2020 ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ပဲပိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်း ဝယ်ယူမည့်သူများအတွက် သွင်းကုန်လက်စွဲစာအုပ်

ဤအတွက် ပြုစုရေးသားသည်-

WISHH

ပြုစုရေးသားသူ-

ROOSTER STRATEGIC SOLUTIONS

MICHIGAN SOYBEAN COMMITTEE

မာတိကာ

အပိုင်း 1-
"UFO" ဆိုသည်မှာ အဘယ်နည်း၊ စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ ထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချ သူများက ၎င်းကို အဘယ်ကြောင့် ရှောင်ရှားကြသနည်း။ 3
အရောင်းဝန်ထမ်း၏နေရာတွင် ဝင်၍ စိတ်ကူးကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ယုံကြည်စိတ်ချရသည်၊ အောင်မြင်နိုင်စွမ်းရှိသည်၊ အရည်အချင်းပြည့်ဝသည်ဟု ရှုမြင်ခံရစေရန် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ဆိုသည်နှင့်ပတ်သက်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်သော အသိအမြင်များ ရရှိလာနိုင်ပါသည်။

အပိုင်း 2-
"ယခင်က မဆက်သွယ်ဖူးသေးသူများကို အစိမ်းသက်သက် စတင်ဆက်သွယ်ခြင်း" အစား သုံးနိုင်သည့်နည်းများ 5
မိမိအတွက် ရောင်းချပေးသူ ဖြစ်လာနိုင်သည့် ကုန်ကြမ်းတင်ပို့သူတစ်ဦးထံ မဆက်သွယ်မီ ပြုလုပ်ရမည့် ကြိုတင်ပြင်ဆင် ဆောင်ရွက်မှုများနှင့် ဆက်သွယ်မှုများ၊ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးကို ချဉ်းကပ်ရန် အခြားနည်းလမ်းများ။

အပိုင်း 3-
ဝေါဟာရအသုံးအနှုန်းများ 6
မှန်ကန်သော ဝေါဟာရများကို သင် အသုံးပြုခြင်းမရှိပါက "သတိထားရမည့် အမှတ်သင်္ကေတများ" ကို ပြသမိပါလိမ့်မည်။ ကုန်သွယ်ရေးတွင် အသုံးများသော စကားအသုံးအနှုန်းနှင့် ဝေါဟာရများအား လေ့လာရန် အချိန်ယူပါ။ စာချုပ်သုံးဝေါဟာရများစာရင်းကို ဖတ်ရှုလေ့လာပြီး ကွက်လပ်များကို စတင်ဖြည့်စွက်လိုက်ပါ။

အပိုင်း 4-
ဒေသဆိုင်ရာ အရောင်းပိုင်းရုံးခန်းများ၊ စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်ပစ္စည်း၏ မူလဇာစ်မြစ်ကို ဖော်ပြခြင်းမပြုသည့် ပြည်ပပို့အရောင်းစာချုပ်များ၊ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများနှင့် ပွဲစားများ 9
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု စျေးကွက်အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်နည်းနှင့် လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းအမျိုးမျိုး ပါဝင်လှုပ်ရှားနေကြသော အခန်းကဏ္ဍများအကြောင်း သင် သိသင့်သည်များ။

အပိုင်း 5-
အကြွေးနှင့် အခြားဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများ 10
အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းနည်းပါးသော စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို ရောင်းဝယ်သောအခါတွင် အမှားအယွင်းများ၊ နားလည်မှုအလွဲများ သို့မဟုတ် တွက်ချက်မှုအလွဲများ ဖြစ်ပေါ်၍မရပါ။

အကြွေးမှတ်တမ်း စစ်ဆေးခြင်း *13*
Dun & Bradstreet *14*
ငွေထုတ်ခွင့်ပေးစာ *14*
စျေးနှုန်းအတက်အကျကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ *15*

အပိုင်း 6-
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ပဲပိစပ်နှင့် ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်စျေးကွက်အပေါ် ခြုံငုံသုံးသပ်ချက် 14
ထုတ်ကုန်စီးဆင်းမှု *19*
ထုတ်ကုန်စာရင်း *22*
တင်ပို့ရောင်းချသူ အမျိုးအစားများ *23*

နိဂုံး- 19

မိတ်ဆက်-

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ ဘရာဇီးနှင့် အာဂျင်တီးနားတို့သည် ပဝိစပ်နှင့် ပဝိစပ်ထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကြီးမားဆုံး ထုတ်လုပ်သူနှင့် တင်ပို့ရောင်းချသူများ ဖြစ်ကြသည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ထွက်ရှိသော ပဝိစပ်မှာ ဈေးနှုန်း၊ အရည်အသွေးနှင့် ယုံကြည်စိတ်ချရမှုအရ ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ဝယ်သူများအဖို့ များသောအားဖြင့် နှစ်သက်ဖွယ်အကောင်းဆုံးဖြစ်သည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု စီးပွားရေးဝေလေ့ထုံးစံ၏ တန်ဖိုး၊ စာချုပ်ကို လိုက်နာစောင့်ထိန်းမှုနှင့် ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးတို့ကို အလွန်ရရှိလိုကြပါသည်။ သို့သော်လည်း ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ပဝိစပ်တင်သွင်းသူများအဖို့မူ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချပေးမည့်သူများနှင့် ချိတ်ဆက်ရခြင်းမှာ ခက်ခဲနိုင်ပါသည်။

အထူးသဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ အသားဓာတ်ကြွယ်ဝသော ပဝိစပ်အဆီအနှစ် (SPC) နှင့် အသားဓာတ်ထုတ်ယူထားသော ပဝိစပ်မှုန့် (ISP) စသည့် ပြုပြင်ဖန်တီးထားသော ပဝိစပ်ထုတ်ကုန်များကို ဝယ်ယူရာတွင် တင်ပို့ရောင်းချသူနည်းပါးသောကြောင့် ခက်ခဲနိုင်ပါသည်။ များသောအားဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချသူအချို့မှာ အသေးစား၊ အလတ်စားနှင့် သူတို့မသိသော ပဝိစပ်တင်သွင်းသူများထံမှ ဖုန်းခေါ်ဆိုမှုများကို လက်ခံဖြေဆိုခြင်းမပြုပါ။ ၎င်းမှာ ဝယ်သူတစ်ဦးအဖို့ အလွန်ထူးဆန်းနေနိုင်ပါသည်။ မည်သို့ပင်ဆိုစေ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဝယ်ယူရခြင်းမှာ မခက်ခဲသင့်ပါ။ ပုံမှန်အားဖြင့်ဆိုလျှင် ရောင်းချသူတစ်ယောက်မှာ ကုန်ပစ္စည်းများကို ပိုမိုရောင်းချနိုင်ရန် စိတ်အားထက်သန်ပြီး လိုလိုလားလားရှိနေရပါမည်။ စီးပွားရေးတွင် ရောင်းချခြင်းမှာ အားစိုက်ကြိုးပမ်းရန်လိုအပ်သော ကိစ္စရပ်ဖြစ်သော်လည်း ဝယ်ယူရခြင်းမှာမူ လွယ်ကူနေသင့်ပါသည်။ သို့သော်လည်း ပဝိစပ်နှင့် ပဝိစပ်ထွက်ကုန်များကို ရောင်းချသူများမှာ မရင်းနှီးသော လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများနှင့် ဆက်ဆံလုပ်ကိုင်ရမည့်အပေါ် သံသယရှိတတ်ကြပါသည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ပဝိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူရန် အလားအလာရှိသူတစ်ဦးအနေဖြင့် တင်ပို့ပေးမည့်သူအား ဆွဲဆောင်နိုင်ရေးနှင့် လုပ်ငန်းလုပ်ရန် အသင့်ဖြစ်နေသည်ဟု ထင်ရစေရေးအတွက် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဈေးကွက်မှ ဝယ်ယူစုဆောင်းရန် ကြိုးပမ်းသည့်အခါ အတွေ့အကြုံမရှိသေးသော ဝယ်သူများမှာ တွေ့ရများသောအမှားအယွင်း အများအပြားကို ကျူးလွန်မိတတ်ပါသည်။ များသောအားဖြင့် တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးသည် ဝယ်သူအသစ်တစ်ဦးနှင့် နှုတ်ဖြင့်၊ အီလက်ထရောနစ်နည်းလမ်းဖြင့် သို့မဟုတ် မျက်နှာချင်းဆိုင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရာတွင် "သတိထားရမည့် အမှတ်သင်္ကေတများ" ကို စောစောစီးစီး သတိပြုမိသွားတတ်ပါသည်။

ဤလက်စွဲစာအုပ်မှာ တင်ပို့ရောင်းချသူများ၏ သံသယစိတ်နောက်ကွယ်မှ ကြောင်းကျိုးဆင်ခြင်ပုံကို ပဝိစပ်တင်သွင်းသူများ နားလည်စေရန်၊ အဖြစ်များသောအမှားအယွင်းများကို ရှောင်ရှားနိုင်စေရန်နှင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ပဝိစပ်ထွက်ကုန်များအား အောင်မြင်စွာတင်သွင်းနိုင်မည့် အလားအလာကို တိုးမြှင့်နိုင်စေရန်အတွက် ကူညီပေးရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။

အပိုင်း 1-

"UFO" ဆိုသည်မှာ အဘယ်နည်း၊ စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ ထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းချသူများက ၎င်းကို အဘယ်ကြောင့်ရှောင်ရှားကြသနည်း။

အရောင်းဝန်ထမ်း၏နေရာတွင် ဝင်၍ စိတ်ကူးကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ယုံကြည်စိတ်ချရသည်၊ အောင်မြင်နိုင်စွမ်းရှိသည်၊ အရည်အချင်းပြည့်ဝသည်ဟု ရှုမြင်ခံရစေရန် ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ ဆိုသည်နှင့်ပတ်သက်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်သော အသိအမြင်များ ရရှိလာနိုင်ပါသည်။

"UFO" တစ်ခုဆိုသည်မှာ ထူးခြားဆန်းကြယ်ပြီး ဘာမှန်းမသိသော တစ်စုံတစ်ရာ - အမျိုးအမည်မသိ ပျံသန်းနေသောအရာဝတ္ထုတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ပဝိစပ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍနှင့် စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်ပစ္စည်း လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးတွင် တင်ပို့ရောင်းချသူများအနေဖြင့် သူတို့နှင့်မသိသော နိုင်ငံခြားမှ ဝယ်သူများကို "UFO များ" ဟု သတ်မှတ်ရည်ညွှန်းခြင်းမှာ အထူးအဆန်းမဟုတ်ပါ။ ပဝိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို ဝယ်ယူရန်အတွက် ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော ဝယ်သူတစ်ဦးအနေဖြင့် သင်သည် ထိုသို့ တံဆိပ်ကပ်ခံရခြင်း မရှိစေရန် ရှောင်လွှဲသင့်ပါသည်။ ထို့အတွက်ကြောင့် ရည်ရွယ်ချက်ခိုင်မာပြီး အလေးအနက်ရှိသော ဝယ်သူများစွာမှာ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးထံသို့ မှားယွင်းသောသတင်းစကားကို ပါးမိပြီး အလျင်အမြန်ပယ်ချခံရကာ အထက်ပါအတိုင်း တံဆိပ်ကပ်ခံကြရပါသည်။ နိုင်ငံခြားမှ အမှန်တကယ်သုံးစွဲမည့်သူများအတွက် ကုန်ပစ္စည်းများ ရှာဖွေဝယ်ယူပေးနေသည့် ပွဲစားများ သို့မဟုတ် ကြားလူများက ရောင်းချသူများကို အများအားဖြင့် ဆက်သွယ်လာကြပါသည်။ ရောင်းချသူအများအပြားမှာ ထိုကြားခံကိုယ်စားလှယ်များကို ကုန်သွယ်ရာတွင် ဘာတာဝန်မျှ မယ်မယ်ရရမရှိဘဲ အမြတ်အစွန်းကို အလျင်အမြန်ရယူလိုသူများဟု ရှုမြင်ပြီး အထင်အမြင်သေးတတ်ကြပါသည်။ သင်သည် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ပဝိစပ်ထွက်ကုန်တစ်ခုခုကို ဝယ်ယူလိုသည့် ထုတ်လုပ်သူတစ်ဦးဖြစ်ပါက ထိုအကြောင်းကို ရှင်းလင်းစွာပြောပြဖြစ်ကြောင်း သေချာပါစေ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချသူများမှာ လုပ်ငန်းပိုင်းနှင့် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုမရှိဘဲ လက်တွေ့အလုပ်ဖြစ်နိုင်သော အရောင်းအဝယ်တစ်ခုကို ဖန်တီးပေးနိုင်စွမ်းမရှိသည့် "UFO" ပွဲစားများနှင့် ကြားလူများထံမှ အကျိုးမဖြစ်သည့် စုံစမ်းမေးမြန်းမှုများစွာကို လက်ခံခဲ့ကြရဖူးသည်။

ထို့ထက်ပိုဆိုးသည်မှာ အချို့သောစုံစမ်းမှုများသည် ဝယ်ယူနိုင်ခြေရှိသောသူအဖြစ် ဟန်ဆောင်ထားကြသည့် ပြိုင်ဘက်များ၏ အဖိုးတန်သော စျေးနှုန်းသတ်မှတ်မှုနှင့် စျေးကွက်ဆိုင်ရာ အချက်အလက်များအား နှိုက်ယူရန် စုံစမ်းမေးမြန်းမှုများ ဖြစ်နေခြင်းဖြစ်သည်။ ကံမကောင်းစွာပင် ထိုသို့သော ဆိုးရွားသည့်အတွေ့အကြုံများကြောင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချသူအများစုမှာ သူတို့နှင့်မသိသော တင်သွင်းသူအသေးစားများနှင့် ဆက်ဆံသည့် အခါ အလွန်သံသယထားပြီး စိတ်မရှည်ဖြစ်လာကြပါသည်။

ပယ်ချခံရခြင်းနှင့် “UFO” အဖြစ် သတ်မှတ်ခံရခြင်းအား ရှောင်ရှားနိုင်ရန် စဉ်းစားသုံးသပ်ရမည့် အဓိကအချက်အချို့မှာ ယခုအတိုင်းဖြစ်သည်-

လုံလောက်စွာ ကောင်းမွန်ခြင်း - ပထမဆုံးအဆင့်မှာ လေ့လာစရာရှိသည်များကို လေ့လာရန်ဖြစ်သည်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုယ်သုံးသပ်ပြီးနောက် မိမိဝယ်ယူလိုသော ထုတ်ကုန်အကြောင်း အပြည့်အဝနားလည်အောင်လုပ်ပါ။ အရည်အသွေးပိုင်းဆိုင်ရာ မည်သို့သော အဓိကအချက်များမှာ သင့်အတွက်အရေးပါကြောင်း ဆုံးဖြတ်ပါ။ မည်သည့်အရည်အသွေးများရှိလျှင် လုံလောက်အောင်ကောင်းမွန်ပြီးဖြစ်ကြောင်း သိထားပြီး ၎င်းကို ရှိလျှင်ကောင်းသော်လည်း မရှိမဖြစ်မဟုတ်သော အခြားအရည်အသွေးများနှင့် ခွဲခြားပါ။ အမြင့်မားဆုံးသောအရည်အသွေးကိုသာ လိုချင်ကြောင်း တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးကို ပြောလျှင် ၎င်းမှာ လက်တွေ့မကျနိုင် သို့မဟုတ် စျေးနှုန်းကန့်သတ်ချက်မြင့်မားနိုင်ပါသည်။ တင်ပို့ရောင်းချသူမှာ စျေးကွက်အတွင်းရှိ ဝယ်သူများစွာကို ရောင်းချပေးနေသူ ဖြစ်လေ့ရှိသောကြောင့် ၎င်းကို ရိပ်မိသိရှိနိုင်ခြေ များပါသည်။ သို့ဆိုလျှင် သင်သည် အခြားလုပ်ငန်းကဏ္ဍတစ်ခုလုံးတွင် အကြောင်းတစ်ခုခုကြောင့် မည်သူမျှဝယ်ယူအသုံးမပြုသည့် ထုတ်ကုန်ကို ဝယ်ယူလိုနေခြင်းဖြစ်၍ လက်တွေ့မဆန်သော ဝယ်သူအဖြစ် သင့်ကို သတ်မှတ်ပယ်ချကြပါလိမ့်မည်။

အမှန်တကယ်သုံးစွဲမည့်နည်းလမ်းကို ပြောပြပါ - အခြေအနေများစွာတွင် ဝယ်ယူသည့်ထုတ်ကုန်ကို မည်သို့အမှန်တကယ်သုံးစွဲရန် ရည်ရွယ်ထားကြောင်း ရှင်းလင်းစွာပြောပြခြင်းအားဖြင့် တင်ပို့ရောင်းချသူအဖို့ သင့်အတွက်အသင့်လျော်ဆုံးသော ထုတ်ကုန်ကို ရွေးချယ်ထုတ်နုတ်ပေးနိုင်ရန် အထောက်အကူဖြစ်ပါမည်။ ဥပမာ၊ အဖျော်ယမကာတစ်ခုခုအတွက် သုံးမည့် အသားဓာတ်ထုတ်ယူထားသော ပဲပိစပ်မှုန့်မှာ အသားဓာတ်ဖြည့်ပစ္စည်းအဖြစ် သုံးသော ပဲပိစပ်မှုန့်နှင့် မတူညီပါ။ အလားတူ ပဲပြားလုပ်ရန်သုံးသော ပဲပိစပ်မှာလည်း ပဲပိစပ်အနှစ်အတွက်သုံးသည့် ပဲပိစပ်နှင့် မတူညီပါ။

ရှိရင်းစွဲအခြေအနေကို သိထားပါ - သင်သည် သင့်နိုင်ငံအတွင်း၊ လုပ်ငန်းကဏ္ဍအတွင်း သို့မဟုတ် သင့်စျေးကွက်အတွင်း ပဲပိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို ပထမဦးဆုံး ဝယ်ယူရန်စုံစမ်းသူ မဟုတ်ရန် ဖြစ်နိုင်ခြေ အလွန်များပါသည်။ ပဲပိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခုခုကို စုဆောင်းဝယ်ယူရန် စုံစမ်းနေစဉ် ကိုယ့်ကိုကိုယ် ပထမဆုံးမေးရမည့်မေးခွန်းမှာ- “ဒီထုတ်ကုန်ကို တခြားသူတွေက အခုလက်ရှိမှာ ဘယ်လိုမျိုးစုဆောင်းဝယ်ယူနေကြသလဲ” ထိုမေးခွန်းကို သင်ဖြေနိုင်ပြီဆိုလျှင် အဆိုပါ အခြားသူများသုံးနေသော ရင်းမြစ်ရှာဖွေဝယ်ယူမှုလမ်းကြောင်းအတိုင်း လိုက်လုပ်နိုင်ပါပြီ။ ထိုသို့လုပ်ခြင်းဖြင့် လိုချင်သောထုတ်ကုန်ကို ဝယ်ယူရန် စုံစမ်းစဉ် မိမိပြိုင်ဘက်သို့မဟုတ် အခြားလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုခုကို ထောက်ပြလျက် အခြားဝယ်သူများလည်းရှိကြောင်း ပြောပြနိုင်ပါသည်။ သို့ဆိုလျှင် အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုခုကလည်း ထိုထုတ်ကုန်ကို အောင်မြင်စွာ စုဆောင်းဝယ်ယူနေကြောင်း တစ်ဖက်မှသိသွားပါက သင့်ကို ချက်ချင်းယုံကြည်စိတ်ချသွားပါလိမ့်မည်။ ထိုဗဟုသုတကို အခြေခံလျက် တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးထံမှ ရရှိသော အတွေ့အကြုံကို လေ့လာသုံးသပ်ပြီး အခြားတင်ပို့ရောင်းချသူများ ချဉ်းကပ်နိုင်ပါသည်။

ရိုးသားပွင့်လင်းပါ - သင်လိုချင်သော ထုတ်ကုန်ကို သင် ဝင်ရောက်ထားသော စျေးကွက်အတွင်း စုံစမ်းရှာဖွေရာတွင် သင်သည် ပထမဦးဆုံးဖြစ်နိုင်ပါသည်။ လက်ရှိတွင် ထိုထုတ်ကုန်မှာ သင့်နိုင်ငံ သို့မဟုတ် ဒေသတွင်းသို့ ဝင်ရောက်နေခြင်းမရှိသည်မျိုး ဖြစ်နိုင်ခြေရှိပါသည်။ ထို့အတွက် မတောင်းပန်ပါနှင့်။ ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းပြောပါ။ ဤထုတ်ကုန်ကို သင်ယခင်က စုံစမ်းဝယ်ယူဖူးခြင်းမရှိကြောင်းနှင့် သင့်စျေးကွက်အတွင်း ၎င်းအား လက်ရှိအသုံးပြုနေသူတစ်ဦးကိုမျှ မသိကြောင်း တင်ပို့ရောင်းချသူကို ပြောပြပါ။ ထုတ်ကုန်ကို သင်အဘယ်ကြောင့် ဝယ်ယူလိုကြောင်း ရှင်းပြပါ။ ၎င်းကို မည်သို့အသုံးပြုရန် သင် စီမံထားကြောင်းနှင့် အဘယ်ကြောင့် ၎င်းကိုလိုအပ်ကြောင်း ရှင်းပြပါ။ သင် ဘာတွေကိုသိကြောင်းနှင့် ဘာတွေကိုမသိကြောင်း တင်ပို့ရောင်းချသူကို ပြောပြပါ။ တင်ပို့ရောင်းချသူအများစုမှာ သင်၏ပွင့်လင်းမှုကို အသိအမှတ်ပြုကြမည်ဖြစ်ပြီး ကူညီလိုကြမည်ဖြစ်ပါသည်။ အလွန်လျှို့ဝှက်တတ်သည်ဟု သင့်အပေါ်ရှုမြင်နေပါက တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးနှင့် ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ရန် အလွန်ခက်ခဲပါသည်။

နည်းတာက ပိုကောင်းတယ် – ဝယ်သူများ အများအားဖြင့် ကျူးလွန်လေ့ရှိသည့် အမှားအယွင်းတစ်ခုမှာ များလေလေ ကောင်းလေလေဟု ယုံကြည်ကြခြင်းဖြစ်သည်။ ဝယ်သူများစွာမှာ ရောင်းချမည့်ပမာဏအပေါ် သူတို့၏စိတ်ဝင်စားမှုကို လိုအပ်သည်ထက် ပိုပြောတတ်ကြပြီး သူတို့ဝယ်လိုသောပမာဏကို ချဲ့ကားပြောတတ်ကြပါသည်။ သို့သော် ထွက်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်လာလျှင် နည်းခြင်းက ပိုကောင်းပါသည်။ ရောင်းချသူများအဖို့ တစ်ဖက်က ပိုပြီးများများဝယ်ပါက ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေပိုများပြီး အထူးသဖြင့် ပထမဦးဆုံးမှာယူမှုဖြစ်လျှင်၊ ကိုယ်ရောင်းမည့်သူကိုလည်း မသိလျှင် လိုလားနှစ်သက်မှု လျော့ကျစေပါသည်။ အရေးအကြီးဆုံးမှာ ရိုးသားမှုရှိစေရန်နှင့် လက်တွေ့ကျသော မျှော်မှန်းချက်များကို ပြောပြနိုင်ရန် ဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့သောစကားကို ပြောပါ- “ကျွန်တော်ဝယ်ချင်တဲ့ ပမာဏက ဒီလောက်အထိ တိုးလာနိုင်ပေမယ့် လက်ရှိတော့ ကျွန်တော် အခုလောက်ပဲဝယ်ချင်ပါတယ်။

ဈေးနှုန်း- နောက်ဆုံးကျန်သည့် အသေးစိတ်အချက် - ဈေးနှုန်းကို လူတိုင်းသိလိုကြပါသည်။ ၎င်းကို နားလည်ပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် စိတ်ရှည်ရှည်ထားပါ။ ဝယ်သူများသည် ဈေးနှုန်းအကြောင်းကို မကြာခဏ စောလျင်စွာ ပြောတတ်ကြပါသည်။ အဓိကကျသော အသေးစိတ်အချက်များကို အတည်မပြုရသေးမီ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးကို ဈေးနှုန်းပြောရန် တွန်းအားမပေးပါနှင့်။ များသောအားဖြင့် ဈေးနှုန်းမှာ နောက်ဆုံးမှဆွေးနွေးရမည့် အသေးစိတ်အချက်ဖြစ်ပါသည်။ "သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး"၊ "ထုပ်ပိုးမှု"၊ "ဈေးနှုန်းလျှာထားချက်"၊ "အရည်အသွေး" နှင့် "ငွေပေးချေမှုစည်းကမ်းချက်များ" ကဲ့သို့သော အချက်အလက်များမှာ မည်သည့်ဘက်က မည်သည့်ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ရင်ဆိုင်ရမည်ဆိုသည့်အပေါ် သက်ရောက်မှုရှိပြီး ၎င်းကလည်း ဈေးနှုန်းအပေါ် တစ်ဖန်သက်ရောက်နေမည်ဖြစ်၍ ၎င်းတို့အားလုံးကို ဈေးနှုန်းအကြောင်းမပြောမီ အတည်ပြုဆုံးဖြတ်ထားရပါမည်။ ဝယ်သူတစ်ဦးက ဈေးနှုန်းကမ်းလှမ်းရန် စောစီးစွာတိုက်တွန်းနေပါက ရောင်းချသူမှာ သတိထားရမည်ဟူသော အသိ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ပါသည်။

အပိုင်း 2-
"ယခင်က မဆက်သွယ်ဖူးသေးသူများကို အစိမ်းသက်သက် စတင်ဆက်သွယ်ခြင်း" အစား သုံးနိုင်သည့်နည်းများ

မိမိအတွက် ရောင်းချပေးသူ ဖြစ်လာနိုင်သည့် ကုန်ကြမ်းတင်ပို့သူတစ်ဦးထံ မဆက်သွယ်မီ ပြုလုပ်ရမည့် ကြိုတင်ပြင်ဆင် ဆောင်ရွက်မှုများနှင့် ဆက်သွယ်မှုများ၊ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးကို ချဉ်းကပ်ရန် အခြားနည်းလမ်းများ။

ဟုတ်ပြီ၊ ယခုဆိုလျှင် တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးကို ချဉ်းကပ်ဆက်သွယ်ရန် သင် အဆင်သင့်ဖြစ်နေပြီ။ လေ့လာရန်ရှိသည်များကို သင် လေ့လာပြီးပြီ။ အရည်အသွေး၊ ပမာဏနှင့် လက်ခံနိုင်လောက်သည့် အကြမ်းဖျဉ်းဈေးနှုန်းကိုလည်း သင်သိထားပြီ။ ချုပ်ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည့် စာချုပ်၏ မရှိမဖြစ်အရေးပါသော အပိုင်းအားလုံးကို သင် အနည်းဆုံးအားဖြင့် စဉ်းစားသုံးသပ်ထားပြီးပြီ။ ဤလုပ်ငန်းစဉ်ကို စတင်ရန်အတွက် နည်းလမ်းများစွာရှိပြီး မိမိအား ရောင်းချပေးနိုင်ခြေရှိသူထံ အီးမေးလ် သို့မဟုတ် စာပို့ခြင်း၊ ဖုန်းဆက်ခြင်း သို့မဟုတ် လူကိုယ်တိုင် သွားရောက်တွေ့ဆုံခြင်းတို့ကို တစ်ချိန်ချိန်တွင် ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်နိုင်ပါသည်။ သင့်နိုင်ငံ၊ လုပ်ငန်းကဏ္ဍနှင့် ဈေးကွက်၏ သီးခြားအခြေအနေများက ထိုလုပ်ငန်းစဉ်အပေါ် သက်ရောက်မှုရှိမည်မှာ မေးခွန်းထုတ်ရန်မလိုပါ။ မည်သို့ပင်ဆိုစေ သင် အသုံးချနိုင်သည့် ချဉ်းကပ်ပုံအချို့မှာ ယခုအတိုင်းဖြစ်သည်-

အမေရိကန်သံရုံး - အမေရိကန်သံရုံးများစွာတွင် ကုန်သွယ်ရေးကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦး ရှိပြီး သူ၏တာဝန်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချသူများနှင့် သင့်နိုင်ငံအကြား ကုန်သွယ်မှုကို ကူညီပံ့ပိုးပေးရန် ဖြစ်သည်။ သင့်နိုင်ငံရှိ အမေရိကန်သံရုံးကို ဆက်သွယ်ပါ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ထုတ်ကုန်တစ်ခုကို စုဆောင်းဝယ်ယူရန် သင် စိတ်ဝင်စားကြောင်း ပြောပါ။ မိတ်ဆက်ခွင့် တောင်းခံပါ။ များသောအားဖြင့် သင့်ဒေသအတွက် တာဝန်ရှိသော ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ သံရုံးဝန်ထမ်းတစ်ဦး ရှိမည်ဖြစ်ပြီး သူက သင့်ကို လမ်းညွှန်ချက်ပေးနိုင်သလို အချို့ကိစ္စရပ်များတွင် သင့်အစား ထောက်ခံချက်ပေးနိုင်ပါသည်။

ပြည်နယ် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာ ရုံး - အလားတူ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ပြည်နယ်အများစုတွင် ၎င်းတို့ပြည်နယ်မှ နိုင်ငံခြားဝယ်သူများသို့ ကုန်သွယ်ခြင်းကို ပံ့ပိုးကူညီပေးသော စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာ ရုံးတစ်ရုံး ရှိကြသည်။ သင် ဆက်သွယ်လိုသော တင်ပို့ရောင်းချသူကို အတိအကျသိထားပြီး သူနေထိုင်သော အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ ပြည်နယ်ကိုလည်း သိပါက ထိုပြည်နယ်၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာ ရုံးကို ဆက်သွယ်ပါ။ ထိုရုံးသည် အဆိုပါတင်ပို့ရောင်းချသူကို သိနိုင်ခြေ အလွန်များပြီး သင့်ကို မိတ်ဆက်ပေးနိုင်ပါသည်။ ယုံကြည်စိတ်ချရသော ဝယ်သူတစ်ဦးအဖြစ် သင့်ကိုယ်သင် မိတ်ဆက်တင်ပြနိုင်ပါက အဆိုပါပြည်နယ်ရုံးများ၏ လေးစားမှုကို ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး မိမိအတွက် ထောက်ခံအားပေးမည့်သူကို ခဏချင်းအတွင်း ပိုင်ဆိုင်လာပါမည်။

ဒေသဆိုင်ရာ ရုံး - သင်ဆက်သွယ်မည့် တင်ပို့ရောင်းချသူသည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းအကြီးကြီးဖြစ်နေလျှင် –ပဲပိစပ်လုပ်ငန်းလောကရှိ လုပ်ငန်းများစွာမှာ ထိုသို့သောလုပ်ငန်းများထဲတွင် ပါဝင်သည်– သင့်နိုင်ငံမှ ဝယ်ယူနိုင်ခြေရှိသူများနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် သူတို့ ပိုမိုနှစ်သက်သဘောကျသည့် နည်းလမ်းတစ်ခုကို သတ်မှတ်ထားပြီးဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထိုသို့ဖြစ်ပါက သင့်ဒေသအတွက် တာဝန်ရှိသော ပြည်တွင်း သို့မဟုတ် ဒေသဆိုင်ရာရုံးကို စုံစမ်းဖော်ထုတ်ပါ။ အချို့သောကိစ္စများတွင် ထိုလုပ်ငန်းမှာ မတူညီသော လမ်းကြောင်းတစ်ခုခုမှ ဝယ်ယူရန် သင့်ကို ရွေးချယ်ခွင့်ပေးမည်မဟုတ်ပါ။ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးက မည်သည့်နည်းလမ်းကို ပိုမိုနှစ်သက်ကြောင်း စုံစမ်းဖော်ထုတ်ပြီး သူတို့သတ်မှတ်ပေးသော စနစ်အတွင်းတွင် လုပ်ဆောင်ပါ။ တင်ပို့ရောင်းချသူများမှာ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မတူညီဘဲ ကုမ္ပဏီတစ်ခုချင်းစီ၏ ပိုမိုနှစ်သက်သည့်နည်းလမ်းများမှာလည်း အချိန်နှင့်အမျှ ပြောင်းလဲနေနိုင်သည်။ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်အနည်းငယ်က မှန်ကန်ခဲ့သောအချက်သည် ယခုအချိန်တွင် အလွန်ပြောင်းလဲသွားနိုင်သည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ကုမ္ပဏီတစ်ခုချင်းစီက လက်ရှိတွင် မည်သည်ကိုပိုမိုနှစ်သက်ကြောင်း ဖော်ထုတ်ပြီး နားလည်အောင်လုပ်ကာ ထိုသတ်မှတ်လမ်းကြောင်းအတိုင်း စုံစမ်းဝယ်ယူရန် အရေးကြီးပါသည်။

အင်တာနက် - အင်တာနက်ပေါ်တွင် အများပြည်သူအတွက် ရရှိနိုင်သော ရင်းမြစ်များကို အသုံးချပါ။ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦး သို့မဟုတ် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးကို သင့်အကြောင်း ရှင်းလင်းပြောပြရန် LinkedIn ကဲ့သို့သော၊ ကုမ္ပဏီနှင့် လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းဝက်ဘ်ဆိုက်များ ကဲ့သို့သော ဝန်ဆောင်မှုများကို အသုံးပြုပါ။ ထိုဝက်ဘ်ဆိုက်များမှတစ်ဆင့် အရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ဦး၏ ကိုယ်ရေးမှတ်တမ်း သို့မဟုတ် ဆက်သွယ်ရန်အချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်သည်။ အခြားမည်သည့်အချက်မျှ မပါပါက ထိုသူ၏ ကိုယ်ရေးမှတ်တမ်းကို ကြည့်ရှုသုံးသပ်ပါ။

ကုန်စည်ပြပွဲများ - မိမိအား ရောင်းချပေးနိုင်ခြေရှိသူများ ပြခန်းယူထားနိုင်သည့် သို့မဟုတ် ရှိနေနိုင်သည့် ကုန်စည်ပြပွဲများကို သွားရောက်စုံစမ်းပါ။ ခရီးသွားလာမှုတားမြစ်ချက်များနှင့် ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ စိုးရိမ်မှုများကြောင့် "နည်းပညာသုံး" ကုန်စည်ပြပွဲများနှင့် "နည်းပညာသုံး" ပွဲအခမ်းအနားများ ပေါ်ပေါက်လာပြီး လူကိုယ်တိုင် တက်ရောက်ရသောပွဲများကို အစားထိုးနေရာယူလာသည်။ ပြခန်းယူထားသူများနှင့် တက်ရောက်မည့်သူများ စာရင်းကို လေ့လာပါ။ မည်သည့်ကုန်စည်ပြပွဲက သင့်လိုအပ်ချက်များနှင့် အကိုက်ညီဆုံးဖြစ်နိုင်ကြောင်းနှင့် ပတ်သက်သော ထောက်ခံအကြံပြုချက်များ ရှာဖွေပါ။ မိမိကိုရောင်းချပေးနိုင်ခြေရှိသူများ ပြပွဲတစ်ခုခုတွင် ရှိနေမည်ဆိုပါက တက်ရောက်သင့်ပါသည်။ ကုန်စည်ပြပွဲများသည် တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးကို ပေါ့ပေါ့ပါးပါး အခြေအနေမျိုးဖြင့် တွေ့ဆုံရန် အခွင့်ကောင်းတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ သင့်ဒေသအတွင်းရှိ ကုန်စည်ပြပွဲများကို အသုံးချပါ။ ထို့အပြင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင်လည်း အောက်ပါတို့အပါအဝင် ကုန်စည်ပြပွဲများ အများအပြားရှိသည်-

- *IFT ကုန်စည်ပြပွဲ*
- *အနောက်ပိုင်း သဘာဝထုတ်ကုန်များ ကုန်စည်ပြပွဲ*
- *အရှေ့ပိုင်း သဘာဝထုတ်ကုန်များ ကုန်စည်ပြပွဲ*
- *အနောက်ပိုင်း တင်ပို့ရောင်းချသူများ ပြပွဲ*
- *အရှေ့ပိုင်း တင်ပို့ရောင်းချသူများ ပြပွဲ*

အပိုင်း 3-
ဝေါဟာရအသုံးအနှုန်းများ

မှန်ကန်သော ဝေါဟာရများကို သင် အသုံးပြုခြင်းမရှိပါက "သတိထားရမည့် အမှတ်သင်္ကေတများ" ကို ပြသမိပါလိမ့်မည်။ ကုန်သွယ်ရေးတွင် အသုံးများသော စကားအသုံးအနှုန်းနှင့် ဝေါဟာရများအား လေ့လာရန် အချိန်ယူပါ။ စာချုပ်သုံးဝေါဟာရများစာရင်းကို ဖတ်ရှုလေ့လာပြီး ကွက်လပ်များကို စတင်ဖြည့်စွက်လိုက်ပါ။

အရောင်းအဝယ် ကုန်သွယ်မှုတစ်ခု ပြီးပြည့်စုံစေရန်အတွက် အဓိကကျသောအချက်အလက် အများအပြားကို နှစ်ဦးနှစ်ဖက် ညှိနှိုင်းသဘောတူရန် လိုအပ်သည်။ ဝယ်သူနှင့်ရောင်းသူတို့အကြား အပြန်အလှန် ပြောဆိုဆွေးနွေးမှုများမှတစ်ဆင့် အသေးစိတ်အချက်များကို ဆုံးဖြတ်မည်ဖြစ်ပြီး ဝယ်သူအနေဖြင့် စုံစမ်းမေးမြန်းခြင်းမပြုမီ သဘောတူစာချုပ်တစ်ခုပါ အစိတ်အပိုင်းများကို စဉ်းစားသုံးသပ်ရန် အရေးကြီးသည်။ ဖြေဆိုရမည့် အဓိကမေးခွန်းအချို့တွင် အောက်ပါတို့ပါဝင်သည်-

ပမာဏ - ငါက အခု ပမာဏဘယ်လောက် လိုချင်တာလဲ။ အဲဒီ ပမာဏက နှစ်စဉ်နဲ့အမျှ ဘယ်လောက်အထိ မြင့်တက်လာနိုင်သလဲ။ ပမာဏနှင့်ပတ်သက်ပြီး လက်တွေ့ကျကျ ပွင့်လင်းရိုးသားမှုရှိပါစေ။

တိုင်းတာချိန်တွယ်သည့် ယူနစ် - လုပ်ငန်းကဏ္ဍအတွင်း စံအဖြစ် အသုံးပြုသော တိုင်းတာချိန်တွယ်သည့်ယူနစ်က ဘာလဲ။ လုပ်ငန်းကဏ္ဍအတွင်း မက်ထရစ်တန်၊ စဂါလံဝင်ပုံး၊ ပေါင် သို့မဟုတ် အခြားယူနစ်တစ်ခုခုဖြင့် ချိန်တွယ်သလား။ စံအဖြစ်အသုံးပြုသော ယူနစ်ကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ပြီး ထိုယူနစ်ကို သုံးစွဲပြောဆိုပါ။

ငွေကြေးအမျိုးအစား - သင် အသုံးပြုဝယ်ယူရန် ပြင်ဆင်ထားသည်မှာ သင့်နိုင်ငံသုံးငွေကြေးလား၊ အမေရိကန်ဒေါ်လာလား သို့မဟုတ် အခြားငွေကြေးတစ်ခုခုလား။ လုပ်ငန်းကဏ္ဍအတွင်း၊ သင် စုံစမ်းနေသော တင်ပို့မှုလမ်းကြောင်းအတွင်း စံအဖြစ်သုံးတာက ဘာလဲ။ ထိုစံအဖြစ်သုံးသော ငွေကြေးဖြင့် ဝယ်ယူရန်ပြင်ဆင်ပါ။ သင်၏ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်နှင့် စကားပြောပါ။

ထုတ်ကုန်အကြောင်း ရှင်းလင်းဖော်ပြချက်နှင့် အရည်အသွေး - အနိမ့်ဆုံးလက်ခံနိုင်သော အရည်အသွေးက ဘယ်လောက်လဲ။ "လုံလောက်အောင်ကောင်းမွန်သည်" ဆိုသည်မှာ ဘယ်လိုမျိုးလဲ။ လက်တွေ့ကျတဲ့ အရည်အသွေးသတ်မှတ်ချက်တစ်ခုကို ငါတောင်းဆိုနေတာ ဖြစ်ရဲ့လား။ စံအဖြစ်သတ်မှတ်ထားသော အရည်အသွေးသတ်မှတ်ချက်များ ရှိနေရန် ဖြစ်နိုင်ခြေအလွန်များပါသည်။ ထိုသတ်မှတ်ချက်များ အတိုင်းဆိုလျှင် မိမိအတွက် အလုပ်ဖြစ်မလား။ မဟုတ်ပါက အနိမ့်ဆုံးအဖြစ် မည်သို့သောချိန်ညှိပြောင်းလဲမှုများကို လိုအပ်သလဲ။

ဈေးနှုန်း- ငါ့အိမ်အထိ အရောက်ပို့ဆောင်ပေးဖို့ အပြီးသတ်စရိတ် ဘယ်လောက်ကုန်ကျရင် အလုပ်ဖြစ်မလဲ။ ဝယ်သူတစ်ဦးအနေဖြင့် လက်ခံနိုင်လောက်သော ဈေးနှုန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ယေဘုယျစဉ်းစားထားပြီး ဖြစ်သင့်ပါသည်။

ညှိနှိုင်းရောင်းဈေး (BASIS) - ညှိနှိုင်းရောင်းဈေးဟူသော ဝေါဟာရကို တန်ဖိုးတက်အောင် ပြုပြင်ဖန်တီးထားသော ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များနှင့်ပတ်သက်၍ ကျယ်ပြန့်စွာအသုံးမပြုသော်လည်း ၎င်းမှာ ပဲပိစပ်၊ ပဲပိစပ်ထွက် တိရစ္ဆာန်အစာနှင့် ပဲပိစပ်ဆီတို့ကို ကုန်သွယ်ရာတွင် အဓိကကျသောဝေါဟာရ အသုံးအနှုန်းများထဲ၌ ပါဝင်သည်။ "ညှိနှိုင်းရောင်းဈေး" မှာ Chicago ကုန်သွယ်ရေးဘုတ်အဖွဲ့ (CBOT) တွင် သတ်မှတ်ထားသည့် ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးနှင့် အမှန်တကယ် ရောင်းချ သို့မဟုတ် ဝယ်ယူသော ဈေးနှုန်းတို့အကြားမှ ကွာခြားချက်သာဖြစ်ပသည်။ ဥပမာ CBOT တွင် ပဲပိစပ်ဈေးနှုန်းမှာ စဂါလံပုံးတစ်ပုံးလျှင် 9.00 ဒေါ်လာဖြစ်ပြီး လန်ဒန်တွင်ရောင်းသောဈေးမှာမူ 9.50 ဒေါ်လာဖြစ်ပါက လန်ဒန်ပဲပိစပ်မှာ ညှိနှိုင်းရောင်းဈေး +0.50 ဒေါ်လာ ဖြစ်ပါမည်။ အချို့စာချုပ်များတွင် ညှိနှိုင်းရောင်းဈေးဖြင့် ကနဦး စတင်ညှိနှိုင်းပြီး ရေးသားထားသည်၊ ဆိုလိုသည်မှာ ညှိနှိုင်းရောင်းဈေးကို ဝယ်သူနှင့် ရောင်းသူတို့ သဘောတူညီပြီး အတည်ပြုသတ်မှတ်ထားသည်၊ သို့သော် CBOT ဈေးနှုန်းကမူ နောက်ပိုင်းကာလ ရက်တစ်ရက်မတိုင်မီအထိ အတက်အကျရှိနိုင်သည်။ ပဲပိစပ်ကို +0.10 ဒေါ်လာ ညှိနှိုင်းရောင်းဈေးဖြင့် သင်ဝယ်ယူပြီး +0.20 ဖြင့် ရောင်းချပါက ပဲပိစပ် စဂါလံဝင်တစ်ပုံးကို သင် အမြတ် 0.10 ဒေါ်လာ ရရှိမည်ဖြစ်သည်။ ကုန်သည်အများစုမှာ CBOT တွင် ကြိုရောင်းကြိုဝယ်လုပ်သည့် နည်းဗျူဟာကို အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် ဈေးကွက်အရ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ပယ်ဖျက်ထားပြီးဖြစ်သောကြောင့် ညှိနှိုင်းရောင်းဈေးကိုသာ အာရုံစိုက်ကြသည်။ *(ကြိုရောင်းကြိုဝယ်လုပ်ခြင်းအကြောင်း နောက်ထပ်အချက်အလက်များအတွက် အပိုင်း 5 ပါ "ဈေးနှုန်းအတက်အကျကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ "ခေါင်းစဉ်အောက်တွင် ရှင်းလင်းချက်ကို ဖတ်ရှုပါ။)*

ကြည့်ရှုစစ်ဆေးခြင်း - ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ခြင်းမပြုမီ အရည်အသွေးကို မည်သို့စစ်ဆေးအတည်ပြုမည်နည်း။ တင်ပို့ရောင်းချသူ၏ စာရွက်စာတမ်းများမှာ လက်ခံနိုင်ဖွယ်ရှိသလား။ သို့တည်းမဟုတ် ကြားခံဓာတ်ခွဲခန်းတစ်ခုက စစ်ဆေးမှုပြုလုပ်ပေးမှာလား။ ပြုလုပ်မည်ဆိုလျှင် ဘယ်ဓာတ်ခွဲခန်းလဲ။ စစ်ဆေးရန် နမူနာတစ်ခုကို မည်သို့ရယူမလဲ။ သင့်အနေဖြင့် ထိုနမူနာကို ကြားခံအဖွဲ့က ရယူပေးစေလိုသလား။

အလေးချိန် - အပြီးသတ်အလေးချိန်ကို ဘယ်လိုဆုံးဖြတ်မှာလဲ။ တင်ပို့ရောင်းချသူ၏ ကတ္တားဖြင့် ချိန်ပေးသည်ကို ကျေနပ်မှာလား။

ကုန်သွယ်မှုစည်းမျဉ်းများ - ဤထုတ်ကုန်နှင့် ဤကုန်သွယ်မှုလမ်းကြောင်းအပေါ် သက်ရောက်မှုရှိသော အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ သို့မဟုတ် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းများ ရှိသလား။ အဲဒီကုန်သွယ်မှုစည်းမျဉ်းတွေကို ငါ လက်ခံနိုင်မလား။

သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး - ငါက ကုန်သေတ္တာအပြည့်ထည့်ပြီး တင်ပို့ပေးစေချင်တာလား။ ကုန်သေတ္တာအပြည့်မဟုတ်ဘဲ လျှော့ပြီး တင်ပို့ပေးစေချင်တာလား။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအတွက် ဘယ်သူက စီစဉ်မှာလဲ။ ဝယ်သူလား ရောင်းသူလား။

ထုပ်ပိုးမှု - ဘယ်လိုထုပ်ပိုးမှုအမျိုးအစားကို ငါ့အနေနဲ့ လက်ခံလို့ရမလဲ။ အိတ်အသေးတွေနဲ့လား။ စက္ကူအိတ်တွေနဲ့လား။ ပလတ်စတစ်အိတ်တွေနဲ့လား။ အဝတ်အိတ်တွေနဲ့လား။ ကုန်သေတ္တာနဲ့ အလုံးအရင်းပို့တဲ့နည်းလား။ ကုန်သေတ္တာမှာ အတွင်းအလွှာတစ်လွှာ ပါသင့်သလား။ ကုန်သေတ္တာတစ်လုံးအတွင်း ယခင်ထည့်ခဲ့သော ကုန်စည်အမျိုးအစားကို မသိရသည်က များသည်။

ဈေးနှုန်းလျာထားချက်- ငါက FOB နဲ့ပို့တဲ့ ဈေးနှုန်းကို သိချင်တာလား။ C&F လား။ CIF လား။ ပို့ဆောင်မှုပါအပြီးအစီးလား။

အထက်ပါနည်းလမ်းတစ်ခုချင်းစီ၏ အခြေခံ
အနက်ဖွင့်ဆိုချက်များမှာ-

FOB - အခမဲ့ သင်္ဘောတင်ပေးခြင်း - ဤစည်းကမ်းချက်ကို သုံးလျှင် ရောင်းချသူသည် ကုန်ပစ္စည်းကို စာချုပ်ထဲ၌ သတ်မှတ်ထားသော နေရာတွင် သတ်မှတ်ထားသော သင်္ဘော (ကုန်သေတ္တာတင်ယာဉ်၊ သမ္မာန်၊ သင်္ဘော၊ ရထား စသည်ဖြင့်) ပေါ်သို့ တင်ဆောင်ပေးရန် သဘောတူသည်။ ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်ကို FOB ဖြင့် ဝယ်ယူပါက ဖောက်သည်ဖြစ်သော သင်သည် ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်ကို သင့်ဆီသို့အရောက်ပို့ရန်အတွက် စီစဉ်ရန်နှင့် ကုန်ကျစရိတ်ပေးချေရန် တာဝန်ယူကြောင်း သဘောတူသည်ဟု ဆိုလိုသည်။

C&F / CFR - စရိတ်ခံပြီး တင်ပို့ပေးခြင်း - ဤစည်းကမ်းချက်ကို သုံးလျှင် ရောင်းချသူသည် ကုန်ပစ္စည်းကို သတ်မှတ်ထားသောသင်္ဘောပေါ် တင်ဆောင်ပေးရန်နှင့် သတ်မှတ်ထားသော နေရာအထိ ရောက်အောင်ပို့ဆောင်ရန်အတွက် ကုန်ကျစရိတ်ပေးချေရန် သဘောတူညီသည်။ သို့သော်လည်း ရောင်းချသူသည် ကုန်ပစ္စည်းကို ရောက်အောင်ပို့ပေးနိုင်မည်သို့မဟုတ် မည်သည့်ရက်တွင် ရောက်မည်ကို အာမမခံပါ။

CIF - စရိတ်ခံပြီး အာမခံဖြင့်တင်ပို့ပေးခြင်း - C&F နှင့်အလားသဏ္ဌာန်တူပြီး သတ်မှတ်နေရာသို့ ရောက်အောင်ပို့ပေးမည်ဟု အာမခံချက်ပါ ပါဝင်သည်။

ပို့ဆောင်မှုပါအပြီးအစီး- စာချုပ်ထဲတွင် သတ်မှတ်ဖော်ပြထားသော နေရာအထိ အပြီးအစီးပို့ဆောင်သည်။

ပိုင်ဆိုင်မှုလွှဲပြောင်းပေးခြင်း - မည်သည့်အရောင်းအဝယ်တွင်မဆို ပိုင်ဆိုင်မှုကို ရောင်းချသူမှ ဝယ်ယူသူသို့ မည်သည့်အချိန်တွင် လွှဲပြောင်းပေးမည်ကို သိရှိရန်အရေးကြီးသည်။ ဥပမာ၊ ကုန်ပစ္စည်းမှာ ပို့ပေးရမည့်နေရာသို့ ကုန်သေတ္တာတင်ယာဉ်ဖြင့် ပို့ဆောင်ပေးနေသည့် လမ်းကြောင်းပေါ်တွင် ရှိနေပြီး ပို့ဆောင်ပေးသော သင်္ဘောကို အကြောင်းတစ်ခုခုကြောင့် ဆိုက်ကပ်ရမည့်ဆိပ်ကမ်းတွင် ခွင့်မပြုသည်မျိုး ဖြစ်နိုင်သည်။ ၎င်းမှာ နိုင်ငံများအကြား ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ အငြင်းပွားမှုရှိနေခြင်း သို့မဟုတ် သင်္ဘောလိုင်းမှာ ဘဏ္ဍာရေးအခက်အခဲများရှိနေခြင်း သို့မဟုတ် ကပ်ရောဂါကြောင့် ကုန်စည်ကူးသန်းမှုကို ရပ်ဆိုင်းထားခြင်းကြောင့် ဖြစ်နိုင်သည်။ C&F သို့မဟုတ် CIF ဖြင့် ဝယ်ယူခြင်းဖြစ်လျှင် ကုန်ပစ္စည်းအမှန်တကယ် ရောက်ရှိမလာသေးလျှင်ပင် - ဝယ်သူမှာ ငွေပေးချေရန် တာဝန်ရှိနေဆဲဖြစ်သည်။

ပိုင်ဆိုင်မှုလွှဲပြောင်းပေးရန် သတ်မှတ်ချက်နှင့်ပတ်သက်သည့် အနှစ်ချုပ်ရှင်းလင်းချက်မှာ ယခုအတိုင်းဖြစ်သည်-

FOB - စာချုပ်ထဲတွင် သတ်မှတ်ထားသည့်နေရာ၊ များသောအားဖြင့် မူလတင်ပို့ပေးရာနေရာတွင် ကုန်ပစ္စည်းကို သင်္ဘောပေါ်သို့ တင်ဆောင်လိုက်သောအခါ ပိုင်ဆိုင်မှုကို လွှဲပြောင်းသည်။

C&F / CFR, CIF - ကုန်ပစ္စည်းကို ရေလမ်းဖြင့် ပို့ဆောင်ပေးသောအခါ ကုန်ပစ္စည်းအား ရေပြင်ပေါ်သို့ တင်ဆောင်လိုက်ချိန်တွင် ပိုင်ဆိုင်မှုကို ရောင်းသူမှ ဝယ်သူသို့ လွှဲပြောင်းသည်။

ပို့ဆောင်မှုပါအပြီးအစီး- စာချုပ်တွင်ဖော်ပြထားသည့် အတိုင်း သတ်မှတ်နေရာသို့ နေသားတကျ ကောင်းမွန်စွာ ပို့ဆောင်ပြီးချိန်တွင် ပိုင်ဆိုင်မှုကို လွှဲပြောင်းသည်။

လမ်းကြောင်းသတ်မှတ်ခြင်း - ကုန်ပစ္စည်းကို ဘယ်လမ်းကြောင်းကနေ ပို့ဆောင်မှာလဲ။ ပို့ဆောင်နေစဉ်အတွင်း အရည်အသွေးက အထိအခိုက်မရှိဘဲ ရှိနေမှာလား။ ပို့ဆောင်စဉ်ကြာချိန်မှာ ရှည်ကြာလျှင်ဖြစ်စေ မနှစ်သက်ဖွယ် လမ်းကြောင်းတစ်ခုဖြင့် ပို့ဆောင်လျှင်ဖြစ်စေ – ဥပမာ အီကွေတာကဲ့သို့သော ပူပြင်းသည့်ရာသီကို ဖြတ်သန်းပို့ဆောင်ခြင်း – ၎င်းက အရည်အသွေးကို ထိခိုက်စေမလား။

ချိပ်ပိတ်ခြင်း- ကုန်ပစ္စည်းကို ပို့ဆောင်စဉ်အတွင်း ချိပ်ပိတ်ထားသင့်သလား။ စာချုပ်တွင် ၎င်းကို တောင်းဆိုထားသင့်သလား။

အာမခံ - မူလတင်ပို့ရာနေရာမှ ပို့ဆောင်ရမည့်နေရာအထိ ခရီးစဉ်အတွင်း အမျိုးမျိုးသောနေရာများတွင် ဘယ်နေရာကို ဘယ်အဖွဲ့က တာဝန်ယူမှာလဲ။ များသောအားဖြင့် တာဝန်နှင့် ဆုံးရှုံးမှုအတွက် ပေးလျော်ရန်မှာ ခရီးစဉ်လမ်းကြောင်းအတွင်း နေရာမတူသည်နှင့်အမျှ ပြောင်းလဲသွားသည်။ ဥပမာ၊ ကုန်ပစ္စည်းက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် ရှိနေပြီး ကုန်တင်ကား သို့မဟုတ် ရထားပေါ်တွင် ဆိုပါက သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးသူတွင် အာမခံရှိပါမည်။ သို့သော် သင်္ဘောလိုင်းများမှာ ၎င်းတို့သယ်ဆောင်ပေးသော ကုန်ပစ္စည်းအတွက် အာမခံမပေးကြပါ။ ကုန်ပစ္စည်းကို ရေယာဉ်ပေါ်သို့တင်ဆောင်ပြီး ဆိပ်ကမ်းရှိရေပြင်ပေါ်သို့ ရောက်သည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် စာချုပ်တွင် သတ်မှတ်ဖော်ပြမထားလျှင် မည်သည့်အာမခံမျှ မရှိတော့ပါ။

ရေယာဉ်ပေါ် ရှိနေစဉ် ကုန်ပစ္စည်း၏ဆုံးရှုံးမှုကို ကာမိစေရန် အာမခံထားခြင်းမှာ စရိတ်သိပ်မများပါ။ သမုဒ္ဒရာဖြတ်ကျော်သည့် ကုန်စည်ပို့ဆောင်မှုအတွက် မည်သည့်လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းက စီစဉ်သည်ဖြစ်စေ ထိုကုန်ပစ္စည်း ရေပြင်ပေါ်တွင်ရှိနေစဉ်နှင့် ပို့ဆောင်ရမည့်ဆိပ်ကမ်းတွင် ရှိနေစဉ် အာမခံစီစဉ်ပေးနိုင်သည်။

ကုန်စည်တင်သွင်းခြင်း - ပို့ဆောင်ရမည့် သတ်မှတ်နေရာသို့ ရောက်ပြီးနောက် သွင်းကုန်ဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များနှင့် အပြီးသတ်ပို့ဆောင်မှုအတွက် ဘယ်သူက စီမံပေးမလဲ။ များသောအားဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချသူများမှာ သူတို့တွင် ဒေသခံရုံးခွဲမရှိပါက ကုန်သွယ်မှု၏ ဤအပိုင်းအတွက် ဆောင်ရွက်မပေးကြပါ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချသူများအကြောင်း မစုံစမ်းမီတွင် မိမိနိုင်ငံတွင်းသို့ ဆက်လက်ပို့ဆောင်ပေးမည့် ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးထံမှ ဘာတွေကိုလေ့လာနိုင်မလဲ။

စာရွက်စာတမ်းများ - တင်ပို့ရောင်းချသူက မည်သည့် စာရွက်စာတမ်းများကို ပေးအပ်ရန် လိုမည်နည်း။ ပုံမှန်ပါဝင်သည့် စာရွက်စာတမ်းများမှာ- သင်္ဘောကုန်တင်လက်မှတ်၊ အရည်အသွေးသက်သေခံလက်မှတ်များ၊ အလေးချိန် သက်သေခံလက်မှတ်များ၊ မူလရင်းမြစ်သက်သေခံလက်မှတ်၊ သီးနှံပိုးမွှားကင်းစင်ကြောင်း လက်မှတ်

ငွေပေးချေမှု စည်းကမ်းချက်များ - မည်သည့်အချိန်တွင် ငွေပေးချေမှုလုပ်မလဲ၊ ဘယ်လိုပုံစံနဲ့လုပ်မှာလဲ။

အငြင်းပွားမှုဖြေရှင်းခြင်း - ကုန်သွယ်မှုအတွင်း ပြဿနာများဖြစ်ပွားပါက အငြင်းပွားမှုကို ဘယ်လိုဖြေရှင်းမလဲ။ ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်းသို့မဟုတ် ခုံသမာဓိအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ကို ကြိုတင်၍ အမည်ဖော်ပြထည့်သွင်းထားနိုင်မလား။ လုပ်ငန်းကဏ္ဍသုံး စံသတ်မှတ်ချက်က ဘာလဲ။

ဤစာရင်းမှာ အားလုံးလွှမ်းခြုံပါဝင်ခြင်းမရှိဘဲ ဝယ်သူတစ်ဦးအနေဖြင့် စုံစမ်းမေးမြန်းမှုမပြုမီ ထိုမေးခွန်းများအားလုံးအတွက် အဖြေရှိနေရန် မလိုပါ။ သို့သော် ထိုမေးခွန်းများအားလုံးကို ဖြေဆိုသင့်ပြီး အဖြေများကို စာချုပ်တစ်ခုပုံစံဖြင့် စီမံရေးသားနိုင်သည်။ စာချုပ်ပါစည်းကမ်းချက်အများစုအတွက် ရောင်းသူများတွင် ပိုမိုနှစ်သက်သောအချက်များ ရှိပါလိမ့်မည်။ ထိုစည်းကမ်းချက်များမှာ ပုံမှန်အားဖြင့် လုပ်ငန်းကဏ္ဍအတွင်းသုံးသော လုပ်ထုံးလုပ်နည်း/စံနှုန်းများနှင့် ကိုက်ညီပါလိမ့်မည်။

အပိုင်း 4-

ဒေသဆိုင်ရာ အရောင်းပိုင်းရုံးခန်းများ၊ စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်ပစ္စည်း၏ မူလဇာစ်မြစ်ကို ဖော်ပြခြင်းမပြုသည့် ပြည်ပပို့အရောင်းစာချုပ်များ၊ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများနှင့် ပွဲစားများ

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု စျေးကွက်အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်နည်းနှင့် လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းအမျိုးမျိုး ပါဝင်လှုပ်ရှားနေကြသော အခန်းကဏ္ဍများအကြောင်း သင် သိသင့်သည်များ။

အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သည့်အတိုင်း အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ ကြီးမားသောထုတ်လုပ်သူအချို့တွင် ဒေသဆိုင်ရာ အရောင်းပိုင်းရုံးခန်းများ ရှိနိုင်ပါသည်။ သင့်ဒေသတွင်ရှိသော ရုံးမှာ ထိုရောင်းချသူက သင့်နိုင်ငံသို့ ရောင်းချပေးမည့် တစ်ခုတည်းသော လမ်းကြောင်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ထိုသို့ဆိုလျှင် ထိုဆုံးဖြတ်ချက် အပေါ် လေးစားမှုထားပြီး ထုတ်လုပ်သူက သတ်မှတ်ထားသော လမ်းကြောင်းအတွင်းတွင်သာ လုပ်ဆောင်ပါ၊ ထုတ်လုပ်သည့်စက်ရုံသို့ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ရန် သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီရုံးခန်း အခြားတစ်ခုမှတစ်ဆင့် ဆက်သွယ်ရန် မကြိုးစားပါနှင့်။

ဒေသဆိုင်ရာရုံးက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမဟုတ်သော အခြားနိုင်ငံများတွင် ထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်းကို တင်ပြနိုင်ကြောင်း သတိပြုပါ။ ဒေသဆိုင်ရာရုံးသည် ရင်းမြစ်ကို အတိအကျမဖော်ပြထားသော ကုန်ပစ္စည်းကို သင့်အား ရောင်းချရန် ကမ်းလှမ်းနိုင်ပါသည်။ အမေရိကန်စျေးကွက်၏ တည်ငြိမ်မှုကြောင့်၊ ကမ္ဘာ့အဆင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး အခြေခံအဆောက်အအုံမှ ပံ့ပိုးပေးသော ယုံကြည်စိတ်ချရသည့် တစ်နှစ်ပတ်လုံး တင်ပို့ရောင်းချမှုကြောင့်ဖြစ်စေ ပဲပိစပ်ကို ရေရှည်တည်တံ့မည့်နည်းဖြင့် ထုတ်လုပ်သောကြောင့်ဖြစ်စေ အခြားအကြောင်းတစ်ခုကြောင့်ဖြစ်စေ အမေရိကန်ထုတ်ကုန်ကိုသာ သင်လိုချင်ပါက အမေရိကန်ရင်းမြစ်ကို လိုချင်ကြောင်း မဖြစ်မနေပြောပါ။

အမေရိကန်ရင်းမြစ်ကို သင် အတိအကျမဖော်ပြပါက ပိုမိုကြီးမားသော တင်ပို့ရောင်းချသူ လုပ်ငန်းတစ်ခုက အခြားသောရင်းမြစ်တစ်ခုမှ တင်ပို့နိုင်သည့် ရွေးချယ်စရာဖြင့် ကမ်းလှမ်းနိုင်ပြီး ဆိုလိုသည်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ထုတ်ကုန်ဖြစ်နိုင်သလို အခြားနိုင်ငံတစ်ခုမှလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ဒေသဆိုင်ရာရုံးအနေဖြင့် လက်လှည့်ရောင်းနိုင်ရန်အတွက် ရင်းမြစ်ကို အတိအကျမဖော်ပြသော စာချုပ်များချုပ်ဆိုပြီး စျေးကွက်အနေအထားများ ပြောင်းလဲသွားသောအခါ ရင်းမြစ်ကို ပြောင်းလဲဝယ်ယူရန်မှာ သူတို့အတွက် မက်လုံးတစ်ခုဖြစ်နိုင်သည်။ ရင်းမြစ်အတိအကျမဖော်ပြသော စာချုပ်မှာ ကုန်ပစ္စည်းကို တင်ပို့ပေးသော အချိန်တွင် စျေးနှုန်းအနိမ့်ဆုံးကို ရွေးချယ်ဝယ်ယူပြီး တင်ပို့ပေးရန်အတွက် တင်ပို့ရောင်းချသူကို အခွင့်အရေးပေးထားသောကြောင့် ဝယ်သူအတွက်လည်း စျေးသက်သာသည့်အားသာချက် ရှိသင့်သည်။ စာချုပ်ချုပ်ဆိုချိန်နှင့် အမှန်တကယ်တင်ပို့ပေးချိန်ကြားတွင် စျေးကွက်အနေအထားနှင့် စျေးနှုန်းသတ်မှတ်ပုံမှာ ပြောင်းလဲသွားနိုင်သည်။ ဥပမာ ငွေကြေးတန်ဖိုးအတက်အကျများကြောင့် မူရင်းနေရာမပြောင်းလဲသော်လည်း စျေးနှုန်းကျသွားနိုင်သည်။ အလားတူ နေရာတစ်ခုမှ အခြားနေရာတစ်ခုသို့ ကုန်စည်ပို့ဆောင်စရိတ်မှာ ပြောင်းလဲနိုင်ပြီး အခြားတစ်နေရာတွင်မူ မပြောင်းလဲဘဲရှိနိုင်သည်။ ပြုပြွင်ဖန်တီးမထားသော ပဲပိစပ်များအတက် မူလရင်းမြစ်တွင် စုဆောင်းဝယ်ယူရသည့် စရိတ်မှာ ရင်းမြစ်တစ်ခုတွင် မြင့်တက်လာပြီး အခြားတစ်ခုတွင်မူ မမြင့်တက်ဘဲရှိနိုင်သည်။ ရင်းမြစ်ကိုအတိအကျမဖော်ပြသော စာချုပ်တွင် ရောင်းချသူအနေဖြင့် ထိုသို့အပြောင်းအလဲများမှ အကျိုးအမြတ်ရအောင် အသုံးချနိုင်သည်။ တင်ပို့ရောင်းချသူကို ထိုသို့အခွင့်အရေးပေးထားခြင်းကြောင့် အကျိုးဆက်အဖြစ် ပိုမိုသက်သာသောစျေးနှုန်းကို အမြဲတမ်းလိုလို ရရှိသင့်သည်။

ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ထုတ်လုပ်ရေးစျေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်နိုင်ရန် အခြားနည်းတစ်နည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ကုန်ကြမ်းတင်ပို့မှု စျေးကွက်သို့ သင့်ကို ဝင်ရောက်ခွင့်ပေးနိုင်ပြီး စက်ရုံအမျိုးမျိုးမှ အရည်အသွေးနှင့် စျေးနှုန်းရွေးချယ်စရာ အမျိုးမျိုးရှိသော ထုတ်ကုန်များကိုလည်း သင့်အား ပြဿနာမကမ်းလှမ်းနိုင်သည်။ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများမှာ ပုံမှန်အားဖြင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်၍ တာဝန်ယူပြီး ကတိပြုထားသည့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအတိုင်း သင့်ထံသို့ ပို့ဆောင်ပေးရန် တာဝန်ရှိကြသည်။

ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီမှာ ဝယ်သူဘက်ကို အားသာချက်ပေးစွမ်းနိုင်သည်။ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများမှာ ထုတ်လုပ်ရေးစက်ရုံအများအပြားမှ ဈေးနှုန်းကို ပွင့်လင်းမြင်သာစွာ တင်ပြနိုင်သည်။ သူတို့သည် နိုင်ငံခြားမှ မည်သည့်ဝယ်သူမဆို တစ်ဦးတည်း ဝယ်ယူနိုင်သည်ထက် ပိုမိုများပြားသော ကုန်ပစ္စည်းပမာဏကို ဝယ်ယူထိန်းသိမ်းနိုင်သောကြောင့် ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဈေးနှုန်း သို့မဟုတ် ပိုမိုအဆင်ပြေသော စည်းကမ်းချက်များ ရရှိစေရန် ညှိနှိုင်းပေးနိုင်သည်။ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီမှာ ပိုကောင်းသော ကုန်စည်တင်ပို့ရေး လမ်းကြောင်းများကို ပိုသက်သာသော ဈေးနှုန်းဖြင့် ချိတ်ဆက်ပေးနိုင်ပြီး ထိုအပိုင်းတွင် ထုတ်လုပ်သူထက် ပိုအားသာနိုင်ပါသည်။ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီမှာ ကုန်ပစ္စည်းများကို သင့်နိုင်ငံအတွင်းသို့ တင်သွင်းရန်အတွက် လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းများ စုဆောင်းရန်လည်း ကူညီနိုင်သည်။

အလားတူ **ပွဲစား**တစ်ဦးကိုလည်း သင် တာဝန်ပေးနိုင်သည်။ အပေါ်ယံကြည့်လိုက်လျှင် ပွဲစားသည် ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီနှင့် တူညီသော တာဝန်ကို ဆောင်ရွက်သည်ဟု ထင်ရသော်လည်း အဓိကကျသော ကွဲပြားမှုအချို့ ရှိပါသည်။ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုကဲ့သို့ပင် ပွဲစားတစ်ဦးသည် ကုန်ကြမ်းတင်ပို့မှုဈေးကွက်တွင်းသို့ သင့်ကို ဝင်ရောက်ခွင့်ပေးနိုင်ပြီး ရင်းမြစ်အမျိုးမျိုးမှ ကုန်ပစ္စည်းများကိုလည်း သင့်ကို ပြသကမ်းလှမ်းနိုင်သည်။ ထို့အပြင် များသောအားဖြင့် ပွဲစားများသည် လက်ရှိ ကုန်စည်ပို့ဆောင်မှု နှုန်းထားများနှင့် ကုန်စည်တင်သွင်းရန်လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းများကို အကျွမ်းတဝင်သိရှိကြပါသည်။ သို့သော်လည်း အဓိကကွဲပြားမှုတစ်ခုမှာ ပွဲစားသည် ကုန်ပစ္စည်းကို သူ၏ပိုင်ဆိုင်မှုအဖြစ် မရောင်းခြင်းဖြစ်သည်။ ပွဲစားပြလာသည့်အထဲမှ မဟုတ်သည့် တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးထံမှ ကုန်ပစ္စည်းကိုလည်း သင် ဝယ်ယူဖြစ်နိုင်သည်။ ပွဲစားမှာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်အောင် ပံ့ပိုးပေးသူသာဖြစ်သည်။ ပွဲစားသည် ဝယ်သူဖြစ်သည့် သင်နှင့် တင်ပို့ရောင်းချသူတို့ကို ဆက်စပ်ပေးသည်။ ပွဲစားများသည် သင် အလုပ်မရှုပ်စေရန် ကူညီပေးနိုင်ပြီး ဈေးညှိရန်လည်း ကူညီပေးနိုင်သည်။ အဆုံးသတ်တွင် သင်၏ သဘောတူစာချုပ်မှာ တင်ပို့ရောင်းချသူနှင့်သာ ချုပ်ဆိုရခြင်းဖြစ်ပြီး စာချုပ်ပါစည်းကမ်းချက်များကို လိုက်နာဆောင်ရွက်ရန်မှာ တင်ပို့ရောင်းချသူ၏ တာဝန်သာဖြစ်သည်။

ပွဲစားအနေဖြင့် မကြာခဏအသုံးပြုသော ဝေါဟာရများမှာ သင် နားလည်ထားသည်နှင့် ကွဲပြားခြားနားသော အဓိပ္ပာယ်တစ်စုံတစ်ခု ရှိနေနိုင်ပါသည်။ သင့်အားတင်ပို့ရောင်းချပေးမည့်သူ ပါဝင်လှုပ်ရှားနေသော အခန်းကဏ္ဍနှင့် ထိုရောင်းချသူက ကုန်ကြမ်းကွင်းဆက်တွင် တစ်စိတ်တပိုင်းအဖြစ် မည်သို့ ပါဝင်ကြောင်းကို သင် ရှင်းလင်းစွာနားလည်ထားကြောင်း သေချာပါစေ။

မှတ်တမ်းဝင် ကုန်ပစ္စည်းတင်သွင်းသူ ဖြစ်လိုလျှင် သင့်နိုင်ငံဘက်မှ လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းများအား စုစည်းရာတွင် အကူအညီပေးနိုင်ရန် နိုင်ငံတွင်း အကောက်ခွန်ပွဲစားတစ်ဦးကို ဆက်သွယ်ခြင်းမှာ အကျိုးရှိနိုင်ပါသည်။ အကောက်ခွန်ပွဲစား၏ အခန်းကဏ္ဍမှာ အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော ပွဲစားနှင့် ကွဲပြားခြားနားပါသည်။ ဝယ်ယူမှုကို အတည်မပြုမီတွင် အကောက်ခွန်ရှင်းလင်းမှုလုပ်ရန် လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းများအကြောင်း နားလည်ခြင်းနှင့် တက်ကြွစွာ စုံစမ်းဖော်ထုတ်ထားခြင်းဖြင့် မလိုလားအပ်သော နှောင့်နှေးမှုများ သို့မဟုတ် အဆိုးဆုံးအဖြစ် ကုန်ပစ္စည်းကို သင့်နိုင်ငံအတွင်း တင်သွင်းခွင့်မပြုဘဲ ငြင်းဆန်မှုများ ကြုံရသောအခါ သင့်ကို အထောက်အကူပြုနိုင်ပါသည်။ ဝယ်ယူမှုကို အပြီးမသတ်မီ သင်ချုပ်ဆိုထားသော ဝယ်ယူမှုစာချုပ်အရ လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းအားလုံးကို အတိအကျ သတ်မှတ်ထားရန် အရေးကြီးပါသည်။ သင် မဝယ်ယူမီတွင် သင့်ကို ရောင်းချပေးမည့်သူသည် နမူနာစာရွက်စာတမ်းများအား သင့်ကို ပေးသင့်ပါသည်။ ၎င်းကို မေးသာမေးလိုက်ပါ။ ထိုစာရွက်စာတမ်းများကို သင်၏အကောက်ခွန်ပွဲစားအား ပြသလျက် စိစစ်အတည်ပြုပါ။ သင့်နိုင်ငံတွင် ကုန်ပစ္စည်းကို နိုင်ငံတွင်းတင်သွင်းခွင့်ရရန် အတွက် လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းအားလုံးကို သင် လက်ခံရရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း လုံးဝမသေချာသေးသရွေ့ ရှေ့ဆက်မလုပ်ပါနှင့်။

အပိုင်း 5-

အကြွေးနှင့် အခြားဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများ

အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းနည်းပါးသော စိုက်ပျိုးရေးထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို ရောင်းဝယ်သောအခါတွင် အမှားအယွင်းများ၊ နားလည်မှုအလွဲများ သို့မဟုတ် တွက်ချက်မှုအလွဲများ ဖြစ်ပေါ်၍မရပါ။

လူတိုင်းမှာ ငွေကြေးရရှိလိုကြပါသည်။ အကြီးစားဖြစ်စေ အသေးစားဖြစ်စေ ပဝိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်း အရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ဦး အကြောက်ဆုံးအချက်မှာ တင်ပို့လိုက်သော ကုန်ပစ္စည်းအတွက် ငွေမရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ထိုကြောက်လန့်မှုကို ဝယ်သူတစ်ဦးက ဖယ်ရှားပေးနိုင်လျှင် ဈေးနှုန်းမှစ၍ ကောင်းသော ကိစ္စရပ်များ ဖြစ်ပေါ်လာပါမည်။ ငွေချေနိုင်စွမ်းရှိကြောင်း ဆက်သွယ်ရှင်းပြပြီး အမှန်တကယ် ငွေချေပေးသော ဝယ်သူများမှာ အားသာချက်ရှိကြောင်း မေးခွန်းထုတ်စရာမလိုပါ။ ငွေပေးချေမှုကို အချိန်မီ လျင်မြန်စွာပြုလုပ်သော ဝယ်သူတစ်ဦးသည် အသက်သာဆုံးသော ဈေးနှုန်းရည်ညွှန်းချက်များနှင့် အကောင်းဆုံးသော ဝန်ဆောင်မှုကို ရရှိပါလိမ့်မည်။ တစ်နည်းပြောရလျှင် အပေါ်ယံကြည့်ပါက သင် ငွေပေးချေရခြင်းမရှိမီ ရောင်းချသူက အချိန်ကာလတစ်ခုပေးထားခြင်းမှာ အခွင့်ကောင်းဟု ထင်ရနိုင်သည်၊ သို့သော် အရှုံးလုပ်မခံပါနှင့်။ အကြွေးထားပေးရန် ကမ်းလှမ်းသော ရှားရှားပါးပါးဖြစ်စဉ်များတွင်လည်း ရောင်းချပေးသူသည် သူ့အတွက်ကြုံတွေ့ရနိုင်သော ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေနှင့် ငွေပေးချေမှုနောက်ကျခြင်းတို့ကို ကာမိစေရန် ဈေးနှုန်းကို တင်ထားပြီးဖြစ်လိမ့်မည်။ အသေးစား၊ အလတ်စား သို့မဟုတ် လူသိမများသော ဝယ်သူများအနေဖြင့် တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးကို အကြွေးရမရ စုံစမ်းမိပါက ရောင်းချသူအတွက် "သတိထားရမည့် အမှတ်လက္ခာများ" ကို ပြသမိမည်ဖြစ်ပြီး ညှိနှိုင်းမရတော့ဘဲ လမ်းဆုံးသွားနိုင်ပါသည်။

ပုံမှန်အားဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦး သည် မိမိထံမှဝယ်ယူနိုင်ခြေရှိသောသူ တစ်ဦးနှင့် လုပ်ငန်းမလုပ်မီတွင် ငွေချက်ချင်းချေပေးရမည်ဟု သတ်မှတ်ထားလျှင်ပင် အကြွေးမှတ်တမ်း စစ်ဆေးမှုလုပ်ကြပါလိမ့်မည်။ အရိုးရှင်းဆုံးပြောရလျှင် အကြွေး မှတ်တမ်း စစ်ဆေးခြင်းမှာ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦးအဖို့ ဝယ်သူတစ် ဦးအကြောင်း သိရှိနိုင်သည့် နည်းလမ်း ဖြစ်ပါသည်။ တင်ပို့ရောင်းချ သူများသည် မိမိနှင့်အလုပ်လုပ်ရမည့်သူမှာ မည်သူဖြစ်ကြောင်းနှ င့် သူတို့၏ယေဘုယျ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေအကြောင်း သိလိုကြ ပါသည်။ ဝယ်သူတစ်ဦးအနေဖြင့်လည်း သူ၏ကုမ္ပဏီအကြောင်း တင်ပို့ရောင်းချသူ လေ့လာနိုင်အောင် ကူညီပေးသင့်ပါသည်။

အကြွေးမှတ်တမ်း စစ်ဆေးခြင်း

တင်ပို့ရောင်းချသည့်လုပ်ငန်း အကြီးစားများတွင် ပဲပိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်း အရောင်းဝန်ထမ်းသည် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အကဲဖြတ် သုံးသပ်မှုလုပ်ရန် သို့မဟုတ် အကြွေးပေးရန်အတွက် ကမ်းလှမ်းမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ရန် ခွင့်ပြုချက်ရမထားဖို့ များပါသည်။ "အကြွေး ဌာန" တစ် ခု ရှိတတ်ပြီး ထိုဌာနက ဆုံးဖြတ်ချက်ချကြပါသည်။ တင်ပို့ရောင်းချသ ည့်လုပ်ငန်း အသေးစားများတွင်မူ အရောင်းဝန်ထမ်းသည် ဝယ်သူ၏ ဘဏ္ဍာရေးပိုင်းကို အကဲဖြတ်သုံးသပ်ရန် အလွန်တက်ကြွနေနိုင်ပါသည်။

သင် ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ ဝယ်သူတိုင်းတွင် ဘဏ္ဍာရေးမှတ်တမ်းတစ်ခု ရှိကြပါသည်။ အချို့သောကိစ္စရပ်များ တွင်မူ ထိုမှတ်တမ်းမှာ အလွန်လျှို့ဝှက်ကန့်သတ်ထားပြီး ရောင်းချ မည့်သူတစ်ဦးအနေဖြင့် အချက်အလက်များများ မရရှိနိုင်ပါ။ ထိုသို့ အချက်အလက်များမရရှိခြင်းကြောင့် ရောင်းချသူထံတွင် အမြင် တစ်မျိုးဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ပြီး -- များသောအားဖြင့် ကောင်းသောအမြင် မဟုတ်ပါ။ အချက်အလက်များမရရှိနိုင်ခြင်းမှာ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေရှိသည် ဟု အဓိပ္ပာယ်ထွက်ပြီး ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေမြင့်မားလာလျှင် စျေးတင်လာမည် ဖြစ်ကာ အဆိုးဆုံးအဖြစ် မရောင်းတော့သည်အထိ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။

ဘဏ္ဍာရေးမှတ်တမ်း

သင် ဖန်တီးလိုသော အမြင်မျိုးကို ကိုယ်တိုင်ပြည့်စုံအောင် ဖန်တီး ပါ၊ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦး အလွယ်တကူရရှိနိုင်မည့် ဘဏ္ဍာရေး မှတ်တမ်းမျိုးကို ဖန်တီးပါ။ အကျိုးဖြစ်ထွန်းနိုင်သည့် ပထမဦးဆုံး အဆင့်မှာ အဓိကအချက်အလက်အချို့ကို ရရှိနိုင်အောင် လုပ်ပေး ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ပိုင်ဆိုင်မှုဖွဲ့စည်းပုံ (ကော်ပိုရေးရှင်း၊ မိတ်ဖက် လုပ်ငန်း၊ တစ်ဦးတည်းပိုင်ဆိုင်မှု စသည်ဖြင့်)၊ သမိုင်းကြောင်း၊ လုပ်ငန်း လည်ပတ်မှုနယ်ပယ်၊ ဘဏ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အချက်အလက်များနှင့် ကိုး ကားချက်များကဲ့သို့သော အချက်အလက်များ ပေးအပ်ခြင်းဖြင့် အစပြု ပါ။ ၎င်းတို့အားလုံးကို ရိုးရှင်းပြီး ဖတ်ရလွယ်သော စာရွက်စာတမ်း တစ်ခုထဲတွင် ထည့်ရေးပါ။ သို့မဟုတ် လူတိုင်းဝင်ရောက်ဖတ်ရှုနိုင် ရန် သင့်ဝက်ဘ်ဆိုက်ပေါ်တွင် တင်ထားခြင်းမှာ ပိုကောင်းပါသည်။

ဆွေးနွေးမှုများ တိုးတက်လာသောအခါ တင်ပို့ရောင်းချသူတစ် ဦးက သင့်အပေါ် ဘဏ္ဍာရေးအကဲဖြတ်သုံးသပ်မှု လုပ်နိုင်ရန်အတွက် အခြေခံ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်းအချို့ကို တောင်းခံ နိုင်ပါသည်။ ထိုသို့တောင်းခံလာခြင်းမှာ သင်၏စုံစမ်းမေးမြန်း မှုကို စိတ်ပါဝင်စားစွာ တုံ့ပြန်ဖြေကြားနေသည့်အဓိပ္ပာယ် ဖြစ် ပါသည်။ သူတို့တောင်းခံနိုင်သည့် စာရွက်စာတမ်းအချို့မှာ-

- *ဝင်ငွေရှင်းတမ်း*
- *ငွေစာရင်းရှင်းတမ်း*
- *ငွေလည်ပတ်မှုရှင်းတမ်း*

သင့်ဘဏ္ဍာရေးရှင်းတမ်းများကို အဆင့်မြင့်ခြုံငုံသုံးသပ် မှု လုပ်ပြီးသောအခါ အကြွေးလေ့လာသုံးသပ်သူက အခြေခံ အချိုးအစား ပိုင်းခြားစိစစ်မှုကို လုပ်ပါလိမ့်မည်။ သင်၏ ဘဏ္ဍာရေးရှင်းတမ်းများမှနေ၍ အကြွေးလေ့လာသုံးသပ် သူက အဓိကအများဆုံးတွက်ချက်မည့် အချိုးအစားများမှာ-

- *လက်ငင်းအချိုး*
  - *လက်ငင်းရပိုင်ခွင့်များကို လက်ငင်း ပေးရန်တာဝန်များဖြင့် စား၍ရသော အချိုး*

- *ငွေဖြစ်လွယ်သော ပစ္စည်း အချိုး*
  - *ငွေဖြစ်လွယ်သော ပိုင်ဆိုင်မှုပစ္စည်းနှင့် လက်ငင်းပေးရန်တာဝန်၏ အချိုးအစား*
  - *ငွေဖြစ်လွယ်သော ပစ္စည်းဆိုသည်မှာ ငွေသားအဖြစ် အလျင် မြန်ဆုံးပြောင်းနိုင်သည့် လက်ရှိပိုင်ဆိုင်မှုပစ္စည်းများ ဖြစ်သည်*

- *ပေးရန်ရှိ ကြွေးမြီစုစုပေါင်းနှင့် ကုမ္ပဏီ ပိုင်ရန်ပုံငွေတို့၏ အချိုးအစား*
  - *ပေးရန်ရှိ တာဝန်စုစုပေါင်းကို ရှယ်ယာရှင်၏ ရှယ်ယာတန်ဖိုး ဖြင့် စား၍ရသော အချိုး*

DUN & BRADSTREET

Dun & Bradstreet (D&B) သည် တစ်ဖက်အဖွဲ့အစည်း အကြောင်း ပိုမိုနားလည်စေရန် ရောင်းချသူများ အသုံးများသည့် ကိရိယာနောက်တစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ D&B တွင် သင့်ကုမ္ပဏီ စာရင်းမသွင်းထားပါက စာရင်းသွင်းနိုင်ရန်အတွက် သင်၏အချက်အလက်များအား ပေးပို့ရန် စဉ်းစားပါ။ အကြွေးလေ့လာသုံးသပ်သူများသည် ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ကုမ္ပဏီများနှင့်ပတ်သက်သည့် တန်ဖိုးရှိသော ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အကြွေးဆိုင်ရာ အချက်အလက်များအား ရရှိရန် D&B အပေါ် အားကိုးကြပါသည်။ D&B တွင် သင်စာရင်းသွင်းထားပါက သင်၏ "DUNS" (ကမ္ဘာသုံး ဒေတာနံပါတ်စနစ်) အမှတ်စဉ်ကို တင်ပို့ရောင်းချသူအား ပေးအပ်ရန် အသင့်ဖြစ်နေသင့်ပါသည်။ အကြွေးလေ့လာသုံးသပ်သူက D&B ဝက်ဘ်ဆိုက်ပေါ်တွင် သင်၏ DUNS အမှတ်စဉ်ကို ထည့်သွင်းလိုက်သောအခါ သင့်ကုမ္ပဏီ၏ ဘဏ္ဍာရေး အခြေအနေနှင့်ပတ်သက်သော အချက်အလက်အများအပြားကို ရရှိနိုင်ပါသည်။ အရေးအကြီးဆုံးမှာ D&B က သူတို့ထံတွင် စာရင်းသွင်းထားသော ကုမ္ပဏီအားလုံးကို အကြွေးရမှတ် ထုတ်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ D&B အကြွေးရမှတ်သည် အကြွေးလေ့လာသုံးသပ်သူများအတွက် အလွန်အရေးပါပြီး တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦး သင်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်လိုခြင်းရှိ/မရှိကို အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်သည့် အရေးအကြီးဆုံးသော အချက်အလက်တစ်ခုလည်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ သင့်တွင် DUNS အမှတ်စဉ် မရှိသေးပါက ဤနေရာတွင် ရယူနိုင်ပါသည်။ **https://www.dnb.com/duns-number/get-a-duns.html** (ထိုဝက်ဘ်ဆိုက်တွင် သင့်နိုင်ငံကို ဖော်ပြမထားပါက အောက်ပါလင့်ခ်မှတစ်ဆင့် Dun & Bradstreet ပင်မစာမျက်နှာသို့သွားပြီး ညာဘက်အပေါ်ထောင့်ရှိ ကမ္ဘာလုံးပုံအသေးကို နှိပ်ပြီးနောက် သင့်နိုင်ငံ/ဒေသကို ရွေးချယ်ပါ။ **www.https://www.dnb.com**)

ငွေထုတ်ခွင့်ပေးစာ

ငွေထုတ်ခွင့်ပေးစာမှာ နိုင်ငံတကာ ငွေကြေးလွှဲပြောင်းမှုများတွင် အသုံးအများဆုံး ငွေပေးချေမှုပုံစံ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ ၎င်းမှာ ဝယ်သူနှင့်ရောင်းသူ နှစ်ဖက်စလုံးအတွက် ဘေးကင်းသည့် နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် ကြားခံပြင်ပ ဘဏ်တစ်ခုမှလည်း ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို လျှော့ချပေးသည်။ ငွေထုတ်ခွင့်ပေးစာ (LC သို့မဟုတ် L/C) မှာ ကြိုတင်သတ်မှတ်ထားသည့် လိုအပ်ချက်များ ပြည့်စုံသောအခါ ဘဏ်ဘက်မှ ငွေထုတ်ပေးမည်ဟူသော ကတိကဝတ် ဖြစ်ပါသည်။ ဤငွေပေးချေမှုနည်းလမ်းကို သင်သုံးပါက သင့်ဘဏ်နှင့် စကားပြောခြင်းဖြင့် စတင်ပါ။ တစ်ချိန်ချိန်တွင် နိုင်ငံတကာဘဏ်ကြီးတစ်ဘဏ် ပါဝင်လာပါလိမ့်မည်။ LC ငွေလွှဲပြောင်းမှုတွင် အခြေခံအကျဆုံးပါဝင်သူများစာရင်းမှာ-

အကြံပေးသည့် ဘဏ် - ငွေလက်ခံရရှိမည့်သူ၏ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ဘဏ် ဖြစ်သည်။ ဤဘဏ်သည် စာရွက်စာတမ်းများကို လက်ခံပြီး လျှောက်ထားသူ၏ ဘဏ်သို့ လက်ဆင့်ကမ်းပေးသည်။

လျှောက်ထားသူ- ဤသည်မှာ ဝယ်သူဖြစ်သော သင်ဖြစ်သည်။ လျှောက်ထားသူသည် LC အတွက် ဘဏ်တစ်ခုသို့ လျှောက်ထားရသည်။ ငွေပေးချေမှုပြုလုပ်ရန်အတွက် ငွေသားဖြင့် ပေးချေနိုင်စွမ်း သို့မဟုတ် ဘဏ်တစ်ဘဏ်ထံတွင် အရန်သင့်ထုတ်ယူနိုင်သည့် ချေးငွေတစ်ရပ် ရှိနေစေရန် အသင့်ပြင်ထားပါ။

လျှောက်ထားသူ၏ ဘဏ်- ငွေကြေးလွှဲပြောင်းမှုကို စီမံမည့် ဘဏ် ဖြစ်သည်။ ၎င်းကို "ထုတ်ပေးသောဘဏ်" ဟုလည်း တခါတရံ ရည်ညွှန်းသည်။ လျှောက်ထားသူနှင့်အတူ လျှောက်ထားသူ၏ ဘဏ်တို့သည် LC ၏ စည်းကမ်းချက်များကို ရေးသားပြီးနောက် အတည်ပြုလက်ခံရန် တင်ပို့ရောင်းချသူသို့ ပေးအပ်မည်ဖြစ်သည်။ ထိုဘဏ်က ငွေပေးချေမှုမတိုင်မီ စာရွက်စာတမ်းအားလုံးကို စိစစ်သုံးသပ်မည်ဖြစ်ပြီး ရေးသားဖော်ပြထားသော LC လိုအပ်ချက်များ အားလုံးကို ဖြည့်ဆည်းပြီးကြောင်း ဆုံးဖြတ်ပေးမည်ဖြစ်သည်။

ငွေလက်ခံရရှိသူ - ဤသည်မှာ ငွေကိုရရှိသည့် တင်ပို့ရောင်းချသူ ဖြစ်သည်။ ငွေလက်ခံရရှိသူသည် လိုအပ်သောစာရွက်စာတမ်းအားလုံးကို ဘဏ်သို့ပေးအပ်ရန် တာဝန်ရှိသည်။

ငွေလက်ခံရရှိသူ၏ ဘဏ် - ဤသည်မှာ ရောင်းချသူ၏ ဘဏ်ဖြစ်ပြီး တခါတရံတွင် "အကြံပေးဘဏ်" သို့မဟုတ် "အတည်ပြုပေးသော ဘဏ်" အဖြစ် ဆောင်ရွက်သည်။

မှတ်ချက် - အထူးသဖြင့် ဝယ်သူသည် အသစ်ဖြစ်နေလျှင်ဖြစ်စေ ကုန်သွယ်မှုနှင့်ပတ်သက်၍ မရေရာမှုများရှိနေလျှင်ဖြစ်စေ အတည်ပြုပြီးသော LC တစ်ခုကို တင်ပို့ရောင်းချသူက တောင်းဆိုခြင်းမှာ ပုံမှန်ဖြစ်သည်။ ထိုသို့မရေရာမှုများမှာ နိုင်ငံအတွင်း နိုင်ငံရေးပြဿနာ၊ စီးပွားရေးပဋ္ဌိပက္ခ သို့မဟုတ် ဘဏ်၏ သို့မဟုတ် ဝယ်သူ၏ ကတိကဝတ်စောင့်ထိန်းလိုက်နာရန် ယေဘုယျသဘော မသေချာမှုတစ်ရပ် ဖြစ်နိုင်သည်။ အတည်ပြုပြီးသော LC တစ်ခုမှာ အကြောင်းတစ်ခုခုကြောင့် လျှောက်ထားသူ သို့မဟုတ် လျှောက်ထားသူ၏ဘဏ်က ငွေမပေးပါက ငွေလက်ခံရရှိသူ၏ဘဏ်က ငွေပေးချေမည်ဖြစ်ကြောင်း အာမခံချက်ဖြစ်သည်။ အတည်ပြုပေးသော ဘဏ်မှာ အများအားဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဘဏ် သို့မဟုတ် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုပြင်ပမှ ပထမတန်းစားဘဏ် တစ်ဘဏ် ဖြစ်သည်။ အထက်ပါအာမခံချက်အတွက် စရိတ်စက ကုန်ကျမည်ဖြစ်ပြီး ဘဏ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပတ်သက်ဆက်ဆံမှုများ အပေါ်နှင့် အဆုံးသတ်အားဖြင့် လျှောက်ထားသူ၏ ပြန်ဆပ်မည်ဟု စိတ်ချရမှုအပေါ် မူတည်သည်။ အတည်ပြုပေးသော ဘဏ်၏ ဂုဏ်သတင်းမှာ အရေးပါသည်။ ငွေလက်ခံရရှိမည့်သူသည် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို အကဲဖြတ်သုံးသပ်ရန်နှင့် နောက်ဆုံးတွင် လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ရန်အတွက် အတည်ပြုပေးသောဘဏ်အပေါ် အများအားဖြင့် မှီခိုသည်။

စျေးနှုန်းအတက်အကျကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ

ကုန်စည်ရောင်းဝယ် ကုန်သွယ်ရေးကို ယခုမှစလုပ်သောသူများမှာ စျေးနှုန်းအတက်အကျနှင့် ပတ်သက်သည့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများကို နားလည်သဘောပေါက်ကြသော်လည်း ထိုဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို လျှော့ချရန်သုံးသော အခြေခံ ကြိုရောင်းကြိုဝယ် ဥပဒေသများကို နားမလည်နိုင်ပါ။ ကြိုရောင်းကြိုဝယ်လုပ်ခြင်းအကြောင်း နားလည်ခြင်းအားဖြင့် သင့်ကို ဗဟုသုတပြည့်စုံသည်ဟု ထင်မြင်လာမည်ဖြစ်ပြီး ငွေရေးကြေးရေးအရ ကြီးမားသော ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ရင်ဆိုင်ရခြင်းမှ ဟန့်တားပေးနိုင်ပါသည်။ ယခုအပိုင်းတွင် ကြိုရောင်းကြိုဝယ်လုပ်ခြင်းသည် စျေးနှုန်းအတက်အကျကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို အနိမ့်ဆုံးထိ မည်သို့လျှော့ချပေးနိုင်ကြောင်း အဆင့်မြင့်မြင့် ရှင်းပြပေးပါမည်။ ခေါင်းပန်းလှန်ခြင်း၏ ရလဒ်အပေါ် အလောင်းအစားပြုလုပ်နေသော သူတစ်ဦးကို နမူနာအဖြစ် ပြပါမည်။ အကြွေစေ့တစ်စေ့ကို ပစ်မြှောက်လိုက်သောအခါ ဖြစ်နိုင်ခြေနှစ်ခုရှိပါသည်-

1။ အကြွေစေ့ ပြန်ကျလာချိန် A ဘက်ခြမ်းက အပေါ်ဘက်တွင် ရှိနေခြင်း။
2။ သို့မဟုတ် အကြွေစေ့ ပြန်ကျလာချိန် B ဘက်ခြမ်းက အပေါ်ဘက်တွင် ရှိနေခြင်း။

ကုန်စည်စျေးနှုန်းများမှာလည်း ဖြစ်နိုင်ခြေနှစ်ခုသာရှိသောကြောင့် အလားတူပင်ဖြစ်သည်။ စျေးနှုန်းများမှာ တက်လာမည် သို့မဟုတ်လျှင် ကျသွားပါလိမ့်မည်။ A အခြမ်းက အပေါ်ဘက်တွင်ရှိပြီး ပြန်ကျမည်ဟု သင့်အစ်ကိုနှင့် သင် 1 ဒေါ်လာ လောင်းလိုက်မည်ဆိုပါက အကြွေစေ့သည် B အခြမ်း အပေါ်ဘက်တွင်ရှိပြီး ပြန်ကျလာနိုင်ကာ သင် 1 ဒေါ်လာ ဆုံးရှုံးသွားနိုင်သောကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိကို သင် ရင်ဆိုင်လိုက်ရခြင်းဖြစ်သည်။ အလားတူပင် ကုန်စည်တစ်မျိုးကို သင်ဝယ်ယူပါကလည်း သင် ပြန်ရောင်းရန်အခွင့်အရေးမရမီ ထိုကုန်စည်၏ စျေးနှုန်းမှာ ကျသွားနိုင်သောကြောင့် သင့်တွင် စျေးနှုန်းအရဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ ရှိနေပါသည်။ အထက်ပါအနေအထားနှစ်ရပ်လုံးတွင် အလွန်ရိုးရှင်းသော ကြိုရောင်းကြိုဝယ်နည်းဗျူဟာကို သုံးခြင်းအားဖြင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို လွယ်ကူစွာ လုံးဝဖယ်ရှားနိုင်ပါသည်။ ၎င်းကို မည်သို့လုပ်နိုင်သနည်း။ ခေါင်းပန်းလှန်သည့် ဥပမာတွင် သင်က အကြွေစေ့သည် A အခြမ်း အပေါ်ဘက်တွင်ရှိပြီး ပြန်ကျမည်ဟု သင့်အစ်ကိုနှင့် လောင်းလိုက်သည်။ သင်၏ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ဖယ်ရှားရန်အတွက် ထိုအကြွေစေ့ကိုပင် B အခြမ်း အပေါ်ဘက်တွင်ရှိပြီး ပြန်ကျမည်ဟု သင့်ညီမနှင့် လောင်းနိုင်သည်။ အကြွေစေ့ကို ပစ်မြှောက်လိုက်သောအခါ မည်သည့်ရလဒ်ထွက်လာသည်ဖြစ်စေ သင့်ညီအစ်ကိုမောင်နှမတစ်ဦးထံ 1 ဒေါ်လာ ရှုံးမည်ဖြစ်ပြီး ကျန်တစ်ဦးထံမှမူ 1 ဒေါ်လာ အနိုင်ရမည်ဖြစ်သည်။ ပဝိစပ်ဝယ်သူနှင့် ဥပမာပြုရလျှင် ပဝိစပ်ကို စျေးနှုန်းတစ်ခု အတိအကျသတ်မှတ်လျက် သူဝယ်ယူလိုက်သောအခါ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ကြုံတွေ့ရသည်။ ထိုဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ဘယ်လိုဖယ်ရှားမလဲ။ ခေါင်းပန်းလှန်သည့် ဥပမာလိုပင် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိသည့် ဆန့်ကျင်ဘက်ရလဒ်တစ်ခုကို "လောင်းကြေး" ထပ်ရန်လိုသည်။ တစ်နည်းပြောရလျှင် ဝယ်သူအနေဖြင့် ဝယ်ယူသည့်စျေးနှုန်းကို အတိအကျသတ်မှတ်လိုက်သည့်အချိန်နှင့် တစ်ပြိုင်နက်တည်းတွင် ရောင်းချမည့်စျေးနှုန်းကို ပါ သတ်မှတ်ခြင်းအားဖြင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ဖယ်ရှားနိုင်သည်။ သို့သော် အမှန်တကယ်ရောင်းချရန်အတွက် လှည့်လည်သွားလာ ညှိနှိုင်းရခြင်းမရှိသေးလျှင် အဲဒါကို ဘယ်လိုလုပ်နိုင်မလဲ။ ဤနေရာမှာ Chicago ကုန်သွယ်ရေးဘုတ်အဖွဲ့ (CBOT) ၏ အဓိကကျသော အခန်းကဏ္ဍဖြစ်သည်။ CBOT တွင် ကုန်သွယ်မှုပြုလုပ်သည့် အချိန်အတွင်း မည်သည့်အချိန်၌မဆို ပဝိစပ်ကို အရောင်းအဝယ်လုပ်ရန် လိုလားတက်ကြွနေသူများ အမြဲတမ်းရှိပါသည်။ ပဝိစပ်စျေးနှုန်းများအားလုံးမှာ CBOT တွင် သတ်မှတ်ထားသည့် စျေးကွက်ပေါက်စျေးအပေါ် အခြေပြုသောကြောင့် ပဝိစပ်ဝယ်သူတစ်ဦးအနေဖြင့် နောင်တစ်ချိန်တွင် ပြန်လည်တင်ပို့ရောင်းချရန်အတွက် ပဝိစပ်ထွက်ကုန်များကို ဝယ်ယူလိုက်သည့်အချိန်နှင့် တစ်ပြိုင်နက်တည်းတွင် CBOT ၌ အရောင်းအော်ဒါတစ်ခုကို တင်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် စျေးအတက်အကျကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ဖယ်ရှားနိုင်သည်။ လူတစ်ဦးအနေဖြင့် စျေးနှုန်းကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ဖယ်ရှားရန်အတွက် အမှန်တကယ်ကြိုရောင်းကြိုဝယ်လုပ်နေလျှင် စျေးနှုန်းအတက်အကျကို အသုံးချလျက် အမြတ်ရအောင် ဘယ်လိုလုပ်နိုင်ကြောင်း သင်သိချင်နေပါလိမ့်မည်။ အဖြေက ကြိုရောင်းကြိုဝယ်လုပ်သူများမှာ စျေးနှုန်းအတက်အကျကို အသုံးချလျက် အမြတ်ထုတ်ခြင်းမရှိကြပါ။ အလားတူ ခေါင်းပန်းလှန်ဥပမာတွင်လည်း ငွေကြေးအမြတ်ရရှိခြင်းမရှိပါ။ ပဝိစပ် ကြိုရောင်းကြိုဝယ်သူများ အမြတ်ရသည့်နည်းမှာ ထုတ်ကုန်ကို တန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်းအားဖြင့် ဖြစ်သည်။ ဥပမာ SPC ကို ရေသတ္တဝါကျွေးရန် အစာအဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်ပြီးသောအခါ တန်ဖိုးပိုရှိလာသည်။ ISP သည် ကျန်းမာရေးနှင့်ညီညွတ်သော သရေစာမုန့်များ ပြုလုပ်ရန် အညွှန်းထဲတွင် ပါဝင်လာသောအခါ တန်ဖိုးပိုရှိလာသည်။

အပိုင်း 6-
အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ပဝိစပ်နှင့် ပဝိစပ်ထွက်ကုန် စျေးကွက်အပေါ် ခြုံငုံသုံးသပ်ချက်

ဗဟုသုတပြည့်စုံသော ဝယ်သူတစ်ဦး ဖြစ်လာပါက သင့်လုပ်ငန်း အတွက် ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဝယ်ယူမှုဆုံးဖြတ်ချက်များကို သင်ချမှတ်နိုင်ရုံသာမက တင်ပို့ရောင်းချသူကိုလည်း သင်က ယုံကြည်ရကြောင်း ပြနိုင်ပါလိမ့်မည်။ သို့ဆိုလျှင် သက်သာသော စျေးနှုန်း အဆိုပြုချက်တစ်ရပ်ကို သင် ရရှိနိုင်ခြေ ပိုများလာပါမည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ပဝိစပ်စျေးကွက်အကြောင်း ယေဘုယျကျကျ နားလည်သိရှိထားခြင်းဖြင့် ဝယ်ယူရေးဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ရန်အတွက် ခိုင်မာသော အခြေခံအုတ်မြစ်တစ်ခုကို ရရှိပါမည်။

အသားဓာတ်ပေးစွမ်းနိုင်သည့် ပဝိစပ်ထုတ်ကုန် စျေးကွက်မှာ ပါဝင်ပတ်သက်သူများနှင့် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမျိုးကွဲများ များပြားပြီး ရှုပ်ထွေးပါသည်။ ဥပမာ အဖျော်ယမကာများအတွက် အသားဓာတ်ထုတ်ယူထားသော ပဝိစပ်မှုန့်မှာ အသားဓာတ်ဖြည့်ပစ္စည်းအဖြစ် သုံးသော ပဝိစပ်မှုန့်နှင့် မတူညီပါ။ ပုံမှန်အားဖြင့် သင့်လိုအပ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီသော အသားဓာတ်ပေးစွမ်းနိုင်သည့် ပဝိစပ်ထုတ်ကုန်ကို အတိအကျတွေ့ရှိနိုင်ရန် တင်ပို့ရောင်းချသူက ကူညီပါလိမ်မည်။

ပဝိစပ်ထုတ်ကုန်များနှင့် ပါဝင်ပတ်သက်နေသူများအားလုံးတွင် အဓိကကျသော ဘုံပါဝင်ပစ္စည်းတစ်ခု ရှိပါသည်၊ ၎င်းမှာ ပဝိစပ်ဖြစ်သည်။ ထိုသို့ အားလုံးအတွက်တူညီသော အခြေခံပစ္စည်းက ပဝိစပ်ထွက်ကုန်အားလုံး၏ စျေးနှုန်းကို ပဝိစပ်စျေးနှုန်းနှင့် ချိတ်ဆက်ပေးပါသည်။ ထို့အပြင် ထုတ်ကုန်တစ်ခုချင်းစီဖြစ်သော ပဝိစပ် တိရစ္ဆာန်အစာ၊ ပဝိစပ်ဆီ အစိမ်းနှင့် အသားဓာတ်ထုတ်ယူထားသော ပဝိစပ်မှုန့် (ISP) တို့၏ ဝယ်လိုအားနှင့် ရောင်းလိုအား အနေအထားမှာ အပြန်အလှန်ချိတ်ဆက်နေသည်။ တစ်ခုခုတွင် အပြောင်းအလဲရှိပါက အခြားတစ်ခုအပေါ် သက်ရောက်သည်။

အော်ဂဲနစ်မှလွဲ၍ ပဝိစပ်အမျိုးအစားအားလုံး၏ ကမ္ဘာအနှံ့စျေးနှုန်းမှာ Chicago ကုန်သွယ်ရေးဘုတ်အဖွဲ့ (CBOT) တွင် သတ်မှတ်ထားသည့် ပဝိစပ်စျေးနှုန်းအလိုက် အတက်အကျရှိသည်။ CBOT တွင် ပဝိစပ်စျေးနှုန်းများ အတက်အကျဖြစ်သည်နှင့်အမျှ ပဝိစပ်ထုတ်ကုန်များ၏ စျေးနှုန်းများလည်း အတက်အကျရှိပါမည်။ မြင့်မားစွာပြုပြင်ဖန်တီးထားသည့် သို့မဟုတ် သန့်စင်ထားသည့် ပဝိစပ်ပါဝင်သော ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် ထုတ်လုပ်ရေးစရိတ်စကများထဲမှ အများအပြားသည် အတော်လေးမြင့်မားပြီး ပုံသေဖြစ်သောကြောင့် ၎င်းတို့သည် ပဝိစပ်တိရစ္ဆာန်အစာနှင့် ပဝိစပ်ဆီကဲ့သို့သော ထုတ်ကုန်များလောက် စျေးနှုန်းအတက်အကျ၏ သက်ရောက်မှုမခံရပေ။

အော်ဂဲနစ်ပဝိစပ်များမှာမူ စျေးနှုန်းများမှာ ပွင့်လင်းမြင်သာမှု အားနည်းသည်။ အော်ဂဲနစ်ပဝိစပ်များမှာ အခြေခံစျေးနှုန်းသတ်မှတ်ရန်နှင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေကို ပယ်ဖျက်ရန် စနစ်တကျစီစဉ်ထားသော ဖလှယ်မှုစနစ် မရှိပေ။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ အော်ဂဲနစ်စျေးနှုန်းများမှာ သမားရိုးကျပဝိစပ်များကဲ့သို့ပင် ဝယ်လိုအား ရောင်းလိုအား ပေါ်မူတည်၍ အတက်အကျရှိသည်။ သို့ဖြစ်ရာ အထက်ပါကဲ့သို့ စနစ်မရှိသောကြောင့် စျေးနှုန်းများမှာ သမားရိုးကျပဝိစပ်လောက် အတက်အကျမရှိတတ်ဘဲ စုံစမ်းသိရှိရရန်လည်း ပိုမိုခဲယဉ်းသည်။

ပဝိစပ်သည် ပေါများကျယ်ပြန့်မှုနှင့် အခြားရွေးချယ်စရာများနှင့်ယှဉ်ပါက စျေးသက်သာမှုတို့ကြောင့် အသားဓာတ်ရရှိရန်နှင့် ဆီထုတ်ယူရန် အလွန်ကောင်းသော ရင်းမြစ်များဖြစ်သည်။ ပဝိစပ်သည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အသားဓာတ်နှင့် ဆီထုတ်ရန်အတွက် အကျယ်ပြန့်ဆုံးသုံးသော သီးနှံဖြစ်သည်။ လွန်ခဲ့သောနှစ်များအတွင်း အခြားအသားဓာတ်ရင်းမြစ် အများအပြား ပေါ်ထွက်လာခဲ့သော်လည်း ပဝိစပ်မှာ စျေးနှုန်းနှင့် အရည်အသွေးအရ အလွန်သင့်တော်သော အသားဓာတ်ရင်းမြစ်ဖြစ်၍ ဆက်လက်ရပ်တည်နိုင်ခဲ့သည်။ ပဝိစပ်သည် ၎င်း၏ အမိုင်နိုအက်ဆစ်ပမာဏနှင့် အသား၏ အာဟာရတန်ဖိုးနှင့် ဆင်တူခြင်းကြောင့် အလွန်အာဟာရဖြစ်သည့် နိုက်ထရိုဂျင်ရင်းမြစ်တစ်ခုဖြစ်သည်။

အသားဓာတ်ပေးစွမ်းနိုင်သည့် ပဝိစပ်ထုတ်ကုန်များကို လူသား၊ တိရစ္ဆာန်နှင့် ရေသတ္တဝါများစားသုံးရန် ထုတ်လုပ်ကြသည်။ အသားဓာတ်ပေးစွမ်းနိုင်သည့် ပဝိစပ်ထုတ်ကုန်များကို ထုတ်လုပ်ရာတွင် ပြုပြင်ဖန်တီးမထားသော ပဝိစပ်များမှ ဆီကို ပထမဆုံးထုတ်ယူသည်။ ထိုဆီကို ဟင်းချက်ဆီနှင့် ပဝိစပ်ဒီဇယ်ဆီတို့အပါအဝင် ထုတ်ကုန်အမျိုးမျိုးအတွက် သုံးသည်။ ထိုထုတ်ကုန်များအတွက် ဝယ်လိုအားနှင့် ထိုမှဖြစ်ပေါ်လာသော စျေးကွက်ပေါက်စျေးတို့သည် အသားဓာတ်ထုတ်ပေးသော ပဝိစပ်များ၏ စျေးနှုန်းကို သက်ရောက်မည်ဖြစ်သည်။

ပဝိစပ်- ထုတ်လုပ်မှုစက်ဝန်းနှင့် မျိုးဗီဇ

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့် မြောက်ကမ္ဘာခြမ်းတစ်ခုလုံးတွင် ယေဘုယျအားဖြင့် ပဝိစပ်ကို ဧပြီ သို့မဟုတ် မေလတွင် စိုက်ပျိုးပြီး စက်တင်ဘာ သို့မဟုတ် အောက်တိုဘာလတွင် ရိတ်သိမ်းသည်။ အကြမ်းဖျဉ်းပြောရလျှင် သြဂုတ်လရာသီဥတုသည် ပဝိစပ်များ၏ အရည်အသွေးနှင့် ထွက်နှုန်းကို အဆုံးအဖြတ်ပေးသည့် အဓိကအချက်ဖြစ်သည်။ သြဂုတ်လတွင် အစိုဓာတ်ကောင်းစွာရရှိခြင်းနှင့် အပူချိန် သင့်တင့်မျှတခြင်းသည် ပဝိစပ်ပင်များ ကောင်းစွာဖွံ့ဖြိုးစေသည်။ လယ်သမားများမှာ သူတို့စိုက်ပျိုးမည့် ဒေသနှင့် ကိုက်ညီသင့်တော်သော မျိုးကို ရွေးချယ်ကြသည်။ လယ်သမားများသည် ပဝိစပ်မျိုးကို လတ္တီကျူပေါ်မူတည်၍ ရင့်မှည့်ချိန် ကွဲပြားသွားသော အုပ်စုများထဲမှ ရွေးချယ်ကြသည်။ ဥပမာ Iowa ပြည်နယ် မြောက်ပိုင်းတွင် အထွက်ကောင်းသော ပဝိစပ်မျိုးမှာ Illinois ပြည်နယ်တောင်ပိုင်းတွင် အထွက်မကောင်းနိုင်ပါ။ လယ်သမားများမှာ အမြစ်ပုပ်ဆွေးခြင်း သို့မဟုတ် ဖားဥစွဲခြင်းကဲ့သို့သော ရောဂါများ သို့မဟုတ် ဖြုတ်စိမ်းကဲ့သို့သော အင်းဆက်ပိုးမွှားများအား ပဝိစပ်ပင်တစ်ပင်၏ ခံနိုင်စွမ်းကိုလည်း ထည့်စဉ်းစားကြသည်။

လယ်သမားများမှာ အဓိကအားဖြင့် ပေါင်းသတ်ဆေးများကို ခံနိုင်ရည်ရှိစေရန်အတွက် မျိုးဗီဇပြုပြင်ထားသော (GMO) ပဲပိစပ် မျိုးပေါင်းစုံကို အသုံးပြုကြသည်။ အချို့သောမျိုးများကို လိုချင်သောရလဒ်ရစေရန်အတွက် ပြုပြင်ထားသည့် မျိုးဗီဇများ "ထည့်သွင်း" လိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ လယ်သမားများမှာ ဝယ်လိုအားရှိသလို တိုက်တွန်းခံရပါက GMO မဟုတ်သည့် ပဲပိစပ်မျိုးများကိုလည်း စိုက်ပျိုးပေးရန် အလွန်လိုလိုလားလားရှိကြသည်။ တစ်ဖန် အစေ့အနှံထိန်းသိမ်းရေး အဆောက်အအုံနှင့် စီမံဆောင်ရွက်ရေး အဆောက်အအုံများစွာတွင် GMO မဟုတ်သော ပဲပိစပ်နှင့် ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များ၏ ဝိသေသအား စနစ်တစ်ခုလုံးအတွင်း ထိန်းသိမ်းရန် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ ချမှတ်ထားသည်။ ကြားခံပြင်ပအဖွဲ့များ၏ အသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်များကိုလည်း ရရှိနိုင်သည်။ GMO မဟုတ်သော စီမံကိန်းသည် GMO မလုပ်ထားသည့် အဆင့်အတန်း ဖြစ်ကြောင်း စိစစ်အတည်ပြုပေးနိုင်သည့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအခြေပြု အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ အဆုံးသတ်တွင် လယ်သမားများနှင့် စီမံဆောင်ရွက်သူများသည် သင်လိုချင်သော ထုတ်ကုန်ကို သင့်အား ထောက်ပံ့ပေးလိုသည်သာ ဖြစ်သည်။

ယေဘုယျအားဖြင့် ပဲပိစပ်ကို 13.0-14.0 % စိုထိုင်းမှုဖြင့် ရိတ်သိမ်းသည်။ သို့သော်လည်း ပဲပိစပ်များသည် လယ်ကွင်းထဲတွင် လျင်မြန်စွာ ခြောက်သွေ့သွားတတ်ပြီး လယ်သမားတစ်ဦးအနေဖြင့် အစိုဓာတ်ပါဝင်မှုကို ထိန်းသိမ်းရန် ခက်ခဲလေ့ရှိသည်။ အမှန်တကယ်တွင် ပဲပိစပ်၏ အစိုဓာတ်ပါဝင်မှုသည် လယ်ကွင်းထဲရှိနေစဉ်ပင် အတက်အကျဖြစ်နေလိမ့်မည်။ အလားတူ ပဲပိစပ်များကို ရိတ်သိမ်းပြီးနောက် သိုလှောင်ထားစဉ် ပတ်ဝန်းကျင်အပူချိန်နှင့် စိုစွတ်မှု ပြောင်းလဲသည်နှင့်အမျှ အစိုဓာတ်ပါဝင်မှုသည်လည်း အတက်အကျရှိနိုင်သည်။ ပဲပိစပ်သည် လွတ်လပ်စွာရွှေ့လျားစီးဆင်းနိုင်ပြီး လွန်သွားများ သို့မဟုတ် စက်ခါးပတ်များဖြင့် လွယ်ကူစွာရွှေ့ပြောင်းနိုင်သည်။ ပဲပိစပ်ကို အသုံးမပြုမီအထိ ကောင်းမွန်စွာ သိုလှောင်သိမ်းဆည်းထား၍ ရလေ့ရှိသည်။ လယ်သမားများစွာသည် ပဲပိစပ်များကို ကောင်းမွန်သောအခြေအနေတွင် ထိန်းထားရန်အတွက် အပူဓာတ်မပါသောလေကို သုံးပြီးနောက် ပန်ကာများ ဖွင့်ပေးထားတတ်သည်။ အပူဓာတ်ကို အသုံးပြုခြင်းမှာ ရှားသည်။ အပူဓာတ်ကိုသုံးပါက၊ မီးလောင်ခြင်း သို့မဟုတ် ပဲပိစပ်များပျက်စီးခြင်းကို ကာကွယ်ရန် အပူချိန်နိမ့်နိမ့်တွင် သုံးရမည်။ ပဲပိစပ်ကို မည်သည့်အချိန်ကာလမဆို ကြာသည်အထိ သိုလှောင်ပါက ယေဘုယျအားဖြင့် သင့်တော်ကောင်းမွန်သော အစိုဓာတ်ပါဝင်မှုမှာ အမြင့်ဆုံး 13.0% ဖြစ်သည်။

ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များ- စီးပွားဖြစ်နည်း နှင့် သဘာဝနည်း

ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များတွင် အဓိကကွဲပြားခြားနားသည့် အခြားအချက်တစ်ချက်မှာ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်တွင်သုံးသော အခြေခံနည်းစနစ်များဖြစ်သည်။ အဓိကခြားနားချက်မှာ ပျော်ဝင်ပစ္စည်းဖြင့် ထုတ်ယူထားသည့် ဆီမှ ရရှိသော ထုတ်ကုန်များနှင့် တွန်းထုတ်ကိရိယာဖြင့် ညှစ်ထုတ်ထားသော ဆီမှ ရရှိသည့် ထုတ်ကုန်များ ဖြစ်သည်။ Hexane သည် လုပ်ငန်းကဏ္ဍအတွင်း ဆီထုတ်ယူရန် အသုံးအများဆုံး ပျော်ဝင်ပစ္စည်းဖြစ်သည်။ ၎င်းသည် ရေနံမှထုတ်ယူရရှိသော ထုတ်ကုန်ဖြစ်ပြီး ဓာတ်ဆီနှင့်တူသည့် အနံ့ပျော့ပျောရှိသော အလွန်မီးလောင်လွယ်ပြီး အရောင်မရှိသည့် အရည်တစ်မျိုးဖြစ်သည်။ Hexane သည် သုံးစွဲရအလွန်အဆင်ပြေပြီး စက်ယန္တရားအသုံးပြုသော လုပ်ငန်းစဉ်နှင့်စာလျှင် စွမ်းအင်နည်းနည်းဖြင့် ဆီများများ ထုတ်ယူပေးနိုင်သည်။ ဆီထုတ်ယူပြီးနောက် ကျန်ရှိသော hexane အားလုံးကို ရေနွေးငွေ့နှင့် လေဟာနယ်များပါသော စနစ်တစ်ခုဖြင့် ဆီထဲမှ ဖယ်ရှားလိုက်သည်။ ထို့နောက်တွင် ကျန်ရှိနိုင်သော hexane မှန်သမျှကို ထပ်မံဖယ်ရှားရန် မီးအပူပေးသည်။ Hexane ဖြင့်ထုတ်ယူသော ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များကို အများဆုံးတွေ့ရပြီး နိုင်ငံတကာမှ အကြီးစားထုတ်လုပ်သူများက ထိုထုတ်ကုန်များကို အဓိကထုတ်လုပ်ရောင်းချကြသည်။

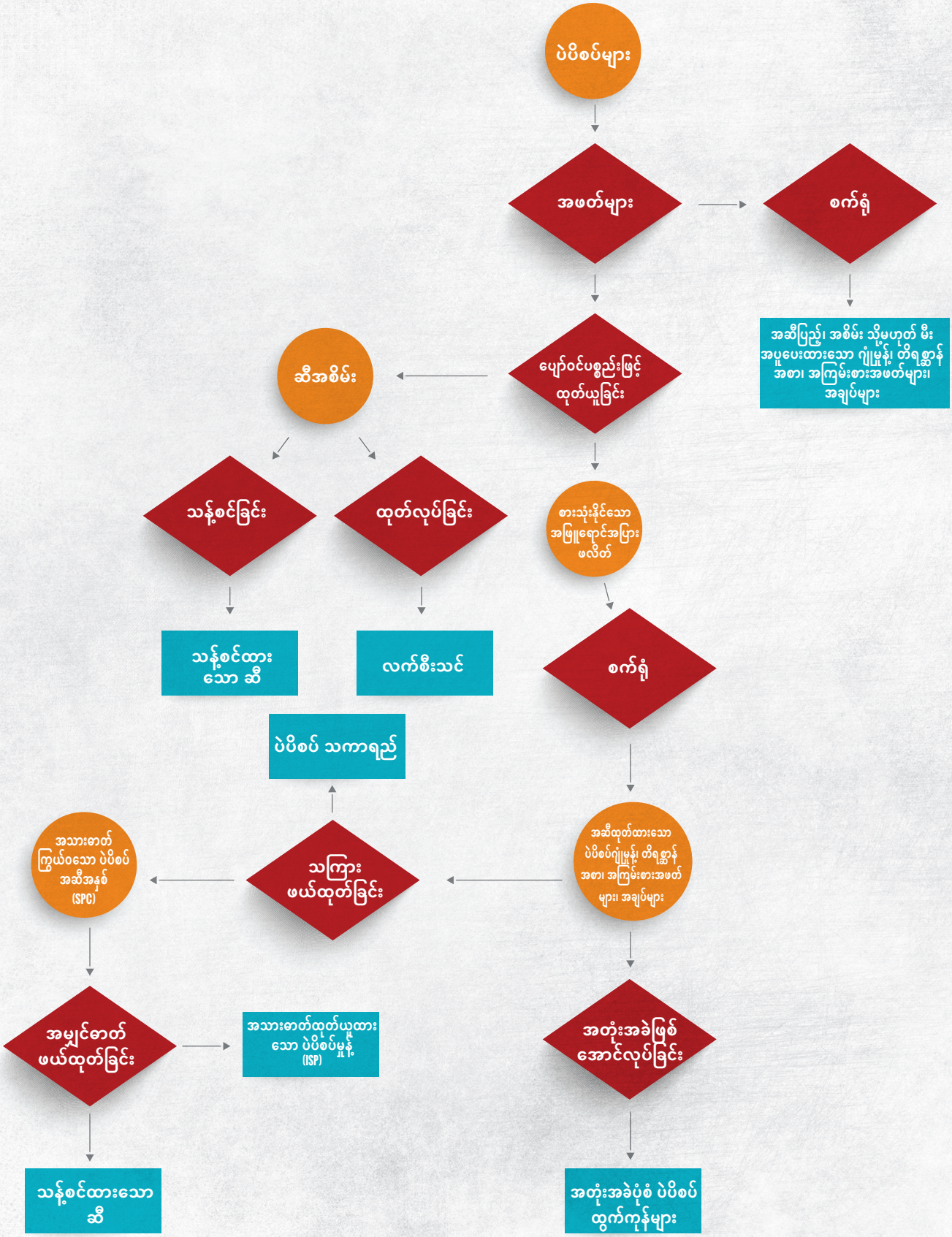
တွန်းထုတ်ကိရိယာဖြင့် ဆီညှစ်ထုတ်သောနည်းလမ်းမှာမူ ပျော်ဝင်ပစ္စည်းမပါသည့် အသုံးများသော စက်ယန္တရားသုံးနည်းစနစ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ ၎င်းသည် ဆီထုတ်ယူရန် ဖိအားနှင့် အပူဓာတ်သုံး စနစ်တစ်ခုကို အသုံးပြုသည်။ အချို့က ၎င်းကို သဘာဝပိုဆန်သောနည်းအဖြစ် ဖော်ညွှန်းကြပြီး အော်ဂဲနစ်ဟု သတ်မှတ်နိုင်သည်။ ၎င်းသည် ဆီကိုဖယ်ရှားရာတွင် သိပ်ပြီးမထိရောက်ဘဲ စွမ်းအင်မြင့်မားစွာ သုံးစွဲသလို စက်ရုံကို ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းရန်လည်း အလွန်လိုအပ်သည်။ ရရှိလာသည့် တွန်းထုတ်ကိရိယာဖြင့် ညှစ်ထုတ်ထားသော ထုတ်ကုန်သည် ပျော်ဝင်ပစ္စည်းဖြင့် ထုတ်ယူထားသော ထုတ်ကုန်နှင့် ကွဲပြားခြားနားနိုင်သည်။ အဓိကခြားနားချက်တစ်ရပ်မှာ ဆီပါဝင်မှု အနည်းငယ်ပိုမိုများပြားနေခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် ထိုဆီတွင် စွမ်းအင်/ကယ်လိုရီများ ပါဝင်ပြီး အာဟာရတန်ဖိုးလည်း ရှိပါသည်။ ကြက်ဘဲမွေးမြူသူများကဲ့သို့သော မွေးမြူရေးသမားများသည် ပဲပိစပ်ဆီအတန်အသင့်ပါဝင်သော ပဲပိစပ်တိရစ္ဆာန်အစာကို စျေးကြီးပေး ဝယ်ယူပါလိမ့်မည်။

ကုန်ပစ္စည်းစီးဆင်းမှု

အောက်ပါပုံများတွင် အခြေခံ ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များနှင့် ၎င်းတို့အားထုတ်လုပ်ပုံကို သရုပ်ဖော်ပြသထားပါသည်။

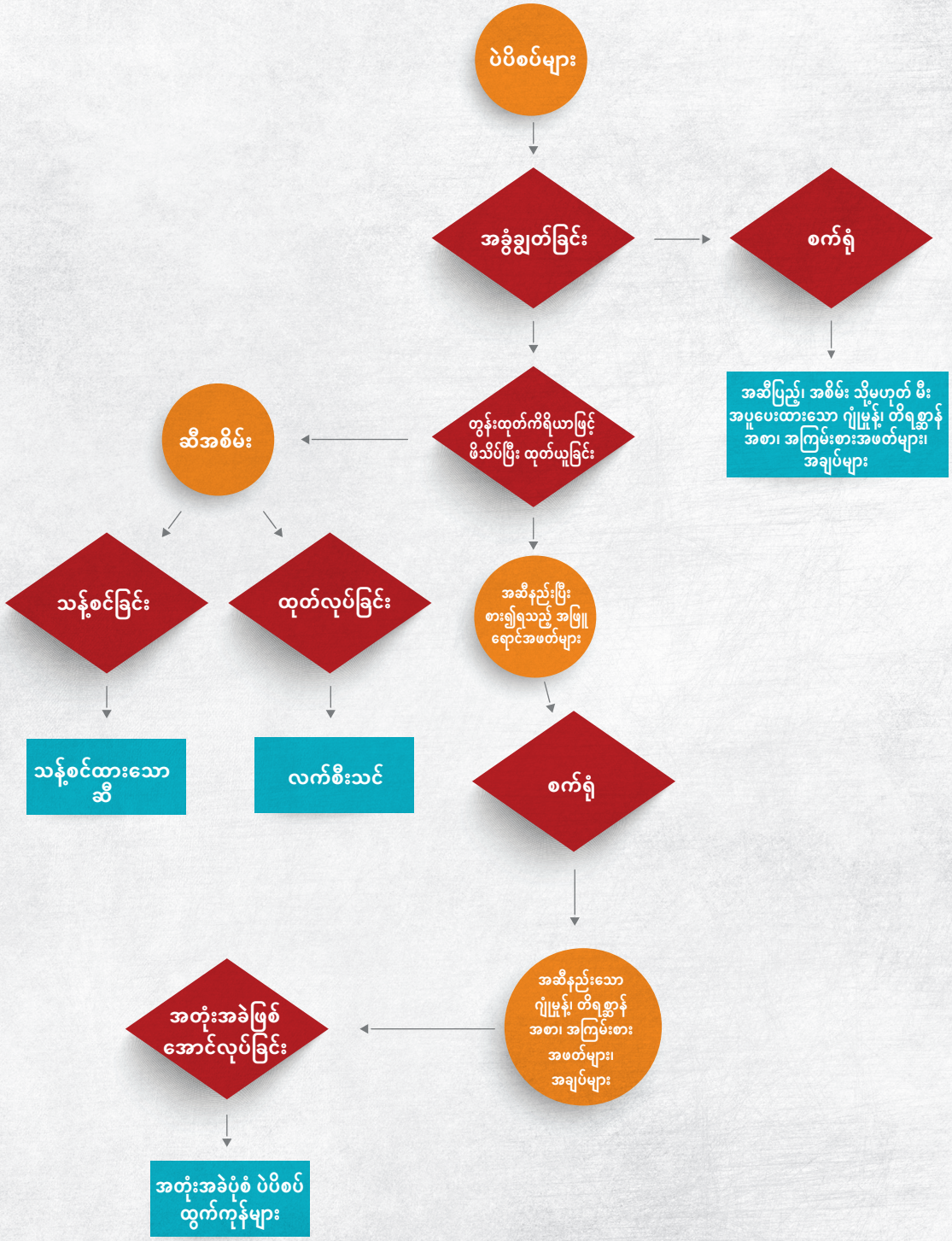
ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်

(HEXANE ထုတ်ယူထားသော)



သဘာဝအတိုင်း ပြုပြင်ဖန်တီးထုတ်လုပ်ခြင်း

(တွန်းထုတ်ကိရိယာဖြင့် ဖိသိပ်ထားသော သို့မဟုတ် အဆီအပြည့်ပါသော)



ယခုဆိုလျှင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းနိုင်ငံများသည် ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များ အကြောင်း ပြောသည့်အခါ သင့်အသုံးနှင့်တူညီသည့် ဝေါဟာရ အသုံးအနှုန်းများကို သုံးစွဲချင်မှသုံးစွဲလိမ့်မည်ဖြစ်ကြောင်း သင် သတိထားမိပါလိမ့်မည်။ ဥပမာ၊ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် "ပဲပိစပ် တိရစ္ဆာန်အစာ" ဟူသော စကားလုံးမှာ အနည်းဆုံး အသားဓာတ် 44% ပါဝင်ပြီး ပဲပိစပ်ဆီ (ပါဝင်ပါကလည်း) သိပ်များများပါဝင်လေ့မ ရှိသော အသားဓာတ်ပေးစွမ်းနိုင်သည့် အခြေခံ ပဲပိစပ်အမှုန့် ထုတ်ကုန် တစ်ခုကို ရည်ညွှန်းသည်။ သို့သော် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုပြင် ပ နိုင်ငံအချို့သည် ၎င်းကို ပဲပိစပ်တိရစ္ဆာန်အစာ မဟုတ်ဘဲ "ပဲပိစပ် ကိတ်" ဟု ရည်ညွှန်းကြသည်။ ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များအကြောင်း ဆွေးနွေးသောအခါ မည်သည့်ထုတ်ကုန်များကို ပြောဆိုဆွေးနွေး နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း တူညီသည့် နားလည်မှုကို ရရှိထားရပါမည်။

ယခုအပိုင်းတွင် အသားဓာတ်ပေးစွမ်းနိုင်သည့် ထုတ်ကုန်အမျိုးမျိုး အကြောင်း၊ ၎င်းတို့၏ အခြေခံအင်္ဂါရပ်များနှင့် ပုံမှန် စံနှုန်းများ/ အသေးစိတ်သတ်မှတ်ချက်များကို အကြမ်းဖျဉ်းရှင်းပြမည်ဖြစ်သည်။

ပဲပိစပ်တိရစ္ဆာန်အစာ- ပဲပိစပ်တိရစ္ဆာန်အစာတွင် ပုံမှန်အားဖြင့် အသားဓာတ် 44% သို့မဟုတ် 48% ပါဝင်ပြီး ပဲပိစပ်ဆီ လုံးဝမပါဝင် သို့မဟုတ် အနည်းငယ်သာပါဝင်သည်။ ၎င်းကို တိရစ္ဆာန်များအားကျွေး ရန် အဓိကအသုံးပြုသည်။ အသားဓာတ်ပါဝင်မှု အနည်းအများ ကွာခြား ချက်ကို အစာအတွင်းသို့ ပြန်လည်ရောစပ်ထည့်သွင်းသော အခွံပမာဏ က အမြဲတမ်းလိုလို အဆုံးအဖြတ်ပေးသည်။ ပဲပိစပ်ကို ပြုပြင်ဖန်တီး ထုတ်လုပ်ရာတွင် ပထမဆုံးအဆင့်များထဲမှ တစ်ဆင့်မှာ အခွံချွတ်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အခွံဆိုသည်မှာ ပဲပိစပ်၏အပေါ်ယံတွင်ရှိသော အလွှာပါး ပါးကို ဆိုလိုသည်။ (မြေပဲတောင့်ကို အခွံခွာလိုက်ပြီးသောအခါ မြေပဲ ဆံပေါ်တွင် တွေ့ရှိရသော အလွှာပါးနှင့် နှိုင်းယှဉ်နိုင်သည်။) ထိုအခွံ များမှာ အမျှင်ဓာတ်ကြွယ်ဝသော်လည်း အသားဓာတ်မဖြစ်စလောက် သာ ပါသည်။ အခွံများတွင် သဘာဝအသားဓာတ် 10-12%၊ သဘာ ဝအမျှင်ဓာတ် 36-40% နှင့် စိုထိုင်းမှု 9-13% ပုံမှန်ပါဝင်သည်။ အခွံ ချွတ်ပြီးသောအခါ တခါတရံတွင် ၎င်းတို့ကို ကျွဲနွားစာအတွက် သူ့ အတိုင်း ရောင်းချသည်။ သို့သော်လည်း အများအားဖြင့် ၎င်းကို တိရစ္ဆာန်အစာထဲသို့ ပြန်လည်ရောစပ်ထည့်သွင်းပြီး အသားဓာတ် ပါဝင်မှုကို လျှော့ချလေ့ရှိသည်။ အသားဓာတ် 48% ပါသော ပဲပိစပ် တိရစ္ဆာန်အစာမှာ အခွံ လုံးဝမပါ သို့မဟုတ် အနည်းငယ်သာပါသည်။ 44% ပါသော အစာမှာမူ အမြဲတမ်းလိုလို အခွံများပါဝင်သည်။

အဆီထုတ်ထားသော ပဲပိစပ်ဂျုံမှုန့်နှင့် အကြမ်းစားအဖတ်များ - အဆီထုတ်ထားသော ပဲပိစပ်ဂျုံမှုန့်နှင့် အကြမ်းစားအဖတ်များတွင် အသားဓာတ် 52 မှ 54% အထိ ပါဝင်သည်။ ၎င်းတို့ကို မုန့်ဖုတ် ခြင်း၊ မွေးမြူရေးတိရစ္ဆာန်နှင့် အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်အစာ၊ အာဟာရဓာတ် ကြွယ်ဝသော အစာတောင့်နှင့် အားဖြည့်အချိုရည်များကဲ့သို့သော ကျန်းမာရေးအထောက်အကူပြု အစားအစာများ၊ စက်မှုလုပ်ငန်းတွင်း အသုံးပြုမှုများနှင့် အသားအစားထိုးသုံးစွဲမှုများအဖြစ် အဓိကသုံးသည်။

အတုံးအခဲပုံစံ ပဲပိစပ်မှုန့်- အတုံးအခဲပုံစံ ပဲပိစပ်မှုန့်သည် အသားဓာတ် 52 မှ 54% အထိ ပါဝင်သည်။ ၎င်းကို အသားအစားထိုးအဖြစ် သုံးသလို မွေးမြူရေးတိရစ္ဆာန်နှင့် အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်အစာအဖြစ်လည်း သုံးသည်။

အသားဓာတ်ကြွယ်ဝသော ပဲပိစပ်အဆီအနှစ် (SPC) - SPC သည် အသားဓာတ် 62 မှ 69% အထိ ပါဝင်သည်။ ၎င်းကို အဓိကအားဖြ င့် အသားအစားထိုးသုံးစွဲမှု၊ မွေးမြူရေးတိရစ္ဆာန်နှင့် အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန် အစာ၊ ကျန်းမာရေးအထောက်အကူပြု အစားအစာများ၊ နို့ထွက် ပစ္စည်း အစားထိုးသုံးစွဲမှုနှင့် အဖျော်ယမကာများတွင် အသုံးပြုသည်။

အသားဓာတ်ထုတ်ယူထားသော ပဲပိစပ်မှုန့် (ISP) - ISP ကို အသားဓာတ်ထုတ်ယူသော ပဲပိစပ်မှုန့် သို့မဟုတ် SPI ဟု တခါတရံ ခေါ်ဆိုသည်။ ၎င်းသည် အသားဓာတ် 86 မှ 87% အထိ ပါဝင်သည်။ ၎င်းကို အဓိကအားဖြင့် အသားအစားထိုးသုံးစွဲမှု၊ စက်မှုလုပ်ငန်း တွင်း အသုံးပြုမှု၊ မွေးမြူရေးတိရစ္ဆာန်နှင့် အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်အစာ၊ ကျန်းမာရေးအထောက်အကူပြု အစားအစာများ၊ မုန့်ဖုတ်ခြင်း၊ နို့ထွက် ပစ္စည်း အစားထိုးသုံးစွဲမှုနှင့် အဖျော်ယမကာများတွင် အသုံးပြုသည်။

ပဲပိစပ် လက်စီးသင် - ပဲပိစပ် လက်စီးသင်သည် ပဲပိစပ်ဆီကိုသ နှ့်စင်သည့် လုပ်ငန်းစဉ်အတွင်း ထုတ်ယူရရှိသော ထုတ်ကုန်တစ် မျိုးဖြစ်သည်။ ၎င်းကို အစားအစာအတွက် အဖြည့်ပစ္စည်းတစ်မျိုး အဖြစ် အသုံးများသလို ထပ်မံပြုပြင်ဖန်တီးပြီးသောအခါ မုန့်ဖုတ် ရာတွင် အသုံးများသော ပစ္စည်းတစ်ခု ဖြစ်လာသည်။ မုန့်အချို၊ နို့ထွက်ပစ္စည်းနှင့် အသင့်စား စားစရာအမျိုးမျိုးတွင် ၎င်းကို အသုံးပြု သည်။ ချောကလက်အများစုတွင် ပဲပိစပ် လက်စီးသင် ပါဝင်သည်။

ပဲပိစပ် သကာရည် – ပဲပိစပ်သကာရည်သည် စေးပျစ်သော အညိ ရောင်အရည်တစ်မျိုးဖြစ်ပြီး ပုံမှန်အားဖြင့် ချိုသက်သက်အရသာ ရှိသည်။ ၎င်းသည် အဆီထုတ်ထားသော ပဲပိစပ်မှ အသားဓာတ် ကြွယ်ဝသော ပဲပိစပ်အဆီအနှစ်ရရှိစေရန် သကြား/ကာဗိုဟိုက်ဒ ရိတ်များ ဖယ်ရှားလိုက်သောအခါ ရရှိသော ဘေးထွက်ပစ္စည်းတစ် မျိုး ဖြစ်သည်။ ပဲပိစပ် သကာရည်ကို တိရစ္ဆာန်အစာများတွင် အလုံး အတောင့်ပုံစံဖြစ်အောင် လုပ်ရန် အကူပစ္စည်းအဖြစ် သုံးသလို ပဲပိစပ် တိရစ္ဆာန်အစာထဲသို့ ထည့်ခြင်း၊ ပဲပိစပ်အခွံများနှင့် ရောစပ်ခြင်း၊ အရည်ပုံစံ တိရစ္ဆာန်အစာထဲ ထည့်သုံးခြင်းအားဖြင့် အသုံးပြုသည်။

တင်ပို့ရောင်းချသူ အမျိုးအစားများ
တင်ပို့ရောင်းချသူ အမျိုးအစားများမှာ မိမိလိုချင်သော ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားကိုလိုက်၍ အလွန်ကွဲပြားခြားနားနိုင်သည်။

ပြုပြင်ဖန်တီးမထားသော ပဲပိစပ်များ - ပြုပြင်ဖန်တီးမထားသော ပဲပိစပ်များမှာ ဝယ်ယူရန်ရင်းမြစ် အများအပြားရှိသည်။ လယ်သမားများမှသည် နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးများအထိ မျိုးစုံပါဝင်သည်။ ရောင်းဝယ်မှုတိုင်းမှာကဲ့သို့ပင် သင်နှင့်တွဲလုပ်နေသော တင်ပို့ရောင်းချသူသည် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးတွင် အတွေ့အကြုံရှိကြောင်းနှင့် လိုအပ်သော စာရွက်စာတမ်းများကို စုဆောင်းရန် လုံလောက်သော ကျွမ်းကျင်မှုရှိကြောင်း သေချာရပါမည်။ လယ်သမားတစ်ဦးထံမှ ပဲပိစပ်ကို တိုက်ရိုက်ဝယ်ယူခြင်းဖြင့် အနိမ့်ဆုံးစျေးနှုန်း သို့မဟုတ် အကောင်းဆုံးအရည်အသွေးကို ရရှိလိမ့်မည်ဟု အာမခံချက်မရှိကြောင်း သိရှိထားပါ။ လယ်သမားများမှာ ဒေသဆိုင်ရာ စျေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်များကို လိုက်နာနေရလေ့ရှိပြီး သူတို့စိုက်ပျိုးသော ပဲပိစပ်မှာ နိုင်ငံခြားသို့ တင်ပို့ရန် စျေးအလွန်ကြီးနေလေ့ရှိပါသည်။ ထို့အပြင် လယ်သမားများမှာ စရိတ်သက်သာသော ကုန်စည်ပို့ဆောင်မှုကို အသုံးပြုရန် သို့မဟုတ် တန်ချိန်အမြောက်အများဝယ်ယူခြင်းအတွက် တွက်ခြေကိုက်အောင် စျေးလျှော့ပေးရန် လုပ်နိုင်စွမ်းမရှိနိုင်ပါ။ ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုရလျှင် လယ်သမားများမှာ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေရှိခြင်း၊ ရှုပ်ထွေးခြင်းနှင့် လိုအပ်သော ကျယ်ပြန့်မှုနှင့် အတွေ့အကြုံတို့ကို ပိုင်ဆိုင်ထားသည့် အခြားလုပ်ငန်းများနှင့် အပြင်းအထန်ပြိုင်ဆိုင်ရခြင်းတို့ကြောင့် မိမိစိုက်ပျိုးထားသော ပဲပိစပ်ကို ပြည်ပပို့ရာတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ရန် စိတ်မဝင်စားကြပါ။ ထို့ကြောင့် လွန်ခဲ့သည့် 15 နှစ်အတွင်း ပဲပိစပ်တင်ပို့ရာတွင် အသုံးပြုသော နည်းပညာနှင့် ကုန်သေတ္တာတင်ယာဉ် အသုံးများမှုတို့ကြောင့် အသေးစား ပဲပိစပ်တင်ပို့သူ အတန်းအစားသစ်တစ်ခု ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပါသည်။ ထိုအနေအထားအတိုင်း ဆက်ရှိနေပါက မကြာမီတစ်ချိန်ချိန်တွင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ အကြီးစား ပဲပိစပ်စိုက်ပျိုးသူများအနေဖြင့် မိမိစိုက်ပျိုးသော ပဲပိစပ်ကို ကိုယ်တိုင်တင်ပို့ရသည်မှာ လုပ်ရကျိုးနပ်သော အနေအထားတစ်ခုကို ရောက်ရှိလာနိုင်ပါသည်။ တန်ဖိုးတက်အောင်လုပ်ထားသော/အထူးပြုထားသော ပဲပိစပ်နှင့် စျေးကွက်နေရာ အခိုင်အမာရရှိထားသော ပဲပိစပ်မျိုးများသည် လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်း အသေးများကို အမြတ်ရရှိသော တင်ပို့ရောင်းချသူများ ဖြစ်လာစေလေ့ရှိပါသည်။

စီးပွားဖြစ်ထုတ်လုပ်သော ပဲပိစပ်တိရစ္ဆာန်အစာနှင့် ပဲပိစပ်ဆီ အစိမ်း - ပျော်ဝင်ပစ္စည်းဖြင့် ထုတ်ယူသော ပဲပိစပ်ထုတ်ကုန်များကို ထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီအကြီးစားများမှာ အရေအတွက်အလွန်နည်းပါးပါသည်။ အကြီးစား တင်ပို့ရောင်းချသူအများစုမှာ နိုင်ငံခြားမှ ဝယ်သူများကို ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ တင်ပြကမ်းလှမ်းနိုင်ကြပါသည်။ အမေရိကန် သို့မဟုတ် နိုင်ငံတကာမှ ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီများမှာလည်း ရောင်းချတင်ပို့ပေးနိုင်လောက်ပါသည်။

သဘာဝအတိုင်းထုတ်လုပ်သော ပဲပိစပ်တိရစ္ဆာန်အစာနှင့် ပဲပိစပ်ဆီ အစိမ်း - စီးပွားဖြစ်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက တွန်းထုတ်ဂိရိယာဖြင့် ဖိသိပ်ထားသော သို့မဟုတ် အဆီအပြည့်ပါသော ထုတ်ကုန်များကို တင်ပို့ရောင်းချသူ များစွာရှိပါသည်။ နိုင်ငံခြားမှ ဝယ်သူများကို သူတို့၏ရောင်းချပေးနိုင်စွမ်းမှာ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး များစွာ ကွဲပြားခြားနားနေပါလိမ့်မည်။ လုပ်ငန်းအများစုမှာ ထုတ်ကုန်ကို ပြည်ပပို့ရာတွင် ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် အတွေ့အကြုံ အဆင့်တစ်ခုရှိကြပါသည်။ အချို့မှာမူ မရှိကြပါ။ ဤစျေးကွက်ထဲတွင် ကုန်ပစ္စည်းရင်းမြစ်ကို ရရှိရန်အတွက် ကုန်သွယ်ရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုမှတစ်ဆင့် သင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။

နိဂုံး

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ ပဲပိစပ်နှင့် ပဲပိစပ်ထွက်ကုန်များကို စုဆောင်းဝယ်ယူရန် ကြိုးပမ်းသောအခါ အထွေထွေကုန်သွယ်ရေးအလေ့အထများနှင့်ပတ်သက်၍ ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားခြင်းနှင့် သိရှိနားလည်ခြင်းတို့မှာ အလွန်အကူအညီဖြစ်စေပါလိမ့်မည်။ ဆောင်ရန်ရှောင်ရန်များမှာ ယခုအတိုင်းဖြစ်ပါသည်-

ဆောင်ရန်-

- သတင်းအချက်အလက်များနှင့်ပတ်သက်၍ ရိုးသားပွင့်လင်းမှုရှိပါ။
- ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို သင် မည်သို့အသုံးပြုရန် ရည်ရွယ်ကြောင်း မိမိအားရောင်းချပေးနိုင်ခြေရှိသူကို ရှင်းပြပါ။ သင်ဘာကို လက်ရှိအသုံးပြုနေကြောင်းနှင့် ဤထုတ်ကုန်အမျိုးအစားကို အဘယ်ကြောင့်ဝယ်ယူလိုကြောင်း ပြောပြပါ။
- သင့်လုပ်ငန်းသမိုင်းကြောင်းကို ပြောပြပါ။ သင်ကိုယ်တိုင် အကြောင်းနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အသေးစိတ် အချက်အလက်များအပါအဝင် သင့်ကုမ္ပဏီအကြောင်း အချက်အလက်များကို ပေးအပ်ပါ။ သင်သည် မည်သို့သောသူဖြစ်ကြောင်းနှင့် သင်၏ငွေပေးချေနိုင်စွမ်းနှင့် ပတ်သက်၍ သင့်အား တင်ပို့ရောင်းချပေးမည့်သူက ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ နားလည်သိရှိကြောင်း သေချာပါစေ။
- လေ့လာသင်ယူပါ။ ပဲပိစပ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍတွင် အသုံးပြုသော အခြေခံဝေါဟာရအသုံးအနှုန်းများကို လေ့လာပြီး နားလည်အောင်လုပ်ရန် အချိန်ပေးပါ။
- သင်၏တောင်းဆိုချက်ကို နှုတ်ဖြင့်ရှင်းလင်းပြောပြပါ။ မည်သို့သော ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးနှင့် ပမာဏကို သင်လိုချင်ကြောင်း အတိအကျပြောပြရန် အသင့်ပြင်ထားပါ။

ရှောင်ရန်-

• ရှင်းရှင်းလင်းလင်းမပြောခြင်းနှင့် အလွန်လျှို့ဝှက်ခြင်းအားဖြင့် “UFO” တစ်ခု သို့မဟုတ် တစ်ဖက်သားကို ဂရုမစိုက်တတ်သော ပွဲစားတစ်ဦးဟူ၍ အထင်ခံရခြင်းမရှိစေရန် ရှောင်ရှားပါ။

• တင်ပို့ရောင်းချသူက သင့်လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုပိုင်းအတွက် ငွေကြေးစိုက်ထုတ်ပေးလိမ့်မည်ဟု မမျှော်လင့်ပါနှင့်။ အကြွေးဖြင့်ရောင်းရန် စည်းကမ်းချက်များအကြောင်း မမေးဘဲ ရှောင်ကြဉ်ပါ။ ငွေချက်ချင်းချေပေးရန် အသင့်ပြင်ထားပါ။

• သင် လက်တွေ့လိုအပ်သော ပမာဏထက် ပိုများနေသည့် များပြားလှသော ပမာဏကို အလွန်အကျွံပြောခြင်းအားဖြင့် တင်ပို့ရောင်းချသူတစ်ဦး အထင်ကြီးအောင်လုပ်ရန် မကြိုးစားပါနှင့်။

• မဖြစ်နိုင်သည့် သို့မဟုတ် အမှန်တကယ်ရောင်းချပေးရန် ဈေးအလွန်ကြီးနိုင်သည့် သာမန်ထက်ထူးကဲသော အရည်အသွေးမျိုးကို မတောင်းဆိုပါနှင့်။ ကောင်းသည်ဆိုရုံမျှသော အရည်အသွေးကိုသာ တောင်းဆိုပါ။

• အဓိကကျသော အသေးစိတ်အချက်များကို ဆုံးဖြတ်ရခြင်းမရှိသေးမီ တင်ပို့ရောင်းချသူကို ဈေးနှုန်းပြောရန် တွန်းအားမပေးပါနှင့်။

အရေးအကြီးဆုံးမှာ အပြုသဘောဆောင်သော အမြင်ကို ကိုင်စွဲပါ၊ စိတ်ပျက်အားလျော့မနေပါနှင့်။ ရေရှည်အကျိုးရှိသော ဆက်ဆံရေးမှန်သမျှမှာ အချိန်ယူ၍ တည်ဆောက်ရပါသည်။ ဝယ်ယူမှုစာချုပ်တစ်ခု ချုပ်ဆိုနိုင်ရန် အလွန်ခက်ခဲသည်ဟု ထင်ရနိုင်သော်လည်း ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှ သင့်ပြိုင်ဘက်များစွာမှာ အလားတူအခက်အခဲများကို ရင်ဆိုင်နေရသည်သာဖြစ်သည်။ သင့်အနေဖြင့် ဇွဲရှိမည်ဆိုပါက အလွယ်တကူလက်လျှော့သွားသော အခြားကုမ္ပဏီများကို အနိုင်ယူနိုင်ရန် အားသာချက်တစ်ခု ပိုင်ဆိုင်လာပါမည်။