

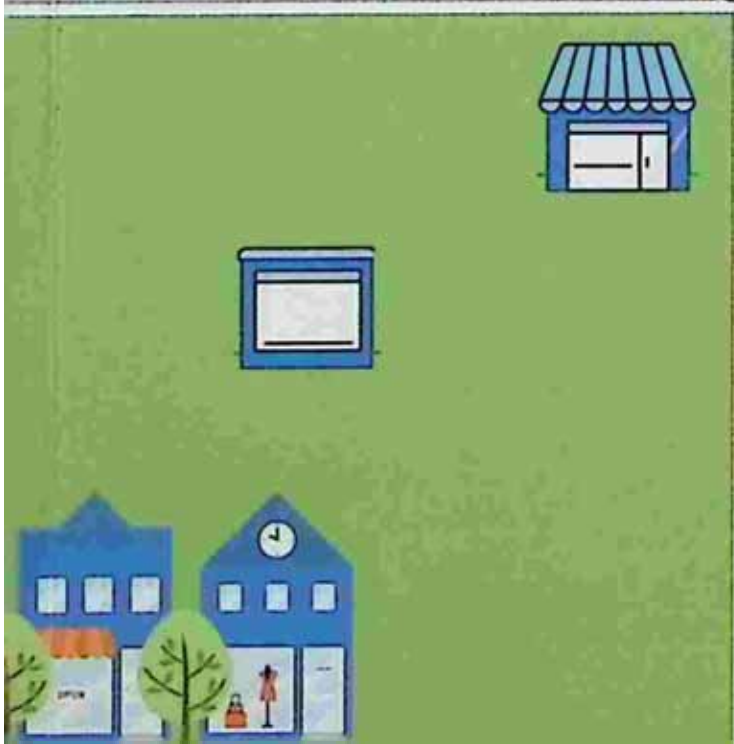
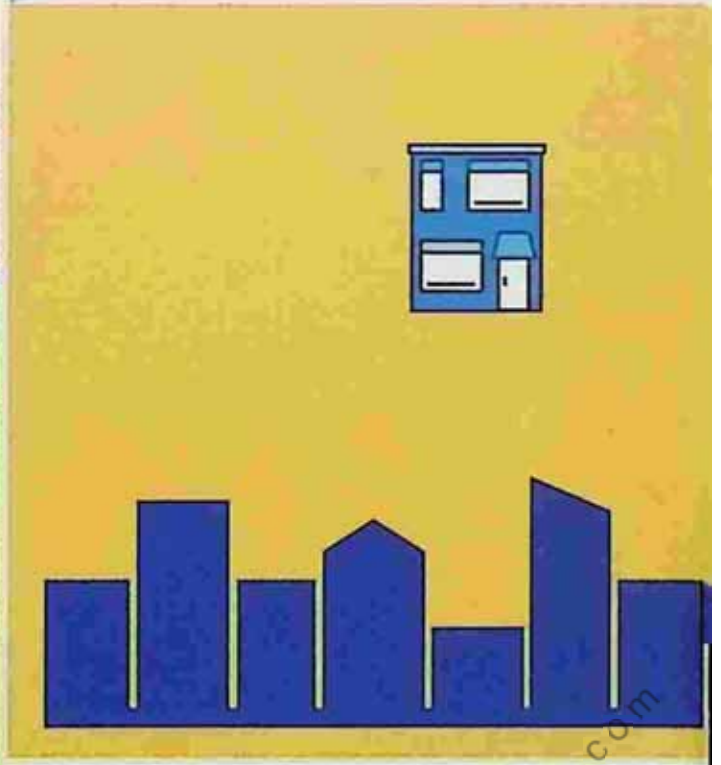
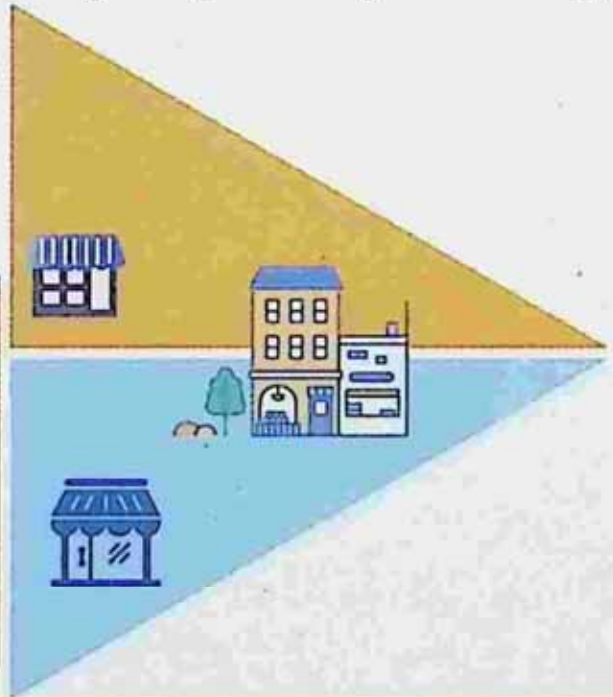
အောင်မြင်သော

အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆီသို့

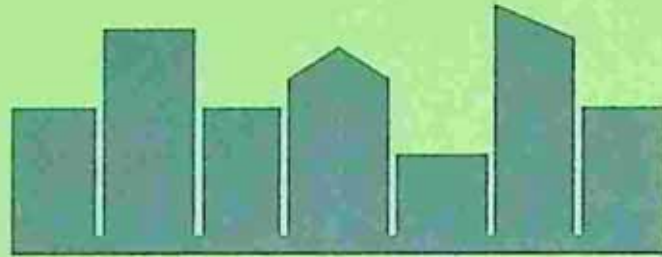
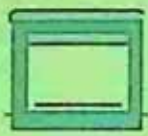
ခြေလှမ်း ၇ လှမ်း

ချိန်

စုစည်းမြန်မာပြန်



သင့် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုစမလဲ။
 အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ စတင်လုပ်ကိုင်တဲ့အခါ
 ဘာတွေသိသင့်သလဲ။
 အောင်မြင်သော အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဆီကို
 ရောက်နိုင်ဖို့ ၇ ဆင့်သော ခြေလှမ်းများ . . .



AH0126
 1,300.00 KS

အောင်မြင်သောအသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆီသို့ခြေလှမ်း ၇ လှမ်း ဖြန့်
စာမျက်နှာ ၈၇ မျက်နှာ၊ ၁၃ ဇင်ဘီ x ၂၀ .၅ ဇင်ဘီ

ထုတ်ဝေသူ - ဦးစန်းဦး၊ စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ(၀၀၅၃၈)၊ ၈၅၊ ၁၆၄လမ်း၊ တာမွေ၊ ရန်ကင်း။
ပုံနှိပ်သူ - အိုင်စီးမာ၊ စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်(၀၀၄၁၂)၊ ၁၁၇၉၊ မစိုးရိမ်လမ်း၊ ရန်ကင်း။
၂၀၁၉၊ ဖေဖော်ဝါရီလ၊ ပထမအကြိမ်၊ အုပ်ရေ ၅၀၀

ရောင်းစျေး ၁ ၃ ၀ ၀ ကျပ်

စိတ်ကူးချိုချိုစာအုပ်



အောင်မြင်သော
အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆီသို့
ခြေလှမ်း ၇ လှမ်း

HOW TO START
A SMALL BUSINESS:
7 STEPS

ချန်
စုစည်းမြန်မာပြန်

mgyc.com

mgyc.com

မာတိကာ

သင့်ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုစတင်မလဲ

၁။ သင့်စိတ်ကူးများကို အနှစ်ချုပ်ပါ	၅
၂။ သင့်စိတ်ကူးအကြံအစည်များကို စမ်းသပ်ခြင်း	၉
၃။ သင့်စိတ်ကူးများကို ကာကွယ်ခြင်း	၁၄
၄။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခု ဖန်တီးတည်ဆောက်ခြင်း	၁၆
၅။ လုပ်ငန်းဖွဲ့စည်းပုံတစ်ခုကို ရွေးချယ်ခြင်း	၁၉
၆။ မှတ်ပုံတင်ပြီးခန့်အပ်ထားသည့် ကိုယ်စားလှယ်	၂၃
၇။ သင်က ဘယ်လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းမှာ ပါဝင်သင့်ပါသလဲ	၂၅
၈။ လုပ်ငန်းရန်ပုံငွေကိစ္စများ	၂၆
၉။ အသင်းအဖွဲ့တစ်ခု တည်ဆောက်ခြင်း	၃၂
၁၀။ အစုရှယ်ယာထားရှိခြင်း	၃၆
၁၁။ ငွေသားနှင့် အကြွေးကို ထိန်းချုပ်ခြင်း	၃၈
၁၂။ သင့်လုပ်ငန်းတိုးတက်မှု အဆင့်ဆင့်ကို စိစစ်ခြင်း	၄၂

အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်လုပ်ကိုင်ခြင်း

၁။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အစီအစဉ်ရေးဆွဲခြင်း	၄၈
၂။ သင့်ကိုယ်သင် သိရှိနားလည်ခြင်း	၄၉

၃။ သင့်ဈေးကွက်ကို သိရှိနားလည်ခြင်း	၅၂
၄။ သင့်လုပ်ငန်းကို တည်ထောင်ခြင်း	၅၅
၅။ လုပ်ငန်းကို သင်ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ်မလဲ	၅၇
၆။ သင့်လုပ်ငန်းအစီအစဉ်အတွက် လမ်းပြမြေပုံ	၆၁
၇။ သင်လိုအပ်နေမည့် ငွေကြေး	၆၄
၈။ သင့်လုပ်ငန်းကို ရေရှည်ထိန်းသိမ်းရန်အတွက် အကြံပြုချက်များ	၆၅
၉။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စကားအသုံးအနှုန်းများ	၆၇

အောင်မြင်သော အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆီသို့ ခြေလှမ်းခုနစ်လှမ်း

ခြေလှမ်း [၁] နည်းဗျူဟာများမတိုင်ခင် မဟာဗျူဟာရေးဆွဲခြင်း	၇၂
ခြေလှမ်း [၂] ဈေးကွက်ရှာပေးသော သဲနာရီ	၇၆
ခြေလှမ်း [၃] အများပြည်သူပညာရေးဆိုင်ရာ၌ ပါဝင်ရမည့်အချက်များ	၇၉
ခြေလှမ်း [၄] ကွန်ရက်ချိတ်ဆက်မှုများကို ဖန်တီးခြင်း	၈၀
ခြေလှမ်း [၅] သုံးဦးအုပ်စုပါ ခေါင်းဆောင်မှုတစ်ခုကို ထိန်းချုပ်ခြင်း	၈၁
ခြေလှမ်း [၆] စနစ်တစ်ခုကို ရောင်းချခြင်း	၈၄
ခြေလှမ်း [၇] ပြကွဒိန်ပါရက်စွဲများအလိုက် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်း	၈၆



သင့်ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို

ဘယ်လိုစတင်မလဲ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် လူကြီးမင်းခင်ဇာ... . . .

လူကြီးမင်းရဲ့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ပထမဆုံး ခြေလှမ်းနဲ့ စတင်နေပြီဆိုတာသိရလို့ ဝမ်းသာဂုဏ်ယူမိပါတယ်။ သင့်ရဲ့ အမေရိကန်အိပ်မက်နဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို ပိုမို ထိရောက် ကောင်းမွန်စွာနဲ့ ကာကွယ်နိုင်ဖို့ ကျွန်ုပ်တို့ သင့်ကို ကူညီနိုင်မယ်လို့လည်း မျှော်လင့်မိပါတယ်။

အမေရိကန်တစ်ဝန်းမှာရှိတဲ့ ထောင်နဲ့ချီတဲ့ အသေးစား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ အစုစပ်ပါဝင်တဲ့သူတစ်ဦးအနေနဲ့ သင့်ကို အောင်မြင်စေချင်တာပါ။ ကုမ္ပဏီကော်ပိုရေးရှင်း အနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်နိုင်ဖို့ အောက်မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ သတင်းအချက်တွေနဲ့ သင့်ကို ဖိတ်ခေါ်ကမ်းလှမ်းထားပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် အသေးစားစီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေက အုတ်မြစ်တစ်ခုလို ထောက်ပံ့ပေးနိုင်ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့ဘက်က သင်အောင်မြင်ဖို့လိုအပ်မယ့် ထုတ်ကုန်ထောက်ပံ့ခြင်းတွေ၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းတွေနဲ့ သင့်ကို ကူညီပေးချင်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီကော်ပိုရေးရှင်းနဲ့ SCORE က သင့်ကို လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်တွေပေးနိုင်ဖို့ အကျိုးတူပူပေါင်းပြီး

ကြပါပြီ...။ Inc မဂ္ဂဇင်းရဲ့ အယ်ဒီတာတွေကလည်း လုပ်ငန်းစဉ်ဆိုင်ရာ စာအုပ်ကို ရေးသားထုတ်ဝေပြီး အများ သိအောင် ကြေညာထားပြီးပါပြီ။ လုပ်ငန်းစဉ်ဆိုင်ရာ work-book ထဲမှာ အကြောင်းအရာ ခေါင်းစဉ်တစ်ခုချင်းနဲ့ဆိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေ ပါဝင်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ဖို့ အစီအစဉ်တစ်ခု ဖန်တီးရေးဆွဲရမယ်လို့လည်း တိုက်တွန်းနှိုးဆော်ထားပါတယ်။ ဥပမာအနေနဲ့ လုပ်ငန်းသဘာဝအတိုင်း အသင်းအဖွဲ့တစ်ခု တည်ဆောက်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းစတင်အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းတို့ကို ဆိုလိုပါတယ်။ နောက်ပြီး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ငွေကြေးစီးဆင်းမှု၊ ငွေကြေးထိန်းချုပ်နိုင်မှု၊ ဘဏ်အပ်ငွေ၊ ငွေစာရင်းကော်လံ ဆိုင်ရာကိစ္စတွေနဲ့ လုပ်ငန်းရိုးမြှောင့်မှုအတွက် ရရှိမယ့် ဂုဏ်သတင်းကို ပါ ထိန်းသိမ်းနိုင်မယ့်စွမ်းရည်တွေ၊ အရည်အသွေးတွေ များစွာ လိုအပ်ပါတယ်။

ဒါတင်မက SCORE ကောင်ဆယ်လာနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေက သင့်ကို လိုအပ်တဲ့ ပညာပေးခြင်းအစီအစဉ်တွေနဲ့ ထောက်ပံ့ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ Score ကောင်ဆယ်လာတွေက အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဘယ်လုပ်ငန်းကိုမဆို သူတို့ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်နည်းပညာတွေနဲ့ ကူညီလေ့ရှိပါတယ်။

SCORE အဖွဲ့အစည်းဟာ အသေးစား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရှစ်သန်းကျော်ကို ၁၉၆၄ ခုနှစ်ကစပြီး ကူညီခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်ုပ်တို့အဖွဲ့အစည်းကတော့ အသေးစား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သန်းဝက်ကျော်ကို ကူညီခဲ့ပြီးဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့ရဲ့ ထောက်ပံ့မှုအပိုင်းတွေကို လုပ်ငန်းစတင်ချိန်၊ ကြီးထွားတိုးတက်လာချိန်နဲ့ လုပ်ငန်းကို စိမ့်မန့်ခွဲတဲ့ အချိန်တွေမှာ အဓိကထား လုပ်ဆောင်ပေးပါတယ်။

ကျွန်ုပ်တို့အဖွဲ့ရဲ့ အထူးတာဝန်ကတော့ စီးပွားရေးလုပ်

ငန်းတွေ အစပြုနိုင်ပြီးချိန်ကနေ အောင်မြင်လာတဲ့ အချိန်
 အထိ ကူညီဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကော်ပိုရေးရှင်းက
 SCORE နဲ့အတူ အမေရိကန်ရဲ့ အသေးစားစီးပွားရေး
 လုပ်ငန်းတွေ ဆက်လက်ရှင်သန် တိုးတက်ပါစေလို့ ဆန္ဒပြု
 ဆုတောင်းလိုက်ပါတယ်။ ။

မေတ္တာဖြင့်
 ဘရက်ဒေးဗစ်
 အထွေထွေမန်နေဂျာ
 ကုမ္ပဏီကော်ပိုရေးရှင်း

အခန်း [၁]

သင့်စိတ်ကူးများကို အနှစ်ချုပ်ပါ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုအတွက် စိတ်ကူးတစ်ခုနှင့် ပတ်သက်ပြီး အောက်ပါတို့ကို အမှတ်ရနေဖို့လိုပါတယ်။

စိတ်ကူးဉာဏ်အသစ်များ အမြဲရရှိနေစေဖို့ သတိပြုပါ

စိတ်ကူးဉာဏ်အသစ်အားလုံး သင့်လုပ်ငန်းအတွက်အကြံ၊ သင့်ဝါသနာ၊ ပြင်ပဗဟုသုတတွေအပေါ် အခြေခံပြီး ရရှိလာတတ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ သင်က အခြားလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီရဲ့ စားသုံးသူတစ်ဦးအဖြစ် ကာလကြာရှည်စွာ ရှိနေခဲ့ရင်လည်း သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အထောက်အကူပြုမယ့် အတွေ့အကြုံကောင်းတွေကို ရရှိမှာဖြစ်ပါတယ်။

- * သင့်အတွက် ဈေးကွက်မှာ တစ်ထောင့်တစ်နေရာ အကျိုးအမြတ် ရရှိအောင်နဲ့ ရနိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေကို ရှာဖွေပေးပါ။
- * သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး အပြုသဘောဆောင် ဝေဖန်ထောက်ပြသူတွေနဲ့ အကြံဉာဏ်ကောင်း ပေးနိုင်သူတွေကို ကျေနပ်စွာ လက်ခံပေးပါ။
- * သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းအတွက်အကြံနဲ့ ရရှိတဲ့သတင်းအချက်တွေကို စုပေါင်းပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့လုပ်ကိုင်နိုင်မည့် နည်းလမ်းများကို ရှာဖွေပေးပါ။

စကားလုံးပေါင်း ၅၀ ခန့်ဖြင့် သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေကို ရှင်းလင်းစွာ ဖော်ပြနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။

သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် စိတ်ကူးများအား စကားလုံး ၅၀ ခန့်ဖြင့် အကျဉ်းချုပ်၍ ရှင်းလင်းစွာ ဖော်ပြပါ။

သင့်ကိုယ်သင် မေးခွန်းများမေးမြန်းခြင်းဖြင့် သင့်စိတ်ကူးများကို စတင် စမ်းသပ်ပေးပါ။

၁။ သင့်စိတ်ကူးများ ဘယ်နေရာကနေ စတင်ဖြစ်ပေါ်လာပါသလဲ။
(အသေးစိတ် တိကျသော အတွေ့အကြုံတစ်ခုခုမှ (သို့) လေ့လာ စစ်ဆေးမှုများအရ (သို့) ရုတ်တရက်ပေါ်လာသော စိတ်ကူးအရ)

၂။ အကယ်၍ သင့်စိတ်ကူးက သင့် ထုတ်ကုန်သစ် (သို့) ဝန်ဆောင်မှု အတွက်ဖြစ်ပါက ဈေးကွက်အတွက် လက်ခံနိုင်ခြင်းရှိအောင် သင်က ဘယ်လို အကျဉ်းချုပ် ရေးသားဖော်ပြနိုင်ပါသလဲ။

၃။ အကယ်၍ သင့်စိတ်ကူးက ထုတ်ကုန်တိုးတက်မှုအတွက် အကျိုးပြု တယ်ဆိုရင် သင့်ဖောက်သည်တွေက သင့်ပစ္စည်းကို အသုံးပြုလိမ့်မယ် လို့ ဘာကြောင့်ပြောနိုင်ပါသလဲ၊ ဖော်ပြပေးပါ။

၄။ သင့်ထုတ်ကုန်က ဈေးကွက်အတွင်း တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှာ ဝင်ဆံ့နိုင်မှုကို စကားလုံး ၅၀ ဖြင့် အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြပါ။

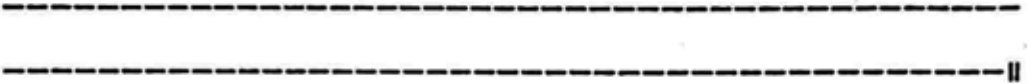
၅။ ဈေးကွက်အတွင်း အလွယ်တကူ ဝင်ဆံ့နိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်အောင် အနည်းဆုံးရှိရမယ့် အရည်အချင်း၊ အရည်အသွေးသုံးရပ်ကို စာရင်းပြုစုဖော်ပြပေးပါ။ (အတွေ့အကြုံ၊ ပညာ၊ သုတေသန၊ ထင်ပေါ်မှု)

၆။ အရေးပါသော သင့်ရဲ့ ကိုယ်ပိုင်ရည်မှန်းချက်နှစ်ရပ်ကို ဖော်ပြပါ။
(၎င်းရည်မှန်းချက်က နောင်ငါးနှစ်အတွက် ဖြစ်သည်)
(လွတ်လပ်ခြင်း၊ တိုးတက်မှု သိသာမြင်သာရှိခြင်း၊ ဝင်ငွေပုံမှန်ရှိခြင်း၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ ကျေနပ်မှုရှိခြင်း)

၇။ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာ တိုးတက်မှုအတွက် ဘယ်လို အကျိုးပြုသလဲ။

၈။ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပုံမှန်လည်ပတ်နေချိန်အတွင်း အဆိုးရွားဆုံးသော အတားအဆီးတွေက ဘာတွေလဲ။

၉။ စိန်ခေါ်၊ အန်တုမူတွေကို သင် ကျော်လွှားနိုင်မယ်လို့ ဘယ်လိုမျှော်လင့် ထားတယ်ဆိုတာကို ရှင်းပြပါ။



သင့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအစီအစဉ်များ အမြန်ဆုံးစတင်နိုင်မည့် ခြေလှမ်းငါးရပ်

- ၁။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စိတ်ကူး အကြံအစည်တွေကို ရှင်းလင်းစွာ ဖော်ပြပေးပါ။ သင့်ရည်မှန်းချက်များကို လွယ်ကူရှင်းလင်းသော ဘာသာ စကားဖြင့် ဖော်ပြပေးပါ။ သင့်အထူးတာဝန်ကို လေးစားပါ။
- ၂။ သင့်လုပ်ငန်းစတင်ခြင်းကို ဖြစ်စေသည့် အခြေအနေများကို ပြန်လည် စစ်ဆေးပေးပါ။
- ၃။ သင့်ကို အောင်မြင်မှုပန်းတိုင်ဆီ ဆွဲခေါ်သွားမည့်အချိန် တိကျစွာ ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ စည်းကမ်းသတ်မှတ်ခြင်းတွေကို လိုလားစွာ လုပ်ကိုင်ပါ။
- ၄။ သင့်ဈေးကွက်အား ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပြီး ပြိုင်ဘက်များကို ဦးဆောင်နိုင် အောင် ကြိုးစားပါ။ ထုတ်ကုန်၊ ဈေးနှုန်း၊ အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း၊ ကြော်ငြာခြင်း၊ ဖြန့်ဖြူးခြင်း၊ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းတို့ကို အကောင်းဆုံးပုံစံဖြင့် ဆောင်ရွက်ပါ။ သင့်လုပ်ငန်းအား ထိခိုက်စေသည့် ပြင်ပ ပယောဂပြဿနာများအား သတိထား ရှောင်ရှားပါ။
- ၅။ အခြားသော အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတို့၏ အကူအညီကို အခြေအနေအရ ရယူပါ။ အစိုးရအေးဂျင့်များ၊ ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်းများ၏ ကမ်းလှမ်းသော အကူအညီများကို ရယူပါ။

x x x

အခန်း [၂]

သင့်စိတ်ကူးအကြံအစည်များကို စမ်းသပ်ခြင်း

သင့်စိတ်ကူးများကို တန်ဖိုးသတ်မှတ်ပြီး အောက်ပါဖော်ပြချက်များအား စိတ်တွင် မှတ်သားထားပါ။

* ဈေးကွက်သုတေသနလုပ်ခြင်းဟာ ရှုပ်ထွေးခြင်းမရှိသော်လည်း ကုန်ကျစရိတ် များတတ်ပါတယ်။ သို့သော်လည်း သင့်တာဝန်အရ မဖြစ်မနေ လုပ်ကိုင်ရမည်ဖြစ်သည်။

အောက်ပါ သတင်းအချက်အလက်များကို သတိပြုပါ။

- စာကြည့်တိုက်များနှင့် ထုတ်ဝေထားသော လမ်းညွှန်စာအုပ်များ
- ကွန်ပျူတာဖြင့် သိမ်းဆည်းထားသောသတင်းအချက်အလက်များ
- ဝက်ဘ်ဆိုက်များ
- အမေရိကန် အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှုဌာန
- အမေရိကန် သန်းခေါင်စာရင်းကောက်ယူရေးဗျူရို
- ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်း
- ဒေသတွင်း ကုန်သည်ကြီးများအဖွဲ့

သင့်လုပ်ငန်းအပေါ် အပြုသဘောဆောင်တဲ့ တုံ့ပြန်ချက်တွေ ရရှိအောင် နဲ့ ဖောက်သည်ကောင်းတွေ ရလာဖို့အတွက် သင့်စိတ်ကူးများကို စမ်းသပ်ခြင်း ပြုလုပ်ပေးပါ။

(ဥပမာ- မိတ်ဆွေများ၊ ဆွေမျိုးများနှင့် ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များ၊ အမှုဆောင်အရာရှိများဆီမှ တုံ့ပြန်မှုများ)

- တုံ့ပြန်မှုအပေါ် အခြေခံသည့် အပြောင်းအလဲများ လုပ်နိုင်အောင် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားပါ။
- ယှဉ်ပြိုင်မှုများအား လေ့လာခြင်း၊ တန်ဖိုးသတ်မှတ်ခြင်း ပြုလုပ်ပါ။
- အခြားပြိုင်ဘက်များအပေါ် အောင်နိုင်ဖို့ သင့်ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် ဘယ်လိုကောင်းအောင် လုပ်မလဲ။
- သင့်ထုတ်ကုန်အပေါ် ပြိုင်ဘက်ကင်းစွာဖြင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ပါ။ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းက ရေရှည်အကျိုးအမြတ် ရရှိအောင် ပြုလုပ်နိုင်ပါသလား။

သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စိတ်ကူးအကြံအစည်နဲ့ပတ်သက်ပြီး အောက်ပါ အဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ ဆက်ဆံရနိုင်ဖွယ် ရှိနေပါတယ်။

ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များ (ဒေသတွင်း yellow pages ကို စစ်ဆေးပါ။)

ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်းများ

အစိုးရ/ တက္ကသိုလ်အဖွဲ့အစည်းများ

အောင်မြင်မှုရနေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ

ပစ္စည်းထောက်ပံ့သူများ

သင့်ဈေးကွက်အတွက် အောက်ပါဖော်ပြချက်များအား လေ့လာထားရမည်။

၁။ သင့်ဖောက်သည်များ ဖြစ်လာနိုင်ခြေရှိသည့် အရေးပါသော အုပ်စု ၃ ခုကို ခွဲခြားသတ်မှတ်ထားပါ။
(ထိုသို့ခွဲခြားခြင်း၌ အသက်အရွယ်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုတို့ အစုံအလင်ပါဝင်အောင် စုံစမ်းလေ့လာထားပါ။)

က။ -----

ခ။ -----

ဂ။ -----

၂။ အုပ်စု ၃ ခု၊ တစ်ခုစီအတွက် ယှဉ်ပြိုင်သူကို အမည်ပေးပါ။

က။ -----

ခ။ -----

ဂ။ -----

၃။ ယှဉ်ပြိုင်သူများနှင့်ပတ်သက်ပြီး အုပ်စုတစ်ခုချင်းစီက ဘယ်လိုရေးသားဖော်ပြမှာလဲ။

က။ -----

ခ။ -----

ဂ။ -----

၄။ အုပ်စုတစ်ခုချင်းစီအတွက် အရေးအပါဆုံးဖြစ်နိုင်မယ့် အချက်အလက်တွေကို ဖော်ပြပါ။ သင့်ထုတ်ကုန် ဝန်ဆောင်မှုများကို အုပ်စုအလိုက် ခွဲခြားဆောင်ရွက်ပေးပါ။

က။ -----

ခ။ -----

ဂ။ -----

၅။ ဈေးကွက်အား လေ့လာခြင်း၊ ဖောက်သည်တို့၏အမြင်ကို ရယူခြင်း
ဖြင့် မေးခွန်းများကို ဖြေဆိုနိုင်ပါသလား။

က။ -----
ခ။ -----
ဂ။ -----

၆။ ဘယ်အရာတွေက ပြိုင်ဘက်ကောင်းတွေအပေါ် အောင်မြင်စေပါ
သလဲ၊ ဖော်ပြပါ။

က။ -----
ခ။ -----
ဂ။ -----

၇။ ပြိုင်ဘက်များက ဖောက်သည်ဆုံးရှုံးရအောင် ဘယ်အရာတွေက ပြု
လုပ်ပါသလဲ၊ ဖော်ပြပါ။

က။ -----
ခ။ -----
ဂ။ -----

ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း ပေါ်လစီနှင့်ပတ်သက်၍ အောက်ပါမေးခွန်းများကို
ဖြေဆိုပါ။

၁။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ အရည်အသွေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် အခြေခံ
သည့် တွက်ချက်မှုများဖြင့် ဈေးနှုန်းကို သတ်မှတ်ပါသလား။

-----။

၂။ ဈေးနှုန်းစာရင်းပြုစုပါ။ သင့်ပြိုင်ဘက်၏ဈေးနှုန်းကို သိအောင်လုပ်ပါ။

-----။

၃။ တကယ်လို့ သင့်ဈေးနှုန်းက မြင့်မားနေတယ်ဆိုရင် ဘာကြောင့် မြင့်မားရတယ်ဆိုတာကို ပြန်စိစစ်ပါ။ ဖောက်သည်ကျေနပ်အောင် ဘာတွေ လုပ်ပေးနိုင်ပါသလဲ။

-----။

၄။ တကယ်လို့ သင့်ဈေးနှုန်းက လျော့ကျနေတယ်ဆိုရင် ဘာကြောင့်ဆိုတာကို ပြန်လည်စိစစ်ပါ။ သင်က ဖောက်သည်ကို ဘယ်လိုဆွဲဆောင်နိုင်ပါသလဲ။

-----။

x x x

အခန်း [၃] သင့်စိတ်ကူးများကို ကာကွယ်ခြင်း

သင့်လုပ်ငန်းအတွက် အရေးပါသော အရင်းအမြစ်များဖြစ်သည့် စိတ်ကူးများကို ကာကွယ်ရန် အောက်ပါတို့ကို သတိပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ မိမိအား အပ်နှင်းထားသော မူပိုင်ခွင့် Patent တိုးတက်မှုလုပ်ငန်း အစီအစဉ် အား ကာကွယ်ရန်။

* မူပိုင်ခွင့် (Copyright)

စာအုပ်များ၊ မြေပုံများ၊ ကွန်ပျူတာဆော့ဝဲများနှင့်ပတ်သက်၍ ရရှိသော မူပိုင်ခွင့်ကို ဆိုလိုသည်။

* ကုန်အမှတ်တံဆိပ် (Trademark)

ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းအမည်များ၊ လိုဂို (သင်္ကေတများ)၊ ကိုယ်အမှတ် သင်္ကေတများ ပိုင်ဆိုင်ထားခြင်းကို ဆိုလိုသည်။

* ဝန်ဆောင်မှုအမှတ်သင်္ကေတ (Service mark)

ဝန်ဆောင်မှုအမည်၊ လိုဂို၊ အမှတ်သင်္ကေတများ ပိုင်ဆိုင်ခြင်းကို ဆိုလို သည်။

ဆက်လက်၍ လုံလောက်သော တရားဝင်ကာကွယ်မှုများအတွက် အခြေခံကျသော အဆင့်တစ်ဆင့်ကို သိရှိနားလည်ထားဖို့လိုပါတယ်။

၁။ အကောင်းဆုံးသော ကာကွယ်မှုအတွက် စိတ်ကူးကောင်းများကို သိမှီးထားပါ။ စိတ်ကူးစိတ်သန်းနှင့်ပတ်သက်၍ သင်ဆွေးနွေးမည့် မည်သူ့ကိုမဆို စိတ်အတွင်း အမှတ်လက္ခဏာ၊ စိတ်သဘောထားနှင့် စရိုက်လက္ခဏာ မည်သို့ရှိသည်ကို သိအောင်ကြိုးစားပါ။

၂။ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေကို မျှဝေနိုင်ဖို့ တစ်ဦးတစ်ယောက်ချင်းအလိုက် လက်ခံမည့်သူအမည်နှင့် နောက်ခံသမိုင်းကြောင်းကို သိအောင် ကြိုးစားပါ။

၃။ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်များနှင့်ပတ်သက်၍ လက်မှတ်မရေးထိုးမီ (သို့) အခြားကုမ္ပဏီများနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းအတွက် သဘောတူလက်မှတ်မရေးထိုးမီ ကြိုတင်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးခြင်း၊ သတင်းအချက်အလက်ရယူခြင်းတို့ကို ဦးစွာလုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၄။ အလုပ်ခန့်အပ်ခြင်းနဲ့ဆိုင်တဲ့ သဘောတူညီချက်ဟာ တစ်စုံတစ်ဦးရဲ့ စွမ်းရည်ကို ကန့်သတ်လိုက်တာဖြစ်တာကြောင့် စာချုပ်ပါ အချက်အလက်တွေကို တိကျသေချာစွာ ဖတ်ပေးဖို့ လိုပါတယ်။

၅။ သင့်တီထွင်မှုအား အခြားသူများက ဆင့်ပွားခိုးယူခြင်း မရှိစေရန် ဖိုင်တွင် လုံခြုံစွာ သိမ်းဆည်းပြီး Lock လုပ်ထားပါ။

၆။ သင့်ကုန်ပစ္စည်းအား အခြားသူများက တုပခိုးထွက်ခြင်း မရှိစေရန်နှင့် သင့်မူပိုင်ခွင့်အား အလွဲသုံးစားမလုပ်နိုင်ရန် သင်ပိုင်ဆိုင်ထားသည့် ပရင်တာ၊ ဆော့ဝဲလ်၊ ဖလင်များ၊ မှတ်တမ်းများအား လုံခြုံစွာဖြင့် သိမ်းဆည်းပါ။

၇။ သင့်လုပ်ငန်းအမည်နှင့် လိုဂိုအမှတ်တံဆိပ်များအား တုပခြင်း (သို့) ခိုးယူခြင်းမရှိစေရန် သေချာစွာ မှတ်ပုံတင်ထားပေးပါ။

၈။ သင့်လုပ်ငန်းပိုင်ဆိုင်မှု အခွင့်အရေးကို ကာကွယ်နိုင်ဖို့ အရည်အချင်းပြည့်ဝသော ရှေ့နေ၊ ဥပဒေအကျိုးဆောင်များကို ငှားရမ်းထားပါ။ ပိုင်ဆိုင်မှုပစ္စည်းများအတွက်လည်း ဥပဒေကြောင်းအရ ကာကွယ်နိုင်အောင် ပြင်ဆင်ထားပါ။

x x x

အခန်း [၄]

လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခု ဖန်တီးတည်ဆောက်ခြင်း

ကောင်းမွန်စွာရေးဆွဲထားတဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခုဟာ သင့်လုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် အဓိကသော့ချက်ဖြစ်ပါတယ်။

သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်ရပ်အတွက် ကြိုတင်ပြီး အစီအစဉ်ရေး ဆွဲခြင်းဟာ အောင်မြင်မှုနဲ့ကျရှုံးမှုအကြား ကွာဟချက်ရှိသွားတဲ့ သဘောကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ ငွေကြေးလိုအပ် ချက်ရှိနေတာကြောင့် ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်များဆီ ချဉ်းကပ်ရာမှာ ငွေထုတ် ချေးခွင့်ရရှိအောင် သင့်လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွေကို ကျကျနန ဖော်ပြရေးသား အသိ ပေးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သင့်ရဲ့တင်ပြခြင်း၊ တောင်းခံခြင်းအစီအစဉ် တွေအတွက် စုံလင်တဲ့အချက်အလက်တွေ ပါဝင်အောင် စာမျက်နှာအနည်း ဆုံး ၃ မျက်နှာကနေ ၆ မျက်နှာအထိ ပါဝင်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဘဏ်လုပ်ငန်း ရှင်တွေဆီ အထူးတင်ပြချက်အနေနဲ့ တောင်းခံတင်ပြရင်တော့ စာမျက်နှာ ပေါင်း ၄၀ ခန့်ထိ လိုအပ်ပါတယ်။

သင်၏ တင်ပြတောင်းခံချက်များ၌ ပါဝင်ရမည့်အချက်များ

၁။ အနှစ်ချုပ်ဖော်ပြခြင်း

စာမျက်နှာ နှစ်မျက်နှာခန့်ပါရှိရန် လိုပြီး သင့်လုပ်ငန်းအခြေအနေနှင့်

သင်၏စီမံခန့်ခွဲပုံ၊ သင်၏သုံးသပ်ချက်နှင့် ရည်မှန်းချက်ထားရှိပုံတို့ကို ရှင်းပြချက်များ ပါဝင်ရပါမယ်။ စကားလုံး ကျစ်လျစ်ပြီး ရှင်းလင်းစွာ ဖော်ပြပေးပါ။

၂။ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာအခြေအနေအတွက် ဖော်ပြခြင်း
ကုမ္ပဏီနှင့်ပတ်သက်ပြီး သင်၏ထင်မြင်ယူဆချက်ကို ဖော်ပြရေးသား ပါ။ သင့်လုပ်ငန်းက ဘယ်လို တိုးတက်အောင်မြင်ပြီး ဘယ်လိုအကျိုး အမြတ်တွေ ရမယ်ဆိုတာကိုပါ ဖော်ပြပေးပါ။

၃။ ဈေးကွက်နှင့် ပြိုင်ဘက်များ
မိမိပြိုင်ဘက်ကို ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာဖြင့် အသိအမှတ်ပြုနိုင်အောင် ကြိုးစားပါ။ ပြိုင်ဆိုင်ခြင်းက ရန်ရှာခြင်း မဟုတ်ပါ။ တိုးတက်မှုရရှိရေး အတွက် တွန်းအားတစ်ရပ်သာဖြစ်ပါတယ်။ သင့်လုပ်ငန်းနှင့် အခြားသူတို့ ၏ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအခြေအနေ ကွာခြားချက်ကို နားလည်ပေးပါ။

၄။ ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ
သင့်လုပ်ငန်းရဲ့ အနှစ်သာရကို အဓိကဖော်ပြပေးပါ။ ပစ္စည်းလိုအပ် ချက်အပေါ် အမှန်အတိုင်း ဝန်ခံနိုင်ဖို့ လိုပါတယ်။

၅။ ဈေးကွက်တင်ခြင်း၊ ရောင်းချခြင်း
သင်က ဈေးကွက်အလိုအတိုင်း ဘယ်လို ကျေနပ်စွာ လက်ခံနိုင်သည် ကို ရှင်းပြပေးပါ။

၆။ စီမံခန့်ခွဲမှုများ
သင်က လုပ်ငန်းကို ဘယ်လိုစတင်ပြီး ဘယ်လိုကိုင်တွယ်စီမံမည်ကို အထောက်အထားခိုင်လုံစွာ (သို့) အကျိုးအကြောင်းဆီလျော်စွာဖြင့် ရှင်းပြပေးပါ။ သင်နှင့် အစုစပ်လုပ်သူများ၊ အခြားသော အသင်းအဖွဲ့ များ၏ ယုံကြည်မှုကို ရယူပေးပါ။

၇။ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အချက်အလက်များ

ငွေလက်ကျန်စာရင်းများ၊ အရုံးအမြတ်ဖော်ပြသော အစီရင်ခံချက်များ၊ ငွေကြေးစီးဆင်းမှုကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းများကို သက်ဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်း အလိုက် သိမ်းဆည်းထားပါ။

၈။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း

ငွေကြေးစီးဆင်းမှုအပေါ် အခြေခံပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူဘက်က စီးပွားတိုးချဲ့ရန် ကမ်းလှမ်းခြင်း၊ အစုရှယ်ယာ ပိုမိုထည့်ဝင်လိုခြင်းတွေ ရှိလာနိုင်ပါတယ်။

၉။ နောက်ဆက်တွဲကိစ္စများ

နောင်တစ်ချိန် ဖောက်သည်ဖြစ်လာရန် အလားအလာရှိသောသူများ ထံမှ အတည်ပြုထောက်ခံစာများ ရရှိနိုင်သလို သင့်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သော သတင်းအချက်များကိုလည်း ရရှိနိုင်ပါလိမ့်မည်။

အောင်မြင်သော လုပ်ငန်းအစီအစဉ်တစ်ခုကို ဖန်တီးနိုင်ဖို့ အောက်ပါအချက် ၃ ချက်ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

၁။ ရေးဆွဲမည့် လုပ်ငန်းအစီအစဉ်က ဘယ်လို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစားထဲမှာ ပါဝင်ပါသလဲ။

(စာမျက်နှာ ၁၀ မျက်နှာမှ ၄၀ အထိ ရေးသားနိုင်သည်)

၂။ သင့်လုပ်ငန်းအစီအစဉ်များကို ကဏ္ဍအလိုက် ခွဲခြားဆောင်ရွက်နိုင်အောင် ရှင်းလင်းစွာ ရေးဆွဲပေးပါ။ ကဏ္ဍတစ်ခုစီအတွက် အချိန်ဘယ်လောက်ကြာမှာလဲ။

၃။ သင့်ဘက်က ပိုပြီး လုပ်ကိုင်နိုင်သည့် အလုပ်များကို လုပ်ဖို့လိုတယ်။

x x x

အခန်း (၅)

လုပ်ငန်းဖွဲ့စည်းပုံတစ်ခုကို ရွေးချယ်ခြင်း

သင့်လုပ်ငန်းဖွဲ့စည်းပုံ၊ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ရည်မှန်းချက်များအတွက် အောက်ပါအခြေခံကျတဲ့ ရွေးချယ်မှု ၄ မျိုးကို ပြုလုပ်ပေးဖို့လိုပါတယ်။

၁။ လုပ်ငန်းပိုင်ဆိုင်မှု- လုပ်ငန်းရှင်နှင့် ၎င်း၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတို့ သဘောချင်း ထပ်တူကျပြီး လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးအား ပိုင်ဆိုင်ထားသည့် သဘောကို ဖော်ပြပါတယ်။

အားသာချက်များ- ရိုးရှင်းပြီး ကုန်ကျစရိတ်သက်သာစေပါတယ်။ လုပ်ငန်းဖွဲ့စည်းပုံ ရိုးရှင်းတာကြောင့် အမြင့်ဆုံး ထိန်းချုပ်မှုအထိ ကောင်းမွန်စွာ လုပ်နိုင်ပါတယ်။

အားနည်းချက်များ- ငွေပင်ငွေရင်းမြှုပ်နှံမှုမှာ ကန့်သတ်ချက်တွေ ရှိနေတာကြောင့် ရေရှည်တောင့်ခံနိုင်စွမ်းမရှိတဲ့ ရွေးချယ်မှုဖြစ်လာနိုင် ပါတယ်။

၂။ အစုစပ်ပါဝင်မှု- ပိုင်ရှင်တစ်ဦးထက် ပိုပြီးပါဝင်နေတဲ့လုပ်ငန်းဖြစ်တာ ကြောင့် အကျိုးအမြတ်များကိုခွဲဝေရင်းကပင် အရှုံးပေါ်လာတတ်ပါတယ်။

၃။ အစုရှယ်ယာဝင်အဖြစ် အသိအမှတ်ပြုခြင်း- စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ဘေးကင်းလုံခြုံတဲ့အခြေအနေရှိအောင် အခြေအနေ အချိန်အခါအလိုက် အစုရှယ်ယာ ပါဝင်လိုသူတွေကို လက်ခံပေးရပါတယ်။

အားသာချက်များ- လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စွန့်စားမှုတွေ၊ ကြွေးမြီတွေ တင်ရှိခြင်းကနေ ကင်းဝေးအောင် ကာကွယ်ပြီးသား ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

အားနည်းချက်များ- နှစ်စဉ်အစီရင်ခံစာများ ဖတ်ပြရတတ်ပြီး လုပ်ငန်းမအောင်မြင်သောကြောင့် မကျေနပ်သောသူများ၊ အစုရှယ်ယာ ဝင်အားလုံးကို နုတ်ထွက်သွားခြင်းမရှိအောင် တောင်းပန်ရတတ် ပါတယ်။ အခွန်ကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ ကော်ပိုရေးရှင်းက ရွေးချယ်စရာ နှစ်ခုရှိနေပါတယ်။ အဲဒီနှစ်ခုကတော့ C-status နဲ့ S-status ပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။

C-status- ဝင်ငွေခွန်ဆိုင်ရာ ဥပဒေအရ အခွန်ကောက်ခြင်းပုံစံဖြစ်ပါ တယ်။

အားသာချက်များ- ပေးရန် တာဝန်ရှိသော ကြွေးမြီများအား ကန့် သတ်ပေးခြင်း၊ ငွေလုံးငွေရှင်းဖြင့် လုပ်ကိုင်ခြင်းကို လက်ခံခြင်း၊ ပိုင် ဆိုင်မှုကို ပြောင်းလဲပေးနိုင်ခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အားနည်းချက်များ- ရရှိလာသော အကျိုးအမြတ်ထဲမှ အခွန်နှစ်ဆ ပေးဆောင်ရတတ်ခြင်း၊ ကုန်ကျစရိတ် ကန့်သတ်ခံရခြင်းတို့ပဲ ဖြစ် ပါတယ်။

S-status- S သည် ပြည်တွင်းအခွန်ဌာန၏သင်္ကေတဖြစ်ပြီး sub- chapter- "S" အဖြစ် လူသိများပါတယ်။

အားသာချက်များ- အခွန်နှစ်ဆ ပေးဆောင်ရခြင်းမှ ကင်းလွတ်ခွင့် ရှိပါတယ်။

အားနည်းချက်များ- အကျိုးအမြတ် အနည်းငယ်အပေါ် အခွန် အတုတ်များစွာ ပေးဆောင်ရခြင်း ရှိနိုင်ပါတယ်။

သင့်ကုမ္ပဏီ၏ ငွေလိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းရန်အတွက် အောက်ပါ မေးခွန်းများကို ဖြေဆိုဖို့လိုပါတယ်။

- ၁။ ကြွေးမြီကြောင့် သင့်ကုမ္ပဏီ၏ ဆုံးရှုံးမှုတွေ မဖြစ်အောင်နဲ့ သင့်ပိုင် ဆိုင်မှုတွေကို ကာကွယ်နိုင်အောင် လုပ်လိုပါသလား။
- ၂။ ငွေပင်ငွေရင်း တိုးမြှင့်ပြီး လုပ်ကိုင်လိုပါသလား။

- ၃။ သင့်မှာ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ ဝန်ထမ်းအင်အားနဲ့ လုပ်ငန်းအစီအစဉ် တွေ ရှိပါသလား။
- ၄။ သင့်ဆီမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ (သို့) လုပ်ငန်းကို တွဲဖက်ပိုင်ဆိုင်သူ ရှိပါ သလား။
- ၅။ သင် (သို့) သင့်တွဲဖက်ပုဂ္ဂိုလ် သေဆုံးပြီးနောက်ပိုင်း သင့်လုပ်ငန်းကို ဆက်လက်လည်ပတ်စေလိုပါသလား။

သင့်လုပ်ငန်းအား စုစည်းတည်ဆောက်သည့် နမူနာပုံစံ

လုပ်ငန်း အမျိုးအစား	အဓိကအားသာ ချက်များ	အဓိကအားနည်း ချက်များ
တစ်ဦးတည်းပိုင်ဆိုင်မှု	ရိုးရှင်းပြီး ကုန်ကျစရိတ်သက်သာကာ ဖန်တီး နိုင်စွမ်းကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းရှင် အနေနဲ့ အကျိုးအမြတ် ရရှိမှုနဲ့ ဆုံးရှုံးမှုတွေကို အခွန်ဌာနထံ အစီအရင်ခံရပါမယ်။	လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကြွေးမြီများကို ငွေ ဆောင်ရန် လုပ်ငန်းရှင်ကိုယ်တိုင်၌ တာဝန်ရှိပါတယ်။
C-ကော်ပိုရေးရှင်း	အစိုးရစာရင်းစစ်များနှင့် ပတ်သက်ပြီး အန္တရာယ် ကင်းအောင် လုပ်ကိုင်တယ်။ ကြွေးမြီများကို ပိုင်ရှင်ကိုယ်တိုင် ဆပ်ရာ၌ အကန့်အသတ်ရှိ သည်။ ပိုင်ရှင်က ကော်ပိုရေးရှင်းကို ခွဲထုတ်ပစ် နိုင်တယ်။ အခွန်လျော့ပေးအောင်လည်း လုပ်နိုင် စွမ်းရှိတယ်။	ကုန်ကျစရိတ် ပိုများပြီး ထင်သ လောက် အောင်မြင်နိုင်ခြေနည်း ပါးပါတယ်။ အခွန်နှစ်ဆ ဆောင် ရတတ်ပါတယ်။
S-ကော်ပိုရေးရှင်း	အစိုးရစာရင်းစစ်ကြောင့် အန္တရာယ်ကင်းရှင်း တတ်ပြီး ကြွေးမြီများကို အကန့်အသတ်နဲ့ ငွေ ဆောင်နိုင်ပါတယ်။	တစ်ဦးတည်းပိုင် လုပ်ငန်းထက် အောင်မြင်အောင် လုပ်နိုင်စွမ်း လျော့နည်းတတ်ပါတယ်။ ရှယ်ယာ ရှင်တွေအတွက် အကျိုးအမြတ် လည်း နည်းတတ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်း အမျိုးအစား	အဓိကအားသာ ချက်များ	အဓိကအားနည်း ချက်များ
အစုစပ်လုပ်ငန်း	ရိုးရှင်းသလို ကုန်ကျစရိတ်လည်း နည်းပါတယ်။ အခွန်ဌာနဆီသို့ ပိုင်ရှင်လုပ်သူက အခွဲ-အမြတ် ကိစ္စကို အစီရင်ခံရပါတယ်။	လုပ်ငန်းကြွေးမြီအတွက် ပိုင်ရှင်က တာဝန်ရှိပါတယ်။ အစုစပ် ပါဝင် လုပ်ကိုင်သူနှစ်ဦး သုံးဦးခန့် လိုအပ် လျက်ရှိပါတယ်။
ကန်သတ်ကုမ္ပဏီများ	ပိုင်ရှင်များဟာ စီမံခန့်ခွဲမှုတွေ ကိုယ်တိုင်လုပ် နိုင်ပါတယ်။ မျှော်မှန်းထားသည်ထက် ပိုပြီး အမြတ်ရနိုင်ပါတယ်။	အလုပ်ခန့်အပ်ခြင်းအတွက် တစ်စုံ တစ်ရာ အကျိုးထူးမရှိနိုင်ပါဘူး။

× × ×

အခန်း [၆]

မှတ်ပုံတင်ပြီးခန့်အပ်ထားသည့် ကိုယ်စားလှယ်

မှတ်ပုံတင်ထားပြီးသည့်အေးဂျင့်အား ရွေးချယ်ခြင်းပုံစံ

စွဲမြဲစွာနေထိုင်သည့် နေရာ (အမြဲတမ်းနေရပ်)

ပြည်နယ်၊ ဒေသတစ်ခုအတွင်းမှာရှိတဲ့ အိမ်၊ ရုံး၌ နေထိုင်သည့်သဘောကို ဆိုလိုတယ်။ သင့်အနေနဲ့ လုပ်ငန်းသဘောအရ ပါဝင်ပတ်သက်နိုင်သည့်နေရာဖြစ်တယ်။

ဆက်သွယ်နိုင်သောနေရာ

သာမန်အလုပ်ချိန်အတွင်း တွေ့ဆုံနိုင်တယ်။

တာဝန်ယူနိုင်ခြင်း

အရေးပါသော မှတ်တမ်း၊ အသိပေးစရာများ တာဝန်ယူဖြေရှင်းနိုင်သည့် ကိစ္စများအတွက် ရည်ညွှန်းတယ်။

လျှို့ဝှက်ထားရန် လိုသောကိစ္စများ

ဖြစ်လာနိုင်ခြေရှိသော ပြဿနာများအား ထိန်းချုပ်ပြီး အရေးပါသော ကိစ္စများအား လျှို့ဝှက်ထားရမှာကို ဆိုလိုတယ်။