအထင်ကြီးရောင်းအားကြီးထွားဖို့ဦး ဆောင်လမ်းပြပေးနိုင်သည်။ ဤစာအုပ်တွင်တင်ပို့သူများ၏မှတ်တမ်းများအရရောင်းအားသည်ပြည်တွင်းရောင်းအားထက်သာသည်။

သင်ရွေးချယ်သောနည်းလမ်း (များ)
တင်ပို့မှုသိသိသာသာနိုင်ပါတယ်
သင့်ရဲ့ပို့ကုန်အစီအစဉ်ကိုထိခိုက်
နှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးလိုအပ်ချက်များကို။

ဆုံးဖြတ်ခြင်းမပြုမီ၊ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးမှကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာအထူးကုများနှင့်သင်ဆွေးနွေးလိုပေမည်။ ဝန်ဆောင်မှု သူတို့ကသင့်အတွက်အကောင်းဆုံးချဉ်းကပ်မှုပုံစံကိုရော၊ သင့်ကုမ္ပဏီ။

အခန်း 5: နည်းလမ်းများနှင့်လိုင်းများ ၆၁

စာမျက်နှာ ၆၄

ဖြန့်ဖြူးထည့်သွင်းစဉ်းစား

သင်၏ကုန်ပစ္စည်းဖြန့်ဝေသောအခါစဉ်းစားရန်မေးခွန်းအချို့ရှိပါသည်။

- သင်၏ကုမ္ပဏီကိုဈေးကွက်တင်ရန်မည်သည့်ဖြန့်ချိရေးလမ်းကြောင်းများအသုံးပြုသင့်သည် နိုင်ငံခြားထုတ်ကုန်?
- သင်၏ကုမ္ပဏီသည်၎င်း၏ထုတ်ကုန်များကိုမည်သည့်နေရာတွင်ထုတ်လုပ်သင့်သနည်း သူတို့ကိုနိုင်ငံခြားဈေးကွက်ထဲမှာသူတို့ကို?
- ကုန်ပစ္စည်းသိုလှောင်မှုကိုလျော့ချရန်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်တွင်သိုလှောင်ရုံများရှိပါသလား လိုင်းများ၊ ကုန်တင်အပေါ် ပိုက်ဆံသိမ်းဆည်းနှင့်ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်လက်ဖို့ပြန်ရ?
- မည်သည့်ကိုယ်စားလှယ်များ၊ ပွဲစားများ၊ လက်ကားရောင်းဝယ်သူများ၊ ကုန်သည်များ၊ ဖြန့်ဖြူးသူများ၊ သုံးစွဲသူများကိုအသုံးပြုသင့်ပါသလား။
- ရရှိနိုင်သည့်ကြားခံများ၏ဝိသေသလက္ခဏာများနှင့်စွမ်းရည်များကာဘာတွေလဲ။
- EMC သို့မဟုတ် ETC ၏အကူအညီကိုသင်ရယူသင့်သလား။

အခန်း ၂ တွင်ဖော်ပြထားသောမေးခွန်းများမှသင်၏အဖြေများကသင်ဆုံးဖြတ်ခြင်းရှိမရှိဆုံးဖြတ်နိုင်သည်။ သွယ်ဝိုက်။ ဖြစ်စေတိုက်ရိုက်တင်ပို့သည့်နည်းလမ်းများသည်သင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။

သွယ်ဝိုက်တင်ပို့

အလယ်စားအမေရိကန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက်သွယ်ဝိုက်တင်ပို့ခြင်း၏အဓိကအားသာချက်မှာ၎င်းသည်ကုန်သွယ်ရေးဖြစ်သည်။

Piggyback Marketing သည်ထုတ်လုပ်သူသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက်အစီအစဉ်ဖြစ်သည်။ ဒုတိယကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကိုဖြန့်ဝေသည်။ အသုံးအများဆုံး piggybacking အခွအနေအမေရိကန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည်ကျယ်ပြန့်သော ဝန်ဆောင်မှုပေးရန်ပြည်ပမှ ဝယ်ယူတစ် ဦး နှင့်စာချုပ်ချုပ်ဆိုသည့်အခါဖြစ်ပေါ်သည်။ ထုတ်ကုန်များသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုများ။

အခန်း 5: နည်းလမ်းများနှင့်လိုင်းများ

စာမျက်နှာ 66

မကြာခဏပထမဦး ဆုံးကုမ္ပဏီကစာချုပ်အောက်မှာသောထုတ်ကုန်အားလုံးထုတ်လုပ်ပါဘူး။ ကျန်သောကုန်ပစ္စည်းများကိုထောက်ပံ့ရန်အခြားအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသို့လှည့်သည်။ ဒုတိယအကြိမ်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီသည်၎င်း၏ထုတ်ကုန်များကိုနိုင်ငံတကာသို့ဖြန့်လည်ပို့ပေးသည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်ဆက်စပ်ဈေးကွက်နှင့်ဖြန့်ဖြူးစရိတ်မပါဘဲ တင်ပို့နိုင်အောင်။ အောင်မြင်သောအစီအစဉ်များသည်ကုန်ပစ္စည်းလိုင်းများဖြစ်ရန်လိုအပ်သည်။ ဖြည့်စွက်ခြင်းနှင့်အတူတူပင်ဖောက်သည်မှအယူခံ။

တိုက်ရိုက်တင်ပို့မှု

သင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်တိုက်ရိုက်တင်ပို့ခြင်း၏အားသာချက်များမှာထိန်းချုပ်မှုပိုမိုပိုင်ခွင့်သည်။ ပိုကုန်လုပ်ငန်းစဉ်၊ အမြတ်အစွန်းပိုများနိုင်ခြင်း၊ ဝယ်ယူနိုင်ရေးကွက်အပြင်ဖြင့်တင်ရန်သင်ဘာလုပ်နိုင်သည်ကိုလေ့လာရန်အခွင့်အလမ်း၊ အလုံးစုံယှဉ်ပြိုင်မှု။ သို့သော်ထိုအားသာချက်များကိုဈေးနှုန်းဖြင့်လား၊ သင့်ကုမ္ပဏီ ပို့ကုန်တိုက်ရိုက်တင်ပို့ရန်အချိန်၊ ဝန်ထမ်းများနှင့်အရင်းအမြစ်များကိုအချိန်ပိုပေးရန်လိုအပ်သည်။ သွယ်ဝိုက်တင်ပို့မှုလိုလိမ့်မယ်။

သင်၏ကုမ္ပဏီတင်ပို့မှုရွေးချယ်လျှင် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များသို့တိုက်ရိုက်၊ ပြည်တွင်းရေးအဖွဲ့အစည်းစေမည် ပိုမိုရုပ်ထွေးသောထောက်ပံ့မှုအပြောင်းအလဲများ လုပ်ဆောင်ချက်များကို။ တိုက်ရိုက်တင်ပို့သူအနေနှင့်သင် ပုံမှန်အားဖြင့်သင်ဆန္ဒရှိသည့်ဈေးကွက်ကိုရွေးချယ်ပါ။ ထိုးဖောက်ရန်၊ အကောင်းဆုံးလိုင်းများကိုရွေးချယ်ပါ။ တစ်ခုချင်းစီကိုဈေးကွက်အတွက်ဖြန့်ဖြူး၏၊ နှင့် ထို့နောက်တိကျတဲ့ဆက်သွယ်မှုလုပ်ပါ။ ရောင်းရန်အတွက်ပင်လယ်ရပ်ခြားဝယ်လက် သင့်ထုတ်ကုန်

တိုက်ရိုက်တင်ပို့မှုကပိုခွင့်ပြုသည်။ ပိုကုန်လုပ်ငန်းစဉ်ကိုထိန်းချုပ်ခြင်း၊ အလားအလာမြင့်မားအမြတ်အစွန်းနှင့်တစ် ဦး ပင်လယ်ရပ်ခြားမှပိုမိုနီးကပ်စွာဆက်ဆံရေး၊ ဝယ်ယူနိုင်ရေးကွက် - အဖြစ်ကောင်းစွာ သင်တတ်နိုင်သမျှလေ့လာရန်အခွင့်အလမ်း၊ သင်၏အလုံးစုံယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကိုမြှင့်တင်ပါ။

တင်ပို့ခြင်းအတွက်ဖွဲ့စည်းထားခြင်း

ပြည်ပသို့တင်ပို့သောကုမ္ပဏီသည်ယေဘုယျအားဖြင့်၎င်း၏ပို့ကုန်ရောင်းအားနှင့်ကွဲပြားခြားနားသည်။ လက်ရှိဝန်ထမ်းများနှင့်အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာအဆောက်အအုံများကို အသုံးပြု၍ ၎င်း၏ပြည်တွင်းရောင်းအား။ အဖြစ် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအရောင်းနှင့်မေးမြန်းစုံစမ်းလိုသည်များတိုးများလာပြီးသင်၏ကုမ္ပဏီသည်ခွဲဝေရန်ရွေးချယ်နိုင်သည်။ ၎င်း၏ပြည်တွင်းရောင်းအား၏ထဲမှ၎င်း၏ပို့ကုန်၏စီမံခန့်ခွဲမှု။

နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးနှင့်ပြည်တွင်းစီးပွားရေးမှခွဲထုတ်ခြင်း၏အားသာချက်များမှာ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်နှင့်အတူကိုင်တွယ်ရန်လိုအပ်အထူးကျွမ်းကျင်မှု၏ဗဟို ပို့ကုန်ရောင်းအားကိုတိုးမြှင့်ပို့ကုန်ပေါ်တယ်သောအာရုံစိုက်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအားထုတ်မှု၏အကျိုးကျေးဇူးများ။ သို့သော် segmentation သည်တစ်ခါတစ်ရံတွင်ကုမ္ပဏီ၏အရင်းအမြစ်များကိုနည်းပါးစွာအသုံးပြုခြင်းဖြစ်သည်။

သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကိုပြည်တွင်းစီးပွားရေးနှင့်ကွဲပြားသောအဆင့်များခွဲခြားနိုင်သည်။ အဖွဲ့အစည်းထဲမှာ။ ဥပမာအားဖြင့်၊ သင်သည်ပထမဆုံးစတင်တင်ပို့သောအခါသင်ဖန်တီးနိုင်သည်။ အကြီးအကဲတံတင်ပြသောအချိန်ပြည့်သို့မဟုတ်အချိန်ပိုင်းမန်နေဂျာပါသည်ပို့ကုန်ဌာန ပြည်တွင်းရောင်းအားနှင့်ဈေးကွက်။ နောက်အဆင့်တွင်သင်၏ကုမ္ပဏီတိုးပွားလာရန်ရွေးချယ်နိုင်သည်။ ပို့ကုန်ဌာန၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကိုဖန်တီးနိုင်သည့်အထိကိုယ်ပိုင်အုပ်ချုပ်ခွင့်ရှိသည်။ သမ္မတကိုတိုက်ရိုက်အစီရင်ခံကြောင်းဌာနခွဲ။ များစွာသောသေးငယ်သည့်ကုမ္ပဏီများသည်ပြည်ပသို့တင်ပို့ခြင်းကိုလက်ခံကြသည်။ ရှိပြီးသားလုပ်ဆောင်ချက်များကိုသို့အရောင်း၊ ထိုကဲ့သို့သောအစီအစဉ်တင်ပို့ရောင်းချမှုသည်အထိထိရောက်စွာအလုပ်လုပ်ပါတယ်။ သိသိသာသာတိုးမြှင့် - မျှော်လင့်ဖို့တစ် ဦး ပျော်ရွှင်စိန်ခေါ်မှု။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ 67

သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ပို့ကုန်အားထုတ်မှုများကိုမည်သို့မည်ပုံကုမ္ပဏီဖွဲ့စည်းသည်ဖြစ်စေ၊ သော့သည်လွယ်ကူချောမွေ့စေရန်ဖြစ်သည်။ ဈေးကွက်သမားရဲ့အလုပ်။ ကောင်းမွန်သောဈေးကွက်ရှာဖွေရေးစွမ်းရည်သည်သင်၏ကုမ္ပဏီအားရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုရှိသောဈေးကွက်တွင်လည်ပတ်ရန်ကူညီနိုင်သည်။ အတွေ့အကြုံများအရကုမ္ပဏီ၏နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်အောင်မြင်မှုသည်ထူးခြားမှုအပေါ်မူတည်သည်။ ၎င်း၏ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနည်းလမ်းများအပေါ်ထက်၎င်း၏ထုတ်ကုန်များ၏ attribute တွေ။ အမှန်စင်စစ်ကုမ္ပဏီများမှတစ် ဦး တည်း profiled ဤစာအုပ်ထဲတွင်ပြည်တွင်းဖုန်းစာအုပ်နှင့်အပြုံးတစ်ခုနှင့်အတူနိုင်ငံခြားမြို့တော်သို့ရောက်ရှိလာခြင်းဖြင့်တင်ပို့စတင်ခဲ့သည်။ ဤစာအုပ်တွင်ဖုန်းစာအုပ်များအသုံးပြုခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကဏ္ဍ ၈ တစ်ခုကိုသင်ရှာမတွေ့ပါ။ သို့သော်၎င်းသည်တင်ပို့သူများအတွက်အလုပ်လုပ်သည့် ဆောင်နှင့်နောက်ဆုံးရောင်းအားထုတ်လုပ်။

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်တင်ပို့မှုကိုကိုင်တွယ်ရန်ဖွဲ့စည်းလိုက်သည့်နှင့်ဆွဲမြင်နက်သင့်တော်သောဖြန့်ဖြူးမှုလမ်းကြောင်းကိုလိုအပ်သည်။
ဈေးကွက်တစ်ခုစီအတွက်ဂရုတစိုက်ရွေးချယ်ရမည်။ ဤလမ်းကြောင်းများ၌အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များ၊ ကိုယ်စားလှယ်များ၊ ၁၀ ငါးသည်။
ဖြန့်ဖြူးသူများ၊ လက်လီအရောင်းဆိုင်များနှင့်နောက်ဆုံးသုံးစွဲသူများ။

အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များ

နိုင်ငံရပ်ခြားအရောင်းကိုယ်စားလှယ်သည်ထုတ်လုပ်သူ၏ကိုယ်စားလှယ်နှင့်ညီမျှသည်။
အမေရိကန်။ ကိုယ်စားလှယ်သည်တင်ပြရန်သင်၏ကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်စာပေနှင့်နမူနာများကိုအသုံးပြုသည်။
အလားအလာဝယ်လက်ဖို့ထုတ်ကုန်။ သာမန်အားဖြင့်ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး သည်ဖြည့်စွက်မှုများစွာကိုကိုင်တွယ်သည်။
ပထမဦးစီးပုဂ္ဂိုလ်များ။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်သည်များသောအားဖြင့်ကော်မရှင်တစ်ခုအတွက်အလုပ်လုပ်သည်။
စွန့်စားမှုသို့မဟုတ်တာဝန်ယူမှုနှင့်အတိအကျ (စာချုပ်ချုပ်ဆိုထားသည့်အပြန်အလှန်အားဖြင့်သက်တမ်းတိုးခြင်း) ကိုပြုလုပ်သည်။
သဘောတူညီချက်။ ကန်ထရိုက်စာချုပ်သည်နယ်မြေ၊ ရောင်းဝယ်မှုဆိုင်ရာသတ်မှတ်ချက်များ၊ လျော်ကြေးပေးခြင်းနည်းလမ်း၊
နှင့်သဘောတူညီချက်ရပ်စဲမှုများအတွက်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့်အခြားအသေးစိတ်အချက်အလက်များ။ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်နိုင်သည်။
သီးသန့်ဖြစ်စေ။

ကိုယ်စားလှယ်များသို့မဟုတ်ကိုယ်စားလှယ်များ

ကျယ်ပြန့်စွာနားလည်မှုလွဲခြင်းဟူသောစကားရပ်သည် အေးဂျင့် ဆိုသည်မှာပုံမှန်အားဖြင့်အခွင့်အာဏာရှိသောကိုယ်စားလှယ်ကိုဆိုလိုသည်။
ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်စေ့နေ - ပင်သူသို့မဟုတ်သောကုမ္ပဏီကိုယ်စားလှယ်စားပြုရန်
သူမကကိုယ်စားပြုတယ် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့်အခြားဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများရှိကုမ္ပဏီများသည်ရပ်တန့်သွားကြသည်။
အေးဂျင့်သည်ရှေ့နေကိုဆိုလိုခြင်းကြောင့်ထိုအသုံးအနှုန်းကိုသုံးနိုင်သည်။ အဲဒီအစားသူတို့ကအသုံးအနှုန်းကိုအသုံးပြုသည်။
ကိုယ်စားလှယ်။ စာချုပ်တွင်ကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်ကိုယ်စားလှယ်သည်ရှိ / မရှိကိုဖော်ပြရန်အရေးကြီးသည်။
သင်၏ကုမ္ပဏီအားတာဝန်ဝတ္တရားပေးရန်တရား ဝင်အခွင့်အာဏာ။

ဖြန့်ဖြူးသူ

နိုင်ငံခြားဖြန့်ဖြူးသူသည်အမေရိကန်မှတင်ပို့သူထံမှကုန်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူသည့်ကုန်သည်တစ်ဦး ဖြစ်သည်။
အမြတ်အစွန်းအဘို့ထိုသူတို့ပြန်လည်ရောင်းချ။ နိုင်ငံခြားဖြန့်ဖြူးယေဘုယျအားဖြင့်ထောက်ခံမှုပေးနှင့်
ထိုတာဝန် ဝန် ဝတ္တရားများကိုအမေရိကန်တင်ပို့သူမှသက်သာရာရစေခြင်း။ ဖြန့်ဖြူးသူ
များသောအားဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းများ၏စာရင်းနှင့်အပိုပစ္စည်းများအလုံအလောက်ထောက်ပံ့ခြင်းနှင့်လည်းထိန်းသိမ်းထားသည်။
ပုံမှန်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများအတွက်လုံလောက်သောအဆောက်အအုံများနှင့်ပုဂ္ဂိုလ်များ။ ဖြန့်ဖြူးသူများပုံမှန်အားဖြင့်ကိုင်တွယ်
noncompeting, ဖြည့်စွက်ထုတ်ကုန်တစ်ခုအကွာအဝေး။ နောက်ဆုံးအသုံးပြုသူများသောအားဖြင့်တစ်ဦး ထံမှမဝယ်ကြဘူး။
ဖြန့်ဖြူးသူတို့လက်လီအရောင်းဆိုင်များသို့မဟုတ်ကုန်သည်တွေကနေဝယ်။

သင်၏ကုမ္ပဏီနှင့်နိုင်ငံခြားဖြန့်ဖြူးသူအကြားဆက်သွယ်မှုစည်းကမ်းချက်များနှင့်အရှည်များသည်
စာချုပ်ဖြင့်တည်ထောင်ခဲ့သည်။ အချို့သောအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်စမ်းသပ်မှုကာလတိုနှင့်စတင်ရန်ပိုနှစ်သက်ကြသည်။
အကယ်၍ ဆက်ဆံရေးသည်နှစ်ဖက်စလုံးမှကျေနပ်မှုရှိပါကစာချုပ်ကိုတိုးချဲ့ပါ။ အမေရိကန်
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုသည်ဖြန့်ဖြူးသူများကိုခွဲခြားသတ်မှတ်ရန်သင်ရွေးချယ်နိုင်သည်။
သဘောတူညီချက်များဖွဲ့စည်းခြင်းအပေါ်။ ဈေးကွက်နှင့် ပတ်သက်၍ ကျွမ်းကျင်သောဥပဒေရေးရာအကြံဉာဏ်အချို့ရယူရန်မှာအသုံးဝင်သည်။
သောသဘောတူညီချက်အင်အားသုံးအတွက်ဖြစ်လိမ့်မည်။ အချို့နိုင်ငံများတွင်သက်ရောက်မှုရှိနိုင်သောရှုပ်ထွေးသောအလုပ်သမားဥပဒေများရှိသည်။

အခန်း 5: နည်းလမ်းများနှင့်လိုင်းများ

စာမျက်နှာ ၆၈

သင်၏သဘောတူညီချက်များကိုရပ်ဆိုင်းရန်သင်၏စွမ်းရည်နှင့်အငြင်းပွားမှုတစ်ခုဖြစ်ပါကသင်ဆန္ဒရှိကောင်းလိုပေမည်။
ခံသမာဓိဖြင့်စီရင်ဆုံးဖြတ်ခြင်း (သို့) ဆန့်ကျင်ဖက်အဖြစ်အမေရိကန်တရားရုံးတွင်မည်သို့ဖြေရှင်းရမည်ကိုသတ်မှတ်ပါ။
နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တစ်ခုစီရုံးသို့။

နိုင်ငံခြားလက်လီရောင်းချသူများ

သင်တို့သည်လည်းနိုင်ငံခြားအရောင်းဆိုင်များသို့တိုက်ရိုက်ရောင်းချနိုင်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့သောအရောင်းအထုတ်ကုန်များတွင်
ယေဘုယျအားဖြင့်စားသုံးသူလိုင်းများကိုကန့်သတ်ထားသည်။ ဈေးကွက်များတွင်အဓိကလက်လီရောင်းချမှုချည်နှောင်ခြင်း၏တိုးတက်မှု
ထိုကဲ့သို့သောကနေဒါနှင့်ဂျပန်ကဲ့သို့သောတိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း၏ဤအမျိုးအစားများအတွက်အသစ်သောအခွင့်အလမ်းများကိုဖန်တီးပေးခဲ့သည်။
ဤချဉ်းကပ်နည်းသည်အဓိကအားဖြင့်ခရီးသွားအရောင်းကိုယ်စားလှယ်များနှင့်တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်သည့်မှီခိုသည်။
နိုင်ငံခြားလက်လီရောင်းချသူများ၊ ရလဒ်များကိုလည်းစာပို့ခြင်းကတ်တလောက်များဖြင့်ရရှိနိုင်သည်။
ဘရိရာသို့မဟုတ်အခြားစာပေ။

တိုက်ရိုက်မေးလ်ချဉ်းကပ်နည်းသည်အကျိုးကျေးဇူးများရှိသည်။
ကော်မရှင်များကိုမျက်သိမ်းခြင်း။
ပိုမိုကျယ်ပြန့်သောပရိသတ်သို့ရောက်ရှိခြင်း။
အကောင်းဆုံးရလဒ်များအတွက်တိုက်ရိုက်အသုံးပြုသောကုမ္ပဏီ
နိုင်ငံခြားလက်လီအရောင်းဆိုင်များသို့ဆက်သွယ်ရန်အိမ်မေးလ်ကထောက်ခံသည့်
အခြားဈေးကွက်ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းများနှင့်အတူက။ ပိုမိုသိရှိရန်
သတင်းအချက်အလက်၊ တိုက်ရိုက်ဈေးကွက်ဆက်သွယ်ပါ။
the-dma.org သို့မဟုတ်အမေရိကန်စာတိုက် ရှိအသင်း
usps.com မှာဝန်ဆောင်မှု။

အံ့သြစရာကောင်းတာကကုမ္ပဏီတစ်ခု
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်အောင်မြင်မှု
မကြာခဏထူးခြားတဲ့အပေါ်လျော့နည်းမှုတည်ပါသည်
ထုတ်ကုန်များနှင့်ကောင်းသောအပေါ် ပိုပြီး
ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနည်းလမ်းများ။

အဓိကပြည်တွင်းလက်လီရောင်းချသူများနှင့်ချိတ်ဆက်ထားသောအမေရိကန်ထုတ်လုပ်သူများကင်းတို့ကိုအသုံးပြုနိုင်သည်။
ပြည်ပမှာရောင်းဖို့။ များစွာသောအမေရိကန်လက်လီအရောင်းဆိုင်များသည်ပြည်ပမှ ဝယ်ယူသောရုံးများနှင့်အသုံးပြုမှုကိုထိန်းသိမ်းထားသည်။
သူတို့အားရုံးများပြည်ပမှာအခါရောင်းဖို့အိဒီရုံးများ။

လိုချင်သောရလဒ်ထုတ်လုပ်ဘို့အသုံးအများဆုံးနှင့်တသမတ်တည်းရုပ်သံလိုင်းကဘာလဲ
သေးငယ်တဲ့အမေရိကန်ပို့ကုန်များအကြား? အဖြေဖြန့်ဖြူးသည်။

အသုံးပြုသူများအားတိုက်ရိုက်ရောင်းချမှု

သင်၏ကုန်ပစ္စည်းများသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများကိုနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ရှိသုံးစွဲသူများကိုတိုက်ရိုက်ရောင်းချနိုင်သည်။
ဝယ်ယူသူသည်နိုင်ငံခြားအစိုးရအဖွဲ့အစည်းများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသို့မဟုတ်နောက်ဆုံးစားသုံးသူများဖြစ်နိုင်သည်။
အွန်လိုင်းအရောင်းမှတစ်ဆင့်။ ဝယ်ယူသူများကိုကုန်စည်ပြပွဲများ၌နိုင်ငံတကာမှတစ်ဆင့်ဖော်ထုတ်နိုင်သည်။
ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေမှုများ။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု၏ပြည်ပပို့ဆောင်ရေးမှတစ်ဆင့်လည်းကောင်း၊
ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်နာမှတစ်ဆင့်သင်၏လွှဲပြောင်းမှုများကိုသိရှိမယ့်လွှဲပြောင်းမှုများရှိသည့်ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်နာမှလွှဲပြောင်းမှုများ
နေရာချထားခြင်းနည်းဗျူဟာများ။ အွန်လိုင်းကြော်ငြာများဝယ်ယူခြင်း၊ သော့ချက်စကားလုံးလေ့လာခြင်းနှင့်အခြားအရာများ။

အကယ်၍ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသည်တိုက်ရိုက်သို့သောတိုက်ရိုက်ပုံစံဖြင့်ရောင်းချလျှင်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်သတိပြုသင့်သည်။
အခြားမဟုတ်လျှင်ရေကြောင်းပို့ဆောင်ခြင်း၊ ငွေပေးချေခြင်းနှင့်ထုတ်ကုန်ဝန်ဆောင်မှုအတွက်တာဝန်ရှိသည်။
အစီအစဉ်များကိုလုပ်နေကြသည်။ အကယ်၍ ဤ ဝန်ဆောင်မှုများပေးရသောကုန်ကျစရိတ်သည်မထည့်သွင်းပါက
ပို့ကုန်စျေးနှုန်း၊ သင်မျှော်မှန်းထားသည်ထက်သေးငယ်တဲ့အမြတ်အစွန်းရှိသည်နိုင်ပါသည်။

အကယ်၍ သင်သည်နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်များကိုအသုံးပြုရန်ရွေးချယ်ပါက၊
ပြည်တွင်းသို့မဟုတ်နိုင်ငံတကာကုန်စည်ပြပွဲများတွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခရီးစဉ်။ တစ် ဦး ပြည်စုံစာရင်း
လာမည့်ကုန်စည်ပြပွဲများကို export.gov/tradeevents တွင်တွေ့ရှိနိုင်သည်။ နောက်ထပ်ထိရောက်သော
ယူနိုက်တက်စတိတ်မှထွက်ပေးသောအသုံးပြုနိုင်သောနည်းလမ်းမှာ e-commerce ပလက်ဖောင်းဖြစ်သည်။
နောက်ဆုံးတွင် သင်သည်နိုင်ငံခြားသို့ခွဲခြားရန်၊ အကဲဖြတ်ရန်နှင့်စာရင်းသွင်းရန်အတွက်နိုင်ငံခြားသို့သွားရန်လိုအပ်နိုင်သည်။

၆၆

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူမှု ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၆၉

ကိုယ်စားလှယ်များ။ သို့သော်၊ သင်သည်နောက်ခံသုတေသနကို ဦးစွာလုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့်အချိန်သက်သာနိုင်သည်။
သင်ပစ်မှတ်ထားသောတိုင်းပြည်၊ US Commercial Service သည်သင်လိုအပ်သောဈေးကွက်သုတေသနကိုပေးနိုင်သည်။
နိုင်ငံပေါင်း ၁၂၅ ခုကျော်မှ ဝယ်ယူမှုများကိုသင့်အားမိတ်ဆက်ပေးသည်။

နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်များဆက်သွယ်ခြင်းနှင့်အကဲဖြတ်ခြင်း

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်အလားအလာရှိသောကိုယ်စားလှယ်များသို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးသူများစွာကိုဖော်ထုတ်ပြီးသည်နှင့်
ရွေးချယ်ထားသည့်ဈေးကွက်တစ်ခုချင်းစီကိုတိုက်ရိုက်စာရေး၊ အီးမေးလ်ပို့သင့်သည်။ သင့်ရဲ့ကုမ္ပဏီဖြစ်သကဲ့သို့
နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်အကြောင်းသတင်းအချက်အလက်ရှာဖွေခြင်း၊ ကိုယ်စားလှယ်သည်ကော်ပိုရိတ်ကိုစိတ်ဝင်စားသည်
နှင့်သင်၏ကုမ္ပဏီအပေါ်ထုတ်ကုန်သတင်းအချက်အလက်။ အဆိုပါကိုယ်စားလှယ်လောင်းကိုယ်စားလှယ်ပိုမိုလိုပေမည်
ပုံမှန်အားဖြင့်ပေါ့ပေါ့ပါးပါး ဝယ်ယူမှုကိုသင်၏ကုမ္ပဏီမှပုံမှန်ပေးသည်ထက် သင်၏ကုမ္ပဏီလုပ်သင့်သည်
၎င်း၏သမိုင်း၊ အရင်းအမြစ်များ၊ ဝန်ထမ်းများ၊ ထုတ်ကုန်များ၊
(ရှိလျှင်) နှင့်အခြားသက်ဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များ။ သင်၏ကုမ္ပဏီတွင်ဓာတ်ပုံတစ်ခုသို့မဟုတ်နှစ်ခုပါ ဝင်လိုသည်
စက်ရုံအဆောက်အအုံများနှင့်ထုတ်ကုန်များနှင့်ပင်လျှင်ထုတ်ကုန်နမူနာ၏လက်တွေ့ကျတဲ့ဓာတ်ပုံ။ သင်လည်းလိုချင်ကောင်းလိုလိုမည်
သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ပတ်ဝန်းကျင်လောကဓာတ်ရန်နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်ကိုဖိတ်ကြားရန်စဉ်းစားရန်။ ဘယ်အချိန်မှာမ
ဉာဏ်ပစ္စည်းဥစ္စာခိုးယူမှုအန္တရာယ်သည်သိသာထင်ရှားပါသည်။ ထုတ်ကုန်များပို့ခြင်းမှသင်သတိထားသင့်သည်
အလွယ်တကူကူးယူနိုင်ကြောင်းနမူနာ။ (နိုင်ငံခြားနှင့်စာပေးစာယူအကြောင်းပိုမိုသိရှိလိုပါက)
ကုမ္ပဏီများ၊ အခန်း ၁၇ ကိုကြည့်ပါ။)

သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်အလားအလာရှိသောကိုယ်စားလှယ်များသို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးသူများကိုအရင်စစ်ဆေးသင့်သည်။
သုတိနှင့်အတူသဘောတူညီချက်သို့ဝင်ရောက်။ အောက်ပါအချက်အလက်များကိုလည်းသင်လိုအပ်သည်
ကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးသူများ။

- ကျောင်းအုပ်ကြီး၏နောက်ခံအပါအဝင်လက်ရှိအခြေအနေနှင့်သမိုင်း၊
- ကုန်ပစ္စည်းအသစ်များကိုအရောင်းနယ်မြေသို့မိတ်ဆက်နည်းများ
- ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဘဏ်သွန်ကြားချက်များ
- သင်၏ကုမ္ပဏီ၏အထူးလိုအပ်ချက်များပြည့်မီနိုင်ခြင်းရှိမရှိအချက်အလက်

အလားအလာရှိသောကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးသူ၏အကဲဖြတ်မှုကိုစစ်ဆေးရန်လည်းသင်တောင်းဆိုသင့်သည်။
သင့်ကုမ္ပဏီ၏ထုတ်ကုန်များအတွက်တိုင်းပြည်ဈေးကွက်အလားအလာ။ ဤအချက်အလက်သည်မည်ကဲ့သို့တွက်ချက်သည်ကိုအသုံးဝင်သည်
ကိုယ်စားလှယ်သည်သင်၏လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ များစွာသိသည်။ ၎င်းသည်တန်ဖိုးရှိသောဈေးကွက်သုတေသနကိုလည်းထောက်ပံ့ပေးသည်။

သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ဤသတင်းအချက်အလက်အများစုကိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖော်ကိုင်ဖက်များထံမှရယူနိုင်သည်။
နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်များ။ သို့သော်လည်းသင်သိသည့်အလားအလာရှိသောကိုယ်စားလှယ်များမေးမြန်းဖို့တွန့်ဆုတ်မနေသင့်သို့မဟုတ်
ဖြန့်ဖြူးအသေးစိတ်နှင့်တိကျသောမေးခွန်းများကို။ ပေးသွင်းသူများသည်အရည်အချင်းများကိုလေ့လာရန်အခွင့်အရေးရှိသည်
ပြည်ပမှာသူတို့ကိုယ်စားပြုဖို့အဆိုပြုသောသူတို့၏အမျိုးအ။ အရည်အချင်းပြည့်မီသောကိုယ်စားလှယ်များသည်ဝမ်းမြောက်စွာပါလိမ့်မည်
အရည်အချင်းမပြည့်မီသောပြိုင်ဘက်များနှင့်ခွဲခြားရန်ကူညီသည့်မေးခွန်းများကိုဖြေပါ။ သင့်ကုမ္ပဏီ
ခရက်ဒစ်စစ်ဆေးခြင်းအတွက်အခြားပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ and နှင့်အမေရိကန်အစိုးရ၏ရင်းမြစ်များကိုလည်းထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်သည်
အလားအလာရှိသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖော်ကိုင်ဖက်များ။

ထို့အပြင်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်အနည်းဆုံးနှစ်ခုအတွက်ထောက်ပံ့ထားသောစီးပွားရေးနှင့်ချေးငွေကုန်ပစ္စည်းပေးမှု
ဖြန့်ဖြူးသည့်မဟုတ်ကိုယ်စားလှယ်သည်ဂုဏ်သိက္ခာရှိကြောင်းသေချာစေရန်သတင်းပို့သည်။ ဒုတိယအကြွေးကိုသုံးခြင်းအားဖြင့်
အခြားအရင်းအမြစ်တစ်ခုခုသတင်းပို့ပါကအသစ်သို့မဟုတ် ပို၍ ပြည့်စုံသောသတင်းအချက်အလက်များကိုသင်ရရှိနိုင်သည်။ အစီရင်ခံစာများ
ကုမ္ပဏီအခြေပြုအများကိုစီးပွားဖြစ်ကုမ္ပဏီများနှင့်အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းရှင်များမှရရှိနိုင်သည်။
ဝန်ဆောင်မှုအပြည့်ပြည့်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီ Profiles ။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီများနှင့်ဘဏ်များသည်လည်းရင်းမြစ်များဖြစ်သည်။
ပြည်ပကိုယ်စားလှယ်များအပေါ်အကြွေးသတင်းအချက်အလက်။ သူတို့ကသတင်းအချက်အလက်ကိုတိုက်ရိုက်သို့မဟုတ်မပေးနိုင်ပါသည်။
နိုင်ငံခြားရှိသူတို့၏အဆက်အသွယ်ဘဏ်များသို့မဟုတ်ဘဏ်များ။ နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီများ၏ဒါရိုက်တာများလည်းဖြစ်နိုင်သည်။
နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများအတွက်အကြွေးသတင်းအချက်အလက်ပေး။

စာမျက်နှာ ၇၀

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်နိုင်ငံခြားသားကိုယ်စားလှယ်အချို့ကိုအရည်အချင်းပြည့်မီသည်နှင့်သင်လုပ်လိုသည်
၎င်းတို့၏အရွယ်အစား၊ အခြေအနေနှင့်တည်နေရာများကိုလေ့လာရန်နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်သို့သွားပါ
ရုံးများနှင့်ဂိုဒေါင်များ။ ဖြည့်စွက်ကာ၊
သင်၏ကုမ္ပဏီတစ်ခုစီကိုတွေ့ဆုံသင့်သည်
အရောင်းအဝယ်နှင့်အားကစားကွပ်ကဲရေးကြီးစားပါ
ဈေးနှုန်းနှုန်းအား။ အကယ်၍ ပြီးတာနဲ့သင်အလားအလာသိရန်ဆည်းပူးခဲ့သည်
ဖြန့်ဖြူးသူတစ်ဦး ချင်းစီသို့သွားလာခြင်းသို့မဟုတ် နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်တွေကောင်းတယ်၊
ကိုယ်စားလှယ်ကသင်လုပ်နိုင်တယ် နှင့်အချို့ယဉ်ကျေးမှုများတွင်သင်တို့အဘို့မျှော်လင့်ထား
သူတို့တစ်ဦး စီကိုအမေရိကန်တွင်တွေ့ဆုံရန်ဆုံးဖြတ်သည်။ အလားအလာနှင့်တွေ့ဆုံရန်တိုင်းပြည်သွားရောက်ရန်
သို့မဟုတ်ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းကုန်သွယ်ရေးပြပွဲ။ အမေရိကန် စောင့်ကြည့်အဖြစ်စီးပွားရေးလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ
စီးပွားဖြစ်ဝန်ဆောင်မှုစီစဉ်နိုင်သည်။ အရွယ်အစား၊ အခြေအနေနှင့်နေရာ၏တည်နေရာ
အစည်းအဝေးများ၊ ဒါအပြင်ကမ်းလှမ်း ရုံးများနှင့်ဂိုဒေါင်များ။
ဗီဒီယိုကွန်ဖရင့်၊
များစွာသောသာမက၊ လိုအပ်ချက်အစားထိုးလိုက်ပါ
ခရီးသွားရန်။

နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး နှင့်အတူသဘောတူညီချက်ညှိနှိုင်း

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်၎င်းနှင့်တွေ့ဆုံမည့်အလားအလာရှိသောကိုယ်စားလှယ်ကိုရှာတွေ့သောအခါ
လိုအပ်ချက်များနောက်ထပ်အဆင့်တစ်ခုမှာနိုင်ငံခြားအရောင်းအဝယ် သဘောတူညီချက်ဖြစ်သည်။ အမေရိကန်
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးများသည်ထိုအဆင့်ကိုစဉ်းစားသောကုမ္ပဏီများအားအကြံဉာဏ်ပေးသည်။ The
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကုန်သည်ကြီးများအသင်း (iccwbo.org) တွင်လည်းအသုံးဝင်သောလမ်းညွှန်ချက်များပေးသည်။

ကိုယ်စားလှယ်အများစုသည်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ဈေးနှုန်းဖွဲ့စည်းပုံနှင့်ထုတ်ကုန်ကိုစိတ်ဝင်စားကြသည်
အမြတ်အစွန်းအလားအလာ။ ၎င်းတို့သည်ငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာသတ်မှတ်ချက်များနှင့်လည်းသက်ဆိုင်သည်။ ထုတ်ကုန်
စည်းမျဉ်း၊ ပြိုင်ဘက်များနှင့်၎င်းတို့၏ဈေးကွက်ဝေစုများ၊ ပေးထောက်ပံ့မှုမာဏ
အရောင်းအထောက်အကူပစ္စည်းများ၊ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပစ္စည်းများနှင့်ကြော်ငြာများကဲ့သို့သင်၏ကုမ္ပဏီ၊ များအတွက်လေ့ကျင့်ရေး
အရောင်းနှင့် ဝန်ထမ်းများ၊ နှင့်သင့်ကုမ္ပဏီ၏အချိန်ဇယားအပေါ်ကယ်နှုတ်တော်မူနိုင်စွမ်း။

အဆိုပါသဘောတူညီချက်နိုင်ငံခြား၏လုပ်ရပ်များကိုသတ်မှတ်ပြဌာန်းချက်များပါဝင်နိုင်သည်
ကိုယ်စားလှယ်။

- ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသောကုမ္ပဏီများနှင့် (စီးပွားရေးလက်ဝါးကြီးအုပ်မှုကြောင့်) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ခြင်းမရှိခြင်း
ဥပဒေများအရကြိုပြုပေးခြင်းချက်သည်အချို့သောဥပဒေပုဒ်မများတွင်ပြဌာန်းထားရှိထားနိုင်ပါသည်။
- လျှို့ဝှက်အချက်အလက်များကိုထိခိုက်စေနိုင်သောနည်းလမ်းဖြင့်ထုတ်ဖော်ခြင်းမပြုရ။
သင့်ကုမ္ပဏီကိုထိခိုက်နိုင်တဲ့၊
- အခြားပါတီများနှင့်သဘောတူစာချုပ်ချုပ်ဆိုခြင်းမပြုရန်
သင့်ကုမ္ပဏီ
- သတ်မှတ်ထားသောအရောင်းအဝယ်နယ်မြေပြင်ပမှရရှိသောစွမ်းမေးမြန်းမှုများအားလုံးကိုသင်၏ထံသို့လွှဲပြောင်းပါ
အရေးယူဘို့ကုမ္ပဏီ

နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်ထံမှသဘောတူညီမှုတစ်ခုအသိစိတ်ရောင်းအားအားထုတ်မှုသေချာစေရန်၊ သဘောတူညီချက်
ကိုယ်စားလှယ်သည်အစွမ်းကုန်စွမ်းရည်ကိုအသုံးပြုရန်လိုအပ်ချက်တစ်ခုပါ ဝင်သင့်သည်
ကန်ထရိုက်တွင်ဖော်ပြထားသောလျော်ကြေးအတွက်ထုတ်ကုန်များရောင်းချခြင်းစွမ်းရည်။ ဒါဟာ
ထိုကဲ့သို့သောနိမ့်ဆုံးရောင်းအားအဖြစ်စွမ်းဆောင်ရည်လိုအပ်ချက်များကိုထည့်သွင်းရန်သင့်လျော်သောဖြစ်နိုင်သည်
အသံအတိုးအကျယ်နှင့်တိုးတစ်ခုမျှော်လင့်ထားသည့်နှုန်းသည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၇၁

သဘောတူညီချက်ရေးဆွဲရာတွင်သင်၏ကုမ္ပဏီကိုကာကွယ်ရန်အထူးဂရုပြုရမည်
အမှု၌အကျိုးစီးပွားအကျိုးစီးပွားကိုယ်စားလှယ်ကျေနပ်ထက်လျော့နည်းသက်သေပြ။ (များအတွက်အခန်း 10 ကိုကြည့်ပါ
ဥပဒေနှင့်ခုံသမာဓိဖြင့်စီရင်ဆုံးဖြတ်ခြင်းဆိုင်ရာသတ်မှတ်ချက်များကိုသတ်မှတ်ခြင်းဆိုင်ရာအကြံပြုချက်များ။) ထွက်ပေါက်တစ်ခုပါ ဝင်ရန်အရေးကြီးသည်
သင့်အနေဖြင့်ဆက်ဆံရေးကိုလိုခြံစွာနှင့်သန့်ရှင်းစွာရပ်တန့်ရန်ခွင့်ပြုသည့်သဘောတူညီချက်ပါအပိုဒ်ခွဲ
ကိုယ်စားလှယ်မျှော်လင့်ချက်များဖြည့်ဆည်းပေးထားဘူး။ အချို့သောကန်ထရိုက်စာချုပ်များအရနှစ်ဖက်စလုံးမှဖြစ်နိုင်သည်
ရက်ပေါင်း ၃၀၊ ၆၀၊ သို့မဟုတ်ရက်ပေါင်း ၉၀ အားကြိုတင်အကြောင်းကြားစာဖြင့်သဘောတူညီချက်အားရပ်ဆိုင်းထားနိုင်သည်။ အဆိုပါစာချုပ်လည်းဖြစ်နိုင်သည်
သဘောတူညီချက်အဆုံးသတ်ရေးအတွက်“ တရားမျှတသောအကြောင်းရင်း” ကဘာလဲဆိုတာအတိအကျထုတ်ဖော်ပြပါ (ဥပမာ - ပျက်ကွက်ခြင်း
သတ်မှတ်ထားသောစွမ်းဆောင်ရည်အဆင့်ဆင့်ဖြည့်ဆည်း။) အခြားကန်ထရိုက်စာချုပ်များအတွက်သတ်မှတ်ထားသောသက်တမ်းကိုသတ်မှတ်သည်
(ပုံမှန်အားဖြင့် ၁ နှစ်) သို့သော်နှစ်ဖက်စလုံးမှစာရေးသားအကြောင်းကြားစာမပေးလျှင်အလိုအလျောက်နှစ်စဉ်သက်တမ်းတိုးခြင်းကိုစီစဉ်ပါ
သက်တမ်းတိုးရန်မဟုတ်၎င်း၏ရည်ရွယ်ချက်၏။

ကိစ္စရပ်အားလုံး၌၊ သင်၏ကုမ္ပဏီကိုကာကွယ်ရန်ထွက်ပေါက်ဝါကျများနှင့်အခြားပြဌာန်းချက်များကန့်သတ်ထားနိုင်သည်
ကိုယ်စားလှယ်တည်ရှိရာနိုင်ငံ၏ဥပဒေများ။ ဤအကြောင်းကြောင့်သင်သည်လေ့လာသင်ယူသင့်သည်
ကိုယ်စားလှယ်၏နိုင်ငံ၏ဥပဒေရေးရာလိုအပ်ချက်များနှင့်တတ်နိုင်သမျှအရည်အချင်းပြည့်မီစွာတတ်နိုင်သမျှ
စာချုပ်ပြင်ဆင်နေအတွက်ဥပဒေရေးရာအကြံပေး။ ဤရွေ့ကားထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်ဥပဒေရေးရာမေးခွန်းများကိုအချို့ဖြစ်ကြ၏။

- သက်ဆိုင်ရာဥပဒေများနှင့်ဆိုင်ရာအချက်အလက်များကိုအသိပေးရန်အတွက် အသိပေးစာကိုဝန်ဆောင်မှုပေးသောအခါတည်တော်ရန်လိုအပ်နိုင်သည်။
- ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး ကိုရပ်စဲရန် “တရားမျှတသောအကြောင်းရင်း” ကဘာလဲ။ အတွက်ရပ်စဲဘို့အကြောင်းရင်းများသတ်မှတ်ခြင်း စာဖြင့်ရေးသားထားသောစာချုပ်သည်များသောအားဖြင့်သင်၏အနေအထားကိုခိုင်မာစေသည်။
- မည်သည့်နိုင်ငံ၏ဥပဒေများ (သို့မဟုတ်မည်သည့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာသဘောတူညီချက်များ) ကစာချုပ်အငြင်းပွားမှုကိုထိန်းချုပ်သနည်း။ ဥပဒေများ ကိုယ်စားလှယ်၏တိုင်းပြည်သည်ကိုယ်စားလှယ်ကုမ္ပဏီအားနိုင်ငံအားငြင်းပယ်ခြင်းကိုတားမြစ်လိမ့်မည် တရားဝင်တရားစီရင်ပိုင်ခွင့်။
- အဘယ်အရာကိုလျှော့ကြေးငွေထုတ်ပယ်အပေါ်ကိုယ်စားလှယ်ကြောင့်ဖြစ်သနည်း ၏အရှည်ပေါ်မူတည် ဆက်နွယ်မှု၊ ကိုယ်စားလှယ်အတွက်သင့်အတွက်ဖန်တီးပေးသောဈေးကွက်၏ထပ်တိုးတန်ဖိုးနှင့် ရပ်စဲခြင်းနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ကသတ်မှတ်ထားတဲ့အတိုင်းအကြောင်းပြချက်များအတွက်ရှိမရှိ၊ သင်လိုအပ်နိုင်ပါသည် ဆုံးရှုံးမှုများအတွက်ကိုယ်စားလှယ်လျှော့ကြေးပေးရန်။
- အကယ်၍ ပယ်ချခံရပါကကိုယ်စားလှယ်သည်မည်သည့်အရာကိုစွန့်လွှတ်ရမည်နည်း။ အဆိုပါစာချုပ်၏ပြန်လှည့်သတ်မှတ်သင့်ပါတယ် မူပိုင်ခွင့်များ၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်၊ အမည်မှတ်ပုံတင်နှင့်ဖောက်သည်မှတ်တမ်းများအပါအဝင်ပိုင်ဆိုင်မှု။
- ကိုယ်စားလှယ်ကိုအေးဂျင့်အဖြစ်ရည်ညွှန်းသင့်ပါသလား။ အချို့သောနိုင်ငံများတွင်အေးဂျင့် ရှေ့နေ၏ဆိုလို။ စာချုပ်တွင်ကိုယ်စားလှယ်သည်တရားဝင်ဟုတ်မဟုတ်ဆိုသည်ကိုသတ်မှတ်ရန်လိုအပ်သည် ရှေ့နေများ၏အာဏာနှင့်အတူအေးဂျင့်။
- စာချုပ်ကိုမည်သည့်ဘာသာစကားဖြင့်ရေးဆွဲသင့်သနည်း။ ကိစ္စရပ်အများစုတွင်စာချုပ်ပါ ဝ င်သင့်သည် အင်္ဂလိပ်နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်၏တရားဝင်ဘာသာစကားနှစ်မျိုးလုံး။ မကြာခဏနိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်များ တိုင်းပြည်သို့မဟုတ်ဒေသတစ်ခုတွင်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအတွက်သီးသန့်တောင်းဆိုပါ။ သင်မပေးအပ်ရန်အကြံပြုပါသည် နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်ကသည့်မဟုတ်သူမ၏စွမ်းရည်ကိုသက်သေပြနိုင်ခဲ့သည်သို့မဟုတ်ပါကအထိပါပဲ သက်တမ်းတိုးရန်ဖြစ်နိုင်ချေရှိသော ၁ နှစ်ကဲ့သို့သောကန့်သတ်ထားသောသတ်မှတ်ထားသောကာလအတွက်ခွင့်ပြုခဲ့သည်။ သီးသန့်လွှမ်းခြုံထားသည့်နယ်မြေကိုလည်းသတ်မှတ်ရန်လိုအပ်ကောင်းလိုအပ်နိုင်သည်။ ဥပဒေများအရထိုကန့်သတ်ချက်အမျိုးအစားကိုတားမြစ်နိုင်သည်။

နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်နှင့်သဘောတူညီချက်သည်မည်သည့်ဥပဒေများကသဘောတူညီချက်နှင့်သက်ဆိုင်သည်ကိုသတ်မှတ်သင့်သည်။ အမေရိကန်ဥပဒေသို့မဟုတ်တတိယနိုင်ငံ၏ဥပဒေကိုရွေးချယ်လျှင်ပင်ကိုယ်စားလှယ်၏နိုင်ငံ၏ဥပဒေများဖြစ်သည် ဦး စားပေးယူနိုင်ပါသည်။ ပေးသွင်းသူများစွာသည်ကုလသမဂ္ဂစာချုပ်များဆိုင်ရာသဘောတူစာချုပ်ကိုသတ်မှတ်ကြသည် အဘို့အဆုံးဖြတ်ချက်၏အရင်းအမြစ်အဖြစ်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်ပစ္စည်းများရောင်း (CISG, ဒါမှမဟုတ်ဗီယင်နာကုန်ပစ္စည်းရောင်း) ကန်ထရိုက်အငြင်းပွားမှုများသည်၎င်းတို့၏ကုန်ပစ္စည်း ဝ ယ်သူများနှင့်စာချုပ်အငြင်းပွားမှုများသို့မဟုတ်စာချုပ်အငြင်းပွားမှုများကိုစည်းနှောင်မှုပေးရန်တင်ပြရန်သဘောတူသည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအနုညာတစ်ရပ်၊ ပိုမိုသိရှိလိုပါက ကျေးဇူးပြု၍ iccwbo.org ကိုစင်စောကြည့်ရှုပါ။

အခန်း 5: နည်းလမ်းများနှင့်လိုင်းများ

စာမျက်နှာ ၂၂

နိုင်ငံခြားသားရှေ့ချယ်ခြင်း ကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူး

ကုမ္ပဏီတစ်ခုစီသည် ၎င်းကိုယ်ပိုင်စာရင်းတစ်ခုနှင့်အဝင်ခွင့်ကျဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်း
လိုအပ်ချက်များ။ အရသိရသည်အဓိကအချက်များသိသိသာသာခြားနားမှုကိုကိုယ်စားလှယ်မည်မျှထုတ်ကုန်လိုင်းများလုပ်သည်
ပါဝင်ပတ်သက်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်နိုင်ငံများ။

အရောင်းအင်အား၏အရွယ်အစား

- ရောင်းသူဘယ်နှစ်ယောက်ရောင်းသလဲ
ကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးရှိသည်?
- ရေတိုနှင့်ရေရှည်တိုးချဲ့မှုဆိုသည်မှာအဘယ်နည်း
အစီအစဉ်များရှိပါက
- ကိုယ်စားလှယ်ကုမ္ပဏီလုပ်ရန်လိုမလား
သင့်ရဲ့အကောင့်ကိုစနစ်တကျထားရန်ချဲ့ထွင်?
အဲဒီလိုလုပ်ဖို့ဆန္ဒရှိမလား။

အရောင်းစံချိန်

- ကိုယ်စားလှယ်၏ရောင်းအားတိုးတက်လာသည်
ကုမ္ပဏီတစ်သမတ်တည်းဖြစ် မရရှိလျှင်၊
အတိတ်အတွက်၎င်း၏ရောင်းအားပမာဏဆုံးဖြတ်ရန်ကြိုးစားပါ
5 နှစ်။
- ပျမ်းမျှရောင်းအားပမာဏကဘာလဲ
အပြင်ဘက်အရောင်းစာရေးလား
- အရောင်းအ ဝ ယ်ရည်ရွယ်ချက်
ကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်လာမည့်နှစ်တွင်များအတွက်ဖြန့်ဖြူး?
မည်သို့ဆုံးဖြတ်ကြသနည်း။

နယ်မြေခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း

- ကိုယ်စားလှယ်ကမည်သည့်ရောင်း ဝ ယ်ရေးနယ်မြေကိုလုပ်သည်
ကုမ္ပဏီကမိုး

ကုမ္ပဏီကိုင်တွယ်?

- ဤထုတ်ကုန်လိုင်းများသည်သင့်အတွက်သဟဇာတဖြစ်ပါသလား။
- အကျိုးစီးပွားပconflict ဝိပက္ခရှိလား။
- ၎င်းသည်အခြားအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများကိုကိုယ်စားပြုပါသလား။ အကယ်၍
သို့ဆိုလျှင်အဘယ် (အမည်များနှင့်လိပ်စာများ)?
- ကိုယ်စားလှယ်ကုမ္ပဏီကလိုလိုလားလားရှိပါသလား
၎င်း၏လက်ရှိထုတ်ကုန်ရောနှောပြောင်းလဲပစ်ရန်
သင့်ကိုလိုက်လျောညီထွေလား?
- အနည်းဆုံးရောင်းရငွေပမာဏကားအဘယ်နည်း
ကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးအပြစ်လွှတ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်
သင့်ရဲ့လိုင်းများကိုကိုင်တွယ်? ၎င်း၏အရောင်းခန့်မှန်းချက်ကိုလုပ်ပါ
နိမ့်ဆုံးကိန်းဂဏန်းကိုရောင်ပြန်ဟပ်? မင်းဘာလဲ
နယ်မြေနှင့်အလားအလာကိုငါသိ၏
ကိုယ်စားလှယ်သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးသည်
လက်တွေ့စိမ့်ကိန်း?

အဆောက်အ ဦး များနှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများ

- ကိုယ်စားလှယ်ကုမ္ပဏီတွင်ရှိပါသလား
လုံလောက်သောဂိုဒေါင်အဆောက်အ?
- စတော့ရှယ်ယာထိန်းချုပ်မှုနည်းလမ်းကဘာလဲ။
- ကွန်ပျူတာကိုသုံးသလား။ သူတို့သဟဇာတဖြစ်ပါသလား
မင်းနဲ့လား
- ဘယ်လိုဆက်သွယ်ရေးအဆောက်အ ဦး မှာရှိသလဲ
(ဖက်စ်၊ modem၊ အီးမေးလ်) ။

မင်းမာလွန်းပါနှင့် - ဆန်းသစ်ပါ!

မြမြနှင့်အစားထိုး
လေယာဉ်အစိတ်အပိုင်းများကြီးမားသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီ

Infinity Air ကို ၁၉၇၇ တွင် Jimmy မှတည်ထောင်ခဲ့သည်။
၇၀ သည်တရုတ်နိုင်ငံမှပြောင်းရွှေ့လာသူဖြစ်သည်။ The
ကုမ္ပဏီ၊ တစ်ထုတ်လုပ်သူနှင့်ဖြန့်ဖြူး
အသစ်နှင့်ပြန်လည်ပြုပြင်ထားသောလေယာဉ်အစိတ်အပိုင်းများ
စီးပွားဖြစ်အာဏာသစ်မှုလုပ်ငန်း၊ \$ 63 ရောင်းချခဲ့သည်
သုံးစွဲသူ ၆၀ ရှိကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ၀ န်ဆောင်မှုများအတွက်သန်း
နိုင်ငံများ။ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုတည်းကိုသာတင်ပို့သည်
စုစုပေါင်းကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရောင်းချမှု၏ထက်ဝက်ကျော်။

ဘိုးအင်းအပါအဝင်လေယာဉ်ထုတ်လုပ်သူငါး ဦး၊

Infinity Air ၏ပြင်ဆင်မှု ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့်

အပိုပစ္စည်းများ။ လေယာဉ်များမှာအဓိကအားဖြင့်ဘိုးအင်းလေယာဉ်များဖြစ်သည်။

737-600-900 စီးရီး၊ 767 အမှတ် - အတန်းမှာ၊ 747-400 နှင့်

777 လေယာဉ်တင်။ ယနေ့တွင်ကုမ္ပဏီတွင်အလုပ်သမား ၁၁၅ ယောက်ရှိသည်။

လူများနှင့်တစ် ဦး 160,000 စတုရန်းပေထဲကလုပ်ကိုင်လျက်ရှိကြောင်းသိရသည်။

နှစ်ခုအပိုဆောင်းနှင့်အတူတောင်ပိုင်းကယ်လီဖိုးနီးယားရှိစက်ရုံ

ဆီယက်တဲလ်နှင့်မိုင်ယာမီရှိတည်နေရာများ။

အဖြေ

၇၀ က Infinity Air သည်ဆန်းသစ်တီထွင်မှုတွင်ယှဉ်ပြိုင်နေသည်ဟုဆိုသည်
နှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစဉ်။ “ ဒီဖြစ်စဉ်တွေကြောင့်”

သူက “ကျနော်တို့ဝန်ဆောင်မှုလျော့နည်းအတွက်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ဆောင်

နှင့်ယုံကြည်စိတ်ချရမှုအတွက်ခိုင်မာသောဂုဏ်သတင်းရှိသည်

နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာအထောက်အပံ့ကတော့အတွက်သေချာချက်ပါ

နိုင်ငံတကာအောင်မြင်မှု

ဥပမာ Infinity ကနည်းပညာကိုသုံးတယ်

ဖောက်သည်များ၏ဝယ်ယူရေးနှင့်ပြုပြင်။ “ကျနော်တို့ကအဆက်မပြတ်

ငါတို့လုပ်သမျှအရာရာတိုင်းတွင်စိတ်ကူးယဉ်ဖြစ်ရန်ကြိုးစားပါ

အကောင်းဆုံးထုတ်ကုန်များကိုထုတ်လုပ်ပါ။ အကောင်းဆုံး ၀ န်ဆောင်မှုပေးပါ။

လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များကိုမိမိနေရကြောင်းဂုဏ်ပြောကြားသည်

သူတို့ကမူဟုတ်သော်လည်းသူတို့တစ် ဦး ယှဉ်ပြိုင်မှုအစွန်းပေးပါ

တို့ထွင်ဖန်တီးမှုနှင့်ဆန်းသစ်တီထွင်မှုများအတွက်အစားထိုး။ စဉ်တွင်

ကိုရီးယားအမြဲ Infinity များအတွက်ကောင်းသောဈေးကွက်ဖြစ်ခဲ့သည်

လေ၊ အမေရိကန်နှင့်ယခုတွင်ပိုမိုကောင်းမွန်လာသည်။

ကိုရီးယားလွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်။

စိန်ခေါ်မှု

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဖြစ်သောကြောင့်၇၀ တွင်များပြားစွာလုပ်ကိုင်နေသည့်လုပ်ငန်းများနှင့်အတူငါတို့အဘို့ကြီးမားသောဈေးကွက်ဖြစ်ပါတယ်။

တန်ဖိုးဦးပိုင်ဘက်များ၊ သူသည်တစ် ဦး အပေါ်ယှဉ်ပြိုင်လုံမရပါအရာရှိသဘောတူညီချက်၊ ဈေးကွက်ရုံတစ်ခုလုံးတယ်

အတွက်အနိမ့်လုပ်ခနိုင်ငံများနှင့်အတူတစ်ဒေါ်လာ -for- ဒေါ်လာဈေးအမျိုးမျိုးပါကြီး။ ကျနော်တို့နှင့်အတူ ရောင်းအားတစ်ဆူးတွေ့မြင်ရပြီ

အာရှ။ သူ၏မြင့်မားသောကုန်ကျစရိတ်အတွက်အတက်အကျနှင့်အခွန်ခွန်တို့ကိုရီးယားအစိုးရထံမှလာသည်

စီးပွားရေးသံသရာစဉ်ဆက်မပြတ်စိုးရိမ်ခဲ့ကြသည်။ ဒေသတွင်းဂျက်လေယာဉ်များ၊

“ဒါဟာအဲဒီမှာကျွန်တော်တို့ရဲ့စီးပွားရေး၏ခြေလှမ်းအတွက်နေ့ ဦး ထားတော်မူ၏။

ဖြစ်ရပ်များအပါအဝင်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်အတူငါတို့အဘို့ကြီးမားသောဈေးကွက်ဖြစ်ပါတယ်။

အရာရှိသဘောတူညီချက်၊ ဈေးကွက်ရုံတစ်ခုလုံးတယ်

အမျိုးမျိုးပါကြီး။ ကျနော်တို့နှင့်အတူ ရောင်းအားတစ်ဆူးတွေ့မြင်ရပြီ

အာရှ။ သူ၏မြင့်မားသောကုန်ကျစရိတ်အတွက်အတက်အကျနှင့်အခွန်ခွန်တို့ကိုရီးယားအစိုးရထံမှလာသည်

ဒေသတွင်းဂျက်လေယာဉ်များ၊

၂

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ၀ န်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၇၅

နှင့်အခြားလေယာဉ်ပျံ - ငါအံ့ဩသွားမှာမဟုတ်ဘူး

ဒီနှစ်ကျွန်တော်တို့ရဲ့ရောင်းအား၏ 20 ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်မှုနှုန်းကိုကြိုတင်လဲရန်အလွန်ခဲယဉ်းသောယဉ်ကျေးမှုအရာဖြစ်နိုင်သည်။

တစ် ဦး တည်း၊ သဘောတူညီချက်ကြောင့်၊ ကုန်သွယ်ရေးမတိုင်မီကတည်းကတိုင်ဒီတိုင်းပြည်မှာရှိတယ်။ တချို့နိုင်ငံတွေမှာရှိပါတယ်

သဘောတူညီချက်၊ ကိုရီးယားလေကြောင်းဈေးကွက်ဝန်ဆောင်မှုအရာကူးယူမှုကောင်းသော။ သူတို့ဟာအကြောင်းအရာတွေ၊

အထိ 15 ရာခိုင်နှုန်း၏အခွန်လိုအပ်သောငွေပေးချေ

အပိုင်း - ဖောက်သည်ရာပေါင်းများစွာပေးဆောင်ရပါလိမ့်မယ်

သို့မဟုတ်ထောင်ပေါင်းများစွာ၏အပိုဆောင်းရုံကိုဖုံးလွှမ်းရန်

အခွန်။ အခုတော့အကောက်ခွန်များကိုဖယ်ရှားလိုက်ပြီ

သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးခံရ၏လုပ်ငန်းစဉ်ရှိကြ၏။

Infinity Air သည်အပြိုင်အဆိုင်ဈေးနှုန်းအတွက်ပိုမိုအားကောင်းစေရန်တီထွင်မှုမှာမရှိဘူး။

သို့သော် FTA သည်စိုက်ပျိုးရန်မလုံလောက်ပါ

စီးပွားရေး။ ဂူကအမေရိကန်အစိုးရကိုလှည့်

အထူးသဖြင့်အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ၀ န်ဆောင်မှု

ဖောက်သည်များကိုရှာပါ။ 2010 ခုနှစ်တွင် Infinity Air ကိုရှာဖွေနေခဲ့သည်။

ရေရှည်မိတ်ဖက်အခွင့်အလမ်းများကိုချဲ့ထွင်ရန်

ကိုရီးယားနှင့်အမေရိကန်မှအကြမ်းပေးခြင်းကိုရှာ၏

လေ့ရှိအိန်ဂျယ်လိစ်နှင့်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများသည်သင်ဖြစ်သည့်အခါစိတ်ကူးစိတ်သန်းကိုထုတ်ပေးသည်

ကိုရီးယားသုံးရဲ့။ ဝူသည်အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန်သို့တက်ရောက်နိုင်စွမ်းရဲ့။ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးကိုအတင်းအဓမ္မကြည့်ခိုင်းတယ်

ဝန်ဆောင်မှု Aerospace စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပွဲစဉ်

၂၀၁၀ ခုနှစ်စင်ကာပူလေကြောင်းပြပွဲတွင်အစီအစဉ်၊ သူက

အများအပြားအတွက်လေကြောင်းလိုင်းကိုယ်စားလှယ်များမှမိတ်ဆက်ပေးသည်

US Commercial မှကြိုတင်စီစဉ်ထားသောအစည်းအဝေးများ

ဝန်ဆောင်မှု ရလဒ်အနေဖြင့်သူသည်ကိုယ်စားလှယ်တစ် ဦး ကိုလက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သည်

တရုတ်တွေမှာစိတ်ကူးယဉ်အပိုင်းအစမရှိဘူး။ ဒါ

ပြောင်းလဲရန်အလွန်ခဲယဉ်းသောယဉ်ကျေးမှုအရာဖြစ်နိုင်သည်။

အရာရှိသဘောတူညီချက်၊ ဈေးကွက်ရုံတစ်ခုလုံးတယ်

အမျိုးမျိုးပါကြီး။ ကျနော်တို့နှင့်အတူ ရောင်းအားတစ်ဆူးတွေ့မြင်ရပြီ

အာရှ။ သူ၏မြင့်မားသောကုန်ကျစရိတ်အတွက်အတက်အကျနှင့်အခွန်ခွန်တို့ကိုရီးယားအစိုးရထံမှလာသည်

ဒေသတွင်းဂျက်လေယာဉ်များ၊

ထုတ်လုပ်သူတွေမဟုတ်ပါဘူး။ ရလဒ်အနေဖြင့်၊

ငါတို့ဘာလို့လဲဆိုတော့ငါတို့ကစိတ်ကူးစိတ်သန်းတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းလုပ်ဖို့အမေရိကန်တွေ

အကြောင်းအရာထုတ်လုပ်သူများဖြစ်ကြသည်။ Apple ကိုသာကြည့်ပါ ဦး ။ အဲ့အားသင့်စရာမရှိပါ

အများဆုံးအာရှကားထုတ်လုပ်သူများကားများဒီဇိုင်း

ဒီမှာ။ လွတ်လပ်မှုသည်ငိုင်း၏အဓိကအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည်

မြင်ရတဲ့အနာဂတ်။ ”

ကြိုတင်ခန့်မှန်းသည်အဘယ်မျှကလပတ်လုံးပြောရန်ခက်ခဲပေမယ့်

ဝူသည်ဆန်းသစ်တီထွင်ရန်နှင့်မစောင့်ရန်စီစဉ်ထားသည်

သူကစိတ်ကူးစိတ်သန်းရဲ့အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုလို့ယုံကြည်တယ်

ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲခြင်းနှင့်ကတည်းသွင်းစဉ်းစားသင့်ကြောင်း

ကုမ္ပဏီလုပ်သမျှအရာအားလုံးအတွက်။ သူကပြောပါတယ်

လေ့ရှိအိန်ဂျယ်လိစ်နှင့်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများသည်သင်ဖြစ်သည့်အခါစိတ်ကူးစိတ်သန်းကိုထုတ်ပေးသည်

ကိုရီးယားသုံးရဲ့။ ဘဝတစ်လျှောက်လုံးကိုအတင်းအဓမ္မကြည့်ခိုင်းတယ်

ဝန်ဆောင်မှု Aerospace စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပွဲစဉ်

နှင့်ရောင်းချသည်။

“ ဒါဟာမလွယ်ဘူး၊ အချိန်ယူတယ်။ စပြောတာပါ

လူတွေဟာသူတို့ထိတ်မဲ့တဲ့၊

စာမျက်နှာ ၇၇

အထူး တင်ပြသော အမေရိကန်ပို့ကုန်များ (export.gov/fuse)

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏တင်ပို့သူ (FUSE) သည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့တင်ပို့သောအမေရိကန်ထုတ်ကုန်များလမ်းညွှန်ဖြစ်သည်။ စီးပွားဖြစ်ဝန်ဆောင်မှုဝက်ဘ်ဆိုက်များ။ ၎င်းသည်သင်၏ကုမ္ပဏီအားဈေးကွက်များကိုပစ်မှတ်ထားရန်အခွင့်အလမ်းပေးသည်။ စီးပွားရေး၏ဒေသခံဘာသာစကားအတွက်သတ်မှတ်မှတ်နိုင်ငံများရှိ။ ဒီဝန်ဆောင်မှုကိုအခမဲ့ကမ်းလှမ်းခဲ့သည်။ အချို့သောကုန်သွယ်ရေး ဦး ဆောင်မှုသို့မဟုတ်ကိတ်စားပြုမှုရှာကြံအရည်အချင်းပြည့်အမေရိကန်တင်ပို့သူများမှတစ်ဆင့် ဈေးကွက်။ သင့်ရဲ့ကုမ္ပဏီအရည်အချင်းပြည့်မီလျှင်ထွက်ရှာရန်ရန် အခမဲ့စာရင်းတောင်းခံရန် [L.usa.gov/jv/JRks](https://usa.gov/jv/JRks) သို့ဝင်ရောက်ပါ။

စိတ်ကြိုက်ဈေးကွက်သုတေသန

စိတ်ကြိုက်ဈေးကွက်သုတေသနအစီရင်ခံစာများကိုအသုံးပြုပါ။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းကွန်ယက်ကို အမေရိကန်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကိုသတိပေးရောင်းအားကိုအကဲဖြတ်ရန် ဈေးကွက်အတွက်အလားအလာအကောင်းဆုံးအကောင်းဆုံးကိုရွေးချယ်ပါ။ သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်ဈေးကွက်တည်ထောင်ရန် သူတို့ရဲ့ပစ်မှတ်ဈေးကွက်အတွက်ထိရောက်သောဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်ဖြန့်ဖြူးမဟာဗျူဟာများ၊ ခွဲခြားသတ်မှတ် ယှဉ်ပြိုင်မှု၊ ပြည်ပမှ ဝယ်ယူမှုများကိုမည်သည့်အချက်များကအရေးကြီးဆုံးလဲဆိုတာဆုံးဖြတ်ပါ။ တင်ပို့ရန်အာဏာများကိုရှာဖွေဖော်ထုတ်ပြီးအခြားအရေးကြီးသောအပိုင်းအစများကိုနားလည်သည်။ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး။ ဤစိတ်ကြိုက်အစီရင်ခံစာများသည်သင်၏သတ်မှတ်ချက်များနှင့်အညီတည်ဆောက်မည်ဖြစ်သည်။ စိတ်ကြိုက်ဈေးကွက်သုတေသနအစီရင်ခံစာကိုမှာယူရန်သင်၏ဒေသဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင်သို့ဆက်သွယ်ပါ။ ဝန်ဆောင်မှုရုံး။

Pre-screened ဆောင်သင်၏ကယ်တင် ကုမ္ပဏီအချိန်နှင့်ငွေ၊ လေးနက်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွဲထုတ် ၏အနာဂတ်အလားအလာများ

ရွှေသော့ကိုကိုညီဝန်ဆောင်မှု

Gold Key Matching ဝန်ဆောင်မှုသည် ဝယ်ယူသူရှာဖွေသည့်အဖြေသည်စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်သည်။ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိအဓိကပို့ကုန်ဈေးကွက်များတွင်အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု။ ဖြည့်စွက်ကာ တိမ်းညွတ်ရှင်းလင်း၊ ဈေးကွက်သုတေသန၊ အလားအလာမိတ်ဖက်နှင့်အတူချိန်းနှင့် အစည်းအဝေးများအတွက်စကားပြန်ဝန်ဆောင်မှုများ။ ဝန်ဆောင်မှုတွင်ရေကြောင်းပို့ဆောင်ခြင်းအတွက်အကြံပေးခြင်းများပါ ဝင်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ပို့ကုန်ငွေကြေး။ Gold Key Matching ဝန်ဆောင်မှုကိုတောင်းခံလိုပါက၊ ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံး။

နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီ Profiles

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီ၏ကိုယ်ရေးအကျဉ်း (ICP) သည်နိုင်ငံခြားသားတစ်ဦး အတွက်နောက်ခံသမိုင်းကြောင်းဖြစ်သည်။ ယူအက်စ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုမှစီးပွားရေးအရာရှိများကပြင်ဆင်သောကုမ္ပဏီ အမေရိကန်သံရုံးများနှင့်ကောင်စစ်ဝန်ရုံးများ။ ဤအစီရင်ခံစာများတွင်

- | | | |
|--------------------------|--------------------|----------------------------------|
| • သတင်းအချက်အလက် ကုမ္ပဏီ | • ဝန်ထမ်းအရေအတွက် | • ကုန်ပစ္စည်းလိုင်းများကိုင်တွယ် |
| • တည်ထောင်သည့်နှစ် | • အထွေထွေဂုဏ်သတင်း | • ကျောင်းအုပ်ကြီးပိုင်ရှင် |
| • ဆွေမျိုးအရွယ်အစား | • နယ်မြေအကျပ်အတည်း | • ဘဏ္ဍာရေး ကိုးကားချက်များ |
| | • ဘာသာစကားစွမ်းရည် | • ကုန်သွယ်ရေးကိုးကားချက်များ |

ICP တစ်ခုချင်းစီတွင်အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုအရာရှိမှအထွေထွေအစီရင်ခံစာလည်းပါရှိသည်။ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီ၏ယုံကြည်စိတ်ချရမှုနှင့်ပတ်သက်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုပြုလုပ်ခဲ့သည်။

ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ providers ပံ့ပိုးသူများမလုံလောက်သောနိုင်ငံများတွင် ICP ဝန်ဆောင်မှုကိုပေးသည်။ ဒေသခံကုမ္ပဏီများအတွက်အကြွေးနှင့်နောက်ခံသတင်းအချက်အလက်။ နိုင်ငံခြားအပေါ်အကြွေးအစီရင်ခံစာများ

စာမျက်နှာ ၇၈

ကုမ္ပဏီများကို United States မှ Dun & Dun အပါအဝင် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ sources ရင်းမြစ်များစွာမှရရှိနိုင်သည်။ & Bradstreet နှင့် Graydon အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ။ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ credit များငွေအရင်းအမြစ်များကိုဖော်ထုတ်ရန်အကူအညီအတွက် အစီရင်ခံစာများ၊ သင်၏အနီးဆုံးအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာပါတနာရှာဖွေခြင်း

US Commercial Service ၏ International Partner Search နှင့်အတူ။ နိုင်ငံပေါင်း ၇၅ နိုင်ငံသည်သင့်အားအသင့်တော်ဆုံးသောမဟာဗျူဟာမိတ်ဖက်များရှာဖွေရန်အလုပ်လုပ်ကြသည်။ သင်၏ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကိုသင်ထောက်ပံ့ပေးသည်။ သင့်ရဲ့ကုမ္ပဏီအပေါ်ပစ္စည်းများနှင့်နောက်ခံ။ US Commercial Service သည်၎င်း၏နိုင်ငံမာသောကွန်ရက်ကိုအသုံးပြုသည်။ ဖြစ်နိုင်ချေရှိသောမိတ်ဖက်များကိုတွေ့ဆုံမေးမြန်းခြင်းနှင့်သင့်အားစာရင်းပြုစုရန်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဆက်သွယ်မှုများအကြောင်း ငါးကြိမ်တင်ပြသခဲ့သည်ကုမ္ပဏီများမှ။ Prescreened ဖြင့်သာအလုပ်လုပ်ခြင်းအားဖြင့်

သင့်၏ကုန်ပစ္စည်းများကိုဖယ်ချင်သိမှတ်စေရန်အတွက်သင့်တိုင်စားသောကုမ္ပဏီများ နှင့်နံရံခေါက်မိမှုများ၊ ယင်ဝန်ခံပေးရန်အချိန်နှင့်ပိုမိုကုန်သွယ်မှုတာဝန်များ

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာပုဂ္ဂိုလ်တို့အဖွဲ့ချုပ်သည် သင့်အား အရည်အသွေးကောင်းမွန်ရရှိရန်နှင့် ပြုသည့် 15 ရက်အတွင်း ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်။ ဌာနအဖွဲ့သည် အချက်အလက်များကို ရရှိစေသည့် အလားအလာရှိသော လက်တွဲဖော်တစ်ဦး ချင်းစီ၏ အရွယ်အစား၊ ရောင်းအား၊ စီးပွားရေးနှုန်းနှင့် အလားအလာရှိသော မိတ်ဖက်တစ်ဦး ချင်းစီမှ ဖော်ပြချက်တစ်ခုဖြစ်သည်။ သင့်ရဲ့ ကုမ္ပဏီသည် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများ၏ ဈေးကွက်အပေါ်။ သင်လည်း လက်ခံရရှိလိမ့်မည် အကြောင်း key ကိုတစ်ဦး ချင်းစီ၏ အဆက်အသွယ်သတင်းအချက်အလက်ဖြည့်စွက် သင်၏ ကုမ္ပဏီကို မိတ်ဝင်စားသော အလားအလာရှိသော မိတ်ဖက်များ။ ရရှိရန် နောက်ထပ်သတင်းအချက်အလက်များ သို့မဟုတ် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာပုဂ္ဂိုလ်တို့အဖွဲ့ချုပ်ကို မှာယူရန်။ သင်၏ ဒေသဆိုင်ရာ အမေရိကန် ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ သတင်းသွယ်ပါ။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ
အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကော်မရှင်သည်
စီးပွားဖြစ်အရာရှိများနှင့်
သင်တန်းအဘို့အလုပ်လုပ်ရန်အထူးကု
မဟာဗျူဟာမိတ်ဖက်များ၏ရှာဖွေရေး
သင့်ရဲ့ကုမ္ပဏီနှင့်တွေ့ဆုံရန်အကောင်းဆုံး
နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလိုအပ်ချက်များ။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနမှကုန်သွယ်ရေးပွဲအစီအစဉ်များ

အချို့သောကုန်ပစ္စည်းများသည် ၎င်းတို့၏သဘာဝသဘာဝကြောင့်ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသော ဝယ်ယူ၏ဝယ်ယူမှုရှိလျှင်ရောင်းရန်ကပ်ခံသည် လူတစ်ဦး အတွက်ပစ္စည်းများဆန်းစစ်ဖို့အခွင့်အလမ်း။ အရောင်းစာရေးနှင့်သိရှိရသည့်အကူအညီဖြစ်စေနိုင်သည် ပိုကုန်ဈေးကွက်တွင်ထုတ်ကုန်များ၏အမှန်တကယ်တင်ဆက်မှုက ပို၍ အကျိုးရှိနိုင်သည်။ သင့်အတွက်တစ်လမ်းတည်း ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြုစုပေးကုန်သွယ်အမှန်တကယ်တင်ပို့မည်ကုမ္ပဏီသည်ကုန်သွယ်ရေးပစ္စည်းများတွင်ပါ ဝင်ခြင်းဖြစ်သည် ကုန်စည်ပြုများ၊ ပြုပြန်များ၊ ကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်များ။

ကုန်စည်ပြဌာန်းသည့် “ဆိုင်ပြတင်းပေါက်များ” ဖြစ်ပြီးနိုင်ငံများစွာမှထောင်နှင့်ချီသောကုမ္ပဏီများကပြသခဲ့သည့် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို၊ ၎င်းတို့သည် ဝယ်ယူမှုများနှင့်ရောင်းသူများအပြန်အလှန်တွေ့ဆုံနိုင်သည့်ဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်သည်။ အဆင်ပြေပါတယ်။ အချို့သောပွဲများ၊ အထူးသဖြင့်ဧရာပိ၌ ရုစုစုစုများစွာပြန်သွားသည့်သမိုင်းရှိသည်။ ဒါအပြင်ပါ အချို့သောဝယ်လက်များအတွက်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတစ်ခုဧရာပိ၌စုဆောင်းရန်အဘို့အမကြာခဏပိုမိုလွယ်ကူ။

ကုန်စည်ပြပွဲများသို့တက်ခြင်းတွင်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းများစွာပါဝင်သည်။ သင်စဉ်းစားသင့်သည် -

- နှစ်စဉ်ကျင်းပသောရာနှင့်ချီသောများမသင့်လျော်သောတရားမျှတမှုကိုရွေးချယ်ခြင်း
- ပြဌာန်းချက်နှင့်ဆက်သွယ်ခြင်းနှင့်အတူပြဌာန်းချက်နှင့်ဆက်သွယ်ခြင်း
- ထုတ်ကုန်များကိုထုတ်ပို့ခြင်းနှင့်တပ်ဆင်ခြင်းများနှင့်အတူပြဌာန်းချက်နှင့်ဆက်သွယ်ခြင်း
- ပြဌာန်းချက်ထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့်အတူ proper ညီဝတ်ပြုခြင်းကဲ့သို့သော proper ညီဝတ်ကျေနပ်ခြင်း
- လေးနက်သောစီးပွားရေးအလားအလာများကို “တယာသမားများ” နှင့်ခွဲခြားနိုင်ခြင်း (မရေရာသောများဖြစ်သည်။)
တယ်တော့မှကျေနပ်မှုမရှိဘူး၊ ဝ ယ်သဖြစ်မို့မလွယ်ဘူး
- ကုန်စည်ပြဌာန်းချက်တွင်ပြဌာန်းချက်အိမ်ဖြူခြင်း၊ ထုတ်ခြင်းနှင့်ပို့ခြင်း

အခန်း ၆

22

စာမျက်နှာ ၇၉

ကုန်သွယ်ရေးမဂ္ဂဇင်းတစ်ခုသို့မဟုတ်အသင်းအဖွဲ့များသည်အဓိကပြဋ္ဌာန်းနိုင်ပတ်သက်သောသတင်းအချက်အလက်များကိုမကြာခဏပေးလေ့ရှိသည်။ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဖြစ်စေအစိုးရပိုင်သည့်ဖြစ်စေ၊ ပြဋ္ဌာန်းစွာ၌အမေရိကန်ရှိသည် ပါ ဝင်သောအမေရိကန်နီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်သီးသန့်အဆောင်၊ အပို့ဆောင်လမ်းညွှန်မှုအတွက်ဆက်သွယ်ပါ သင်၏သောဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရှိသို့မဟုတ်ကုန်သွယ်ရေးဖြစ်ရပ်များအပြည့်အစုံအတွက် သင်တိုင်းပြား၊ ပြည်နယ်၊ စက်မှုဇုန်နယ်၊ ရက်စွဲအလိုက်ရာဇဝင်နှင့် [Lusa.gov/tx27quao](https://www.usa.gov/tx27quao)

နွံပတ်လည်ကုန်စည်ပြပွဲများဥပမာ Medtrade သည်ကျန်းမာရေးကို ဦး တည်သည့်
စောင့်ရှောက်မှု ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ sector နှင့် Automotive Aftermarket Industry Week
မော်တော်ယာဉ်စက်မှုလုပ်ငန်းအမျိုးမျိုးအစိတ်အပိုင်းများအတွက်ကုမ္ပဏီများမှတက်ရောက်ခဲ့သည်။

နိုင်ငံတကာဝယ်သွင်းအစီအစဉ် (export.gov/ibp)

အမေရိကန်စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဝယ်ယူအစီအစဉ် (IBP) သည်အဓိကအားဖြင့်ထောက်ပံ့သည့် အမေရိကန်ထုတ်ကုန် featuring ပြည်တွင်းကုန်စည်ပြပွဲ မြင့်မားသောပို့ကုန်အလားအလာနှင့်အတူနဲ့ဆောင်မှု။ ကုန်သွယ်ရေး ပတ်ပတ်လည်ဈေးကွက်များတွင်တည်ရှိပြီးအထူးကု ကုမ္ပဏီကြီးကုမ္ပဏီအလားအလာနိုင်ခြေဝယ်ယူကုန်ဆောင်မှု။ ကျွန်ုပ်တို့ထားကုန်သွယ်ရေးပြပွဲတစ်ခုရောက်ရန်။ ဒီပြပွဲများမှာ ကျယ်ပြန့်ပစ်မှတ်ထားဈေးကွက်အတွက်ထုတ်ပြန်ထားတဲ့ သံနွဲ့နှင့်ဒေသဆိုင်ရာစီးပွားဖြစ်ပွဲတဆင့် သတင်းလွှာများ၊ ကတ်တလောက်မဂ္ဂဇင်းများ၊ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှု အသင်းအဖွဲ့များ၊ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး၊ ခရီးသွားလာရေး၏အခန်းများ အေးဂျင့်များ၊ အစိုးရအင်ဂျင်စီများ၊ သွင်းကုန်အေးဂျင့်များနှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများဖြစ်ပြီး။

အမေရိကန်ကုန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန ကျယ်ပြန့်နှင့်အတူအလုပ်လုပ်ခြင်းနှင့်အသိအမှတ်ပြုထားသော စက်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်ရပ်များအမျိုးမျိုးနှင့် စက်မှုလုပ်ငန်းများကျယ်ပြန့်မျိုးစုံအတွက်။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုရရှိခဲ့တယ် ရောင်းပါသလား ကမ္ဘာတစ်နေရာရာမှာ ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင် အံ့ပါကမြင်ကိုင်ကိုင်သုံးနိုင်သော။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန
ကျယ်ပြန့်နှင့်အတူအလုပ်လုပ်ခြင်းနှင့်အသိအမှတ်ပြုထားသည်
စက်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်ရပ်များအမျိုးမျိုးနှင့်
စက်မှုလုပ်ငန်းများကျယ်ပြန့်ခြင်းစုံအတွက်။
ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသို့မဟုတ် ၀ နှင့်ဆောင်မှုတစ်ခုရရှိခဲ့တယ်
ရောင်းပါသလား ကမ္ဘာတစ်နေရာရာမှာ
ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်
အဲဒါကိုမြင်တစ်ရန်ကိုသုံးနိုင်သည်။

သင်တစ် ဦး IBP ဖြစ်ရပ်မှာအမေရိကန်ပြသခဲ့သည်အဖြစ်၊ သင်လိမ့်မည် များစွာသောတန်ဖိုးရှိသောအခွင့်အကျိုးခံစားခွင့်များကိုရရှိသည်။

- အလားအလာရှိသောနိုင်ငံခြားဝယ်လုပ်များ၊ ကိုယ်စားလှယ်များနှင့်တွေ့ဆုံရန်အခွင့်အလမ်းများ
ITA စီးပွားဖြစ်မူစုဆောင်းခဲ့ကြသောကမ္ဘာအနှံ့မှဖြစ်ပြီးသူများ
150 ကျော်ဖြ့်ကြဲများအတွက်အထူးကု
- ပိုမိုကုန်သွယ်ဝင်စားမှုဖြည့်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအားကမ္ဘာအနှံ့မြင်တင်စေရန်
များသွန်ကိုပိုမိုစိစစ်သူများကထုတ်ဝေပြီးအားလုံးဖြစ်သော

- ပြပွဲစက်ရောက်ခြင်းနှင့်တကွ visitors သည်သည်များ ခရီးစဉ်များသို့သွယ်ဝင်လာရန်လမ်းညွှန်ပေးနိုင်မှုသည်သင်၏လုပ်ငန်းအတွက်ဖြစ်သည်
- လက်ကမ်းစာစောင်များမှပို့ကုန်အကြံပေးခြင်း၊
ITA နိုင်ငံနှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူများ
- သင့်ကုမ္ပဏီမှ ဝန်ထမ်းများနေထိုင်သောနေရာရှိနိုင်ငံတကာစီးပွားရေးစင်တာကိုအသုံးပြုခြင်း
အလားအလာရှိသောနိုင်ငံတကာဝယ်လက်များ၊ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များနှင့်သီးသန့်တွေ့ဆုံနိုင်သည်။
နှင့်စီးပွားဖက်များနှင့်အတွေ့အကြုံရှိသော ITA မှအကူအညီရယူနိုင်သည်
ဝန်ထမ်းများ

နှစ်စဉ် ITA ကခန့်မှန်းခြေအားဖြင့်ကိုယ်စားပြုကုန်သွယ်မှုပြပွဲ 30 ခန့်ကိုရွေးချယ်နှင့်မြှင့်တင်ရန်
သတင်းအချက်အလက်နည်းပညာ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အပါအဝင် ဦးဆောင်သောစက်မှုလုပ်ငန်းကဏ္ဍsectorsများ
ထုတ်ကုန်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ၊ ဆေးဘက်ဆိုင်ရာပစ္စည်းကိရိယာများနှင့်ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းများ၊ အစားအစာပြုပြင်ခြင်းနှင့်
ဝန်ဆောင်မှုများ၊ ထုပ်ပိုးခြင်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးနှင့်ဆောက်လုပ်ရေးထုတ်ကုန်များ၊ အားကစားပစ္စည်းများနှင့်
လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ။

စာမျက်နှာ ၈၀

ကုန်စည်ပြပွဲလက်မှတ်ထုတ်ပေးရေးအစီအစဉ် (export.gov/eac/trade_events.asp)

အမေရိကန်စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၏ကုန်စည်ပြပွဲလက်မှတ် (TFC) သည်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတစ်ခုဖြစ်သည်
ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ show ပြပွဲစီစဉ်သူများနှင့်အမေရိကန်အစိုးရတို့အကြားပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအစီအစဉ်ကို
အမေရိကန်၏ပို့ကုန်တိုးမြှင့်ခြင်းနှင့်ပြည်ပကုန်စည်ပြပွဲများတွင်အမေရိကန်၏ပါဝင်မှုကိုတိုးချဲ့ရန်။ အမေရိကန်ကတဆင့်
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု၊ အစီအစဉ်သည်ပြသခြင်းနှင့်ဆိုင်သောကုန်သွယ်ရေးဌာန၏ထောက်ခံချက်ကိုထောက်ပံ့ပေးသည်
ဝန်ဆောင်မှုများ၊ အစီအစဉ်ဝန်ဆောင်မှုများကိုကြီးကြပ်ခြင်းနှင့်ညှိနှိုင်းခြင်း။
ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍorganizerစီစဉ်သူများအားစုဆောင်းရန်နှင့်တည်ဆောက်ရန်အတွက်ကူညီပံ့ပိုးပေးခြင်း။
ရွေးချယ်ထားသောနိုင်ငံခြားကုန်စည်ပြပွဲများတွင်အမေရိကန်ပြခန်း ဤပြပွဲများသည် US အတွက်အလွန်အရေးကြီးသော ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်သည်
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်သူတို့ရောက်ရှိခြင်းနှင့်ချဲ့ထွင်ရန်လိုသောကုမ္ပဏီများသည်။ အဆိုပါအသိအမှတ်ပြုပြပွဲ / အမေရိကန်
တည်ဆောက်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအတွက်အရည်အသွေးမြင့်မားသော၊
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်။

အမေရိကန်ပြသသူများ၏အကျိုးကျေးဇူးများမှာ -

- အမေရိကန်ပြသသူများသို့ကြိုတင်ပြသသည့်စက်မှုလုပ်ငန်း / တိုင်းပြည်ဈေးကွက်ရှင်းလင်းခြင်း
- အမေရိကန်ပြသသူများအတွက်တစ် ဦးချင်းအပေါ်တစ် ဦး အကြံပေးခြင်း -
 - T ဈေးကွက်ခြုံငုံသုံးသပ်ချက်၊ အခွင့်အလမ်းများ၊ စိန်ခေါ်မှုများ၊
 - T ဘယ်လိုနေရာချထား / အသုံးပြုနိုင်သည်တစ်ဦးအေးဂျင့်သို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးရန်
 - T တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်းနှင့်ဖြန့်ဖြူးသောလမ်းကြောင်းများ
 - T ဖက်စပ်လုပ်ငန်းနှင့်လိုက်စင်ချထားပေးခြင်း
government နိုင်ငံခြားအစိုးရ တစ်ခုသို့ ရောင်းချခြင်း
 - T ရောင်းအားအချက်များနှင့်နည်းစနစ်
 - T အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း၊ ကြော်ငြာခြင်း၊ ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်း
 - T ဉာဏပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုအခွင့်အရေးကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး (IPR)
 - T ဈေးနှုန်းနည်းဗျူဟာများ
 - T အရောင်း ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ဖောက်သည်အထောက်အပံ့
Customer အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာသုံးစွဲသူကိုယ်ရေးအချက်အလက် (ICP) ကိုလုံလပ်စီရိယ ရှိရှိလေ့လာခြင်း
 - T စီးပွားရေး / ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာ ကွဲပြားခြားနားမှုများ နှင့်အလေ့အကျင့်များ
 - T နည်းပညာဆိုင်ရာစံချိန်စံညွှန်းများ / စာရွက်စာတမ်းများ
- အမေရိကန်ပြပွဲသို့လာရောက်လည်ပတ်ရန်အတွက်တရားဝင်စစ်ရေးသို့မဟုတ်အခြားနိုင်ငံခြား ဝယ်ယူမှုများ၏ကိုယ်စားလှယ်များနှင့်ညှိနှိုင်းခြင်း၊
သက်ဆိုင်လျှင်
- ဖြစ်ရပ်ကိုထောက်ခံရန်အခြားအမေရိကန်အစိုးရအေဂျင်စီများ၏ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်မှု
- အကောင်းဆုံးနေရာ / ဝန်ဆောင်မှုများလွယ်ကူချောမွေ့စေရန်ပြပွဲ / ပြပွဲစီစဉ်သူနှင့်အတူအလုပ်လုပ်ခြင်း
အမေရိကန်သင်တန်းသားများကို
- ပြပွဲတွင်သူတို့၏ပြသနာများကိုကာကွယ်ရန်အမေရိကန်ပြသသူသည်

နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်းယူအက်စ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနမှအဖြစ်အပျက်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်ထက်မကသောပွဲများပြုလုပ်သည်
လေကြောင်းနှင့်ကာကွယ်ရေးအပါအဝင် စက်မှုလုပ်ငန်းကဏ္ဍ countries အသီးသီးမှနိုင်ငံပေါင်း ၂၃ နိုင်ငံ၊ မော်တော်ကား၊
လယ်ယာစီးပွား၊ ဆောက်လုပ်ရေးနှင့်ဒီဇိုင်း၊ အလှကုန်ပစ္စည်း စွမ်းအင်၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၊
သတင်းအချက်အလက် ကွန်ပျူတာနှင့်ဆက်သွယ်ရေး (ICT)၊ အဏ္ဏဝါနည်းပညာ၊ ဆေးဘက်ဆိုင်ရာနှင့်သွား
ပစ္စည်းကိရိယာများ၊ လုံခြုံရေးနှင့်လုံခြုံရေး၊ နှင့်ခရီးသွားနှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်း။

ကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်များ

အမေရိကန်စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနသည်ကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်များစွာကိုစည်းရုံးလှုံ့ဆော်သည် နှစ်စဉ်နှစ်တိုင်း။ မစ်ရှင်များတွင်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများမှနိုင်ငံခြားသို့သွားရန်နှင့် အမေရိကန်စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန ၀ န်ထမ်းများ၊ တစ်ခါတစ်ရံအကြီးတန်းအရာရှိတ ဦး က ဦး ဆောင်သည် အတွင်းရေးမှူးအဖြစ်သို့မဟုတ်အတွင်းရေးမှူးအောက်မှာ။ သင်တန်းသားများကို Prescreened နှင့်အတူမျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့ဆုံရန် သူတို့သွားတဲ့ဈေးကွက်ထဲမှာနိုင်ငံတကာစီးပွားရေးသမားတွေ။ ကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်သိမ်းဆည်းပါ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်၎င်းကိုခွင့်ပြုခြင်းဖြင့်အချိန်နှင့်ငွေများကိုရရှိသည် အရည်အချင်းပြည့်မီသောဖြန့်ဖြူးသူများနှင့်အရောင်းအ ဝ ယ်တိုးမြှင့်ခြင်း ကိုယ်စားလှယ်များသို့မဟုတ်မိတ်ဖက်။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု မစ်ရှင်များသည်စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်သက်ဆိုင်သည်။ နှစ်ခုမှ ၄ ခုသို့ပစ်မှတ်ထားသည် မျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့ဆုံခြင်း၊ ခရီးစဉ်နှုန်းနိုင်ငံများ။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုကျွမ်းကျင်သူများအထူးသဖြင့်ဘယ်အချိန်မှာ အကြီးတန်းများကလွယ်ကူချောမွေ့ အမေရိကန်အစိုးရ အရာရှိများ၊ တစ် ဦး စေနိုင်သည် နှင့်အတူကြီးမားတဲ့စွဲ နိုင်ငံခြားဝယ်လက်။ မစ်ရှင်များသည်အမှတ်တံဆိပ်များတည်ဆောက်ခြင်းနှင့်ယုံကြည်ကိုးစားခြင်းတို့ကိုတိုးမြှင့်ပေးနိုင်သည် တိုင်းပြည်ဈေးကွက်အတွက်။

နိုင်ငံခြားစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းwww.fas.usda.gov)

ကုန်သွယ်ရေးအရာရှိများ၊ ကုန်စည်လေ့လာသုံးသပ်သူများနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကျွမ်းကျင်သူများ၊ စိုက်ပျိုးရေးဌာန၏နိုင်ငံခြားစိုက်ပျိုးရေးဌာန (FAS) သည်နိုင်ငံခြားမှအဆက်အသွယ်များကိုစဉ်ရန်နှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအကူအညီများကိုကူညီနိုင်သည် စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်များတင်ပို့သောကုမ္ပဏီများ။

အမေရိကန်ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ (usaid.gov)

အမေရိကန်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ (USAID) ကထိုအစီအစဉ်ကိုစီမံသည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ပရော်ဖက်ရှင်နယ်နည်းပညာအထောက်အပံ့များကိုတင်ပို့သူများအတွက်တင်ပို့မည့်အခွင့်အလမ်းများကိုကမ်းလှမ်းပါ ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်ကုန်စည်။ ကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့ရန်အခွင့်အလမ်းများရရှိနိုင်ပါသည် USAID မှရွေးချယ်သောကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းမှုအစီအစဉ်များမှတစ်ဆင့် လက်ခံသည့်နိုင်ငံများနှင့်အေဂျင်စီ၏တိုက်ရိုက်ကုန်စည်များ ဝ ယ်ယူခြင်းအားဖြင့်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် USAID ၏ရန်ပုံငွေများကိုလက်ခံသူအချို့နိုင်ငံများတွင်ငွေကြေးထောက်ပံ့နိုင်သည် အမေရိကန်၏အရင်းအနှီးကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝ န်ဆောင်မှုများပါ ဝ င်သောဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကောင်းမွန်သောစီမံကိန်းများ။ ဘို့ USAID အစီအစဉ်ရှိသည့်ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသို့တင်ပို့သူများ။ ထည့်သွင်းစဉ်းစားနေသောစီမံကိန်းများနှင့်အဆက်အသွယ်များအကြောင်းသတင်းအချက်အလက်ရရှိနိုင်ပါသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဌာန

အမေရိကန်နိုင်ငံခြားရေး ဝ န်ကြီးဌာနသည်စီးပွားရေးသတင်းအချက်အလက်ဒေတာဘေ့စ်နှစ်ကိုလည်ပတ်သည် (BIDS, bids.state.gov) စီးပွားရေးကိုစုဆောင်းသောအွန်လိုင်းကုန်သွယ်ရေး ဦး ဆောင်မှုအစီအစဉ် အမေရိကန်သံရုံးစနစ်အနှံ့အခွင့်အလမ်းများ။ သံရုံးအားလုံးတွင်စီးပွားဖြစ်ရှိသည့် ပေးထားသောစီးပွားရေး ဦး ဆောင်မှုနှင့်ပတ်သက်သည့်နောက်ထပ်သတင်းအချက်အလက်များကိုပေးမည့်အပိုင်း ဈေးကွက်နှင့်ပတ်သက်။ အကူအညီ။

ထောင်စုနှစ်စိန်ခေါ်မှုကော်ပိုရေးရှင်း

Millennium Challenge Corporation သည်ဖက်ဒရယ်အစိုးရ၏အေဂျင်စီတစ်ခုဖြစ်သည် ကမ္ဘာ့အဆင်းရဲဆုံးနိုင်ငံများကိုစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင်ကူညီခြင်း။ နှစ်စဉ်ထောင်စုနှစ် ပါ ဝ င်သောနိုင်ငံများတွင်အလုပ်အကိုင်ခေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝ န်ဆောင်မှုများကိုရယူသည် အကူအညီများကိုပြန်ပေးရန်အတွက်သုတိုင်းအုပ်ချုပ်မှုကိုတိုးတက်အောင်လုပ်ရန်ကတိပြုသည်။

အမေရိကန်ကုမ္ပဏီအတော်များများသည်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုစတင်လုပ်ကိုင်ကြသည် ကမ္ဘာ့အနှံ့ထောင်စုနှစ်ကနေစာချုပ်အနိုင်ရခြင်းဖြင့် စိန်ခေါ်မှုကော်ပိုရေးရှင်း။ တကယ်တော့များစွာသောဖက်ဒရယ်အေဂျင်စီများ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများလုပ်ကိုင်ရန်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများနှင့်စာချုပ်ဆို ဒီစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတော်တော်များများကသူတို့ပထမ ဦး ဆုံးရကြတယ် အေဂျင်စီများအတွက်အခွင့်အလမ်းများမှာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာအခွင့်အလမ်း ခေါ်လာဘီလီယံပေါင်းများစွာတန်တယ် အားလုံးအရွယ်အစားကုမ္ပဏီများသည်။ ဘယ်အချိန်မှာကြီးမားသောကုမ္ပဏီများလေလံအနိုင်ရ ခံရစေစာချုပ်မှတစ်ဆင့် ပိုမိုကြီးမားသောစီမံကိန်းများအတွက်၎င်းတို့သည်သေးငယ်သောကုမ္ပဏီတစ်ခုချုပ်များကိုမကြာခဏနှုတ်ချပေးနိုင်ကြသည်။ အထူးကုမ္ပဏီများမှ။ မင်းတို့ဟာသူတို့ထဲကတစ်ယောက်ဖြစ်နိုင်တယ်။ အဲဒါကြောင့် ဖက်ဒရယ်စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းများကိုစောင့်ကြည့်ရန်အရေးကြီးသည် (FedBizOpps, fbop.gov) ။ ဒီဆိုဒ်ကိုမှတ်သားထားပါ။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ (ustda.gov)

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်မြို့ပြစီမံကိန်းအဖွဲ့အစည်း(USTDA)က အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်မြို့ပြစီမံကိန်းအဖွဲ့အစည်းအရပ်မှ အခွင့်အလမ်းများကို အသိပေးခဲ့သည်။
လေ့လာမှုများ၊ orientation ကိုလည်ပတ်မှု၊ အထူးလေ့ကျင့်ရေးထောက်ပံ့ငွေ၊ စီးပွားရေးအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲနှင့်အမျိုးမျိုးသောပုံစံများ
USTDA သည်အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားအခြေခံအဆောက်အအုံနှင့်စက်မှုလုပ်ငန်းများအတွက်ယှဉ်ပြိုင်ရန်ကူညီသည်
ထွန်းသစ်စုဈေးကွက်များတွင်စီမံကိန်းများ။

USTDA ၏တာဝန်နှစ်ရပ်မှာကုမ္ပဏီများအားပြည်ပပို့ကုန်အခွင့်အလမ်းများ ဝင်ရောက်နိုင်ရန်ကူညီခြင်းဖြစ်သည်။
အကြီးအကျယ်ထောက်ပံ့ထားသောနိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများနှင့်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စေရန်။ ၎င်း၏အာရုံစိုက်မှုမှာ
USTDA သည်အလားအလာရှိသောအခြေခံအဆောက်အအုံနှင့်စက်မှုစီမံကိန်းများကိုသာစဉ်းစားသည်။
အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအတွက်ပို့ကုန်အခွင့်အလမ်းကောင်းများရရှိရန်ကျက်လာခြင်းနှင့်အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများဖန်တီးပေးခြင်းတို့ဖြစ်သည်။
အမေရိကန်၊ စီမံကိန်းများသည်ပုံမှန်အားဖြင့်စိုက်ပျိုးရေး၊ စွမ်းအင်နှင့်စွမ်းအင်၊ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုကဏ္ဍများတွင်ဖြစ်သည်။
ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ သတ္တုတူးဖော်ခြင်းနှင့်တွင်းထွက်သတ္တုများဖွံ့ဖြိုးခြင်း၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်
ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှုများ။

USTDA ရန်ပုံငွေအတွက်ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်သင်၏ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုသည်ဤသတ်မှတ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီရမည်။

- ထောက်ပံ့မှုများနှင့်အခြားကုမ္ပဏီများမှနိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများမှအပြိုင်အဆိုင်ရင်ဆိုင်ရမည်
သူတို့ရဲ့အစိုးရများကနေထောက်ပံ့မှု
- စီမံကိန်းတည်ရှိနေသောနိုင်ငံ၏ဖွံ့ဖြိုးရေး ဦးစားပေးလုပ်ငန်းဖြစ်ရမည်
ထိုနိုင်ငံရှိအမေရိကန်သံရုံး၏ထောက်ခံချက်
- US ၏ကုန်ပစ္စည်းများသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများကိုအကြိမ်များစွာပို့မိများပြားသောရောင်းအားကိုကိုယ်စားပြုရမည်
USTDA အကူအညီ၏ကုန်ကျစရိတ်ထက်
- အကောင်အထည်ဖော်မှုအတွက်ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုရနိုင်ပြီးဝယ်ယူရေးလုပ်ငန်းစဉ်လည်းရှိရမည်
အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအတွက်ပွင့်လင်း

စာမျက်နှာ ၈၃

ပြည်နယ်နှင့်ဒေသန္တရအစိုးရအကူအညီများ

ပြည်နယ်အများစုသည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအား ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုးပေးနိုင်သည်။ ပြည်နယ်အများအပြားထိန်းသိမ်းထားသည့်
အဓိကဈေးကွက်များရှိနိုင်ငံတကာရုံးများ၊ အသုံးအများဆုံးနေရာများအနောက်တိုင်း၌ရှိကြ၏။
ဥပဒေပုံစံကုန်၊ at မှာတည်ရှိသောအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများနှင့်နီးကပ်စွာအလုပ်လုပ်
နိုင်ငံခြားသံရုံးများနှင့်ကောင်စစ်ဝန်ရုံးများ၊ နိုင်ငံခြားအစိုးရရုံးများသည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအားကူညီရန်ကူညီနိုင်သည်။
ထိုကဲ့သို့သောဝန်ဆောင်မှုများကိုပေးခြင်းအားဖြင့်နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်အဆက်အသွယ်။

- တိကျသောကုန်သွယ်ရေးကိုနိုင်ငံခြားမှ ဝယ်ယူမှုများနှင့်ပို့ဆောင်သည်
- ခရီးစဉ်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းကဲ့သို့သောဒေသများရှိကုန်သွယ်ရေးမစ်ရှင်များအတွက်အကူအညီပေးခြင်း၊
ချိန်းအချိန်ဇယားဆွဲခြင်း၊ ခရီးသွားခြင်းနှင့်နေရာထိုင်ခင်း
- ကိုယ်စားပြုခြင်းအပါအဝင် ကုန်ပစ္စည်းများသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလှုပ်ရှားမှုများစီစဉ်ခြင်း
ကုန်သွယ်ရေးပြပွဲမှာပြည်နယ်
- အလားအလာရှိသော ဝယ်ယူမှုများ၊ အေးဂျင့်များသို့မဟုတ်ဖြန့်ဖြူးသူများ၏အရည်အချင်းကိုကူညီခြင်း

ထို့အပြင်ပြည်နယ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းများ၏နိုင်ငံတကာရုံးများကလည်းကူညီနိုင်သည်။
ထိုရောက်သောနိုင်ငံသို့အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့နိုင်ငံခြားဝယ်ယူမှုမစ်ရှင်များကိုတိုးမြှင့်ခြင်းနှင့်မြှင့်တင်ခြင်း
နည်းနည်းအားထုတ်မှုနှင့်အတူတင်ပို့၏နည်းလမ်းများ၊ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကိုဆွဲဆောင်ခြင်းနှင့်ဖွံ့ဖြိုးဆဲ
ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည်နိုင်ငံပိုင်ရုံးများ၏အလွန်အရေးကြီးသောလုပ်ငန်းများဖြစ်သည်။ ပိုမိုပြီး
မြို့ကြီးများနှင့်ခုကျ်ဝန်ဆောင်မှုများကိုထောက်ပံ့ပေးနေသည်။

ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေရေးနှင့်အခြားမီဒီယာများတွင်မြှင့်တင်ရေး

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်များနှင့်သက်ဆိုင်သည့်မဂ္ဂဇင်းအမြောက်အမြားနှင့်ကွဲပြားခြားနားသည့်
အမေရိကန်ထုတ်ဝေသူများမှတစ်ဆင့်သင့်အားရရှိနိုင်သည်။ သူတို့ကအထူးပြုနိုင်ငံတကာကနေအထိ
ဆောက်လုပ်ရေး၊ အဖျော်ယမကာစသည့်စက်မှုလုပ်ငန်းများနှင့်သက်ဆိုင်သောမဂ္ဂဇင်းများ
အများအပြားစက်မှုလုပ်ငန်းများဖုံးလွှမ်းကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းစက်မှုဇုန်မဂ္ဂဇင်းများမှအထည်အလိပ်၊ များစွာသောစားသုံးသူ
အမေရိကန်အခြေစိုက်ထုတ်ဝေသူများထုတ်ဝေသောပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်းများကိုလည်းရရှိနိုင်သည်။ အများအပြားရှိပါတယ်
အမျိုးသားဘာသာစကားဖြင့်ထုတ်ဝေသည် (ဥပမာ - လက်တင်အမေရိကရှိစပိန်ဘာသာ)။
အချို့ကမ္ဘာပို့ကုန်ဈေးကွက်အတွက်ဒေသဆိုင်ရာ ဝယ်ယူမှုများကမ်းလှမ်းသည်။ ဖြည့်စွက်ကာ၊
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ထုတ်ဝေသည့်အများအပြားစီးပွားရေးလမ်းညွှန်များနိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်များစာရင်း
ပထဝီအနေအထားအရသို့မဟုတ်စက်မှုလုပ်ငန်းအထူးပြုအားဖြင့်။

ထုတ်ဝေသူများကအလားအလာရှိသောတင်ပို့သူများအတွက်ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များကိုမကြာခဏပေးလေ့ရှိသည်။
၎င်းတို့ကိုသူတို့ရောင်းချသည့်ဈေးကွက်များ၌ရောင်းချရန်အတွက်တိကျသောအကြံပြုချက်များပြုလုပ်ရန်၊ ကြော်ငြာရှင်များကိုကူညီပါ
အရောင်းကိုယ်စားပြုမှုကိုနေရာချထားနှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကြော်ငြာရှင်များအားကူညီရန်အခြားဝန်ဆောင်မှုများကိုပေးသည်။

အသုံးဝင်သောမဂ္ဂဇင်းများနှင့်လမ်းညွှန်များကိုအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးစာကြည့်တိုက်များ၌ရရှိနိုင်သည်။
ဝန်ဆောင်မှုများသို့မဟုတ် ဝါရှင်တန်ရှိအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဌာန၏ရည်ညွှန်းခန်း၊
DC ။ ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဆိုင်ရာအစိုးရဌာနများ၊ ကုန်သွယ်ရေးအသင်းအဖွဲ့များ၊ စီးပွားရေးစာကြည့်တိုက်များနှင့်အဓိကဌာနများဖြစ်သည့်
တက္ကသိုလ်များလည်းထိုကဲ့သို့သောစာပေမြှားကိုပေးလိမ့်မည်။

စာမျက်နှာ ၈၄

မည်သို့သည် “စုံနမူနာ” ဖြစ်သနည်း နိုင်ငံတကာဝယ်ယူမှု?

အတိုချုပ်: သင်၏တတ်နိုင်သမျှသော
ထုတ်ကုန်သို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ပုံမှန်ဝယ်ယူမှု “စုံပြ”
ပို့ကုန်အစီအစဉ်နှင့် e-commerce အရကွဲပြားသည်
ရည်မှန်းချက်များ။ သို့သော်မည်သည့်ချဉ်းကပ်မှုမျိုးကိုမဆိုချဉ်းကပ်ပါ
ဝယ်ယူမှုများသည်သင့်အားကမ္ဘာကြီးကိုဆိုလိုသည်ဟုထင်ကြသည်။ ချုပ်ဆိုမှု
သင်္ချာသင်္ချာအစဉ်အမြဲမရှိသောအခါအားလုံးတွင်သင့်အားသင့်၏ဝန်ဆောင်မှုအသစ်အသစ်
နှင့်အလားတူ - သို့မဟုတ်ပိုကောင်းတဲ့အရာတစ်ခုခုကိုကယ်နှုတ်။

ရေရှည်အတွက်တင်ပို့

ကျနော်တို့ကနေကြားသိအကြီးမားဆုံးတိုင်ကြားချက်တစ်ခုမှာ
ဝယ်ယူမှုအမေရိကန်ဒေါ်လ်လုံးနှင့်နိုင်ငံတကာကျဆင်းသောကွေ့ငွေဖွဲ့စည်းမှုနှင့်နိုင်ငံများမှ ဝယ်ယူမှုများကိုငွေစုခြင်း။
ပြည်တွင်းစီးပွားရေးတိုးတက်ကောင်းမွန်လာသောအခါဖောက်သည်။

တစ် ဦး ကအားနည်းဒေါ်လာဈေးအတွက်ထုတ်လုပ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုမိမိ၏စီးပွားရေးနှင့်အညီ လောင်စာဆီဈေးနှုန်းကျဆင်းပါကကုန်ကျစရိတ်သက်သာသင့်သည်
ယူအက်စ်သည်ပိုမိုအားကောင်းသည်စားသုံးသူများအတွက်ဈေးချိုသာစေသည်။ သင်နှင့်သင်၏ဝယ်ယူမှုနှစ် ဦး စလုံးသိမ်းဆည်းပါ
ငွေကြေး၊ ပိုမိုအားကောင်းတဲ့ဒေါ်လာဈေးအမေရိကန်ထုတ်ကုန်စေသည့်ယူပို့ဆောင်ရေးအတွက်ပိုက်ဆံ၊ သင်နှစ် ဦး စလုံးပျော်ရွှင်ပါလိမ့်မယ်။
ထုတ်ကုန်လျှင်ဝယ်ယူမှုအားလျှော့ချပိုမိုဈေးကြီး
မရှိမဖြစ်ထည့်သွင်းစဉ်းစားမရ။

ဥပမာအားဖြင့်၊ 2015 အစောပိုင်းဥရောပဖောက်သည်
အမေရိကန်လုပ်ငန်းများအတွက်သုံးပုံတစ်ပုံနီးပါးပိုပေးဆောင်ခဲ့ကြသည့်ငွေပေးချေမှုအသုံးအနှုန်းများနှင့်အတူထောက်ခံမှုများအတွက်အဖြစ်
ထုတ်ကုန်များ။ ဒီတစ်ခါလည်းထုတ်ကုန်စစ်မှန်စွာဖြစ်ကြသည်
ဈေးနှုန်းပရိမီယံတန်ဖိုးရှိ၊ နှင့်ဝယ်ယူမှုစားလိမ့်မည်
ခြားနားချက်သို့မဟုတ်ရုတ်တရက်၏ကုန်ကျစရိတ်အပေါ်လွန်
သူတို့ရဲ့ဖောက်သည်ပိုမိုဈေးကြီးတင်သွင်းမှု။ ဒါပေမယ့်၌တည်၏
အများအားဖြင့်၌သို့ကြီးမားသောဈေးနှုန်းမြင့်တက်ခြင်းကိုဖြစ်ပေါ်စေသည်။
သင်္ချာသင်္ချာအရောင်းဆုံးရှုံးမှု။

ဝယ်ယူမှုရှည်လျားသောအမှတ်တရများရှိသည်

မင်းဘာလုပ်သင့်သလဲ? ဝေးသွားပါ
နိုင်ငံတကာဈေးကွက်?

ငွေလဲနှုန်းအတက်အကျသည်ဘဝ၏အချက်တစ်ချက်ဖြစ်သည်။
နှင့်သင်လုပ်နိုင်တဲ့အဝေးဆုံးသောအရာ
နိုင်ငံတကာဖောက်သည်များစွန့်ပစ်သည်။ ဘယ်တော့လဲ
အနာဂတ် - သောအခါပြည်တွင်းရောင်းအားအတွက်သူတို့ကိုလိုအပ်ပါသည်။
နွေးကွေးနေပြီးငွေကြေးကိုပြန်လည်ထိန်းညှိထားသည်
သင်အဖြေမပေးတော့သည့်အခါသတိရပါ
သူတို့ရဲ့မကဲဆွေချ်ကို။

ဝယ်ယူမှုများသိမ်းဆည်းရန်မဟာပျူဟာများ

ငွေကြေးအပြောင်းအလဲသည်သို့မဟုတ်ရရှိစေကာမူ၊
တစ်ယူနစ်ကိုရောင်းဖို့တူညီတဲ့ငွေပမာဏလောက်ကုန်ကျမယ်
သင့်ထုတ်ကုန် သင့်ရဲ့အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဝယ်ယူမှုသင်ပြပါ
သင်၏ဖောက်သည်များအဖြစ်တန်ဖိုးထားပါ
သင့်ရဲ့ကုန်ပစ္စည်းကိုသူတို့တတ်နိုင်မှာပေါ့။
နောက်တဖန်သူတို့သည်သင်တို့၏ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ဆုချပါလိမ့်မယ်
သူတို့ရဲ့သစ္စာရှိမှု။ ဒါမှမဟုတ်သင့်ရဲ့ကုန်ကျစရိတ်အချို့ပါဝင်လျှင်
သွင်းကုန်အစိတ်အပိုင်းများ၊ တစ် ဦး ပိုမိုအားကောင်းဒေါ်လာဈေးစေနိုင်သည်
သင်္ချာသင်္ချာရှောက်သွားနိုင်အောင်အစိတ်အပိုင်းများကိုဈေးနှုန်းချိုသာ
သင်္ချာသင်္ချာရှောက်သွားနိုင်အောင်အစိတ်အပိုင်းများကိုငွေစုခြင်း။

သင်ရဲ့ထောက်ပံ့ရေးကွင်းဆက်ပိုမိုစေရန်နည်းလမ်းများရှာပါ
ကိုမိမိ၏စီးပွားရေးနှင့်အညီ လောင်စာဆီဈေးနှုန်းကျဆင်းပါကကုန်ကျစရိတ်သက်သာသင့်သည်
ယူအက်စ်သည်ပိုမိုအားကောင်းသည်စားသုံးသူများအတွက်ဈေးချိုသာစေသည်။ သင်နှင့်သင်၏ဝယ်ယူမှုနှစ် ဦး စလုံးသိမ်းဆည်းပါ
ငွေကြေး၊ ပိုမိုအားကောင်းတဲ့ဒေါ်လာဈေးအမေရိကန်ထုတ်ကုန်စေသည့်ယူပို့ဆောင်ရေးအတွက်ပိုက်ဆံ၊ သင်နှစ် ဦး စလုံးပျော်ရွှင်ပါလိမ့်မယ်။

ပိုရှည်ငွေပေးချေမှုစည်းကမ်းချက်များကိုကမ်းလှမ်းစဉ်းစားပါ။ ဈေးနှုန်း
ဝယ်ယူမှုများမယ်ဆိုရင်ထိတ်လန့်မှုကိုသက်သာစေနိုင်ပါတယ်
ပေးဆောင်ဖို့အချိန်။ သင်၏ဒေသဆိုင်ရာဘဏ်ဟောင်းရှုံးသို့ခေါ်ဆိုပါ
ငွေပေးချေမှုအသုံးအနှုန်းများနှင့်အတူထောက်ခံမှုများအတွက်အဖြစ်
သင်လျှင်နိုင်ငံခြားငွေဆုံးရှုံးမှုဆန့်ကျင်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး
နိုင်ငံခြားငွေကြေးအတွက်ငွေပေးချေမှုကိုလက်ခံ။

နိမ့်သောငွေလဲနှုန်းအတွက်သင့်ဖောက်သည်သော့ခတ်ကိုကူညီပါ
ပိုမိုကြီးမားသောပမာဏကိုမှာယူပါ (အတူးလျှော့ဈေးဖြင့်)
ဒါကြောင့်သူတို့ဘယ်အချိန်မှာစာရင်းဖြည့်ရန်မလိုအပ်ပါလိမ့်မယ်
သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်သူတို့ကိုပိုမိုဈေးကြီးဖြစ်လာသည်။

အကယ်၍ သင်၏စီးပွားရေးဆက်ဆံမှုအားလုံးကိုတူညီစွာဆက်ဆံပါက၊
သင့်ဖောက်သည်များအားမည်သည့်နေရာတွင်မဆိုနှစ်သက်ပါ
သင်၏ပြည်တွင်းနှင့်နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဖြစ်သည်
အတူတူသင့်ရဲ့အမြတ်အစွန်းတည်ငြိမ်ကူညီပေးပါမည်။

ဒါပေမဲ့မင်းဘာလုပ်လုပ်ထိုင်ပြီးထိုင်ပြီးမစောင့်ပါနဲ့
ဈေးကွက်အပြောင်းအလဲများအတွက်။ စောင့်ရှောက်ရန်ယခုခြေလှမ်းကိုယူပါ
သင်၏နိမ့်သောဖောက်သည်များ၊
သင့်ရဲ့အကုန်အကျထုတ်ကုန်တတ်နိုင်သူတွေကို။

မင်းကနောက်ကြောင်းပြန်လှည့်ဖို့စဉ်းစားနေတုန်း၊
နိုင်ငံခြားပြိုင်ဘက်များတိုးချဲ့ရန်အဆင်သင့်ဖြစ်နေပြီ။

စာမျက်နှာ ၈၅

အခန်း ၇ နည်းပညာလိုင်စင်နှင့်

ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ

ဤအခန်းသည်။ ။ ။

• နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှု ဝင်ငွေရရှိရန်နည်းလမ်းများ
နည်းပညာ၏အားသာချက်များနှင့်အားနည်းချက်များ
လိုင်စင်နှင့်ဖက်စပ်

နိုင်ငံတကာအရောင်း ဝင်ငွေရရှိရန်နောက်ထပ်နည်းနှစ်နည်း - နည်းပညာလိုင်စင်နှင့်
ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ။ ပို့ကုန်အများဆုံးအမြတ်အစွန်းအများဆုံးပုံစံများမဟုတ်သော်လည်းဤအစီအစဉ်များ
အချို့သောအားသာချက်များ၊ အထူးသဖြင့်အသေးစားနှင့်အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်ဖြစ်သည်။

နည်းပညာလိုင်စင်

နည်းပညာလိုင်စင်သည်လိုင်စင်ထုတ်ပေးသူ၏မူပိုင်ခွင့်များ၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်များ၊
ဝန်ဆောင်မှုအမှတ်အသားများ၊ မူပိုင်ခွင့်များ၊ ကုန်သွယ်ရေးလျှို့ဝှက်ချက်များသို့မဟုတ်အခြားဉာဏပစ္စည်းများကိုရောင်းချခြင်းသို့မဟုတ်ပြုလုပ်နိုင်သည်
လုပ်ငန်းလိုင်စင်ရရှိသူ၊ လျော်ကြေးငွေပါတီများအကြားကြိုတင်ညှိနှိုင်းသည်။ ငွေပေးချေမှု
တစ်လုံးတစ်ခဲတည်းရပိုင်ခွင့်၊ (ထုတ်လုပ်မှုပမာဏပေါ်မူတည်၍) မူပိုင်အဖြစ်သတ်မှတ်ခြင်း၊
နှစ်ခုလုံးပေါင်းစပ်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်သူတို့၏နည်းပညာကိုနိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများသို့မကြာခဏလိုင်စင်ချထားသည်
လိုင်စင်သဘောတူညီချက်အရတစ်နိုင်ငံသို့မဟုတ်တစ်နိုင်ငံထက်ပိုသောကုန်ပစ္စည်းများကိုထုတ်လုပ်ရောင်းချသူများ။

နည်းပညာဆိုင်ရာလိုင်စင်သဘောတူညီချက်သည်များသောအားဖြင့်သင့်ကုမ္ပဏီအားနိုင်ငံခြားဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်နိုင်စေသည်
လျင်မြန်စွာနှင့်ငွေသည်နိုင်ငံခြားကိုပိုင်ဆိုင်ခြင်းနှင့်လည်ပတ်ခြင်းထက်ဘဏ္ဍာငွေနှင့်ဥပဒေရေးရာအန္တရာယ်များကိုလျော့နည်းစေသည်
ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံသို့မဟုတ်နိုင်ငံရပ်ခြားဖက်စပ်တွင်ပါဝင်။ လိုင်စင်ခွင့်ပြုခြင်းသည် US ကိုခွင့်ပြုသည်
ပို့ကုန်များကိုမကြာခဏနှောင့်နှေးစေသောအခွန်အခနှင့်အခွန်အခများကိုကျော်လွှားရန်ကုမ္ပဏီများသည်
အမေရိကန်ထုတ်လုပ်ထုတ်ကုန်များ၏။ ထို့ကြောင့်လိုင်စင်ချပေးခြင်းသည်ကုမ္ပဏီငယ်များအတွက်ဖြစ်စေ၊
နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုအတွေ့အကြုံနည်းသောကုမ္ပဏီများ။ နည်းပညာလိုင်စင်ကိုလည်းအသုံးပြုလိမ့်မည်
Cross- လိုင်စင်သဘောတူညီချက်များသို့မဟုတ်ချိုးဖျက်ခြင်းထောက်ပံ့ငွေ - ပြန်ဝါကျမှတဆင့်နိုင်ငံခြားနည်းပညာကိုဆည်းပူး
လိုင်စင်ရသူကတီထွင်ထားသောတိုးတက်လာသောနည်းပညာဆိုင်ရာအခွင့်အရေးများ။ (တာဝန်ယူမှုကိုဆုံးဖြတ်ရန်အတွက်ဥပဒေရေးရာအကြံဉာဏ်တောင်းခံပါ။)

နည်းပညာလိုင်စင်သည်ထုတ်လုပ်မှုကိုသာကန့်သတ်ထားသည်မဟုတ်ပါ။ franchise သည်လည်းနည်းပညာပုံစံတစ်ခုဖြစ်သည်
လိုင်စင် - franchiser (လိုင်စင်ထုတ်ပေးသူ) သည် franchisee (လိုင်စင်ရသူ) ကိုငွေ၏ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကိုအသုံးပြုရန်ခွင့်ပြုသည်
ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများချေးကွက်ရှာဖွေရေးအတွက်စာချုပ်ပါသတ်မှတ်ထားသောနည်းဖြင့်ဝန်ဆောင်မှုအမှတ်အသား။ The
franchiser သည်ပုံမှန်အားဖြင့် franchisee အားကြော်ငြာ၊ စာရင်းကိုင်၊
ဆက်စပ်ဝန်ဆောင်မှုများ အဆိုပါ franchiser သည်မကြာခဏ franchisee လိုအပ်သောထုတ်ကုန်များကိုထောက်ပံ့ပေးသည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၈၅

စာမျက်နှာ ၈၆

အသစ်သော franchising သဘောတရားများ၏ရမှတ်များအမြတ်အစွန်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသို့ပြောင်းလဲနေကြသည်
နှစ်ကိုငှင်း၊ အများစုအမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ဖန်တီးထားသည်။ မကြာသေးမီကကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ franchising
အောင်မြင်မှုတွင်ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကြံ့ခိုင်မှု၊ ပန်းနှင့်သကြားလုံးနှင့်သက်ကြီးရွယ်အိုစောင့်ရှောက်ရေးကုမ္ပဏီများပါဝင်သည်။ အတော်များများ
ဂိမ်းများကိုအထူးသဖြင့်ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက်ဖန်တီးထားသည်
အတော်လေးတတ်နိုင်လိုင်စင်အကြောင်းငွေပါရှိပါတယ်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကိုယ်စားလှယ်တက်ရောက်ခြင်း
အသင်း (IFA) နှစ်ပတ်လည်ကွန်ဗင်းရှင်း (franchise.org) အကြောင်းလေ့လာရန်နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုဖြစ်သည်
ခေတ်ရေစီးကြောင်းနှင့်အသစ်သော franchise သဘောတရားများ။

“ တင်ပို့ခြင်း” ပုံစံအနေဖြင့်နည်းပညာလိုင်စင်ချို့ယွင်းချက်အချို့ရှိသည်။ မင်းရဲထိန်းချုပ်မှု
အခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုသို့လွှဲပြောင်းပေးသောကြောင့်နည်းပညာအားနည်းနေသည်။
ထို့အပြင်လိုင်စင်ချပေးခြင်းသည်များသောအားဖြင့်သင့်ကုမ္ပဏီအတွက်အကျိုးအမြတ်နည်းသည်
အမှန်တကယ်ကုန်ပစ္စည်းများသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုများတင်ပို့။ နှင့်အချို့နိုင်ငံများတွင်၊ လုံလောက်စွာကာကွယ်စောင့်ရှောက်
ခွင့်ပြုချက်မရဘဲအသုံးပြုခြင်းမှတတိယပါတီများမှလိုင်စင်ရထားသောနည်းပညာသည်ခက်ခဲနိုင်သည်။

သင်သည်သင်၏မူပိုင်ခွင့်မှတ်ပုံတင်ရန်နှင့်
တစ်ခုချင်းစီကိုတိုင်းပြည်အတွက်အမှတ်တံဆိပ်။ မူပိုင်ခွင့်
ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအသိအမှတ်ပြုပေးမယ့်မူပိုင်ခွင့်များနှင့်
ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တွေကနယ်မြေတွေဖြစ်တယ်။ ကွဲပြား
ကွဲပြားခြားနားသောနိုင်ငံများပေါ်မူတည်။ ကွဲပြား
တရားဝင်စည်းဝေးကြီးများ။ (သင်ဖိုင်တင်ရန်သာလိုအပ်သည်
သင်ရရှိမည့်ခွင့်များနှင့်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်နှင့်တစ်ချိန်က
အီးယူဥပဒေများအဖြစ်ဥပဒေပာမဂျု [အီးယူ]
အားလုံးအီးယူအဖွဲ့ဝင်များလျှောက်ထားပါ။ မူပိုင်ခွင့်
သမဝါယမစာချုပ် (PCT) နှင့်မက်ဒရစ်
ပရိတိုကောသည်သင်မူပိုင်ခွင့်လျှောက်ထားရန်ခွင့်ပြုသည်
အီးယူအတွက်အဖြစ်တိကျတဲ့အတွက်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး
ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိနိုင်ငံများ။ ပိုမိုသိရှိရန်

များစွာသောအသေးစားစီးပွားရေးပိုင်ရှင်များ
တစ် ဦး စတင်ကျော် franchise ရွေးချယ်ပါ
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ် franchising ကြောင့်ဖြစ်သည်
တစ် ဦး မှလွယ်ကူသော access ကိုပေးပါသည်
ထူထောင်ထုတ်ကုန်အန္တရာယ်လျော့နည်းစေသည်
ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအထောက်အပံ့ကိုထောက်ပံ့ပေးသည်၊
အချို့ဖြစ်ရပ်များတွင်၊ အကူအညီအတွက်ကမ်းလှမ်းခဲ့သည်
startup မြို့တော်ရယူ။

သဘင်းအချက်အလက်၊ www.stopfakes.gov နှင့် uspto.gov သို့သွားပါ။
နည်းပညာလိုင်စင်သတ်မှတ်ခြင်းကုမ္ပဏီများသောအခါနိုင်ငံခြားလိုင်စင်ရများမှတ်ပုံတင်နိုင်သည်
နှင့်ယှဉ်ပြိုင်သောထုတ်ကုန်ထုတ်လုပ်ရန်လိုင်စင်ရနည်းပညာကိုအသုံးပြုရန်ကြိုးစားပါ။
သင်၏ကုမ္ပဏီသို့မဟုတ်အခြားလိုင်စင်ရသူ။ မကြာခဏဆိုသလိုအမေရိကန်လိုင်စင်ရသူများသည်နယ်မြေသတ်မှတ်ရန်ကြိုးစားနိုင်သည်
အမေရိကန်နိုင်ငံခြားလက်ဝါးကြီးအုပ်စုပဒေများအပေါ်မူတည်၍ နိုင်ငံခြားလိုင်စင်ရသူများကိုကန့်သတ်ချက်များနှင့်
အိမ်ရှင်နိုင်ငံလိုင်စင်ပဒေများ။ အမေရိကန်နိုင်ငံခြားမူပိုင်ခွင့်၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်နှင့်မူပိုင်
ပဒေများကိုနိုင်ငံခြားလိုင်စင်ရသူများကခွင့်ပြုချက်မရှိဘဲရောင်းချခြင်းကိုတားမြစ်နိုင်သည်
US လိုင်စင်ထုတ်ပေးသူသည်သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံများတွင်တရားဝင်အကာအကွယ်ရှိသည်။

နိုင်ငံအများစု၊ အထူးသဖြင့်အီးယူအဖွဲ့ဝင်များတွင်လည်းတင်းကြပ်သောလက်ဝါးကြီးအုပ်စုဆိုင်ရာပဒေများရှိသည်
နည်းပညာလိုင်စင်ကိုထိခိုက်။ အီးယူ၏ပိတ်ပင်တားဆီးမှုကင်းလွတ်ခွင့်စည်းမျဉ်း - ကော်မရှင်
ဆောင်းပါး၏လျှောက်လွှာနှင့်ပတ်သက်။ 2004, April ပြီလ 27, 2004 ၏စည်းမျဉ်း (EC) အမှတ် 772/2004
နည်းပညာလွှဲပြောင်းခြင်းဆိုင်ရာသဘောတူစာချုပ်များကိုရောမစာချုပ်၏ ၈၁ (၃)။
မူပိုင်ခွင့်နှင့်သတင်းအချက်အလက်လိုင်စင်သဘောတူညီချက်များအပြင်ဒီဇိုင်းနှင့်မော်ဒယ်အုပ်ချုပ်
အခွင့်အရေးနှင့် software မူပိုင်ခွင့်လိုင်စင်။ သဠာသညာလက်ရှိသို့မဟုတ်လိုင်စင်စဉ်းစားလျှင်
အီးယူအတွက်နည်းပညာ၊ နားလည်သဘောပေါက်ခြင်းနှင့်ဂရုတစိုက်စည်းမျဉ်းသတ်မှတ်စဉ်းစားရန်သေချာစေပါ။

ရှုပ်ထွေးသောအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာနည်းပညာလိုင်စင်ကြောင့်ရရန်သေချာပါစေ
သဘောတူညီချက်မတိုင်မီအမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌အရည်အချင်းပြည့်မီသောပဒေရေးရာအကြံဉာဏ်။ ယင်း

စာမျက်နှာ ၈၇

မကြာခဏဆိုသလိုပင်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုလိုင်စင်ရသူများသည်အိမ်ရှင်နိုင်ငံတွင်အရည်အချင်းပြည့်မီသောပဒေရေးရာအကြံဉာဏ်များကိုရယူရန်အတွက်ကောင်းသောအကြံဖြစ်သည်
သက်ဆိုင်သည့်ဒေသဆိုင်ရာပဒေများနှင့် ပတ်သက်၍ အကြံဉာဏ်များရယူနိုင်သည်
အစိုးရကသဘောတူညီချက်၏အတည်ပြုချက်။ ခိုင်လုံသောပဒေရေးရာအကြံဉာဏ်နှင့်စေ့စေ့စပ်စပ်စုံစမ်းစစ်ဆေးရေး
အလားအလာရှိသောလိုင်စင်ရသူနှင့်အိမ်ရှင်နိုင်ငံ၏သက်ဆိုင်ရာအလေ့အကျင့်များသည်ဖြစ်နိုင်ခြေကိုတိုးပွားစေလိမ့်မည်
သင်၏လိုင်စင်သဘောတူညီချက်သည်အကျိုးအမြတ်ရှိသည့်ငွေပေးငွေယူဖြစ်လိမ့်မည်။

ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ

အချို့သောကိစ္စရပ်များတွင်ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများသည်နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှုမှ ဝင်ငွေရရှိရန်အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းဖြစ်သည်။
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖက်စပ်လုပ်ငန်းများကိုအမျိုးမျိုးသောကုန်ထုတ်လုပ်မှု၊ သတ္တုတွင်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများတွင်အသုံးပြုသည်
စက်မှုလုပ်ငန်းများနှင့်၎င်းတို့သည်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီမှနည်းပညာလိုင်စင်ပါ ဝင်သည်
ဖက်စပ်။

အိမ်ရှင်နိုင်ငံ၏ပဒေများသည်အချို့သောရာခိုင်နှုန်း (မကြာခဏ ၅၁ ရာခိုင်နှုန်းသို့မဟုတ်ထိုထက်မက) ကိုလိုအပ်သည်
ထုတ်လုပ်မှုသို့မဟုတ်သတ္တုတူးဖော်ခြင်းလုပ်ငန်းများကိုထိခိုက်နိုင်ခြေရှိသောများကပိုင်ဆိုင်ခြင်းဖြင့်ကန့်သတ်ချက်များရှိသည်
အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်အစုရှယ်ယာအနည်းငယ်မျှဖြင့်အစုရှယ်ယာများတွင်ပါ ဝင်မှုရှိသည်။ ထိုကဲ့သို့သောပဒေရေးရာနေသော်လည်း
လိုအပ်ချက်များ၊ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှအကြီးအကဲများနှင့်ဖက်စပ်လုပ်ကိုင်ရန်နှစ်လိုဖွယ်တွေ့ရှိနိုင်သည်
မြင့်မားသောကုန်ကျစရိတ်ကိုဖြန့်ဖြူးကူညီရန်နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီနှင့်
မကြာခဏနိုင်ငံခြားစစ်ဆေးရေးနှင့်ဆက်စပ်အန္တရာယ်များ။ The
ဒေသခံမိတ်ဖက်ဖွယ်ရှိသည်၎င်း၏ဖက်စပ်မှုဆောင်ခွဲ ဦး မည်
ဒေသခံစားသုံးသူများ၏စေလှယ်ထုံးစံများနှင့်အရသာများအသိပညာ၊
ထူထောင်မြန်ဖြူကွန်ယက်နှင့်တန်ဖိုးရှိသော
စီးပွားရေးနှင့်နိုင်ငံရေးအဆက်အသွယ်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအတွက်ဖြစ်နိုင်ချေရှိသောအားနည်းချက်အချို့ရှိသည်
ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများ။ အဓိကအလားအလာကောင်းသည်အားနည်းချက်ဖြစ်သည်
လူနည်းစုသင်္ချာနိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများကန့်သတ်သောနိုင်ငံများတွင်
ပါဝင်မှု၊ ထိရောက်သောစီမံခန့်ခွဲမှုထိန်းချုပ်မှုဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ပါတယ်။
ရလဒ်အနေဖြင့်၊
လည်ပတ်မှုကုန်ကျစရိတ်များ၊ ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးနိမ့်ကျခြင်း၊
ထုတ်ကုန်တာဝန်ယူမှုနှင့်သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ထိတွေ့မှု
တရားနှင့်ဒဏ်ငွေ၊ ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းလိုသောအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများ
ထိရောက်သောစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာထိန်းချုပ်မှုသည်ဤပြဿနာကိုအရေးကြီးကြောင်းတွေ့ရှိလိမ့်မည်
အလားအလာဖက်စပ်နှင့်အတူညီနိုင်ခြေရှိသည်၏
မိတ်ဖက်နှင့်အိမ်ရှင်အစိုးရ။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖက်စပ်သဘောတူညီချက်များမှမကြာခဏပေါ်ပေါက်လေ့ရှိသောရှုပ်ထွေးသောပဒေရေးရာပြဿနာများကြောင့်၊
ထိုကဲ့သို့သောမ ဝင်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏အရည်အချင်းပြည့်မီသောအကြံပေးထံမှပဒေအကြံဉာဏ်ရယူသင့်သည်
အစီအစဉ်။ အခန်း ၄ တွင်ဆွေးနွေးထားသောပို့ကုန်အကြံပေးခြင်းရင်းမြစ်များစွာသည်သင့်ကိုညွှန်ကြားနိုင်သည်
သင်၏လိုအပ်ချက်များအတွက်သင့်လျော်သောပဒေရေးရာအကြံပေးထံသို့။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖက်စပ်လုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ရန်စဉ်းစားနေသောအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်အတွေ့အကြုံရှိခြင်းကိုထိန်းသိမ်းရန်စဉ်းစားသင့်သည်
အိမ်ရှင်နိုင်ငံမှအကြံပေးများလည်းရှိသည်။ အလားအလာရှိသောမိတ်ဖက်၏အကျိုးစီးပွားအမြဲပေးစေခြင်းငှါကတည်းက
အိမ်ရှင်နိုင်ငံသို့ရန်အတွက်ဖက်စပ်တစ်ခုတွင်အလားအလာရှိသောလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်အပေါ် မှီခိုခြင်းသည်သင်၏ကိုယ်ပိုင်နှင့်အတူတိုက်ဆိုင်သည်
အစိုးရ၏ခွင့်ပြုချက်နှင့်ပဒေရေးရာကိစ္စရပ်များအတွက်အကြံဉာဏ်ပေးခြင်းသည်သင့်အားဆုံးကျိုးဖြစ်စေနိုင်သည်။
သို့သော်နိုင်ငံခြားခွင့်ပြုချက်သည်အစိုးရ၏ခွင့်ပြုချက်ရရန်အလွန်အထောက်အကူပြုနိုင်သည်
အိမ်ရှင်နိုင်ငံ၏ဥပဒေများနှင့်မူပိုင်ခွင့်၊ အခွန်၊ အလုပ်သမား၊
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး၊ လက်ဝါးကြီးအုပ်ခြင်းနှင့်လဲလှယ်ထိန်းချုပ်မှုပဒေများ။

သင့်တွင်ကာကွယ်ရန်နည်းဗျူဟာတစ်ခုရှိသည်
ကုမ္ပဏီ၏ဥပဒေပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့် (IP)?
•နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကသင့်ရဲ့ဥပဒေပစ္စည်းကိုသင့်တော်တယ်
သင်၏ကုမ္ပဏီမတိုင်မီ၎င်း၏နေအိမ်တိုင်းပြည်တွင်ပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှု
တောင်မှထိုတိုင်းပြည် - သို့မဟုတ်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ဈေးကွက်။
•ဥပဒေပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်အတွက်လျှောက်ထားခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်
တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံကာကွယ်မှုကွဲပြားသည်။
ထိရောက်သော IP စီမံခန့်ခွဲမှုပေးမယ့်
တိုင်းစီးပွားရေး၏အဓိကဒြပ်စင်ဖြစ်သင့်သည်
မဟာဗျူဟာသည်ကုမ္ပဏီများအတွက်မရှိမဖြစ်လိုအပ်သည်
နိုင်ငံတကာမှာစီးပွားရေးလုပ်နေတာ။

အထွေထွေအတွက် www.stopfakes.gov သို့သွားပါ။

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း Catch ဖို့ Wide Net ချပစ် အခွင်အလမ်းအသစ်များ Spancrete စက်ကော်ပိုရေးရှင်း

ကုမ္ပဏီ

Spancrete Global Services Incorporated ဌာနခွဲ
Spancrete အုပ်စုတွင်လူ ၄၅ ယောက်အလုပ်ခန့်ထားသည်
ယင်း၏ Waukesha, Wisconsin ပြည်နယ်၊ ထုတ်လုပ်မှုစက်ရုံ။ The
, ထုတ်လုပ်သူဟင်နရီ Nagy ကတည်ထောင်ခဲ့သည်
မြောက်အမေရိကတွင်ပထမ ဦး ဆုံး precast ဆွန်း - core ကိုပြား
၁၉၅၂ ခုနှစ်တွင်အမေရိက။ Spancrete သည်၎င်း၏ပစ္စည်းများကိုရောင်းချပေးသည့်လုပ်ငန်းများအတွက်နီးနောဖလှယ်ပွဲများကိုကူညီခြင်း
ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းလိုင်စင်သဘောတူညီချက်များနှင့်တိုက်ရိုက်အောက်မှစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့်ဆောက်လုပ်ရေးအသိုင်းအဝိုင်း
အရောင်း၊ ပြီးခဲ့သည့်ငါးနှစ်တာကာလအတွင်းသူတို့သည်အိန္ဒိယသို့လေ့လာရေးသွားခဲ့ကြသည်။
အရှေ့အလယ်ပိုင်း၊ ကာဏ်စတန်နှင့်မကြာမီကပါ
ရုရှားအရှေ့ပိုင်း။

စိန်ခေါ်မှု

Spancrete သည် ၁၉၈၀ နှောင်းပိုင်းတွင်တရုတ်ပြည်သို့ ဝင်ရောက်ခဲ့သည်။ The
ကုမ္ပဏီလိုင်စင်သဘောတူညီချက်များရရှိသည့်ပထမ
တရုတ်အစိုးရသည်ထိုသို့သောအစီအစဉ်များကိုတားမြစ်ခဲ့သည်။
ဒါကြောင့်ကုမ္ပဏီကစက်ယန္တရားကိုရောင်းဖို့ရှေးချယ်ခဲ့တယ်
အပြည်အဝှမ်း အစပိုင်းမှာတော့ဖောက်သည်တွေဟာအစိုးရပိုင်တွေပါ
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့်တရုတ်အစိုးရ
precast သို့မဟုတ်ရန်သူတို့ကိုအားပေးတယ်
ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၊
ကြောင်းကဏ္ဍ sector ၏အသိပညာ။ သူများကုမ္ပဏီများ
Spancrete ရဲ့အများဆုံးကြမ်းပြင်ပြားကိုထုတ်လုပ်ခြင်းဖြင့်စတင်ခဲ့သည်
အခြေခံထုတ်ကုန်၊ ဒါပေမယ့်ဒေသခံဗိသုကာနှင့်အင်ဂျင်နီယာများ
၏ precast ထုတ်ကုန်နှင့်အတူအတွေ့အကြုံကန့်သတ်ခဲ့သည်

ဒီအမျိုးအစား။ တောင်မှပြည်နယ်ထိန်းချုပ်ထားစီးပွားရေး၌တည်၏
စနစ်၊ ကုမ္ပဏီများမှမှတ်ရောက်သောဈေးကွက်ရှာဖွေရေးလိုအပ်ပါတယ်
ရောင်းအားထုတ်လုပ်နိုင်သည်။

အဖြေ

ကုမ္ပဏီများကိုပိုမိုကောင်းမွန်စွာထောက်ပံ့နိုင်ရန် Spancrete သည်စတင်ခဲ့သည်
ရန်ကုန်မြို့ရှိလုပ်ငန်းများအတွက်နီးနောဖလှယ်ပွဲများကိုကူညီခြင်း
ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းလိုင်စင်သဘောတူညီချက်များနှင့်တိုက်ရိုက်အောက်မှစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့်ဆောက်လုပ်ရေးအသိုင်းအဝိုင်း
အရောင်း၊ ပြီးခဲ့သည့်ငါးနှစ်တာကာလအတွင်းသူတို့သည်အိန္ဒိယသို့လေ့လာရေးသွားခဲ့ကြသည်။
အရှေ့အလယ်ပိုင်း၊ ကာဏ်စတန်နှင့်မကြာမီကပါ
ရုရှားအရှေ့ပိုင်း။

တယ်ရီ Deitrich အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအဆိုအရ
ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဒါရိုက်တာ၊
China Spancrete အသင်းတည်ထောင်ရန်၊
ဖြစ်ကောင်း၎င်း၏မျိုး၏ပထမ ဦး ဆုံးအဖွဲ့အစည်းက။ The
အသင်းအဖွဲ့အတွက်အကျိုးအမြတ်အတွက်မဟုတ်သောထောက်ခံမှုအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်သည်
Spancrete ၏တရုတ်ဖောက်သည်များကသူတို့ကိုကူညီခြင်း
နည်းပညာ၊ ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ။
“ အစပိုင်းမှာတော့တရုတ်တွေနားမလည်ခဲ့ကြဘူး
ပရော်ဖက်ရှင်နယ်အသင်းအဖွဲ့၏အယူအဆ, "Deitrich
ဟုပြောသည်။ သူတို့က 'ဘာလို့ပေးရမလဲ
ဤကဲ့သို့သောအရာတစ်ခုခုပိုင်လား ဘာကြောင့်ငါတို့လုပ်သင့်တယ်
ကျွန်ုပ်တို့၏ပြင်ပရှိလူများနှင့်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်
ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလား။ ”
Spancrete အသင်းမှတဆင့်အလုပ်လုပ်ကိုင်သည်
၏အကျိုးအတွက်လက်ရှိအသိပညာစုစည်း

အဖွဲ့ဝင်အားလုံး။ အသင်းအနေဖြင့်ချို့တဲ့မှုကိုဖြေရှင်းခဲ့သည်
ကုန်များနှင့်စီချိန်စံညွှန်းများ၊ အကြံပြုချက်များအောင်
ကြမ်းပြင်ကိုအန္တရာယ်ကင်းစွာတင်နိုင်သည့်ဝန်များကဲ့သို့ကိစ္စရပ်များဖြေရှင်းရန်ဖကြီး။ ငါတို့မှာမရှိဘူး
သယ်ဆောင်ခြင်းနှင့်လျင်မြန်ပုံတင်သက်။ သုတေသနပိုချ
မီးဘေးကာကွယ်ရေးပြဿနာများ။ နောက်ဆုံးတွင်ကုမ္ပဏီနှင့်အတူ
အသင်း၊ ၏မှတ်ပုံတင်အောင်မြင်ခဲ့သည်
Spancrete - တရုတ်အမျိုးသားထုတ်ကုန်များ
နှင့်ဒီဇိုင်းကုန်။

တရုတ်နိုင်ငံတွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစဉ်များလျင်မြန်စွာပြောင်းလဲနေသည့်အခိုက်အတံ့ကိုအသုံးပြုရန်လိုလားပြီ။ ဒါအပြင်
စီးပွားရေးစနစ်သည်တောင်ဘက်နှင့်အနောက်ဘက်သို့ရွေ့သွားသည်
ပိုပြီးအခွင့်အလမ်းများဖန်တီးစတင်ဘယ်မှာ၏
စိန်ခေါ်မှုများ။ Deitrich ကပြောတယ်။ “ ဒီနေ့တရုတ်မှာရှိနေတယ်

ရှေ့နေများ၊ ဘဏ္ဍာရေးဘဏ္ဍာရေးပြပွဲသို့ကုမ္ပဏီများပြသ
ယောက်ျားတွေ ဂျာမန် ဝန်ကြီးချုပ်သည်လေယာဉ်ပျံသန်းမှုကိုဖြတ်သန်းမည်
ဖြေရှင်းရန်ဖကြီး။ ငါတို့မှာမရှိဘူး
ငါတို့အဘို့အသွားခြင်းကောင်ရေမျိုး။ ”

ချို့ယွင်းချက်များရှိသော်လည်းနောက်ထပ်သင်ခန်းစာ
Spancrete သည်ကမ္ဘာကြီးသည်အမေရိကန်ကိုဆာလောင်မွတ်သိပ်နေသည်
ထုတ်ကုန်များ၊ နည်းပညာနှင့်နည်းပညာများ။ “ ပတ်ပတ်လည်
ကမ္ဘာကြီး၊ ငါတို့ဆောက်လုပ်ရေးဒီဇိုင်းကိုကြည့်ပါ
ပိုပြီးကျွမ်းကျင်တယ် အများပြည်သူပိုမိုလုံခြုံတောင်းဆိုနေတာဖြစ်ပါတယ်
ဆောက်လုပ်ရေး။ များစွာသောဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများဖြစ်ကြသည်
နေသောအနောက်ပိုင်းနှင့်အမေရိကန်စီချိန်စံညွှန်းများအတူယူ
အကောင်းဆုံးအမေရိကန်သုံးစက်ကိရိယာများကိုအသုံးပြု။ အကောင်အထည်ဖော်။ ဈေးကွက်များ

ဦးပွားစက်အသုံးအဆောင်များဖြင့်လုပ်ဆောင်မှုကြောင့်အိမ်ခြေစွာ၏ကြီးထွားမှုကိုလျှော့ချနိုင်ခဲ့ပါသည်။ သွက်သွက်၏အားသာချက်အနက်အချို့မှာ အောက်ဖော်ပြပါအတိုင်းဖြစ်ကြသည်။ အားလုံးခွင့်ပြု။ အဆိုပါကုဒ်မှာမူမကြာမီဖြန့်ချိရမည် ဘယ်အချိန်မှာနောက်ထပ်စနစ်ဖြစ်နိုင်သလဲ၊ ကအဆင်သင့်။ သူတို့လည်ပတ်ပုံကမဟုတ်ပါဘူး။ အခုသူတို့တန်ဖိုးတော်မြင့်နှုတ်ချွန်ကလပ်နိုင်ပါတယ် အသင့်ရအားထုတ်မူ။

နောက်ထပ်သင်ခန်းစာကတော့ US နှင့်အလုပ်လုပ်ခြင်း၏တန်ဖိုးဖြစ်သည် ပြည်နယ်အစိုးရ၏ပိုက်နက်အကူအညီအထောက်အပံ့များ၊ မကြာသေးမီကကျွန်ုပ်တို့သည်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုကိုအသုံးပြုခဲ့သည် စီးပွားရေးပုံစံနှင့်လူပျိုကုမ္ပဏီ

၂၀၁၆ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၁၁ ရက်၊ ရက်စွဲပါရှိသော အမိန့်အမည်။

သင်ခန်းစာများ

ကြီးမားတဲ့သင်ခန်းစာကတော့စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု၏အရေးပါမှု
ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ။ Deitrich ကကုမ္ပဏီများအနည်းငယ်သာရှိ
အဲဒီလိုလုပ်တယ်

'အမေရိကန်များ၏စိတ်ဓာတ်ကျေနပ်ပုံဖြစ်ပါတယ်
မြောက်အမေရိကဈေးကွက်နှင့်အတူ။ အစီအစဉ်ပဲ
အမြင်အာရုံအခြားသူတို့၏ပြိုင်ဘက်
ဈေးကွက်ကနေရှောင်တယ်။ အနေနဲ့အမြန်ပဲ
သူတို့ကဒီမှာရိုနေမယ်။ သူတို့တွေကြောင့်ပိုပြီးယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှာပါ
ဤအဖွဲ့ပြီးဆဲဈေးကွက်အချို့အတွက်အတွေ့အကြုံ။
ပြည်တွင်းစီးပွားရေးကျဆင်းမှုတောင့်မှ
အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေကိုပင်လယ်ရပ်ခြားသွားခိုင်းတယ်
သွားများ။' ဆော်ဒီအာရေဗျတွင်ဒေါ်လာဘီလီယံများစွာရှိသည့်
ဆောက်လုပ်ရေးစီမံကိန်းများတွင်သုံးစွဲရဲ့။ (ဓါတ်မတုတ်ဘူး
အဒီမှာ။ တရုတ်ကဆော်ဒီအာရေဗျတယ်။) (ဓါတ်မြောက်မှာထိုင်နေတယ်
အမေရိကက 'အဲဒီမှာလဲခြံနေသလား' ဟုတေးနေသည်။)

ဥပမာပြရရင်သူကသူ့ပေးတဲ့ပစ္စည်းတွေကိုသူ့ဆီပို့ပေးတယ်။ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသဆောက်လုပ်ရေးပြပွဲ
 ထိုသူအပေါင်းတို့သည်ရောင်းကြ၏။ Dietrich ဆက်သွယ်မေးမြန်းရာ
 ကမ္ဘာစစ်ပေါင်း ၁၀၀ ကျော်ရှိသော်လည်း၊
 လာမယ့်လူတွေအပေါ်ရောင်းအားကျလာတယ်။ မတူတောကတော့
 သူက "ဂျာမန်သုတ်ထဲက 300 ယူဆောင်လာလိမ့်မည်"

စောက်ထပ်သင်ခန်းစာကတော့ US နှင့်အလုပ်လုပ်ခြင်း၏တန်ဖိုးဖြစ်သည်
 ပြည်နယ်အစိုးရ၏ပိုက်ကွန်အကူအညီအထောက်အပံ့များ။
 မကြာသေးမီကကျွန်ုပ်တို့သည်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုကိုအသုံးပြုခဲ့သည်
 စီးပွားရေးပွဲစဉ်နှင့်လူပျိုကုမ္ပဏီ
 တရုတ်မြို့ကြီးခုနစ်မြို့တွင်ဖြင့်တင်ရေးအစီအစဉ်။ The
 ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုဒေသတွင်းကုမ္ပဏီများမှဖော်ထုတ်ခဲ့သည်
 ကျွန်ုပ်တို့၏ပွဲစဉ်တွင်ကိရိယာများဝန်ဆောင်မှုကိုဝယ်ယူရန်စိတ်ဝင်စား
 နှင့်အဓိကအစီးရန်ညှိနှိုင်းအစည်းအဝေးများ
 အမြဲရှိခဲ့သည်။ ကအိန္ဒိယ၊ ရုရှား၊
 ကာဇက်စတန်။ အဆိုပါဝန်ဆောင်မှုအံ့သြဖွယ်ပါပဲ။ "

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ Deitch ပို့ကုန်ရှိပါတယ်ယုံကြည်သည်။
Spancrete ပိုကောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီဖန်ဆင်းတော်မူ၏။ သူဤသို့ပြောခဲ့သည် -
နိုင်ငံတကာဈေးကွက်မှာအတွေ့အကြုံကကျွန်တော့်ကိုလှုံ့ဆော်ပေးခဲ့တယ်
ပိုမိုထိရောက်သောပရော်ဖက်ရှင်နယ်နှင့်ကုမ္ပဏီ
ပိုပြီးယှဉ်ပြိုင်မှု။ သံသယရှိစရာမလိုပါ။
ပြည်ပမှာရောင်းတာကကျွန်တော့်တို့ကိုပိုပြီးထိရောက်စေတယ်
တင်ပို့သူနှင့်ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်များပိုမိုပျံ့ပြိုင်မှု
အားလုံးဈေးကွက်အတွက်ကျနော့်တို့၌ရှိလိမ့်မည်။ ၌တည်လိမ့်မည်
ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်ကိုကျွန်ုပ်တို့၏ဆော့ဖ်ဝဲလ်အထိန်းရှင်းအောင်ပြုလုပ်ခဲ့သည်
ဒါကြောင့်ကိစ္စမရှိပါဘူး။
အခြေအနေများသို့မဟုတ်ပြောပြဘာသာစကား။ ကျွန်ုပ်တို့၏သော့
ပုဂ္ဂိုလ်များအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကနေကြီးထွားလာပါပြီ
အတွေ့အကြုံရှိသည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည်အတွေးအခေါ်များကိုစဉ်ဆက်မပြတ်ယူဆောင်လာသည်။
အိမ်နှင့်ကုမ္ပဏီတစ်လျှောက်လုံးသူတို့ကိုလျှောက်ထားပါ။
ဒီဈေးကွက်တွေမှာယှဉ်ပြိုင်မှုဟာခက်ခဲပါတယ်
အခွင့်အလမ်းများဘယ်ဘာသာမှာ။ တင်ပို့မှုမရှိပါ။
အမေရိက၏တင်ပို့မှုအနာဂတ်တွင်တည်ရှိသည်
ဒီဈေးကွက်များတွင်။ "

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း - Spancrete စက်ကော်ပိုရေးရှင်း

୧୯

စာမျက်နှာ ၉၀

အခန်း ၈
သင်၏ပြင်ဆင်နေ
ပုံကန်အတွက်ထုတ်ကန်

ဤအခန်း၌။ ။ ။

- အစိုးရနှင့်တွေ့ဆုံရန်သင့်ကုန်ပစ္စည်းနှင့်လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ၊ တိုင်းပြည်အခြေအနေများ၊ ဒါမှမဟုတ် ဦး စားပေး
- ကုန်ပစ္စည်းတံဆိပ်ကပ်ခြင်းနှင့်ထုပ်ပိုးခြင်းပြင်ဆင်ခြင်း
- သင်၏ကုန်ပစ္စည်းကိုနိုင်ငံရပ်ခြားတွင်တပ်ဆင်ရန်စီစဉ်ခြင်း

သင်၏ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြည်ပသို့တင်ပို့ရန်အတွက်ရွေးချယ်ခြင်းနှင့်ပြင်ဆင်ခြင်းသည်ကုန်ပစ္စည်းအသိပညာသာမကလိုအပ်သည်။ တစ်ချင်းစီကိုပုံစံမှတ်ရေးကွက်၏ထူးခြားသောဝိသေသလက္ခဏာများ၏အသိပညာ။ ရွေးကွက်သူတေသနနှင့်အဆက်အသွယ်များ ဝန်ဆောင်မှုမယူသူများ၊ ဖောက်သည်များနှင့်သင်၏ကုမ္ပဏီအားဘက်စိတ်ကူးပေးသင့်သည် ထုတ်ကုန်များရောင်းချနိုင်ပြီးဘယ်မှာ။ သို့သော်ရောင်းချမှုမဖြစ်မီသင့်ကုမ္ပဏီပို့အပ်လိမ့်မည် ဝ ဟံသာ၏အရသာ။ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်ရှိလိုအပ်ချက်များကိုပြည်ဆည်းရန်သီးခြားထုတ်ကုန်ကိုပြုပြင်ခြင်းသို့မဟုတ်တရားဝင်လိုအပ်ချက်များ နိုင်ငံခြား ဦးတည်သောပုံ။

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ပြည်ပပို့ကုန်ဈေးကွက်သို့တင်ပို့သောထုတ်ကုန်များကိုပြုပြင်လိုသောဆန္ဒရှိသည်အတိုင်းအတာမှာ စီမံခန့်ခွဲမှုမှကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမည့်အဓိကမူဝါဒပြုပြင်ရေး။ အချို့သောပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကသူတို့၏ပြည်တွင်းဖြစ်သည်ဟုယုံကြည်ကြသည် ထုတ်ကုန်သိသိသာသာပြောင်းလဲမှုမရှိဘဲတင်ပို့နိုင်ပါတယ်။ အခြားသူများကသတိရှိရှိပြုပြင်တိုးတက်ဖို့ရှာကြလော့ အားလုံးဈေးကွက်များတွင်လက်ခံနိုင်ဖွယ်ဖြစ်ကြောင်းယူဆစောင်းထုတ်ကုန်။ ဒါဟာသုတေသနလုပ်ဖို့ရန်နှင့်ရန်အလွန်အရေးကြီးပါသည် လိုက်နာရန်မှန်မှန်သောနည်းဗျူဟာသေချာအောင်လုပ်ပါ။ ဥပမာအားဖြင့် သင်သည်လျှပ်စစ်ဇီဝိုင်းကိုပြန်လည်ဒီဇိုင်းဖို့လိုအပ်လိမ့်မည် ထုတ်ကုန်တစ်ခုအနေနှင့်၎င်းသည်အချို့သောကိုင်ပြည်များသို့တက်ဆိုင်ရာဒီအာတစ်ခုမပါတွင်လည်ပတ်နိုင်သည်။ သို့မဟုတ်ပြန်လည်ဒီဇိုင်းထုတ်ရန်လိုအပ်နိုင်သည် ဘဲတံဆိပ်ကံစံချိန်စံညွှန်းများသို့မဟုတ်ပြောကျေးမှုဆိုင်ရာ ဦး စားပေးကိုကံညီဖို့ထုပ်ပိုး။

အကယ်၍ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ထုတ်ကုန်တစ်ခုထက်ပိုသောထုတ်လုပ်မှုသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်တစ်ခုတည်းအတွက်မော်ဒယ်များစွာကမ်းလှမ်းလျှင်၊ သင်ပစ်မှတ်ထားသောဈေးကွက်နှင့်အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်သည့်တင်ပို့နည်းဖြင့်စတင်သင့်သည်။ အကောင်းဆုံးကိစ္စတော့၊ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်အဓိကဒီဇိုင်းမပါဘဲပစ်မှတ်ဈေးကွက်နှင့်ကိုက်ညီသောထုတ်ကုန်တစ်ခု (သို့) နှစ်ခုရွေးချယ်နိုင်သည်။ အင်ဂျင်နီယာပြုပြင်မွမ်းမံ၊ ဒီလိုလုပ်ခြင်းကသင့်ကုမ္ပဏီမှာအကောင်းဆုံးဖြစ်ပါလိမ့်မယ် -

- တူညီသောလူ ဦး ရေဆိုင်ရာလက္ခဏာများရှိသည့်အပြင်ပြည်ဆိုင်ရာဖောက်သည်များနှင့်ဆက်ဆံသည် ထုတ်လုပ်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်တူညီသောသတ်မှတ်ချက်များ
- အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်အစိတ်အပိုင်းများကိုပြုပြင်မွမ်းမံခြင်းမရှိဘဲအခြားနိုင်ငံများသို့တင်ပို့သည်
- ထူးခြားသောထုတ်ကုန်ကိုထုတ်လုပ်သည်၊ ၎င်း၏အခြေအနေသို့မဟုတ်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဆွဲဆောင်မှုအပေါ် အခြေခံ၍ ရောင်းချသည်
- ထူးခြားသောအင်္ဂါရပ်အနည်းငယ်သို့မဟုတ်လုံးဝမရှိသောကုန်ပစ္စည်းကိုထုတ်လုပ်သည် သီးသန့်ကုန်စည်သို့မဟုတ်ဈေးနှုန်းအခြေခံပေါ်မှာ

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၉၁

သုံးသပ်ရန်မေးခွန်းများ

ပြည်ပသို့ရောင်းချရန်စဉ်းစားသောအခါသင်အပါအဝင်၊

- သင်ရဲကုန်ပစ္စည်းအဘယ့်သို့နိုင်ငံခြားလိုအပ်ချက်များကိုကျေနပ်အောင်သနည်း?
- ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ပြည်ပသို့မည်သည့်ထုတ်ကုန်များကိုရောင်းချသင့်သနည်း။
- သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ပြည်ပသို့ရောင်းချရန်၎င်း၏ပြည်တွင်းဈေးကွက်ထုတ်ကုန်ကိုပြုပြင်သင့်သလား။ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အတွက်ထုတ်ကုန်အသစ်ကိုတီထွင်သင့်သလား။
- ထိုကဲ့သို့သောဒီဇိုင်း၊ အရောင်၊ အရွယ်အစား၊ ထုပ်ပိုး၊ အမှတ်တံဆိပ်၊ တံဆိပ်များ၊ နှင့်အမျှအဘယ်အရာကိုတိကျတဲ့ features တွေ၊ အာမခံ၊ သင့်ထုတ်ကုန်ရှိသင့်သလဲ ဘာသာစကားသည်မည်မျှအရေးကြီးသနည်း ယဉ်ကျေးမှုကွဲပြားခြားနားမှုလား။
- ပြည်ပတွင်းမည်သည့်တိုကျိုသော ဝန်ဆောင်မှုများ၊ အာမခံချက်များနှင့်အပိုပစ္စည်းများလိုအပ်သည် Presale နှင့် Postsale အဆင့်?
- သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ပြုပြင်ရေးသည်လုံလောက်မှုရှိပါသလား။

ကုန်ပစ္စည်းလိုက်လျောညီထွေ

နိုင်ငံခြားဈေးကွက်ကိုအောင်မြင်စွာ ဝင်ရောက်နိုင်ရန်အတွက်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်၎င်းကိုပြုပြင်ရန်လိုအပ်လိမ့်မည်။ အစိုးရစည်းမျဉ်းများ၊ ပထဝီအနေအထားနှင့်ရာသီဥတုအခြေအနေများနှင့်ကိုက်ညီစေရန်ထုတ်ကုန်၊ ဝယ်ယူ ဦး စားပေး၊ ဒါမှမဟုတ်လူနေမှုအဆင့်အတန်း။

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်လည်းပြုပြင်ရန်လိုအပ်ကောင်းလိုပေမည်

တင်ပို့လွယ်ကူချောမွေ့ရန်၎င်း၏ထုတ်ကုန်

ဖြစ်နိုင်သောကွဲပြားခြားနားမှုများအတွက်လျော်ကြေးပေး

အင်ဂျင်နီယာနှင့်ဒီဇိုင်းစံချိန်စံညွှန်းများ။ နိုင်ငံခြား

အစိုးရထုတ်ကုန်စည်းမျဉ်းများဘုံဖြစ်ကြသည်

နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးနှင့်ရန်ကုန်လင့်ကြသည်

အနာဂတ်၌ချဲ့ထွင်။ ဤစည်းမျဉ်းများ

မြင့်မားသောအကောက်ခွန်၏ပုံစံကိုယူနိုင်ပါတယ်၊ ဒါမှမဟုတ်သူတို့

စက်မှုလုပ်ငန်းကဲ့သို့သော nontariff အတားအဆီးများရှိနိုင်ပါသည်

စည်းမျဉ်းများသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်သတ်မှတ်ချက်များ။

အကြောင်းပြချက်များစွာကြောင့်အစိုးရများသည်စည်းမျဉ်းများကိုချမှတ်သည်။

- ပြည်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်းများကိုနိုင်ငံခြားပြိုင်ဆိုင်မှုမှကာကွယ်ရန်
- နိုင်ငံသားများ၏ကျန်းမာရေးနှင့်လုံခြုံမှုကိုကာကွယ်ရန်
- သွင်းကုန်တင်သွင်းသူများအားပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာထိန်းချုပ်မှုများကိုလိုက်နာရန်
- သွင်းကုန်တင်သွင်းသူများသည်လျှပ်စစ်နှင့်သို့မဟုတ်ဒေသဆိုင်ရာလိုအပ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီစေရန် တိုင်းတာခြင်းစနစ်များ
- အစိတ်အပိုင်းများမှထွက်ပေါ်လာသောကုန်ပစ္စည်းစီးဆင်းမှုကိုကန့်သတ်ရန် အချို့သောနိုင်ငံများ
- နိုင်ငံသားများအားမသင့်လျော်ဟုယူဆသောယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာလွှမ်းမိုးမှုများမှကာကွယ်ရန်

နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များမှချမှတ်ထားသောစည်းမျဉ်းများနှင့် ပတ်သက်၍ အသေးစိတ်အချက်အလက်ကိုရရှိနိုင်ပါသည်။

သင်၏ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးမှတစ်ဆင့် ဘယ်အချိန်မှာနိုင်ငံခြားအစိုးရ

အထူးသဖြင့်ခက်ခဲသောသို့မဟုတ်ခွဲခြားဆက်ဆံမှုရှိသောအတားအဆီးများကိုချမှတ်သည်၊ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ဖြစ်နိုင်သည်

သူတို့ဖယ်ရှားရေးအတွက်ဖိအားပေးရန်အမေရိကန်အစိုးရထံမှအကူအညီရယူနိုင်သည်။ ပိုမိုသိရှိရန်

သတင်းအချက်အလက်၊ (၂၀၂) ၃၉၅-၃၂၃၀ သို့ခေါ်ဆိုပါသို့မဟုတ် ustr.gov သို့ [ဝင်ရောက်ပါ။](#)

နိုင်ငံတကာဝယ်လက်ရှိကောင်းရှိနိုင်သည် အမေရိကန်ထက်ကွဲပြားခြားနားသောမျှော်လင့်ချက်များ ဝယ်လက်။ ထုပ်ပိုးခြင်း၊ ကြော်ငြာခြင်း၊ နှင့်တံဆိပ်ကပ်လိုအပ်ချက်များကိုလုပ်နိုင်တဲ့ အားလုံးဈေးကွက်အကြားခြားနားသည်။

- အရေးနှင့်အတိုင်းအတာတစ်ခုသေချာစွာတင်ပြထားပါသလား။ လူသိများကန်မူစည်းများတောင်မှ ထုတ်ပြန်ခြင်းနှင့်မက်ထရစ်တိုင်းတာမှုများအတွက် contents တွေကိုဖော်ပြခြင်းပမာဏကိုစိစစ်ရန်၊ အရေးကြီးပါတယ်။
- ပစ္စည်းတစ်ခုစီကိုတံဆိပ်တပ်ရမည်
တစ် ဦး ချင်းလား ဘာသာစကားကဘာလဲ
တံဆိပ်ကပ်ခြင်းလော ဥပမာအားဖြင့်၊
ယူအက်စ်အေတွင် "လက်ခံနိုင်ဖွယ်မဟုတ်ပါ၊
ထုတ်ကုန်တံဆိပ်ကပ်ခံရဖို့လိုအပ်နိုင်ပါသည်
ကအားဖြင့်ပြောပြတာသာစကားမှာ
နိုင်ငံ၏စားသုံးသူများ။ ဖြစ်နိုင်တယ်
များအတွက်အထူးတံဆိပ်ကပ်ခြင်းလိုအပ်ချက်များ
အစားအစာများ၊ ဆေးဝါးများနှင့်
အခြားထုတ်ကုန်များ
- ဒေသဆိုင်ရာအရသာနှင့်ဗဟုသုတများကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားပါသလား။ တစ် ဦး ၏ရုပ်ပုံနှင့်အတူသီးနှံ box ကို အမေရိကန်အားကစားသမားကနိုင်ငံခြားသားစားသုံးသူတွေကိုပုံဆွဲသလိုဆွဲဆောင်နိုင်မှာမဟုတ်ပါဘူး၊ ဒေသခံတစ် ဦး အားကစားသူရဲကောင်း။

ကျော်ကြားသူတစ် ဦး ကမြင်နိုင်ထောက်ခံချက်
လူတစ်ယောက်ကမင်းကိုအိမ်မှာရောင်းချင်ပေမဲ့၊
တူညီသောလူတစ် ဦး မသိနိုင်ပေမည်
သို့မဟုတ်၊ ပိုဆိုး၊ မကြိုက် - တခြားနေရာ။

တပ်ဆင်ခြင်း

သင်၏ကုမ္ပဏီထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်သောကုန်ပစ္စည်းပြင်ဆင်မှုနောက်တစ်ခုဖြစ်သည်
ပြည်ပထုတ်ကုန် install ၏လွယ်ကူခြင်း။ ပညာရှင်များသို့မဟုတ်အင်ဂျင်နီယာများလိုအပ်နေတယ်ဆိုရင်
နိုင်ငံခြားတွင်တပ်ဆင်ရာတွင်ကူညီရန်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်လယ်ကွင်း၌သူတို့၏အချိန်ကိုအနည်းဆုံးဖြစ်သင့်သည်
ဖြစ်နိုင်လျှင်။ ထိုသို့ပြုလုပ်ရန်သင့်ကုမ္ပဏီသည်ကုန်ပစ္စည်းကိုကြိုတင်စုဆောင်းခြင်းသို့မဟုတ်အကြိုစမ်းခြင်းပြုလုပ်လိုပေမည်
ရေကြောင်းမထွက်မီသို့မဟုတ် ဝ က်ဘ်ဆိုက်မှတဆင့်ဒေသခံ ဝ န်ဆောင်မှုပေးသူများအားလေ့ကျင့်ပေးရန်

၉၄

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝ န်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၉၄

လေ့ကျင့်ရေးနှီးနှောဖလှယ်ပွဲ၊ ဒါမှမဟုတ်ဒီဗီဒီ။ အခန်း ၃ တွင်ဖော်ပြထားသည့်ငါးကိုအစားအစာဖြန့်ဖြူးသည့် Zeigler Brothers ကိုအသုံးပြုသည် သူတို့၏ထုတ်ကုန်များကိုအသုံးပြုသူများကိုလေ့ကျင့်ရန်အတွက်အထောက်အကူပြုပစ္စည်းများ။

သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းကိုတင်ပို့ရန်အတွက်ဖြုတ်ထုတ်ခြင်းနှင့်ပြန်လည်တပ်ဆင်ခြင်းကိုစဉ်းစားနိုင်သည် ပြည်ပမှာ။ ဤနည်းလမ်းသည်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ကျစရိတ်ကိုသက်သာစေနိုင်သော်လည်း၊
ရောင်းချမှုတစ်ခုစုဝေးထုတ်ကုန်အပေါ်ဆက်ပြောပါတယ်ဖြစ်ပါတယ်။ သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်အားလုံးကိုထောက်ပံ့ရန်သတိထားသင့်သည် ထိုကဲ့သို့သောလေ့ကျင့်ရေးလက်စွဲ၊ တပ်ဆင်ခြင်းညွှန်ကြားချက်အဖြစ်ကုန်ပစ္စည်းအချက်အလက်၊ (အတော်လေးရိုင်းတွဲပင် ဒေသခံဘာသာစကားဖြင့်အစိတ်အပိုင်းများစာရင်း။

အာမခံချက်

သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ထုတ်ကုန်အပေါ်အာမခံ၏စည်းကမ်းချက်များကိုသေချာစွာစဉ်းစားသင့်သည်
ဝယ်ယူသူတစ် ဦး သတ်သတ်မှတ်မှတ်အဆင့်ကိုမျှော်လင့်သောကြောင့်၊ ထိုအာမခံဖုံးလွှမ်းသောအရာကိုအကြောင်းကိုတိကျတဲ့) စွမ်းဆောင်ရည်နှင့်ကအောင်မြင်လိမ့်မည်ဟုတစ် ဦး အာမခံချက်။ တစ် ဦး အတွက်မျှော်လင့်ခြင်းအဆင့်နှင့်အခွင့်အရေးများ အာမခံချက်သည်နိုင်ငံ၏ဖွံ့ဖြိုးမှုအဆင့်၊ ၎င်း၏ယှဉ်ပြိုင်မှုအပေါ် မူတည်၍ တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံကွဲပြားသည် အလေ့အကျင့်များ၊ စားသုံးသူအုပ်စုများ၏လှုပ်ရှားမှု၊ ဒေသအဆင့်ထုတ်လုပ်မှုအရည်အသွေးနှင့်အခြားအရာများ အချက်များ။ ကုန်ပစ္စည်း ဝ န်ဆောင်မှုအာမခံချက်သည်အရေးကြီးသည်။ အကြောင်းမှာပြည်ပမှဖောက်သည်များပုံမှန်အားဖြင့်ရှိသည် ဝ န်ဆောင်မှုမျှော်မှန်းချက်သည် US ဖောက်သည်များထက်မြင့်မားသည် (သို့) ပို၍ ကြီးသည်။

စာမျက်နှာ ၉၅

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း အဆိုပါနာကျင်မှုမှတစ်ဆင့်အလုပ်လုပ် ကဗျာ

“ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ရောင်းအားကတွေတိုးလာတယ်
လစာကိုဖြည့်ဆည်းရန်ကျွန်ုပ်တို့အားကူညီသောစီးဆင်းမှု၊
ဒါကြောင့်ငါကငါအပေါ်အီရန်လို့ပြောလိမ့်မယ်
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ပိုမိုကုန်အလားအလာ။ ”

-Tim Smith, အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်

ကုမ္ပဏီ

တိစမစ်ကလကိုယောက်ျားတစ်ယောက်ကူညီပေးခဲ့တယ်။

ကြောင်းအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမီးမောင်းထိုးပြပေးထားသောအဘယျကျွန်ုပ်တို့၏မိမိသည်။

သူတစ်ဦး ဝါရင့်မန်နေဂျာများအတွက်သင့်လျော်သောနောက်ဆက်တွဲ

Texas Instruments တွင်သူ့အလုပ်လုပ်ခဲ့သည်

Apollo အာကာသပရိုဂရမ်အတွက်ကွန်ပျူတာချစ်ပုံများနှင့်

အဓိကစစ်ရေးစနစ်လား။

ကျွန်တော်အဖေကအီလက်ထရွန်နစ်အခြေခံတွေအားလုံးကိုသင်ပေးခဲ့တယ်။

ဒါကြောင့်ကျွန်မအသက် ၁၂ နှစ်မှာပိုင်းယာကြိုးတပ်ဆင်ခဲ့တယ်

ငါတို့နေအိမ် "ဟုစမစ်ကပြောပါတယ်။ "ထိုအခါအထက်တန်းကျောင်းသူဝါရင့်များက

ကျွန်တော့်ကိုလုံဆော်ပေးတဲ့အီလက်ထရွန်နစ်ကျောင်းဆရာတစ်ယောက်ကိုပါ

နောက်ထပ်တောင်မှငါ့ကိုအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလမ်းကြောင်းအပေါ်တော့အာရုံစိုက်ခဲ့သည်။

အတွက် Texas Instruments မှာ 21 နှစ်ဖြုန်းပြီးနောက်

chip ဒီဇိုင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုနှင့်သုတေသနနှင့်

ဖွံ့ဖြိုးရေး၊ စမစ်အပြောင်းအလဲတစ်ခုအဘို့အဆင်သင့်ဖြစ်ခဲ့သည်။

ရင်းနှီးသောမိတ်ဆွေတစ်ဦး ဆီးချိုရောဂါရှိခဲ့ကြောင်းလေ့လာပြီးနောက်

အာရုံကြောရောဂါ၊ စမစ်သူကကူညီနိုင်ထင်ခဲ့တယ်။ မကြာခင်မှာပဲ

Texas Instruments မှထွက်ခွာပြီးနောက်သူသည်လေ့လာသင်ယူခဲ့သည်

ရုရှားအာကာသအစီအစဉ်၏အီလက်ထရောနစ်၏အသုံးပြုမှုကို

နာတာရှည်နှင့်စူးရှသောနာကျင်မှုကိုစီမံခန့်ခွဲရန် devices များ။

“ ကျွန်တော်ကားဂိုဒေါင်ထဲကိုရောက်တော့ကိုယ့်ကိုယ်ကိုအကျွမ်းတမ်းစမ်းသပ်ခဲ့တယ်။

မှလျှပ်စစ်အချက်ပြလျှောက်ထား၏လုပ်ငန်းစဉ်နှင့်အတူ

လူတွေကခန္ဓာကိုယ်ရဲ့ neuropeptides ဖြစ်တဲ့ the

အနာရောဂါကိုငြိမ်းစေသောကိုယ်ခန္ဓာ၏ကာကွယ်ရေးစနစ်များ

လုပ်ငန်းစဉ်နှင့်နာကျင်မှုလျော့ချ၊ "စမစ်ကပြောပါတယ်။ “ လုပ်နေတာ

ဒါကြောင့်ကျွန်တော်ကိုယ်ပိုင် Avazzia ကုမ္ပဏီကိုတည်ထောင်ဖို့ဆုံးဖြတ်ခဲ့တယ်

ဆိုလို့တာကအလွန်အမင်းကျန်းမာရေးလွတ်လပ်ခွင့်ကိုဆိုလိုတယ်။ ”

စမစ်အတွက်အမြတ်အစွန်းရရှိပုံမဟုတ်ဘူး၊ က

အရည်အသွေး -of ၁၀၀ပြဿနာဖြစ်ခဲ့သည်။ "အမေရိကန်များ၏သုံးပုံတစ်ပုံ

နာတာရှည်နာကျင်မှုကိုခံစားရတယ်၊

လိပ် "ဟုသူကဆိုသည်။ ဒါ့အပြင်အမေရိကန်တွေကများများသေဆုံးနေတယ်

လမ်းမှူးယစ်ဆေးဝါးများထက်ဆေးညွှန်းဆေးကြောဆေးများ။

အခြေခံကျွမ်းကျင်မှုအားလုံးကိုသင်ပေးခဲ့တယ်။

အခြေခံကျွမ်းကျင်မှုအားလုံးကိုသင်ပေးခဲ့တယ်။

အခြေခံကျွမ်းကျင်မှုအားလုံးကိုသင်ပေးခဲ့တယ်။

နောက်ဆုံးတွင်စမစ်သည် ၀ န်ထမ်းများငှားရမ်းခဲ့ပြီး ၁၁ ဦး တိုးတက်ခဲ့သည်

ကုထုံးပစ္စည်းအမျိုးမျိုးနှင့်ဆက်စပ်ပစ္စည်း ၅၀ ။

ဆေးရုံများ၊ ဆရာဝန်များ၏ရုံးခန်းများနှင့်

မြန်မာ့သံတော်ရေးစင်တာများ၊ Avazzia လည်းပေးပါသည်

ဆေးဘက်ဆိုင်ရာဝန်ထမ်းများအတွက်လေ့ကျင့်ရေး။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌

ထုတ်ကုန်များကိုဆေးညွှန်းဖြင့်သာရရှိနိုင်သည်။

နိုင်ငံရပ်ခြားတွင်သော်လည်း၊ တစ်ဦး ဆေးညွှန်းမလိုအပ်ပါ။ ရန်

နဲ့စွဲ၊ သူထုတ်ကုန်အလွန်ထိရောက်သောဖြစ်သက်သေပြခဲ့သည်။

စမစ်ကသုံးစွဲသူသုံးပုံနှစ်ပုံကိုဖော်ပြခဲ့သည်

မိမိအစစ်တမ်းမှတို့ပြန်အသုံးပြုမှုလျော့ချသတင်းထုတ်ပြန်ခဲ့သည်

အခြေခံကျွမ်းကျင်မှုအားလုံးကိုသင်ပေးခဲ့တယ်။

oxytocin ယူရန်မရှိတော့ပါ။

စာမျက်နှာ ၉၆

စိန်ခေါ်မှု

စမစ်သည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်ကို ဦး ဆုံးကြည့်ခဲ့သည်

၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင်ထိုင်ဝမ်သို့ရောင်းချခြင်း သူလည်းကောင်းသောရှိခဲ့ပါသည်။

ကနေဒါနှင့်မလေးရှားတို့တွင်အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ပြီးဖြစ်သည်

ကိုရီးယား၊ စင်ကာပူနှင့်အင်္ဂလန်တို့တွင်ရောင်းအားများ။ ရန်

သွင်းကုန်လိုအပ်ချက်များကိုကျော်လွှားပြီးသူ့စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့သည် Avazzia ၏ပြခန်းသည်နောက်ထပ်ရောင်းအားများထုတ်လုပ်သည်

Food and Drug Administration (FDA) နှင့်တွေ့ဆုံခြင်း

နှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစံချိန်စံညွှန်းအဖွဲ့အစည်း (ISO) မှ

ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးနှင့်ဘေးကင်းလုံခြုံရေးလက်မှတ်များရယူ၊ တစ်ပတ်ကိုလူနာ ၅၀၀ ကိုကုသပေးတယ်

သူနဲ့ယုံကြည်စိတ်ချမှုပိုရှိလာတယ်၊

ငါနောက်ဆုံးတော့သူ့ကိုဖြန်ဖြူးသူအဖြစ်လက်မှတ်ထိုးလိုက်တယ်။ ”

အဆိုပါဖြန်ဖြူး၏ကနဦး စတော့ရှယ်ယာဝယ်ယူခဲ့သည်

Avazzia ထုတ်ကုန်များနှင့်ကုန်သွယ်ရေးမှာသူတို့ကိုပြသနိုင်ခဲ့သည်

ပြ။ အိန္ဒိယဆရာဝန် ၃၀ လာတယ်

Avazzia ၏ပြခန်းသည်နောက်ထပ်ရောင်းအားများထုတ်လုပ်သည်

ယနေ့တိုင်အောင်ကျင့်ရမည်။ ယခု Avazzia သည်လုပ်ဆောင်နေသည်

အဓိကအားကစားဒဏ်ရာပြန်လည်ထူထောင်ရေးဆေးခန်းတစ်ခုသို့ရောင်းချခြင်း

သုသည်နိုင်ငံက အသိအမှတ်ပြု CB ကိုရရှိခဲ့သည်
စားကင်းလုံခြုံရေးအတွက်အစွဲပြုချက်။ ဤအခွင့်ပြုချက်နှင့်အတူ သုသည်နိုင်ငံက အသိအမှတ်ပြု CB ကိုရရှိခဲ့သည်။
ထုတ်ကုန်များကိုများသောအားဖြင့်နိုင်ငံအများစုတွင်လက်ခံသည်။
ထို့ကြောင့်ကုန်သွယ်ရေးအတွက်အဓိကအတားအဆီးကိုဖယ်ရှားခြင်း။
လွန်ခဲ့သောတစ်နှစ်လောက်ကစမတ်သည်အိန္ဒိယကိုမျက်စိစောင်းခဲ့သည်။ အသွေးမသက်ဆိုင်ရေးနှုန်း။ "ဒါပေမယ့်ငါအဘယျသို့တွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်
အင်္ဂလိပ်ဘာသာကြီးသောကြောင့်ဖြစ်နိုင်သောဦးတည်ရာ သင့်မှာအရည်အသွေးမြင့်တဲ့ထုတ်ကုန်တစ်ခုရှိရင်လူတွေကအိပ်ကြလိမ့်မယ်
စကားပြောလူဦးရေနှင့်ကြီးထွားလာအလယ်တန်း အဲဒါကို ၀ ယ်ဖို့ငွေထဲကထုတ်ထုတ်ပေးတာပဲ။
အတန်းအစား။ သူကယခင်ကလုပ်နေတာစတင်ရန်ကြိုးစားခဲ့သောအခါ
ဈေးကွက်သစ်များတွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်လပေါင်းများစွာကြာခဲ့သည်။ Avazzia အတွက်အနာဂတ်ကဘာလဲ။ Smith ရဲ့
ဖြန့်ဖြူးသူများကိုနေရာချထားရန်နှင့်အကုန်အကျများသောစမ်းသပ်မှုနှစ်အများစုကို ၂၄ နှစ်ထမ်းမှုစိုက်ပျိုးခဲ့သည်။ ပို့ကုန်တင်ပို့မှု
သုသည်ကောင်းမွန်သောဖြန့်ဖြူးသူအားမည်သို့လျင်မြန်စွာရာဖွေနိုင်မည်နည်း။ ကုန်ပို့မှု၏စုစုပေါင်းရောင်းအား၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုဖော်ပြသည်
လာမယ့် ၂ အတွင်း ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိကြီးထွားနိုင်
နှစ်ပေါင်း "ဟုသူကဆိုသည်။ သူ၏နောက်ထပ်ကြီးမားသောအာရုံစိုက်မှုမကွာဆီကိုဖြစ်သည်
လက်တင်အမေရိကသို့တိုးချဲ့ရန်စီစဉ်သည်
ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်များစွာရှိသည်။

အဖြေ

၂၀၁၅ ခုနှစ်၊ ဒေသတွင်းကုန်သည်များခန်းမ၌
Smith သည်ကုန်သွယ်ရေးကျွမ်းကျင်သူရစ်ချတ်နှင့်မိတ်ဆက်ခဲ့သည်။
Texas ပြည်နယ်မြောက်ပိုင်းရှိအမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေသောစားနေရတဲ့စမစ်ရဲ့သူငယ်ချင်းကော
Smith ကနောက်ပိုင်းမှာစီးပွားရေးအကြံပေးခြင်း၏အားသာချက်ကိုဆုံးချုံးအာရုံကြောကနေ? သူကဆက်ပြောသည်
နှင့် entry ကိုမဟာဗျူဟာအကြောင်းပိုမိုလေ့လာသင်ယူခဲ့သည်။ Smith သိသာသာရှိရှိဖြစ်သော Avazzia နည်းပညာ
“ အိန္ဒိယလူ ဦးရေကယေဘုယျအားဖြင့်ကြိုးစားတာကိုငါသိတယ် နာကျင်ကိုက်ခဲသောဆေးဝါးများလိုအပ်ကြောင်းကိုလျော့ချခဲ့သည်။
မူးယစ်ဆေးဝါးများကိုရောင်းရှားရန်၊ ဒါပေမယ့်နောက်ထပ်ဈေးကွက်သုတေသန
တကယ်အိန္ဒိယဆေးဘက်ဆိုင်ရာအသိုင်းအဝိုင်းထပ်လောင်းအတည်ပြုရန်
nondrug ကုထုံးကိုအလွန်လက်ခံခဲ့သည်။ ”

US Commercial Service လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များနှင့်အလုပ်လုပ်ခြင်း ပို့ကုန်အတွေ့အကြုံ၊ သင်၏အိမ်စာကိုပထမဦးဆုံးလုပ်
နယူးဒေလီ၊ အိန္ဒိယ၊ ရိုင်ယန်သည်စမစ်အားရာဖွေရာတွင်ကူညီခဲ့သည်။ သူအက်စ်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု၏အားသာချက်ကိုယူပါ။
အလားအလာအိန္ဒိယဖြန့်ဖြူး။ Avazzia ၏လိုအပ်ချက်များ လွန်ခဲ့သော ၁၀ နှစ်ကယနေ့ကျွန်ုပ်သိသောအရာများကိုကျွန်ုပ်သိခဲ့ပါက၊
အများအပြားအလားအလာအိန္ဒိယနှင့်အတူလိုက်ဖက်ခဲ့ကြသည် အစောပိုင်းကဥရောပသို့စတင်ရောင်းချကြလိမ့်မည်
ဖြန့်ဖြူးသူတွေဖြစ်တဲ့ Smith ဟာအိန္ဒိယကိုပျံသန်းခဲ့တယ်။ “ သင်၏လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံကိုမြှင့်တင်ပါ။ မင်းရှိကောင်းရှိလိမ့်မယ်
"ငါတကယ်ဖြန့်ဖြူးအများအပြားတွေ့ဆုံမေးမြန်းခဲ့သည် သုသည့်နားလည်သဘောပေါက်ထက်သာ။ ကြီးမြတ်ကျွမ်းကျင်မှု set ။ ဥပမာအားဖြင့်၊ လျှင်
အထူးသဖြင့်တစ်ခုနဲ့ နှိပ် ခဲ့တယ် ခင်ဗျားဒီမှာအမေရိကန်မှာရောင်းလိုက်တာကောင်းတယ်
အလားတူနည်းပညာနောက်ခံ "ဟုစမစ်ကပြောပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့တင်ပို့သူဖြစ်လာဖို့ပိုင်ဆိုင်မှု။ ”
အမေရိကန်အစိုးရ၏ကျောထောက်နောက်ခံပြုမှုကကျွန်ုပ်ကိုလည်းပေးသည်

သင်ခန်းစာများ

Smith ကမူလကနိုင်ငံတကာယူဆ

ဖောက်သည်နှိမ့်ဆုံးပေးဆပ်ရန်ရာဖွေနေလိမ့်မည်

ကုန်ပို့မှု ၂၄ နှစ်ထမ်းမှုစိုက်ပျိုးခဲ့သည်။ ပို့ကုန်တင်ပို့မှု

သင့်မှာအရည်အသွေးမြင့်တဲ့ထုတ်ကုန်တစ်ခုရှိရင်လူတွေကအိပ်ကြလိမ့်မယ်

အဲဒါကို ၀ ယ်ဖို့ငွေထဲကထုတ်ထုတ်ပေးတာပဲ။

Avazzia အတွက်အနာဂတ်ကဘာလဲ။ Smith ရဲ့

၂၄ နှစ်ထမ်းမှုစိုက်ပျိုးခဲ့သည်။ ပို့ကုန်တင်ပို့မှု

ကုန်ပို့မှု၏စုစုပေါင်းရောင်းအား၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကိုဖော်ပြသည်

လာမယ့် ၂ အတွင်း ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိကြီးထွားနိုင်

နှစ်ပေါင်း "ဟုသူကဆိုသည်။ သူ၏နောက်ထပ်ကြီးမားသောအာရုံစိုက်မှုမကွာဆီကိုဖြစ်သည်

လက်တင်အမေရိကသို့တိုးချဲ့ရန်စီစဉ်သည်

ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်များစွာရှိသည်။

အသွေးမသက်ဆိုင်ရေးနှုန်း။

စားနေရတဲ့စမစ်ရဲ့သူငယ်ချင်းကော

သူကဆက်ပြောသည်

Smith သိသာသာရှိရှိဖြစ်သော Avazzia နည်းပညာ

နာကျင်ကိုက်ခဲသောဆေးဝါးများလိုအပ်ကြောင်းကိုလျော့ချခဲ့သည်။

သုတေသန

အတည်ပြုရန်

ပို့ကုန်အတွေ့အကြုံ၊ သင်၏အိမ်စာကိုပထမဦးဆုံးလုပ်

သူအက်စ်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု၏အားသာချက်ကိုယူပါ။

လွန်ခဲ့သော ၁၀ နှစ်ကယနေ့ကျွန်ုပ်သိသောအရာများကိုကျွန်ုပ်သိခဲ့ပါက၊

အစောပိုင်းကဥရောပသို့စတင်ရောင်းချကြလိမ့်မည်

သင်၏လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံကိုမြှင့်တင်ပါ။ မင်းရှိကောင်းရှိလိမ့်မယ်

သုသည့်နားလည်သဘောပေါက်ထက်သာ။ ကြီးမြတ်ကျွမ်းကျင်မှု set ။ ဥပမာအားဖြင့်၊ လျှင်

ခင်ဗျားဒီမှာအမေရိကန်မှာရောင်းလိုက်တာကောင်းတယ်

အောင်မြင်တဲ့တင်ပို့သူဖြစ်လာဖို့ပိုင်ဆိုင်မှု။ ”

အောင်မြင်မှုမှတ်လမ်း - Avazzia

၉၇

စာမျက်နှာ ၉၇

အခန်း ၉ ပို့ကုန်ဝန်ဆောင်မှုများ

ဤအခန်း၌။ ။

- အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ of ၏အခန်းကဏ္ဍ။
နှင့်ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး၌တည်၏
- ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ထုတ်ကုန်တင်ပို့မှုအကြားခြားနားချက်များ
- ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့သူများကအကူအညီရှာနိုင်သောနေရာများ

ယူနိုက်တက်စတိတ်သည်ကမ္ဘာအကြီးဆုံး ဝန်ဆောင်မှုပေးသူနှင့်တင်ပို့သူဖြစ်သည်။ အကြီးဆုံးအဖြစ်
အမေရိကန်စီးပွားရေး၏အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည့် ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ private တွင်ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ economic စီးပွားရေးလှုပ်ရှားမှုအားလုံးပါဝင်သည်
စိုက်ပျိုးရေး၊ သတ္တုတူးဖော်ရေး၊ ဆောက်လုပ်ရေးနှင့်ထုတ်လုပ်ရေးတို့ဖြစ်သည်။ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ sector သည်
ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ gross ၏စုစုပေါင်းပြည်တွင်းထုတ်ကုန် (ဂျီဒီပီ) ၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးဖြစ်သောအလုပ်အကိုင်သန်း ၉၀ ။

အနာဂတ်တွင် ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ the သည်အမေရိကန်စီးပွားရေးတွင်ပိုမိုကြီးမားလာလိမ့်မည်။ အသေးစားနှင့်အလတ်စား
အနည်းဆုံး ဝန်ထမ်း ၅၀၀ ထက်နည်းသောအလုပ်သမားများဖြစ်သောအရွယ်အစားရှိသောစီးပွားစွမ်းဆောင်ရည်ကုမ္ပဏီများ
ဒီဝန်ဆောင်မှု - မောင်းနှင်စီးပွားရေးတိုးချဲ့ဦးဆောင်လမ်းပြ။ ၄ သန်းကျော်သောအမေရိကန်ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီများ
အလုပ်အကိုင်ပေါင်း ၁၆ သန်းကျော်ကိုခန့်ထားလျက်ရှိသည်။ သေးငယ်တဲ့ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီများသည်အများစုကိုတက်ပေမယ့်
ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ။ အမေရိကန်၏အထင်ရှားဆုံး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့သူများစုမှာကုမ္ပဏီကြီးများဖြစ်သည်။ ခုနှစ်

ကျယ်ပြန့်စွာကိုးကားထားသော Dow Jones စက်မှုပျမ်းမျှအားဖြင့်ဖွဲ့စည်းသောကုမ္ပဏီ ၃၀ တွင်ဖြစ်သည်။
ဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီများ

အမေရိကန်စီးပွားရေးတွင် ဝန်ဆောင်မှုများသည်အဓိကကျသည့်အခန်းကဏ္ဍ leadership မှ ဦးဆောင်မှုအဖြစ်သို့ပြောင်းလဲပေးသည်။ နည်းပညာတိုးတက်မှုသမာဓိကျမ်းကျင့်သောအလုပ်များနှင့်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှုတိုးတက်မှုတို့တွင်ဖြစ်သည်။ အမေရိကန် ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုသည် ၁၉၉၀ မှ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်အတွင်းနှစ်ဆကျော်ရှိပြီး ၁၉၉၀ တွင်ဒေါ်လာ ၁၄၈ ဘီလီယံရှိခဲ့သည်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင်ဒေါ်လာ ၂၉၉ ဘီလီယံသို့ရောက်ရှိခဲ့သည်။ ၂၀၀၆ တွင်ဒေါ်လာ ၄၀၄ ဘီလီယံ၊ ၂၀၁၂ ခုနှစ်တွင်ဒေါ်လာ ၆၃၂ ဘီလီယံနှင့် ၆၈၂ ဒေါ်လာဆက်လက်တိုးတက်ခဲ့သည်။ US ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်အဓိကဈေးကွက်များတွင်ဥရောပသမဂ္ဂ၊ ဂျပန်နှင့်ကနေဒါတို့ပါဝင်သည်။ မကွဲဆီကဲ့သို့အမေရိကန်၏ပို့ကုန်တင်ပို့မှုအတွက်အကြီးဆုံးထွန်းသစ်စဈေးကွက်ဖြစ်သည်။

မြင့်မားသောကြီးထွားမှုအလားအလာနှင့်အတူဝန်ဆောင်မှုပို့ကုန်

ခရီးသွားနှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်း

US ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ within ၏အကြီးဆုံးတစ်ခုတည်းသောအမျိုးအစားသည်ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းအားလုံးပါဝင်သည်။ အပန်းဖြေခြင်းနှင့်ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှုများအပါအဝင်ဆက်စပ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ။ အဆိုပါစက်မှုလုပ်ငန်းကွဲပြားခြားနားသည်နှင့်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၉၉

စာမျက်နှာ ၉၈

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၊ တည်းခိုခန်း၊ အစားအစာနှင့်အဖျော်ယမကာ၊ အပန်းဖြေခြင်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများပါဝင်သည်။ အကူးအပြောင်းကာလအတွင်းစားသုံးအဖြစ်အပျက်၏ဝယ်ယူမှု။ ၂၀၁၃ ခုနှစ်တွင်ဤကဏ္ဍအတွက်ပို့ကုန်ရောင်းအား \$ 140 ဘီလီယံရှိကြ၏။ မကြာသေးမီကတစ်ခုခု visitors ည့်သည်များတိုးပွားလာခဲ့သည်။

ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာဝန်ဆောင်မှုများ

သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နည်းပညာများ စက်မှုလုပ်ငန်းအားလုံးကုန်ပစ္စည်းများပါဝင်သည် နှင့်ဝင်ငွေရရှိကြောင်းဝန်ဆောင်မှုများ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်ဆက်စပ်သော ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး၊ အကဲဖြတ်၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်နှင့်အတူလိုက်နာမှု စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ၊ လေထုညစ်ညမ်းမှုကုထိန်းချုပ်မှု၊ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းစီမံခန့်ခွဲမှု၊ ညစ်ညမ်းအိမ်ခြံမြေ၊ ဒီဇိုင်း၏ နှင့်သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်၏စစ်ဆင်ရေး အခြေခံအဆောက်အအုံနှင့်ပြဌာန်းချက်နှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အရင်းအမြစ်များကိုဖြန့်ဝေ။ အဆိုပါစက်မှုလုပ်ငန်းအတွက်ပြောင်းလဲခဲ့သည် အကြောင်းကိုကြီးထွားလာစိုးရိမ်ပူပန်မှုမှတစ်ဆင့် အန္တရာယ်နှင့်စွန့်ပစ်ပစ္စည်း၏ကုန်ကျစရိတ်များနှင့် ညစ်ညမ်းမှုပြဿနာများအကြောင်းကို ယူနိုက်တက်အတွက်ဥပဒေပြဌာန်းထိန်းချုပ် ပြည်နယ်များနှင့်ကမ္ဘာတဝှမ်း။ The ယူနိုက်တက်တစ်စတီတီသည်အကြီးဆုံးထုတ်လုပ်သူဖြစ်သော အခြားအရာများ နှင့်သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်၏စားသုံးသူ ကမ္ဘာပေါ်မှာနည်းပညာတွေ။

နိုင်ငံအလိုက်အမေရိကန်ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှု (အမေရိကန်ဒေါ်လာဘီလီယံ၊ ၂၀၁၁-၁၄)

နိုင်ငံ	၂၀၁၁	၂၀၁၂	၂၀၁၃	၂၀၁၄ ခုနှစ် *
ကနေဒါ	58,319	61,533	63,281	47,222
ယူနိုက်တက် နိုင်ငံတော်	57,314	59,173	60,269	46,729
ဂျပန်	43,830	46,529	46,270	35,058
တရုတ်	28,435	33,090	37,761	31,090
မက္ကစီကို	26,436	28,205	29,855	22,331
ဂျာမနီ	27,070	27,004	27,529	21,108
ဘရာဇီး	23,270	25,046	26,640	20,943
တောင်ကိုရီးယား	16,644	17,986	20,904	15,589
ပြင်သစ်	18,721	17,858	19,488	15,474
အိန္ဒိယ	11,780	12,350	13,470	10,688
အီတလီ	၉,၁၉၉	၈,၇၁၆	၉,၃၅၂	၇,၃၈၇
ဆော်ဒီအာရေဗျ	6,465	၇,၉၄၇	၉,၂၄၀	6,779
အခြားအရာများ နိုင်ငံများ	300,280	309,415	323,352	280,398

ရင်းမြစ် - အမေရိကန်သန်းခေါင်စာရင်းဗျူရို။ * ၂၀၁၄ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလအထိအချက်အလက်

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးဝန်ဆောင်မှုများ

ဤကဏ္ဍ sector သည်လေကြောင်း၊ သမုဒ္ဒရာသယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၊ ကုန်းတွင်းရေလမ်း၊ ရထားလမ်း၊ ကုန်တင်ကားများ၊ ပိုက်လိုင်းများနှင့် intermodal ဝန်ဆောင်မှုများအပြင်အထောက်အပံ့များနှင့်အထောက်အပံ့များ ဆိပ်ကမ်းများ၊ လေဆိပ်များ၊ ရထားလမ်းနှင့်ထရပ်ကားဆိပ်ကမ်းများတွင်ဖြစ်သည်။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးဟာမရှိမဖြစ်လိုအပ်သည် ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှု၊ ထုတ်ကုန်အားလုံးရွေ့လျား၊ သတ္တုတူးဖော်ရေးနှင့် စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်များကိုဈေးကွက်သို့တင်ပို့ခြင်းသာမကစီးပွားရေးတွင်ပါဝင်သူများပို့ဆောင်ပေးခြင်း၊ ခရီးသွားလာရေးနှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်း။ အကယ်၍ သင်သည်အာရှခရီးသွား your ည့်သည်များကိုသင့်အားကြိုဆိုပါကသတိပြုပါ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း၊ သင်ပို့ကုန်ရောင်းချမှုကိုထုတ်လုပ်နေသည်။ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များထံမှလာရောက်လည်ပတ်မှုများပိုမိုထုတ်လုပ်ရန်ရည်ရွယ်သည်။ စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၏ဤဌာနခွဲမှကိုယ်စားလှယ်များသည် ဝမ်းသာပါလိမ့်မည် သင်၏ ဝန်ဆောင်မှုများကိုတိုးမြှင့်ခြင်းနှင့်ပြည်ပဖောက်သည်များကို ပို၍ ပင်ကြိုဆိုခြင်း

ဘဏ်လုပ်ငန်း၊ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်အာမခံဝန်ဆောင်မှုများ

အမေရိကန်ဘဏ္ဍာရေးအဖွဲ့အစည်းများသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာတွင်အပြိုင်အဆိုင်များသောအားဖြင့်ဖြစ်သည်။ အကောင်အထည်ဖော်မှု၊ ခရက်ဒစ်ကံလည်ပတ်မှုနှင့်စုဆောင်းမှုစီမံခန့်ခွဲမှုတို့ကိုပေးပါ။ အမေရိကန် အာမခံနှင့်အာမခံအကဲဖြတ်ခြင်းအထိအထိတန်ဖိုးရှိသောဝန်ဆောင်မှုများကိုအာမခံပေးသည်။ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွင်အာမခံလုပ်ငန်းများနှင့်စီမံခန့်ခွဲမှုကုန်ထုတ်ကုန်များ။

ဆက်သွယ်ရေးနှင့်သတင်းအချက်အလက်န့်ဆောင်မှုများ

ဤကဏ္ဍsectorတွင်ကုမ္ပဏီများပါဝင်သည် ထုတ်လုပ်, လုပ်ငန်းစဉ်နှင့်ထိကဲ့သို့သောတင်ပို့ အီးမေးလ်အနေဖြင့်အီလက်ထရောနစ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများ၊ ရန်ပုံငွေလွှဲပြောင်းခြင်းနှင့်ဒေတာဖလှယ်ခြင်း၊ ဒေတာအပြောင်းအလဲနဲ့ကွန်ယက်အဖြစ် ဝန်ဆောင်မှုများ၊ နှင့်ပရော်ဖက်ရှင်နယ်ကွန်ပျူတာဝန်ဆောင်မှုများ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသည်ကမ္ဘာပေါ်တွင်ဦးဆောင်နေသည့် နည်းပညာအသစ်များကိုဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းနှင့်ပျော်မွေ့ခြင်း၊ ခရီးသွားခြင်း (အပါအဝင်) ပညာရေးဆိုင်ရာ) ကွန်ပျူတာအတွက်ယှဉ်ပြိုင်အားသာချက် စစ်ဆင်ရေး, ဒေတာအပြောင်းအလဲနဲ့နှင့် ဂီယာ၊ အွန်လိုင်းဝန်ဆောင်မှုများ၊ အတိုင်ပင်ခံနှင့်စနစ်များကိုပေါင်းစည်း။

ပညာရေးနှင့်လေ့ကျင့်ရေးဝန်ဆောင်မှုများ

စီမံခန့်ခွဲမှုသင်တန်း၊ နှင့်အင်္ဂလိပ်ဘာသာသင်တန်းများဒေသများဖြစ်ကြသည် အရာအတွက်အမေရိကန်ကျွမ်းကျင်မှုနေဆဲဖြစ်သည် မင်္ဂလာပါ။ ထိုကဲ့သို့သောများအတွက်ပိုမိုကုန်ဈေးကွက် လေ့ကျင့်ရေးလွှမ်းမိုးခြင်းအဆင့်မြှင့်တင်ပေးသည် ထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်စက်မှုလုပ်ငန်းကဏ္ဍ sectors အများစု။

စီးပွားဖြစ်, ပရော်ဖက်ရှင်နယ်နှင့်နည်းပညာန့်ဆောင်မှုများ

ဤကဏ္ဍsectorတွင်စာရင်းကိုင်၊ ကြော်ငြာခြင်း၊ စီမံခန့်ခွဲမှုအတိုင်ပင်ခံန့်ဆောင်မှု။ နိုင်ငံတကာဈေးကွက် သူတို့အားန့်ဆောင်မှုများအတွက်ထက်ပိုမိုလျင်မြန်မှုနဲ့မှာတိုးချဲ့နေသည် အမေရိကန်ပြည်တွင်းဈေးကွက်။ အဖွဲ့အစည်းများနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းလုံးတွင်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများကိုခေါင်းဆောင်များအဖြစ်ရှုမြင်ကြသည် ကဏ္ဍ advice, အကြံဉာဏ်နှင့်အကူအညီများအတွက်။

ဖျော်ဖြေရေး

ယူအက်စ်ရိုက်ကူးထားသောဖျော်ဖြေရေးနှင့်အမေရိကန်မှတ်တမ်းတင်ထားသောဂီတများတွင်ရှိသောကုမ္ပဏီ၏ကိုယ်ရေးအကျဉ်းနှင့်ယုံကြည်စိတ်ချရမှု ဂမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိပရိသတ်များကိုဆွဲဆောင်ရန်အလွန်အောင်မြင်ခဲ့သည်။ အမေရိကန်ရုပ်ရှင်ကုမ္ပဏီများသည်ရုပ်ရှင်ပြသရန်အခွင့်အရေးကိုလိုဏ်ထုတ်ပေးသည် ရုပ်ရှင်ရုံ၊ ရုပ်မြင်သံကြား၊ ဗီဒီယိုကက်ဆက်တွေ၊ ဒီဗီဒီနှင့်စီဒီများပေါ်တွင်၊ အမေရိကန်တေးဂီတနဲ့စုစုလုံးတွင်အောင်မြင်သည် အင်္ဂလိပ်စကားပြောနှင့်အင်္ဂလိပ်မဟုတ်သောစကားပြောနိုင်ငံများ။

ဗိသုကာ, ဆောက်လုပ်ရေးနှင့်အင်ဂျင်နီယာန့်ဆောင်မှုများ

၏ကျယ်ပြန့်အတွေ့အကြုံနှင့်နည်းပညာခေါင်းဆောင်မှု အမေရိကန်ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းအပြင်အထွေးကျွမ်းကျင်မှုများ စစ်ဆင်ရေး, ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှုနှင့်စီမံခန့်ခွဲမှု, မကြာခဏ

စက်မှုလုပ်ငန်းများကအမေရိကန်ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှု (အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ၊ ၂၀၁၂-၁၄)

စက်မှုလုပ်ငန်း	၂၀၁၂	၂၀၁၃	၂၀၁၄
ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့်ပြုပြင်ခြင်း	၁၅,၁၁၅	၁၆,၂၉၅	18,098
သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး	83,592	87,267	89,681
ခရီးသွားခြင်း (အပါအဝင်) ပညာရေးဆိုင်ရာ)	161,249	173,131	179,038
အာမခံဝန်ဆောင်မှုများ	၁၆,၅၃၄	16,096	၁၆,၄၃၉
ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှု Services	76,605	84,066	89,475
ဥာဏ်ပညာဖြင့်တီထွင်ဖန်တီးထားသောအရာများ	၁၁,၁၁၅	129,178	134,897
ဆက်သွယ်ရေး, ကွန်ပျူတာဝန်ဆောင်မှုများနှင့် သတင်းအချက်အလက်ဝန်ဆောင်မှုများ	၃၂,၁၀၃	33,409	၃၃,၂၉၂
အခြားစီးပွားရေး ဝန်ဆောင်မှုများ	119,892	123,447	125,597
အစိုးရ ဝန်ဆောင်မှုများ	၂၄,၂၆၇	24,522	23,817
စုစုပေါင်း	654,849	687,411	718,333
ရင်းမြစ် - အမေရိကန်သန်းခေါင်စာရင်းဗျူရီ။			

ဝန်ဆောင်မှုများကိုတင်ပို့ခြင်းသည်ထူးခြားသည် ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ပို့ကုန်ကြောင့် မကြာခဏမမြင်ရတဲ့သို့မဟုတ် intangible ။ အများစုမှာ ဖြစ်နိုင်သည်မှာ၊ ဆိုလိုသည်မှာ

- ခရီးသွားခြင်း။ မြင်သာထင်သာထုတ်ကုန်မရှိပါကသင် မြင်တက်ဖို့အထူးအားထုတ်မှုလုပ်ဖို့ရှိသည်လိမ်မည် ဆိုရန်ကုမ္ပဏီ၏ကိုယ်ရေးအကျဉ်းနှင့်ယုံကြည်စိတ်ချရမှု ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်ပတ်သက်။ သင့်ရဲ့ထုတ်ပြန်ချက်များ။
- အလုပ်သမားလိုအပ်ချက်များကိုသိရှိနားလည်ရမည်။ သင်လည်းဖြစ်နိုင်တယ် တိုးချဲ့ထားသောကာလအတွက်ပြည်တွင်းနှင့်သို့မဟုတ် သင်္ချာသညာဒေသခံလုပ်သားများငှားရမ်းရန်လိုအပ်နိုင်ပါသည်။ သတိထားပါ လုံခြုံရေးကဲ့သို့သောသင်၏ဥပဒေရေးရာတာဝန်ဝတ္တရား၏ အလုပ်ပါမစို့
- ပိုမို၍ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးသုတေသန။ ဈေးကွက် သုတေသနနည်းစနစ်များနှင့်စီးပွားရေး အခွင့်အလမ်းညွှန်းကိန်းဝန်ဆောင်မှုအတွက်ထူးခြားတဲ့ဖြစ်ကြသည် မကြာခဏပိုမို in-depth လိုအပ်ကြောင်းကုမ္ပဏီများသည် အသေးစိတ်လုပ်ဆောင်ချက်များ၊ အဘို့အလုပ်ရိုးလုပ်စဉ်များမှာထက်ထောက်လှမ်းရေး ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့။

အခန်း ၉။ ပို့ကုန် ဝန်ဆောင်မှု

၁၀၁

စာမျက်နှာ ၁၀၀

အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအားအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီမံကိန်းများတွင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိစေရမည်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများ အထူးသဖြင့်လျှပ်စစ်စွမ်းအင်၊ ဆောက်လုပ်ရေး၊ bioremediation နှင့်အင်ဂျင်နီယာန့်ဆောင်မှုများ, အလားတူယှဉ်ပြိုင်ဖြစ်ကြသည်။

E-Business

ဝန်ဆောင်မှုသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်အပေါ်မူတည်၍ ဤကဏ္ဍ sector သည်ကြီးထွားလာမည်ဟုမျှော်လင့်ရသည် သိသိသာသာ။ ခန့်မှန်းခြေအားဖြင့်အင်တာနက်အသုံးပြုသူသန်း ၆၀၀ ရှိပြီးဖြစ်သည် ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းတွင် - သို့သော်ထိုကိန်းဂဏန်းသည်ကမ္ဘာလူဦးရေ၏အနည်းငယ်မျှသာဖြစ်သည်။ တရုတ်၏ B2C e-commerce ပလက်ဖောင်းများသည်တရုတ်အတွက်ရေပန်းစားသောနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်လာသည် စားသုံးသူများကအမေရိကန်အမှတ်တံဆိပ်များ ဝယ်ရန်

အခမဲ့ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှု

လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်အများစုတွင်ပါဝင်သူများအတွက်ပိုမိုလွယ်ကူစေသည့်ပြဌာန်းချက်များပါ ဝင်သည် ဝန်ဆောင်မှုများကိုခွဲခြားဆက်ဆံမှုမရှိသောအခြေခံဖြင့်ရောင်းချရန်။ ယူအက်စ်တွင်လက်ရှိရှိသောသဘောတူညီမှုများရှိသည် နိုင်ငံပေါင်း 20 ။ သင်၏ ဝန်ဆောင်မှုကိုတိုးချဲ့ရန်ဤနိုင်ငံအချို့ကိုပစ်မှတ်ထားစဉ်းစားပါ US နယ်နိမိတ်ကျော်လွန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း။ သင်္ချာသညာနိုင်ငံတကာရှာဖွေနေတဲ့ဝန်ဆောင်မှုပံ့ပိုးပေးလျှင်

အသစ်ကဝေဟာရွှေနင်းပါးရောင်နီရင့်စွန်းစွန်းပေးမယ်
ဂျပန်အတွက်ကျင့်ခံဝဲခဲ့သတဲ့၊ မိမိ၏ပြင်ခွဲပျော်မွေ့
အမေရိကန်၏အကူအညီမပါဘဲဖြစ်ပျက်ခဲ့သည်
အစိုးရ။ အမေရိကန်ကိုးသွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုက
အလားအလာရှိသောမိတ်ဖက်ကိုရှာဖွေထုတ်လုပ်ရန်စေ့စပ်။
Nakajima အဆိုအရ "သူတို့ကအလားအလာခွဲခြားသတ်မှတ်
အဘယ်သူ၏ profile များကိုကုမ္ပဏီ၏အပြိုင်မိတ်ဖက်
စုံဖြ်အရည်အချင်းများနှင့်အစည်းအဝေးများအတွက်ကြိုတင်
ငါတို့။ သူတို့ကအကြီးတန်းအတွက်အဓိကကစားသမားဖော်ဝင်
စောင့်ရှောက်မှုပေါဒါ။ "

သူသည်ယခင်က US Commercial တွင်အလုပ်လုပ်ခဲ့သည့် သူမအတွက် Blimpie ရိုးစီးပြီးသောအခါဝန်ဆောင်မှု ပိုလန်။ “ငါအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကိုရောက်တဲ့အချိန်မှာ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုဌာနကိုကျွန်တော်ဆက် Omaha တွင်ခန့်အပ်ခဲ့။ အိဗီယာငါရော့ကွသ်သုတေသနကိုလက်ခံ အဖြစ်ပို့ရန်အကြမ်းခြင်းနှင့်မေတ္တာရပ်ခံခဲ့သည် ငါ့ကိုလမ်းကြောင်းမှန်ပေါ်သို့ပို့ပေးသောမိတ်ဖက်ရှာဖွေမှုများ ဂျပန်ဈေးကွက်ဝင်ရန်၊ ငါသွားခဲ့တယ် ကုန်သွယ်ရေးမစံနှုန်း၊ ဂျပန်ရှိရာကျွန်တော်တို့ရဲ့ဘယ်မှာ ဝန်ဆောင်မှုများကိုဂျပန်နိုင်ငံ၏အကြီးဆုံးတွင်ပြသခဲ့သည် ရိုးစီးပြပျဲ။ ငါတို့ဂျပန်နိုင်ငံတွေဆုံခဲ့သည် မိတ်ဖက်များ။ ငင်းတိုင်းသောကောင်းဆိုးအရင်းအမြစ်တစ်ခု တိုင်းပြည်၏ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာပြဿနာများကိုလေ့လာခြင်း စည်းမျဉ်းများ။ ငါတို့ကသူတို့ကိုဈေးကွက်အသစ်အားလုံးထဲ

သင်ခန်းစာများ

ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းမှာအလုပ်လုပ်တာကအမြဲတမ်းအလုပ်
တစ်ဦးကွဲပြားခြားနားဈေးကွက်၌တည်၏။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာအ
နေအိမ်အစားအနောက်တိုင်းဝင်ချင်တယ်
ဥရောပဈေးကွက်၊ ဒါပေမယ့်အသစ်သောအတားအဆီးတွေ

ဖောက်သည်များငွေစုဆောင်းရန်နည်းလမ်း။

“ ပေါ်တူဂီနာကျွန်းမတို့ဆီကိုလူနဲ့ယောက်ချင်းကပ်လာတယ်
လစ့ဘုန်းအတွက်ဂိမ်းဖွင့်လှစ်။ သူတို့ဖြစ်ခဲ့တာ
သူတို့အတွက်မုန့်ကန်သောစောင့်ရှောက်မှုအဆင့်ကိုရှာမတွေ့နိုင်ပါ
မလိုအပ်သောမိဘများအတွက်ပေးဆောင်စရာမလိုဘဲဈာနသောမိဘများ
ဝန်ဆောင်မှုတွေပေးတယ်။ သူတို့ကတခြားမိသားစုတွေကိုကူညီချင်တယ်
အလားတူပြုproblemsနာများနှင့်အတူ။ သူတို့ကတစ်ဦးလက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သည်
နာကျင်မှုကိုသတိပြုလျှင် ခုနစ်တွင်စတင်လုပ်ကိုင်ရန်သဘောတူခဲ့သည်
ကိုယ်ပိုင်ဂိမ်း။ ဒါကဗုဒ္ဓဏီသုံးခုကိုစခဲ့တယ်
ဥရောပအတွက်အလွှာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးမဟာဗျူဟာ

အံ့အားသင့်စရာတစ်ခုကအိဒီမာရိုတဲ့ franchise တွေမရှိဘူးဆိုတာပါ
ဘာလို့လဲဆိုတော့စီးပွားရေးပြုproblemsနာကြောင့်
ဥရောပ၏တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း အကြွေးပြုproblemsနာများနှင့်မြင့်မား
သည့်လုပ်လက်မှုအပျက်သဘောဆောင်သောသက်ရောက်မှုရှိသည်မဟုတ်
တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအတွက်ကျကျီးရှယ်အခြားများအတွက်စောင့်ရှောက်မှုများအတွက်ဝယ်လိုအား
ဈေးနှုန်းနှင့်ဝန်ဆောင်မှုရာပူဇော်သဏ္ဌာဈေးကွက်ကိုကိုင်ညီ
အခြေအနေများ။

နောက်သင်ခန်းစာကတော့တည်ဆောက်ခြင်းရဲ့အရေးပါမှုပဲ
နေရာချခြင်းအားဖြင့်နယ်ပယ်ဈေးကွက်တစ်ခုရဲ့အမှတ်တံဆိပ်
တွေ့ခေါင်းဆောင်တစ်ဦး အဖြစ်ကုမ္ပဏီ။ နာကုကုလည်း
“ကျွန်တို့ကုသုတေသနပြုခြင်းနှင့်ကမကမပြုပါ။ ငါတို့ယူသည့်
ရှိသမျှသောနံနက်အတွက်လူများနှင့်အတူမျှဝေပါ။
ကျွန်ုပ်တို့ဝတ်ပြုသောရပ်ရွာများ။ ကျွန်ုပ်တို့သည်အခြားအမျိုးအစားများကိုအသုံးပြုသည့်
အကြောင်းကိုလေ့လာသင်ယူလျက်ရှိသည့်အဘယ်အရာကိုအပါအဝင်အသိပညာ
အယ်လ်မိုင်းမားရောဂါစီးဆင်းနေရတဲ့လူတွေ။ ငါတို့
ဦးစီးတဲ့သုတေသနပြုသောအတွက်လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးလိုက်ပါ။
အဲဒါဟာသင်သည့်ဝန်ဆောင်မှုများကိုကုသမှုတို့။ အဆိုပါစိန်ခေါ်မှုနှင့်ဖြစ်ပါသည်။
ကျွန်ုပ်တို့သည်အစိုးရနှင့်မူဝါဒချမှတ်သူများအားကျွန်ုပ်တို့အဘယ်အရာကိုအကြောင်းကြားသည်
ခံရပါမည်။”

Success Story: အိမ်အစားအကြီးတန်းစောင့်ရှောက်မှု

၁၀၅

စာမျက်နှာ ၁၀၄

အခန်း ၁၀
နိုင်ငံတကာဥပဒေ
ထည့်သွင်းစဉ်းစား

ဤအခန်း၌။ ။ ။

- အမေရိကန်၏စည်းမျဉ်းများနှင့်လိုက်နာမှု
- အောင်မြင်သောပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ်အတွက်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ
- ဈေးကွက်ဖွင့်လှစ်ရန်အစီအစဉ်များနှင့်အခွန်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ
- ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်း

ပို့ကန်စည်းမျဉ်းများ

ပိုက်ကန်စီမံခန့်ခွဲမှုတင်မျှဉ်းများ (EAR) သည်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်းနှင့်ပြန်လည်တင်ပို့ခြင်းတို့ကိုထိန်းချုပ်သည့် ပြုစော့မှုဥပဒေတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး၊ နိုင်ငံခြားရေးမျှဝါး၊ ထောက်ပံ့ရေးပြတ်လပ်မှု၊ ရာစု ၀ တ်မှုထိန်းချုပ်မှု၊ အကြမ်းဖက်ဂျာနယ်အကျင့်ရေး။ ပိုက်ကန်တင်ပို့မှုနှင့်ပြန်လည်ပို့ကုန်တင်ပို့မှုအနည်းငယ်မျှသာတင်ပြန်နိုင်အပ်သည်။

(B3) ရိုက်ကိုင်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူမှုနှင့်စာရင်းပုံစံသတ်မှတ်ခြင်းများပြုပြင်ဆင်ယင်စဉ်ကာလများအဆုံးအသုံးပြုမှုနှင့်သက်ဆိုင်သည်အသုံးပြုသူ။ အမျိုးအစားခွဲခြားသတ်မှတ်ပြီးသည့်ကွပ်ပြင်ကုန်တင်ပို့သူများသည် EAR နှင့်ဆွေးနွေးတိုင်ပင်နိုင်သည်။ တစ်ခုတည်းသောနိုင်ငံသို့တင်ပို့ရန်အတွက်လိုဝင်လိုအပ်ခြင်းရှိမရှိနှင့်ဖြတ်ရန်အတွက်ပေးအပ်သောတစ်ခုတည်းသောနိုင်ငံစည်းမျဉ်းဇယားဦးတည်ရာသို့မဟုတ်အဆုံးအသုံးပြုသူ။ စည်းမျဉ်းများတွင်မကြာခဏမေးလေ့ရှိသောမေးခွန်းများအတွက်အဖြေများပါဝင်သည်။ တစ်ကြောင်းလွှဲပြောင်းမှုသည်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများရှိမရှိကိစ္စအရဆုံးဆင်ညွှန်ကြားချက်များ။ ထပ်မံကုန်စည်ခွဲခြားသုံးစွဲမှုတစ်ခုအကြံပေးအမြင်တောင်းခံမှုများအတွက်ညွှန်ကြားချက်များနှင့်များအတွက်လမ်းညွှန်လိုင်းစလောက်ထား။ သင်၏တွက်ကုန်များတွင်လိုင်းလိုအပ်သလားဆိုသည့်မေးခွန်းများရှိပါကသင်၏ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးရုံးမှသင်အားကူညီနိုင်သည်။

Antidiversion အပိုဒ်

အမေရိကန်၏တင်ပို့မှုသည်တရားဝင်ခွင့်ပြုထားသောနေရာများသို့သာရောက်ရှိရန်သေချာစေရန် BIS ယေဘုယျအားဖြင့်လိုအပ်သည်။ သင်္ဘောတင်စာရွက်စာတမ်းများအပေါ် Destination Control Statement (DCS) ။ DCS အတွက်ဝင်ရမည့် EAR99 မှတစ်မှတ်ထားသောပစ္စည်းများသို့မဟုတ်လိုင်းစင်အချို့အတွက်သတ်မှတ်ထားသောပစ္စည်းများ မလွဲ၍ EAR နှင့်သက်ဆိုင်သောပစ္စည်းများ ခြွင်းချက်။ ကုန်သွယ်ရေးပြေစာနှင့်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန်အားလုံးနီးပါးအတွက်ငွေတောင်းပြေစာ (သို့မဟုတ်လေကြောင်းပြေစာ) ယူနိုင်ကတစ်စတိတ်မထွက်ခွာသည့်တင်ပို့မှုများသည်လေယာဉ်တင်သင်္ဘောနှင့်နိုင်ငံခြားသားများအားအသိပေးအကြောင်းကြားစာကိုပြရမည်။ တိုက်များ (အန္တိမနှင့်အလယ်တကုန်ပစ္စည်းများနှင့်လယ်ယူသူများ) သည်အမေရိကန်ပစ္စည်းဖြစ်သည်။ အဆိုပါ EAR အညီတပ်ပို့ခြင်းနှင့်လမ်းကြောင်းပြောင်းလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ နံမိတ်ခံ antiquarian ကြေညာချက် အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေး ဦးစီးဌာနလက်အောက်ရှိပြည်ပသို့တင်ပို့သောကုန်ပစ္စည်းများသည်“ ဒီကုန်ပစ္စည်းများ၊

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

302

စာမျက်နှာ ၁၀၅

နည်းပညာအရဆော့ဖ်ဝဲကိုအမေရိကန်မှတင်ပို့သည်
ပို့ကုန်အုပ်ချုပ်ရေးစည်းမျဉ်းများ။ အမေရိကန်ပဒေနှင့်ဆန့်ကျင်သောပြောင်းလဲခြင်းကိုတားမြစ်သည်။

destination control ၏အသုံးပြုမှုမှီခိုချက်များကိုအပိုင်း ၇၅၈.၆ တွင်ဖော်ပြထားသည်
နား၏။ အသုံးပြုရန်သင့်လျော်သည့်ကြေညာချက်နှင့် ပတ်သက်၍ အကြံဉာဏ်ကိုအမေရိကန်ကမ္ဘာဦးပေါ်သည်
စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၊ ရေနှင့်သို့မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူ။

Antiboycott စည်းမျဉ်းများ

အမေရိကန်သည်တင်းကျပ်သောကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာအလေ့အကျင့်များ (သို့) သပိတ်မှောက်မှုကိရိယာဆန်ကျင်သောမူဝါဒချမှတ်ထားသည့် အဆိုပါဖော်ရွေသို့မဟုတ်အကျွမ်းတဝင်အခြားနိုင်ငံများဆန်ကျင်နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များကချမှတ် ယူအက်စ်ဩဂေါ့ပေါ်လီသီသည်ပိုကုန်၏သပိတ်မှောက်မှုဆန်ကျင်ရေးပြဌာန်းချက်များဖြင့်အကောင်အထည်ဖော်သည် အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနမှပြဌာန်းခဲ့သော (၁၉၇၉) ခုနှစ်အက်ဥပဒေအက်ဥပဒေ (EAA) - နှင့် ၁၉၇၆ ခုနှစ်အခွန်ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးအက်ဥပဒေကို ၁၉၇၇ ပြင်ဆင်ချက်ကအင်အမေရိကန်မှပြဌာန်းခဲ့သည် သာဏှ Treas ရေးဌာန။

EAR အပိုင်း ၇၆၀ သည် EAA ၏သပိတ်မှောက်မှုခံရသူများ၏ရောင်းချမှုများကိုအကောင်အထည်ဖော်သည်။ အမေရိကန်ပုဂ္ဂိုလ်များဖြစ်ကြသည့် ထပ်မံလက်နာရန်ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့်အချို့သောလုပ်ဆောင်မှုများကိုတားဆီးရန် (သို့) တားမြစ်သည့် မလိုဘားသောနိုင်ငံခြားသပိတ်မှောက်မှုကိုထောက်ခံသည်။ တားမြစ်ချက်များပါဝင်သည်

- သပိတ်မှောက်ခြင်းသို့မဟုတ်အမည်ပျက်စာရင်းသွင်းထားသောအဖွဲ့နှင့်စီးပွားရေးလုပ်ရန်ငြင်းဆန်ခြင်း
- မည်သည့်အမေရိကန်လူမျိုးကိုမဆိုခွဲခြားဆက်ဆံခြင်းသို့မဟုတ်ခွဲခြားဆက်ဆံရန်သဘောတူခြင်းလူမျိုး၊ ကိုးကွယ်သည့်ဘာသာ၊ လိင်၊
- စီးပွားရေးသပိတ်မှောက်ခြင်းနှင့်သပိတ်မှောက်သောနိုင်ငံနှင့်သတင်းအချက်အလက်ပေးခြင်းတစ် ဦး စာရင်းသွင်း entity

ထို့အပြင် EAR သည်အမေရိကန်စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနသို့အကြောင်းကြားရန်အမေရိကန်လူမျိုးတစ် ဦး လိုအပ်သည်။ သူ့သိမဟုတ်သူမသည်တရားမဝင်သောနိုင်ငံခြားသပိတ်မှောက်မှုကိုလိုက်နာရန်တောင်းဆိုချက်ကိုရရှိလျှင်

အမေရိကန်နိုင်ငံခြားအကျင့်ပျက်လေ့ကျင့်မှုအက်ဥပဒေ

နိုင်ငံခြားအကျင့်ပျက်လေ့ကျင့်မှုအက်ဥပဒေ (FCPA) အရင်းသည်အမေရိကန်လူတစ်ဦး အတွက်ဥပဒေနှင့်မကိုညီပါ ကုမ္ပဏီ (မည်သည့်အရာရှိ၊ ဒါရိုက်တာ၊ ဝန်ထမ်း၊ သို့မဟုတ်ကုမ္ပဏီသို့မဟုတ်မည်သည့်ကိုယ်စားလှယ်မဆို) ငွေပေးချေရန်သို့မဟုတ်ကတိပေးရန်ကုမ္ပဏီ၏ကိုယ်စားဆောင်ရွက်သည့်စတော့ရှယ်ယာပိုင်ရှင်) သို့မဟုတ်မည်သည့်နိုင်ငံခြားအရာရှိ (သို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားနိုင်ငံရေးပါတီသို့မဟုတ်ကိုယ်စားလှယ်လောင်းများ) အတွက်တန်ဖိုးရှိသောအရာတစ်ခု စီးပွားရေးရရှိရန်သို့မဟုတ်ထိန်းသိမ်းရန်ရည်ရွယ်ချက်အတွက် (နိုင်ငံခြားနိုင်ငံရေးရုံး) မည်သည့်ပိုက်ဆံ၊ ကမ်းလှမ်းမှု၊ လက်ဆောင်သို့မဟုတ်သာမန်ပေးကမ်းခြင်းအာဏာကတိပေး၏ခွင့်ပြုချက် ပေးထားသောအရာအားလုံးသို့မဟုတ်တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကိုကမ်းလှမ်းလိမ့်မည်ဟုနေရာမညီသူမဆိုအတွက်တန်ဖိုးရှိသည်။ တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်စေ၊ ဖြစ်စေမည်သည့်နိုင်ငံခြားအရာရှိကိုမဆိုသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားနိုင်ငံရေးပါတီအားကတိက ဝတ်ပြုသည် (သို့မဟုတ်) နိုင်ငံခြားရေး ဝန်ထမ်းတစ်ဦး အားအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့ကူညီရန်ရည်ရွယ်ပါသည် သို့မဟုတ်စီးပွားရေးယူသို့မဟုတ်ထိန်းသိမ်းခြင်းအတွက်ကုမ္ပဏီ။ "သိခြင်း" ၏သဘောတရားများပါဝင်သည် သတ်လျစ်လျူရှုနှင့်တကမူကတိစိကွယ်။ FCPA သည်နိုင်ငံခြားသားများကိုလည်းပူးအပ်သည် ကျူးလွန်သောကုမ္ပဏီများသည် ၎င်း၏ပိုင်နက်နယ်မြေအတွင်းလာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုများကိုပွားစေရန်ဆောင်ရွက်သည် ယူနိုက်တက်စတိတ်အပြင်စတော့အိတ်ချိန်းတွင်စာရင်းသွင်းထားသောအမေရိကန်သို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားအများပိုင်ကုမ္ပဏီများလည်းရှိသည် ယူနိုက်တက်စတိတ်သို့မဟုတ်ပုံမှန်အားဖြင့် US Securities မှအစီရင်ခံစာများကိုတင်ပြရန်လိုအပ်သည် နိုင်ငံလုံးလုံးဝှောက်မချေစေမည်။ FCPA စာရင်းကိုင်ပြုprovisions ဌာနချုပ်ကိုကိုင်သို့သောလူသိရှင်ကြားလိုအပ်သည် တိုက်ကုမ္ပဏီကန်သောစာအပ်များနှင့်မှတ်တမ်းများကိုပြုလုပ်ရန်နှင့်ကြံစည်ရန်စာရင်းပြုစုထားသောကုမ္ပဏီများသည် နှင်ပြည်တွင်းစာရင်းကိုင်ထိန်းချုပ်မှုတစ်ခုလုံးလောက်သော system ကိုထိန်းသိမ်းရန်။ စာရင်းကိုင်

စာမျက်နှာ ၁၀၆

တစ် ဦး ချင်းနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားစာအုပ်များနှင့်မှတ်တမ်းများကိုတမင်တကာအတုပြုလုပ်ရန်တားမြစ်ချက်များကတားမြစ်ထားသည်။ သို့မဟုတ်အတွင်းပိုင်းထိန်းချုပ်မှုစနစ်တစ်ခုကိုအကောင်အထည်ဖော်ရန်ပျက်ကွက်ခြင်း၊ အမေရိကန်မပုဂ္ဂိုလ်များသို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီများသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားသားပုဂ္ဂိုလ်များသို့မဟုတ်ကုမ္ပဏီများသည်ရှေ့နေနှင့်တိုင်ပင်ဆွေးနွေးသင့်သည်သို့မဟုတ် DOJ ကိုအသုံးပြုသင့်သည် FCPA ပြဿနာများနှင့်အတူရင်ဆိုင်ရသည့်အခါထင်မြင်ချက်လုပ်ထုံးလုပ်နည်း။

FCPA အကြောင်းပိုမိုသိရှိလိုပါက usdoj.gov/criminal/fraud/fcpa သို့ sec.gov/spottlight/fcpa.shtml ကြည့်ရှုပါ။

အမေရိကန်စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာနသည် FCPA နှင့် ပတ်သက်၍ မည်သည့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းမရှိသော်လည်း ၎င်းသည်ဥပဒေနှင့်ပတ်သက်သောမေးခွန်းများရှိသောအမေရိကန်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်ယေဘုယျလမ်းညွှန်မူပေးသည်။ ဒါကြောင့်ကိုရည်မှတ်နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၊ ပိုမိုသိရှိလိုပါက Chief of Office ကိုဆက်သွယ်ပါ။ (202) 482-0937 သို့မဟုတ်အလည်အပတ်ခရီးမှာနိုင်ငံတကာစီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုကွဲဉာဏ် [Lusa.gov/tycmhfg](https://usa.gov/tycmhfg) ။

နိုင်ငံခြားအစိုးရများ၏သွင်းကုန်စည်းမျဉ်းများ

နိုင်ငံခြားအစိုးရများမှချမှတ်ထားသောစာရွက်စာတမ်းလိုအပ်ချက်များနှင့်အခြားစည်းမျဉ်းများ တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံကွဲပြားနိုင်သည်။ တင်ပို့သူတစ် ဦး အနေဖြင့်သင်ကျင့်သုံးမည့်စည်းမျဉ်းများကိုသတိပြုရမည်။ သင်၏ကိုယ်ပိုင်စစ်ဆေးရေးနှင့်အရောင်းအ၊ ဥပမာအားဖြင့်၊ အစိုးရတော်တော်များများတွင်ကောင်စစ်ဝန်ထောက်ခံလွှာများလိုအပ်သည်။ စစ်ဆေးမှု၏လက်မှတ်၊ ကျန်းမာရေးလက်မှတ်နှင့်အမျိုးမျိုးသောအခြားစာရွက်စာတမ်းများ။ ၏သတင်းရင်းမြစ်များအတွက် နိုင်ငံခြားအစိုးရ၏သွင်းကုန်စည်းမျဉ်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်အချက်အလက်များ၊ အခန်း ၄ ကိုကြည့်ပါ။

ထို့အပြင်ကြီးမားသော US ကုန်တင်ပို့သည့်ကုမ္ပဏီများ (နှင့်သူတို့၏ဝက်ဘ်ဆိုက်များ) ကထောက်ပံ့ပေးနိုင်သည့် သတ်သတ်မှတ်မှတ်နိုင်ငံများအတွက်သင်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်သတင်းအချက်အလက်

မြောက်အမေရိကလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်

မက္ကဆီကိုနှင့်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတို့အကြားညှိနှိုင်းပြီးမြောက်အမေရိကလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက် (NAFTA)၊ ကနေဒါနှင့် ၁၉၉၄၊ ဇန်နဝါရီ ၁ ရက်တွင်စတင်ခဲ့သည်။ အများစုသည်အခွန်အကောက်များကိုဖယ်ရှားပေးသည်။ အများဆုံးသုံးနှစ်အကူးအပြောင်းကာလအတွင်းသုံးနိုင်ငံများမှထွက်ကုန်ပစ္စည်းများ။ ပိုမိုသိရှိရန် NAFTA ၏ရှေ့တင်အားလုံးနှင့်သက်ဆိုင်သည့်အချက်အလက်များ၊ ကျေးဇူးပြု၍ သင်၏ဒေသခံ US Commercial Service office ကိုဆက်သွယ်ပါ။

ပုဒ်မတွင်ဖော်ပြထားသည့်နည်းလမ်း (၄) ခုအနက်တစ်ခုမှစတင်ပေါ်ပေါက်လာသောကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်တွင်သာကုန်ပစ္စည်းများကိုဖျက်သိမ်းလိမ့်မည် သဘောတူညီချက်၏ 401:

- NAFTA ဒေသအတွင်းလုံး ဝ ရရှိသောသို့မဟုတ်လုံးဝထုတ်လုပ်သောကုန်ပစ္စည်းများ
- ကုန်စည်တိကျတဲ့နောက်ဆက်တွဲ 401 မူလအစအုပ်ချုပ်မှုကိုတွေ့ဆုံ
- NAFTA ဒေသတွင်းလုံး ဝ ထုတ်လုပ်သည့်ကုန်ပစ္စည်းများ
- အဘယ်သူ၏အကြောင်းအရာစာစစ်မြစ်၏နောက်ဆက်တွဲ 401 အုပ်ချုပ်မှုကိုမကိုက်ညီ Unassembled ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ကုန်စည်၊ ဒါပေမယ့်ငွေပေးငွေယူတန်ဖိုးကိုနည်းလမ်းနှင့်အညီ NAFTA ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုး 60 ရာခိုင်နှုန်းပါရှိသည့် သို့မဟုတ်အသားတင် - ကုန်ကျစရိတ်နည်းလမ်းအရသိရသည် 50 ရာခိုင်နှုန်း

NAFTA ၏ပုဒ်မ ၅၀၂ တွင်သွင်းကုန်တင်သွင်းသူများသည်မူရင်းနိုင်ငံ၏တောင်းဆိုမှုများကိုအခြေခံသည်။ ပို့ကုန်တင်ပို့သူများ၏အတည်ပြုလက်မှတ်မူရင်းဖြစ်သည့်ပို့ကုန်၏ရေးသားထားသောမူရင်းလက်မှတ် ယူနိုက်တက်စတိတ် (CF 434)၊ ကနေဒါမူရင်းလက်မှတ် (Form B-232) သို့မဟုတ်မက္ကဆီကန်လက်မှတ် မူလအစ (Certificado de Origen) ။ လက်မှတ်သည်တင်ပို့မှုတစ်ခုတည်းအတွက်သာအကျိုးဝင်နိုင်သည်။ သို့မဟုတ်ပါကအသုံးပြုနိုင်သည်။ 12 လကြာများအတွက်စောင့်ကြည့်အဖြစ်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ၊ လက်မှတ်သည်၎င်းတွင်ရှိရမည်။ အဆိုပါတင်သွင်းပြောဆိုချက်ကိုအောင်သောအခါတင်သွင်းရပိုင်ဆိုင်မှု။ အခမဲ့စာရင်းအားလုံးအတွက်နောက်ဆက်တွဲခံကိုကြည့်ပါ။ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များနှင့်တစ်ခုချင်းစီ၏အားသာချက်ယူရန်လိုအပ်သည်။

အခန်း ၁၀ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဥပဒေရေးရာသုံးသပ်မှုများ

စာမျက်နှာ ၁၀၇

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဇုန်များ

ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူအနေဖြင့်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်လည်းအမေရိကန်၏အကောက်ခွန်ဆိုင်ရာအခွန်အရေးများကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်သည်။ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှုဇုန်များ (FTZs) ။ ဤဇုန်များသည်အမေရိကန်၏ပြည်တွင်းဆိပ်များဖြစ်သည်။ US အကောက်ခွန်နယ်မြေအပြင်ဘက်တွင်ရှိနိုင်သည့်လုပ်ဆောင်မှုများအတွက်ရရှိနိုင်သည့် အကောက်ခွန်အကြောင်းပြချက်များအတွက်ရေခြားမြေခြားအပေါ်သယ်ဆောင်လိမ့်မည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများအတွက်ဇုန်များကထောက်ပံ့ပေးသည်။ ယစ်မျိုးခွန်ပြန်အမ်းငွေများအတွက်တင်ပို့မှုအဆင့်ကိုအရှိန်မြှင့်တင်ခဲ့သည်။ ပြုစုမှုမရှိပါ။ ကုန်ပစ္စည်းများကို FTZ တွင်ရှိသည့်အခါတာဝန်များကောက်ခံခြင်းမရှိသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ သွင်းကုန်အတွက် နှင့်လုပ်ငန်းများကိုပြန်လည်တင်ပို့ခြင်း၊ အကောက်ခွန်ဆိုင်ရာအခွန်များ၊ ဖက်ဒရယ်ယစ်မျိုးခွန်များ၊ valorem အခွန်သည်ကုန်ပစ္စည်းများကို FTZ များသို့ပြောင်းရွှေ့သည့်အချိန် မလွဲ၍ နိုင်ငံခြားကုန်ပစ္စည်းများအတွက်ကောက်ခံသည်။ ကုန်ပစ္စည်းများသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်များကိုအမေရိကန်အကောက်ခွန်နယ်မြေသို့ပြောင်းရွှေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် FTZs နိုင်ငံခြားအခွန်များဆိုင်ရာပစ္စည်းများနှင့်အစိတ်အပိုင်းများပါဝင်သောစစ်ဆေးရေးများအတွက်အမြတ်အစွန်းရှိနိုင်ပါသည်။ ပြန်လည်တင်ပို့ခြင်းမှာစုစုပေါင်းသို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။ ဒါ့အပြင်ပုံမှန်အားဖြင့်အဘယ်သူမျှမခွဲတမ်းကန်သတ်

ပိုက်လိုက်ရာမှလျှောက်ထား။
၂၀၁၄ ခုနှစ်ဇန်နဝါရီလတွင်ရပ်ကွက်များတွင်အတည်ပြုထားသော FTZ ၂၀၀ ကျော်ရှိခဲ့သည်။
ယူနိုက်တက်စတိတ်တစ်လျှောက်လုံး။ ဤရွေ့ကားအဆောက်အအုံ ၂၀၀၀ သောစစ်ဆင်ရေးများအတွက်ရရှိနိုင်ပါသည်။
သို့လျှင်ခြင်း၊ ပြန်လည်ထုတ်ခြင်း၊ စစ်ဆေးခြင်း၊ ပြုပြင်၊ တပ်ဆင်ခြင်း၊ ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့်အခြားအရာများဖြစ်သည်။
လုပ်ဆောင်နေသည်။ FTZ မှကိုင်တွယ်သောကုန်ပစ္စည်းများ၏တန်ဖိုးသည်ဒေါ်လာ ၆၄၀ ဘီလီယံကျော်သည်။
အပိုဆောင်းအသေးစိတ်အချက်အလက်များ (၂၀၁၄၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၄ ရက်အထိ) ကို [L.usa.gov/1-ucnDd](https://www.usa.gov/1-ucnDd) တွင်တွေ့နိုင်သည်။

ဇုန်များအကြောင်းသတင်းအချက်အလက်များကိုအမေရိကန်မန်နေဂျာ၊ ဇုန်မန်နေဂျာထံမှရရှိနိုင်ပါသည်။
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးများနှင့်နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေးဇုန်တုတ်များဖြစ်သည်။ အပိုဆောင်း
သတင်းအချက်အလက်များကို [ita.doc.gov/ftzpage](https://www.ita.doc.gov/ftzpage) တွင် ရရှိနိုင်ပါသည်။

ပိုက်လိုက်ထုတ်ယူခြင်းဇုန်များ

နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုကိုအားပေးမြှင့်တင်ရန်ကမ္ဘာအနှံ့ရှိနိုင်ငံများရှိသည်။
လွတ်လပ်စွာကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဇုန်များအပါအဝင်အမျိုးအစားအမြောက်အမြားတည်ထောင်ထားသောပိုက်လိုက်အပြောင်းအလဲဇုန်များ (EPZs)၊
အထူးစီးပွားရေးဇုန်များ၊ ကပ်ထားသည့်သို့လျှင်ရုံများ၊ အခမဲ့ဆိပ်ကမ်းများနှင့်အကောက်ခွန်ဇုန်များ။ EPZs
ကနဦး တပ်ဆင်ခြင်းနှင့်ရင်းသောအပြောင်းအလဲလုပ်ဆောင်မှုများမှပြောင်းလဲလာသည်။
အဆင့်မြင့်နည်းပညာနှင့်သိပ္ပံပန်းခြံများ၊ ဘဏ္ဍာရေးဇုန်များ၊ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးစင်တာများနှင့်ခရီးသွားအပန်းဖြေစခန်းများပင်ဖြစ်သည်။
၎င်းတို့တွင်ယေဘုယျအမျိုးအစားဇုန်များသာမကစက်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းဇုန်များနှင့်ပါဝင်သည်။
single- ကုန်စည်ဇုန်။ EPZs အရေအတွက်နှင့်နိုင်ငံအရေအတွက်နှစ်ဦးစလုံး
သူတို့ကို hosting လျှင်မြန်စွာတိုးချဲ့ပါပြီ။ ယခုတွင် EPZ ၆၀၀ ကျော်ရှိသည်။
နိုင်ငံပေါင်း 100 ကျော်။ များစွာသောအမေရိကန်ထုတ်လုပ်သူများနှင့်၎င်းတို့၏ဖြန့်ဖြူးသူများကဤဇုန်များကိုအသုံးပြုကြသည်။
ဖောက်သည်များထံအသေးများဖြင့်ပြန်လည်တင်ပို့သည့်ကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့ခြင်းကိုလက်ခံရရှိခြင်းအတွက်
ပထုဝန်းကဏ္ဍဒေသများတလျှောက်လုံး။ ပိုမိုသိရှိလိုပါကသင်၏ဒေသသို့ US ကိုဆက်သွယ်ပါ။
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံး။

အကောက်ခွန် - ချော့နှောငှါဒေါင်များ

အကောက်ခွန်စာချုပ်ပါသောဒေါင်တစ်ခုသည်အဆောက်အအုံတစ်ခုသို့မဟုတ်တာဝန်ရှိသည့်အခြားလုံခြုံသောနေရာတစ်ခုဖြစ်သည်။
ကုန်ပစ္စည်းများကိုသိမ်းဆည်းထားခြင်း (သို့) ခြယ်လှယ်ခြင်း၊
တာဝန်၏ငွေပေးချေမှုမရှိဘဲ။ နှောင့်ကြိုးသို့လျှင်ရုံများတည်ထောင်ရန်အာဏာမှာ
ခေါင်းစဉ် ၁၉၊ ယူအက်စ် Code (USC)၊ § ၁၅၅၅ တွင်ဖော်ပြထားသည်။ ကပ်လျက်တည်ရှိကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှင့်
အရည်ပျော်ခြင်းနှင့်သန့်စင်ခြင်းဒေါင်များကိုခေါင်းစဉ် ၁၉၊ USC၊ §1311အောက်တွင်တည်ထောင်သည်။
နှင့် 1312 ။

၁၁၀

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၀၈

ကုန်ပစ္စည်းများသည်ကပ်လျက်တည်ရှိသည့်ဒေါင်တစ်ခုထဲသို့ ဝင်သောအခါတင်သွင်းသူနှင့်ဒေါင်ပိုင်ရှင်များပါ ဝင်သည်။
တစ်ဦး နှောင့်ကြိုးအောက်မှာဘဏ္ဍာရေးနှင့်ဥပဒေရေးရာတာဝန်ယူမှုကို။ ကုန်ပစ္စည်းများဖြစ်သည့်အခါတာဝန်ကိုဖျက်သိမ်းလိုက်သည်။

- တင်ပို့ခဲ့သည်
- အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအသွားအလာတွင်သင်္ဘောသို့မဟုတ်လေယာဉ်များအတွက်ပစ္စည်းများကိုထုတ်ယူခြင်း
- အမေရိကန်အကောက်ခွန်နှင့်နယ်စပ်ကာကွယ်ရေးကြီးကြပ်မှုအောက်တွင်ဖျက်သိမ်းခံရသည်
- အခွန်ပေးဆောင်ပြီးနောက်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်းသုံးစွဲရန်အတွက်ထုတ်ယူခြင်း

သင့်ကုမ္ပဏီသည်ကပ်ထားသောကုန်လောင်ရုံတစ်ခုကိုအသုံးပြုခြင်းဖြင့်အားသာချက်များစွာရရှိနိုင်သည်။

- ကုန်ပစ္စည်းများစားသုံးရန်ဆုတ်ခွာသည်အထိတာဝန်မရှိပါ။ တစ်ဦး တင်သွင်းထိန်းချုပ်မှုရှိပါတယ်။
ငွေချေးစာချုပ်များမှကုန်ပစ္စည်းများပြန်လည်ထုတ်ယူခြင်းအပေါ်အခွန်ပေးဆောင်သည်အထိငွေအသုံးပြုမှု
ရှိဒေါင်။ တင်သွင်းသည့်ဆောင်းပါးများ၊ တင်သွင်းသည့်ကုမ္ပဏီများအတွက်မည်သည့်ပြည်တွင်းဝယ်ယူမှုရာမတွေ့ပါ။
ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြည်ပသို့တင်ပို့ရန်အတွက်ရောင်းချခြင်းသည်အခွန်ပေးဆောင်ရမည့်တာဝန်ကိုဖျက်သိမ်းခြင်းဖြစ်သည်။
- ခွဲတမ်းနှင့်သို့မဟုတ်အခြားကုန်သွယ်ချက်များရှိသောပစ္စည်းများစွာကိုကပ်ထားသည့်ဒေါင်တစ်ခုတွင်သိမ်းဆည်းထားနိုင်သည်။
- အနီးအနားရှိအမေရိကန်အကောက်ခွန်နှင့်နယ်စပ်ကာကွယ်ရေးရုံးသို့မသွားမီစစ်ဆေးပါ။
တစ်ဦး ကပ်လျက်တည်ရှိဒေါင်အတွက်ထိုကဲ့သို့သောကုန်သွယ်။
- ကြိုးကိုင်ခြယ်လှယ်ထားသည့်ဆောင်းပါးများအပေါ်ပေးဆပ်ရမည့်တာဝန်ကိုရုပ်သိမ်းသည့်အချိန်တွင်ဆုံးဖြတ်သည်။
ကပ်လျက်တည်ရှိဒေါင်ကနေ။

ဥပဒေပစ္စည်းဥပဒေပိုင်ဆိုင်မှုထည့်သွင်းစဉ်းစား

ဥပဒေပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့် (အိုင်ပီ) ဆိုသည်မှာမူပိုင်ခွင့်များနှင့်သက်ဆိုင်သည့်ကျယ်ပြန့်သောအခွင့်အရေးများကိုရည်ညွှန်းသည်။
မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေအရကာကွယ်ထားသည်။ မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေအရကာကွယ်ထားသောတီထွင်မှုများ၊
ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ဥပဒေဖြင့်ကာကွယ်ထားသည့်အမှတ်အသားများ၊ နှင့်ဒီဇိုင်းများနှင့်ကုန်သွယ်ရေးလျှို့ဝှက်ချက်များ။ အဘယ်သူမျှမအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ
သဘောတူစာချုပ်သည်ဤဥပဒေပစ္စည်းအမျိုးအစားများကိုလုံးဝ အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ပြီးနိုင်ငံ၏ဥပဒေများမှာမူကွဲပြားသည်။
သိသာထင်ရှားတဲ့အရှိအသေ။ အမျိုးသားဥပဒေပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်ဥပဒေများကပိုင်ဆိုင်မှုတစ်ခုကိုဖန်တီး၊ အတည်ပြု၊
အခြားသူများအနေဖြင့်ကုန်သွယ်ရေးလျှို့ဝှက်ချက်တစ်ခု၊ အသုံးအနှုန်းတစ်ခု၊ ဒီဇိုင်းတစ်ခုသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်တစ်ခုကိုသုံးနိုင်သည်သို့မဟုတ်ကူးယူနိုင်သည်။
သို့မဟုတ်ယင်း၏အမှတ်အသားနှင့်ထုပ်ပိုး။

အမေရိကန်မူပိုင်ခွင့်၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မှတ်ပုံတင်ခြင်း၊ မူပိုင်ခွင့်သို့မဟုတ်မျက်နှာဖုံးများမှရရှိသောအခွင့်အရေးများ (a)၏ဒီဇိုင်း
ဆီမီးကွန်ဒတ်တာချစ်ပုံ) မှတ်ပုံတင်ခြင်းသည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတစ်ခုလုံးတွင်သာရှိသည်။ အခွင့်အရေးများက
နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်သည်အမေရိကန်ဥပဒေအရပေးသောအခွင့်အရေးထက်ပိုကြီးသည် (သို့) နည်းသည်။ ထိုကဲ့သို့သောအရာမရှိပါ။
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်သို့မဟုတ်မူပိုင်အဖြစ်၊ မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးအမျိုးသားရေးပေါ်တွင်မူတည်သည်။
ဥပဒေများရှိသော်လည်းမှတ်ပုံတင်ရန်မလိုအပ်ပါ။ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းတွင်အကာအကွယ်ပေးရန်အမှန်တကယ်ဖြစ်လမ်းမရှိပါ။

မူဝါဒခွင့်များ၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်များနှင့်ဓမ္မကုမ္ပဏီပြင်ပမှနိုင်သကဲ့သို့သောသက်တမ်းအရင်ဆုံးစာချုပ်မှပေါ်ရှိကုန်ဗင်ရှင်းဖြစ်သည်။ စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာကုမ္ပဏီကွယ်စောင့်ရောက်ရေးအဘို့။ အမေရိကန်နှင့်အခြားနိုင်ငံပေါင်း ၁၆၀ ကျော်တို့သည်ပတ်ဝန်းကျင်ရေးရာဖြစ်ကြသည်။ ဒီစာချုပ်ပုံရိပ်။ ပုံရိပ်ကွန်ဗင်းရှင်းသည်အနိမ့်ဆုံးကုမ္ပဏီမှစွန့်ခွာရေးကိုပြဌာန်းပြီးနောက်ခံရသည်။ အရေးကြီးသောအကျိုးကျေးဇူးများ - အမျိုးသားကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းနှင့် ဦးစားပေးအဖွဲ့အစည်းတို့ဖြစ်သည်။

အရေးကြီးသောအကျိုးကျေးဇူးများ - အမျိုးသားကုသမှုအခွင့်အရေးနှင့် ဦး စားပေးအခွင့်အရေးတို့ဖြစ်သည်။

ccc

ပါဠိကုန်ဗင်းရင်းအရအမျိုးသားကုသမ္မုဆိုသည်မှာလက်မှတ်ရေးထိုးထားသောနိုင်ငံသည်အလိုရှိသည်
မူပိုင်ခွင့်ပေးရာတွင်အခြားလက်မှတ်ရေးထိုးထားသောနိုင်ငံ၏နိုင်ငံသားများကိုခွဲခြားခြင်းမပြုရ
ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး။ နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တစ်ခုကပေတို့အခွင့်အရေးတွေဟာဒီထက်ပိုကြီးနိုင်၊
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတော်တွင်ဖော်ပြထားသောအရာများထက်စာလျှင်၊ သို့သော်ပေးအပ်ထားသည့်အခွင့်အရေးများသည်အခွင့်အရေးများနှင့်အတူတူပင်ဖြစ်သည်
တိုင်းပြည်ကသွနိုင်ငံသားတွေကိုထက်ပိုပေးတယ်။

ပရစ်ကုန်ဗ်ဗ်းရှင်း၏ ဦး စားပေးအခွင့်အရေးကွင့်ပြသည်
ပထမ ဦး ဆုံးမူပိုင်ခွင့်၏နေ့စွဲကနေ ၁ နှစ်လျှောက်ထား
လျှောက်လွှာကိုပရစ်ကုန်ဗ်ဗ်းရှင်းနိုင်ငံ (၆) တွင်တင်သွင်းသည်
ဖိုင်အတွက်ရသောဒီဇိုင်းသို့မဟုတ်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်များအတွက်လ
အခြားနိုင်ငံများ၌တည်၏။ ဆိုလိုသည်မှာပထမတစ်ခုအပြီးတွင်ဆိုလိုသည်
ဖြည့်စွက်, တီထွင်မှု၏ထုတ်ဝေမှုဟုတ်သလိုရောင်းချခြင်းမ
ကြောင်းနိုင်ငံများတွင်မူပိုင်ခွင့်ထိခိုက်လိမ့်မယ်
အမေရိကန်လျှောက်ထားသူများအား ဦး စားပေးအခွင့်အရေးပေးသည်
သူတို့ရဲ့လျှောက်လွှာ၏အဆုံးမကိုမီတင်သွင်းသည်အတိုင်း
ဦး စားပေးကာလ။

ပထမ ဦး ဆုံး 1883 ခုနှစ်တွင်လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့နှင့်
ယနေ့အားဖြင့်ပြဌာန်း
ကမ္ဘာ့ဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်
အဖွဲ့အစည်း၊ ဝဲရစ်
ကွန်ဗင်းရှင်းယနေ့တစ်ခုဖြစ်ပါသည်
အများဆုံးအကျဆုံးကမ္ဘာ၏
မွေးစားစာချုပ်များ။

ပါဠိကုန်ပစ္စည်းကုန်သွယ်ရေးအသုံးပြုမှုကိုကြည့်သည့်အခါ မဟုတ်သော်လည်း အလားတူအကျိုးကျေးဇူးများရရှိနိုင်သည့် အခြားစာချုပ်သို့မဟုတ်နှစ်နိုင်ငံသဘောတူညီချက်အောက်မှာ။ ဤရွေ့ကားထိရောက်သောတဝန်ဝတ္တရားပါပြိုကုန်သွယ်ရေးနှင့်ပတ်သက်သောကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO) သဘောတူညီချက်တွင်ပါ ဝင်သည့် ဥပဒေစည်းမပါဝင်သည့်အခွင့်အရေးရှင် (TRIPS) သည် WTO အဖွဲ့ဝင်များအပေါ်တွင်မူတည်သည်။

ယူအက်စ်သည့်မူဝါဒခွင့်ဆိုင်ရာပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးစာချုပ် (PCT) တွင်ပါဝင်သည့်အဖွဲ့လည်းဖြစ်သည်။ ၎င်း၏အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၊ မူဝါဒခွင့်လျှောက်လွှာဖြည့်စွက်မှုများအတွက်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ။ အဆိုပါ PCT ခွင့်ပြုပါတယ်။ သင်သည် US ၏မူဝါဒခွင့်နှင့်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ရုံးသို့ “အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ရာ” လျှောက်လွှာတစ်စောင်တင်ရန်။ မူဝါဒခွင့်တောင်းခံထားတဲ့အတွက်အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသတ်မှတ်ရန်၊ နိုင်ငံတကာဖြည့်စွက်ခြင်း လျှောက်လွှာသည့်သင်နိုင်ငံသားကိုဖြည့်သည့်နိုင်ငံသည့်ကာလကို ၁၈ လသက်တမ်းတစ်ဦးချင်း ချင်းစီတိုင်းပြန်များအတွက်လုံအပ်ချက်များ။

ထိုအပြင်နှင့်ပတ်သက်။ ဟိဂ်သဘောတူညီချက် စက်မှုဒီဇိုင်းများ၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာသိုက် (ဟိဂ်စနစ်ဟုလည်းလူသိများ) သည်ခွင့်ပြုသည့် 100 ကျော်စက်မှုဒီဇိုင်းများ၏မှတ်ပုံတင် အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၊ သင်သည့်တစ်ခုတည်းကိုအသုံး လျော့ကဲလာနိုင်တစ်ခုတည်းဘာသာစကားခွဲတို့၊

ပဲရစ်ကွန်ဗင်ရှင်းကကူညီသည်
မူပိုင်ခွင့်နှင့်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်နှင့်အတူ
သတ္တိလုံ့လဆီတော့လက်မှတ်ရေးထိုးသောကွောငျ့ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး
နိုင်ငံများခွင့်ပြုမထားပေ
တစ်ခုချင်းစီကိုခွဲခြားဆက်ဆံသည်
အခြားကုမ္ပဏီများ။

ယူအက်စ်သည့်မက်ဒရစ်စနစ်၏အသင်းဝင်လည်းဖြစ်သည်
အမှတ်အသားများကိုနိုင်ငံတကာမှတ်ပုံတင်ဘို့
သောကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး၏ဖိုင်တင်ဘို့ခွင့်ပြုပါတယ်။
အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများရှိ။

မူပိုင်ခွင့်၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်သို့မဟုတ်ဒီဇိုင်းတင်ရန်အမေရိကန်မူပိုင်ခွင့်နှင့်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ။
ယူအက်စ်အီအပြင်ဘက်တွင်မှတ်ပုံတင်လျှောက်ထားမှု

အဓိကအားဖြင့်အုပ်ချုပ်သောနိုင်ငံတကာမူပိုင်ခွင့်ဆိုင်ရာစာချုပ်များကိုအမေရိကန်ကလိုက်နာသည်။ စာပေနှင့်အနုပညာလက်ရာများကားကွယ်စောင်ရောက်ရေးအတွက်ဘာနီကွန်ဗင်းရှင်းအားဖြင့်

ခန့်မှန်းခြေအားဖြင့်အခြား ၂၀၀ နိုင်ငံမျှကလွဲကွာချာ။ လူနီကံတက်စတိုက်ဆည် Universal မပိုင်၏အသွင်းဝင်လည်းဖြစ်သည်
ကွန်ဗင်းရှင်း (UCC) နှင့်နိုင်ငံခြားတို့ပါပြည်အတော်များများနှင့်အထူးနှစ်နိုင်ငံဆက်ဆံနေရပါသည်။ အောက်မှာလည်းဖြစ်သည်
Berne ကွန်ဗင်းရှင်း၊ Berne Union နိုင်ငံမှနိုင်ငံသားကဖန်တီးသည့်အလုပ်များ၊
တစ်ပြိုင်နက်တည်း Berne Union နိုင်ငံတွင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေသည်သည်ကာကွယ်မှုအတွက်အလိုအလျောက်ရထိုက်သည်
မှတ်ပုံတင်ခြင်းသို့မဟုတ်အခြားမည်သည့်စည်းကမ်းချက်များကိုလိုက်နာခြင်းမရှိဘဲ Berne Union ၏အခြားတိုင်းပြည်တိုင်း၌
ဥပဒေ၏ထုံးစံ။

ဤစည်းမျဉ်းများသည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မတ်လ ၁ ရက်နေ့တွင်သို့မဟုတ်နောက်ပိုင်းတွင်ထုတ်ဝေသောလုပ်ငန်းများတွင်အကျိုးဝင်သည်။ အလုပ်များ
၁၉၈၉ ခုနှစ်မတ်လမတိုင်မီကထုတ်ဝေခဲ့သော UCC လက်အောက်ရှိနိုင်ငံများစွာတွင်ကာကွယ်ထားသည်။ အဟောင်းတွေအကျင့်ကိုကျင့်
တစ်ပြိုင်နက်တည်း Berne Union တွင်ထုတ်ဝေသောကြောင့်သို့မဟုတ်၎င်းအားဖြင့်ကာကွယ်နိုင်သည်
နှစ်နိုင်ငံတာဝန်ဝတ္တရား၏သီလ။ လိုအပ်ချက်နှင့်ကာကွယ်မှုတို့သည်နိုင်ငံအလိုက်ကွဲပြားသည်
ဘယ်နေရာမှာမဆိုထုတ်ဝေမှုကိုမရှာခင်သူတို့ကိုစုံစမ်းသင့်တယ်။

NAFTA နှင့်မူပိုင်ခွင့်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာရှုထောင့်များဆိုင်ရာသဘောတူညီချက်

NAFTA နှင့် TRIPS များသည်ဥပဒေစည်းမူပိုင်ခွင့်ကိုအကာအကွယ်ပေးရန်အနည်းဆုံးစံသတ်မှတ်ချက်များကိုချမှတ်ထားသည်
နှင့်သူတို့အားစံချိန်စံညွှန်းများဘက်တော်သား။ NAFTA နှင့်ခရီးစဉ်များသည်အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်ကြောင်းသေချာစေသည်
တစ် ဦး သို့မဟုတ်နှစ် ဦး စလုံးမှသဘောတူညီမှုတွင်ပါ ဝ င်သူများသည်သူတို့အားတစ် ဦး ချင်းစီအားအကာအကွယ်အဆင့်အတန်းတစ်ခုပေးသည်
သို့မဟုတ်ထိုအဖွဲ့ ဝ င်နိုင်ငံ၏ဥပဒေများအရအကာအကွယ်ပေးထားသောကုမ္ပဏီများ။ ပါဝင်သောအခြားအခမဲ့ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ
US တွင်အလားတူကာကွယ်မှုများပါဝင်သည်။ ၎င်းမှာ FTA နိုင်ငံများအတွက်စည်းစာရန်နောက်ထပ်အကြောင်းပြချက်ဖြစ်သည်
သင့်ရဲ့ပို့ကုန်အစီအစဉ်တွင်ပါဝင်။

မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေ

US မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေသည်မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာတင်ရန်ပထမဆုံးတီထွင်သူအားမူပိုင်ခွင့်ကိုခွင့်ပြုလိုက်သည်။
(၂၀၁၃ ခုနှစ်၊ မတ်လ ၁၆ ရက်မတိုင်မှီတင်သွင်းသောမူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာများသည်ရှေး ဦး စွာတီထွင်ခဲ့သောစည်းမျဉ်းများအတိုင်းသာဖြစ်လိမ့်မည်။) US
မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေပထမ ဦး ဆုံးတီထွင်သူမူပိုင်ခွင့်ပေး။ ယူအက်စ်သည် ၁ နှစ်သက်တမ်းကာလကိုပေးသည်
တီထွင်သူဖြစ်စေမည်လုပ်ရပ်တစ်ခုအနေဖြင့်ကာကွယ်မှုရယူခြင်းမှတီထွင်သူတစ် ဦး အားမတားဆီးပါနှင့်
အများပြည်သူ (ဥပမာ - ၁ နှစ်သက်တမ်းအတွင်းထုတ်ဝေခြင်း၊ ရောင်းရန်ကမ်းလှမ်းခြင်းသို့မဟုတ်တီထွင်မှုအသုံးပြုခြင်း) ။
ဥပဒေပိုင်ခွင့်အများစုအပါအဝင်နိုင်ငံများစွာတွင်တီထွင်သူတစ် ဦး အားခွင့်ပြုသည့်သက်တမ်းကာလမပြည့်ပါ
မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာမတင်မီတီထွင်မှုတစ်ခုကိုထုတ်ဖော်ရန်။ In
အကြွင်းမဲ့အာဏာအသစ်သောစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများနှင့်အတူနိုင်ငံများ၊ တီထွင်သူတစ် ဦး file ရမည်
ဘယ်နေရာမှာမဆိုတီထွင်မှုကိုလူသိရှင်ကြားအောင်မီမူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာ။
ထို့ကြောင့် US မူပိုင်ခွင့်ပြုချက်ဖြင့်တီထွင်မှုတစ်ခုကိုထုတ်ဝေခြင်းပင်ဖြစ်သည်
မဟုတ်လျှင်နိုင်ငံခြားမူပိုင်ခွင့်ရရှိရန်အခွင့်အရေးကိုအနိုင်ယူနိုင်သည်
လျှောက်ထားသူသည်ပုံရိပ်အောက်တွင် ဦး စားပေးအခွင့်အရေးကိုတောင်းဆိုပိုင်ခွင့်ရှိသည်
ကွန်ဗင်းရှင်း။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်အမေရိကန်တီထွင်မှုအက်ဥပဒေ (AIA) ကတိုင်းတာသည်
တောင်းဆိုသောနိုင်ငံခြား ဦး စားပေးနေမှုအမေရိကန်တစ်နှစ်သက်သာခွင့်။
ဆိုလိုသည်မှာလျှောက်ထားသူသည်နိုင်ငံခြားမှ ဦး စားပေးခွင့်ရှိလျှင်အမေရိကန်ဖြစ်သည်
လျှောက်လွှာတစ်ခု၏တောင်းဆိုထားသောတီထွင်မှုအတွက်ဖြည့်စွက်သည့်နေ့စွဲသည်ယခုတွင်ပါဝင်နိုင်သည်
အစောပိုင်းကအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလျှောက်လွှာဖြည့်စွက်ရက်စွဲ။

ယူနိုက်တက်စတိတ်
ကွဲပြားခြားနားကာကွယ်မှုကိုင်တွယ်
အခြားနိုင်ငံများမှ
သင်ခွင့်ပြုဘို့ယူသောအရာ
ဒီမှာအမေရိကန်ထဲမှာဖြစ်လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ
သင့်တင်ပို့သည့်အခါအတူတူပင်။

နိုင်ငံအတော်များများသည်တီထွင်မှုတစ်ခုအားထိန်းသိမ်းရန်ဒေသတွင်းတွင်အလုပ်လုပ်ရန်လိုအပ်သည်
မူပိုင်ခွင့်အကျိုးကျေးဇူး။ မူပိုင်ခွင့်အလုပ်လုပ်ရန်မူပိုင်ခွင့်ကုန်ပစ္စည်းများထုတ်လုပ်ရန်လိုအပ်နိုင်ပါသည်
မူတည်၍ မူပိုင်ခွင့်တွင်အကျိုးဝင်သောကုန်ပစ္စည်းများကိုတင်သွင်းခြင်းဖြင့်တိုင်းပြည်အတွင်း၌ဖြစ်စေ၊
တစ် ဦး အထူးသဖြင့်နိုင်ငံ၏ဥပဒေအပေါ်။

အခန်း ၁၀ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဥပဒေရေးရာသုံးသပ်မှုများ

၁၁၃

စာမျက်နှာ ၁၁၁

ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်ပြုလုပ်သောတီထွင်မှုတစ်ခုအတွက်အမေရိကန်ဥပဒေကပြည်ပတွင်တင်သွင်းခြင်းကိုတားမြစ်ခြင်းမရှိဘဲတားမြစ်သည်
၆ လမပြည့်လျှင်အမေရိကန်မူပိုင်ခွင့်နှင့်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ရုံးမှနိုင်ငံခြားတင်သွင်းခွင့်လိုင်စင်
အမေရိကန်လျှောက်လွှာကိုတင်သွင်းကတည်းကကတည်းကကုန်ဆုံး။ ဤတားမြစ်ချက်သည်လွှဲပြောင်းမှုများကိုကာကွယ်ပေးသည်
အမေရိကန်အမျိုးသားလိုခြံရေးကိုပျက်စီးစေနိုင်သောသတင်းအချက်အလက်။ ဖြည့်စွက်များအတွက်ပြစ်ဒဏ်များ
ဤလိုအပ်ချက်များကိုလိုက်နာခြင်းမရှိဘဲပြည်ပတွင်အမေရိကန်မူပိုင်ခွင့်ဆုံးရှုံးခြင်းမှသည်
ဖြစ်နိုင်လျှင်ထောင်ချီခြင်း (လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်ကိုထုတ်ပြန်လျှင်) ။ ထို့အပြင်အခြားပို့ကုန်
ထိန်းချုပ်မှုဥပဒေများအရအချို့သောနည်းပညာများကိုတင်ပို့ခြင်းမပြုမီလိုင်စင်ရရန်လိုအပ်သည်။
မူပိုင်ခွင့်လျှောက်ထားခြင်းမရှိပါက - သို့မဟုတ်ဥပဒေများကနည်းပညာများတင်ပို့ခြင်းကိုတားမြစ်နိုင်သည်။
ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့အမေရိကန်ဟာအကာအကွယ်တွေကိုတခြားနိုင်ငံတွေနဲ့မတူပဲကိုင်တွယ်တယ်
သင်သည်သင်၏ပို့ကုန်ဈေးကွက်များတွင်အတူတူမဖြစ်ကောင်းအိမ်မှာခွင့်ပြုဘို့ယူပါ။

ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ဥပဒေ

ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ဆိုတာစကားလုံး၊ သင်္ကေတ၊ နာမည်၊ ဆောင်ပုဒ်၊
အဆိုပါသတ်မှတ်ခွင့်ခြားကြောင်းပေါင်းစပ်
ကုန်ပစ္စည်းများထောက်ပံ့ခြင်း၏အရင်းအမြစ်နှင့်အစေခံလိမ့်မည်
အရည်အသွေးတစ်ခုအညွှန်းကိန်းအဖြစ်။ ဝန်ဆောင်မှုအမှတ်အသားများသည်သယံဇာတဖြစ်တဲ့အခါမထားပါနဲ့
ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်နေသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်တည်ရှိသောလုပ်ဆောင်ချက်
ကုန်ပစ္စည်းများထက်။ ထို့အပြင်အမေရိကန်ကထောက်ပံ့ပေးသည်
မှတ်ပုံတင်ထားသည့်အမှတ်အသားကာကွယ်ရေးအတွက်၊
အမှတ်အသားကောင်းစွာပြည့်တွင်းမှတဆင့်လူသိများဖြစ်လာသည်

ဥပဒေစည်းဆုံးရှုံးမှု
ခေတ်သစ်တစ်ခုဖြစ်နိုင်သည်
ကုမ္ပဏီရဲ့အကြီးမားဆုံးစိုးရိမ်မှုတွေ
သယံဇာတဖြစ်တဲ့အခါမထားပါနဲ့
အကြောင်းခြင်းတချို့ကွန်ဆက်
နိုင်ငံတကာအထူးပြု
ဥပဒေစည်းဥပဒေပိုင်ဆိုင်မှုဥပဒေများ။

ကိုယ်တိုင်တိုင်အောင်အမြဲတမ်းအသုံးပြုရန်အတွက်ပါသည်။
မှတ်ပုံတင်ခြင်းနှင့်ဆိုင်တော်တော်များများသည်မှတ်ပုံတင်ထားသောအမှတ်အသားကိုဒေသခံအသုံးပြုရန်လိုအပ်သည်။
မှတ်ပုံတင်ခြင်း။ ပေးထားသောအမှတ်အသားကိုနိုင်ငံတစ်ခုတွင်မှတ်ပုံတင်နိုင်ခြင်းရှိမရှိ
ကြောင်းတိုင်းပြည်၏ဥပဒေအပေါ်မူတည်ပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာအားဖြင့်၊ အချို့သောနိုင်ငံများကအကာအကွယ်မပေးပါ
ဝန်ဆောင်မှုအမှတ်အသားများ။

သင်၏စီးပွားရေးတိုးချဲ့လာပါကသင်၏အမှတ်အသားဖြစ်သောအချိန်ကာလတစ်ခုကိုသင်ရင်ဆိုင်ရလိမ့်မည်။
သင်အတော်လေးအဆင်သင့်မဖြစ်သေးသော်လည်းလူသိများပြီးယူအက်စ်တွင်မှတ်ပုံတင်ထားနိုင်သည်။
ပြည်ပမှာစီးပွားရေးလုပ်ဖို့ သင်၏ကုန်အမှတ်တံဆိပ်လိုအပ်မည်နေရာကိုစောစီးစွာဆုံးဖြတ်ခြင်းသည်အလွန်ကောင်းသည်။
အဲဒီနိုင်ငံတွေမှာဖြည့်သွင်းခြင်းအားဖြင့်သင်ရဲ့အခွင့်အရေးကိုအကာအကွယ်ပေးဖို့။ ဘယ်မှာလဲဆုံးဖြတ်ခြင်း
file တစ်ခုသည်စီးပွားရေးပြဿနာတစ်ခုဖြစ်ပြီးသင်မှတ်ပုံတင်ခြင်းအတွက်ကုန်ကျစရိတ်ကိုထိန်းညှိပေးရမယ်။
၎င်း၏အကျိုးအတွက်ဆန့်ကျင်။ အနိမ့်ဆုံးအားဖြင့်သင်အလိုရှိသည့်နိုင်ငံများတွင်ဖိုင်တင်ရန်လိုလိမ့်မည်။
စီးပွားရေးလုပ် သင်သိသောရင်းမြစ်များဖြစ်သောနိုင်ငံများတွင်လည်းဖိုင်တွဲရန်သင့်တော်ကြောင်းတွေ့ရလိမ့်မည်။
အကုန်ပစ္စည်းများအချို့အမျိုးသားရေးပေမယ့်
ဥပဒေများသည်မှတ်ပုံတင်ခြင်းကိုထိန်းသိမ်းရန်အတွက်ဒေသခံအသုံးပြုရန်လိုအပ်သည်။
ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ဥပဒေများအဘယ်သူမျှမသတ်မှတ်ရက်ပြဌာန်းပေမယ့်
အမှတ်အသားတစ်ခုမှတ်ပုံတင်ခြင်းအတွက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမှတ်ပုံတင်သင့်သည်။
၎င်း၏အမှတ်အသားအားဖြင့်မှတ်ပုံတင်ခြင်းကိုရှောင်ရှားရန်ချက်ချင်း
တစ်စုံတစ်ယောက်။

စုံစမ်းစစ်ဆေးခြင်းသည်အကျိုးရှိကြောင်းသင်တွေ့ရှိနိုင်သည်။
ကုန်အမှတ်တံဆိပ်သို့မဟုတ်ကုန်သွယ်ရေးနာမည်၏ဒေသဆိုင်ရာ connotation
အခြားအတွက်အဓိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမချခင်
တိုင်းပြည်။ တစ်ခြားဘာသာစကားသို့မဟုတ်ယဉ်ကျေးမှုရှိနိုင်သည်။
ရှုံးနိုင်သော။

ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မဖြစ်သေးရင်တောင်
တင်ဖို့ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဖို့ခြေလှမ်းတွေကိုယူ
အခြား၌သင်တို့၏ကုန်အမှတ်တံဆိပ်
နိုင်ငံများ။ အတူအယောင်လုပ်နိုင်တယ်
ပေါ်လာနိုင်သင့်သောမှတားဆီး
နောက်ပိုင်းမှာစီးပွားရေးလုပ်နေတာ။

၁၁၄

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၁၂

ယူနိုက်တက်စတိတ်ရှိကြားနေသို့မဟုတ်အဆင်သင့်အဓိပ္ပါယ်များနှင့်အတူစကားသို့မဟုတ်သင်္ကေတသည်။ ထုပ်ပိုးခြင်းပင်
ကွဲပြားခြားနားသောနိုင်ငံများရှိကွဲပြားခြားနားသောအဓိပ္ပါယ်များကိုရည်ညွှန်းသည်။ ဥပမာအဖြူသည်မကြာခဏဆိုသလိုဆိုလိုသည်။
ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်သန့်ရှင်းစင်ကြယ်သော်လည်း၎င်းသည်အရှေ့ဖျားဒေသအများစုတွင်ဝမ်းနည်းမှုဆွေးမှုအရောင်ဖြစ်သည်။

သင်တင်ပို့ရန်အဆင်သင့်မဖြစ်သေးသော်လည်း၊ အခြားနိုင်ငံများရှိသင်၏ကုန်အမှတ်တံဆိပ်များကိုကာကွယ်ရန်အဆင့်ဆင့်လုပ်ဆောင်ပါ။
အယောင်ဆောင်သူများကသင့်အားနှောင်တွင်စီးပွားရေးလုပ်ရန်တားဆီးနိုင်သည်။ သံသယဖြစ်တဲ့အခါမထားပါနဲ့။
ဥပဒေပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်ဥပဒေအထူးပြုအကြံဉာဏ်ရယူရန်တွန့်ဆုတ်။

US မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေကိုအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်ဥပဒေနှင့်နှိုင်းယှဉ်ထားသည်

မူပိုင်ခွင့်သည်မူရင်းရေးဆွဲခြင်း၏မူလလက်ရာများကိုကာကွယ်ပေးသည်။ ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်ဤကာကွယ်မှုကိုပေးသည်
ပိုင်ဆိုင်မှုကိုပြန်လည်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်း၊ “ လည်ပတ်ခြင်း” စသည့်အနက်အဓိပ္ပါယ်ယူသောအလှူများကိုပျံ့ဆက်ပျံ့နှံ့ခြင်း၏သီးသန့်အခွင့်အရေးရှိသည်။
မိတ္တူများကိုဖြန့်ဝေပါ။ သို့မဟုတ်အလုပ်ကိုလူသိရှင်ကြားဖော်ပြရန်။

ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်မူရင်းရေးသားခြင်း၏စာပေများတွင်စာပေ၊ အံ့ဩဖွယ်၊ ဂီတ၊ အနုပညာနှင့်စသည်တို့ပါဝင်သည်။
အချို့သောအခြားဖန်တီးမှုအကျင့်ကိုကျင့်။ ဥပမာအားဖြင့်ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်သည်စာပေနှင့်ဆိုင်သောအလုပ်တစ်ခုဖြစ်သည်။
အမေရိကန်နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များတိုးပွားလာသည်။

နိုင်ငံအများစုတွင်၊ ပထမဆုံးထုတ်ဝေသည့်နေရာသည်မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်မှုရရှိမှုကိုဆုံးဖြတ်သည်။
အချို့နိုင်ငံများတွင်မူပိုင်ခွင့်ကိုထိန်းသိမ်းရန်အချို့သောလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ (ဥပမာ - မှတ်ပုံတင်အသိပေးချက်) လိုအပ်သည်။
ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး။ အခြားနိုင်ငံများကနိုင်ငံခြားသားတွေရဲ့အလုပ်အတွက်အကာအကွယ်အနည်းငယ်သာပေးပြီးလုံးဝမပေးပါဘူး။ မပြုမီ
ဘယ်နေရာမှာမဆိုအလုပ်တစ်ခုကိုပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်း၊ သင်ရရှိနိုင်သောအကာအကွယ်အတိုင်းအတာကိုလည်းစုံစမ်းသင့်သည်။
သင်လိုချင်တဲ့နိုင်ငံတွေမှာမူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်ရေးအတွက်တိကျသောဥပဒေရေးရာလိုအပ်ချက်များ။

ဥပဒေပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်နှင့်ပတ်သတ်သောအချက်အလက်များ [အတွက် www.stopfakes.gov](http://www.stopfakes.gov) သို့သွားပါ။

စာမျက်နှာ ၁၁၃

ဉာဏ်ပညာဖြင့်တီထွင်ဖန်တီးထားသောအရာ

မေးခွန်းများ၏ဖော်မြူလာကြောင်းအဖြေ
နောက်ဆက်တွဲပစ္စည်းပေါ်တွင်အကြီးအကျယ်မှီခိုအားထားလေ့ရှိသည့်
ကမ္ဘာဉာဏ်ပစ္စည်းဥပဒေပိုင်ဆိုင်မှုကတိထွင်ခဲ့သည်
အဖွဲ့အစည်း (WIPO, wipo.int) ၏နောက်ဆုံး set ကို
မူပိုင်ခွင့်ပုံစံတင်ခြင်းနှင့်ပတ်သက်သည့်မေးခွန်းများနှင့်အဖြေများသည်
အမှတ်တံဆိပ်တင်သွင်းခြင်း၊ United States မှာလျှောက်လွှာ
မက်ဒရစ်ပရိုတိုကောအောက်မှာနှင့်ဝင်ရောက်
အပိုဆောင်းလေ့ကျင့်ရေးအရင်းအမြစ်များ။ ဒါကရှုပ်ထွေးတယ်
လျင်မြန်စွာပြောင်းလဲနေတဲ့areaရိယာ၊ သင်သင့်ပါတယ်
အရည်အချင်းရှိသောဥပဒေရေးရာအကြံဉာဏ်ရယူပါ။

မူပိုင်ခွင့်ဆိုသည်မှာအဘယ်နည်း။

မူပိုင်ခွင့်ဆိုသည်မှာသီးသန့်ပိုင်ဆိုင်ခွင့်တစ်ခုဖြစ်သည်
ထုတ်ကုန်တစ်ခုသို့မဟုတ်လုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်သည့်တီထွင်မှု
ယေဘုယျအားဖြင့်နည်းလမ်းသစ်ကိုထောက်ပံ့ပေးသည်
တစ်ခုခု၊ ဒါမှမဟုတ်အသစ်တစ်ခုနည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာဖြေရှင်းချက်ပေးထားပါတယ်
ပြန့်ပွားစွာတစ်ခုသို့ တီထွင်မှုမူပိုင်ခွင့်ဖြစ်ရန်၊
အောက်တွင်ဖော်ပြထားသကဲ့သို့အချို့သောအခြေအနေများကိုဖြည့်ဆည်းရမည်
“ မည်သည့်တီထွင်မှုများကလုပ်နိုင်သည်၊
ကာကွယ်ခံရမှုလား။”

မူပိုင်ခွင့်ဘာလုပ်သလဲ။

တစ်ဦး ကမူပိုင်ခွင့်မှတီထွင်မှုများအတွက်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးရမည်။
မူပိုင်ခွင့်၏ပိုင်ရှင်။ ကာကွယ်မှုကိုခွင့်ပြုထားသည်
အကန့်အသတ်ဖြင့်သာယေဘုယျအားဖြင့်အနှစ် ၂၀ ။

ဘယ်လိုကာကွယ်စောင့်ရှောက်မှုမျိုးက

မူပိုင်ခွင့်ကမ်းလှမ်းမှု?

မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးဆိုသည်မှာဤတီထွင်မှုသည်မူပိုင်ခွင့်ဖြစ်ရန်
စီးပွားဖြစ်လုပ်အသုံးပြု၊ ဖြန့်ဝေ၊ ဒါမှမဟုတ်ရောင်းချရလိမ့်မည်
မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ရှင်၏ခွင့်ပြုချက်မရှိဘဲ။ ဤမူပိုင်ခွင့်
အခွင့်အရေးများကိုများသောအားဖြင့်တရားရုံးတွင်ပြဌာန်းထားသည်။
စနစ်အများစုတွင်မူပိုင်ခွင့်ကိုရပ်တန့်ရန်လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသည်
ချိုးဖောက်မှု။ အပြန်အလှန်အားဖြင့်တရားရုံးကလည်းကြေငြာနိုင်သည်။
(က) အောင်မြင်သောစိန်ခေါ်မှုတစ်ခုအပေါ် မူတည်၍ မူပိုင်ခွင့်မမှန်ပါ။
ဘေးလူ။

မူပိုင်ခွင့်ကာဘာလဲ ပိုင်ရှင်ရှိပါသလား

မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ရှင်သည်မည်သူသည်မည်သူမည်ဝါဖြစ်ကြောင်းဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိသည်။
အိမ်ဟုတ်မ may - အသုံးပြုရန်မူပိုင်ခွင့်တီထွင်မှု
တီထွင်မှုကိုကာကွယ်ထားတဲ့ကာလ။ The
မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ရှင်မှခွင့်ပြုချက်သို့မဟုတ်လိုစင်စင်ပေးလိမ့်မည်
အပြန်အလှန်အပေါ်တီထွင်မှုကိုအသုံးပြုရန်အခြားပါတီများ
သဘောတူညီခဲ့အသုံးအနှုန်းများ။ ပိုင်ရှင်လည်းညာဘက်ရောင်းချလိမ့်မည်
တီထွင်မှုကိုအခြားသူတစ်ဦး။
မူပိုင်ခွင့်အသစ်ကိုပိုင်ရှင်ဖြစ်လာသည်။ တစ်ကြိမ်
မူပိုင်ခွင့်သက်တမ်းကုန်သွားပြီ။
တီထွင်မှုသည်အများပြည်သူဒီမိုကရေစီထဲသို့ ဝင်သည်
ပိုင်ရှင်သည်အထူးသီးသန့်အခွင့်အရေးများမရှိတော့ပါ
အဘို့အခြားသူများမှမရရှိနိုင်ဖြစ်လာသည့်တီထွင်မှု
စီးပွားဖြစ်အမြတ်ထုတ်ခြင်း။

အဘယ်ကြောင့်မူပိုင်ခွင့်လိုအပ်သနည်း

မူပိုင်ခွင့်များကတစ်ဦးချင်းအားဖြင့်မက်လုံးများပေးသည်
သူတို့ကိုတီထွင်ဖန်တီးမှုအတွက်အသိအမှတ်ပြုမှုနှစ်ခုလုံးကိုပေးသည်
နှင့်၎င်းတို့၏ဈေးကွက်များအတွက်ပစ္စည်းဆုလာဘ်
တီထွင်မှုများ ဤရွေ့ကားမက်လုံးပေးအားပေး
စဉ်ဆက်မပြတ်အထောက်အကူပြုသောဆန်းသစ်တီထွင်မှု
မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးရမည်။

မူပိုင်ခွင့်များတွင်မည်သည့်အခန်းကဏ္ဍ play မှပါဝင်သည် နေ့စဉ်ဘဝလား

မူပိုင်ခွင့်တီထွင်မှုများသည်ဘဝကဏ္ဍ aspect တိုင်းကိုပုံနှိပ်စေသည်။
မူပိုင်ခွင့်နည်းပညာများလျှပ်စစ်အလင်းရောင်ကနေအထိ
Patent နှင့် Swan ကကျင်းပ) နှင့်ပလပ်စတစ် (ကကျင်းပခဲ့သည်
Bakeland) ဘောပင်ဘောများ (Biro မှကိုင်သည်) နှင့်
မိုက်ခရိုပရိုဆက်ဆာများ
Intel နှင့် Advanced Micro Devices အပါအဝင်)

မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်ရေးအတွက်မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ရှင်များအားလုံး
မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ရှင်ကြားသတင်းအချက်အလက်ထုတ်ဖော်ရန်တာဝန်ရှိသည်
စုစုပေါင်းကြယ်စေ့နိုင်ရန်အတွက်၎င်းတို့၏တီထွင်မှုအပေါ်
ကမ္ဘာပေါ်မှာနည်းပညာဆိုင်ရာအသိပညာ၏ခန္ဓာကိုယ်။
အများပြည်သူ၏စဉ်ဆက်မပြတ်တိုးပွားလာခန္ဓာကိုယ်

၁၁၆

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၁၄

အသိပညာ၊ အလှည့်အတွက်၊ နောက်ထပ်တီထွင်ဖန်တီးမှုကိုအားပေးမှုအခြေခံ (WIPO) နှင့်အာဖရိကဒေသဆိုင်ရာ
နှင့်အခြားသူများအကြားဆန်းသစ်တီထွင်မှု။ ဤနည်းအားဖြင့်မူပိုင်ခွင့်အသိပညာဆိုင်ရာပစ္စည်းဥပဒေပိုင်ဆိုင်မှုအဖွဲ့အစည်း (ARIPO) ။ အောက်မှာ
ပိုင်ရှင်ကိုကာကွယ်ပေးရုံသာမကဘဲ
အနာဂတ်များအတွက်တန်ဖိုးရှိသောသတင်းအချက်အလက်နှင့်လုံခြုံရေးအသိပညာဆိုင်ရာစနစ်များ၊ တစ်လျှောက်ထားတောင်းဆိုခဲ့သည်
မျိုးဆက်သစ်သုတေသီများနှင့်တီထွင်သူများ။

ဘယ်လိုမူပိုင်ခွင့်ခွင့်ပြုထားသလဲ?

မူပိုင်ခွင့်ရရှိရန်ပထမအဆင့်မှာပုံစံချခြင်းဖြစ်သည်

မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်ရေးအတွက်မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ရှင်များအားလုံး
မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ရှင်ကြားသတင်းအချက်အလက်ထုတ်ဖော်ရန်တာဝန်ရှိသည်
စုစုပေါင်းကြယ်စေ့နိုင်ရန်အတွက်၎င်းတို့၏တီထွင်မှုအပေါ်
ကမ္ဘာပေါ်မှာနည်းပညာဆိုင်ရာအသိပညာ၏ခန္ဓာကိုယ်။
အများပြည်သူ၏စဉ်ဆက်မပြတ်တိုးပွားလာခန္ဓာကိုယ်

မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာ၏။ ဒီစာရွက်စာတမ်းသော
ယေဘုယျအားဖြင့်တီထွင်မှုခေါင်းစဉ်ပါရှိသည်။
၎င်း၏နည်းပညာနယ်ပယ်ကိုပြသခြင်း၊
နောက်ခံနှင့်ဖော်ပြချက်များပါဝင်သည်
တီထွင်မှု၊ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဘာသာစကားနှင့်ထောက်ပံ့ပေးနိုင်
နှင့်အတူတစ် ဦး ချင်းစီခွင့်ပြုရန်လိုလောက်သောအသေးစိတ်နှင့်အတူ
အသုံးပြုရန်လယ်ကွင်း၏ပျမ်းမျှနားလည်မှုသို့မဟုတ်
တီထွင်မှုကိုမျိုးပွားပါ။ ထိုကဲ့သို့သောဖော်ပြချက်ဖြစ်ကြသည်
များသောအားဖြင့်ထိုကဲ့သို့သောအဖြစ်အမြင်အာရုံပစ္စည်းများဖြင့်လုံလောက်မှုမရှိသည့်ကမ္ဘာ့မူပိုင်ခွင့်များ၊
ပိုမိုကောင်းတဲ့ဖော်ပြရန်ရေးဆွဲ၊ အစီအစဉ်များ၊ သို့မဟုတ်ကားချပ်
တီထွင်မှု။ လျှောက်လွှာတွင်လည်းအမျိုးမျိုးပါဝင်သည်
တောင်းဆိုမှုများ - ဆိုလိုသည်မှာသတင်းအချက်အလက်ကိုဆုံးဖြတ်
မူပိုင်ခွင့်ကပေးအပ်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးအတိုင်းအတာ။

ဘယ်လိုတီထွင်မှုများလုပ်နိုင်သည် ကာကွယ်ခံရမလား

မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်မှုတစ်ခုတီထွင်မှုအောင်မြင်ရန်
ယေဘုယျအားဖြင့်လက်တွေ့ကျတဲ့အသုံးပြုမှုဖြစ်ရမည်နှင့်ပြသရမည်ဖြစ်သည်။
အသစ်အဆန်း - အချို့သောအသစ်သောစီမံသော၏ခြံဝင်
၎င်း၏အတွက်လက်ရှိအသိပညာ၏ခန္ဓာကိုယ်ထဲမှာမသိရ
နည်းပညာဆိုင်ရာလယ်ပြင်။ (ရှိပြီးသားအသိပညာ၏ဤခန္ဓာကိုယ်
ကြိုတင်အနုပညာ ဟုခေါ်သည် ။) တီထွင်မှုတစ်ခုပြရပေမည်
တီထွင်မှုအဆင့်
ပျမ်းမျှနည်းပညာဆိုင်ရာပဟဌတရီသို့
လယ်ပြင်။ ။ နောက်ဆုံးအနေဖြင့်၎င်း၏အကြောင်းအရာကိုလက်ခံရမှု
ဥပဒေအရ "မူပိုင်ခွင့်" အဖြစ်။ နိုင်ငံများစွာမှာ
သိပ္ပံနည်းကျသီအိုရီများ၊ သင်္ချာနည်းစနစ်များ၊ စက်ရုံသို့မဟုတ်
တိရစ္ဆာန်မျိုးစိတ်များ၊ သဘာဝ ပစ္စည်းများရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း၊
စီးပွားဖြစ်နည်းလမ်းများ၊ ဒါမမဟုတ်ဆေးဘက်ဆိုင်ရာများအတွက်နည်းပညာ
ကုသမှု (ဆေးဝါးထုတ်ကုန်များနှင့်ဆန့်ကျင်သည်ကဲ့သို့) ဖြစ်ကြသည်။
ယေဘုယျအားဖြင့်မူပိုင်ခွင့်မဟုတ်ပါဘူး။

ဘယ်သူကမူပိုင်ခွင့်တွေပေးသလဲ။

မူပိုင်ခွင့်ကိုအမျိုးသားမူပိုင်ခွင့်ရုံးကရရှိသည်
သို့မဟုတ်များအတွက်အလုပ်လုပ်သောဒေသဆိုင်ရာရုံးက
ထိုကဲ့သို့သောဥပဒေအဖြစ်နိုင်ငံများစွာ

တူညီသောအကျိုးသက်ရောက်မှုရှိသည့်မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာ
သို့မဟုတ်ထားရှိသောအတွက်တစ်ခုခုအမျိုးသား၏လျှောက်လွှာအဖြစ်
နိုင်ငံများ။ အကာအကွယ်ရှာရန်လျှောက်ထားသူသည်ဖိုင်တင်နိုင်သည်
လျှောက်လွှာတစ်ခုနှင့်များစွာသောအကာအကွယ်အတွက်တောင်းဆိုရန်
လိုအပ်အဖြစ်လက်မှတ်ရေးထိုးပြည်နယ်များ။

ဘယ်လိုမူပိုင်ခွင့်ရရှိနိုင်ပါသည် ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းတွင်လော

မူပိုင်ခွင့်တည်ရှိ။ ယေဘုယျအားဖြင့်လျှောက်လွှာ
မူပိုင်ခွင့်တင်သွင်းရမည်ဖြစ်ပြီးမူပိုင်ခွင့်ဖြစ်လိမ့်မည်
မေးခွန်းနှင့်ပြဌာန်းထားတဲ့အတွက်တစ် ဦး ချင်းစီတိုင်းပြည်အတွက်
မင်းရဲတီထွင်မှုအတွက်မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်မှုရှာ
၎င်း၏အမျိုးသားရေးဥပဒေနှင့်အညီ။ တချို့ထဲမှာ
ဒေသများ။ ဒေသဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်ရုံး (ဥပမာ - EPO သို့မဟုတ်
ARIPO သည်ဒေသဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာများကိုလက်ခံသည်။
သို့မဟုတ်အလားတူအကျိုးသက်ရောက်မှုရှိသည့်သောမူပိုင်ခွင့်၊ ထောက်ပံ့ပေးသည်
ဥပဒေ၏အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ။
ထို့အပြင်တစ် ဦး ကန်ထရိုက်၏မည်သည့်နေထိုင်သူသို့မဟုတ်နိုင်ငံသား
PCT ၏အခြေအနေသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကိုတင်ပြနိုင်သည်
အဆိုပါ PCT အောက်မှာလျှောက်လွှာ။ တစ်ခုတည်းသောနိုင်ငံတကာ
မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာအမျိုးသားရေးနှင့်အတူတူပင်အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိပါတယ်
တစ်ခုချင်းစီကိုသတ်မှတ်ကန်ထရိုက်အတွက်တင်သွင်း applications များ
မူပိုင်ခွင့်၏ပြည်နယ်။ သို့သော် PCT အောက်မှာ
အတွက်မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးကိုရယူနိုင်ရန်အတွက်စနစ်
သတ်မှတ်ထားသောပြည်နယ်များ၊ မူပိုင်ခွင့်ပေးလိမ့်မည်
တစ်ခုချင်းစီကိုသတ်မှတ်ထားသောပြည်နယ်အားဖြင့်ပြောဆိုထားသည်တီထွင်မှုရန်
နိုင်ငံတော်များစွာလျှောက်လွှာတွင်ပါရှိသော။ နောက်ထပ်
PCT နှင့်ပတ်သက်သောသတင်းအချက်အလက်များရရှိနိုင်ပါသည်။
အတွက်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့်ထိရောက်သောလိုအပ်ချက်များကို
မူပိုင်ခွင့်၏ထောက်ပံ့ငွေအဖြစ်အခကြေးငွေပမာဏ
လိုအပ်သောတစ်တိုင်းပြည်သို့မဟုတ်ဒေသနှင့်ကွဲပြားခြားနားသည်
နောက်တစ်ခု ထို့ကြောင့်သင့်ကိုအကြံပြုသည်
အထူးပြုလေ့ကျင့်နေသောရှေ့နေတစ်ခုနှင့်တိုင်ပင်ပါ
ဉာဏပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုသို့မဟုတ် IP ၏ရုံးခန်းများတွင်

အခန်း ၁၀ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဥပဒေရေးရာသုံးသပ်မှုများ

စာမျက်နှာ ၁၁၅

သင်လုံခြုံချင်သောနိုင်ငံများ ကွန်ရက်စာမျက်နှာများ။ WIPO သည် URL များစာရင်းတစ်ခုကိုရရှိနိုင်သည်
ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေး။ URLs များစာရင်းနှင့်၏လမ်းညွှန်တစ်ခုအမျိုးသားရေးနှင့်ဒေသဆိုင်ရာဉာဏပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုရုံးများ။
အမျိုးသားရေးနှင့်ဒေသဆိုင်ရာဉာဏပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုရုံးများ
WIPO မှရရှိနိုင်ပါသည်။

မူပိုင်ခွင့်ကိုဘယ်မှာရှာရမလဲ သတင်းအချက်အလက်?

မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာများကိုရှာဖွေရာတွင်လူများကိုကူညီရန်
နှင့်အချို့သောအမျိုးသားရေးသို့မဟုတ်ဒေသဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်နှင့်ပြုခဲ့ software-related များ၏မူပိုင်ခွင့်နှင့်ပတ်သက်။ ဥပဒေ
မူပိုင်ခွင့်ရုံးများသည်အီလက်ထရွန်နစ်ပစ္စည်းများကိုအခမဲ့ပေးသည် တီထွင်မှုနိုင်ငံများအကြားသိသိသာသာကွဲပြားသည်။ ဘို့
အင်တာနက်မှတဆင့် database များ။ ၏ URL စာရင်းတစ်ခု
ထိုကဲ့သို့သောဒေတာဘေ့စ်များကို WIPO မှရရှိနိုင်သည်
ရုပ်ပုံပုံစံဖြင့်လည်းကြည့်နိုင်သည်
ပြည့်စုံအီလက်ထရောနစ်ဒေတာဘေ့စ်၊ ဖုံးအုပ်
တင်သွင်းထုတ်ဝေအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာ
1978 ကနေပစ္စုပ္ပန်မှ PCT စနစ်အောက်မှာ
နေ့ ထို့အပြင် WIPO သည်အပြည်အဝှမ်းလူသုံးစွဲနိုင်သည်
ရှာဖွေ PCT များအတွက်ဖော်ပြချက်များနှင့်တောင်းဆိုမှုများ၏စာသားများ
၁၉၉၈ ခုနှစ်လိုင်လမှစတင်ကာအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလျှောက်လွှာတင်သွင်းမှု
ကွန်ယက်အခြေပြဒေတာဘေ့စ်မရရှိပါက၊
မူပိုင်ခွင့်သတင်းအချက်အလက်စက္ကူတွင်တွေ့နိုင်ပါသည်
စာရွက်စာတမ်းများ၊ အသေးစားရုပ်ရှင်သို့မဟုတ် CD-ROMs ပေါ်တွင်အသေးစားရုပ်ရှင်သို့မဟုတ် CD-ROMs ပေါ်တွင်အသေးစားရုပ်ရှင်သို့မဟုတ်
အမျိုးသားရေးသို့မဟုတ်ဒေသဆိုင်ရာမူပိုင်ခွင့်ရုံးများ။ ရှာဖွေ
အင်တာနက်မူပိုင်ဒေတာဘေ့စ်များသိသိသာသာရှိသည်
မူပိုင်ခွင့်သတင်းအချက်အလက်ရယူလွယ်ကူချောမွေ့။ သို့သော်
မူပိုင်ခွင့်စာရွက်စာတမ်းများ၏ရှုပ်ထွေးပေးထားနှင့်
သူတို့ကိုအသုံးပြုရန်လိုအပ်သောနည်းပညာနှင့်ဥပဒေရေးရာကျွမ်းကျင်မှုများ။ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ၊ စစ်ဆင်ရေးနည်းလမ်းများ။

ငါ့အတွက်မူပိုင်ခွင့်ရနိုင်မလား ဆော့ဖ်ဝဲနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့တီထွင်မှုလား။

အတွက်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့်ထိရောက်သောလိုအပ်ချက်များကို
မူပိုင်ခွင့်မှတ်ပုံတင်တစ်နိုင်ငံသို့မဟုတ်ကွဲပြားခြားနားသည်
လာမယ့်ရန်ဒေသ။ အထူးသဖြင့်၊ အလေ့အကျင့်များနှင့်အမှု
ဥပမာအားဖြင့်အချို့နိုင်ငံများတွင်အတွင်းတီထွင်မှုများ
မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေ၏အဓိပ္ပါယ်သည်နည်းပညာရှိရမည်
အကွာရာနှင့်ဆော့ (၆) ဝဲကိုဤအရာသည်ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်းမရှိပါ
မူပိုင်ခွင့်တီထွင်မှု၊ သို့သော်အခြားနိုင်ငံများ၌
ထိုကဲ့သို့သောလိုအပ်ချက်များ၊ ထို့ကြောင့် software ကိုမတည်ရှိပါဘူး
ယေဘုယျအားဖြင့်မူပိုင်ခွင့်ဘာသာရပ်ကိုစွဲဖြစ်ပါတယ်။
ထို့ကြောင့်သင်ကတိုင်ပင်ဆွေးနွေးရန်အကြံပြုသည်
သင်အတွက်အထူးပြုသူကိုလေ့ကျင့်ရှေ့နေ
ပိုင်ဆိုင်မှုသို့မဟုတ်ရသောနိုင်ငံများ၏အိုင်တီရုံးများ
သင်သင်္ချာအကာအကွယ်ရရှိရန်ဆန္ဒရှိသည်။ WIPO လုပ်သည်
URLs များစာရင်းနှင့်နိုင်ငံသားလမ်းညွှန်တစ်ခုရရှိနိုင်သည်
အခြားနိုင်ငံများစွာလျှောက်လွှာတင်သွင်းမှုရုံးများ။ On
အခြားတစ်ဖက်တွင်၊ ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်များဖြစ်နိုင်သည်
မူပိုင်ခွင့်အောက်မှာကာကွယ်ထားသည်။ သို့သော်အရသိရသည်
ကောင်းမွန်စွာချမှတ်ထားသောမူပိုင်ခွင့်ဖြစ်သည်
ကာကွယ်မှုသည်အသုံးအနှုန်းများကိုသာသက်ရောက်သည်
နိုင်ငံများ။ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ၊ စစ်ဆင်ရေးနည်းလမ်းများ။

အချက်အလက်များကို ဖြစ်နိုင်သမျှ အတိအကျ ဖော်ပြရန်၊ WIPO မှ ပိုင်ခွင့်သတင်းအချက်အလက် ဝန်ဆောင်မှုများ (WPIS) က ဖွံ့ဖြိုးဆဲသုံးစွဲသူများအတွက် အခမဲ့ ဝန်ဆောင်မှုများ နည်းပညာရှာဖွေရေးကို ရယူလိုသောနိုင်ငံများ သူတို့ရဲ့တီထွင်မှုနှင့်စပ်လျဉ်းရလဒ်များ။

မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေများကို ကျွန်ုပ်မည်သို့ ရှာရမည်နည်း အမျိုးမျိုးသောနိုင်ငံများ?

အီလက်ထရောနစ်ဆက်သွယ်ရေးအတွက် ဥပဒေများ စုဆောင်းခြင်း ဉာဏပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုမူလွယ်ကူစွာ ဝင်ရောက်ခွင့်ပေးသည် နိုင်ငံအနှံ့အပြား မှ ဥပဒေများ၊ ဒေသများအပြင် အသိပညာအပေါ်စာချုပ်များရန် WIPO က အုပ်ချုပ်ပိုင်ဆိုင်မှု။ နိုင်ငံသားများစွာ သို့မဟုတ် ဒေသဆိုင်ရာ မူပိုင်ခွင့်ရုံးများသည် သတင်းအချက်အလက် များအား ရှာဖွေနိုင်ရန် အမျိုးသားရေး သို့မဟုတ် ဒေသဆိုင်ရာ ဥပဒေများနှင့် စပ်လျဉ်း။

ထိုကဲ့သို့သော အဖြစ်သင်္ချာ အယူအဆ။

ကျွန်ုပ်၏အသုံးစိတ်အချက်အလက်များကို ဆွေးနွေးနိုင်ပါသလား အလားအလာရှိသောရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူနှင့်အတူ တီထွင်မှု မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာဖြည့်စွက်ခြင်းမပြုမီ?

မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာတင်ရန်အရေးကြီးသည် သည်သည့်သင်၏တီထွင်မှု၏အသေးစိတ်ကိုလူသိရှင်ကြားထုတ်ဖော်ပြသခဲ့သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် လူသိရှင်ကြားပြုလုပ်သောမည်သည့်တီထွင်မှုမဆို လျှောက်လွှာတင်သွင်းထားပြီးမီ။ ဖြစ်လိမ့်မည် ကြိုးပမ်းအနုပညာစဉ်းစား။ (၏အဓိပ္ပါယ်ပေးမယ့် ဒီပေါဟာရကို နိုင်ငံတကာအဆင့်မှာ စုစည်းမထားဘူး၊ နိုင်ငံများစွာ၌ ၎င်းသည်မည်သည့်သတင်းအချက်အလက်ကိုမဆိုဆိုလိုသည် ဘယ်နေရာမှာမဆိုအများပြည်သူရရှိနိုင်လှပဲဖြစ်ပါသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင်စာဖြင့်သော်လည်းကောင်း၊ နှုတ်ဖြင့်သော်လည်းကောင်း ထုတ်ဖော်ခြင်းဖြင့်) မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာဖြည့်စွက်ခြင်းနှင့်အဓိပ္ပါယ်လျှောက်ထားသောနိုင်ငံများ ကြိုတင်အနုပညာ၊ လျှောက်ထားသူရဲ့အများပြည်သူထုတ်ဖော် မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာဖြည့်စွက်ရေတော်၌ ထိုတီထွင်မှု

၁၁၈ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု* တင်ပို့မှုအတွက် အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၁၆

ခိုင်လုံသောမူပိုင်ခွင့်ရယူခြင်းမှ သူတို့မဟုတ်သူမ၏တားဆီး အသစ်တီထွင်မှုလိုအပ်ချက်ကတည်းက ကြောင်းတီထွင်မှုသည် တွေ့ဆုံခဲ့ကြလိမ့်မည်မဟုတ်ပေ။ အချို့နိုင်ငံများ၊ သို့သော်ခွင့်ပြုသည့်ကာလကိုခွင့်ပြုပါ သူတို့ရဲ့ထုတ်ဖော်သူလျှောက်ထားသူများအတွက် အကာအကွယ် မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာမတင်ခင်တီထွင်မှုများ၊ နှင့်အသစ်အဆန်းစံအနက်နိုင်ပါသည် ကွဲပြားခြားနားသောသက်ဆိုင်သောဥပဒေအပေါ်မူတည်ပြီး။

ဥပမာအားဖြင့်၊ သင်သည်သင်၏တီထွင်မှုကိုထုတ်ဖော်ရမည်ဖြစ်သည့် အလားအလာရှိသောရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ဦး သို့မဟုတ်စီးပွားရေးမိတ်ဖက်ကပ်ဖွဲ့ ဖြစ်သည် မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာဖြည့်စွက်၊ ထိုထုတ်ဖော်သင့်ပါသည် လျှို့ဝှက်သဘောတူညီချက်ဖြင့်လိုက်ပါသွားရမည်။

ငါအမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌ဘယ်လို file?

မူပိုင်ခွင့်လျှောက်လွှာများနှင့်ထောက်ပံ့ စာရွက်စာတမ်းများကိုအမေရိကန်နှင့်အွန်လိုင်းတင်နိုင်ပါသည် မူပိုင်ခွင့်နှင့်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ရုံး။ စတင်ရန်လည်ပတ်ပါ [L.usa.gov/10PdLXk](https://www.uspto.gov/10PdLXk)။

ကျွန်ုပ်၏ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကိုပိုမိုကာကွယ်နိုင်ပါသလားနဲ့ ဘယ်လိုတည်းမှာနိုင်ငံတစ်ခုထက်ပိုလား။

ဟုတ်ပါတယ်။ မက်ဒရစ်ပရိုတိုကောသည်မော်တော်ယာဉ်ကိုထောက်ပံ့မှုများသည် မူပိုင်ခွင့်နှင့်အမျိုးမျိုးကွဲပြားသောစည်းမျဉ်းများနှင့်အညီ နိုင်ငံအများအပြားတွင်ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးလျှောက်ထား တဦး တည်းဖြည့်စွက်ခြင်းဖြင့် protocol ကိုမှလက်မှတ်ရေးထိုးကြသည် လျှောက်ထားခြင်းနှင့်တစ်နိုင်ငံတည်းအတွက်အကြောင်းငွေပေးဆောင် ငွေကြေး။ မက်ဒရစ် protocol ပေါ်တွင်သတင်းအချက်အလက်သည် မည်သို့ဖိုင်တင်ရမည်နည်း [L.usa.gov/1-z-CqPD](https://www.usa.gov/1-z-CqPD) သို့လေ့လာပါ။

ကျွန်ုပ်မည်သို့ပိုမိုလေ့လာသင်ယူနိုင်မည်နည်း နိုင်ငံတကာအသိပညာ ပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုဥပဒေ?

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်အကယ်ဒမီကထောက်ပံ့သည် ဘက်ပေါင်းစုံနှင့်တိုင်းပြည်အတွက်သင်တန်းအစီအစဉ်များ သတ်သတ်မှတ်မှတ်အဆက်အသွယ်။ ပိုမိုသိရှိလိုပါက၊ သွားပါ [uspto.gov/ip/training](https://www.uspto.gov/ip/training) ။

ရန်ဘယ်လောက်ကြာကြာမလဲ မူပိုင်ခွင့်?

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌စောင့်ဆိုင်းခြင်းသည် ၃၆ လဖြစ်သည်။ အစိုးရအရာရှိများကဒီအရှည်ကြောင်းဖော်ပြခဲ့ကြသည် အချိန်ကိုလက်ခံနိုင်ဖွယ်မရှိဘဲကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုများအောက်တွင်ရှိသည် လုပ်ငန်းစဉ်ကိုပြုပြင်ပြောင်းလဲရန်နှင့်စောင့်ဆိုင်းချိန်လျှော့ချရန်နည်းလမ်းဖြစ်သည်။ ဤအတောအတွင်းတီထွင်သူမူပိုင်ခွင့်နှင့်အတူလုပ်ရမယ် ဆိုင်းငံ့ထားသတ်မှတ်ရေး။

ကျွန်ုပ်ထင်လျှင်တိုင်ကြားချက်ကိုမည်သို့တင်ရမည်နည်း ငါ့ဘဏ်ပညာဂုဏ်သတ္တိရှိတယ် ခွင့်ပြုခဲ့တာလား

အမေရိကန်အစိုးရအေဂျင်စီအတော်များများ၌ရှိသည် မူပိုင်ခွင့်စစ်ဆေးရန်နှင့်တရားစွဲဆိုရန်တပ်ဖွဲ့များပူးပေါင်း ပိုမိုသိရှိလိုပါက www.stopfakes.gov သို့ဝင်ရောက်ကြည့်ရှုပါ။

စာမျက်နှာ ၁၁၇

အခန်း ၁၁ အွန်လိုင်းသွားနေ အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် E-Export tools များ

ဤအခန်း၌။ ။

- E-commerce ကိုသတ်မှတ်သည်
- ကုမ္ပဏီရဲ့အဆင်သင့်ဖြစ်ပြီလား
- အွန်လိုင်းသွားရန်အဆင့်များ

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဝက်အသုံးပြုမှုသည်အရှိန်အဟုန်မြင့်မားလာပြီးသန်းနှင့်ချီသော ဝယ်ယူသူအသစ်များသည်နှစ်စဉ် logging လုပ်နေကြသည်။ အီလက်ထရောနစ်အထူးသဖြင့်စီးပွားရေးမှစားသုံးသူ (B2C) e-commerce သည်ဤတိုးတက်မှုကိုထင်ဟပ်သည်။

အင်တာနက်၏ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာလက်လှမ်းမီမှုသည်ကုန်ကျစရိတ်ဖြစ်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအတွက်ထိရောက်သောနည်းလမ်းနှင့်နိုင်ငံရပ်ခြားနံဆောင်မှု။ ကုမ္ပဏီများကြောင်းကော်ပိုရိတ်ဝက်ဆိုက်လူသိရှင်ကြားတည်ထောင်ရန် သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်များနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကိုတတ်နိုင်ကြသည် လုံခြုံမှုအတွက်အီလက်ထရောနစ်ယန္တရားကိုဖန်တီးပါ နှင့်အီလက်ထရောနစ်အရောင်းအလုံခြုံ သူတို့အမိန့်ကိုခြေရာခံ၊ ဖောက်သည်များကိုနိုင်ငံတော် service interface နဲ့သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကိုစာရင်းပြုစုပါ။ နည်းပညာဆိုင်ရာသတ်မှတ်ချက်များ။ အသေးစားနှင့်အလတ်စားပစ္စည်းများအရွယ်အစားကုမ္ပဏီများသည်သူတို့၏ဈေးကွက်ကိုကျယ်ပြန့်စေနိုင်မည်။ မွေးစားခြင်းဖြင့်နိုင်ငံတကာတွင်ရှိနေခြင်း e-commerce သို့မဟုတ်အီလက်ထရောနစ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း Non- များအတွက်အသုံးပြုရန်လွယ်ကူသောအလေ့အကျင့် အင်္ဂလိပ်စကားပြောအသုံးပြုသူများ။

စီးပွားရေး -to- စားသုံးသူ E-Commerce တစ်ကမ္ဘာလုံးအရောင်း (USD Trillions, 2012-17)

နှစ်	အရောင်း	တိုးမြှင့်လာသည် (%)
၂၀၁၂	1,058	၂၃.၃
၂၀၁၃	၁,၂၅၁	၁၈.၃
၂၀၁၄	၁,၅၀၅	၂၀.၂
၂၀၁၅ ခုနှစ်	1,771	၁၇.၇
၂၀၁၆ ခုနှစ်	၂,၀၅၃	၁၅.၉
၂၀၁၇ ခုနှစ်	2,357	၁၄.၉

* စီမံကိန်း

အီလက်ထရောနစ်ကုန်သွယ်ရေးဆိုတာဘာလဲ

၎င်းသည်အင်တာနက်မှတဆင့်အွန်လိုင်းမှ ဝယ်ခြင်းနှင့်ရောင်းချခြင်းဖြစ်သည်။ အဆိုပါငွေပေးငွေယူတစ်ခုမှတဆင့်ပြီးစီးသည် ရောင်းချသူ၊ ဝက်ဆိုက်ပိုင်ရှင်နှင့်ဝယ်ယူအားလုံးတို့သည်ကွန်ပျူတာစနစ်များပါ ဝင်သည့်အီလက်ထရောနစ်ကုန်သွယ်မှုဖြစ်သည် အရာ၏အင်တာနက်ချိတ်ဆက်နေကြသည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၁၂၁

စာမျက်နှာ ၁၁၈

ကမ္ဘာအနှံ့စီးပွားရေးမှစားသုံးသူများ E-Commerce သည် (အမေရိကန်ဒေါ်လာဘီလီယံ၊ ၂၀၁၂-၁၇)

တိုင်းဒေသကြီး	၂၀၁၂	၂၀၁၃	၂၀၁၄	၂၀၁၅ ခုနှစ်	၂၀၁၆ ခုနှစ်	၂၀၁၇ ခုနှစ်
အာရှပစိဖိတ်	၃၀၁.၂	383.9	525.2	681.2	855.7	1,052.9
မြောက်အမေရိက	၃၇၉.၈	431.0	482.6	538.3	597.9	660.4
အနောက်ဥရောပ	၂၇၇.၅	312.0	347.4	382.7	၄၁၄.၂	445.0
ဗဟိုနှင့် အရှေ့ဥရောပ	၄၁.၅	၄၉.၅	58.0	၆၄.၄	68.9	၇၃.၁
လက်တင်အမေရိက	၃၇.၆	၄၈.၁	၅၇.၇	၆၄.၉	၇၀.၆	၇၄.၆
အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသနှင့်အာဖရိက	၂၀.၆	၂၇.၀	၃၃.၈	၃၉.၆	၄၅.၅	၅၁.၄
ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း	1,058.2	1,251.4	1,504.6	1,771.0	2,052.7	2,357.4
* စီမံကိန်း						

(ကမ္ဘာ့အသံ့ရှိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ E-Commerce ရောင်းအားတိုးတက်မှု နှိုင်းစဉ်)						
နိုင်ငံ	၂၀၁၂	၂၀၁၃	၂၀၁၄	၂၀၁၅ ခုနှစ်	၂၀၁၆ ခုနှစ်	2017
တရုတ်	93.7	၇၈.၅	63.8	၄၃.၃	၃၄.၄	၂၉.၄
အင်ဒိုနီးရှား	၈၅.၀	၇၁.၃	၄၅.၁	၃၇.၂	၂၆.၀	၂၂.၀
အိန္ဒိယ	၃၅.၉	၃၄.၉	၃၁.၅	၃၀.၃	၂၄.၅	၂၀.၀
အာဂျင်တီးနား	၃၁.၁	၆.၃	၂၄.၀	၁၈.၀	၁၂.၀	၁၀.၀
မက္ကစီကို	၅၅.၈	၄၁.၉	၂၀.၀	၁၄.၅	၁၀.၀	၅.၀
ဘရာဇီး	၂၁.၈	၁၆.၅	၁၉.၁	၈.၅	၆.၉	၆.၀
ရုရှား	၃၄.၄	၁၉.၄	၁၇.၁	၁၀.၈	၆.၉	၅.၂
အီတလီ	၁၇.၀	၁၆.၈	၁၅.၃	၁၃.၅	၁၂.၀	၁၀.၆
ကနေဒါ	၁၅.၀	၁၄.၂	၁၄.၀	၁၃.၅	၁၂.၅	၁၁.၅
စပိန်	၁၀.၀	၁၀.၀	၁၃.၈	၁၁.၉	၁၀.၀	၈.၀
ဆွီဒင်နိုင်ငံ	၁၈.၄	၁၆.၂	၁၃.၃	၁၀.၃	၉.၀	၈.၄
ဗြိတိန်	၁၃.၇	၁၃.၇	၁၂.၂	၁၀.၂	၈.၂	၇.၃
အမေရိကန်	၁၄.၂	၁၃.၄	၁၁.၈	၁၁.၄	၁၀.၉	၁၀.၄
နော်ဝေး	၁၄.၉	၁၂.၇	၁၁.၀	၁၀.၈	၈.၁	၇.၂
ဒိန်းမတ်	၁၄.၃	၁၂.၄	၁၀.၆	၈.၉	၆.၅	၅.၉
ပြင်သစ်	၃၂.၃	၁၀.၃	၁၀.၀	၉.၈	၇.၆	၇.၁
နယ်သာလန်	၁၂.၇	၁၁.၄	၉.၄	၈.၄	၆.၃	၅.၃
တောင်ကိုရီးယား	၁၂.၇	၉.၆	၇.၄	၄.၈	၄.၃	၃.၆
ဂျာမနီ	၂၅.၆	၅.၇	၇.၄	၆.၉	၆.၅	၆.၁
ဂျပန်	၁၂.၃	၁၀.၂	၇.၁	၆.၇	၅.၆	၅.၀
ဩစတြေးလျ	၁၀.၅	၆.၀	၅.၇	၅.၁	၅.၀	၄.၂
ဖင်လန်	၄.၃	၄.၄	၃.၇	၃.၂	၂.၇	၂.၅
ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း	၂၂.၂	၁၈.၀	၂၀.၁	၁၇.၆	၁၅.၉	၁၄.၈
* စီမံကိန်း						

၁၂၂

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၁၉

နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးနှင့်ကုန်သွယ်ရေးအတွက်အီလက်ထရောနစ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကိုအသုံးပြုခြင်း

ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်တွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ဆောင်ရန်အင်တာနက်ကိုအသုံးပြုခြင်းသည်သိသာထင်ရှားသောအားသာချက်များကိုပေးသည် ၎င်း၏ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်ထွက်ပေါက်အသစ်များရှာဖွေနေသည့်အသေးစားနှင့်အလတ်စားကုမ္ပဏီတစ်ခုသို့။ နောက်ထပ် ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းရှိလူပေါင်းတစ်ဘီလီယံကျော်သည်အင်တာနက်ကိုသုံးနိုင်ကြသည်။ ဤသည်ရှိနေခြင်း ။ ပေးထားပါတယ် လုပ်ငန်းရှင်အတွက်ကြီးမားသောအလားအလာရှိသောဖောက်သည်အခြေစိုက်စခန်း။ တစ်ချိန်တည်းမှာစီးပွားရေးမှစီးပွားရေးသို့ (B2B) အီလက်ထရောနစ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးမှာလည်းမြင့်တက်လျက်ရှိသည်။ အာဖရိက၊ အာရှ၊ ဥရောပနှင့်လက်တင်အမေရိကရှိကော်ပိုရေးရှင်းများဖြစ်သည့် ဒေသတွင်းရှိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်များရှာဖွေရန်၎င်းတို့၏ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအစီအစဉ်များကိုအွန်လိုင်းတွင်တိုးချဲ့လာသည် နှင့်နိုင်ငံများသည်ယခင်က၎င်းတို့၏အရင်းအမြစ်များကိုကျော်လွန်ပြီးဖြစ်စဉ်းစားမိတယ်။ သူတို့ကအသစ်သောထောက်ပံ့ရေးအရင်းအမြစ်များကိုရှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ဈေးကွက်ဝင်ရောက်ခြင်းအတွက်၎င်းတို့၏ပြည်တွင်းလိုအပ်ချက်နှင့်လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကိုဖြည့်ဆည်းရန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ တာဝန်ဝတ္တရား။ GE ကဲ့သို့သောကုမ္ပဏီများသည်၎င်းတို့ရှာဖွေခြင်းနှင့်လေလံခြင်းအားလုံးကိုပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင်ခဲ့သည် ဖြစ်စဉ်များကိုအင်တာနက်သို့။

အချို့သောစက်မှုလုပ်ငန်းများ၊ ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်အွန်လိုင်းသွားခြင်းသည်ဆက်စပ်ကုန်ကျစရိတ်ကိုလျော့နည်းစေသည် အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်အတူ။ ထိုကဲ့သို့သောအမိန့်အပြောင်းအလဲနဲ့ ငွေပေးချေမှု၊ ပြီးနောက် - ပြီးနောက်တာဝန်များကိုကိုင်တွယ် ဝန်ဆောင်မှု၊ ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်း (တိုက်ရိုက်အီးမေးလ်) နှင့်အွန်လိုင်းမှကြော်ငြာခြင်းသည်နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ကိုကျဆင်းစေနိုင်သည် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကုန်ကျစရိတ်ကိုသမားရိုးကျအုတ်များဖြင့်အသုံးပြုခြင်းကြောင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုထိခိုက်လိမ့်မည်။ မော်တာ "ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုမဟာဗျူဟာ။ အရေးကြီးသောအချက်တစ်ချက်ကိုသတိပြုပါ။ အင်္ဂလိပ်သည်ဖြစ်သော်လည်း နိုင်ငံများစွာ၌ပြောဆိုသော်၎င်းတွင်ပျံ့နှံ့နေသောဘာသာစကားများကိုအသုံးပြုရန်စဉ်းစားရန်အရေးကြီးသည် သင့်ကုမ္ပဏီ၏ e-business မဟာဗျူဟာတွင်ပစ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံများ။ သင်၏ဝန်ဆောင်မှုကိုဒီဇိုင်းဆွဲသင့်သည် ထိုပရိသတ်၏ဘာသာစကားများဖြင့်အကျယ်ဆုံးသောပရိသတ်သို့ရောက်ရန်။

အင်တာနက်၏အခြေအနေတွင်အီလက်ထရောနစ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကိုအစဉ်အလာထက် ကျော်လွန်၍ ကြည့်ရှုရန်လိုအပ်သည် စီးပွားဖြစ်နယ်ပယ်။ E-commerce သည်ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်း၊ ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့်စားသုံးမှုကိုအကျိုးသက်ရောက်သည်။ သတင်းအချက်အလက် ဖောက်သည်များထံမှစုဆောင်းထားသောအင်တာနက်စတိုးဆိုင်များမှတစ်ဆင့်ထုတ်ကုန်များကိုစိတ်ကြိုက်ပြင်ဆင်နိုင်သည်။ ကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်သည် ဝယ်လိုအားနှင့်စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာများပြင်ဆင်ထားရန်။ သုံးစွဲသူများသည်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်အွန်လိုင်းငွေပေးချေရုံသာမက၊ ဝန်ဆောင်မှုများသာမကထုတ်ကုန်များအကြောင်းသတင်းအချက်အလက်များကိုလည်းရှာဖွေသည်။ ရောင်းချသူများနှင့်ညှိနှိုင်းပြီး၎င်းတို့ကိုထုတ်ဖော်ပါ သူတို့ရဲ့ဝယ်ယူမှုပုံစံများမှတစ်ဆင့် ဦး စားပေး။

E-commerce သည်အင်တာနက်ကိုအခြားတစ်ခုအနေနှင့်အသုံးပြုရန်စိတ်အားထက်သန်သောအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများအားစွာကတိပေးသည် တင်ပို့မှုအတွက်မော်တော်ယာဉ်။ သို့သော်သင်၏လုပ်ရန်လိုအပ်သည့်အဆင့်များနှင့်အကျွမ်းတဝင်ရှိသင့်သည် ကုမ္ပဏီ၏ဝန်ဆောင်မှု e-export စွမ်းရည်ရှိသည်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများစွာတွင်တစ်ခုသို့မဟုတ်တစ်ခုနှင့်ပြည့်စုံသော ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုရှိသည် ပိုပြီးဈေးကွက်ရှာဖွေရေးလုပ်ဆောင်ချက်များကိုသူတို့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအထူးလိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင်။

Transactional ဝက်ဘ်ဆိုက်

အရောင်းအ ဝယ်ဝက်ဘ်ဆိုက်သည်အုတ်နှင့်မော်တာလက်လီအရောင်းဆိုင်တစ်ခုသို့မဟုတ်ကက်တလောက်တစ်ခုအတွက်အီလက်ထရောနစ်စတိုးတစ်ခုဖြစ်နိုင်သည် အများပြည်သူသို့တိုက်ရိုက်ရောင်းလိုသောထုတ်လုပ်သူအတွက်အရောင်းပြခန်းဖြစ်နိုင်သည်။ Transactional ဝက်ဘ်ဆိုက်များသည် ဝက်ဘ်ဆိုက်မှတစ်ဆင့်အဆုံးမှအဆုံးသို့အရောင်းအ ဝယ်များကိုလုပ်ဆောင်သည်

အွန်လိုင်းမှထုတ်ကုန်များကိုရှာဖွေရန်၊ မာယူရန်နှင့်ငွေပေးချေရန်ပြုစုခြင်း - အရောင်းဝန်ဆောင်မှု။ ခေတ်မီဆိုင်သောကွန်ရက်စာမျက်နှာများသည်ငွေပေးငွေယူကိုပေါင်းစပ်ခြင်းဖြင့်စွမ်းဆောင်ရည်ကိုမြှင့်တင်ပေးသည်။ စာရင်းကိုင်၊ စာရင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့်ရောင်း ဝယ်မှုစသည့် back-office စနစ်များဖြင့်ဆောင်ရွက်သည်။

သတင်းအချက်အလက်ဝက်ဘ်ဆိုက်

သတင်းအချက်အလက်ဝက်ဘ်ဆိုက်သည်ကော်ပိုရေးရှင်းဆိုင်ရာအသိပညာကိုမြှင့်တင်ခြင်းထက်ရောင်းအားကိုထုတ်ပေးသည်။ အွန်လိုင်းအရောင်းအလွယ်ကူချောမွေ့၊ ၎င်းသည်သတင်းအချက်အလက်ပေးသည့်ဘရိဂျာနှင့်ဆင်တူသည်။ ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုအကြောင်းနှင့် ဝယ်ယူခြင်းအားဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရန်လိုအပ်သောဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက်များကိုပေးသည်။

အခန်း ၁၁။ အွန်လိုင်းသို့သွားခြင်း - အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အီး - တင်ပို့ခြင်းကိရိယာများ - ၁၂၃

စာမျက်နှာ ၁၂၀

ထိုသို့သော ဝန်ဆိုင်မှုသည်အများအားဖြင့်တည်ငြိမ်ပြီးဆော့ဝဲလ်စနစ်များမလိုအပ်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ အွန်လိုင်းအရောင်းအဝယ်များအတွက်လိုအပ်သော၊ ဒီဇိုင်းနှင့်ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှုများသည်ဈေးနှုန်းထက်ဈေးသက်သာသည်။ တစ်ဦးအရောင်းအဝယ်ဝက်ဘ်ဆိုက်။ သတင်းအချက်အလက်ဝက်ဘ်ဆိုက်သည်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကုမ္ပဏီများအတွက်အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ အွန်လိုင်းနှင့်မရရှိနိုင်သည့်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၊ အွန်လိုင်း၊ ယခုဆိုဒ်၏ပုံစံမူကွဲတစ်မျိုးသည် ဝယ်ယူအားအွန်လိုင်းအတွက် ဝယ်ရန်ခွင့်ပြုသည်။ ပြိုင်ဘက်ရောင်းချသူများမှတူညီသောထုတ်ကုန်ကိုပေးသည့်အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်း - ဥပမာ၊ ခွင့်ပြုထားထုတ်လုပ်သူ၊ သီးခြားပုံစံတစ်ခုအတွက်ရရှိနိုင်သည့်ရွေးချယ်မှုများနှင့်ပတ်သက်သည့်သတင်းအချက်အလက်များ ဝယ်ယူအနေဖြင့် configuration ကိုမြင်ယောင်၊ ခန့်မှန်းခြေဈေးနှုန်းကိုရရှိရန်ခွင့်ပြုသည်။ မော်တော်ယာဉ်။

E-Marketplaces

ဤ ဝက်ဘ်ဆိုက်များသည်ဈေးဝယ်သူများဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်၎င်းတို့သည် ဝယ်ယူမှုများနှင့်ရောင်းသူများကိုအတူတကွခေါ်ဆောင်သည့် ငွေပေးငွေယူလွယ်ကူချောမွေ့၊ ပွဲစားတစ်ဦး တွင်ပါ ဝင်ခြင်းကထိရောက်သောနည်းလမ်းဖြစ်သည်။ တစ်ဦး စီးပွားဖြစ်ငွေပေးငွေယူတည်ဆောက်ခြင်း၏ကုန်ကျစရိတ်မပါဘဲဖောက်သည်တစ်ဦး ကိုရှာဖွေ၏ ဝက်ဘ်ဆိုက်။ ပွဲစားအမျိုးအစားများတွင်လေလံ၊ virtual mall များနှင့်ကိုက်ညီသော ဝန်ဆောင်မှုများပါဝင်သည်။ eBay, Amazon နှင့် China အခြေစိုက်ဈေးကွက်အများအပြားရှိသည်။ အလိုဘာသာ ဤပလက်ဖောင်းများအနေဖြင့်ကမ္ဘာအနှံ့အပြားတွင်ပြည့်စုံသောစင်တာများတည်ထောင်ရန်အတွက်ဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်များနှင့်ပိုမိုနီးကပ်ရန်နှင့်အမိန့်များကိုပိုမိုမြန်ဆန်စေရန်အတွက်အချို့သည်အမြောက်အများပြုလုပ်သည်။ ပေးသွင်းသူများထံမှ ဝယ်ယူမှုများနှင့်ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးအားလုံးသူတို့ကိုယ်တိုင်စီစဉ်ပါ။

Web ပေါ်မှာဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု

အုတ်ခဲများနှင့်မော်တာလုပ်ငန်းများကဲ့သို့ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသည်မရှိမဖြစ်လိုအပ်သောအရာဖြစ်သည်။ အမျိုးမျိုးသော ဝန်ဆိုင်မှုများအတွက်နှင့်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ e-business ၏အစိတ်အပိုင်းဖြစ်သည်။ အင်တာနက်ပေါ်တွင်ရှိနေခြင်း။ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်စဉ်းစားသုံးသပ်သင့်သည်။ သင်၏အွန်လိုင်းကော်ပိုရေးရှင်း၏တိုးချဲ့ခြင်းနှင့်အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအနေဖြင့်အွန်လိုင်းကြော်ငြာခြင်း၏အားသာချက်များ ကြီးထွားမဟာဗျူဟာများ။ ကြော်ငြာမက်ဆေ့ချ်များကိုမကြာခဏပေါ်တယ်များသို့မဟုတ်အခြားဝက်ဘ်ဆိုက်များပေါ်တွင်တွေ့ရသည်။ အကြောင်းအရာနှင့်အတူကြည့်ရှုခွဲပါ။ (ဥပမာသတင်းနှင့်သတင်းအချက်အလက်) နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ (ဥပမာ၊ e-mail, chat, နှင့်ဖို့ရန်များ) ။ သင်ရှာကောင်းရှာလိမ့်မည်။ ကြောင်းရှာဖွေရေးအင်ဂျင်အပေါ်ကြော်ငြာ ဖြင့်မားသောအသွားအလာအသံအတိုးအကျယ်ကိုဆွဲဆောင်သည့်မဟုတ်ရန် တစ်ဦး အထူးပြုလူ ဦး ရေအချိုးအစားကိုပစ်မှတ်ထား။ အချို့သော portals များသည် link ကိုရောင်းသည် positioning ကိုသို့မဟုတ်ကြော်ငြာ keyed အထူးရှာဖွေရေးပေါ်ဟာရများကိုရန် အသုံးပြုသူမေးမြန်းချက်။ ကုမ္ပဏီများလည်းဖြစ်နိုင်သည်။ ကြော်ငြာတစ်ခုသို့ဖို့စဉ်းစားပါ။ ကြော်ငြာများကိုထောက်ပံ့သောကွန်ယက် အားဖြင့်ဝက်ဘ်ဆိုက်များ၏ကွန်ယက်ကို ကြီးမားသောဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကိုဖွင့် စည်းရုံးလှုံ့ဆော်ရေး။ ဤရွေးချယ်မှုများမှာ ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်ရရှိနိုင်နှင့် နိုင်ငံတကာတွင်အင်္ဂလိပ်သို့မဟုတ် in အခြားဘာသာစကားများ။

CAN-SPAM အက်ဥပဒေသည်လိုအပ်ချက်များကိုသတ်မှတ်သည်။ စီးပွားဖြစ်အီးမေးလ်ပို့သူများအတွက် စာလုံးသမ္မတ။ မက်ဒရယ်ကုန်သွယ်ရေးအားဖြင့်ပြဌာန်း ကော်မရှင်၊ ဥပဒေက (တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေဖြင့်) သတ်မှတ်သည်။

- ခေါင်းစီးသတင်းအချက်အလက် - လမ်းကြောင်းသတင်းအချက်အလက်နှင့် “ From” နှင့် “ To” လိုင်းများရှိသတင်းအချက်အလက်များသည်မဖြစ်နိုင်ပါ။ မှားသောသို့မဟုတ်အထင်မြင်မှားစေသော။
- အကြောင်းအရာလိုင်းများသည်လက်ခံသူများနှင့် ပတ်သက်၍ မှားယွင်းစေသည်။ မက်ဆေ့ချ်ကိုရဲ့ contents ။
- E-mail လိပ်စာတစ်ခုသို့မဟုတ်အခြားယန္တရားတစ်ခုရှိရမည်။ လက်ခံသူများလက်ခံရရှိထိကရွေးချယ်ခွင့်ပြုပါရန်ပါဝင်သည်။ အနာဂတ်မက်ဆေ့ချ်များနှင့်လက်ခံသူများထံမှငြင်းပယ်ခြင်းတောင်းဆိုမှုများ ဂုဏ်ပြုရမည်ဖြစ်သည်။
- ရှင်းလင်းသောသတိပေးချက်တစ်ခုတွင်လက်ခံသူအားအကြောင်းကြားရမည်။ မက်ဆေ့ချ်ကိုကြော်ငြာတစ်ခုဖြစ်သည်နှင့်တရားဝင်ပေးရမည်။ ပေးပို့သူအတွက်ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာစာတိုက်လိပ်စာ။

ပိုမိုသိရှိလိုပါက, သွားရောက်ကြည့်ရှု ftc.gov/spam။

စာမျက်နှာ ၁၂၁

တိုက်ရိုက် e-mail သည်ထောင်ပေါင်းများစွာသောဖောက်သည်များထံရောက်ရှိရန်ဈေးသိပ်မကြီးသော၊ ထိရောက်သောနည်းလမ်းဖြစ်သည်။ တိုက်ရိုက် ဈေးကွက်ပေါ် မူတည်၍ ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် web တည်ရှိမှုကိုမြှင့်တင်ရန်အီးမေးလ်ကိုအသုံးပြုနိုင်သည်။ ဝန်ဆောင်မှု။ သို့သော်လည်း၊ နိုင်ငံများစွာတွင်မလိုလားသောစီးပွားဖြစ်အီးမေးလ်များကိုသက်ရောက်သောဥပဒေများရှိသည်။

စိုက်ခင်းရေးများကိုလည်းကောင်း၊ သစ်တောရေးရာများကိုလည်းကောင်း၊ တိုက်ရိုက်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအသေးကထိအီးမေးလ်ကိုတိုက်ရိုက်အကြံပြုသည်။

- ၁။ ရိုးသားတဲ့ဘာသာရပ်
- 2. အဘယ်သူမျှမအတုခေါင်းစီးများသို့မဟုတ်နည်းပညာဆိုင်ရာပရိယာ
- ၃။ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလိပ်စာတစ်ခုပါသောပေးပို့သူမည်သို့မည်ဝါဖြစ်သည်
- ၄။ အသုံးပြုရန်လွယ်ကူသောမြင်နိုင်သောမယ်ထုတ်ခြင်းအပိုဒ်

အီးမေးလ်ဖြင့်ဈေးကွက်မတင်မီ၊ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်တန်ပြန်ဆန့်ကျင်မှုဖြစ်နိုင်ခြေများကိုသတိပြုသင့်သည်။ စားသုံးသူများ၏မလိုလားသောအီးမေးလ်များသည်၎င်းတို့ကဲ့သို့သောအီးမေးလ်အရေအတွက်များပြားနေသည်ဟုခံစားနေရသူများဖြစ်သည်။ လက်ခံရရှိသည်။ ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့်တောင်းခံမှုမရှိသည့်အပြာစာပေးများကိုထိန်းချုပ်သည့်နည်းလမ်းနှင့်တိုင်ပင်သင့်သည်။ ဥပဒေနှင့်အပြည့်အဝလိုက်နာမှုရှိစေရန်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး (CAN-SPAM) အက်ဥပဒေ။

သင်၏ကုမ္ပဏီမှအွန်လိုင်းသွားရန်အဆင်သင့်ဖြစ်မှုကိုအကဲဖြတ်ခြင်း

၀ ကံဘ်ဆိုက်ပါ ၀ င်လိုသောကုမ္ပဏီများသည်၎င်းတို့တွင်သတင်းအချက်အလက်ရှိမရှိဆုံးဖြတ်ရမည်။ သူတို့ရဲ့အွန်လိုင်းရည်ရွယ်ချက်များကိုအကောင်အထည်ဖော်ရန်လိုအပ်နည်းပညာ (IT) ဖြေရှင်းနည်းများ။ အိုင်တီတစ်ခုအကွာအဝေးပါဝင်သည်။ ကွန်ရက်စာမျက်နှာများနှင့်အခြားနည်းပညာများကိုစီမံခန့်ခွဲရန်ကွန်ပျူတာစနစ်များနှင့်ဆော့ (ဖ်) ဝ်အပလီကေးရှင်းများအရင်းအမြစ်များ။ အစိုးရနှင့်ကော်ပိုရေးရှင်း ၀ ကံဘ်ဆိုက်များကိုဆိုက်ဘာတိုက်ခိုက်မှုများတိုးပွားလာခြင်းနှင့်အတူရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းလုံခြုံရေးနည်းပညာများကသင်နှင့်သင်၏ဖောက်သည်များကိုအချိန်မတန်ဘဲအကာအကွယ်ပေးပြီးခိုးယူမှုကိုဖော်ထုတ်နိုင်သည်။

အိုင်တီအကဲဖြတ်မှုသည်အောက်ပါတို့ကဲ့သို့သောမေးခွန်းများကိုဖြေဆိုသင့်သည်။

- ကုမ္ပဏီရဲ့လက်ရှိအိုင်တီလိုအပ်ချက်ကဘာလဲ။ သူတို့လက်ရှိဆွဲတွဲကြသလား။ အတွက်အစီအစဉ်တွေကဘာလဲ ရှိပြီးသားစနစ်များကိုအဆင့်မြှင့်တင်ရန်အိုင်တီအပိုဆောင်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု?
- B2B သို့မဟုတ် B2C e-commerce အတွက်အွန်လိုင်းသို့ပြောင်းရန်မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံးသည်အသင့်တော်ဆုံးနည်း။
- IT နဲ့ပတ်သက်တဲ့ဖြစ်နိုင်ချေရှိတဲ့စီမံကိန်းတွေအားလုံးကိုအကျိုးအမြတ်ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီးပြီလား။
- လက်ရှိနှင့်အနာဂတ်လုံခြုံရေးပြဿနာများကိုသင်ဖော်ထုတ်ပြီးပြီလား။
ပြproblemsနာတွေကိုပြုပြင်နေတာလား

အွန်လိုင်းသွားရန်ခြေလှမ်းများ

သင်၏ကုမ္ပဏီမလုပ်ဆောင်မီအခြေခံကျသင့်သည်။

အင်တာနက်ပေါ်မှစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ။ အလားအလာရှိသောဖောက်သည်သည်မည်သို့ဖြစ်သည်ကိုအခြေခံကျသင့်သည်။ သင်နှင့်သင်မည်သို့ရောက်ရှိရန်ဖြစ်သည်။ သူတို့ဘဝဝယ်ချင်တယ်ဆိုရင် သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ရောင်းရတော့မည် သင့်ထုတ်ကုန်အတွက်ငွေ

Web Address တစ်ခုကိုရွေးချယ်ခြင်း

သင်၏ဝတ်ဆံကိုလိပ်စာ - သင်၏တူညီသောအရင်းအမြစ်ရှာဖွေသူဟုလည်းလူသိများသည် (URL) သို့မဟုတ်ဒိုမိန်းအမည် - နိုင်ငံတကာအတွက်လည်းအရေးကြီးသည်။ ဒါကြောင့်ပြည်တွင်းအဘို့ဖြစ်၏အဖြစ်ဈေးကွက်။ ဒါဟာတိုတိုရိုးရှင်းဖြစ်သင့်သည်။ ဖော်ပြရန်နှင့်ပစ်မှတ်ဈေးကွက်အတွက်ဖောက်သည်အမှတ်ရစရာ။ တိုင်းပြည် (ပေါင်းအနည်းငယ်) နယ်မြေများ) တွင်သီးသန့်အကွာရာ ၂ လုံးပါသောတိုင်းပြည်ကုဒ်ပါတ် (ဥပမာ၊ ယူနိုက်တက်ကင်းဒမ်းတွင်နှစ်လုံးပါသောဒိုမိန်းရှိသည်) အကွာဒိုမိန်း ".uk")။

အခန်း ၁၁။ အွန်လိုင်းသို့သွားခြင်း - အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အီး - တင်ပို့ခြင်းကိရိယာများ - ၁၂၅

စာမျက်နှာ ၁၂၅

အွန်လိုင်းတင်ပို့သူတစ်ဦး သည်ရည်မှန်းချက်အတွက်ရည်ရွယ်သည့် web address များကို ၀ ယ်ရန်ရွေးချယ်နိုင်သည်။ ဈေးကွက်။ ဒေသဆိုင်ရာအမှတ်အသားပြထားသော web လိပ်စာများသည်အမှတ်တံဆိပ်ကိုပိုမိုသိရှိလာစေရန်နှင့် web ကိုတိုးမြှင့်စေနိုင်သည်။ ပြန်လည်သိမ်းဆည်းခြင်းကိုလိပ်စာ ပေး၍ သူတို့သည်အမှတ်တံဆိပ်အရောင်းနှင့်သစ္စာရှိမှုအပေါ် ဩဇာညောင်းနိုင်သည်။ထို့အပြင်ဒေသခံ ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များသည်ရှာဖွေခြင်းကိုစစ်ထုတ်ခြင်းဖြင့်ဒေသဆိုင်ရာသက်ဆိုင်ရာအကြောင်းအရာများကို ဦး စားပေးနိုင်သည်။ နိုင်ငံတွင်းကုဒ်နံပါတ် web site များသာပါဝင်သည်။ သင့်ကုမ္ပဏီလိုပါက ဒေသဆိုင်ရာဝက်ဘ်လိပ်စာတစ်ခုရှိပါကနိုင်ငံအတွက်သတ်မှတ်ထားသောစည်းမျဉ်းများကိုသင်ရှာဖွေရမည် မှတ်ပုံတင်လိုအပ်ချက်များကွဲပြားသည်။

အကယ်၍ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်နိုင်ငံခြားဖောက်သည်များကိုရှာဖွေနေသည်ဆိုပါကသင်ကလည်းစဉ်းစားနိုင်သည်။ နိုင်ငံတကာဒိုမိန်းအမည် (IDN) ။ IDN ဆိုသည်မှာတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းသို့မဟုတ်ရေးထားသောဝတ်လိပ်စာတစ်ခုဖြစ်သည်။ ဘာသာစကား၊ အထူးသဖြင့်အာရဗီ၊ တရုတ်၊ စီရယ်လ်နှင့်စသည်တို့ကိုဘာသာစကားနှင့်သက်ဆိုင်သောအကွာရာသို့မဟုတ်အကွာရာအပြည့်ဖြင့်ဖြစ်သည်။ တီးလ်သို့မဟုတ်အင်္ဂလိပ်စာပုံစံများတွင်အကွာရာများအထက်သို့မဟုတ်အောက်ရှိအင်္ဂါရပ်များပါရှိသည့်အတိုင်းအသုံးပြုသည်။ စပိန်၊ ပြင်သစ်၊ တူရကီနှင့်ဗီယက်နမ်စသည့်ဘာသာစကားများဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့်ကုမ္ပဏီတစ်ခု တရုတ်ပြည်မှာရောင်းချင်တဲ့ Bright Light Bulbs လို့ခေါ်တဲ့အင်တာနက်လိပ်စာကအဲဒီဝက်ဘ်ဆိုက်ကိုရှိနိုင်တယ်။ ၎င်း၏ဝတ်လိပ်စာတွင် "တောက်ပသောမီးသီးများ" အတွက်တရုတ်အကွာရာများကိုအသုံးပြုလိမ့်မည်။ IDNs ဖောက်သည်များအားသူတို့၏မိခင်ဘာသာစကားဖြင့်ဆိုသုံးများကိုရှာဖွေခွင့်ပြုသည်။

ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်အတွက်မြင်နိုင်

လူအများစုကအင်တာနက်ပေါ်မှသတင်းအချက်အလက်များကိုရှာဖွေရန်ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များကိုအသုံးပြုကြသည်။ ဒေသဆိုင်ရာ / ဒေသတွင်းရှာဖွေရေးများအပါအဝင်လိုအပ်သောရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များတွင်မြင်နိုင်ရန်လိုအပ်သည်။ ဒေသခံဘာသာစကားများကိုကူညီနေတဲ့အင်ဂျင်။

Google နှင့် Bing ကဲ့သို့သောနိုင်ငံတကာရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များသည်အမြဲရှာဖွေကြသည်။ ကိုယ်ပိုင်ဝက်ဘ်ဆိုက်အသစ်များနှင့်အရည်အသွေးပေါ်မူတည်၍ သူတို့တွေ့ရှိသည့်အချက်အလက်များကိုစာရင်းပြုစုသည်။

ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်နာကြီးအချို့၏ရိုင်းနှိုင်းချက်များကိုသိရှိရန်အတွက်၊ ချက်ပြန်ဆိုသည့်အခါတွင်မူလပုံစံမှတစ်ဆင့်သင့်သည့် အဓိကရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များသို့သင်အလွယ်တကူမတွေ့ရှိနိုင်ပါ။ သင်၏ကိုယ်ပိုင်ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်ကိုအသုံးပြုခြင်းအားဖြင့်သင်၏ဝက်ဘ်ဆိုက်နှင့်သင်၏အကြောင်းအရာများကိုစစ်ဆေးပါ အကောင်းဆုံး (SEO) သို့မဟုတ်ဝက်ဘ်အကြောင်းအရာသို့မဟုတ် SEO အထူးကုများနှင့်စကားပြောခြင်းအားဖြင့်။

အပိုဆောင်းရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များသည်ဒေသဆိုင်ရာဘာသာစကားတစ်ခုခုကိုဖြစ်စေ၊ ဒေသခံလူ ဦး ရေပိုများပြီးအကြောင်းအရာတစ်ခု (သို့) တစ်ခုထက်ပိုသောအရာများကိုပြသရန်ရည်ရွယ်သည် ဒေသခံဘာသာစကားများသို့မဟုတ်စကား။ ဥပမာ - Baidu သည် ဝ က်ဘ်ဆိုက်ကို ဦး ဆောင်နေသည့်တရုတ်ဖြစ်သည် ဝ န်ဆောင်မှုများသည်တရုတ်နိုင်ငံ၏လူကြိုက်အများဆုံးရှာဖွေရေးအင်ဂျင်ဖြစ်သည်။

မတူညီသောရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များသည်ဆိုဒ်များကိုနည်းလမ်းအမျိုးမျိုးဖြင့်ရှာဖွေပြသသည်။ အမြဲတမ်းသုတေသနပြု သင်၏ပစ်မှတ်ဈေးကွက် (များ) တွင်အသုံးပြုသည့်ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များနှင့်လိုအပ်ပါကသင်၏ဆိုဒ်ကိုမှတ်ပုံတင်ပါ ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်များကြောင့်ရှာဖွေမှုရလဒ်များပေါ်လာလိမ့်မည်။

Web Hosting တစ်ခုကိုရွေးချယ်ခြင်း

Web host ဆိုသည်မှာဝက်ဘ်ဆိုက်၏ဖိုင်များကိုထိန်းသိမ်းသောဆာဗာတစ်ခုရှိသည်။ အမျိုးမျိုး အခမဲ့ ဝ န်ဆောင်မှုခံယူထားသော ဝ ဘ်ဆိုဒ်များကိုရယူနိုင်ပါသည်။ များစွာသောအင်တာနက်ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများကကမ်းလှမ်းသည်။ Web hosting ဝ န်ဆောင်မှုများသည်မကြာခဏကျော်လွန်သွားတတ်သည် ဝ ဘ်လိပ်စာမှတ်ပုံတင်ခြင်း၊ ဝက်ဘ်ဆိုက်ဒီဇိုင်းနှင့်ရှာဖွေခြင်းတို့ပါဝင်သောဝက်ဘ်ဆိုက်ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှု အင်ဂျင်မှတ်ပုံတင်။ အချို့သောအွန်လိုင်းတင်ပို့သူများအတွက်ဝက်ဘ်ဆိုက်အသုံးပြုရန်ဖြစ်နိုင်ခြေအများဆုံးဖြစ်နိုင်သည် အိမ်ရှင်အားလုံးဒေသတွင်းနံဆောင်မှုများ၏အားသာချက်ယူသွင်းတို့၏ပစ်မှတ်ဈေးကွက်အတွက်အိမ်ရှင်

၁၂၆ အမေရိကန်ကျွန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝ န်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၂၃

ကမ်းလှမ်းချက်များ ဝ ဘ်ဆိုဒ် host ၏တည်နေရာသို့မဟုတ်နိုင်ငံသားသည်ပုံမှန်အားဖြင့် ဝ င်ရောက်ခြင်းကိုမထိခိုက်ပါ site; သို့သော်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်စဉ်းစားနေသောအိမ်ရှင်၏ဆာဗာများနေထိုင်ရန်သေချာစေသင့်သည် တည်ငြိမ်သောအခြေခံအဆောက်အအုံအတွင်းနှင့်အကောင်းဆုံးယုံကြည်စိတ်ချရမှုအတွက်ထိန်းသိမ်းထားကြသည်။

ဝက်ဆိုက်ပါဝင်မှုကိုနေရာချခြင်းနှင့် Internationalizing

နိုင်ငံခြားသားပရိသတ်များကို၎င်းတို့၏ ဝ ဘ်ဆိုဒ်များဖြင့်ရှာဖွေနေသည့်ကုမ္ပဏီများသည်၎င်းကိုဖြစ်စေ၊ သူတို့ရဲ့ဝက်ဘ်ဆိုက်များ International။ သူတို့ကအစွန့်စား ဦး စလုံးဖြစ်စဉ်များအရောအနှောပေးလိမ့်မည်။ ဒေသခံ ဘာသာစကား။ ယဉ်ကျေးမှုနှင့်ကျွန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာလိုအပ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီရန်ဝက်ဘ်ဆိုက်ကိုလိုက်လျောညီထွေဖြစ်စေရန်ပါဝင်သည် ပစ်မှတ်ထားဈေးကွက်၏။ ဝ ဘ်ဆိုဒ်တစ်ခုပြုလုပ်ခြင်းသည်ကုမ္ပဏီအားဘာသာစကားမျိုးစုံပြောဆိုနိုင်စေသည် ကျယ်ပြန့်ပြန်လည်ဒီဇိုင်းမလိုအပ်ဘဲယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာစည်းဝေးကြီးများကိုအထိခိုက်မခံပါ။ ဒေသခံသို့မဟုတ် ဝ က်ဘ်ဆိုက်အတွက်အွန်လိုင်းတင်ပို့သူများ၏ကော်ပိုရိတ်မဟာဗျူဟာ၏အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်ရမည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု။ သင်၏ကုမ္ပဏီထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်သည့်အင်္ဂါရပ်များမှာ -

- ဘာသာစကား
- ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာကွဲပြားခြားနားမှုများ၊ အရောင်အသင်းအဖွဲ့နှင့်သင်္ကေတများ
- ငွေပေးချေမှု ဦး စားပေး
- သင့်လျော်သောငွေကြေးဖြင့်ဈေးနှုန်း
- ငွေကြေးလဲလှယ်သူ
- မက်ထရစ် တိုင်းတာမှုများ
- အကောက်ခွန်နှင့်အကောက်ခွန်ဆိုင်ရာအချက်အလက်များ သင့်ရဲ့ထုတ်ကုန်အပေါ်အဓိကတိုင်းပြည်ဈေးကွက်အားဖြင့်

သင်၏ဝက်ဆိုက်မြှင့်တင်ရေး

ဆိုင်ဖွင့်လှစ်ခြင်းသည်ဖောက်သည်များ ဝ င်ရောက်လာလိမ့်မည်ဟုအာမခံချက်မရှိပါ။ သင်အောင်မြင်လိုပါက လူတွေကအဲဒါကိုဖြတ်ပြီးထိမ်မယ့်အချိန်ကိုမစောင့်ရ။ နည်းလမ်းများစွာရှိပါသည် ငွေအမြောက်အများမသုံးစွဲဘဲသင်၏ကွန်ရက်စာမျက်နှာကိုမြှင့်တင်ပါ -

- ပိုမိုကြီးမားသော ဝ န်ဆောင်မှုပေးသောစာစောင်များကိုရောင်းရန်သင်၏ကုမ္ပဏီနှင့်ဝက်ဘ်ဆိုက်အကြောင်းအကျဉ်းချုပ်ပေးပို့ပါ သင့်ရဲ့ပစ်မှတ်ဈေးကွက် (s) တွင်စက်မှုလုပ်ငန်းသို့မဟုတ်စီးပွားရေးကဏ္ဍ sector ။
- သင်၏ဝက်ဘ်လိပ်စာကိုစီးပွားရေးကတ်ပြားများ၊ စာစောင်များ၊ စာအိတ်များ၊ အမျိုးမျိုးသောပစ္စည်းများ။
- နိုင်ငံခြား visitors ည့်သည်များအားရံဖန်ရံခါ“ opt-in” ကြော်ငြာများရလိုပါသလားဟုမေးမြန်းပါ လာမည့်ရောင်းအားသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်အသစ်များကိုအားပေးသည့်အီးမေးလ်များ။ သဘောတူတဲ့ who ည့်သည်တွေကိုအားပေးပါ မိတ်ဆွေသို့မဟုတ်ဆွေမျိုးတစ် ဦး ဦး ထံအီးမေးလ်ပို့ရန် opt-in ကြော်ငြာများလက်ခံရရှိရန်။ လက်ခံရရှိရန်သဘောတူသူ opt-in ကြော်ငြာများသည်အခြား visitors ည့်သည်များထက်ခွန်ဆတ်တက်လေ့ရှိသည်။
- သင်၏ ဝ ဘ်ဆိုဒ်တွင် ဝ င်ရောက်ခြင်းသို့မဟုတ်မှတ်ပုံတင်ခြင်းခံရသော်လည်းမည်သည့်အရာမျှ ဝ ယ်ခြင်းမပြုသောလူများအားပေးပို့ရန်စဉ်းစားပါ သင်၏ထုတ်ကုန်နှင့် ဝ န်ဆောင်မှုများအတွက်အထူးလျှော့ဈေးအတွက်ကူပွန်ပါသောနောက်ဆက်တွဲအီးမေးလ်။
- သင့်ရဲ့ website မှာ, ထုတ်ကုန်များနှင့်ကျွမ်းကျင်မှုမြှင့်တင်ရန်ဆိုရှယ်မီဒီယာကိုသုံးပါ။

အမိန့်များဖြည့်တင်းခြင်းနှင့် After- အရောင်းရဆုံးဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း

သင်၏အွန်လိုင်းအမှာစာများကိုသင်၏အော့ဖ်လိုင်းအမိန့်များကဲ့သို့သောကုသမှုကိုပေးပါ အစောပိုင်းအခန်းများတွင်ဆွေးနွေးထားသောအကြောင်းအရာများအပြင်ငွေပေးချေမှုပုံစံနှင့်စည်းကမ်းချက်များ၊ ရေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးနှင့်ဈေးနှုန်းများ၊ ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုနှင့်အခွန်ကောက်ခံမှု။

ငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းများနှင့်သတ်မှတ်ချက်များ

ပြည်ပဖောက်သည်များထံရောက်ရှိရန်အင်တာနက်ကိုအသုံးပြုသောကုမ္ပဏီများသည် ၄ င်းတို့၏ဝက်ဘ်ဆိုက်ကိုမကြာခဏအသုံးပြုကြသည်

စာမျက်နှာ ၁၂၄

ပျံ့နှံ့နေသောငွေပေးချေမှုယန္တရားများကိုဖော်ထုတ်ရန်နှင့်ထည့်သွင်းရန်အရေးကြီးသည်
ဝက်ဘ်ဆိုက်၏အမိန့် - အပြောင်းအလဲနှုန်းအစိတ်အပိုင်း။

ခရက်ဒစ်ကတ်များ

B2C အရောင်းအဝယ်အတွက်ပြည်ပရှိဖောက်သည်များစွာသည်အွန်လိုင်း ဝယ်ယူရန်အကြွေးဝယ်ကဒ်ကိုသုံးကြသည်။ သို့သော်အကြွေးဝယ်ကဒ်သည်တစ်ကမ္ဘာလုံးအတိုင်းအတာဖြင့်ရွေးချယ်သောအွန်လိုင်းငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းမဟုတ်ပါ။ ရန်ခရက်ဒစ်ကဒ်ငွေပေးချေခြင်း ဝန်ဆောင်မှုပေးပါကကုမ္ပဏီသည်ခရက်ဒစ်ကဒ်ကုန်သည်ကိုတည်ထောင်ရမည် ဘဏ်နှင့်အကောင့်။ ဘဏ်သည်အရောင်းအဝယ်အတွက်ငွေလဲလှယ်ခြင်းကိုပြုလုပ်လိမ့်မည်။ ကုမ္ပဏီများသည်ဘဏ်များ၏အခကြေးငွေဆိုင်ရာဖွဲ့စည်းပုံကိုနှိုင်းယှဉ်သင့်သည်။ မျှော်လင့်ထားသည့်ငွေကြေးလွှဲပြောင်းမှုပမာဏနှင့်အရေအတွက်အတွက်အကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်ပါ။ အဆိုပါငွေပေးငွေယူလိမ့်မည် မြန်ဆန်စွာလုပ်ဆောင်ပါ။ သို့သော်အကြွေးဝယ်ကဒ်များသည်သူတို့အန္တရာယ်များကိုသယ်ဆောင်နိုင်သည်။ အားသွင်းမှုများသည်အလွန်အကျများနိုင်သည်။ အွန်လိုင်းတင်ပို့သူများ၊ ပုံမှန်အားဖြင့်ပြန်အမ်းငွေအကြောင်းပြချက်များသည်လိမ်လည်ခြင်း၊ အရည်အသွေးနှင့် ပတ်သက်၍ အငြင်းပွားခြင်းဖြစ်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ကုန်ပစ္စည်းများလက်ခံရရှိခြင်းမပြုခြင်းသို့မဟုတ်ကဒ်ထဲသို့ငွေမသွင်းသည့်ငွေပမာဏ။ အကယ်၍ သင်၏ကုမ္ပဏီမှအွန်လိုင်းခရက်ဒစ်ကဒ်အရောင်းအဝယ်များကိုလက်ခံသည် ခရက်ဒစ်ကဒ်ထုတ်ပေးသူများနှင့်ငွေပြန်အမ်းခြင်းနှင့်မည်သို့လုပ်ဆောင်သင့်သည်ဟူသောမူဝါဒ၏အကြောင်း သူတို့ကိုရှောင်ပါ။

အကောင့်မှစာရင်းသို့လွှဲပြောင်းခြင်း

အကောင့်သို့စာရင်း (A2A) ငွေလွှဲခြင်း၊ ငွေကိုအီလက်ထရောနစ်နည်းဖြင့်လွှဲပြောင်းပေးသည် ဖောက်သည်တစ်ဦး နှင့်ကုန်သည်ဘဏ်ကြားရှိနိုင်ငံများစွာတွင်လူကြိုက်များသည်။ A2A အရောင်းအဝယ်များသည်အစစ်အမှန်အချိန်တွင်ဖြစ်ပေါ်သောကြောင့်လျော့ချခြင်း၏နောက်ထပ်အားသာချက်ကိုပေးသည် လိမ်လည်မှုနှင့် chargebacks များအတွက်အလားအလာ၊ ကံမကောင်းစွာပဲ၊ A2A အရောင်းအရောင်းပါးသောကြောင့် ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်အမေရိကန်ဘဏ်အနည်းငယ်ကဤ ဝန်ဆောင်မှုကိုပေးသည်။

တစ်ဦးမှတစ်ဦး လွှဲပြောင်းမှု

ကုမ္ပဏီတော်တော်များများသည်လူတစ်ဦး ချင်းစီ (P2P) လွှဲပြောင်းမှုများကိုငွေပေးချေပြီးဖြစ်သည်။ အီလက်ထရောနစ်နည်းဖြင့်တတိယပါတီသို့လွှဲပြောင်းပေးသည်။ အကောင့်။ P2P ဝန်ဆောင်မှုပေးသူသည်နယ်စပ်ဖြတ်ကျော်အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်သည်။ PayPal ။ PayPal သည်အီးမေးလ်လိပ်စာရှိသူအားခရက်ဒစ်ကဒ်သို့မဟုတ်ဘဏ်အကောင့်တစ်ခုကိုသုံးခွင့်ပြုသည်။ အွန်လိုင်းငွေပေးချေမှုကိုလိုခြံစွာပို့ခြင်းနှင့်လက်ခံခြင်း။ PayPal သည်ငွေကြေးကိုလည်းဆောင်ရွက်သည်။ ဖောက်သည်နှင့်ကုန်သည်ကိုသုတိန်သက်သည့်အတိုင်းလုပ်ကိုင်ခွင့်ပြုသည်။ ငွေကြေး။ Google Wallet သည်အလားတူ ဝန်ဆောင်မှုကိုပေးသည်။ Western ကဲ့သို့သောအခြား P2P ပံ့ပိုးသူများ Union's BidPay သည်ငွေပေးချေသူထံမှအကြွေးဝယ်ကတ်ကိုလက်ခံပြီးငွေလွှဲပို့ပါ ပေးဆောင်ပို့။

Escrow န်ဆောင်မှုများ

ဤကာလကြာရှည်စွာငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းကိုယခုအခါပို့ကုန်အတွက်အသုံးပြုသည်။ အမိန့်ပယ်ဖွင့်ဆိုချက်အရ escrow.com ကဲ့သို့သောဝန်ဆောင်မှုပေးကြည့်စစ်တစ်ခုခုရသူအဖြစ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့်လိမ်လည်မှုဖြစ်နိုင်ခြေကိုလျော့နည်းစေသည်။ တင်ပို့သူနှင့်အသိရန်ပုံငွေများကိုစုဆောင်းသို့လှောင်ထားသည့်တတိယပုဂ္ဂိုလ်နှင့် တင်သွင်းသူညွှန်ကြားချက်။

သင်္ဘောနှင့်ဈေးနှုန်း

အင်တာနက်ပေါ်မှ ဝယ်ယူသောကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့ခြင်းနှင့်ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းသည်အတူတူပင်ဖြစ်သည်။ ခရက်ဒစ်ကတ်ထုတ်ကုန်မှအခြားနည်းလမ်းများဖြင့်ဝယ်ယူသောကုန်ပစ္စည်းများအတွက်လုပ်ငန်းစဉ်သို့

စာမျက်နှာ ၁၂၅

ဝန်ဆောင်မှုအခြေခံလမ်းညွှန်လုပ်ငန်းစဉ် (ဥပမာ၊ တေးဂီတ၊ ဗီဒီယို၊ ဂိမ်းသို့မဟုတ်ဆော့ဝဲ) ။ များအတွက်အခန်း 12 ကိုကြည့်ပါ။ ရေကြောင်းနှင့်ပတ်သက်သောသတင်းအချက်အလက်နှင့်ဈေးနှုန်း၊ ဈေးနှုန်းနှင့်စည်းကမ်းချက်များနှင့်ပတ်သက်သည့်အချက်အလက်များအတွက်အခန်း ၁၃ ။

ဧည့်ဝန်ဆောင်မှု

အော့ဖ်လိုင်းတင်ပို့သူများကဲ့သို့ပင်အွန်လိုင်းတင်ပို့သူများသည်တည်ဆောက်ရန်ထိရောက်သောဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုအစီအစဉ်ရှိရမည် နှင့်ဖောက်သည်အခြေစိုက်စခန်းထိန်းသိမ်းရန်။ အွန်လိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်တူးခြားသောစိန်ခေါ်မှုများနှင့်အခွင့်အလမ်းများကိုဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ဧည့်ဝန်ဆောင်မှု။ ဝန်ဆောင်မှုမယူသူများသည် ဝက်ဘ်ဆိုက်ဒီဇိုင်းနှင့်အလုံးစုံသောစီးပွားရေးအတွက်အဓိကကျသင့်သည်။ မဟာဗျူဟာ။ အွန်လိုင်းတင်ပို့သူများကထောက်ပံ့ရန်စဉ်းစားသင့်သည် -

- မကြာခဏမေးလေ့ရှိသောမေးခွန်းများ (FAQs) စာရင်း။
- ဖောက်သည်ထောက်ခံစာ
- သုံးစွဲသူများကိုအွန်လိုင်းဖွင့်ပေးသောမျက်နှာပြင်
- ဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက်နယ်ပယ်များကိုနိုင်ငံခြားမှစုဆောင်းရန်

- အချိန်များကိုလေးစားသောဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက် (ဥပမာ- လိပ်စာ၊ အချိန်ပိုင်းအစီအစဉ်အချက်အလက်၊ အချိန်ပြန်သည့်အခန်းကဏ္ဍပတ်များ၊ လိပ်စာဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက်)
- အချိန်မီမြန်၊ ဖောက်သည်မေးမြန်းချက်များကိုတုံ့ပြန်မှု
- သတင်းအချက်အလက်များကိုအခြားဘာသာစကားများဖြင့်တင်ပြသည်
- အင်္ဂလိပ်စာ

အခွန်ကောက်ခံခြင်း

အခွန်ကောက်ခံခြင်းသည်အခွန်လိုင်းကုန်သည်များကဲ့သို့အတန်ခွင့်အတုလုပ်ငန်းများနှင့်သက်ဆိုင်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်အများဆုံးအဘို့ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်များ၌ကုမ္ပဏီသည်နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တွင်အမြဲတမ်းတည်ထောင်ခွင့်ရှိသည်။ ထိုနိုင်ငံသည်ကုမ္ပဏီအား၎င်း၏အထွေထွေအခွန်ဆိုင်ရာတရားစီရင်ပိုင်ခွင့်ကိုလက်အောက်ခံနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့်အမေရိကန်အခွန်လိုင်း မရှိသောဒီဂျစ်တယ်သို့မဟုတ်ကိုယ်ထိလက်ရောက်ကယ်ဆယ်ရေးပစ္စည်းများကိုရောင်းချသူ ဂျပန်ရှိပစ္စည်းကိရိယာများသို့မဟုတ် ဝန်ထမ်းများသည်ဂျပန်ဘာသာရပ်မဟုတ်ပါ။ အခွန်ကောက်ခံခြင်း။ သို့သော်ဤအထွေထွေအချေးကြီးသောခြွင်းချက်များရှိပါသည်။ စည်းမျဉ်း။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၁ ရက်နေ့တွင်ဥရောပသမဂ္ဂအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများစတင်ခဲ့သည့် Non- ထံမှအီလက်ထရောနစ်ထောက်ပံ့ပစ္စည်းနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများရောင်းအားအခွန်ကောက် ဥရောပသမဂ္ဂတွင်ရှိသောဖောက်သည်များသို့အီးယူကုမ္ပဏီများ။ မဟုတ်သော အီးယူအီလက်ထရောနစ်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကိုပေးသူများယခုလိုအပ်သည့် သူတို့ရွေးချယ်သည့်အသင်းဝင်နိုင်ငံတွင်အခွန်အာဏာပိုင်နှင့်မှတ်ပုံတင်ပါ နှင့် VAT ၏နည်းထားများမှာတန်ဖိုး-added အခွန် (VAT) ကိုစုဆောင်းနှင့် remit ရန် သူတို့ရဲဖောက်သည်တည်ရှိရာအတွက်အဖွဲ့ဝင်ပြည်နယ်။ သော်လည်း အီးယူနိုင်ငံများသည်အခွန်ကောက်ခံသည့်စနစ်သို့ဦး တည်သောပထမဆုံးလှုပ်ရှားမှုဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်များ၏တည်နေရာအရမည်သည့်နေရာတွင်မဆိုအရောင်းအ ဝယ်ပြုလုပ်နိုင်သည်။ ။ အခြားနိုင်ငံများကမူမကြာမီတွင်ထိုနည်းတူလိုက်နာနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်အခွန်လိုင်းမှတင်ပို့ပါကသင်၏အခွန်စည်းမျဉ်းလိုအပ်ချက်ကိုသင်သိရမည် ပစ်မှတ်ရေးထိုးပါ။ အခွန်လိုင်းအခွန်ကောက်ယူခြင်းနှင့်ပတ်သက်သောအသေးစိတ်အချက်အလက်များကို [Lusa.gov/isaBeof](https://www.irs.gov/isaBeof) တွင်သင်ရှာနိုင်သည်။

အခွန်ကောက်ခံပုံရည်
စိတ်ညစ်စရာကောင်းပေမယ့်သတိရပါ
သင်၏ e-commerce ပံ့ပိုးပေးသူနှင့်
အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု
tools တွေအကြောင်းကိုသိလိမ့်မည်
လွယ်ကူချောမွေ့ကူညီဖို့အကူအညီ
စုဆောင်းခြင်းနှင့်ငွေပေးချေ။

သည်အခြားအရေးကြီးအရောင်းထည့်သွင်းစဉ်းစား

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ၀ ကံဘ်ဆိုက်တစ်ခုတည်ဆောက်ခြင်းသည်နောက်ထပ်အချက်များထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်လိုအပ်သည်။
အထူးသဖြင့်၎င်းတို့သည်နိုင်ငံခြားဥပဒေနှင့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများလိုအပ်ချက်နှင့်သက်ဆိုင်သည်။

သီးသန့်တည်ရှိမှု

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာအချက်အလက်များကိုအွန်လိုင်းပေါ်တွင်စုဆောင်းသောအမေရိကန်အဖွဲ့အစည်းများသည်၎င်းတို့ကိုပြသသင့်သည်။
သီးသန့်တည်ရှိမှုမပါအများအပြားကိုအဓိကထားပြီး၎င်းတို့၏အချက်အလက်ဘာသာရပ်များ (ဥပမာ - ဖောက်သည်များ၊ ဝန်ထမ်းများနှင့်) ကိုကမ်းလှမ်းသည်။

အခန်း ၁၁။ အိန္ဒိယနိုင်ငံခြား - အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အီး - တင်ပြခြင်းကိရိယာများ - 129

စာမျက်နှာ ၁၂၆

သုတိုဏ်ကိတ်ရေကိတ်တာအချက်အလက်များကိုအသုံးပြုခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ အခြားစီးပွားရေးအဆက်အသွယ်များ၊ ရွေးချယ်မှုများ၊ ဖောက်သည်များသည်၎င်းတို့၏ကိတ်ရေကိတ်တာအချက်အလက်ကိုငြင်းဆိုရန်အခွင့်အရေးရှိသင့်သည်။ အခြားသူများနှင့်မျှဝေသိမဟုတ်မြှင့်တင်ရေးရည်ရွယ်ချက်များအတွက်အသုံးပြုခဲ့သည်။ နိုင်ငံများစွာတွင်သီးသန့်တည်ရှိသည်။ ဥပဒေများနှင့်အဖွဲ့အစည်းများသည်လိုက်နာရန်ရရှိသင့်သည်သို့မဟုတ်တရားစွဲဆိုခံရနိုင်သည်။ ဥပမာ - ဥရောပသမဂ္ဂသည်ကိတ်ရေကိတ်တာအချက်အလက်များကို non- သို့လွှဲပြောင်းခြင်းကိုတားမြစ်သည်။ privacy ကိုကာကွယ်စောင့်ရှောက်မှုအတွက်အီးယူ "လုံလောက်မှု" စံနှင့်မကိုက်ညီသောအီးယူနိုင်ငံများ။ အမေရိကန်ကိုသွယ်ရောင်းဌာနသည်ဥရောပကော်မရှင်နှင့်ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်လျက် နှင့်ပုဂ္ဂလိကထု sector သည်အမေရိကန်ကိုထောက်ပံ့သောလုံခြုံသောဆိပ်ကမ်းမှုဘောင်ကိုတီထွင်ခဲ့သည်။ အီးယူလိုအပ်ချက်များနှင့်လိုက်လျောညီထွေနှင့်လမ်းများရှိသောအဖွဲ့အစည်းများ။

[Export.gov/safeharbor](https://export.gov/safeharbor) ရှိကုမ္ပဏီများသည်လုံခြုံသောဆိပ်ကမ်းသို့ကုန်ပစ္စည်းကိတ်ကိတ်ကျအသိအမှတ်ပြုနိုင်သည်။

လုံခြုံရေး

စားသုံးသူများသည်လိုခြုံရေးဆိုင်ရာစိုးရိမ်ပူပန်မှုများအားအဓိနှိမ့်များကိုမပေးရသည့်အကြောင်းပြချက်အဖြစ်ရည်ညွှန်းလေ့ရှိသည်။ အင်တာနက်အခြားစားသုံးသူဝယ်ယူမှုစံများနှိုင်းယှဉ်ပါကအင်တာနက်သည်လိုခြုံသည် နေသမျှကလပ်ဝတ်လုံးအနှံ့လှိုင်းကုန်သည်သမ္မာသတိရှိသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြိုတင်ကာကွယ်မှုများကြာအဖြစ်။ သင်၏ကုမ္ပဏီဆိုလျှင် အရောင်းအဝယ်ဝက်ဘ်ဆိုက်တစ်ခုခုကိုတင်ပို့သည့်လုပ်ငန်း၏တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေနှင့်သင်တင်ထားသင့်သည် ဖောက်သည်များစိတ်ချပုံခြုံရေးကြေညာချက်။

အီလက်ထရောနစ်လက်မှတ်ပေါင်း

တရားဝင်အသုံးအနှုန်းများအရအွန်လိုင်းရောင်းချမှုသည်အတည်ပြုနိုင်သောစာချုပ်တစ်ခုဖြစ်သည်။ သဘောတူညီချက် သို့သော်အချို့သောနိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်များတွင်စာချုပ်တစ်ခုကိုချုပ်ဆိုနိုင်မှုသာအတည်ပြုနိုင်သည်။ လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သည့် "စာဖြင့်၊" ထိုကဲ့သို့သောတရားစီရင်ပိုင်ခွင့်သည်အီလက်ထရောနစ်လက်မှတ်များကိုအသိအမှတ်မပြုပါ။ အငြင်းပွားမှုတစ်ခု၏ဖြစ်ရပ်သည်အီးမေးလ်ဖြင့်ဖြစ်စေ၊ ဝဘ်ဆိုက်။ နိုင်ငံများစွာသည်အီလက်ထရောနစ်ကိုအသိအမှတ်ပြုရန်အတွက်၎င်းတို့၏ဥပဒေများကိုပြုပြင်ခဲ့ကြသော်လည်း လက်မှတ်ထော့ အွန်လိုင်းတင်ပို့သူများကသူတို့ပစ်မှတ်ထားတဲ့ဈေးကွက်တွေကိုသေချာအောင်စစ်ဆေးသင့်တယ်။ အီလက်ထရောနစ်လက်မှတ်ပါပါ။ သူတို့ပြုလျှင်၊ နောက်မြေလမ်းဘယ်ရှိလျှင်၊ မည်သည့်လက်မှတ်ပေါင်းဆုံးဖြတ်ရန်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ ကန့်သတ်ချက်များရှိပြီးမည်သည့်နည်းပညာသည်တရားဝင်ဖြစ်သည်။

မလိုလားသောကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင်အီးမေးလ်

မလိုလားသောအမြောက်အများအီးမေးလ်များ (UBE) သို့မဟုတ်လူသိများသောမလိုလားသောစီးပွားဖြစ်အီးမေးလ် (UCE) သို့မဟုတ်

မိမိများခေတ်ပိုင်းမဟုတ်အကြောင်းပြောပြီးနောက်ကန့်သတ်ချက်များကိုဆိုသည့်မူအပေါ်ပြန်ကြားမှုနှင့်အတွက်မြန်ဆန်။ ဈေးပေါသည့်နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ အလားအလာရှိသောဖောက်သည်များကျယ်ပြန့်။ သို့သော် UCE သည်တစ် ဦးချင်းနှင့်ဇီဝိယားရေလုပ်ငန်းများအတွက်ကုန်ကျသည် အခိုက်။ ငွေ၊ ပစ္စည်းကိရိယာနှင့်ကုန်ထုတ်စွမ်းအားတို့၏သိသာထင်ရှားသည့်ပမာဏ။ များစွာသောပြည်တွင်းနှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာတစ်စုံတစ်ရာနှင့် UCE နှင့်ပတ်သက်သည့်ဥပဒေများရှိသည်။ ထို့အပြင် America Online နှင့် Yahoo! ကဲ့သို့အီးမေးလ် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူများလည်းရှိသည်။ UCE ကိုပိုရန်သူတို့၏ ဝန်ဆောင်မှုကိုအသုံးပြုခြင်းကိုတားမြစ်သောအမှုအကျင့်ဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းများ။ အပေါ် ပိုမိုလမ်းညွှန်သည် UCE၊ ကျေးဇူးပြု၍ thedma.org ကိုကြည့်ပါ။

ကြော်ငြာအကြောင်းအရာ

နိုင်ငံအများစုတွင်ကြော်ငြာခြင်းအကြောင်းအရာနှင့် ပတ်သက်၍ ပြဇယေရှိသည်
ယူနိုက်တက်စတိတ်မှပေးပို့သောဝက်ဘ်ဆိုက်များ၊ နယူးစပင်းစာတန်းကြော်ငြာများနှင့်ကျေးကွက်ရှာဖွေရေးအီးမေးလ်များ။ အွန်လိုင်း
ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအနေဖြင့်မိမိတို့၏ဈေးကွက်၏ကြော်ငြာပြဇယေများကိုမစတင်မီသတေသနပြုသင့်သည်

စာမျက်နှာ 127

ဈေးကွက်ရှာဖွေလေ့လုပ်ရှားမှု၊ အကယ်၍ သင်သည်တင်းကြပ်စွာထိန်းချုပ်ထားသောကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုတင်ပို့သူဖြစ်ပါကထိုကဲ့သို့သော ဆေးဝါးသို့မဟုတ်အာမခံအနေဖြင့်ထုတ်ဖော်ရန်လိုအပ်ချက်များနှင့်ကုန်သွယ်ချက်များကိုသင်မျှော်လင့်နိုင်သည် တောင်းဆိုမှုများ။ ကုမ္ပဏီများသည် -

- နှိုင်းယှဉ်သောကြော်ငြာများကိုသုံးခြင်း (ဆိုလိုသည်မှာသင်၏ကုမ္ပဏီ၏ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ၀ န်ဆောင်မှုများကို၎င်းတို့နှင့်နှိုင်းယှဉ်ခြင်း၊ ပြိုင်ဘက်တစ် ဦး ၏)
- ကလေးများအတွက်ကြော်ငြာကိုအသုံးပြုခြင်း
- ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်ဟုသတ်မှတ်ပြီးလိုအပ်သည့်ရုပ်ပုံများသို့မဟုတ်အသံများကိုအသုံးပြုပါ အနုပညာရှင်၏ခွင့်ပြုချက်
- ပရိုမိုးရှင်းအစီအစဉ်၏တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအဖြစ်ထီး၊ ပျဉ်ပွဲများ၊ ပျဉ်ပွဲများ၊ ဝမ်းများနှင့်လောင်းကစားခြင်းများကိုအသုံးပြုခြင်း

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကုန်သည်ကြီးများအသင်းတွင်ကြော်ငြာနှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဆိုင်ရာလမ်းညွှန်ချက်များရှိသည် iccwba.org တွင်ရရှိနိုင်သောအင်တာနက် ။

တရားစီရင်ပိုင်ခွင့်

အွန်လိုင်းတင်ပို့သူများအနေဖြင့်ငွေတိုသည့်နိုင်ငံခြားတရားစီရင်ပိုင်ခွင့်တွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြောင်းသတိပြုရမည် ဆိုလိုသည်မှာပစ်မှတ်ဈေးကွက်၏ဥပဒေများနှင့်စည်းမျဉ်းများသည်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများနှင့်သက်ဆိုင်သည် ရောင်းသည် ဥပမာအားဖြင့်အွန်လိုင်းဆေးဘက်ဆိုင်ရာပစ္စည်းကိရိယာတင်ပို့သူသည်ပစ္စည်းကိရိယာများကိုသေချာစေသင့်သည် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အတွက်အသုံးပြုရန်အတည်ပြုခဲ့သည်။ ကုမ္ပဏီများသည်လည်းသတိပြုသင့်သည်။

ငွေပေးငွေယူသူတို့နိုင်ငံခြားဈေးကွက်၏တရားစီရင်ပိုင်ခွင့်အောက်တွင်ဖြစ်နိုင်သည်။ တနည်းအားဖြင့်နိုင်ငံခြား ကုန်ထိကုန်ကုန်စင်စပ်လျဉ်း။ ဈေးကွက်၏ဥပဒေများပါ laws ဘုန်းနိုင်သည်။

ကောင်းသောယုံကြည်ခြင်း

စိတ်ရင်းမှန်ခြံဆက်ဆံခြင်းသည်အွန်လိုင်းစီးပွားရေးအတွက်အတိုင်းရန်တောများထက် ပို၍ အရေးကြီးသည် ဖောက်သည်များစုကပ်သတင်းအပေါ်အကြီးအကူမရှိမိမိသောကြောင့်စစ်ဆင်ရေး။ ထို့အပြင်ငွေငွေအများစုတွင်တရားမဝ ဝင်သည် မဟုတ်ရင်ပြုမရန်။ သင်အွန်လိုင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင်ပါဝင်ပါကသင်၏ကုမ္ပဏီသည် -

- မူတသောစီးပွားရေး၊ ကြော်ငြာနှင့်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအလေ့အကျင့်များကိုသုံးပါ
- ကုမ္ပဏီနှင့်ငွေ၏ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်၍ တိကျသော၊ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းနှင့်အလွယ်တကူရရှိနိုင်သောသတင်းအချက်အလက်များကိုပေးပါနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ
- ငွေပေးငွေယူ၏စည်းကမ်းချက်များ၊ အခြေအနေများနှင့်ကုန်ကျစရိတ်များအကြောင်းသတင်းအချက်အလက်အပြည့်အစုံကိုဖော်ပြပါ
- အရောင်းအဝယ်မဝတ်ခင်ကတိကဝတ်ပြုသည်ကိုစားသုံးသူများသိကြောင်းသေချာပါစေ
- စားသုံးသူများ၏တိုင်ကြားချက်နှင့်အခက်အခဲများကိုမြန်ဆန်စွာမှတစ်ဆင့်ဖြေရှင်းရန်

အွန်လိုင်းကောင်းသောယုံကြည်မှုကုသနည်းရောင်းဝယ်ရေးအတွက်လမ်းညွှန်ချက်များအတွက်ဖက်ဒရယ်ကုန်သွယ်ရေးကော်မရှင်၏လမ်းညွှန်ကိုကြည့်ပါ [Usa.gov/IsTK95c](https://www.usa.gov/IsTK95c) ရှိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ။

E-Commerce ဈေးကွက်

သင် eBay ကဲ့သို့သော third-party e-commerce ပလက်ဖောင်းများမှတစ်ဆင့်သီးသန့်ရောင်းချနိုင်သည်။
အမေရိကန်၊ အင်္ဂလန်နှင့်အခြားသူများ။ သုညသုညပျံ့နှံ့စွာဖြန့်ဝေမှုမြှုပ်နှံမှုနှင့်ရကြောင်းနှင့်ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးကိုသုံးနိုင်သည်
ဝန်ဆောင်မှုများ။ Third-party platform များသည်သင်၏အားနှင့်ကုန်ကျစရိတ်များကိုမိမိခံခဲ့ရရန် web-based tools များပေးသည်။

သို့မဟုတ်သင်လိုင်းများပေါင်းစပ်။ စမ်းသပ်နိုင်သည် - ဖြန့်ဖြူးသူများစွာ၊ သင်၏ကိုယ်ပိုင် e-commerce site နှင့်တတ်ယပါပေါ် e-commerce ဆိုဒ်များ။ အချိန်ကြာလာသည့်နှင့်အမျှအရောင်းကိန်းဂဏန်းများကသင့်ကိုကူညီလိမ့်မည် မည်သည့်ရွေးချယ်မှုသည်သင်ကမူဇီဝအတွက်အကောင်းဆုံးအကျိုးဖြစ်ထွန်းစေကြောင်းဆုံးဖြတ်ပါ။

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း ကြီးထွားလာ နိုင်ငံတကာရောင်းအား NuStep

အမေရိကန်လုပ် NuStep ကိုခြေဆိုလက်ဝါးကပ်တိုင်
သင်တန်းဆရာတွေတစ်ကမ္ဘာလုံးကိုတင်ပို့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီ

NuStep ကိုလွန်ခဲ့သောအနှစ် ၂၀ ခန့်က Dick မှတည်ထောင်ခဲ့သည်။
ဆပ်၊ ဇီဝဆေးပညာအင်ဂျင်နီယာတစ်ဦး၏ဖန်တီးသူ
ပထမဦးဆုံးနည်းလမ်း - အဆုတ်စက်တွေ။ သူစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုရောင်းချခဲ့သည်။
ကြောင်း device ကိုလှည့်ပတ်ဖွံ့ဖြိုးပြီးနောက်ဖွံ့ဖြိုးတတ်လာ
၏ကာကွယ်တားဆီးရေးအပေါ်သူ၏နောက်ကုမ္ပဏီနှင့်အတူအာရုံစူးစိုက်
နည်းရောဂါ။ ကာကွယ်ခြင်း၏ကဏ္ဍ aspect တစ်ခုမှာလေ့ကျင့်ခန်းဖြစ်သည်။
ဆပ်တွင်အကြံဉာဏ်တစ်ခုရှိသည် - လူတို့၏ဘဝကိုပြောင်းလဲရန်ဖြစ်သည်။
လေ့ကျင့်ခန်းနှင့်လုပ်ရားမှုကတဆင့်။ NuStep ပြုလုပ်သည်
ကျန်းမာရေးအခြေအနေရှိသူများအတွက်စက်များ
လေ့ကျင့်ခန်းကိုစိန်ခေါ်မှုဖြစ်စေတယ်။

ကုမ္ပဏီသည်ကုန်ပစ္စည်းများကိုနိုင်ငံပေါင်း ၂၅ နိုင်ငံတွင်ရောင်းချသည်။
နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်ယခုအခါ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်။
စုစုပေါင်းဝင်ငွေ၏။ NuStep ကသာတင်ပို့ပါတယ်
4 နှစ်ကြာသည်။

စိန်ခေါ်မှု

အကြီးမားဆုံးစိန်ခေါ်မှုကဘယ်မှာရှိတော့မလဲ။
နိုင်ငံတကာဖောက်သည်များ ဒါကြောင့်ဆပ်တစ်ဦး ငှားရမ်းခဲ့သည်
နိုင်ငံတကာအရောင်းစနစ်နုပျာတစ်ဦးသည်
ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာ။ သူ့ဘာအယ်လင်နာ Stegemann ကိုခေါ်ယူခဲ့ရန်ဖြစ်သည်။
ဘာသာစကားများစွာပြောသောယူကရိန်း၏ဇာတိ
လေယာဉ်ပေါ်တက်ပြီးပျံသန်းရတာအဆင်ပြေပါတယ်
အကျွမ်းတဝင်မရှိသောနေရာများသို့။ သူမသည်အခြေအနေကအကျင့်ခန်းနှင့်လုပ်ဖို့လိုအပ်ခဲ့ပါတယ်။

ရိုးရိုးလေး - " အနီးအဘရာမှာရှိတဲ့ကုမ္ပဏီလေးကဘယ်လိုလဲ၊
မိချီဂန်၊ ကျန်၏ကျန်ထွက်ရောက်ရှိဖို့
ကမ္ဘာကြီးလား ငါတို့သည်အသိအမှတ်ပြုခဲ့ရတယ်၊ တစ်ဦးဖြစ်ခြင်း
ကုမ္ပဏီသွေးသေးလေး၊ ကျွန်တော်တို့မှာရုံးခန်းမရှိဘူး
ကမ္ဘာကြီး ငါတို့မှာကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအရောင်း ဝန်ထမ်းအဖွဲ့မရှိခဲ့ဘူး
ဓာတ်သုတ်ခါးများခေါက်နှင့်ကြွအပေါ်လုပ်ဖို့သွားခဲ့ကြသည်
ငါတို့ကိုယ်စား။
အထောင့် Stegemann အပေါ်ဆုံးဖြတ်ချက်ချ၏
ကုမ္ပဏီကသုမခေါ်တဲ့အဖွဲ့ကိုတည်ဆောက်လိမ့်မယ်
"ခေတ်မီဖြန့်ဖြူး၏အမြင်အာရုံ - အမျိုးအစား
တကယ်ကိုနားလည်ပြီးနားလည်ခဲ့တဲ့ကုမ္ပဏီတွေ
သူတို့ရှိသွားခဲ့ကြသည်သောစိန်ခေါ်မှု
ကုမ္ပဏီကသုမခေါ်တဲ့အဖွဲ့ကိုတည်ဆောက်လိမ့်မယ်
"ခေတ်မီဖြန့်ဖြူး၏အမြင်အာရုံ - အမျိုးအစား
တကယ်ကိုနားလည်ပြီးနားလည်ခဲ့တဲ့ကုမ္ပဏီတွေ

သူတို့ရဲ့ဈေးကွက်အတွက်ကျွန်တော်တို့ရဲ့ထုတ်ကုန်များအတွက်အသိအမြင်ဖန်တီးခြင်း
ဒါပေမယ့်သေးသူတို့အဘို့ကြီးမားသောအခွင့်အလမ်းကိုမြင်တော်မူ၏။ "

နောက်ထပ်စိန်ခေါ်မှုမှာထုတ်ကုန်ဖြစ်နိုင်သည်
ဆေးဘက်ဆိုင်ရာသို့မဟုတ်လေ့ကျင့်ခန်းပစ္စည်းကိရိယာများဖြစ်စေစဉ်းစား။
အရင်ဆိုလျှင်ဥရောပ၌ရှိသကဲ့သို့ကွဲပြားခြားနားသည်
အဲဒီနိုင်ငံတွေမှာရောင်းဖို့ကအရည်အချင်းပြည့်မီမှုအတွက်ဖြစ်စဉ်ကိုး
ဒါပေမယ့်တဦးတည်းသာ 28 အဘို့တခါလုပ်ဖို့လိုအပ်ပါသည်
အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ။ ဘရာဇီးမှာကွဲပြားတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်ရှိတယ်။
အခြေခံလမ်းညွှန်လမ်းညွှန်များနှင့်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကိုမပါဘဲစိတ်ညစ်စရာနိုင်ပါတယ်
အချို့ကျွမ်းကျင်သူလမ်းညွှန်၊ တနည်းကား၊ Stegemann မှီခို
သူမထောက်ပံ့ပေးခဲ့သည့်အမေရိကန်သံရုံးအဖွဲ့နှင့် ပတ်သက်၍
အခြေခံနှင့်လုပ်ဖို့လိုအပ်ခဲ့ပါတယ်။

၁၃

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၂၉

အဖြေ

အကူအညီအတွက်သူမသည် US Commercial သို့လှည့်ခဲ့သည်
ဝန်ဆောင်မှု သုမသုံးခဲ့တဲ့ဝန်ဆောင်မှုများကိုစစ်ဆေးခြင်း
အလားအလာဖြန့်ဖြူးထွက်။ သူတို့က 'အင်း၊
ဒီလူတွေ၊ မင်းတို့သိသမျှပဲ၊
သူတို့ဆီကလာတာကတကယ်လုပ်
ကမ္ဘာ၏အစိတ်အပိုင်းအတွက်အပြန်အလှန်။ သူတို့အဆင်ပြေပါတယ်။
တကယ်တော့ဘရာဇီးကလူတွေလိုငါရဲ့ဘယ်
အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင်ဝန်ဆောင်မှုအချို့သတင်းအချက်အလက်အားလုံးကိုကြည့်ပါ။ ၎င်းသည်ကြည့်လင်သောဘောလုံးနှင့်တူသည်။ သင်ရှိသည်
အမှန်တကယ်ကူညီခြင်းဖြင့်အဆုံးသတ်သောသံရုံးမှရရှိခဲ့သည်
ငါကလူတို့နှင့်အတူအလုပ်လုပ်ရန်မဆုံးဖြတ်ချက်ပါစေ
အဘယ်သူသည်ငါ့ကိုအမှန်ရောက်စေကြလိမ့်မယ်။ ဒါဆို access လုပ်ဖို့
မြေပေါ်မှာရှိသူတွေအတွက်ရှိခြင်းကဲ့သို့ဖြစ်၏
သင်၏ကိုယ်ပိုင်အတိုင်ပင်ခံကွန်ယက်ကိုအခမဲ့သို့မဟုတ်အလွန်နည်းနည်းနဲ့
ကုန်ကျစရိတ်။ ဒါဘယ်လောက်ကောင်းလဲ?

သူမလည်းကြီးကြီးမားမားပါဝင်ဆောင်ရွက်ရန်အကြံဉာဏ်ကိုယူ
ဆေးပညာအပေါ်အာရုံစူးစိုက်ကြောင်းဂျာမန်ကုန်သွယ်မှုပြပွဲ
ပစ္စည်းကိရိယာများ။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင်သူသည် MEDICA သို့သွားခဲ့သည်။

သင်ခန်းစာများ

သူမသည်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ခြင်းကပေးသည်ဟုသူမကယုံကြည်သည်
အခြားအရာများထက်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သည့်အားသာချက်တစ်ခုဖြစ်သည်
နိုင်ငံတကာမရှိတဲ့ကုမ္ပဏီတွေ
ရှိနေခြင်း။ သူမဤသို့ပြောခဲ့သည် -
သတိရ၊ သင်အဲဒီမှာသွားအမှုအရာကြည့်ပါ
ကုမ္ပဏီတစ်ခုကလိမ့်မည်ဟုခေတ်ရေစီးကြောင်းမှရှေ့ပြေး
US ဒါကြောင့်ငါတို့တစ်ခါတစ်လေမှာအခွင့်အရေးရခဲ့တယ်
အဘယ်တော့ကိုကြည့်ပါ။ ၎င်းသည်ကြည့်လင်သောဘောလုံးနှင့်တူသည်။ သင်ရှိသည်
သတိနှင့်စောင့်ရှောက်ရန်။ "

အဘယ်သင်ခန်းစာကတော့သူမတတ်နိုင်သမျှမိန်းမတစ်ယောက်လို
အများအားဖြင့်အထီးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းစက်ဝိုင်းထဲမှာရွေ့ပါ
ယုံကြည်မှုနှင့်အပြန်အလှန်လေးစားမှု။ "ငါသည်အနည်းငယ်ဖြစ်ခဲ့သည်
ဦး နောက်အာရုံကြော၊ ငါပထမဦးဆုံးအဘို့အဂျာနယ်ကိုသွားသတိရပါ
ငါအိမ်စာအချို့ပြုမိသောကြောင့် အချိန်ငါ့မှာရှိခဲ့
အမျိုးသမီးတွေဘယ်လိုကြင်နာမှုရှိနေသေးလဲ၊
၏ကော်ပိုရေးရှင်းကမ္ဘာကြီးထဲကထားရှိမည်။ ဒါပေမယ့်ငါဘယ်တော့မှမ
အားလုံးလျှောက်ပြီးငါစီးပွားရေးလုပ်ဖို့ရှိခဲ့သည်ဖြစ်ခဲ့သည်

သို့သော်လည်းကောင်း၊ မိမိတို့အတွက် အဆင်ပြေစေရန်အတွက် အမေရိကန်အစိုးရက မူပိုင်ခွင့်ကို သိမ်းဆည်းခဲ့သည်။ USA Pavilion တွင် အလုပ်လုပ်သော ဝန်ထမ်းများ၊ ငါတို့ပိုင်ဆိုင်ခဲ့သော စားစာများအပြန်အလှန်ခဲ့သည်။ ကိုယ်ပိုင်စကားပြန် သူက ငါတို့အဖို့ အချိန်နဲ့ဆင်းတော်မူ၏။ ငါတို့ကော်ဖီယူလာတယ်။ ငါ CEO ဖြစ်သူကဲ့သို့ စားရတယ် အစီအစဉ်၏အမည်။ ကျနော်တို့ရှိခြင်းတက်အဆုံးသတ်ခဲ့သည် ကွဲပြားခြားနားသော ထံမှ ဖြန့်ဖြူးနှင့်အတူ ပြောဆိုမှုများ နိုင်ငံများ။ ထိုအစည်းအဝေးများ၏ ရလဒ်အဖြစ် ကျနော်တို့ အရပ်ရပ်နေဆဲဖြစ်ကြောင်း သဘောတူညီချက်များရှိခြင်းတက်အဆုံးသတ်ခဲ့သည်။ ကျနော်တို့အားလုံးလည်းကောင်း၊ ဒီတော့ဒါကပဲ ကျွန်တော်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာသွားရန်ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်ပထမနှစ်တွင်။ ပြီးတော့ ငါတို့ MEDICA ကိုမသွားဘူး၊ ယူအက်စ်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု၊ နှစ်ပေါင်းများစွာအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့ကိုနှောင့်နှေး။ "

အိမ်တွင် ရွာပြန်ခြင်းနှင့် ပိုင်ဆိုင်ခွင့်တယ် သူတို့ရဲ့ယဉ်ကျေးမှုကို အလေးအနက်ထားခြင်းအားဖြင့် လေးစားခြင်း အားဖြင့် စားစာများအပြန်အလှန်ခဲ့သည်။ "ဒီတော့သူတို့ခေါင်းထဲမှာဘာတွေဖြစ်နေတာလဲ၊ သူတို့ဖြစ်ခြင်းမှာစားစာရပေမည်သမျှအဆင်မပြေ မိန်းမတစ်ယောက်နဲ့ပါ။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်ပထမဆုံးအကြိမ်သွားခဲ့တယ်။ ကျွန်မက VP တစ်ယောက်သူဌေးအမျိုးသားတစ်ယောက်နဲ့ခရီးထွက်ခဲ့တယ်။ ကျွန်ုပ်တို့အဖို့ သူတို့ကသူ့ကိုစကားပြောအပေါ်ထားရှိမည် သူ့ကိုမေးခွန်းများမေး။ ပြီးတော့သူက ငါ့ကိုမေးလိမ့်မယ် အဖြေအတွက်။ ထိုအခါ ငါရှုပ်ထွေးတွေ့မြင်နိုင်ဘူး သူတို့ရဲ့မျက်နှာများကိုပထမဦးဆုံးနေကသို့မဟုတ်ပါ။ သူတို့ကမသိဘူး ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲ ဒါပေမယ့်နောက်ဆုံးတော့သူတို့ရတယ် အဲဒါကိုကျော်ပြီး။ ဒါကြောင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်ခြင်းနှင့်နှစ်မြှုပ်ခြင်း ရေထဲမှာမင်းရဲခြေချောင်းတစ်ခုကနင့်ကိုနှင့်အထဲဝင်စေခြင်းပဲ ကိုယ့်ဘာသာကိုယ်သာပြောင်းလဲနိုင်တဲ့အခွင့်အလမ်း၊ ဒါပေမယ့် ငါနဲ့အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်တဲ့ခြားလူတွေအတွက်ပါ။ "

NuStep ၏ထုတ်ကုန်များသည် ကျန်းမာရေးကိုတိုးတက်ကောင်းမွန်စေသည် အသက်အရွယ် (သို့) လုပ်ဆောင်မှုအဆင့်မရှိခြင်းဘဲ လေ့ကျင့်ခန်းလုပ်ပါ

အောင်မြင်မှုစာတလမ်း - NuStep

၁၃၃

စာမျက်နှာ ၁၃၀

အခန်း ၁၂ သင်ရပ် ထုတ်ကုန်

- ဤအခန်း၌။ ။
- အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများမည်သို့ကူညီနိုင်မည်နည်း
 - ထုတ်ကုန်ကိုထုပ်ပိုးပြီးတံဆိပ်ကပ်နည်း
 - မှတ်တမ်းတင်ခြင်းနှင့်အာမခံခြင်း
 - အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရေကြောင်းကုမ္ပဏီ ဝန်ဆောင်မှု

သင်ရှင်းရမည့်အတားအဆီးများသည် ရောင်းခြင်းနှင့်ဝက်ဘ်ဆိုက်တို့နှင့်အဆုံးသတ်မည်မဟုတ်ပါ။ သငျသည့်ရရန်ရှိသည် မိုင်ထောင်ပေါင်းများစွာဝေးသောနေရာတွင်တည်ရှိပြီး ဝယ်သူအားကုန်ပစ္စည်းများ၊ လျှောက်ထားနိုင်ပါသည်။ ကုန်ပစ္စည်းများကိုနိုင်ငံရပ်ခြားသို့တင်ပို့ရာတွင်ထုပ်ပိုးခြင်း၊ တံဆိပ်ကပ်ခြင်း၊ စာရွက်စာတမ်းများနှင့်အာမခံလိုအပ်ချက်များနှင့်စည်းမျဉ်းများ။ ကုန်ပစ္စည်းသည်သေချာအောင်လုပ်ပါ -

- မှန်မှန်ကန်ကန်ထုပ်ပိုးပြီးဒါကိုရောက်ပြီ အခြေအနေကောင်း
- ကုန်ပစ္စည်းများသေချာစေရန်မှန်ကန်စွာတံဆိပ်ကပ်ထားပါ စနစ်တကျကိုင်တွယ်နှင့်အချိန်ပေါ်ရောက်ရှိနေကြသည် နေရာမှန်
- အမေရိကန်နှင့်တွေ့ဆုံရန်မှန်ကန်စွာမှတ်တမ်းတင်ထားခြင်း နိုင်ငံခြားအစိုးရ၏လိုအပ်ချက်များနှင့် သင့်လျော်သောစုဆောင်းခြင်းစံချိန်စံညွှန်းများ
- ပျက်စီးခြင်း၊ ဆုံးရှုံးခြင်း၊ နှင့်နှောင့်နှေး

ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့မှုတွင်ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာတင်ပို့ခြင်းတွင်ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်းများကြောင့်ဖြစ်သည် မကြာခဏထိုဝန်ဆောင်မှုများကိုလုပ်ဆောင်ရန်၎င်းတို့၏လေကြောင်းလိုင်းသို့မဟုတ်ကုန်တင်ပို့သူထံမှအကူအညီများရလေ့ရှိသည်။

ကုန်တင်ပို့သူများ
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူတစ်ဦး သည်ကုန်ပစ္စည်းများကိုနိုင်ငံရပ်ခြားသို့ပို့ဆောင်သောကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်သည်။ ဤအေးဂျင့်များသည်နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်များ၏တင်သွင်းမှုဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများဖြစ်သောအမေရိကန်နှင့်ရင်းနှီးသည့် အစိုးရ၏ပို့ကုန်စည်းမျဉ်းများ၊ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးနှင့်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှု၊ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများအားအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးအသင်း (IATA) မှလိုက်စင်ချထားသည်။

လေ့ကျင့်သင်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်သုတေသနသုတေသနပို့ဆောင်ရေးကိုဖက်ဆယ်ရေကြောင်းကော်မရှင်မူကိုင်တွယ်ရန်။ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများသည်ကုန်ပစ္စည်းကုန်ကျစရိတ်ဆိပ်ကမ်းအပေါ်အကြံပေးခြင်းအားဖြင့်တင်ပို့သူများအားဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်များကိုပြင်ဆင်ရန်ကူညီသည် ကုန်ကျစရိတ်များ၊ ကောင်စစ်ဝန်စရိတ်များ၊ အထူးစာရွက်စာတမ်းများကုန်ကျစရိတ်များ၊ အာမခံကုန်ကျစရိတ်များနှင့်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများ ကိုယ်ပိုင်ကိုင်တွယ်စရိတ်။ ကုန်ပစ္စည်းများကိုကာကွယ်ရန်ထုပ်ပိုးနည်းများကိုသူတို့အကြံပြုသည် အကူးအပြောင်းကာလအတွင်း၊ ဒါမှမဟုတ်သူတို့ဆိပ်ကမ်းမှာထုပ်ပိုးသို့မဟုတ်အတွက်သွင်းထားရန်စီစဉ်နိုင်ပါသည် ကွန်တိန်နာ၊ အကယ်၍ တင်ပို့သူကပိုမိုသက်ပါကကုန်စည်ပို့သူများကလိုအပ်သည့်နေရာကိုသဘောပေါ်တွင်သိုထားနိုင်သည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန် ၁၃၅

စာမျက်နှာ ၁၃၁

လေယာဉ်၊ ရထား၊ ဒါမှမဟုတ်ထရပ်ကား။ ၄. ဦးတို့၏ ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်ကုန်ကျစရိတ်မှာထည့်သွင်းသင့်သည့်အချက်ဖြစ်သည် ဖောက်သည်အားသွင်းဈေးနှုန်း။

အမှာစာတင်ပို့ရန်အဆင်သင့်ဖြစ်လျှင်ကုန်တင်ကုန်ပို့သူများကစာရွက်စာတမ်းအားလုံးကိုပြန်လည်စစ်ဆေးသင့်သည် အရာအားလုံးနိုင်ရန်အတွက်သေချာစေရန်။ ဤသုံးသပ်ချက်ကိုအထူးသဖြင့်အရေးပါသည် အကွာ -of အကြွေးငွေပေးချေမှုစည်းကမ်းချက်များ။ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများသည်ကုန်ပစ္စည်းအတွက်ငွေတောင်းခံလွှာကိုလည်းပြင်ဆင်နိုင်ပါသည် နှင့်အလိုအလျောက်အတွက်အီလက်ထရောနစ်ဖိုင်များအပါအဝင်မည်သည့်အထူးလိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများ ပို့ကုန်စနစ် (AES) ။ တင်ပို့ပြီးနောက်သူတို့ကစာရွက်စာတမ်းများရောင်းချမှုလမ်းကြောင်းနှင့်၊ ဝယ်ယူသို့မဟုတ်ငွေပေးချေသည့်ဘဏ်။ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများနှင့်လည်းစီစဉ်နိုင်သည် ကုန်ပစ္စည်းများအကောက်ခွန်တင်သွင်းမှုနှင့်ကိုက်ညီကြောင်းသေချာစေရန်ပြည်ပမှအကောက်ခွန်ပွဲစား စာရွက်စာတမ်းစည်းမျဉ်းများ။ အကောက်ခွန်ပွဲစားဆိုသည်မှာတစ် ဦး ချင်းသို့မဟုတ်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သည် အခြားသူများကိုယ်စားအကောက်ခွန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို transact လုပ်ဖို့လိုလိမ့်မည်။ အကောက်ခွန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကန့်သတ်သည် ဝင်ခွင့်နှင့်လက်ခံနိုင်မှုတို့နှင့်သက်ဆိုင်သည့်အရောင်းအ ဝယ်များပါ ဝင်သောလုပ်ငန်းများတွင် ကုန်ပစ္စည်း၊ ယင်း၏ခွဲခြားခြင်းနှင့်အဘိုးပြတ်၊ အခွန်၊ အခွန်၊ သို့မဟုတ်အခြားများ၏ငွေပေးချေမှု ကောက်ခံသို့မဟုတ်ကောက်ခံစွဲချက်၊ နှင့်ထိုစွဲချက်များ၏ပြန်အမ်း၊ ပြန်၊ ဒါမှမဟုတ်အားနည်းချက်။

forwarders များကိုအသုံးပြုရန်မလိုအပ်ပါ သူတို့ကအရမ်းအထောက်အကူဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ပိုကြီးတဲ့အချို့ UPS, FedEx စသည်ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးကုမ္ပဏီများ၊ နှင့် DHL တို့ကကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများဖြစ်ကြသည် အကောက်ခွန်ပွဲစားများ။ ပိုမိုသိရှိလိုပါက၊ သွားရောက်ကြည့်ရှု အမျိုးသားအကောက်ခွန်ပွဲစားများနှင့်ကုန်ပစ္စည်းများ မှာအမေရိက၏ forwarder များအသင်း uchfaa.org သူတို့ကပွဲစားများကိုအကြံပေးလိမ့်မယ်။ သင်၏ဒေသရှိအသင်း ဝင်များသည်အထူးထုတ်ကုန်များကိုသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးတွင်ကူညီနိုင်သည်။

နိုင်ငံတကာကုန်ပစ္စည်း forwarder ၏အေးဂျင့်အဖြစ်ဆောင်ရွက်သည် သင်၏ကုမ္ပဏီနှင့်သင်၏သဘောတူစီ ဘဏ် ဦး ရေခြားမြေခြား ဦး တည်ရာမှကုန်တင်။

ထုပ်ပိုး

သင်၏ကုမ္ပဏီသည်အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ဆိုင်ရာရေကြောင်းပို့ဆောင်ရေး၏တောင်းဆိုချက်များကိုသတိပြုသင့်သည် ထုပ်ပိုးကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်။ ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ပြဿနာလေးခုကိုဘယ်အချိန်မှာသတိရသင့်လဲ ပို့ကုန်ရေကြောင်းသေတ္တာဒီဇိုင်း၊ ပျက်စီးခြင်း၊ အစိုဓာတ်၊ pilferage နှင့်ပိုလျှံအလေးချိန်။

ဝယ်ယူသူများသည်များသောအားဖြင့်ပင်လယ်ရပ်ခြားဆိပ်ကမ်းစနစ်များနှင့်ရင်းနှီးကြသည်။ ထုပ်ပိုးလိုအပ်ချက်များကိုသတိမှတ်။ ဝယ်ယူထိုက်သောသတ်မှတ်ချက်များကိုမသိဘူးဆိုရင်၊ ဖြစ် ကုန်ပစ္စည်းများသည်ဤလမ်းညွှန်ချက်များကို အသုံးပြု၍ ပြင်ဆင်ထားသည့်သေချာသည် -

- ခိုင်ခံ့သောကွန်တိန်နာများတွင်ထုပ်ပါ လုံလောက်စွာတံဆိပ်ခတ်ခြင်းနှင့်ဖြည့် ဖြစ်နိုင်ရင်
- အလေးချိန်ညီမျှမှုရှိစေရန်ဆေးပါ သင့်လျော်သောသတ္တုအထိမ်းအချုပ်ပေးဖြန့်ဝေ ကွန်တိန်နာထဲမှာ၊ မခွဲခြားဘဲအရွယ်အစား၏။
- ကုန်ပစ္စည်းများကို pallets ပေါ်တွင်တင်ပါ ဖြစ်နိုင်ရင်သူတို့ကိုကွန်တိန်နာတွေထဲမှာထားပါ။
- ထုပ်ပိုးခြင်းနှင့်ထုပ်ပိုးထုပ်ထုတ်ပါ အစိုဓာတ်ကိုခံနိုင်ရည်ရှိသောပစ္စည်း။
- ပျက်ခြင်းကိုရှောင်ရှားရန်စာရေးခြင်းကိုရှောင်ကြဉ်ပါ contents တွေကိုသို့မဟုတ်အမှတ်တံဆိပ်အမည်များ packages များပေါ်တွင်။
- ခါးပတ်များ၊ တံဆိပ်ခတ်မှုများ၊ ကုန်ပစ္စည်းများကာကွယ်စောင့်ရှောက်။
- မည်သည့်ထုတ်ကုန်ကိုမဆိုလိုက်နာပါ အန္တရာယ်ရှိသောပစ္စည်းများထုပ်ပိုး လိုအပ်ချက်များ။
- သစ်သားနှင့်လိုက်နာမှုကိုစစ်ဆေးပါ။ စာရွက်စာတမ်းများထုပ်ပိုးခြင်းနှင့် fumigation များအတွက်အမှတ်အသားများနှင့် စာတုကုသမှု။

စာမျက်နှာ ၁၃၂

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၏လူကြိုက်များသောနည်းလမ်းတစ်ခုမှာသယ်ဆောင်သူများသို့မဟုတ်ပုဂ္ဂလိကငှားရမ်းခများမှရရှိသောကွန်တိန်နာများကိုအသုံးပြုခြင်းဖြစ်သည် ကုမ္ပဏီများ။ ဤရွေ့ကားကွန်တိန်နာအရွယ်အစား၊ ပစ္စည်းနှင့်ဆောက်လုပ်ရေးအတွက်ကွဲပြားခြားနားသည်။ သူတို့ကအများဆုံးလိုက်လျောညီထွေ ကုန်တင်ကုန်ပစ္စည်းများသည်စိတ်မှတ်ထားသောအထုပ်အရွယ်အစားများနှင့်ပုံစံများအတွက်အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ ဒါ့အပြင်အအေးနှင့်အရည်- အမြောက်အများကွန်တိန်နာများသောအားဖြင့်အလွယ်တကူရရှိနိုင်ပါသည်။ တချို့သောကွန်တိန်နာများ Semitrailers ရုပ်သိမ်းထက်မပိုဖြစ်ကြသည် ပို့ကုန်ဆိပ်ကမ်းတွင်တင်ထားသောသဘောပေါ်တွင်တင်ထားသောအခြားဘီးများကိုချွတ်လိုက်သည် တင်သွင်းမှု၏ဆိပ်ကမ်းမှာဘီး။

ပုံမှန်အားဖြင့်ကြောင့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးများသည်အခက်အခဲများထက်ပိုမိုထိခိုက်လွယ်ကူသောကြောင့်ပိုမိုနည်းသောလုပ်ငန်းများသော်လည်းလုံအပ်သည် နှင့်အလုပ်အကိုင်များကွယ်စောင့်ရန်အတွက်အထူးသဖြင့်မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းရှိအသေးစားလုပ်ငန်းများပါဝင်ပါသည်။ အခြေအနေများစွာတွင် ကုန်ပစ္စည်းသည်ကြာရှည်ခံပြီးစိုးရိမ်စရာမရှိပါကစံအိမ်သုံးထုပ်ပိုးမှုကိုလက်ခံနိုင်သည် ထုပ်ပိုးဖော်ပြသည်။ အခြားဖြစ်ရပ်များတွင် high-test (အနည်းဆုံးတစ်ပေါင်လျှင် ၂၅ ပေါင်) ကတ်ထူပြားသို့မဟုတ် ထရပ်ဆောက်လုပ်ရေးသေတ္တာများသည်သင့်တော်ပါသည်။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကုန်ကျစရိတ်ပမာဏနှင့်အလေးချိန်အားဖြင့်ဆုံးဖြတ်ကြသည်။ အထူးအားဖြည့်ခြင်းနှင့် ပေါ့ပါးသောထုပ်ပိုးပစ္စည်းများထုတ်လုပ်ခြင်းကိုထုတ်လုပ်နိုင်သည့်အလေးချိန်ကိုအနည်းဆုံးဖြစ်စေရန်တင်ပို့သည် ထုပ်ပိုးအားဖြည့်နေစဉ်။ သင့်လျော်သောပစ္စည်းများသည်ငွေကိုစုဆောင်းနိုင်သကဲ့သို့ငွေကိုလည်းသေချာစေနိုင်သည် ကုန်ပစ္စည်းများထုပ်ပိုးနေကြသည်။ အကယ်၍ သင်ကကုန်ပစ္စည်းများကိုထုပ်ပိုးရန်ကျွမ်းကျင်သည့်ကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုငှားရမ်းသင့်သည် အဲဒီလိုလုပ်ဖို့တင်ဆက်ထားကြသည်မဟုတ်။ ဤ ဝန်ဆောင်မှုကိုပုံမှန်အားဖြင့်သင့်တော်သောကုန်ကျစရိတ်ဖြင့်ပေးသည်။

တံဆိပ်ကပ်ခြင်း

ပို့ကုန်တင်ပို့သည့်ပုံနှင့်ကွန်တိန်နာများတွင်သီးခြားအမှတ်အသားများနှင့်တံဆိပ်ကပ်ခြင်းများရှိသည်။

- ရေကြောင်းစည်းမျဉ်းများနှင့်ကိုက်ညီပါ
- အကူအညီလက်ခံသူကတင်ပို့မှုကိုခွဲခြားသိနိုင်တယ်
- သင့်လျော်သောကိုင်တွယ်မှုသေချာပါစေ
- သဘာဝ ပတ်ဝန်းကျင်နှင့်လိုက်နာမှုရှိရန်သေချာစေရမည်
- အကြောင်းအရာများ၏ဝိသေသလက္ခဏာကိုဖုံးကွယ်ထားပါ
- ဘေးကင်းလုံခြုံမှုစံချိန်စံညွှန်းများ

ပြည်ပဝယ်ယူကုမ္ပဏီများသောအားဖြင့်မည်သည့်ပို့ကုန်အမှတ်အသားများသည်ကုန်ပစ္စည်းပေါ်တွင်လွယ်ကူစွာပေါ်ထွက်ရမည်ကိုသတ်မှတ်ပေးသည် လက်ခံသူကမှတ်ပုံတင်။ ကုန်ပစ္စည်းများသည်တင်ပို့ခြင်းအတွက်အမှတ်အသားများစွာလိုအပ်နိုင်ပါသည်။ ဥပမာ၊ ပို့ကုန်တင်ပို့သူများသည်တင်ပို့ရန်အတွက်အောက်ပါအမှတ်အသားများကိုပုံးပေါ်တင်ရန်လိုအပ်သည်။

- သင်္ဘောတင်သူရဲ့အမှတ်အသား
- “ဒီ Side Up” စသည့်သတိပေးအမှတ်အသားများ၊ (သို့) No No Hooks ကိုသုံးပါ
- မူရင်းနိုင်ငံ (သင်၏အမှု၌ “ USA”) ။
- ဦး တည်ရာနိုင်ငံ၏ဘာသာစကား)
- အလေးချိန် (ပေါင်နှင့်ကီလိုဂရမ်ဖြင့်)
- ဝင်ပေါက်ဆိပ်ကမ်း
- အထုပ်အရေအတွက်နှင့်အမှုပေါင်း၏အရွယ်အစား (ထဲမှာ လက်မနှင့်စင်တီမီတာ)
- အန္တရာယ်ရှိသောပစ္စည်းများအတွက်တံဆိပ်များ (ဥပမာ - တမေးစားတစ်လောကလုံးသင်္ကေတ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးအသင်းနှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရေကြောင်းအဖွဲ့)
- အမှတ်အသားများကိုကိုင်တွယ်ခြင်း (ဆိုလိုသည်မှာအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးအသင်းနှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရေကြောင်းအဖွဲ့)
- ပါဝင်ပစ္စည်းများ (ရှိလျှင်လည်းပါဝင်သည်) ဦး တည်ရာနိုင်ငံ၏ဘာသာစကား)

စာရွက်စာတမ်း

သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူသည်စာရွက်စာတမ်းများကိုကိုင်တွယ်ရန်အလေးအနက်စဉ်းစားသင့်သည် ပို့ကုန်လိုအပ်သည် ရှေ့သို့ဤလုပ်ငန်းစဉ်အတွက်အထူးကုဖြစ်ကြသည်။ အများအပြားစာရွက်စာတမ်းများဖြစ်ကြသည် ပုံမှန်အားဖြင့်တင်ပို့ရာတွင်အသုံးပြုသည်။ သို့သော်ငွေပေးငွေယူတစ်ခုတွင်လိုအပ်သောအရာများပေါ်တွင်မူတည်သည် အမေရိကန်အစိုးရနှင့်တင်သွင်းသောနိုင်ငံအစိုးရ၏လိုအပ်ချက်များ။ (ကြည့်ပါ နမူနာပုံစံများစုဆောင်းခြင်းအတွက်နောက်ဆက်တွဲ D ။)

အခန်း ၁၂။ ကုန်ပစ္စည်းပို့ခြင်း

၁၃၇

စာမျက်နှာ ၁၃၃

အနည်းငယ်ကွာခြားမှုများသို့မဟုတ်ပျက်ကွက်မှုများကြောင့်စာရွက်စာတမ်းများသည်တိကျမှန်ကန်ရမည် ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြည်ပသို့တင်ပို့ခြင်းမှကာကွယ်ရန်၊ ငွေမပေးချေဘဲဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည် အမေရိကန်သို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားအကောက်ခွန်အရာရှိများကပို့ကုန်ကုန်ပစ္စည်းများကိုသိမ်းဆည်းရမိသည်။ စုဆောင်းထားသည့်စာရွက်စာတမ်းများသည်တိကျသောအချိန်ကာလအတိုင်းအတာတစ်ခုအထိရှိပြီး၊ အချိန်ကုန်ဆုံးလျှင်ဘာလဲ။ စာရွက်စာတမ်းအများစုသည်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများအတွက်ပုံမှန်ဖြစ်သည် အကောက်ခွန်ပုံစာများဖြစ်သော်လည်းတင်ပို့သူအနေနှင့်သင်သည်နောက်ဆုံးတွင်တာဝန်ရှိသည် လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများ၏တိကျမှန်ကန်မှုကို။

တင်ပို့သူနှင့်ကိုင်တွယ်ရမည့်စာရွက်စာတမ်းအရေအတွက်နှင့်အမျိုးအစားများသည်ကွဲပြားခြားနားသည် အဆိုပါတင်ပို့၏ ဦး တည်ရာကို။ ဘာလို့လဲဆိုတော့တစ်ခုချင်းစီကိုတိုင်းပြည်ကွဲပြားခြားနားသောသွင်းကုန်ရှိပါတယ် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ၊ တင်ပို့သူအားလုံးသင့်လျော်သောစာရွက်စာတမ်းများပေးသတိထားရမည်ဖြစ်သည်။ သင့်အသေဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးကိုနောက်ဆုံးပေါ် နိုင်ငံခြားအတွက်ဆက်သွယ်ရန်သတိရပါ သွင်းကုန်သတင်းအချက်အလက်။

လေယာဉ်ခရီးစဉ်

လေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးတင်ပို့မှုကိုဖုံးအုပ်ထားပြီးဘယ်တော့မှညှိနှိုင်းလို့မရပါ။

သင်္ဘောပါကုန်အသေးစိတ်စာရင်း

ကုန်ပစ္စည်းပိုင်ရှင်နှင့်သယ်ဆောင်သူအကြားစာချုပ် (ပြည်တွင်းကဲ့သို့) တင်ပို့ရောင်းချမှု) ။ သင်္ဘောဖြင့်တင်ပို့ခြင်းအတွက်အမျိုးအစားနှစ်မျိုးရှိသည်။ အရာညှိနှိုင်းမဟုတ်ပါဘူးကုန်ပစ္စည်းခေါင်းစဉ်နှင့်ညှိနှိုင်း၊ ဒါမှမဟုတ်မပေးပါဘူး တင်ပို့သူရဲ့အမိန့်၊ အဆုံးစွန်သောအနေဖြင့်ဝယ်ယူရောင်းချ၊ ဒါမှမဟုတ်ကုန်သွယ်နိုင်ပါတယ် ကုန်ပစ္စည်းများအကူးအပြောင်း၌ရှိကြ၏။ ဝယ်ယူသည်များသောအားဖြင့်မူရင်းငွေတောင်းခံလွှာကိုသက်သေပြရန်လိုအပ်သည် ကုန်ပစ္စည်းများ၏အပိုင်ယူပိုင်ခွင့်။

စီးပွားဖြစ်ကုန်ပို့လွှာ

အကောင်အထည်ဖော်မှုများကို အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် အခွင့်အရေးများကို အသုံးပြုခြင်းဖြစ်သည်။ သွင်းကုန်များကို ထိန်းချုပ်ရန် စီးပွားဖြစ်ငွေတောင်းခံလွှာကို သုံးသော အစိုးရများက မကြာခဏ ဖော်ပြလိမ့်မည်။ ငွေတောင်းခံလွှာ၏ပုံစံ၊ အကြောင်းအရာနှင့် မိတ္တူအရေအတွက်၊ အသုံးပြုရမည့် ဘာသာစကား၊ နှင့် အခြား ပိုမိုသေသလက္ခဏာများ။

ကောင်စစ်ဝန်ငွေတောင်းခံလွှာ

အချို့နိုင်ငံများတွင် လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်း။ ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပြပွဲများ၏ တင်ပို့ဖော်ပြသည်။ ထိုကဲ့သို့သော ပေးပို့သူ၊ လက်ခံသူနှင့် တင်ပို့ခန့်မှန်းခြင်းအဖြစ် သတင်းအချက်အလက်။ ကအသိအမှတ်ပြု နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်၏ ကောင်စစ်ဝန်အရာရှိကို နိုင်ငံအကောက်ခွန်အရာရှိများက အသုံးပြုသည်။ တင်ပို့ခြင်း၏ တန်ဖိုး၊ အရေအတွက်နှင့် သဘောသဘာဝကို စစ်ဆေးရန်။

အခမဲ့ရောင်းချခွင့်လက်မှတ်

ကုန်ပစ္စည်းအချို့အမျိုးအစားများအတွက် အချို့သောနိုင်ငံများအတွက် လိုအပ်သည်။ များသောအားဖြင့် သင်္ချာပြည့်နယ်အစိုးရဖြစ်သည်။ သင်္ချာပြည့်နယ်လုပ်ငန်းများကို ကုန်ပစ္စည်းများကြောင်း သွန်သင်သည့် စာရွက်စာတမ်းကို ထောက်ပံ့ပေးသည်။ ကြောင်းပြည့်နယ်ရောင်းချခွင့်သည်။

၁၃၈

အမေရိကန် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု တင်ပို့မှုအတွက် အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၃၄

လိုက်နာမှုလက်မှတ်

အချို့သောနိုင်ငံများမှ လိုအပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ရန် လိုအပ်သည်။ တင်ပို့သူများဖြစ်ကြသည့် ထုတ်ကုန်တစ်ခုလပ်ပိုင်ခွင့်တပ်ယပါတီအား ဖြင့်ဆန်းစစ်နှင့်စမ်းသပ်ပြီးရှိသည့် ဖို့လိုအပ်သည်။

မူရင်းလက်မှတ်

အချို့သောနိုင်ငံများက လိုအပ်သည်။ ဇာစ်မြစ်အဖြစ် တစ် ဦး ကလက်မှတ်ရေးထိုးကြည့်ချက် ပို့ကုန်ကို item ၏။ မူရင်းလက်မှတ်ကို များသောအားဖြင့် အတည်ပြုသည်။ ဒေသခံကုန်သည်ကြီးများအသုံးပြုသော တရားဝင်ရုံးဖွင့်သည့် အဖွဲ့ဖြစ်သည်။ စီးပွားဖြစ်ငွေတောင်းခံလွှာလျှင်လက်မှတ်လိုအပ်နိုင်ပါသည်။ တူညီတဲ့သတင်းအချက်အလက်ပါရှိသည်။

NAFTA မူရင်းလက်မှတ်

လက်မှတ်ရေးထိုးနိုင်ငံများအကြား ကုန်သွယ်ထုတ်ကုန်များအတွက် လိုအပ်သည်။ လွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက် (ကနေဒါ၊ မက္ကဆီကို၊ ကုန်ပစ္စည်းများ NAFTA အရည်အချင်းပြည့်မီလျှင်နှင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု) သွင်းကုန် NAFTA အောက်မှာ သည် - တာဝန် preference ကို တောင်းဆိုနေတာဖြစ်ပါတယ်။

စစ်ဆေးရေးလက်မှတ်

အချို့ကို ဝ ယ်သူများနှင့် နိုင်ငံများက စစ်ဆေးရန် လိုအပ်သည်။ တင်ပို့ကုန်ပစ္စည်းများ၏ သတ်မှတ်ချက်များ။ စစ်ဆေးခြင်းသည် များသောအားဖြင့် ဖြစ်သည်။ တတိယပါတီမကြာခဏ လွတ်လပ်သော စမ်းသပ်မှုများက ဖျော်ဖြေခဲ့သည်။ အဖွဲ့အစည်း။

Doek လက်ခံခြင်းပိုင်း / ရိုဒေါင်လက်ခံခြင်းပိုင်း

ပြည်တွင်းလေယာဉ်တင်သင်္ဘောပို့ကုန်ပစ္စည်းများကို ဆိပ်ကမ်းသို့ ရွှေ့လျားသော အခါ တာဝန်မှုကို လွှဲပြောင်းရန် အသုံးပြုသည်။ တင်ပို့ခြင်းနှင့် ပို့ကုန်များအတွက် ရေကြောင်းနှင့် အတူက ထွက်ခွာမည်။

Destination Control ဖော်ပြချက်

ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင်ငွေတောင်းခံလွှာနှင့် လေယာဉ်လက်မှတ်သို့ မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူအား အကြောင်းကြားရန် ပေါ်လာလိမ့်မည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ ပို့ကုန်ထိန်းချုပ်မှုအောက်တွင် ရှိသည့် ပစ္စည်းနှင့် ဆန့်ကျင်။ လွှဲပြောင်း။ မရနိုင်သော နိုင်ငံခြားပါတီများအားလုံး အမေရိကန် ဥပဒေ။

အီလက်ထရောနစ် ပို့ကုန်သတင်းအချက်အလက် (ယခင်က သင်္ဘောတင်ပို့သူများ၏ ပို့ကုန်ကြေညာစာတမ်းဟု သိကြ)

ပို့ကုန်များကို ထိန်းချုပ်ရန် အသုံးပြုပြီး တရားဝင် အမေရိကန် ပို့ကုန်စာရင်းအင်းအတွက် အရင်းအမြစ်ဖြစ်သည်။ အီလက်ထရောနစ် ပို့ကုန်သတင်းအချက်အလက် (EEI) ကို သင်္ဘော၏ ကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းမှုမဟုတ်အခြားတစ် ဦး က အီလက်ထရောနစ်နည်းဖြင့် တင်သွင်းရမည်။ သင်္ဘောမှတ်တမ်းသော အရည်အချင်းပြည့်မီသော တတိယပါတီ။ တင်ပို့မှုအတွက် EEI လိုအပ်ပါသည်။ ဇယားဘီနိုပါတ်တစ်ခုအရ ခွဲခြားထားသော ကုန်ပစ္စည်းများ အဆိုပါ သဘာဝ Tariff ဝန်ခံအောက်ရှိ ဂဏန်းခြောက်လုံးကုဒ်၊ \$ 2,500 ထက် ကျော်လွန်။ EEI ကို ပြင်ဆင်ရမည်။ ပို့ကုန်လိုင်းစင်လိုအပ်သည် သို့မဟုတ် လတ်နေသော တန်ဖိုးမခွဲခြားဘဲ တင်ပို့မှုအားလုံးအတွက် တင်သွင်းသည်။ အမေရိကန်အစိုးရမှ ကုန်သွယ်သော နိုင်ငံများ (သို့) သုံးစွဲသူများအတွက် (အခန်း ၁၀ ကို ကြည့်ပါ) ။ အမေရိကန်သန်းခေါင်စာရင်း ဖျူရီ၏ နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှုဌာနသည် စာရွက်စာတမ်းများအတွက် ထိန်းချုပ်သော အေဂျင်စီနှင့် AESDirect ဖြစ်သည်။ (aesairect.census.gov) ပို့ကုန်တင်ပို့သူများသည် EEI အား အီလက်ထရောနစ်နည်းဖြင့် အခမဲ့ပို့တင်ခွင့်ပြုသည်။ SED ကို မကြာခဏ ပြင်ဆင်ရသည့် အခြားစာရွက်စာတမ်းအပေါ် အခြေခံပြီး ပို့သူရဲ့ညွှန်ကြားချက်၏စာ။

တိကျသော မူရင်းလက်မှတ် တစ်ခါတစ်ရံတွင် လိုအပ်သည်။ အထူးကုန်သွယ်ရေးတွင် ပါဝင်ပတ်သက်နိုင်ငံများ ထိုကဲ့သို့သော မြောက်ကိုရီးယားအဖြစ် သဘောတူညီချက်များ အမေရိကန်အခမဲ့ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက် လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သော (NAFTA) ကနေဒါ၊ မက္ကဆီကိုနှင့် ယူနိုက်တက်စတန့်အသင်းများဖြစ်သည်။ ပြည်နယ်များ။ ဥပမာအားဖြင့် တစ် ဦး NAFTA မူရင်းအထောက်အထားကြောင်း အတည်ပြု အကောင်းတစ် NAFTA အတွက် အစပြု နိုင်ငံအတွက် နှင့် များအတွက် အရည်အချင်းပြည့်မီသည် ဦး စားပေးတာဝန်နှုန်း။

စာမျက်နှာ ၁၃၅

ပို့ကုန်လိုင်စင်

တိကျသောပစ္စည်းများတင်ပို့မှုကိုခွင့်ပြုသည့်အစိုးရစာရွက်စာတမ်းတစ်ခု
တစ် ဦး အထူးသဖြင့် ဦး တည်ရာကိုရန်သတ်မှတ်မှတ်ပမာဏအတွက်နည်းပညာ)။ ဒီစာရွက်စာတမ်းက
အချို့သောနိုင်ငံများသို့တင်ပို့မှုအများစုသို့မဟုတ်အားလုံးအတွက်လိုအပ်သည်။ အခြားနိုင်ငံများအတွက်လည်းဖြစ်နိုင်သည်
သာအထူးအခြေအနေများအောက်တွင်လိုအပ်သည်။ (အသေးစိတ်ကိုအခန်း ၂ တွင်ကြည့်ပါ။)

ပို့ကုန်ထုပ်ပိုးစာရင်း

ပုံမှန်ပြည်တွင်းထုပ်ပိုးစာရင်းထက်သိသာသာသိမိမိအသေးစိတ်နှင့်သိကောင်းစရာများ။
၎င်းသည်အထုပ်တစ်ခုစီရှိပစ္စည်းကိုအသေးစိတ်ဖော်ပြပြီးအထုပ်အမျိုးအစားကိုရည်ညွှန်းသည်
သေတ္တာ၊ သေတ္တာ၊ စည်၊ ဒါမုမဟုတ်ပုံ။ ဒါဟာအစတစ် ဦး ချင်းစီအသားတင်၊ tare နှင့်စုစုပေါင်းအလေးပြသထားတယ်
နှင့်တစ်ခုချင်းစီအတွက်တိုင်းတာ
အထုပ် (အမေရိကန်နှင့်မက်ထရစ်နှစ် ဦး စလုံး၌တည်၏
စနစ်များကို)။ အထုပ်အမှတ်အသားများသင့်ပါတယ်
မှကိုးကားနှင့်အတူပြသခံရလိမ့်မည်
အဆိုပါတင်ပို့ဖော်ထုတ်ရန်။ သင်္ဘောတင်သူ
သို့မဟုတ် forwarding ကိုအေးဂျင့်စာရင်းကိုအသုံးပြုသည့်နိုင်ငံပေါင်း ၁၇၉ နိုင်ငံကအသိအမှတ်ပြုသည်။
စုစုပေါင်းတင်ပို့ဆုံးဖြတ်ရန်
အလေးချိန်နှင့်အသံအတိုးအကျယ်နှင့်ရှိမရှိ
မှန်ကန်သောကုန်တင်တင်ပို့လျက်ရှိသည်။
ထို့အပြင်အမေရိကန်နှင့်နိုင်ငံခြား
အကောက်ခွန်အရာရှိများမှစာရင်းကိုသုံးနိုင်သည်
ကုန်ပစ္စည်းစစ်ဆေးပါ။

အဆိုပါသဟဇာတစနစ် (HS) ဖော်ပြသည်

အကောက်ခွန်ရည်ရွယ်ချက်များအတွက်ထုတ်ကုန်။

သည့်နိုင်ငံပေါင်း ၁၇၉ နိုင်ငံကအသိအမှတ်ပြုသည်။

အကောက်ခွန်ဌာနများသို့မဟုတ်စီးပွားရေးသမဂ္ဂများ၊

ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှု၏ 98 ရာခိုင်နှုန်းကိုကိုယ်စားပြုသည်။

*အထွေထွေကိုကိုယ်စားပြုသောဂဏန်းခြောက်လုံးကုန်များကိုသတ်မှတ်သည်
ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစား။ HS နံပါတ်များကိုအသုံးပြုသောနိုင်ငံများ
တစ် ဦး ပုံမှန်အသေးစိတ်မှာကုန်စည်သတ်မှတ်ခွင့်ပြုခဲ့ရသည်
အဆင့်ကိုဒါပေမယ့်ပထမ ဦး ဆုံးခြောက်လက်ကမ်း "သဟဇာတ" ရမည်ဖြစ်သည်
HS မူဘောင်။

*ဤကုန်များကိုအသုံးပြုခြင်းသည်အကောက်ခွန်အရာရှိများသေချာစေရန်ဖြစ်သည်
အဆိုပါချိန်အားဖြင့်အခါတွင်သောပစ္စည်းကိုရည်ညွှန်းသည်
ထုတ်ကုန်နှင့်အခွန်နှုန်းကိုလျှောက်ထား။

အာမခံလက်မှတ်

ထိုအခကြေးငွေလက်ခံသူကိုအာမခံရန်အသုံးပြုသည်
အာမခံသည်ဆုံးရှုံးမှုကိုဖုံးလွှမ်းလိမ့်မည်
အကူးအပြောင်းကာလအတွင်းကုန်တင်မှုပျက်စီးဆုံးရှုံးမှု။

သင်္ဘောဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းပို့ခြင်း

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကိုကိုင်တွယ်ခြင်းသည်ပြည်တွင်းနှင့်ပို့ကုန်အမှာစာများနှင့်ဆင်တူသည်။ ပို့ကုန်
အထွေထွေသတင်းအချက်အလက်တွင်အမှတ်တံဆိပ်များကိုအမှတ်တံဆိပ်များထည့်သွင်းထားသည်။ ဤရွေ့ကား
တင်ပို့သည့်လေယာဉ်တင်သင်္ဘော၏အမည်နှင့်နောက်ဆုံးခွင့်ပြုသည့်ဆိုင်ရောက်ရက်ကိုအမှတ်အသားများပြသသည်
ပို့ကုန်ဆိပ်ကမ်း။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးကိုအကြောင်းကြားရန်ကုန်တွင်းတင်ပို့သူများအတွက်လမ်းညွှန်ချက်များ
ဆိုင်ရောက်အပေါ်တယ်လီဖုန်းဖြင့် forwarder လည်းထည့်သွင်းရပါမည်။ သင်အဲဒါကိုအသုံးဝင်လိမ့်မယ်
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရေးကြောင်းပို့ဆောင်ခြင်းနည်းလမ်းကိုဆုံးဖြတ်ရန်ကုန်တင်ကုန်ပစ္စည်းပို့သူတစ် ဦး နှင့်တိုင်ပင်ပါ။
သယ်ဆောင်သူများကိုကြီးမားသောနှင့်ကြီးမားသောသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအတွက်မကြာခဏအသုံးပြုလေ့ရှိသောကြောင့်သင်နေရာချထားနိုင်သည်
ကောင်းစွာအမှန်တကယ်တင်ပို့သည့်ရက်စွဲမတိုင်မီလေယာဉ်တင်သင်္ဘောပေါ်မှာ။ ဒီကြိုတင်မှာကြားထားသည့်ဟုခေါ်သည်
ဘွတ်ကင်စာချုပ်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာတင်ပို့ရောင်းချမှုများသည် multimodal ပုံစံအောက်တွင်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့မှုပိုများပြားလာသည်
စာချုပ်။ အဆိုပါ multimodal အကူးအပြောင်းအော်ပရေတာ (မကြာခဏသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးတစ် ဦး) ကြာပါသည်
စက်ရုံမှအပြီးသတ်သွားသောစက်ရုံမှရွေ့လျားမှုတစ်ခုလုံးအတွက်တာ ၀ နှိမ့်သည်။

စာမျက်နှာ ၁၃၆

ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်း၊ ပို့ဆောင်ခြင်းအစီအစဉ်နှင့်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်ကုန်ကျစရိတ်
နိုင်ငံခြား ဝ ယ်သူသည်နိုင်ငံတကာရေးကြောင်းပို့ဆောင်ရေးနည်းလမ်းကိုဆုံးဖြတ်ရာတွင်ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည့်အချက်များဖြစ်သည်။
လေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးများသည်ပိုမိုမျိုးကြီးနိုင်သော်လည်းပြည်တွင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနိမ့်ကျခြင်းကြောင့်သူတို့၏ကုန်ကျစရိတ်ကိုကုစားနိုင်သည်
ကုန်ကျစရိတ်များ (ဥပမာ - ကမ်းရိုးတန်းဆိပ်ကမ်းအစားဒေသခံလေဆိပ်တစ်ခုကိုအသုံးပြုခြင်း) နှင့်အမြန်ပို့ဆောင်ချိန် ဤရွေ့ကား
အချက်များကအမေရိကန်တင်ပို့သူအားအခြားပြိုင်ဘက်များထက်သာလွန်စေနိုင်သည်။

မပို့မီသင်၏ကုမ္ပဏီသည်နိုင်ငံခြား ဝ ယ်သူနှင့်သွားလိုသည့်နေရာကိုစစ်ဆေးသင့်သည်
ကုန်ပစ္စည်းများ။ ဝ ယ်သူများကကုန်ပစ္စည်းများကိုလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးဇုန်သို့ပို့ဆောင်။ သူတို့ရှိရာလွတ်လပ်သောဆိပ်ကမ်းသို့ပို့လိုကြသည်
သွင်းကုန်ခွန်မှကင်းလွတ်သည် (အခန်း ၁၀ ကိုကြည့်ပါ) ။

အာမခံနှစ်မျိုး

ရာသီဥတုအခြေအနေများ၊ သယ်ဆောင်သူများ၏ကြမ်းတမ်းစွာကိုင်တွယ်ခြင်းနှင့်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်အန္တရာယ်ရှိသောအခြားဘေးအန္တရာယ်များ
တင်ပို့ရောင်းချမှုအာမခံသည်အမေရိကန်ပို့ကုန်များအတွက်အရေးကြီးသောကာကွယ်မှုဖြစ်စေသည်။ သင်၏ပို့ဆောင်သူသို့မဟုတ်ကုန်တင်ကုန်ချ
တင်ပို့သူသည်သင်တင်ပို့သည့်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်အာမခံကုမ္ပဏီနှင့်စာချုပ်ချုပ်ချယ်ရမည်။ တစ်စက္ကန့်

အဘ်၏အချေပေးထား ကိုယ်တွင်အကြိုပြုထားသည်။ ထောက်ပံ့မှုအခွင့်အရေးများနှင့်အသွေးကြေးများကိုအဖွဲ့အစည်းများပိုမိုခိုင်ခံ့လာသည်။ nonpayment ၏အန္တရာယ်များကိုဖုံးလွှမ်းရန်အကြွေးအာမခံ။ အရေးပေါ်အခြေအနေတွင် ဝယ်ယူသို့မဟုတ်ချေးသူကပုံမှန်အားဖြင့်ပါဝင်သည်။ သင်၏ငွေပေးချေမှုကိုအန္တရာယ်ဖြစ်စေနိုင်သောနိုင်ငံရေးအကြောင်းရင်းများသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားငွေကြေးဘေးအန္တရာယ်များ။

ကုန်ပစ္စည်းအာမခံ

အကယ်၍ ရောင်းဝယ်မှု၏စည်းမျဉ်းများသည်သင့်အားအာမခံအတွက်တာဝန်ရှိသည်ဆိုလျှင်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်၎င်းကိုရယူသင့်သည်ကိုယုံကြည်မှုပါသဖွယ်မဟုတ်ကုန်ကြစေကြပါ။ အတွက်ကုန်တင်စာပို့သူရုံမျှပါအောက်တွင်ကုန်ပစ္စည်းအာမခံ။ ရောင်းချမှု၏စည်းကမ်းချက်များကိုပါ နိုင်ငံခြား ဝယ်သူအားတာဝန်ယူမှုရှိစေရန်သင်မစဉ်းစားသင့်ပါ။

ကြောင်းလုံလောက်သောအာမခံရရှိသောခွဲတာဖြစ်ပါတယ်။ ဝယ်သူကလုံလောက်သောလွှမ်းခြုံမှုရရှိရန်လျစ်လျူရှုလျှင်၊ ကုန်ပစ္စည်းပျက်စီးမှုသည်သင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်ကြီးမားသောငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုဖြစ်စေနိုင်သည်။ ပင်လယ်အားဖြင့်တင်ပို့အာဏာပိုင်ကတင်အာမခံဖြင့်ပိုးလွင်းလျက်ရှိသည်။ လေကြောင်းတင်ပို့မှုပို့ဆောင်ရေးကိုလည်းအာဏာပိုင်ကတင်ဖြင့်ပိုးလွင်းလိမ့်မည်အာမခံ၊ ဒါမှမဟုတ်အာမခံလယာတင်သင်္ဘောကနေဝယ်ယူနိုင်ပါသည်။

ပိုက်ကုန်တင်ပို့ရောင်းချခြင်းများသည်များသောအားဖြင့်ဆုံးရှုံးခြင်း၊ ပျက်စီးခြင်းနှင့်နှောင့်နှေးခြင်းမှကုန်စည်အာမခံဖြင့်ဖုံးလွှမ်းထားသည် အကူးအပြောင်းတွင်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာသဘောတူညီချက်များသည်လေယာဉ်တင်သင်္ဘောတာဝန်ယူမှုကိုကုန်သွင်းလေ့ရှိသည့် ထို့အပြင်လွှမ်းခြုံသည် ပြည်တွင်းလွှမ်းခြုံနှင့်သိသိသာသာကွဲပြားခြားနားသည်။ အာမခံအတွက်အစီအစဉ်များကိုပြုလုပ်နိုင်သည် အရောင်းအဝယ်စည်းကမ်းချက်များနှင့်အညီဝယ်ယူသို့မဟုတ်ရောင်းချခြင်းစေ။ ပိုက်ကုန်စည်နှင့်ဆိုင်ရာများအားအကြံဉာဏ်ပေးရန်အကြံပေးထားသည် ပိုမိုသိရှိလိုပါကများအတွက်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအာမခံလေယာဉ်တင်သင်္ဘောတက်ကုန်တင်ပို့သူများနှင့်အတူ။ ရောင်းချပေးမယ့် ဝယ်ယူမှုများကွဲပြားခြားနားသောအစီအစဉ်များကိုသဘောတူနိုင်သည်။ လွှမ်းခြုံမှုကို ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းသောနေရာတွင်ထားလေ့ရှိသည် CIF (ကုန်ကုစရိတ်၊ အာမခံ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး) သို့မဟုတ် CIP (ကုန်ကုစရိတ်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်အာမခံ) တန်ဖိုး။

ပိုက်နံအကြွေးအာမခံ

ငွေပေးချေမှုမပြုခြင်းအပေါ် မိမိတို့ကိုယ်ကိုအာမခံထားသောပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအားအနည်းဆုံးအကျိုးအမြတ် ၄ ခရရိသည်။

ပထမ ဦး စွာပိုက်ကုန်မှ ဝင်ငွေအမှတ်တကယ်ခွဲခံရိုးမှအန္တရာယ်ကိုအာမခံကလျော့ချပေးသည်
 ရောင်းရန်ရှိသည်။ ယူနိုက်တက်စတိတ်၏ပိုက်ကုန် - သွင်းကုန်ဘဏ် (Ex Im Im Bank) သည် ၉၀ မှ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိကိုလက်ခံသည်
 ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့်အချို့သောနိုင်ငံရေးဆိုင်ရာအန္တရာယ်များ၊ ဥပမာငွေကြေးမတည်ငြိမ်မှု၊
 ဒေဝါလီခံခြင်း၊ ကြာရှည်စွာစစ်ပွဲတည်နိုင်ခြင်း၊ ဒုတိယအဆင့်ဖြင့်ပိုက်ကုန်အကြေးအာမခံသည်ပိုမိုသွားကိုင်ပိုသွားများကိုခွင့်ပြုသည်
 အခေါ်အဝေါ်ပြည့်ဝသောနိုင်ငံတကာ ဝယ်ယူမှုများကိုချေးငွေဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများဖြင့်ပေးသည်။ ဘယ်အချိန်မှာဝယ်ယူမှု
 Ex-Im Bank ပိုက်ကုန်အကြေးအာမခံကြောင့်ဖြစ်သောကြောင့်ချေးငွေဆိုင်ရာချေးငွေရန်မတတ်နိုင်ခြင်းသို့မဟုတ်အလိုမရှိခြင်းဖြစ်သည်။

အခန်း ၁၂။ ကုန်ပစ္စည်းပို့ခြင်း

141

စာမျက်နှာ ၁၃၇

စွန့်စားမှုကိုဖုံးလွှမ်းခြင်းနှင့်ငွေချေးသူအားအကြွေးတိုးချဲ့စေသည်။ ထိုကိစ္စတွင်ဝယ်သူသို့မဟုတ်
ဝယ်လက်အချိန်ကြာလာတာနဲ့အမျှပိုပြီးအာမခံကိုဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။

တတိယအကျိုးကျေးဇူးမှာကုမ္ပဏီ၏လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးစီးဝင်မှုတိုးတက်လာခြင်းမှာ ။
ငွေချေးသူရင်းနှီးငွေလိုင်းကအာမခံထားတယ်။ Ex-Im Bank ၏အာမခံသည်ပို့ကုန်တင်ပို့သူများကိုပြောင်းလဲစေသည်
အမေရိကန်အစိုးရကအာမခံထားသောရရန်သို့နိုင်ခြားငွေစာရင်းရရန်။ စာရင်း
အရည်အချင်းပြည့်ဝီသောပါဝင်သောငွေချေး [သူများကို exim.gov](http://exim.gov) တွင်ထိန်းသိမ်းထားသည်။ စတုတ္ထအချက်သစ်ဈေးကွက်ဖွင့်လှစ်
Ex-Im Bank မှပံ့ပိုးပေးသောပို့ကုန်များသို့။

ငွေပေးချေမှုသတ်မှတ်ချက်များနှင့်မူဝါဒများ

ကလေးတို့ ဆိုသည်မှာရက်ပေါင်း ၁၈၀ သို့မဟုတ်ထိုထက်နည်းသည်။ ဤအမခံအမျိုးအစားသည်မြို့တော်နှင့်မသက်ဆိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများ၊ အစိတ်အပိုင်းများ၊ ကုန်ကြမ်းများ၊ အပူပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအများစု။ အမျိုးအစားခွဲတည်၏ အားသုံးသောကုန်ပစ္စည်းသုံးကုန်ပစ္စည်းများ၊ အရင်းအနှီးနှင့်အကြီးစားစက်ပျိုးရေးကုန်ပစ္စည်းများ၊ အားသုံးသောလူမှုစီးပွားသည်ရက်ပေါင်း ၃၆၀ အထိတိုးချဲ့နိုင်သည်။ထုတ်ကုန်များကိုတင်ပြရမည့် ယူနိုက်တက်စတိတ်နှင့်အနည်းဆုံး ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းသောအမေရိကန်သို့ထောင့်စေ၏ပါဝင်မှုရှိသည် (အထူးသဖြင့် Markup မပါ) ။

အလယ်အလတ်ကာလအာမခံ သည် ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိရှိသည်

စာချုပ်တန်ဖိုးနှင့်အောက်မှာပမာဏကာကွယ်ပေးသည်

5 ရှစ်အထိ tenor အပေါ် \$ 10 သန်း။ ဒီငွေကြေး

အရင်းအနှီးပစ္စည်းကိရိယာများကိုနိုင်ငံတကာဝယ်လက်သက်ဆိုင်သည်
သို့မဟုတ်ဆက်စပ်ဝန်ဆောင်မှုများ။

ထုတ်ယူရန်သေချာစေပါ
မှန်ကန်သောအာမခံမှုဝါဒ
သင်၏ပို့ကန်အတွက်။

တစ်ဦး **တည်းဝယ်သူမျိုးအ**ဘို့အကြွေးကကွယ်စောင့်ရှောက်ပေးသည်။
တဦး တည်းသတ်သတ်မှတ်မှတ်ဝယ်မှတ်ငို။ ဖိုဖိုဖိုနွံနွံထားများဖြစ်ကြသည်။
tenor, ဝယ်သူအမျိုးအစားနှင့်အဘို့အအန္တရာယ်အဆင့်သတ်မှတ်ချက်အပေါ်အခြေခံပြီး
ဝယ်သူရဲတိုင်းပြည်။

တစ်ဦးက **Multi-ဝယ်သူချေးမှု** ၆ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများရထိုက်ခွင့်ကိုနိုင်ငံတကာအားလုံးကိုရောင်းအားအာမခံထားပို့ခွင့်ပြု
ဝယ်သူတို့သည် ဝယ်သူများကို “ပွင့်လင်းသောအကောင့်” အကြွေးသက်မှတ်ချက်များကိုတိုးချဲ့သည်။ Ex-Im Bank သည် ၂၅ ဘဏ်ကိုထောက်ပံ့ပေးသည်
ဝယ်ယူသူများကိုပိုမိုအကြွေးအာမခံကာလတို ဝယ်ယူသူများကိုပိုမိုကုန်တင်ပို့သူများအတွက်ရာခိုင်နှုန်းလျော့ချေး
သွင် Ex Im Bank သို့မဟုတ်အသေးစားစီးပွားရေးအုပ်ချုပ်မှု (SBA) လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးရှိသည်
ချေးငွေ Ex-Im Bank ၏လူကြိုက်များသော Express အာမခံထုတ်ကုန်တွင်လွယ်ကူရိုးရှင်းစွာပါဝင်သည်
အတွင်းအပတ်စားရင်း၊ မူဝါဒအကျိုးအကျေးများနှင့် ဝယ်ယူ၏အကြွေးဆုံးဖြတ်ချက်များအတွက်ဒေါ်လာ ၃၀၀၀၀၀ အထိ
၆ အလုပ်လုပ်ရက်။

ငွေချေးမှုဝါဒများ

ပိုက်လိုင်းများအသုံးအဆောင်များ၊ မူပိုင်ခွင့်၊ အခွင့်အရေးများအားလုံးကို အခမဲ့ချုပ်ဆိုထားသည့် အခမဲ့ရန်ပုံငွေများကိုဘဏ်ပုံရန်အတွက်ပြန်လည်ပေးဆပ်ရန်မလိုသောငွေစာရင်းများနှင့်လွှဲခြင်း ဥပမာ၊ နိုင်ငံခြားဘဏ်သက်သေငွေရေးခြင်းသို့မဟုတ်ပြန်လည်ထုတ်ပေးခြင်းများ၊ ပြုလုပ်ရန်ပျက်ကွက်ပါက Ex-Im Bank ၏ဘဏ် ခရက်ဒစ်ငွေ ၉၅ ၂ ၀၀၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိအကျိုးဝင်မည်။

ဘဏ္ဍာရေးအဖွဲ့အစည်း ဝယ်သူခရက်ဒစ်၏မူဝါဒသည်ငွေချေးသူများကိုကာကွယ်ပေးသည် နှစ်မပြည့်သောကာလအတွက်အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုနိုင်ငံတကာဝယ်လက်။ The မူဝါဒအခွင့်ပြုချက်သန်းရောင်းဝယ်ရေးအန္တရာယ်များကို ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့်နိုင်ငံရေးအန္တရာယ် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းဖြင့်ဖုံးအုပ်ထားသည် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ buyers ဝယ်လက်များအတွက်။

15c

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၃၈

SBA သို့မဟုတ် Ex-Im Bank မှရေးသားထားသောပြည့်စုံသောအန္တရာယ်မှီခိုမှုအကြောင်းပိုမိုလေ့လာလိုလျှင်သင့်နှင့်တိုင်ပင်ပါ။
ရေးသွားသည့်သို့မဟုတ်ပိုက်ကွာစာဖတ်financeဝဘ်ဆိုက်မှနေကျ (800) 565-3946 သို့ခေါ်ဆိုခြင်းသို့မဟုတ်သွားရောက်ခြင်း exim.gov/smallbusiness ။

Tariffs

အခွန်နှံထား။ ဆိပ်ကမ်းကိုင်တွယ်ခန့်အခွန်များမြင့်မားသောကြောင့်သစ်စဉ်းစားရန်အလွန်အရေးကြီးသည်
သင်္ချာကုန်ပစ္စည်းရုံနောက်ဆုံးကုန်ကြမ်းစာအပင်သွက်ရုံသက်ရောက်မှု။ ပုံမှန်အားဖြင့်သွင်းကုန်အခွန်ပေးဆောင်သည်။ မည်သို့ပင်ဆိုစေကာ၊
ဤကုန်စရိတ်များသည် ဝ ယ်သည့်သင်္ချာကုန်ပစ္စည်းအတွက်မည်မျှပေးဆပ်ရန်ဆန္ဒရှိမည်ကိုဩစထေးလီးယားနိုင်ငံသည် မင်းတွက်လို့ရတယ်
အထူးဒေတာဘေ့စ်ကိုအသုံးပြုရန်စာရင်းသွင်းခြင်းဖြင့်နိုင်ငံအများစုသို့ကုန်ပစ္စည်းအများစုအတွက်အခွန်အခများ
အပေါ် export.gov

မှီလ်မးတင်ပိသများ

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရေးကြောင်းပို့ဆောင်ရေးကုမ္ပဏီများသည်တင်ပို့သူများအတွက်အကောင်းဆုံးအခွင့်အလမ်းဖြစ်လာသည်။ ဖြည့်စွက်ကာ အမြောက်အများသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးများကိုသယ်ယူပို့ဆောင်ခြင်း၊ ယခုတွင်သူတို့သည်ကုန်ပစ္စည်းလိုက်ဆောင်ခြင်း၊ နိုင်ငံခြားရေးကွက်နှင့်အချို့ကိစ္စများတွင် - နိုင်ငံခြားဝယ်ယူမှုမှထွေးနေမှုစတင်ခြင်း။

အခန်း ၁၂။ ကုန်ပစ္စည်းပို့ခြင်း

143

စာမျက်နှာ ၁၃၉

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း

အောက်မြစ်မှတို့မြည်ဖြင့်သိရန်ထားပါ

Bassetts ရေခဲမုန့်ကုမ္ပဏီ

“ကျွန်တော်ရဲ့ပိုက်ကန်ကဆက်ပြီးတိုးတက်နေပါတယ်
ပိုက်ကန်အပေါ်ငါ့ယုံကြည်မှုရှိပါတယ်။ အမှန်တရား
ငါ့ပဲအဆင်ပြေသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးပေါ်
ချီကာဂိုထက်တရုတ်။”

သု၏ထုတ်ကုန်အပေါ်ယုံကြည်မှုနှင့်အရာဝတ္ထုများကိုတည်မတ်စွာကစားခြင်း
Michael Strange သည်တရုတ်ပြည် Great Wall သို့သွားသည်။

—Michael Strange သမ္မတ

ကုမ္ပဏီ

ရေခဲမုန့်ပတ်သက်လာရင်မင်းဘာပျော်ချင်လဲ။
မသေချာပါ? Bassetts Ice Cream မှ Michael Strange
အမေရိကန်၏ရှေးအကျဆုံးရေခဲမုန့်ကုမ္ပဏီကူညီနိုင်သည်
ကုမ္ပဏီသည်ပြင်သစ် Vanilla မှအရသာ ၄၀ ကိုပေးသည်
Moose လမ်းကြောင်းနှင့် Rum စပျစ်သီးမှအိုင်းရစ်ကော်ဖီ။

“ကျွန်တော်တို့ဒီမှာစာဖတ်ခြင်းနှင့်အတူတူပဲ
ကတည်းက 12th မှာ Terminal ဈေးနှင့် Arch လမ်းများ
၁၈၉၂။ ကျွန်ုပ်တို့ဆိုင်ကို ၁၈၆၁ ခုနှစ်တွင်စတင်တည်ထောင်ခဲ့သည်။
အဘိုး၊ “ဒါဟာတော်တော်လေးဖြစ်ခဲ့သည်
၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအထိဒေသခံစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊
ဂျာစီမှထွက်ခဲ့ထွက်ခြင်းဖြင့်ချစ်ထွင်ရန်ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်
Shore, New York City, နှင့်အနောက်ဘက်တွင်ချီကာဂိုကဲ့သို့ဖြစ်သည်။

ထူးဆန်းတဲ့တင်ပို့အကြောင်းကိုစဉ်းစားပေးမယ်
တကယ်စဉ်းစားတွေးခေါ်မပေးခဲ့ဘူး အားလုံးပါပဲ
သူကအစားအစာပြပွဲတက်ရောက်သည့်အခါတစ်နေ့ပြောင်းလဲသွားတာ
ဒေသခံအစားအစာအကြောင်းပိုမိုလေ့လာသင်ယူရန် panel ကိုဆွေးနွေးခဲ့
ထုတ်လုပ်သူများနှင့်အမှုဆောင်အရာရှိများနှင့်အတူကွန်ယက်ရန်။
ကံကောင်းပါစေလိုသူကတရုတ်လူမျိုးတစ်ယောက်နဲ့ဆုံခဲ့တယ်
အဘယ်သူ၏သူငယ်ချင်းစိတ်ဝင်စားခဲ့စီးပွားရေးသမား
အမေရိကန်ထုတ်ကုန်တင်သွင်း။ ထို့နောက်ထူးဆန်းခဲ့သည်
မိမိအရေခဲမုန့်မူနာတင်ပို့ဖို့ဖျောင်းဖျ
တရုတ်။ “ငါသံသယရှိခဲ့တယ်ဆိုတာဝန်ခံတယ်။

“နောက်ဆုံးတော့တရုတ်ကဝေးလံခေါင်သီပေမဲ့ကုန်ကျစရိတ်ကများတယ်
ထုတ်ကုန်တန်ဖိုး ၄၀၀ ဒေါ်လာသာရှိသောကြောင့်ငါ့ဘာလို့မဖြစ်ခဲ့ရတာလဲဟုပြောခဲ့သည်။
သူ့ကိုမသိသည်ကဖြန့်ဖြူးစီစဉ်ခဲ့သည်
Bassetts ရေခဲမုန့်တစ်မျက်စိကန်းသောအရသာစမ်းသပ်မှု၊ pitting
အဓိကပြိုင်ဘက် - ကျော်ကြားဆန်းကျင်ပါ
Häagen-Dazs အမှတ်တံဆိပ်။ “ကျွန်တော်တို့ရဲ့သတင်းကိုကျွန်တော်ဝမ်းသာပါတယ်
ထုတ်ကုန်အတော်လေးလို့ရတဲ့ဖျော်ဖြေ “ထူးဆန်းကပြောပါတယ်။
“တရုတ်ကိုငါတို့ကြိုက်တယ်ဆိုတာငါ့ကိုလည်းပြောတယ်
နှင့်အတူကောင်းစွာတတ်သည့်မိသားစုပိုင်ခဲ့ကြသည်
“USA တွင်လုပ်သည်” ထုတ်ကုန်များအတွက်သူတို့၏အလွန်ရင်းနှီးမှု။”

အရသာစမ်းသပ်ပြီးနောက်ရက်သတ္တပတ်အနည်းငယ်အကြာတွင်တရုတ်
ဖြန့်ဖြူးသူသည်ရေခဲမုန့်ကိုးလုံးအတွက်အမှာစာဖြစ်သည်
အရသာအမျိုးမျိုးရှိမုန့် - Bassetts ၏ပထမဆုံးတင်ပို့မှု။

စိန်ခေါ်မှု

ဝမ်းမြောက်သော်လည်း Strange တွင်အတွေ့အကြုံအနည်းငယ်သာရှိသည်
နိုင်ငံတကာနှင့်ရေရှည်အပေးအယူညှိနှိုင်းခြင်း
ဖြန့်ဖြူးသူများ၊ သူ
ပိုပြီးတက်ကြွတဲ့တင်ပို့သူဖြစ်ချင်တယ်။
အမိန့်များလာရန်စောင့်ဆိုင်းခြင်းတက်။ “အကယ်။
မည်သူမဆိုတရုတ်နိုင်ငံသည်ကျွန်ုပ်၏ပထမ ဦးဆုံးဖြစ်သည်ဟုပြောခဲ့သည်
ပို့ကုန်ဈေးကွက်မှာငါအခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ့ရလိမ့်မယ်” ဟုသူကပြောသည်
လို့ပြောတယ် “ငါသည်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဖို့မျှော်လင့်ခဲ့သည်

၁၄၄

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၄၀

တရုတ်ပေးမယ့်ငါသာဖြစ်လျှင်အိမ်စာအများကြီးလုပ်ဖို့လိုအပ်ခဲ့ပါတယ်။
ရေရှည်ရောင်းအားကိုအောင်မြင်စွာကြီးထွားစေမယ်။”

သူကသော့ကိုမိတ်ဆက်ပေးမယ့်လမ်းပြမြေပုံလိုတယ်
အများပိုင်နှင့်ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ resources အရင်းအမြစ်များ၊
ရရှိနိုင်သောပို့ကုန်ငွေကြေး။ “တို့တို့ပြောရင်ကျွန်တော်လုပ်ဖို့လိုအပ်တာပဲ
ရေရှည်ပို့ကုန်မဟာပျူဟာကိုရေးဆွဲနိုင်ခဲ့တယ်။

နိုင်ငံတကာဖောက်သည်များ သူလည်းအာရုံစိုက်နေသည်
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု FTAs နှင့်အတူနိုင်ငံများ။
“တင်ပို့သူတွေက FTAs ကပိုကောင်းအောင်လုပ်တယ်
ခိုင်မာသောထုတ်ကုန်တာဝန်များကိုရင်ဆိုင်နေရသည်မဟုတ်” ဟုသူကဆိုသည်။ “ဒီ
အခွင့်အလမ်းတွေဟာအဆုံးမဲ့ပါပဲ။

အမြေ

သူ၏ပထမဆုံး Strange ကိုတရုတ်နိုင်ငံသို့ရောင်းချပြီးနောက်မကြာမီတွင်
US Commercial ၏ဒါရိုက်တာ Tony Ceballos နှင့်တွေ့ဆုံခဲ့သည်
Philadelphia တွင်ဝန်ဆောင်မှု။ “ဒါကနောက်ဆက်တွဲမှ ဦးဆောင်ခဲ့သည်
CS ကုန်သွယ်ရေးအထူးကု Leandro နှင့်တွေ့ဆုံခဲ့သည်
ငါ၏အတရုတ်ကုန်သွယ်ရေး ဦးဆောင်လမ်းပြနှင့်ပတ်သက်။ Solorzano, “ထူးဆန်း
လို့ပြောတယ် “သူကငါ့ကိုရေကြောင်းအပေါ်ကောင်းသောထိုးထွင်းသိမြင်မှုတစ်ခု
အကောက်ခွန်နှင့်အကောက်ခွန်အပါအဝင်တရုတ်ဈေးကွက်
အရင်းအမြစ်များ၊ မရှိမဖြစ်ဈေးကွက်သူတေသနနှင့်ရည်ညွှန်းချက်များ၊
ပို့ကုန်ရန်ပုံငွေပံ့ပိုးသူများနှင့်အတူ။”

Solorzano သည် Strange နှင့်တွေ့ဆုံရန်စီစဉ်ခဲ့သည်
ဘေဂျင်းရှိအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း
ပြည်ပမှလယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း၊
စီးပွားဖြစ်ရှင်းလင်းခြင်း၊ ဒေသတွင်းအဆက်အသွယ်များနှင့်အကြွေးအမြန်အတွက်-20°Fဖြစ်သည်။ အမေရိကန်နှင့်အတူဘုံသယ်ဆောင်

သင်ခန်းစာများ

Ex-Im Bank ကိုနိုင်ငံခြားမှ ဝယ်ခြင်းဖြင့်အန္တရာယ်လျော့ချပါ
ရန်အချက်အလက်အာမခံ။ “ငါလမ်းမရှိဘူး
အတရုတ်မှာရောင်းအားရှိလိမ့်မယ်
အခြေခံရင်း” ဟုသူကဆိုသည်။ “၁ ရာခိုင်နှုန်းထက်နည်းတယ်
ငွေတောင်းခံလာပါ။ သို့သော်ရရန်ငွေ ၉၀ ရာနှုန်းပေးသည်။”
“အခြေခံအား”
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဦးရောင်းအားကောင်းသော
ကုန်ပို့ကုန်အတွက်ကောင်းတဲ့လိုအပ်ချက်ပဲ” ဟုသူကပြောသည်။
“ရေခဲမုန့်တင်ပို့မှုကဆက်ပြီးကြီးထွားလာတယ်
ပို့ကုန်အပေါ်ငါ့ယုံကြည်မှု။”

သင်၏ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးမျှော်မှန်းချက်များကိုစိန်ခေါ်ပါ။ “အကောင်းဆုံး
ရေကြောင်းနှင့်ရေရှည်သိုလှောင်မှုအပူချိန်
အချက်အလက်အတွက်-20°Fဖြစ်သည်။ အမေရိကန်နှင့်အတူဘုံသယ်ဆောင်

ပေကျင်းမှာဈေးကွက်တည်ရှိတည်ထောင်ခြင်း။
Ex-Im ဘဏ်၊ အရင်းအမြစ်များနှင့်ပေါင်းစပ်ထားသည်
Philadelphia တွင်ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးစင်တာနှင့် SBA၊
မကြာမီ Strange ၏ကြိုးပမ်းမှုများသည်ရေရှည်တွင်အဆုံးသတ်ခဲ့သည်။
တရုတ်တွင်ရေခဲမုန့်ပိုမိုရောင်းရန်သဘောတူညီမှု

ယခု ၆ နှစ်ကြာပြီးနောက်တရုတ်သို့ပို့ကုန်သည်
Bassetts ၏စုစုပေါင်းရောင်းအား၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးနှင့်
သုတိသည် ဆက်လက်၍ ကြီးထွားကြသည်။ တရုတ်စားသုံးသူအဖြစ်
စားသောက်ဆိုင်များတွင်အရသာရှိသောအစားအသောက်များဖြင့်ရောင်းပါ။
ဟိုတယ်များ၊ လွတ်လပ်သောနန်းတော်များနှင့်စုပေါင်းမားကက်များ၊
ထူးဆန်းအချို့က "အရည်ပျော်" ရန်မျှော်လင့်ပါသည်
အသစ်တီတွင်အရသာကမ်းလှမ်းခြင်းဖြင့်ယှဉ်ပြိုင်မှု။ "ဘို့
တရုတ်ဈေးကွက်မှာသစ်သီးဝလံတွေ၊
အခြေခံရေခဲမုန့်နှင့်လက်ဖက်စိမ်းနှင့်နှမ်းအနက်ရောင်
ရိုးရာ vanilla နှင့်အတူသွားကြဖို့အရသာ။ "

ဤအတောအတွင်းထူးဆန်းကွဲပြားခြားနားနေဆဲဖြစ်သည်
တစ် ဦး တွင်ပါဝင်သည်သူ၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအစု
သူသည်နိုင်ငံတော်ကာလစီယံဝယ်ယူ၏မစံရှင်

ရေခဲသေတ္တာယူနှစ်ခဲအောက်တွင်ဖော်ပြထားသောအပူချိန်ကိုထိန်းသိမ်းရန်
-15°F၊ ၎င်းသည်အေးခဲနေသောအစားအသောက်များအတွက်အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်သည်
ရေခဲမုန့်အဘို့အနယ်စပ်လွန်းနေ။ ကွန်တိန်နာ
ငါတို့ရေခဲမုန့်ကိုတရုတ်ကိုတင်ပို့တာပေါ့
အပူချိန်ကို -20 °F အောက်တွင်သာခံနိုင်အောင်ဒီဇိုင်းပြုလုပ်ထားသည်။ "

လှုပ်ရှားမှု
ပို့ကုန်အရင်းအမြစ်အားလုံးကိုအသုံးပြုပြီးတက်ရောက်ပါ
networking ဖြစ်ရပ်များ။ "အကြီးမားဆုံးအံ့သြစရာများထဲမှ
အစိုးရတစ်ခုလုံးနှင့်အမည်ခံ
အစိုးရကအဲဒီမှာဖြစ်ကြောင်းအရင်းအမြစ်များကိုတင်ပို့။ "

အခြားယဉ်ကျေးမှုများအတွက်ပွင့်လင်း Be ။ " ငါလမ်းမရှိဘူး
ငါမသိဘူးဆိုရင်တရုတ်ယဉ်ကျေးမှုကိုနားလည်လိမ့်မယ်
တင်ပို့။ ငါဖြန့်ဖြူးငါနှင့်အစာရှောင်ခြင်းဖြစ်လာကြပါပြီ
သူငယ်ချင်းများ ငါသူ့ကိုဈေးသည်များထံသို့ခေါ်ဆောင်သွားသည်၊ သူသည်ငါ့ကိုယူ
သူ၏ဖောက်သည်များ။ ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ဆက်ဆံရေးကပိုကောင်းလာမှာမဟုတ်ဘူး။

FTA နိုင်ငံများတွင်အခွင့်အလမ်းရှာပါ။ မင်းရပါလိမ့်မယ်
အတားအဆီးနည်းပါးခြင်းနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ရန်ပိုမိုလွယ်ကူခြင်း။

Success Story: Bassetts ရေခဲမုန့်ကုမ္ပဏီ

၁၄၅

စာမျက်နှာ ၁၄၁

အခန်း ၁၃ ဈေးနှုန်း၊ ဈေးနှုန်းများ၊ နှင့်သတ်မှတ်ချက်များ

ဤအခန်း၌။ ။

- သင့်ကုန်ပစ္စည်းအတွက်အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း
နိုင်ငံတကာမှာ
- ဈေးနှုန်းများနှင့်လိုလားသည့်ငွေတောင်းခံလွှာများကိုကိုင်တွယ်ခြင်း
- အရောင်းအဝယ်စည်းကမ်းချက်များကိုသတ်မှတ်ခြင်း

သင့်ကုန်ပစ္စည်းအားစနစ်တကျဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း၊ တိကျမှန်ကန်သောကွဲပြားချက်များပေးခြင်း၊ စည်းကမ်းချက်များကိုရွေးချယ်ခြင်း
ကုန်ပစ္စည်းရောင်းခြင်းနှင့်ငွေပေးချေခြင်းနည်းလမ်းကိုရွေးချယ်ခြင်းတို့သည်အရေးကြီးသောအချက် ၄ ချက်ဖြစ်သည်
သို့မဟုတ်နိုင်ငံရပ်ခြားဝန်ဆောင်မှု။ လေးပါးအနက်မှဈေးနှုန်းသည်အတွေ့အကြုံရှိသူများအတွက်ပင်အခက်ခဲဆုံးဖြစ်နိုင်သည်
တင်ပို့သူ။ (ငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းများကိုအခန်း ၁၄ တွင်ဖော်ပြထားသည်။)

ဈေးနှုန်းထည့်သွင်းစဉ်းစား

ဤထည့်သွင်းစဉ်းစားမှုများသည်သင့်ကုန်ပစ္စည်းအတွက်နိုင်ငံရပ်ခြား၌သင်တို့၏အကောင်းဆုံးဈေးနှုန်းကိုဆုံးဖြတ်ရန်ကူညီလိမ့်မည်။

- သင်၏ကုမ္ပဏီသည်မည်သည့်ဈေးနှုန်းဖြင့်ရောင်းချသင့်သနည်း
- မည်သည့်ဈေးကွက်နေရာချထားမှုအမျိုးအစား (ဆိုလိုသည်မှာ၊
ဖောက်သည်အမြင်) သင်၏ကုမ္ပဏီပါဘူး
- ငှား၏ဈေးနှုန်းဖွဲ့စည်းပုံကနေဖော်ပြချင်ပါသလား?
- ပို့ကုန်ဈေးကွက်ကိုထိန်းသိမ်းလား
ထုတ်ကုန်ရဲ့အရည်အသွေးလား
- ဈေးနှုန်းကယှဉ်ပြိုင်နိုင်သလား။
- မည်သည့်လျှော့ဈေးအမျိုးအစား (ဥပမာ၊ ကုန်သွယ်ရေး၊ ငွေသား၊
ထောက်ပံ့ကြေး၊ ဥပမာ၊ ကြော်ငြာ၊
သင့်ကုမ္ပဏီကငှားကမ်းလှမ်းသင့်သလား
နိုင်ငံခြားဖောက်သည်များလား
- ဈေးကွက်၏ဈေးကွက်အရကွဲပြားခြားနားမှုရှိသင့်ပါသလား။
- သင်၏ကုမ္ပဏီဘာလုပ်သင့်သလဲ
ထုတ်ကုန်လှိုင်းဈေးနှုန်း?
- အကယ်၍ သင်၏ဈေးနှုန်းကိုရွေးချယ်ပါ
ကုမ္ပဏီ၏ကုန်စရိတ်များတိုးလာသလား Is
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အတွက်ဝယ်လိုအား elastic သို့မဟုတ်
inelastic?
- နိုင်ငံခြားအစိုးရကသွားကြည့်နေသလား
သင့်ရဲ့ဈေးနှုန်းများကိုကျိုးကြောင်းဆီလျော်သို့မဟုတ်ခေါင်းပုံဖြတ်အဖြစ်?
- နိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်၏သရေဖျက်မှုဆိုင်ရာဥပဒေများကိုကျင့်သုံးပါ
ပြန်တစ်ခု?

ပြည်တွင်းဈေးကွက်၌ရှိသကဲ့သို့ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကိုရောင်းချသောဈေးနှုန်းသည်သင့်ကိုတိုက်ရိုက်ဆုံးဖြတ်သည်
ကုမ္ပဏီ၏ ဝင်ငွေ။ သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ဈေးကွက်သုတေသနတွင်အကဲဖြတ်မှုတစ်ခုပါဝင်ရန်အရေးကြီးသည်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၁၄၇

စာမျက်နှာ ၁၄၂

ဈေးအရမ်းမြင့်လွန်းတယ်။ ထုတ်ကုန်ဒါမှမဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကရောင်းမှာမဟုတ်ဘူး။ ဈေးနှိမ့်လွန်းလျှင်ပို့ကုန်လုပ်ဆောင်မှုများသည်အကျိုးအမြတ်မလုံလောက်ခြင်းသို့မဟုတ်အမှန်တကယ်တွင်အသားတင်အနှုံးဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။

သင့်လျော်သောဈေးနှုန်းကိုဆုံးဖြတ်ရန်ရိုးရာအစိတ်အပိုင်းများမှာကုန်ကျစရိတ်၊ ဈေးကွက်ဖြစ်သည် ဝယ်လိုအားနှင့်ယှဉ်ပြိုင်မှု။ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုစီကိုသင်၏ကုမ္ပဏီနှင့်နှိုင်းယှဉ်ပါ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်ဝင်အတွက်ရည်ရွယ်ချက်။ တစ်ခုကနေအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုစီ၏ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာ ပြည်ပတင်ပို့မှုရထားသည်ပြည်တွင်းဈေးနှုန်းနှင့်ကွဲပြားသောပို့ကုန်ဈေးနှုန်းများကိုဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။

ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်အလွန်အရေးကြီးသည် ပုံမှန်အားဖြင့်အားဖြင့်ဖြစ်ကြောင်းအပိုဆောင်းကုန်ကျစရိတ် တင်သွင်းသူ။ ၎င်းတို့တွင်အကောက်ခွန်၊ အကောက်ခွန်များပါ ဝင်သည့် နိုင်ငံတကာဈေးနှုန်းသတ်မှတ်တဲ့အခါ အခွန်ကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်မမေ့ပါနှင့်၊ အကောက်ခွန်စရိတ်၊ ငွေကြေးအတက်အကျ၊ ငွေပေးငွေယူကုန်ကျစရိတ် (ရေကြောင်းအပါအဝင်)၊ ငွေပေးငွေယူကုန်ကျစရိတ်နှင့်ရေကြောင်း၊ (VATs) ။ ဤကုန်ကျစရိတ်များသိသိသာသာ add နိုင်ပါတယ် နှင့်တန်ဖိုး -added အခွန်။ သွင်းကုန်မှနောက်ဆုံးပေးသောဈေးသို့၊ ငွေပေးငွေယူကုန်ကျစရိတ်နှင့်ရေကြောင်း၊ တခါတရံပိုမိုကြောင်းစုစုပေါင်းအတွက်ရရှိလာတဲ့ အခွန်တန်ဖိုး -added အခွန်။ ယူနိုက်တက်အတွက်ကောက်ခံဈေးနှုန်းနှစ်ဆထက် ပြည်နယ်များ။ အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များသည်များသောအားဖြင့်ပိုမိုကောင်းမွန်စွာယှဉ်ပြိုင်ကြသည် သူတို့ထက်အရည်အသွေး၊ ဂုဏ်သတင်းနှင့်ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် နှင့်တန်ဖိုး -added အခွန်။ ဈေးနှုန်းအပေါ် ပြုပြင် - ဒါပေမယ့်ဝယ်လက်အထုပ်တစ်ခုလုံးစဉ်းစားပါ။

နိုင်ငံခြားဈေးကွက်ရည်ရွယ်ချက်များ

သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ဈေးနှုန်းခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာမှု၏အရေးကြီးသောအချက်မှာဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းဖြစ်သည်။ ဈေးကွက်ရည်ရွယ်ချက်များ။ ဥပမာအားဖြင့်၊ သင်သည်သင်၏ကုမ္ပဏီကြိုးစားနေရှိမရှိမေးမြန်းလိမ့်မည်။ ဈေးကွက်သစ်ကိုထိုးဖောက်ခြင်း၊ ရေရှည်ဈေးကွက်တိုးတက်မှုကိုရှာဖွေခြင်းသို့မဟုတ်ထွက်ပေါက်တစ်ခုကိုရှာဖွေခြင်း ပိုလျှံထုတ်လုပ်မှုသို့မဟုတ်ခေတ်မီထုတ်ကုန်သည်။

ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးနှင့်ဈေးနှုန်းဆိုင်ရာရည်ရွယ်ချက်များကိုယေဘုယျအားဖြင့်သို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားနှင့်အဝင်ခွင့်ကျဖြစ်စေနိုင်သည်။ ဈေးကွက်။ ဥပမာအားဖြင့်၊ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံသို့အရောင်းမြှင့်တင်ရန်ရည်ရွယ်ချက်များ လူတစ်ဦး ချီး ဝ ငွေသည်ယူအက်စ်တွင်ရရှိသောဝင်ငွေ၏ဆယ်ပုံတစ်ပုံဖြစ်နိုင်သည်မှာသေချာသည်။ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးရည်ရွယ်ချက်များမှသည်ဥရောပသို့ (သို့) ဂျပန်အထိဖြစ်သည်။

ကုန်ကျစရိတ်

ထုတ်ကုန်ထုတ်လုပ်ရန်နှင့်ဈေးကွက်သို့တင်ပို့ရန်အတွက်အမှန်တကယ်ကုန်ကျစရိတ်သည်အဓိကသော့ချက်ဖြစ်သည်။ ပို့ကုန်ငွေကြေးကြေးရင်းအလားအလာရှိမရှိဆုံးဖြတ်။ များစွာသောတင်ပို့သူအသစ်များက ၄ ငါးတို့တွက်ချက်သည် ပို့ကုန်ဈေးနှုန်းကုန်ကျ - နည်းလမ်းအားဖြင့်။ In တွက်ချက်မှုအရပို့ကုန်ကစတယ် ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်နှင့်ထပ်ပြောသည် အုပ်ချုပ်ရေး၊ သုတေသနနှင့်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၊ overhead, ကုန်တင် forwarding, ဖြန့်ဖြူး မာဂျင်အကောက်ခွန်နှင့်အမြတ်။

ဒီဈေးနှုန်းချဉ်းကပ်မှု၏အကျိုးသက်ရောက်မှုကို may ပို့ကုန်ဈေးနှုန်းတစ်ခုသို့မြှင့်တက်လာစေသတည်း မယှဉ်ပြိုင်အကွာအဝေး။ တစ်ဦး တင်ပို့ပေးမယ့်

မည်မျှကွာခြားကြောင်းဂရုတစိုက်စဉ်းစားပါ ကုန်ကျစရိတ် -related ဈေးနှုန်းလုပ်နိုင်တဲ့အမျိုးအစားများ နှိုင်းယှဉ်မှုပြုနိုင်မှုကိုအကျိုးသက်ရောက်စေသည် နိုင်ငံတကာဈေးကွက်။

၁၄၈

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၄၃

ထုတ်ကုန်သည်ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်နှင့်အတူယခင်စက်ရုံ၏ဈေးနှုန်းနှင့်အတူတူပင်ဖြစ်နိုင်သည်။ ၎င်း၏နောက်ဆုံးစားသုံးသူဈေးနှုန်း တင်ပို့ကုန်ကျစရိတ်များပါဝင်သည်တစ်ချိန်ကသိသိသာသာပိုမိုမြင့်မားဖြစ်လိမ့်မည်။

မဖြစ်စေလောက်ကုန်ကျစရိတ်ဈေးနှုန်းသည်ဈေးကွက်တွင်း ဝ ဝင်ရောက်နိုင်ရန်အတွက်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု၏ဈေးနှုန်းကိုယှဉ်ပြိုင်နိုင်သည့်နည်းလမ်းဖြစ်သည်။ ဒါ ထုတ်ကုန်တင်ပို့မှုအတွက်ထုတ်ကုန်များထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့်ရောင်းချခြင်းအတွက်ကုန်ကျစရိတ်ကိုတိုက်ရိုက်အိတ်ထဲထည့်တွက်သည် ဆုံးရှုံးမှုတစ်ခုဖြစ်စေဘဲဈေးနှုန်းများကိုမသတ်မှတ်နိုင်သည့်မြေညီထပ်တစ်ခုဖြစ်သည်။ ဥပမာအပိုဆောင်း ပို့ကုန်ဈေးကွက်လိုက်လျောညီထွေဖြစ်အောင်ထုတ်ကုန်ပြုပြင်မွမ်းမံမှုကြောင့်ကုန်ကျစရိတ်များဖြစ်ပေါ် နိုင်သည် ကွဲပြားခြားနားသောအရွယ်အစား၊ လျှပ်စစ်စနစ်များ၊ ဒါမှမဟုတ်တံဆိပ်များ။ ပို့ကုန်ထုတ်ကုန်များလျှင်ကုန်ကျစရိတ်၊ သို့သော်၊ လျော့ကျစေနိုင်သည် ချွတ်ယွင်းနေသောဗားရှင်းများသို့မဟုတ်ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်မှု၏ပုံသေကုန်ကျစရိတ်တိုးမြှင့်ခြင်းမရှိဘဲလုပ်နေကြသည်။ ပြည်တွင်းတံဆိပ်ကပ်ခြင်း၊ ထုပ်ပိုးခြင်းစသည့်ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်မှုအတွက်သာကုန်ကျစရိတ်များစွာရှိသည်။

ထိုရက်၌စိတ်လျှပ်တွင်ဆာဒ်အေးမြေပြားတစ်ချောင်းဖြင့်ဖမ်းကြည့်ကြည့်ကျစရိတ်၊ နုတ်နေကြသည်။

မည်သည့်အကျိုးအမြတ်အပေါ်မူတည်၍ ပြည်တွင်းနှင့်ပို့ကုန်ထုတ်ကုန်များအတွက်အခြားကုန်ကျစရိတ်များကိုအကဲဖြတ်သင့်သည် ထုတ်ကုန်တစ်ခုစီသည်ထိုအသုံးစရိတ်များမှရရှိသည်။

- ရေကျက်သုတသနနှင့်ချက်ဒစ်စစ်ဆေးမှုများအတွက်အခကြေးငွေတောင်းမရှင့်၊ သင်တန်းကြေး၊
- စီးပွားရေးခရီးသွားကုန်ကျစရိတ် နိုင်ငံခြားနှင့်ဆက်စပ်သည့်အခြားကုန်ကျစရိတ် ကိုယ်စားလှယ်များ
- နိုင်ငံတကာစာပို့ခနှင့်တယ်လီဖုန်းနှုန်းထားများ
- အတိုင်ပင်ခံနှင့်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူအခကြေးငွေ
- ကုန်ပစ္စည်းပြုပြင်မွမ်းမံခြင်းနှင့်အထူး ထုပ်ပိုးကုန်ကျစရိတ်
- ဘာသာပြန်စရိတ်

ပို့ကုန်ထုတ်ကုန်၏အမှန်တကယ်ကုန်ကျစရိတ်ကိုတွက်ချက်ပြီးနောက်၊ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အတွက်အနီးစပ်ဆုံးစားသုံးသူဈေးနှုန်း။

ဈေးကွက်ဝယ်လိုအား

လူသုံးကုန်ပစ္စည်းအများစုအတွက်တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေသည်ဈေးကွက်၏ငွေပေးချေနိုင်စွမ်းကိုတိုင်းတာသည်။ အချို့ထုတ်ကုန်များကလူတစ်ဦးချင်းဝင်ငွေကိုပင်နှိမ့်ကျစေသည် (ဥပမာ၊ Levi ၏ဂျင်းဘောင်းဘီ)။ ဝယ်လိုအားကိုမြှင့်တက်စေသည်။ သူတို့ရဲ့ရောင်းချမှုကိုမတိုင်မှီကပင်ဝင်ငွေပေးချေမှုကိုလျှော့ချရန်ထုတ်ကုန်ကုန်ရှင်အောင်ပြုလုပ်ခြင်းသည်ဖြစ်နိုင်သည်။ တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေနည်းသောဈေးကွက်များ၌သင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်ငွေကြေးအတက်အကျကိုသိရှိပြသနိုင်သည်။ ယင်း၏ကုန်ပစ္စည်းများ၏တတ်နိုင်ပြောင်းလဲနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့်ဈေးနှုန်းကြီးစားသင့်သည်။ အမေရိကန်နှင့်နိုင်ငံခြားများ၏အတိုးပြုအပြောင်းအလဲများကိုလိုက်လျောညီထွေငွေကြေး။ တစ်ဦးကအတော်လေးအားနည်းနေဒေါ်လာအမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းများဈေးနှုန်းစေသည်။ ဤနည်းအားဖြင့်ကမ္ဘာအနှံ့ရှိဈေးကွက်များတွင်ဝိသိသပြုပြင်နိုင်စွမ်းရှိသည်။ ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများနှင့်ပါယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။ အဘယ်သူ၏ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်ရုတ်တရက်ဖြစ်ကြသည်အခြားနိုင်ငံခြားပြိုင်ဘက်သူတို့ရဲ့မြင့်တက်ပြည်တွင်းငွေကြေးထင်ဟပ်။ သင်၏ကုမ္ပဏီလုပ်သင့်သည်။ သင့်ထုတ်ကုန်ကိုမည်သူဝယ်ယူအမျိုးအစားမျိုးကလည်းမျှော်လင့်သည်။ အကယ်၍ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတစ်ခုတွင်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏အဓိကဖောက်သည်များမှာလည်းဖြစ်သည်။ နိုင်ငံခြားသားများသို့မဟုတ် ဝင်ငွေမြင့်မားသောဒေသခံများ။ ဈေးနှုန်းမြင့်မားနိုင်သည်။ တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေပျမ်းမျှအားဖြင့်နည်းနေလျှင်ပင်ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

ဈေးနှုန်းသတင်းအချက်အလက်သည်လမ်းညွှန်အတွက်ပင်လယ်ရပ်ခြားမြန်မြန်အလားတူထုတ်ကုန်များညီမျှအရည်အသွေး၏အရင်းအမြစ်တစ်ခု။ သင့်ရဲ့တိုင်းပြည်ရပ်ထုတ်ကုန်ထောက်ပံ့မှုရန်အလွန်အစွမ်းထက်

ဈေးနှုန်းသတင်းအချက်အလက်ရှိခိုင်းပါသည်
 နှုတ်လမ်းများစွာအတွက်စုဆောင်း။
 ပင်လယ်ရပ်ခြားဖြန့်ဖြူးခြင်းနှင့်
 အလားတူထုတ်ကုန်များ၏အေးဂျင့်
 ညီမျှအရည်အသွေး၏ဖြစ်ကြသည်
 အရင်းအမြစ်တစ်ခု။ ဒါ့ပြင်ခရီးသွားလာ
 သင်ရဲ့စိုင်းပြည်ရန်
 ထုတ်ကုန်ထောက်ပံ့ပေးလိမ့်မည်
 ရန်အလွန်အစွမ်းထက်တဲ့အခွင့်အလမ်း
 ဈေးနှုန်းသတင်းအချက်အလက်များစုဆောင်းပါ။

အခန်း ၁၃။ ဈေးနှုန်း၊ ဈေးနှုန်းနှင့်သတ်မှတ်ချက်များ

149

စာမျက်နှာ ၁၄၄

ပြိုင်ဆိုင်မှု

ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင်ကုမ္ပဏီအနည်းငယ်သည်ဈေးနှုန်းများကိုဂရုတစိုက်မသတ်မှတ်ဘဲအခမဲ့သတ်မှတ်နိုင်သည်။ သူတို့ရရှိသောကုန်ဈေးနှုန်းမူဝါဒများအကဲဖြတ်။ ဒီအခွင့်အနေ၌တည်သော ပို့ကုန်တင်ပို့မှုသည်ယဉ်ပြင်မှု၏ဈေးနှုန်းများကိုအကဲဖြတ်ရန်လိုအပ်မှုကြောင့်ပိုမိုရှုပ်ထွေးသည် တစ်ခုချင်းစီကိုအလားအလာပိုကန့်ဈေးကွက်။

အကယ်၍ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်တွင်ပြိုင်ဘက်များစွာရှိပါကသင့်ရွေးချယ်စရာအနည်းငယ်သာရှိသည်။ သို့သော်ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးနှင့်ကိုက်ညီရန်သို့မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ် ၀ နှောင်းမူကိုဈေးမကြီးစေရန်ဖြစ်သည်။ ဈေးကွက်ပေစုထုထောင်ခြင်း၏။ ကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုတစ်ဦး အထူးသဖြင့်နိုင်ငံခြားအသစ်ဖြစ်တယ်ဆိုရင် ဈေးကွက်၊ သို့သော်၊ အမှတ်တကယ်အတွက်ဖြစ်နိုင်သည်ထက်ပိုမိုမြင့်မားသောဈေးနှုန်းကိုသတ်မှတ်ရန်ဖြစ်နိုင်သည်။ ပြုတ်သိမ်းဈေးကွက်။

ဈေးနှုန်းအကျဉ်းချုပ်

သင်၏ကုန်ပစ္စည်း၏ဈေးနှုန်းကိုဆုံးဖြတ်ရာတွင်အဓိကအချက်များစွာကိုမှတ်ထားရန်အရေးကြီးသည်။

- ရည်ရွယ်ချက်အတွက်ဆုံးဖြတ်ပါ
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်။
- အမှန်တကယ်ကုန်ကျစရိတ်ကိုတွက်ချက်ပါ
ထုတ်ကုန်တင်ပို့။
- နောက်ဆုံးစားသုံးသူဈေးနှုန်းကိုတွက်ချက်ပါ။
- ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားကိုအကဲဖြတ်ခြင်းနှင့်
ယှဉ်ပြိုင်မှု။
- ထုတ်ကုန်ကိုပြုပြင်ရန်စဉ်းစားပါ
ပို့ကုန်ဈေးနှုန်းလျော့ချ။
- “nonmarket” ကုန်ကျစရိတ်များကိုထည့်သွင်းပါ
အခွန်နှင့်အကောက်ခွန်အခကြေးငွေ။
- ပေးသောကုန်ကျစရိတ်ပြပ်စင်ဖယ်ထုတ်ပါ
ပို့ကုန်လုပ်ငန်းအတွက်အကျိုးမရှိ
ထိုကဲ့သို့သောပြည်တွင်းကြော်ငြာအဖြစ်။

စျေးနှုန်းနှင့် Pro Forma ငွေတောင်းခံလွှာ

များစွာသောပို့ကုန်အရောင်းအဝယ်များသည်အထူးသဖြင့်ကနဦးပို့ကုန်အရောင်းအဝယ်များကို နိုင်ငံရပ်ခြားမှစုံစမ်းစစ်ဆေးမှုတစ်ခုကိုလက်ခံရရှိပြီးနောက်၊ လိုလားသူတစ်ဦး ငွေတောင်းခံလွှာကိုငွေတောင်းခံလွှာ၏ format နှင့်ပြင်ဆင်တဲ့ကားကား၊ ကဦးစားပေးနည်းလမ်းဖြစ်ပါတယ် တင်ပို့မီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ။

ကိုးကားချက်တစ်ခုသည်ထုတ်ကုန်ကိုဖော်ပြသည်။

ရောင်းချခြင်းနှင့်ငွေပေးချေမှု၏စည်းကမ်းချက်များ။ ဘာဖြစ်လျှင်ဆိုတော့ သူတို့အတွက်ပြင်ဆင်ထား၊
နိုင်ငံခြားဝယ်အကျွမ်းတဝင်မကျမည်အကြောင်းတည်း။ ထိုကဲ့သို့အချက်အလက်များကို ပြောဆိုနိုင်ပါသည်။
ထုတ်ကုန်နှင့်အတူ၏ဖော်ပြချက် မင်းဟာမင်းရဲ့စာတွေကိုရေးလေ့ရှိတယ်
တစ် ဦး ရေးခြားခြားကူးကူးအတွက်ထုတ်ကုန် ကိုးကားပေးမယ့်အားလုံးအပိုအသေးစိတ်တတ်နိုင်သမျှ
ပုံမှန်အားဖြင့်ထက်ပိုမိုအသေးစိတ်ပါဝင်သည်ရမည်ဖြစ်သည်။ အချိန်ကိုချွေတာပြီးနောက်ပိုင်းအမှားများကိုတားဆီးပါ။
ပြည်တွင်းကိုးကားအတွက်လိုအပ်ပါသည်။
(ပုံစံဥပမာအတွက်နောက်ဆက်တွဲ D ကိုကြည့်ပါ။)

၁၅၀ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၄၅

ဖော်ပြချက်တွင်ပါဝင်သင့်သည်

- ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူ၏အမည်နှင့်လိပ်စာ
- ဝယ်သူ၏ရည်ညွှန်းနံပါတ်နှင့်နေ့စွဲ စုံစမ်းရေးကော်မရှင်၏
- တောင်းဆိုထားသောထုတ်ကုန်များစာရင်းနှင့်က အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြချက်
- တစ်ဦးချင်းစီကို item ၏ဈေးနှုန်း (ကုန်ပစ္စည်းအကြံပြုလိုတယ် ပစ္စည်းများကိုအသစ်သို့မဟုတ်အသုံးပြုကြသည့်ရိုမရှိနှင့်ရန် လျှော့ချဖို့အမေရိကန်ဒေါ်လာအတွက်ဈေးနှုန်းကိုးကား နိုင်ငံခြားသုံးနှုန်း
- သင့်လျော်သောစုစုပေါင်းကုမ္ပဏီနှင့် (မက်ထရစ်အတွက်) ပို့ကုန်များအတွက်ထုပ်ပိုးအတိုင်းအတာ သင့်လျော်သောယူနစ်)
- သင့်လျော်သောစုစုပေါင်းနှင့်အသားတင်ပို့ဆောင်မှုအလေးချိန် (မက်ထရစ်ယူနစ်များတွင်သင့်လျော်သော)
- ကုန်သွယ်မှုလျှော့ချရေး (ရှိလျှင်)
- ပို့သည့်နေရာ
- ရောင်းရန်သတ်မှတ်ချက်များ
- ငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာသတ်မှတ်ချက်များ
- အာမခံနှင့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစရိတ်
- ကိုးကားသက်တမ်းကာလ
- ဖောက်သည့်မှပေးရမည့်စုစုပေါင်းကုန်ကျငွေ
- ယူအက်စ်အိတ်ကမ်းမှပို့မည့်ရက်စွဲ ဒါမှမဟုတ်လေဆိပ်
- ရောင်းရငွေ

Pro forma ငွေတောင်းခံလွှာများကိုငွေပေးချေရန်အတွက်အသုံးပြုသည်မဟုတ်။ ရှိစာရင်း 15 ပစ္စည်းများ၊ တစ် ဦး လိုလားသူအပြင် ပုံစံငွေတောင်းခံလွှာတွင်ဖော်ပြချက်နှစ်ခုပါ ဝင်သင့်သည်။ တစ်ခုမှာယင်းပုံစံ၏ငွေတောင်းခံလွှာမှန်ကန်ကြောင်းအတည်ပြုပေးသည် နှင့်မှန်ကန်သောနှင့်ကုန်ပစ္စည်းများ၏စာစိမ့်မြစ်၏တိုင်းပြည်ဖော်ပြသည်အခြား။ အဆိုပါငွေတောင်းခံလွှာလည်းသင့်ပါတယ် ရှင်းရှင်းလင်းလင်း "လိုလားသူငွေတောင်းခံလွှာ။ " မှတ်သားထားရမည်

Pro forma ငွေတောင်းခံလွှာများသည်သွင်းကုန်လိုဏ်ဖွင့်ရန်လျှောက်ထားသောအခါဝယ်သူအသုံးပြုသောပုံစံများဖြစ်သည် ခရက်ဒစ်၏စာသို့မဟုတ်ရန်ပုံငွေများစီစဉ်ခြင်း။ အမှန်မှာ၊ ယင်းသည်ငွေတောင်းခံလွှာကိုထည့်သွင်းရန်အလေ့အကျင့်ကောင်းတစ်ခုဖြစ်သည် မည်သည့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးနှုန်းနှင့်မဆိုကြိုစာရွက်စာတမ်းတောင်းခံခြင်းရှိမရှိ။ ဘယ်တော့လဲ ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာကုန်ပစ္စည်းများကိုတင်ပို့ခြင်းမပြုမီပြင်ဆင်ထားသည်။ သင်၏ကုန်ပစ္စည်းကိုစစ်ဆေးရန်အကြံပြုလိုပါသည် ဒေသတွင်းရှိအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးမှလိုအပ်သောအထူးငွေတောင်းခံလွှာပြCommercial ဌာနချက်များအတွက်ရုံး တင်သွင်းနိုင်ပါသည်။

တိကျသောဈေးနှုန်းကိုသင့်ကုမ္ပဏီမှသဘောတူသည့်သို့မဟုတ်အာမခံသည်ဆိုပါက၎င်းအတိအကျကာလ ကမ်းလှမ်းမှုကိုတရားဝင်နေဆဲသတ်မှတ်ထားသောရပါမည်။

ရောင်းရန်သတ်မှတ်ချက်များ

မည်သည့်အရောင်းသဘောတူညီမှုတွင်မဆိုပို့ဆောင်ရေးအသုံးအနှုန်းများကိုနားလည်ရန်အရေးကြီးသည် ဘာလိုလဲဆိုတော့သူတို့ရဲ့အဓိပ္ပာယ်ကိုရှုပ်ထွေးမှုကအရောင်းအ ဝယ်တစ်ခုဒါမှမဟုတ်အရောင်းအ ဝယ်တစ်ခုဖြစ်သွားနိုင်တယ်။ ရောင်းရန်သတ်မှတ်ချက်များ ကုန်ပစ္စည်းများပို့ဆောင်ခြင်းတွင်ပါ ဝင်သော ဝယ်သူနှင့်ရောင်းသူနှစ် ဦး စလုံး၏တာဝန်ဝတ္တရားများ၊ အန္တရာယ်များနှင့်ကုန်ကျစရိတ်များကိုသတ်မှတ်ပါ ပို့ကုန်ငွေပေးငွေယူတက်သည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးအရောင်းအ ဝယ်တွင်ပါရှိသောဝေါဟာရများသည်မကြာခဏအသံထွက်နေသည် ပြည်တွင်းစီးပွားရေးတွင်အသုံးပြုသောသူများနှင့်ဆင်တူသော်လည်းမကြာခဏအဓိပ္ပာယ်အမျိုးမျိုးရှိသည်။ သို့ ကြိုအကြောင်းကြောင့်တင်ပို့သူသည်ဈေးနှုန်းမသတ်မှတ်မီစည်းကမ်းချက်များကိုသိနားလည်ရမည် ကြိုတင်ကုန်ပို့လွှာ။

ကမ္ဘာအဝှမ်းဈေးတွင်ရောင်းဝယ်မှုအများဆုံးအသုံးအနှုန်းများမှာနိုင်ငံတကာဖြစ်သည် စီးပွားဖြစ်အသုံးအနှုန်းများ၊ ဒါမှမဟုတ် Incoterms ။ ဤအရေးကြီးသောဝေါဟာရများနှင့်သူတို့၏အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်အပြည့်အစုံဖြစ်သည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကုန်သည်ကြီးများအသင်း (အိုင်စီစီ) မှထုတ်ပေးသည့်စာအုပ်ငယ်ကိုအင်တိုပိုစ် ၂၀၁၀ တွင်ဖော်ပြထားသည်။ ရန် [store.internationaltradebooks.org](https://translate.googleusercontent.com/translate_f) သို့သွားရောက်ကြည့်ရှုပါ။

အသုံးများသောစည်းကမ်းချက်များ

အရောင်းအသုံးအနှုန်းများကိုမှန်ကန်စွာနားလည်ပြီးအသုံးပြုရန်အရေးကြီးသည်။ ရိုးရှင်းပါတယ်နားလည်မှုလွှဲမှားခြင်းကသင့်အားစာချုပ်ပါတာဝန်ဝတ္တရားများကိုလိုက်နာရန်သို့မဟုတ်လုပ်ရန်တားဆီးလိမ့်မည်သည့်သည့်ကုရှောင်ရှားရန်ကြိုးစားခဲ့ရကြောင်းကုန်ကျစရိတ်များအတွက်တာဝန်ရှိသည်။

ဈေးနှုန်းတစ်ခုကိုးကားသောအခါ၊ အလားအလာဝယ်သူကအဓိပ္ပါယ်ရှိသောပါစေ။ ဥပမာအားဖြင့် - ကပို့ကုန်ထုပ်ပိုးမဟုတ်သော EXW Saginaw, Michigan အများဆုံးအလားအလာနိုင်ငံခြားဝယ်လက်ဖို့အနုတ္တပါလိမ့်မယ်။ ဤအလားအလာရှိသောဖောက်သည်များစုစုပေါင်းကုန်ကျစရိတ်ကိုဆုံးဖြတ်ရန်အခက်တွေ့နိုင်ပြီးတွန့်ဆုတ်နိုင်သည်မှာယူပါ။ သင်ပြသရန် CIF သို့မဟုတ် CIP ဈေးနှုန်းများကိုတတ်နိုင်သမျှကိုးကားသင့်သည်နိုင်ငံခြား ဝ ယ်သူသည်ကုန်ပစ္စည်းကိုလိုချင်သောနေရာသို့အနီးအနားသို့ရောက်အောင်ပို့ပေးသည်။

ဖြစ်နိုင်လျှင်အမေရိကန်တွင်ဈေးနှုန်းကိုကိုးကားပါဒေါ်လာ။ ဒါကအန္တရာယ်ကိုဖယ်ရှားပေးလိမ့်မယ်ငွေလဲနှုန်းအတက်အကျနှင့်ငွေကြေးပြောင်းလဲခြင်းနှင့်အတူပြproblemsနာများ။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးအထူးကုအပို့ဆောင်ပေးနိုင်ပါသည်အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်ကိုနားလည်အောင်ကူညီပါနှင့်ပို့ကုန်ရေကြောင်းအသုံးအနှုန်းများအသုံးပြုမှု။

အကယ်၍ CIF အတွက်အကူအညီလိုအပ်ပါကသို့မဟုတ် CIP ဈေးနှုန်းများ၊ နိုင်ငံတကာကုန်ပစ္စည်းများပေးပို့သူကကူညီနိုင်ပါတယ်။ သင် ... သင့်တယ်နှင့်အတူကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ပေးတင်ပို့မည်ထုတ်ကုန်၏ဖော်ပြချက်နှင့်ငှင်း၏အလေးချိန်နှင့်ကုဗတိုင်းတာခြင်းထုပ်ပိုးသောအခါ။ ကုန်တင်ပို့သူသည် CIF ၏ဈေးနှုန်းကိုတွက်ချက်နိုင်သည်။ များသောအားဖြင့်အခမဲ့ဖြစ်သည်။

ကုန်ကျစရိတ်၊ အာမခံနှင့်ကုန်ပစ္စည်း (CIF)

သတ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံရပ်ခြားဆိပ်ကမ်းသို့ကုန်ကျစရိတ်၊ အာမခံနှင့်ကုန်ပစ္စည်း။ ရောင်းသူကဈေးနှုန်းကိုကိုးကားသည်ကုန်ပစ္စည်းများ (အာမခံအပါအဝင်)၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအားလုံးနှင့်အထွေထွေကုန်ကျစရိတ်များကိုသင်္ဘောကနေဆင်းသက်လာ၏အချက်။ (ဟူသောဝေါဟာရကိုသမုဒ္ဒရာသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအတွက်သာအသုံးပြုသည်။)

ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ကုန်ပစ္စည်း (CFR)

အမည်ရှိရေခြားမြေခြားဆိပ်ကမ်းသို့ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ကုန်ပစ္စည်း။ ရောင်းသူကကုန်ပစ္စည်းအတွက်ဈေးနှုန်းကိုကိုးကားသည်ကနေဆင်းသက်လာ၏အမည်ရှိအမှတ်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၏ကုန်ကျစရိတ်များပါဝင်သည်သင်္ဘော။ ဝယ်သူကအာမခံကုန်ကျစရိတ်ကိုပေးသည်။ (အဆိုပါဝေါဟာရကိုသာသက်ဆိုင်သည်သမုဒ္ဒရာတင်ပို့ရောင်းချမှု။)

သယ်ယူပို့ဆောင်ခ (CPT) / သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်အာမခံ (CIP) မှပေးဆောင်

CPT နှင့် CIP သည်သတ်မှတ်ထားသော ဦး တည်ရာကိုလျှောက်ထားသည်။ ဤဝေါဟာရများကို CFR နှင့်အစားထိုးအသုံးပြုသည် intermodal အပါအဝင်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးပုံစံအားလုံးအတွက် CIF ။

အလုပ်အကိုင် (EXW)

အဓိပ္ပါယ်ဖွင့်ဆိုချက်သည်“ အမည်သတ်မှတ်ထားသောမူရင်းနေရာမှ” ဖြစ်သည်။ ဘုံမူကွဲ ex ဟောင်းစက်ရုံပါဝင်သည်ကြိတ်ခွဲ၊ ဒါမှမဟုတ်ဟောင်းဂိုဒေါင်။ ကိုးကားသောဈေးနှုန်းကိုမူလနေရာ၌သာအသုံးပြုသည်ဟုဆိုသည်(ဆိုလိုသည်မှာရောင်းသူ၏ဂုဏ်အတွင်း) ။ ရောင်းသူကကုန်ပစ္စည်းများကို ဝ ယ်သူ၏လက်ဝယ်တွင်ထားရန်သဘောတူသည်သတ်မှတ်ထားသောအချိန်ကာလအတွင်းသတ်မှတ်ထားသောနေရာတွင်။ အားလုံးသည်အခြားတာဝန်ဝတ္တရား၊ အန္တရာယ်များနှင့်ကုန်ကျစရိတ်သတ်မှတ်ထားသောနေရာမှ ကျော်လွန်၍ ဝ ယ်သူသည်ကုန်သည်ဖြစ်သည်။

သင်္ဘောနှင့်အတူအခမဲ့ (FAS)

ကုန်ပစ္စည်းများပို့ဆောင်ခအပါအဝင် ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်ရောင်းသူ၏ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်ကိုရည်ညွှန်းသည်ပို့ကုန်တင်ပို့သည့်အမည်ရှိသင်္ဘောတစ်စင်းနှင့်အတူ။ ရောင်းသူကဆိပ်ခံတံတား၏ကုန်ကျစရိတ်ကိုကိုင်တွယ်သည်ဝ ယ်သူသည် ဝ ယ်ယူခြင်း၊ သမုဒ္ဒရာသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်အာမခံစရိတ်များအတွက်တာဝန်ရှိသည်။ အဲဒါကကုန်ပစ္စည်းများအားပြည်ပသို့တင်ပို့ရန်အတွက်ရှင်းလင်းပေးရန်။ အသုံးအနှုန်းအရ FAS ကိုသာအသုံးပြုသည်ရေသယ်ယူပို့ဆောင်ရေး။

အခမဲ့ Carrier (FCA)

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၏မူလနိုင်ငံ၏အမည်ရှိသောအရပ်သို့ရည်ညွှန်းသည်။ ဒီအသုံးအနှုန်းကသတ်မှတ်ပါတယ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုအမည်ပေးထားသည့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးသို့လွှဲပြောင်းပေးသည့်အတွက်ရောင်းချသူ၏တာဝန်ရှိသည်။ Incoterms 2000 အရအမည်ရှိသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနေရာသည်ရောင်းချသူ၏နေရာဖြစ်နိုင်သည်။ အဲဒီလိုဆိုရင်ကုန်ပစ္စည်းများကိုယူအက်စ်မှတင်ပို့ရန်အတွက်ရှင်းလင်းသည်။ အဆိုပါဝေါဟာရကိုသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးမဆို mode ကိုများအတွက်အသုံးပြုရလိမ့်မည်။

ဘုတ်အဖွဲ့တွင်အခမဲ့ (FOB)

တင်ပို့မှု၏မူလဇာစ်မြစ်၏အမည်ရှိပို့ကုန်ဆိပ်ကမ်းကိုရည်ညွှန်းသည်။ ရောင်းသူကကိုးကားသည်ကုန်ပစ္စည်းတင်ဆောင်ခြင်းအပါအဝင် ကုန်ကျစရိတ်အားလုံးပါ ဝ င်သော ဝ ယ်သူအား ဝ ယ်ယူပါ။ (FOB

ဦးကုန်များအတွက်ရန်ပုံငွေအတွက်သာအသုံးပြုသည်။) အခြား“ F” အသုံးအနှုန်းများကဲ့သို့ပင်ရောင်းသူသည်ရှင်းလင်းရမည်

ရေယာဉ်တစ်စီးငှားရမ်းသည့်အခါအများအားဖြင့်အသုံးပြုသောဝေါဟာရများ

အခမဲ့ဖြစ်သည်

ကုန်တင်သင်္ဘောသည်ကုန်ပစ္စည်းမှသင်္ဘောမှကုန်ပစ္စည်းများကုန်တင်ရန်အတွက်တာဝန်ရှိသည်ဟုဖော်ပြသည်။

အခမဲ့ဖြစ်သည်

သင်္ဘော၏စင်းလုံးငှားသည်ကုန်ပစ္စည်းများတင်ဆောင်ရန်ကုန်ကျစရိတ်အတွက်တာဝန်ရှိသည်ဟုဖော်ပြသည်။

အတွင်းနှင့်အပြင်အခမဲ့ဖြစ်သည်

သင်္ဘော၏စင်းလုံးငှားသည်ကုန်ချခြင်းနှင့်ချခြင်းအတွက်ကုန်ကျစရိတ်အတွက်တာဝန်ရှိသည်ဟုဖော်ပြသည်

သင်္ဘောကနေကုန်ပစ္စည်းများ။

အခန်း ၁၃။ ဈေးနှုန်း၊ ဈေးနှုန်းနှင့်သတ်မှတ်ချက်များ

153

စာမျက်နှာ ၁၄၈

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း ဆန်းသစ်တီထွင်မှု aligning Global Sales နှင့်အတူ Alignment Simple Solutions

ကုမ္ပဏီ

Tess Winningham နှင့် Gary ကိုရှာရန်မလွယ်ကူပါ။
Gann သည်အခြားဘာမှမဟုတ်ဘဲဘာမင်ဂမ်လမ်းကြောင်းမှန်ပေါ်
Alabama မှာ ဂယ်ရီမှာအပြေးပြိုင်ခဲ့ဖူးတဲ့နေရာပါ။
NASCAR သည် ၁၉၇၀ နှောင်းပိုင်းနှင့် ၁၉၈၀ အစောပိုင်းကာလများတွင်ဖြစ်သည်။
ထွက်ဆွဲထား။ ဒါဟာသူပထမ ဦး ဆုံးဝယ်လိုအားကိုဖြည့်သောရရှိခဲ့သည်။
၀ တ်မှုန့်ဝါးမှုကိုစစ်ဆေးရန်ပိုမိုမြန်ဆန်လွယ်ကူသောနည်းလမ်းဖြစ်သည်။
တာယာများနှင့်ဆိုင်ထိန်းစနစ်ပေါ် မူတည်၍ သူသည်ရှေ့ပြေးပုံစံကိုတည်ဆောက်ခဲ့သည်။
မိမိအကားဂိုဒေါင်ထဲမှာစနစ်။ မကြာခင်မှာပဲ Tess ကသူမကိုဆေးလိပ်ဖြတ်လိုက်သည်။
သူ့ကိုဈေးကွက်ကူညီဖို့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအလုပ်
ထုတ်ကုန်နှင့် Presto-the-ခင်ပွန်း
အဖွဲ့သည် ၂၀၁၁ ခုနှစ်တွင် Alignment Simple Solutions ကိုဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။
သူတို့ကုမ္ပဏီဦး ဆုံးရှေ့ပြေးပုံစံစမ်းသပ်ပြီး
မြောက်ကာရိုလိုင်းနားရှိ Charlotte Motor Speedway
ပြိုင်ပွဲ၏ Chumpear ကမ္ဘာ့ဖလားစီးရီးစဉ်အတွင်း။

“ ကမ္ဘာအနှံ့အပြားမှာရှိတဲ့လူတွေကစောင့်ရှောက်နေကြတယ်
သူတို့ရဲ့မော်တော်ယာဉ်များကြာကြာနှင့်လမ်းများမကြာခဏဖြစ်ကြသည်
ဆိုလိုတာကကြမ်းတမ်းခြင်းနှင့်ရာသီဥတုမညီမညာဖြစ်နေခြင်း
ရပ်ဆိုင်းမှုအပေါ်တဖြည်းဖြည်း wear နှင့်မျက်ရည်နှင့်
alignment ကို "ဟုသူမကရှင်းပြသည်။ ဝါသနာပါသူ၊
ဆိုင်ကွယ်တိုင်သည်ကျွန်ုပ်တို့၏အကြီးဆုံးဈေးကွက်လည်းဖြစ်သည်
ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှုနှင့် alignment ကို run သူတွေကို
စောင့်ဆိုင်း။ ငါ့ထိလည်းအပူတွေအများကြီးရောင်းနေကြတယ်
အလောအလာ alignment ကိုပြproblemsနာများကိုရောဂါနိုင်ပါသည်
အစောပိုင်းတွင်၊ ပျမ်းမျှအားဖြင့်တာယာ ၁၈၄ စုံကိုချွေတာသည်
တိုင်း 20000 မော်တော်ယာဉ်များ။

“ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ QuickTrick ကျစ်လစ်သိပ်သည်းသောဘီး
alignment ကိုအမြေရှာတဲ့စနစ်များထက်လျော့နည်းကုန်ကျသည်

စိန်ခေါ်မှု

United States မှာထူထောင်ခဲ့ပြီး

ငွေပေးချေမှု

ဤအခန်းတွင်။ ။

- ငွေပေးချေမှုရန်နည်းလမ်းအမျိုးမျိုး
ကုန်ပစ္စည်းများကိုနိုင်ငံတကာမှရောင်းချနေသည်
- ငွေပေးချေမှုပုံစံရွေးချယ်ခြင်း
- နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်မှုအန္တရာယ်နှင့်ငွေပေးချေမှုပြproblemsနာများ

သမ္မာသတိခရက်ဒစ်အလေ့အကျင့်

အတွေ့အကြုံရှိသောတင်ပို့သူများသည်ချေးငွေကိုသတိကြီးစွာဖြင့်ချေးယူကြသည်။ ဖောက်သည်အသစ်များကိုဂရုတစိုက်နှင့်အကဲဖြတ်သည် စဉ်ဆက်မပြတ်ရှိပြီးသားအကောင့်ကိုစောင့်ကြည့်။ ဖောက်သည်တစ်ဦး၏တောင်းဆိုမှုကိုငြင်းဆန်ရန်သင့်ဖြတ်နိုင်သည် အန္တရာယ်များလွန်းလျှင် Open-account credit အတွက်ငွေပေးချေမှုအတွက်ငွေပေးချေရန်အဆိုပြုနိုင်သည် မှတ်တမ်းတင်မျက်မှောက်မှုကြမ်းသို့မဟုတ်တစ်ဦး irrevocable အတည်ပြုခရက်ဒစ်မှတစ်ဆင့် - သို့မဟုတ်ပင်မှတစ်ဆင့်ဝေဟာရများ ကြိုတင်ပေးငွေ အပြည့်အဝအကြွေးဆပ်နိုင်သောပြည်ပဝယ်ယူအတွက်မူသင့်ဖြတ်နိုင်သည် ငွေပေးချေမှုအတွက်တစ်လသို့မဟုတ်နှစ်လခွင့်ပြုပါသို့မဟုတ်ဖြစ်ကောင်းပင် Open- အကောင့်အသုံးအနှုန်းများတိုးချဲ့ဖို့။

အခြားကောင်းမွန်သောချေးငွေဆိုင်ရာအလေ့အကျင့်များမှာသင်၏ဖောက်သည်များ၌ဆုံးဝါးသောပြောင်းလဲမှုများကိုသတိပြုမိခြင်းပါဝင်သည်။ ငွေပေးချေမှုပုံစံများ၊ ပုံမှန်စီးပွားဖြစ်အသုံးအနှုန်းများထက်ကျော်လွန်ခြင်းနှင့်ရှောင်ရှားခြင်း ပုံမှန်မဟုတ်သောအခြေအနေများနှင့်ခက်ခဲသောနိုင်ငံရပ်ခြားတွင်မည်သို့ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်ပုံနှင့် ပတ်သက်၍ သင်၏နိုင်ငံတကာဘဏ်လုပ်ငန်းရှင် ဈေးကွက်။ ဝယ်ယူ၏အကြွေးကိုစစ်ဆေးရန်အမြဲတမ်းအကြံပြုလိုပါသည် (အလုံခြုံရေးငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းများရှိလျှင်ပင်) အသုံးပြုခုံ။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီ၏ကိုယ်ရေးအကျဉ်း (ICP) သည်အသုံး ဝင်သောသတင်းအချက်အလက်များကိုပေးသည် အကြွေးစစ်ဆေးမှုများအတွက် (အခန်း ၆ ကိုကြည့်ပါ) ။ အခကြေးငွေတစ်ခုအတွက်သင်သည်များစွာသောကုမ္ပဏီများအတွက် ICP တစ်ခုတောင်းခံနိုင်သည် နိုင်ငံများ။ ICP တွင်ကုမ္ပဏီ၏ဘဏ်backgroundာရေးနောက်ခံရှိပြီး၎င်း၏အရွယ်အစားကိုသာမကပေးသည်။ အရင်းအနှီးနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင်နှစ်များသာမကအမည်များကဲ့သို့သောနောက်ထပ်အပိုဆောင်းသက်ဆိုင်သောသတင်းအချက်အလက်များ သက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်နေသောအခြားအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည် ထို့နောက်သင်လုပ်နိုင်သည် ပေးချေမှုအတွေ့အကြုံနှင့်ပတ်သက်ပြီးသိရှိလိုပါကအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများနှင့်ဆက်သွယ်ပါ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီ။

အပြည့်အဝနှင့်အချိန်မှန်ပေးရခြင်းမှာအရေးကြီးဆုံးဖြစ်သောကြောင့်သင်ဆန္ဒရှိနိုင်သည့်အန္တရာယ်ပမာဏရှိသည် ကမ္ဘာဈေးကွက်တွင်ချေးငွေတိုးချဲ့ရန်ယူဆခြင်းသည်အဓိကစဉ်းစားစရာတစ်ခုဖြစ်သည်။ နည်းလမ်းများစွာရှိပါတယ် နိုင်ငံခြားမှာရောင်းတဲ့ထုတ်ကုန်အတွက်ငွေပေးချေမှုကိုသင်ရနိုင်တယ်။ သင်၏ရွေးချယ်မှုသည်မည်သည့်အရာပေါ်တွင်မူတည်သည် ယုံကြည်စိတ်ချရသောသင်ဝယ်ယူဖြစ်စဉ်းစားပါ။ ပြည်တွင်းရောင်းအားနှင့်အတူဝယ်သောသူကောင်းသောအကြွေး၊ အရောင်းရှိပါက

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၁၅၇

စာမျက်နှာ ၁၅၁

ပုံမှန်အားဖြင့်ပွင့်လင်းအကောင့်ပေါ်တွင်လုပ်ကြသည်။ မဟုတ်ရင်ကြိုတင်ငွေထုတ်ပေးဖို့လိုတယ်။ ဘို့ ပို့ကုန်အရောင်းအ ဝယ်၊ အခြားငွေပေးချေမှုနည်းလမ်း (၅) မျိုးကိုလည်းတွေ့ရသည်။

ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအတွက်လုံခြုံမှုအရှိဆုံးမှအခြေခံနည်းလမ်းများအထိစာရင်းပြုစုထားသည် ငွေပေးချေမှုများမှာ

- ကြိုတင်ငွေထုတ်ပေးပါ
- မွင့်လင်းအကောင့်
- ခရက်ဒစ်ပေးစာ
- ပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်း
- မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းခြင်း

ကြိုတင်ငွေထုတ်ပေးငွေ

ကြိုတင်ငွေပေးချေမှုကိုငွေကြိုတင်တင်ပို့မှုကိုကြိုတင်ငွေဖြည့်ခြင်းကအကောင်းဆုံးဖြစ်သည် ကုမ္ပဏီသည်စုဆောင်းခြင်းပြproblemsနာများမှလွတ်မြောက်ပြီးထိုငွေကိုချက်ချင်းအသုံးပြုသည်။ များသောအားဖြင့်အသုံးပြုသောဝါယာလက်လွှဲပြောင်းမှုသည်နီးပါးဖြစ်ခြင်း၏အားသာချက်ရှိသည် လက်ငင်း။ ချက်လက်မှတ်ဖြင့်ငွေပေးချေမှုသည်စုဆောင်းမှုကြာချိန် ၆ ပတ်အထိဖြစ်ပေါ်နိုင်သည်။ တင်ပို့ခြင်းမပြုမီငွေပေးချေမှုရန်မူလရည်ရွယ်ချက်ကိုအနိုင်ယူနိုင်သည်။

များစွာသောပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသည်လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများနှင့်အခြားပစ္စည်းများအတွက်အကြွေးဝယ်ကတ်ကိုလက်ခံကြသည် ယေဘုယျအားဖြင့်အနိမ့်ဒေါ်လာဈေးတန်ဖိုးနှင့်အဆုံးကိုတိုက်ရိုက်ရောင်းချကြသည်သောထုတ်ကုန် အသုံးပြုသူကို။ ပြည်တွင်းနှင့်နိုင်ငံတကာကတည်းက ခရက်ဒစ်ကဒ်ငွေပေးငွေယူအုပ်ချုပ်စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ အမေရိကန်ကုန်သည်များသည်တစ်ခါတစ်ရံတွင်ကွဲပြားကြသည် သူတို့ရဲ့ခရက်ဒစ်ပရိဆက်ဆာကိုဆက်သွယ်သင့်တယ် သင်အန္တရာယ်ဖြစ်နိုင်ခြေကိုစဉ်းစားပါ ပိုမိုတိကျသောသတင်းအချက်အလက်များအတွက်။ နိုင်ငံတကာ တယ်လီဖုန်းသို့မဟုတ်ဖက်စ်ဖြင့်ကိုင်တွယ်။ သူတို့အားသောကြောင့် အကြွေး (နှင့်ဖြစ်နိုင်သည်တိုးပွားလာ ရန်သင့်ဆန္ဒကိုနှိုင်းယှဉ်ခြုံငုံရောင်းအား)

နည်းစနစ်များသည်လိမ်လည်မှုနှင့်သက်ဆိုင်သည်

အရောင်းအများ၏တရားဝင်မှုကိုဆုံးဖြတ်ရန်နှင့်
မတိုင်မီသင့်လျော်သောခွင့်ပြုချက်ရယူပါ
ကုန်ပစ္စည်းများပေးပို့ခြင်းသို့မဟုတ်ဖျက်မြှင့်ဆောင်မှု။

တင်ပို့သည့်အချိန်တွင်အပြည့်အဝပေးချေရမည်။

ပို့ကုန်တင်ပို့သူများကငွေသွင်းဝန်ဆောင်မှုကိုနှစ် ဦး နှစ်ဖက်အကျိုးရှိစေသောကြိုတင်ရွေးချယ်ငွေအဖြစ်ရွေးချယ်နိုင်သည်
ကုန်ပစ္စည်းဖြစ်လိမ့်မည်ဟုအာမခံချက်တောင်းဆိုသူကိုတင်သွင်းသူနှင့်အတူသေးငယ်တဲ့အရောင်းအဘို့
ကြိုတင်ငွေပေးချေမှုအတွက်လဲလှယ်အတွက်စေလွှတ်ခဲ့သည်။ Escrow သည်နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးတွင်ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုဖြစ်သည်
သွင်းကုန်နှင့်တင်သွင်းသူနှစ် ဦး စလုံးအတွက်ရန်ပုံငွေထည့်သွင်းခြင်းဖြင့်ငွေပေးငွေယူကိုကာကွယ်ရန်ခွင့်ပြုပါတယ်
သတ်မှတ်ထားသောအခြေအနေများသတ်မှတ်ထားသည်အထိယုံကြည်စိတ်ချရသောတတိယပါတီ၏လက်ကို။

ဝယ်ယူအတွက်ကြိုတင်ငွေပေးချေခြင်းသည်ငွေသားစီးဆင်းမှုပြproblemsနာများဖြစ်ပေါ်စေပြီးတိုးပွားစေသည်
အန္တရာယ်များ။ ထို့အပြင်ငွေကြိုကြိုတင်ငွေသည်ကမ္ဘာ့နေရာအနှံ့တွင်တွေ့နေကျကဲ့သို့မများလှပါ
အမေရိကန်။ ဝယ်ယူသူများသည်ကုန်ပစ္စည်းများပေးဆောင်ရမည့်ဖြစ်နိုင်ချေနှင့် ပတ်သက်၍ များသောအားဖြင့်စိုးရိမ်ကြသည်
ကြိုတင်၍ မပို့ရ၊ နောက်ထပ်ထည့်သွင်းစဉ်းစားဩဇာအတွက်လျော့ချရေးဖြစ်ပါတယ်
ကုန်ပစ္စည်းများသတ်မှတ်ချက်များနှင့်မကိုက်ညီပါကရောင်းချသူနှင့်အတူ။ ကြိုတင်မဲအပြင်းအထန်တောင်းဆိုသူပို့ကုန်
ငွေပေးချေမှုကိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်သည့်တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းအနေဖြင့်၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်ဆုံးရှုံးသွားနိုင်သည်
ပိုမိုပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ငွေပေးချေမှုအသုံးအနှုန်းများကိုပူဇော်သူကိုပြိုင်ဘက်။

၁၅၈ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၅၂

ခရက်ဒစ်နှင့်မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းမှု

ထို့အပြင်အများအားဖြင့်မူကြမ်းအဖြစ်လူသိများကြသည့်ခရက်ဒစ်သို့မဟုတ်မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းခြင်း၏ပေးစာ
ဝယ်ယူနှင့်ရောင်းချနှစ် ဦး စလုံး၏အကျိုးစီးပွားကိုကာကွယ်ရန်အသုံးပြုခဲ့သည်။ ဤနည်းလမ်းနှစ်မျိုးသည်ငွေပေးချေရန်လိုအပ်သည်
ခေါင်းစဉ်ကိုဖော်ပြခြင်းနှင့်တိကျသောခြေလှမ်းများရှိကြောင်းပြသစာရွက်စာတမ်းများတင်ဆက်မှုအပေါ်လုပ်ရမည်
ခေါ်ဆောင်သွားခဲ့သည် ခရက်ဒစ်နှင့်မူကြမ်းစာများကိုချက်ချင်း (သို့) နောက်ကျသောအချိန်တွင်ပေးချေနိုင်သည်။ ကြောင်းမူကြမ်း
တင်ပြချက်အပေါ်ပေးဆောင်နေကြသည်မျက်မှောက်မူကြမ်းဟုခေါ်ကြသည်။မကြာခဏပေးချေရမည့်မူကြမ်းများ
ဝယ်ယူသည်ကုန်ပစ္စည်းများကိုလက်ခံရရှိပြီးနောက်အချိန်မူကြမ်းသို့မဟုတ်ရက်စွဲမူကြမ်းများဟုခေါ်သည်။ အဆိုပါပါတီများအားကိုး
စာရွက်စာတမ်းများကိုဘယ်လိုပြည့်စုံတိကျသောညွှန်ကြားချက်များပါရှိသည်တဲ့ transmitter
ကိုင်တွယ်သင့်သည်နှင့်ငွေပေးချေမှုကိုမည်သို့ပြုလုပ်ရမည် (နမူနာပုံစံအတွက်နောက်ဆက်တွဲ D ကိုကြည့်ပါ) ။

ဤနည်းလမ်းနှစ်မျိုးဖြင့်ငွေပေးချေမှုကိုစာရွက်စာတမ်းများပေါ်တွင်အခြေခံထားသောကြောင့်သင်ရှောင်ရှားသင့်သည်
ရှင်းရှင်းလင်းလင်းငွေပေးချေမှု၏စည်းကမ်းချက်များကိုသတ်မှတ်ခြင်းအားဖြင့်စိတ်ရှုပ်ထွေးမှုများနှင့်နှောင့်နှေးမှု။ ဥပမာအားဖြင့်“ ရက်ပေါင်း ၃၀” အသားတင်သင့်သည်
“လက်ခံမှုကနေရက်ပေါင်း 30” အဖြစ်သတ်မှတ်ထားသော။ အလားတူစွာငွေပေးချေမှု၏ငွေကြေးသတ်မှတ်ရပါမည်
“ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀,၀၀၀” ဖြစ်သည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များသည်အခြားအကြံဉာဏ်များပေးနိုင်သည်။

ဘဏ်များအနေဖြင့်ကိုင်တွယ်မှုအတွက်ငွေပေးချေမှုပမာဏကိုအဓိကအားဖြင့်ပေးဆောင်ရသည်
မူကြမ်းကိုင်တွယ်ရန်အကြွေး၏အကွာရာများနှင့်သေးငယ်တဲ့ပမာဏ။ နိုင်ငံခြားနှင့်နှစ် ဦး စလုံးအားဖြင့်စွဲချက်တင်လျှင်
အမေရိကန်ဘဏ်များကို ဝယ်ယူ၏အကောင်သို့လျှောက်ထားရမည်။ ဤဝေါဟာရကိုအတိအလင်းဖော်ပြသင့်သည်
ကိုးကားနှင့်အကြွေး၏စာရွက်တည်၏။

တင်ပို့သူကများသောအားဖြင့် ဝယ်ယူသည်ခရက်ဒစ်စာအတွက်အကြေးငွေပေးဆောင်ရန်မျှော်လင့်သည်။ အကယ်။ သို့သော်
ဝယ်ယူသည်၍ထပ်ဆောင်းကုန်ကျငွေကိုသဘောမတူပါ။ သင်ကခရက်ဒစ်၏ကုန်ကျစရိတ်ကိုစုပ်ယူရမည်
အလားအလာရှိသောရောင်းချခြင်းကိုဆုံးရှုံးခြင်း။ သေးငယ်တဲ့ပမာဏများအတွက်အကြွေးပေးစာအနည်းငယ်ရေးကြီးနိုင်ပါတယ်
ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ရောင်းချငွေနှုန်းယှဉ်ရင်အမြင့်ဆုံးဖြစ်နိုင်တယ်။

ခရက်ဒစ်ပေးစာ

အကြွေးပေးစာသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအတွက်ရရှိနိုင်ဆုံးစွယ်စုံနှင့်လိုခြုံသောကိရိယာတစ်ခုဖြစ်သည်
ကုန်သည်များ။ ခရက်ဒစ်စာသည်သွင်းကုန် (နိုင်ငံခြား ဝယ်ယူ) ကိုယ်စားဘဏ်၏ကတိကဝတ်ဖြစ်သည်။
အဆိုပါငွေပေးချေမှုကိုစည်းကမ်းချက်များနှင့်အညီထောက်ပံ့ပေးသူ (တင်ပို့သူ) အားပေးချေလိမ့်မည်
ကသက်သေပြအဖြစ်အကြွေး၏စာရွက်တည်ထားသည်၊ တွေ့ဆုံခဲ့ပြီးပါပြီ
သတ်မှတ်ထားသောစာရွက်စာတမ်းများ၏တင်ပြချက်။ ထုတ်ပေးခရက်ဒစ်စာ
နိုင်ငံခြားဘဏ်တစ်ခုကတစ်ခါတစ်ရံအမေရိကန်ဘဏ်တစ်ခုကအတည်ပြုသည်။ ဒါ
အတည်ပြုခြင်းဆိုသည်မှာအမေရိကန်ဘဏ် (အတည်ပြုဘဏ်) ကိုဆိုလိုသည်။
နိုင်ငံခြားဘဏ် (ထုတ်ပေး) ၏၎င်း၏ကတိတော်ကဆက်ပြောသည်သိရသည်
တင်ပို့သူကိုပေးရန်ဘဏ်) ။ ခရက်ဒစ်၏စာကိုအတည်မပြုပါက
အမေရိကန်ဘဏ်တစ်ခုမှတဆင့်“ အကြံပေး” ခြင်းဖြစ်ပြီး၎င်းကိုစာရွက်စာတမ်းဟုခေါ်သည်
အကြွေးတစ်ခုအကြံပေးစာ။ အမေရိကန်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကစာလုံးများလိုချင်ကြသည်
နိုင်ငံခြားဘဏ်များမှထုတ်ပေးသောချေးငွေများကိုအမေရိကန်ဘဏ်တစ်ခုမှအသိအမှတ်ပြုသည်
နိုင်ငံခြားဘဏ်သို့မဟုတ်တိုင်းပြည်နှင့်ဆက်စပ်သောနိုင်ငံရေးသို့မဟုတ်စီးပွားရေးဆိုင်ရာအန္တရာယ်များနှင့် ပတ်သက်၍ စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်း
သောဘဏ်တည်ရှိသည်သော။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝယ်ယူရေးဝန်ဆောင်မှုရှင်တစ်ခုသို့မဟုတ်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်ကကူညီနိုင်သည်
တိကျသောအရာများအတွက်မည်သည့်အသုံးအနှုန်းများသင့်လျော်မည်ကိုဆုံးဖြတ်ရန်အန္တရာယ်များကိုအကဲဖြတ်ရာတွင်ပို့ကုန်တင်ပို့သူများ
ပို့ကုန်ငွေပေးငွေယူ။

ခရက်ဒစ်၏အကွာရာသည်ပြန်လည်ကု။ မရ၊ ဆိုလိုသည်မှာနှစ်ဖက်စလုံးမှ လွဲ၍ ၎င်းကို ပြောင်းလဲ၍ မရပါ
သဘောတူတယ် တနည်းအားဖြင့်ဆိုသော်၎င်းသည်ပြန်လည်ရုပ်သိမ်းနိုင်သည်။ မည်သည့်ဘက်မှမည်သည့်ပါတီမှမဆိုအပြောင်းအလဲများပြုလုပ်နိုင်သည်။
ပို့ကုန်အတွက်အန္တရာယ်များစွာရှိသောကြောင့်ပြန်လည်သိမ်းဆည်းရမည့်ခရက်ဒစ်အကွာရာများကိုကြိုတင်မသတ်မှတ်နိုင်ပါ။

ထို့အပြင်ရည်ညွှန်းခရက်ဒစ်၏ပေးစာ
မူကြမ်းအဖြစ်၊ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ကူညီရန်အသုံးပြုကြသည်
ဝယ်ယူနှင့်ရောင်းချနှစ် ဦး စလုံး။

စာမျက်နှာ ၁၅၃

ရန်ပုံငွေလက်ခံရရှိမှုကိုမြန်ဆန်စေရန်သင့်သည်ငွေလွှဲစနစ်ကိုအသုံးပြုနိုင်သည်။ သင့်နှင့်တိုင်ပင်သင့်သည် ထိုကဲ့သို့သောဝန်ဆောင်မှုများအတွက်ဘဏ်စွဲချက်များနှင့်ပတ်သက်။ သင်၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်။

ပုံမှန်ငွေချေးယူမှုဆိုင်ရာပေးစာ

ဤတွင်ဖော်ပြထားသည်မှာ ပြန်လည်၍ မရသောခရက်ဒစ်စာကိုထုတ်ပေးရာတွင်ပုံမှန်အဆင့်များဖြစ်သည် အမေရိကန်ဘဏ်မှအတည်ပြုသည်

- ၁။ တင်ပို့သူနှင့် ဝယ်သူသည်အရောင်းအဝယ်၏စည်းကမ်းချက်များကိုဝယ်ယူပြီးနောက်သဘောတူလိုက်သည် စာရွက်စာတမ်းများကိုသတ်မှတ်ထားသောဘဏ်စာရင်းဖွင့်ရန်ဘဏ်ကိုစီစဉ်သည် ငွေပေးချေရန်လိုအပ်သည်။ ဝယ်သူကမည်သည့်စာရွက်စာတမ်းများလိုအပ်သည်ကိုဆုံးဖြတ်သည်။
- ၂။ ဝယ်သူ၏ဘဏ်သည်ပြန်လည်ခေါ်ယူနိုင်သောငွေစာရင်းကိုထုတ်ပေးပြီးအားလုံးပါဝင်သည် အဆိုပါတင်ပို့ခြင်းနှင့်စပ်လျဉ်းရောင်းချသူမှညွှန်ကြားချက်။
- (၃) ဝယ်သူဘဏ်မှပြန်လည်တောင်းခံ။ မရသောခရက်ဒစ်အကူရောက်အမေရိကန်ဘဏ်သို့ပေးပို့သည် အတည်ပြုချက်။ ပို့ကုန်တင်ပို့သူသည်အမေရိကန်ဘဏ်တစ်ခုအတွက်တောင်းခံနိုင်သည် ဘဏ်အတည်ပြုခြင်းသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားဘဏ်သည်အမေရိကန်သတင်းထောက်ဘဏ်တစ်ခုကိုရွေးချယ်နိုင်သည်။
- ၄။ အမေရိကန်ဘဏ်သည်ပို့ကုန်သို့ပို့ရန်အတည်ပြုစာကိုပြင်ဆင်သည် ပြန်မရသောခရက်ဒစ်စာနှင့်အတူ။
- ၅။ ပို့ကုန်တင်ပို့သူသည်အခြေအနေအားလုံးကိုအကဲဖြတ်သည်။ ပို့ကုန်ရဲ့ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးရက်ကိုတွေ့ဆုံနိုင်ကြောင်းသေချာစေရန်ကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းသွယ်မေးမြန်းသည်။ အကယ်၍ ပို့ကုန်တင်ပို့သူသည်အခြေအနေတစ်ခုသို့မဟုတ်တစ်ခုထက် ပို၍ မကုန်ညီပါ ပြင်ဆင်ရေးလိုအပ်သောကြောင့်တစ်ကြိမ်မှာသတိပေး။
- 6. ပို့ကုန်ပစ္စည်းများကယ်နှုတ်တော်မူရန်အကုန်ပစ္စည်းပို့ဆောင်ရေးနှင့်အတူတင်ပို့ Arrangement သင့်လျော်သောဆိပ်ကမ်းသို့မဟုတ်လေဆိပ်။
- 7. ကုန်ပစ္စည်းအဆိုပါတင်ပို့လေယာဉ်တင်သင်္ဘောသည်ကုန်ပစ္စည်းပို့ဆောင်ရေးသင်္ဘောတင်ဆောင်ကြသောအခါ လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများပြီးဆုံး။
- ၈။ တင်ပို့သူ (သို့မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူ) သည်စာရွက်စာတမ်းများကိုအပြည့်အဝ သက်သေပြသည် အမေရိကန်ဘဏ်သို့ချေးငွေစည်းကမ်းချက်များနှင့်ကိုက်ညီခြင်း။
- ၉။ ဘဏ်သည်စာရွက်စာတမ်းများကိုပြန်လည်သုံးသပ်သည်။ အကယ်၍ ၎င်းတို့သည်စနစ်တကျရှိပါကစာရွက်စာတမ်းများထံသို့ပေးပို့သည် ပြန်လည်သုံးသပ်ဖို့အတွက်ဝယ်သူ၏ဘဏ်ပြီးတော့ဝယ်သူထံသို့ကူးစက်။
- ၁၀။ ဝယ်သူ (သို့မဟုတ်ဝယ်သူ၏ကိုယ်စားလှယ်) သည်ကုန်ပစ္စည်းများကိုတောင်းခံရန်အတွက်စာရွက်စာတမ်းများကိုအသုံးပြုသည်။
- ၁၁။ ခရက်ဒစ်စာနှင့်အတူမျက်မှောက်ခေတ်သို့မဟုတ်အချိန်ဇယားမူကြမ်း။ တစ် ဦး ကမျက်မှောက်မူကြမ်းအပေါ်ပေးဆောင်ဖြစ်ပါတယ် တင်ဆက်မှု၊ အချိန်မူကြမ်းသတ်မှတ်ထားသောအချိန်ကာလအတွင်းပေးဆောင်ဖြစ်ပါတယ်။

ခရက်ဒစ်ပေးစာအသုံးပြုခြင်းအတွက်သိကောင်းစရာများ

အလားအလာရှိသောဖောက်သည်များအတွက်ဈေးနှုန်းများပြင်ဆင်နေသည့်အခါသင်သတိရသင့်သည် ဘဏ်များသည်အကြွေးတင်စာတွင်ဖော်ပြထားသည့်ငွေပမာဏကိုသာပေးဆောင်ရသည် ရေကြောင်း၊ အာမခံ၊ သို့မဟုတ်အခြားအချက်များမြှင့်တင်မှုတစ်ခုတင်နေကြသည်။

ခရက်ဒစ်အကူရောက်လုံးလက်ခံရရှိသည့်အခါထိုစာလုံး၏စည်းကမ်းချက်များကိုသေသေချာချာနှိုင်းယှဉ်သင့်သည် အဆိုပါလိုလားသူ formula ကိုးကား၏စည်းကမ်းချက်များ။ ဤအဆင့်သည်အလွန်အရေးကြီးသောကြောင့်ဖြစ်သည် စည်းကမ်းချက်များကိုတိကျစွာမလိုက်နာပါကခရက်ဒစ်၏အကူရောက်သည်မမှန်ကန်ဘဲသင့်ဖြစ်နိုင်သည် မပေးရ။ ခရက်ဒစ်၏စည်းကမ်းချက်များကိုလိုက်နာရန်မဖြစ်နိုင်လျှင်ဖြစ်စေ၊ သတင်းအချက်အလက်သည်မမှန်ကန်ပါ (သို့) လွှဲမှားစွာစာလုံးပေါင်းခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ သင်ဖောက်သည်အားဆက်သွယ်သင့်သည် ချက်ချင်းနှင့်စာရွက်စာတမ်းတစ်ခုပြင်ဆင်ချက်တောင်းပါ။

စာမျက်နှာ ၁၅၄

ကုန်ပစ္စည်းများသည်သတ်မှတ်ထားသောရက်စွဲဖြင့်တင်ပို့ကြောင်းပြသသည့်စာရွက်စာတမ်းများကိုသင်တင်ရမည် အကြွေး၏စာ၌၎င်း၊ မဟုတ်ရင်သင့်ကိုလစာပေးမှာမဟုတ်ဘူး သင်၏ကုန်ပစ္စည်းဖြင့်စစ်ဆေးသင့်ပါတယ် တင်ပို့မှုနှောင့်နှေးလိမ့်မည်ဟုအဘယ်သူမျှမပုံမှန်မဟုတ်သောအခြေအနေများကျိုးကြောင်းဆီလျော်တတ်နိုင်သေချာစေရန် forwarders မျှော်လင့်ထား။

စာရွက်စာတမ်းများကိုသတ်မှတ်ထားသောရက်စွဲဖြင့်တင်ပြရမည်။ ခရက်ဒစ်၏စာဖြစ်လိမ့်မည်သေချာစေရန် ငွေပေးချေလျှင်သင်တင်ပြရန်အချိန်အလောက်ရှိကြောင်းသင်၏နိုင်ငံတကာဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်နှင့်စစ်ဆေးသင့်သည် ငွေပေးချေမှုများအတွက်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများ။

သင်သည့်ခရက်ဒစ်၏အကူရောက်တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်းဖြစ်လိမ့်မည်ဟုသတ်မှတ်တောင်းဆိုနိုင်သည် ခွင့်ပြု။ လက်ခံနိုင်သောအလေ့အကျင့်များကိုသတ်မှတ်ခြင်းသည်နောက်ဆုံးမိနစ်တွင်ကြိုတင်မမြင်နိုင်သောပြဿနာများကိုကာကွယ်နိုင်သည်။

မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းမှု

တစ် ဦး ကမှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းခြင်းတင်ပို့သည့်တစ် ဦး ငွေပေးငွေယူသည်

ဘဏ်တစ်ခုသို့ရောင်းချရန်ငွေပေးချေမှုကိုကောက်ခံသည်
ယင်း၏ဝယ်ယူလိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများကိုပေးပို့သည့် (ဘဏ်ငွေလွှဲခြင်း)
ညွှန်ကြားချက်များနှင့်အတူသွင်းကုန်ဘဏ် (စုဆောင်းဘဏ်) သို့
ငွေပေးချေရန်အဘို့အစာရွက်စာတမ်းများကိုလွှတ်ပေးပါ။ လဲလှယ်အတွက်
ဤစာရွက်စာတမ်းများအတွက်ရန်ပုံငွေကိုတင်သွင်းသူထံမှရရှိသည်
အတွက်ပါဝင်ပတ်သက်ဘဏ်များမှတစ်ဆင့်တင်ပို့ပို့ remitted
စုဆောင်းမှု။ မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းမှုများတွင်မူကြမ်းကိုအသုံးပြုခြင်းပါဝင်သည်
ကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းသူကမျက်နှာလွှဲငွေကိုမျက်နှာမြင်သက်သေ (ငွေပေးချေမှုမပြုရန်စာရွက်စာတမ်း) တွင်ဖြစ်စေပေးရန်လိုအပ်သည်
သတ်မှတ်ထားသောရက်စွဲ (လက်ခံမှုကိုဆန့်ကျင်စာရွက်စာတမ်း) ။ စုဆောင်းစာရွက်စာတမ်းများကိုဖော်ပြထားသည်
ကုန်ပစ္စည်းများမှခေါင်းစဉ်လွှဲပြောင်းဘို့လိုအပ်သည်။ ဘဏ်များသည် ၄ င်းတို့၏ဖောက်သည်များအတွက်ပံ့ပိုးပေးသူများအဖြစ်ဆောင်ရွက်သော်လည်း
မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းမှုများသည်အတည်ပြုခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်ကိုမပြုလုပ်ပါ
ငွေပေး မှတ်တမ်းရုပ်ရှင်စုဆောင်းမှုသည်ယေဘုယျအားဖြင့်ခရက်ဒစ်အကွာများထက်ဈေးသက်သာသည်

အောက်ပါအတိုင်းအချက်အလက်များအရအချက်အလက်များ
ငွေပေးချေမှု၏ဂီယာ။ အချို့
မင်းကိုအချိန်ကုန်သက်သာစေမယ်
အခြားသူများကလုံခြုံရေးတိုးမြှင့်မည်ဖြစ်သည်။

ငွေပေးချေမှုငွေကောက်ခံဆန့်ကျင်စာရွက်စာတမ်းများ

တင်ပို့သူမှငွေပေးချေမှုကိုဆန့်ကျင်သောစာရွက်စာတမ်းတစ်ခုကိုတင်ပို့သည့်အခါအသုံးပြုသည်
ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့မှုကို၎င်း၏ ဦး တည်ရာရောက်သည်နှင့်ငွေပေးချေမှုမတိုင်မီအထိသိမ်းဆည်းထားလိုသည်။
တင်ပို့မှုကို ဝ ယ်သူအားမဖြန့်ဖြူးမီသမုဒ္ဒရာလှေခါးထစ်အတွက်မူရင်း“ အမိန့်” ကိုမပေးမီ
(ခေါင်းစဉ်အထောက်အထားအထောက်အထားများသောစာရွက်စာတမ်း) ဝယ်ယူကသင့်လျော်စွာထောက်ခံအတည်ပြုပြီးဖြစ်ရမည်
လေယာဉ်တင်သင်္ဘော။ ဝ ယ်သူကလေကြောင်းပို့ဆောင်ခြင်းမပြုဘဲကုန်ပစ္စည်းများကိုတောင်းဆိုနိုင်သည်ကိုသတိပြုရန်အရေးကြီးသည်
ဥပဒေကြမ်းများ မျက်မှောက်မှုကြမ်းကိုလေကြောင်းဖြင့်တင်ပို့သည့်အခါအန္တရာယ်တိုးလာသည်။

လက်တွေ့တွင်သမုဒ္ဒရာတင်ပို့မှုကိုတင်ပို့သူကထောက်ခံပြီးပို့ကုန်ဘဏ်မှပို့သည်
ဝယ်ယူရုံဘဏ်။ ၎င်းကိုမျက်နှာမြင်မှုကြမ်း၊ ငွေတောင်းခံလွှာနှင့်အခြားအထောက်အထားစာရွက်စာတမ်းများပါ ဝ င်သည်
ဝယ်ယူသူမဟုတ် ဝ ယ်သူ၏နိုင်ငံ၏အစိုးရက (ဥပမာ - ထုပ်ပိုးစာရင်း)။
စီးပွားဖြစ်ငွေတောင်းခံလွှာများနှင့်အာမခံလက်မှတ်များ) ။ နိုင်ငံခြားဘဏ်သည် ဝ ယ်ယူသူအားအကြောင်းကြားပြီးဖြစ်သည်
ဒီစာရွက်စာတမ်းများကိုလက်ခံရရှိခဲ့သည်။ မူကြမ်းကိုပေးချေပြီးသည်နှင့်နိုင်ငံခြားဘဏ်သည်ငွေတောင်းခံလွှာလွှဲအပ်သည်
ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့မှုကိုဝယ်ယူသူကခွင့်ပြုသည်။

သဘော၏ခေါင်းစဉ်လွှဲပြောင်းခြင်းကိုထိန်းချုပ်ရန်မျက်နှာမြင်မှုကြမ်းကိုအသုံးပြုသောအခါအန္တရာယ်အချို့ရှိသည်။
ဥပမာ - ဝ ယ်သူ၏ဝယ်နိုင်သည့်စွမ်းရည် (သို့) ပေးလိုသောဆန္ဒသည်ကုန်ပစ္စည်းအချိန်အကြားပြောင်းလဲနိုင်သည်
တင်ပို့နေကြသည်နှင့်မူကြမ်းငွေပေးချေမှုများအတွက်တင်ပြကြသည်အချိန်။ ထို့အပြင်ဝယ်ယူရုံတာဝန်
ငွေပေးချေရန်ဘဏ်ကတိတော်ဖြင့်ကျောထောက်နောက်ခံမပေးပါ။ ၏မူဝါဒများဖြစ်နိုင်ခြေလည်းရှိပါသည်

အခန်း 14: ငွေပေးချေမှု၏နည်းလမ်းများ

၁၆၁

စာမျက်နှာ ၁၅၅

တင်သွင်းနိုင်ငံပြောင်းလဲသွားပါလိမ့်မယ်။ နောက်ဆုံးတွင် ဝ ယ်သူကမပေးဆပ်နိုင်သော်လည်းမပေးဆပ်နိုင်လျှင်
ကုန်ပစ္စည်းများတောင်းဆို၊ ထုတ်ကုန်ပြန်သို့မဟုတ်စွန့်ပစ်၏ပြုproblemနာဖြစ်လာသည်
တင်ပို့သူ။

လက်ခံစာရွက်စာတမ်း

အချိန်မီမူကြမ်းအဖြစ်လူသိများသည့်လက်ခံမှုစုဆောင်းခြင်းကိုဆန့်ကျင်သောစာရွက်စာတမ်းတစ်ခုကိုမည်သည့်အချိန်တွင်အသုံးပြုသည်
တင်ပို့သူက ဝ ယ်သူကိုအကြွေးတိုးပေးတယ်။ အဆိုပါမူကြမ်းငွေပေးချေမှုတစ် ဦး ကြောင့်ဖြစ်ရတဲ့ကြောင်းဖော်ပြသည်
ဝယ်ပြီးနောက်အချိန်မီမူကြမ်းလက်ခံခဲ့သည်နှင့်ကုန်ပစ္စည်းများလက်ခံရရှိပြီးနောက်သတ်သတ်မှတ်မှတ်အချိန်။
လက်မှတ်ထိုးခြင်းနှင့်မူကြမ်းအပေါ်“လက်ခံ” ရေးသားခြင်းအားဖြင့်၊ ဝယ်ယူတရားဝင်တာဝန်ရှိသည်
သတ်မှတ်ထားသောအချိန်အတွင်းပေးဆောင်။ ၎င်းကိုလုပ်ပြီးသောအခါအချိန်မီမူကြမ်းကိုကုန်သွယ်မှုဟုခေါ်သည်
လက်ခံမှု။ ၎င်းကိုတင်ပို့သူကရင်ကျက်သည်အထိသို့လှောင်ထားနိုင်သည်။ သို့မဟုတ်ဘဏ်သို့ဘဏ်သို့ရောင်းချနိုင်သည်
ချက်ချင်းငွေပေးချေမှုများအတွက်လျော့စျေး။

ရက်စွဲမူကြမ်းသည်အချိန်မီမူကြမ်းနှင့်အနည်းငယ်ကွာခြားပြီး၎င်းသည်မည်သည့်ရက်ကိုသတ်မှတ်သနည်း
မူကြမ်းကိုလက်ခံပြီးနောက်အချိန်ကာလတစ်ခုထက်ပေးချေမှုကိုပေးရသည်။ ဘယ်အချိန်မှာလဲ၊
မျက်နှာမြင်မှုကြမ်းသို့မဟုတ်အချိန်မီမူကြမ်းကိုအသုံးပြုသည်ဆိုလျှင်ဝယ်ယူသူကလက်ခံမှုကိုနှောင့်နှေးခြင်းဖြင့်ငွေပေးချေမှုကိုနှောင့်နှေးနိုင်သည်
မူကြမ်း၏။ ရက်စွဲမူကြမ်းတစ်ခုကစာရွက်စာတမ်းသော်လည်းဤငွေပေးချေမှုနောက်ကျခြင်းကိုတားဆီးနိုင်သည်
နေဆဲလက်ခံခဲ့သည်ရမည်ဖြစ်သည်။

ကြားမှအာမခံပေးသောအပြင်လူ

Online escrow ဝ န်ဆောင်မှုအမြောက်အများကို online alternates များအဖြစ်ဖန်တီးထားသည်
ငွေပေးချေမှု၏အစဉ်အလာပုံစံများ။ တတိယပါတီသည်ငွေပေးချေမှုကိုလက်ခံပြီးလက်ခံသည်
ကုန်ပစ္စည်းများအပ်ပြုသည်အထိဝယ်။

အကောင့်ဖွင့်ပါ

နိုင်ငံခြားငွေပေးချေမှုတွင်ပွင့်လင်းသောအကောင့်တစ်ခုသည်ငွေပေးချေမှုအတွက်အဆင်ပြေသောနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်နိုင်သည်
အကယ်၍ ဝယ်ယူသည်ကောင်းစွာတည်ရှိပါကရှည်လျား။ အဆင်ပြေစွာငွေပေးချေနိုင်သည်
နှိုက်နှိုက်ခွက်ခွက် creditworthiness များအတွက် check လုပ်ထားခဲ့ကြသည်။ ပွင့်လင်းအကောင့်နှင့်အတူတင်ပို့
ဝယ်ယူအားငွေတောင်းခံလွှာကိုသာပေးရမည်
ရက်စွဲ။ သိသာထင်ရှားတဲ့ ဒီ option ကိုငွေစီးဆင်းမှု၏စည်းကမ်းချက်များ၌သွင်းကုန်မှအကျိုးရှိသည်
နှင့်ကုန်ကျစရိတ်ပေးမယ့်အကျိုးဆက်အန္တရာယ်များတဲ့ရွေးချယ်မှုဖြစ်ပါတယ်
တစ် ဦး တင်ပို့သည်။ အပြင်းအထန်ယှဉ်ပြိုင်မှုကြောင့်ဖြစ်သည်
ပို့ကုန်ချေးကွက်များတွင်၊ နိုင်ငံခြားဝယ်လက်မကြာခဏနိုင်

မွန်ချ်အရောင်းအဝယ်အဖွဲ့အစည်းများမှခြင်း ဖြည့်စွက်ကာ ပြည်တွင်းအသွင်းအရောင်းအဖွဲ့အစည်းလမ်း ပြည်ပမှာပြီးဘဲဖြစ်ပါတယ်။ ထို့ကြောင့်တင်ပို့သူများ အကြွေးတိုးချရန်တွန့်ဆုတ်နေသောသူတစ်ဦး ကိုဆုံးရှုံးစေနိုင်သည် သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်ရောင်း။

သို့သော် Open-account အရောင်းနှင့်ဆက်စပ်သည့်အန္တရာယ်များရှိသည်။ မရှိခြင်း ဥပမာအားဖြင့်စာရွက်စာတမ်းများနှင့်ဘဏ်လုပ်ငန်းလှိုင်းများသည်လိုက်လံဆောင်ရွက်ရန်အခက်တွေ့စေနိုင်သည် တောင်းဆိုမှုများ၏ဥပဒေရေးရာဘက်တော်သား။ တင်ပို့သူသည်စုဆောင်းကောက်ယူရန်လည်းလိုလိမ့်မည် ခက်ခဲပြီးအကုန်အကျများနိုင်သောပြည်ပမှာ။ နောက်ထပ်problemနာတစ်ခုမှာရန်ဖြစ်သည် မူကြမ်းများသို့မဟုတ်အခြားသက်သေအထောက်အထားများမရရှိနိုင်သောကြောင့်ရန်ပုံငွေခက်ခဲနိုင်သည် အကြွေး။ ငွေမပေးချေခြင်း၏အန္တရာယ်ကိုသိသောသူလျော့ချရန်ဖြစ်နိုင်သည်

၁၆၂ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၅၆

ထိုကဲ့သို့သောပို့ကုန်အကြွေးအဖြစ်ကုန်သွယ်ရေးဘဏ္ဍာfinanceာရေးနည်းစနစ်ကိုအသုံးပြု။ ပွင့်လင်းအကောင်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဆက်စပ် အာမခံနှင့် factoring ။ ထို့အပြင်ပို့ကုန်တင်ပို့သူအရင်းအနှီးရန်ပုံငွေအတွက်လည်းပို့ကုန်တင်ပို့သူများကရှာဖွေနိုင်သည် ငွေပေးချေမှုကိုစောင့်နေစဉ်တွင်၎င်းတို့သည်ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ချေးငွေအတွက်ငွေကြေးရရှိနိုင်သည်။

ပွင့်လင်းအကောင်ဖြင့်ရောင်းချရန်စဉ်းစားနေသည့်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသည်နိုင်ငံရေးကိုစေ့စေ့လေ့လာသင့်သည်။ စီးပွားရေးနှင့်စီးပွားဖြစ်အန္တရာယ်များ။ ငွေပေးငွေယူအတွက်ငွေကြေးလိုအပ်လိမ့်မည်သူကိုတင်ပို့သူများ ဝယ်ယူတစ်ဦး အတွက်လိုလားသောပုံစံငွေတောင်းခံလွှာများထုတ်ပေးခြင်းမပြုမီ၎င်းတို့၏ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့်တိုင်ပင်သင့်ပါတယ်။

ပစ္စည်းပိုခြင်း

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုနှင့်ကုန်စည်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးသည်ပွင့်လင်းသောငွေပေးချေမှုပုံစံကိုပြောင်းလဲခြင်းဖြစ်သည် ကုန်ပစ္စည်းများနိုင်ငံခြားရောင်းပြီးမှသာငွေပေးချေမှုတင်ပို့သူမှပေးပို့သည် အဆုံးဖောက်သည်မှဖြစ်ပြီး။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်ပစ္စည်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးငွေပေးငွေယူသည်တစ်ဦး အပေါ်အခြေခံသည် နိုင်ငံခြားဖြစ်ပြီး။သူသည်ကုန်ပစ္စည်းများအားလက်ခံခြင်း၊ စီမံခြင်းနှင့်ရောင်းချခြင်းအတွက်စာချုပ်ချုပ်ဆိုသည့်အစီအစဉ် ကုန်ပစ္စည်းများကို၎င်းတို့ရောင်းချပြီးသည်အထိခေါင်းစဉ်ကိုဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားသောတင်ပို့သူအတွက်ဖြစ်သည်။ ပို့ကုန်သို့ငွေပေးချေမှုသည် သာရောင်းသောသူတို့အားပစ္စည်းများအဘို့အလိုအပ်သည်။ တင်ပို့ခြင်းတွင်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်းတွင်အသုံးများသောတစ်ခုဖြစ်သည် နိုင်ငံခြားဖြစ်ပြီး။သူသည်ကြမ်းခင်းမော်ဒယ်များကိုလိုအပ်သောကြောင့်အကြီးစားစက်ယန္တရားများနှင့်စက်ပစ္စည်းများရောင်းချခြင်း နှင့်ရောင်းရန်စာရင်း။ သဘောတူထားသည့်အချိန်ကာလပြီးနောက်ရောင်းချခြင်းမပြုရသေးသောကုန်ပစ္စည်းများပြန်လည်ပေးအပ်နိုင်သည် တင်ပို့ကုန်ကျမှာ။

ရှင်းနေသည်မှာပို့ကုန်တင်ပို့မှုကိုအာမခံမထားသဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့မှုအပေါ်တင်ပို့ခြင်းသည်အလွန်အန္တရာယ်များသည် မည်သည့်ငွေပေးချေမှုနှင့်၎င်း၏ကုန်ပစ္စည်းများလွတ်လပ်သောဖြစ်ပြီး၏လက်ခံနိုင်ခြားတိုင်းပြည်၌ရှိကြ၏ သို့မဟုတ်အေးဂျင့်။ သို့သော်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့မှုသည်ပို့ကုန်တင်ပို့သူများ၏အခြေခံအားဖြင့်ပိုမိုယှဉ်ပြိုင်နိုင်စေရန်ကူညီနိုင်သည် ပိုမိုကောင်းမွန်သောရရှိနိုင်မှုနှင့်ကုန်ပစ္စည်းများကိုပိုမိုမြန်ဆန်စွာပေးပို့ခြင်း။ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့မှုကိုရောင်းချခြင်းအားဖြင့်လည်းပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကိုအထောက်အကူပြုနိုင်သည် စာရင်းသို့လောင်ခြင်းနှင့်စီမံခန့်ခွဲခြင်း၏တိုက်ရိုက်ကုန်ကျစရိတ်ကိုလျော့ချ။ အပေါ်တင်ပို့အတွက်အောင်မြင်မှုရသောချက် ကုန်ပစ္စည်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးသည်ဂုဏ်သိက္ခာရှိပြီးယုံကြည်စိတ်ချရသောနိုင်ငံခြားဖြစ်ပြီး။သူသို့မဟုတ်တတိယပါတီနှင့်တွဲဖက်ရန်ဖြစ်သည် ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးပံ့ပိုးပေး။ ကုန်ပစ္စည်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကုန်ပစ္စည်းများအတွက်သို့မဟုတ်သင့်လျော်သောအာမခံရှိသင့်သည် နိုင်ငံခြားဖြစ်ပြီး။သူတစ်ဦး ၏ပိုင်ဆိုင်မှုအပြင်ငွေပေးချေမှုမရှိခြင်း၏အန္တရာယ်ကိုလျော့ပါးစေရန်။

နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်မှုအန္တရာယ်

မတူကွဲပြားသောနိုင်ငံများရှိဝယ်ယူတစ်ဦး နှင့်ရောင်းသူသည်တူညီသောငွေကြေးကိုအသုံးပြုခဲ့သည်။ ငွေပေးချေမှုရ များသောအားဖြင့်ဝယ်ယူသူမဟုတ်ရောင်းသူ၏ငွေကြေးသို့မဟုတ်တတိယအပြန်အလှန်လက်ခံနိုင်သောငွေကြေးဖြင့်ပြုလုပ်သည်။

နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှုနှင့်ဆက်စပ်သောအန္တရာယ်တစ်ခုမှာအနာဂတ်ငွေလဲနှုန်းမသေချာမှုဖြစ်သည်။ The သဘောတူညီချက်စာချုပ်ချုပ်ဆိုသည့်အချိန်နှင့်ကုန်သွယ်မှုတန်ဖိုးနှစ်ခုကြားတန်ဖိုးများသည်ပြောင်းလဲနိုင်သည် အချိန်ငွေပေးချေမှုကိုလက်ခံရရှိသည်။ အကယ်၍ သင့်အားကောင်းစွာအကာအကွယ်မပေးပါက၊ နိုင်ငံခြားငွေကြေးကသည်ကိုဆုံးရှုံးစေနိုင်တယ်။ ဥပမာအားဖြင့်၊ ဝယ်ယူသူငွေပေးချေရန်သဘောတူထားလျှင် တင်ပို့ခြင်းအတွက်ယူရို ၅၀၀,၀၀၀ နှင့်ယူရိုကိုဒေါ်လာ ၀.၈၅ ဖြင့်သင်ဒေါ်လာ ၄၂၅၀၀၀ ရရှိမည်ဟုမျှော်လင့်ရသည်။ အကယ်၍ ယူရိုသည်နောက်ပိုင်းတွင်တန်ဖိုး ၀.၈၄ သို့ကျဆင်းသွားသည်။ နှုန်းအသစ်အရငွေပေးချေမှုသည်ဒေါ်လာ ၄၂၀,၀၀၀ သာဖြစ်သည်။ မင်းအတွက်ဒေါ်လာ ၅၀၀၀ ဆုံးရှုံးမှုကိုဆိုလိုတယ် အကယ်၍ နိုင်ငံခြားငွေတန်ဖိုးတိုးလာပါကသင်လုပ်လိမ့်မည် အပိုအမြတ်အစွန်းအတွက်ရုတ်တရက်ရ။ မည်သို့ပင်ဆိုစေ၊ ပို့ကုန်တင်ပို့သူအများစုသည်ထင်မြင်ချက်ကိုစိတ်မဝင်စားကြပါ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်မှုအတက်အကျနှင့်အန္တရာယ်များကိုရှောင်ရှားရန်ကြိုက်တတ်တုံ့။

ငွေလဲနှုန်းအတက်အကျနှင့်ဆက်စပ်အန္တရာယ်များကိုရှောင်ရှားရန်အရိုးရှင်းဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုမှာ - ဖြစ်သည် ဈေးနှုန်းကိုကားနှင့်အမေရိကန်ဒေါ်လာအတွက်ငွေပေးချေမှုလိုအပ်သည်။ ထိုအခါငွေကြေးလဲလှယ်များ၏ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးနှစ်ဦး စလုံး နှင့်အန္တရာယ်ဝယ်ယူအပေါ်ထားရှိနေကြသည်။ သို့သော်ထိုကဲ့သို့သောချဉ်းကပ်မှုသည်ပို့ကုန်ဆုံးရှုံးမှုကိုဖြစ်စေနိုင်သည် ရောင်းဝယ်ခြင်းအားဖြင့်၎င်းတို့၏နိုင်ငံခြားဝယ်လက်များလိုက်လျောညီထွေဖြစ်လိုသူပြိုင်ဘက်များအခွင့်အလမ်းများ

အခန်း 14: ငွေပေးချေမှု၏နည်းလမ်းများ

စာမျက်နှာ ၁၅၇

အဆိုပါ counterparties " ဒေသခံငွေကြေး။ ဤချဉ်းကပ်မှုကြောင့်လည်းငွေမပေးနိုင်ပါ

တစ်ဦး ကြောင့်တစ်ဦး ကြောင့်သဘောတူညီခဲ့ - ကတိကဝတ်တာဝန်ဝတ္တရားဖြည့်ဆည်းရန်မဖြစ်နိုင်ကြောင်းတွေ့ရှိသူတစ်ဦး နိုင်ငံခြားဝယ်သူ အမေရိကန်ဒေါ်လာနှင့်နှိုင်းယှဉ်လျှင်သူ၏ဒေသသုံးငွေကြေးတန်ဖိုးသိသိသာသာကျဆင်းသွားသည်။ ကြောင့်ဆုံးရှုံးမှုနေစဉ် nonpayment သည် " what-if " protection ကဲ့သို့သောပို့ကုန်ခရက်ဒစ်အာမခံဖြင့်ဖုံးအုပ်နိုင်သည်။

“ငွေပေးချေမှု” ကြောင့်ပို့ကုန်အခွင့်အလမ်းများဆုံးရှုံးခဲ့လျှင်အဓိပ္ပာယ်မရှိပါ။ အမေရိကန်ဒေါ်လာအတွက်သာ "မူဝါဒ။ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်မှုအန္တရာယ်ရှိပါက၊ နိုင်ငံခြားငွေကြေးရောင်းချခြင်း အောင်မြင်စွာစီမံခန့်ခွဲနိုင်ခြင်းစသည်တို့သည်လိုချင်သောအမေရိကန်တင်ပို့သူများအတွက်အလားအလာကောင်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဈေးကွက်ဝင်ရန်နှင့်အိတ်မာယူပြိုင်မှုဆက်လက်ရှိနေရန်။

ငွေကြေးလဲလှယ်နှုန်းပတ်သက်သည့်မည်သည့်ပြဿနာများကိုမဆိုသင်သတိပြုသင့်သည်။ အားလုံးမဟုတ်ဘူး။ ငွေကြေးများကိုအမေရိကန်ဒေါ်လာသို့လွှတ်လပ်စွာ (သို့) လျင်မြန်စွာပြောင်းလဲနိုင်သည်။ ကံကောင်းထောက်မစွာ၊ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ကျယ်ပြန့်သောအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ငွေကြေးအဖြစ်လက်ခံသည်။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်မကြာခဏနိုင်ပါတယ် ဒေါ်လာဖြင့်လိုခြုံငွေပေးချေမှု။

ဝယ်သူတစ်ဦး နိုင်ငံခြားအတွက်ငွေပေးချေမှုလုပ်ဖို့တောင်းလျှင် ငွေကြေး၊ သင်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာတိုင်ပင်သင့်ပါတယ်။ အရောင်းစာချုပ်ညှိနှိုင်းမတိုင်မီဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်။ မည်သည့်နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်ရေးနှင့် ပတ်သက်၍ အကြံဉာဏ်များပေးနိုင်သည်။ သင်စီးပွားရေးလုပ်နိုင်တယ်ဆိုရင် လုံးဝအမေရိကန်ဒေါ်လာအတွက်ဖြစ်နိုင်သည်။ တစ်ဦး အထူးသဖြင့်ငွေကြေးနှင့်ဆက်စပ်အန္တရာယ်များ။ များစွာသောကိရောင့်ရှားနိုင်ပါလိမ့်။ နိုင်ငံခြား hedging ၏အများဆုံးတိုက်ရိုက်နည်းလမ်း ဆက်စပ်အခက်အခဲများနှင့်ပြဿနာများ ငွေကြေးကူးပြောင်းရန်။

လဲလှယ်မှုအန္တရာယ်တစ်ခုရှေ့ဆက်စာချုပ်ဖြစ်ပါသည်။ တင်ပို့သူကိုသတ်မှတ်ထားသည့်ပမာဏကိုရောင်းချနိုင်သည်။ ကြိုတင်သဘောတူညီထားသောငွေလဲလှယ်နှုန်းဖြင့်နိုင်ငံခြားငွေ သို့ 3 ရက်မှ 1 နှစ်သို့ပေးပို့ရန်စွဲနှင့်အတူ အနာဂတ်။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးကုန်သွယ်ရေးဘဏ္ဍာ Finance ဘဏ္ဍာ Trade ဘဏ္ဍာရေးလမ်းညွှန်

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှု၊ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်ခြင်းဆိုင်ရာနည်းလမ်းများအကြောင်းပိုမိုလေ့လာရန် စွန့်စားရမှုနှင့်ဆက်စပ်သောအကြောင်းအရာများအားအမေရိကန် ကုန်သွယ်ရေးဌာန၏ ကုန်သွယ်ရေးဌာနသို့သင်ကိုးကားနိုင်သည်။ **ဘဏ္ဍာရေးလမ်းညွှန် - အမေရိကန်တင်ပို့သူများအတွက်မြန်ဆန်သောကိုးကားချက် (export.gov/tradefinanceguide)** ။ ဒီအတိုချုပ်၊ ရိုးရိုးရှင်းရှင်းနည်းလမ်းလည်ရလွယ်ကူတဲ့လမ်းညွှန်ကို US သေးသေးလေးကိုကူညီဖို့ဒီဇိုင်းထုတ်ခဲ့တယ် နှင့်တင်ပို့ရန်အသစ်ဖြစ်နေသောအမေရိကန်အလတ်စားကုမ္ပဏီများသည်မည်သို့ငွေရရန်သင်ယူကြသည်။ အများဆုံးထိရောက်သောထုတ်ပို့ပို့ကုန်ရောင်းအားကနေ။

ငွေပေးချေခြင်းပြဿနာများ

နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးတွင်ပြဿနာများကိုရှောင်ရှားရန်ပိုမိုလွယ်ကူသည့် နိုင်ငံခြားငွေနှင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းပတ်သက်သည့် သူတို့ပြီးနောက်သူတို့ဖြေရှင်းပေးရန်ထက်မကောင်းတဲ့ကြေးမြီပါဝင်ပတ်သက် ငွေပေးချေမှု -related တားဆီး ဖြစ်ပွားခဲ့သည်။ အကြွေးစစ်ဆေးမှုများနှင့်အခြားနည်းလမ်းများ သူတို့ဖြစ်ပျက်မတိုင်မီပြဌာန်းချက်။ ဤအခန်းတွင်ဆွေးနွေးထားသောကြောင့်အန္တရာယ်များကိုကန့်သတ်နိုင်သည်။ ပုံမှန် တင်ပို့သူများအတွက်စီးပွားရေးဆိုင်ရာသမ္မာသတိသည်အရေးကြီးသည်။

မည်သို့ပင်ဆိုစေကာမူ၊ ကုမ္ပဏီ၏ပြည်တွင်းစီးပွားရေးကဲ့သို့ပင်၊ သူတို့ရဲ့ငွေပေးချေမှုကို default သောဝယ်လက်နှင့်အတူပြဿနာများကြုံတွေ့ရ။ ဘယ်အချိန်မှာ ပြဿနာများသည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးတွင်ဖြစ်ပေါ်သည်။ ဈေးကြီး။ တင်ပို့သူသည်စီးပွားဖြစ်အကြွေးအန္တရာယ်များကိုဖုံးလွှမ်းရန်အာမခံထားသည့်တိုင်၊ ဝယ်သူတစ်ဦး ၏ပုံသေအားဖြင့်အချိန်နှင့်ငွေကိုစုဆောင်းရန်လိုအပ်သည်။

၁၆၄ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၅၈

ငွေပေးချေမှု။ အကြောင်းမှာတင်ပို့သူသည်ငွေပေးချေမှုကိုရရှိရန်ကျိုးကြောင်းဆီလျော်သောနည်းလမ်းအားလုံးကိုအသုံးပြုရမည်ဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ တစ်ဦး အာမခံပြောဆိုချက်ကိုဂုဏ်ပြုလိမ့်မည်မီ။ အားလုံးပြီးသားပြီးနောက်အာမခံရဲ့အုပ်ချုပ်မှုများကိုပါပြု တွေ့ဆုံခဲ့ပြီး၊ တင်ပို့သူငွေကြေးပြန်လည်လက်ခံရရှိမီသိသိသာသာနှောင့်နှေးမကြာခဏရှိပါတယ်။

ငွေပေးချေမှုပြဿနာအတွက်အရိုးရှင်းဆုံးနှင့်အနိမ့်ဆုံးအကုန်အကျရှိသောဖြေရှင်းနည်းသည်ဆက်သွယ်ခြင်းနှင့်ညှိနှိုင်းခြင်းဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်။ သည်းခံခြင်း၊ နားလည်ခြင်းနှင့်ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ခြင်းဖြင့်ပွဲကစားမှုများကိုသင်မကြာခဏဖြေရှင်းနိုင်သည်။ နှစ်ဖက်စလုံး၏ကျေနပ်မှု။ ၎င်းသည်အထူးသဖြင့်နားလည်မှုလွဲခြင်း (သို့) နည်းပညာရိုးရှင်းသောအခါဖြစ်သည်။ ပြန်ကုန်အပြစ်ဖို့တာဝန်ပါ။ မကောင်းတဲ့ယုံကြည်ခြင်းမရှိဘူး။ သဌာနအခြေခံအခြေအနေအလျောက်လျော့ရန်လိုအပ်နိုင်ပါသည်။ ကန့်သတ်ချက်ရှိသောကုန်ပစ္စည်းများ၏ဈေးနှုန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ပင်အချက်များ - သင်၏ကုမ္ပဏီသည်တန်ဖိုးရှိသောဖောက်သည်နှင့်အမြတ်အစွန်းကိုသိမ်းဆည်းနိုင်သည်။ ရေရှည်။

ညှိနှိုင်းမှုပျက်ကွက်ခြင်းနှင့်ပါဝင်သောပေါင်းလဒ်လျှင်သို့သော် သိသိသာသာသိသိသာသာစဉ်းစား၊ သင့်ကုမ္ပဏီရသင့်ပါတယ်။ သင်၏ဘဏ်၏အကူအညီ၊ အကြံဉာဏ်၊ ဥပဒေအကြံပေးနှင့် အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု၊ ကျန်တဲ့အားလုံးပျက်ကွက်တဲ့အခါ၊ ဥပဒေရေးရာအရေးယူမှုထက်မကြာခဏပိုမိုမြန်ဆန်ခြင်းနှင့်ဈေးနှုန်းချိုသာ။ နိုင်ငံတကာ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးကုန်သည်ကြီးများအသင်း (ICC) သည်နိုင်ငံတကာခုံသမာဓိဖြင့်စီရင်ဆုံးဖြတ်မှုများစုကိုကိုင်တွယ်သည်။ ICC ခုံသမာဓိများသောအားဖြင့်ဖြစ်ပါတယ်။ မည်သည့်နိုင်ငံနှင့်မျှမပတ်သက်သောကြောင့်နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများအတွက်လက်ခံနိုင်သည်။ ပိုမိုသိရှိရန် အသေးစိတ်အချက်အလက်များ၊ [iccwbo.org](https://www.iccwbo.org) သို့ [ဝင်ရောက်ကြည့်ရှုပါ။](#)

ပြဿနာအတော်များများကိုဖြေရှင်းနိုင်တယ် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ ငှားရမ်းထားသောအတိုင်ပင်ခံအေဂျင်စီမှတဆင့် အထူးသဖြင့်အငြင်းပွားမှု၏စိတ်နှလုံးပါ ရိုးရှင်းသောနားလည်မှုလွှဲခြင်းဖြစ်သည်။

အည်ပြုချိန်ပေါ်ကယ်၏စတင်ပြုပြင်ဆင်ခြင်မှုသည် ပြင်ဆင်မှုလုပ်ငန်းနှင့်သက်သက်အဆက်အသွယ်ကိုအသုံးပြုခဲ့သည်။
\$ 16 ကနေ \$ 700 ကနေဈေးနှုန်းအတွက်။ အားလုံးအတွက်လုပ်နေကြသည်။ အဆင့်မြှင့်တင်မှုများသည်ရှာပါ
သူ၏ထုတ်ကုန်။ သူတို့အများအပြားမရှိကြပါဘူး။

၁၆၆ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၆၀

ထိုသူတို့သည်စာရေးတိုချက်ရှိကြ၏
လိုအပ်တယ် ပြည်ပထုတ်လုပ်သူတွေအများကြီးလိုချင်တယ်
ပိုကြီးတဲ့အမှာစာများ။ “ အမေရိကန်တွေကမှန်တယ်လို့ကျွန်တော်ထင်တယ်။ ကျွန်တော်ကိုထောက်ပံ့သောကုန်သွယ်ရေးအရာရှိများနှင့် ဝန်ထမ်းများ
အသစ်သောအတွေးအခေါ်များနှင့်ဖြေရှင်းရေးနှင့်အတူတက်လာမယ့်အခါမှာပင်။ ကျွန်ုပ်တို့၏စာလိပ်စာ US Commercial
ပြန့်များ။ အာရှသည်အားသာချက်တစ်ခုဆက်လက်ရှိနေ ဦး မည်
ထုတ်ကုန်အချို့မျိုးကိုအောင်။ အဲ့ဒါကြင်
ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအလုပ်သမားဌာနခွဲ။ ”

အဖြေ

Cecil သည်သူ၏ပထမဆုံးနိုင်ငံတကာကိရောဗွေနေစဉ်
အရောင်းအ ဝယ်ပြုရန်သူအကြံပေးခဲ့သည်။ သူ့ရာတွေ
မော်တော်ဆိုင်ကယ်နှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများမှကူညီနေတဲ့တ။ တစ်ခု
အကောင်းဆုံးမှာအီတလီ၊ မီလန်ရှိဆိုင်ကယ်ပြပွဲဖြစ်သည်။
EICMA ကိုခေါ်။ Cecil များအတွက်ပြပွဲဖြစ်ခဲ့သည်
ပြီးခဲ့သည့် 3 နှစ်ကဖြစ်ဖြူနှင့်အတူထွက်လာပြီ
သဘောတူညီချက်များကိုအခါတိုင်း။ သူက “ကျနော်တို့ကပြ
US Pavilion, အဒီမှာငါတို့ရှိသမျှသည်တံမှဝယ်လက်တွေ့ဆုံရန်
ဥရောပနှင့်များစွာသောအခြားနေရာများကျော်။ ငါတို့သူတို့ကိုတွေ့တယ်။ သဘောတူညီချက် ဤသည်အောင်၏အားသာချက်တစ်ခုဖြစ်သည်
မျက်နှာချင်းဆိုင်၊ သူတို့မြင်တယ်၊ ခံစားနိုင်တယ်၊ သင်ယူနိုင်တယ်။ ယူနိုင်တယ်။ အောက်ပိုင်းတာဝန်
ကျွန်တော်တို့ထုတ်ကုန်၊ ပြီးတော့သူတို့လိုအပ်ချက်တွေကိုကျွန်တော်တို့ထုတ်ကုန်ပေးနိုင်ပါတယ်။ စားသုံးသူမှကုန်ကျစရိတ်ကိုလျှော့ချ
သွင်းကုန်ထုတ်ကုန်ပိုပြီးဆွဲဆောင်မှု။ ဖြန့်ဖြူးသူ
သူ၏ထုတ်ကုန်သည်အဆုံးတွင်ဖြစ်ကြောင်း Cecil ကိုပြောပါ
ဘာလို့လဲဆိုတော့ထုတ်ကုန်ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ရေကြောင်း၏ဈေးကွက်။ ဒီတော့
သူကကုန်ကျစရိတ်ရိတ်နိုင်သည့်မည်သည့်နည်းလမ်းမဆိုဈေးနှုန်းကိုထေမိစေသည်
ဆိုးကျိုး။ သူက “ယူအက်စ်အေတွင်လုပ်”
အမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ကောင်း 10 ရာခိုင်နှုန်းပရီမီယံကျိုးနပ်သည်
ထုတ်ကုန်သူ၏အမျိုးအစားသည်။ ဒါကြောင့်သူကအားကိုးရတယ်
အရည်အသွေးပေါ်ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းအပြင်အားသာချက်၊
ဆန်းသစ်စွာတွင်မှုနှင့်ဝန်ဆောင်မှု။

Cecil သည်အစိုးရ၏ပို့ကုန်များကိုအပြည့်အဝအသုံးပြုသည်
အကူအညီပေးရေးအေဂျင်စီများ။ ဒီအကူအညီအကြောင်းသူ
“ သူတို့မရှိရင်ငါလုပ်နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။
ဒါငါရဲ့ပထမဆုံးလုပ်ငန်းပါ ငါသတင်းစာဆရာတစ်ယောက်ပါ
ကြော်ငြာ copywriter နှင့်ဈေးကွက်ရာဗွေရေး။ ငါဘယ်တော့မှမ
ဘာမှမထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။ ငါစတင်ခဲ့ပြီးသကဲ့သို့ငါတို့ဒေသခံ
အသေးစားစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုစင်တာကငါ့ကိုကူညီပေးခဲ့သည်။
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုမည်သို့လည်ပတ်ရမည်ကိုလေ့လာပါ။ ကျွန်တော်တွေ့ရတာ
တိုင်ပင်မှုမတ်တစ် ဦး နှင့်အတူလစဉ်
အကြံဉာဏ်ယူပါ။”

အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု
အော်ရီဂွန်နှင့်စင်တာများကိုကူညီပံ့ပိုးပေး
တစ်နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာဖြင့်အလုပ်လုပ်သည်
မြို့တော်ချေးငွေအာမခံချက်။ “သူတို့ကဘယ်တော့မှဖြတ်သန်းလာရတာပဲ။ အလိုက်အလုပ်သမားတွေကိုငှားရမ်းဖို့စဉ်ထားတယ်။ ငါတကယ်ခံစားရတယ်
ဘယ်ဘဏ်ကမှစီးပွားဖြစ်ချေးငွေမရဘူး။

အော်ရီဂွန်ပြည်နယ်သည်၎င်းမှတစ်ဆင့်ကြီးမားသောအကူအညီဖြစ်ခဲ့သည်။
Business Oregon အစီအစဉ်။ သူတို့က Cecil ကိုကူညီခဲ့တယ်
တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းလျှောက်ထားသော STEP ထောက်ပံ့ငွေကိုလျှော့ကုန်ပါ။
အီတလီအတွက်ကုန်သွယ်ရေးပြပွဲသို့ရင်းသွားဖုံးလွှမ်း

ဆွီဒင်နိုင်ငံရှိ။ ထို့အပြင်အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန်
Portland, Oregon ရှိဝန်ဆောင်မှုသည် Cecil နှင့်ချိတ်ဆက်ထားသည်
အောင်အရိုးနားနှင့်ကယ်လီဖိုးနီးယားရှိကုမ္ပဏီများသည်ရှာပါ
သူ၏ထုတ်ကုန်။ သူတို့အများအပြားမရှိကြပါဘူး။
ဝန်ဆောင်မှုသည်ဈေးကွက်ဆိုင်ရာအချက်အလက်များကိုများစွာဖြည့်ဆည်းပေးခဲ့သည်
ပို့ကုန်စက်မှုလယ်ယာအပေါ် နီးစွာဖလှယ်ပွဲနှင့်အစိုးရ
အေဂျင်စီများသည်အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုကူညီရန်အတူတကွလုပ်ဆောင်ကြသည်
ငါလိုပဲ သူတို့ကတန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်သောထိပ်တန်းထစ်ဖြစ်ကြသည်။ ”

သင်ခန်းစာများ

Cecil သည်လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များရှိသည်ဟုတွေ့ရှိခဲ့သည်
မိမိအထုတ်ကုန်ပိုပြီးအောင်အတွက်အလွန်အထောက်အကူဖြစ်စေခဲ့သည်
ရှိသည်သောသူတို့အားနိုင်ငံပေါင်း 20 အတွက်ယှဉ်ပြိုင်
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့်သဘောတူညီချက်များ။ အကျိုးကျေးဇူးတစ်ခု
သဘောတူညီချက်၏သူတို့ရှိသို့မဟုတ်ဖယ်ရှားပစ်သောကော့ဗျူဖွယ်သည်
ကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်သွင်းကုန်အခွန်နှုန်းထားများ
ကြောင်းအထူးသဖြင့်၏ဇာစ်မြစ်၏စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကိုဖြည့်ဆည်း
သဘောတူညီချက် ဤသည်အောင်၏အားသာချက်တစ်ခုဖြစ်သည်
ယူနိုင်တယ်။ အောက်ပိုင်းတာဝန်
အောက်ပိုင်းတာဝန်၊ စားသုံးသူမှကုန်ကျစရိတ်ကိုလျှော့ချ
သွင်းကုန်ထုတ်ကုန်ပိုပြီးဆွဲဆောင်မှု။ ဖြန့်ဖြူးသူ
သူ၏ထုတ်ကုန်သည်အဆုံးတွင်ဖြစ်ကြောင်း Cecil ကိုပြောပါ
ဘာလို့လဲဆိုတော့ထုတ်ကုန်ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ရေကြောင်း၏ဈေးကွက်။ ဒီတော့
သူကကုန်ကျစရိတ်ရိတ်နိုင်သည့်မည်သည့်နည်းလမ်းမဆိုဈေးနှုန်းကိုထေမိစေသည်
ဆိုးကျိုး။ သူက “ယူအက်စ်အေတွင်လုပ်”
အမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ကောင်း 10 ရာခိုင်နှုန်းပရီမီယံကျိုးနပ်သည်
ထုတ်ကုန်သူ၏အမျိုးအစားသည်။ ဒါကြောင့်သူကအားကိုးရတယ်
အရည်အသွေးပေါ်ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းအပြင်အားသာချက်၊
ဆန်းသစ်စွာတွင်မှုနှင့်ဝန်ဆောင်မှု။

သူ၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရောင်းအားသည်သူအလွန်အရေးကြီးသည်
သူရဲနိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွေကိုဘယ်တော့မှမစွန့်လွှတ်ဘူး
ပြည်တွင်းဈေးကွက်မည်မျှကြီးထွားလာနေပါစေ။

“ကျနော်တို့ကဇန်နဝါရီလအတွက်အချိန်ပြည့်ဝန်ထမ်းကဆက်ပြောသည်နှင့်
အလိုက်အလုပ်သမားတွေကိုငှားရမ်းဖို့စဉ်ထားတယ်။ ငါတကယ်ခံစားရတယ်
အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများကောင်းမွန်လာစေရေး။ အော်ရီဂွန်၏ဤအပိုငှား
ခက်ခဲကျဆင်းမှုများကဝင်တိုက်ခဲ့သည်။ နောက်ငါချင်တယ်
ကျွန်ုပ်တို့၏ ဝန်ထမ်းများ A တွက်ကျန်းမာရေး A ကျိုးသက်ရောက်မှုကိုပေးပါ။ အားလုံး
ကျွန်တော်တို့ကိုမိမိရှိသည်။ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုဥပဒေသစ်
(The Affordable Care Act) သည်ကျွန်ုပ်တို့အားကူညီပေးပါလိမ့်မည်
အကျိုးကျေးဇူး ငါတကယ်လုပ်ဖို့မျှော်လင့်နေပါတယ်။ ”

စာမျက်နှာ ၁၆၁

အခန်း ၁၅
ပို့ကုန်ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း
အရောင်းအဝယ်

ဤအခန်းတွင် ။ ။

- ဘဏ္ဍာ decisions ဘာရေးဆုံးဖြတ်ချက်များချရာတွင်ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည့်အချက်များ
- ပုဂ္ဂလိကငွေကြေးအရင်းအမြစ်များ
- အစိုးရ၏ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုရင်းမြစ်

ပို့ကုန်ငွေကြေးသည်အောင်မြင်သောရောင်း ဝယ်မှု၏အဓိကအချက်ဖြစ်သည်။ စာချုပ်ညှိနှိုင်းခြင်းနှင့်ပတ်သိမ်းဖြစ်ကြသည်။ အရေးကြီးပေးမယ့်နောက်ဆုံးမှာတော့မင်းရဲကုမ္ပဏီကိုပေးရမယ်။ ပို့ကုန်တင်ပို့သူများသည်သာတာဝန်အနေဖြင့်ဝင်ငွေရလိုကြသည်။ သွင်းကုန်သွင်းသူများများသောအားဖြင့်သူတို့လက်ခံရရှိသည့်အထိငွေပေးချေမှုနှင့်နှေးကြိုက်တတ်တဲ့သော်လည်းအမြန်ဆုံး သို့မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းများရောင်းချခဲ့သည်။ ပို့ကုန်ဈေးကွက်များအတွက်အပြိုင်အဆိုင်များသောကြောင့်မကြာခဏရောင်းချခြင်းဖြစ်သည်။ သင်၏ဆွဲဆောင်မှုရှိသောငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာသတ်မှတ်ချက်များကိုကမ်းလှမ်းရန်သင်၏စွမ်းရည်ပေါ်တွင်မူတည်သည်။ သင်သည်များစွာသောသတိထားသင့်ပါတယ်။ သင်နှစ်ဦးစလုံးအတွက်အသင့်တော်ဆုံးနည်းကိုသင်ရွေးချယ်နိုင်အောင်ငွေကြေးရွေးချယ်စရာများကိုသင်ဖွင့်နိုင်သည်။ ဝယ်ယူနိုင်သင်၏ကုမ္ပဏီ။ ဖြစ်ရပ်များစွာတွင်အသေးစားအတွက်ပြည်ပပို့ကုန်ရန်ပုံငွေအတွက်အစိုးရအထောက်အပံ့ နှင့်အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ရွေးချယ်မှုများကိုတိုးမြှင့်နိုင်သည်။ ငွေကြေးမချခင် ဆုံးဖြတ်ချက်များ၊

- **ရောင်းချရန်ငွေကြေးလိုအပ်သည်။** အချို့သောကိစ္စရပ်များတွင်ငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများသည် a ပိုပြီးယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိသောထုတ်ကုန် - တစ်စုံတစ်ယောက်ထံမှဝယ်ခြင်းကိုပိုနှစ်သက်သော ဝယ်ယူသည် ဝယ်နိုင်သည် တို့တောင်းသောသို့မဟုတ်ပိုလိုခြံတဲ့အကြွေးစည်းကမ်းချက်များကြောင့်သင့်ထုတ်ကုန်အစား အခြားတစ်ဖက်တွင်တစ်ဦး အကယ်၍ ပြိုင်ဆိုင်မှုသည်အလားတူထုတ်ကုန်အပေါ် ပိုမိုကောင်းမွန်သောစည်းကမ်းချက်များကိုကမ်းလှမ်းပါကရောင်းချမှုဆုံးရှုံးနိုင်သည်။
- **ထုတ်ကုန်အတွက်ရန်ပုံငွေပံ့ပိုးနေတဲ့အချိန်။** လိုအပ်သောချေးငွေ၏သက်တမ်းကိုဆုံးဖြတ်သည်။ ဝယ်ယူထံမှငွေပေးချေမှုနှင့်လွှဲမိုးမှုများမရောက်မီသင်သည်အဘယ်မျှကာလပတ်လုံးစောင့်ဆိုင်းရပါလိမ့်မည် ငွေပေးငွေယူငွေကြေးကိုမည်သို့ရွေးချယ်ရမည်ကိုသင်၏ရွေးချယ်မှု။
- **ငွေကြေးဆိုင်ရာနည်းလမ်းအမျိုးမျိုး၏ကုန်ကျစရိတ်။** အတိုးနှုန်းများနှင့်အခကြေးငွေများကွဲပြားပြီးတင်ပို့သူ ငွေကြေးကုန်ကျစရိတ်အချို့သို့မဟုတ်အချို့ကုန်ခန့်မှန်းရန်မျှော်လင့်နိုင်သည်။ တစ်ဦးလိုလားသူ form a တင်ပြခြင်းမပြုမီ ဝယ်ယူထံငွေတောင်းခံလွှာ၊ ထိုကုန်ကျစရိတ်များသည်ဈေးနှုန်းနှင့်အမြတ်အပေါ်မည်သို့သက်ရောက်သည်ကိုသင်နားလည်ရမည်။
- **ငွေပေးငွေယူငွေကြေးထောက်ပံ့မှုနှင့်ဆက်စပ်သောအန္တရာယ်များ။** အဆိုပါငွေပေးငွေယူပိုမိုအန္တရာယ်ရှိသည်။ ပိုမိုခက်ခဲပြီးပိုမိုအကုန်အကျများနိုင်သည့်အတွက်ငွေကြေးထောက်ပံ့ရန်ဖြစ်သည်။ ၏နိုင်ငံရေးနှင့်စီးပွားရေးတည်ငြိမ်မှု ဝယ်ယူရဲ့တိုင်းပြည်ဟာပြဿနာဖြစ်နိုင်တယ်။ ရရန်ရှိသောငွေစာရင်းအတွက်ဖြစ်စေ၊ ရောင်းရန်ထုတ်ကုန်၏ထုတ်လုပ်မှုသို့မဟုတ်ဝယ်ယူမှုအတွက်ချေးငွေသည်အလုံခြုံဆုံးလိုအပ်ပေမည် ငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းများ - ငွေလွှဲစာ (သို့မဟုတ်အတည်ပြုပြီးဖြစ်နိုင်သည်) သို့မဟုတ်ပို့ကုန်ခရက်ဒစ်အာမခံသို့မဟုတ် အာမခံချက်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၁၆၉

စာမျက်နှာ ၁၆၂

- **ကြိုတင်ငွေဖြည့်ငွေထောက်ပံ့မှုနှင့် postshipment အလုပ်လုပ်မြို့တော်လိုအပ်ချက်။** ပုံမှန်မဟုတ်သောကြီးမားသောအမိန့်အတွက်သို့မဟုတ်အမိန့်များများပြားလာခြင်းအတွက်ထုတ်လုပ်မှုကိုတင်ပြနိုင်သည်။ သင့်ရဲ့မြို့တော်အပေါ်မျှော်လင့်မထားသောနှင့်ပြင်းထန်သော strains ။ တောင်မှပုံမှန် ကာလအလိုက်လုံလောက်သောအရင်းအနှီးမလုံလောက်ခြင်းသည်ပို့ကုန်တိုးတက်မှုကိုတားဆီးနိုင်သည်။ သို့သော် အစိုးရနှင့်ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ through များမှတစ်ဆင့်အကူအညီများရရှိနိုင်သည်။ သူတို့ထဲကတစ်ဦး အရေအတွက် အရင်းအမြစ်များကိုဤအခန်းကဏ္ဍသို့ချော့ချဆွဲဆောင်နေကြသည်။

မည်သည့်ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုသည်သင့်အတွက်အကောင်းဆုံးဖြစ်မည်ကိုဆုံးဖြတ်ရန်အရင်းအမြစ်များစွာကူညီနိုင်သည်။

- သင့်ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်
- Ex-Im ဘဏ်
- သင်၏ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် ဝန်ဆောင်မှုရုံး
- သင်၏ပြည်နယ်ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးသို့မဟုတ် ပို့ကုန်ဘဏ္ဍာfinance ဘာရေးရုံး
- သင်၏ဒေသခံအမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေး အုပ်ချုပ်ရေးရုံး

နိုင်ငံခြားဝယ်လက်မှချေးငွေတိုးချဲ့

နိုင်ငံခြား ဝယ်ယူသူများသည်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများအားကြာရှည်သောငွေပေးချေမှုကာလအတွက်ဖိအားပေးလေ့ရှိသည်။ အဲဒါမှန်ပေမယ့် လစ်ဘရယ်ရန်ပုံငွေသည်ပို့ကုန်ယှဉ်ပြိုင်မှုကိုတိုးမြှင့်စေသောနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ အရေးကြီးသည် သင်ကနိုင်ငံခြားဖောက်သည်များထံမှတိုးချဲ့ထားသောချေးငွေသို့မဟုတ်ငွေကြေးပမာဏကိုသေချာစွာချိန်ညှိရန်။ ထို့အပြင် ဝယ်ယူသူအားရောင်းချသူမှချေးငွေတိုးခြင်းသည်ယူနိုက်တက်ကုန်ပြင်ပတွင်ဖြစ်သည်။ ပြည်နယ်များ။ တွန့်ဆုတ်နေသောအမေရိကန်ရောင်းသူ ချေးငွေတိုးချဲ့၏ဖြစ်နိုင်ခြေရင်ဆိုင်ရပေမည် သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်မှရောင်းချမှု၏ဆုံးရှုံးမှု။

ဆုံးဖြတ်ရန်တစ်ခုမှာအသုံးဝင်သောလမ်းညွှန် သင့်လျော်သောအကြွေးကာလဖြစ်လိမ့်မည်။ သင့်ရဲ့စက်မှုလုပ်ငန်းအတွက်ပုံမှန်စီးပွားဖြစ်အသုံးအနှုန်းများ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ထုတ်ကုန်သည်။ ဝယ်ယူသူများယေဘုယျအားဖြင့်လက်ခံရရှိရန်မျှော်လင့်ထား ထိုကဲ့သို့သောအသုံးအနှုန်းများ၏အကျိုးကျေးဇူးများ။ စားသုံးသူကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဓာတုပစ္စည်းများနှင့်အစရှိသည်ကမ်းလှန်ရေတိမ်ပိုင်းပစ္စည်းများအတွက်

ရွေးချယ်စရာများကိုသိပါ - အချို့ကကောင်းစွာအလုပ်လုပ်ကြသည်။ သေးငယ်တဲ့အရောင်းအဘို့၊ ဒါပေမယ့်အခြားသူများကိုသာဖြစ်ကြသည်။ ကြီးမားသောအရောင်းအများအတွက်ရရှိနိုင်ပါ။

အခြားစီးပွားဖြစ်အရင်းအမြစ်များအသုံးပြုမှုသည်မူလပစ္စည်းများနှင့်အစိတ်အပိုင်းအဖြစ်ရှိသည်။ သင် ... နိုင်ပါသည်။ ပြည်တွင်းကုန်သွယ်မှုတွင်တွေ့ရသည်ထက်တင်ပို့ချိန်မှကြာရှည်ခံရန်လိုအပ်သည်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့နိုင်ငံခြားသား ဝယ်ယူမှုတွေကသူတို့မတိုင်ခင်ချေးငွေကာလကိုမစချင်ကြလို့ပါ။ ကုန်ပစ္စည်းများလက်ခံရရှိပါပြီ။ စိတ်ကြိုက်လုပ်သို့မဟုတ်တန်ဖိုးကြီးမြို့တော်ပစ္စည်းကိရိယာများကိုခိုင်လုံစေနိုင်သည်။ ကြာကြာပြန်ဆပ်နိုင်သည်။ ချေးငွေစည်းကမ်းချက်များကိုဝယ်ယူထံတိုးချဲ့ပြီးသည်နှင့်သူတို့က အနာဂတ်ရောင်းအားများအတွက်ထုံးတမ်းစဉ်လာဖြစ်လေ့ရှိသည်။ ဒါကြောင့်သင်အထူးဂရုစိုက်နှင့်အတူပြန်လည်သုံးသပ်သင့်ပါတယ်။ ပထမ ဦး ဆုံးအကြိမ်ဝယ်လက်များအတွက်စဉ်းစားချေးငွေအသုံးအနှုန်းများ။

တင်ပို့သည့်အခါသင့်ကုမ္ပဏီသည်၎င်းနှင့်တူသောဂရုပြုမှုရှိသောအကြွေးနိယာမများကိုလိုက်နာသင့်သည်။ ပြည်တွင်းဖောက်သည်များအတွက်အောက်ပါအတိုင်း။ ချေးငွေကာလကိုထိန်းချုပ်ရန်အရေးကြီးသောအကြောင်းပြချက်လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးကို အသုံးပြု၍ ဖြစ်စေ၊ အကယ်၍ ဝယ်ယူသည်ထိုကုန်ကျစရိတ်များကိုပေးချေရန်တာ ဝန်မရှိပါ။ ရောင်းချေးသို့၊ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်ထိုကာလကြာရှည်သောအကြွေးကာလကိုအသိအမှတ်ပြုသင့်သည်။ default အများ၏အန္တရာယ်ကိုတိုးမြှင့်စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့်၊ သင်သည်မျှတမှုရှိစီရင်ဆုံးဖြတ်ရမည်။ ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ဘေးကင်းလုံခြုံရေးဆန့်ကျင်ယှဉ်ပြိုင်မှု။ ဖောက်သည်များမကြာခဏအကျိုးစီးပွားစွဲချက်တင်နေကြသည်။ တစ်နှစ်သို့မဟုတ်ထိုထက်ပိုသောချေးငွေကာလများတွင်၎င်းသည်ရေတိုချေးငွေတွင်မကြာခဏဖြစ်လေ့ရှိသည်။

၁၇၀ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၆၃

(ရက်ပေါင်း 180 အထိ) ။ ပို့ကုန်တင်ပို့သူအများစုသည် ဝယ်ယူသူမှလွဲလျှင်ကာလတိုချေးငွေအတွက်အတိုးနှုန်းကိုလက်ခံသည်။ သတ်မှတ်ထားသောနေ့စွဲမတိုင်မီအထိပေးဆောင်ရန်ပျက်ကွက်။

ငွေသားချက်ချင်းရရှိခြင်းသည်များသောအားဖြင့်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့်အဓိက ဦး စားပေးဖြစ်သည်။ ပို့ကုန်ပြောင်းဘဏ်တစ်ခုနှင့်အတူလျှော့ချရေးမှာငွေသားမှရရန်ကြိုရည်မှန်းချက်ကိုအောင်မြင်ရန်တစ်ခုနည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ နောက်တစ်နည်းမှာ၊ အလုပ်လုပ်အရင်းအနှီးအရင်းအမြစ်များကိုချဲ့ထွင်။ ဝယ်ယူမှုအရင်းအနှီးပါဝင်သောအခါသင့်လျော်သောတတိယချဉ်းကပ်နည်းကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ပြန်ဆပ်သည့်ကာလသည်တစ်နှစ်သို့မဟုတ်ထိုထက်ပိုကြာရှည်သည်။ တတိယပါတီရန်ပုံငွေထောက်ပံ့ရန်ဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့်ဘဏ်သည်ကုန်ပစ္စည်းအတွက်ဝယ်ယူမှုကိုတိုက်ရိုက်ချေးငွားနိုင်သည်။ သင်လည်းဖြစ်နိုင်သည်။ ဘဏ်ငွေပေးချေမှုကိုစောင့်ဆိုင်းနေစဉ်အတိုးနှုန်းကိုရသောအခါချေးငွေရရှိသည့်ငွေကိုချက်ချင်းပေးချေသည်။ ရံပုံငွေရရှိရန်ခက်ခဲသောအခါတစ်ခါတစ်ရံတွင်အကြံပြုထားသည့်စတုတ္ထဖြစ်နိုင်ခြေမှာပါ ဝင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ကုန်သွယ်ရေး - ဆိုလိုသည်မှာကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဝန်ဆောင်မှုများသို့မဟုတ်ကုန်သွယ်မှုတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းဖြစ်စေ၊ ထုတ်ကုန်များအတွက်ငွေပေးချေမှု။ Countertrade သည်ဖောက်သည်အားအခွင့်အရေးတစ်ခုပေးသည်။ ဝယ်ယူမှုများအတွက်ပေးဆောင်ပို့ဝင်ငွေရရှိမှုကို generate ။

အချို့သောရွေးချယ်မှုများကသင့်ကိုအတိုးများ၊ အကြွေးငွေများသို့မဟုတ်အခြားကုန်ကျစရိတ်များပေးရန်သင်လိုအပ်နိုင်သည်။ အခြားရွေးချယ်စရာများကိုသာဖြစ်နိုင်သည်။ ကြီးမားသောအရောင်းအဘို့၊ သင်၏ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်၎င်းသည်ငွေရကြေးရောင်းဆိုင်ရာတာဝန်ယူမှုရှိမရှိကိုလည်းဆုံးဖြတ်သင့်သည်။ ဝယ်ယူက default ပါ။

စီးပွားဖြစ်ဘဏ်များနှင့်အလုပ်လုပ်ခြင်း

တူညီသောကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ် ဝန်ဆောင်မှုများသည်လည်ပတ်လိုင်းများအပါအဝင်အိမ်တွင်းလုပ်ငန်းများကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ခဲ့သည်။ လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအတွက်ချေးငွေကိုငွေပေးချေမှုမပြီးမချင်းပို့ကုန်ရောင်းချမှုကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ရန်ကြိုးစားသည်။ လက်ခံရရှိခဲ့သည်။ ဘဏ်များသည်ပုံမှန်အားဖြင့်တစ် ဦး ချင်းအမိန့်အပေါ် အခြေခံ၍ ငွေကြေးချဲ့ထွင်ခြင်းမရှိပါ။ သူတို့တစ် ဦး ဆက်လက်ဖြစ်ပွားနေသောစီးပွားရေးဆက်ဆံရေးမျိုးကိုတည်ထောင်ရန်ပိုနှစ်သက်။

အကယ်၍ သင်သည်ရေတိုတင်ပို့မှုကိုရန်ပုံငွေရှာလိုလျှင်ယုတ္တိရှိသည့်ပထမဆုံးခြေလှမ်းဖြစ်သည်။ ရောင်းချမှုသည်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ဒေသဆိုင်ရာစီးပွားဖြစ်ဘဏ်သို့ချဉ်းကပ်ရန်ဖြစ်သည်။ အသုံးပြုထားပြီးဖြစ်သည့် ဘဏ်ယခင်ကမှအကြွေးတိုးချဲ့ခဲ့လျှင် သင်၏ကုမ္ပဏီသည်သင်၏ငွေကြေးအခြေအနေနှင့်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်လိမ့်မည်။ အကြွေးလိုအပ်ချက်၊ ပြန်ဆပ်ခံချိန်နှင့်လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်း။ ဘဏ်ရှိပြီးသားအလုပ်လုပ်အပေါ်အလုံးစုံကုန်သွယ်ခြင်းရန်ဆန္ဒရှိဖြစ်နိုင်သည်။ ပို့ကုန်ကိုဖုံးလွှမ်းရန်၎င်း၏နယ်ပယ်ချဲ့ထွင်ရန်၊ အကြွေး၏အရင်းအနှီးလိုင်းအထူးသဖြင့်အဆင်ပြေအောင်သီးခြားလိုင်းကိုအတည်ပြုရန်။ ထိုကဲ့သို့သောအစီအစဉ်များပါဝင်သောပို့ကုန် -related အရောင်းအရန်လျှော့အဖြစ်။

တနည်းအားဖြင့်သင်သည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဌာနတစ်ခုနှင့်အတူစီးပွားဖြစ်ဘဏ်တစ်ခုသို့ချဉ်းကပ်လိုပေမည်။ ထိုကဲ့သို့သောဘဏ်သည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းနှင့်ရင်းနှီးကျွမ်း ဝင်ပြီး၊ အပါအဝင်မှတ်တမ်းရှုပ်ထွေးစွာဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အကူအညီများနှင့်ပတ်သက်သောအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဘဏ်လုပ်ငန်းဝန်ဆောင်မှုများ၊ မူကြမ်းများ၏လျှော့၊ အလယ်အလတ်ချဉ်းကပ်နည်းသည်သင်၏ဘဏ်နှင့်ဆက်ဆံရေးကိုထိန်းသိမ်းရန်ဖြစ်သည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဌာနတစ်ခုရှိသောဘဏ်တစ်ခုသို့လွှဲပြောင်းယူပါ။

သငှသည့်ပို့ကုန်အစီအစဉ်များ၊ ရရှိနိုင်သောလုပ်ငန်းဆွေးနွေးရန်ဘဏ်၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဌာနသို့သွားရောက်သင့်သည်။ အဆောက်အ ဦး များနှင့်သက်ဆိုင်သောစွဲချက်။ အကြွေးငွေကဲ့သို့သောကိစ္စများကိုသင်မေးမြန်းလိုပေမည်။ ခရက်ဒစ်စာ၊ အပြောင်းအလဲအတွက်မူကြမ်းများနှင့်ဘဏ်၏အတွေ့အကြုံကိုပြင်ဆင်ခြင်းသို့မဟုတ်အတည်ပြုခြင်း၊ ပို့ကုန်ငွေကြေးအထောက်အပံ့ပေးတဲ့အမေရိကန်အစိုးရအေဂျင်စီများနဲ့အတူအလုပ်လုပ်ခြင်း။ ယေဘုယျအားဖြင့် သင်၏အကောင်ကိုကိုင်တွယ်သောဘဏ်ကိုယ်စားလှယ်သည်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဌာနမှဖြစ်ပါ။

သင်ရှိပြီးသားဆက်ဆံရေးရှိပါက အထူးသဖြင့်စီးပွားဖြစ်ဘဏ်တစ်ခုနဲ့ပါ ထံအပ်နှံအပိုင်းတစ်ခုရှိသည်တစ်ခု နိုင်ငံတကာစီးပွားရေး၊ အချိန်နှင့်အားထုတ်မှုကိုကယ်တင်နိုင်ပါ။

ထို့ကြောင့်သင်နှင့်အနီးကပ်အလုပ်လုပ်သောဆက်ဆံရေးကိုတည်ဆောက်ရန်သင့်အတွက်အကောင်းဆုံးအကျိုးရှိသည် နိုင်ငံတကာဌာန။

ပုံမှန်လည်ပတ်နေသောအရင်းအနှီးချေးငွေကိုပြန်လည်ပေးဆပ်ရန်မှာသင့်၌သာရှိသည် နိုင်ငံခြားဝယ်ယူမှုကပေးဆောင်ဖို့ပျက်ကွက်ရင်တောင်ရောင်းသူ။ အဆိုပါဘဏ်သို့ဒီအရေးပေါ်ကြာပါသည် ပို့ကုန်လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးချေးငွေများကိုဆုံးဖြတ်ရာတွင်ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည်။ သင်နှင့်နှစ်ဦးစလုံး ပို့ကုန်ရန်အရည်အသွေးတိုးတက်လာလျှင်ဘဏ်အနေဖြင့်အကျိုးရှိလိမ့်မည် Ex-Im ထံမှငွေစာရင်း၊ အကြွေးအာမခံသို့မဟုတ်လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအာမခံချက်များကိုအသုံးပြုခြင်း ဘဏ်သို့မဟုတ်အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု။

သင်အရင်းအနှီးကုန်ပစ္စည်းများကိုတင်ပို့သောအခါ၊ သင်စီးပွားဖြစ်ဘဏ်အားအလယ်အလတ်တန်းစားဖြစ်စေချင်သည်။ ရောင်းချမှုကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ရန်အတွက်နိုင်ငံခြားဝယ်ယူအားချေးငွေများကိုတိုက်ရိုက်ချေးပါ။ ထိုကဲ့သို့သောချေးငွေများကိုရရှိနိုင်ပါသည် ပိုပြီးတည်ငြိမ်သောဈေးကွက်များတွင်ကောင်းမွန်စွာထူထောင်နိုင်ခြားဝယ်လက်များအတွက်။ ဒါပေမယ့်ဘယ်မှာရှိသေး၏ စွန့်စားရမှု၏အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအနေဖြင့်ဘဏ်သည်အရန်သင့်အားငွေပြန်ပို့ရန်လိုအပ်သည် default အမှု၌၎င်း၊ အလားတူပြန်ဆပ်အားဖြည့်မှုအတွက်တင်ပို့သူ။ သင်ဖြစ်သင့်သည် Ex-Im Bank မှကျောထောက်နောက်ခံပြုထားသောသင်၏ကိုယ်ပိုင်ဘဏ်မှချေးငွေများနှင့်ပတ်သက်သောအသိပညာ အာမခံနှင့်အာမခံ - စီးပွားဖြစ်ဘဏ်ကဆန္ဒရှိသည်ဟုယူဆ သူတို့ကိုသုံးပါ။

လျှော့ချေးနှင့်ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်၏လက်ခံမှုကိုအသုံးပြုခြင်း

အမေရိကန်ဘဏ်တစ်ခုကအတည်ပြုထားသောပြန်လည်ကုန်ကျမည့်အကူအရအချိန်ဇယားကိုတင်ပြသည် အတော်လေးပျက်ကွက်နိုင်သည့်အန္တရာယ်နည်းပါးသောကြောင့်သင်မူကြမ်းကိုထိုအချိန်အထိသိမ်းထားရန်ဆန္ဒရှိကောင်းရှိလိမ့်မည် ရင့်ကျက်။ သင့်တွင်အခြားရည်ရွယ်ချက်များအတွက်သုံးစွဲရန်ရန်ပုံငွေလိုလိုလောက်လောက်မရှိလျှင်ကိုင်ထားနိုင်သည် မူကြမ်းသည်သင်၏လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးကိုအသုံးပြုလိမ့်မည်။

နောက်ထပ်လုပ်ဆောင်မှုတစ်ခုအနေဖြင့်သင်၏ဘဏ်သည်ဖြစ်နိုင်သည် အချိန်ရှိလျှင်မူကြမ်းကိုဝယ်ယူရန်သို့မဟုတ်ချေးရန်ဆန္ဒရှိသည် လက်ခံသူသို့မဟုတ်အကြွေးဝယ်တိုက်သောနိုင်ငံခြားဝယ်ယူ သတ်မှတ်ထားသောအနာဂတ်နေ့ရက်တွင်ပေးချေရန်သဘောတူခဲ့သည်။ ထိုသို့သော၏ creditworthiness အစီအစဉ်ကသင့်အားအချိန်အကြမ်းအားပြောင်းလဲရန်ခွင့်ပြုသည် သင့်ရရှိနိုင်ခြားဝယ် may ချက်ချင်းငွေသာ။ သင်ရရှိသည့်ငွေပမာဏဖြစ်လိမ့်မည် သင့်ရဲ့ကုန်ကျစရိတ်ကိုအထောက်အကူပြု မူကြမ်း၏မျက်နှာတန်ဖိုးထက်လျော့နည်း။ ခြားနားချက်၊ နှင့်ရရှိနိုင် options များ။ တစ်ဦး လျှော့ချေးကိုခေါ်၊ ထိုအကျိုးစီးပွားနှင့်အခကြေးငွေကိုကိုယ်စားပြုတယ် သင့်ရဲ့ရရှိသည့်အထိကိုင်ဆောင်ထားသည့်အတွက်ဘဏ်မှကောက်ခံသည်။ The မူကြမ်းရှိပါကဘဏ်အနေဖြင့်လည်းသင့်အားပြန်လည်ပေးဆပ်ရန်လည်းလိုအပ်လိမ့်မည် သတ်မှတ်ထားသောရက်ငြိလခမရပါ။

တတိယရွေးချယ်မှုတွင်ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်၏လက်ခံမှုဟုလူသိများသောစီးပွားဖြစ်ဘဏ်သည်အခကြေးငွေဖြင့် \ t မူကြမ်းပေးဆောင်ရမည့်တာဝန်ကိုလက်ခံရန်ဆောင်ရွက်သည်။ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်၏လက်ခံမှုများမှာများသောအားဖြင့်ဖြစ်သည် ကြီးမားသောဂိုဏ်းဂဏ၌တည်၏။ ဈေးကွက်တွင်လူသိများသောဘဏ်အနည်းငယ်သာလက်ခံခဲ့သည် ဘဏ်၏လက်ခံမှုကိုဖန်တီးရန်အတွက်“ နာမည်ကောင်း” ဘဏ်များ။

ပို့ကုန်ကြားခံအသုံးပြုခြင်း

ပို့ကုန်ကိုယ်စားလှယ်များအနေဖြင့်ဆောင်ရွက်ခြင်းအပြင်၊ ပို့ကုန်ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများနှင့်ပို့ကုန်စီမံခန့်ခွဲမှုကုမ္ပဏီများအနေနှင့်ဘဏ္ဍာfinanceာရေးကိုကူညီနိုင်သည် ပို့ကုန်ရောင်းအား၊ ပို့ကုန်ကြားခံများကရေတိုဘဏ္ဍာfinancingာရေးထောက်ပံ့နိုင်သည်

ထုတ်လုပ်သူများထံမှတိုက်ရိုက်တင်ပို့မည့်ကုန်ပစ္စည်းများကိုသာ ဝယ်ယူရုံဖြင့်ဖယ်ရှားပစ်ပါ ပို့ကုန်ငွေပေးချေမှုနှင့်လိုအပ်ချက်နှင့်ဆက်စပ်သောထုတ်လုပ်သူအတွက်အန္တရာယ်နှစ်ခုလုံး ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုအတွက်

အစိုးရအကူအညီပေးရေးအစီအစဉ်များကိုအသုံးပြုခြင်း

အများအပြားကဖက်ဒရယ်၊ ပြည်နယ်နှင့်ဒေသဆိုင်ရာအစိုးရအေဂျင်စီများအစီအစဉ်များကိုဆက်ကပ် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအား၎င်းတို့၏ငွေကြေးလိုအပ်ချက်များနှင့်အတူကူညီရန်ဖြစ်သည်။ တချို့ကအာမခံချက်ပါ အတည်ပြုထားသောငွေချေးသူများ၏ပါ ဝင်မှုလိုအပ်သောအစီအစဉ်များ၊ အခြားသူများ တင်ပို့သူသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားအစိုးရသို့ချေးငွေများသို့မဟုတ်ထောက်ပံ့ငွေများကိုပေးအပ်သည်။

အစိုးရအစီအစဉ်များသည်ယေဘုယျအားဖြင့်ပို့ကုန်များအနေဖြင့်ပို့ကုန်များဝင်ရောက်ခွင့်ကိုတိုးတက်စေရန်ရည်ရွယ်သည် ဈေးကွက်အောက်အဆင့်မှာကုန်ကျစရိတ်ထောက်ပံ့ဖို့ထက်ချေးငွေ၊ နှင့်အတူ ခြွင်းချက်အနည်းငယ်သာရှိသောဘဏ်များသည်ဈေးကွက်အတိုးနှုန်းကိုကောက်ခံရန်ခွင့်ပြုထားသည် အစိုးရအေဂျင်စီများသို့ပေးရသောအခများအပါအဝင် အေဂျင်စီများ၏အုပ်ချုပ်ရေးကုန်ကျစရိတ်များနှင့် default အန္တရာယ်များ။ စီးပွားဖြစ်ဘဏ်များ အန္တရာယ်လျှော့ချရန်အစိုးရအာမခံချက်နှင့်အာမခံအစီအစဉ်များကိုအသုံးပြုပါ တင်ပို့သူများချေးငွေနှင့်ဆက်စပ်။

အဘယ်သူ၏ သင်တိုင်းသုံးထုတ်ကုန် နှင့်အမေရိကန်၏အားသာချက်ကိုယူပါ အစိုးရမှ ပိုမိုလွယ်ကူစွာတင်ပို့တိုးမြှင့် အရောင်းနှင့်အမေရိကန်အလုပ်များထည့်ပါ။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် (Ex Im Im Bank) သည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏လွတ်လပ်သောအစိုးရဖြစ်သည်။ အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများတင်ပို့မှုကိုလွယ်ကူချောမွေ့စေသည့်အတွက်ဖြစ်သည်။ ဖက်ဒရယ်အစိုးရ၏ပို့ကုန်အဖြစ် Ex-Im Bank သည်ချေးငွေအကူအညီဖြစ်သည့်ပို့ကုန်အကြွေးအာမခံကိုပံ့ပိုးပေးပြီးချေးငွေအာမခံကိုလည်းပေးသည်။ ငွေချေးသူ၊ ချေးကွက်နှင့်သက်ဆိုင်သောချေးငွေနှင့်နိုင်ငံခြားတင်ပို့သူများအတွက်တိုက်ရိုက်ချေးငွေများ။

Ex-Im Bank ၏အာမခံနှင့်ချေးငွေအာမခံများကိုစနစ်တကျဖွဲ့စည်းထားသည်။

ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့်ဘဏ္ဍာရင်းသွင်းကုန်အစည်းများအားထောက်ပံ့ရန်အားပေးခြင်း၊ စီးပွားဖြစ်အန္တရာယ်များ (ဥပမာ ဝယ်ယူသူကဲ့သို့) ကိုလျော့ချခြင်းဖြင့်အမေရိကန်၏တင်ပို့မှု ကွေးဗီမဆယူနိုင်သောနိုင်ငံများနှင့်ပေးဆောင်ပို့ပျက်ကွက်) နှင့်နိုင်ငံရေးအန္တရာယ်များ (ထိုကဲ့သို့သောစစ်နှင့် ဖြစ်ပေါ်နိုင်သောအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှု၏ငွေကြေးမယုံကြည်နိုင်မှု၊ ၎င်းတို့၏ကုန်ပစ္စည်းများ၏နိုင်ငံခြားဝယ်လက်များကအမေရိကန်တင်ပို့သူများမှပေးဆောင်ခြင်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ။ Exim Im Bank ၏အာမခံချက်များအရရရှိသောဘဏ္ဍာငွေကိုရရှိနိုင်ပါသည်။ နှင့်အာမခံချေးကွက်အသုံးအနှုန်းများအပေါ်ဖြစ်တယ်၊ အများစုစီးပွားဖြစ်နှင့် နိုင်ငံရေးအန္တရာယ် risks တရပ်လုံးကို Ex-Im Bank ကတာဝန်ယူသည်။

Ex-Im Bank ၏အစီအစဉ်များကကူညီသည်

သင့်ရဲ့အန္တရာယ်လျော့ချရန်၊ အဆင့်

ကစားကွင်းနှင့်အမေရိကန်လုပ်

ပုံပြီးယှဉ်ပြိုင်ကုမ္ပဏီများသည်

နိုင်ငံတကာချေးကွက်။

Ex-Im Bank ၏ချေးငွေအစီအစဉ်သည်နိုင်ငံခြားမှပေးသောအတိုးနှုန်းထောက်ပံ့မှုများကိုပျက်ပြယ်စေရန်ရည်ရွယ်သည်။ အစိုးရများ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်ဘဏ်သည်ချေးငွေအကူအညီဖြင့်တုန့်ပြန်သောကြောင့်အမေရိကန်၏ငွေကြေးသည်အပြိုင်အဆိုင်ဖြစ်နိုင်သည်။ နိုင်ငံခြားတင်ပို့သူများကကမ်းလှမ်းသောအတွက်။

Preexport ငွေကြေး

လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအာမခံချက်ကငွေချေးသူတွေကိုတင်ပို့သူလိုအပ်တဲ့ငွေကြေးထောက်ပံ့ပေးတယ်။ ပို့ကုန်အတွက်ထုတ်ကုန်တစ်ခုယူသို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်ရန်အဖြစ်၊ ရေတိုရေတိုရရန်စာရင်း။ အကယ်၍ ပို့ကုန်တင်ပို့သူသည်ဤအစီအစဉ်အရအာမခံထားသောချေးငွေအပေါ်မူတည်၍ Ex-Im Bank သည်ချေးသူအားပြန်လည်ပေးဆပ်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်ချေးငွေ၏ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းသည်အာမခံသောအပိုင်းအတွက်ချေးငွေကိုလျှော့ချပေးသည်။ ယေဘုယျအန္တရာယ်။ လူနည်းစု၊ အမျိုးသမီးပိုင်သို့မဟုတ်ကျေးလက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီသောချေးငွေများအတွက် Ex-Im Bank ကလုပ်နိုင်သည်။ ၎င်း၏အာမခံချက်လွှဲပြောင်းခြင်း 100 ရာခိုင်နှုန်းတိုးမြှင့်ခြင်း။ လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအာမခံချက်ကိုလည်းအသုံးပြုနိုင်သည်။

အခန်း ၁၅။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း

၁၇၃

စာမျက်နှာ ၁၆၆

ဆက်လက်၍ ပို့ကုန်ရောင်းအားကိုထောက်ပံ့ရန်သို့မဟုတ် (က) မှပေါ်ပေါက်လာသောငွေများအတွက်ယာယီလိုအပ်ချက်ကိုဖြည့်ဆည်းရန် တစ်ခုတည်းပို့ကုန်ငွေပေးငွေယူ။

လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအာမခံချက်သည်တင်ပို့သူများထံမှရရှိကြိုတင်ရက်များကိုပေးသည်။ သူတို့ရဲ့ငွေချေးနိုင်စွမ်းကိုတိုးမြှင့်။ ထိုနှုန်းထားများမှာ

- Inventory - ကြိုတင်ငွေ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိတိုးနိုင်သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၊ အင်ဂျင်နီယာ၊ ဒီဇိုင်း၊ ဒါမှမဟုတ်ဖြန့်ချိခဲ့သည့်ပစ္စည်း အခြားဝန်ဆောင်မှုများ)
- နိုင်ငံခြားငွေစာရင်းရရန် - ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကြိုတင်ငွေပေးသည်။ အာမခံထားသည်။ လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးချေးငွေများကိုပို့ကုန်နှင့်သက်ဆိုင်သည့်အကောင်အရာများဖြင့်ရရှိသည်။ ပို့ကုန်အမိန့်နှင့်ဆက်စပ်သော (အလုပ် -In-process ကိုအပါအဝင်) စာရင်း။ (၏အကွရာများသည် အာမခံချေးငွေအရထုတ်ပေးသောချေးငွေသည် Ex-Im Bank သည်၂၅ ခုအတွက်သာအပေါင်ပစ္စည်းလိုအပ်သည်။ ခရက်ဒစ်၏တန်ဖိုး၏ရာခိုင်နှုန်း။)

Postexport ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု

Ex-Im Bank သည်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့်နိုင်ငံရေးကိုထိခိုက်စေသောပို့ကုန်အကြွေးအာမခံကိုပေးသည်။ တခါတရံအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးနှင့်ဆက်စပ်လျက်ရှိသောအန္တရာယ်များ။ အများစုအောက်မှာ မူဝါဒများအရအာမခံသည်တင်ပို့သူ၏ကာလတိုချေးငွေကိုကာကွယ်ပေးသည်။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ ကုန်ကြမ်းများ၊ အပိုပစ္စည်းများနှင့်အခြားပစ္စည်းများရောင်းချခြင်း၊ အရာများအတွက်ငွေပေးချေမှုရက်ပေါင်း 180 အတွင်းမျှော်လင့်ရသည်။ အကယ်၍ ဝယ်ယူကပေးဆပ်ရန်ပျက်ကွက်ပါက Ex-Im Bank ပေါ်လစီ၏စည်းကမ်းချက်များနှင့်အညီတင်ပို့သူပြန်လည်ပေးအပ်။ အများစု ငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာသတ်မှတ်ချက်များသည်ရက်ပေါင်း ၁၈၀ အထိဖြစ်သည်။ အချို့သောငွေပေးငွေယူများသည်သတ်မှတ်ချက်များအထိသတ်မှတ်ထားသည်။ ရက်ပေါင်း ၃၆၀ Ex-Im Bank အာမခံသည်တိုတောင်းသောကာလကိုထောက်ပံ့သောကြီးဆုံးဖက်ဒရယ်အစီအစဉ်ဖြစ်သည်။ ပို့ကုန်အကြွေး။

ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအတွက် Ex-Im Bank အာမခံမူဝါဒများတွင်အသေးစားစီးပွားရေးမူဝါဒပါ ၀ င်သည်။ တစ် ဦး တည်းဝယ်သူမူဝါဒနှင့် Multi-Buyer မူဝါဒ။ ကြိုတင်ရေးသားထားသောခွင့်ပြုချက်ဖြင့် Ex-Im Bank အာမခံပေါ်လစီမှရရှိသောမည်သည့်ရလဒ်ကိုမဆိုပို့ကုန်တင်ပို့သူကခွင့်ပြုနိုင်သည်။ ငွေကြေးအတွက်အပေါင်ပစ္စည်းအဖြစ်ချေးသူကို။ Ex-Im Bank ၏မူဝါဒများသည်ယေဘုယျအားဖြင့်အကျိုးဝင်သည်။ စစ်ပွဲနှင့်ကဲ့သို့သောသတ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံရေးအခြေအနေများကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသော defaults ၁၀၀ ရာနှုန်းကို စီးပွားဖြစ်စွန့်စားမှုများကြောင့်ပေါ်ပေါက်လာသောဆုံးရှုံးမှုများ၏ ၉၈ ရာခိုင်နှုန်းအထိ၊ ထိုကဲ့သို့သောဝယ်က default နှင့်ကွေးဗီမဆယူနိုင်သောအဖြစ်။ ပို့ကုန်တင်ပို့သူများယေဘုယျအားဖြင့်အမေရိကန်အကြောင်းအရာနှင့်တွေ့ဆုံရန်ရမယ်။ လိုအပ်ချက်များနှင့်အချို့သောမူဝါဒများအောက်တွင်၊ အားလုံးအရည်အချင်းပြည့်မီသောနိုင်ငံခြားရောင်းအားအာမခံရမည်။

ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီအတော်များများသည်နိုင်ငံရေးနှင့်သက်ဆိုင်သောပို့ကုန်အကြွေးအာမခံကိုလည်းပေးသည်။ နှင့်စီးပွားဖြစ်အန္တရာယ်များ။ ပုဂ္ဂလိကအာမခံကိုရရှိနိုင်သည်။ ခိုင်မာသောသမိုင်းရှိသည့်ပို့ကုန်တင်ပို့သူများအတွက်အာမခံထားသည်။ အထူးသဖြင့်ချေးကွက်ကန်သတ်ထားနိုင်ပါသည်။

သီးခြားအစီအစဉ်တစ်ခုအရ Ex-Im Bank မှာ ၀ ယ်သူခရက်ဒစ်ပေါ်လစီ ပို့ကုန်ချေးငွေများထုတ်ချေးရန်ဘဏ်များနှင့်အခြားငွေချေးသူများအားအေးပေးခြင်း အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုအကြွေးတင်သောနိုင်ငံခြားသားဝယ်ယူသူများ။ Im ဘဏ်၏အာမခံချက် အလယ်အလတ်ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုကိုပံ့ပိုးသည် (ဖြန့်ဝေပြီးနောက်ပြန်ဆပ်ရန် ၁-၅ နှစ်သို့မဟုတ်) ပစ္စည်းကိရိယာများတပ်ဆင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ်ရေရှည်ငွေကြေး (ပြန်ဆပ်ရန် ၁၀ နှစ်အထိ) အတွက် အကြီးစားပစ္စည်းကိရိယာများနှင့်လျှပ်စစ်ဓာတ်အားပေးစက်ရုံများ၊ စနစ်များနှင့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအဆောက်အအုံ များနှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများ။

၁၇၄

စာမျက်နှာ ၁၆၇

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

Ex-Im Bank သည်အာမခံချက်များအတွက်ရွေးချယ်စရာတစ်ခုအနေဖြင့်အလယ်အလတ်နှင့်နှစ်ရှည်ချေးငွေများကိုလည်းပေးသည်။ Ex-Im ဘဏ် ချေးငွေများကိုအာမခံချက်ကိုသို့သော်လည်းမျှော်စည်းကမ်းများနှင့်အတူတူဖြစ်သည်။ အရေးကြီးသောခြားနားချက်ရှိသည်။ ဆိုလိုသည်မှာဘဏ်သည်အတိုးနှုန်းကိုနိုင်ငံတကာသဘောတူညီချက်များနှင့်အညီသတ်မှတ်သည်။ အများအပြား၌ ကိစ္စရပ်များတွင် Ex-Im Bank ၏အာမခံချက်သည် Ex-Im Bank ၏ချေးငွေထက်ခွဲသောကုန်ကျစရိတ်ကိုဖြစ်ပေါ်စေသည်။

Ex-Im Bank ၏အစီအစဉ်များအကြောင်းပိုမိုသိရှိလိုပါကသွားရောက်ကြည့်ရှုပါ exim.gov သို့မဟုတ်သင်၏ဒေသခံ US ကိုဆက်သွယ်ပါ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံး။

အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု

US Small Business Administration (SBA) သည်အခြားအစိုးရအေဂျင်စီတစ်ခုဖြစ်သည် အမေရိကန်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်ငွေကြေးအကူအညီ နိုင်ငံတော်၊ ဒေသတွင်း၊ ရပ်ရွာချေးငွေများဖြစ်သော SBA သည်ပို့ကုန်တင်ပို့သောအရင်းအနှီးနှင့် ဝယ်ယူခြင်းအတွက်ချေးငွေအာမခံချက်များပေးသည် စက်ရုံနှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများအပြင်အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုစတင်ရန်သို့မဟုတ်ချဲ့ရန်အတွက်အရင်းအနှီးဖြစ်သည် ပို့ကုန်လုပ်ငန်း။

SBA ၏ပို့ကုန်လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအစီအစဉ် (EWCP) သည်ဒေါ်လာ ၁.၅ သန်းသို့မဟုတ် ၉၀ ရာနှုန်းအထိအာမခံသည် နည်းနည်းလေးပဲရှိရင်ချေးငွေပမာဏ။ ဤချေးငွေများသည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းအတွက်လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးဖြစ်သည် နှင့်ပို့ကုန်ရန်ရန်ပုံငွေ။ လေလံဆွဲရာတွင်အသုံးပြုသောအရန်သင့်အကူအညီများကိုလည်း၎င်းတို့ကူညီနိုင်သည် စွမ်းဆောင်ရည်ခံရသောချည်နှောင်ခြင်းကြောင့်၊ တစ်ဦးချင်းငွေလွှဲလုပ်ငန်းကိုထောက်ပံ့ရန်သို့မဟုတ်လည်ပတ်ရန်အတွက်ချေးငွေများကိုသတ်မှတ်နိုင်သည် အကြွေးလှိုင်းများ။ အတိုးနှုန်းကိုငွေချေးသူနှင့်ချေးသူအကြားညှိနှိုင်းပြီးဖြစ်နိုင်သည် ပုံသေသို့မဟုတ် variable ကို။

SBA နှင့် Ex-Im Bank သည်သူတို့၏လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးအစီအစဉ်များကိုပူးပေါင်းခဲ့သည် အစိုးရ၏ပံ့ပိုးမှုအတွက်စုစည်းချင်းကပ်မှုကိုကမ်းလှမ်းရန် ပို့ကုန်ငွေကြေး။ EWCP သည်စာမျက်နှာတစ်မျက်နှာသာအသုံးပြုသည် ပုံစံနှင့်ချောစာရွက်စာတမ်းများ။ အလှည့်အပြောင်းများသောအားဖြင့်ဖြစ်ပါသည် 10 ရက်သို့မဟုတ်ထိုထက်နည်း၌တည်၏။ prequalification ၏စာကိုလည်းရရှိနိုင်ပါသည် SBA မှ။

ပိုကြီးတဲ့ချေးငွေအာမခံချက်လိုအပ်ရင် Ex-Im Bank မှာလည်းအလားတူရှိတယ် ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာအကွာအဝေးအတွင်းပမာဏကိုငွယ်ရန်အစီအစဉ်ကို။

၎င်း၏အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးချေးငွေအစီအစဉ်အရ SBA သည်စုစုပေါင်းဒေါ်လာ ၅ သန်းအထိအာမခံနိုင်သည် စက်ကိရိယာများနှင့်ပစ္စည်းကိရိယာများအတွက်လည်ပတ်ငွေအရင်းအနှီးချေးငွေများ (မြေယာနှင့်အဆောက်အအုံများအပါအဝင်) အဆောက်အအုံအသစ်များဆောက်လုပ်ခြင်း၊ ပြန်လည်ပြုပြင်မွမ်းမံခြင်း၊ တိုးတက်ခြင်းသို့မဟုတ်လက်ရှိအဆောက်အအုံများတိုးချဲ့ခြင်းနှင့် စက်ပစ္စည်းများ၊ ကိရိယာများနှင့်ကိရိယာများဝယ်ယူခြင်းသို့မဟုတ်ပြန်လည်ပြုပြင်ခြင်း) ။ လျှောက်ထားသူသည် -

- ချေးငွေရရှိမှုသည် ၄ င်းတို့ကိုရှိပြီးသားပို့ကုန်ဈေးကွက်များသိသိသာသာချဲ့ထွင်နိုင်လိမ့်မယ်ဆိုတော့သေချာပါစေ အသစ်များဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်၊ ဒါမှမဟုတ်
- သွင်းကုန်ယှဉ်ပြိုင်မှုကြောင့်၎င်းတို့သည်ဆိုးကျိုးသက်ရောက်ကြောင်းပြပါ

အသေးစားစီးပွားရေးတင်ပို့သူနှင့်ချေးသူအကြားအတိုးနှုန်းကိုညှိနှိုင်းရသည်။

Export Express သည်အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်ဘက်စုံသုံးချေးငွေများကိုအရှိန်မြှင့်တင်သောအစီအစဉ်တစ်ခုဖြစ်သည်။ အမေရိကန်အသေးစား စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုကွင်းပြုထားသောငွေချေးသူများအားအခွင့်အာဏာကိုတစ်ဖက်သတ်အတည်ပြုရန်လွှဲအပ်သည် SBA- အာမခံချေးငွေများ။ ငွေချေးသူများသည်သူတို့၏ကိုယ်ပိုင်ပုံစံကို သုံး၍ လျှောက်လွှာများကိုပုံမှန်အားဖြင့်ခွင့်ပြုနိုင်သည် တစ်ပတ်အတွင်း။ ပို့ကုန် Express ချေးငွေများကို \$ 500,000 အထိသတ်မှတ်ထားသည်။ အထိ \$ 350,000 ၏ချေးငွေများကိုလက်ခံရရှိသည် 90% SBA အာမခံချက်နှင့်ထိုငွေပမာဏကျော်ချေးငွေများ 75 ရာခိုင်နှုန်း SBA အာမခံချက်ကိုလက်ခံရရှိ။

အခန်း ၁၅။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း

၁၇၅

စာမျက်နှာ ၁၆၈

အရည်အချင်းပြည့်မီရန်အတွက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်အနည်းဆုံးတစ်နှစ်လည်ပတ်မှုရှိရမည်ဖြစ်ရမည် ချေးငွေ၏ရလဒ်အဖြစ်ကုသခြင်း၏ပို့ကုန်ရောင်းအားသို့ဝင်သို့မဟုတ်တိုးမြှင့်လိမ့်မည်ဟုပြသပါ။ SBA ရဲ့ အခြားအရည်အချင်းပြည့်မီမှုဆိုင်ရာလိုအပ်ချက်များလည်းအကျိုးဝင်သည်။ ရရှိသောဘဏ်ငွေကိုအသုံးပြုခြင်းတွင်ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုပါဝင်သည် ပို့ကုန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုလုပ်ငန်းများ၊ ပို့ကုန်အမှာစာများအတွက်ငွေပေးချေမှုဆိုင်ရာသီးသန့်ငွေကြေး။

ပို့ကုန်ချေးငွေလုပ်ငန်းများအရင်းအနှီးချေးငွေများနှင့် [Small Business Administration](#) အကူအညီများအတွက်ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း

EWCP၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေးချေးငွေအစီအစဉ်နှင့် Export Express တို့အားလုံးသည်လိုအပ်သည် အရည်အချင်းပြည့်မီသည့်စီးပွားဖြစ်ဘဏ်တစ်ခု၏ပါဝင်မှု။ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်အများစုသည် SBA's နှင့်ရင်းနှီးကြသည် အာမခံအစီအစဉ်များကိုသင်၊ ဒါပေမယ့်သင်ကငွေချေး၏ SBA ဌာနခွဲမှပြောဆိုရန်တောင်းသင့်ပါတယ် သင်ချဉ်းကပ်။

ဤပို့ကုန် -oriented အစီအစဉ်များအပြင်၊ SBA သည်အခြားချေးငွေအမျိုးမျိုးပေးထားပါတယ် အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏လိုအပ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီမည့်အစီအစဉ်များ။ ဥပမာအားဖြင့်၊ SBA ရဲ့အာမခံချက် Bond အစီအစဉ်သည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအားလေလံဆွဲခြင်းသို့မဟုတ်စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသောငွေချေးစာချုပ်များရရှိရန်ကူညီနိုင်သည် ဆောက်လုပ်ရေးကုန်ထုတ်ကုန်များနှင့်စွာသောဝန်ဆောင်မှုနှင့်ထောက်ပံ့ရေးစာချုပ်များအပေါ်လိုအပ်သည်။ လေလံ နှင့်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီငယ်တစ်ခုကလေလံဆွဲသောအခါစွမ်းဆောင်ရည်နှောင်ကြီးများလိုအပ်နိုင်သည် နိုင်ငံခြားအစိုးရသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားချုပ်ကန်ထုတ်ကုန်များနှင့်စာချုပ်ချုပ်ဆိုရမည်။

SBA အစီအစဉ်များနှင့်ပတ်သက်သောသတင်းအချက်အလက်များအတွက်အနီးဆုံးအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ သို့မဟုတ် SBA ကွင်းဆင်းရုံး၊ 800-U-ASK-SBA (800-827-5722) ကိုခေါ်ပါသို့မဟုတ် [sba.gov](#) သို့ [ဝင်ရောက်ပါ။](#)

အမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးဌာန

အမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးဌာနအတွင်းရှိနိုင်ငံခြားစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း (FAS) (USDA) သည်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ပို့ကုန်များကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ရန်အစီအစဉ်များစွာပေးသည် စိုက်ပျိုးရေးကုန်ပစ္စည်းများ။

USDA ၏ Commodity Credit Corporation (CCC) သည်ပို့ကုန်ခရက်ဒစ်ကိစီမံသည် အမေရိကန်၏စိုက်ပျိုးရေးပို့ကုန်များကိုစီးပွားဖြစ်ငွေကြေးထောက်ပံ့ရန်အာမခံချက်။ အာမခံချက် အကြွေးရှိသည့်နိုင်ငံများရှိ ဝယ်လက်များသို့တင်ပို့မှုကိုအားပေးပါ အမေရိကန်ရောင်းအားကိုထိန်းသိမ်းရန်သို့မဟုတ်တိုးမြှင့်ရန်လိုအပ်ပေမယ့်ဘယ်မှာ CCC အာမခံချက်မရှိပဲရန်ပုံငွေထောက်ပံ့မှုမရနိုင်ပါ။

ပို့ကုန်ချေးငွေအာမခံအစီအစဉ် (GSM-102) တွင်အကျုံးဝင်သည် 3 နှစ်အထိချေးငွေအသုံးအနှုန်းများ။ ဂျီအက်စ်အမ် -102 သည်ချေးငွေရရှိသည့် ယူနိုက်တက်အတွက်ပုဂ္ဂလိကဘဏ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍ by အားဖြင့်တိုးချဲ့ အမေရိကန်များ (သို့မဟုတ်၊ အမေရိကန်တင်ပို့သူနည်းသော) ခွင့်ပြုသောနိုင်ငံခြားဘဏ်များ၊ ဒေါ်လာတန်ဖိုး၊ irrevocable စာနုန်ရိက္ခာနှင့်စိုက်ပျိုးရေးအတွက်ငွေပေးချေရန်အကူအညီများကိုအသုံးပြုသည် ထုတ်ကုန်နိုင်ငံခြားဝယ်လက်ရောင်းချခဲ့သည်။

ပေးသွင်းသူ၏ချေးငွေအာမခံအစီအစဉ် (SCGP) သည်ပိုမိုလွယ်ကူစေရန်ဒီဇိုင်းပြုလုပ်ထားသည် ပို့ကုန်တင်ပို့သူများကအမေရိကန်အစားအစာထုတ်ကုန်များကိုရေတို၊ ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု။ SCGP ၏လိုခြံချေးအရအမေရိကန်တင်ပို့သူများသည် ပို၍ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ကြသည် ပိုရှည်တုချေးငွေအသုံးအနှုန်းတွေကိုတိုးချဲ့တာဒါမှမဟုတ်ရရှိနိုင်တဲ့အကြွေးပမာဏကိုတိုးမြှင့်ခြင်းအားဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးအန္တရာယ်တိုးမြှင့်ခြင်းမရှိဘဲနိုင်ငံခြားဝယ်လက်၊ နိုင်ငံခြားသား ဝယ်သူများကအကျိုးရှိသည်

ကြံ့ခိုင်ဖြစ်နိုင်သည်
ပိုကောင်းရင်း၏အဘို့အလူသိများ
ပြည်တွင်းအစီအစဉ်များ၊
ဒါပေမယ့်လည်းကမ်းလှမ်း
မရှိမဖြစ်တင်ပို့မှု -
ဆက်စပ်ဝန်ဆောင်မှုများ

၁၇၆

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၆၉

သူတို့၏ ဝယ်ယူနိုင်စွမ်းနှင့်အမြတ်အစွန်းအခွင့်အလမ်းများကိုတိုးမြှင့်နိုင်ပြီးသိသာထင်ရှားသောအားသာချက်များကိုရရှိနိုင်သည် ငွေသားစီးဆင်းမှုစီမံခန့်ခွဲမှုအတွက်။

Facility Guarantee Program (FGP) သည်ငွေကြေးထောက်ပံ့မှုအတွက်ငွေပေးချေမှုအာမခံချက်ပေးသည် တိုးတက်မှုသို့မဟုတ်တည်ထောင်ရန်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှတင်ပို့ထုတ်လုပ်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို ထွန်းသစ်စဈေးကွက်များတွင်စိုက်ပျိုးရေး -related အဆောက်အအုံ ထိုကဲ့သို့သောအဆောက်အအုံများကိုထောက်ပံ့ခြင်းအားဖြင့် FGP ဖြစ်သည် ထွန်းသစ်စဈေးကွက်သို့အမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးကုန်ပစ္စည်းများနှင့်ထုတ်ကုန်များရောင်းအားကိုမြှင့်တင်ရန်ရည်ရွယ်သည်။ ထိုကဲ့သို့သောကုန်စည်နှင့်ထုတ်ကုန်များအတွက်ဝယ်လိုအားကြောင့်မလုံလောက်၏အတားအဆီးစေခြင်းငှါအဘယ်မှာရှိ ထုတ်ကုန်များအတွက်သိုလှောင်ခြင်း၊ အပြောင်းအလဲနဲ့၊ ဒါမှမဟုတ်ကိုင်တွယ်နိုင်စွမ်း။

FAS ၏အထွေထွေအရောင်းမန်နေဂျာ (GSM) အွန်လိုင်းစနစ် ([L.usa.gov/lumk:ml](#)) သည်အမေရိကန်တင်ပို့ [သူများအား](#) ကူညီသည် နှင့် US ဘဏ်များကလိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများအား GSM-102, SCGP နှင့် FGP များအတွက်အီလက်ထရောနစ်နည်းဖြင့်တင်ပြရန်ဖြစ်သည်။

နောက်ထပ်သတင်းအချက်အလက်များလိုအပ်သောပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသည် FAS ကန်ထရိုက်နှင့်မှတ်ပုံတင်ဌာနခွဲကိုဆက်သွယ်သင့်သည် (202) 720-3224 မှာ [askgsm@fas.usda.gov](#) ။

ပြည်ပပုဂ္ဂလိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကော်ပိုရေးရှင်း

ပြည်ပပုဂ္ဂလိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကော်ပိုရေးရှင်း (OPIC) သည်အမေရိကန်ကိုကူညီသောဖက်ဒရယ်အေဂျင်စီတစ်ခုဖြစ်သည် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများနှင့်ထွန်းသစ်စဈေးကွက်များသို့နိုင်ငံခြားတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု။ OPIC သည်တစ်ခုဖြစ်သည် အမေရိကန်အစိုးရအပြည်အဝှမ်းဆိုင်သည့်လွတ်လပ်သော၊ ငွေရေးကြေးရေးအရကိုယ်ပိုင်အုပ်ချုပ်ခွင့်ရကော်ပိုရေးရှင်း။

OPIC သည်နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစီမံကိန်းများကိုကမ်းလှမ်းခြင်းအားဖြင့်အားပေးသည် နိုင်ငံရေးအန္တရာယ်အာမခံ၊ All- အန္တရာယ်အာမခံချက်နှင့်တိုက်ရိုက်ချေးငွေများ။ OPIC သည်နိုင်ငံရေးစွန့်စားမှုအာမခံသည်အမေရိကန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းများကိုကာကွယ်ပေးသည်။ ပြည်တွင်းပတ်ဝန်းကျင်နှင့်အခြားအကြမ်းဖက်မှုများ၏မသေချာမရေရာမှုများကိုဆန့်ကျင်။ ၊ သိမ်းယူခြင်းနှင့်ငွေကြေး၏ inconvertibility ။ ထို့အပြင်ခွန်၊ OPIC

နိုင်ငံခြားတကာအကျိုးတူလုပ်ပါသလား
နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလိုအပ်ပါသလား
သို့ဆိုလျှင် OPIC နှင့်စကားပြောရန်သေချာပါစေ။

နိုင်ငံရေးအကြမ်းဖက်မှုများကြောင့်စီးပွားရေးဝင်ငွေဆုံးရှုံးမှုကိုဖုံးအုပ်နိုင်သည် နယ်မြေ။

၏

OPIC သည်စီမံကိန်းတစ်ခုအတွက်ဒေါ်လာသန်း ၂၅၀ အထိစုစုပေါင်းစီမံကိန်းထောက်ပံ့မှုဒေါ်လာသန်း ၄၀၀ အထိပေးနိုင်သည် စီမံကိန်းရန်ပုံငွေနှင့်နိုင်ငံရေးအန္တရာယ်အာမခံမှ \$ 250 သန်းအထိ။ အာမခံပမာဏနှင့် ရေနံနှင့်သဘာဝစာတိစ္ဆာန် sector ရှိစီမံကိန်းများအတွက်ရန်ပုံငွေရရှိနိုင်ရန်မှာကမ်းလှန်ခက်ခဲသောဝင်ငွေများဖြစ်သည် အကယ်၍ စီမံကိန်းသည်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက်အကြွေးအကဲဖြတ်ခြင်းခံရလျှင်ထုတ်ကုန်တစ်ခုအတွက်ဒေါ်လာသန်း ၃၀၀ နှင့်ဒေါ်လာသန်း ၄၀၀ ဖြစ်သည် အဓိကအဆင့်သတ်မှတ်ချက်အေဂျင်စီများမှတန်းသို့မဟုတ်ပိုမိုမြင့်မား။ သို့သော် OPIC ကိုအများဆုံးထောက်ပံ့နိုင်သည် တစ်ခုချင်းစီကိုစီမံကိန်းပေါင်းစပ်သို့မဟုတ်တစ်ခုတည်း OPIC ထုတ်ကုန်အားဖြင့်ဖြစ်စေ, \$ 400 သန်းဖြစ်ပါသည်။

အမေရိကန်ပို့ကုန်တင်ပို့သူများကငွေကြေးထောက်ပံ့သောအဆောက်အအုံအသစ်များဆောက်လုပ်ခြင်းနှင့်တပ်ဆင်ခြင်းမှအကျိုးကျေးဇူးများရရှိနိုင်သည် OPIC ၏အရောင်းအဝယ်များသည်အမေရိကန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများဖြစ်သော်လည်း OPIC မှဖြစ်သည်။ အမေရိကန်တင်ပို့သူများနှင့် ပြည်ပတွင်လုပ်ကိုင်နေသောကုမ္ပဏီတို့ကတစ်ဆင့်အများအပြားအသုံးပြုလျှင်လွယ်ကူသော OPIC အစီအစဉ်မှတိုက်ရိုက်အကျိုးခံစားနိုင်သည် လေလံခေါ်ခြင်းနှင့်စွမ်းဆောင်ရည်၊ ကြိုတင်ပေးငွေသို့မဟုတ်အခြားအာမခံချက်များပေးခြင်း၊အခြားလက်အောက်တွင် စီမံကိန်း၊ OPIC သည်ယာယီတည်ရှိသည့်ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်းများကိုသိမ်းယူခြင်းကိုအာမခံသည် ပြည်ပမှာနှင့်ပြည်ပမှာသို့လျှော့အစိတ်အပိုင်းများ၊ ၎င်းသည်နယ်စပ်ဖြတ်ကျော်လည်ပတ်မှုအချို့ကိုလည်းအာမခံထားသည် အရင်းအနှီးချေးငွေများ။

ထို့အပြင် OPIC သည်အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းငယ်များပိုမိုကျယ်ပြန့်စွာပါဝင်နိုင်ရေးအတွက် ဝန်ဆောင်မှုများကိုပေးသည် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတည်၏။ ၎င်းတို့တွင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမစီမံရန်၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ၏သတင်းအချက်အလက်ဝန်ဆောင်မှု။ OPIC သည်၎င်း၏ထောက်ခံမှုကိုတိုးမြှင့်ရန်အစပျိုးမှုများစွာပြုလုပ်ခဲ့သည် အမေရိကန်အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကိုနိုင်ငံခြားရှိဈေးကွက်များတွင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန်သူတို့၏ကြိုးပမ်းမှုများအတွက် အဆိုပါအသေးစားနှင့်

အခန်း ၁၅။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကိုငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း

၁၇၇

စာမျက်နှာ ၁၇၀

အလယ်အလတ်စီးပွားရေး ဦးစီးဌာနနှင့် OPIC ၏အသေးစားစီးပွားရေးစင်တာကိုတည်ထောင်ခဲ့သည် အထူးသဖြင့်အသေးစားနှင့်အလတ်စားအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများ၏လိုအပ်ချက်များကိုဖြည့်ဆည်းပေးရန် နှင့်ဈေးကွက်သစ်သို့သွတ်ရောင်းလွယ်ကူစေရန်။ သေးငယ်တဲ့စီးပွားရေးအာမခံ "ထုပ်ပိုး" ကိုကမ်းလှမ်းသည် အသေးစားစီးပွားရေးစင်တာမှတစ်ဆင့်စီမံကိန်းများဆောင်ရွက်နေသောကုမ္ပဏီများမှ။ တစ်ဦး မိတ်ဖက် SBA နှင့်အတူ OPIC ၏အသေးစားစီးပွားရေးအသိုင်းအဝိုင်းနှင့်ထိတွေ့မှုကိုတိုးမြှင့်ပေးသည်။

ဤပရိုဂရမ်များအကြောင်းပိုမိုသိရှိလိုပါက OPIC ၏ InfoLine (202) 336-8799 သို့ခေါ်ဆိုပါ သို့မဟုတ် FactsLine (202) 336-8700 at or opic.gov သို့သွား [၁၇](#)။

ဘက်ပေါင်းစုံဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်များထံမှရန်ပုံငွေရယူခြင်း

ဘက်ပေါင်းစုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဘဏ်များသည်နိုင်ငံတကာငွေကြေးအဖွဲ့အစည်းများဖြစ်သည် အဖွဲ့ဝင်အစိုးရများက။ ၎င်းတို့၏တစ်ဦး ချင်းစီနှင့်စုပေါင်းရည်မှန်းချက်မှာမြှင့်တင်ရန်ဖြစ်သည် သူတို့ရဲ့ဖွံ့ဖြိုးဆဲအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများတွင်စီးပွားရေးနှင့်လူမှုရေးတိုးတက်မှု။

လက်ရှိ MDBs များမှာ

- အာဖရိကဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်
 - အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်
 - အတွက်ဥရောပဘဏ်
 - အမေရိကန် Inter-ဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်
 - ကမ္ဘာ့ဘဏ်အုပ်စု
- ပြန်လည်တည်ဆောက်ရေးနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ

ဤအဖွဲ့အစည်းများသည်ချေးငွေများ၊ နည်းပညာဆိုင်ရာပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများဖြင့်သူတို့၏ရည်မှန်းချက်ကိုအောင်မြင်သည်။ ထောက်ပံ့ငွေများ၊ အရင်းအနှီးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့်အစိုးရများအတွက်အခြားအထောက်အပံ့များ၊ အစိုးရအေဂျင်စီများနှင့်၎င်းတို့၏ဖွံ့ဖြိုးဆဲအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများရှိအခြားအဖွဲ့အစည်းများ။ The များသောအားဖြင့် MDB အထောက်အပံ့ကိုလက်တွေ့ကျကျဖော်ပြခြင်း စီမံကိန်းသို့မဟုတ်လေ့လာမှု၏ပုံစံကိုယူ။

MDBs များသည်ရန်ပုံငွေများတိုးများလာနေသည် ပုဂ္ဂလိကစီမံကိန်းများအတွက်ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ entities အဖွဲ့အစည်းများရန် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေမှာ။ တစ်ဦး ကကြီးထွားလာအရေအတွက် ပတ်ပတ်လည်ကုမ္ပဏီများနှင့်စီမံကိန်း developer များ ကမ္ဘာကြီးကဒီရန်ပုံငွေရအားသာချက်ကိုယူပြီး၊ ဒီဟာကဘဏ္ဍာရေးအခြေခံပေါ်မှာလုံခြုံမှုရှိတယ်။ သက်ဆိုင်ရာစီမံကိန်းများ၏စီးပွားရေးနှင့်လူမှုရေးအလားအလာ

သင်၏တစ်ခုထဲတွင် MDB သည်တက်ကြွစွာပါဝင်သည် ပစ်မှတ်ရေးကွက်? သို့ဆိုလျှင်ဖြစ်နိုင်သည် ဘဏ္ဍာရေးကိုကူညီဖို့အစီအစဉ်များရှိသည် သင့်ရဲ့ entry ကိုသို့မဟုတ်ကြီးထွား။

MDB များသည်အစဉ်အလာအရအခြေခံအဆောက်အအုံနှင့်ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုတွင်အကြီးအကျယ်ပါဝင်ပတ်သက်နေသည် လျော့ချရေးစီမံကိန်းများ။ ဘဏ်များအားလုံးသည်အောက်ပါစီမံကိန်းများကိုထောက်ပံ့သည် -

- စိုက်ပျိုးရေး
 - ဓာတ်ပို့လုပ်ငန်း
 - စွမ်းအင်
 - ဆက်သွယ်ရေး
 - ပတ်ဝန်းကျင်
 - ကျန်းမာရေး
 - ဘဏ္ဍာ Finance ဘဏ္ဍာရေး
 - ပညာရေး
 - စက်မှုလုပ်ငန်း
 - မြို့ပြဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု
- ခရီးသွားလုပ်ငန်း
- အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ
- ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍ။
- စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု

ဘဏ်များအားလုံးသည်ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းများအတွက်ရန်ပုံငွေအချို့ပေးသည်။

စာမျက်နှာ ၁၇၁

ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းများအတွက်ကြေးမြီ၊ ရှယ်ယာနှင့်အာမခံရန်ပုံငွေများကို MDB များကပံ့ပိုးပေးသည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၊ စီးပွားဖြစ်အသုံးအနှုန်းများဖြင့်ကမ်းလှမ်းသောကြိုရန်ပုံငွေများကိုတိုက်ရိုက်ဝင်ရောက်ကြည့်ရှုနိုင်သည်။ ပုဂ္ဂလိကစီမံကိန်းသည်စပွန်ဆာပေးပြီးအစိုးရအာမခံချက်မလိုအပ်ပါ။

အခွင့်အလမ်းများစွာရှိသည်အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများနှင့်အမေရိကန်စီးပွားရေးတိုးမြှင့်ဖို့ရရှိနိုင်ပါသည်။ ပိုမိုသိရှိရန် သတင်းအချက်အလက်များနှင့် MDBs များစာရင်း၊ သွားရောက်ကြည့်ရှု [L.usa.gov/1-8asqb](https://www.usa.gov/1-8asqb) ။

ပြည်နယ်နှင့်ဒေသတွင်းပို့ကုန်ဘဏ္ဍာ Finance ဘဏ္ဍာရေးအစီအစဉ်များကိုလေ့လာခြင်း

မြို့ကြီးများနှင့်ပြည်နယ်များသည်ပို့ကုန်ရန်ပုံငွေအစီအစဉ်များအပါအဝင်ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်းနှင့်လည်ပတ်ခြင်းစသည်တို့ဖြစ်သည်။ ကြိုတင်ဖြည့်စွက်ခြင်းနှင့် postshipment အလုပ်လုပ်အရင်းအနှီးချေးငွေများနှင့်အာမခံချက်၊ ရရန်စာရင်း ဘဏ္ဍာရေးနှင့်ပို့ကုန်အာမခံ။ ဤအစီအစဉ်များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီရန်ယေဘုယျအားဖြင့်ပြည်ပပို့ကုန်ရောင်းချရမည်ဖြစ်သည်။ ခရက်ဒစ်ပေးစာသို့မဟုတ်အာမခံအာမခံဖြင့်ပြုလုပ်ရမည်။ ပြည်နယ်၏အချို့သောရာခိုင်နှုန်း သို့မဟုတ်ဒေသဆိုင်ရာအကြောင်းအရာကိုလည်းလိုအပ်နိုင်ပါသည်။ သို့သော်အချို့သောပရိတ်သက်များသည်၎င်းကိုသာလိုအပ်သည်။ ထိုကဲ့သို့သောပြည်နယ်သို့မဟုတ်ဒေသခံဆိပ်ကမ်းအဖြစ်အဆောက်အဦ များ၊ အသုံးပြုလိမ့်မည်။

ပို့ကုန်ရန်ပုံငွေအစီအစဉ်မဟုတ်သော်လည်း SBA ၏ပြည်နယ်ကုန်သွယ်ရေးနှင့်ပို့ကုန်များနှင့်ကိုက်ညီသည်။ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး (STEP) အစီအစဉ်ကိုပြည်နယ်တွင်ရနိုင်သည်။ ထောက်ပံ့ကြေးများကိုဥပမာအားဖြင့်အသုံးပြုနိုင်သည်။ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးဖြစ်ရပ်များတွင်ပါဝင်ရန်။

ဤအရာများနှင့်အခြားငွေကြေးထောက်ပံ့မှုများအတွက်သင်၏ဒေသဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဌာနရုံးသို့ဆက်သွယ်ပါ။ သို့မဟုတ်သင်၏ပြည်နယ်၏စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအေဂျင်စီ။

စာမျက်နှာ ၁၇၂

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း
ကုန်ထုတ်လုပ်မှု
နိုင်ငံတကာအောင်မြင်မှု
Patton အီလက်ထရောနစ်ကုမ္ပဏီ

ကုမ္ပဏီ

Patton အီလက်ထရောနစ်သည်အီလက်ထရွန်းနစ်ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်သည်။
ကုမ္ပဏီကို Bobby Patton နှင့်သူ၏အငယ်အားဖြင့်စတင်ခဲ့သည်။
ကွန်ပျူတာသိပ္ပံပညာရှင်ဖြစ်သည့် ၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင်အစ်ကို
မေရီလန်းတက္ကသိုလ်မှကျောင်းသားများ။ သူတို့
သေးငယ်တဲ့အီလက်ထရောနစ်ဝစ်ဂျက်များကိုရောင်းချခြင်းဖြင့်စတင်ခဲ့သည်။
စကားမပြောနိုင်သောဆိပ်ကမ်းအကြား interface လိမ့်မယ်
IBM mainframe ကွန်ပျူတာများ။ သူတို့အခုအကြောင်းကိုရှိသည်
သူတို့ရဲ့အစုအတွက်တစ်ထောင်ထုတ်ကုန်များနှင့်
အကြီးမားဆုံးရောင်းချမှုမှာ voice-over IP ဖြစ်သည်။

စိန်ခေါ်မှု

ကုမ္ပဏီကြီးလာတာနဲ့အမျှလိုအပ်လာသည်
ချဲ့ထွင်ရန်ယုံကြည်စိတ်ချရသောဝယ်လက်နှင့်အကြွေး၏အရင်းအမြစ်များ
ထုတ်လုပ်မှုနှင့်ဖောက်သည်အသစ်များအတွက်စည်းကမ်းချက်များကိုရှာဖွေနေရသည်။ သူသည်မကြာသေးမီကရုံးခန်းဖွင့်ခဲ့သည်
အိုင်တီလုပ်ငန်းတွင်အကြီးမားဆုံး ဝယ်ယူအချို့ရှိသည်
နိုင်ငံခြားအစိုးရများ။ အပြင်လူတစ်ယောက်အတွက်တော့အခါခါခံရသည်။
ဝယ်ယူရေးစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကိုနားလည်ရန်နှင့်သိရန်
သူတို့မျှတတလျှောက်ထားခြင်းရှိမရှိ၊ သင်အထူးသဖြင့်လျှင်
အဘယ်သူ၏အစိုးရသောတိုင်းပြည်တွင်တည်ရှိသည်မဟုတ်
အဆိုပါဝယ်ယူနေလုပ်နေတာဖြစ်ပါတယ်။

အဖြေ

Patton သည် Export-Import နှင့်ကျယ်ပြန့်စွာအလုပ်လုပ်သည်
တစ်ဦး ဖြစ်လာသည်သောအမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏ဘဏ်
ဘဏ္ဍာငွေအတွက်ကုမ္ပဏီအတွက်သော့ချက်အစိတ်အပိုင်း
နိုင်ငံတကာရရန်။ "ပြည်တွင်းဘဏ်များဖြစ်ကြသည်
ဖြစ်သည့်နည်းစိတ်လှုပ်ရှားနေလိမ့်မယ်
မဟုတ်သူတို့သူတို့ကြောင်းရရန်အပေါ်စုဆောင်းနိုင်ပါလိမ့်မယ်
သိရလက်သို့မဟုတ်အခြားနိုင်ငံများမှလာကြသည်
သူတို့နှင့်အကျွမ်းတဝင်မရှိသောကမ္ဘာတွင် "ဟုသူက
ဟုပြောသည်။ " Ex-Im Bank သည်တည်ငြိမ်အေးချမ်းမှုကိုပေးသည်
ကဲ့သို့သောအဖွဲ့အစည်းများချေးအတွက်စီးပွားဖြစ်ဘဏ်များ
သတ္တုတွင်းရှိတယ်" ဟုသူကထပ်ပြောသည်။

Patton သည်အမေရိကန်ဌာနကိုလည်းအသုံးပြုသည်
အိန္ဒိယသို့သွင်းကုန်ရန်ကြိုးစားနေချိန်တွင်ကုန်သွယ်ရေး
ကိစ္စများကိုအာရုံစိုက်သည်။ သူသည်မကြာသေးမီကရုံးခန်းဖွင့်ခဲ့သည်
ဟန်ဂေရီနှင့်သူသည်အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန်တွင်အလုပ်လုပ်သည်
ဘယ်လိုနားလည်ရန်သိရုံးမှာဝန်ဆောင်မှုရုံး
အရှေ့ရောပဈေးကွက်ကိုဖွင့်ဖို့အကောင်းဆုံး။
အထူးသဖြင့်အတွက်အခွင့်အလမ်းများကိုနားလည်
ဘော်လကန်၊ ခရီအေးရှား၊ ဘော့စနီးယားနှင့်ဆားဘီးယား။

စုဆောင်းခြင်းဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များသည်ပုံမှန်ဖြစ်ပျက်မှုများမဟုတ်ပါ။
ဒါပေမဲ့သူတို့ဖြစ်ပျက်ကြတဲ့။ Patton အခြေအနေတစ်ခုပြန်ပြောပြသည်
ဘယ်မှာဘဏ်ကြောင်းအယ်လ်ဂျီးရီးယားအတွက်ဖောက်သည်တစ်ဦး နှင့်အတူ

စာမျက်နှာ ၁၇၃

ဖောက်သည်များ၏ကြွေးမြီအာမခံခဲ့သည်
အကျင့်ပျက် ထိုအရာရှိများ၏ထွက်ပြေးသွားသည်
ပိုက်ဆံအားလုံးနှင့်ပက်တန်အိတ်ကိုကိုင်ထားလိုက်သည်။
သူသည်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနသို့မည်သူရောက်ရှိခဲ့သည်
အမေရိကန်သံအမတ်ကြီးဆက်သွယ်မေးမြန်းရာ Patton ပြန်ပြောပြသည်။
" သံအမတ်ကအယ်လ်ဂျီးရီးယားမှာငါတို့အတွက်လင်းနီထွက်သွားနေသည်။ ပညာအထောက်အကူအတွက်ဒေသခံဘာသာစကားစွမ်းရည်နှင့်
အဲဒီငွေကိုပြန်လည်ရယူရန်ကြိုးစားရန်။ ဒါကြောင့်တစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့သည်။ဖြစ်ကောင်းစွာရောင်းအားများအတွက်။ "

Patton သည်မော်ရိုကိုတွင်လည်းအပြိုင်အဆိုင်ရောင်းဝယ်မှုရှိသည်
သူတို့ကအရမ်းပြိုင်ဆိုင်မှုမဟုတ်ကြပဲရသည်
နှင့်အထူးသဖြင့်ရောင်းချသူများအတွက်ကြိုးခံရဖို့ထင်ရှား။
" အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန်ကိုကျွန်တော်တို့လေ့ကျင့်နိုင်ခဲ့တယ်။
အမေရိကန်သံအမတ်ခန့်ရန်ဝန်ဆောင်မှုအကြပေးခြင်း
ဆက်သွယ်ရေး ဝန်ကြီးနှင့်လည်းစကားပြောဖြစ်သည်
ပြီးတော့အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကအရမ်းကိုသိတယ်
ဒီအထူးသဖြင့်သဘောတူညီချက်စိတ်ဝင်စား။ ရုံသိ
အခြားလူများစောင့်ကြည့်ခဲ့ကြသည်သောအပေါ်ထားရှိမည်
တက်နှင့်တက်နှင့်ကျွန်တော်တို့ကိုအချို့အနိုင်ရသို့အတုကျဖန်ဆင်းတော့မည်။
မော်ရိုကိုမှာရှိတဲ့စီးပွားရေး။ "

သင်ခန်းစာများ

ကုမ္ပဏီစတင်သောအခါ၊ Patton ချက်ချင်း
နိုင်ငံတကာဝယ်လက်ရှာနေ သူက a
တိုက်ရိုက်မေးလ်စည်းရုံးလို့ဆော်ရေးနှင့်လည်းမေးမြန်းစုံစမ်းလိုသည်။
သူဝက်ဘ်ဆိုက်ကနေ။ ထို့နောက်သူသည်လေယာဉ်ပျံတစ်စင်းပေါ်သို့တက်ခဲ့သည်။
အဆက်အသွယ်အချို့ကိုကြည့်ရှုရန်ပုံရေပသို့သွား။
အဲဒီမှာနေစဉ်သူဒေသခံဖုန်းစာအုပ်တွေထဲမှာအခြားသူများကိုတွေ့ရှိခဲ့ပါတယ်။
သူတို့ကိုမိမိ၏ဟိုတယ်မှသူတို့ကိုခေါ်တော်မူခဲ့သည်။

ထိုအဆင့်တွင်တင်ပို့မှုသည်အလွန်သေးငယ်သောအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်ခဲ့သည်။
စီးပွားရေး။ ယခုမူကား၊
အားလုံးဝင်ငွေ 75 ရာခိုင်နှုန်း။ ဇွဲရှိရှိမှတဆင့်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးထွားလာသည်နှင့်အမျှ Patton သည် ဝန်ထမ်းများကိုအိမ်အပြင်သို့ထည့်သည်
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၏အဓိကအားဖြင့်ရောင်းအားနှင့်နည်းပညာ
ထောက်ခံမှုအခန်းကဏ္ဍ။ သူကဤသို့ရှင်းပြခဲ့သည် -
to-market မဟာဗျူဟာသည်ဆက်သွယ်ပြောဆိုနိုင်ခြင်းဖြစ်သည်
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ဖောက်သည်တွေနဲ့သူတို့ရဲ့ဘာသာစကား။ ငါတို့ရှိသည်
" သံအမတ်ကအယ်လ်ဂျီးရီးယားမှာငါတို့အတွက်လင်းနီထွက်သွားနေသည်။ ပညာအထောက်အကူအတွက်ဒေသခံဘာသာစကားစွမ်းရည်နှင့်
အဲဒီငွေကိုပြန်လည်ရယူရန်ကြိုးစားရန်။ ဒါကြောင့်တစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့သည်။ဖြစ်ကောင်းစွာရောင်းအားများအတွက်။ "

သူကစီးပွားရေးအကြောင်းအများကြီးလေ့လာခဲ့တယ်။
သူ့အဖေကအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဘက်အပါအဝင်
ဘယ်သူကိုသူက "အမှတ်စဉ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်။ "
"သူကငါတို့အဘိုးအရာများစွာကိုလုပ်ပါတယ်။ ငါ့အဖေရှိတယ်
ကလေး ၁၀ ယောက်၊ ထိုအခါငါတို့စုဝေးလေ့ရှိတယ်
သူကစားလိမ့်မယ်
ညစာစားပွဲနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစည်းအဝေးများ
ကျွန်တော်တို့ကလေးတွေနားထောင်နေတာပေါ့။ ဒါကတစ်တပိုင်းပဲ
တက် - ပို့ချကြီးထွားလာသည့်ယဉ်ကျေးမှု၏
အိမ်မှာနှင့်နိုင်ငံတကာကိုယ်စားလှယ်များနှင့်အတူအလုပ်လုပ်
နှင့်လိုင်းများ။ "

Patton သည်လည်းစွမ်းအားကိုအားတက်သရောယုံကြည်သူဖြစ်သည်
အမေရိကန်သည်အင်အားကြီးမားသောကုန်အမှတ်တံဆိပ်အဖြစ်ထုတ်လုပ်သည်။ "ငါထင်တယ်
ယူအက်စ်ထုတ်လုပ်မှုအတွက်အနာဂတ်ကတောက်ပတယ်။ "

သူက "ကျနော်တို့ပြိုင်ဘက်အားသာချက်ပဲ
ကျွန်တော်တို့ရဲ့အမှတ်တံဆိပ်အသံအမှတ်ပြုမှုကြောင့်ဖြစ်သည်။ ဒီတော့ကြီးမားတယ်
အဲဒီမှာအခွင့်အလမ်း။ ထိုအကြီးမားဆုံးအရာ
လူတွေကိုဈေးကွက်အသစ်တွေထဲမှ ဝင်နိုင်အောင်တားဆီးပေးတယ်
နှင့်အသစ်သောနေရာများကြောင့်ရှိသောသဘောသည်။ ထိုအများအားဖြင့်ကြောင့်ရှိသောသဘောသည်
မသိဘူး ကျွန်တော်ပြောနိုင်တာကလူတွေကလူတွေပေါ့
ဖြစ်ခဲ့သည်။ ဘယ်သွားသွား၊ သွားရတာကယ်ပျော်စရာကောင်းတယ်
အခြားဈေးကွက်ရှိလူများကိုသိကျွမ်းပါ။ သူတို့မှာမိသားစုတွေရှိတယ်
ကလေးတွေလည်းသူတို့ငွေရှာဖို့ကြိုးစားနေကြတယ်။

နှင့်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း၊ Patton ယူဆမြန်လည်ရောင်းချခြင်းထောင်ပေါင်းစုတစ်ခုကိုတပ်နားထောင်မှုများကြီးရိသည့်ပြီးတော့ တိုင်းနားပါ။ အပေါ်အကြောင်းကို 123 မိုင်များတွင်လှည့်များ သင်တန်းများကိုလုပ်များနှင့်အတူရရန်သလွန်လွယ်တူသည် တိုက်ကြီး။ ကိရိယာများကို United States တွင်ပြုလုပ်သည် စီးပွားကူးသန်းဘာသာစကားပြောပါ။ နှင့်ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းတင်ပို့။

စာမျက်နှာ ၁၇၄

အခန်း ၁၆ စီးပွားရေးခရီးစဉ် ပြည်ပမှာ

ဤအခန်း၌။ ။ ။

- သင်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာခရီးသွားရန်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများ
- ခရီးသွားခြင်းနှင့်စီးပွားရေးအစည်းအဝေးများအတွက်အချက်များ ဦးတည်ရာနိုင်ငံ
- ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်ယဉ်ကျေးမှုအချက်များ

မည်သည့်ငွေပေးငွေယူမှုများမပြုလုပ်မီနိုင်ငံခြားဈေးကွက်သို့သွားရန်အရေးကြီးသည်။ အခန်းတွင်ဆွေးနွေးထားတဲ့အတိုင်း 3 များစွာသောနိုင်ငံခြားဈေးကွက်ပြည်တွင်းဈေးကွက်နှင့်အခြားတိုင်းပြည်သွားရောက်ခြင်းအားဖြင့်အလွန်ကွဲပြားခြားနားသည် ဒီဇိုင်း၊ ထုပ်ပိုးခြင်း (သို့) သက်ရောက်နိုင်သည့်ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာကွဲပြားခြားနားမှုများနှင့်သင်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်နိုင်သည် သင့်ထုတ်ကုန်၏ကြော်ငြာ။ ပြည်ပသို့ခရီးသွားခြင်းသည်ဖောက်သည်အသစ်များကိုမွေးထုတ်ပေးနိုင်သည်။ ယူနိုက်တက်ရှ်ရှိသကဲ့သို့ နိုင်ငံရပ်ခြားရှိနိုင်ငံများ၊ ဖောက်သည်များနှင့်ဖောက်သည်များသည်ငွေပေးငွေယူကောက်ယူမှုကိုအချိန်မတိုင်မီရွှေ့ဆိုင်းလိုကြသည် သူတို့သည်နိုင်ငံခြားလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ်ဦး နှင့်ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ကြသည်။

အောင်မြင်သောစီးပွားရေးခရီးစဉ်တစ်ခုသည်များသောအားဖြင့်အစီအစဉ်ဆွဲရန်လိုအပ်သည်။ ဤအခန်းကိုအာရုံစိုက် နိုင်ငံခြားသို့မသွားမီသင်ပြုလုပ်ရမည့်အဆင့်များစွာနှင့်ပြုလုပ်မည့်အကြံပြုချက်များကိုပေးသည် သင်၏ခရီးများက ပို၍ အောင်မြင်သည်။

သင့်လျော်သောစာရွက်စာတမ်းများရယူခြင်း

ပြည်ပခရီးသွားများအားလုံးသည်ယူနိုက်တက်မှမထွက်ခွာမီမှန်ကန်သောစာရွက်စာတမ်းများလိုအပ်သည် ပြည်နယ်များ။ သင့်တွင်လက်ရှိအမေရိကန်နိုင်ငံကူးလက်မှတ်၊ အိမ်ရှင်နိုင်ငံအချို့မှဗီဇာများနှင့်အချို့ရှိရမည် ဖြစ်ရပ်များ - ကာကွယ်ဆေးထိုးမှတ်တမ်းများ။ သငျသည့်သရုပ်ပြသို့မဟုတ်နမူနာများအတွက်ထုတ်ကုန်ဆောင်ခဲ့လျှင် ရည်ရွယ်ချက်များ၊ ATA carnet သည်လည်းအထောက်အကူဖြစ်နိုင်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် ၆ ပတ်မှ ၈ ပတ်အပေါင်ထားရမည် လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများ။

ကော်ဇော

ATA carnet သည်အကောက်ခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်ရရန်အတွက်အသုံးပြုထားသောစံချိန်စံညွှန်းတကာအကောက်ခွန်စာရွက်စာတမ်းဖြစ်သည် အချို့သောကုန်ပစ္စည်းများကိုယာယီဝန်ခံချက်။ ATA အတိုကောက်ကိုပြင်သစ်စကားလုံးများမှဆင်းသက်လာသည် ဝန်ခံချက် *temporaire* နှင့်အင်္ဂလိပ်စကားလုံးများကို *ယာယီဝန်ခံချက်*။ လက်မှတ်ရေးထိုးနေသောနိုင်ငံများ ATA ကွန်ဗင်းရှင်းသည် carnet လိုအပ်သည်။ ATA ကွန်ဗင်းရှင်းအရစီးပွားဖြစ်နှင့်ပညာရှင်ဖြစ်သည် ခရီးသွားများသည်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနမူနာများ၊ ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာကိရိယာများ၊ ကြော်ငြာပစ္စည်းများနှင့်ယာယီယူနိုင်သည်

စာမျက်နှာ ၁၇၅

ရုပ်ရှင်၊ ရုပ်မြင်သံကြား၊ ဆေးဘက်ဆိုင်ရာ၊ သိပ္ပံနည်းကျသို့မဟုတ်အခြားပရော်ဖက်ရှင်နယ်သုံးစက်ပစ္စည်းများ အကောက်ခွန်အကောက်ခွန်နှင့်အခွန်ပေးဆောင်ခြင်းသို့မဟုတ်မှာနှောင်ကြိုးတင်ထားခြင်းမရှိဘဲအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသို့ လာရောက်လည်ပတ်ခံရဖို့တစ် ချင်းစီနိုင်ငံ၏နယ်စပ်။

အမေရိကန်စီးပွားရေးအတွက်ကောင်စီသို့ဆက်သွယ်သင့်မသင့်ဆုံးဖြတ်ရန်ဆက်သွယ်သင့်သည် သင်လည်ပတ်နေသောတိုင်းပြည်သည် ATA ကွန်ဗင်းရှင်း၏အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် Carnet များဖြစ်သည် 12 လကြာတရားဝင်။ လျှောက်လွှာတစ်ခုရရန်သို့မဟုတ်မေးခွန်းများမေးရန်အမေရိကန်ကိုဆက်သွယ်ပါ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးကောင်စီ (၈၆၆) ၇၈၆-၅၆၂၅ သို့လည်းကောင်း၊ လာရောက်လည်ပတ်သည် uscib.org ။

နိုင်ငံကူးလက်မှတ်

အားလုံးအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအပြင်ဘက်နှင့်၎င်း၏ပစ္စည်းဥစ္စာများအပြင်ဘက်ခရီးသွားလာနိုင်လိုသောအမေရိကန်လိုအပ်သည် နိုင်ငံကူးလက်မှတ်။ သတင်းအချက်အလက်များကိုအနီးဆုံးနိုင်ငံကူးလက်မှတ်ရုံးမှရရှိနိုင်သည်။ တစ် ဦး ကစည်းစိမ်ဥစ္စာ နိုင်ငံကူးလက်မှတ်များ၊ လျှောက်လွှာများနှင့်သက်တမ်းတိုးခြင်းများကိုသတင်းအချက်အလက်များကိုအမေရိကန်မှအွန်လိုင်းတွင်ရနိုင်သည် ပြည်နယ် ဦး စီးဌာန။ သင်တစ်နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာဖြင့်အစိုးရရုံးများစာရင်းကိုသင်ရရှိနိုင်သည် နိုင်ငံကူးလက်မှတ်လျှောက်ထားမှုများကိုလက်ဝယ်ထားရှိပါ [ပြည်နယ်လွှတ်တော်](#)၊ (အမြန်ဝန်ဆောင်မှုကိုအခကြေးငွေပေးရသည်။)

ဗီဇာ

နိုင်ငံတော်တော်များများတွင်နိုင်ငံကူးလက်မှတ်ဖြင့် ဖြတ်၍ မရသောဗီဇာလိုအပ်သည် ဝန်ဆောင်မှုများဌာန။ ဗီဇာများကိုနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်၏သံရုံးသို့မဟုတ်ကောင်စစ်ဝန်ရုံးကပေးသည် သေးငယ်တဲ့အခကြေးငွေများအတွက်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌တည်၏။ သင်ရရှိရန်လက်ရှိအမေရိကန်နိုင်ငံကူးလက်မှတ်ရှိရမည် ဗီဇာနှင့်များစွာသောကိစ္စများတွင်မကြာသေးမီကဓာတ်ပုံလိုအပ်သည်။ ရက်သတ္တပတ်များစွာခွင့်ပြုသင့်သည် အထူးသဖြင့်သင်သည်ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသို့ခရီးသွားလာလျှင်ဗီဇာရရှိရန်။ နိုင်ငံခြားသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက်ပြည်ဝင်ခွင့်ဗီဇာလိုအပ်သော်လည်းခရီးသွားများအတွက်ခရီးသွားလာရေးအတွက်မဟုတ်ပါ။ သင်တောင်းဆိုတဲ့အခါ ကောင်စစ်ဝန်ရုံးသို့မဟုတ်သံရုံးမှဗီဇာများကိုသင်အာဏာပိုင်များထံအကြောင်းကြားသင့်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေသည်။ သင်တိုင်းပြည်တစ်ခုကိုသွားတိုင်းဗီဇာလိုအပ်ချက်များကိုစစ်ဆေးပါ။ စည်းမျဉ်းများအခါအားလျော်စွာပြောင်းလဲကတည်းက။ အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးတစ်ခုနှင့်ဆက်သွယ်ပါ သင်ရောက်ရှိမည့်နိုင်ငံများအတွက်စာရွက်စာတမ်းလိုအပ်ချက်များကိုလေ့လာပါ ခရီးသွားလာ။

ကာကွယ်ဆေးထိုး

ကာကွယ်ဆေးထိုးရန်လိုအပ်ချက်များသည်နိုင်ငံအလိုက်ကွဲပြားပါသည်။ မဆိုရှိစေခြင်းငှါပေမယ့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့တိုက်ရိုက်သွားလာခွင့်ကိုကုန်သွယ်မှုများရှိနိုင်သည် သငျသည့်သွယ်ဝိုက်ခရီးသွားနှင့်သင်၏ဗိုလ်လုပ်ပွဲမရောက်မီအခြားတိုင်းပြည်အတွင်းကိုကျော်ရပ်တန့်လျှင် ဦး တည်ရာ။ အရောင်ငန်းများ၊ အခြားရောဂါများကိုအကြံပြုလိုတယ်။ ရောဂါထိန်းချုပ်ရေးနှင့်ကာကွယ်ရေးစင်တာများ (CDC) တိုင်းပြည်နှင့်ဒေသအလိုက်လက်ရှိအခြေအနေများကိုခရီးသွားများအားအကြံပေးရန်ဝက်ဘ်စာမျက်နှာကိုထိန်းသိမ်းသည် မှာ cdc.gov/travel ။

နိုင်ငံခြားအကောက်ခွန်

နိုင်ငံခြားအကောက်ခွန်စည်းမျဉ်းများသည်နိုင်ငံအလိုက်ကွဲပြားသောကြောင့်သင်လေ့လာရန်အကြံပြုပါသည် သင်လည်ပတ်ရန်စီစဉ်ထားသောနိုင်ငံတိုင်းနှင့်သက်ဆိုင်သောစည်းမျဉ်းများကိုတိုးမြှင့်ပါ များအတွက်ထောက်ပံ့ကြေးလျှင် စီးကရက်၊ အရက်၊ ငွေကြေးနှင့်အခြားပစ္စည်းများကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်းမပြုပါ ပစ္စည်းများအမျိုးသားရေးနယ်နိမိတ်မှာ impounded နိုင်ပါတယ်။

တစ် ဦး ခရီးစဉ်စီစဉ်

ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ်များသည်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်ဟိုတယ်ကြိုတင်တွတ်ကင်များကိုလျင်မြန်စွာနှင့်အကျိုးရှိစွာစီစဉ်နိုင်သည်။ သူတို့လုပ်နိုင်တယ် သင်၏ခရီးစဉ်ကိုစီစဉ်ခြင်း၊ အကောင်းဆုံးခရီးသွားနှုန်းကိုရယူခြင်း၊ မည်သည့်နိုင်ငံများသည်ဗီဇာလိုအပ်သည်ကိုရှင်းပြခြင်း၊ ဟိုတယ်နှုန်းထားများနှင့်တည်နေရာများကိုအကြံပေးခြင်းနှင့်အခြားအဖိုးတန်ဝန်ဆောင်မှုများကိုပေးခြင်း။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ဟိုတယ်၊ လေကြောင်း၊ နှင့်အခြားသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးများသည်ခရီးသွားကိုယ်စားလှယ်များမှကောက်ခံသည့်အခကြေးငွေကိုပေးသည်၊ ဤအကူအညီနှင့်ကျွမ်းကျင်မှုတို့ဖြစ်နိုင်သည် သင့်အားအခမဲ့ငွေပေးချေနိုင်သည်။

ကောင်းမွန်စွာစီစဉ်ထားသောခရီးစဉ်သည်သင့်အားပြုလုပ်နိုင်စေသည် နိုင်ငံရပ်ခြား၌သင်တို့၏အချိန်ကိုအကောင်းဆုံးအသုံးပြုခြင်း။ ခရီးသွားနေစဉ် ဈေးကြီးပြီးမင်းရဲအချိန်ဟာအလွန်အမင်းတန်ဖိုးကြီးလွန်းနေတယ် အချိန်ဇယားတန်ပြန်နိုင်ပါတယ်။ နှစ် ဦး သုံး ဦး အဓိပ္ပါယ်ချိန်၊ ကြိုတင်မဲအတွက်ကောင်းစွာအတည်ပြုခဲ့သည် နှင့်တစ်နေ့တစ်လျှောက်လုံးအငြိမ်နေရာ၊ ပိုဖြစ်ကြသည် ကြောင်းလူစည်ကားအစီအစဉ်ထက်အကျိုးဖြစ်ထွန်းခြင်းနှင့်ပျော်စရာ အစည်းအဝေးတစ်ခုမှနောက်တစ်ခေါက်သို့မြန်မြန်ပြေးရန်သင့်အားတွန်းအားပေးသည် စီးပွားရေးကိုတကယ်နိဂုံးချုပ်ထားသည်။ ဖြစ်နိုင်လျှင်သင်လုပ်သင့်သည် မတိုင်မီဂျက်လေယာဉ်နှင့်အတူကိုင်တွယ်ရန်အနားယူရန်အပိုတစ်ရက်စီစဉ်ပါ သင့်ရဲ့စီစဉ်ထားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရက်ချိန်စတင်။ မင်းလို သင့်ခရီးစဉ်ကိုကြိုတင်စီစဉ်ထားပါ။

- ခရီးသွားလာရေးအစီအစဉ်သည်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ရောင်ပြန်ဟပ်မှုဖြစ်သင့်သည်

သင်၏ခရီးကိုကြိုတင်ပြင်ဆင်ပါ
ချောမွေ့နှင့်ပိုမိုအကျိုးဖြစ်ထွန်းသော။

- *အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှမထွက်ခွာမီအစည်းအဝေးများကိုစီစဉ်ပါ။ စကားပြန်တစ်ယောက်လိုအပ်မလားဆိုတာဆုံးဖြတ်ပါ။ ရှိပါက၊ မရောက်ရှိမီလိုအပ်သောအစီအစဉ်အားလုံးကိုပြုလုပ်ပါ။ စီးပွားရေးဘာသာစကားသည်ယေဘုယျအားဖြင့်၎င်းထက် ပို၍ နည်းပညာဖြစ်သည် ခရီးသွားများစွာပြောဆိုနိုင်သောစကားပြောဆွဲမှု နှင့်အများများကိုအကူအညီဖြစ်ပါသည်။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု အရည်အချင်းပြည့်ဝသောဘာသာပြန်များကိုရှာဖွေရာတွင်ကူညီနိုင်သည်။
- *စီးပွားရေးကွက်ပြားအသစ်များကိုဘာသာစကားနှင့်အရွယ်အစားအများအပြားပြင်ဆင်ပါ လိုအပ်ပါသည်။ နိုင်ငံအများစုတွင်စီးပွားရေးကွက်ပြားဖလှယ်ကြသည် ပထမ ဦး ဆုံးအစည်းအဝေးမှာကောင်းသောစီးပွားရေးအမှုအကျင့်စဉ်းစားသည်။ ယဉ်ကျေးသောကိစ္စအနေဖြင့်စီးပွားရေးကတ်ပြားများကိုသယ်ဆောင်ရန်အကောင်းဆုံးဖြစ်သည် အင်္ဂလိပ်နှင့်ဧရာ၊ သက်ဆိုင်လျှင်၊

- ရည်မှန်းချက်များနှင့် ဦး စားပေး။
- ဖြစ်နိုင်သည့်အဆက်အသွယ်အမည်များကိုသင်ရယူသင့်သည်။
ရက်ချိန်းစီစဉ် နှင့်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစစ်ဆေးပါ။
ခရီးစဉ်မစတင်မီအချိန်ဇယား။ အများဆုံး
အရေးကြီးသောအစည်းအဝေးများမတိုင်မီအတည်ပြုရပါမည်
သင်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှထွက်ခွာ အမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင်
အစီအစဉ်များမှတဆင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်သည်
ထိုကဲ့သို့သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းပွဲစဉ်အဖြစ်။ အခန်း ၆ ကိုကိုးကားပါ
အပိုဆောင်းသတင်းအချက်အလက်သည်။
- စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအရ၊
မျှော်လင့်မထားသောပြုတ်နားနစ်နာလုံးအတွက်လုံလောက်သော
(ထိုကဲ့သို့သောသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးခရီးစဉ်များ) နှင့်မမျှော်လင့်ဘဲ
အခွင့်အလမ်းများ။ သို့သော်၊
အလားအလာရှိသော client ကိုထံမှနေလည်စာဖတ်ကြားချက်ကို
နောက်တစ်ခုကိုမပျောက်စေသင့်ပါစေနှင့်
စီစဉ်ထားအစည်းအဝေး။
- ပုံမှန်နေရာများကိုသင်အတည်ပြုသင့်သည်
လာရောက်လည်ပတ်လျက်ရှိသောနိုင်ငံများတွင်အလုပ်ချိန်။
အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများစွာတွင်ဥပမာ၊
ပုံမှန်အားဖြင့်စနေ၊
ကြာသပတေးနေ့။ ၂ မှ ၄ နာရီကြာသောနေ့လည်စာများ
များစွာသောနိုင်ငံများတွင်ထုံးစံ။
- ခရီးသွားခြင်းဆိုင်ရာအကြံဉာဏ်များကိုလေ့လာရန်အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးရုံးတစ်ခုသို့လည်းသင်ဆက်သွယ်သင့်သည်
သင်သွားရောက်ရန်စီစဉ်ထားသောနိုင်ငံများအတွက်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဌာနမှထုတ်ပေးသည်။ အကြံပေးချက်များခရီးသွားသတိပေး
အန္တရာယ်ရှိသောနိုင်ငံတွင်းအခြေအနေများအတွက်။ အမေရိကန်နိုင်ငံခြားရေး ဝန်ကြီးဌာနတွင်လည်းပါဝင်သည်
[state.gov](https://travel.state.gov) မှအကြံပေးခရီးသွားလား ။

- *ရှာဖွေမှုအချိန်အတွက်အကြံပေးနိုင်ပါသည်။ ရာသီအလိုက်
လာရောက်လည်ပတ်လျက်ရှိသောနိုင်ငံများတွင်ရာသီဥတုအခြေအနေဖွယ်ရှိသည်
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိအခြေအနေများနှင့်ကွဲပြားခြားနားသော။
- *ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုပြုAddressနာများကိုဖြေရှင်းပါ။ လေးစားစွာဖြင့်သင့်လျော်စွာအစီအစဉ်ဆွဲပါ
ဆေးဝါး၊ ကျန်းမာရေးအာမခံ၊ ကာကွယ်ဆေးထိုးရန်နှင့်၊
အစားအစာလိုအပ်ချက်များနှင့် ဦး စားပေးအပါအဝင်အခြားကိစ္စရပ်များ။
- သင်၏တစ်ခုချင်းစီရှိလုပ်စစ်စီးကြောင်းအကြောင်းကိုရှာဖွေပါ
နေရာများ။ တစ် ဦး ကထရန်စဖော်မာ၊ plug adapter၊ ဒါမှမဟုတ်နှစ် ဦး စလုံး may
ကုမ္ပဏီထုတ်ကုန်များကိုသရုပ်ပြရန်လိုအပ်သည်
လက်ပံတော့ပုံသို့မဟုတ်တက်ဘလက်ကဲ့သို့သောသင်၏ကိုယ်ပိုင်အီလက်ထရွန်းနစ်ပစ္စည်းအဖြစ်
တင်ပြချက်များ။
- *ငွေကိုစဉ်းစားပါ။ အမေရိကန်ဘဏ်များသည်စာရင်းတစ်ခုပေးနိုင်သည်
နိုင်ငံရပ်ခြားမှငွေထုတ်ကောင်တာများ၊ ငွေလဲနှုန်းများနှင့်
ခရီးသွားချက်လက်မှတ်
- *သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကိုစဉ်းစားပါ။ အများပြည်သူနှင့်ပုဂ္ဂလိကသတိထားပါ
သင်သွားသည့်သွားရောက်လည်ပတ်လိမ့်မည်တွင်းပြည်တစ်ခုချင်းစီအတွက်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးရရှိနိုင်
နှင့်ပတ်ပတ်လည်ရတဲ့များအတွက်အစီအစဉ်ရှိသည်။ များစွာသောလူအုပ်ချက်များကိုစီစဉ်ပါ
သင်မရောက်မီ (ဥပမာကားမောင်းသူတစ်ယောက်ကဲ့သို့ရန်) ဖြစ်နိုင်သည်။
- *ယဉ်ကျေးမှုကွဲပြားခြားနားမှုအတွက်ပြင်ဆင်ပါ။ အကျွမ်းတဝင်ဖြစ်လာပါ
ထိုကဲ့သို့သောလက်အချက်ပြမှုများ၊ လမ်းအဖြစ်အခြေခံယဉ်ကျေးမှုဆက်သွယ်ရေး
ဆင်းဘတ်များနှင့်စည်းဝေးကြီးများ Tipping ။ အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု
စီးပွားဖြစ်အရာရှိများနှင့်အထူးကုများကသင့်ကိုများစွာသင်ပေးနိုင်သည်
ယဉ်ကျေးမှုအသစ်တွေအကြောင်း

အခန်း ၁၆

185

စာမျက်နှာ ၁၇၇

အမေရိကန်သံရုံးများနှင့်ကောင်စစ်ဝန်ရုံးများထံမှအကူအညီရယူခြင်း

သင်၏ခရီးစဉ်ကိုစီစဉ်စဉ်တွင်သင့်လိုအပ်ချက်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုဆွေးနွေးနိုင်သည်
သင်၏ဒေသဆိုင်ရာအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးမှဝန်ထမ်းများနှင့်သံရုံးများအသွေးသဖြင့်။ မင်း
ပေးထားသောသင်လျော်သောနိုင်ငံကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလမ်းညွှန်ကိုဖတ်ခြင်းသည်လည်းအသုံးဝင်သည်
စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဦး စီးဌာနအားဖြင့်။

အမေရိကန်သံရုံးနှင့်ကောင်စစ်ဝန်ရုံးစီးပွားရေးနှင့်စီးပွားရေးအရာရှိများသည်အမေရိကန်ကိုကူညီသည်
ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများအနေဖြင့်အသေးစိတ်အချက်အလက်များနှင့်သင်လျော်သောနိဒါန်းများကိုစီစဉ်ပေးခြင်းအားဖြင့်ဖြစ်သည်
ကုမ္ပဏီများ၊ တစ် ဦး ချင်းသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားအစိုးရအရာရှိများ။ သင်၏ဒေသခံအမေရိကန်ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင်
ဤ ဝန်ဆောင်မှုများကို ဝန်ဆောင်မှုရုံးကသင့်အားကူညီနိုင်သည်။ သို့မဟုတ်သံရုံးနှင့်ဆက်သွယ်နိုင်သည်
ကောင်စစ်ဝန်ပုဂ္ဂိုလ်များကိုတိုက်ရိုက်၊ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ဖော်ပြချက်နှင့်သင့်အတိုင်းအတာ
နိုင်ငံတကာအတွေ့အကြုံသည်ပြည်တွင်းရှိအမေရိကန်အရာရှိများအတွက်အထောက်အကူဖြစ်လိမ့်မည်။ အစီအစဉ်များ
တတ်နိုင်သမျှရှေ့ဆက်လုပ်သင့်သည်။ အမေရိကန်သံရုံးများနှင့်ကောင်စစ်ဝန်ရုံး၏လိပ်စာများ
တစ်ကမ္ဘာလုံးရှိ state.gov တွင်ရရှိနိုင်သည်။

ယဉ်ကျေးမှုအချက်များထည့်သွင်းစဉ်းစား

ခရီးသွားခြင်းမှအကျိုးအမြတ်ရရန်မျှော်လင့်သောစီးပွားရေးသမားများသည်သမိုင်းအကြောင်းကိုလေ့လာသင့်သည်။
သုတိုသွားရောက်ကြည့်ရှုရန်ဆန္ဒရှိနိုင်ငံများ၏ယဉ်ကျေးမှုနှင့်ဓလေ့ထုံးစံ။ ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ခြင်းနှင့်ယဉ်ကျေးမှု
လိုက်လျောညီထွေလမ်းညွှန်ဖြစ်သင့်သည်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအပေါ် ပြည်ပမှာခရီးသွားလာများအတွက်အခြေခံမူ။
စီးပွားရေးအမှုအကျင့်များ၊
အကောက်ခွန်၊ အစားအစာအလေ့အထ၊
လက်ခံနိုင်သောစားဆင်ယင်သည်နိုင်ငံအလိုက်ကွဲပြားသည်
တိုင်းပြည်။ မင်းရဲနိုင်ငံရပ်ခြားအတွက်ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားနိုင်တယ်
နေသောခရီးသွား ၅၀ ည့်လမ်းညွှန်များကိုဖတ်ခြင်းဖြင့်လည်ပတ်ခြင်း
အများဆုံး၏ခရီးသွားကဏ္ဍများ၌တည်ရှိသည်
စာကြည့်တိုက်များနှင့်စာအုပ်ဆိုင်။

ဒေသခံယဉ်ကျေးမှုကိုနားလည်ခြင်းရှိနိုင်ပါသည်
အောင်နိုင်အကြားခြားနားချက်
ဆုံးရှုံးမှုတစ်ခု။ ပြီးတော့ဘယ်သူကသိတယ်၊
ဒေသခံအစားအစာများကိုချစ်သောကြောင့်အဆုံးသတ်လိမ့်မည်
ရုပ်ရှင်နှင့်အားကစားအသင်းများ!

အမေရိကန်ကုမ္ပဏီများကြိုတွေ့ရလေ့ရှိသောယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာကွဲပြားခြားနားမှုအချို့မှာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဖြစ်သည်
စတိုင်လ်များ၊ စီးပွားရေးဆက်ဆံမှုများနှင့်အချိန်တိုကျမှုအပေါ်ထားရှိသောသဘောထား၊
လက်ဆောင်ပေးခြင်းဓလေ့များ၊ နှုတ်ခွန်းဆက်စကားများ၊ အမှုအရာများ၏အရေးပါမှု၊ အရောင်များနှင့်အဓိပ္ပါယ်များ
ခေါင်းစဉ်များအသုံးပြုခြင်းနှင့်ပတ်သက်သောနိပါတ်များနှင့်စည်းဝေးကြီးများ။

ယဉ်ကျေးမှုမူဝါဒologyဗေဒစာပေကျွန်တော်တို့ကိုဘယ်လိုဘယ်လိုအခြားထိုးထွင်းသိမြင်မှုကိုပေးတော်မူပြီ
နိုင်ငံများစီးပွားရေးနှင့်ယဉ်ကျေးမှုအမှားအယွင်းများကိုရှောင်ရှားရန်မည်သို့မည်ပုံ။ ဥပမာထိုင်းနိုင်ငံသို့
ဦး ခေါင်းကိုထိမိခြင်းသည်အလွန်ဆိုးရွားသည်။ သိရန်အသုံးဝင်ပါသလား။ ဖြစ်နိုင်စရာ။ သို့သော်ထိုသို့ဖြစ်သည်
ယူနိုက်တက်စတိတ်တွင်သို့မဟုတ်အခြားမည်သည့်နေရာ၌မဆိုစီးပွားရေးသမားများနှင့်တွေ့ဆုံရန်စဉ်းစားရန်ခက်ခဲသည်
ပထမ ဦး ဆုံးအကြိမ်သို့မဟုတ်အကြိမ်ပေါင်းများစွာပြီးနောက်နှင့် ဦး ခေါင်းထိသို့မဟုတ်ဆံပင်အတွက်ပါဝင်
ရှုပ် ဒါကြောင့်စာပေတွေကိုဖတ်ပြီးသိတဲ့လူတွေနဲ့ပြောဆိုပါ
ယဉ်ကျေးမှု။ ဒါပေမယ့်ခြိမ်းခြောက်မနေပါနဲ့၊ လူတွေကိုတွေ့ဆုံဖို့တန်ဆုတ်မနေပါနဲ့၊ စောင့်ရှောက်လော့
စိတ်တွင်ဤယေဘုယျစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ။

နားလည်မှုနှင့်ယဉ်ကျေးမှုကွဲပြားခြားနားမှုကိုဂရုပြုနှစ် ဦး စလုံးအတွက်အောင်မြင်မှုအတွက်အရေးပါဖြစ်ကြသည်
နိုင်ငံတကာစီးပွားရေး စီးပွားရေးအလေ့အကျင့်များ၊ လူမှုရေးဓလေ့ထုံးစံများနှင့်အကျွမ်းတဝင်မရှိခြင်း
နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံရဲ့ကျင့်ဝတ်စည်းကမ်းတွေကသင့်ကုမ္ပဏီရဲ့ဈေးကွက်ကိုအားနည်းစေနိုင်တယ်။

၁၈၆

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၇၈

စီးပွားရေးယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာအချက်များ

မေးခွန်းများကိုအမြဲတမ်းယဉ်ကျေးကျေးနဲ့ချက်ချင်းဖြေပါ။
အီးမေးလ်၊ ဖက်စ်၊
ဈေးနှုန်းစာရင်း၊ ကိုးကားများအတွက်တယ်လီဖုန်းတောင်းဆိုမှုများနှင့်ရည်လျားသောလမ်းသွားလိမ့်မယ်။ သူတို့ကကြိုးစားအားထုတ်မှုကိုတန်ဖိုးထားပါလိမ့်မယ်။
အခြားသတင်းအချက်အလက်။ သင်၏ကိုယ်ပိုင်ဈေးကွက်ကိုတည်ဆောက်ရာတွင် ကံကောင်းစွာ ကြိုဆိုခွင့်ခွင့်ခွင့်ဆက်စကားများနှင့်ဖြစ်နိုင်သည်
အဆက်အသွယ်များထံမှစာရင်းပြုစုပါ။ ဖောက်သည်တစ်ဦး စီကိုတောင်းဆိုကြီး converter ကို၊ နောက်ထပ်သရုပ်ပြပါလိမ့်မယ်
ဆက်သွယ်ရေး ဦး စားပေး။ သင်လျစ်လျူရှုသောစုံစမ်းမှု
ဒီနေ့သင့်ရဲ့နောက်ထပ်အကောင်းဆုံးအရင်းအမြစ်ဖြစ်လိမ့်မယ်
အနာဂတ်စီးပွားရေး။

သင်သိသောအရာမှစတင်ပါ။ a ကနေစကြိုးစားကြည့်ပါ
သင်၏ကိုယ်ပိုင်နှင့်ဆင်တူသည့်စီးပွားရေးယဉ်ကျေးမှုနှင့်စနစ်။
ကနေဒါနှင့်ယူနိုက်တက်ကင်းဒမ်းများသည်များသောအားဖြင့်ကောင်တာညာစကားပြောသောကောလိပ်ဘွဲ့ရ
အစပြုသူအတွက်ဈေးကွက်။

သင်၏ပြည်တွင်းဖောက်သည်များထံမှသင်ယူပါ။ လျှောက်ထားပါ
သင်ရောင်းချခြင်းမှရရှိသောယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာအသိပညာ
ကွဲပြားခြားနားသောလူမှုရေးနှင့်တိုင်းရင်းသားထံမှဖောက်သည်
သင့်ထက်နောက်ခံ။ preferences, ထုတ်ကုန်
အသုံးပြုမှုနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကိုဘာသာပြန်ဆိုမည်ဆိုပါက၊ အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
နိုင်ငံတကာဖောက်သည်များအတွက်perfectly, ဒါပေမယ့်အထောက်အထားပြုစုမှုကောင်းများ - အရောင်းပင်များ - နှင့်ရေကိုစမ်းသပ်သည်
သတင်းအချက်အလက်ယူနိုက်တက်ကျူနေရာတွင်ကျူနေရာတွင်ရိတ်သိမ်းနိုင်ရန်အခြေခံမတိုင်မီ။
နိုင်ငံများနှင့်ပြည်ပမှာဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုမှလျှောက်လွှာတင်ခဲ့တယ်။

စိတ်ရှည်ပါ။ ကွဲပြားခြားနားသောယဉ်ကျေးမှုကွဲပြားခြားနားမှုသည် စက်မှုလုပ်ငန်း။ ပြည်ပရှိအမေရိကန်သံရုံးများမှာများသောအားဖြင့် ဝန်ထမ်းများဖြစ်သည်
အချိန်သဘောတရားများ။ အနည်းငယ်ဈေးကွက်ပိုမိုမြန်ဆန်ရှိသည် အမေရိကန်ရောင်းသူနှင့်နိုင်ငံခြားရှိရာအမျိုးသားရေးတံ
ယူနိုက်တက်စတိတ်ထက်စီးပွားရေးအရှိန်အဟုန်၊ အများကြီး
ပိုနုးသည်။

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆက်ဆံရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အချိန်ယူပါ
အထူးသဖြင့်ဖြန့်ဖြူးသူသို့မဟုတ်ကြီးမားသောအသံအတိုးအကျယ်နှင့်အတူ
ဝယ်လက်။ မွေးနေ့များနှင့်အခြားမှတ်မိခြင်း
အရေးကြီးသောဖြစ်ရပ်များသည်ယဉ်ကျေးမှုနှင့်ဆိုင်သောစီးပွားရေးပြုပြင်ဆင်ခြင်မှုများ၊ အမေရိကန်သံရုံးကိုဆက်သွယ်ပါ
လေ့ကျင့်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်တော့အမေရိကန်တွေအတွက်တော့အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း။ သူတို့တန်းစီမယ်
နွေးထွေးစွာကြိုဆိုခြင်း၊ လေးစားခြင်းနှင့်
စဉ်းစား။ သင်ကိုယ်တိုင်သို့မဟုတ်အနည်းငယ်ပိုပင်ဖြစ်ပါစေ။ အကယ်၍စီးပွားရေးလုပ်ထုံးလုပ်နည်း၊
သင်မတတ်နိုင်ဘူး။ သင်သိသောကိုယ်နှင့်မကိုက်ညီလျှင် ထောက်လှမ်းရေး၊ စည်းမျဉ်းဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များနှင့်ပိုပြီး။
ကိုယ်ရေးအချက်အလက်၊ ယုံကြည်စိတ်ချရသော ဝန်ထမ်းတစ်ဦး ဖြစ်ရန်စဉ်းစားပါ
အဓိကစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဆက်အသွယ်။

ဘာသာစကားသင်ယူပါ။ ဇာတိ၏စကားအနည်းငယ်
သင်၏ ဝယ်သူများသို့မဟုတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖော်ကိုင်ဖက်များ၏ဘာသာစကား
သင်၏ ကြိုးစားအားထုတ်မှုကိုတန်ဖိုးထားပါလိမ့်မယ်။
သင်၏ ကံကောင်းစွာ ကြိုဆိုခွင့်ခွင့်ခွင့်ဆက်စကားများနှင့်ဖြစ်နိုင်သည်
converter ကို၊ နောက်ထပ်သရုပ်ပြပါလိမ့်မယ်
နည်းလမ်းများကိုစီးပွားရေးလုပ်ရန်သင်၏စိတ်ဝင်စားမှု
အပြန်အလှန်လေးစားမှု။

အလုပ်သင်တစ်ယောက်သို့မဟုတ် ဝန်ထမ်းသစ်တစ်ဦး ငှားရမ်းပါ။ အဖြစ်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည်နိုင်ငံရပ်ခြားမှဖောက်သည်များနှင့်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သည်။
ကျောင်းသားတစ်ဦး အလုပ်သင်သို့မဟုတ်မကြာသေးမီကစုဆောင်းစဉ်းစားပါ
ဘာညာစကားပြောသောကောလိပ်ဘွဲ့ရ
စီးပွားရေးယဉ်ကျေးမှုကိုနားလည်တယ်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း
ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းအရင်းအမြစ်များကိုအထူးတန်ဖိုးရှိသောဖြစ်ပါတယ်
ဂျပန်နိုင်ငံရှိဖောက်သည်များနှင့်စီးပွားရေးလုပ်သောအခါ၊
တရုတ်နှင့်အာရဗီစကားပြောသောနိုင်ငံများ။

အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေးပြပွဲသို့တက်ရောက်ပါ။ သင်၏လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်တစ်ခုရှာပါ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
ဝယ်သူတွေပါ။ မင်းလုပ်နိုင်တယ်
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ

ဝယ်သူတွေပါ။ မင်းလုပ်နိုင်တယ်
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ

အကူအညီရယူပါ။ သင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက်ပင်လယ်ရပ်ခြား ဦး တည်မီ
ပြုပြင်ဆင်ခြင်မှုများ၊ အမေရိကန်သံရုံးကိုဆက်သွယ်ပါ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ
အခြားနိုင်ငံခြား ဝန်ဆောင်မှုများ

ထောက်လှမ်းရေး၊ စည်းမျဉ်းဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များနှင့်ပိုပြီး။

အခန်း ၁၆

၁၈၇

စာမျက်နှာ ၁၇၉

သင်၏ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်များကိုမပြီးမြောက်စေရန်တားဆီး။ နောက်ဆုံးတွင်ပျက်ကွက်ခြင်းသို့ ဦး တည်သည်
သင့်ရဲ့တင်ပို့အားထုတ်မှု။

အမေရိကန်များသည်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံစံအမျိုးမျိုးကိုအနီးကပ်အာရုံစိုက်ရမည်
စီးပွားရေးဆက်ဆံမှုဖွံ့ဖြိုးဆဲအပေါ်ထားရှိအရေးပါမှု၏ဒီဂရီ။ တချို့ထဲမှာ
တိုင်းပြည်များတွင်စီးပွားရေးသမားများသည်အလွန်တိုက်ရိုက်ပုံစံရှိသည်
အမေရိကန်စီးပွားရေးအများစုတွင်ဓလေ့ထုံးစံထက် ပို၍ သိမ်မွေ့၊ တန်ဖိုးထားမှုရှိသည်
ဆက်ဆံရေး။ ဥပမာအားဖြင့်၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းမှာစကားမပြောခင်မှာသေးငယ်တဲ့ဟောပြောချက်ကိုလုပ်ပါ

လက်မှာစီးပွားရေး၌စံအလေ့အကျင့်ဖြစ်ပါတယ်။

အချိန်တိုကျမှုအပေါ်ထားရှိသောသဘောထားသည်ယဉ်ကျေးမှုတစ်ခုမှတစ်ဆင့်တစ်ခုကွဲပြားခြားနားသည်
ထိုသဘောထားများကိုနားလည်မှုလွဲခြင်းသည်ရှုပ်ထွေးစေသည်။ ရှိမေးနီးယား၊ ဂျပန်နှင့်
လက်တင်နိုင်ငံအများအပြားရှိလူများသည်ဂျာမန်များသည်အချိန်မန်ဖြစ်သည်
အချိန်ဆီသို့ပိုပြီးစိတ်အေးလက်အေးသဘောထား။ ဂျပန်ကနောက်ကျတာကိုရိုင်းစိုင်းတယ်ဆိုပြီးမှတ်ယူတယ်
လူမှုရေးအခမ်းအနားတစ်ခုအတွက်နောက်ကျရန်အတွက်စီးပွားရေးတွေ့ဆုံမှု၊
ဂွာတီမာလာတွင် ၁၀ မိနစ်မှ ၄၅ မိနစ်နောက်ကျသည်
နေ့လည်စာစားပွဲ

ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာလိုင်းများကိုဖြတ်ကျော်နေစဉ်ခွန်ဆက်သလောက်ရိုင်းရင်းပါသည်
နားလည်မှုလွဲခဲ့သည် လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်ခြင်း၊ ပွေဖက်ခြင်း၊ နှမ်းခြင်းနှင့်စသည်တို့ပါဝင်သည်
ဆုတောင်းခြင်းအနေအထား၌လက်အားမရ။ မှားယွင်းသောနှုတ်ခွန်ဆက်စကားသည်မှားယွင်းစေသည်
အဆင်မပြေတော့ဆုံ။

ကမ္ဘာတဝှမ်းရှိလူတို့သည်ခန္ဓာကိုယ်လှုပ်ရှားမှုများကိုအသုံးပြုကြသည်
နှင့်တိကျသောမက်ဆေ့ချ်များသိရှိစေရန်အမှုအရာ။

ရိုးရှင်းပြီးတစ်ခုခု
"လက်မတက်" အဖြစ်သာမန်
အစပွားစွာပြောသော - သို့မဟုတ်ပင်ဖြစ်နိုင်သည်
အချို့ယဉ်ကျေးမှုများတွင်ထိုးစစ်။

ကိုယ်ဟန်အမူအရာနှင့် ပတ်သက်၍ နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းများသည်အဖြစ်များလေ့ရှိသည်။
ယဉ်ကျေးမှုဆက်သွယ်ရေးအတွက်ကိစ္စနှင့်
စီးပွားရေးရှုပ်ထွေးမှုများနှင့်လူမှုရေးကို ဦး တည်သွားစေနိုင်သည်
ရက်စရာ

နာမည်နှင့်ခေါင်းစဉ်များကိုသင့်တော်စွာအသုံးပြုခြင်းသည်နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးတွင်ရှုပ်ထွေးစေသည်
ဆက်ဆံရေး။ နိုင်ငံများစွာ၌ (ဒိန်းမတ်၊ ပြင်သစ်နှင့်ယူနိုက်တက်ကင်းဒမ်းအပါအဝင်)၊
ပထမအမည်များအသုံးပြုရန်အကြံပြုသည်အထိခေါင်းစဉ်များကိုအသုံးပြုရန်သင့်လျော်သည်။ ပထမအမည်များ
ခဲဂျာမနီမှာစီးပွားရေးလုပ်နေသူများကအသုံးပြုခဲ့သည်။ လည်ပတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကိုအသုံးပြုသင့်ပါတယ်
ခေါင်းစဉ်အားဖြင့်ရှေ့ပြေး surname ။ “ Herr Direktor” ကဲ့သို့သောခေါင်းစဉ်များကိုတစ်ခါတစ်ရံတွင်အသုံးပြုလေ့ရှိသည်
ဂုဏ်သိက္ခာ၊ အဆင့်အတန်းနှင့်ရာထူးကိုညွှန်ပြရန်။ သို့သော်ထိုင်းလူမျိုးများသည်ပထမ ဦး ဆုံးအနေဖြင့်အချင်းချင်းစကားပြောဆိုကြသည်
အလွန်တရားဝင်အခါသမယများနှင့်စာဖြင့်ရေးသားဆက်သွယ်မှုများအတွက်အမည်များနှင့်ကြိုတင်စာရင်းသွင်း။
ဘယ်လိုယီယံတွင်ပြင်သစ်စကားပြောစီးပွားရေးအဆက်အသွယ်များကိုသို့ပြောဆိုရန်အရေးကြီးသည်
"Monsieur" or "Madame"၊ Flemish စကားပြောအဆက်အသွယ်များကိုလည်းဖြေရှင်းသင့်သည်
"မစ္စတာ"။ သို့မဟုတ် "မစ္စမ့်"။ ဤခေါင်းစဉ်များကိုအလွဲသုံးစားလုပ်ခြင်းသည်အလွန်ကြီးစွာသော faux pas ဖြစ်သည်။

လက်ဆောင်ပေးခြင်းခလေ့ထုံးစံများကိုနားလည်ခြင်းသည်လည်းအရေးကြီးသည်။ ယဉ်ကျေးမှုအချို့တွင်လက်ဆောင်များရှိသည်
မွှော်လင့်ထား၊ သူတို့ကိုတင်ပြရန်ပျက်ကွက်စေကာမူစဉ်းစားသည်။ အခြားနိုင်ငံများတွင်
သို့သော်လက်ဆောင်တစ်ခု၏တင်ပြချက်ကိုပြစ်မှုအဖြစ်ရှုမြင်သည်။ စီးပွားရေးအမှုဆောင်အရာရှိများလည်း
လက်ဆောင်ကိုမည်သည့်အချိန်တွင်တင်ရမည်ကိုသိရန်လိုအပ်သည် (ဥပမာ - ကန ဦး လည်ပတ်မှုသို့မဟုတ်နောက်ပိုင်းတွင်)။ ဘယ်မှာလဲ
လက်ဆောင် (အများပြည်သူပိုင်သို့မဟုတ်ပုဂ္ဂလိကအတွက်) ကိုတင်ပြီး ဘယ်လိုလက်ဆောင်မျိုးကိုတင်ပြရမလဲ။ ဘာအရောင်လဲ
လက်ဆောင်ဖြစ်သင့်၊ လက်ဆောင်မည်မျှသင့်လျော်သည်။

စာမျက်နှာ ၁၈၀

လက်ဆောင်ပေးခြင်းသည်လက်ဆောင်များကိုများသောအားဖြင့်လဲလှယ်လေ့ရှိသောဂျပန်နိုင်ငံတွင်စီးပွားရေးလုပ်ရန်အရေးကြီးသောအစိတ်အပိုင်းဖြစ်သည်
ပထမ ဦး ဆုံးအစည်းအဝေး။ ဆန့်ကျင်ဘက်အနေဖြင့်၊ ဂျာမနီမှာလက်ဆောင်တွေခဲလဲလှယ်များနှင့်များသောအားဖြင့်မဟုတ်သောနေကြသည်
သင့်လျော်သော။ လက်ဆောင်ပေးခြင်းသည်ဘယ်လိုယီယံနှင့်ယူနိုက်တက်ကင်းဒမ်းတွင်သော်လည်းကောင်းထုံးစံမဟုတ်ပါ
သင်နှစ် ဦး စလုံးသည်တစ်စုံတစ် ဦး ၏အိမ်သို့ဖိတ်ကြားသောအခါပန်းများသယ်ဆောင်ရန်သင့်တော်ပါသည်။

စီးပွားရေးကဒ်ပြားလဲလှယ်ခြင်းနှင့်ပတ်သတ်သောခလေ့ထုံးစံများသည်ကွဲပြားသည်။
ဤအချက်သည်အရေးမကြီးဟုထင်ရသော်လည်းကတပေးခြင်းကိုမူပြုလုပ်သည်
စီးပွားရေးလုပ်ငန်း protocol ၏အဓိကအစိတ်အပိုင်းတစ်ခု။ ဥပမာဂျပန်မှာအနောက်တိုင်း
စီးပွားရေးကဒ်ပြားကိုလက်ခံပြီးချက်ချင်းထုတ်ယူခြင်းအလေ့အကျင့်သည်
ရိုင်းစိုင်းစဉ်းစား။ သင့်လျော်သောချည်းကပ်နည်းသည်ကဒ်ကိုရုတစိုက်ကြည့်ရှုရန်ဖြစ်သည်
လက်ခံပြီးနောက်ခေါင်းစဉ်နှင့်အဖွဲ့အစည်းကိုလိုက်နာပါ
နှင့်သတင်းအချက်အလက်ကြေညာကိစ္စကိုလိုက်နာပါ
သက်ဆိုင်ရာမှတ်ချက်ပေးပါသို့မဟုတ်ယဉ်ကျေးသောမေးခွန်းတစ်ခုကိုမေးပါ။

အသေးစိတ်အာရုံစူးစိုက်မှုကသွားနိုင်ပါတယ်
သငျသညျမတ်တပ်ရပ်အောင်အတွက်ရှည်လျားသောလမ်း
ယှဉ်ပြိုင်မှုအကြားထွက်။

စေ့စပ်ညှိနှိုင်းခြင်းသည်တူညီသောနိုင်ငံမှပါတီများအကြားပင်ရှုပ်ထွေးသောလုပ်ငန်းစဉ်ဖြစ်သည်။ ဒီထက်ပိုပါတယ်
နားလည်မှုလွဲမှားခြင်းဖြစ်နိုင်ခြေရှိသောကြောင့်အပြည့်ပြည့်ဆိုင်ရာအရောင်းအ ဝယ်များတွင်ရှုပ်ထွေးသည်
ယဉ်ကျေးမှုကွဲပြားခြားနားမှုကနေအစပြု။ အခြားအဆင့်တွင်ရာထူး၏အရေးပါပုံကိုနားလည်ရန်မရှိမဖြစ်လိုအပ်သည်
တိုင်းပြည်နှင့်ဆုံးဖြတ်ချက်ချသူများဖြစ်ကြသည်ကိုသိရန်။ စီးပွားရေးနှင့်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ရန်အရေးကြီးသည်
နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီရဲ့စတင်၊ အဲဒီမှာသဘောတူညီချက်များ၏သဘောသဘာဝကိုနားလည်ရန်နှင့်သိရန်
ကိုယ်ဟန်အမူအရာနှင့်စေ့စပ်ညှိနှိုင်းမှုလောက၏အရေးပါမှု။

သုတေသနသို့မဟုတ်လေ့ကျင့်သင်ကြားခြင်းအားဖြင့်စီးပွားရေးယဉ်ကျေးမှုနှင့် ပတ်သက်၍ အလုပ်လုပ်သောဗဟုသုတကိုရရှိနိုင်ပါသည်။
သင်နိုင်ငံခြားသို့မသွားမီစီမံခန့်ခွဲမှုသဘောထားများ၊ စီးပွားရေးနည်းလမ်းများနှင့်စားသုံးသူအလေ့အထများ။
ထိုအသိပညာသည်သင်၏ပြည်ပခရီးသွားခြင်းအပေါ်အပြုသဘောသက်ရောက်နိုင်သည်။ သင်၏အသေခံအမေရိကန်
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုရုံးသည်သင်ပထမ ဦး ဆုံးထင်မြင်စေရန်သင်လိုအပ်သည့်အရာများကိုထောက်ပံ့နိုင်သည်။

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း တွဲဆင့်အန္တရာယ်လျော့ချ သိပ္ပံနှင့်နည်းပညာ Lightning Eliminators

နောက်ဆုံးပေါ်အင်ဂျင်နီယာနှင့်ရူပဗေဒ
နိုင်ငံပေါင်း ၇၀ ကျော်မှဖောက်သည်များကိုကာကွယ်ရန်ကူညီသည်။

ကုမ္ပဏီ

Lightning Eliminators သည်ကော်လိုရာဒို၊
ကုမ္ပဏီ၏အမည်ကိုပြောကြားသည့်အတိုင်းပြုလုပ်သည်
ကြီးကြပ်သူအမှုဆောင်အရာရှိချုပ် Avrum Saunders မှ
ဟာဒ်ဝဲနှင့်ဆက်စပ်နံဆောင်မှုများ၏ထောက်ပံ့ရေး
သူတို့ရဲ့ရေခဲတူးစင်တွေ၊ သိုလှောင်ကန်တွေ၊
လေဆိပ်များ၊ ကျောင်းများ၊ အကျဉ်းထောင်များနှင့်အခြားအရာများစွာရှိသည်။
ထိခိုက်မှုရဲ့လမ်းအတွက်အခြေခံအဆောက်အ ဦ များ။ နည်းပညာက
အားသွင်းလွှဲပြောင်းလို့ခေါ်တဲ့နီယာမန်းကျင်ဒီဇိုင်းရေးဆွဲခဲ့သည်။
အခြေခံအားဖြင့်ဒီဟာကလျှပ်စီးပုံစံဖြစ်တယ်
မြေကြီးပေါ်မှမိုand်းတိမ်မှငုင်း၊
သူတို့နှစ် ဦး တွေဆုံသည့်နေရာတွင်သင်လျှပ်စီးသံလွန်စက်မြင်လိုမှမည်
သို့မဟုတ် flash ။ Lightning Eliminators ၏ပစ္စည်းကိရိယာများသည်လျှပ်စီးစွမ်းအင်
အလုံအလောက်ရောက်ရှိရာမှအထက်သို့ - ဖွဲ့စည်းစွမ်းအင်
အဆိုပါအောက်ဖက်စွမ်းအင်ကိုဆောင်ရန်ခွန်အား။

ကုမ္ပဏီသည်နိုင်ငံပေါင်း ၇၀ ခန့်တွင်အရောင်းအ ဝ ယ်ပြုလုပ်ခဲ့သည်
နှင့်တပ်ဆင်ခြင်း 3000 ကျော်ပါကြားတတ်။ နိုင်ငံတကာ
ရောင်းအားက ၀ င်ငွေရဲ့၆၃ ရာခိုင်နှုန်း၊
လွန်ခဲ့သော ၄ နှစ်တာကာလအတွင်း ၂၀၀ ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်မှုရှိခဲ့သည်။

စိန်ခေါ်မှု

Saunders ကနိုင်ငံရပ်ခြားမှာအလုပ်လုပ်တဲ့အခါ
အထူးသဖြင့်နိုင်ငံဂျီးရီးယား၊
ယဉ်ကျေးမှုနှင့်ဥပဒေရေးရာပြဿနာများရှိနိုင်ပါသည်။

ဥပမာအားဖြင့်နိုင်ငံခြားအကျင့်ပျက်ခြစားမှုအလေ့အကျင့်
အက်ဥပဒေကအမေရိကန်နိုင်ငံသားများအားလာဘ်ပေးခြင်းကိုတားမြစ်သည်။
ပြိုင်ဘက်ထိုကဲ့သို့သောစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေရှိသည်မဟုတ်စေခြင်းငှါသို့မဟုတ်သူတို့ဖြစ်ကြသည်
သူတို့အစိုးရများကကဲ့သို့ပြဋ္ဌာန်းမဟုတ်။
နိုင်ငံရပ်ခြားတွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်ရှာဖွေခြင်းသည်စိန်ခေါ်မှုတစ်ခုဖြစ်သည်
အစအ ဦး ဌ်ကုမ္ပဏီ။ သင်ဘယ်လိုဝင်လာသလဲ
အခြားနိုင်ငံများရှိဆုံးဖြတ်ချက်ချသူများ၏ရှေ့မှောက်မှာလား။ ပြီးတော့
သူတို့ကိုသင်တွေ့သောအခါမည်သို့သေချာအောင်လုပ်သနည်း
လခရလား Saunders ကဤစိုးရိမ်မှုများရှိနေသည်ဟုပြောကြားခဲ့သည်
ဒီမှာအမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိပေမယ့်ပိုပြီးရှုပ်ထွေးဖြစ်ကြသည်
ကွဲပြားခြားနားသောယဉ်ကျေးမှုများ၊ နိုင်ငံများနှင့်ဆက်ဆံသောအခါ
ဘာသာစကားများ။ သူက“ မင်းနားလည်ရမယ်
တစ်ဖန်စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများနှင့်လိုအပ်ချက်များနှင့်
အခြားနိုင်ငံများရှိသောစီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများနှင့်
မော်ဒယ်များ။ ငါတို့အိတ်လိုလုပ်လိုက်ရင်မင်းမှာ a ရှိတယ်
သင်ဘယ်လိုကူညီရမယ်ဆိုတာတွက်ဆဖို့စကားပြောဆိုမှု။ သို့သော်အကယ်
မင်းနားမထောင်တော့ဘူး၊

အဖြေ

Saunders ကသူ၏ကုမ္ပဏီသည်သွားကြောင်းပြောခဲ့သည်
မှာအလွန်ကောင်းသောဖြစ်လာနေဖြင့်ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာစိန်ခေါ်မှုများ
နားထောင်ခြင်းနှင့်ငုင်းတွင်း“ အဘယ်အရာကိုနားထောင်သည်၊
မပြောတတ်အဖြစ်ကောင်းစွာအဖြစ်ကဆိုပါတယ်။ ” ရုပ်ပုံဖြင့်ဖော်ပြရန်၊
Saunders ကသူဟာသိသိသာသာများစွာလုပ်ခဲ့တယ်လို့ပြောခဲ့တယ်
ယူအေအီးနိုင်ငံရှိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ။ သူ
“ ယူအေအီးကိုခင်များစကြည့်လိုက်ရင်လျှပ်စီးကမပြီးဘူး

စာမျက်နှာ ၁၈၂

အထူးသဖြင့်ပြင်သစ်သောပြင်သစ်နော။ ဒီတော့မေးခွန်းက သူတို့ဘာကြောင့်ငါတို့ပစ္စည်းတွေကိုစိတ်ဝင်စားတာလဲ။ ငြီးတော့ သင်နားထောင်ခြင်းကိုစတင်ရန်ရှိသည်ဘယ်မှာပါ။ ငြီးတော့ဘာလဲ ငါတို့အလွန်လျင်မြန်စွာရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့သည်တစ်ခုခုသူတို့ရှိသည် ပိုက်ဆံ။ ဒါပေမဲ့သူတို့ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခုချွေ့တယ် သူတို့ရဲ့လူတွေကိုကားကွယ်စောင့်ရှောက်မိခန်းဖြတ်ချက်။ သူတို့သွားခဲ့ အခြေခံအထက်ဆုံးကျော်လွန်ပြီး။ ငါတို့သည်တကယ်ကိုခံရသည် ဘာဖြစ်လျှင်လည်ဆိုတော့နားလည်တဲ့အုပ်စုတစ်စုကိုရောင်းဖို့ ကြောင်း၊ သင်သည်သူတို့၏စီးပွားအလုပ်ငန်းကိုနားလည်ရန်ရှိသည် လိုအပ်ချက်များရှိပါသည်။ ငါတို့ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာလုပ်ခဲ့ပြီး ယုဒနိတ်တက်အာရပ်စော်ဘွားများပြည်ထောင်စုစီးပွားရေးမှတ်ပုံတင်

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုကုမ္ပဏီနေတယ်
တရားဝင်၊ ငွေပေးချေမှုနှင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်နှင့်အတူ
ဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံခန့်ခွဲမှုများ။ Saunders said: "
ဒင်းဗားရှီနိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးအထူးကျွမ်းကျင်သူများရှိသည်
ကျွန်တော်တို့ကိုအလွန်အလွန်အထောက်အကူဖြစ်စေခဲ့သည်။ သူတို့
ကျွန်တော်တို့ကိုကောက်ခံဆုံးရှုံးကွက်ငါးခုအကြားခွင့်နိုင်အောင်ကူညီ
နှစ်။ တကယ်တော့အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအရေးဒေသခံမန်နေဂျာ
မကြာသေးမီကသြစတြေးလျမှစဉ်သောခရီးစဉ်တစ်ခုတွင်ဖြစ်သည်။
နှင့်အတူအလုပ်လုပ်စီးပွားကူးသန်းဦးစီးဌာန
မိတ်ဆက်ပေးရန်သြစတြေးလျမှဒေသခံဝန်ထမ်းတစ်ဦး
ကျွန်ုပ်တို့၏နည်းပညာကိုပိုမိုအပြည့်အဝနှင့်ကျွန်တော်တို့ကိုရှာဖွေမှု
ကိုယ်စားပြုမှု။ ဒါကအများဆုံးတစ်ခုတည်းပါ။
သူတို့ကျွန်တော်တို့ကိုကူညီပေးခဲ့တဲ့အရေးကြီးတဲ့အရာကရာပါ
ကွဲပြားခြားနားသောနံပါတ်အတွက်ကောင်းသောကိုယ်စားပြုမှု
နိုင်ငံများ။ သူတို့ကပေးသော ဝန်ဆောင်မှုများသည်သစ်မရေးနိုင်ပါ။ ...
၂၀၊ ၂၀၁၁နှင့်ဖြင့်ရရှိရန်အတွက်၎င်းသည်ကျွန်ုပ်တို့အတွက်အလုပ်လုပ်
သူတို့နှင့်အတူ။"

သင်ခန်းစာများ

Saunders ကကမ္ဘာ့အနေဖြင့်ငှက်ကိုလေ့လာထားကြောင်းပြောကြားခဲ့သည်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ၂၀၀၈-၀၉ ကကမ္ဘာ့ကျွန်းဆွေမှုကြောင့် ကုန်ကျစရိတ်ကိုလျှော့ချပြီးကျချိန်တွင်မတတ်နိုင်ပါ။ သူတို့ရဲ့အဆောက်အအုံ ဦးမခို။ ယခုသုံးဖြုန်းဆီသွားသည် တစ်ဦးအတွက်ကုန်ထုတ်စွမ်းအားတစ်ခုဆုံးရုံး၏အခွင့်အလမ်းများကို

လျှော့ချကုန်ကျစရိတ်၏ရာသီဥတု။ ကမ်းလှမ်းသောကုမ္ပဏီများ
ဖြေရှင်းနည်းများကိုနိုင်ငံတကာတွင်ကောင်းစွာပြုလိမ့်မည်

သုဌာနပြုမြေပြင်ပေါ်တွင်အရည်အသွေးကိုယ်စားပြုမှုလိုအပ်ပါတယ်။ မင်းမလုပ်နိုင်လို့မင်းပစ်မှတ်ထားတဲ့ဈေးကွက်မှာသရိုက်တယ်။

“ကုန်ကြီးပြီးတစ်နေ့တာဖြစ်ပျက်သည်ကိုအပြည့်အဝနားလည်သည်။”

ခိုင်ကျွန်းရိယားကဲ့သို့အရပ်၌နေရုံ မင်းလုပ်လို့မရဘူး”
သူလည်းသင်ထိုက်သို့သောအသေးစိတ်အချက်အလက်များကိုအာရုံစိုက်ရန်ရှိသည်ဟုပြောသည်။
ဇော်အကူရာများအပါအဝင်ငွေကြေးတူရိယာအဖြစ်
ပြုစုကြေးနှင့်ဘဏ်လွှဲပြောင်း။ ထို့အပြင်သင်၌ရှိသည့်
ရိုးစွမ်းပွားရေးယဉ်ကျေးမှုကိုနားလည်ရန်။ “ရှိပါတယ်
ငါ့တို့ကဲ့သို့သောကံ့သတ်ချက်များရှိသောအရာများ

နိုင်ငံခြားအကျင့်ပျက်အလေ့အကျင့်အက်ဥပဒေ။ ရန်အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ နိုင်ဂျီးရီးယားနှင့်အခြားနေရာများကဲ့သို့သောနေရာများတွင်နားလည်ပါယာကျေးမှုကွဲပြားခြားနားမှုရှိပါတယ်ဘယ်မှာကဲ့သို့

ကြောင်းပညတ်တရား၏ afoul run လိမ့်မယ်။ သင် .. လုပ်ရမည်

သဌာန်တို့သည် ဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အစဉ်း မှသူတို့အားဖြေရှင်းပါ
သဌာန်အဖြစ်သို့သွားရန်အားပေးအကူအညီပြုပါ။

Saunders ကသူ့၏ကုမ္ပဏီတွင်ကျင့်ဝတ်မြင့်မားကြောင်းပြောကြားခဲ့သည်။

စံချိန်စံညွှန်းများ။ မြင့်မားသောကျင့်ဝတ်ဆိုင်ရာစံနှုန်းများကိုသူအံ့အားသင့်ခဲ့သည်။

အမှန်တကယ်တွင်စီးပွားရေးအားသာချက်တစ်ခုမဟုတ်ပါ။

အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကိုဆန့်ကျင်အလုပ်လုပ်။ ဒါ့အပြင်
ယေဘုယျအားဖြင့် “Made in the USA” အမှတ်တံဆိပ်သည် a

ယှဉ်ပြိုင်မှုအားသာချက်။

“နိုင်ငံခြားသား ဝ ယ်လက်တွေ့ကပြည်တွင်းမှာ၊

အမေရိကန်နယ်လှည့်သည့်အခါ အနာဂတ်အသွေး။ ငါတို့လုပ်နေတယ်

နိုင်ဂျီးရီးယားရှိအချို့သောစီမံကိန်းများသည်သူတို့အခိုင်အမာဆိုထားသည်
သူတို့ကမီးရှို့ခဲ့ကြလိမ့်အမေရိကန်ဝယ်ခြင်း

အခြားလူမျိုးများ၏အခြားကမ္မဏီများမှ။ သူတို့ကပဲ

ဒါကိစ္စနဲ့လွတ်ချင်ဘူး ဒါကြောင့်ငါတို့ရှိသည်လုပ်ပါ

အားသာချက်။ 'ယူအက်စ်အေတွင်ပြုလုပ်သည်' ပြည်ပမှာတကယ်ပါပဲ

ခြေထောက်တချို့ရှိပါစေဒါပေမယ့်မင်းကမောက်မာဘူး

လမ်း။ သင်အမှန်တကယ်အထောက်အကူပြုသောနည်းဖြင့်လုပ်ဆောင်ရန်လိုသည်။

“အခုတိုက်ရိုက်ပွားရေးလုပ်ငန်းမော်ဒယ်များ။”

နှစ်စဉ်လျှပ်စစ်ပြေ့နာသည်ဘီလီယံနှင့်ချီ။ ဖြစ်ပေါ်စေသည်
ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများနှင့်ဆုံးရှုံးမှုအတွက်ဒေါ်လာ။

Success Story: Lightning Eliminators

၁၉၁၁

စာမျက်နှာ ၁၈၃

အခန်း ၁၇
ပြည်ပရောင်းချခြင်းနှင့်
After-Sales Service

ဤအခန်း၌။ ။ ။

• နိုင်ငံတကာစုံစမ်းမှုများအတွက် မူဝါဒချမှတ်ခြင်း

•အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီတစ်ခုအားသုတေသနပြုလုပ်ခြင်း

အလင်းသုခဗဟိဒ္ဓာစာအုပ်တိုက်မှ ရောင်းချသော အခြားသော ပြန်လည်ဖြန့်ဖြူးမှုများ

အောင်မြင်သောပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသည်နိုင်ငံတကာမှရောင်းချခြင်းမှစုံစမ်းမှုတစ်ခုကိုတုံ့ပြန်ခြင်းဖြင့်စတင်ခဲ့သည်။ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခု။ ထောင်ပေါင်းများစွာသောအမေရိကန်ကုမ္ပဏီများသည်ထိုကဲ့သို့သောတောင်းဆိုမှုများကိုနှစ်စဉ်လက်ခံရရှိသော်လည်းအများစုမှာ ကုမ္ပဏီတွေအောင်မြင်တဲ့တင်ပို့သူများဖြစ်လာကြဘူး။ ယေဘုယျအားဖြင့်အောင်မြင်သောကုမ္ပဏီများသည်၎င်းကို ဦးစားပေးလုပ်ဆောင်သည်။ မေးမြန်းစုံစမ်းမှုများကိုစနစ်တကျတုံ့ပြန်ရန်၊ နိုင်ငံခြားဖောက်သည်များအားသုတေသနပြုရန်စနစ်များကိုဖန်တီးရန်၊ ပြည်တွင်းနှင့်နိုင်ငံတကာအရောင်းအကြားခွဲခြားသတ်မှတ်ခြင်းနှင့်အပြုသဘောဆောင်သောဆက်ဆံရေးကိုတည်ဆောက်ခြင်း၊ မိတ်ဖက်များနှင့်အတူ။

မေးမြန်းစုံစမ်းလိုသည်များတုံ့ပြန်ခြင်း

နိုင်ငံရပ်ခြားမှလာသည့်စာများ၊ ဖက်စ်များသို့မဟုတ်အီးမေးလ်အများစုသည်အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့်ဖြစ်သည်။ ဘို့စုံစမ်းရေးစာတစ်စောင်ကိုနိုင်ငံခြားဘာသာစကားဖြင့်ပြန်ဆိုရာတွင်အကူအညီသင့်ကုမ္ပဏီကမျှော်လင့်နိုင်သည်။ ဘာသာစကားသို့မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူများကဲ့သို့သောဝန်ဆောင်မှုပေးသူများ။ ကောလိပ်များနှင့်တက္ကသိုလ်များလည်းအလွန်အစွမ်းထက်တဲ့ဖြစ်ကြသည်။ ဘာသာပြန်ဝန်ဆောင်မှုများအတွက်ရင်းမြစ်များ။ မြို့ကြီးပြကြီးအများစုတွင်စီးပွားဖြစ်ဘာသာပြန်များရှိသည်။ ကြေး။ အွန်လိုင်းပေါ်မှဘာသာပြန်ထားသောဆော့ဖ်ဝဲလ်သည်ရေးသားခြင်းကိုအခြေခံအားဖြင့်သင့်အားနားလည်စေနိုင်သည်။ သို့သော်စီးပွားရေးအရောင်းအဝယ်များအတွက်တိကျမှန်ကန်သော။

နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုသည်ပုံမှန်အားဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းသတ်မှတ်ချက်များ၊ အချက်အလက်နှင့်ဈေးနှုန်းကိုတောင်းခံလိမ့်မည်။ အချို့ရောင်းလိုသောဖြန့်ဖြူးသူများနှင့်အေးဂျင့်များရှိပါကမေးမြန်းစုံစမ်းလိုသူများသည်သုံးစွဲသူများထံမှတိုက်ရိုက်လာလိမ့်မည်။ သူတို့ရဲ့ဈေးကွက်ထဲမှာထုတ်ကုန်ကသူတို့ကိုယ်ပိုင်မေးခွန်းတွေရှိလိမ့်မယ်။ နေသောနိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီအနည်းငယ်ပြီးသားသင့်ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ပြီးသားချက်ချင်းမှာယူမှုကိုလိုပေမည်။

စုံစမ်းရေးပုံစံမည်သို့ပင်ရှိစေကာမူ၊ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်၎င်းကိုကိုင်တွယ်ရန်မူဝါဒချမှတ်သင့်သည်။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

၁၉၃

စာမျက်နှာ ၁၈၄

ဒီနေရာမှာအကြံပြုချက်အနည်းငယ်ရှိပါတယ်။

- သဒ္ဒါနှင့်စာစီစာရိုက်အမှားအယွင်းများရှိပါကစုံစမ်းမေးမြန်းခြင်းကိုမျှော်လင့်ပါ။ စာရေးသူအင်္ဂလိပ်စာကိုဒုတိယဘာသာစကားအဖြစ်သာသိနိုင်သည်။
- ချက်ချင်း၊ လုံးဝရှင်းရှင်းလင်းလင်းပြန်ပြောပါ။ အဆိုပါသတင်းထောက်သဘာဝကျချင်တယ်။ ငွေပေးငွေယူတိုင်မီသင့်ကုမ္ပဏီအကြောင်းတစ်ခုခုသိပါစေ။ ပြန်ကြားချက်သင့်ကုမ္ပဏီအားစိတ်ချရသောကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်းသူအဖြစ်တည်ထောင်ရန်တိုတောင်းသော်လည်း၊ ဘာလို့သွန်ကြားချက်များနှင့်အခြားအပါအဝင်ကုမ္ပဏီနှင့်လုံလောက်သောမိတ်ဆက်စကားယုံကြည်စိတ်ချရအတည်ပြုကြောင်းသတင်းရင်းမြစ်။ သင့်ကုမ္ပဏီပို့ကုန်အပေါ်မူဝါဒကိုဖော်ပြသင့်သည်။ ကုန်ကျစရိတ်၊ အသုံးအနှုန်းများနှင့်ပေးပို့။ သင်၏ကုမ္ပဏီဖြစ်နိုင်သည်။ လိုလားသူပုံစံငွေတောင်းခံလွှာနှင့်အတူတုံ့ပြန်ရန်ဆန္ဒရှိသည် (ကြည့်ပါ အခန်း ၁၃)။ ဘယ်လောက်ကောင်းကောင်းစဉ်းစားပါမင်းကိုကုသချင်ပါတယ်။
- သင်၏ကုမ္ပဏီကုန်ပစ္စည်းများနှင့်သက်ဆိုင်သောသတင်းအချက်အလက်များအကြောင်းပြုစုစေပါ။ အလေးသာမူသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုများ။ သင့်ရဲ့အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဖြစ်ကြသည်။ ဝယ်လက်တန်ဖိုးထားပါလိမ့်မယ်။ အလားတူကုသမှု။
- အကယ်၍ ကုမ္ပဏီသည်နောက်ဆုံးရက်ကိုသတ်မှတ်ရန်လိုအပ်လျှင်၊ သတင်းအချက်အလက်ကိုအီးမေးလ်ဖြင့်ပို့ပါ။ ဖက်စ်။ တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ရေးနှင့်မတူသည်မှာနည်းလမ်းများရှိနေသော်လည်းထိရောက်စွာအသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ အချိန်နှင့်ဘာသာစကားကွဲပြားခြားနားမှု။
- နိုင်ငံခြားစုံစမ်းမှုများကိုမှတ်တမ်းတင်ထားပါ။ သူတို့သည်သင်၏အဖြစ်အပျက်နှင့် ပတ်သက်၍ တိကျသောအလားအလာများဖြစ်လာနိုင်သည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းကြီးထွားလာတယ်။ အကယ်၍ ကြားခံတစ် ဦး သည်သင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်ပို့ကုန်များကိုကိုင်တွယ်ပါက၊ ကြားခံသတင်းအချက်အလက်ကိုသုံးနိုင်သည်။

အလားအလာရှိသော Clients တွေအကြောင်းလေ့လာခြင်း

အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည်နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုသုတေသနလုပ်ရန်နည်းလမ်းများစွာရှိသည်။ မည်သည့်တရားဝင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ခြင်း။ ရရှိနိုင်သည့်အရင်းအမြစ်များကိုအသုံးပြုခြင်းအားဖြင့်သင်၏ကုမ္ပဏီသည်သိမ်းဆည်းနိုင်သည့်အချိန်နှင့်ငွေ။

စီးပွားရေးစာကြည့်တိုက်များ

အများအပြားပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ publications ထုတ်ဝေစာရင်းနှင့်နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီများမှအရည်အချင်းပြည့်မီ။ ရှိပါတယ်။ ထို့အပြင်တိကျသောဒေသများနှင့်နိုင်ငံများမှမြုပ်နှံမှုအများအပြားလမ်းညွှန်များ။

နိုင်ငံတကာဘဏ်များ

ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များသည်များစွာသောပမာဏကိုရရှိနိုင်သည်။

နိုင်ငံခြားသံရုံးများ၏အချက်အလက်နှင့်
ကော်ပိုရိတ်ဖောက်သည်များ။

ခြေရာခံရန်နှင့်လမ်းညွှန်မှုများ
အခြေခံအဖြစ်အသုံးပြု။ သင်၏အသေခံအမေရိကန်
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးလုပ်နိုင်
အဖြေတစ်ခုရှာရန်နှင့်အတူအလုပ်လုပ်ပါ
သင်၏ကုမ္ပဏီအတွက်အလုပ်လုပ်သည်

နိုင်ငံခြားသံရုံးများ

နိုင်ငံခြားသံရုံးများတည်ရှိသည်
ဝါရင့်တန်ဖိုးရှိသောအချို့တွင်ကောင်စစ်ဝန်ရုံးများရှိသည်
အခြားအဓိကအမေရိကန်မြို့ကြီးတွေမှာပါ။စီးပွားဖြစ်

၁၉၄

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ 185

(စီးပွားရေး) နိုင်ငံခြားသံရုံးအများစု၏ကဏ္ဍsectionsများတွင်တည်ရှိသောကုမ္ပဏီများ၏လမ်းညွှန်များရှိသည်
သူတို့ရရှိနိုင်တွေ။

ခရက်ဒစ်သတင်းအချက်အလက်၏ရင်းမြစ်

နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများနှင့်ပါတ်သက်သည့်အကြွေးအချက်အလက်များကိုပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍsourcesမှရရှိသောအရင်းအမြစ်များမှရရှိနိုင်သည်
အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု၊ ခရက်ဒစ်သတင်းအချက်အလက်ရင်းမြစ်များကိုဖော်ထုတ်ရန်အကူအညီအတွက်သင်၏ဆက်သွယ်ပါ
အနီးဆုံးအမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံး။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုရုံးများ

အတွေ့အကြုံရှိအမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ထမ်းများ - ကုန်သွယ်ရေးအရာရှိများနှင့်သူတို့၏အသေခံဝန်ထမ်းများသည်လုပ်နိုင်သည်
အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီ၏ကိုယ်ရေးရာဇဝင်များကိုပြင်ဆင်ပါ

အင်တာနက်

သင်အကြိုက်ဆုံးရှာဖွေရေးအင်ဂျင်မှကုမ္ပဏီအချက်အလက်များကိုသင်မကြာခဏရှာနိုင်သည်။ သို့သော်ပေးဆောင်ပါ
ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်၏ရလဒ်သည်မဖြစ်နိုင်သောကြောင့်သင်ရှာဖွေထားသောသတင်းအချက်အလက်ရင်းမြစ်များကိုဂရုပြုပါ
အမြဲတမ်းမကြာသေးမီသို့မဟုတ်တိကျသောဖြစ်လိမ့်မည်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ခြင်း

ကုမ္ပဏီများသည်အခြေခံစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ငန်းများကိုသတိပြုသင့်သည်
အောင်မြင်သောအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရောင်းချမှုအတွက်မရှိမဖြစ်လိုအပ်သည်။ ယဉ်ကျေးမှုများကွဲပြားသောကြောင့်
အဘယ်သူမျှမတစ်ခုတည်းအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကုန်မရှိ။ အောက်ပါအခြေခံ
ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာအတားအဆီးများကိုကျော်လွှားသည့်အလေ့အကျင့်များကသင်၏ကုမ္ပဏီကိုကူညီလိမ့်မည်
နိုင်ငံရပ်ခြားတွင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန်။

ကတိများကိုစောင့်ရှောက်ပါ

အမေရိကန်ကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများနှင့် ပတ်သက်၍ နိုင်ငံခြားတင်သွင်းသူများ၏အကြီးမားဆုံးတိုင်ကြားချက်မှာကတိထားသည့်အတိုင်းတင်ပို့ရန်ပျက်ကွက်ခြင်းဖြစ်သည်။
ပထမအကြိမ်မှာယူခြင်းသည်ကုမ္ပဏီ၏ဖောက်သည်၏ပုံသဏ္ဍာန်ကိုပုံသွင်းပေးသောကြောင့်ဖြစ်သည်
အားကိုးသို့မဟုတ်မှီခိုကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်း။

ယဉ်ကျေးမှု၊ ဖော်ရွေမှုရှိပါ

အလွန်အကျွမ်းဝင် ဝင်ရိုးခြင်းသို့မဟုတ်ဘုန်းစကားများကိုလွဲမှားစွာကောက်ယူရန်အရေးကြီးသည်။ မန်နေဂျာများနှင့်
အချို့သောနိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီများမှ ဝန်ထမ်းများက US စီးပွားရေးစာသည်တို့တောင်းလှသည်ဟုထင်မြင်ကြသည်
ယဉ်ကျေးမှုအတွက်။

ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရအကွာအဝေးကိုလက်မှတ်ထိုးပါ

ပုံစံအကွာများကျေနပ်မှုမရှိပါ။

အခန်း ၁၇

195

စာမျက်နှာ ၁၈၆

အလုပ်လုပ်ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ခြင်း

သင်နိုင်ငံခြားသားဖောက်သည်ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး နှင့်ဆက်ဆံရေးထူထောင်ပြီးတာနဲ့

ဖြစ်ပြီး သင့်အချို့အစီအစဉ်များကိုလည်းကောင်း၊ အချို့အစီအစဉ်များကိုလည်းကောင်း အရေးကြီးသည်။
ဒီအခန်းမှာဖော်ပြထားတဲ့အချက်တွေကိုလိုက်နာခြင်းအားဖြင့်၊
သင်၏ကုမ္ပဏီကိုယ်တိုင်ကကောင်းစွာတင်ပြနိုင်သည်။ ဒီအပြင်
အချက်များ၊ နိုင်ငံခြားကိုစိတ်ထဲထားသင့်တယ်
အဆက်အသွယ်အတူတူနှင့်အတူကုမ္ပဏီသင်တန်းဆိုင်ရာရပါမည်
ပရော်ဖက်ရှင်နယ်ထည့်သွင်းစဉ်းစားတဲ့ပြည်တွင်းတိုးချဲ့ခဲ့သည်
ဆက်သွယ်ရန် ဥပမာအားဖြင့်၊ သင်ကုမ္ပဏီသည်သိမ်းထားသင့်သည်
အပြောင်းအလဲအားလုံးကိုအသိပေးဖောက်သည်များနှင့်အဆက်အသွယ်များ၊
ဈေးနှုန်း၊ ဝန်ထမ်း၊ လုပ်စာနှင့်အပြောင်းအလဲများပါ ဝင်သည်
ဖုန်းနံပါတ်များ။

သင်၏ကုန်ပစ္စည်းသည်ဖြစ်နိုင်သည်
အကောင်းဆုံးနှင့်ဈေးအသက်သာဆုံး - ဒါပေမယ့်
နိုင်ငံတကာဖောက်သည်လျှင်
မင်းကိုပြောတာမကြိုက်ဘူး
မင်းစီးပွားရေးဆုံးရှုံးလိမ့်မယ်

အကူအပေးကြောင့်ဆက်သွယ်မှုတစ်ခုသည်လျင်မြန်စွာသက်တမ်းကုန်ဆုံးနိုင်ပြီး၊
ဆက်သွယ်ရေးကိုထိန်းသိမ်းထားသည်။ သင်၏ကုမ္ပဏီသည်မကြာခဏခရီးသွားနိုင်ခြင်းမရှိပါက၊
အလုပ်ကိုဆက်လုပ်ရန်အီးမေးလ်၊ ဗီဒီယိုကွန်ဖရင့်၊ ဖက်စ်များနှင့်ဖုန်းခေါ်ဆိုမှုများကိုအသုံးပြုရန်စဉ်းစားပါ
ဆက်ဆံရေးတက်ကြွခြင်းနှင့်ရက်စွဲအထိ။

After-Sales ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း

မည်သည့်ပို့ကုန်ရောင်းချမှုမဆိုအောင်မြင်မှုအတွက်အရည်အသွေး၊ ဈေးနှုန်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုသည်အချက်သုံးချက်ဖြစ်သည်
အားထုတ်မှု၊ အရည်အသွေးနှင့်ဈေးနှုန်းကိုအစောပိုင်းအခန်းများတွင်ဖော်ပြထားသည်။ ကျနော်တို့ဆွေးနွေးထားတဲ့ဝန်ဆောင်မှု
ဤနေရာတွင်ကုမ္ပဏီမပို့ကုန်နည်းဗျူဟာ၏အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအနေဖြင့်အစမှစတင်သင့်သည်။
ဝန်ဆောင်မှုသည်စနစ်တကျကိုင်တွယ်နိုင်ခြင်းသည်တိုးတက်မှုအတွက်အခြေခံအုတ်မြစ်တစ်ခုဖြစ်နိုင်သည်။ လျစ်လျူရှုသို့မဟုတ်အခွင့်အလမ်းမှထွက်ခွာသွားသည်
ပို့ကုန်အားထုတ်မှုကိုကျွန်းစေနိုင်သည်။

ဝန်ဆောင်မှုသည်ကုန်ပစ္စည်းကိုလျင်မြန်စွာပေးပို့ခြင်းဖြစ်သည်။ ၎င်းသည်ယဉ်ကျေးသောအရောင်းဝန်ထမ်းများဖြစ်သည်။ ဟုတ်တယ်
သုံးစွဲသူ၏လိုအပ်ချက်များကိုဖြည့်ဆည်းရန်အသုံးပြုသူသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုလက်စွဲကိုပြုပြင်သည်။ ဒါဟာအဆင်သင့်လက်လှမ်းမီသည်
ဝန်ဆောင်မှုစက်ရုံသို့။ ၎င်းသည်ဗဟုသုတ၊ အကုန်အကျသက်သာသည်ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းခြင်း၊ ပြုပြင်ခြင်းသို့မဟုတ်ဖြစ်သည်
အစားထိုး။ ဝန်ဆောင်မှုသည်တည်နေရာဖြစ်သည်။ ဝန်ဆောင်မှုသည်ကုန်သည်များ၏အကူအညီဖြစ်သည်။ ဝန်ဆောင်မှုသည်ပွင့်လင်းသောလိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည်
ဆုံးဖြတ်ချက်ချသူနှင့်သင့်ဖောက်သည်များအကြားဆက်သွယ်မှု။ ယင်းတွင်ပါဝင်သည်
သင်၏ ဝန်ဆောင်မှုကိုမည်သို့ပြုလုပ်ရမည်စသည့်သံလွန်များကိုဂရုပြုပြီးတက်ကြွစွာနားထောင်ခြင်း၊
ထုတ်ကုန်ပင်ပိုကောင်း။

ဝန်ဆောင်မှုသည်ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစား၊ အရည်အသွေးအပေါ်မူတည်၍ ကွဲပြားသည်
ထုတ်ကုန်၏၊ ထုတ်ကုန်များ၏ဈေးနှုန်းနှင့်
အသုံးပြုဖြစ်ပြီးရပ်သံလိုင်း။ အချို့သောပို့ကုန်များအတွက်
ထုတ်ကုန်များ - ဥပမာအစားအစာထုတ်ကုန်များ၊ အချို့စားသုံးသူများ
ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်စီးပွားဖြစ်တစ်ခါသုံး - ဝန်ဆောင်မှုပြီးဆုံး
တစ်ချိန်ကဖြစ်ပြီးလိုင်းများ၊ အရည်အသွေးစံ၊ နှင့်
ပြန်လာမှုဝါဒများဖော်ထုတ်ခဲ့ကြသည်။

သင့်ဒေသခံအကြောင်းကိုလေ့လာပါ
ပြိုင်ဖက်။ ဘာတွေရှာကြလဲ
လူတွေကြိုက်တယ်၊ မကြိုက်ဘူးဆိုရင်
သူတို့နှင့်အတူအလုပ်လုပ်အကြောင်းကို။
တစ် ဦး ပင်ပေးဖို့ကြိုးစားပါ
ပိုကောင်းတဲ့အတွေ့အကြုံ။

သို့သော်စားသုံးသူကြာရှည်ခံ၏ပိသေသလက္ခဏာများ
အချို့သောကုန်ပစ္စည်းများသည်ထို ဝန်ဆောင်မှုကိုတောင်းဆိုကြသည်
ဝယ်ယူပြီးစီးပြီးနောက်ရရှိနိုင်ပါ။ ထိုကဲ့သို့သောထုတ်ကုန်များအတွက်ဝန်ဆောင်မှုသည်
စားသုံးသူများလင့် feature ။ တကယ်တော့၊ စက်မှုကုန်ပစ္စည်းများ၏နိုင်ငံခြားဝယ်လက်ပုံမှန်အား

၁၉၆

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၈၇

ဝယ်မည်၊ မ ဝယ်သည်ကိုဆုံးဖြတ်သည့်အခါ ဝန်ဆောင်မှုကိုနေရာချပါ
ကုန်ပစ္စည်းများသို့မဟုတ်ဝန်ဆောင်မှုများ။

နိုင်ငံခြားဈေးကွက်အားလုံးသည်ခေတ်မီဆန်းပြားပြီးတစ်ခုချင်းစီတွင်ကုန်ပစ္စည်းပေးသွင်းသူများနှင့်ရောင်းချသူများ၏ကိုယ်ပိုင်မျှော်လင့်ချက်များရှိသည်။
အမေရိကန်ထုတ်လုပ်သူများသို့မဟုတ်ဖြန့်ချိသူများသည်၎င်းတို့၏ ဝန်ဆောင်မှုစွမ်းဆောင်ရည်နှင့်နှိုင်းယှဉ်နိုင်သည်ကိုသေချာစေရမည်
ဈေးကွက်ထဲမှာမြင်သာထင်သာပြိုင်ဘက်များ၏။ စွမ်းဆောင်ရည်၏ဤအဆင့်ကိုအရေးပါသည်
အထူးသဖြင့်ထုတ်ကုန်အရည်အသွေး၏အခြားအချက်များရှိပါကယှဉ်ပြိုင်မှုအနေအထားကိုသေချာစေခြင်း၊
ဈေးနှုန်း၊ အရောင်းမြှင့်တင်မှုနှင့် ဝယ်ယူသူထံပေးပို့ခြင်း။

သင်၏ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာ၏တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအနေနှင့်သင်အပြီးတွင် ဝန်ဆောင်မှုပေးရန်မဆုံးဖြတ်ရပေ။ မင်းရဲ့
ကုမ္ပဏီအနေဖြင့်၎င်း၏ပို့ကုန်ရည်မှန်းချက်သည်အခွင့်အရေးတစ်ခုတည်းသို့မဟုတ်တစ်ခုထက်ပိုသောအခွင့်အရေးများဖြစ်ကြောင်းဆုံးဖြတ်နိုင်သည်
ပို့ကုန်ဈေးကွက်သို့။ ဒီချည်းကပ်မှုကတီတောင်းတဲ့ကာလမှာဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပေမဲ့ပြန်လည်သိမ်းဆည်းတဲ့သူ
မျှော်လင့်ထားသည့် ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်များကိုသင်ပေးရန်သင်၏ပျက်ကွက်ခြင်းသည်လိုလိုလားလားတဲ့ပြန်မှုနည်းလိမ့်မည်
နောက်ဆက်တွဲထုတ်ကုန်ကမ်းလှမ်းမှု၊ ရလဒ်အနေနှင့်ထိုကဲ့သို့သော ဝယ်ယူမည်သူမဆိုအတွက်သင်၏ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့်ရောင်းအား
အသုံးစရိတ်များသည်တစ်ကြိမ်တည်းရောင်းအားသာထုတ်လုပ်နိုင်သည်။

Service Delivery Options ကိုပြန်လည်သုံးသပ်

ဝန်ဆောင်မှုသည်ကုန် ဦး ပို့ကုန်ရောင်းချခြင်းနှင့်ဆက်လက်အောင်မြင်မှုအတွက်အရေးကြီးသောအချက်တစ်ချက်ဖြစ်သည်။
နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များတွင်ထုတ်ကုန်၊ သင်ကုမ္ပဏီတွင်ပို့ဆောင်မှုအတွက်ရွေးချယ်စရာများစွာရှိသည်
နိုင်ငံခြားဝယ်လက်မှဝန်ဆောင်မှု၏။

ကုန်ပစ္စည်းကိုပြန်ပို့ရန်ဝယ်ယူအားတောင်းဆိုခြင်း

ဈေးကြီးသောရွေးစရာ - နှင့်နိုင်ငံခြားလက်လီရောင်းဝယ်မှုအတွက်အဆင်မပြေမှု။

ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်ပါ
ဒေသခံဖက်များနှင့်ပါစေ
သူတို့ရဲ့ဝန်ဆောင်မှုလက်ကိုင်
ဒေသတွင်းပြဿနာများ။ မင်းလုပ်လိမ့်မယ်
အချိန်နှင့်ငွေကိုချွေတာပါ။

စာမျက်နှာ ၁၈၉

ဥပဒေရေးရာရွေးချယ်စရာထည့်သွင်းစဉ်းစား

ဝန်ဆောင်မှုသည် ကိုယ်စားလှယ်သဘောတူညီချက်အမျိုးအစားများစွာ၏အရေးကြီးသောအစိတ်အပိုင်းဖြစ်သည်။ ပိုကောင်းသို့မဟုတ်ပိုဆိုးဘို့ တိုင်းပြည်တစ်ခုသို့မဟုတ်ဒေသတစ်ခုရှိဝန်ဆောင်မှုအရည်အသွေးသည်သင်၏ကုမ္ပဏီ၏ဂုဏ်သိက္ခာကိုထိခိုက်စေသည်။

ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးနှင့်သဘောတူညီချက်များသည်ပြုပြင်ခြင်းပုံစံနှင့် ပတ်သက်၍ တိကျစွာဖော်ပြရန်အလွန်အရေးကြီးသည်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးသည့် ဝန်ထမ်းများ၊ ဝန်ထမ်းများ၊ စစ်ဆေးရေးအစီအစဉ်များ၊ သင်တန်းအစီအစဉ်များ၊ နှင့်သင့်လျော်သောစက်ရုံထိန်းသိမ်းခြင်းနှင့်ဆက်စပ်ကုန်ကျစရိတ်၏ငွေပေးချေ။ ၏အတိမ်အနက်သို့မဟုတ်အနံ့ သတ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံတစ်ခုသို့မဟုတ်ဒေသတစ်ခုရှိအာမခံကိုသင်ရှိသည့်ဝန်ဆောင်မှုဌာနနှင့်ချိတ်ဆက်ထားသင့်သည်။ ကြောင်းဈေးကွက်အတွက်ဝင်ရောက်ခွင့်။ သင်ပို့ဆောင်နိုင်သည့်အရာကိုသာကတိပေးရန်အရေးကြီးသည်။

ကိုယ်စားလှယ်သဘောတူညီချက်၏နောက်ထပ်အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုသည်သင့်အားသင်ပေးမည့်သင်တန်းကိုအသေးစိတ်ဖော်ပြလိမ့်မည်။ နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ် - ဥပမာ - မည်မျှလေ့ကျင့်သင်ကြားပေးရမည်၊ မည်သည့်ပါတီသည်ခရီးသွားလာခြင်းနှင့်တစ်နေ့ကုန်ကျစရိတ်ကိုလက်ခံမည်ကိုလေ့ကျင့်ပေးမည်နေရာဖြစ်သည်။

စာမျက်နှာ ၁၉၀

အခန်း ၁၈

မူရင်းနည်းဥပဒေ
FTAs များအတွက်

•မူလစည်းမျဉ်းများ၏အရေးကြီးသောအခန်းကဏ္ဍ role
•သင်၏ကုန်ပစ္စည်းအရည်အချင်းပြည့်မီမှု
•ကုန်ပစ္စည်းနှင့်သက်ဆိုင်သောနှင့်ရာခိုင်နှုန်းအခြေခံစည်းမျဉ်းများ
•သင်္ချာလုပ်ခြင်း

လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက် (FTA) ၏အားသာချက်ကိုရယူရန်အဓိကနည်းလမ်းတစ်ခုမှာနားလည်သဘောပေါက်ရန်ဖြစ်သည်။ မူရင်းစည်းမျဉ်းများ (ROOs) ။ ရိုးရိုးလေးပြောရလျှင်အခွန်လျှော့ချခြင်းအကျိုးအမြတ်အတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီစေရန်ထုတ်ကုန်ကိုတင်ပို့သည်။ FTA ပါတီတစ်ခုမှဖြစ်ရမည်သို့မဟုတ်အမေရိကန်၏သွင်းအားစုများသတ်မှတ်ထားသောရာခိုင်နှုန်းပါဝင်ရမည်။ အစိတ်အပိုင်းများ။ FTA တစ်ခုချင်းစီတွင်ကိုယ်ပိုင်တင်ပို့သည့်ကုန်ပစ္စည်းများကိုတင်ပို့သည့်ကုန်ပစ္စည်းများကိုဖော်ပြထားသည့်မူရင်းစည်းကမ်းများရှိသည်။ တိုင်းပြည်သို့မဟုတ်ဒေသတစ်ခုသည်အကောက်ခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်သို့မဟုတ်အခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်သက်သာခွင့်များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီနိုင်သည်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ROOs က FTA ပဲ။ တိကျတဲ့နှင့်ထုတ်ကုန် - တိကျတဲ့, သူတို့ရဲ့တစ်စုံတစ်ရာကိုတော်သို့လိုက်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

လာမည့်အခန်းတွင်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခုတိုင်မီပြုလုပ်ရမည့်အဆင့်များကိုယေဘုယျခြုံငုံသုံးသပ်ထားသည်။ တစ် ဦး FTA အကျိုးအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီနိုင်ပါတယ်။ အမျိုးမျိုးသော ROOs အမျိုးအစားများကိုလေ့လာပြီး၊ ထုတ်ကုန် FTA များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီစေခြင်းငှါနည်းလမ်းတွေရှင်းပြနေကြသည်။ ဤရွေ့ကားသိသောသဘာဝ၏အယူအဆပါဝင်သည့် အရည်အချင်းပြည့်မီသောထုတ်ကုန်များတွင်အသုံးပြုသည့်အသွင်ပြောင်းခြင်းနှင့်ထုတ်ကုန် - တိကျသောနှင့်ရာခိုင်နှုန်း -based ဖော်မြူလာ FTA များအတွက်။ သတ်သတ်မှတ်မှတ် FTA များအတွက် ROO များမည်သို့လျှောက်ထားပုံနှင့်အထည်အလိပ်အတွက် ROOs ကိုရှင်းပြသည်။ ဓာတုပစ္စည်းများနှင့်စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များအပြင် de minimis ပြုပြင်ဆင်ခြင်မှုများ၊ မူပစ္စည်းများနှင့် အပိုပစ္စည်းနှင့်ဆက်စပ်ပစ္စည်းများတင်ပို့ခြင်း, အားလုံးဆွေးနွေးတင်ပြကြသည်။

FTA အောက်တွင် ဦး စားပေးကုသမှုကိုခံယူရန်

- ၁။ FTA နယ်မြေတွင်လုပ်ရမည်
- ၂။ တိကျသောထုတ်ကုန်များနှင့် FTA နှင့်သက်ဆိုင်သောသင့်လျော်သောမူရင်းစည်းမျဉ်းနှင့်ကိုက်ညီရမည်
- ၃။ သင်တော်သောအသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်များ (သို့) ပေးအပ်ထားသည့်အချက်အလက်မှတစ်ဆင့်မူလအစအဖြစ်မှတ်တမ်းတင်ရမည်။ တင်သွင်းသူသို့မဟုတ်ယင်း၏ကိုယ်စားလှယ်ပွဲစား

FTA တစ်ခုစီတွင်မူရင်းစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများနှင့်ပတ်သက်သည့်သီးခြားအခန်းတစ်ခန်းပါ ဝ င်ပြီး၊ သဟဇာတစနစ် (HS) နံပါတ်များအားဖြင့် ROOs ။ FTA အားလုံး၏နောက်ဆုံးကျမ်းများကိုတွေ့ရှိနိုင်သည်။ [L.usa.gov/1ph6Np2](https://www.usa.gov/1ph6Np2) ။

စာမျက်နှာ ၁၉၁

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို Duty-free သို့မဟုတ် လျှော့ချ - တာဝန်အကျိုးကျေးဇူးများ

- ၁။ ဇယားဘီကုန်နံပါတ်ကိုရှာပြီးထုတ်ကုန်၏ HS အမျိုးအစားနံပါတ်ကိုရယူပါ။ မှာ [uscensusprod.3ceonline.com](https://www.uscensusprod.3ceonline.com) , နှင့်ဇယား B ကိုမှ၏ပထမခြောက်လက်ကန်းကိုသုံးပါ။ HS နံပါတ်သို့ပြောင်းလဲ။
- ၂။ မှတ်စု: ကုန်ပစ္စည်းကို FTA နိုင်ငံတွင်ပြုလုပ်ရမည်ဖြစ်ပြီးတိုက်ရိုက်တင်ပို့ရန် တစ် ဦး FTA အကျိုးအတွက်စဉ်းစား။
- ၃။ အခွန်နှုန်းထားကိုသတ်မှတ်ပါ။ အကြားတာဝန်ကွာခြားမှုရှိမရှိကြည့်ပါ။ ရှာဖွေခြင်းဖြင့် (မျက်နှာသာပေးသောအများဆုံးတိုင်းပြည် (သို့မဟုတ်) MFN) နှင့် ဦး စားပေးနှုန်းထားများ အကောက်ခွန်သတင်းအချက်အလက်ဒေတာဘေ့စ်မှာ [expert.customsinfo.com](https://www.expert.customsinfo.com) သို့မဟုတ် FTA Tariff Tool မှာ [L.usa.gov/twsnrTj](https://www.L.usa.gov/twsnrTj) ။

advantage တာဝန်အားသာချက်မရှိလျှင်၊ ဆိုလိုသည်မှာအခွန်နှုန်းထားအတိုင်းဖြစ်သည်။ "သုည" မှာသတ်မှတ်ထားသို့မဟုတ် FTA နှုန်းလျှော့ချခြင်းမရှိပါ။ သို့သော်လည်းသို့မဟုတ်ထက်ပိုသည်။ MFN နှုန်း - မလိုအပ်ပါ။ (ထိုမဟုတ်လျှင်) ကောင်းသောအရည်အချင်းပြည့်မီမှု (ထုတ်ကုန်အထူးတောင်းဆိုသည်။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း နေဆဲ "တစ် FTA များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီမှု"အပ်သည်။ preference ကို ") ။	နိုင်ငံအလိုက်အမေရိကန် FTA ပို့ကုန် အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ၊ ၂၀၁၂-၁၄			
	နှိုင်း	၂၀၁၂	၂၀၁၃	၂၀၁၄ (YTD)
ကြေးလျှော့ချ	17,818	၂၆.၁၃	31,208	
ဘရိန်း	၀.၆၈၄	၀.၀၁၇	၁.၂၁	
နှိုင်း	207,371	301,609	292,443	
ချိလီ	1.093	၁၇.၅၁၄	18,885	
ကိုလံဘီယာ	၁၃.၃၂၈	၁၈.၃၁၁	၁၆.၃၉၄	
ကော့စတာရီကာ	၄.၈၆	၇.၂၃၃	၇.၂၃	
ဒိုမီနီကန် သမ္မတနိုင်ငံ	၅.၃၇၉	၇.၁၅၈	7,097	
အယ်လ်ဆာဗေးဒေါ	၂.၂၃၃	3.274	၃.၀၉	
ဂွာတီမာလာ	၄.၀၃၈	5.554	၅.၉၁၃	
ဟွန်ဒူးရပ်စ်	၄.၀၆၄	၅.၃၃၃	၅.၇၃၃	
အစ္စရေး	10,571	13,747	142,701	
ဂျော်ဒန်	1,078	၂.၀၈၂	၁.၇၆၆	
ကိုရီးယား	၃၀.၁၈၄	41,714	42,317	
	159,435	226,079	216,331	

advantage တစ်ခုခုကို ပြည့်မီမှုအခွင့်အလမ်းကို ပြန်လည်ရရှိရန် အတွက် အချင်းပြည့်မီမှုကို	၁.၅၅၆	2,482	၂.၁၅၅
တစ် ဦး FTA (ခြေလှမ်း 3) အတွက် ထုတ်ကုန်။	၀.၆၅၄	1.059	၁.၁၂၈
၃။ သင်၏ ကုန်ပစ္စည်းကို FTA အတွက် အရည်အချင်းပြည့်မီမှု။	၁.၁၉၁	1.571	၁.၇၄၇
T ထုတ်ကုန်အားလုံး FTA ပါရှိသည့် အကယ်. သွင်းအားစုများနှင့်သင်၏ ထုတ်ကုန်အရည်အချင်းပြည့်မီ, မှဆက်လက်ဆောင်ရွက် ဇာစ်မြစ်ကိုအတည်ပြုခြင်း (အဆင့် ၆) ။	၆.၈၁၁	10,563	၉.၉၂၄
	6.783	၁၀.၁၀၁	၉.၃၅၇
	20,091	30,671	၃၀.၅၆
the အကယ်၍ ထုတ်ကုန်တွင် ပါဝင်မှု မရှိပါက FTA သွင်းအားစု (သို့မဟုတ်အမှတ်မသိဇာစ်မြစ် အားလုံးအဘို့ HS codes တွေကိုခွဲခြားသတ်မှတ် ဤအသွင်းအားစုများနှင့်တိကျတဲ့ ROO (အဆင့် 4) ဖော်ထုတ်မှဆက်လက်ဆောင်ရွက်။	စုစုပေါင်း	499,213 733,312 847,21	
၄။ သင်တို့နေသော နောက်ဆုံးထုတ်ကုန်အတွက် သတ်မှတ်မှုတို့ ROO ကိုသတ်မှတ်ပါ USHTS အတွေ့ထွေမှတ်စုများကိုတိုင်ပင်ဆွေးနွေးခြင်းသို့မဟုတ် exploit.gov/fta သို့သွားရောက်ခြင်း နှင့်က သက်ဆိုင်ရာ FTA သဘောတူညီချက်၏နောက်ဆုံးစာသားပါ ROOs အခန်း (ROOs ကိုစာရင်းပြုစုထားသည်။) HS codes တွေကိုအားဖြင့်) ။			

၂၀၂

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၉၂

- ၅။ နိုင်ငံခြားပါဝင်သည့်အကြောင်းအရာသည် ROO နှင့်ကိုက်ညီမှုရှိမရှိကိုဆုံးဖြတ်ပါ။ ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုးအကြောင်းအရာ (RVC) စည်းမျဉ်း။ မည်သည့်အကြောင်းအရာနှင့်မကိုက်ညီပါကလည်းသင်ဆုံးဖြတ်နိုင်သည်။ ROO နှင့်ပြောင်းလဲမှုပြုလုပ်ရန်စည်းစာပါက ROO နှင့်ကိုက်ညီသည်။
- T တစ် TS-based အုပ်ချုပ်မှုကိုမူလအစအရည်အချင်းများအတွက်တစ်ခုတည်းသောရွေးချယ်စရာဖြစ်တယ်ဆိုရင်, ရှိသမျှ Non-FTA သွင်းအားစုလုပ်ပါလျှင်စစ်ဆေးမှုများ သူတို့အပြီးသတ်သို့ထည့်သွင်းအဖြစ် HS ခွဲခြား (အခွန်ပြောင်းကုန်ပြု) အတွက်လိုအပ်သောပြောင်းလဲမှု ထုတ်ကုန်။ မရရှိလျှင်, FTA မဟုတ်သောအရင်းအမြစ်များသည်လိုအပ်သောကိန်းဂဏန်းများထက်နည်းပါစေစစ်ဆေးပါ။ minimis threshold (ယေဘုယျအားဖြင့်ငွေတောင်းခံလွှာတန်ဖိုး၏ ၇ မှ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း) ။ သင်သည် TS-based တွေ့ဆုံရန်လျှင် စည်းမျဉ်းသို့မဟုတ် de minimis ခြွင်းချက်, မူရင်း (အဆင့် 6) အတည်ပြုဆက်လက်ဆောင်ရွက်။
- necessary လိုအပ်လျှင် RVC-based rule ကိုသုံးပါ။ အဆိုပါ TS-based အုပ်ချုပ်မှုကိုလျှောက်ထားသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်မရနိုင်ပါ။ TS သို့မဟုတ် de minimis ခြွင်းချက်အောက်တွင်အရည်အချင်းမပြည့်မီပါက RVC ရာခိုင်နှုန်းအပိုင်းကိုကြည့်ပါ။ စည်းမျဉ်း (ကခွင့်ပြုယူဆ) လျှောက်ထားနိုင်ပါသည်။ စည်းကမ်းတစ်ခု၏အပိုင်းသည်တက်ချက်ရန်လိုအပ်သည်။ တိကျသောဖော်မြူလာကို အသုံးပြု၍ FTA ပါဝင်မှုအနည်းဆုံးရာခိုင်နှုန်း (ငွေပေးငွေယူတန်ဖိုး၊ အသားတင်ကုန်ကျငွေ၊ buildup, ဒါမဟုတ် builddown) ။ RVC ကိုတက်ချက်ရန်အကုန်အကျခံသည့်ပစ္စည်းတို့လုပ်လိုအပ်သည်။ အကယ်၍ ကုန်ပစ္စည်းသည် ROO နှင့်မကိုက်ညီပါကသင်ပြောင်းလဲရန်စည်းစာပါ။ တစ် ဦး FTA များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီ။
- F မှတ်စု: ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသို့မဟုတ် FTA ဦး စားပေးအရည်အချင်းပြည့်မီစေရန် (ဥပမာ fungible) အခြားစည်းမျဉ်းများကိုအသုံးပြုနိုင်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများ, အစုံ, ဓာတ်တုံ့ပြန်မှုစည်းမျဉ်းများ, etc) ..
- ၆။ သင်၏ထုတ်ကုန်အတွက်မူရင်းကိုအသိအမှတ်ပြုပါ။ FTA - သတ်မှတ်မှုတစ်ခုခုမူရင်းလက်မှတ် (COO) ကိုဖြည့်ပါသို့မဟုတ် လိုအပ်သောအချက်အလက် element များကိုအခမဲ့ပုံစံဖြင့်တောင်းဆိုသူ (ဥပမာ၊ ဝယ်သူ / ဝယ်သူသို့) တင်သွင်းသူ၊ ပွဲစား၊ ကုန်တင်ပို့သူ၊ အကောက်ခွန်) ။ COO လုပ်ရမည့် FTA တစ်ခုအတွက်မည်ကဲ့သို့အရည်အချင်းပြည့်မီကြောင်းနှင့်ပတ်သက်သည့်အချက်အလက်များကိုထည့်သွင်းပါ။ preference - ဆိုလိုသည်မှာ preference ကိုဖော်ပြပါသို့မဟုတ်ထည့်သွင်းပါ။ ကောင်းသောအရည်အချင်းကိုဘယ်လိုရင်းမြစ်ကြောညာချက်။ ဒါကကွဲပြားတယ်။ FTAs အကြား။ တန်ဖိုးနည်းသောသဘောမျိုးသည် COO မလိုအပ်ပါ။ ဒါဟာ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသည်အရည်အချင်းပြည့်မီကြောင်းပြောစာတွင်ဖော်ပြနိုင်သည်။
- F မှတ်ချက် - နမူနာ COO တစ်ခုနှင့်မည်သို့ဖြည့်ရမည်နှင့်ပတ်သက်သောသတင်းအချက်အလက်များကို[exploit.gov/fta](https://www.exploit.gov/fta) ကိုရှေးချယ်ပြီး“ FTA country” ကိုခေါ်ပါ။ 800-USA-TRADE (800-872-8723), သို့မဟုတ် e-mail tic@trade.gov ။
7. ထုတ်ကုန်တစ်ခုအကောက်ခွန်စာရင်းစစ်၏အမှန်အရည်အချင်းပြည့်မီမှုကိုပေါ်သတင်းအချက်အလက်သိမ်းဆည်းထား။ အများစုမှာ FTA သဘောတူညီချက်များသည်စာရွက်စာတမ်းများကို ၅ နှစ်အထိထိန်းသိမ်းထားရန်လိုအပ်သည်။

မူလစည်းမျဉ်းများနှင့်အဘယ်ကြောင့်သူတို့အရေးပါသည်

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသည် ဦး စားပေးအခွန်ကိုခံယူရန်အရည်အချင်းပြည့်မီမှုရှိမရှိဆုံးဖြတ်ရန် ROO များကိုအသုံးပြုသည်။ အဆိုပါ FTA အောက်မှာကုသမှု။ ထုတ်ကုန်တစ်ခုလျှင်မူရင်းနိုင်ငံအားသတ်မှတ်သည့်စည်းမျဉ်းများသည်အလွန်ရှင်းပါသည်။ အဓိကအားဖြင့်နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံတွင်ထုတ်လုပ်ပြီးတပ်ဆင်သည်။ သို့သော်အခါအချောထုတ်ကုန် နိုင်ငံများစွာတွင်အစပြုသည့်အစိတ်အပိုင်းများပါ ဝ င်သည်။ မူလသတ်မှတ်ချက်သည် ပို၍ရှုပ်ထွေးနိုင်သည်။ ROOs အမျိုးအစားနှစ်မျိုးရှိသည်။ nonpreferential နှင့် preferential ။

Nonpreferential (ယေဘုယျ) မူလအစစည်းမျဉ်းများ

ကုန်ကြမ်းများ၏မူလအစကိုဆုံးဖြတ်ရန် nonpreferential ROOs ကိုအသုံးပြုသည်။ WTO အဖွဲ့ဝင်များဖြစ်ကြောင်းနိုင်ငံများသို့တင်ပို့ထို့ကြောင့်ထောက်ပံ့ငွေ အကြိုက်ဆုံးနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ (MFN) အတွက်တစ် ဦး နှင့်တစ် ဦး တာဝန်များ (အခွန်) အခြေခံ။ nonpreferential စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေအောက်မှာ, ထုတ်ကုန်လုံးလုံးဖြစ်ရမည် စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်၊ ထုတ်ကုန်သို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်မှုတစ်ခု တိုင်းပြည်။ တနည်းအားဖြင့်ပိုပြီးထိန်းသိမ်းမှုအစိတ်အပိုင်းများနှင့်အတူထုတ်ကုန် တစ်နိုင်ငံထက်ပိုပြီးသိသိသာသာအသွင်ပြောင်းလဲရန်လိုအပ်သည်။

ROOs ကသင့်ကိုဆုံးဖြတ်ရန်ကူညီလိမ့်မည် ဖြစ်စေသင့်ရုံကုန်ပစ္စည်းသို့မဟုတ်မ ဝန်ဆောင်မှု ဦး စားပေးများအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီ တစ် ဦး FTA အောက်မှာအခွန်ကုသမှု။

ဦး စားပေး၏စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ

FTA ROO များသည် ဦး စားပေးစည်းမျဉ်းများဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် FTA တစ်ခုစီအတွက်သီးခြားဖြစ်ပြီးယေဘုယျအားဖြင့်ကွဲပြားသည် သဘောတူညီချက်ကနေသဘောတူညီမှုမှထုတ်ကုန်ကနေထုတ်ကုန်ရန်။ သူတို့ကအတည်ပြုရန်အသုံးပြုကြသည့် ထုတ်ကုန်များသည်အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး ဦး စားပေးမှုအောက်တွင်အကောက်ခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်သို့မဟုတ်လျှော့ချခွန်များရရှိရန်ဖြစ်သည်။ သူတို့ nonoriginating (Non-FTA) သွင်းအားစုဆုံစေခြင်းငှါသော်လည်းအစီအစဉ်များ။ လိုပဲ ကုန်ပစ္စည်းများထူထောင် "လုံးလုံးရရှိသောထုတ်ကုန်" ဖြစ်လျှင်တစ် nonpreferential ROO မူလအစပုံမှန်အားဖြင့်မျှမျှတတရိုးရှင်းတဲ့ဖြစ်ပါတယ်။ ကောင်းတစ် ဦး လုံးဝစိုက်ပျိုးမခံခဲ့ရလျှင်သို့သော် သို့မဟုတ်ပစ်မှတ်ထားသည့်တိုင်းပြည် / ဒေသ၌ထုတ်လုပ်သည်၊ ဥပမာ၊ အကယ်၍ စက္ကူကိုယူအက်စ်တွင်အမေရိကန်၏သစ်ပင်များမှလုံး ၀ လုပ်ပါကရှင်းသွားသည် ယူနိုက်တက်စတိတ်မှအစပြုထားသည်။ စာအိတ်ထဲမှာခေါက်ခြင်းနှင့်လျက်ရှိကြောင်းလျှင်မူကား ယူနိုက်တက်စတိတ်ကိုဘရာဇီးနိုင်ငံမှထုတ်လုပ်သောစက္ကူများမှတဆင့်ယူရေနီယမ်အဖြစ်သတ်မှတ်သည် မူလ? FTA ROOs သည်အဆိုပါမေးခွန်းများအတွက်တိကျသောအဖြေများပေးသည်။

မူလကုန်ပစ္စည်းများ

FTAs အရ ဦး စားပေးကုသမှုရရှိရန်အမေရိကန်၏ကုန်ပစ္စည်းများသည်အရည်အချင်းပြည့်မီရမည်သို့မဟုတ်“ အစပြုသည်။ ” ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုလုံးကိုလုံးလုံးလျားလျားရယူပါကအစပြုသည်ဟုသတ်မှတ်သည် (အဓိပ္ပါယ်ကိုကြည့်ပါ) တ ဦး တည်းသို့မဟုတ်ထိုထက်ပို၏ပိုင်နက်ထဲမှာ) လုံးလုံးဒီအခန်းရဲ့အဆုံးမှာရရှိသော၏ FTA ပါတီများ။ ၎င်းသည်နိုင်ငံခြားမှထည့်သွင်းမှုများပါ ဝ င်သော်လည်းတိကျစွာကိုက်ညီပါက၎င်းသည်အစပြုသည် အထူးသဖြင့် FTA သဘောတူညီချက်များတွင်ဖော်ပြထားသောသို့မဟုတ်သတ်မှတ်ထားသောအခြားလိုအပ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီသော ROOs များ သဘောတူညီချက်။

FTA-Specific မူရင်းစည်းမျဉ်းများတည်နေရာ

ROOs များကို FTA သဘောတူညီချက်များတွင် HS ထုတ်ကုန်ခွဲခြားသည့်နံပါတ်များဖြင့်ဖော်ပြထားသည်။ ထို့ကြောင့် မည်သည့် ROO သက်ဆိုင်သည်ကိုဆုံးဖြတ်ရန်တင်ပို့သူသည်ကုန်ပစ္စည်းကိုခွဲခြားသတ်မှတ်ရန်လိုအပ်သည် တိကျတဲ့ HS ခွဲခြားအရေအတွက်က။

US Schedule B နံပါတ်ကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့်သင် HS နံပါတ်ကိုရှာဖွေနိုင်သည်။ ပထမခြောက် ဇယားဘီနိုပါတ်၏နံပါတ်များသည်များသောအားဖြင့်အသိအမှတ်ပြုသည့် HS နံပါတ်ဖြစ်သည် နေရာတိုင်းအကောက်ခွန်အရာရှိများ။ သင်၏ထုတ်ကုန်အတွက်ဇယားဘီနိုပါတ်ကိုရှာရန်သွားပါ [Lusa.gov/Trade/HS](https://www.usa.gov/Trade/HS) , သို့မဟုတ် (800) 549-0595 x2 မှာအမေရိကန်သန်းခေါင်စာရင်းဗျူရီခေါ်ဆိုပါ။

US-International Trade Commission တွင်နောက်ဆုံးပေါ်နောက်ဆုံးပေါ် ROO များကိုသင်တွေ့ရှိလိမ့်မည် ဝ က်ဘ်ဆိုဒ်၏“ အထွေထွေနည်းဥပဒေ” အောက်ရှိ“ အထွေထွေမှတ်စု 12” ကိုနိမ့်ခြင်းဖြင့် ဝ က်ဘ်ဆိုဒ်ကို စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ။ FTAs အားလုံးအတွက် ROOs သည်စာရွက်စာတမ်းတစ်ခုတွင်ရှိသည်။ 2014 ROOs လုပ်နိုင်တဲ့စာရင်း [Lusa.gov/Trade/2014](https://www.usa.gov/Trade/2014) တွင်တွေ့နိုင်သည်။

ROOs များကိုအခန်း (ပထမ HS နံပါတ်၏ပထမဇာရ် ၂ လုံး) နှင့် a အတွင်းတွင်ဖော်ပြထားသည် အပြည့်အဝခြောက်ကဏန်း HS ကုဒ်အားဖြင့်အထူးသဖြင့်အခန်း။ အတော်များများက ROOs ၏တစ် ဦး သောအဘို့ကိုရည်ညွှန်းသည် HS ကုဒ်တစ်ခု။ HS ကုဒ်တစ်ခုစီသည်ပြိုကွဲနိုင်သည်။ ဥပမာအားဖြင့်, HS ကုဒ် 123456 လိမ့်မည် 1234 ကို ဦး တည်လျက်, 123456 ခေါင်းစဉ်ငယ်, အခန်း 12 ရှိသည်။

မူရင်း ROOs များကိုနောက်ဆက်တွဲတစ်ခုသို့မဟုတ်သီးသန့်တစ်ခု၏“ မူရင်းဥပဒေ” ခေါင်းစဉ်ဖြင့်ဖော်ပြထားသည် FTA ။ ၎င်းတို့ကို [Lusa.gov/Trade/1969](https://www.usa.gov/Trade/1969) တွင်တွေ့နိုင်သည်။ အခြားအရင်းအမြစ်တစ်ခုမှာ [export.gov/fta](https://www.export.gov/fta) ဖြစ်သည်။ FTA ကိုနိမ့်ပါ သင်ပို့နေသည့်နိုင်ငံနှင့်မူရင်းမူရင်း link ကိုရွေးချယ်ပါ။ သင်အများဆုံးတိုင်ပင်ဆွေးနွေးရန်လိုအပ်နိုင်ပါသည် လက်ရှိစည်းမျဉ်းများနှင့်ဆန့်ကျင်။ မကြာသေးမီကစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများသည် HS ကုဒ်များသည်အနည်းငယ်သောသူများကိုပြန်လည်ပြုပြင်ရန်ဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်သည် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကိုထိန်းညှိဖို့လိုအပ်ကြောင်းလိုအပ်နှစ်ပေါင်း။

မူရင်းစည်းကမ်းများအမျိုးအစားများ

ကုန်ပစ္စည်းအတွက်သီးသန့် ROOs များသည်အကောက်ခွန်ခွဲခြားခြင်း၊ သူတို့ဘယ်လိုရှင်းပြတယ် Nonoriginating, Non-FTA ပစ္စည်းများသို့မဟုတ်အစိတ်အပိုင်းများဆုံသောကုန်ပစ္စည်းများနေဆဲ FTA များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီလိမ့်မည် အကျိုးကျေးဇူးများ၊ အရေးကြီးသောလက္ခဏာတစ်ခု၊ လူကြိုက်များသောကုန်သွယ်ရေးပစ္စည်းများသည်မတူညီသောသွင်းအားစုများပါဝင်သောကြောင့် FTA တွင်ပါ ဝ င်သူများထက်အခြားနိုင်ငံများ။

ကုန်ပစ္စည်းနှင့်သက်ဆိုင်သောစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများသည်ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာပြောင်းလဲခြင်းအပေါ်အခြေခံသည်

အချို့သောထုတ်ကုန်များနှင့်သက်ဆိုင်သည့် ROOs များသည်သိသာထင်ရှားမှုရှိ / မရှိကိုဆုံးဖြတ်ရန်အခကြေးငွေခွဲခြားသတ်မှတ်ခြင်းပြောင်းလဲခြင်းစမ်းသပ်မှုကိုအသုံးပြုသည် ထုတ်ကုန် FTA အကျိုးအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီထုတ်ကုန်များအတွက်အပြောင်းအလဲ FTA ဒေသအတွင်းဖြစ်ပွားခဲ့သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်ထိုကဲ့သို့သောစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအရကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသည်၎င်း၏နောက်ဆုံးထုတ်လုပ်မှုဖြစ်လျှင် FTA ဒေသမှထွက်ပေါ်လာခြင်းဖြစ်သည် လုပ်ငန်းစဉ်သည် FTA ဒေသအတွင်းဖြစ်ပျက်ပြီး၎င်းသည်အစိတ်အပိုင်းများကိုသိသာသောပြောင်းလဲမှုဖြစ်ပေါ်စေပါက သို့မဟုတ် FTA တိုင်းပြည်တွင် nonoriginating ပစ္စည်းများ။

ရာခိုင်နှုန်းအခြေခံသည့်နည်းဥပဒေများ - သင်္ချာဘာသာရပ်ကိုလေ့လာခြင်း

ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုးအကြောင်းအရာ - အခြေပြုစည်းမျဉ်း

RVC အခြေပြုစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအရပစ္စည်းတစ်ခုသည် FTA ပါဝင်မှုရာခိုင်နှုန်းအချို့ပါဝင်ရန်လိုအပ်သည်။ သင်္ချာနည်းလမ်းဖြင့် RVC-based စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကိုလေးနည်းလမ်းတွက်ချက်။ သင်္ချာအသုံးပြုသောကုန်ပစ္စည်းသည်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် FTA ပေါ်တွင်မူတည်သည်။

RVC အခြေခံစည်းမျဉ်းများသည်အသားတင်ကုန်ကျစရိတ် (NC)၊ ငွေပေးငွေယူတန်ဖိုး (TV)၊ builddown နှင့် buildup ဖြစ်သည်။

အသားတင်ကုန်ကျစရိတ်စည်းမျဉ်းသည် RVC ကိုကုန်ပစ္စည်းများ၏အသားတင်ကုန်ကျစရိတ်အနုတ်၏တန်ဖိုးကိုတွက်ချက်သည်။ ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ်ထုတ်ဖော် nonoriginating ပစ္စည်းများ။

အသားတင်ကုန်ကျစရိတ်နည်းလမ်း

$$RVC = (NC - VNM \times 100) / NC$$

- ငွေပေးငွေယူတန်ဖိုးစည်းမျဉ်းအနုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ၏ငွေပေးငွေယူတန်ဖိုးကိုအဖြစ် RVC တွက်ချက်ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ်ထုတ်ဖော် nonoriginating ပစ္စည်းတန်ဖိုး။

ငွေသွင်းငွေထုတ် Value ကိုနည်းလမ်း

$$RVC = (\text{တိစီ} - VNM \times 100) / \text{တိစီ}$$

- RVC = ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ်ဖော်ပြသည့်ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုးအကြောင်းအရာ
- TV = FOB နှင့်ညီထားသောကုန်ပစ္စည်း၏ငွေသွင်းငွေထုတ်တန်ဖိုး (ပေးချေရမည့်ငွေပမာဏ)
- NC Net ကကုန်ကျစရိတ် (ကောင်းတစ်ထုတ်လုပ်ရန်ငွေပမာဏ) =
- VNM = ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုထုတ်လုပ်သူမှအသုံးပြုသောမဟုတ်သောပစ္စည်းများ၏တန်ဖိုး

အခန်း 18: FTA များအတွက်မူရင်းစည်းကမ်းများ

၂၀၅

စာမျက်နှာ ၁၉၅

တည်ဆောက်ပုံနည်းလမ်း

$$RVC = (VOM / AV) 100 \text{ ကို} \times$$

- RVC = ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ်ဖော်ပြသည့်ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုးအကြောင်းအရာ
- AV = ချိန်ညှိထားသောတန်ဖိုး (အကောက်ခွန်ရည်ရွယ်ချက်များအတွက်တန်ဖိုး)
- VOM = ဝယ်ယူသောသို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်းများ၏မူလတန်ဖိုး၊ ကောင်းသော၏ထုတ်လုပ်မှုအတွက်ထုတ်လုပ်သူကအသုံးပြုခဲ့သည်

Builddown နည်းလမ်း

$$RVC = ((AV - VNM) / AV) 100 \times$$

- RVC = ရာခိုင်နှုန်းအဖြစ်ဖော်ပြသည့်ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုးအကြောင်းအရာ
- AV = ချိန်ညှိထားသောတန်ဖိုး (အကောက်ခွန်ရည်ရွယ်ချက်များအတွက်တန်ဖိုး)
- VNM = nonoriginating ပစ္စည်းများ၏တန်ဖိုးကိုဝယ်ယူခြင်းနှင့်အသုံးပြုကြသည့် ကောင်းသော၏ထုတ်လုပ်မှုအတွက်ထုတ်လုပ်သူ။ VNM တွင်တန်ဖိုးတစ်ခုမပါဝင်ပါ။ Self- ထုတ်လုပ်ကြောင်းပစ္စည်း။

ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုးအကြောင်းအရာ - အခြေပြုစည်းမျဉ်း

RVC စစ်ဆေးမှုသည်ကောင်းသောအားဖြင့်နည်းနစ်နည်းထဲမှတစ်ခုခုကို သုံး၍ အရည်အချင်းပြည့်မီစေသည်။ ဤအရာများသည် အဆိုပါ builddown နှင့် buildup နည်းလမ်းများ။

Builddown နည်းလမ်း

$$RVC = \text{Adjusted value} - 100 \times \text{nonoriginating ပစ္စည်းများ} / \text{Adjusted value ရဲ့တန်ဖိုး}$$

တည်ဆောက်ပုံနည်းလမ်း

$$RVC = (\text{အစပြုပစ္စည်းများ} / \text{ချိန်ညှိတန်ဖိုး}) 100 \times$$

အပေါ်ကဥပမာကိုသုံးပြီး -

ဤမေးခွန်းအတွက်ပရိဘောဂအစိတ်အပိုင်းအတွက်ချိန်ညှိထားသောတန်ဖိုးသည်ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ ဖြစ်သည်။

ထုတ်ကုန်များထုတ်လုပ်ရာတွင်အသုံးပြုသော nonoriginating ပစ္စည်းများတန်ဖိုးသည်ထုတ်ပယ်ထားပါသည်။

အပိုဒ် ၅.၅ အရ

- ၁။ ကုန်တင်ကုန်ပစ္စည်း၊ အာမခံ၊ ထုပ်ပိုးနှင့်အခြားကုန်ကျစရိတ်များ ထုတ်လုပ်သူ၏တည်နေရာမှပစ္စည်းသယ်ယူ
၂. နယ်မြေအတွင်းပေးဆောင်သည့်ပစ္စည်းအပေါ်တာဝန်များ၊ အခွန်နှင့်အကောက်ခွန်ပွဲစားအခကြေးငွေ တစ်ဦး သို့မဟုတ်နှစ်ဦး စလုံးပါတ်နှစ်ခုစလုံးမှကင်းလွတ်ခွင့်၊ ပြန်လည်ပေးရသောအခွန်အခများမှအပကျန်ငွေများ၊ အခွန်သို့မဟုတ်ပေးဆောင်အခွန်ဆန်ကျင်ခရက်ဒစ်အပါအဝင်ပြန်အမ်း၊ ဒါမှမဟုတ်မဟုတ်ရင်ပြန်လည် သို့မဟုတ်ပေးဆောင်

- ၃။ စွန့်ပစ်ပစ္စည်းနှင့်ပျက်စီးမှုကုန်ကျစရိတ်သည်ပစ္စည်းထဲတွင်အသုံးပြုခြင်းမရှိသောအကျိုးဆက်များ ပြန်လည်ထုတ်လုပ်နိုင်သောအပိုင်းအစ (သို့) ဘေးထွက်ပစ္စည်းများ၏တန်ဖိုးလျော့နည်းသွားသည်
4. ထုတ်လုပ်မှုအတွက်ပါတီတစ်ခု၏ပိုင်နက်တွင်မြှုပ်နှံထားသောအခြေခံအဆောက်အအုံ၊ nonoriginating ပစ္စည်းများ
5. nonoriginating ၏ထုတ်လုပ်မှုအတွက်အသုံးပြုပစ္စည်းမူရင်း၏ကုန်ကျစရိတ် ပါတီတစ်ခု၏ပိုင်နက်တွင်ပစ္စည်း

၂၀၆

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၁၉၆

မူရင်းမူရင်းဥပမာ

စည်းမျဉ်းအမျိုးမျိုးကိုပေါင်းစပ်ခြင်း၊ US-Australia FTA

မူရင်းစည်းမျဉ်း

"အခြားမည်သည့်အခန်းကနေ 1902 မှ 1905 သို့မဟုတ် တည်ပြောင်းလဲမှု။"

ထုတ်ကုန်များ

ပေါင်မုန့်၊ ကိတ်မုန့်၊ ကိတ်မုန့်၊ ဘီစကွတ် (HS 1905.90)

အမေရိကန်မဟုတ်သောသို့မဟုတ်ဩစတြေးလျထည့်ဝင်မှု

ဥရောပမှတင်သွင်းသောမုန့် (HS အခန်း ၁၁ တွင်ခွဲခြားထားသည်)

ရှင်းလင်းချက်

HS ခေါင်းစဉ် ၁၉၀၂ မှ ၁၉၀၅ အတွင်းခွဲခြားထားသောထုတ်ကုန်အားလုံးအတွက်အမေရိကန်မဟုတ်သောသို့မဟုတ်ဩစတြေးလျမှသွင်းအားစုများ ထုတ်ကုန်ရရှိရန်အလို့ငှာ HS အခန်း ၁၉ မှလွဲ၍ အခြား HS အခန်းတစ်ခုတွင်ခွဲခြားထားရမည် ဦးစားပေးထားသောမူ၊ ဤမုန့်ဖုတ်ထားသောကုန်ပစ္စည်းများသည်အကောက်ခွန် ဦးစားပေးမှုများအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီလိမ့်မည် nonoriginating ကုန်ပစ္စည်းများကို HS အခန်း ၁၉ ပြင်ပတွင်ခွဲခြားထားသည်။ (ဤမုန့်သည်အခန်း ၁၁ တွင်ရှိသည်။) အကယ်၍ ဤထုတ်ကုန်များကို nonoriginating ရောနှောမှုများဖြင့်ထုတ်လုပ်ပါက၊ အရောအနှောများကို HS အခန်း ၁၉ တွင်ဖုတ်ထားသောကုန်ပစ္စည်းများနှင့်အတူတူဖြစ်သည်။

မူရင်းစည်းမျဉ်း

"အခြားခေါင်းစဉ်ကနေ 9403.10 မှတဆင့် 9403.80 subheading မှပြောင်းလဲမှု၊ ဒါမှမဟုတ်

မည်သည့်အခြားခေါင်းစဉ်ငယ်မှမဆို 9403.10 မှတဆင့် 9403.80 မှခေါင်းစဉ်တစ်ခုပြောင်းလဲမှု၊ ရှိလျှင် ထက်မနည်း၏ဒေသဆိုင်ရာတန်ဖိုးအကြောင်းအရာ

(က) buildup နည်းလမ်းကို အခြေခံ၍ ၃၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ သို့မဟုတ်

(ခ) builddown နည်းလမ်းကို အခြေခံ၍ ၄၅ ရာခိုင်နှုန်း။ "

ထုတ်ကုန်

သစ်သားပရိဘောဂ (HS 9403.50)

အမေရိကန်မဟုတ်သောသို့မဟုတ်ဩစတြေးလျမှထည့်ဝင်မှု

အာရှမှတင်သွင်းသောပရိဘောဂအစိတ်အပိုင်းများ (၉၄၀၃.၉၀ ခွဲခြားထားသည်)

ရှင်းလင်းချက်

သစ်သားပရိဘောဂများသည် TS မှတဆင့် ဦးစားပေးအခွန်သက်သာခွင့်ကိုနည်းနှစ်နည်းဖြင့်အရည်အချင်းပြည့်မီနိုင်သည် သို့မဟုတ် TS နှင့်တစ်ခု RVC လိုအပ်ချက်ပေါင်းစပ်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်အမေရိကန်မှမဟုတ်သောသို့မဟုတ်ဩစတြေးလျ၏ထည့်သွင်းမှုသည်နောက်ဆုံးနှင့်နောက်ဆုံးခေါင်းစဉ် (9403) တွင်ခွဲထားသောကြောင့်ဖြစ်သည် ဤကိစ္စတွင်ထုတ်ကုန်၊ ကောင်းသောပထမအုပ်ချုပ်မှုကိုအတွက်ရိုးရှင်းသော TS တွေ့ဆုံရန်မထားဘူး။ ကိုဆင်း Moving nonoriginating အစိတ်အပိုင်းကနေကြောင့်ဒုတိယစည်းမျဉ်းသော်လည်း၊ ကောင်းသော TS တွေ့ဆုံရန်နိုင်ပါတယ် နောက်ဆုံးထုတ်ကုန်ထက်ကွဲပြားခြားနားသောခေါင်းစဉ်ငယ်။ ကောင်းသောအနေဖြင့်မူရင်းအဖြစ်အရည်အချင်းပြည့်မီရန် ထို့အပြင် RVC စမ်းသပ်မှုဖြတ်သန်းရပေမည်။

အခန်း 18: FTA များအတွက်မူရင်းစည်းကမ်းများ

၂၀၇

စာမျက်နှာ ၁၉၇

ဤကိစ္စတွင် nonoriginating ပစ္စည်းများကျွန်ုပ်တို့၏ယူဆတန်ဖိုး \$ 500 ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီသို့ Plugging အဆိုပါ builddown ပုံသေနည်း:

$$RVC = (\text{ဒေါ်လာ } ၁၀၀၀ - \text{ဒေါ်လာ } ၅၀၀) / \text{ဒေါ်လာ } ၁၀၀၀ \times ၁၀၀ = ၅၀\%$$

ကျနော်တို့စည်းမျဉ်းများကလိုအပ်သော 45 ရာခိုင်နှုန်းထက်ရာခိုင်နှုန်းသာ။ ကြီးမြတ်ကြောင်းတွေ့နိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့်၊ အကောင်းအဖြစ်အစပြု။

အကယ်၍ အစားထိုးလျှင်ကျွန်ုပ်တို့သည် buildup formula (ဆိုလိုသည်မှာ (မူလအရင်းအမြစ်များ၏တန်ဖိုး / Adjusted) ကိုအသုံးပြုသည် တန်ဖိုး) $\times 100$):

ဗွတ္တု: အချို့သောကုန်ကျစရိတ်များကိုထပ်ထည့်နိုင်သည်
nonoriginating ပစ္စည်းများ၊ အထက်ဖော်ပြပါပစ္စည်းများများ၏တန်ဖိုး၊ အထက်။
ပစ္စည်းများတန်ဖိုးထားခြင်းနှင့်ပတ်သက်သောအသေးစိတ်အချက်အလက်များအတွက်အမေရိကန်၏အပို ၅.၄ နှင့် ၅.၅ ကိုဖတ်ပါ။
ဩစတြေးလျ FTA ။

$$RVC = \$ 500 / \$ 1,000 \times 100 = 50\%$$

RVC သည် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းထပ်မံရှိပြီးစည်းမျဉ်းမှလိုအပ်သော ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းထက် ပို၍ ကြီးသည်။
မည်သည့်စည်းဖြင့်မဆိုဤဥပမာတွင်ဖော်ပြထားသောကောင်းကျိုးသည်အောက်တွင်ဖြစ်ပေါ်သည်ဟုသတ်မှတ်သည်
အမေရိကန် - ဩစတြေးလျ FTA

မူရင်းစည်းမျဉ်းများသည်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် FTA သီးခြားဖြစ်သော်လည်းအချို့သောအထွေထွေ အမျိုးအစား Apply

အထူးသဖြင့် FTA အကျိုးခံစားခွင့်များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီရန်အတွက်ထုတ်ကုန်မဟုတ်သောသွင်းအားစုများအတွက် ကုန်ပစ္စည်းသည်အကြောင်းငွေခွဲခြားသတ်မှတ်ခြင်းပြောင်းလဲခြင်း (TS) ကိုအခြေခံသော ROO သို့မဟုတ်တစ်ခုနှင့်လိုက်လျောညီထွေဖြစ်ရန်လိုအပ်နိုင်ပါသည်။ RVC-based စည်းမျဉ်းသို့မဟုတ်နှစ် ဦး စလုံး (TS နှင့် RVC) ။ မှတ်ချက် - ဤစည်းမျဉ်းများသည်နိုင်ငံခြား FTA မဟုတ်သောနိုင်ငံခြားသားများနှင့်သာသက်ဆိုင်သည် သဘောတူညီချက်အကြောင်းအရာ၊ နှင့်စည်းမျဉ်းတစ်ခုချင်းစီထုတ်ကုန်သည်နှင့်အညီ၊ ထုတ်ကုန် - တိကျတဲ့ဖြစ်ပါတယ် HS နံပါတ်။

NAFTA၊ ချီလီ၊ စင်ကာပူ၊ Australiaစတြေးလျ၊ CAFTA-DR၊ ကိုလံဘီယာ၊ ပနားမား၊ ကိုရီးယား၊ ပီရူး FTAs

အားလုံးသည် TS- နှင့် / သို့မဟုတ် RVC အခြေခံစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကိုအသုံးပြုသည်။ TS-based စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို FTAs အကြားခြားနားသည်။ ဒါပေမယ့်အကောက်ခွန်ခွဲခြားပြောင်းလဲမှုစမ်းသပ်၏နိယာမတူညီနေဆဲဖြစ်သည်။ သို့သော် သက်ဆိုင် RVC-based စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကိုအသားတင်ကုန်ကျ - ငွေပေးငွေယူတန်ဖိုး၊ builddown- ဖြစ်နိုင်သည် သို့မဟုတ်သို့မဟုတ်သော buildup-based တစ်ခုသည် FTA နှင့်ထုတ်ကုန်တစ်ခုအပေါ်မူတည်သည်။ ဘို ဥပမာ - NAFTA အတွက်ထုတ်ကုန်တစ်ခုကိုအရည်အချင်းပြည့်မီရန်တင်ပို့သူသည်လျှောက်ထားရန်လိုအပ်သောလုပ်ငန်းစဉ်အသားတင်ကုန်ကျစရိတ် -based RVC စည်းမျဉ်း (အနည်းဆုံး 50 ရာခိုင်နှုန်း FTA- ဇာစ်မြစ်အကြောင်းအရာလိုအပ်သည်) သို့မဟုတ် ငွေပေးငွေယူတန်ဖိုးကို -based ROO (အနည်းဆုံး 60 ရာခိုင်နှုန်း FTA- မူရင်းအကြောင်းအရာလိုအပ်သည်) ။

ချီလီ၊ စင်ကာပူ၊ Australiaစတြေးလျ၊ CAFTA-DR၊ ပီရူး၊ ကိုလံဘီယာ၊ ကိုရီးယားနှင့် ပနားမား FTAs

buildup rule ကိုအသုံးပြုပါ။ (မူလပစ္စည်းများ၏စုစုပေါင်းတန်ဖိုးသည်သာလွန်ရမည် (၃၅ ရာခိုင်နှုန်းကျော်) သို့မဟုတ် builddown rule (nonoriginating ၏နုတ်တန်ဖိုး) ပစ္စည်းများ) ထက်သာ။ ကြီးမြတ် 45 ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်ရပါမည်။

စာမျက်နှာ ၁၉၈

အစွရေး၊ ဂျော်ဒန်၊ မော်ရိုကို၊ ဘာရိန်းနှင့်အိုမန် FTAs

TS (သိသိသာသာပြောင်းလဲမှု) + RVC-based စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို Apply ။ FTA ROOs နှင့်ကိုက်ညီသောထုတ်ကုန်တစ်ခုဖြစ်သည် အကယ်၍ ၎င်းသည်အမေရိကန်ပစ္စည်းများကိုသာ အသုံးပြု၍ သို့မဟုတ်အမေရိကန်၌သာထုတ်လုပ်ပါက FTA အကောက်ခွန်ကုသမှုအတွက်ဖြစ်သည် အနည်းဆုံး ၃၅ ရာခိုင်နှုန်း RVC ပါ ဝ င်ပြီးပြောင်းလဲမှုများစွာရှိသည်။

အခြားအရေးကြီးသောမူလရင်းမြစ်ထည့်သွင်းစဉ်းစားချက်များ

De Minimis နည်းဥပဒေ

ယေဘုယျအားဖြင့် De Minimis နည်းဥပဒေသည်ရောင်းချရေး၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း (NAFTA အတွက် ၇ ရာခိုင်နှုန်း) ကိုခွင့်ပြုသည် nonoriginating ကောင်းသော TS စမ်းသပ်မှုနှင့်တွေ့ဆုံရန်မပြုစေခြင်းငှါသော်လည်းပစ္စည်း nonqualifying ဖြစ်။ သို့သော်နိုင်ငံခြား input သည် ROO နှင့်မကိုက်ညီပါက De Minimis အရအရည်အချင်းမပြည့်မီပါက စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း၊ ထို့နောက်ကောင်းသော FTA အောက်မှာအရည်အချင်းပြည့်မီပါက။ မှတ်ချက် - De မူရင်းချက်များစွာရှိသည် Minimis နည်းဥပဒေ။ ဥပမာအားဖြင့်၊ အထည်အလိပ်ထုတ်ကုန်များအတွက် De Minimis နည်းဥပဒေအလေးချိန်အားဖြင့်တွက်ချက်သည်။ ဟုတ်တယ် အသေးစိတ်အတွက်သဘောတူညီချက်၏စာသားကိုတိုင်ပင်ဆွေးနွေးရန်အရေးကြီးသည်။

စုဆောင်းခြင်း

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုအား FTA လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တစ် ဦး ၏ပိုင်နက်တွင်တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းထုတ်လုပ်ပြီးနယ်မြေတွင်ပြီးစီးနိုင်သည် အခြား FTA မိတ်ဖက်၏။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကိုထုတ်လုပ်သူတစ် ဦး မှထုတ်လုပ်သောပစ္စည်းများမှပြုလုပ်နိုင်သည် အခြားထုတ်လုပ်သူများကထုတ်လုပ်အစိတ်အပိုင်းများမှ။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု HS နှင့်ကိုက်ညီမှုရှိမရှိဆုံးဖြတ်ရန် ခွဲခြားပြောင်းလဲမှု၊ ကတ ဦး တည်းအတွက်ဖြစ်ပွားခဲ့သည်လျှင်အဖြစ်နှစ် ဦး စလုံးအတွက်ပြုသမျှထုတ်လုပ်မှုဆက်ဆံပါ တိုင်းပြည်နှင့် FTA ဒေသရှိထုတ်လုပ်သူများအားလုံးပြုလုပ်သောထုတ်လုပ်မှုကိုပြီးစီးအောင်ပြုသကဲ့သို့ဆက်ဆံပါ တစ်ခု။ မှတ်စု: FTA ဒေသတစ်ခုအတွင်းစုစည်းနိုင်သည်။

ကဏ္ဍ-အလိုက်သီးခြားထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည့်အချက်များ

အမေရိကန်စက်မှုလုပ်ငန်းများ၊ ကားများ၊ ဓာတုပစ္စည်းများ၊ စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များနှင့်အထည်အလိပ်လုပ်ငန်းများအတွက်အထူးပြုလုပ်ထားသည်

အထူးသဖြင့်စက်မှုလုပ်ငန်းများအတွက်ဒီဇိုင်း ROOs ဖန်တီးခြင်းအတွက်အကျိုးစီးပွား။

မော်တော်ကားများ

မော်တော်ယာဉ်ထုတ်ကုန်များအတွက် ROOs သည်အခွန်ပြောင်းလဲခြင်းတစ်ခုတည်းသို့မဟုတ်အခွန်ပြောင်းလဲခြင်းအပေါ်အခြေခံသည် ဒေသတွင်းတန်ဖိုး - အကြောင်းအရာလိုအပ်ချက်။ NAFTA သည်ဤထုတ်ကုန်များအတွက် RVC ဖြစ်ရန်လိုအပ်သည် သာအသားတင်ကုန်ကျစရိတ် RVC နည်းလမ်းကိုအသုံးပြု။ တွက်ချက်။ NAFTA ကိုလည်းခြေရာကောက်လိုအပ်သည်။ များအတွက်ပြprovisionsဉာဏ်ရန်ချက်များ tracing အခြားမည်သည့် FTAs အတွက်အသုံးပြုကြသည်မဟုတ်။

ဓာတုပစ္စည်း

အမေရိကန်ဓာတုပစ္စည်းစက်မှုလုပ်ငန်းများသည်သဘောတူညီချက်အားလုံးအတွက်တူညီသော ROOs ကိုအသုံးပြုသည်။ အဲဒီရည်ရွယ်ချက်အတွက်သူတို့ဖန်တီးခဲ့တယ် အခန်း ၂၈ မှ ၃၉ အတွက်ရိုးရှင်းသောမူရင်းမူရင်း။

စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များ

အချို့သောစိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များသည်အခွန်နှုန်းထားခွဲတမ်းသို့မဟုတ်အခြားကန့်သတ်ချက်များရှိနိုင်သည်။ အရည်အချင်းပြည့်မီသည် စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များ FTA အကျိုးခံစားခွင့်များအတွက် www.fas.usda.gov သို့ [ဝင်ရောက်](#) ကြည့်ရှုပါ။

အခန်း 18: FTA များအတွက်မူရင်းစည်းကမ်းများ

၂၀၉

စာမျက်နှာ ၁၉၉

အထည်အလိပ်ပစ္စည်းများ

အထည်အလိပ်နှင့်အဝတ်အစားများသည် ROO များသည်“ ချည်မျှင် - ရှေ့သို့” စံဖြစ်သည် ချည်ထုတ်လုပ်မှုနှင့်လုပ်ငန်းအားလုံးရှေ့သို့သွားသည် (အထည်များဖြင့်အထည်များထုတ်လုပ်ခြင်း) (သို့မဟုတ်) မိတ်ဖက်နိုင်ငံများတွင်ဖြစ်ပွားနိုင်သည်။ သို့သော်အမျှင်၊ ချည်များနှင့်ပိတ်ထည်များသည်စီးပွားဖြစ်ပမာဏဖြင့်အချိန်မီမရရှိနိုင်ပါ။ ထုံစံအတိုင်းအထည်အလိပ်အတွက်အသုံးပြုရန်အတွက်ထုံးစံနိုင်ငံပြင်ပမှရင်းမြစ်နိုင်ပါသည်။ အဝတ်အထည်ထုတ်ကုန်။ ဥပမာအားဖြင့်၊ စီးပွားရေးအရမဖြစ်နိုင်သောအထည်ထုတ်ကုန်များဖြစ်သည်။ ရရှိနိုင်ပါရှိခြင်း၊ တတိယပါတီထံမှလာခြင်းနှင့်တစ်အထည်ချုပ်သို့စုဝေးစေနိုင်သည်။ မိတ်ဖက်နိုင်ငံဖြစ်ပြီးအမေရိကန်သို့အကောက်ခွန်မဲ့တင်သွင်းသည်။ အခြားအချက်များလိုအပ်နိုင်သည်။ အကောက်ခွန် ဦး စားပေးအဆင့်နှင့်အကာအကွယ်များကဲ့သို့သောထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်။ ROOs ကိုတက်ကြည့်ရှုရန် အထည်အလိပ်ထုတ်ကုန်များအတွက် texa.ita.doc.gov သို့ [သွား၍](#) FTA နိုင်ငံပေါ်တွင်နှိပ်ပါ သို့မဟုတ်ဒေသ။

Fungible ကုန်ပစ္စည်းများ

FTAs များသည်“ မှီပစ္စည်းသို့မဟုတ်ပစ္စည်းများကို” အချို့သောကုန်ပစ္စည်းများမှစတင်သည်ဟုယူမှတ်သည်။ FTA သည်အရည်အချင်းပြည့်မီသော်လည်းအခြားသူများမှာမူမရှိကြပါ။ တစ် ဦး ကဖုန်းဂတ်စ်အစကိုစတင်ထည့်သွင်းစဉ်းစားလိမ့်မည် အကယ်၍ တင်သွင်းသူ၊ တင်ပို့သူ (သို့) ထုတ်လုပ်သူသည်ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအသားအရောင်ခွဲခြားထားခြင်းရှိလျှင် (အစပြုသည် အဆိုပါ nonoriginating မှ) မှီကောင်းသောသို့မဟုတ်ပစ္စည်းသို့မဟုတ်မည်သည့်စာရင်းအသုံးပြုခဲ့သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်လက်ခံသည်ကိုအသိအမှတ်ပြုသည်အဘယ်အရာကိုခွဲခြားရန်စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ် စာရင်းအင်းအခြေခံမူ။

သွယ်ဝိုက်ပစ္စည်းများ

သွယ်ဝိုက်သောပစ္စည်းများသည်မည်သည့်နေရာတွင်ပင်ရှိပါစေမူလအရင်းအမြစ်များဖြစ်သည်။ သူတို့ထုတ်လုပ်ကြသည်။ သွယ်ဝိုက်သောပစ္စည်းကိုထုတ်လုပ်ရာတွင်အသုံးပြုသောပစ္စည်းအဖြစ်သတ်မှတ်သည်။ ပစ္စည်းတစ်ခုအားစစ်ဆေးခြင်း၊ စစ်ဆေးခြင်း၊ သို့သော်ကောင်းမွန်စွာရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရထည့်သွင်းခြင်း၊ အဆောက်အ ဦး များ၏ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းမှုသို့မဟုတ်ဆက်စပ်ပစ္စည်းကိရိယာများ၏စစ်ဆေးရေးအတွက်အသုံးပြုသောကောင်းသော အကောင်းတစ် ဦး ၏ထုတ်လုပ်မှုနှင့်အတူ။

ဆက်စပ်ပစ္စည်းများ၊ အပိုပစ္စည်းများနှင့် Tools များ

ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်အတူပိုကြောင်းဆက်စပ်ပစ္စည်းများ၊ အပိုပစ္စည်းနှင့် tools များ ကုန်ပစ္စည်းများ၏ဆက်စပ်ပစ္စည်းများ၊ အပိုပစ္စည်းများသို့မဟုတ်ကိရိယာများ၏အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအဖြစ်ထည့်သွင်းစဉ်းစားသည် ကုန်ပစ္စည်းများမှ အစပြု၍ ကုန်ပစ္စည်းများအားလုံးရှိ၊ မရှိဆုံးဖြတ်ရာတွင်မူလုတ်လျှူရှုထားရသည်။ မဟုတ်သောပစ္စည်းများသည်အကောက်ခွန်ပြောင်းလဲမှုကိုခံကြရသည်။

FTA အတွက်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု၏ရင်းမြစ်ကိုအတည်ပြုခြင်း

FTA တခုခု၏မူတည်၍ တင်ပို့သူသို့မဟုတ်တင်သွင်းသူသည်မှတ်တမ်းတင်ရန်လိုအပ်နိုင်သည်။ ကောင်းသော၏မူလအစ။ FTA ပေါ်မူတည်၍ မူရင်းကိုမှတ်တမ်းတင်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်၊ ထုတ်လုပ်သူ၊ တင်သွင်းသူ (သို့) တင်ပို့သူကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသည် FTA ဖြစ်သည်ကိုအတည်ပြုလိမ့်မည်။ ဒါကြောင့် nonoriginating ပစ္စည်းဆွဲစေခြင်းငှါသော်လည်းအရည်အချင်းပြည့်မီ။ အမှန်တကယ်လက်မှတ်များ ထိုကဲ့သို့သောအမေရိကန် - အစ္စရေး FTA သို့မဟုတ် NAFTA အဖြစ်ပုံစံများလိုအပ်ပါသည်။ (မှတ်ချက်။ အကောက်ခွန်အာဏာပိုင်များ

စာမျက်နှာ 200

ယခုကြိုတင်အကောက်ခွန်ခွင့်ပြုချက်နှင့်အတူအခြားရွေးချယ်စရာ NAFTA ပုံစံ၏အသုံးပြုမှုကိုခွင့်ပြုပါ။) အခြား FTAs လိမ့်မည်မဟုတ်ပါ
တိကျသောလက်မှတ်များလိုအပ်သည်။ preference ကိုတောင်းခံခြင်းတင်သွင်းသူကလုပ်ဆောင်သည်။

ကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းသူကကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူတစ်ဦး အား FTA အောက်တွင်အဘယ်ကြောင့်အရည်အချင်းပြည့်မီကြောင်းမေးသည်။ ဒီလိုဖြစ်လာရင်
တိကျတဲ့ပုံစံမလိုအပ်ပါဘူး၊ ဒါပေမယ့်တင်ပို့သူသို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်သူတစ်ဦး စာဖြင့်ရေးသားပေးဖို့လိုအပ်လိမ့်မည်
လိုအပ်သောသတင်းအချက်အလက်များပါဝင်သည်ကြောင်းကြေညာချက်။ ထုတ်ကုန်မှတ်တမ်းတင်ဖို့ဘယ်လိုအသေးစိတ်အချက်အလက်များကို
export.gov/fta တွင်တွေ့နိုင်သည်။

ယေဘုယျအားဖြင့် FTA အများစုသည် ဝယ်ယူသို့မဟုတ်အကောက်ခွန်အရာရှိများရှိပါကထိုအချက်အလက်များကိုလိုအပ်သည်
ဝယ်ယူမှု၏နိုင်ငံကသူတို့ကိုတောင်းဆိုသည်

၁။ တင်သွင်းသူ၏အမည်နှင့်လိပ်စာ

of တရားဝင်အမည်၊ လိပ်စာ၊ တယ်လီဖုန်းနှင့်အီးမေးလ်
ကောင်းသောစာချုပ်၏တင်သွင်း

2. တင်ပို့သူ၏အမည်နှင့်လိပ်စာ

of တရားဝင်အမည်၊ လိပ်စာ၊ တယ်လီဖုန်းနှင့်အီးမေးလ်
ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူ (ထုတ်လုပ်သူနှင့်ကွဲပြားလျှင်)

3. ထုတ်လုပ်သူအမည်နှင့်လိပ်စာ

of တရားဝင်အမည်၊ လိပ်စာ၊ တယ်လီဖုန်းနှင့်အီးမေးလ်
ထုတ်လုပ်သူ (သိလျှင်)

၄။ ပစ္စည်း ၏ဖော်ပြချက်

a ကုန်ပစ္စည်း နှင့်ငွေတောင်းခံလွှာများနှင့်ဆက်စပ်ရန်လိုလောက်သောအသေးစိတ်အချက်အလက်များဖော်ပြချက်
သဟဇာတစနစ် (HS) nomenclature

5. HS အခွန်ခွဲခြားနံပါတ်

T ၏စည်းကမ်းများအသီးအသီးကောလူးကြီးအတုကျသတ်မှတ်ထားသောအဖြစ်ခြောက်လသို့မဟုတ်ထို့ထက် ပို၊ ဂဏန်း၊ ရန် HS အကောက်အခွန်ခွဲခြား၊
မူလ

6. ဦး စားပေးစံ

T ကြောင့်အထူးသဖြင့်အတွက်နာဘယ်လိုအပါအဝင်ပြည်ထောင်စုကိုဘယ်လိုတစ်ဦးအထူးသဖြင့်ထုတ်ကုန် "မူလ"
ROOs ဘယ်မှာသက်ဆိုင်။ အချို့သောသဘောတူညီချက်များသည်ကုန်ပစ္စည်း (ဥပမာ၊ ဦး စားပေးစံသတ်မှတ်ချက်) ကိုအသုံးပြုသည်
B), အခြားသူများကတစ် ဦး အထူးသဖြင့်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု FTA များအတွက်အရည်အချင်းပြည့်မီပုံကိုရှင်းပြတဲ့ဝါကျကိုလက်ခံပေးမယ့်
(ဥပမာ၊ သြစတြေးလျ) ။

သြစတြေးလျ

COO မလိုအပ်ပါ။

ဘာရိန်း

COO မလိုအပ်ပါ။

CAFTA-DR

COO မလိုအပ်ပါ။

အခန်း 18: FTA များအတွက်မူရင်းစည်းကမ်းများ

၂၁၁

စာမျက်နှာ 201

ချီလီ

COO မလိုအပ်ပါ။

ကိုလံဘီယာ

COO မလိုအပ်ပါ။

အစ္စရေး

သရေလအမျိုးမျိုးတို့ကျသော (အစိမ်းရောင်) လက်မှတ်လိုအပ်သည်။ ဒါဟာရောင်းချသူထံမှဝယ်ယူရန်သို့မဟုတ်
အမေရိကန် - အစ္စရေးကုန်သည်ကြီးများအသင်း။

ဂျော်ဒန်

တိကျသော COO မလိုအပ်ပါ။

ကိုရီးယား

တိကျသော COO မလိုအပ်ပါ။

မော်ရိုကို

တိကျသော COO မလိုအပ်ပါ။

အိုမန်

တိကျသော COO မလိုအပ်ပါ။

ပနားမား

တိကျသော COO မလိုအပ်ပါ။

ပီရူး

သတ်မှတ်ထားသောပုံစံမရှိပါ။ သို့သော်တိကျသောသတင်းအချက်အလက်လိုအပ်သည်။ ကြည့်ပါ။
မူရင်းမှတ်တမ်းတင်အပေါ်လမ်းညွှန်မှု။

နာမတာ

COO နမူနာနှင့် NAFTA-related ဗီဒီယိုများ။ မူရင်းမှတ်တမ်းတင်အပေါ်လမ်းညွှန်မှုကြည့်ပါ။

စင်္ကာပူ

COO မလိုအပ်ပါ။ မူရင်းမှတ်တမ်းတင်အပေါ်လမ်းညွှန်မှုကြည့်ပါ။

စာမျက်နှာ ၂၁၂

ယေဘုယျလက်မှတ်များ

အကယ်၍ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသည် FTA အတွက်အရည်အချင်းမပြည့်မီပါကယေဘုယျ COO ထုတ်ပေးနိုင်သည်။

ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူသည် ဝယ်ယူသူနှင့်အတွေ့အကြုံရှိကျွမ်းကျင်သူများနှင့် COO တစ်ခုလိုအပ်မလားစစ်ဆေးသင့်သည်။ သဘောတရားအရ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူသည်မဟုတ်အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု၊ မှတ်စု အချို့သောနိုင်ငံများ (ဆိုလိုသည်မှာများစွာသော အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများမှ) ယေဘုယျအားဖြင့် COO ကိုဒေသခံကုန်သည်များကအသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်ရရှိလိုအပ်သည်။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနှင့် ဦး တည်ရာနိုင်ငံ၏ကောင်စစ်ဝန်ရုံး၏စီးပွားဖြစ်အပိုင်းကတရားဝင်။ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံအချို့အတွက်အမေရိကန် - အာရပ်ကုန်သည်ကြီးများအသင်းသည်လည်းဖြစ်နိုင်သည်။ ထိုကဲ့သို့သောဝန်ဆောင်မှုများကိုပေး။

အထည်အလိပ်ထုတ်ကုန်များအတွက်တင်သွင်းသည့်နိုင်ငံသည်ထုတ်လုပ်သူထုတ်ပေးသည့် COO တစ်ခုလိုအပ်လိမ့်မည်။ The လိုအပ်သောမိတ္တူအရေအတွက်နှင့်ရေးသားထားသောဘာသာစကားသည်နိုင်ငံအလိုက်ကွဲပြားနိုင်သည်။

ထို့အပြင် FTAs အတွက်အရည်အချင်းမပြည့်မီသောကုန်ပစ္စည်းများအတွက် COOs များကိုဒေသဆိုင်ရာခရီးမတစ်ခုမှရရှိနိုင်သည်။ ကုန်သွယ်ရေးသို့မဟုတ် [ecertify.com](https://www.ecertify.com) (ပုဂ္ဂလိကရောင်းချသူ) မှ။ သတိပြုရမည့်မှာအချို့သောအခန်းများသည် COO များသို့မဟုတ်အလိုအလျောက်ထုတ်ပေးလိမ့်မည်မဟုတ်ပါ။ သူတို့ကိုသာအဖွဲ့ဝင်များမှထုတ်ပေးပါ။ ကုန်ပစ္စည်းအတွက်သာထုတ်ပေးလိမ့်မယ်လို့သတိရပါ။ ယူအက်စ်အတွက်လုပ်လေ၏။

ဝယ်ယူသူသည် (တင်ပို့သူ) အားထုတ်ကုန်၏မူလအစအားအတည်ပြုပေးရန်လည်းတောင်းဆိုနိုင်သည်။ ဒီနေရာမှာဥပမာတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ထိုကဲ့သို့သောလက်မှတ်တွင်ပါ ဝင်သည့်အရာ (ဤကိစ္စတွင်အမေရိကန် - ကိုရီးယားလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်နှင့်သက်ဆိုင်သည်)။

- ၁။ လူပျိုတင်ပို့
T စီးပွားဖြစ်ငွေတောင်းခံလွှာအရေအတွက်ကပေးရန်။

- ၂။ တူညီသောကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့မှု
T ပုံစံ (12-တစ်လအများဆုံး) "မီလီမီတာ / dd / yyyy မှမီလီမီတာ / dd / yyyy" အတွက်စောင်ကာလပေးပါ။

- ၃။ ခွင့်ပြုထားသောလက်မှတ်၊ ကုမ္ပဏီ၊ အမည်၊ တယ်လီဖုန်း၊ ဖက်စ်၊ အီးမေးလ်နှင့်လက်မှတ်ရက်
T လက်မှတ်ထိုးသူသည်အခြေခံမှတ်တမ်းများနှင့်ဥပဒေအရချုပ်နှောင်ထားရန်အတွက်တရားဝင်လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိရမည်။ ကုမ္ပဏီ၊ ကုမ္ပဏီ၊ အမည်၊ တယ်လီဖုန်း၊ ဖက်စ်နှင့်အီးမေးလ်တို့ပါဝင်ရမည်။

- ၄။ အသိမှတ်ပြုလက်မှတ်

ငါအတည်ပြုသည်။

ဤစာရွက်စာတမ်းပါအချက်အလက်များသည်မှန်ကန်ပြီးတိကျမှန်ကန်သောကြောင့်သက်သေပြရန်ကျွန်ုပ်တို့ ၀ နှစ်ရှိသည်။ ထိုကဲ့သို့သောကိုယ်စားပြု။ ကျွန်ုပ်တို့သည်မှားယွင်းသောဖော်ပြချက်များသို့မဟုတ်ပစ္စည်းပျက်ကွက်မှုအတွက်တာဝန်ရှိသည်ဟုကျွန်ုပ်တို့နားလည်ပါသည်။ ဤစာရွက်စာတမ်းနှင့်စပ်လျဉ်း။ ဖြစ်စေ။

ကျွန်ုပ်တို့သည်၎င်းကိုထောက်ပံ့ရန်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများကိုတောင်းခံ။ ထိန်းသိမ်းရန်သဘောတူပါသည်။

ကိုယ်စားပြုမှု။
ကုန်ပစ္စည်းများသည်ထိုကုန်ပစ္စည်းများအတွက်သတ်မှတ်ထားသော ဦးစားပေးအခွန်အကောက်ဆိုင်ရာကုသမှုအတွက်လိုအပ်ချက်များအားလုံးနှင့်ကိုက်ညီသည်
ယူနိုက်တက်စတိတ် - ကိုရီးယားလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်၊ နှင့်

ဤစာရွက်စာတမ်းတွင်ပူးတွဲဖိုင်များအားလုံးအပါအဝင်စာမျက်နှာ _____ ပါဝင်သည်။

လက်မှတ်၊ နေ့စွဲ
ခေါင်းစဉ်
ဖုန်းနံပါတ်
အီးမေးလ်စာ

အခန်း 18: FTA များအတွက်မူရင်းစည်းကမ်းများ

၂၁၃

စာမျက်နှာ ၂၀၃

အောင်မြင်မှုဇာတ်လမ်း အသစ်သောဈေးကွက်များတွင်တက်သန်ရှင်းရေး ဂျက်လေယာဉ်ပါဝင်သည်

ကုမ္ပဏီ

Cleveland ရှိ Jet Incorporated ကိုတည်ထောင်ခဲ့သည်
1955 ခုနှစ်တွင်အဆင့်မြင့်နှင့်မိလ္လာကန်များအစားထိုးရန်
နည်းနည်းသုံးပြီးစွန့်ပစ်ရေကိုသန့်ရှင်းရေး၊
သန့်ရှင်းစနစ်။ နှစ်တွေ၊ ကုမ္ပဏီ
စီးပွားဖြစ်စနစ်များသို့တိုးချဲ့ ("သေးငယ်တဲ့
ထိုကဲ့သို့သောဗဟိုချုပ်ကိုင်မှုလျှော့ချနေရာများအတွက်အထုပ်စက်ရုံများ")
သေးငယ်တဲ့ကျေးရွာများ၊ ဟိုတယ်များနှင့်ခရီးသွားအပန်းဖြေစခန်းများအားလုံးသို့မဟုတ်ရရှိနိုင်ပါသောပစ္စည်းကိရိယာများ။ "

အတိုချုပ်ဆိုရလျှင် Jet သည်ဇီဝစွန့်ပစ်ပစ္စည်းများကိုထောက်ပံ့ပေးသည့်
ကုသမှုဖြေရှင်းချက်။ ရေဆိုးအကြံပေးအဖွဲ့ထံသို့ဝင်
အစိုင်အခဲအေးရိုးဗစ်ဗက်တီးရီးယားများကအစာကြေနှင့်လေဖြစ်ပါတယ်။
ဘက်တီးရီးယားကြီးထွား - အရှိန်မြှင့်တင်ရန်ထိုးသွင်း
အစာခြေလုပ်ငန်းစဉ်ကိုတက်။

ကုမ္ပဏီတည်ထောင်သူ David MacLaren ကိုတည်ထောင်ခဲ့သည်
သူ၏ရည်မှန်းချက်ကိုအစကတည်းကတင်ပို့ခဲ့သည်
အများအပြားနိုင်ငံများတွင်မူပိုင်ခွင့်ရရှိခဲ့သည်။

စိန်ခေါ်မှု

Jet ရဲ့အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် Ron Swinko ရဲ့အဆိုအရ
သိသိသာသာစိန်ခေါ်မှုဝန်ဆောင်မှုဖြစ်ခဲ့သည်
နိုင်ငံတကာဖြန့်ဖြူး။ ဘာလို့လဲဆိုတော့တချို့
နိုင်ငံများတွင်သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအားလုံးနှင့်ကိုက်ညီမှုမရှိဘဲ
အဆိုပါဖြန့်ဖြူးသည်၏ယုံကြည်စိတ်ချရမည်ဖြစ်သည်

ထုတ်ကုန်၏ကောင်းကျိုးများ - ၎င်းသည်ပညာရေးကိုဆိုလိုသည်
ဖြစ်ပါသည်။

Swinko ၏အဆိုအရ " ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသည်
သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ရေရှည်တည်တံ့ရေးကိုပင်အာရုံစိုက်ပါ
ကျနော်တို့ယူနိုက်တက်ကွန်ဂရက်၏ထက်သာ။ ကြီးမြတ်အတိုင်းအတာအထိ
ပြည်နယ်များ၊ ရေရှားပါးမှု၏။ ဒါပေမယ့်သူတို့
ဇီဝသက်တမ်းပေါက်၏အကျိုးကျေးဇူးကိုနားလည်မည်မဟုတ်ပါ
မည်မျှလျှင်မဟုတ်ရရှိနိုင်ပါသောပစ္စည်းကိရိယာများ။ "

Swinko ကလုံလုံလောက်လောက်ရှိဖို့အရေးကြီးတယ်လို့ပြောတယ်
တွေ့ဆုံရန်ချက်ချင်းတင်ပို့တဲ့စာရင်း
ဖြစ်ပါသည်။ သူများ၏တောင်းဆိုချက်။ နားလည်ရန်လိုအပ်သည်
ပို့ကုန်စည်းမျဉ်းများနှင့်စာရွက်စာတမ်းများ
တိုင်းပြည်တစ်ခုစီအတွက်လိုအပ်ချက်များ
တပ်ဆင်ထားရန်လိုအပ်သောနည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာပံ့ပိုးမှုပေး
စနစ်များ။ ထောက်ခံမှုပေးခြင်းသည်လေ့ကျင့်ခြင်းပါ ဝ င်သည်
ရှိခြင်း၊ ပစ္စည်းကိရိယာများဝန်ဆောင်မှုပေးဖို့ဖြစ်ပါသည်။
ထူးဆန်းမှာဖုန်းဖြင့်ရရှိနိုင်ထောက်ခံမှုပုဂ္ဂိုလ်များ
ကျွန်တို့အရာအားလုံးမအောင်မြင်ရင်၊
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကနေ dispatch ပညာရှင်များ။

Jet သည်၎င်း၏တိုးချဲ့ရန်အရေးကြီးပုံကိုရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့သည်
ဒေသခံအားပြင်မှုများပါဝင်သည်ရန်ပညာရေးအစီအစဉ်။
အသစ်အစားပြောင်းလဲမှုများကိုကုသမှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်
အဘို့အစွန့်ပစ်ရေစီမံခန့်ခွဲမှုအပေါ် နှီးနှောဖလှယ်ပွဲ

၂၁၄

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၀၄

အနည်းဆုံးကင်ညာ၏မိသုကာအသင်း

ကမ္ဘာအဝှမ်းရောင်းအားတိုးမြှင့်သည်တိုးပွားလာသည်

သတ်မှတ်ထားသော ဦး တည်ရာသို့ပို့ဆောင်ခြင်းအတွက်သယ်ယူပို့ဆောင်ခြင်းနှင့်အာမခံခြင်း။

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၀၇

ပစ္စည်းပို့ခြင်း

ကုန်ပစ္စည်းအားဝယ်ယူသူမှဟုတ်ဖြစ်ပြီး သူထံသို့ကုန်ပစ္စည်းပို့ခြင်း ၎င်းသည်အမေရိကန်သို့တင်ပို့ရန်အတွက်သာရောင်းချရန်သဘောတူခဲ့သည်။ The ရောင်းချသူသည်ကုန်ပစ္စည်းများကို၎င်းတို့ရောင်းချခြင်းမတိုင်မီအထိပိုင်ဆိုင်မှုကိုဆက်လက်ထိန်းချုပ်ထားပြီးဖြစ်သည်။

ကောင်စစ်ဝန်ငွေတောင်းခံလွှာ

အဆိုပါဖော်ပြချက်အချို့နိုင်ငံများတွင်လိုအပ်သည်စာရွက်စာတမ်း ကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့ခြင်းနှင့်ပေးပို့သူကဲ့သို့သောအချက်အလက်များပြုခြင်း။ ကုန်ပစ္စည်းလက်ခံသူနှင့်တင်ပို့မှု၏တန်ဖိုး၊ ကောင်စစ်ဝန်ကလက်မှတ်ရ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်၏အရာရှိ ၎င်းသည်တန်ဖိုးကိုအတည်ပြုရန်နိုင်ငံ၏အကောက်ခွန်အရာရှိများကအသုံးပြုသည်၊ အရေအတွက်နှင့်တင်ပို့၏သဘောသဘာဝ။

ကုန်ထရိုက်စာချုပ်

တရားဝင်ပြုစာချုပ်နှင့်နိုင်သောရေးသားထားသောသို့မဟုတ်နှုတ်ဖြင့်သဘောတူညီချက်။

မှုပိုင်ခွင့်

စာရေးဆရာများနှင့်စာပေဖန်တီးသူများအားပေးအပ်သောကာကွယ်မှု၊ အနုပညာ, သိသိသာသာနှင့်ဂီတအကျင့်ကိုကျင့်, အသံဖမ်းနှင့် အချို့သောအခြားပညာတတ်အကျင့်ကိုကျင့်, ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်တစ်ခု ဥပဒေအားဖြင့်, အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၌စာပေအလုပ်စဉ်းစားသည်နှင့် အချို့သောအခြားနိုင်ငံများ။

ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ကုန်ပစ္စည်း (CFR)

အမည်ရှိရေခြားမြေခြားဆိပ်ကမ်းသို့ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ကုန်ပစ္စည်း။

ကုန်ကျစရိတ်၊ အာမခံနှင့်ကုန်ပစ္စည်း (CIF)

သတ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံရပ်ခြားပို့စ်သို့ကုန်ကျစရိတ်၊ အာမခံနှင့်ကုန်တင်၊ The ရောင်းသူ (အပါအဝင်) သမုဒ္ဒရာအားဖြင့်တင်ပို့ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်ဈေးနှုန်းကိုးကား သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစရိတ်များနှင့်အထွေထွေကုန်ကျစရိတ်များ သဘောကနေဆင်းသက်လာ၏အချက်အထိ။

တန်ပြန်

အထွေထွေအသုံးအနှုန်းသည်ကုန်ပစ္စည်းများရောင်းခြင်းသို့မဟုတ်လဲလှယ်ခြင်းကိုဆိုလိုသည်။ အပြန်အလှန်အခြေခံ၊ ဘက်ပေါင်းစုံအရောင်းအဝယ်များလည်းရှိနိုင်သည် ပါဝင်ပတ်သက်။

တန်ပြန်တာဝန်များ

ထွေရန်တင်သွင်းသည်နိုင်ငံမှချမှတ်ထားသောအပိုဆောင်းတာဝန်များ တင်ပို့သည်နိုင်ငံတွင်အစိုးရထောက်ပံ့ငွေများ ထောက်ပံ့သောသွင်းကုန်များသည်တိကျသောအကျိုးအမြတ်ကိုတိုင်းတာနိုင်သည် စီးပွားရေးသို့မဟုတ်စက်မှုလုပ်ငန်းများနှင့်ပြည်တွင်းကုန်ပစ္စည်းထိခိုက်စေ တင်သွင်းနိုင်ငံတွင်စက်မှုလုပ်ငန်း။

အကောက်ခွန် - ချဉ်းနော့ငျုဂျီဒေါ်

တာဝန်ရှိသည်ကုန်ပစ္စည်းများဖြစ်နိုင်သည့်အဆောက်အအုံသို့မဟုတ်အခြားလုံခြုံသောနေရာများသို့လောင်ထား, ခြယ်လှယ်စေခြင်းငှါ, ဒါမှမဟုတ်ကုန်ထုတ်လုပ်မှုခံယူလိမ့်မည် တာဝန်၏ငွေပေးချေမှုမရှိဘဲစစ်ဆင်ရေး။

အကောက်ခွန်ကြေငြာချက်

အစဉ်အလာအားဖြင့်ပြည်ပသို့တင်ပို့သောကုန်ပစ္စည်းများနှင့်အတူလိုက်ပါကြောင်းအထောက်အထားစာရွက်စာတမ်းများ၏သဘောသဘာဝ၊ သူတို့၏တန်ဖိုး၊ ကုန်ပစ္စည်းလက်ခံသူနှင့်သူတို့၏အန္တိမ ဦး တည်ရာ။ လိုအပ်သည် စာရင်းအင်းရည်ရွယ်ချက်များ, ကဖြစ်ခြင်းအားလုံးထိန်းချုပ်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်အတူလိုက်ပါ သင့်လျော်သောခွင့်ပြုမိန့်အောက်မှာတင်ပို့။

အကောက်ခွန်ငွေတောင်းခံလွှာ

ကုန်ပစ္စည်းများကိုအကောက်ခွန်မှတစ်ဆင့်တင်သွင်းရာတွင်ရှင်းလင်းရန်အသုံးပြုသည် ကုန်ပစ္စည်းများ၏တန်ဖိုးသက်သေအထောက်အထားများအားဖြင့်တိုင်းပြည်။ တချို့ထဲမှာ ခြေစာအောက်တွင်ဖြစ်သောတောင်းခံလွှာဒီရည်ရွယ်ချက်အတွက်အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။

ရက်စွဲမူကြမ်း

တင်ပို့သူသည် ဝယ်ယူအားအကြွေးပေးသောအခါအသုံးပြုသောစာရွက်စာတမ်း။ ၎င်းသည်အချိန်ကာလတစ်ခုထက်ပေးချေရမည်ရက်ကိုသတ်မှတ်သည် အချိန်မူကြမ်းနှင့်ဝသကဲ့သို့ကာလ။

Destination Control Statement (DCS)

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှကုန်ပစ္စည်းများတင်ပို့ရန်လိုအပ်သည် EAR99 အဖြစ်မသတ်မှတ်ထားသောစီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးထိန်းချုပ်မှုစာရင်း၊ The ကြေငြာချက်စီးပွားဖြစ်ငွေတောင်းခံလွှာကိုထည့်သွင်းထားသည်။

တိုက်ရိုက်တင်ပို့မှု

အခြားတွင်တည်ရှိသောတင်သွင်းသူကိုတိုက်ရိုက်တင်ပို့သူမှရောင်းချခြင်း တိုင်းပြည်။

ပြု

ထံမှကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူသူကိုနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်တွင်ကုန်သည် အမေရိကန်တင်ပို့သူ (မကြာခဏလျှော့စျေးဖြင့်) နှင့်တစ်ဦး အဘို့ထိုသူတို့ပြန်လည်ရောင်းချသည် အမြတ်အစွန်း။ နိုင်ငံခြားဖြစ်ပြီးယေဘုယျအားဖြင့်ထောက်ခံမှုပေးနှင့် ယင်းတို့ကိုအမေရိကန်တင်ပို့သူအားသက်သာစေခြင်း တာဝန်ဝတ္တရား။

အထိုင်ငွေလက်ခံပြတ်ပိုင်း

သမုဒ္ဒရာလေယာဉ်တင်သင်္ဘောမှလက်ခံရရှိကြောင်းပြေစာကိုလက်ခံရရှိသည် လေယာဉ်တင်သင်္ဘော၏သို့လောင်ရုံသို့မဟုတ်သို့လောင်ရုံများသို့တင်ပို့ခြင်း။

ခရက်ဒစ်စာရွက်စာတမ်း / မှတ်တမ်းမူကြမ်း

ဝယ်ယူနှင့်ရောင်းသူနှစ်ဦးစလုံး၏အကျိုးစီးပွားကိုကာကွယ်ရန်အသုံးပြုသောစာရွက်စာတမ်း။ ခရက်ဒစ်စာတွင်ငွေပေးချေရန်လိုအပ်သည် အဆိုပါသယ်ဆောင်နေတဲ့ငွေချေးဖို့စာရွက်စာတမ်းများ၏တင်ဆက်မှု၏ အစဉ်းစဉ်နှင့်တိကျသောခြေလှမ်းများယူကြပြီညွှန်ပြ၊ ပေးစာ အကြွေးနှင့်မူကြမ်းများကိုချက်ချင်း (သို့) နောက်ကျသောအချိန်တွင်ပေးချေနိုင်သည်။ တင်ပြမှုအပေါ်ပေးဆောင်နေကြသောမူကြမ်းများကိုမျက်လုံးမူကြမ်းများဟုခေါ်သည်။ ဝယ်ယူနောက်မှမကြာခဏပေးချေရမည်မူကြမ်းများ ကုန်ပစ္စည်းများကိုလက်ခံရရှိ, အချိန်မူကြမ်းသို့မဟုတ်ရက်စွဲမူကြမ်းဟုခေါ်ကြသည်။

စွန့်ပစ်

တင်ပို့သောကုန်ပစ္စည်းများကိုဈေးတစ်ခုထဲတွင်ပိုမိုခိုင်ခံ့စွာရောင်းချခြင်း အခြားတန်ဖိုးထက် - ပုံမှန်တန်ဖိုးထက်နည်းသောအရောင်းရဆုံးဖြစ်သည် ကုန်သွယ်မှု၏တူညီသောအဆင့်နှင့်ကုန်သွယ်ရေး၏ပုံမှန်သင်တန်း။ စွန့်ပစ်ခြင်းသည်ယင်းကိုလုပ်ဆောင်နိုင်သောကုန်သွယ်မှုအလေ့အကျင့်တစ်ခုဖြစ်သည် ဈေးကွက်ကိုအနှောင့်အယှက်ပေးပြီးယှဉ်ပြိုင်နိုင်သည့်ထုတ်ကုန်ထုတ်လုပ်သူများကိုထိခိုက်စေသည် ဟင်းသွင်းတိုင်းပြည်အတွက်။ အထွေထွေသဘောတူညီချက်၏အပိုဒ် VI အကောက်ခွန်နှင့်ကုန်သွယ်ရေး (World Trade Organization) ကခွင့်ပြုသည် နှင့်ညီမျှကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်အထူး antidumping တာဝန်များကိုချမှတ် သူတို့ရဲ့ကုန်ဈေးနှုန်းနှင့်၎င်းတို့၏ပုံမှန်တန်ဖိုးအကြားခြားနားချက်။

Free Commerce

အင်တာနက်ပေါ်မှ ဝယ်ခြင်းနှင့်ရောင်းချခြင်း။

အမေရိကန်တင်ပို့သူများနှင့်အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များ၏နိုင်ငံခြား ဝယ်သူများအတွက်ထုတ်ကုန်များအားဖြင့်သဘာဝမြန်ဖြူသဘာဝမြန်ဆောင်ရွက်သောကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။ ထုတ်ကုန်များသည်လုပ်ငန်းများနှင့်နိုင်ငံခြားဝယ်လက်များအချို့တစ်ဆက်ပေးခြင်းဖြင့်အရောင်းအဝယ်၊ တစ်နိုင်ငံခြားအတွက်ပေးထားသောထုတ်လုပ်သူကိုယ်စားပြုဆန်ကွင်းသည် ဈေးကွက်၊ ETC အမေရိကန်ထုတ်ကုန်တစ် ဦး အတွက်တပ်မက်လိုချင်သောအရာဆုံးဖြတ်သည် ပေးထားသောဈေးကွက်ပြီးတော့ကျွန်ုပ်တို့အောင်ဖို့အမေရိကန်ထုတ်လုပ်သူနှင့်အတူအလုပ်လုပ်တယ် ဝယ်ယူခြင်း၊ ETCs သည်ရှာဖွေတဲ့နေရာမှာရှာဖွေခြင်းကိုလုပ်ဆောင်နိုင်သည် အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များအတွက်တိကျသောနိုင်ငံခြားတောင်းဆိုမှုများကိုဖြည့်ရန်အမေရိကန်ပေးသွင်း။ အခြေအနေများ။

ပို့ကုန်စီမံခန့်ခွဲမှုကုမ္ပဏီ (EMC)
ပုံမှန်အားဖြင့်ဖြစ်လိမ့်မည်ဟုလုပ်ငန်းဆောင်တာကိုလုပ်ဆောင်သောကုမ္ပဏီ ပို့ကုန်ဌာနသို့မဟုတ်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရောင်းအားဖြင့်ဖျော်ဖြေခဲ့သည် ထုတ်လုပ်သူများနှင့်ပေးသွင်း၏ဌာန။ EMC များဖွဲ့ပြီးလာသည် ဝန်ဆောင်မှုမယူသူများ၏ထုတ်ကုန်များကိုဖြင့်တင်ရန်ကိုယ်ပိုင်ဝန်ဆောင်မှုများ နိုင်ငံတကာဝယ်လက်နှင့်ဖြန့်ဖြူး။ သူတို့ကဖြူဆွယ်တောင်းခံနှင့် transact သူတို့ကိုယ်စားပြုသို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်သူများ၏အမည်အတွက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကော်မရှင် လစာ၊ သို့မဟုတ်ထိန်းသိမ်းသူပေါင်းသူများအတွက်သူတို့၏ကိုယ်ပိုင်အမည်ဖြင့်ဖြန့်ဖြူးသည်။ ကော်မရှင်။ EMC များသည်များသောအားဖြင့်ထုတ်ကုန်အားဖြင့်ဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့သူတို့အထူးပြုတဲ့အတွက်အကောင်းဆုံး EMC များသည်များသောအားဖြင့်နိုင်ငံခြားဖြန့်ဖြူးသူများ၏ကောင်းစွာထူထောင်ထားသောကုန်ရက်များဖြစ်ပြီးသားအရယူ၍၊ နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များသို့ချက်ချင်းလက်လှမ်းမီမှုတစ်ခုဖြစ်သည် တည်ထောင်ခြင်းကြောင့် EMC ကိုအသုံးပြုရခြင်း၏အဓိကအကြောင်းရင်းများ နိုင်ငံခြားကိုယ်စားလှယ်တစ် ဦး နှင့်အတူအကျိုးဖြစ်ထွန်းသောဆက်ဆံရေးဟာတစ်ဖြစ်နိုင်သည်။ အကုန်အကျများနှင့်ရည်ဖြစ်စဉ်ကို။

ပို့ကုန်ထုပ်ပိုးစာရင်း
အထုပ်တစ်ခုစီတွင်တင်ပို့သည့်ပစ္စည်းကို itemize လုပ်သောစာရင်းနှင့် အထုပ်အမျိုးအစား၊ ဥပမာ - သေတ္တာ၊ သေတ္တာ၊ စည်၊ ပုံး ပို့ကုန်ထုပ်ပိုးစာရင်းသည် ပို၍ အသေးစိတ်ကျပါသည် စံအိတ်ထုပ်ပိုးစာရင်းထက်သတင်းအချက်အလက်။ ဒါဟာအစပြသထားတယ် တစ် ဦး ချင်းစီအသားတင်၊ tare နှင့်စုစုပေါင်းအလေးနှင့်တိုင်းတာ အထုပ်တစ်ခုစီအတွက် (အမေရိကန်နှင့်မက်ထရစ်စနစ်နှစ်ခုစလုံးတွင်) ။

ပို့ကုန်ထုတ်ယူခြင်းဇန် (EPZ)
အားပေးအားမြှောက်ပြုရန်တည်ထောင်ထားသောနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ရှိဆိုက် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေး။ EPZ များတွင်အထူးလွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးဇန်များပါဝင်သည် ကုန်သွယ်ရေးသို့လောင်ရှိများ၊ ဆိပ်ကမ်းများနှင့်အကောက်ခွန်များ ဇန်။ EPZ များသည်ကန ဦး တပ်ဆင်ခြင်းနှင့်ရိုးရိုးရှင်းရှင်းပြောင်းလဲခြင်းမှပြောင်းလဲလာသည် အဆင့်မြင့်နည်းပညာနှင့်သိပ္ပံပညာပြုများပါ ဝ င်မည်လုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ဘဏ္ဍာရေးဝန်များ၊ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးစင်တာများနှင့်ခရီးသွားအပန်းဖြေစခန်းများပင်။

အမေရိကန်တင်ပို့သူများနှင့်အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များ၏နိုင်ငံခြား ဝယ်သူများအတွက်ထုတ်ကုန်များအားဖြင့်သဘာဝမြန်ဖြူသဘာဝမြန်ဆောင်ရွက်သောကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။ ထုတ်ကုန်များသည်လုပ်ငန်းများနှင့်နိုင်ငံခြားဝယ်လက်များအချို့တစ်ဆက်ပေးခြင်းဖြင့်အရောင်းအဝယ်၊ တစ်နိုင်ငံခြားအတွက်ပေးထားသောထုတ်လုပ်သူကိုယ်စားပြုဆန်ကွင်းသည် ဈေးကွက်၊ ETC အမေရိကန်ထုတ်ကုန်တစ် ဦး အတွက်တပ်မက်လိုချင်သောအရာဆုံးဖြတ်သည် ပေးထားသောဈေးကွက်ပြီးတော့ကျွန်ုပ်တို့အောင်ဖို့အမေရိကန်ထုတ်လုပ်သူနှင့်အတူအလုပ်လုပ်တယ် ဝယ်ယူခြင်း၊ ETCs သည်ရှာဖွေတဲ့နေရာမှာရှာဖွေခြင်းကိုလုပ်ဆောင်နိုင်သည် အမေရိကန်ထုတ်ကုန်များအတွက်တိကျသောနိုင်ငံခြားတောင်းဆိုမှုများကိုဖြည့်ရန်အမေရိကန်ပေးသွင်း။ အလုပ်အကိုင် (EXW)

ဝယ်သူသည်ပို့ကုန်လုပ်ထိုးလုပ်နည်းအားလုံးအတွက်တာဝန်ရှိသည် ယာဉ်တင်ခြင်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်စုဆောင်းခြင်းပြီးနောက်ပေါ်ပေါက်လာသောကုန်ကျစရိတ် ကုန်ပစ္စည်းများ၏။

နိုင်ငံခြားစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း (FAS)
အစီအစဉ်များနှင့်ဆက်စပ်သောအမေရိကန်စိုက်ပျိုးရေးဌာနဗျူရို ဈေးကွက်ဖွဲ့ ပြီးတိုက်မှု၊ ဖြန့်ဖြူးမှုများနှင့်စာရင်းအင်းများနှင့်ဈေးကွက်၏စုဆောင်းခြင်း သတင်းအချက်အလက်။ USDA ၏ပို့ကုန်အကြွေးကိုလည်းစီမံသည် အမှုဆောင်မှုနှင့်စာနပ်ရိက္ခာအကူအညီအစီအစဉ်များနှင့်ဝင်ငွေတိုးမြှင့်ကူညီပေးသည် ဖွဲ့ပြီးဆဲနိုင်ငံများတွင်စားနပ်ရိက္ခာရရှိမှု။

နိုင်ငံခြားအကတ်လိုက်စားမှုဥပဒေ (FCPA)
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိလူပုဂ္ဂိုလ်များနှင့်ကုမ္ပဏီများအတွက်တရား ဝ င်ဖြစ်စေရန်ဆောင်ရွက်ခြင်း ကမ်းလှမ်းရန်၊ ပေးဆောင်၊ ဒါမှမဟုတ်ပိုက်ဆံသို့မဟုတ်တစ်ခုခုပေးဆောင်ဖို့ကတိပေးရန်တရားစီရင်ပိုင်ခွင့် ရယူခြင်း၏ရည်ရွယ်ချက်အတွက်မည်သည့်နိုင်ငံခြားအရာရှိတ ဦး မှတန်ဖိုး စီးပွားရေးကိုဆက်လက်ထိန်းသိမ်း။ ငွေပေးချေမှုကိုလည်းဥပဒေနှင့်မညီညွတ်ပါ ငွေပေးချေမှု၏အားလုံးသို့မဟုတ်ထိုအဘို့ကိုသိနေစဉ်မည်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်တစ် ဦး တို့ကိုရိုက်သို့မဟုတ်သွယ်ဝိုက်၊ ကမ်းလှမ်း၊ ပေးထားသို့မဟုတ်ကတိထားတော်လိမ့်မည် ကုမ္ပဏီကိုကူညီရန်အတွက်မည်သည့်နိုင်ငံခြားအရာရှိမဆို စီးပွားရေးရယူသို့မဟုတ်ထိန်းသိမ်းထားအတွက်။ "သိ" ၌ပါဝင်သည် သတိရှိရှိလုပ်လျူရှုခြင်း၊ The FCPA သည်နိုင်ငံခြားသားပုဂ္ဂိုလ်များသို့မဟုတ်ကျူးလွန်သောကုမ္ပဏီများနှင့်လည်းသက်ဆိုင်သည် ယူနိုက်တက်၏ပိုင်နက်တွင်ထိုကဲ့သို့လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုများတိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်သည် ပြည်နယ်များ။ အမေရိကန်မှပုဂ္ဂိုလ်များသို့မဟုတ်ကုမ္ပဏီများသို့မဟုတ်နိုင်ငံခြားသားများကိုဖုံးအုပ်ထားသည် ကုမ္ပဏီများနှင့်ရင်ဆိုင်ရသောအခါရှေ့နှင့်တိုင်ပင်သင့်သည် FCPA ကိစ္စများ။

စာမျက်နှာ ၂၀၉

နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေးဇုန်များ (FTZ)
အမေရိကန်အကောက်ခွန်အပြင်ဘက်တွင်ထည့်သွင်းစဉ်းစားရသောပြည်တွင်းအမေရိကန်ကုန်များနှင့်အလတ်စားများအတွက်ဒေသတွင်းလူမှုအသိုင်းအဝိုင်း၏ပံ့ပိုးမှုစနစ် နယ်မြေပိုင်နက်နှင့်အခြားဖြစ်နိုင်သည့်လုပ်ရားများအတွက်ရရှိနိုင်ပါသည် အကောက်ခွန်အကြောင်းပြချက်များအတွက်ပင်လယ်ရပ်ခြားအပေါ်သယ်ဆောင်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းအတွက် အဆိုပါဇုန်၏ရည်ရွယ်ချက်များအတွက်အချိန်ဖြင့်တင်ပို့ status ကိုပေး ယစ်မျိုးခွန်ပြန်အမ်းငွေ ပြန်လည်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းအတွက်အကောက်ခွန်တာဝန်မရှိပါ။ ဖက်ဒရယ်ယစ်မျိုးခွန်သို့မဟုတ်ပြည်နယ်သို့မဟုတ်ဒေသဆိုင်ရာ ad valorem အခွန်များဖြစ်သည် မဟုတ်လျှင်သည်အထိနိုင်ငံခြားကုန်ပစ္စည်းများအပေါ် ခွဲချက်တင်စုန့်သို့ပြောင်းရွှေ့ခဲ့သည်။ သူတို့ထဲမှလုပ်ကုန်ပစ္စည်းများသို့မဟုတ်ထုတ်ကုန်အကောက်ခွန်သို့ပြောင်းရွှေ့နေကြသည် ပိုဒ်ကံ။ ထို့ကြောင့်ဇုန်များအသုံးပြုခြင်းသည်စစ်ဆင်ရေးအတွက်အကျိုးရှိနိုင်သည် ဖြစ်ခြင်းနိုင်ငံခြား dutiable ပစ္စည်းများနှင့်အဆီအပိုင်းများပါဝင်သော ပြန်လည်တင်ပို့တို့အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုစုစလုံးသို့မဟုတ်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။

သင်္ဘောနှင့်အတူအခမဲ့ (FAS)
ပို့ကုန်အတွက်အခကြေးငွေအပါအဝင်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်ရောင်းချသူ၏ဈေးနှုန်း၊ ပို့ကုန်၏ဆိပ်ကမ်းမှာအတူကုန်ပစ္စည်းများ၏၊ ရောင်းသူ ဝယ်သူကတာ ဝန်ဆောင်ဆိပ်ခံတံတား၏ကုန်ကျစရိတ်ကိုကိုးတွယ်သည် တင်ဆောင်ခြင်း၊ သမုဒ္ဒရာသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့်အာမခံတို့စသည်တို့ဖြစ်သည်။ ဟုတ်တူပင်၊ ကုန်ပစ္စည်းများကိုပြည်ပသို့တင်ပို့ရန်အတွက်ရှင်းလင်းရမည်။

အခမဲ့ဖြစ်သည်
သင်္ဘော၏စင်းလုံးငှားဖြစ်ကြောင်းညွှန်ပြသောဈေးနှုန်းသက်တမ်း ကုန်ပစ္စည်းများကိုသင်္ဘောပေါ်တင်ရန်ကုန်ကျစရိတ်အတွက်တာ ဝန်ရှိသည်။

အတွင်းနှင့်အပြင်အခမဲ့ဖြစ်သည်
သင်္ဘော၏စင်းလုံးငှားကြောင်းညွှန်ပြသောဈေးနှုန်းသက်တမ်း ထံမှကုန်ပစ္စည်းများတင်နှင့်ချကုန်ကျစရိတ်များအတွက်တာဝန်ရှိသည် သင်္ဘော။

ဘုတ်အဖွဲ့တွင်အခမဲ့ (FOB)
အခမဲ့ဆိုလိုတာကနိုင်ငံတကာစီးပွားဖြစ်ဝေါဟာရ (Incoterm) ဘုတ်အဖွဲ့အပေါ်နှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအရောင်းစာချုပ်များအတွက်အသုံးပြုသည်။ တစ်ချို့ပြင်ပအဖွဲ့အစည်း၏အမေရိကန်ကုန်စည်ပြင်ပများ၌နိုင်ငံခြားသား ဝယ်သူများနှင့်ပြသမည်။ သဘောတူစာချုပ်၊ ဝယ်ယူမှုနှင့်ရောင်းသူသည်သတ်မှတ်ထားသော FOB အမှတ်ကိုသဘောတူသည်။ ရောင်းချသူသည်ကုန်ပစ္စည်းများထုပ်ပိုးထားခြင်းအတွက်ကုန်ကျငွေကိုယူသည် ၎င်းသည်ရောင်းသူဟုတ်မဟုတ် FOB မှပေးရန်အဆင်သင့်ဖြစ်သည် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနေရာတစ်ခုသို့မဟုတ်အလယ်အလတ်အချက်။ ဝယ်သူ ကုန်တွင်းပိုင်းအပါအ ဝင် FOB အချက်မှကုန်ကျစရိတ်နှင့်ခွန်စားရမှုများကိုတွက်ချက်သည်။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကုန်ကျစရိတ်နှင့်ပို့ကုန်တိုင်းပြည်အတွက်အန္တရာယ်များ

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားစွမ်းဆောင်ရည်ဂေဟစနစ် (GEE)
အမေရိကန်အကောက်ခွန်နှင့်အလတ်စားများအတွက်ဒေသတွင်းလူမှုအသိုင်းအဝိုင်း၏ပံ့ပိုးမှုစနစ် တင်ပို့သူများ။ နိုင်ငံတစ်ခုမှထုတ်လုပ်သောကုန်ပစ္စည်းအားလုံးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၏စုစုပေါင်းတန်ဖိုး။

စုစုပေါင်းပြည်တွင်းထုတ်ကုန် (ဂျီဒီပီ)
နိုင်ငံတစ်ခုမှထုတ်လုပ်သောကုန်ပစ္စည်းအားလုံးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၏စုစုပေါင်းတန်ဖိုး။

မှိုက်လိပ်ပါ
တင်ပို့သည်။ ရောင်းရန်သတ်မှတ်ချက်များ။

သွယ်ဝိုက်တင်ပို့
ပြည်တွင်း၌တည်ရှိသောမှတဆင့်ဝယ်သူမှတင်ပို့သူမှရောင်းချခြင်း ထိုကဲ့သို့သောပို့ကုန်စီမံခန့်ခွဲမှုကုမ္ပဏီသို့မဟုတ်တစ် ဦး အဖြစ်ကြားခံ ပို့ကုန်ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီ။

စစ်ဆေးရေးလက်မှတ်
ဝယ်သူအချို့နှင့်နိုင်ငံများကစစ်ဆေးရန်လိုအပ်သည့်စာရွက်စာတမ်း တင်ပို့ကုန်ပစ္စည်းများ၏သတ်မှတ်ချက်များမှ၊ စစ်ဆေးမှုက များသောအားဖြင့်တတိယပါတီကဖျော်ဖြေသည်။

အာမခံလက်မှတ်
တင်ပို့သူသို့မဟုတ်ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူမှပြင်ဆင်သောစာရွက်စာတမ်း ဆုံးရှုံးမှုသို့မဟုတ်ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများမှအာမခံရှိကြောင်းသက်သေအထောက်အထားပေးပါ ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်ရရှိသောခွဲကြသည်။

ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့် (IP)
အသစ်သောအတွေးအခေါ်များ၊ တီထွင်မှုများ၊ ဒီဇိုင်းများကိုရည်ညွှန်းသည်။ အရေးအသားတွေ၊ ရုပ်ရှင်တွေစတာတွေကိုမူပိုင်ခွင့်နဲ့ကာကွယ်ထားတယ်၊ မူပိုင်ခွင့်သို့မဟုတ်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဝယ်သူအစီအစဉ် (IBP)
US နှင့်လိုက်ဖက်သောအမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာန၏အစီအစဉ် နိုင်ငံခြားပြင်ပအဖွဲ့အစည်း၏အမေရိကန်ကုန်စည်ပြင်ပများ၌နိုင်ငံခြားသား ဝယ်သူများနှင့်ပြသမည်။

နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးစီမံခန့်ခွဲမှု (ITA)
ပို့ကုန်အတွက်တာဝန်ရှိသည့်အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဌာနဗျူရို ပရိုမိုးရှင်းအစီအစဉ်များ။

ဖက်စပ်လုပ်ငန်း

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၁၇

လက်ျာဘက်လှေ - ညွှန်ကြားချက်များ

- [illegible]

စာမျက်နှာ ၂၁၈

PRO FORMA ငွေတောင်းခံလွှာ / ပို့ကုန်အမှာစာ						
သင်္ဘောတင်သူ	Tech အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ 1000 J ကုလမား, အ ဝါရှင်တန်ဒီစီ, 20005		Ph # 202-555-1212 ဖက်စ် 202-555-1111	PRO FORMA ငွေတောင်းခံလွှာ NO # Col.91-14		နေ့စွဲ ဇူလိုင် ၁၂
ဖောက်သည့်:	ဂိုမက်ဇ် Y. Cartagena တိုက်ခန်း။ စာပို 77 ဘိုဂိုတာ၊ ကိုလံဘီယာ		ကုန်သွယ်မှုဗြေစာ NO #		နေ့စွဲ	
			အကောက်ခွန်ရည်ခွန် LTR		နေ့စွဲ ဇူလိုင်လ 9	
ပို့ဆောင်ရန် (ဝယ်ယူထက်ကြိုပြောလျှင်) -			ရောင်းချခြင်းစည်းကမ်းချက်များ ကိုလံဘီယာ, CIP Buenaventura (INCOTERMS 2000)			
အသိပေးစာ (အလယ်အလတ်ခံသူ):			သင်္ဘော VIA	ဇေလ	အီးအက်စ်ပီအီး သင်္ဘောရက် FROM မှ 60 ရက် လက်ခံရရှိ၏ အမှာစာနှင့် ချေးငွေ၏ပေးစာ	
အစဉ် နံပါတ်	UNIT OF အခြေခံခြင်း	အရေအတွက်	အမည်		UNIT အစဉ်	စုစုပေါင်း အစဉ်
2-50	EA	၃	အညီ Separator ပူးတွဲပါသတ်မှတ်ချက်များနှင့်အတူ		\$ 14,750.00	\$ 44,250.00
14-40	EA	၃	ပထမအဆင့် Filter ပူးတွဲနှုန်းအစည်းအဝေးများ သတ်မှတ်ချက်များ		\$ 1,200.00	\$ 3,600.00
ထုံးစံ	EA	၃	Drive ယူနစ် - 30 မြင်းကောင်ရေချင်းစီ (3- အဆင့်အပေါ်စစ်ဆင်ရေးများအတွက် 440 v ။ , 50 cy ။ လက်ရှိ) ဝေးလံခေါင်သီထိန်းချုပ်မှုနှင့်အတူဖြည့်စွက်		\$ 4,235.00	\$ 12,705.00
TOTAL EX WORKS ဝ ဝါရှင်တန်ဒီစီတွင်အိမ်တွင်းထုပ်ပိုးထားး ...					\$ 60,555.00	
ပို့ကုန်ပြုပြင်ခြင်း၊ ထုပ်ပိုးခြင်း၊ Dulles အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေဆိပ် & forwarder ကိုရန် စွဲချက်ကိုင်တွယ်					\$ 3,115.00	
စုစုပေါင်း FCA ဝါရှင်တန် DULLES လေဆိပ်					\$ 60,555.00	
ခန့်မှန်းလေကြောင်းကုန်တင်နှင့်အာမခံ					\$ 2,960.00	
စုစုပေါင်း Est # ကိုလံဘီယာ CIP Bueaventura					\$ 66,630.00	
စုစုပေါင်းအလေးချိန် 9.360 ပေါင်ခန့်မှန်းထားသည်။ •ခန့်မှန်းခြေ cube 520 cu ။ မီတာ ပို့ကုန်မှာ ၄.၂၁၂ ကီလိုဂရမ်ဖြစ်သည်။ •ပို့ကုန် ၁၅.၆ ကုဗထုပ်ပိုးထားသည်။ မီတာ						
1. ဤနေရာတွင်ကိုးကားအားလုံးဈေးနှုန်းများအမေရိကန်ဒေါ်လာဖြစ်ကြသည်။ 2. ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်ဤနေရာတွင်ကိုးကားထားသောဈေးနှုန်းများသည်ဇူလိုင် ၁၂ ရက်မှရက်ပေါင်း ၆၀ သက်တမ်းရှိသည်။ ၃။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကုန်ကျစရိတ် (သို့) အာမခံနှုန်းအပြောင်းအလဲများသည် ဝ ယ်သူ၏အကောင်အတွက်ဖြစ်သည်။						
Freight	သမုဒ္ဒရာ	အပို့ဆောင်ခွဲချက်များ X sea	ပါဝင်သည်	X	ရေလွှေ၏ပေးစာ ရေဆွဲ စာရင်းဖွင့်ပါ အခြား	ဘဏ် စည်းကမ်းချက်များ စည်းကမ်းချက်များ
ကောင်စစ်ခန့် / တရားဝင် စစ်ဆေးခြင်း / စိစစ်ခြင်း အထူး Package						
အာမခံ			ပါဝင်သည်			
ကုန်ပိုင်းနှင့်ရောင်းချခြင်းပုံစံအမှတ် 15-330						
201 စက်ပိုင်း Drive N, Suite 104, Piscataway, NJ 08854			(800) 631-3098		www.amzco.com	
			ငွေပေးငွေရယူစီလက်မှတ်		အမေရိကန်ဒေါ်လာ	
မူပိုင်ခွင့် © 2001 Unz & Co.						

စာမျက်နှာ ၂၁၉

ပို့ကုန်ဈေးနှုန်းစာရွက်		
နေ့စွဲ ကုန်ပစ္စည်း ဖောက်သည့် တိုင်းပြည် ငွေပေးချေမှုသတ်မှတ်ချက်များ	REF / PRO FORMA ငွေတောင်းခံလွှာ NO # မျှော်လင့်ထားသည့်သင်္ဘောရက် ထုပ်ပိုးအရွယ်အစား ထုပ်ပိုးအလေးချိန် CUBE ထုပ်ပိုး	
မှတင်ပို့မည့်ထုတ်ကုန်များ	TO သို့	
ကုန်ပစ္စည်းများ၏ဈေးနှုန်း။	\$	
အထူးပို့ကုန်ထုပ်ပိုး: \$ \$ \$	ကကိုးကား ကကိုးကား ကကိုးကား	\$

စုစုပေါင်းငွေတောင်းခံမှုတန်ဖိုး -

ထောက်ခံချက်များ

ဖော်ပြထားတဲ့ပို့ကုန်ဈေးနှုန်းနှင့်ဖော်ပြချက်ကိုကျွန်ုပ်အတည်ပြုပါသည်
ကုန်ပစ္စည်းများမှန်ကန်သောနှင့်မှန်ကန်သော

၁၇

(လက်မှတ်ထိုးပါသည်)

ခေါင်းစဉ်

အခြေခံပုံစံရောင်းချ Form ကိုနံပါတ် 10-327

201 ခေတ်ပိုင် Drive N, Suite 104, Piscataway, NJ 08854

(800) 631-3098 www.umco.com

မူပိုင်ခွင့် © 2001 Uac & Co.

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှု*တင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၂၁

စီးပွားဖြစ်ငွေတောင်းခံလွှာ - ညွှန်ကြားချက်များ

- ၁။ ရောင်းသူ - ယူအက်စ်မတင်ပို့မှုကိုအကျိုးသက်ရောက်စေသည့်အဓိကပါတီ၏အမည်နှင့်လိပ်စာ။ ပို့ကုန်လိုင်စင်အပေါ်အမည်ရှိအဖြစ်ပို့ကုန်။
- ၂။ ရောင်းပြီး - ကုန်ပစ္စည်းများကိုသတ်မှတ်ထားသောနောက်ဆုံးအသုံးပြုရန်အတွက်တင်ပို့သည်သူ / ကုမ္ပဏီ၏အမည်နှင့်လိပ်စာခါမှမဟုတ်၊ ပို့ကုန်လိုင်စင်။
- ၃။ သင်္ဘောဖြင့် (ရောင်းသည်နှင့်ကွဲပြားလျှင်) - ကြားခံကုန်ပစ္စည်းပေးသူ - ကုန်သွယ်မှုသို့ပို့ဆောင်ခြင်းကိုအကျိုးသက်ရောက်စေသောပါတီ၏အမည်နှင့်လိပ်စာဖြစ်သည်။ ပို့ကုန်လိုင်စင်သို့မဟုတ် forwarding agent တွင်ဖော်ပြထားသောပါတီသည်နောက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်းပေးအပ်သူသို့မဟုတ်ပါတီဖြစ်သည်။ အဖြစ်ဆောင်ရွက်နေသောတရား ဝင်ခွင့်ပြုထားသောတင်ပို့သူအမည်နှင့်လိပ်စာ ပို့ကုန်အတွက်အေးဂျင့်။
- ၄။ ငွေတောင်းခံလွှာနံပါတ် - တင်ပို့သူမှပေးအပ်သည့်ငွေတောင်းခံလွှာနံပါတ်။
- ၅။ ဖောက်သည်ရည်ညွှန်းနံပါတ် - ပြည်ပသုံးစွဲသူ၏ရည်ညွှန်းသို့မဟုတ်အမှာစာနံပါတ်။
6. အရောင်း၏သတ်မှတ်ချက်များ - ရောင်းချမှုနှင့်အရောင်းအဝယ်သဘောတူညီမှု၏ငွေပေးချေမှုစည်းကမ်းချက်များ။
7. လိုလားသူ format ငွေတောင်းခံလွှာနှုန်းဟာရောင်းချသူနှင့်ဝယ်ယူခြင်းဖြင့်အပေါ်သဘောတူညီခဲ့အဖြစ်သတ်မှတ်ချက်များစည်းကမ်းချက်များ၊ အခြေအနေများနှင့်အခြေချ၏ငွေကြေးပေးချေမှု-ဖော်ပြပါ၊ ဖောက်သည်ဝယ်ယူမှုအမိန့်နှင့် / သို့မဟုတ်ခရက်ဒစ်၏စာ။
- ၈။ ငွေပေးချေခြင်းငွေကြေး - ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူအကြားညှိနှိုင်းထားသောငွေကြေးကိုငွေပေးချေမှုအဖြစ်။
- ၉။ ပို့ဆောင်ခြင်းနည်းလမ်း - လေ၊ သမုဒ္ဒရာ၊ မျက်နှာပြင်ကိုဖော်ပြပါ။
- ဖော်ပြချက်လိုင်းနှုန်းယူနစ် 10. အရေအတွက် - စံချိန်တင်။
- ၁၁။ ဖော်ပြချက် - တင်ပို့ထားသည့်ပစ္စည်းများ၊ ကွန်တိန်နာအမျိုးအစား (ပုံ၊ သေတ္တာ၊ အထုပ်စသည်) အပြည့်အစုံကိုဖော်ပြရန်၊ တစ်ဘူးလျှင်စုစုပေါင်းအလေးချိန်နှင့်ပမာဏကိုဖော်ပြပါ။ နှင့်ကုန်သွယ်၏အတိုင်းအတာ၏ယူနစ်။
- ၁၂။ တိုင်းတာမှုယူနစ် - စုစုပေါင်းအသားတင်အလေးချိန်နှင့်စုစုပေါင်းအလေးချိန် (ကွန်တိန်နာအလေးချိန်ပါ ဝင်ခြင်း) ကိုဖော်ပြမည့်မျဉ်းတွင်ကီလိုဂရမ်ဖြင့်မှတ်တမ်းတင်ပါ။
- ၁၃။ တစ်ယူနစ်ဈေးနှုန်း / စုစုပေါင်းဈေးနှုန်း - ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု၏ဈေးနှုန်းကိုအတိုင်းအတာတစ်ယူနစ်တွင်မှတ်တမ်းတင်ပါ။ မျဉ်း၏တိုးချဲ့စုစုပေါင်းတန်ဖိုးကိုတွက်ချက်။
14. ငွေတောင်းခံလွှာ၏ငွေတောင်းခံလွှာ-စုစုပေါင်းတန်ဖိုးစုစုပေါင်းတန်ဖိုး။
- ၁၅။ အထုပ်အမှတ်အသားများ - ဤလယ်ကွက်၌သာမကအထုပ်တစ်ခုချင်းစီ၊ အထုပ်နံပါတ် (ဥပမာ - “ ၁ မှ ၁၁” “ ၁ မှ ၇” စသည်ဖြင့်)၊ သင်္ဘောတင်သူ၏ကုမ္ပဏီအမည်၊ နိုင်ငံတွင်မှတ်သားပါ။ မူရင်းဇာစ်မြစ် (ဥပမာ၊ “ Made in USA”)၊ ဆိုက်ရောက်ရာဆိပ်ကမ်း၊ ကီလိုဂရမ်အထုပ်အလေးချိန်၊ အထုပ်အရွယ်အစား (အလျား x အလျား x အမြင့်) နှင့်တင်ပို့သူ၏ထိန်းချုပ်မှု နံပါတ် (optional ကို) ။
- ၁၆။ ကုန်ကျစရိတ်များ (ထုပ်ပိုးခြင်း၊ အာမခံခြင်းစသည်) ။ ဝယ်သူမှပေးရမည့်အထွေထွေကုန်ကျစရိတ်များ၊ ဥပမာပို့ကုန်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၊ အာမခံ၊ ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်းထုပ်ပိုးခြင်း၊
- ၁၇။ လက်မှတ်များ - စီးပွားဖြစ်ကုန်ပို့လွှာတွင်မှတ်တမ်းတင်ထားသောမည်သည့်အချက်အလက်နှင့်မဆိုသင်္ဘောတင်သူထံမှလိုအပ်သောထောက်ခံချက်များသို့မဟုတ်ကြေငြာချက်များလိုအပ်သည်။

စာမျက်နှာ ၂၂၂

မူပိုင်ခွင့် © 1998 UNZ & CO
တင်ပို့သူ / တင်ပို့သူ

နေရင်းထုတ်ပေးသောလက်မှတ်
ကုန်သွယ်မှုပြောစာ NO ၁

မူပိုင်

၁	၀ ဝယ်ယူသူသည် ဝယ်ယူခြင်းမရှိပါ။	၅ B / L ကို AWB NO နှင့်	၇
၁၁	မူရင်းထုတ်လုပ်သည့်နိုင်ငံ	၈ ပို့ကုန်ခွဲစိတ်	၉
၁၂	ပို့ကုန်ရည်ညွှန်း		
၁၃	အရေအတွက်	NET WT (ကီလိုဂရမ်)	၁၆ ကုန်ပစ္စည်းများ၏စာမျက်နှာ
၁၄	စုစုပေါင်း WT (ကီလိုဂရမ်)		
၁၅			
၁၆			
၁၇			
၁၈			
၁၉			
၂၀			
၂၁			
၂၂			
၂၃			
၂၄			
၂၅			
၂၆			
၂၇			
၂၈			
၂၉			
၃၀			
၃၁			
၃၂			
၃၃			
၃၄			
၃၅			
၃၆			
၃၇			
၃၈			
၃၉			
၄၀			
၄၁			
၄၂			
၄၃			
၄၄			
၄၅			
၄၆			
၄၇			
၄၈			
၄၉			
၅၀			
၅၁			
၅၂			
၅၃			
၅၄			
၅၅			
၅၆			
၅၇			
၅၈			
၅၉			
၆၀			
၆၁			
၆၂			
၆၃			
၆၄			
၆၅			
၆၆			
၆၇			
၆၈			
၆၉			
၇၀			
၇၁			
၇၂			
၇၃			
၇၄			
၇၅			
၇၆			
၇၇			
၇၈			
၇၉			
၈၀			
၈၁			
၈၂			
၈၃			
၈၄			
၈၅			
၈၆			
၈၇			
၈၈			
၈၉			
၉၀			
၉၁			
၉၂			
၉၃			
၉၄			
၉၅			
၉၆			
၉၇			
၉၈			
၉၉			
၁၀၀			

J၄၄ အမေရိကန်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၂၃

မူရင်းလက်မှတ် - ညွှန်ကြားချက်များ

- ၁။ သင်္ဘောတင်သူ / တင်ပို့သူ - အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှတင်ပို့မှုကိုအကျိုးသက်ရောက်မှုအတွက်တာဝန်ရှိသည့်ပါတီ၏အမည်နှင့်လိပ်စာ။
- ၂။ ကုန်ပစ္စည်းလက်ခံသူ - ကုန်ပစ္စည်းလက်ခံရရှိသူ၏အမည်နှင့်လိပ်စာ။
- ၃။ အသိပေးချက် - ကြားခံကုန်ပစ္စည်းပေးသူ - ကုန်ပစ္စည်းပို့ဆောင်ခြင်းကိုသက်ရောက်သောနိုင်ငံခြားတိုင်းပြည်ရှိပါတီ၏အမည်နှင့်လိပ်စာ။
- 4. Forwarding Agent - ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူအမည်နှင့်လိပ်စာ။
- 5. ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွဲနှင့်ပြေစာအမှတ်-နံပါတ်အဆိုပါတင်ပို့ခြင်းဖြင့်တာဝန်ပေးအပ်။
- ၆။ ဝယ်ယူသူဝယ်ယူအမှာစာနံပါတ် - တင်ပို့သူမှသတ်မှတ်ထားသောနံပါတ်။
- ၇။ B / L AWB အမှတ် - ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့သူသို့မဟုတ်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးမှထောက်ပံ့သည်။
- ၈။ မူရင်းနိုင်ငံ - ကုန်ပစ္စည်း၏မူလဇာစ်မြစ်။
- ၉။ တင်ပို့သည့်နေ့စွဲ - အမေရိကန်မှအမှန်တကယ်တင်ပို့သည့်နေ့ရက်။
- ၁၀။ ပို့ကုန်ကိုးကားချက်များ - ပို့ကုန်များမှသတ်မှတ်ထားသောမည်သည့်အထူးရည်ညွှန်းနံပါတ်များ။
- ၁၁။ လေ / သင်္ဘောဆိပ်ကမ်း - ကုန်ပစ္စည်းများကိုတင်ပို့သောဆိပ်ကမ်း။
- ၁၂။ ပို့ဆောင်ခြင်း / လမ်းကြောင်းတင်ပို့ခြင်း - လေယာဉ်တင်သင်္ဘောသို့မဟုတ်ရေယာဉ်၏အမည်နှင့်လေယာဉ်နံပါတ်သို့မဟုတ်ခရီးစဉ်နံပါတ်။
- ၁၃။ အရေအတွက် - ဖော်ပြချက်လိုင်းတစ်ခုစီအတွက်စုစုပေါင်းအထုပ်၊ ပုံ၊ ဘူး၊ သေတ္တာ။
- 14. Net ကို WT (ကီလိုဂရမ်) - ဖော်ပြချက်လိုင်းတစ်ခုချင်းစီ၏စုစုပေါင်းအလေးချိန်၊ ကီလိုဂရမ်အပြင်ဘက်ထုပ်ပိုးခြင်းအပြင်အတွင်းထုပ်ပိုးခြင်းအပါအဝင်။
- 15. စုစုပေါင်း WT (ကီလိုဂရမ်) - ဖော်ပြချက်လိုင်းတစ်ခုချင်းစီ၏စုစုပေါင်းအလေးချိန်၊ ကီလိုဂရမ်အပြင်ဘက်ထုပ်ပိုးခြင်းအပြင်အတွင်းထုပ်ပိုးခြင်းအပါအဝင်။
- ၁၆။ ကုန်သွယ်မှု၏ဖော်ပြချက် - တင်ပို့သည့်ပစ္စည်းအပြည့်အဝ၊ ကုန်တိုက်နံနာအမျိုးအစား၊ ကုန်တိုက်နံနာတစ်လုံးချင်းစုစုပေါင်းအလေးချိန်နှင့်ကုန်ပစ္စည်းအတိုင်းအတာတစ်ခုလုံး၊ မေလအမှာစာများဝယ်ယူရန်သို့မဟုတ်ကုန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေးငွေတောင်းခံလွှာနံပါတ်များအတွက်အပြန်အလှန်ကိုးကားချက်များလည်းပါဝင်သည်။
- ၁၇။ အထုပ် - အမှတ်အသားများ - အထုပ်တစ်ခုစီတွင်မှတ်တမ်းတင်ထားသောအမှတ်အသားများ၊ များသောအားဖြင့်သင်္ဘောတင်သူ၏ကုမ္ပဏီအမည်၊ မူလနိုင်ငံ (ဥပမာ -“ Made in USA”) တို့ပါဝင်သည်။ ဝင်ခွင့်ရမည့်ဆိပ်ကမ်းနှင့်ဖောက်သည်၏ကုမ္ပဏီအမည်၊ သင်္ဘောတင်သူ၏ထိန်းချုပ်မှုနံပါတ်နှင့်ဖောက်သည်၏သွင်းကုန်လိုင်းစင်နံပါတ်လည်းပါဝင်နိုင်သည်။ နံပါတ်

- တင်ပြခြင်းတွင်ပါဝင်သော Packages များ၏နံပါတ်များကိုရည်ညွှန်းသည့် (ဥပမာအားဖြင့် “၁၀-၁၀” စသည်)။
- ၁၈။ လက်မှတ်ထိုးထားသူ - လက်မှတ်ကျပြည့်ပြီးလက်မှတ်ရေးထိုးသူတစ်ဦး၏အမည် (ကွင်းဆင်း၂၈ ကိုကြည့်ပါ)။ တင်ပြသူမှတစ်ဆင့်အတည်ပြုနိုင်သည်။
- ၁၉။ နေ့စွဲ - မူရင်းလက်မှတ်ကိုပြင်ဆင်ပြီးလက်မှတ်ထိုးသည်နေ့စွဲ။
- ၂၀။ လက်မှတ်ထိုးခြင်း။ လယ်ကွက် ၁၈ တွင်ပါဝင်သောပိုင်ရှင်၊ ဝန်ထမ်းသို့မဟုတ်ကိုယ်စားလှယ်၏လက်မှတ်။
- ၂၁။ ကုန်သည်ကြီးများအသင်း - ကုန်သည်များ၏ရင်းမြစ်ကိုအတည်ပြုပေးသောဒေသဆိုင်ရာကုန်သည်များအသင်း၏အမည် (နှင့်ပြည်နယ်)။
- ၂၂။ အတွင်းရေးမှူး။ ဒေသဆိုင်ရာကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာန၏ခွင့်ပြုချက်လက်မှတ်နှင့်အဖွဲ့၏တံဆိပ်။

နောက်ဆက်တွဲ။

235

စာမျက်နှာ ၂၂၄

HOMELAND လုံခြုံမှု ဦးစီးဌာန		OMB အမှတ် 1651-0098	
အမေရိကန်အကောက်ခွန်နှင့်နယ်စပ်ကာကွယ်ရေး		Exp။ 10-31-2016	
မြောက်အမေရိကအခွန်ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်			
နေရင်းထုတ်ပေးသောလက်မှတ်			
19 CFR 181.11, 181.22			
၁။ တင်ပြသူအမည်၊ လိပ်စာနှင့်အီးမေးလ်	၂။ စောင်ကလ		
	FROM မှ		
	TO သို့		
အခွန်သတ်မှတ်ချက်နံပါတ် -			
၃။ ထုတ်လုပ်သူအမည်၊ လိပ်စာနှင့်အီးမေးလ်	၄။ IMPORTER NAME, ADDRESS နှင့် EMAIL		
အခွန်သတ်မှတ်ချက်နံပါတ် -	အခွန်သတ်မှတ်ချက်နံပါတ် -		
၅။ အကောင်းစေတီပြချက် (များ)	၆။ HS TARIFF Classification နံပါတ်	၇။ PREFERENCE သတ်မှတ်ချက်	၈။ ထုတ်လုပ်သူ
		၉။ ပိုက်ကွန်ကွန်ကျစနစ်	၁၀။ ခွင့်ပြုချက်
ကျွန်ုပ်တို့ကကြိုက်သောကြောင့်			
• ဤစာရွက်စာတမ်းနှင့်သက်ဆိုင်သောအချက်အလက်များသည်မှန်ကန်ပြီးတိကျမှုရှိသည်။ ဤသို့တင်ပြခြင်းအတွက်တာဝန်ယူမှုကိုငါလက်ခံသည်။			
ကိုယ်စားပြုမှု၊ ကျွန်ုပ်တို့သည်များလွှင့်သောစေတီပြချက်များ၊ သို့မဟုတ်တွင်ပြုလုပ်သောပစ္စည်းများပျက်စီးမှုအတွက်ကျွန်ုပ်တို့သည်တာဝန်ရှိသည်ကိုနားလည်ပါသည်။			
• ကျွန်ုပ်တို့စာတမ်းကိုထောက်ခံရန်လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းများကိုဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားရန်နှင့်တင်ပြရန်သဘောတူသည်။			
စာရေးခြင်း။ သက်သေခံလက်မှတ်၏တိကျမှုနှင့်သို့မဟုတ်ခိုင်လုံသောအကျိုးသက်ရောက်မှုကိုသက်ရောက်နိုင်သောပြောင်းလဲမှုများမှမည်သူ့ကိုမဆိုစာရေးခြင်း။			
• တစ်စုံတစ်ရာသော (သို့) အများစုခိုင်မှန်နယ်စပ်တွင်အခြေထားသောပစ္စည်းများ၊ မူလသတ်မှတ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီခြင်း။			
မြောက်အမေရိကကုန်သွယ်ရေးသဘောတူစာချုပ်တွင်ထိန်းသိမ်းမှုများအတွက်သတ်မှတ်ထားသောနှုန်းဆောင်းပါးတွင်အထူးသဖြင့်ကင်းလွတ်သည်။			
၄၁။ သို့မဟုတ်နောက်ဆက်တွဲ ၄၁၁ ကိုထပ်မံထုတ်လုပ်ခြင်းမရှိ၊ နယ်စပ်တိုက်ပြင်ရှိအခြားမည်သည့်လုပ်ဆောင်မှုမှမရှိပါ။			
ပတ်များ၊ AND			
• ဤလမ်းညွှန်တွင်ပါဝင်သည်	ချိတ်ဆက်မှုအားလုံးပါဝင်စာမျက်နှာ		
၁၁ က။ ခွင့်ပြုချက်မှတ်	၁၁ ခ။ ကုမ္ပဏီ		
၁၁ က။ အမည်	၁၁ ခ။ ခေါင်းစဉ်		

[illegible]

နောက်ဆက်တွဲ။

JRE

စာမျက်နှာ ၂၂၈

၁ က။ အမေရိကန်စင်အစီကစိတ်ဝင်စားသူ (USPM) (အမည်အပြည့်အစုံနှင့်လိင်)		ကုန်သွယ်ဆောင်	သင်္ဘောစုက	PRO NO ၊
၁။ USPMI စီ EIN (IRS) သို့မဟုတ် ID နံပါတ်။		က။ ရေသွယ်ပို့စိတ်အပိုင်များ ဆက်စပ်	ပို့ကုန် 2. နေ့စွဲ	၃။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးဆိုင်ညွှန်းနံ။ NO ၊
၄ က။ အဆုံးစွန်ကောင်စီစင် (အမည်နှင့်လိင်စာအပြည့်အစုံ)		ဆက်စပ်မှုမရှိပါ	အထူးသွန်ကြားချက်များ	
၆။ ကြားဖြတ်ကောင်စီစင် (အမည်နှင့်လိင်စာအပြည့်အစုံ)				
၅ က။ ကြိုတင်ခွင့် ပြုခြင်းကိုယ်စားလှယ် (စာမည်အပြည့်အစုံနှင့်လိင်စာ)		သင်္ဘော VIA လေ	သမုဒ္ဒရာ	ခိုင်မာအောင်
၅။ အောက်စီ EIN (IRS) ကို FORWARDING ၊		6. ORIGIN OR FTZ NO စီအမှတ် (ပြည့်နယ်) ၊		၇။ နောက်ဆုံးသတ်မှတ်ထားသောနိုင်ငံ
8. သယ်ယူပို့ဆောင်နေပါသည့် Ports (သာသင်္ဘော)		၁၄။ သယ်ဆောင်သူ IDENTIFICATION CODE		၁၅ ၊
၁၀။ တင်ပို့သူ		ပို့ကုန် ၁၁ ဆီကမ်း	၁၆	17. အန္တရာယ်ရှိသောပစ္စည်းများ ဟုတ်တယ် မဟုတ်ဘူး
၁၂။ ဆီကမ်း (ရေသွယ်နှင့်လေသွယ်)		13. CONTAINERIZED (သာသင်္ဘော) ဟုတ်တယ် မဟုတ်ဘူး	စည်းမျဉ်းကုတ်စံနံ 18	၁၉။ ပို့ကုန်ပို့ကုန် ဟုတ်တယ် မဟုတ်ဘူး
၂၀။ ကုန်ပစ္စည်းများအသား (ခ) စီစစ်ခြင်းချက် (ကော်လံ ၂၂၊ ၂၃ ကိုသုံးပါ)		တင်ပို့ခြင်းအလေးချိန် (ကီလိုဂရမ်)		တန်ဖိုး (အမေရိကန်ဒေါ်လာ) ဆင်ကုန်မျှန်သပ် (မရောင်းချနိုင်သောပစ္စည်းများဟုတ်ကုန်ကုန်ရောင်း ရောင်း)
D / F သို့မဟုတ် M		၁။ အရအတွက် - စာအုပ်အမှတ် (များ)	၁၆။ / ထုတ်ကုန်အရအတွက် / ယာဉ်ခေါင်းစဉ် NUMBER ကို	
၁၂)		၂၂	၂၃) 42 ((၂၄)
				(၂၆)

[illegible]

စာမျက်နှာ ၂၂၉

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဘဏ်လုပ်ငန်းအုပ်စု
Bizbank ကော်ပိုရေးရှင်း
PO BOX 1000, Atlanta Georgia 30302-1000
CABLE လိပ်စာ: Bizbc
TELEX NO ။ 1234567
SWIFT NO ။ BBZABC 72

မူရင်း

ကျွန်ုပ်တို့၏အကြံပေး **နံပါတ်**: EA0000091
အကြံပေးချက်ရက် - 6002RAM80
ထုတ်ပေးသောဘဏ် ref: 14322 / IBH / 2133
သက်တမ်းကုန်ဆုံးရက် - 23JUN2006

**** TNUOMA ****
00.000,52 **** DSU

: YRAICIFENEB
.OC YLPPUS EHT သတိပြုမိသည်
TEERTS.WN HTUOS 6532
54303 AIGROEG, ATNALTA

: TNACILPPA
GNOK GNOH BHH
EVIRD LAIRTSUDNI 43
GNOK GNOH, LARTNEC

အောက်ပါချေးငွေများကိုအောက်ပါစာဖြင့်သင့်အားအကြံဉာဏ်ပေးရန်တောင်းခံသည်။

တတိယ Hong Kong ဘဏ်
1 ဗဟိုမျှော်စင်
ဟောင်ကောင်

၎င်း၏သတ်မှတ်ချက်များနှင့်အခြေအနေများနှင့်အောက်ပါအတိုင်းလမ်းညွှန်ပါစေ။

ငွေတောင်းခံလွှာ၏ 100 ရာခိုင်နှုန်းအတွက်မြင်ကွင်းတွင် DUPLICATE တွင်သင်၏ရေးဆွဲထားသည့်အကွရာများအားအသိပေးခြင်းအားဖြင့်ချေးငွေရရှိနိုင်ပါသည်။
အောက်ပါစာရွက်စာတမ်းများအားဖြင့်အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအပေါ်ရေးဆွဲတန်ဖိုး။

၁။ မိတ္တူ ၁ ခုနှင့်မိတ္တူ ၃ ခုတွင်ကူးရေးသောငွေတောင်းခံလွှာကိုလက်မှတ်ထိုးသည်။

၂။ HONG KONG ၏တတိယမြောက်ဟောင်ကောင်ဘဏ်၏အမှာစာကိုသမဝါယမဘဏ် ၃ ခု၊
လျှောက်ထားသူနှင့်မှတ်သားထားသောကုန်တင်ယာဉ်များကိုအသိပေးအကြောင်းကြားပါ။

၃။ မိတ္တူ ၂ ခုပါစာရင်း။

သက်သေသာဓက - - ထင်းရှူးပင် ၅၀၀၀ - **တစ်ခုလုံး** မှ ၈ မှ ၁၂ အထိ
FOB SAVANNAH, ဂျော်ဂျီယာ

မှပေးပို့သော : SAVANNAH, ဂျော်ဂျီယာ **TO** : ဟောင်ကောင်
နောက်ဆုံး တင်ပို့မည့်နေ့ - 02JUN2006

တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းတင်ပို့ခွင့်မပြု လွှဲပြောင်းခြင်းကိုခွင့်မပြုပါ

အပြင်ဖက်ရှိဘဏ်များအားလုံးသည်ဟောင်ကောင်အကျိုးခံစားခွင့်ရှိသူများအတွက်ဖြစ်သည်။
စာရွက်စာတမ်းများကို B / L နေ့မှစ၍ ၂၁ ရက်အတွင်း ကြိုတင်၍ တင်ထားရမည်။

ကျွန်ုပ်တို့၏ Correspondent ၏တောင်းဆိုချက်အရကျွန်ုပ်တို့သည်ဤချေးငွေကိုအတည်ပြုပြီး၎င်းနှင့်အတူပါ ဝ င်ပတ်သက်မှုကိုလည်းပါ ဝ င်သည်။
အောက်နှင့်ရေးဆွဲထားသည့်ပုံများကိုဤချေးငွေ၏သတ်မှတ်ချက်များနှင့်အညီအမေရိကန်မူချီးမြှင့်မည်။

ကျေးဇူးပြုပြီးဒီဂရီယာကိုသေချာစစ်ဆေးပါ။ အကယ်၍ သင်သည်သတ်မှတ်ချက်များနှင့်ကိုက်ညီမှုမရှိပါက OR
အခြေအနေများ၊ ပြင်ဆင်မှုအတွက်စီစဉ်ရန်သင့်ဝယ်သူနှင့်ဆက်သွယ်ပါ။

နောက်ဆက်တွဲ။

၂၄၁

စာမျက်နှာ ၂၃၀

ယူအက်စ်ဒေါလာ \$ ၁

၃

ဒီ ပါ FIRST ချိန်း၏ (ဒုတိယမရတဲ့)

၏အမိန့်မှပေးဆောင်

၄

၅

ယူအက်စ်ဒေါလာ

Value ကိုလက်ခံရရှိခြင်းနှင့်၏အကောင်မှတူညီသောအားသွင်း

၆

ရန်

နံပါတ် ၇

၉

၁၂

ရက်စွဲ

၈

စိုင့်မြင့်သက်တမ်း

၁၀

အမေရိကန်ရုံးများ

Alabama အာဘီမာမီနီ

ဘာမင်ဂမ်

အလက်ဇန္ဒရီယာ

ကျောက်ချစ်ခန်း

အရီဇိုနား

ဖိုးနစ်

Tucson

Arkansas ပြည်နယ်

Little Rock

ကယ်လီဖိုးနီးယား

Fresno

အိုရ်

Irvine

Los Angeles မြို့ (Downtown)

လော့စ်အိန်ဂျယ်လစ်စ် (အနောက်ပိုင်းအိတ်တီယူပြည်နယ်)

မြောက်ပင်လယ်အော်

Oakland

Sacramento

San Diego မု

ဆန်ဖရန်စစ္စကို

San Jose

Ventura ကောင်တီ

ကော်လိုရာဒို

Denver

ကော်နက်တိကပ်

မြို့လယ်

ဝဲ

နွေ

Philadelphia တွင်, PA

ဧရီဇိုနီ

ကိုလံဘီယာ

နွေ

ဗာဂျီနီးယားမြောက်ပိုင်း

ဖလော်ရီဒါ

သန့်ရှင်းသောရေ

Fort Lauderdale

Jacksonville

မိုင်ယာမီ

Orlando တွင်

ဂျော်ဂျီယာ

အတ္တလန်တီ

Savannah

ဟာဝိုင်ယံနှင့်

ပစိဖိတ်ကျွန်းများ

ဟိုနိုလူလူ

ချီကာဂို

ပုသိမ်

Rockford

အင်ဒီယားနား

အင်ဒီယာနာပိုလစ်စ်

အိုင်အိုဝါ

Des Moines

Kansas ပြည်နယ်

Wichita

ကင်တပ်ကီ

Lexington

Louisville

Louisiana

New Orleans

မိန်း

Portland

မေရီလန်ပြည်နယ်

Baltimore

မက်ဆာချူးဆက်

ဘော်စတွန်

မီချီဂန်

ဒက်ထရွိုက်

Grand Rapids

Pontiac

မင်နီဆိုတာ

မင်နီယာပိုလစ်စ်

မစ္စစ္စပီ

ဂျက်ဆင်

မစ်ဆူရီ

Kansas City

စိန်လူးဝစ်

Montana

Missoula

Nebraska

အိုမန်

နီဗားဒါး

Las Vegas

ရီဂို

New Hampshire

ပိုစမောက်

ဂျာစီအသစ်

Newark

Princeton

နယူးမက္ကစီကို

အယ်လ် Paso, TX အားဖြင့်တာဝန်ယူထားသောအရာရှိသည်

နယူးယောက်

ကျွန်း

Harlem

လောင်းကျန်း

နယူးယောက်

Rochester

အနောက်

မြောက်ကာရိုလိုင်းနား

Charlotte

Greensboro

Raleigh

မြောက်ဒါကိုတာ

Fargo

အိုဟိုင်းယိုးပြည်နယ်

စင်စင်နတ်

ကလိမ်လန်

ကိုလံဘတ်

ဥက္ကလာဟိုးမား

ဥက္ကလာဟိုးမားစီးတီး

Tulsa

အော်ရီဂွန်

Portland

Pennsylvania ပြည်နယ်

Philadelphia

Pittsburgh

Puerto Rico

San Juan

Rhode Island

Providence

တောင်ကယ်ရိုလိုင်းနား

Charleston

ကိုလံဘီယာ

ဂရင်းဗိုင်း

တောင်ဒါကိုတာ

Sioux ရေတံခွန်

Tennessee ပြည်နယ်

နောက်

နောက်

Nashville

တက္ကဆက်

Austin

အယ်လ်ပိုဆို

Fort Worth

ဟူစတန်

San Antonio တွင်

Utah

Salt Lake City,

ဗားမောင့်

Montpelier

ဗာဂျီနီးယား

ဗာဂျီနီးယားမြောက်ပိုင်း

Richmond

ဝါရှင်တန်

ဆီယက်တယ်

စပိန်

အနောက်ဗာဂျီနီးယား

Charleston

ဘီး

Wisconsin

မီဝါဂီး

မက်လာပါ

Denver, CO ဖြင့်တာဝန်ယူထားသောအရာရှိသည်

အမေရိကန်ကျွန်းသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

J9E

စာမျက်နှာ ၂၉၈

နယ်ဒါကာရိုင်းများ

အာဖရိကန်နွေတန်

ကဘူးလ်

အယ်လ်ဘားနီးယား

Tirana

အယ်လ်ဂျီးရီးယား

Algiers

အင်ဂိုလာ

လွဒါ

အာဂျင်တီးနား

Buenos Aires

ဩစတြေးလျ

ကင်ဘာရာ

ပျပ်

ဆစ်အို

ဩစတြီးယား

ဗီယင်နာ

အစာဘိုင်ဂျန်

ဘာကူ

ဘဟားမား

နာဆော

ဘာရိုနီး

မန်နာ

ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်

ဒါကာ

ဘာဘေးဒိုးစ်

Bridgetown

ဘယ်လ်ဂျီယံ

ဘရပ်ဆယ်

ဘီလိစ်

Belmopan

ဘီနင်

ပေါ့တိုဗို / ကိုတိုဗို

ဘောစနီးယားနှင့်

ဟာဇီဂိုဗီးနား

Sarajevo

ဘော့ဆွာနာ

Gaborone

ကင်မရွန်း

oundရာဝတီ

ကနေဒါ

Calgary

Montreal

Ottawa

တိုရွန်တို

ချီလီ

စန်တီယာဂို

တရုတ်

ပေကျင်း

ချန်ဒူး

ကွမ်ကျိုး

ရှန်ဟိုင်း

Shenyang

ပူဟန်

ကိုလံဘီယာ

Bogotá

ကွန်ဂို (DRC)

ကင်ရှာဆာ

ကောစတာရီကာ

San José

ကုတ်အစ္စတား

Abidjan

ခရိုအေးရှား

Zagreb

ဆိပ်ပရပ်စ်

ချီကိုစီယာ

ချက်သမ္မတနိုင်ငံ

ပရာဂ်

ဒိန်းမတ်

ကိုပင်ဟေဂင်

ဒိုမီနီကန်

သမ္မတနိုင်ငံ

စန်တိုဒိုမင်ဂို

အီကွေဒေါ

ကွီတို

အီဂျစ်

ဂမ်ဘီယာ

ဘန်ဂျူး

ပြင်သစ်

ပရစ်

ဂျော်ဂျီယာ

တီဘီလီ

ဂျာမနီ

ဘာလင်

ဒက်ဗေ့လ်

ဖရန်ဖတ်

မြို့နယ်

ဂါနာ

အက်ကရာ

ဂရိ

အေသင်

ဂွာတီမာလာ

ဂွာတီမာလာမြို့

ဂီနီ

Conakry

ဟေတီ

Port-au-Prince

ဟွန်ဒူးရပ်စ်

Tegucigalpa

ဟောင်ကောင်

ဟန်ဂေရီ

ဘူဒါပတ်

အိုက်စလန်

ချက်ယာစစ်

အိန္ဒိယ

အာမက်

ဘန်ဂလို

ချင်နိုင်း

Hyderabad

ကာလကတ္တား

မွန်ဘိုင်း

နယူးဒေလီ

အင်ဒိုနီးရှား

ဂျကာတာ

ဂျော်ဒန်

အာမန်

ကာကေးစတန်

Алматы

ကင်ညာ

နိုင်ရိုဘီ

ကိုးရီးယား (တောင်)

ဆိုးလ်

ကိုဆိုဂျီ

Pristina

ကွပ်စ်

ကွပ်စ်စီးတီး

လတ်ဗီးယား

ရီဂါ

လက်ဘနွန်

ဘေရွတ်

လီဆိုသို

Maseru

လိုက်ဘေးရီးယား

မွန်ဂိုးဗီးယား

လစ်ဗျား

ထရီပိုလ်

လစ်သူရေးနီးယား

ဗီလီယပ်စ်

မက်ဆီဒိုးနီးယား

Skopje

မဒါဂက်စကာ

Antananarivo

မာလာဝီ

Lilongwe

မလေးရှား

ကွာလာလမ်ပူ

မာလီ

Bamako

မော်လတာ

Valletta

Mauritius

နယ်သာလန်

ဟိဂ်

နယူးဇီလန်

အောကလန်

ကောင်းပြီ

နီကာရာဂွာ

မာနာဂွာ

နိုင်ဂျီးရီးယား

ဂလော့စ်

နော်ဝေး

ဘရာဇီး
Brasilia
ife
ရီယိုဒီဂျနေရီ
ဆောပိုလို

ဘရူနိုင်း
Bandar Seri Begawan

ဘုဂေးရီးယား
ဆွီဖီယာ

ဗမာ
ရန်ကုန်

Burkina Faso
Ouagadougou

ကမ္ဘောဒီးယား
ဖနွမ်းပင်

ကိုင်ရို
အယ်လ်ဆာပေးဒေါ
San Salvador

အက်စ်တိုးနီးယား
Tallinn

အီသီယိုးပီးယား
အက်ဒစ်ဘာဘာ

ဥရောပ
ပြည်ထောင်စု
ဘရပ်ဆဲလ်

ဖီဂျီ
Suva

ဖင်လန်
ဟယ်လ်စင်ကီ

ဂါဘန်
Libreville

အီရတ်
ဘီဂ္ဂမ်

အိုင်ယာလန်
Dublin

အစ္စရေး
ယေရုရှလင်မြို့
တဲလ်အဗစ်

အီတလီ
မီလန်
ရောမ

ဂျမေကာ
Kingston

ဂျပန်
အိုဆာကာ - ကိုဘေး
တိုကျို

Port Louis

မက္ကစီကို
တွအလာဂျာရာ
မက္ကစီကိုစီးတီး
Monterrey

မွန်ဂိုလီးယား
Ulaanbaatar

မွန်တီနီဂရိုး
Podgorica

မော်ရိုကို
Casablanca

မိုဇမ်ဘစ်
မတွကွဲပြား

နမီးဘီးယား
မင်္ဂလာပါ

ဒီဂါလီ
ဆော်ဒီအာရေဗျ
Dhahran

ဂျေဒါ
ရီယာ

ဆီနီဂေါ
ဒါကာ

ဆားဘီးယား
ဘီဂရိတ်

စင်ကာပူ
စလိုဗက်သမ္မတနိုင်ငံ
Bratislava

ဆလိုဗေးနီးယား
Ljubljana

အော်စတြီးယား
အင်နစ်

ယူနိုက်တက်
နိုင်ငံတော်
လန်ဒန်

ဥရူဂွေး
Montevideo

ဥဘောက်ကစ္စတန်
Tashkent

ဗီယက်နမ်
ဟနိုင်း
ဟိုချီမင်းစီးတီး

ဇမ်ဘီယာ
လူဆာကာ

* အမေရိကန်နိုင်ငံခြားရေး ဝန်ကြီးဌာန

250

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ဆောင်မှုတင်ပို့မှုအတွက်အခြေခံလမ်းညွှန်

စာမျက်နှာ ၂၃၉

အခြေခံလမ်းညွှန် T

။ ကုန်သွယ်ရေး

“ A အခြေခံလမ်းညွှန်မှ သတင်းအချက်အလက်နှင့်အတူ
ပြည်ပသို့တင်ပို့ရောင်းချခြင်းသည်အလားတူပင်ဖြစ်သည်
လာမယ့်တံခါးကိုရောင်းအဖြစ်လွယ်ကူသော။ ”

David Abney

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်
ယူပီအက်စ်

L SER

အသံ

အိုပိုကုန်

“ ပို့ကုန်အတွက်အခြေခံလမ်းညွှန် ကတစ်ခုတည်းပါ
သင်လျှင်အချက်အလက်များ၏အကြီးမားဆုံးသောအရင်းအမြစ်
တင်ပို့မှုကြိုးစားနေ။ ”

Tomas Hult

Byington သည်ဥက္ကဋ္ဌChairmanနှင့်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးပါမောက္ခဖြစ်သည်
မီချီနပ်ပြည်နယ်တက္ကသိုလ်

Ting

တရားဝင်အမေရိကန်အသေးစားနှု

"ဒီအသေးစိတ်စာအုပ်အဘယျသို့ထုတ်ဖော်ပြထား
အဘယ်ကြောင့်နှင့်မည်သို့ - အကျဉ်းချုပ်ဇာတ်လမ်းများနှင့်အတူ၊
စစ်ဆေးရမည့်စာရင်းများ၊ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းအစီအစဉ်များနှင့်မြောက်မြားစွာ
အောင်မြင်မှုပုံပြင်များ။ ”

Kimberly ဘရောင်း, Ph.D ဘွဲ့ကို

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်
Amethyst Technologies က, LLC

[export.gov/basicguide](https://www.export.gov/basicguide)

ISBN 978-0-16-092095-0

9 0 0 0

အမေရိကန်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ဆောင်မှု
1401 ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေရိပ်သာ, NW
ဝါရှင်တန်ဒီစီ 20230

[export.gov](https://www.export.gov)
[buyusa.gov](https://www.buyusa.gov)

အမေရိကန် - အမေရိကန်ကုန်သွယ်ရေး

9 780160 920950

1308-08-49