

ငွေကြေးစစ်ပွဲနှင့်

အခြားစီးပွားရေးဆောင်းပါးများ

သိန်းမြင့်ဝေ

BURMESE
CLASSIC

ပုံနှိပ်မှတ်တမ်း



- ထုတ်ဝေသူ - ဦးကျော်ကျော်ဝေ၊ ရွက်စိမ်းစာပေ
အမှတ်(၄၃/အေ)မြေညီထပ်၊ ၄လမ်း။
၁ရပ်ကွက်၊ လမ်းမတော်၊ ရန်ကုန်။
- ပုံနှိပ်သူ - ဦးစန်းဦး
SKCC Press ၆၇၊ ၁၆၄ လမ်း။
တာမွေ၊
၂၀၁၅၊ ဧပြီလ၊ ပထမအကြိမ်
- တန်ဖိုး - ၃၅၀၀ ကျပ်
- အုပ်စု - ၅၀၀

ငွေကြေးစစ်ပွဲနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်းပါးများ
သိန်းမြင့်ဝေ - ရန်ကုန်။
ရွက်စိမ်းစာပေ၊ ၂၀၁၅။
၃၂၃-စာ၊ ၁၃ စင်တီ * ၂၁ စင်တီ



စာရေးသူ၏ ကျေးဇူးတင်လွှာ

ဒီမိုကရေစီနှင့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးပြီး ဒေသ ဆိုင်ရာအပြင် နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်းများနှင့် အစွမ်းကုန် ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသော မြန်မာ့စီးပွားရေးအတွက် တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း အထောက်အကူပြုရန်နှင့် စီးပွားရေးပညာ ဗဟုသုတများ ပိုမိုပျံ့နှံ့စေရန် ရည်ရွယ်၍ ဤစာအုပ်ကို ထုတ်ဝေ ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ဒုတိယမြောက်ထုတ်ဝေခြင်းဖြစ်သော ဤစာအုပ်တွင် ပထမဆုံးထုတ်ဝေခဲ့သော “အာရှရဲ့ နောက်ထပ်ကျားတစ်ကောင် နှင့် အခြား စီးပွားရေးဆောင်းပါးများ” စာအုပ်ကဲ့သို့ပင် ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှ ၂၀၁၄ ခုနှစ်ထိ ရေးသားခဲ့သည့် စီးပွားရေးသတင်းနှင့် ဆောင်းပါးများကို စုစည်းဖော်ပြထားပါသည်။ Commerce ဂျာနယ်၊ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်နှစ်လည်မဂ္ဂဇင်း၊ Daily Eleven သတင်းစာ၊ Voice Daily သတင်းစာ၊ Voice Weekly ဂျာနယ်၊ BUSINESS မဂ္ဂဇင်း၊ Industrial Digest မဂ္ဂဇင်း၊ Trade Time ဂျာနယ်၊ သတင်းအချစ်တော် (Favorite News) ဂျာနယ်တို့တွင် ရေးသားခဲ့သည်များကို စုစည်းထုတ်ဝေထားပါသည်။ သတင်း



မာတိကာ

၁။	စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးနိုင်ငံများ၏ လက္ခဏာရပ်များ	၁
၂။	သွင်းကုန်အစားထိုးပေါ်လစီမှ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေး ပေါ်လစီသို့ ပြောင်းလဲကျင့်သုံးနေကြောင်း ဦးသိန်းမြင့်ပြောကြား	၉
၃။	အာရှ-ပစိဖိတ်အတွင်း ပါဝါပြိုင်ပွဲ၊ ဘယ်သူနိုင်မလဲ	၂၃
၄။	ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေပေါ်လစီအကြောင်း Daily Eleven သတင်းစာနှင့် အင်တာဗျူး	၂၈
၅။	စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဆီသို့	၃၄
၆။	မြန်မာနိုင်ငံအတွက် သွင်းကုန်များ၏ ရိုက်ခတ်မှုဒဏ်မှ ကာကွယ်သော အစီအမံများ	၃၈
၇။	ဈေးကွက်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းနှင့် ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု	၄၆
၈။	တရုတ်နိုင်ငံ ဝဟန်မြို့၌ ဆွေးနွေးပွဲ တက်ရောက်ခဲ့သည့် အတွေ့အကြုံ	၅၁
၉။	လွတ်လပ်သည့် ကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်များနှင့် ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှု	၆၁


စာ၊ မဂ္ဂဇင်းနှင့် ဂျာနယ်တို့တွင် မဖော်ပြသည့်သတင်းနှင့် ဆောင်း
ပါးအချို့လည်း ပါဝင်ပါသည်။

သတင်းစာ၊ မဂ္ဂဇင်းနှင့် ဂျာနယ်အသီးသီးမှ တာဝန်ရှိသူ
များကိုလည်းကောင်း၊ စာအုပ်ထုတ်ဝေပေးသော စိတ်ကူးချိုချို
စာအုပ်တိုက်ကိုလည်းကောင်း ကျေးဇူးဥပကာယတင်ရှိပါသည်။

စာဖတ်သူများ၏ လမ်းညွှန်အကြံပြုချက်နှင့် ဝေဖန်သုံး
သပ်ချက်များကို ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ကြိုဆိုပါသည်။ ဘာသာ
ရပ်ဆိုင်ရာ အားနည်းချက်ရှိပါက ကျွန်တော်၏ တာဝန်ဖြစ်
ကြောင်း၊ ကျွန်တော်၏ အီးလ်မေး [theinmyintwai9
@gmail.com](mailto:theinmyintwai9@gmail.com)နှင့် ဖုန်း ၀၉-၅၀၉၆၁၃၁ သို့ ဆက်သွယ်စေလို
ကြောင်း ပန်ကြားအပ်ပါသည်။



သိန်းမြင့်ဝေ
၂၀၁၅ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ

- ၂၅။ မြန်မာ့စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများကို တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းရန်
အဖြေရှာသည့် ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်နီးနှောဖလှယ်ပွဲ ၁၄၁
- ၂၆။ ရွှေ၏လားရာ ၁၇၂
- ၂၇။ စားသုံးသူကာကွယ်ရေးနှင့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ၁၇၇
- ၂၈။ ဆရာ တပည့်စကားဝိုင်း ၁၈၀
- ၂၉။ တံငါရွာမှ အာရှကျား ဖြစ်လာခြင်း အကြောင်းရင်း ၂၀၁
- ၃၀။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးကို တရုတ်ငွေကြေးက
လွှမ်းမိုးမည်လော (သို့မဟုတ်) ယွမ်သည်
ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ငွေကြေးဖြစ်လာမည်လော ၂၀၈
- ၃၁။ စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုနှင့် လွဲဟန်ရှိသောအယူအဆ ၂၁၂
- ၃၂။ ကျေးလက်ဒေသ ဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလျော့ကျရေး
အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲအတွေ့အကြုံ ၂၁၈
- ၃၃။ မူပိုင်ခွင့်နှင့် ဉာဏပစ္စည်းတို့၏အရေးပါပုံ ၂၂၇
- ၃၄။ ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်များနှင့်
လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်များ  ၂၃၄
- ၃၅။ ဉာဏပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်ခွင့်နှင့်
ပြိုင်ဆိုင်မှုပဒေတို့၏ ဆက်နွယ်မှုများ ၂၃၈
- ၃၆။ ဆေးဝါးရရှိမှုအတွက် စိန်ခေါ်မှုများနှင့်
အသိဉာဏ်ပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်များ ၂၄၄
- ၃၇။ ဉာဏပစ္စည်းကို ဘယ်သူပိုင်သလဲ ၂၄၈
- ၃၈။ နိုင်ငံတကာဝန်ဆောင်မှု ကုန်သွယ်ရေးကို
တိုးတက်စေနိုင်သော အချက်များ ၂၅၂
- ၃၉။ ကုန်စည်ဒိုင်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး
အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲမှသည် ကုန်သွယ်မှုမြင့်မားရေးဆီသို့ ၂၅၆
- ၄၀။ အမျိုးသားကုန်သွယ်မှုဖြင့်တင်ရေးအဖွဲ့များ၏
အခန်းကဏ္ဍနှင့် လုပ်ငန်းတာဝန်များ ၂၆၆
- ၄၁။ ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီများ ၂၈၇

၁၀။	ဒီမိုကရေစီနှင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှု	၆၆
၁၁။	တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးနည်းလမ်း ၁၉ မျိုး	၇၅
၁၂။	လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းကို တိုက်ဖျက်သည့် ပေါ်လစီနှင့် အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း	၈၀
၁၃။	စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတွက် အရေးပါသော ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ	၈၅
၁၄။	ငွေကြေးစစ်ပွဲ	၉၀
၁၅။	အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် ဖြစ်ပေါ်လာပုံနှင့် ပဏာမခြေလှမ်းများ	၉၃
၁၆။	အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်၏ ပို့ကုန်ဦးစားပေး ယူနစ်များသို့ ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း	၉၈
၁၇။	အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်၏ ရည်ရွယ်ချက်၊ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့နှင့် ပို့ကုန်ချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်း	၁၀၂
၁၈။	အစိုးရက လစာတိုးပေးတယ်၊ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်သွားတော့ ဝန်ထမ်းက မရဘူး	၁၀၈
၁၉။	ပိုမိုခိုင်မြဲသော အာဆီယံ-တရုတ်အနာဂတ် ခရီးလမ်းဆီသို့	၁၁၆
၂၀။	အာဆီယံသည် နည်းပညာစွမ်းရည် နောက်ကျလျက် ရှိကြောင်း UNCTAD အတွင်းရေးမှူးချုပ်ပြောကြား	၁၂၀
၂၁။	အာဆီယံသည် စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါမည်လော	၁၂၃
၂၂။	အာဆီယံအပေါင်း ၆ နိုင်ငံက ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး လွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်ရေးဈေးကွက်တည်ထောင်မည်	၁၂၈
၂၃။	ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာ၏ အဓိကစိန်ခေါ်မှုမှာ Top-Down စနစ်ဖြစ်	၁၃၁
၂၄။	ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို နောက်ဆုံး ခြိမ်းခြောက်လျက်ရှိသောအရာ	၁၃၈

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးနိုင်ငံများ၏ လက္ခဏာရပ်များ

အခြေခံကုန်စည်များတင်ပို့ခြင်း

အခြေခံထုတ်ကုန်များနှင့် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များ (Primary and agricultural products) သည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အနည်းဆုံးနိုင်ငံများ (Least Developed Countries - LDCs) ၏ အဓိကပို့ကုန်များ ဖြစ်သည်။ အဆိုပါနိုင်ငံများ၏ အဓိကပို့ကုန်များမှာ ဆန်၊ ပဲ၊ ပြောင်း၊ ချည်ခင်၊ ငါးနှင့် အထည်ချုပ်ကဲ့သို့သော ကုန်စည်များဖြစ်သည်။

အရင်းအနှီးမလုံလောက်ခြင်း

LDC နိုင်ငံများ၏ အရေးကြီးသော လက္ခဏာရပ်တစ်ခုမှာ အရင်းအနှီးမလုံလောက်ခြင်း သို့မဟုတ် အရင်းအနှီး ပြတ်လပ်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းနိုင်ငံများကို အရင်းအနှီးချို့တဲ့သော နိုင်ငံများ (Capital poor economies) ဟု၍လည်း ခေါ်ဆိုသည်။ အရင်းအနှီးပြတ်လပ်ခြင်းက လုပ်သားနှင့် အရင်းအနှီးတို့၏ အချိုးအလွန်နိမ့်ကျကြောင်း ဖော်ပြနေပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် LDC နိုင်ငံများရှိ လုပ်သားများသည် လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရေးတွင် စက်ပစ္စည်းကိရိယာအနည်းငယ်ကိုသာ သုံးစွဲလုပ်ကိုင်နေကြောင်း ဖော်ပြနေပါသည်။

- ၄၂။ စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ
ကာကွယ်မှုအစီအမံများ ၂၉၂
- ၄၃။ ဒုတိယအဆင့်ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ အရှိန်တိုးမြှင့်
ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်လျက်ရှိသော အာဆီယံ ၃၀၅
- ၄၄။ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွင် SME များ၏အရေးပါပုံ ၃၁၀
- သိန်းမြင့်ဝေ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း ၃၁၈



ငွေကြေးစီးပွားနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပုံများ

မြင့်သော ပညာရပ်များကို သင်ယူရန်အတွက် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ သို့မဟုတ် ချမ်းသာသောနိုင်ငံများ (Developed countries) သို့ထွက်ခွာသွားကြပါသည်။ ပညာသင်ယူပြီးနောက်တွင်လည်း အဆိုပါကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူများသည် မိခင်နိုင်ငံသို့မပြန်လိုကြတော့ပေ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မိမိတို့နိုင်ငံ၏ လုပ်ခလစာနိမ့်ကျမှုနှင့် လူနေမှုအဆင့်အတန်းနိမ့်ကျမှုတို့ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ၎င်းတို့သည် ပြည်ပနိုင်ငံများတွင်သာ အဆင့်မြင့် အလုပ်အကိုင်နှင့် လုပ်ခလစာကောင်းများ ရှာဖွေလုပ်ကိုင် နေထိုင်ကြပါသည်။

ဈေးကွက်မပြည့်ဝခြင်း

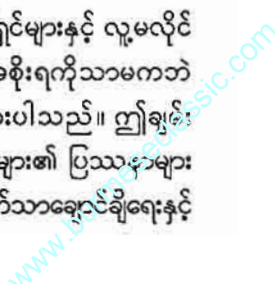
LDC နိုင်ငံများတွင် ဈေးကွက်မပြည့်ဝခြင်း (Market imperfection) ကို တွေ့ရှိရပါသည်။ ဤကဲ့သို့ဖြစ်ခြင်းမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအားနိမ့်ကျခြင်း၊ လူမှန်နေရာမှန် မရှိခြင်း၊ သွင်းအားစုခွဲဝေမှု မှားယွင်းခြင်း (Misallocation of resources) တို့ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

ငွေကြေးဖောင်းပွခြင်း

ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများတွင် ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှုန်းမြင့်မားနေခြင်းမှာ စီးပွားရေး ခေတ်နောက်ကျကျန်ရစ်မှုကြောင့်ဖြစ်သည်။ ကုန်ဈေးနှုန်းများ မြင့်မားခြင်းက စားသုံးသူများ၏ ဝယ်နိုင်စွမ်းအား (Purchasing power) ကို ကျဆင်းစေပြီး စုဆောင်းမှုကို လျော့ကျစေသည်။ အဆိုပါနိုင်ငံများတွင် ငွေကြေးဖောင်းပွမှုသည် ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းဝန်းကျင် ရှိတတ်ပါသည်။

အစိုးရအပေါ် ချုပ်ကိုင်မှု

ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများတွင် လူချမ်းသာများ၊ မြေရှင်များနှင့် လူမလိုင် သို့မဟုတ် အထက်တန်းလွှာ (Elite class) များက အစိုးရကိုသာမကဘဲ အဓိကစီးပွားရေးကဏ္ဍအားလုံးကိုလည်း ချုပ်ကိုင်ထားပါသည်။ ဤချမ်းသာသော လူတန်းစား (Rich class) သည် ဆင်းရဲသားများ၏ ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းရန် စိတ်မဝင်စားပေ။ ဆင်းရဲသားများ၏ သက်သာချောင်ချိရေးနှင့်



လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးအပေါ် မှီခိုလွန်းခြင်း

ဖွံ့ဖြိုးမှုအနိမ့်ကျဆုံးနိုင်ငံများရှိ လူဦးရေ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သည် ကျေး လက်ဒေသများတွင်နေထိုင်ပြီး လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ကြသည်။ အဆိုပါလူဦးရေ၏ အဓိကအသက်မွေးဝမ်းကြောင်း လုပ်ငန်းမှာ ခေတ်နောက်ကျသော လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ ခေတ်နောက်ကျခြင်းမှာ စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်ရာတွင် ခေတ်မီသည့် မိရိုးဖလာ နည်းလမ်းများကို အသုံးပြုသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် စွမ်းဆောင်ရည်နိမ့် ကျသော တောင်သူလယ်သမားများ၊ ချေးငွေရရှိနိုင်မှု အလွန်နည်းပါးခြင်းနှင့် စနစ်မကျသော စိုက်ပျိုးရေးဈေးကွက်များကြောင့် နိုင်ငံ၏ လူဦးရေအများစု နေထိုင်သော ကျေးလက်ဒေသသည် စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍအပေါ် မှီခိုနေရပါ သည်။

သဘာဝသယံဇာတပြတ်လပ်ခြင်း

ယေဘုယျအားဖြင့် LDC နိုင်ငံများတွင် သဘာဝသယံဇာတ သို့ မဟုတ် သဘာဝအရင်းအမြစ်များ (Natural resources) ပြတ်လပ်ပါသည်။ ဤသို့ ဖြစ်ခြင်းမှာ ယင်းနိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးခေတ်နောက်ကျမှု (Eco- nomic backwardness) ကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများတွင် သဘာဝသယံဇာတများ ရရှိနိုင်ကြောင်း တွေ့ရလေ့ရှိသည်။ သို့သော် အဆိုပါနိုင်ငံများသည် Natural resource များကို မသုံးစွဲကြောင်း၊ အပြည့် အဝမသုံးစွဲတတ်ကြောင်း၊ မှားယွင်းသုံးစွဲလျက်ရှိကြောင်း တွေ့ရသည်။ ထိုကဲ့သို့ သယံဇာတများကို ထိရောက်ပြည့်ဝစွာ မသုံးစွဲတတ်ခြင်းမှာ အရင်းအနှီးပြတ်လပ်ခြင်း၊ လုပ်သား၏ စွမ်းဆောင်ရည်နိမ့်ကျခြင်း၊ ကျွမ်း ကျင်မှုနှင့် အသိပညာမရှိခြင်း၊ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မဖွံ့ဖြိုးခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

အကောင်းဆုံးဦးနှောက်စီးထွက်ခြင်း

Out flow of best brain ကိုဆိုလိုပါသည်။ LDC များ၏ အကောင်းဆုံးနှင့် အတော်ဆုံးကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူများသည် ပိုမိုအဆင့်

သဘာဝသယံဇာတများကို ထိရောက်မှန်ကန်စွာ အသုံးမပြုတတ်ခြင်းတို့ကြောင့် စက်မှုကဏ္ဍသည်လည်း ခေတ်နောက်ကျလျက်ရှိပါသည်။

လူဦးရေလျင်မြန်စွာတိုးတက်ခြင်း

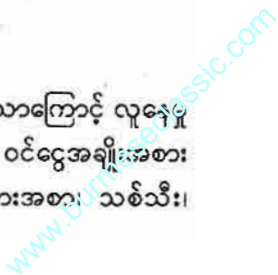
ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများ၏ ယေဘုယျလက္ခဏာရပ်တစ်ခုမှာ လူဦးရေမြန်ဆန်စွာ တိုးတက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အများအားဖြင့် လူဦးရေတိုးတက်မှုနှုန်းသည် ၂ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် အထက်တွင်ရှိသည်။ လူဦးရေတိုးနှုန်းမြင့်မားခြင်းက တစ်ဦးကျပ်ငွေနှိမ့်ကျခြင်းနှင့် အရင်းအနှီးတည်ဆောက်မှုနှုန်း (Rate of capital formation) နိမ့်ကျခြင်းကို ဖြစ်စေသည်။ ထို့ပြင် ပြည်သူ့အများစု၏ လူနေမှုအဆင့်အတန်း မတိုးတက်ခြင်းကိုလည်း ဖြစ်စေသည်။ အဆိုပါနိုင်ငံများတွင် ခေတ်မီဆေးပညာများကြောင့် သေနှုန်း (Death rate) ကျဆင်းသော်လည်း မွေးနှုန်း (Birth rate) သိသိသာသာ မကျဆင်းကြောင်းတွေ့ရှိရပါသည်။

စိုက်ပျိုးရေးသည် အဓိကအလုပ်အကိုင်ဖြစ်ခြင်း

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျသောနိုင်ငံများတွင် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းမှာ အဓိကအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်အကိုင်ဖြစ်နေပါသည်။ လူဦးရေအများစုသည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့်အတူ ယင်းနှင့်ဆက်စပ်နေသော လုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်နေရသည်။ ဤကဲ့သို့ စိုက်ပျိုးရေးအပေါ် မှီခိုအားထားရလွန်းခြင်းသည် လူဦးရေတိုးတက်မှုနှင့်အတူ လယ်ယာမဟုတ်သောလုပ်ငန်းများ (Non-agricultural occupations) တိုးတက်လာသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် တိုးတက်လာသော လုပ်သားအင်အားသည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းကိုသာ လုပ်ကိုင်နေကြသည်။

စားသုံးမှုပုံသဏ္ဍာန်အချိုးမညီခြင်း

LDC နိုင်ငံများတွင် တစ်ဦးကျပ်ငွေနှိမ့်ကျသောကြောင့် လူနေမှုအဆင့်အတန်း နိမ့်ကျလျက်ရှိသည်။ ပြည်သူများ၏ ဝင်ငွေအချိုးအစားအများစုကို စားသောက်ကုန်စည်များဖြစ်သော အစားအစာ၊ သစ်သီး၊



ကောင်းကျိုးချမ်းသာကို မဆောင်ရွက်လိုကြပေ။ သို့သော်လည်း ၎င်းတို့၏ အကျိုးစီးပွားတိုးတက်ရေးအတွက် အစိုးရပေါ်လစီများကို အသုံးပြုကြပါသည်။

အရင်းအနှီးတည်ဆောက်မှုနိမ့်ကျခြင်း

LDC များသည် တစ်ဦးကျပ်ငွေ (Per capita income) နိမ့်ကျကြပါသည်။ တစ်ဦးကျပ်ငွေ နိမ့်ကျသောကြောင့် အဆိုပါနိုင်ငံများ၏ စုဆောင်းမှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလည်း နိမ့်ကျပါသည်။ စုဆောင်းမှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု နိမ့်ကျသောကြောင့် အရင်းအနှီးတည်ဆောက်မှု (Capital formation) လည်းနိမ့်ကျပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးမှုအနိမ့်ကျဆုံးနိုင်ငံများ၏ တစ်ဦးကျပ်ငွေသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၉၀၀ ဝန်းကျင်တွင် ရှိနေတတ်ပါသည်။ ချမ်းသာသော နိုင်ငံများ (Developed countries) ၏ တစ်ဦးကျပ်ငွေမှာ ကန်ဒေါ်လာ ၂၄၀၀၀ ကျော် ရှိပါသည်။

စာမတတ်သူများပြားခြင်း

ဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျသော နိုင်ငံများတွင် စာတတ်မြောက်မှုနှုန်း နိမ့်ကျပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စာမတတ်သူ များပြားပါသည်။ စာမတတ်သူများသည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (Economic development) ၏ အရေးပါမှုကို မသိရှိကြပါ။ ထို့ပြင် စီးပွားရေးကို မည်သို့ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန် ဆောင်ရွက်ရသည်ဆိုသည်ကိုလည်း မသိရှိကြပေ။ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျသော နိုင်ငံများတွင် စာတတ်မြောက်မှုနှုန်းမှာ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းဝန်းကျင်ရှိပြီး ချမ်းသာသော နိုင်ငံများတွင် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါး ရှိပါသည်။

စိုက်ပျိုးရေးနှင့် စက်မှုဇေတ်နောက်ကျခြင်း

LDC နိုင်ငံများ၏ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် စက်မှုကဏ္ဍတို့သည် ဇေတ်နောက်ကျလျက်ရှိပါသည်။ နိုင်ငံ၏စီးပွားရေးသည်လည်း စိုက်ပျိုးရေးကို အဓိကအားထားနေရပါသည်။ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (GDP) တွင်လည်း စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍ၏ ပါဝင်မှုအချိုးများပြားသည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနိမ့်ကျခြင်းနှင့်

ထွက်ကုန်နှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေးများ

အဆိုပါနိုင်ငံများတွင် လမ်းတံတား၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ သန့်ရှင်းရေး၊ ကျန်းမာရေးနှင့် ပညာရေးအဆင့်အတန်းသည် လွန်စွာနိမ့်ကျ လျက်ရှိသည်။ အခြေခံအဆောက်အအုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် သုံးစွဲသော အစိုးရအသုံးစရိတ်သည်လည်း အလွန်နည်းပါးကြောင်း တွေ့ရလေ့ရှိသည်။

လူမှုရေးရှုထောင့်များ

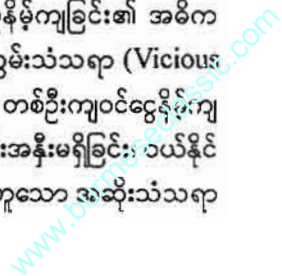
LDC နိုင်ငံများတွင် ဓလေ့ထုံးတမ်း၊ ယဉ်ကျေးမှုနှင့် ဘာသာရေးဆိုင်ရာအယူအမြင်၊ ယုံကြည်မှုနှင့် တန်ဖိုးထားမှုများက စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို ဆိုးရွားစွာဟန့်တားထားပါသည်။ အဆိုပါနိုင်ငံများတွင် လူဦးရေ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အလုပ်လုပ်ကိုင်သူများဖြစ်ပြီး ကျန် ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းက အလုပ်လုပ်သူ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကို မှီခိုလျက်ရှိသည်။

ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြုမှု

LDC နိုင်ငံများသည် အများအားဖြင့် ကုန်ကြမ်းများကို တင်ပို့ပြီး ကုန်ချောများကို တင်သွင်းကြသည်။ ကုန်ကြမ်း၏ ဈေးနှုန်းမှာ နိမ့်ကျပြီး ကုန်ချော၏ ဈေးနှုန်းမှာမြင့်မားပါသည်။ ထို့ကြောင့် အခွင့်မသာသော ပြည်ပငွေပေးငွေယူရှင်းတမ်းလက်ကျန် (Unfavorable balance of payment) ကိုဖြစ်စေသည်။ အချို့သော ဆင်းရဲသည့် နိုင်ငံများ၏ လိုငွေပြုကုန်သွယ်မှုလက်ကျန် (Deficit balance of trade) မှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄ ဘီလျံခန့်ရှိပါသည်။

ဆင်းရဲမှုသံသရာ

LDC နိုင်ငံများ ဆင်းရဲနေခြင်းနှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျခြင်း၏ အဓိကအကြောင်းရင်းမှာ ယင်းနိုင်ငံများသည် ဆင်းရဲမှုဆိုးသွမ်းသံသရာ (Vicious circle of poverty) အတွင်း ပိတ်မိနေခြင်းဖြစ်သည်။ တစ်ဦးကျပ်ငွေရှိမှ ကျခြင်း၊ စုဆောင်းမှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနိမ့်ကျခြင်း၊ အရင်းအနှီးမရှိခြင်း၊ ဝယ်နိုင်စွမ်းအားနိမ့်ကျခြင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားနိမ့်ကျခြင်းဟူသော အဆိုးသံသရာ



အသား၊ ဥနှင့် နွားနို့စသည်တို့အတွက် သုံးစွဲနေရသည်။ 'စားရေး' အတွက် အသုံးစရိတ်ပိုမိုသုံးစွဲနေရသောကြောင့် 'ဝတ်ရေး'နှင့် 'နေရေး' အတွက် အသုံးစရိတ်မှာ အလွန်နိမ့်ကျပြီး ဆင်းရဲလျက်ရှိပါသည်။

နည်းပညာအားနည်းခြင်း

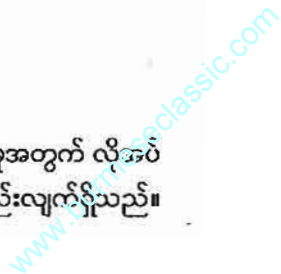
LDC နိုင်ငံများတွင် ခေတ်မီနည်းပညာအားနည်းသောကြောင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကြီးမားခြင်း၊ လုပ်သားပိုမိုသုံးစွဲခြင်း၊ အရင်းအနှီးအသုံးပြုမှုနည်းပါးခြင်း၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားနိမ့်ကျခြင်း၊ မကျွမ်းကျင်သော လုပ်သားနှင့် လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုမရှိသော လုပ်သားများ သုံးစွဲခြင်းတို့ကို ဖြစ်စေသည်။ ဤကဲ့သို့ နည်းပညာခေတ်နောက်ကျခြင်းမှာ စီးပွားရေးခေတ်နောက်ကျမှု (Economic backwardness) ကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ အပြန်အလှန်အားဖြင့် နည်းပညာခေတ်နောက်ကျမှု (Technological backwardness) က စီးပွားရေးခေတ်နောက်ကျမှုကို ဖြစ်စေပါသည်။

ပြည်ပကို မှီခိုအားထားရခြင်း

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျသော နိုင်ငံများ၏ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေး၊ နိုင်ငံရေး လုပ်ဆောင်ချက် များနှင့် အခြားစီးပွားရေးလုပ်ဆောင်ချက်များကို ချမ်းသာသောဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများက လွှမ်းမိုးထားသည်။ LDC နိုင်ငံများ၏ ဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံကိန်းများ (Development plans) ကို ပြည်ပချေးငွေအထောက်အပံ့များဖြင့် ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်လေ့ရှိသည်။ အဆိုပါစီမံကိန်းများသည် ချေးငွေထုတ်ချေးသည့် ပြည်ပနိုင်ငံများ၏ အကျိုးစီးပွားကိုသာ ပိုမိုဖြစ်ထွန်းစေကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ ထို့ကြောင့် ဆင်းရဲသော နိုင်ငံများသည် ချေးငွေနှင့် ခွင့်ပြုငွေရယူသော နိုင်ငံများ (Loans and grants receiving nations) ဖြစ်ကြသည်။

အခြေခံအဆောက်အအုံ မလုံလောက်ခြင်း

ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများတွင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် လိုအပ်သော ကောင်းမွန်သည့်အခြေခံအဆောက်အအုံများ အားနည်းလျက်ရှိပါသည်။



သွင်းကုန်အစားထိုးပေါ်လစီမှ ပို့ကုန်ပြိုင်တင်ရေးပေါ်လစီသို့
ပြောင်းလဲကျင့်သုံးနေကြောင်း ဦးသိန်းမြင့်ဝေပြောကြား

အပိုင်း (၁)

ပထမဆုံးအနေနဲ့ ဆရာတက်ရောက်ခဲ့တဲ့ ဆွေးနွေးပွဲအခြေ
အနေကို မိတ်ဆက်ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ကျွန်တော်တက်ရောက်တင်ပြဆွေးနွေးခဲ့တာ ဖိုရမ်ဖြစ်ပါတယ်။
Singapore-Myanmar Business Forum (စင်ကာပူ-မြန်မာစီးပွားရေး
ဖိုရမ်)ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၁၇ ရက်နေ့ နေပြည်တော်
ရွှေနန်းတော်ဟိုတယ် (Aureum Palace Hotel Resort) မှာကျင်းပတာ
ပါ။ ပြည်ထောင်စုသမ္မတမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်း
ရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI)နဲ့ စင်ကာပူနိုင်ငံ စင်ကာပူ တရုတ် ကုန်
သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (Singapore Chi-
nese Chamber of Commerce and Industry-SCCCI) တို့ ပူးပေါင်း
ကျင်းပတာဖြစ်ပါတယ်။ စင်ကာပူနိုင်ငံက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ
၃၀ ကျော်နဲ့ မြန်မာဘက်က စာတမ်းရှင်တွေအပါအဝင်တာဝန်ရှိသူတွေပါ
ပေါင်းလိုက်ရင် ပရိသတ် ၆၀ ကျော်လောက် တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။

၈

သိန်းပြည့်

လည်ပတ်နေပါသည်။ ဆင်းရဲသော နိုင်ငံများ ဆင်းရဲနေခြင်းမှာ ဆင်းရဲ
သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည် (It is poor because it is poor)။

Source:tutors2u.com

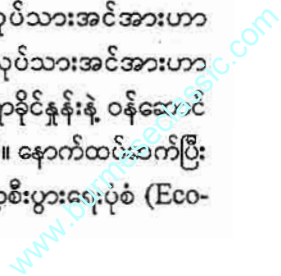


litical reform) ဟာ အမြန်ဆန်ဆုံးဆိုတာ တွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီ နောက်မှာတော့ ကုန်သွယ်ရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု (Trade sector reform) ဟာ အမြန်ဆုံးဆိုတာတွေ့ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့က ဖြေလျှော့ပေးလေ ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်တွေက စိတ်ဝင်စားလေပါပဲ။ ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်တွေ စိတ်ဝင်စားလေ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ကုန်သွယ်မှုပမာဏတိုးတက်လေ ဖြစ်မှာပါ။ ကုန်သွယ်ရေးကို ဖြေလျှော့တာနဲ့အမျှ ကုန်သွယ်မှုပမာဏတိုးတာကို နောက်ပိုင်းမှာ ကိန်းဂဏန်းနဲ့ ဆွေးနွေးသွားမှာပါ။

ဆရာရဲ့ ပထမခေါင်းစဉ်ခွဲဖြစ်တဲ့ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ယေဘုယျ အခြေအနေ (Myanmar in brief) ကို ဆွေးနွေးပေးပါဦး။

ဒီအကြောင်းအရာကတော့ တော်တော်များများ သိပြီးသားဖြစ်မှာပါ။ မြန်မာနိုင်ငံဟာ အရှေ့တောင်အာရှရဲ့ ပင်မနယ်မြေမှာ အကြီးဆုံးနိုင်ငံဖြစ်ကြောင်း၊ စုစုပေါင်း ကမ်းရိုးတန်းနယ်နိမိတ် ၂၈၃၂ စတုရန်းကီလိုမီတာ ရှည်ကြောင်း၊ စုစုပေါင်း နိုင်ငံတကာနယ်နိမိတ် (Total international borders) ၅၈၅၈ ကီလိုမီတာရှည်ကြောင်း ဆွေးနွေးပါတယ်။ အဲဒီနောက် ၂၀၁၁ ခုနှစ် မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ အမည်ခံတိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (Nominal GDP) ဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၁ ဒသမ ၉ ဘီလျံရှိကြောင်း၊ ဝယ်နိုင်စွမ်းအား ညီမျှချက် (PPP) အရ တွက်ချက်တဲ့ GDP ဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၂ ဒသမ ၇ ဘီလျံရှိကြောင်း၊ ၂၀၁၁ ခုနှစ်ရဲ့ မြန်မာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်းဟာ ၅ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိကြောင်း ဖတ်ကြားပါတယ်။ ဆက်လက်ပြီးတော့ ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ်ရဲ့ GDP ထဲမှာ စီးပွားရေးကဏ္ဍတစ်ခုချင်းရဲ့ ပါဝင်မှုတွေကို ပြောကြားပါတယ်။ ခန့်မှန်းခြေအနေနဲ့ စိုက်ပျိုးရေးရဲ့ ပါဝင်မှုဟာ ၄၃ ရာခိုင်နှုန်း၊ စက်မှုရဲ့ပါဝင်မှုဟာ ၂၀ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍရဲ့ ပါဝင်မှုဟာ ၃၆ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိကြောင်း ဆွေးနွေးပါတယ်။

ဒုါအပြင် ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ်ရဲ့ မြန်မာ့လုပ်သားအင်အားဟာ ခန့်မှန်းခြေအနေနဲ့ ၃၂ ဒသမ ၅၃ သန်းရှိကြောင်း၊ လုပ်သားအင်အားဟာ လယ်ယာကဏ္ဍမှာ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ စက်မှုကဏ္ဍမှာ ၇ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍမှာ ၂၃ ရာခိုင်နှုန်းပါဝင်ကြောင်း ပြောဆိုပါတယ်။ နောက်ထပ်သက်ပြီး ၂၀၀၁-၂၀၀၂ ခုနှစ်နဲ့ ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ်တို့ရဲ့ မြန်မာ့စီးပွားရေးပုံစံ (Eco-

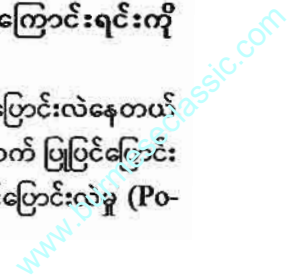


ဟုတ်ကဲ့ဆရာ။ ဖိုရမ်မှာဆွေးနွေးခဲ့တဲ့ အကြောင်းအရာ အကျဉ်းချုပ်ကို ဆက်ပါဦး။

ကျွန်တော့်စာတမ်းက Trade Liberalization Measures in Myanmar since April 2011 ဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာလိုကတော့ အစိုးရသစ်လက်ထက်မြန်မာ့ကုန်သွယ်ရေးလွတ်လပ်ခွင့်ပေးတာတွေအကြောင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ် ဧပြီလက စတင်ပြီး ဖြေလျှော့ပေးခဲ့တဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်တွေဖြစ်ပါတယ်။ အပိုင်း ၇ ပိုင်းခွဲခြားဆွေးနွေးပါတယ်။ အဲဒီခေါင်းစဉ်ခွဲတွေကတော့ Myanmar in brief, Recent key developments at a glance, Trade facilitation, pattern and trend, Trade liberalization measures, Tax liberalization measures, Myanmar-Singapore bilateral trade relation နဲ့ Growth drivers and growth prospects ဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာလိုကတော့ မြန်မာနိုင်ငံအကြောင်းအကျဉ်းဖော်ပြတာ၊ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ လတ်တလောသော့ချက်ကျတဲ့ ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှုတွေ၊ ကုန်သွယ်ရေးအဆင်ပြေချောမွေ့မှု၊ ကုန်သွယ်မှုပုံသဏ္ဍာန်နဲ့ အလားအလာတွေ၊ ကုန်သွယ်ရေးလွတ်လပ်ခွင့်ပြု တဲ့အစီအမံတွေ၊ အခွန်လွတ်လပ်ခွင့်ပြုတဲ့အစီအမံတွေ၊ မြန်မာနဲ့ စင်ကာပူရဲ့ နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှုအခြေအနေအပြင် မြန်မာ့စီးပွားရေးကို တိုးတက်စေမယ့်အချက်တွေနဲ့ မြန်မာ့စီးပွားရေးအလားအလာတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် နောက်ဆုံးပိုင်းမှာမြန်မာနဲ့ အာရှတိုက်စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်ရှိတဲ့ နိုင်ငံတွေရဲ့ အတွေ့အကြုံကို နှိုင်းယှဉ်ဖော်ပြထားပါတယ်။ အဲဒီမှာ မြန်မာဟာ အရင်က သွင်းကုန်အစားထိုးတဲ့ ကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီကို ကျင့်သုံးခဲ့ကြောင်း၊ အခုအခါမှာ ပို့ကုန်မြှင့်တင်တဲ့ ကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီကို ကျင့်သုံးနေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ ပေါ်လစီတစ်ခုချင်းရဲ့ အကျိုးဆက်တွေနဲ့ သက်ရောက်မှုတွေကိုလည်း ဆွေးနွေးထားပါတယ်။

ဒီခေါင်းစဉ်ကို ရွေးချယ်ဆွေးနွေးရတဲ့ အကြောင်းရင်းကို သိလိုပါတယ် ဆရာ။

မြန်မာ့ကုန်သွယ်ရေးဟာ သိသိသာသာကြီးကို ပြောင်းလဲနေတယ်ဆိုတာကို မီးမောင်းထိုးပြချင်တာပါ။ အစိုးရသစ်လက်ထက် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးတွေကို လေ့လာသုံးသပ်ကြည့်ရင် နိုင်ငံရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု (Po-



conomic Structure of Myanmar) ကို နှိုင်းယှဉ်ပြောကြားပါတယ်။ ပုံနဲ့ တင်ပြပါတယ်။ ၂၀၀၁-၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ စိုက်ပျိုးရေးကရရှိတဲ့ဝင်ငွေဟာ ၅၆ ရာခိုင်နှုန်း၊ စက်မှုကရရှိတဲ့ဝင်ငွေ ဟာ ၁၁ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုက ဝင်ငွေဟာ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိကြပါတယ်။ ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ်မှာ စိုက်ပျိုးရေး ကရရှိတဲ့ဝင်ငွေဟာ ၄၃ ရာခိုင်နှုန်း၊ စက်မှုကရရှိတဲ့ဝင်ငွေဟာ ၂၁ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုက ဝင်ငွေဟာ ၃၇ ရာခိုင်နှုန်းရှိကြပါတယ်။ ဒီဆယ်စုနှစ် ၂ ခုကိုနှိုင်းယှဉ်လိုက်တော့ မြန်မာ့ရဲ့ စီးပွားရေးပုံစံဟာ သိပ်ပြီးမပြောင်းလဲ ပါဘူး။ စိုက်ပျိုးရေးရဲ့ ပါဝင်မှုကများနေပါတယ်။ ဝင်ငွေအရကြည့်ကြည့်၊ လုပ်သားအင်အားပါဝင်မှုအရကြည့်ကြည့် စိုက်ပျိုးရေးအပေါ် မှီခိုအားထား နေရဆဲပါပဲ။

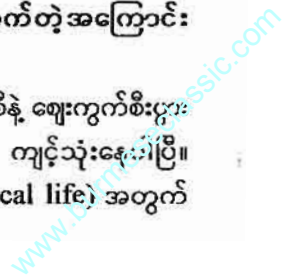
မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ လတ်တလောသော့ချက်ကျတဲ့ ဖြစ်ပေါ်တိုး တက်မှုတွေ (Recent key developments at a glance) ကို ဆက် လက်ဆွေးနွေးစေချင်ပါတယ်။

လတ်တလောသော့ချက်ကျတဲ့ ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှုတွေကတော့ နိုင်ငံ ရေးပတ်ဝန်းကျင်တိုးတက်မှု၊ ဆယ်စုနှစ် ၂ ခုစီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုတွေ ရုပ် သိမ်းတာ၊ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအားကောင်းတာ၊ တစ်မျိုးတည်းသော နိုင်ငံ ခြား ငွေလဲလှယ်နှုန်းစနစ်ကျင့်သုံးတာ၊ အရင်းအနှီးဈေးကွက်ထူထောင်ရေး ကြိုးပမ်းနေတာ၊ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို အထူးအားပေးတာ၊ ပြည်ပ တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစီးဝင်တာနဲ့ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေက မြန်မာနိုင်ငံကို မျက်စိကျနေတာတွေဖြစ်ပါတယ်။

အပိုင်း(၂)

မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ လတ်တလောသော့ချက်ကျတဲ့ ဖြစ်ပေါ်တိုး တက်မှုတွေထဲက နိုင်ငံရေးပတ်ဝန်းကျင် တိုးတက်တဲ့အကြောင်း ဆက်စေချင်ပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့။ အခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံဟာ ဒီမိုကရေစီနဲ့ ဈေးကွက်စီးပွား ရေးစနစ် (Democracy and market economy) ကို ကျင့်သုံးနေသလိုပဲ။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်ဟာ မြန်မာနိုင်ငံရေးသက်တမ်း (Political life) အတွက်

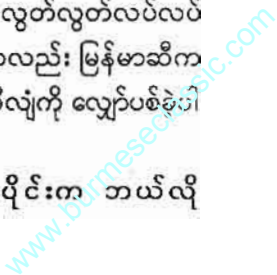


သမိုင်းဝင်နှစ်တစ်နှစ် ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ် ဧပြီလကစတင်ပြီး ပြည်ထောင်စုသမ္မတမြန်မာနိုင်ငံတော်အစိုးရဟာ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးနဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်တွေကို စတင်ခဲ့ပါတယ်။ တပ်မတော် (စစ်တပ်)နဲ့ ကွန်မြူနစ်အုပ်ချုပ်ရေး စနစ်ကနေဒီမိုကရေစီအစိုးရနဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကိုပြောင်းလဲကျင့်သုံးနေပါပြီ။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးဖြစ်စဉ်တွေက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အခွင့်အလမ်းတွေကို ပိုမိုများပြားလာစေပါတယ်။ အစိုးရရဲ့ပြုပြင်ပြောင်းလဲလိုတဲ့ ဆန္ဒအတိုင်း နိုင်ငံရေးဖြစ်စဉ်မြန်မြန်ပြောင်းလဲတာ၊ စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်မြန်မြန် ပြောင်းလဲတာတွေက အာရှတိုက်၏ နောက်ထပ်ကျားတစ်ကောင် (Another Asian tiger economy) ဒါမှမဟုတ် စီးပွားရေးမြန်မြန်တိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံအဖြစ် မကြာမီပေါ်ထွန်းလာနိုင်ကြောင်း ပြဆိုနေပါတယ်။

နောက်ထပ်သောချက်ကျတဲ့ ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှုဖြစ်တဲ့ ဆယ်စုနှစ် ၂ ခုစီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုတွေ ရုပ်သိမ်းတဲ့အကြောင်း ဆွေးနွေးပါဦး။

နိုင်ငံရေးနဲ့စီးပွားရေးပြောင်းလဲမှုတွေ၊ အမေရိကန်နဲ့ သံတမန်ဆက်ဆံရေးပြန်လည်တည်ဆောက်တာအပြင် ကမ္ဘာ့ဘဏ်နဲ့ ပူးပေါင်းဆောက်ရွက်တာတွေက မြန်မာဟာ ဒီမိုကရေစီနဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို သိသိသာသာ ကျင့်သုံးနေပြီဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြနေပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ သိသာထင်ရှားတဲ့ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေကို အသိအမှတ်ပြုတဲ့အတွက် အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပသမဂ္ဂတို့က ကာလရှည်ကြာထားရှိခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုတွေကို ရုပ်သိမ်းခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်က လွန်ခဲ့တဲ့ဆယ်စုနှစ် ၂ ခုက စတင်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံအပေါ်ထားရှိခဲ့တဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ ဘဏ္ဍာရေးပိတ်ဆို့မှုတွေ (Investment and financial sanctions) ကိုဖြေလျှော့ခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အခုအခါ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်ပြီဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဂျပန်နိုင်ငံကလည်း မြန်မာဆီက ရစရာရှိတဲ့အကြွေး အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃ ဒသမ ၇ ဘီလျံကို လျှော့ပစ်ခဲ့ပါတယ်/ပယ်ဖျက်ပေးခဲ့ပါတယ်။

စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအားကောင်းတဲ့ အပိုင်က ဘယ်လို



ပါလဲဆရာ။

မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ GDP ဟာ ၂၀၁၀-၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ ၅ ဒသမ ၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့ရက ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ်မှာ ၅ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းကို အနည်းငယ်တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ မြန်မာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို အဓိက အထောက်အကူပြုတဲ့ အချက်နှစ်ချက်က နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Foreign investment) နဲ့ ပို့ကုန် (Exports) တိုးတက်တာဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ မြန်မာရဲ့ အမည်ခံတိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (Nominal GDP) ဟာ ကန်ဒေါ်လာ ၅၁ ဒသမ ၉ ဘီလျံကို ရောက်ရှိမြင့်တက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီပမာဏဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ်အတွင်း ၈ ဆတိုးတက်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ မြန်မာရဲ့ တစ်ဦးကျတိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (Per capita GDP) ဟာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၈၃၀ ဒေါ်လာရှိခဲ့ပါတယ်။

နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းကို တစ်မျိုးတည်းဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်နေတာ ပြီးဆုံးပါပြီလား။

ကျွန်တော်တို့ဟာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (IMF) ရဲ့ အကူအညီနဲ့ ရှုပ်ထွေးတဲ့ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းစနစ် (Complex exchange rate system) ကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲနေပါတယ်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ် ဧပြီလ ၁ ရက်နေ့ကစတင်ပြီး ထိန်းချုပ်မှုနည်းနည်းရှိတဲ့ တစ်မျိုးတည်းသော နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း (A manage float exchange rate) ကို တဖြည်းဖြည်းချင်း ပြောင်းလဲကျင့်သုံးနေပါတယ်။ မြန်မာဟာ နိုင်ငံတကာပေးချေမှုနဲ့ ငွေကြေးလွှဲပြောင်းမှုတွေအပေါ်ထားရှိတဲ့ ကန့်သတ်ချက်တွေကို ဖြေလျှော့နိုင် မယ်ဆိုရင် Exchange rate unification ဖြစ်စဉ်ဟာ ၂၀၁၃ ခုနှစ် နှစ်ကုန် ပိုင်းမှာ ပြီးဆုံးနိုင်ပါတယ်။

အရင်းအနှီးဈေးကွက်ထူထောင်ရေးက အလှမ်းဝေးဦးမယ် ထင်ပါတယ်။ အခြေအနေ ဘယ်လိုရှိပါသလဲ။ ဘယ်တော့လောက် ဖြစ်နိုင်ပါသလဲ။

ကျွန်တော်တို့ဟာ ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ အရင်းအနှီးဈေးကွက်သစ် ဒါနု မဟုတ် စတော့ဈေးကွက်သစ်ကို တည်ထောင်ဖို့ ကြိုးပမ်းနေပါတယ်။ အဲဒီလို တည်ထောင်ရာမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်တဲ့ Tokyo Stock Exchange နဲ့



Diawa Securities Group Inc တို့ရဲ့ အကူအညီနဲ့ ဆောင်ရွက်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အိတ်ဖွင့်တင်ဒါတွေနဲ့ နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ပုဂ္ဂလိကသို့ လွှဲပြောင်းတာ (Privatization) ကို ၂၀၁၃ ခုနှစ်မှာ အကောင်အထည် ဖော်ဖို့ရှိပါတယ်။

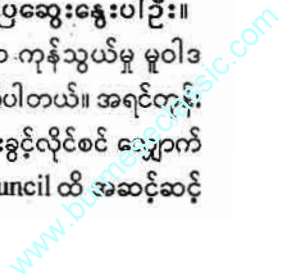
နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို အားပေးတာနဲ့ ပြည်ပတိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစီးဝင်တာတွေကိုလည်း ဆွေးနွေးပြောပြစေချင်ပါတယ်။

မြန်မာဟာ ၂၀၁၂ ခုနှစ်နှစ်ကုန်ပိုင်းမှာ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဥပဒေ သစ်ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်ဖို့ စီစဉ်ဆောင်ရွက်နေပါတယ်။ အဲဒီဥပဒေသစ် ဟာ ပြည်ပကုမ္ပဏီတွေအတွက် မက်လုံးတွေ၊ အခွန်သက်သာခွင့်နဲ့ ကင်း လွတ်ခွင့်တွေ၊ မြေယာအသုံးပြုခွင့်တွေ၊ ပြည်သူပိုင်မသိမ်းဘူးဆိုတဲ့ အစိုးရရဲ့ အာမခံချက်တွေ၊ နိုင်ငံပိုင်သိမ်းယူရင်လည်း ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးအတိုင်း ပေးလျော်ဖို့နဲ့ လုပ်ငန်းအမြတ်ငွေ မိခင်နိုင်ငံကို ပြန်လည်ပေးပို့ခွင့် စသည်ဖြင့် ပါဝင်နိုင်ပါတယ်။

သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ ရေနံနဲ့ လျှပ်စစ်စွမ်းအားထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း တွေက ပြည်ပတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI) တွေ မြန်မာနိုင်ငံကို စီးဝင်လာဖို့ ဆွဲဆောင်နေပါတယ်။ အခြားလုပ်ငန်းကဏ္ဍတွေမှာ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အလွန်နည်းပါးပါတယ်။ မြန်မာစာရင်းအင်းဗဟိုအဖွဲ့ (CSO) ရဲ့ စာရင်း တွေအရ မြန်မာနိုင်ငံဟာ ၂၀၁၁ ခုနှစ် ပထမ ၉ လမှာ FDI အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၄ ဒသမ ၃၇ ဘီလျံရှိခဲ့ကြောင်း၊ အဲဒီအထဲက ဒေါ်လာ ၄ ဒသမ ၃၄ ဘီလျံဟာ သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ ရေနံနဲ့ လျှပ်စစ်စွမ်းအားကဏ္ဍကို ရောက်ရှိ သွားကြောင်း သိရတယ်။

ကုန်သွယ်ရေးအဆင်ပြေချောမွေ့မှု၊ ကုန်သွယ်မှုပုံသဏ္ဍာန်နဲ့ အလားအလာတွေကို နည်းနည်းလောက် ရှင်းပြဆွေးနွေးပါဦး။

ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပထမဦးဆုံးဆွေးနွေးတာက ကုန်သွယ်မှု မူဝါဒ ကောင်စီ (Trade Council) မရှိတော့တဲ့ အကြောင်းဖြစ်ပါတယ်။ အရင်တုန်း က ပို့ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်တွေရဲ့ တင်ပို့တင်သွင်းခွင့်လိုင်စင် ညွှန်ကြား လွှာတွေကို ကျွန်တော်တို့ရုံးကနေတစ်ဆင့် Trade Council ထိ အဆင့်ဆင့်



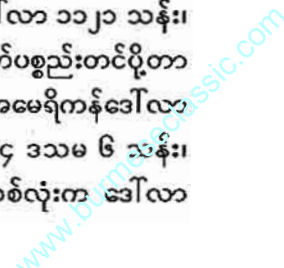
တင်ပြခဲ့ရပါတယ်။ Trade Council က ကုန်သွယ်ရေးနဲ့ဆိုင်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်အားလုံးကို ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။ အခုတော့ ကုန်သွယ်မှုပူးဝါဒကောင်စီမရှိတော့တဲ့အတွက် အဆင့်ဆင့်တင်ပြစရာမလိုတော့ပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ဌာနကပဲ ကုန်သွယ်ရေးဆုံးဖြတ်ချက်တွေချမှတ်ပြီး လိုင်စင်တွေကို တစ်ရက်၊ နှစ်ရက်နဲ့ ထုတ်ပေးနေပါပြီ။

ဒါ့အပြင် လိုင်စင်တွေကို Online ကနေလျှောက်ထားပြီး Online ကနေ လိုင်စင်ထုတ်ပေးတဲ့စနစ် (Automatic licensing) ကိုလည်း စတင်မိတ်ဆက်ကျင့်သုံးနေပါပြီ။ ပြီးတော့ စားအုန်းဆီတင်သွင်းတာ၊ မော်တော်ကားတင်သွင်းတဲ့ကိစ္စရပ်တွေမှာ ဖြေလျှော့မှုတွေလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုအစီအမံတွေရဲ့ အကျိုးဆက်ကတော့ ကုန်သွယ်ရေးလောကမှာ လက်ဝါးကြီးအုပ်တာတွေ မရှိတော့တာဖြစ်ပါတယ်။ Level playing field ကို ထိန်းသိမ်းရာ/ဖန်တီးပေးရာရောက်ပါတယ်။

ဆက်လက်ပြီး ကားတင်သွင်းခွင့်ဖြေလျှော့ပေးတာ၊ နေပြည်တော်မှာ သာမက ရန်ကုန်မှာလည်း လိုင်စင်လျှောက်ထားနိုင်တာ၊ ပို့ကုန်ခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်ပြုတာ၊ ပို့ကုန်နဲ့ သွင်းကုန်အမယ်သစ်တွေကို တိုးချဲ့ပြီး တင်ပို့ တင်သွင်းခွင့်ပြုတာ၊ ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းတာတွေကိုလည်း ဆက်တိုက်ဆောင်ရွက်နေပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့။ မြန်မာရဲ့ အဓိကပို့ကုန်သွင်းကုန်၊ ကုန်သွယ်မှုပုံသဏ္ဍာန်နဲ့ အလားအလာတွေက ဘယ်လိုရှိပါသလဲဆရာ။

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ် အဓိကပို့ကုန်တွေက သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ ပဲမျိုးစုံ၊ ကျောက်စိမ်း၊ ရေထွက်ပစ္စည်း၊ အထည်ချုပ်၊ ဆန်၊ ရော်ဘာ၊ ကျွန်းသစ်လုံး၊ သစ်မာလုံးနဲ့ ပြောင်းတို့ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ်မှာ သဘာဝဓာတ်ငွေ့တင်ပို့တာက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၄၆၃ ဒသမ ၅ သန်းရှိပါတယ်။ ပဲမျိုးစုံ ကအမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁၂၁ သန်း၊ ကျောက်စိမ်းက ဒေါ်လာ ၇၈၀ ဒသမ ၃ သန်း၊ ရေထွက်ပစ္စည်းတင်ပို့တာက ဒေါ်လာ ၇၀၅ ဒသမ ၉ သန်း၊ အထည်ချုပ်က အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၉၈ ဒသမ ၆ သန်း၊ ဆန်တင်ပို့တာက ဒေါ်လာ ၃၂၄ ဒသမ ၆ သန်း၊ ရော်ဘာက ဒေါ်လာ ၃၁၁ ဒသမ ၁ သန်း၊ ကျွန်းသစ်လုံးက ဒေါ်လာ

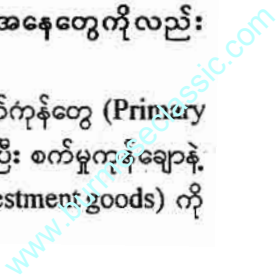


၂၈၃ ဒသမ ၉ သန်း၊ သစ်မာလုံးက ဒေါ်လာ ၂၇၂ ဒသမ ၉ သန်းနဲ့ ပြောင်းတင်ပို့တာက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၁၆ ဒသမ ၈ သန်းအသီးသီး ရရှိပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သဘာဝဓာတ်ငွေ့တင်ပို့မှုက မြန်မာ့စုစုပေါင်းပို့ကုန် တန်ဖိုးရဲ့ ၃၈ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး အများဆုံးဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကိန်းဂဏန်းတွေကို ဇယားတွေ၊ ရာခိုင်နှုန်းတွေနဲ့လည်း တင်ပြထားပါတယ်။

အဓိကသွင်းကုန်တွေက ရေနံထွက်ပစ္စည်း၊ ယာဉ်နဲ့ အပိုပစ္စည်း၊ သံနဲ့ စတီးလ်ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်း၊ စက်နဲ့ စက်အပိုပစ္စည်း၊ စားအုန်းဆီ၊ ပလပ်စတစ်ကုန်ကြမ်း၊ သင်္ဘော၊ လှေနဲ့ အပိုပစ္စည်း၊ ဆေးဝါးနဲ့ ဓာတ်မြေ ဩဇာတို့ဖြစ်ကြပါတယ်။ ၂၀၁၁-၂၀၁၂ ခုနှစ်မှာ အများဆုံးတင်သွင်းခဲ့တဲ့ သွင်းကုန် ၁၀ မျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ရေနံထွက်ပစ္စည်းတင်သွင်းတာက ကန်ဒေါ် လာ ၂၀၇၉ ဒသမ ၈ သန်း၊ ယာဉ်နဲ့ အပိုပစ္စည်းတင်သွင်းတာက ကန် ဒေါ်လာ ၁၁၇၈ ဒသမ ၈ သန်း၊ သံနဲ့ စတီးလ်ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်း တင်သွင်းတာက ၆၀၃ ဒသမ ၈ သန်း၊ စက်နဲ့ စက်အပိုပစ္စည်းက ဒေါ်လာ ၅၁၁ ဒသမ ၅ သန်း၊ စားအုန်းဆီက ၃၈၈ ဒသမ ၃ သန်း၊ ပလပ်စတစ်ကုန် ကြမ်းကဒေါ်လာ ၃၁၄ ဒသမ ၁ သန်း၊ သင်္ဘော၊ လှေနဲ့ အပိုပစ္စည်းက ဒေါ်လာ ၃၁၁ ဒသမ ၄ သန်း၊ ဆေးဝါး က ၂၂၆ ဒသမ ၁ သန်းနဲ့ ဓာတ်မြေဩဇာတင်သွင်းတာက ကန်ဒေါ်လာ ၁၇၄ ဒသမ ၆ သန်းဖြစ်ပါ တယ်။ ရေနံထွက်ပစ္စည်းတင်သွင်းတာက မြန်မာ့စုစုပေါင်း သွင်းကုန်ပမာဏ ရဲ့ ၂၃ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ အများဆုံးဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအချက်တွေကိုကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံက အခြေခံထုတ်ကုန်တွေကိုသာ အဓိကတင်ပို့နေရပြီး စက်မှုကုန်ချော ထုတ်ကုန်တွေတင်သွင်းနေရတာကို တွေ့မြင်ရပါတယ်။ စက်မှု နိုင်ငံဖြစ်ဖို့ တော်တော်ကြိုးစားရဦးမယ်ထင်ပါတယ်။ ဒီအပေါ်မှာ ဆရာရဲ့ တင်ပြချက်အမြင်နဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေတွေကိုလည်း ဆက်စေချင်ပါတယ်။

ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အခြေခံထုတ်ကုန်တွေ (Primary items) ကို ဈေးနှုန်းနိမ့်နိမ့်နဲ့ တင်ပို့ ရောင်းချနေရပြီး စက်မှုကုန်ချောနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကုန်စည်တွေ (Manufactured & investment goods) ကို

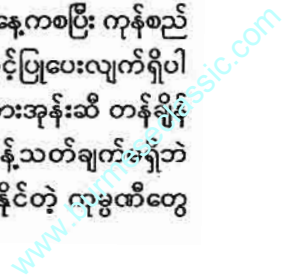


ဈေးနှုန်းမြင့်မြင့်နဲ့ တင်သွင်းဝယ်ယူနေရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ အခွင့်မသာတဲ့ ကုန်ဖလှယ်မှုအချိုး (Unfavorable terms of trade) ကိုကာလကြာမြင့်စွာ ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးရဲ့ အဓိကဈေးကွက်တွေက အာရှတိုက်နိုင်ငံတွေဖြစ်ပါတယ်။ တင်ပို့တာကလည်း အာရှဈေးကွက်၊ တင်သွင်းတာလည်း အာရှဈေးကွက်တွေဖြစ်ပါတယ်။ စုစုပေါင်းပို့ကုန်ရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ကို အာရှဈေးကွက်မှာ ရောင်းပြီး စုစုပေါင်းသွင်းကုန်ရဲ့ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ကိုလည်း အာရှဈေးကွက်က ဝယ်ယူပါတယ်။ အဓိကကုန်သွယ်ဘက်တွေက တရုတ်၊ ထိုင်း၊ စင်ကာပူ၊ အိန္ဒိယ၊ ဂျပန်နဲ့ တောင်ကိုရီးယားတို့ဖြစ်ကြပါတယ်။

အပိုင်း(၃)

ကုန်သွယ်ရေးဖြေလျှော့မှုပေးတဲ့ အစီအမံတွေကို ရှင်းပြဆွေးနွေးပေးစေလိုပါတယ်။

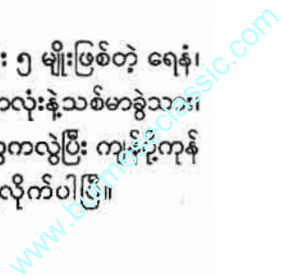
ဟုတ်ကဲ့။ ဒီအပိုင်းကျွန်တော့်စာတမ်းရဲ့ အဓိကဆွေးနွေးပြောကြားလိုတဲ့အပိုင်း ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်စေဖို့နဲ့ လုပ်သားကိုင်သားရှိတဲ့ စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်ကောင်း ဖြစ်လာစေဖို့အတွက် ကုန်သွယ်ရေးဖြေလျှော့မှုတွေကို အောက်ပါအတိုင်းပြုလုပ်နေပါတယ်။ ပထမအချက်က ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းရှင်တွေကို ဆန်နဲ့ ဆန်ထွက်ပစ္စည်း ပြည်ပတင်ပို့ခွင့်ပြုတာဖြစ်ပါတယ်။ အရန်ဆန်ထားရှိတဲ့စနစ်ကို ၁၉-၁၂-၂၀၁၂ ရက်နေ့ကစပြီး ကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ အရန်ဆန်အတွက် ဆန်စပါးအထူးပြုကုမ္ပဏီတွေဆီက ၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ ဆန်ပြည်ပတင်ပို့သူ တွေဆီက ၃ ရာခိုင်နှုန်း အသီးသီးဝယ်ယူစုဆောင်းပါတယ်။ ဒုတိယဖြေလျှော့တာက ပဲမျိုးစုံဖြစ်ပါတယ်။ အရင်က ပဲမျိုးစုံတင်ပို့ဖို့အတွက် ပြည်ပတင်ပို့သူတွေကို ကုန်စည်အသင့်ရှိမှသာ ပို့ကုန်လိုင်စင်လျှောက်ထားခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ၄-၆-၂၀၁၁ ရက်နေ့ကစပြီး ကုန်စည်အသင့်ဖြစ် မဖြစ် မစစ်ဆေးတော့ဘဲ ပို့ကုန် လိုင်စင်ခွင့်ပြုပေးလျက်ရှိပါတယ်။ တတိယအချက်က စားအုန်းဆီဖြစ်ပါတယ်။ စားအုန်းဆီ တန်ချိန် ၃၀၀၀ နှင့်အထက်တင်သွင်းနိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ကန့်သတ်ချက်မရှိဘဲ တင်သွင်းခွင့်ပြုပါတယ်။ တန်ချိန် ၃၀၀၀ မတင်သွင်းနိုင်တဲ့ လူမွဲကုမ္ပဏီတွေ



အနေဖြင့် စားအုန်းဆီတင်သွင်းတဲ့ အုပ်စုအဖြစ် စုဖွဲ့ တင်သွင်းနိုင်ပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်က မြေပဲ၊ မြေပဲဆီ၊ နှမ်းညို၊ နှမ်းဆီ၊ ကြက်သွန်နီတွေ တင်ပို့မှုပိတ်ထားတာကို ၂၉-၈-၂၀၁၁ ရက်နေ့ကစတင်ပြီး ဖယ်ရှားခဲ့ပါတယ်။ ဒါတွေကို အခု ပြည်ပတင်ပို့လို့ရနေပါပြီ။ ဒါ့အပြင် ၂၃-၁၂-၂၀၁၁ ရက်နေ့ကစပြီး မိုနိုဆိုဒီယမ်ဂလူတမိတ်၊ အချိုရည်၊ ဘီစကစ်၊ စည်သွပ်ဘူး၊ သစ်သီး၊ အသင့်စား ခေါက်ဆွဲတွေကို တင်သွင်းခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ဆဋ္ဌမအချက်က ရန်ကုန်မှာ လိုင်စင်ထုတ်ပေးတာ။ လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်း၊ CPM စနစ်နဲ့ တင်ပို့တဲ့ ပို့ကုန်၊ ရေထွက်ပစ္စည်း၊ သစ်တောထွက်ပစ္စည်း၊ စက်မှုထုတ်ကုန်တွေအတွက် ပို့ကုန်လိုင်စင်ကို ရန်ကုန်တိုင်းဒေသကြီးရုံးခွဲမှာ ထုတ်ပေးနေပါပြီ။ အစိုးရဌာနတွေအတွက် ပို့ကုန်လိုင်စင်ကိုလည်း ၂၀၁၁ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလကစပြီး ရန်ကုန်တိုင်း ဒေသကြီးရုံးခွဲမှာ ထုတ်ပေးနေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် CPM စနစ်နဲ့ တင်သွင်းတဲ့ သွင်းကုန်၊ ဆေးဝါး၊ ဆေးပစ္စည်းကိရိယာ၊ တိရစ္ဆာန်ဆေးဝါး၊ ဓာတ်မြေဩဇာ၊ ပိုးသတ်ဆေး၊ စာရေးကိရိယာ၊ ပလပ်စတစ်ပစ္စည်း၊ ထုပ်ပိုးပစ္စည်း၊ အိမ်မွေးတိရစ္ဆာန်စာတွေအတွက် သွင်းကုန်လိုင်စင်ကိုလည်း ၂၀၁၁ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလကစပြီး ရန်ကုန်မှာ ထုတ်ပေးပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်က ကားတင်သွင်းခွင့်ပြုတာပါ။ အရင်က ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို လုပ်ငန်းသုံးအတွက် ၃ တန်နှင့်အထက် မော်တော်ယာဉ် ၅ စီးကိုသာ တင်သွင်းခွင့်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ယခုအခါ အရွှေ့အတွက်အကန့်အသတ်မရှိ တင်သွင်းခွင့်ပြုပါတယ်။ နိုင်ငံခြားငွေစာရင်းရှိသူအားလုံး ကိုယ်တိုင်သုံးစွဲဖို့အတွက် ကားတင်သွင်းခွင့် ရှိပါတယ်။ နောက်ဆုံးအချက် ကားအရောင်းပြခန်းတွေကို ရန်ကုန်၊ မန္တလေးနဲ့ နေပြည်တော်တို့မှာ ဖွင့်လှစ်ခွင့်ပြုတာဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် မကောက်ခံတော့တဲ့ အစီအမံတွေကို ဆက်စေချင်ပါတယ်။

ပြည်ပတင်ပို့မှုဖြင့်တင်ဖို့အတွက် ပို့ကုန်ပစ္စည်း ၅ မျိုးဖြစ်တဲ့ ရေနံ၊ သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ ကျွန်းသစ်လုံးနဲ့ ကျွန်းခွဲသား၊ သစ်မာလုံးနဲ့သစ်မာခွဲသား၊ ကျောက်စိမ်းနဲ့ အခြားအဖိုးတန်ကျောက်မျက်ရတနာတွေကလွဲပြီး ကျန်ပို့ကုန်တွေအတွက် ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် ကင်းလွတ်ခွင့်ပြုလိုက်ပါပြီ။



မြန်မာ-စင်ကာပူ နှစ်နိုင်ငံ ကုန်သွယ်မှုတိုးတက်လာပုံကို ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

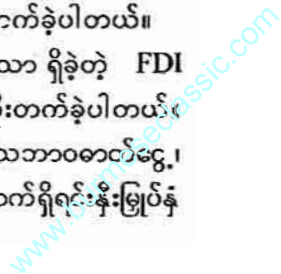
မြန်မာ-စင်ကာပူ နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှုကို လေ့လာရာမှာ ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ ကန်ဒေါ်လာ ၁၂၂၂ ဒသမ ၃ သန်းနဲ့ ၂၀၀၈-၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် ကန်ဒေါ်လာ ၁၈၈၁ သန်း ရှိခဲ့တဲ့ စုစုပေါင်း ကုန်သွယ်မှုတန်ဖိုးဟာ ၂၀၁၀-၂၀၁၁ မှာ ကန်ဒေါ်လာ ၂၁၀၂ ဒသမ ၃ သန်းနဲ့ ၂၀၁၁-၂၀၁၂ မှာ ကန်ဒေါ်လာ ၃၀၅၈ ဒသမ ၉ သန်းသို့ သိသိသာသာတိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုတိုးတက်ခဲ့တာဟာ ကုန်သွယ်မှုကို လွတ်လပ်ခွင့်ပြုခဲ့လို့ဖြစ်ပါတယ်။

မြန်မာ့စီးပွားရေးကို အဓိကတိုးတက်စေခဲ့တဲ့အချက်တွေက ဘာတွေပါလဲ။ ပြီးတော့ မြန်မာ့စီးပွားရေးအလားအလာတွေကို ရှင်းပြပေးပါ။

ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်တွေတုန်က မြန်မာ့စီးပွားရေးကို အဓိကတိုးတက်စေခဲ့သည့် အချက် ၃ ချက်ရှိပါတယ်။ အဲဒီအချက်တွေက မြန်မာ့ထုတ်ကုန်တွေအတွက် ဝယ်လိုအားတိုးတက်တာ၊ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတိုးတက်တာနဲ့ အစိုးရအသုံးစရိတ်တိုးတက်တာတို့ဖြစ်ကြပါတယ်။ အစိုးရအသုံးစရိတ်ဟာ ၂၀၀၇ ခုနှစ်ကနေ ၂၀၁၁ ခုနှစ်ကြား ၂ ဆခွဲနီးပါး တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကာလအတွင်း အစိုးရအသုံးစရိတ် ၈ ဒသမ ၈ ဘီလျံထိရှိခဲ့ပါတယ်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်မှာ အစိုးရအသုံးစရိတ် ၁၄ ဒသမ ၂ ဘီလျံထိ တိုးတက်လာနိုင်ပါတယ်။

နောက်တစ်ချက်က ပို့ကုန်တိုးတက်တာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ကြီးမားတဲ့ တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ နီးကပ်တာကလည်း မြန်မာ့ပို့ကုန်တွေကို သိသာစွာတိုးတက်စေပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ သဘာဝသယံဇာတတွေအတွက် တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဝယ်လိုအား သိသိသာသာ တိုးတက်နေပါတယ်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ ကန်ဒေါ်လာ ၆ ဒသမ ၄၅ ဘီလျံရှိခဲ့တဲ့ မြန်မာ့ပို့ကုန်တန်ဖိုးဟာ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ ၉ ဒသမ ၉ ဘီလျံထိတိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။

အလားတူပဲ အရင်က ကန်ဒေါ်လာ ၉၇၀ သန်းသာ ရှိခဲ့တဲ့ FDI ဟာ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ ကန်ဒေါ်လာ ၂၈၆၀ သန်းထိ တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ဟာ ရေနံ၊ သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ လျှပ်စစ်စွမ်းအားထုတ်လုပ်မှုနဲ့ သတ္တုကဏ္ဍတွေမှာ ရောက်ရှိရင်းနှီးမြှုပ်နှံ

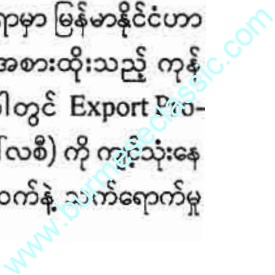


ကြောင်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

မြန်မာနိုင်ငံဟာ သဘာဝသယံဇာတပေါများကြွယ်ဝတာ၊ လူဦးရေများပြားတာ၊ တရုတ်နဲ့အိန္ဒိယနိုင်ငံကြား တည်ရှိတာတွေကြောင့် လာမယ့်ဆယ်စုနှစ်မှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအမြန်ဆန်ဆုံးနိုင်ငံတွေထဲက တစ်နိုင်ငံ (One of the world's fastest growing economies) ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ၂၀၁၂ ခုနှစ် စီးပွားရေး တိုးတက်မှုနှုန်း ၆ ရာခိုင်နှုန်း ရှိနိုင်တယ်လို့ သိရပါတယ်။ ဒီတိုးတက်မှုနှုန်းဟာ နောင်လာမယ့်နှစ်တွေအတွက် အခြေခံကောင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပို့ကုန် သိသိသာသာတိုးတက်တာ အထူးသဖြင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ စွမ်းအင်နဲ့ စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်တွေ တိုးတက်တင်ပို့နိုင်တာ၊ အဓိကကျတဲ့ စီမံကိန်းကြီးတွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တိုးတက်နေတာ၊ အစိုးရအသုံးစရိတ်တိုးတက်တာနဲ့ ပုဂ္ဂလိကစားသုံးမှု မြင့်မားနေတာတွေဟာ တိုးတက်မှုရဲ့ သော့ချက်ကျတဲ့ မောင်းနှင်အားတွေ (Key drivers of growth) ဖြစ်ကြပါတယ်။ သဘာဝသယံဇာတပေါများတာ၊ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အများအပြားဝင်ရောက်လာနိုင်တာတွေကြောင့် မြန်မာဟာ လာမည့်ဆယ်စုနှစ်မှာ ပဉ္စမမြောက် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှု အမြန်ဆန်ဆုံးနိုင်ငံ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ မြန်မာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိလာနိုင်ပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံ နိုင်ငံတော်သမ္မတကြီးကလည်း ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ မြန်မာ့တစ်ဦးကျ GDP ကို ၃ ဆ တိုးတက်ဖို့ ရည်မှန်းကြောင်း ပြောကြားထားပါတယ်။

ပို့ကုန်ဖြင့် တင်ပို့ရေးပေါ်လစီကို ကျင့်သုံးနေပြီလို့ ဘာဖြစ်လို့ ပြောနိုင်ပါလဲ ဆရာ။

နောက်ဆုံးပိုင်းမှာ Experience of Myanmar and HPAEs (မြန်မာနှင့် အာရှတိုက် စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည် မြင့်မားသောနိုင်ငံများ၏ အတွေ့အကြုံ) ကို နှိုင်းယှဉ်ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ မြန်မာနိုင်ငံဟာ အရင်က Import Substitution Policy (သွင်းကုန်အစားထိုးသည့် ကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီ) ကို ကျင့်သုံးခဲ့ကြောင်း၊ ယခုအခါတွင် Export Promotion Policy (ပို့ကုန်ဖြင့်တင်သည့် ကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီ) ကို ကျင့်သုံးနေပြီဖြစ်ကြောင်းနဲ့ အဆိုပါပေါ်လစီတစ်ခုချင်းရဲ့ အကျိုးဆက်နဲ့ သက်ရောက်မှု



တွေကိုလည်း တင်ပြ ဆွေးနွေးပါတယ်။

စီးပွားရေးပညာသဘောအရ လက်ရှိဆောင်ရွက်နေတဲ့ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံရဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်တွေကိုကြည့်ရင် ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံဟာ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးပေါ်လစီကို ကျင့်သုံးနေပြီလို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။ အရင်က Import Substitution Policy ကို ကျင့်သုံးခဲ့တာကြောင့် ပို့ကုန်တင်ပို့မှု နိမ့်ကျ၊ ကုန်ကြမ်းတင်သွင်းမှု မြင့်မားခဲ့ပြီး ပြည်ပငွေပေးငွေယူရှင်းတမ်း လက်ကျန်နဲ့ ရသုံးမှန်းခြေငွေစာရင်းပိုင်းမှာ အခက်အခဲဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပါတယ်။ ဆက်လက်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနိမ့်ကျ၊ စက်မှုထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းစဉ် နှေးကွေး ပြီး စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနိမ့်ကျခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဆိုးသံသရာ (Vicious cycle) လည်ခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီအချိန်က HPAE နိုင်ငံတွေဟာ Export Promotion Policy ကို ကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ ပို့ကုန်နဲ့ ပြည်ပတိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မြင့်တက်ပြီး ပြည်ပငွေပေးငွေယူရှင်းတမ်းလက်ကျန်နဲ့ ရသုံးမှန်း ခြေ ငွေစာရင်းပိုင်းမှာ ပြေလည်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမြင့်မား၊ စက်မှုထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းစဉ် မြန်ဆန်ပြီး စီးပွားရေးတိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနိုင်ငံတွေဟာ အကောင်းသံသရာ (Virtuous cycle) လည်ခဲ့ပါတယ်။ အခုတော့ ကျွန်တော်တို့ဟာ အဆိုးသံသရာကနေ အကောင်းသံသရာကို (From a vicious cycle to a Virtuous cycle) ချီတက်နေပါပြီ။ သွင်းကုန် အစားထိုးပေါ်လစီကနေ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးပေါ်လစီကို ပြောင်းလဲကျင့်သုံး နေပါပြီ။



အာရှပစ်ဖိတ်အတွင်း ပါဝါပြိုင်ပွဲ၊ ဘယ်သူနိုင်မလဲ

ပါဝါနှင့် စရိတ်စက

ယခင်ရောမအင်ပါယာနှင့် လက်ရှိအမေရိကန်နိုင်ငံကြား သိသာ ထင်ရှားသော တူညီမှုရှိပါသည်။ ယခင်ရောမအင်ပါယာသည် တစ်ချိန်က အကြီးဆုံးအင်ပါယာဖြစ်ခဲ့သည်။ ရောမအင်ပါယာသည် ဥရောပတိုက်အတွင်း အကြီးဆုံးသော ပိုင်နက်နယ်မြေ၊ စီးပွားရေးအဆောက်အအုံနှင့် စစ်တပ်ဩဇာတို့ရှိခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း အဆိုပါပါဝါကို ထိန်းသိမ်းရန်အတွက် စရိတ်အကုန်အကျရှိခဲ့ပါသည်။ ပိုင်နက်နှင့် ကိုလိုနီနယ်မြေကို တိုးချဲ့ခဲ့သောကြောင့် ၎င်းတို့ကို ထိန်းသိမ်းရန်အတွက် ဥရောပအင်ပါယာသည် တဖြည်းဖြည်းငွေကုန်ကြေးကျများပြားလာခဲ့သည်။

သမိုင်းကြောင်းနှင့် အမေရိကန်အခြေအနေ

ဤနေရာတွင် မဟာအင်အားကြီးများ၏ အောင်မြင်ခဲ့၊ ကျရှုံးခဲ့သည့် သမိုင်းကြောင်းများကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ပြဿနာများသည် ကြွေးမြီများပြားခြင်း၊ ဘဏ်များပြိုလဲခြင်း၊ အစိုးရအသုံးစရိတ်ကို လျှော့ချခြင်းကြောင့် ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းမြင့်တက်ပြီး လူမှုရေးမတည်ငြိမ်မှုဖြစ်ခြင်းတို့က စတင်လေ့ရှိပါသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံသည် အစဉ်အမြဲလိုလို အာရှ-

ပစ်ဖိတ်ဒေသအတွင်း ပါဝါအရှိဆုံးနိုင်ငံဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း အမေရိကန်သည် စီးပွားရေးပြဿနာများကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနေရသောကြောင့် ယင်း၏ပါဝါအရှိဆုံးဟူသော အနေအထားသည် စိန်ခေါ်မှုနှင့် တွေ့ကြုံနေရသည်။

အမေရိကန်သည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် အကြွေးအထူဆုံးနိုင်ငံဖြစ်သည်။ ရွှေတစ်အောင်စ၏ ဈေးနှုန်းကို ကန်ဒေါ်လာ ၁,၈၉၈ ဒေါ်လာဟု ယူဆပြီး ပိုင်ဆိုင်ထားသော ရွှေတန်ချိန် ၉,၃၀၀ တန်ကို ငွေသားဖြင့် တွက်ချက်လျှင် ကန်ဒေါ်လာ ၄၂၅ ဘီလီယံရှိပါမည်။ ဤပမာဏသည် နိုင်ငံ၏တင်ရှိနေသောကြွေးမြီ ကန်ဒေါ်လာ ၁၄ ဒသမ ၃ ထရီလီယံ၏ ၃ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သာရှိပါသည်။ စုစုပေါင်းကြွေးမြီ ကန်ဒေါ်လာ ၁၄ ဒသမ ၃ ထရီလီယံရှိရာတွင် အမေရိကန်သမ္မတ ဘုရား၏လက်ထက် (Bush administration) ၌ ကန်ဒေါ်လာ ၆ ဒသမ ၁ ထရီလီယံနှင့် လက်ရှိသမ္မတ အိုဘားမားလက်ထက် (Obama administration) ၌ ကန်ဒေါ်လာ ၂ ဒသမ ၄ ထရီလီယံ အကြွေးတင်ရှိခဲ့သည်။ ကျန်သည့်ကြွေးမြီ ကန်ဒေါ်လာ ၅ ဒသမ ၈ ထရီလီယံမှာ ယခင်အစိုးရများလက်ထက်တွင် တင်ရှိခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

အထက်ဖော်ပြပါ လက်ရှိရွှေဈေးနှုန်း ၃၃ ဆမြင့်တက်ပြီး တစ်အောင်စလျှင် ကန်ဒေါ်လာ ၆၃,၀၀၀ ဒေါ်လာ ဖြစ်သွားမည်ဆိုပါက အမေရိကန်အနေဖြင့် အကြွေးအားလုံးကို ပေးချေနိုင်မည်ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းသည် ၁၉၀၁ ခုနှစ်မှနောက်ပိုင်း နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ၅ ရာခိုင်နှုန်းသာလျှင် တိုးတက်ခဲ့သည်။ ၁၉၇၀ ခုနှစ်မှနောက်ပိုင်း ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းသည် နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ၁၁ ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်ခဲ့သည်။ ရွှေဈေးနှုန်းကို နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ၁၁ ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်သည်ဟူ၍ ယူဆပါက လက်တလော တင်ရှိနေသည့် ကြွေးမြီအားလုံးကို ပေးဆပ်ရန် ၃၄ နှစ် ကြာမြင့်မည်ဖြစ်သည်။

ယခုအခါ အမေရိကန်သည် ဆုံးရှုံးမှုတစ်စုံတစ်ရာကို ခံနိုင်စွမ်းရှိသည်ဟု ပြောဆိုလျက် ကြွေးမြီ (Debt) ကို ပိုမိုထုတ်ဝေလျက်ရှိသည်။ ထိုသို့ထုတ်ဝေခြင်းမှာ အမေရိကန်သည် ကမ္ဘာစီးပွားရေးအင်အား အကြီးမားဆုံး နိုင်ငံဖြစ်နေသေးခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် အတိုးနှုန်းသည်လည်း အလွန်နိမ့်ကျလျက်ရှိသည်။ အတိုးနှုန်းလျော့ချခြင်းသည် စားသုံးမှုကိုမြှင့်

တွေကြားစစ်ပြီး အခြားစီးပွားရေးဆောင်းပါးများ

တင်ပြီး စီးပွားရေးတိုးတက်စေရန် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် အမေရိကန်သည် ကြီးမားသောကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြုမှုနှင့် သာမန်စာရင်း လိုငွေပြုမှု (Huge trade deficit & account deficit) အပြင် မြင့်မားသော အလုပ်လက်မဲ့နှုန်း (High unemployment rate) စသည့် ထိခိုက်မှုမျိုးစုံကို ခံစားနေရသည်။

အလားတူအခြေအနေ

၁၉၈၁ ခုနှစ်တွင် အဆိုပါအခြေအနေမျိုးဖြစ်ပေါ်ခဲ့ဖူးသည်။ အမေရိကန်သည် ပို့ကုန်လိုငွေပြုခြင်းနှင့် ဘတ်ဂျက်လိုငွေပြုခြင်းတို့ကို ရင်ဆိုင်ခဲ့ဖူးသည်။ ထို့ကြောင့် အမေရိကန်ဗဟိုဘဏ်က အတိုးနှုန်းများမြှင့်တင်ခဲ့သည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် လက်တင်အကျပ်အတည်း (Latin crisis) ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပြီး မက္ကဆီကိုဘဏ်များ ဒေဝါလီခံခဲ့ရသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဒေါ်လာတန်ဖိုးနှင့် အတိုးနှုန်းများမြင့်တက်ပြီး ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဘဏ်များအနေဖြင့် အကြွေးပြန်မဆပ်နိုင်ခဲ့သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ အသုံးစရိတ်ကို ပိုမိုသုံးစွဲခြင်း အားဖြင့် ထိုအခြေအနေကို ကုစားရန်အတွက် အမေရိကန်ဗဟိုဘဏ်က အတိုးနှုန်းများ လျှော့ချခဲ့သည်။ ထိုကဲ့သို့ အတိုးနှုန်းလျှော့ချခဲ့သော်လည်း အလုပ်လက်မဲ့မြင့်မားနေသောကြောင့် ပြည်သူများသည် ဘဏ်ချေးငွေများရယူရေးထက် အလုပ်အကိုင်ဖူလုံရေးကိုသာ အာရုံစိုက်ခဲ့ကြသည်။

သူ့အလှည့် ကိုယ့်အလှည့်

အနောက်ရောမအင်ပါယာ (Western Roman Empire) ပြိုကွဲခဲ့ပြီးနောက် အရှေ့ရောမအင်ပါယာ (Eastern Roman Empire) ရှင်သန်လာခဲ့သည်။ ဆိုဗီယက်ပြည်ထောင်စု (Soviet Union) ပြိုကွဲသောအခါ ယင်း၏နေရာကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု (United States) က အစားဝင်ကြီးစိုးခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း ယခုအခါ အမေရိကန်၏ ဤကြီးစိုးမှုကို တရုတ်နိုင်ငံက စိန်ခေါ်လျက်ရှိသည်။ အာရှ-ပစိဖိတ်ဒေသအတွင်း အမေရိကန်၏ ပါဝါကျဆင်းလျက်ရှိသည်။ အာရှ-ပစိဖိတ်ဒေသသည် ကမ္ဘာ့ GDP ၏



၆၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးရှိပြီး ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားရေးတွင် အလွန်အရေးပါလျက်ရှိသည်။

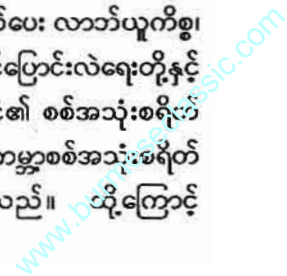
တရုတ်၏ အောင်မြင်သောစွမ်းဆောင်မှုများ

အာဆီယံ-တရုတ်လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုဒေသ (China-ASEAN Free Trade Area) သည် တရုတ်နိုင်ငံ၏ အောင်မြင်သောစွမ်းဆောင်မှုများအနက်တစ်ခုဖြစ်သည်။ ဤအစီအစဉ်က အရှေ့တောင်အာရှဒေသ၏ စီးပွားရေးလုံခြုံမှုကို ဖြစ်စေသည်။ ထို့ပြင် ဤဒေသသည် စီးပွားရေးအတိုးတက်ဆုံးနှင့် စားသုံးမှုအမြင့်မားဆုံးဒေသလည်းဖြစ်သည်။ များပြားသော နိုင်ငံခြားအရန်ငွေကြေး၊ ယွမ်ငွေတန်ဖိုးနှိမ့်ချထားမှုတို့ နှင့်အတူ တရုတ်နိုင်ငံသည် အရှေ့တောင်အာရှဒေသကို လွှမ်းမိုးထားသည်။

အရှေ့တောင်အာရှဒေသနိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးနှင့်စစ်အင်အားစုစုပေါင်းသည် တရုတ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးနှင့် စစ်အင်အားထက် နည်းနေသေးသည်။ တရုတ်နိုင်ငံ သို့မဟုတ် Middle Kingdom သည် အာရှတိုက်တွင် အကြီးဆုံးနိုင်ငံဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် တရုတ်နိုင်ငံသည် နည်းပညာမြင့်မားလာပြီး ကမ္ဘာပေါ်တွင် စစ်အသုံးစရိတ်အများဆုံးနိုင်ငံများတွင် အပါအဝင်ဖြစ်လျက် စီးပွားရေးအင်အားကောင်းသည့်နိုင်ငံလည်း ဖြစ်သည်။ ဤအချက်များက အာဆီယံနှင့် တရုတ်ပူးပေါင်းရေးကို ပြန်လည်အထောက်အကူပြုလျက် ရှိသည်။

အင်ဒိုနီးရှား၏ အလားအလာ

အရှေ့တောင်အာရှတွင် စီးပွားရေးနှင့် ဧရိယာအကြီးမားဆုံးဖြစ်သော အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံသည် အရှေ့တောင်အာရှအတွင်း ဦးဆောင်နိုင်စွမ်းမရှိပေ။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံသည် လာဘ်ပေး လာဘ်ယူကိစ္စ၊ အခြေခံအဆောက်အအုံအားနည်းခြင်းနှင့် အစိုးရပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးတို့နှင့် ရင်ဆိုင်နေရသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၏ စစ်အသုံးစရိတ်သည် GDP ၏ သုည ဒသမ ၈ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိပြီး ကမ္ဘာစစ်အသုံးစရိတ်အနည်းဆုံးနိုင်ငံများတွင် တစ်နိုင်ငံအပါအဝင်ဖြစ်သည်။ ယုံကြောင့်



ထွက်ကြွန်းနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေးပေး

အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံသည် အရှေ့တောင်အာရှအတွင်း တရုတ်နိုင်ငံနှင့် ပါဝါယုဉ်
ရန် အဆင်သင့်မဖြစ်နိုင်သေးပေ။

ကြီးစိုးသူသစ် သို့မဟုတ် ပါဝါရှင်သစ်

အမေရိကန်၏ စီးပွားရေးကျဆင်းနေမှုက အာရှ-ပစိဖိတ်ဒေသ
အတွင်း ပါဝါလစ်လပ်မှု (Vacuum of power) ကို ဖြစ်စေသည်။ အမေရိ
ကန်၏ လက်ရှိစီးပွားရေးကျဆင်းနေမှုက အဆိုပါ ပါဝါလစ်လပ်မှုကို ဖြည့်
ဆည်းနေရာယူရန် မျှော်လင့်ချက်ပေးလျက်ရှိသည်။ အမေရိကန်သည် ယင်း
၏ ပြည်တွင်းပြဿနာကို မဖြေရှင်းနိုင်ပါက တရုတ်သည် အာရှ-ပစိဖိတ်
ဒေသအတွင်း ကြီးစိုးသူသစ် (New hegemony) ဖြစ်လာပါမည်။

Source: The Jakarta Post(8-9-2011)

(၁၂-၉-၂၀၁၁)



ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေပေါ်လစီအကြောင်း

Daily Eleven သတင်းစာနှင့် အင်တာဗျူး

Published on: June 16, 2014

Written by: နီလာ

၂၀၀၇ ASEAN Economic Blueprint အရ ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီကို ကျင့်သုံးကြမည်ဖြစ်ကြောင်း အာဆီယံနိုင်ငံအားလုံးက ကတိကဝတ်ပြုခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် အာဆီယံစီးပွားရေး အသိုက်အဝန်း (AEC) ကို ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် အကောင်အထည်ဖော်တော့မည်ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့်လည်း လက်ရှိကာလတွင် ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေကို ရေးဆွဲ လျက်ရှိသည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေမူကြမ်းကို စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ် ရေးဝန်ကြီးဌာနက တာဝန်ယူရေးဆွဲနေခြင်းဖြစ်ပြီး အခြားဝန်ကြီးဌာနများ၊ တက္ကသိုလ်များမှ ဥပဒေပညာရှင်၊ စီးပွားရေးပညာရှင်များ ပါဝင်ဖွဲ့စည်းထား သည့် လုပ်ငန်းကော်မတီတစ်ခု ဖွဲ့စည်းထားကြောင်း သိရသည်။ အဆိုပါ ယှဉ်ပြိုင်မှု ဥပဒေရေးဆွဲရာတွင် ပါဝင်သည့် စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်း ဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးသိန်းမြင့်ဝေအား ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေမူကြမ်းနှင့်ပတ်သက်၍ တွေ့ဆုံမေးမြန်းခဲ့သည်များကို ပြန်လည်ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

မေး။ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေနဲ့ ပေါ်လစီအကြောင်း စီးပွားရေးပညာရှင် ဂျီထောင့်က ဆွေးနွေးပေးစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ။ ယှဉ်ပြိုင်မှုမူဝါဒဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ မပြိုင်ဆိုင်မှာစိုးလို့



အစိုးရက ထိန်းကျောင်းပေးတဲ့ ပေါ်လစီဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ပထမဆုံး နားလည်သဘောပေါက်ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ မပြိုင်ဆိုင်လေလေ၊ ဈေးကွက်ဟာ မပြည့်ဝလေလေဖြစ်ပါမယ်။ ဈေးကွက်မပြည့်ဝလေလေ စားသုံးသူတွေ နစ်နာလေလေဖြစ်ပါမယ်။ ဒီနေရာမှာ နောက်တစ်ဆင့်တိုးပြီး နားလည်ရမှာက ဈေးကွက်ရဲ့ သဘောတရား ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ပြည့်ဝနေဖို့အတွက် ဝယ်လိုအား (Demand) နဲ့ ရောင်းလိုအား (Supply) တို့ဟာ အားမျှနေဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို ထုတ်လုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု မပြိုင်ဆိုင်ကြတဲ့အခါမှာ ရောင်းလိုအား နည်းလာမှာ၊ ထုတ်လုပ်မှုကိုလျှော့ချမှာ သေချာပါတယ်။ ရောင်းလိုအားပိုင်းဖြစ်တဲ့ ထုတ်လုပ်မှုလျော့နည်းလာတဲ့အခါ ဝယ်လိုအားကပိုလျှံပြီး ကုန်ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်တာ၊ ပစ္စည်းပြတ်လပ်တာတွေ ဖြစ်လာတော့တာပါပဲ။

မေး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု မပြိုင်ဆိုင်ကြတာ ဘာကြောင့်လို့ ဆရာထင်ပါသလဲ။

ဖြေ။ လုပ်ငန်းတွေ တစ်ခုနဲ့တစ်ခုမပြိုင်ဆိုင်တာဟာ ဈေးကွက်ကို ချုပ်

ကိုင်ချင်တာ၊ ဈေးကွက်ဝေစုများများရချင်တာ၊ ဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီး အုပ်ချင်တာပါပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေပြိုင်ခြင်း၊ မပြိုင်ခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ဈေးကွက်ရဲ့ပုံစံတွေ (Market structures) ကို သိရှိနားလည်သင့်ပါတယ်။ ဈေးကွက်အမျိုးအစားလေးမျိုးရှိတာကို အားလုံးနားလည်ကြပြီးဖြစ်မယ် ထင်ပါတယ်။ အဲဒီလေးမျိုးကတော့ (၁)အပြည့်အဝပြိုင်ဆိုင်တဲ့ ဈေးကွက် (Perfect competition market)၊ (၂)လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းတွေ ပြိုင်ဆိုင်တဲ့ဈေးကွက် (Monopolistic competition market)၊ (၃) လူတစ်စုချုပ်ကိုင်တဲ့ဈေးကွက် (Oligopoly)နဲ့ (၄)လက်ဝါးကြီးအုပ်ဈေးကွက် (သို့မဟုတ်) တစ်ဦးတည်းက ချုပ်ကိုင်ထားတဲ့ဈေးကွက် (Monopoly) တို့ဖြစ်ကြပါတယ်။

ဒီဈေးကွက်တစ်ခုချင်းရဲ့ လက္ခဏာရပ်တွေနဲ့ သဘောသဘာဝတွေကို ထဲထဲဝင်ဝင်နားလည်ချင်ရင်တော့ Microeconomics ကိုလေ့လာဖို့လိုပါတယ်။ Microeconomics ဆိုတာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းရဲ့ အပြုအမူတွေနဲ့ စားသုံးသူတစ်ဦးချင်းရဲ့ အပြုအမူတွေကို အသေးစိတ် လေ့လာတင်ပြထားတဲ့ စီးပွားရေးပညာရပ်ဖြစ်တယ်။ Microeconomics ဆိုတာရှိသလို Macroeconomics ဆိုတာလည်း ရှိပြန်ပါတယ်။ Macroeconomics ဆိုတာ တစ်နိုင်ငံလုံးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ စီးပွားရေးကို လေ့လာဖော်ပြထားတဲ့ ဘာဂဗေဒဘာသာရပ်ဖြစ်တယ်။

ဒီနေရာမှာ အလွတ်လပ်ဆုံးဈေးကွက်ဖြစ်တဲ့၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုအရှိဆုံးဖြစ်တဲ့ Perfect competition နဲ့အချုပ်ကိုင် ဆုံးဖြစ်တဲ့၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုအနည်းဆုံးဖြစ်တဲ့ Monopoly တို့အကြောင်း နည်းနည်းဆွေးနွေးချင်ပါတယ်။ အဲဒီဈေးကွက်တွေနဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆက်စပ်နေပုံကိုပြောချင်တာပါ။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် (Market economy) မှာ အလွတ်လပ်ဆုံးနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုအရှိဆုံးဈေးကွက်တွေကို ရှင်သန်ဖွံ့ဖြိုးအောင် ဖန်တီးပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အချုပ်ကိုင်ဆုံးနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုအနည်းဆုံး ဈေးကွက်တွေကို လျော့ပါးအောင် ထိန်းကျောင်းပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အချုပ်ကိုင်ဆုံးနဲ့ ပြိုင်ဆိုင်မှုအနည်းဆုံးဈေးကွက်တွေကို လျော့ပါးအောင် ထိန်းကျောင်းပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

မေး။ သီအိုရီရဲ့နဲ့ တကယ့်လက်တွေ့မှာ ဘယ်လိုကွာခြားမှုတွေရှိ နိုင်ပါသလဲ။

ဖြေ။ သီအိုရီအရ ဒီလိုပြောရပေမယ့် တကယ့်လက်တွေ့မှာတော့ အပြည့် အဝပြိုင်ဆိုင်နေတဲ့ဈေးကွက်၊ လုံးဝလွတ်လပ်တဲ့ဈေးကွက်ဆိုတာ ဘယ်နိုင်ငံမှာမှ ဘယ်စီးပွားရေးစနစ်မှာမှ မရှိပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေ ပြိုင်ဆိုင်လုပ်ကိုင်လေ ဈေးကွက်ဟာပြည့်ဝပြီး ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအား တိုးတက်လေ၊ စားသုံးသူတွေ အကျိုးရှိလေဆိုတာတော့ လက်ခံ ထားရပါမယ်။ အဲဒါကြောင့် လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းတွေကို တိုက်ဖျက်ရ ပါမယ်။ ဆန့်ကျင်ရပါမယ်။ မျှတတဲ့ပြိုင်ဆိုင်မှုပတ်ဝန်းကျင်ကို ဖန်တီးပေး ရပါမယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ (Competition Policy) ကို လက်ဝါးကြီးအုပ် လုပ်ငန်းတွေကို တိုက်ဖျက်တဲ့ပေါ်လစီ (Anti-monopoly policy ဒါမှမဟုတ် Anti-trust policy) လို့ ခေါ်ကြတာဖြစ်ပါတယ်။ လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းတွေကို လျော့နည်းစေတဲ့မူဝါဒဖို့ Démonopolization policy လို့လည်း သုံးနှုန်းကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မျှတတဲ့ ကုန် သွယ်ရေးပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဖော်ဆောင်ပေးတဲ့အတွက် Fair trade competi tion policy လို့လည်း ခေါ်ကြပါတယ်။ နိုင်ငံအမျိုးမျိုးက အမည်အမျိုးမျိုး ပေးကြတာတွေ ရပါတယ်။ နာမည်ပေးပုံကွဲပြားကြပေမယ့် ရည်ရွယ်ချက်က တော့ အတူတူပါပဲ။ လုပ်ငန်းတွေပြိုင်ကြဖို့နဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်ချုပ်ကိုင်တာကို တိုက်ဖျက်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်မှာ ဈေးကွက်ကို လွတ် ထားရမယ်။ အစိုးရ မပါဝင်ရဘူး။ ဝယ်လိုအားနဲ့ရောင်းလိုအားက ဈေးကွက် ကို ထိန်းကျောင်း သွားလိမ့်မယ်လို့ ဆိုထားပါတယ်။ ဒါက သီအိုရီသဘော ပြောတာနော်။ ဒါပေမဲ့ တကယ့်လက်တွေ့မှာ ဈေးကွက်တွေ အတတ်နိုင်ဆုံး ပြိုင်ကြဖို့နဲ့ တစ်ဦးတည်းက ချုပ်ကိုင်တာတွေကို အတတ်နိုင်ဆုံးလျှော့ချဖို့ အတွက် အစိုးရရဲ့ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု သို့မဟုတ် အစိုးရရဲ့ ထိန်းကျောင်းမှု (Government intervention) လိုအပ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ရဲ့မပြည့်ဝမှု (Market imperfection) လို့ခေါ်တဲ့ ဈေးကွက်ရဲ့အားနည်းချက် (Market failure) ကြောင့် အစိုးရက ဒီလိုဝင်ရောက်ရတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

မေး။ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီရဲ့ အားသာချက်က ဘာတွေဖြစ်မလဲ။
 ဖြေ။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေရဲ့ စီးပွားရေးရေရှည်ခံပြီး မြန်မြန်တိုးတက်ဖို့ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍကို တိုးတက်မှုရဲ့အင်ဂျင်စက်အဖြစ် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လက်ခံနေကြပါပြီ။ အဲဒီအတွက် အစိုးရတွေက ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ အောင်မြင် ဖြစ်ထွန်းဖို့ ပတ်ဝန်းကျင်ကောင်းတွေ ဖန်တီးပေးနေပါတယ်။ ဈေးကွက်တွေ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိရှိ လည်ပတ်နိုင်ဖို့အတွက် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီဟာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ပြိုင်ဆိုင်မှုအားကောင်းလာရင် ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ပိုပြီးထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ နည်းလမ်းကောင်းတွေ ရှာဖွေတွေ့ရှိ လာပါမယ်။ လုပ်ငန်းတွေပြိုင်ဆိုင်လေ စားသုံးသူတွေအကျိုးရှိလေပါပဲ။ ဒီနေရာမှာ စားသုံးသူတွေရရှိတဲ့ တိုက်ရိုက်ကျေးဇူးနဲ့ သွယ်ဝိုက်ကျေးဇူးတွေကို ပြောပြချင်ပါတယ်။ တိုက်ရိုက်အကျိုးတွေက ဈေးနှုန်းနိမ့်ကျတာ၊ အရည် အသွေးကောင်းတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေသုံးစွဲရတာ၊ ရွေးချယ်စရာ ကုန်စည်အမျိုး အစား ပိုများလာတာတွေဖြစ်ပါတယ်။ သွယ်ဝိုက်အကျိုးကျေးဇူးကတော့ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုရရှိတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အပြိုင်အဆိုင်လုပ်ကိုင်ကြတဲ့ ဈေးကွက်တွေက အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတွေကိုလည်း တိုးပွားစေနိုင်ပါ တယ်။ ဒါ့အပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းငယ်တွေ စတင်ထူထောင်လုပ်ကိုင်မှုကို လည်း ဖြစ်စေပါတယ်။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ ပို့ကုန်တင်ပို့မှုကို ဦးစားပေးတဲ့ လုပ်ငန်းတွေများပြားလာတာ၊ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ကို ပိုပြီးထိုးဖောက်နိုင် တာနဲ့ ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလျော့ကျစေတာတို့ကို ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။

မေး။ အာဆီယံနိုင်ငံမှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ ကျင့်သုံးပါသလား။

AEC အတွက် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီက ဘယ်လောက်အတိုင်း အတာထိ အရေးပါပါသလဲဆရာ။

ဖြေ။ အာဆီယံနိုင်ငံတွေအားလုံးမှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ မကျင့်သုံးသေး ပါဘူး။ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီကို စင်ကာပူ၊ ထိုင်း၊ ဖိလစ်ပိုင်၊ အင်ဒိုနီး ရား၊ ဗီယက်နမ်နဲ့ မလေးရှားနိုင်ငံတွေမှာပဲ ကျင့်သုံးနေကြပါသေးတယ်။ AEC ကို အကောင်အထည်ဖော်မယ့် ၂၀၁၅ မှာ အာဆီယံနိုင်ငံအားလုံး ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေပေါ်လစီကို စတင်ကျင့်သုံးကြရပါမယ်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ



ကို ကျင့်သုံးကြမယ့်အကြောင်း 2007 ASEAN Economic Blueprint အရ အာဆီယံနိုင်ငံအားလုံး ကတိကဝတ်ပြုခဲ့ကြပြီး ဖြစ်ပါတယ်။

အာဆီယံဒေသရဲ့စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်ကို တိုးတက်စေဖို့၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ တန်းတူလုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ခွင့်ရဖို့နဲ့ မျှတတဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပြိုင်ဆိုင်မှုတွေအတွက် ဒီပေါ်လစီဟာ အရေးကြီးပါတယ်။ အာဆီယံနိုင်ငံတွေအနေနဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုန်သွယ်မှုနဲ့ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ဆွဲဆောင်ဖို့အတွက် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီအရေးကြီးကြောင်း လက်ခံထားကြပါတယ်။ နိုင်ငံဖြတ်ကျော် စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ဖို့၊ မိမိနိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးကို ပိုဖွင့်လှစ်ဖို့အတွက် အာဆီယံနိုင်ငံအားလုံးက ဒီဥပဒေပေါ်လစီကို လက်ခံကြိုဆိုကြတယ်။

မေး။ တစ်ဖက်မှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီရေးဆွဲနေသလို အခြားတစ်ဖက်မှာလည်း အမျိုးသားပို့ကုန် မဟာဗျူဟာကို ရေး ဆွဲနေတော့ ဒါတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အလားအလာကိုလည်းသုံးသပ်ပေးပါ။

ဖြေ။ လက်ရှိ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံဟာ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကိုကျင့်သုံးပြီး ဈေးကွက်ကို အစွမ်းကုန်ဖွင့်လှစ်၊ နိုင်ငံတကာနဲ့ ပိုမိုပူးပေါင်းနေတဲ့ အချိန်၊ AEC ကို အကောင်အထည်ဖော်တော့မယ့်အချိန်၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေကို ဥပဒေကြမ်းရေးဆွဲထားချိန်၊ အမျိုးသားပို့ကုန်မဟာဗျူဟာကိုရေးဆွဲပြီး အကောင်အထည်ဖော်တော့မယ့် အချိန်ဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံအနေနဲ့ ဈေးကွက်တွေပိုမိုရရှိမယ်။ ပို့ကုန်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း တိုးတက်လာမယ်။ တစ်ဦးကျ ပို့ကုန်မြင့်မားလာမယ်။ အဲဒီကတစ်ဆင့် မြန်မာ့ကုန်သွယ်မှုပမာဏ မြင့်တက်လာနိုင်ပါတယ်။

မေး။ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေက ဘယ်တော့လောက်ထွက်လာမလဲ။

ဖြေ။ ခုချိန်မှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေမူကြမ်းက ထွက်နေပြီ။ စီးပွား/ကူးသန်းနဲ့ ရေးရာကော်မတီကလည်း အဆင့်ဆင့်ဆွေးနွေးမှုတွေလုပ်နေကြပြီ ဆိုတော့ အမြန်ဆုံးတော့ထွက်ရှိလာမှာပါ။ တစ်ခုရှိတာက ၂၀၁၅ မကျော် ခင်တော့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေကထွက်လာမှာ။

မေး။ အခုလိုဖြေကြားပေးတာ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ဆရာ။



စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဆီသို့

အရေးပါသော ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား

ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတိုးတက်မှု (Productivity growth) သည် လူနေမှုအဆင့်အတန်း (Living standards) တိုးတက်ရေးနှင့် ကမ္ဘာစီးပွားရေးတွင် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း (Competitiveness) ကို ထိန်းထားနိုင်ရေးတို့အတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပါသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားနိမ့်ကျခြင်းသည် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် ဆင်းရဲမှု (Poverty) ကို ဖြစ်စေသည့် သော့ချက်ကျသော အကြောင်းရင်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား ကွာဟချက် (Productivity gap) သည်လည်း ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများနှင့် ချမ်းသာသောနိုင်ငံများ ဟူ၍ ကွဲပြားစေသော အဓိကအကြောင်းရင်း ဖြစ်ပါသည်။

စိန်ခေါ်မှုများ

ထို့ကြောင့် ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများသည် ဆင်းရဲမှုကို လျှော့ချရန်အတွက် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအားတိုးတက်ရေးကို အလေးထားဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတိုးတက်ရေးကို ဆောင်ရွက်နေအတွက် စိန်ခေါ်မှု ၂ မျိုးကို တွေ့ရှိရသည်။ ပထမစိန်ခေါ်မှုမှာ လက်ရှိဆောင်ရွက်လျက်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ထုတ်လုပ်မှုနည်းလမ်း

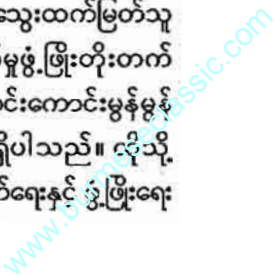
များ ပိုမိုကုန်ထုတ်စွမ်းရှိလာရေး ဖြစ်ပါသည်။ ဒုတိယစိန်ခေါ်မှုမှာ စီးပွားရေး အဆောက်အအုံကို အသွင်ပြောင်းလဲရန် ဖြစ်ပါသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအားခိုမိကျသော လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေး၊ စီးပွားဖြစ်မဆန်သည့် သေးနပ် သောကုန်သွယ်ရေး (Petty trade)နှင့် ကျွမ်းကျင်မှုအခြေခံ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများ (Skill-extensive services) မှသည် ပညာစူးစိုက်အသုံးပြု ရသောလုပ်ငန်းများ (Knowledge-intensive firms) အဖြစ်သို့ အသွင် ပြောင်းလဲရန် ဖြစ်သည်။ ထိုသို့ပြောင်းလဲပြီးနောက် လုပ်ငန်းအချင်းချင်း အပြန်အလှန် ခေက်ချထုတ်လုပ်ခြင်း (Inter-firm specialization) ၏ ကောင်းကျိုးများကို ရယူခံစားရန် ဖြစ်သည်။

စက်မှုပွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးပေါ်လစီ၏ အနှစ်သာရ

စီးပွားရေးအဆောက်အအုံကို ပြောင်းလဲရန်အတွက် အဓိကမောင်းနှင် အား (Main driver) မှာ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ (Private sector) ဖြစ်ပါသည်။ အစိုးရများသည် ပေါ်လစီဘောင်ချမှတ်ရေးအတွက် အရေးကြီးသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်နေရဦးမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဈေးကွက်အတွင်း မျှတသော ပြိုင်ဆိုင်မှုဖြစ်ရေး၊ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကို တွန်းအားပေးရေး၊ နည်းပညာ တိုးတက်ရရှိရေးနှင့် ဈေးကွက်အားနည်းချက်များကို တည့်မတ်ပေးရေး စသည်တို့အတွက် အစိုးရများသည် အရေးကြီးသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင် နေရဦးမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ပုဂ္ဂလိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ တစ်ဦးချင်း က လတ်တလော ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း မရှိသေးသော လုပ်ငန်းများတွင် အစိုးရ ပံ့ပိုးကူညီပါဝင်ဆောင်ရွက်မှုမှာ အရေးကြီးပါသည်။ ဆည်တည်ဆောက် ခြင်း၊ လေယာဉ်ကွင်းတည်ဆောက်ခြင်း၊ ရေနက်ဆိပ်ကမ်းနှင့် အထူးစီးပွား ရေးဇုန်ထူထောင်ခြင်းကဲ့သို့သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏ ကြီးမားသောလုပ်ငန်း များ၊ ဌာနများချိတ်ဆက်၍ အချိန်နှင့်တပြေးညီဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ငန်း များအတွက် အစိုးရ၏ ပါဝင်ဆောင်ရွက်မှု (Government intervention) လိုအပ်ပါသည်။

ထိုကဲ့သို့သော အစိုးရ၏ ပါဝင်ဆောင်ရွက်မှုများက စီးပွားရေး အဆောက်အအုံပြောင်းလဲခြင်း (Structural change) ကို ထိရောက်မြန်ဆန်

စေပါသည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် တန်ဖိုးမြင့်ထုတ်ကုန်များ ထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်း၊ တန်ဖိုးမြင့် စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်ချက်များ လုပ်ဆောင်လာနိုင်ခြင်းနှင့် နိုင်ငံ တကာဈေးကွက်အတွင်း ပြိုင်ဆိုင်နိုင်ခြင်းတို့ကို ဖြစ်စေပါသည်။ ဤကဲ့သို့ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍကို အဓိကမောင်းနှင်အားအဖြစ် ထားရှိပြီး အစိုးရက ပါဝင် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းသည် စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးပေါ်လစီ (Industrial Policy) ၏ အနှစ်သာရပင် ဖြစ်ပါသည်။ ပေါ်လစီအရော (Policy mix) ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍကို အဓိကမောင်းနှင်အားအဖြစ်ထားရှိပြီး အစိုးရက ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းသည် စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးပေါ်လစီ (Industrial Policy) ၏ အနှစ်သာရဖြစ်ကြောင်း ပြီးခဲ့သည့်အပတ်တွင် ဖော်ပြခဲ့ပါသည်။ ဤသီအိုရီသဘောတရားအပေါ် ယုံမှားသံသယမရှိသော်လည်း ဌာနက မည်သည့်အတိုင်းအတာထိ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပေးရမည်ဆိုသည်ကို သဘောတူညီချက် မရရှိကြသေးပါ။ ဥပမာအားဖြင့် ဈေးကွက်အတွင်း အစိုးရက ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း သို့မဟုတ် ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း ပါဝင်ရမည်ဟူ၍ အားလုံးသဘောတူလက်ခံထားသည့် အချိုးအစားမျိုး မရှိသေးပါ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဌာနနှင့် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍတို့ ရောစပ်ကြရမည်ဖြစ်သော်လည်း မည်သည့်အချိုးဖြင့် ရောစပ်ကြရမည်ဆိုသည်ကို တိတိကျကျ သတ်မှတ်ရန် ခဲယဉ်းလျက်ရှိပါသည်။ အဓိကအငြင်းပွားသည့်ကိစ္စမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကဏ္ဍအချို့ကို ရွေးချယ်သတ်မှတ်၍ ဌာနက ပါဝင်ကူညီဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ အစိုးရဌာနက သီးသန့်ရွေးချယ်ထားသော ကဏ္ဍအချို့ကို အခြားကဏ္ဍများထက် ပိုမို၍အခွင့်ရေးပေးပံ့ပိုးကူညီခြင်းကို Selective intervention ဟု ခေါ်ဆိုပါသည်။ အထူးသဖြင့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်၏ အဓိကအချက်ပေးကိရိယာဖြစ်သော ဈေးနှုန်းယန္တရား (Price mechanism) အပေါ် ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ အငြင်းပွားလျက်ရှိပါသည်။ ယခုအခါ အားကောင်းသည့် အရည်အသွေးထက်မြတ်သူများ အုပ်ချုပ်စိုးမိုးသော ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့်အတူ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးပေါ်လစီက နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ကောင်းကောင်းမွန်မွန်လည်ပတ်စေနိုင်သည်ဟူ၍ ကျယ်ပြန့်စွာ လက်ခံလျက်ရှိပါသည်။ ၎င်းသို့ လက်ခံထားသောနိုင်ငံများမှာ စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး



အဖွဲ့ (OECD) အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများနှင့် အခြားဝင်ငွေမြင့်မားသော နိုင်ငံအချို့ ပါဝင်ပါသည်။ ချမ်းသာသောစက်မှုနိုင်ငံများကို အမိလိုက်ရန် Industrial Policy ကို အောင်မြင်စွာအသုံးပြုသောနိုင်ငံများအဖြစ် တောင်ကိုရီးယား၊ တရုတ်၊ တိုင်ဝမ်၊ စင်ကာပူ၊ ဘရာဇီးနှင့် ချီလီနိုင်ငံများကို ဥပမာအဖြစ် တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။ သို့ရာတွင် အချို့သောလေ့လာသူများက ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် Industrial Policy များ၏ အရေးပါမှုကို လုံးဝလက်မခံကြပါ။ ချမ်းသာသောနိုင်ငံများတွင် ကျင့်သုံးလျက်ရှိသော ပေါ်လစီအရော (Policy mix) သည်လည်း တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံ ကွဲပြားလျက်ရှိပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဌာန၏ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှုအတွက် တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံ ၏လိုအပ်ချက်များ (Requirements) နှင့် စွမ်းရည် (Capacity) မတူညီသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

Industrial Policy တွင် ဌာနက မည်မျှပါဝင်ဆောင်ရွက်သင့်သလဲ ဆိုသည်နှင့်ပတ်သက်၍ သို့မဟုတ် Industrial Policy ၏ အရေးပါပုံနှင့် ပတ်သက်၍ ရှည်လျားသော ငြင်းခုံဆွေးနွေးမှုများရှိခဲ့ပါသည်။ အထူးသဖြင့် နောက်ကျသူ၏ဖွံ့ဖြိုးမှု (Latecomer development) နှင့်ပတ်သက်သော ငြင်းခုံဆွေးနွေးမှုများ ရှိခဲ့ပါသည်။

Source: Industrial Policy in Developing Countries, Overview and Lessons from Seven Country Cases, Discussion Paper, German Development Institute.



မြန်မာနိုင်ငံအတွက် သွင်းကုန်များ၏ ရိုက်ခတ်မှုဒဏ်မှ ကာကွယ်သော အစီအမံများ

အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်

တိုးတက်များပြားသော သွင်းကုန်ပစ္စည်းများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ပြင်းထန်သော ထိခိုက်နစ်နာမှုများ (Serious injuries) မှ ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများ (Domestic producer) ကို ကာကွယ်သည့် စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်များ သို့မဟုတ် လုပ်ဆောင်ချက်အစီအမံများကို Safeguard measures ဟူ၍ ခေါ်ဆိုပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် သွင်းကုန်ကုန်များ၏ ရိုက်ခတ်မှုဒဏ်မှ ကာကွယ်သော အစီအမံများကို Safeguard rules သို့မဟုတ် Sefeguard measures ဟူ၍ ခေါ်ဆိုသည်။ Safeguard measures သည် ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ ထိခိုက်နစ်နာမှုများကို ကာကွယ်သည့် အစီအမံများ (Trade remedies) သို့မဟုတ် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ ထိခိုက်နစ်နာမှုများကို ကာကွယ်သော လုပ်ဆောင်ချက်များ (Commercial defense measures) တွင် အကျုံးဝင်သည်။

ကျင့်သုံးနိုင်ခြင်းအကြောင်းရင်း

ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (World Trade Organization- WTO)

အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် သွင်းကုန်များ၏ ရိုက်ခတ်မှုဒဏ်မှ ကာကွယ်သော အစီအမံများ (Safeguard measures) ကို အချက် ၂ ချက်အရ ကျင့်သုံးနိုင်သည်။ Safeguard measures ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်စေသော ပထမအချက်မှာ GATT ၏ အခန်း(၁၉)တွင် ဖော်ပြပါရှိသည့် အရေးပေါ်လုပ်ဆောင်ချက် (Emergency Action) ဖြစ်ပါသည်။ GATT ဆိုသည်မှာ ကုန်သွယ်မှုနှင့် အကောက်ခွန်ဆိုင်ရာ အထွေထွေသဘောတူညီချက်အဖွဲ့ (General Agreement on Tariffs and Trade) ဖြစ်ပါသည်။ ဒုတိယအချက်မှာ Safeguards ဆိုင်ရာ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့၏ သဘောတူညီချက် (WTO Agreement on Safeguards) ဖြစ်သည်။ ဖော်ပြပါအချက် ၂ ချက်အရ WTO အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် Safeguard measures ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးလျက်ရှိပါသည်။

ကျင့်သုံးပုံ၊ ရည်ရွယ်ချက်နှင့် ထင်သာမြင်သာရှိမှု

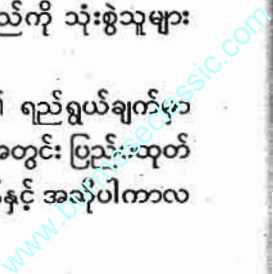
Safeguard measures အဖြစ် သွင်းကုန်ခွန် (Import duty) ကောက်ခံခြင်း သို့မဟုတ် သွင်းကုန်ခွဲတမ်းများ (Import quotas) သတ်မှတ်ခြင်းကို ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ သို့မဟုတ်ပါက သွင်းကုန်ခွန်ကောက်ခံခြင်းနှင့် သွင်းကုန်ခွဲတမ်းသတ်မှတ် တင်သွင်းစေခြင်း ၂ မျိုးစလုံးကို ပူးတွဲကျင့်သုံးနိုင်ပါသည်။ သွင်းကုန်ခွန်ကောက်ခံရာတွင် အမြင့်ဆုံးသတ်မှတ်ထားသော အကောက်ခွန်နှုန်းထားများထက် ပိုမိုကောက်ခံခြင်း (Over and above the bound rate) ကို ဆောင်ရွက်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ အကောက်ခွန်လည်း စည်းကြပ်ပြီး ခွဲတမ်း (ကိုတာ) လည်း သတ်မှတ်တင်သွင်းစေသည့် အစီအမံကို Tariff Rate Quotas (TRQ) ဟူ၍ ခေါ်ဆိုသည်။ ဖွံ့ဖြိုးမှုအနိမ့်ကျဆုံးသော နိုင်ငံများသည် ဤအစီအမံများကို ကာလတို (Short duration) အတွက်သာ အသုံးပြုနိုင်သည်။ ယင်းအစီအမံများကို စတင်ကျင့်သုံးသည့် ရက်မှ ၄ နှစ်အထိ ကျင့်သုံးနိုင်ပါသည်။ သို့သော်လည်း ဆက်လက်သက်တမ်းတိုးကျင့်သုံးလိုပါက အများဆုံး ၈ နှစ်အထိ အသုံးပြုနိုင်သည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက်တွင်မူ ယင်းအစီအမံများကို စတင်ကျင့်သုံးသည့် ရက်မှ ၅ အများဆုံး ၁၀ နှစ်အထိ ချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်သည်။

ဤအစီအမံများသည် မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းများနှင့် နိုင်ငံသားများ ရင်ဆိုင်ရမည့် ထိခိုက်နစ်နာမှုများအား အကာအကွယ်ပေးသည့် လုပ်ဆောင်ချက်ဖြစ်သော်လည်း ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်အပေါ် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်ဖြစ်စေ အတားအဆီးဖြစ်စေသောကြောင့် ယင်းတို့ကို ကုန်သွယ်မှု အဟန့်အတားများ (Trade barriers or Trade restrictions) အဖြစ် စီးပွားရေးပညာရှင်များက လက်ခံယူဆထားသည်။

Safeguard measures ကို အသုံးပြုမည်ဆိုပါက စုံစမ်းစစ်ဆေးမှု ပြုလုပ်ပြီးမှသာ အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ သက်ဆိုင်ရာက အတည်ပြုခန့်ထားသော စုံစမ်းစစ်ဆေးရေး အာဏာပိုင်အဖွဲ့ (Investigating Authority) က စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုများ ပြုလုပ်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ တိုးတက်များပြားလာသော သွင်းကုန်ပစ္စည်းများက ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများကို သိသိသာသာ ထိခိုက်နစ်နာစေလျက်ရှိကြောင်း၊ ပြည်တွင်းတွင် ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော အလားတူကုန်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ကာကွယ်ရန်အတွက် Safeguard measures ကို အသုံးပြုရန်လိုအပ်ကြောင်း စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့က ထောက်ခံချက် ပေးမှသာလျှင် Seafeguard measures ကို အသုံးပြုနိုင်သည်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့၏ အတည်ပြုထောက်ခံချက် (Recommendation) မရှိဘဲ Safeguard measures ကို အသုံးပြုခွင့်မရှိပါ။

စုံစမ်းစစ်ဆေးသည့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်း (Investigation procedure) ကို အများပြည်သူသိရှိစေရန် ဆောင်ရွက်ထားရပါမည်။ ထို့ပြင် ပါဝင်ပတ်သက်သူအားလုံး (All the stakeholders) သိရှိစေရန် ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ All the stakeholders တွင် ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများ (Domestic producers)၊ သွင်းကုန်တင်သွင်းသူများ (Importers)၊ ပို့ကုန်တင်ပို့သူများ (Exporters)၊ ပို့ကုန်တင်ပို့သောနိုင်ငံများ၏ အစိုးရများ (Governments of the exporting countries) နှင့် ကုန်စည်ကို သုံးစွဲသူများ (Users) ပါဝင်သည်။

Safeguard measure ထားရှိအသုံးပြုခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများ အချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုအတွင်း ပြည်ထုတ်လုပ်သူများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သည့် လုပ်ငန်းဖြစ်လာစေရန်နှင့် အသိပါကာလ



အတွင်း သွင်းကုန်များ၏ အန္တရာယ်မှ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများအား ကာကွယ်ပေးရန်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများ (Domestic producers) သည် ပြည်ပလုပ်ငန်းများနှင့် မယှဉ်ပြိုင်နိုင်သေးသည့် အကြောင်းပြချက်ပေးနိုင်ပြီး သွင်းကုန်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သောလုပ်ငန်း (Import-competitive) ဖြစ်လာရေးအတွက် အချိန်ယူညှိနှိုင်းမှုစီမံချက် (Adjustment plan) ကို ရေးဆွဲဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။

စုံစမ်းစစ်ဆေးရာတွင်လည်းကောင်း၊ Safeguard measures ကို အသုံးပြုရာတွင်လည်းကောင်း ထင်သာမြင်သာရှိမှု (Transparency) သည် အရေးကြီးသော လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ပါဝင်ပတ်သက်သူများ (Stakeholders) နှင့် Safeguard ဆိုင်ရာ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ကော်မတီ (WTO Committee on Safeguards) သို့ အပြည့်အဝသတင်းပေးထားရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ သတင်းပေးရန်အတွက် အများပြည်သူသိရှိစေရေး အသိပေးကြေညာလွှာများ (Public notices) မှတစ်ဆင့် ဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ ကြေညာလွှာလိုအပ်ချက်များ (WTO notification requirements) လိုက်နာခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံ လုပ်ဆောင်ရမည့်အချက်များ

မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရသည် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့၏ မူနှင့် ဆီလျော်ညီညွတ်မှုရှိသည့် Safeguard measure ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်ရန်အလို့ငှာ အောက်ပါလုပ်ဆောင်ချက်များ (Action Points) ကို ဆောင်ရွက်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

- (၁) Safeguard measures ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးရန်အတွက် Safeguard Rule များ ပြဋ္ဌာန်းခြင်း။
- (၂) စုံစမ်းစစ်ဆေးရေး အာဏာပိုင်အဖွဲ့ (Investigating Authority) ဖွဲ့စည်းတာဝန်ပေးခြင်း။
- (၃) စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့အတွက် အထောက်အကူပြု ဝန်ထမ်းများ ခန့်ထား/ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်း။
- (၄) ခန့်ထားသော အရာရှိများကို သင်တန်းပေးခြင်း။

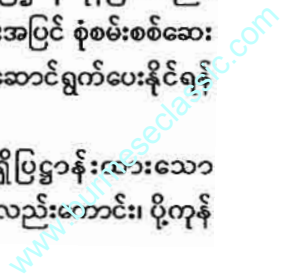
- (၅) သွင်းကုန်ဆိုင်ရာနှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အချက်အလက်များ ကောက်ယူစုဆောင်းခြင်းအတွက် စုဖွဲ့ပေးခြင်း။
- (၆) ဆွေးနွေးပွဲ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲနှင့် တွေ့ဆုံပွဲများကဲ့သို့သော အများပြည်သူသိရှိရေး အစီအစဉ်များကျင်းပခြင်း။
- (၇) စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့၏ ထောက်ခံတင်ပြချက်များ (Recommendations) ကို စဉ်းစားရန်နှင့် အကောင်အထည်ဖော်ရန် အတွက် သက်ဆိုင်ရာ ဝန်ကြီးဌာနမှ အဆင့်မြင့်အရာရှိများ ပါဝင်သော ဌာနဆိုင်ရာ အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ (Governmental body) ထားရှိခြင်း။

အထက်ဖော်ပြပါ Safeguard measures ချမှတ်ကျင့်သုံးရေးဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ရမည့် အချက်အလက်များ (Action points) ကို အသေးစိတ် ဆက်လက်ရှင်းလင်းဖော်ပြသွားမည် ဖြစ်ပါသည်။

(၁) Safeguard measures ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးရန်အတွက် Safeguard rule များ ပြဋ္ဌာန်းခြင်း

Safeguard Rules ပြဋ္ဌာန်းခြင်းတွင် အဆင့် (၂)ဆင့်ပါဝင်ပါသည်။ ပထမအဆင့်မှာ သွင်းကုန်များ၏ ရိုက်ခတ်မှုဒဏ်ကို ကာကွယ်သော အစီအမံများ အက်ဥပဒေ (Safeguard Measures Act) ပြဋ္ဌာန်းရန် ဖြစ်သည်။ ဤစနစ်ပြဋ္ဌာန်းခြင်းမှာ စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့၏ ထောက်ခံတင်ပြချက်များ အပေါ် အခြေခံသော Safeguard measures ကို ကျင့်သုံးရန် မြန်မာအစိုးရ အတွက် တရားဝင်လုပ်ပိုင်ခွင့် အာဏာရရှိရန် ဖြစ်ပါသည်။ ဒုတိယအဆင့်မှာ သွင်းကုန်များ၏ ရိုက်ခတ်မှုဒဏ်ကို ကာကွယ်သော အစီအမံများ နည်းဥပဒေများ (Safeguard Measures Rules) ရေးဆွဲပြဋ္ဌာန်းရန်ဖြစ်သည်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့နှင့် ဝန်ထမ်းများ ခန့်ထားခြင်းအပြင် စုံစမ်းစစ်ဆေးသည့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများအတွက် ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ရန် နည်းဥပဒေများကို ပြဋ္ဌာန်းရခြင်းဖြစ်သည်။

Safeguard Measures Act ကို လက်ရှိပြဋ္ဌာန်းထားသော အကောက်ခွန်ဥပဒေ (Tariff Law) ၏ အောက်တွင်လည်းကောင်း၊ ပို့ကုန်



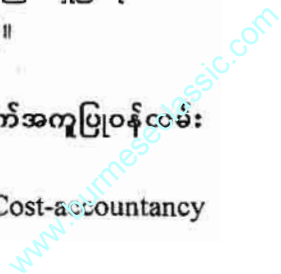
သွင်းကုန်ဥပဒေ (Export and Import Law) ၏ အောက်တွင်လည်း ကောင်း သီးခြားအခန်းတစ်ခန်းအနေဖြင့် ထည့်သွင်းပြဋ္ဌာန်းနိုင်သည်။ သို့မဟုတ် သီးခြားလွတ်လပ်သော အက်ဥပဒေ (Independent act) အဖြစ် သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းနိုင်သည်။ Safeguard Measures Rules ကို Safeguard Measures Act တွင် ပါဝင်သော လုပ်ပိုင်ခွင့်များနှင့်အညီ ရေးဆွဲ ပြဋ္ဌာန်းနိုင်သည်။ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ Safeguard Law ကို ပိုမိုနားလည်စေရန်နှင့် Safeguard measures များကို ချမှတ်ကျင့် သုံးရန်အတွက် ဥပဒေနှင့်နည်းဥပဒေများကို မည်သို့မည်ပုံ အသုံးပြုသည် ကို နားလည်စေရန် Explanatory Memorandum ကိုလည်း ထုတ်ပြန်နိုင် သည်။

(၂) စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းတာဝန်ပေးအပ်ခြင်း

မြန်မာအစိုးရသည် စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအာဏာပိုင်အဖြစ် ဆောင်ရွက် ရန် ဌာနဆိုင်ရာအဆင့်မြင့် အရာရှိတစ်ဦးကို ခန့်အပ်တာဝန်ပေးအပ်နိုင် သည်။ သို့မဟုတ် အစိုးရသည် Safeguard ကိစ္စရပ်များကို စုံစမ်းစစ်ဆေး ရန်အတွက် အဖွဲ့ဝင်မျိုးစုံပါဝင်သော ကော်မရှင် (Multi-member Commission) ကို ဖွဲ့စည်းတာဝန်ပေးအပ်နိုင်သည်။ ခန့်အပ်တာဝန်ပေးခြင်း ခံရသော ပုဂ္ဂိုလ် သို့မဟုတ် ပုဂ္ဂိုလ်များသည် မြန်မာ့သွင်းကုန်ခွန်ပုံသဏ္ဍာန် (Import tariff structure)၊ ကုန်စည်များကို အကောက်ခွန်အမျိုးအစား ခွဲခြားထားပုံ (Customs classification of goods)၊ ပို့ကုန်သွင်းကုန် လုပ်ထုံး လုပ်နည်းများ (Import/Export procedures) ကို ကောင်းမွန်စွာ ရင်းနှီး သိကျွမ်းသူဖြစ်ရပါမည်။ ထို့ပြင် အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ် သို့မဟုတ် ပုဂ္ဂိုလ်များသည် ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများ၏ အခြေအနေကို နားလည်သိရှိပြီး စုံစမ်းစစ် ဆေးမှုပြုရာတွင် အတွေ့အကြုံရှိသူ ဖြစ်သင့်ပါသည်။

(၃) စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့အတွက် အထောက်အကူပြုဝန်လမ်း များ ဖြည့်ဆည်းခြင်း

ဤတွင် စာရင်းကိုင်ပညာ အထူးသဖြင့် Cost-accountancy



ကောင်းစွာကျွမ်းကျင်သော အရာရှိဝန်ထမ်းတစ်ဦးကို ဦးစားပေးခန့်ထားသင့်ပါသည်။ ထို့ပြင် စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအာဏာပိုင် သို့မဟုတ် စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့ကို အထောက်အကူပေးရန်အတွက် အခြားအရာထမ်းအနည်းငယ်ကိုလည်း ခန့်ထားသင့်ပါသည်။ အဆိုပါအရာထမ်းများသည် စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် စက်မှုဝန်ကြီးဌာနတို့မှ ဖြစ်သင့်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် အကောက်ခွန်၊ ပို့ကုန်သွင်းကုန် သို့မဟုတ် စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်ဆက်သွယ်နေသည့် ကိစ္စရပ်များကို နားလည်တတ်ကျွမ်းသော ဝန်ထမ်းများ ဖြစ်သင့်သည်။

(၄) တာဝန်ပေးအပ်ထားသော အရာထမ်းများကို သင်တန်းပေးခြင်း

အဆိုပါ အရာထမ်းများကို Safeguard measures လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရာတွင်လိုအပ်မည့် စာတွေ့နှင့် လက်တွေ့သဘောတရားများကို သိရှိစေရန် ဘက်စုံရက်တိုသင်တန်းပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။

(၅) သွင်းကုန်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အချက်အလက်များ ကောက်ယူစုဆောင်းခြင်းအတွက် စုဖွဲ့ပေးခြင်း

သက်ဆိုင်ရာ သွင်းကုန်ပစ္စည်း၏ တင်သွင်းသော တန်ဖိုးနှင့် တင်သွင်းသော အရေအတွက်ဆိုင်ရာ သတင်းအချက်အလက်သည် Safeguard စုံစမ်းစစ်ဆေးခြင်းအတွက် အလွန်အမင်းအရေးကြီးသော လိုအပ်ချက်ဖြစ်သည်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးရန်အတွက် တင်သွင်းသော သွင်းကုန်ပစ္စည်း၏ တန်ဖိုးနှင့်အရေအတွက် တိတိကျကျ သိရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။ အများအားဖြင့် အကောက်ခွန်ဦးစီးဌာန သို့မဟုတ် သွင်းကုန် လိုင်စင်ထုတ်ပေးသော ဌာနသည် အဆိုပါသွင်းကုန်ဆိုင်ရာ အချက်အလက်များ (Import data) ကို ကောက်ယူစုဆောင်းထားရှိပါသည်။ သို့သော်လည်း အဆိုပါ Data ကို အစိုးရဌာနများက ကောက်ယူစုဆောင်းရာတွင်လည်းကောင်း၊ ပြည်သူ့လူထုသို့ ထုတ်ပြန်အသိပေးရာတွင်လည်းကောင်း အချိန်နောက် ကျွေးလှူပါသည်။ ပုဂ္ဂလိကအဖွဲ့အစည်းများ (Private organizations)က အဆိုပါ

Data ကို မြန်မြန်ဆန် ဆန်ကောက်ယူပြီး တန်ဖိုးရှိအသုံးဝင်သော Data များအဖြစ် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ကြောင်း တွေ့ရလေ့ရှိပါသည်။

(၆) အများပြည်သူသိရှိရေး အစီအစဉ်များ ကျင်းပခြင်း

ဆွေးနွေးပွဲများ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများ၊ အစည်းအဝေးများ ကျင်းပခြင်းအားဖြင့် အစိုးရက Safeguard Law ပြဋ္ဌာန်းပြီး သွင်းကုန်များ၏ အန္တရာယ်ကို ကာကွယ်ပေးလျက်ရှိကြောင်း အသိပေးနိုင်သည်။ အဆိုပါ ဆွေးနွေးပွဲနှင့် အစည်းအဝေးများသို့ ပါဝင်ပတ်သက်သူအားလုံး (All stakeholders) တက်ရောက်နိုင်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် ကုန်သည်/စက်မှုအသင်းများနှင့် အသင်းအဖွဲ့ဝင်များ၊ တရားရေးဝန်ထမ်းများနှင့် အစိုးရဌာန အသီးသီးမှ အရာထမ်းများလည်း တက်ရောက်နိုင်ပါသည်။

(၇) သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနများမှ အဆင့်မြင့်အရာရှိများ ပါဝင်သော ဌာနဆိုင်ရာအဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းခြင်း

စုံစမ်းစစ်ဆေးရေးအဖွဲ့၏ ထောက်ခံတင်ပြချက်များ (Recommendations) ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန်နှင့် အကောင်အထည်ဖော်ရန်အတွက် သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနမှ အဆင့်မြင့်အရာရှိများ ပါဝင်သော ဌာနဆိုင်ရာအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ (Governmental body) ဖွဲ့စည်းထားရှိခြင်းဖြစ်သည်။ စားသုံးသူများဆိုင်ရာ Safeguard measures နှင့် ထုတ်ကုန်အမျိုးမျိုးဆိုင်ရာ Safeguard measures ကို စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ ထိခိုက်နစ်နာသော ကုန်စည်များအတွက် ပို့ကုန်တင်ပို့သော နိုင်ငံများထံမှ လျော်ကြေး/နစ်နာကြေး ရရှိရေးအတွက်လည်းကောင်း ဤအဖွဲ့၏ အခန်းကဏ္ဍမှာ အရေးကြီးပါသည်။

Source: Safeguard Rules for

LDCs : Myanmar by R.K. Gupta (Consultant, UN-ESCAP),

ESCAP Training Program at Trade Training Institute in Myanmar, 2017.



ဈေးကွက်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းနှင့် ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု

လွယ်ကူရှင်းလင်းသော ပေါ်လစီများ

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ပြီးသည့် အချိန်မှစတင်၍ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ ဒေသအားလုံးနီးပါးတွင် နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်ချက်များ တိုးတက်လာခဲ့ပါသည်။ ဤသို့ တိုးတက်လာမှုနှင့်အတူ နိုင်ငံတကာယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှု (International competitiveness) သည် နိုင်ငံတိုင်းအတွက် အလွန်အရေးပါသောအချက်ဖြစ်လာသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် နိုင်ငံ၏ဥစ္စာဓန (Wealth of nation) သည် ယင်းနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်ရငွေများ တိုးချဲ့နိုင်စွမ်း (Ability to expand export earnings) အပေါ်တွင် မူတည်နေသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှုကို မြှင့်တင်ရန်အတွက် မိမိနိုင်ငံတွင် လွယ်ကူရှင်းလင်းသော ပြည်ပတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ စက်မှုနှင့် ကုန်သွယ်ရေး ပေါ်လစီများ (Foreign direct investment, industry and trade policies) ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးရမည်ဖြစ်သည်။

နည်းလမ်း ၂ သွယ်

အစိုးရများသည် မိမိနိုင်ငံရှိ တိုင်းရင်းသားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ ကမ္ဘာဈေးကွက်တွင် ထိထိရောက်ရောက် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှုကို တွေးမြင်လိုကြ

သည်။ ဤသို့ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန်အတွက် မိမိ၏တိုင်းရင်းသားစီးပွား လုပ်ငန်းများနှင့် ပြည်ပစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပူးပေါင်းစေခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံအတွင်းသို့ ပြည်ပစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ဝင်ရောက်လာစေရန် ဖိတ်ခေါ်ခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။

ကောင်းကျိုးအမျိုးမျိုး

ဖော်ပြပါအတိုင်း ပေါ်လစီချမှတ်ကျင့်သုံးခြင်းက သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံအတွက် ကောင်းကျိုးအမျိုးမျိုးကို ဖြစ်ထွန်းစေပါသည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှု (Competition) ကို တိုးတက်စေခြင်း၊ ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်ရောင်းချသူများ၏ အရည်အသွေးမြင့်မားလာစေရန် တိုက်တွန်းရာ ရောက်ခြင်း၊ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို လက်ခံဆောင်ရွက်သောနိုင်ငံရှိ လုပ်သားများအတွက် ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ပညာဗဟုသုတသစ်များရရှိစေခြင်း စသည့် ကောင်းကျိုးများကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ထို့ကြောင့် ယခင်က ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ပြည်ပလုပ်ငန်းများကို အားမပေးခဲ့သော ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံအချို့သည် ယခုအခါတွင် အဆိုပါကောင်းကျိုးများကို ရယူခံစားရန်အတွက် ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို အားတက်သရော လက်ခံဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးသောနိုင်ငံများသည်လည်း အလုပ်အကိုင်ဖန်တီးရေး (Job creation) အတွက် ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ကြိုးစားဆွဲဆောင်လျက်ရှိသည်။

ဤကဲ့သို့ ကောင်းကျိုးပြုသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ ပေါ်လစီများကို လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံများအနေဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ဆွဲဆောင်သည့် မဟာဗျူဟာများအား မည်သို့မည်ပုံ ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်သည်ကို လည်းကောင်း ဖော်ပြသွားမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယခုတစ်ပတ်တွင် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေး (International trade) စက်မှု (Industry) နှင့် ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Foreign investment) တို့၏ ဆက်နွယ်နေပုံများကို ရေးသားတင်ပြလိုက်ပါသည်။

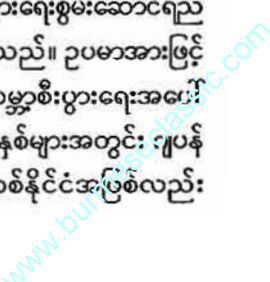
ပြည်ပကုန်သွယ်ရေး၊ စက်မှုနှင့် ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့ ဆက်နွယ်နေပုံ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့၏ လက်ရှိတိုးတက်မှုလှိုင်း

(Current growth wave) တွင် အဓိကကျသော ဆက်နွယ်နေပုံ သို့မဟုတ် အလားအလာ ၅ မျိုးကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။

ပထမ အလားအလာမှာ ဝယ်လိုအားနှင့် ရောင်းလိုအားနှစ်ဖက် စလုံးတွင် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဆက်စပ်ယှက်နွယ်မှုဖြစ်စဉ် (Globalization process) အဆက်မပြတ် ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ Globalization process သည် ဒေသဆိုင်ရာ ဗဟိုဌာနကြီး ၃ ခု (Three regional centres) အပေါ်တွင် အခြေခံ၍ ဖြစ်ပေါ်နေသည်။ ဗဟိုဌာနကြီး ၃ ခုမှာ မြောက်အမေရိကတိုက်၊ အနောက်ဥရောပနှင့် အရှေ့အာရှတိုက်တို့ ဖြစ်ကြသည်။ အရှေ့အာရှဟုဆိုရာတွင် ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် အာရှကျား ၄ ကောင်နိုင်ငံများကို ဆိုလိုပါသည်။ ဗဟိုဌာနကြီး ၃ ခုဟုဆိုရာတွင်လည်း ယင်းတိုက်ကြီး ၃ တိုက်ရှိ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးသောနိုင်ငံများကို ဆိုလိုပါသည်။ အဆိုပါ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံများကြား ဆက်နွယ်နေမှုများက နယ်နိမိတ်မရှိသော ကမ္ဘာ သို့မဟုတ် နယ်နိမိတ်မဲ့ကမ္ဘာ (Borderless world) ကို ဖြစ်စေပါသည်။ အဆိုပါ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးသောနိုင်ငံများကြား အပြန်အလှန် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရာတွင် လည်းကောင်း၊ ယင်းနိုင်ငံများနှင့် အခြားနိုင်ငံများ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရာတွင်လည်းကောင်း စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းကျနသော နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးနှင့် ငွေကြေးစနစ်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

ဒုတိယအလားအလာမှာ ဗဟိုဌာနကြီး ၃ ခုအတွင်း စီးပွားရေးအတက်အကျပြင်းထန်မှု မတူညီခြင်းဖြစ်သည်။ ဗဟိုဌာနကြီးတစ်ခုရှိ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံသည် အခြားနိုင်ငံများတွင် ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသော စီးပွားရေးအတက်အကျဒဏ်ကို ခံနိုင်ရည်ရှိခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးကျဆင်းနေသော်လည်း အရှေ့အာရှ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်နေခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။

တတိယအချက်မှာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အတွင်း စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်ရှိသောနိုင်ငံများ အဆက်မပြတ် ပေါ်ထွန်းလာခြင်းဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် ၁၉၇၀ ခုနှစ်များတွင် OPEC အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများက ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအပေါ် သြဇာလွှမ်းမားလာခဲ့ခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။ ထို့အတူ ၁၉၈၀ ခုနှစ်များအတွင်း ဂျပန်နိုင်ငံသည် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးပါဝါရှိသော နိုင်ငံကြီးတစ်နိုင်ငံအဖြစ်လည်း



ကောင်း၊ ဆက်လက်၍ ကျား ၄ ကောင်ဖြစ်သော ဟောင်ကောင်၊ စင်ကာပူ၊ တောင်ကိုရီးယားနှင့် တိုင်ဝမ် (တရုတ်) နိုင်ငံတို့ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည် ရှိသော နိုင်ငံများအဖြစ်လည်းကောင်း ပေါ်ထွန်းလာခဲ့ခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။ ထိုကဲ့သို့ စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်ဘက်နိုင်ငံသစ်များ ပေါ်ထွန်းလာသောကြောင့် အပြန်အလှန်အကျိုးဖြစ်ထွန်းနိုင်သော်လည်း ဆိုးကျိုးများကို ကာကွယ်ရန် အတွက် သဘောတူညီချက်အသစ်များနှင့် လုပ်ငန်းဖွဲ့စည်းပုံအသစ်များ လိုအပ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။

စတုတ္ထအလားအလာမှာ ကမ္ဘာ့နေရာအတော်များများတွင် ဆောင်ရွက် လျက်ရှိသော ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စက်မှုလုပ်ငန်းများ (Global industries) ပေါ်ထွန်းလာခြင်းဖြစ်သည်။ Global industries များ တိုးတက်လာခြင်းက နိုင်ငံတကာအလုပ်ခွဲခြားလုပ်ကိုင်မှု (International division of labor) အတွက် အခြေအနေသစ်များကို ဖြစ်စေပါသည်။

နောက်ဆုံးအချက်မှာ နိုင်ငံအသီးသီးရှိ အစိုးရများ၏ လွတ်လွတ်လပ် လပ် လုပ်ဆောင်နိုင်မှုများ တဖြည်းဖြည်းကျဆင်းလာခြင်းဖြစ်သည်။ အစိုးရ များ၏ အာဏာသုံးမှု (Exercise of power) ကို နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းများက ကန့်သတ်ထိန်းချုပ်သည့်သဘောများကို ဆိုလိုပါသည်။ ယင်းအဖွဲ့အစည်းများမှာ ဥပမာအားဖြင့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO)၊ နိုင်ငံတကာငွေကြေးနှင့် အရင်းအနှီးဈေးကွက်များ (International financial and capital markets) နှင့် နိုင်ငံစုံစီးပွားရေးကော်ပိုရေးရှင်းများ (MNCs) ဖြစ်ကြပါသည်။

(၈-၆-၂၀၁၁)

A Strategic Approach to Building National Wealth, The Marketing of Nation, Philip Kotler, Somkid Jatusripitak, Suvit Maesincee



တရုတ်နိုင်ငံ ဝူဟန်မြို့၌ ဆွေးနွေးပွဲ တက်ရောက်ခဲ့သည့် အတွေ့အကြုံ

၂၀၁၁ ခုနှစ်၊ ဇွန်လထဲတုန်းက တရုတ်နိုင်ငံမှ ဆွေးနွေးပွဲတက်ရောက်ခဲ့တယ်လို့ သိရှိရပါတယ်။ ယေဘုယျအခြေအနေကို အရင်ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့။ ကျွန်တော်က ကုန်သွယ်ရေးညွှန်ကြားမှု ဦးစီးဌာနက လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူးပါ။ ဇွန်လ ၂၂ ရက်နေ့ကနေ ဇူလိုင်လ ၁၂ ရက်နေ့ထိ တရုတ်နိုင်ငံ၊ ဝူဟန် (Wuhan) မှာ ဆွေးနွေးပွဲတက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ခေါင်းစဉ်က ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေး ဆက်စပ်ယက်ဖွယ်မှုနှင့် တရုတ်နိုင်ငံထုတ်ပစ္စည်းများဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲ (Seminar on Economic Globalization and Made in China for Developing Countries) ဖြစ်ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ၊ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနက ကြီးမှူးကျင်းပတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုလသမဂ္ဂကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးညီလာခံ (UNCTAD) နဲ့ တရုတ်-ဥရောပအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းသင်တန်းဌာန (CEVTC) နဲ့ကူးပူးတွဲစုစည်းကျင်းပတာဖြစ်ပါတယ်။ အာရှတိုက်နဲ့ အာဖရိကတိုက်က ဖွံ့ဖြိုး

ဆဲနိုင်ငံ ၁၅ နိုင်ငံက တက်ရောက်သူ ၂၆ ဦးရှိပါတယ်။

ဆွေးနွေးပွဲရဲ့ပုံစံ၊ အစီအစဉ်စတာတွေကိုလည်း ဆက်ပါဦးဆရာ။

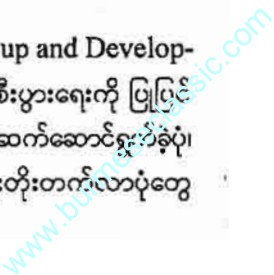
ဒီဆွေးနွေးပွဲက လေ့လာရေးအစီအစဉ် (Study tour) တွေအလွန်များတဲ့ ဆွေးနွေးပွဲလိုမြင်ပါတယ်။ Seminar အများစုကတော့အစည်းအဝေးခန်းမထဲမှာပဲ Presentation လုပ်ကြ။ ဆွေးနွေးမေးမြန်းအဖြေရှာစတဲ့ပုံစံမျိုးတွေများပါတယ်။ သက်ဆိုင်ရာမြို့ရဲ့ အလှအပတွေကို လိုက်ပြတာတွေရှိပါတယ်။ နည်းနည်းပဲလိုက်ပို့ကြ။ ပြကြတာ ရက်ကလည်းတိုလို့ပါ။ ဆွေးနွေးပွဲအများစုဟာ ၃-၄ ရက်လောက်တွေများပါတယ်။ အခုကတော့ ၃ ပတ်တောင်ကြာပါတယ်။ အသွား ၂ ရက်၊ အပြန် ၂ ရက်နဲ့တင် ၄ ရက်ဖြစ်သွားပါတယ်။ ရန်ကုန်ကထွက် ပေကျင်း (Beijing) မှာညအိပ်ပြီး နောက်တစ်နေ့လေယာဉ်ပြန်စီးတော့မှ ဝူဟန်ကိုရောက်တာပါ။ အပြန်လည်း ဒီလိုပဲပြန်ခဲ့ရတာ၊ သင်တန်းခန်းမထဲမှာ Presentation လုပ်လိုက်၊ လေ့လာရေးခရီးထွက်လိုက်ဆိုတော့ ပျော်ဖို့လည်းကောင်း၊ ဗဟုသုတလည်းတိုးပေါ့။

အခုဆရာ့အနေနဲ့လည်း Presentation အကြောင်းတစ်လှည့် Study tour အကြောင်းတစ်လှည့် ဆွေးနွေးပြောပြပေးသင့်တယ်လို့ ယူဆပါတယ်။

ကောင်းပါပြီဗျာ၊ Presentation ပိုင်းကို အရင်ဖောက်သည်ချရမယ်ဆိုရင် တရုတ်နိုင်ငံနဲ့ UNCTAD ကပုဂ္ဂိုလ်များက Presentation လုပ်ပြီး ဆွေးနွေးကြပါတယ်။ တရုတ်လူမျိုးတွေ ဆွေးနွေးတာက သူတို့နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးနှစ်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း တိုးတက်လာပုံတွေကို ရှုထောင့်အမျိုးမျိုးက တင်ပြသွားကြတာများပါတယ်။ ကောင်းပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့ဆရာ၊ ပိုပြီးမြင်သာအောင် ခေါင်းစဉ်တစ်ခုလောက်ကို အကျဉ်းချုံးပြီး ဆွေးနွေးပေးပါလား။

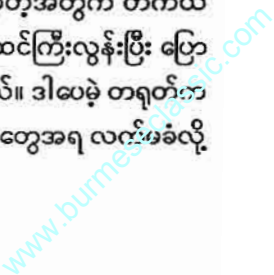
ဥပမာအားဖြင့် China's Reform, Opening up and Development ဆိုတာကို ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲခဲ့ပုံ၊ စီးပွားရေးကို နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးနဲ့ ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပုံ၊ ဈေးကွက်များကို လွတ်လပ်ခွင့်ပြုခဲ့ပုံနဲ့ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာပုံတွေ



ကို တင်ပြထားပါတယ်။ နှစ်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်း (ဂျီဒီပီ) ဟာ နှစ်စဉ် ၉ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိခဲ့ကြောင်း၊ ၁၉၇၈ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၂၀ ဒသမ ၆ ဘီလျံသာရှိခဲ့တဲ့ ကုန်သွယ်မှုပမာဏ (Trade Volume) ဟာ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှာ ကန်ဒေါ်လာ ၂၁၇၃ ဒသမ ၈ ဘီလျံထိ တိုးတက်ခဲ့ကြောင်း၊ ၂၀၀၈ ခုနှစ်မှာ တရုတ်ရဲ့ ပို့ကုန်ပမာဏဟာ ဂျာမနီရဲ့ ပို့ကုန်ထက်ကျော်လွန်ပြီး ကမ္ဘာ့ပို့ကုန်အများဆုံးနိုင်ငံဖြစ်လာကြောင်း၊ လာမယ့် ၂-၃ နှစ်အတွင်းမှာ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုပမာဏ အများဆုံးနိုင်ငံဖြစ်လာနိုင်ကြောင်း၊ ၁၉၉၈ ခုနှစ်ကစပြီး ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေထဲမှာ ပြည်ပတိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI) အများဆုံးနိုင်ငံဖြစ်လာကြောင်း၊ ၂၀၀၃ ခုနှစ်ကနေ ၂၀၀၇ ခုနှစ်ထိ နှစ်စဉ်စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်းဟာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ရှိကြောင်း၊ ဒါကြောင့် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအများစုက တရုတ်နိုင်ငံကို အာရုံစိုက်လာကြောင်း စသည်ဖြင့် ဆွေးနွေးပါတယ်။

ဒီအချက်တွေကို ထောက်ရှုခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ တိုးတက်အောင်မြင်မှုအတွေ့အကြုံတွေကို သိရှိရပြီး သူတို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာတွေကို ကိုယ့်နိုင်ငံအတွက် အကျိုးရှိအောင် အသုံးပြုသင့်တယ်လို့ မြင်ပါတယ်။ ဆရာအမြင်ကို ဆွေးနွေးပေးပါဦး။

ဟုတ်ကဲ့၊ မှန်ပါတယ်။ ဒီလိုလက်တွေ့ကျကျသိရတဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီမဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာဆိုတာတွေကိုတော့ ကျွန်တော်အပါအဝင် ကျွန်တော်တို့ဆီက လူတွေလည်း သိပြီးဖြစ်ကြမယ်လို့ ယူဆပါတယ်။ စီးပွားရေးတိုးတက်လာတဲ့ နိုင်ငံတွေဟာ စီးပွားရေးကိုပြုပြင်ပြောင်းလဲတာ၊ ဈေးကွက်တွေကို လွတ်လပ်ခွင့်ပြုတာ၊ နိုင်ငံတကာနဲ့ ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်တာ၊ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍကို ဦးစားပေးတာ၊ ပြည်ပ တိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို လက်ခံဆောင်ရွက်တာဆိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေနဲ့ စခဲ့တာ ချည်းပါပဲ။ သူတို့က တကယ်အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့တဲ့အတွက် တကယ်တိုးတက်တာလို့ ကောက်ချက်ချရမှာပဲ။ သူတို့ကို အထင်ကြီးလွန်းပြီး ပြောတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကိုယ်လည်းလုပ်ရင် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်က တကယ်တိုးတက်လာတာကိုတော့ မြေပြင်အခြေအနေတွေအရ လက်မခံလို့ မရပါဘူး။



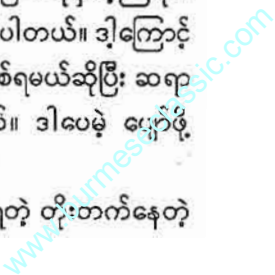
မြေပြင်အခြေအနေတွေကို လေ့လာရေးခရီးစဉ်အကြောင်း ပြောပြတဲ့အခါ ထည့်သွင်းပြောကြားပေးမယ်ထင်ပါတယ်။ အခု **Presentation** ပိုင်းကို ဆက်ပါဦး ဆရာ။

တရုတ်ရဲ့ နှစ်ပေါင်း ၃၀ တိုးတက်မှုတွေရှိသလို လက်ရှိရင်ဆိုင်နေရတဲ့ အခက်အခဲနဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေကိုလည်း ပြောပြချင်ပါသေးတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပါတယ်။ ကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်းက စတင်ခဲ့တဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းဆိုတဲ့ Global Crisis အကြောင်းကို UNCTAD က ပုဂ္ဂိုလ်တွေလာရောက်ဆွေးနွေးတာလည်း အတော်ကောင်းပါတယ်။

တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဟာ နှစ်ပေါင်း ၃၀ အတွင်းမှာ အလွန်တိုးတက်လာကို သိရှိရပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ တကယ်တိုးတက်လာတဲ့ မြေပြင်အခြေအနေတွေကို ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့။ ဆွေးနွေးပွဲကာလအတွင်း ဝူဟန် (Wuhan)၊ ယူရော (Yuyao)၊ ရှန်ဟိုင်း (Shanghai) နဲ့ ရီချန်း (Yichang) မြို့တွေကို အဓိကရောက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီမြို့တွေမှာရှိတဲ့ မော်တော်ကားတပ်ဆင်ထုတ်လုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်း၊ ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာနက်ဆက်စပ်ပစ္စည်း တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်း၊ Cyber City၊ ပလတ်စတစ်လုပ်ငန်း၊ မြို့ပြဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေအပြင် ကမ္ဘာမှာအကြီးဆုံးဆည်ကြီးနဲ့ ပင်လယ်ကိုဖြတ်ပြီး ဆောက်လုပ်ထားတဲ့ ကမ္ဘာ့ဒုတိယအကြီးဆုံး၊ အရှည်ဆုံးတံတား၊ ယဉ်ကျေးမှုပြတိုက်တွေ၊ ပိုးနဲ့ ပိုးထည်ပစ္စည်းပြတိုက်နဲ့ ဈေးတွေ၊ ရှေးဟောင်းယဉ်ကျေးမှုကျေးရွာတွေ၊ Super market ကြီးတွေ၊ ရှန်ဟိုင်းမြို့ရဲ့ မြစ်အတွင်းက ညရုခင်းနဲ့ မြင့်မားလှတဲ့မျှော်စင်တွေ စသည်ဖြင့်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုတွေရောက်ဖို့အတွက် လေယာဉ်နဲ့ Express ကားတွေကိုသုံးပြီး ခရီးနှင့်ခဲ့ကြရပါတယ်။ ခရီးကဆက်နေတော့ နည်းနည်းတော့ပင်ပန်းချင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွေးနွေးပွဲဖိတ်ကြားစဉ်က ကျန်းမာရေးကောင်းတဲ့သူဖြစ်ရမယ်ဆိုပြီး ဆရာဝန်ရဲ့ ထောက်ခံစာကို ပူးတွဲ တင်ပြရတာဖြစ်ပါမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဖျော်ဖို့ကောင်းပြီး ဗဟုသုတတိုးတဲ့ အစီအစဉ်ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုသွားလိုက်လာလိုက်ဆိုတော့ အဓိကတွေ့ရတဲ့ တိုးတက်နေတဲ့

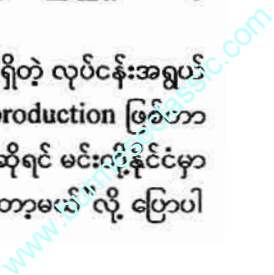


အရာ ၄ ခုကို သတိပြုမိပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ တိုက်တာအဆောက်အအုံကြီးတွေ (Buildings)၊ ရှည်လျားပြီးရှုပ်ထွေးတဲ့ ကွန်ယက်ဖြစ်နေတဲ့ လမ်းတံတားကြီးတွေ (Bridges)၊ အလွန်ကြီးမားတဲ့ ဝန်ချီစက်ကရိန်းကြီးတွေနဲ့ နိုင်ငံရဲ့ နေရာအနှံ့မှာ ပြုပြင်တည်ဆောက်နေတဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေ (Constructions)၊ အလွန်များပြားပြီး ခေတ်မီ ဆန်းသစ်တဲ့ ကားတွေ (Cars) ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့အခြေအနေတွေကိုလည်း ဆက် စေချင်ပါတယ်။ နောက်ပြီး သူတို့က၊ အဲဒီလုပ်ငန်းတွေက ဘာတွေ ပြောကြားပါသေးသလဲ ဆရာ။

မော်တော်ကားတပ်ဆင်ထုတ်လုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်း(ကုမ္ပဏီ) ကို သွား ရောက်လေ့လာကြတော့ ကားတွေကို အစကနေအဆုံး တပ်ဆင်နေထုတ်လုပ် နေတဲ့ Assembly Line ကို တော်တော်ကြီးကျယ်ခမ်းနားစွာ တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီကားကုမ္ပဏီ/စက်ရုံက “လုပ်သားတွေဟာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဥစ္စာဓနဖြစ်တယ်” လို့ ရေးထားတာ တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ ကွန်ပျူတာနဲ့ အင်တာ နက်ဆက်စပ်ပစ္စည်းတပ်ဆင်ထုတ်လုပ်နေတဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ Cyber City ကို သွားရောက်လေ့လာတော့လည်း အလွန်အားရစရာကောင်းတာ တွေ့ရပါ တယ်။ ဒီမှာတော့ ၂ ပိုင်း တွေ့ရပါတယ်။ ပထမတစ်ပိုင်းကတော့ Hard- ware ပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအပိုင်းမှာ ကွန်ပျူတာပစ္စည်းမျိုးစုံကို အဆင့်ဆင့် ထုတ်လုပ်တပ်ဆင်နေတာကို အသေးစိတ်မြင်တွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ နောက် တစ်ပိုင်းကတော့ Cyber City၊ Cyber Home ဆိုတဲ့ Software ပိုင်းကို လေ့လာကြည့်ရှုခဲ့ရတာဖြစ်ပါတယ်။ နည်းပညာအသုံးပြုပြီး ဘယ်လို ဆက်သွယ်နေတယ်၊ အသုံးပြုနေတယ်ဆိုတဲ့ အပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီ Cyber Home ကို သူတို့နိုင်ငံ အကြီးအကဲက နှစ်စဉ် လာရောက်ကြည့်ရှုတယ်လို့ ပြောပြပါတယ်။

အဲဒီလုပ်ငန်း ၂ ခုစလုံးဟာ နိုင်ငံတကာအဆင့်ရှိတဲ့ လုပ်ငန်းအရွယ် အစားမျိုးနဲ့ အလုံးအရင်း ထုတ်လုပ်နေတဲ့ Mass production ဖြစ်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့က “နောင် ၂-၃ နှစ်ဆိုရင် မင်းကိုနိုင်ငံမှာ တရုတ်ကားတွေနဲ့ တရုတ်ကွန်ပျူတာတွေပဲ တွေ့ရတော့မယ်” လို့ ပြောပါ

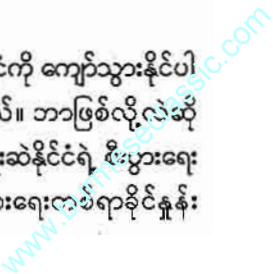


တယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ရဲ့ ထုတ်လုပ်မှုပုံစံ (Production structure) ဟာ ရှေးဖီနပ်နဲ့ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမျိုးကနေ မော်တော်ကား၊ ကွန်ပျူတာ၊ ကင်မရာ၊ လျှပ်စစ်မီးဖို၊ ရေခဲသေတ္တာ၊ တီဗီ၊ အဝတ်လျှော်စက် စတဲ့ ကုန်စည်တွေကို ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်လာနိုင်ကြောင်းလည်း ပြောပါတယ်။ တကယ်လည်း ဒီအတိုင်းဖြစ်တာ တွေ့ရပါတယ်။

ယူရောမြို့မှာရှိတဲ့ Plastic city ဆိုတဲ့ ပလတ်စတစ်လုပ်ငန်းဟာလည်း ဒီလိုပဲတိုးတက်တာ၊ အောင်မြင်နေတာတွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ဝေစုတော်တော်များများကို ရရှိထားကြောင်း သိရှိခဲ့ရပါတယ်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံတကာလေဆိပ်တွေ၊ အားကစားရုံကြီးတွေ၊ ရုပ်ရှင်ရုံကြီးတွေကဇာတ်ရုံကြီးတွေ၊ အစည်းအဝေးခန်းမကြီးတွေမှာ သုံးတဲ့ စားပွဲ၊ ကုလားထိုင်၊ စင်မြင့်စတာတွေကို ထုတ်လုပ်ပါတယ်။ ထူးခြားတာကတော့ ဒီပစ္စည်းတော်တော်များများဟာ အလိုအလျောက်ရွှေ့လျားနိုင်ပြီး ပုံစံ (အခင်းအကျင်း) ပြောင်းလဲနိုင်တာဖြစ်ပါတယ်။ Auto တွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဥပမာ အစည်းအဝေးခန်းမထဲမှာ အသုံးပြုမယ်ဆိုရင် လူ ၁၀ ယောက်စာ အခင်းအကျင်းလုပ်ချင်သလား၊ ၁၅ ယောက်စာ အခင်းအကျင်း လုပ်ချင်သလား၊ ဒါမှမဟုတ် အစည်းအဝေးစင်မြင့်ကို နှိမ့်ချင်သလား၊ မြင့်ချင်သလား၊ အဲဒီစင်မြင့်ကို ဖျောက်ပြီး ကြမ်းခင်းသဘောမျိုးထားချင်သလား စသည်ဖြင့် ဆန်းသစ်တီထွင်ထားတာမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။

တရုတ်နိုင်ငံဟာ ဒီနှုန်းအတိုင်းသွားရင် အမေရိကန်နိုင်ငံကို ကျော်သွားမယ်ထင်ပါတယ်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်နိုင်ငံကို ကျော်တက်မယ်ဆိုတဲ့သတင်းတွေလည်း တွေ့နေရပါတယ်။ ကုန်စည်တွေကို ထုတ်လုပ်ရာမှာလည်း ဆန်းသစ်တီထွင်မှုကို ပိုပြီးဦးစားပေးလာတာလည်း ကြားသိရပါတယ်။ အဲဒီအပေါ်မှာ ဆရာ့ရဲ့အမြင်ကို ဆွေးနွေးပေးစေချင်ပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့။ ဒီနှုန်းအတိုင်းသွားရင် အမေရိကန်နိုင်ငံကို ကျော်သွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နည်းနည်းတော့ လိုဦးမယ်ထင်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ သမင်ဆယ်လှမ်း ကျားတစ်လှမ်း ဆိုတာလို ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေး ၅ ရာခိုင်နှုန်းတိုးတက်တာဟာ ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတစ်ရာခိုင်နှုန်း



တိုးတက်တာကို မိချင်မှမိမှာပါ။ ဥပမာ တရုတ်နိုင်ငံဟာ တန်ဖိုးမြင့် ထုတ်ကုန်တွေကို ကုန်ထုတ်လုပ်တဲ့နေရာမှာ အမေရိကန်နဲ့ ဂျပန်တို့ကို မမီသေးပါဘူး။ အဲဒီလိုနိုင်ငံတွေနဲ့နှိုင်းယှဉ်ရင် တရုတ်ရဲ့ နိုင်ငံတကာတန်ဖိုးပြောင်းလဲမှုကွင်းဆက် (International value chain) ဟာ နိမ့်ကျနေပါသေးတယ်။ ဒါပေမဲ့ အထက်မှာ ဖော်ပြခဲ့သလို အခြေအနေတွေကြောင့် အလားအလာကောင်းပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လည်း တရုတ်နိုင်ငံဟာ “တရုတ်နိုင်ငံတွင် ထုတ်လုပ်သည်” ဆိုတဲ့ Made in China အစား “တရုတ်နိုင်ငံတွင် ဖန်တီးသည်” Created in China ဆိုတာမျိုးဖြစ်အောင် ကြိုးစားနေတာတွေ့ရပါတယ်။

ကုလသမဂ္ဂကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးညီလာခံ (UNCTAD) မှ တာဝန်ရှိသူတွေက ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးဆက်စပ်ယှက်နွယ်မှု (Economic globalization) အကြောင်း ဆွေးနွေးခဲ့တယ်လို့ သိရှိရပါတယ်။ အဲဒီအပိုင်းကို ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးဆက်စပ်ယှက်နွယ်မှု (Economic globalization) အကြောင်းကို UNCTAD က အမျိုးသမီးအရာရှိတစ်ဦးက ဆွေးနွေးပါတယ်။ ပထမဦးဆုံးအနေနဲ့ ကုလသမဂ္ဂ (United Nations) နဲ့ UNCTAD အကြောင်း၊ အဲဒီနောက် Economic globalization နဲ့ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု (Economic development) တို့ရဲ့ဆက်စပ်ပုံ၊ နေဒီကဆုံးပိုင်းမှာ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအကျပ်အတည်း (Global crisis) အကြောင်းတို့ကို တင်ပြပါတယ်။

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးဆက်စပ်ယှက်နွယ်မှု (Economic globalization) ကို အမျိုးမျိုးအဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုကြပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ၃ မျိုးလောက် တင်ပြချင်ပါတယ်။ ကုန်စည်၊ အရင်းအနှီးနဲ့ လုပ်သားဈေးကွက်တွေရဲ့ နိုင်ငံတကာပေါင်းစည်းမှု (Typically refers to international integration of commodity, capital and labour markets) လို့ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုတာတွေ့ရပါတယ်။ ဒုတိယတစ်မျိုးကတော့ Generally refers to the opening of international borders to flows of free trade, immigration, direct investment, information and technol-

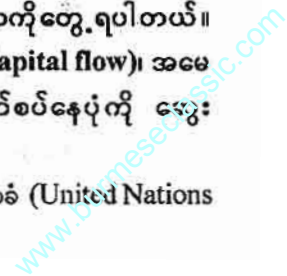
ogy လို့ ဆိုထားပါတယ်။ ကုန်သွယ်မှု၊ လူဝင်မှု၊ တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ သတင်းအချက်အလက်နဲ့ နည်းပညာတွေကို နိုင်ငံတကာနယ်နိမိတ် ကျော် ဖြတ်ပြီး လွတ်လွတ်လပ်လပ်စီးဆင်းတာလို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ တတိယ အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်ကတော့ Process of economic integration and increasing interdependence between countries ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတွေကြား အပြန်အလှန်မှီခိုမှုများပြားလာခြင်းနဲ့ စီးပွားရေး ပေါင်းစည်းမှု ဖြစ်စဉ်လို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအကျပ်အတည်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အကျပ်အတည်းဖြစ် ပေါ်ရခြင်းအကြောင်းရင်း၊ စီးပွားရေးအပေါ်သက်ရောက်မှု၊ စီးပွားရေး ပြန်လည်တိုးတက်မှုဆိုတဲ့ စီးပွားရေးနာလန်ထူမှု (Recovery) ကို ရရှိစေတဲ့ ပေါ်လစီများနဲ့ အနာဂတ်မှာ ကြွေးမြီအခြေအနေ ရေရှည်တည်ငြိမ်မှုရှိရေး တို့ကို ဆွေးနွေးပါတယ်။

စီးပွားရေးပြန်လည်တိုးတက်မှုဆိုတဲ့ စီးပွားရေးနာလန်ထူမှုကို ရရှိစေ တဲ့အချက်တွေ (Drivers of recovery) ကို ဆွေးနွေးရာမှာ အဓိကအချက် ၃ ချက်ကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ပထမအချက်ကတော့ စီးပွားရေးစွမ်းအားမြှင့် အစီအမံတွေ (Stimulus measures) ကို နိုင်ငံအတော်များများက ထက်သန် တက်ကြွစွာ ဆောင်ရွက်ကြတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယကတော့ စီးပွားရေးစွမ်း အားမြှင့်အစီအမံတွေနဲ့ အတူ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအား (Domestic demand) တွေ သိသိသာသာတိုးတက်လာတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ တတိယအချက် ကတော့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေး (Global trade) ပြန်လည်တိုး တက်လာတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်သွယ်မှုပြုတဲ့နေရာမှာ အတိုးနှုန်း (Interest rate) ဟာ အရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍက ပါဝင်နေသလို အမေရိကန်ဒေါ်လာ တန်ဖိုးအတက်အကျဟာလည်း အရေးပါနေတာကိုတွေ့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အတိုးနှုန်း၊ အရင်းအနှီးစီးဆင်းမှု (Capital flow)၊ အမေ ရိကန်ဒေါ်လာတန်ဖိုးနဲ့ ကုန်သွယ်မှုတို့ရဲ့ဆက်စပ်နေပုံကို ဆွေး နွေးစေချင်ပါတယ်။

ကုလသမဂ္ဂကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးညီလာခံ (United Nations

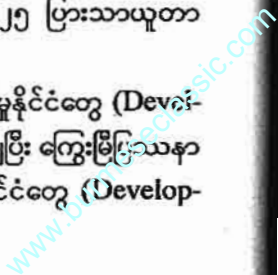


Conference on Trade and Development-UNCTAD) အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ် Joerg Bibow က ကမ္ဘာ့ငွေကြေးနဲ့ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကို ဖြေရှင်းတဲ့ ပေါ်လစီတုံ့ပြန်မှုတွေ (Policy Responses to Global Crisis)၊ အကျပ်အတည်းကို ကြိုတင်ကာကွယ်တာနဲ့ ငွေကြေးစနစ်ပြုပြင်ပြောင်းလဲတာ (Crisis Prevention and System Reform) အပြင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် ဒေသဆိုင်ရာပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနဲ့ ဥရောပကြွေးမြီပြဿနာမှရရှိတဲ့ သင်ခန်းစာတွေ (Regional Cooperation and Lessons from Euro Debt Crisis) ဆိုတဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို ဆွေးနွေးပါတယ်။

Policy Responses to Global Crisis နဲ့ပတ်သက်ပြီး ကမ္ဘာ့ငွေကြေးနဲ့ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း မဖြစ်မီအခြေအနေ၊ အကျပ်အတည်း ဖြစ်ပေါ်ချိန်နဲ့ အကျပ်အတည်းကို ကုစားတဲ့ ပေါ်လစီတုံ့ပြန်မှုတွေဆိုပြီး ၃ ပိုင်း ပိုင်းခြားတွေ့ရှိရပါတယ်။ အကျပ်အတည်းကို တုံ့ပြန်တဲ့ ပေါ်လစီ ၃ မျိုးကတော့ ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီကို ဖြေလျှော့ ခြင်း (Expansionary fiscal policy)၊ ငွေကြေးပေါ်လစီကို ဖြေလျှော့ခြင်း (Expansionary monetary policy) နဲ့ ငွေကြေးစနစ်ကို အစိုးရက အထောက်အကူပေးခြင်း (Financial system support) တို့ ဖြစ်ကြပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ အတိုးနှုန်းအကြောင်းကို အရင်ဆွေးနွေးချင်ပါတယ်။ အတိုးနှုန်းရဲ့ သဘောတရားအရ အရင်းအနှီး (Capital) ဟာ အတိုးနှုန်းနိမ့်တဲ့နေရာကနေမြင့်တဲ့နေရာကို စီးဆင်းပါတယ်။ အတိုးနှုန်းနိမ့်တဲ့နိုင်ငံတွေ အနေနဲ့ အမေရိကန်၊ ဂျပန်၊ ဂျာမဏီ စတဲ့နိုင်ငံတွေကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီနိုင်ငံတွေရဲ့ အတိုးနှုန်းဟာ သုည (Zero) နားကို နီးကပ်နေပါပြီ။ သုည ဒသမ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲရှိပါတယ်။ မြန်မာလိုတွက်ရင် ငွေတစ်ရာ ထုတ်ချေးတဲ့အပေါ်မှာ တစ်နှစ်ကို အတိုး ၂၅ ပြားသာယူတာ ဖြစ်ပါတယ်။

လက်ရှိအခြေအနေမှာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတဲ့ စက်မှုနိုင်ငံတွေ (Developed or industrial economies) မှာ အတိုးနှုန်းနိမ့်ကျပြီး ကြွေးမြီပြဿနာ (Debt crisis) ကို ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေ (Develop-

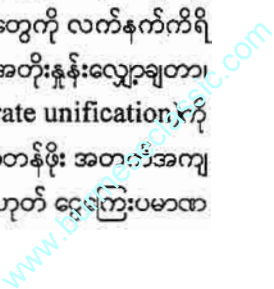


ing countries) မှာတော့ အတိုးနှုန်းမြင့်မားပြီး အရင်းအနှီးအများအပြား စီးဝင်မှု (Capital flood) ပြဿနာကို ရင်ဆိုင်နေရပါတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေရဲ့ အတိုးနှုန်းဟာ ၁၀-၁၅ ရာခိုင်နှုန်းဝန်းကျင် ရှိပါတယ်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုမှာသုံးစွဲတဲ့ အမေရိကန်ဒေါ်လာတွေဟာ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေထဲကို အများအပြားစီးဝင်နေပါတယ်။ ဒီအခါ အမေရိကန်ဒေါ်လာနဲ့ လဲလှယ်တဲ့ အဲဒီနိုင်ငံတွေရဲ့ ငွေလဲနှုန်းတွေ (Foreign exchange rates) မြင့်တက်လာပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အမေရိကန်ဒေါ်လာတန်ဖိုး ကျဆင်းပြီး အဲဒီနိုင်ငံတွေရဲ့ ငွေကြေးတန်ဖိုးတွေ မြင့်တက်နေပါတယ်။ Appreciation ဖြစ်နေပါတယ်။

ဒေါ်လာတန်ဖိုးကျဆင်းမှု၊ ကုန်သွယ်မှုအခြေအနေနဲ့ ဒီအပေါ်မှာ ဆရာရဲ့အမြင်၊ သုံးသပ်ချက်တွေကို ဆွေးနွေးပေးစေချင်ပါတယ်။

ဒေါ်လာနဲ့ယှဉ်ပြီး ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေရဲ့ ငွေတန်ဖိုးမြင့်တက်တော့ အဲဒီနိုင်ငံတွေရဲ့ ပို့ကုန်တင်ပို့မှု (Exportation) ကျဆင်းသွားပါတယ်။ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေရရှိမှု လျော့နည်းလာပါတယ်။ ပို့ကုန်ရငွေတွေကျဆင်းပြီး သွင်းကုန်တွေကိုတင်သွင်းနေရတဲ့အတွက် ဝင်ငွေနဲ့ ထွက်ငွေမမျှတတော့ဘဲ ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြုမှု (Trade deficit) ကို ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ဒီအချက်က သာမန်စာရင်းမညီမျှမှု (Current account imbalance) ကို ဆက်လက်ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။

အခုအခါမှာ Global Crisis ကို ကုစားဖို့ ငွေကြေးပမာဏကို တိုးပွားစေတဲ့ပေါ်လစီ (Expansionary monetary policy) ကို နိုင်ငံအများစုက ကျင့်သုံးနေပါတယ်။ အတိုးနှုန်းတွေကို လျှော့ချနေပါတယ်။ ဌာနတွေက ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နေပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ လည်း အဲဒီသက်ရောက်မှုတွေနဲ့ လက်ရှိရင်ဆိုင်နေရတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေအတွက် နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းနဲ့ ငွေကြေးပေါ်လစီတွေကို လက်နက်ကိရိယာ (Tool) အဖြစ် အသုံးပြုသင့်ပါပြီ။ ဥပမာအနေနဲ့ အတိုးနှုန်းလျှော့ချတာ၊ တစ်ပြေးညီနိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း (Exchange rate unification) ကို တဖြည်းဖြည်းချင်းကပ်တာ၊ ဈေးကွက်အတွင်း ဒေါ်လာတန်ဖိုး အတင်းအကျပ်ကို လိုက်ပြီး ဒေါ်လာတွေကို ဝယ်ယူရောင်းချတာ သို့မဟုတ် ငွေကြေးပမာဏ



အနည်းအများကိုကြည့်ပြီး ငွေကြေးစာချုပ်တွေကို ဝယ်ယူရောင်းချတာ (Open market operation) တွေကို ဆောင်ရွက်သင့်ပြီလို့ ယူဆပါတယ်။ အတိုးနှုန်းနဲ့ ငွေလဲနှုန်းစတာတွေကို ညှိနှိုင်းမှု (Adjustment) ပြုသင့်ပြီလို့လည်း ယူဆမိပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။



လွတ်လပ်သည့် ကုန်သွယ်မှုသဘောတူညီချက်များနှင့် ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှု

ယခုအခါ ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ (Regional trade pacts) အလားအလာကောင်းလာသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ဤသို့အလားအလာကောင်းလာခြင်းက ကောင်းကျိုးများကိုသာ ဖြစ်ထွန်းစေသည်မဟုတ်ဘဲ ဆိုးကျိုးများဖြစ်သည့် ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှု (Trade diversion) နှင့် ပို့ကုန်အပေါ်ထိခိုက်မှုတို့ကိုလည်း ဖြစ်စေပါသည်။ ထို့ကြောင့် သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံအတွက် ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှုနှင့် ပို့ကုန်အပေါ်ထိခိုက်မှုအတိုင်းအတာတို့ကို လေ့လာဆန်းစစ်ရန် အရေးကြီးသည်။

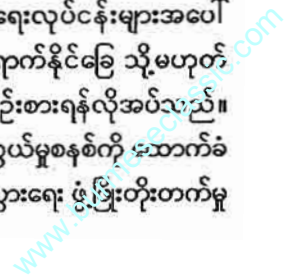
၁၉၉၀ ခုနှစ်များ အစောပိုင်းမှစတင်ပြီး ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ (Regional Trade Agreements-RTAs) အရှိန်အဟုန်ဖြင့် တိုးတက်လျက်ရှိသည်။ ဤသို့တိုးတက်ခြင်းက ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ၏ ကောင်းကျိုးများ (Advantages)နှင့် ဆိုးကျိုးများ (Disadvantages) ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ငြင်းခုံဆွေးနွေးလာစေပါသည်။ ငြင်းခုံဆွေးနွေးရာတွင် သော့ချက်ကျသည့် မေးခွန်း ၂ ခု ကို တွေ့ရှိရသည်။ ပထမမေးခွန်းမှာ “အဆိုပါ RTA များက ကမ္ဘာကြီးအား ခွဲခြားမှုရှိသည့် ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှုဝါဒ (Discrimi-

natory regionalism) ဆီသို့ တွန်းပို့နေပါသလား” ဟူ၍ ဖြစ်သည်။ ဒုတိယ မေးခွန်းမှာ “နိုင်ငံစုံကုန်သွယ်မှုဝါဒ (Multilateralism) ထွန်းကားစေသည့် နည်းလမ်းအဖြစ် RTA များကို အသုံးပြုနိုင်ပါသလား” ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၃၁ ရက်နေ့ထိ ကုန်စည်ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ RTA ပေါင်း ၄၄၇ ခုရှိကြောင်း ကမ္ဘာ့ကုန် သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO) က ပြောကြားပါသည်။ RTA များ၏ပုံစံ အမျိုးမျိုး ကွဲပြားသော်လည်း ရည်ရွယ်ချက်မှာ အတူတူပင်ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ တူညီ သော ရည်ရွယ်ချက်မှာ RTA အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများကြား ကုန်သွယ်မှုအဟန့် အတားများ (Trade barriers) ကို လျှော့ချရန် ဖြစ်ပါသည်။ အရိုးရှင်းဆုံး ရည်ရွယ်ချက်သည် အုပ်စုတွင်းကုန်စည်ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ အကောက်ခွန် များကို ဖယ်ရှားရန်သာ ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ သို့သော် ယခုအခါတွင် အကောက် ခွန်မဟုတ်သော အတားအဆီးများ (Non-tariff barriers) ဖယ်ရှားရေး အပြင် ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလွတ်လပ်ခွင့်ပြုရေးတို့ပါ ပါဝင်လာ သည်။ RTA အသစ်အသစ်များတွင် ဖြေလျှော့ပေးရမည့် နယ်ပယ်များ ပို၍ ပို၍များပြားလာပါသည်။ အကောက်ခွန်ဖယ်ရှားရေးအပြင် ပြည်တွင်းစည်း ကမ်းများ (Domestic disciplines)၊ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ (Services sec- tor) နှင့် အခြားသော ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနယ်ပယ်များ ပါဝင်လာပါသည်။

ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှု (Trade diversion)

ဖော်ပြပါအခြေအနေများကြောင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ RTA ဆိုင်ရာ ရပ်တည်ချက်မှာ ရှင်းရှင်းလင်းလင်း မရှိဘဲ လိုရင်းမရောက်ဖြစ်နေပါသည်။ RTA ဆိုင်ရာ ရပ်တည်ချက်ရှင်းရှင်းလင်းလင်းဖြစ်ရေးအတွက် ကမ္ဘာစီး ပွားရေးတွင် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ အရေးပါမှုကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန် လိုအပ် သည်။ ထို့ပြင် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအပေါ် အဆိုပါသဘောတူညီချက်များ၏ ဆိုးကျိုးသက်ရောက်နိုင်ခြေ သို့မဟုတ် ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှု (Trade diversion) ကို စဉ်းစားရန်လိုအပ်သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် အစဉ်အလာအားဖြင့် နိုင်ငံစုံကုန်သွယ်မှုစနစ်ကို မသက်ခံ သည့်နိုင်ငံဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း တိုင်းပြည်စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု



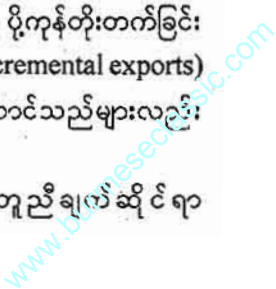
ဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များနှင့် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုနေ့စွဲကွေးခဲ့ခြင်းတို့ကြောင့် ရေပန်းစားလျက်ရှိသော ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များကို မကြာမီကမှ စတင်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။

တောင်အာရှအပြင် အရှေ့အာရှနှင့် အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများနှင့်ပါ ကုန်သွယ်မှုဖြေလျှော့ရေးကို ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ ထို့ပြင် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းမှစတင်၍ လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေး သဘောတူညီချက် (Free trade agreement) အမျိုးမျိုးကိုလည်းကောင်း၊ ၂ နိုင်ငံ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက် (Bilateral trade agreement) အမျိုးမျိုးကိုလည်းကောင်း လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါသဘောတူညီချက်များက အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကုန်သွယ်မှုနှင့် ပို့ကုန်များကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် နောက်ပိုင်းတွင် အဆိုပါသဘောတူညီချက်များက ဆိုးကျိုးဖြစ်သည့် Trade diversion ကို ဖြစ်စေနိုင်ကြောင်း၊ Trade diversion သည် ရှေ့တန်းရောက်လာနိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။

ပူပန်စရာအကြောင်းများ

ဖော်ပြပါသဘောတူညီချက်များက ပြည်တွင်းစီးပွားရေးအား ရိုက်ခတ်မည်ကို စိုးရိမ်ပူပန်နေရသော်လည်း အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် RTAများတွင် ပိုမိုပါဝင်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်၊ နိုဝင်ဘာလတွင် ပြုလုပ်သော စီးပွားရေးစစ်တမ်းအရ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကုန်သွယ်မှုအပေါ် RTA များ၏ ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှု ဖြစ်သော ဆိုးကျိုးသက်ရောက်မှုမှာ စိုးရိမ်ပူပန်စရာဖြစ်ပါသည်။ လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များက အိန္ဒိယ၏ ပို့ကုန်များကို တိုးတက်ကြောင်း၊ သို့ရာတွင် ကုန်သွယ်မှုအကျိုးအမြတ်များကို ကုန်သွယ်ဖက်နိုင်ငံများက ပိုမိုရရှိကြောင်း အဆိုပါစစ်တမ်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံရရှိသည့် ပို့ကုန်တိုးတက်ခြင်း၏ အသားတင်အကျိုးအမြတ်များ (Net gains of incremental exports) သည် အလွန်နည်းကြောင်း၊ အနုတ်လက္ခဏာ ဆောင်သည်များလည်း တွေ့ရကြောင်း စစ်တမ်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေး သဘောတူညီချက် ဆိုင်ရာ

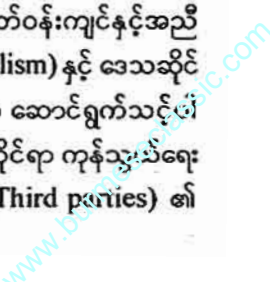


အကောက်ခွန်ပုံစံများက အိန္ဒိယပြည်တွင်း လုပ်ငန်းများကို ထိခိုက်စေနိုင်သည်။ ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်များက သွင်းကုန်များ (Imported products)နှင့် မယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဘဲ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများကို ထိခိုက်စေနိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံတွင် သွင်းကုန်ခွန်များ (Import duties) မြင့်မားလျက်ရှိသောကြောင့် လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုဒေသထူထောင်ခြင်း အကျိုးကျေးဇူးကို (အကောက်ခွန်လျှော့ချခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးကို) ကုန်သွယ်ဖက်နိုင်ငံများက ပိုမိုရရှိနေပါသည်။

လိုက်ပါသင့်၊ မလိုက်ပါသင့်

ထို့ကြောင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံအနေဖြင့် ဖော်ပြပါ သဘောတူညီချက်များ အတိုင်း လိုက်ပါဆောင်ရွက်ရန်ကိစ္စမှာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးတွင် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ပါဝင်မှုအနေအထားအပေါ် မူတည်ပါသည်။ လက်ရှိကာလတွင် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေး၌ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ပါဝင်မှုမှာ အလွန်ပင်နည်းပါးသည်။ ကမ္ဘာ့ပို့ကုန်များတွင် အိန္ဒိယပို့ကုန်များ၏ ပါဝင်မှုမှာ ၂ ရာခိုင်နှုန်းထက် နည်းပါးပါသည်။ ထို့ပြင် အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအပေါ် သိသိသာသာ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှုရှိသော NAFTA နှင့် EU ကဲ့သို့သော RTA များတွင် ပါဝင်မှုမရှိပါ။ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ RTAအများစုမှာ အရှေ့နှင့် အရှေ့တောင်အာရှရှိ ထွန်းသစ်စနိုင်ငံများ ဖြစ်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် RTA နှင့်ပတ်သက်၍ ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှုဖြစ်ပြီး အရှုံးကိုသာ ရင်ဆိုင်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် အမေရိကန်နိုင်ငံသည် NAFTAအစီအစဉ်အရ မက္ကစီကိုနိုင်ငံထုတ်ချည်ထည်များကို အကောက်ခွန်သက်သာခွင့်နှင့် အကောက်ခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်ပေးထားသောကြောင့် အိန္ဒိယ၏ ချည်ထည်ကဏ္ဍမှာ ထိခိုက်နစ်နာလျက်ရှိသည်။

ပြောင်းလဲနေသော နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်မှုပတ်ဝန်းကျင်နှင့်အညီ အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် နိုင်ငံစုံကုန်သွယ်မှုဝါဒ (Multilateralism) နှင့် ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှုဝါဒ (Regionalism) တို့ကို မျှတစွာ ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO) က ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များကြောင့် တတိယနိုင်ငံများ (Third parties) ၏



ထွက်ကြွေးနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေးမှုများ

၆၅

အခွင့်အရေးကို မထိခိုက်၊ မယုတ်လျော့စေရန် စည်းကမ်းသတ်မှတ်ထားပါသည်။ သို့သော် ယင်းသဘောတူညီချက်များက အဖွဲ့ဝင်မဟုတ်သော နိုင်ငံများအတွက် ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှု (Trade diversion) ကို ဖန်တီးလျက်ရှိသည်ဟု ယူဆမိပါသည်။

Source: Business Line (24 March 2011)

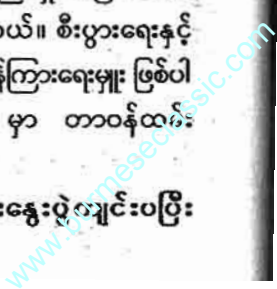


ဒီမိုကရေစီနှင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှု

၂၀၁၄ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ ၁၇ ရက်မှာ နေပြည်တော်မှာရှိတဲ့ နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ် (NDC) မှာ “ဒီမိုကရေစီအသွင် ကူးပြောင်းရာတွင် ကြုံတွေ့ရသော အခက်အခဲများနှင့် ဒီမိုကရေစီခိုင်မာရေး နှီးနှောဖလှယ်ပွဲ” (Problems of Democratic Transition and Consolidation) ကို ကျင်းပခဲ့ပါတယ်။ နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်မှာ လက်ရှိ တက်ရောက်နေတဲ့ သင်တန်းသားအရာရှိကြီးတွေရဲ့ ဆွေးနွေးတင်ပြ တဲ့ Presentation လုပ်တဲ့ပွဲပါပဲ။ သင်တန်းအမှတ်စဉ်(၁၃)ရဲ့ ပထမအကြိမ် ကျင်းပတဲ့ နိုင်ငံရေးဆွေးနွေးပွဲလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယအကြိမ် ဆွေးနွေးပွဲ ကတော့ စီးပွားရေးဆွေးနွေးပွဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးဆွေးနွေးပွဲကိုလည်း မကြာမီ ဆက်လက်ကျင်းပဖို့ရှိတယ်လို့ သိခဲ့ရပါတယ်။

ကျွန်တော်ကတော့ ဧည့်သည်တော် စီးပွားရေးပညာရှင်အဖြစ် တက် ရောက်ခဲ့ပြီး ဖြည့်စွက်ဆွေးနွေးခဲ့တာလေးတွေ ရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနက လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ဖြစ်ပါ တယ်။ ရန်ကုန်မှာရှိတဲ့ Trade Training Institute မှာ တာဝန်ထမ်း ဆောင်နေတဲ့ ဆရာလည်းဖြစ်ပါတယ်။

ဒီသင်တန်းအနေနဲ့ အခုလိုနိုင်ငံရေးဆွေးနွေးပွဲကျင်းပပြီး



စီးပွားရေးဆွေးနွေးပွဲလည်း ပြုလုပ်မယ်ဆိုတာ ဘယ်လိုရည်ရွယ်ချက်တွေနဲ့ပါလဲ ဆရာ။

ပိုပြီးနားလည်တတ်ကျွမ်းစေလိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ပညာရှင်တွေရဲ့ အကြံပြုချက်အမျိုးမျိုးနဲ့အတူ စာတမ်းပိုကောင်းစေလိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်လည်း ပါဝင်ပါတယ်။ သင်တန်းသားတွေကို ပိုပြီးနားလည်မှတ်မိစေချင်တယ်ဆိုရင် သင်ကြားခဲ့တဲ့ သင်ခန်းစာတွေကိုပြန်ပြီး ဆွေးနွေးခိုင်းတာ၊ Presentation လုပ်ခိုင်းတာဟာ ထိရောက်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ နီးနှောဖလှယ် ပွဲပြုလုပ်တာဟာလည်း သင်ကြားပို့ချမှုနည်းစနစ်တစ်ခုပါပဲ။ ဒါ့ကြောင့် ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်ရဲ့ သင်တန်းတိုင်းမှာ စစ်ရေး၊ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေးနဲ့ လူမှုရေးဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်တွေထဲက သင့်လျော်တဲ့ခေါင်းစဉ်တွေရွေးချယ်ပြီး အခုလို ကျင်းပတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့ဆရာ။ နီးနှောဖလှယ်ပွဲမှာ တက်ရောက်သူတွေရဲ့ အခြေအနေကို ပြောပြပါဦး။

နီးနှောဖလှယ်ပွဲမှာ သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနတွေက ကျွမ်းကျင်သူတွေ၊ တက္ကသိုလ်အသီးသီးက ပါမောက္ခတွေနဲ့ ဂုဏ်ထူးဆောင်ပါမောက္ခတွေကို ဖိတ်ကြား၊ တက်ရောက်တာတွေ့ရပါတယ်။ ပွဲတစ်ခုလုံးအနေနဲ့ စုစုပေါင်း ၁၄၅ ယောက်လောက် ရှိပါတယ်။ သဘာပတိအဖွဲ့ ၃ ယောက်၊ ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်ရုံးက အဆင့်မြင့်အရာရှိကြီးများ၊ ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်ကျောင်းအုပ်ကြီးနဲ့ တာဝန်ရှိသူများ၊ ဧည့်သည်တော် ၄၀ နဲ့ သင်တန်းသားအရာရှိကြီး ၉၂ ယောက်ဆိုတော့ စုစုပေါင်း ၁၄၅ ယောက်လောက် တက်ရောက်ပါတယ်။ နိုင်ငံတော်သမ္မတရုံး၊ ပြည်သူ့လွှတ်တော်ရုံး၊ အမျိုးသားလွှတ်တော်ရုံး၊ ပြည်ထောင်စုတရားသူကြီးချုပ်ရုံး၊ နေပြည်တော်ကောင်စီ၊ အမျိုးသားစီးပွားရေးနဲ့ လူမှုရေးကောင်စီတွေက တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးစီ ဧည့်သည်တော်အဖြစ် တက်ရောက်ကြပါတယ်။

နီးနှောဖလှယ်ပွဲတစ်ခုလုံးအပေါ် ဆရာ ဘယ်လိုမြင်ပါသလဲ။

နိုင်ငံရေးနီးနှောဖလှယ်ပွဲဖြစ်သလို နိုင်ငံရေးအကြောင်း လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပွင့်ပွင့်လင်းလင်း ဆွေးနွေးကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်သူ

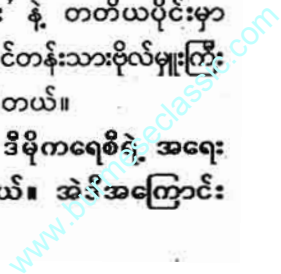
တွေ၊ ပညာရှင်တွေ၊ သင်တန်းသားတွေနဲ့ သဘာပတိတွေက အရမ်းကို တက်ကြွစွာဆွေးနွေးကြပါတယ်။ ကိုယ့်အမြင်ကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် ပြောတာ၊ ကိုယ်လေ့လာသိရှိထားတာကို ရဲရဲတင်းတင်းပြောတာ ဒီမိုကရေစီရဲ့ အနှစ်သာရလို့ ထင်ပါတယ်။ ဒီနီးနှောဖလှယ်ပွဲကို ဒီမိုကရေစီစကားပိုင်း (Democracy Talk) လို့ မြင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သင်တန်းသားတွေရဲ့တင်ပြတာကိုလည်း တင်ပြခွင့်ရအောင် တက်ရောက်လာသူတွေရဲ့ Comment နဲ့ Suggestion တွေ များများရအောင်ဖန်တီးထားတာမို့ Debate အသွင်ဆောင်တာ၊ Talk အသွင်ဆောင်တာ တွေ ရပါတယ်။ အရမ်း အားရပါတယ်။

နီးနှောဖလှယ်ပွဲမှာ သင်တန်းသားအရာရှိကြီးတွေ ဆွေးနွေးတဲ့ပုံစံကို အကျဉ်းချုံးပြောပြစေလိုပါတယ်။ သဘာပတိကြီးရဲ့ အမြင်လေးကိုလည်း သိချင်ပါတယ်။

နီးနှောဖလှယ်ပွဲမှာ သဘာပတိကြီးအဖြစ် ပါမောက္ခဒေါက်တာ ကျော်ဝင်းက ဆောင်ရွက်ပါတယ်။ သမိုင်းပညာရှင်ဆရာကြီး ဒေါက်တာ ကျော်ဝင်းဟာ မြန်မာသမိုင်းအဖွဲ့ရဲ့ အတွင်းရေးမှူးလည်းဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာလျှောက်လှမ်းနေရတဲ့ ဒီမိုကရေစီခရီးဟာ 'ဆူးခင်းလမ်းဖြစ်ကြောင်း၊ နှစ်ပေါင်း ၆၀ လောက် ဒီမိုကရေစီနဲ့ အလှမ်းကွာဝေးခဲ့တဲ့ မြန်မာအတွက် ဒီနေ့အချိန်ဟာ တကယ့်အခွင့်အရေးဖြစ်ကြောင်း၊ ဒီမိုကရေစီကိုဖော်ဆောင်ရာမှာ နိုင်ငံတိုင်းကျင့်သုံးနိုင်တဲ့ "အသင့်ခူးခပ်ထားတဲ့ နည်းလမ်းမရှိ" ကြောင်း စသည်ဖြင့် ဆရာကြီးက ဆွေးနွေးပါတယ်။

သင်တန်းသား အရာရှိကြီးတွေက သူတို့ရဲ့စာတမ်းကို အပိုင်း ၃ ပိုင်းခွဲပြီး ဆွေးနွေးပါတယ်။ ပထမပိုင်းမှာ 'ဒီမိုကရေစီအသွင်ကူးပြောင်းရာတွင် ကြုံတွေ့ရသောအခက်အခဲများ' ကို ဆွေးနွေးပါတယ်။ ဒုတိယပိုင်းမှာ 'ဒီမိုကရေစီခိုင်မာရေးအတွက် တည်ဆောက်ခြင်း' နဲ့ တတိယပိုင်းမှာ 'မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ဒီမိုကရေစီ' ကို ဆွေးနွေးပါတယ်။ သင်တန်းသားဗိုလ်မှူးကြီး ၁၂ ယောက်က အပိုင်းလိုက် တင်ပြဆွေးနွေးကြပါတယ်။

စီးပွားရေးတိုးတက်အောင်မြင်ဖို့အတွက် ဒီမိုကရေစီရဲ့ အရေးပါပုံကို ဆရာဆွေးနွေးခဲ့တယ်လို့ သိရပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်း

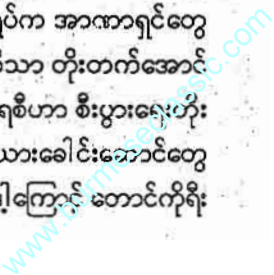


ပြန်လည်ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဒီမိုကရေစီ၊ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်နဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုတို့ဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု နီးနီးကပ်ကပ် ဆက်နွှယ်နေပါတယ်။ အဲဒီအချက် ၃ ချက်မှာ တစ်ချက်မရှိဘဲ အခြား ၂ ချက် ဖြစ်မလာနိုင်ပါဘူး။ ဒီမိုကရေစီမရှိဘဲ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် မရှင်သန်နိုင်သလို စီးပွားရေးတိုးတက်မှုလည်း ရှိမလာနိုင်ပါဘူး။ အဲလိုပဲ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် မကျင့်သုံးဘဲ ဒီမိုကရေစီ စနစ်မဖြစ်ထွန်းနိုင်သလို စီးပွားရေးတိုးတက်မှုလည်း မရရှိနိုင်ပါဘူး။

ဒါပေမဲ့ အာရှတိုက်မှာရှိတဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံတွေက ဒီအချက်၊ ဒီသဘောတရားကို အစဉ်အမြဲကန့်ကွက်ခဲ့ကြပါတယ်။ အာရှ တိုက်ရှိ နိုင်ငံအများစုဟာ ၁၉၆၀ ခုနှစ်တွေကစတင်ပြီး အမိန့်ပေးစီးပွား ရေးစနစ်ရဲ့လက်အောက်မှာ စီးပွားရေးသိသိသာသာ တိုးတက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်လည်း ပညာရှင်အချို့ဟာ အင်အားသုံးပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ရှိရှိ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်တာ (Forceful and efficient decision making) ဟာ စီးပွားရေးကို တိုးတက်စေကြောင်း ယုံကြည်လာခဲ့ကြပါတယ်။ နားလည် မှု လွဲမှားလာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဒီမိုကရေစီအတွက် စိန်ခေါ်မှုဟာ ကြီးမားခဲ့ပြီး ကြီးမားနေဆဲလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အာရှရဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်နေတဲ့ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနိုင်ငံအစိုးရခေါင်းဆောင်တွေဟာ နိုင်ငံရေးလွတ်လပ်ခွင့် သို့မဟုတ် နိုင်ငံ ရေး ဖွင့်လှစ်မှုမရှိဘဲ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကျင့်သုံးပြီး ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံကို တည်ဆောက်နိုင်တယ်လို့ ယုံကြည်နေကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီမိုကရေစီဟာ နိုင်ငံစီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ခြိမ်းခြောက်နေတယ် လို့ သူတို့က ယူဆကြပါတယ်။

အမိန့်ပေးခိုင်းစေတဲ့စနစ်ကြောင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုမရရှိ နိုင်ပါဘူး။ ခေတ်သစ် တောင်ကိုးရီးယားနိုင်ငံရဲ့ ဖြစ်ရပ်က အာဏာရှင်တွေ ဟာ တိုင်းပြည်စီးပွားရေးကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိသာ တိုးတက်အောင် ဆောင်ကြဉ်းနိုင်ခဲ့ကြောင်း ပြသနေပါတယ်။ ဒီမိုကရေစီဟာ စီးပွားရေးတိုး တက်မှုအတွက် အလွန်အရေးပါကြောင်း တောင်ကိုးရီးယားခေါင်းဆောင်တွေ သတိထားသိရှိပြီး လက်ခံကျင့်သုံးလာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် တောင်ကိုးရီး

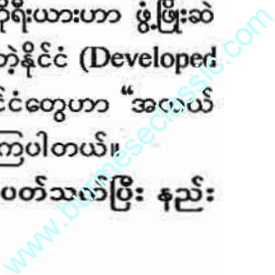


ယားက ထွန်းသစ်စနိုင်ငံတွေကို အရေးကြီးတဲ့သင်ခန်းစာတွေ ပေးစွမ်းနေပါတယ်။ တောင်ကိုရီးယားဟာ စီးပွားရေး အလွန်မြန်ဆန်စွာ တိုးတက်တဲ့ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (Economic development) အတွက် အာဏာရှင်စနစ်ဟာ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိသာ ကောင်းမွန်ကြောင်းကိုလည်း သက်သေပြခဲ့တဲ့နိုင်ငံဖြစ်ပါတယ်။ တောင်ကိုရီးယားဟာ ၂၆ နှစ်တိုင်တိုင် တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းက စီမံအုပ်ချုပ်တဲ့ စနစ်ကို ကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီအမိန့်ပေးအုပ်ချုပ်တဲ့ ၂၆ နှစ်တာကာလအတွင်း တိုင်းပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးဟာလည်း သိသိသာသာ တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်။ ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှု လျော့ကျပြီး ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုတွေ ဖြစ်ထွန်းခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၆၁ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၇၉ ခုနှစ်အထိ အုပ်စိုးခဲ့တဲ့ နိုင်ငံတည်ဆောက်သူ ပတ်ချူဟီး (Park Chung Hee) က တိုင်းပြည်စီးပွားရေး မြင့်မားတဲ့အဆင့်ရောက်မှသာ ဒီမိုကရေစီကိုကျင့်သုံးဖော်ဆောင်နိုင်မယ်လို့ တွေးတောခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် “ငတ်မွတ်နေတဲ့ ပြည်သူတွေအတွက် ဒီမိုကရေစီဟာ အဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူး” (The gem without luster called democracy was meaningless to people suffering from starvation and despair) လို့ ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ အာဏာရှင်စနစ် သို့မဟုတ် အမိန့်ပေးခိုင်းစေတဲ့စနစ် တူဖြည်းဖြည်းကျဆုံးလာခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ဒီမိုကရေစီကို ထောက်ခံသူအများအပြား ဆိုးလ်မြို့ရဲ့ လမ်းမကြီးတွေပေါ်မှာ ပိတ်ဆို့ဆန္ဒပြပြီးနောက် လွတ်လပ်တဲ့ ရွေးကောက်ပွဲတွေ (Free elections) ကျင်းပခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် တောင်ကိုရီးယားရဲ့ စီးပွားရေးအလွန်အမင်းတိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ နောက်ထပ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွေအတွက်လည်း ဒီမိုကရေစီစနစ်ကို ပီပီပြင်ပြင်ကျင့်သုံးပြီး ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ တောင်ကိုရီးယားဟာ ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံ (Developing nation) ကနေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်တဲ့နိုင်ငံ (Developed nation) ကို ခုန်တက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ထွန်းသစ်စနိုင်ငံတွေဟာ “အလယ်အလတ် ဝင်ငွေထောင်ချောက်” မှာ ပိတ်မိနေတတ်ကြပါတယ်။

အလယ်အလတ်ဝင်ငွေထောင်ချောက်နဲ့ ပတ်သလဲပြီး နည်း

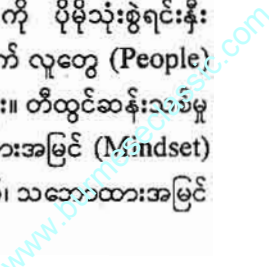


နည်းလောက ရှင်းပြစေချင်ပါတယ်ဆရာ။

အလယ်အလတ်ဝင်ငွေ ထောင်ချောက် (Middle-income trap) ဆိုတာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတိုင်းအတာတစ်ခုထိ အောင်မြင်ပေမယ့် ခေတ်မီစီးပွားရေးနိုင်ငံ (Advanced economy) ဒါမှမဟုတ် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံ (Developed country) အဆင့်ထိ မတက်လှမ်းနိုင်တဲ့ အခြေအနေကို ဆိုလိုပါတယ်။ သွင်းကုန်အစားထိုးစနစ် (Import substitution) ရဲ့ အတိုင်းအတာတစ်ခု အထိသာ အောင်မြင်ပုံနဲ့ အလားသဏ္ဍာန်တူပါတယ်။ သွင်းကုန်အစားထိုး ကုန်သွယ်ရေး ပေါ်လစီဟာ အစပိုင်းမှာသာ အောင်မြင်ပါတယ်။ နောက်ပိုင်းမှာ မအောင်မြင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ပိုပြီး တိတိကျကျပြောရရင် သွင်းကုန်ကို အစားထိုးဖို့အတွက် စားသောက်ကုန် စည်ထုတ်လုပ်တဲ့ အဆင့်လောက်ထိ အောင်အောင်မြင်မြင် ထုတ်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရင်းနှီးကုန်စည်တွေနဲ့ အကြီးစားစက်မှု ကုန်ချောပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်တဲ့အဆင့်ထိ မတက်လှမ်းနိုင်ဘဲ ကျဆုံးသွားတာ တွေ့ရပါတယ်။

ဟုတ်ကဲ့ဆရာ။ တောင်ကိုရီးယားရဲ့စီးပွားရေးမှာ ဒီမိုကရေစီရဲ့ အရေးပါပုံကို ဆက်စေချင်ပါတယ်။

တောင်ကိုရီးယားဟာ တိုင်းပြည်စီးပွားရေးကို ထူးထူးခြားခြား စီမံခန့်ခွဲနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လည်းဆိုတော့ တောင်ကိုရီးယားဟာ ပိုမိုဆန်းသစ်တီထွင်တဲ့ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ (More innovative economy) ဖြစ်လာတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ အထက်ဖော်ပြပါအတိုင်း တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတစ်ဟုန်ထိုးတိုးတက်မှုဟာ အမိန့်ပေးခိုင်းစေတဲ့ စနစ်ဟောင်းလက်အောက်မှာဖြစ်ထွန်းမလာနိုင်ပါဘူး။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုအတွက် သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေး (Research and Development-R&D) မှာဖြစ်ဖြစ်၊ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်အတွင်း ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ခတ်နှိပ်ရေး (Branding) မှာဖြစ်ဖြစ် သွင်းအားစုတွေ (မြေယာနဲ့ အရင်းအနှီး) ကို ပိုမိုသုံးစွဲရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုအတွက် လူတွေ (People) ကို မြေယာနဲ့ အရင်းအနှီးလိုမျိုးပြုလုပ်လို့ မရနိုင်ပါဘူး။ တီထွင်ဆန်းသစ်မှု (Innovation) အတွက် ပြည်သူလူထုရဲ့ သဘောထားအမြင် (Mindset) ပြောင်းလဲဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ပြည်သူတွေရဲ့ ခံယူချက်၊ သဘောထားအမြင်

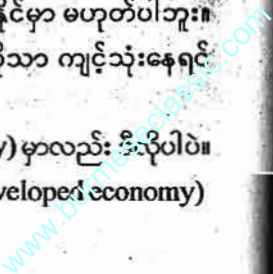


ပြောင်းလဲနိုင်မှသာလျှင် တီထွင်ဖန်တီးမှု (Creativity) ကို ရရှိနိုင်မှာပါ။ လွတ်လပ်ပွင့်လင်းတဲ့ နိုင်ငံရေးပတ်ဝန်းကျင်မရှိဘဲ ပြည်သူတွေရဲ့ အတွေးအမြင် ပြောင်းလဲရေးနဲ့ တီထွင်ဆန်းသစ်ရေးဟာ အလွန်ခက်ခဲနိုင်ပါတယ်။ Innovation ကို ရရှိတည်ဆောက်ဖို့အတွက် သတင်းအချက်အလက် ပြည့်ပြည့်ဝဝ ရရှိရပါမယ်။ မိမိရဲ့ ထင်မြင်ယူဆချက်ကို ပြောဆိုရဲရပါမယ်။ စွန့်စားလိုစိတ်ရှိရပါမယ်။ နိုင်ငံရေးထိန်းချုပ်မှုကို အရင်းခံပြီးဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အကြောက်တရားကြောင့် လွတ်လွတ်လပ်လပ် မတွေးခေါ်ရဲ၊ လွတ်လွတ်လပ်လပ် မပြောဆိုရဲဘဲ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့အကြံဉာဏ်တွေ ဆုံးရှုံးရပါ တယ်။ ဆင်ဆာဖြတ်တောက်တာနဲ့ ကန့်သတ်ချက်တွေများတာ (Censorship and limitations)က အသိပညာဗဟုသုတ (Knowledge) ကို တားဆီးထားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သဘောတရား၊ အယူအဆသစ်တွေ ဖြစ်ထွန်းဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ ငြင်းခုံဆွေးနွေးမှု (Debate) ကိုလည်း တားဆီး ထားပါတယ်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသားတွေရဲ့ အယူအဆက ဒီမိုကရေစီမရှိဘဲ တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့စီးပွားရေးကို မရရှိနိုင်ဘူးလို့ လက်ခံထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

အခြားနိုင်ငံတွေနဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားရေးမှာရော ဒီမိုကရေစီမရှိဘဲ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကိုပဲ ကျင့်သုံးနေရင် ဘယ်လို နေမလဲ ဆရာ။

တချို့နိုင်ငံတွေက သူတို့ရဲ့စီးပွားရေးကို Innovativeဖြစ်လိုတယ်။ R & D မှာ ပိုမိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုတယ်။ IT နဲ့ Clean Energy လို ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍတွေကို ပိုမိုတိုးတက်စေလိုတယ်။ အားကောင်းစေလိုတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့နိုင်ငံရဲ့ မြို့ကြီးတွေမှာ “Hi-Tech Zones” ဆိုပြီး လုပ်ထားတာတွေ ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ နိုင်ငံရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု (Political reform) မရှိဘဲ စီးပွားရေးကို Innovative ဖြစ်အောင် ပြုလုပ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အရင်းရှင်ဝါဒ (State Capitalism) တစ်ခုတည်းကိုသာ ကျင့်သုံးနေရင် Innovation အလားအလာ မကောင်းနိုင်ပါဘူး။

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေး (Global economy) မှာလည်း ဒီလိုပါပဲ။ စီးပွားရေးအပြည့်အဝဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်တဲ့နိုင်ငံ (Fully developed economy)



ဖြစ်ချင်ရင် Political reform ကို ပစ်ပယ်လို့ မရပါဘူး။ Political reform နဲ့အတူ ဒီမိုကရေစီစနစ်နဲ့ သွားမယ်ဆိုရင်လည်း ဒီမိုကရေစီခိုင်မာဖို့အတွက် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် (Market economy) ဒါမှမဟုတ် အရင်းရှင်ဝါဒ (Capitalism) ကို အပြည့်အဝကျင့်သုံးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (Economic growth) ရေရှည်ရရှိပြီး ဒီမိုကရေစီကို ပိုမိုခိုင်မာအားကောင်းစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ထပ်ဆရာဆွေးနွေးခဲ့တဲ့ အကြောင်းအရာရှိရင် ဆက်လက်ဆွေးနွေးပြောပြပါဦး။

ဟုတ်ကဲ့။ နောက်တစ်ခုက ကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီနဲ့ နိုင်ငံရေး ဘောဂဗေဒကို ဆွေးနွေးခဲ့ပါတယ်။ The Political Economy of Trade Policy ရဲ့ အရေးပါမှုကို တင်ပြတာဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံရေးအရ ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ ကန့်သတ်ချက်တွေ (Trade restrictions) ထားရှိရတဲ့ အကြောင်းဖြစ်ပါတယ်။ လွတ်လပ်တဲ့ကုန်သွယ်ရေး (Free trade) က ကောင်းကျိုးအမျိုးမျိုးကို ဖြစ်ထွန်းစေပြီး စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုန်သွယ်ရေး ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကာကွယ်တဲ့ဝါဒ (Protectionism) က အချို့အခြေအနေတွေမှာ အမျိုးသားစီးပွားရေး ကောင်းကျိုးချမ်းသာ (Aggregate economic welfare) ကို ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ Protectionism ကိုသာ ကျင့်သုံးရမယ်လို့ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။

နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးက နိုင်ငံတွေရဲ့ ဥစ္စာဓနဖြန့်ဖြူးမှု၊ လုပ်ပိုင်ခွင့် အာဏာခွဲဝေဖြန့်ဖြူးမှုနဲ့ စစ်တပ်ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်တို့အပေါ် သိသာထင်ရှားတဲ့ သက်ရောက်မှုတွေဖြစ်စေပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ ကုန်သွယ်ရေးကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ ပြင်ပသက်ရောက်မှုတွေ (Security externalities of trade) ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို Security externalities of trade ရှိတာကြောင့် အစိုးရဟာ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးကို လွတ်လွတ်လပ်လပ် လွတ်ထားလို့ မရပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် Trade ကို စဉ်းစားရာမှာ လွတ်လပ်တဲ့ ကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီတွေ (Laissez faire policies) ကနေ ခွဲထွက်စဉ်းစားဖို့ လိုအပ်နိုင်ပါတယ်။ ကုန်သွယ်မှုနဲ့ ဆက်နွယ်နေတဲ့ Security externalities ဟာ အဓိကအားဖြင့် ကုန်သွယ်ရေးက

နေရရှိတဲ့ အကျိုးအမြတ်တွေကို ဖြန့်ဖြူးရာမှာ ခေါက်ချိုးမညီတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။ (The security externalities associated with trade mainly derived from the asymmetric distribution of gains from trade)



တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးနည်းလမ်း ၁၃ မျိုး

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွင်း ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် အောင်မြင်မှုရလျက်ရှိသော နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဖြစ်သည်။ ယခုအခါ ကမ္ဘာ့ဘဏ်က တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံအား ဝင်ငွေမြင့်မားသောနိုင်ငံအဖြစ် သတ်မှတ်ထားသည်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် တွက်ချက်သော ဝယ်နိုင်စွမ်းအားညီမျှချက် (Purchasing Power Parity-PPP) အရ ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ တစ်ဦးချင်းတိုင်းပြည်ဝင်ငွေမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၀,၀၀၀ ထက်ပိုမိုသောကြောင့် ဝင်ငွေမြင့်မားသောနိုင်ငံအဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ ကိုရီးယားနိုင်ငံတွင် အသုံးပြုလျက်ရှိသော အီလက်ထရောနစ်နှင့် အခြားကုန်ပစ္စည်းများကို လေ့လာရာတွင် အရည်အသွေးမြင့်မားမှုနှင့် အတူ သင့်တင့်မျှတသော ဈေးနှုန်းများလည်းရှိကြောင်း တွေ့ရပါသည်။ အထူးသဖြင့် တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် လူမှုရေးပိုင်းတွင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီးအောင်မြင်မှုများ ရရှိနေသည်။ ၂၀၀၄ခုနှစ်တွင် တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် ကမ္ဘာပေါ်၌ ဘွဲ့လွန်ကျောင်းအပ်နှံမှုနှုန်း အမြင့်ဆုံးဖြစ်ခဲ့သည်။ အဆိုပါကျောင်းသားများအနက် ဘွဲ့ရကျောင်းသားအများစုမှာ နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာနယ်ပယ်များ (Technical fields) တွင် ပိုမိုစိတ်ဝင်စားကြသည်။

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို လေ့လာရာတွင်

ပို့ကုန်တိုးတက်မှုနှုန်းများ အလွန်မြင့်မားလာခဲ့ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ ထုတ်လုပ်မှုနည်းပညာမြင့်မားခြင်းနှင့်အတူ အီလက်ထရောနစ်နှင့် မော်တော်ယာဉ်ကဲ့သို့သော ကုန်ချောထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများတွင် ပိုမိုထုတ်လုပ်တင်ပို့နိုင်ခဲ့သည်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ စက်မှုလုပ်ငန်းအောင်မြင်ခြင်း၏ သိသာထင်ရှားသော အကြောင်းရင်းမှာ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးကို ဦးစားပေးသော အမျိုးသားမဟာဗျူဟာ(national strategy) ဖြစ်သည်။ ဤအချက်က ထူးထွေဆန်းပြားသော၊ ဆန်းသစ်တီထွင်သော ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် နည်းပညာတိုးတက်ခြင်းကို ထင်ဟပ်ပေါ်လွင်စေသည်။ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် နည်းပညာလွှဲပြောင်းရရှိရေးကို အားပေးသည့်အနေဖြင့် စက်မှုလုပ်ငန်းများအတွက် ခိုင်မာသော ငွေကြေးမက်လုံးများပေးရန်ဟူသောအချက်ကို ပေါ်လစီအများတွင် ထည့်သွင်း ရေးဆွဲထားသည်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်အမီလိုက်ရာတွင် ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးနည်းလမ်း ၁၉ မျိုးကို အဓိကအသုံးပြုခဲ့သည်။ အဆိုပါနည်းလမ်း ၁၉ မျိုးကိုကောက်နုတ် ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

- ၁။ ငွေကြေးတန်ဖိုးလျှော့ချခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ထိရောက်သော နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း (effective exchange rate-EER) ကို သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ထပ်မြင့်တင်ထားရှိပါသည်။ ၁၉၆၄ ခုနှစ်ကတည်းက ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် EER မှာ ၂၈၁ ရှိခဲ့ပြီး သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် EER မှာ ၂၄၇ သာရှိခဲ့သည်။ ဤအချက်က ကုန်သွယ်ရေးချိန်ခွင်လျှာ မညီမျှခြင်းကို ရည်ညွှန်းသော်လည်း ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးကို ထောက်ခံအားပေးခဲ့ကြောင်းတွေ့ရသည်။
- ၂။ ပို့ကုန်ထုတ်လုပ်ခြင်းအတွက် လိုအပ်သော ကြားခံ သို့မဟုတ် တစ်ဝက်တစ်ပျက် သွင်းအားစုများ (ကုန်ကြမ်းသားသာ အနေအထားများ)တင်သွင်းရေးကို ဦးစားပေးသည်။ ပို့ကုန်တင်ပို့ကြောင်း အထောက်အထားတင်ပြမှသာ ပို့ကုန်ခွန်ပြန်ဆမ်းငွေ (rebate) များ ထုတ်ပေးပါသည်။

- ၃။ ပို့ကုန်စတင်၍ မတင်ပို့နိုင်မီ ပထမအဆင့်အနေဖြင့် သက်နုစက်မှုလုပ်ငန်း (infant industry) အဖြစ်သတ်မှတ်၍ အကာအကွယ်ပေးသည်။ ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် ထိုသို့ကာကွယ်ရာတွင် ထိရောက်မြင့်မားသော အကောက်ခွန်နှုန်းထားကို အသုံးပြုပါသည်။
- ၄။ ပို့ကုန်တင်ပို့ခြင်းဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ချက်များအတွက် လိုအပ်သောရင်းနှီးကုန်စည်များ (သွင်းအားစုများ)အပေါ် အကောက်ခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်ပြုပါသည်။
- ၅။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများအတွက် ရောင်းချပေးသော ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများအပေါ် အခွန်ကောက်ခံမှုမရှိပါ။ ဤအချက်က ပြည်တွင်းပါဝင်မှု (domestic-content) မက်လုံးကို ဖြစ်စေပါသည်။
- ၆။ အောင်မြင်သော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ပြည်တွင်းသွယ်ဝိုက်ခွန် ကင်းလွတ်ခွင့်ပြုပါသည်။
- ၇။ ပို့ကုန်တင်ပို့ခြင်းမှ ရရှိသောဝင်ငွေအပေါ် တိုက်ရိုက်ခွန်များ လျော့ချကောက်ခံသည်။
- ၈။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် တန်ဖိုးလျော့လျာထား သတ်မှတ်ချက် (depreciation)ကို ဆက်တိုက်တွက်ချက်ပေးသည်။
- ၉။ သွင်းကုန်ကန်သတ်ချက်များမှ ကင်းလွတ်ခွင့်ပြုခြင်းကို သို့မဟုတ် သွင်းကုန်တင်သွင်းခွင့်လက်မှတ်ကို ပို့ကုန်အဆင့်များနှင့် တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်ထားသည်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် ယေဘုယျအားဖြင့် ဖိမ်ခံကုန်စည်များ (luxury goods) နှင့် သွင်းကုန်အစားထိုးရန် လျာထားထားသော ကုန်စည်များ (import substitution targets) အား တင်သွင်းခွင့်မပြုပါ။ သို့သော် အစွန်းထွက်အမြတ်နည်းသော သတ်မှတ်ထားသည့် ကုန်စည်ကို တင်ပို့နေရသည့် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများအတွက် အဆိုပါတင်သွင်းခွင့်မပြုသော ကုန်စည်များကို ပုံနှိပ်ရုံခါ တင်သွင်းခွင့်ပြု၍ အမြတ်အစွန်းရရှိစေသည်။

- ၁၀။ ရွေးချယ်ထားသော သို့မဟုတ် သတ်မှတ်ထားသော လုပ်ငန်းများအတွက် တိုက်ရိုက်ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးများ ထုတ်ပေးသည်။ ဤနည်းလမ်းကို ကြာရှည်အသုံးပြုမည်မဟုတ်ပါ။
- ၁၁။ သတ်မှတ်ထားသော သို့မဟုတ် လျာထားထားသော ဈေးကွက်များအတွင်း ပထမဆုံး ပို့ကုန်တင်ပို့နိုင်သော ကုမ္ပဏီ(လုပ်ငန်း)အား တစ်ဦးတည်းပိုင်အခွင့်အရေးများ (monopoly rights) ခွင့်ပြုပေးထားသည်။
- ၁၂။ ရွေးချယ်ထားသောဈေးကွက်အတွင်းရှိ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် အထူးချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်းနှင့် အတိုးနှုန်းလျှော့ချခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ပေးသည်။အစိုးရ၏ ပို့ကုန်လျာထားချက် ပြည့်မီရန် တင်ပို့လျက်ရှိသော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအား ကာလလတ်နှင့် ကာလရှည် ချေးငွေများ ထုတ်ချေးသည်။
- ၁၃။ ပင်လယ်ရေကြောင်းမှ တင်ပို့ခြင်းနှင့် သင်္ဘောတင်ပြီသော ပို့ကုန်ချေးငွေများအတွက် ကိုရီးယားပို့ကုန်၊ သွင်းကုန်ဘဏ်က ပို့ကုန်ချေးငွေအာမခံစနစ် (system of export credit insurance) ကို ထားရှိပေးသည်။
- ၁၄။ လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေးဇုန်များ (free-trade zones) ၊ စက်မှုဇုန်များ(industrial parts)နှင့် ပို့ကုန်အားပေးသော အခြေခံအဆောက်အအုံ (export-oriented infrastructure) များကို ဖန်တီးပေးသည်။
- ၁၅။ စက်မှုလုပ်ငန်းသစ်တည်ထောင်ခြင်းအား ရှေ့ဆောင်လမ်းပြအဖြစ် ဆောင်ရွက်ရန် ပြည်သူပိုင်လုပ်ငန်းများ (public enterprises) ကို ဖန်တီးပေးသည်။ တောင်ကိုရီးယား၏ စိုက်ပျိုးရေးမဟုတ်သော ကုန်ထွက်များတွင် ပြည်သူပိုင်လုပ်ငန်းများ၏ ပါဝင်မှုမြင့်မားပါသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ စိုက်ပျိုးရေးမဟုတ်သော ကုန်ထွက်များတွင် ပြည်သူပိုင်လုပ်ငန်းများ၏ ပါဝင်မှုမြင့်မားခြင်းနှင့်ဆင်တူပါသည်။
- ၁၆။ ကိုရီးယားကုန်သည်ကြီးများအသင်း နှင့် ကိုရီးယား

ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးကော်ပိုရေးရှင်းတို့၏ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်များသည် ကမ္ဘာ့အနှံ့ရှိနေသော တောင်ကိုရီးယားလုပ်ငန်းများ၏ အကျိုးကို မျှော်ကိုးဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။

၁၇။ အသစ်ထွက်ရှိလာသောစက်များကို အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် ပျမ်းမျှနည်းပညာအဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ရန် ကဏ္ဍအလိုက် ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုများ ပြုလုပ်ပါသည်။

၁၈။ ပြည်ပနည်းပညာများကို ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍအတွင်း ရေရှည် အသုံးပြုနိုင်စေရန် နည်းပညာဆိုင်ရာ သဘောတူညီချက်များကို အစိုးရက ညှိနှိုင်းပေါင်းစပ်ပေးသည်။

၁၉။ ၁၉၆၀ပြည့်နှစ်များ အစောပိုင်းမှစတင်၍လုပ်ငန်းများအတွက် ပို့ကုန်လျာထားချက်များ သတ်မှတ်ပေးပါသည်။ ထိုသို့အစိုးရက သတ်မှတ်သော လျာထားချက်ပြည့်မီရေးအတွက် လုပ်ငန်းများအနေဖြင့် ကိုယ်ပိုင် ပို့ကုန်လျာထားချက်များ ရေးဆွဲချမှတ်ထားသည်။

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် ပို့ကုန်လျာထားချက်များကို ပြည့်မီစေရန် ဆောင်ရွက်ရာတွင် အမိန့်ပေးခိုင်းစေခြင်း သို့မဟုတ် အုပ်ချုပ်မှုဆိုင်ရာပိတ်ဆို့မှုများ (administrative sanctions)အသုံးပြုခြင်းထက် ဆွဲဆောင် သိမ်းသွင်းခြင်းနှင့် စီးပွားရေးမက်လုံးများပေးခြင်းတို့ကို အသုံးပြုကြောင်း လေ့လာတွေ့ရှိရသည်။

Source:www.aw-bc.com



လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းကို တိုက်ဖျက်သည့် ပေါ်လစီနှင့် အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း

ကျင့်သုံးခြင်းအကြောင်းရင်း

အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံအတော်များများသည် ပြီးခဲ့သည့် ဆယ်စုနှစ်အတွင်း ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေ (Competition law) ကိုပြဋ္ဌာန်းခဲ့ကြသည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေကို လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းများအား တိုက်ဖျက်သည့်ဥပဒေ (Anti-monopoly or Anti-trust law) ဟူ၍လည်း ခေါ်ဆိုသည်။ အာဆီယံနိုင်ငံတိုင်းသည် ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေပေါ်လစီ (Competition policy and law) ကိုစတင်ကျင့်သုံးရမည်ဖြစ်သည်။

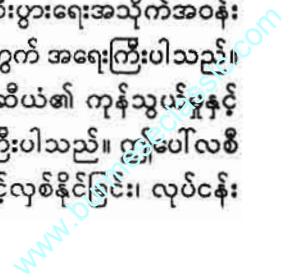
၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် အဆိုပါဥပဒေပေါ်လစီကို စတင်ကျင့်သုံးခြင်းသည် ၂၀၀၇ ခုနှစ် အာဆီယံစီးပွားရေးပုံစံ (2007 ASEAN Economic Blueprint) ၏ ရည်ရွယ်ချက်များကို ဖြည့်စွမ်းရန်အတွက် အာဆီယံနိုင်ငံများက ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားရမည့် လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်လည်းဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ ပြင်ဆင်ခြင်းသည် ဒေသဆိုင်ရာစီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည် (Regional economic performance) တိုးတက်ရေးအတွက် မျှတသော စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှု (Fair business competition) ကိုဖန်တီးရာလည်း ရောက်ပါသည်။

ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု

အာဆီယံသည် အရှေ့တောင်အာရှ ၁၀ နိုင်ငံပါဝင်သော စီးပွားရေး အုပ်စု (Economic group) ဖြစ်သည်။ အာဆီယံကို ၁၉၆၇ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ခဲ့သည်။ အာဆီယံသည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အမြန်ဆန်ဆုံးသော ဒေသဆိုင်ရာစီးပွားရေးအုပ်စုများထဲမှ အုပ်စုတစ်ခုဖြစ်သည်။ အာဆီယံ၏ ကုန်သွယ်မှုပမာဏသည် ကမ္ဘာ့စုစုပေါင်းကုန်သွယ်မှုပမာဏ၏ ၆ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးရှိသည်။ ထို့ပြင် အာဆီယံသည် အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၏ မဟာဗျူဟာကျသော တည်နေရာကြောင့် အရေးပါသောအခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်လျက်ရှိသည်။ ထိုမျှသာမက အာဆီယံဒေသကို ဖြတ်သန်းစီးဆင်းသော ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှုတွင် အချိုးအစားများပြားစွာ ပါဝင်ခြင်း၊ စားသုံးသူဦးရေ မြန်ဆန်စွာတိုးတက်လျက်ရှိခြင်းတို့ကြောင့် အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်လျက်ရှိပါသည်။

အာဆီယံသို့ စီးဝင်လျက်ရှိသော ပြည်ပတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI) သည်လည်း သိသိသာသာတိုးတက်လျက်ရှိသည်။ အာဆီယံသည် စားသုံးသူသန်း ၆၀၀ ကျော်ရှိသည့် တစ်ခုတည်းသောဈေးကွက် (A Single Market) ကို ဖန်တီးလျက်ရှိပါသည်။ စားသုံးသူအရေအတွက် သန်း ၆၀၀ ကျော်ရှိသော အာဆီယံဈေးကွက်သည် ကမ္ဘာ့နဝမမြောက် အကြီးဆုံးစီးပွားရေးအဆောက်အအုံ (Ninth largest economy) ဖြစ်ပါသည်။ အာဆီယံအတွင်းကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ပိုမိုဖြေလျှော့ခြင်းက အာဆီယံနိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးကို ပိုမိုတိုးတက်စေပါသည်။ ထို့ပြင် အာဆီယံဒေသအတွင်း ကောင်းမွန်သောကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပတ်ဝန်းကျင်ကို ဖန်တီးရာလည်းရောက်ပါသည်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေနှင့်ပေါ်လစီများသည် ၂၀၁၅ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလတွင် အပြည့်အဝအကောင်အထည်ဖော်မည့် အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း (ASEAN Economic Community -AEC) အတွက် အရေးကြီးပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီသည် အာဆီယံ၏ ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြေလျှော့မှုဖြစ်စဉ်အတွက် အရေးကြီးပါသည်။ ဤပေါ်လစီများ ရေးဆွဲထားရှိမှသာ ဈေးကွက်များကို ပိုမိုဖွင့်လှစ်နိုင်ခြင်း၊ လုပ်ငန်း

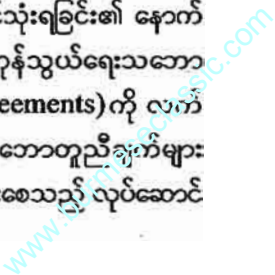


သစ်များဝင်ရောက်မှုကို လက်ခံနိုင်ခြင်း၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုမရှိသည့် အပြုအမူများကို ကာကွယ်နိုင်ခြင်းနှင့် မျှတသောယှဉ်ပြိုင်မှု (Fair competition) ကိုဖြစ်ထွန်းစေခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ဤအကြောင်းအချက်များကြောင့် အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတိုင်းသည် ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် ယှဉ်ပြိုင်မှု ဥပဒေပေါ်လစီ သို့မဟုတ် လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းများကို တိုက်ဖျက်သော ဥပဒေနှင့် ပေါ်လစီများ (Anti-monopoly policies and laws) ကိုရေးဆွဲ ပြဋ္ဌာန်းရန် လိုအပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အာဆီယံ၏ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေပေါ်လစီ

အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအဆင့် မတူညီကြပေ။ ထိုနည်းတူစွာပင် အာဆီယံနိုင်ငံများ၏ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာပေါ်လစီဝန်းကျင် (Institutional policy environment) နှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ ပေါ်လစီဝန်းကျင် (Commercial policy environment) တို့သည်လည်း ကွဲပြားခြားနားလျက်ရှိသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေကာမူ အာဆီယံနိုင်ငံအများစုသည် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ဆွဲဆောင်ရန်အလို့ငှာ ၎င်းတို့၏စီးပွားရေးကို လွတ်လပ်ခွင့်ပြုကြပြီး စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းထိန်းချုပ်မှုများကို လျော့ချလျက်ရှိပါသည်။ အာဆီယံနိုင်ငံများသည် စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေးနှင့် တရားစီရင်ရေးကိစ္စရပ်များတွင် ကွဲပြားခြားနားမှုရှိသော်လည်း ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေနှင့် ပေါ်လစီကို စတင်ကျင့်သုံးရန် လက်ခံကြိုဆိုကြပါသည်။ နိုင်ငံဖြတ်ကျော်စီးပွားရေး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် (Cross border co-operation) ကိုမြှင့်တင်ရန်နှင့် မိမိတို့နိုင်ငံ၏စီးပွားရေးကို ပိုမိုဖွင့်လှစ်ရန်အတွက် ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေနှင့် ပေါ်လစီကို လက်ခံကြိုဆိုကြခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အာဆီယံအတွင်း ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေပေါ်လစီကျင့်သုံးခြင်း၏ နောက်ထပ်အကြောင်းအချက်မှာ နှစ်နိုင်ငံနှင့် ဒေသဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ (Bilateral and regional trade agreements) ကို လက်မှတ်ရေးထိုးထားသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ အဆိုပါသဘောတူညီချက်များသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို လျော့နည်းစေသည့် လုပ်ဆောင်



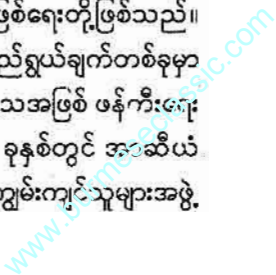
ချက်များအား ကန့်သတ်သော ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ပေါ်လစီများ (WTO policies) နှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်ကြပါသည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေဆိုသည်မှာ စီမံအုပ်ချုပ်မှုအဟန့်အတားများနှင့် စည်းမျဉ်းဥပဒေဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများကို လျော့ကျစေပြီး စည်းမျဉ်းဥပဒေဆိုင်ရာ ကြိုတင်သိရှိနိုင်မှုနှင့် ထင်သာမြင်သာရှိမှုကို ဆောင်ကြဉ်းပေးသည့် နည်းလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း (Competitiveness) ကို မြှင့်မားစေပြီး စီးပွားရေးတိုးတက်မှု (Economic growth) ကိုမြှင့်တင်ပေးသည့် ပေါ်လစီ လက်နက်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း

အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် အာဆီယံစီးပွားရေးပုံစံ (ASEAN Economic Blueprint) အရ ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီကို စတင်ကျင့်သုံးမည်ဖြစ်ကြောင်း ကတိကဝတ်ပြုထားကြပါသည်။ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ဒေသ၏ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်ကို တိုးတက်စေမည့် တန်းတူလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခွင့်နှင့် မျှတသော စီးပွားလုပ်ငန်းပြိုင်ဆိုင်မှု (Level playing field and fair business competition) ကို ရရှိရန်ဖြစ်ပါသည်။ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် ၂၀၁၅ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလတွင် အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း (AEC) ကို အကောင်အထည်ဖော်ရန် ကတိကဝတ်ပြုပြီးလည်း ဖြစ်ပါသည်။

AEC တွင် သော့ချက်ကျသော လက္ခဏာရပ် သို့မဟုတ် ရည်ရွယ်ချက် ၄ မျိုးပါဝင်သည်။ ၎င်းတို့မှာ (၁) တစ်ခုတည်းသော ဈေးကွက်နှင့် ထုတ်လုပ်မှုအခြေခံဒေသ၊ (၂) စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းမြှင့်မားသောဒေသ၊ (၃) စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုညီမျှသောဒေသနှင့် (၄) ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးနှင့် အပြည့်အဝပေါင်းစည်းနိုင်သည့် ဒေသဖြစ်ရေးတို့ဖြစ်သည်။

ဖော်ပြပါ AEC ၏ ရည်ရွယ်ချက်များအနက် ရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုမှာ အာဆီယံကို စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင် နိုင်စွမ်းမြှင့်မားသည့်ဒေသအဖြစ် ဖန်တီးရေးဖြစ်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ ဖန်တီးနိုင်ရေးအတွက် ၂၀၀၇ ခုနှစ်တွင် အာဆီယံစီးပွားရေးဝန်ကြီးများသည် အာဆီယံယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူများအဖွဲ့



(ASEAN Exports Group on Competition -AEGC) ကို တည်ထောင်ရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါသည်။ AEGC သည် ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေနှင့် ပေါ်လစီဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်နှင့် ဆွေးနွေးရန်အတွက် ဒေသဆိုင်ရာဖိုရမ် (Regional forum) တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် AEGC သည် စွမ်းရည်တည်ဆောက်ရေးအစီအစဉ်များ (Capacity buliding programs) ပြုလုပ် ခြင်းအားဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေနှင့် ပေါ်လစီများ စတင်ကျင့်သုံးနိုင်ရေးအတွက် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါသည်။

အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ သဘောတူညီခဲ့သည့် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်မည့် အချက်များအနက် အချက် (၄) ချက်ကို ဖော်ပြလိုပါသည်။ ပထမအချက်မှာ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီကို စတင်ကျင့်သုံးရန်ဖြစ်သည်။ ဒုတိယအချက်မှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီအတွက် တာဝန်ရှိသော အကျင့်စီများ သို့မဟုတ် အရာရှိများ၏ ကွန်ရက် (Network) တည်ထောင်ရန်ဖြစ်သည်။ အဆိုပါကွန်ရက်သည် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီများ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းခြင်းအတွက် ဖိုရမ် (Forum) အဖြစ် ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ တတိယအချက်မှာ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၏ အမျိုးသားယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ (National competition policy) ရေးဆွဲ ရေးအတွက် စွမ်းရည်တည်ဆောက်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်များကို အားပေးရန်ဖြစ်သည်။ နောက်ဆုံးအချက်မှာ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်တွင် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီဆိုင်ရာ အာဆီယံဒေသအတွက် လမ်းညွှန်ချက်စာအုပ်ထုတ်ဝေထားရှိရန်ဖြစ်သည်။ လမ်းညွှန်စာအုပ်ပြဋ္ဌာန်းထုတ်ဝေရာတွင် နိုင်ငံအလိုက် အတွေ့အကြုံများနှင့် နိုင်ငံတကာတွင် ကျင့်သုံးလျက်ရှိသော စံနှုန်းများအပေါ် အခြေခံပြီး မျှတသောယှဉ်ပြိုင်မှုပတ်ဝန်းကျင် ဖန်တီးရေးကို အထောက်အကူပြုရန်ဖြစ်သည်။

Source:www.rodyk.com



စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတွက် အရေးပါသော ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ

ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ (Competition policy) သည် တစ်ခုတည်းသော ဈေးကွက် (Single market) ကို တည်ထောင်လျက်ရှိသည့် အာဆီယံ၏ ရည်ရွယ်ချက်နှင့် နီးစပ်စွာ ဆက်နွယ်နေပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှု ပေါ်လစီသည် ကုန်စည်၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ အရင်းအနှီးနှင့် လုပ်သားတို့ လွတ်လွတ်လပ်လပ်စီးဆင်းတော့မည့် ၂၀၁၅ ခုနှစ် အာဆီယံစီးပွားရေး အသိုက်အဝန်း (AEC) အတွက် အရေးကြီးပါသည်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီနှင့် ပတ်သက်သည့်ကိစ္စရပ်များကို ဆုံးဖြတ်ရန် လုပ်ပိုင်ခွင့် အပ်နှင်းထားသော ယှဉ်ပြိုင်မှုကော်မရှင် (Competition Commission) နှင့် တရားရုံးတို့၏ အခန်းကဏ္ဍမှာလည်း အရေးပါလာတော့မည် ဖြစ်သည်။ ဤ ဆောင်းပါးတွင် ယှဉ်ပြိုင်မှု ပေါ်လစီက ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား (Productivity) နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Investment) တို့ကို မြှင့်တင်ခြင်းအားဖြင့် စီးပွားရေး တိုးတက်မှု (Economic growth) ကို မည်သို့မည်ပုံအထောက်အကူ ပြုကြောင်း ဆွေးနွေးထားပါသည်။

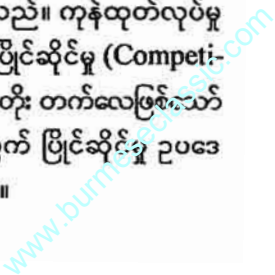
ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှု

စီးပွားရေးတိုးတက်မှု (Economic growth)ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံတစ်

နိုင်ငံအတွင်း ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ပိုမိုထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ထိုကဲ့သို့ ပိုမိုထုတ်လုပ်နိုင် ခြင်းနှင့်အတူ ပြည်သူလူထု၏ အလုပ်အကိုင်နှင့် ဝင်ငွေများလည်း တိုးတက်ရရှိသည့် အခြေအနေဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို စုစုပေါင်း ပြည်တွင်းထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် တိုင်းပြည် ဝင်ငွေ (Gross Domestic Product-GDP) ဖြင့် ယေဘုယျ တိုင်းတာလေ့ရှိသည်။

အိမ်ထောင်စုတစ်ခုချင်း၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်သော တစ်ဦးကျ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု (Positive economic growth per capita) ဖြင့် တိုင်းတာနိုင်သည်။ အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်သော တစ်ဦးကျ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုဆိုသည်မှာ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုကို ထည့်သွင်းတွက်ချက်ပြီးသော သို့မဟုတ် ငွေကြေးဖောင်းပွမှုကို ကာမိသော စီးပွားရေးတိုးတက်မှု (Inflation-adjusted economic growth per capita) ကို ဆိုလိုသည်။ အပေါင်းလက္ခဏာဆောင်သော တစ်ဦးကျ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုက ပြည်သူများ၏ ဝင်ငွေမြင့်မားခြင်းနှင့် ဝယ်နိုင်စွမ်းအားတိုးတက်ခြင်းတို့ကို ရည်ညွှန်းသည်။ ထိုကဲ့သို့ စီးပွားရေးတိုးတက်လျက်ရှိသော နိုင်ငံများတွင် အိမ်ထောင်စုအများအပြားသည် ပိုမိုအဆင့်မြင့်ကောင်းမွန်သော ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို ဝယ်ယူစားသုံးနိုင်ကြပြီး လူနေမှုအဆင့်အတန်းလည်း မြင့်မားလျက်ရှိပါသည်။

စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေသော အကြောင်းအချက်များစွာ ရှိသည်။ အဆိုပါအကြောင်းအချက်များ ပေါင်းစပ်ခြင်းကြောင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သကဲ့သို့ အကြောင်းအချက်တစ်ခုတည်းကြောင့်လည်း စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတိုးတက်ခြင်းနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မြင့်မားခြင်းကဲ့သို့သော သော့ချက်ကျသည့် အချက်များက စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို မြှင့်တင်ရန်အတွက် ပြိုင်ဆိုင်မှု (Competition) ရှိရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိလေ စီးပွားရေးတိုး တက်လေဖြစ်သော်လည်း တရားမျှတသော စီးပွားရေးပြိုင်ဆိုင်မှုအတွက် ပြိုင်ဆိုင်မှု ဥပဒေပေါ်လစီ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။



ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတိုးတက်ခြင်း ဆိုသည်မှာ တူညီသော သွင်းအားစုများကိုအသုံးပြုပြီး ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုပမာဏ ပိုမိုထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် ယခင်က လုပ်သား ၁၀ ယောက်ဖြင့် ကုန်ပစ္စည်း အရေအတွက်အရ ၂၀၀ ထုတ်လုပ်နေရာမှ ယခုအခါ ယင်းလုပ်သား ၁၀ ယောက်ဖြင့်ပင် ပစ္စည်းအရေအတွက် အရ ၂၅၀ ထုတ်လုပ်လာနိုင်ခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု များပြားလာခြင်းက အရင်းအနှီးစုဆောင်းခြင်း (Accumulation of capital) ကို ဖြစ်စေပါသည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတိုးတက်ခြင်းက လုပ်သားများကို ပိုမိုထိရောက် အကျိုးရှိစွာ အသုံးပြုလာနိုင်သည်။ အရင်းအနှီးစုဆောင်းခြင်းက အခြေခံအဆောက် အအုံကိုလည်း တိုးတက်ကောင်းမွန်စေသည်။ ပိုမိုသစ်လွင် ကောင်းမွန်သော လမ်းတံတားများနှင့် ပိုမိုကောင်းမွန်သော ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက်များ (Telecommunication networks) ကို ဖြစ်စေပါသည်။ ထို့ပြင် ကုမ္ပဏီအဆင့် အရင်းအနှီးစုဆောင်းခြင်းက အဆိုပါကုမ္ပဏီပိုင်လုပ်ငန်းနှင့် စက်ရုံ/ အလုပ်ရုံများ၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကို တိုးတက်စေပါသည်။

ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် စွမ်းရည် ၃ မျိုး

ပြိုင်ဆိုင်မှု (Competition) က သွင်းအားစုများကို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးပြုနိုင်စေသည်။ ထို့ပြင် ပြိုင်ဆိုင်မှုသည် စီးပွားရေး တိုးတက်မှုအတွက် ကြိုတင်ရှိထားရမည့် လိုအပ်ချက်တစ်ရပ် (A prerequisite) ဖြစ်ပါသည်။ သာမန်အားဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု၏ ကောင်းကျိုးသက်ရောက်ပုံများကို စွမ်းရည် ၃ မျိုးအဖြစ် အုပ်စုခွဲခြားနိုင်သည်။ ၎င်းတို့မှာ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် (Productive efficiency)၊ တီထွင်ဖန်တီးမှုစွမ်းရည် (Dynamic efficiency) နှင့် ခွဲဝေမှုစွမ်းရည် (Allocative efficiency) တို့ ဖြစ်သည်။

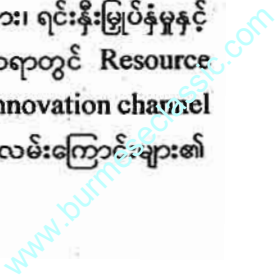
ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် - စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ပြိုင်ဆိုင်ခြင်းက ယင်းတို့၏ သွင်းအားစုများကို အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်း (The most efficient way) ဖြင့်သုံးစွဲစေပါသည်။ ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ကုန်ကျစရိတ်အသက်သာဆုံးဖြင့် ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ တို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ပြိုင်ဆိုင်ခြင်းက သွင်းအားစုများကို လိုထိရောက်

ရောက်သုံးစွဲခြင်းအားဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို တိုးတက်စေသည်။ ဤသည်ကို သွင်းအားစု စွမ်းရည်လမ်းကြောင်း (Resource efficiency channel) ဟူ၍ ခေါ်ဆိုသည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် စွမ်းဆောင်ရည်မရှိသော လုပ်ငန်းများ စီးပွားရေးလောကမှ ထွက်ခွာသွားစေ သည်။ ထို့ပြင် စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသော ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများ ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်လာပြီး ဈေးကွက်ဝေစုများရရှိ စေပါသည်။ ထို့ကြောင့် လုပ်ငန်းများပြိုင်ဆိုင်ခြင်းက စွမ်းဆောင်ရည်မရှိသော လုပ်ငန်းများ၏ နေရာတွင် စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသော လုပ်ငန်းများဖြင့် အစားထိုးပေးသည်။ ဤသည်ကို အဝင်/အထွက်လမ်းကြောင်း (Entry/exit channel) ဟူ၍ခေါ်ဆိုသည်။

တီထွင်ဖန်တီးမှုစွမ်းရည် - လုပ်ငန်းများပြိုင်ဆိုင်ခြင်းက ကုမ္ပဏီများအား ဈေးကွက် ပိုမိုရရှိရေးအတွက် ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုသစ်များ တီထွင်ဖန်တီးခြင်းကို ဖြစ်စေသည်။ ထို့ကြောင့် ပြိုင်ဆိုင်ခြင်းက တီထွင်ခြင်းမှတစ်ဆင့် နည်းပညာ တိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေပါသည်။ တီထွင်မှုမှ တစ်ဆင့် နည်းပညာ တိုးတက်စေသောကြောင့် တီထွင်မှုလမ်းကြောင်း (Innovation channel) ဟုခေါ်သည်။

ခွဲဝေမှု စွမ်းရည် - စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ ပြိုင်ဆိုင်လုပ်ကိုင်ခြင်းက စားသုံးသူများလိုချင်(သို့မဟုတ်)တောင်းဆိုသော ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ ကိုသာလျှင် ထုတ်လုပ်စေသည်။ စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝသောခွဲဝေခြင်း (Efficient allocation) ဆိုသည်မှာ စားသုံးသူများအနေဖြင့် ၎င်းတို့တန်ဖိုးထားသော ကုန်စည် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်ပြီး စရိတ်အနည်းဆုံးဖြင့် ထုတ်လုပ်သောအရာကို ဝယ်ယူစားသုံးခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။

တကယ်လက်တွေ့တွင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းရည်နှင့် တီထွင်ဖန်တီးမှုစွမ်းရည်တို့က ခွဲဝေမှုစွမ်းရည်ထက် ပို၍အရေးကြီးသည်။ ထို့ကြောင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု၊ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုတို့ကြား ဆက်နွှယ်မှုကိုလေ့လာရာတွင် Resource efficiency channel, Entry/exit channel နှင့် Innovation channel တို့ကို အလေးထားကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။ ဤလမ်းကြောင်းများ၏ သဘောတရားကို ဆက်လက်ရှင်းပြရန် ရှိပါသည်။



ပညာရှင်များ၏ ကောက်ချက်

ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် စီးပွားရေး တိုးတက်မှုတို့၏ ဆက်စပ်မှုကို လက်တွေ့လေ့ လာထားသောပညာရှင်များ၏ ကောက်ချက် ၄ မျိုးဖြင့် အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြနိုင်သည်-

- (က) လွတ်လပ်သောဈေးကွက်များနှင့် ပြည်ပပြိုင်ဆိုင်မှုက ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို တိုးတက်စေသည်။ (Open markets and competition from abroad increase productivity.)
- (ခ) ပြိုင်ဆိုင်မှုက ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းထိ တိုးတက်စေသည်။ (Competition contributes with up to 70 percent to productivity growth.)
- (ဂ) ပြိုင်ဆိုင်မှုက ဈေးကွက်အရွယ်အစားကိုကြီးမားစေသည်။ ထို့ပြင် စွမ်းဆောင်ရည်မရှိသော ကုမ္ပဏီများ၏ နေရာတွင် စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝသော ကုမ္ပဏီများဖြင့် အစားထိုးပေးသည်။ (Competition increases with market size and allows more efficient companies to replace less efficient companies.)
- (ဃ) ဈေးကွက်အတွင်းဝင်ရောက်ရန် လွယ်ကူမှုက စီးပွားရေးနှင့် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကိုတိုးတက်စေသည်။ (Market entry increases economic growth and productivity.)

ပေါ်လစီချမှတ်သူများအတွက် ထိရောက်သည့် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီ (Effective competition policy) ကို ချမှတ်ရန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ပြိုင်ဆိုင်မှုနည်းလမ်းအမျိုးမျိုး (A wide range of competition instruments) ကို ဆက်လက်ဖော်ပြသွားပါမည်။



ငွေကြေးစစ်ပွဲ

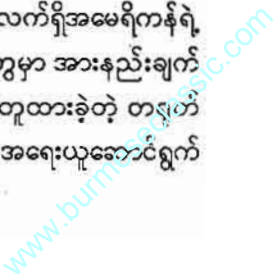
အမေရိကန်အထက်လွှတ်တော်က တရုတ်နိုင်ငံဟာ ငွေကြေးကစားမှု (Currency manipulation) ပြုလုပ်နေတဲ့အတွက် လက်တုံ့ပြန်ဖို့လိုကြောင်း အဆိုတင်သွင်းခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်သမ္မတ ဘားရတ်အိုဘားမားကလည်း တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ မမျှတတဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်တွေ (Unfair trade practices) က အမေရိကန်စီးပွားရေးကို ထိခိုက်စေကြောင်း ၇-၁၀-၂၀၁၁ ရက်နေ့မှာ စွပ်စွဲပြောကြားလိုက်ပါတယ်။

“တရုတ်နိုင်ငံဟာ သူ့နိုင်ငံအကျိုးရှိဖို့နဲ့ တခြားနိုင်ငံတွေ အထူးသဖြင့် အမေရိကန်နစ်နာဖို့အတွက် ကုန်သွယ်မှုကိုကစားတဲ့နေရာမှာ အလွန် တက်ကြွထက်သန်ပါတယ်” လို့ အမေရိကန်သမ္မတက ကြေညာလိုက်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဘေကျင်းအစိုးရဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် ယွမ်ငွေတန်ဖိုးကို နိမ့်ချထားကြောင်း အိုဘားမားကစွပ်စွဲလိုက်ပါတယ်။ “အဲဒီလိုယွမ်ငွေတန်ဖိုးကို နိမ့်ချထားတာဟာ သူတို့ရဲ့ ပို့ကုန်တွေ (Exports) ကိုဈေးနှုန်းသက်သာစေပြီး ကျွန်တော်တို့ပို့ကုန်တွေရဲ့ ဈေးနှုန်းကို မြင့်တက်စေပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်တွေမှာ တိုးတက်မှုတချို့ရှိခဲ့တာ၊ ယွမ်ငွေတန်ဖိုးနည်းနည်းမြင့်တက်ခဲ့တာကို တွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒါနဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး” လို့လည်း ဘားရတ်အိုဘားမားက ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

အမေရိကန်နိုင်ငံရဲ့ ရွေးကောက်ပွဲနီးကပ်လာတာနဲ့အတူ အလုပ်လက်မဲ့နှုန်းမြင့်မားနေတာတွေက အဆိုကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ထောက်ခံတွန်းအားပေးနေပါတယ်။ အဆိုထဲမှာလည်း တရုတ်ရဲ့ ယွမ်တန်ဖိုးနိမ့်ကျနေဦးမယ်ဆိုရင် တရုတ်ပို့ကုန်တွေအပေါ် လက်တုံ့ပြန်တဲ့ အကောက်ခွန်တွေ (Retaliatory duties) ကောက်ခံဖို့ တောင်းဆိုထားပါတယ်။ ဒီအစီအစဉ်ဟာ အလုပ်အကိုင်များစွာ ဖန်တီးပေးနိုင်ကြောင်း၊ တရုတ်နဲ့ ကုန်သွယ်ရာမှာဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အမေရိကန်ရဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြမှု (Trade deficit) ကိုလျော့ကျစေနိုင်ကြောင်း သိရှိရပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ ဒီလိုလုပ်တာဟာ အမေရိကန်-တရုတ် ကုန်သွယ်ရေးစစ်ပွဲ (Trade war) ကိုဖြစ်စေနိုင်ကြောင်း၊ ယွမ်ငွေတန်ဖိုးမြင့်လာခြင်းက ဗီယက်နမ်နဲ့ မလေးရှားတို့လိုနိုင်ငံတွေရဲ့ စက်မှုကုန်ချောထုတ်လုပ်မှုကိုတိုးတက်စေပြီး အလုပ်အကိုင်ပိုမိုရရှိစေနိုင်ကြောင်း၊ အမေရိကန်ရဲ့ ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ အလုပ်အကိုင်ရရှိမှုကို တိုးတက်စေမှာမဟုတ်ကြောင်းလည်း သိရှိရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီအစီအစဉ်အောင်မြင်ခဲ့ပါက အမေရိကန်နိုင်ငံအတွင်းရှိ တရုတ်ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ စားသောက်ကုန်တွေရဲ့ ဈေးနှုန်းတွေမြင့်တက်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ အမေရိကန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေနဲ့ အိမ်ထောင်စုတွေကို ကူညီရာမရောက်ဘဲ ဒုက္ခပေးရာရောက်စေနိုင်ပါတယ်။

တရုတ်ကို အရေးယူဆောင်ရွက်ဖို့ အချိန်တန်ပြီဖြစ်ကြောင်း၊ ယွမ်တန်ဖိုးမြင့်တက်ခြင်းက တရုတ်လုပ်သားတွေကို ပိုမိုချမ်းသာကြွယ်ဝလာစေနိုင်ကြောင်း၊ အမေရိကန်ထုတ်ကုန်တွေကို ပိုပြီးဝယ်ယူလာနိုင်ကြောင်း၊ ဒီအချက်ကအလုပ်အကိုင်တွေကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပြီး ကုန်သွယ်ရေးကွာဟချက် (Trade gap) ကို ကျဉ်းမြောင်းစေနိုင်ကြောင်းလည်း သုံးသပ်ပြောဆိုနေကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ မမျှတတဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်တွေ (Unfair trade practices) ကို ကုစားဖို့အတွက် လက်ရှိအမေရိကန်ရဲ့ ဥပဒေနဲ့ နိုင်ငံစုံအငြင်းပွားမှုဖြေရှင်းရေး အစီအစဉ်တွေမှာ အားနည်းချက်တွေရှိနေကြောင်း၊ ဥပမာအနေနဲ့ အစိုးရချင်းသဘောတူထားခဲ့တဲ့ တရုတ်ထုတ်လုပ်သူတွေကို အခွင့်အရေးပေးတဲ့အစီအစဉ်တွေ အရေးယူဆောင်ရွက်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း ဝေဖန်ပြောကြားနေကြပါတယ်။



ဒီဖြစ်ရပ်၊ ဒီအဆို၊ ဒီပြိုင်ပွဲဟာ ၂၀၀၇-၂၀၀၈ ခုနှစ်က စတင်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကြောင့် အမေရိကန်စီးပွားရေးကျဆင်းမှု အထဲ နှေးနေတာ၊ အလုပ်လက်မဲ့ ၉ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ထိမြင့်တက်နေတာ၊ အလုပ် လက်မဲ့ပြဿနာက သမ္မတအိုဘားမားရဲ့ ဒုတိယသက်တမ်းကို အနှောင့် အယှက်ပေးနိုင်တာတွေအပေါ် အခြေခံကြောင်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

တရုတ်ထိပ်တန်းသတင်းစာတစ်စောင်မှာတော့ “အမေရိကန်ဟာ သူတို့ မဖြေရှင်းနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးပြဿနာတွေအတွက် ရောဂါအားလုံးကို ကုစားနိုင်မယ့် ကုထုံးအနေနဲ့ ဒီအဆိုပြုချက်ကို တင်ပြလိုက်ပြီဖြစ်ပါတယ်။ ယွမ် တန်ဖိုးနှိမ်ချထားတဲ့ကိစ္စကို နိုင်ငံရေးအရအသုံးပြုလိုက်တာဖြစ်ပါတယ်” လို့ အမေရိကန်ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းသူတွေကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် ဝေဖန်ထားကြောင်း ပါခင်ဗျား။

Source:channelnewsasia(7-10-2011)



အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် ဖြစ်ပေါ်လာပုံနှင့် ပဏာမခြေလှမ်းများ

ဘဏ်ဖြစ်ပေါ်လာပုံ

အိန္ဒိယနိုင်ငံ ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် (Export -Import Bank of India) သည် နိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်ကို ငွေကြေးဖြည့်ဆည်းထောက်ပံ့ပေးလျက် ရှိသော ပထမတန်းအဖွဲ့အစည်းဖြစ်ပါသည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန် ဘဏ်ကို “၁၉၈၁ ခုနှစ် အိန္ဒိယနိုင်ငံ ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်အက်ဥပဒေ” (Export-Import Bank of India Act 1981) အရ ၁၉၈၂ ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ခဲ့သည်။ အိန္ဒိယအစိုးရသည် အိန္ဒိယမှတင်ပို့သော ပို့ကုန်များကို မြှင့်တင်ရန်သာမက အထွေထွေစီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှင့်အတူ နိုင်ငံ၏ ပြည်ပကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့ကိုလည်း တိုးမြှင့်ရန်အတွက် ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်ကို စတင်တည်ထောင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် (Exim Bank of India) သည် နိုင်ငံ ဖြတ်ကျော်ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကိုမြှင့်တင်ရာတွင် တွန်းအား တစ်ရပ် ဖြစ်သည့်အပြင် သော့ချက်ကျသော အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလည်းဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာပေါ်တွင်ရှိသော အခြားပို့ကုန်ချေးငွေအေဂျင်စီများ (Export Credit Agencies) ကဲ့သို့ပင် ပို့ကုန်ချေးငွေထုတ်ချေးသူ အဖြစ် စတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့

သော အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ကာလရှည်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာခဲ့သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ရှင်သန်တိုးတက်ရေးအတွက် အဓိကအခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်ဆောင်ရွက်သော အဖွဲ့အစည်းဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။ အထူးသဖြင့် အသေးစားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (Small and medium enterprises-SMEs) ရှင်သန်ကြီးထွားရေးကို ပံ့ပိုးကူညီနိုင်ခဲ့သည်။ ထိုကဲ့သို့ပံ့ပိုးကူညီရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အဆင့်တိုင်းတွင်ရှိသော ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးမျိုးကို ပံ့ပိုးကူညီခဲ့ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် နည်းပညာတင်သွင်းခြင်းနှင့် ပို့ကုန်အမျိုးအမယ်များပြားရေးမှသည် ပို့ကုန်ထုတ်လုပ်ခြင်း (Export production)၊ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း (Export marketing)၊ သင်္ဘောမတင်မီနှင့် သင်္ဘောတင်ပြီးနောက်ပိုင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းနှင့် ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့အထိ ပံ့ပိုးကူညီခဲ့ပါသည်။

ပဏာမခြေလှမ်းများ

- အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်၏ ပဏာမခြေလှမ်းများ သို့မဟုတ် စတင်လုပ်ဆောင်သော ဝန်ဆောင်မှုများမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။
- (၁) အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အိန္ဒိယနိုင်ငံမှ ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရန် အလားအလာရှိသည့် ပို့ကုန်များကို အဓိကတွန်းအားပေးသည့် အဖွဲ့အစည်းများဖြစ်ပါသည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အလားအလာကောင်းသော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကို ဘက်စုံဝန်ဆောင်မှုပေး ကူညီပါသည်။ အဆိုပါပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ ပို့ကုန်အဆက်အသွယ်များ တိုးပွားခိုင်မာရေးကို ကူညီဆောင်ရွက်ပေးပါသည်။ အထူးသဖြင့် ကမ္ဘာ့ဘဏ်၊ အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်၊ အာဖရိကဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်နှင့် ဥရောပပြန်လည်တည်ဆောက်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်ကဲ့သို့သော နိုင်ငံစုံငွေကြေးထောက်ပံ့သော အေဂျင်စီများ (Multilateral funded agencies) က ပံ့ပိုးကူညီသော ပို့ကုန်အဆက်အသွယ်များ တိုးတက်ခိုင်မာရေးကို ကူညီဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။
 - (၂) အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ပြည်ပငွေရေးကြေးရေးအဖွဲ့

အစည်းများ၊ ပြည်ပအစိုးရများနှင့် ၎င်းတို့၏ အေဂျင်စီများသို့ ချေးငွေ အမျိုးအစားများကို တိုးချဲ့ထုတ်ချေးပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ ထုတ်ချေးခြင်း အားဖြင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံက ထုတ်လုပ်သော ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ၎င်းတို့က ဝယ်ယူတင်သွင်းကြမည်ဖြစ်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံထုတ် ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို အကြွေး ဝယ်ယူတင်သွင်းစေရန် အိန္ဒိယပို့ကုန် သွင်းကုန်ဘဏ်က ငွေကြေး ထုတ်ချေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အိန္ဒိယပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ချေးငွေအန္တရာယ်များ (Credit risks) မှလည်း ကာကွယ်ပေးသည်။ အထူးသဖြင့် အသေးစားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကို ချေးငွေအန္တရာယ်များမှ ကာကွယ်ပေးသည်။

(၃) အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်၏ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ငွေကြေးပံ့ပိုး ကူညီရေးအစီအစဉ်က ပြည်ပတွင် သွားရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလျက်ရှိ သော အိန္ဒိယနိုင်ငံသားများအတွက် လိုအပ်ချက်အမျိုးမျိုး (A variety of facilities) ကို ဖြည့်ဆည်းပေးသည်။ အဆိုပါ ဖြည့်ဆည်းပေးမှု များအဖြစ် ပြည်ပတွင် နိုင်ငံခြားလုပ်ငန်းများနှင့် ငွေကြေးအရင်းအနှီး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လိုသော အိန္ဒိယကုမ္ပဏီများကို ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်းနှင့် ပြည်ပလုပ်ငန်းများတွင် အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်က တိုက်ရိုက်ငွေကြေး ထည့်ဝင်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်းတို့ကို တွေ့မြင် နိုင်သည်။ ထို့ပြင် တိုက်ရိုက်ငွေကြေးထည့်ဝင်ခြင်း မဟုတ်သော လိုအပ်ချက်များကိုလည်း ဖြည့်ဆည်းပေးသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ပြည်ပလုပ်ငန်းများက ပြည်တွင်းတွင် ငွေကြေးချေးယူခြင်းအတွက် ငွေကြေးချေးငွေအမိန့်များထုတ်ပေးခြင်း (Letters of Credit) နှင့် အာမခံချက်ပေးခြင်းတို့ (Guarantees) ကို ဖြည့်ဆည်းပေးသည်။

(၄) အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အိန္ဒိယရူပီးဖြင့်ဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံခြားငွေကြေးများဖြင့်ဖြစ်စေ ချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်းအားဖြင့် ငွေရေးကြေး ရေးအကူအညီပေးပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ အကူအညီပေးရာတွင် လက်ရှိ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန် သို့မဟုတ် အဆင့်မြှင့်

တင်ရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ ထုတ်ကုန်သစ်ထုတ်လုပ်ရန်အတွက်လည်းကောင်း ကူညီပေးသည်။ ထို့ပြင် ကုန်ထုတ်လုပ်ရာတွင် အသုံးပြုသော စက်ပစ္စည်းကိရိယာ သို့မဟုတ် နည်းပညာရရှိရေးအတွက်လည်း ငွေကြေးပံ့ပိုးကူညီပါသည်။ လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးရာတွင် ပို့ကုန်ဦးစားပေးထုတ်လုပ်သည့် အသေးစားနှင့် အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (SMEs)ကို အဓိကထားကူညီပါသည်။ SME များ၏ ပို့ကုန်စွမ်းရည်များ (Export capabilities) တိုးတက်ရေးနှင့် နိုင်ငံတကာပြိုင်ဆိုင်နိုင်စွမ်း (International competitiveness) မြင့်မားရေးအတွက် ရည်ရွယ်၍ ငွေရေးကြေးရေးအကူအညီပေးခြင်းဖြစ်ပါသည်။

(၅) အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ပို့ကုန်ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးအတွက် ငွေကြေးကူညီသော အစီအစဉ် (Export Marketing Finance Programme) ကိုထားရှိပါသည်။ ဤအစီအစဉ်အရ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အသေးစားနှင့် အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ပို့ကုန်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး လုပ်ဆောင်ချက်များအတွက် SME များကို ထောက်ပံ့ပေးသည်။ မဟာဗျူဟာကျသော ပို့ကုန်ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးရေး စီမံကိန်းနှင့် စနစ်ကျသော ပို့ ကုန်ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးရေး စီမံကိန်းများ (Strategic and systematic export market development plans) အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းအတွက် လိုအပ်သော အသုံးစရိတ်များကို ပံ့ပိုးကူညီပါသည်။

(၆) အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ကျေးလက်ဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ်ကိုလည်း ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်မှာ အိန္ဒိယကျေးလက်လုပ်ငန်းများကို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်နှင့် ချိတ်ဆက်ပေးရန်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ကျေးလက်လုပ်ငန်းများ၏ ပို့ကုန်စွမ်းရည်ကိုမြှင့်တင်ပြီး ကျေးလက်ဆင်းရဲသားများအတွက် အကျိုးရှိစေရန်လည်း ရည်ရွယ်သည်။

(၇) SME များကို ကူညီရန်အလို့ငှာ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ပို့ကုန်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း (Export Marketing

Services-EMS) အစီအစဉ်ကို ထားရှိသည်။ EMS မှတစ်ဆင့် ပြည်ပဈေးကွက်များတွင် SME ထုတ်ကုန်များအလိုက် ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်ရန်ဖြစ်သည်။ အလားအလာရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မိတ်ဖက်များ ရှာဖွေဖော်ထုတ်ခြင်းမှသည် ပို့ကုန်အမှာစာများ ရရှိ သည်အထိ အဆင့်တိုင်းတွင် ဝန်ဆောင်မှုပေးရန်ဖြစ်ပါသည်။

- (၈) အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ငွေရေးကြေးရေးပံ့ပိုးကူညီသည့် အစီအစဉ်များအပြင် တန်ဖိုးရှိသော သတင်းအချက်အလက်များ၊ အကြံဉာဏ်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကိုလည်း ဖြည့်ဆည်းပေးသည်။ ဤသတင်းအချက်အလက်နှင့် အကြံဉာဏ်များက ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင် များအား ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများနှင့် ပို့ကုန်အခွင့်အလမ်းများကို သုံးသပ် နိုင်စေပါသည်။ ထို့ပြင် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ ပြိုင်ဆိုင်နိုင်မှုကို တိုးတက်စေပြီး နိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွင် ရင်ပေါင်တန်းလုပ်ဆောင် လာစေနိုင်ပါသည်။

Source: eximbankindia



အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်၏ ပို့ကုန်ဦးစားပေးယူနစ်များသို့ ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း

အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ပို့ကုန်ဦးစားပေးယူနစ်များအတွက် ငွေကြေးဖြည့်ဆည်းခြင်း (Finance for export oriented units) ကို ဆောင်ရွက်ပါသည်။ ထိုသို့ဆောင်ရွက်ရာတွင် ပြည်ပတင်ပို့သော ကုမ္ပဏီများအတွက် ကာလအလိုက်ချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်း (Term finance) နှင့် လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီးအတွက် ချေးငွေများထုတ်ချေးခြင်း (Working capital finance) တို့ကို ဖြည့်ဆည်းပေးသည်။

ကာလအလိုက်ချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်း

ကာလအလိုက်ချေးငွေများကို အောက်ဖော်ပြပါအတိုင်း ထုတ်ချေးပေးသည်-

- (၁) စီမံကိန်း/ပရောဂျက်အတွက် ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း (Project finance)
- (၂) စက်ပစ္စည်းကိရိယာများအတွက် ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း (Equipment finance)
- (၃) နည်းပညာနှင့် ဆက်စပ်လျက်ရှိသော ဝန်ဆောင်မှုများ ယင်သွင်း

ခြင်းအတွက် ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း (Import of technology & related services)

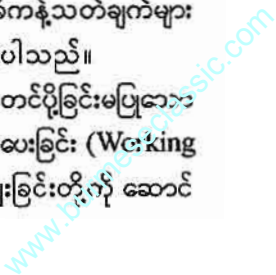
- (င) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီများ သို့မဟုတ် တံဆိပ်များ ဝယ်ယူရေးအတွက် ချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်း (Aquisitions of businesses/companies /brands)
- (၅) ပို့ကုန်အမျိုးအမယ်များပြားရေး သို့မဟုတ် သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းအတွက် ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း (Export product development or research and development)
- (၆) အထွေထွေလုပ်ငန်းချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း (General corporate finance)

လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီးအတွက် ဖြည့်ဆည်းပေးရာတွင် မငွေကြေး ထုတ်ချေး၍ ဖြည့်ဆည်းခြင်း (Funded)နှင့် ငွေကြေးမဟုတ်သော ဖြည့်ဆည်းခြင်း (Non-funded) ဟူ၍ ပုံပိုးကူညီပါသည်။ အောက်ပါအမျိုးအစား ၅ မျိုးအတွက် လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီးချေးငွေများ ထုတ်ချေးသည် -

- (၁) ၂ နှစ်ထက်နည်းသော လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီးချေးငွေများ (Working capital loans less than 2 years)
- (၂) ၅ နှစ်မပိုသော ကာလရှည်လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီး ချေးငွေများ (Long term working capital up to 5 years)
- (၃) ပို့ကုန်ဘီလ်များ လျှော့လဲခြင်း (Export bills discounting)
- (၄) ပို့ကုန်ထုတ်ပိုးမှုချေးငွေ (Export packing credit)
- (၅) ငွေသားစီးဆင်းမှုအတွက် ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း (Cash flow financing)

ငွေကြေးထုတ်ချေးခြင်းမဟုတ်သော ပုံပိုးမှုပိုင်းတွင် ငွေလွှဲစာတမ်းကန့်သတ်ချက်များ (Letter of credit Limites) နှင့် အာမခံကန့်သတ်ချက်များ (Guarantee Limits) ကို ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်ပေးပါသည်။

ထို့ပြင် အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ပို့ကုန်တင်ပို့ခြင်းမပြုမီကုမ္ပဏီများကိုလည်း လုပ်ငန်းသုံး အရင်းအနှီးဖြည့်ဆည်းပေးခြင်း (Working capital finance) နှင့် ကာလအလိုက်ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်းတို့ကို ဆောင်



ရွက်ပေးပါသည်။ ပို့ကုန်တင်ပို့ခြင်းမပြုသော ကုမ္ပဏီများ (Non-exporting companies) အတွက် လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီးချေးငွေအဖြစ် ကုန်ကြမ်းအများအပြားတင်သွင်းရန်အတွက် ထုတ်ချေးပါသည်။ ထို့အတူ အဆိုပါ ကုမ္ပဏီများအတွက် ကာလအလိုက်ချေးငွေအဖြစ် စက်ပစ္စည်းကိရိယာများ တင်သွင်းရန်အတွက် ထုတ်ချေးပါသည်။

ပို့ကုန်ချေးငွေများထုတ်ချေးခြင်း

အထက်ဖော်ပြပါ ဖြည့်ဆည်းမှုများအပြင် အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အောက်ပါအတိုင်းပို့ကုန်ချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်း (Export finance) ကို ဆောင်ရွက်ပါသည်-

(၁) သင်္ဘောမတင်မီချေးငွေ (Pre-shipment credit)

(၂) သင်္ဘောတင်ပြီး ချေးငွေ (Post-shipment credit)

(၃) ဝယ်ယူသူများ၏ ချေးငွေ (Buyer's credit)

(၄) ရောင်းချသူများ၏ ချေးငွေ (Seller's credit)

ရောင်းချသူများ၏ ချေးငွေတွင် အနာဂတ်ပေးချေမှု ချေးငွေ (Deferred payment credit) လည်း ပါဝင်သည်။

(၅) လျှော့လဲတိလ်များ (Bills discounting)

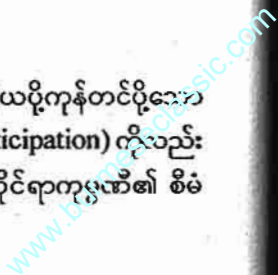
(၆) ပို့ကုန်ကြေးကျန်များအတွက် ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း (Export receivables financing)

(၇) ကုန်ပစ္စည်းများ သိုလှောင်ခြင်းအတွက် ငွေကြေးထုတ်ချေးခြင်း (Warehousing finance)

(၈) ပို့ကုန်အမျိုးအစားအလိုက် ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း (Export lines of credit)

ရပိုင်ခွင့်ထည့်ဝင်ခြင်း

ထို့ပြင် အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အိန္ဒိယပို့ကုန်တင်ပို့သော ကုမ္ပဏီများအတွက် ရပိုင်ခွင့်ထည့်ဝင်ခြင်း (Equity participation) ကိုလည်း လုပ်ဆောင်သည်။ ဤကဲ့သို့ထည့်ဝင်ခြင်းမှာ သက်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီ၏ စီမံ



ထွက်ကြေးစာပိုင်းနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပုံများ

ကိန်း/ပရောဂျက်အသုံးစရိတ်ကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း အထောက်အကူပြုရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။ အဆိုပါအသုံးစရိတ်တွင် ပရောဂျက်အသစ်စတင်ခြင်း၊ လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ခြင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် တံဆိပ်များဝယ်ယူခြင်း (Acquisition of business/ company/ brands)၊ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးအသုံးစရိတ်များ ပါဝင်သည်။

သိရှိထားရမည့်အချက်များ

ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်၏ ချေးငွေများကို အိန္ဒိယရူပီးဖြင့်ဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံခြားငွေကြေးဖြင့်ဖြစ်စေ ရရှိနိုင်ပါသည်။ ကာလအလိုက်ချေးငွေကို ၁၀ နှစ်အထိ ချေးယူရရှိနိုင်ပါသည်။ ကာလရှည်လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီး (Long term working capital) ကို ဘဏ်က ထုတ်ချေးခြင်းမပြုပါ။ သို့သော် အထူးကိစ္စရပ်အဖြစ် သတ်မှတ်ပါက ၁၅ နှစ်အထိ ချေးငွေရယူနိုင်ပါသည်။ အခြားသိရှိထားရမည့်အချက်မှာ အတိုးနှုန်းဖြစ်သည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ပုံသေအတိုးနှုန်း (Fixed interest rate) နှင့် နှုန်းရှင်အတိုးနှုန်း (Floating interest rate) ဟူသော အတိုးနှုန်းများဖြင့် ငွေကြေးထုတ်ချေးပါသည်။

ချေးငွေပြန်လည်ပေးဆပ်နိုင်သော နည်းလမ်းများမှာ အကြွေးကို အရစ်ကျပြန်လည်ပေးဆပ်ခြင်း (Amortizing)၊ အတိုးကို မှန်မှန်ပေးဆပ်ပြီး အချိန်စေ့သည့်နေ့တွင် အတိုးနှင့် အရင်းအားလုံးကို ပြန်လည်ပေးဆပ်ခြင်း (Balloon) နှင့် အချိန်စေ့သည့်နေ့တွင် ပုံသေအတိုးနှုန်းဖြင့် ပြန်လည်ပေးဆပ်ခြင်း (Bullet) တို့ဖြစ်သည်။

Source: eximbankindia



အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်၏ ရည်ရွယ်ချက်၊ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့နှင့် ပို့ကုန်ချေးငွေများ ထုတ်ချေးခြင်း

ရည်ရွယ်ချက်များ

၁၉၈၁ ခုနှစ် အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ် အက်ဥပဒေတွင် ဘဏ်၏ ရည်ရွယ်ချက်များကို ဖော်ပြထားပါသည်။ ဘဏ်၏ ရည်ရွယ်ချက်များမှာ ပို့ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသို့ ငွေရေးကြေးရေးအကူအညီ (Financial assistance) ဖြည့်ဆည်းပေးရန်၊ ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ တင်ပို့ တင်သွင်းခြင်းအတွက် အထောက်အကူပေးလျက်ရှိသော အဖွဲ့အစည်းများ ကြား ညှိနှိုင်းပေါင်းစပ်ရာတွင် အဓိကငွေရေးကြေးရေး အဖွဲ့အစည်း (Principal financial institution) အဖြစ်ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်သည်။ ထိုကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် တိုင်းပြည်၏ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှု (International trade) ကို မြှင့်တင်ရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ပြည်သူများ၏ အကျိုးစီးပွားအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေခံမူများ (Business principles) ကို ချမှတ်လိုက်နာစေရေးကိုလည်း ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါသည်။

ဘဏ်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့ (Board)

အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်ကို ၁၉၈၁ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလတွင်

လွတ်တော်အက်ဥပဒေအရ တည်ထောင်ခဲ့သည်။ အိန္ဒိယအစိုးရက အပြည့်အဝပိုင်ဆိုင်သောဘဏ် (Wholly owned bank) ဖြစ်သည်။ ၁၉၈၂ ခုနှစ် မတ်လတွင် ဘဏ်လုပ်ငန်းများ စတင်ဆောင်ရွက်လည်ပတ်ခဲ့သည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အိန္ဒိယနိုင်ငံတွင် ရှေ့ဆောင်ငွေရေးကြေးရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခု (Apex financial institution) ဖြစ်ပါသည်။

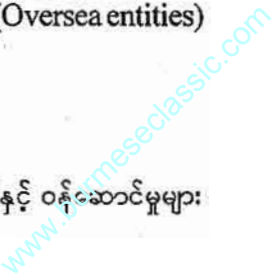
ဘဏ်၏ ကောင်းရာကောင်းကျိုးအတွက် အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်ကို ဘဏ်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့က အစဉ်အမြဲ ဦးဆောင်လမ်းညွှန်မှုပေးပါသည်။ အဖွဲ့တွင်ပါသော ပုဂ္ဂိုလ်များမှာ အဆင့်မြင့်ပေါ်လစီချမှတ်သူများ၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းအထူးကျွမ်းကျင်သူများ၊ စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးတွင် ဦးဆောင်လျက်ရှိသော လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ပို့ကုန်သို့မဟုတ် သွင်းကုန် သို့မဟုတ် ငွေရေးကြေးရေးလုပ်ငန်းတွင်ရှိသော လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံရင့်ကျက်သူများ ပါဝင်သည်။ လက်ရှိဘဏ်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးအဖွဲ့တွင် ပါဝင်သော ထိပ်တန်းအဆင့်ပုဂ္ဂိုလ်များမှာ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၊ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန၊ စက်မှုဝန်ကြီးဌာနနှင့် အိန္ဒိယအစိုးရတို့မှ ပုဂ္ဂိုလ်များ၊ အိန္ဒိယဗဟိုဘဏ် ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ၊ အိန္ဒိယစက်မှုဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌ၊ အိန္ဒိယပြည်နယ်ဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌများ၊ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် သုတေသနနှင့် သတင်းအချက်အလက်စနစ် ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်တို့ဖြစ်ကြသည်။

ပို့ကုန်ချေးငွေများထုတ်ချေးခြင်း

အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် အောက်ပါပို့ကုန်ချေးငွေ လိုအပ်ချက်များ (Export credit facilities) ကိုဖြည့်ဆည်းပေးပါသည်။ အဆိုပါချေးငွေလိုအပ်ချက်များကို အိန္ဒိယတိုင်းရင်းသားကုမ္ပဏီများနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များအပြင် ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်များ (Oversea entities) သို့ ဖြည့်ဆည်းပေးပါသည်။

တိုင်းရင်းသားကုမ္ပဏီများသို့ ထုတ်ချေးခြင်း

ပြည်ပနိုင်ငံများနှင့် စာချုပ်ချုပ်ဆို၍ ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ



တင်ပို့လျက်ရှိသော တိုင်းရင်းသားကုမ္ပဏီများအတွက် အောက်ပါဈေးငွေ လိုအပ်ချက်များကို ထုတ်ချေးလျက်ရှိပါသည် -

(၁) သင်္ဘောမတင်မီဈေးငွေ (Pre-shipment Credit)

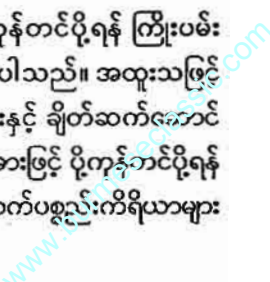
ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ပို့ကုန်တင်ပို့ရန်အတွက် သင်္ဘော မတင်မီ ဈေးငွေလိုအပ်ချက်ကို အိန္ဒိယ ငွေကြေး(ရူပီး)အပြင် နိုင်ငံခြားငွေ ကြေး (Foreign currency) ဖြင့်လည်း ထုတ်ချေးသည်။ အဆိုပါ ဈေးငွေကို ကုန်ချောထုတ်လုပ်သောအဆင့်တွင် လိုအပ်မည့်ငွေကြေးအတွက် ဖြည့် ဆည်းခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်အတွက် အဆိုပါဈေးငွေဖြင့် ကုန်ချောထုတ်လုပ်ရာတွင် လိုအပ်မည့် ကုန်ကြမ်းနှင့် အခြားသွင်းအားစု များကို ဝယ်ယူနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

(၂) ရောင်းချသူ၏ ဈေးငွေ (Supplier's Credit)

ဤဈေးငွေသည် သင်္ဘောတင်ပြီးနောက်ပိုင်းတွင် ထုတ်ချေးသော ဈေးငွေ (Post-shipment credit) ဖြစ်သည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ အတွက် ဈေးငွေသက်တမ်းကို တိုးမြှင့်ပေးသည့် အစီအစဉ် ဖြစ်ပါသည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်အတွက် ပြည်ပတင်ပို့ထားသော ကုန်စည်တန်ဖိုး ကျသင့်ငွေကို ပြည်ပသွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ (Oversea importers) ထံမှ မရရှိမီကာလတွင် အဆင်ပြေစေရန် ဘဏ်က ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်း ဖြစ်သည်။

(၃) ပို့ကုန်တင်ပို့ရန်အလားအလာရှိသူများ (Project exporters)

အိန္ဒိယတိုင်းရင်းသားလုပ်ငန်းရှင်သည် ပို့ကုန်တင်ပို့ရန် ကြိုးပမ်း အားထုတ်နေစဉ်အတွင်း ငွေကြေးအသုံးစရိတ်လိုအပ်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် ပို့ကုန်စတင်တင်ပို့နိုင်ရေးအတွက် ပြည်ပကုမ္ပဏီများနှင့် ချိတ်ဆက်ကောင် ရွက်ရာတွင် အသုံးစရိတ်လိုအပ်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပို့ကုန်ဘင်ပို့ရန် အတွက် ကုန်ကြမ်းစရိတ်များ၊ ဝန်ထမ်းလစာများနှင့် စက်ပစ္စည်းကိရိယာများ



အတွက် အသုံးစရိတ်များ ကုန်ကျရန်ရှိပါသည်။ အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန် ဘဏ်က အဆိုပါအသုံးစရိတ်လိုအပ်ချက်ကို ပို့ကုန် စတင်တင်ပို့မည့် လုပ်ငန်းရှင်များသို့ ထုတ်ချေးခြင်းဖြစ်သည်။

(၄) နည်းပညာနှင့် အကြံဉာဏ်ဝန်ဆောင်မှုများတင်ပို့သည့် လုပ်ငန်းရှင်များသို့ ထုတ်ချေးခြင်း

(Exporters of consultancy & technological services)

အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် နည်းပညာနှင့် အကြံဉာဏ်ဝန်ဆောင်မှုများကို ပြည်ပသို့ တင်ပို့သော အိန္ဒိယပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသို့ အထူးချေးငွေ (Special credit) ထုတ်ချေးသည်။ ဤသို့ ထုတ်ချေးခြင်းက အဆိုပါ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအား ပြည်ပသွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ (Oversea importers) ထံမှ ငွေကြေးမရရှိကာလအတွင်း အဆင်ပြေစေပါသည်။ ပြည်ပတင်ပို့ထားသည့် ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ငွေကြေးမရရှိမီကာလအတွင်း ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ငွေကြေးအခက်အခဲပြေလည်စေရန် ကူညီခြင်းဖြစ်ပါသည်။

(၅) အာမခံချေးငွေလိုအပ်ချက်များ (Guarantee facilities)

အိန္ဒိယကုမ္ပဏီများသည် အာမခံကြေးများ ကြိုတင်ပေးချေထားနိုင်ရန်အတွက် အဆိုပါချေးငွေများ ကို ရရှိနိုင်သည်။ ပြည်ပကုမ္ပဏီများနှင့် ပို့ကုန်စာချုပ်များ ချုပ်ဆိုရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ သွင်းကုန်ရောင်းဝယ်ခြင်းများ (Import transactions) အတွက်လည်းကောင်း လိုအပ်မည့် အာမခံကြေးများကို ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်က ထုတ်ချေးခြင်းဖြစ်သည်။

ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များအတွက် ချေးငွေများ

(Credit for Commercial banks)

အိန္ဒိယပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်သည် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဘဏ်များသို့ အတိုးနှုန်းလျှော့ချထားသော ချေးငွေ (Rediscounting credit) ကို ထုတ်ချေးပါသည်။ အဆိုပါချေးငွေများက ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်

များအား ယင်းတို့ဖောက်သည်များ၏ ပို့ကုန်ငွေတောင်းခံလွှာများ (Export bills) အတွက် အတိုးနှုန်းလျှော့ချပေးနိုင်ပါသည်။ ထို့ပြင် ပို့ကုန်သွင်းကုန် ဘဏ်က ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များအား Supplier's credit ထုတ် ချေးနိုင်ရေးအတွက်လည်း ချေးငွေထုတ်ချေးသည်။ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဘဏ်များက အဆိုပါချေးငွေများကို အိန္ဒိယပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသို့ ထုတ် ချေးခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

အိန္ဒိယတိုင်းရင်းသားကုမ္ပဏီများအတွက် အခြားချေးငွေများ (Other Facilities for Indian companies)

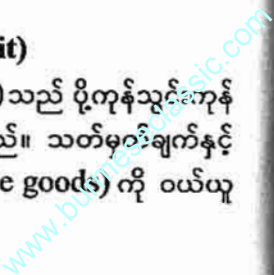
အိန္ဒိယနိုင်ငံအတွင်းတွင် စာချုပ်ချုပ်ဆိုသော အိန္ဒိယတိုင်းရင်းသား ကုမ္ပဏီများကို ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်က ငွေကြေးလိုအပ်ချက်ဖြည့်ဆည်း ပေးပါသည်။ သို့သော် အဆိုပါကုမ္ပဏီများသည် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ နိုင်ငံခြား ကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီ (Foreign Trade Policy) အရ ယုံကြည်စိတ်ချရ သော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအဖြစ် သတ်မှတ်ထားသည့်ကုမ္ပဏီများ ဖြစ်ရပါ မည်။ သို့မဟုတ် ပို့ကုန်ရငွေကို နိုင်ငံခြားငွေကြေးဖြင့် ရရှိမည်ဟူသော ပေးချေမှုနည်းလမ်းအရ စာချုပ်ချုပ်ဆိုသော ကုမ္ပဏီဖြစ်ရပါမည်။ ဖော်ပြပါ ကုမ္ပဏီများ၏ ငွေကြေးစီးဆင်းမှုပြတ်လပ်ခြင်းများ (Cash flow defilits) ကို ဖြည့်ဆည်းရန်အတွက် ပို့ကုန်သွင်းကုန်ဘဏ်က ထုတ်ချေးခြင်းဖြစ်ပါ သည်။

ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်များသို့ ထုတ်ချေးခြင်း

ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ထုတ်ချေးသော ချေးငွေများမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါသည်-

(၁) ဝယ်ယူသူ၏ချေးငွေ (Buyer's credit)

ပြည်ပဝယ်ယူသူများ (Oversea buyers) သည် ပို့ကုန်သွင်းကုန် ဘဏ်ထံမှ Buyer's credit ကို ရယူနိုင်ပါသည်။ သတ်မှတ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီသော အိန္ဒိယမှ ကုန်စည်များ (Eligible goods) ကို ဝယ်ယူ



ငွေကြေးစနစ်နှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ရွက်ပုံများ

တင်သွင်းရန်အတွက် အဆိုပါဈေးငွေကို ရယူနိုင်သည်။ ပြည်ပဝယ်ယူသူက အိန္ဒိယကုမ္ပဏီသို့ အဆိုပါကုန်စည်အတွက် ငွေကြေးပေးချေမှုနောက်ကျခြင်းအတွက် အဆိုပါဈေးငွေကို ဘဏ်က ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်းဖြစ်သည်။

(၂) သတ်မှတ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီသော

ကုန်စည်များအတွက် ဈေးငွေ

အိန္ဒိယတွင် ထုတ်လုပ်သည့် ပြည်ပတင်ပို့ရန် သတ်မှတ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီသော ကုန်စည်များ (Eligible goods) ဖြစ်သည့် ရင်းနှီးကုန်စည် (Capital goods)၊ စက်နှင့် စက်ပစ္စည်း (Plant and machinery)၊ စက်မှုကုန်ချောများ (Industrial manufactures)၊ တာရှည်ခံစားသုံးကုန်စည်များ (Consumer durables) နှင့် အခြားပို့ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် ဈေးငွေများ ရရှိနိုင်ပါသည်။ အဆိုပါကုန်စည်များသည် အိန္ဒိယအစိုးရ ပို့ကုန်သွင်းကုန်ပေါ်လစီ (Exim Policy) အရ ပြည်ပတင်ပို့ရန် သတ်မှတ်ချက်နှင့် ကိုက်ညီသော ကုန်စည်များ ဖြစ်ရပါမည်။

Source: eximbankindia



အစိုးရက လစာတိုးပေးတယ်၊ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်သွားတော့ ဝန်ထမ်းက မရဘူး

အခြေခံဝန်ထမ်းများ၏ လစာနှုန်းထားများ သိသိသာသာ တိုးမလာသော်လည်း အခြေခံစားသောက်ကုန်ဈေးနှုန်းနှင့် နေထိုင်မှုစရိတ်မှာ ဆက်တိုက်မြင့်တက်လျက်ရှိရာ ရငွေ၊ သုံးငွေ မလုံလောက်သည့်အတွက် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သည်။ နောက်ဆက်တွဲအခြေအနေများနှင့်ပတ်သက်ပြီး စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ကုန်သွယ်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနမှ လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးသိန်းမြင့်ဝေကို The Voice က တွေ့ဆုံမေးမြန်းဖော်ပြအပ်ပါသည်။

The Voice - ပထမဆုံးပေါ့။ ကုန်ဈေးနှုန်းက ဘယ်လိုအချက်တွေကြောင့် တက်လေ့ရှိသလဲ။

UTMW - ကုန်ဈေးနှုန်းတက်စေတဲ့ အကြောင်းအရာတွေထဲမှာတော့ နှစ်မျိုးရှိတာပေါ့။ ပထမတစ်ဆင့်က ငွေကြေးဖောင်းပွမှုဆိုတဲ့ Inflation ကို နည်းနည်းသိထားဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်း အရင်ပြောချင်ပါတယ်။ ဥပမာ ရွှေဈေးတက်တယ်၊ ဒေါ်လာဈေးတက်တယ်၊ ကားဈေးတက်တယ်။ ဒါကိုတော့ ငွေဖောင်းပွမှုလို့မခေါ်ဘူး။ **Over All** ဘက်မှ **General Prices** အရပ်ရပ်ဈေးနှုန်းတွေတက်မှ ငွေဖောင်းပွတယ် လို့ခေါ်တာ

ပါ။ ငွေကြေးဖောင်းပွတယ်ဆိုတာ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တာ၊ စံအားဖြင့်ပြောပါဆိုရင် Consumer Price Index (CPI) စားသုံးသူ ဈေးဆနှုန်းကိန်း တက်တာပေါ့။ တစ်နည်းအားဖြင့် သိသိသာလေးတက်မှ။ ကာလကလည်း ကြာကြာလေးတက်မှ။ တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ်တက်လာတာမျိုး။ ရာခိုင်နှုန်းအားဖြင့် ပြောရရင် နှစ်ရာခိုင်နှုန်းအထက်ပေါ့။

The Voice - ဟုတ်ကဲ့။ ငွေကြေးဖောင်းပွကြောင့် ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်း ထပ်ရှင်းပေးပါဦး။

UTMW - ငွေဖောင်းပွတယ်ဆိုတာ နှစ်မျိုးရှိတယ်။ Demand Pull Inflation (ဝယ်လိုအားက ဆွဲဈေးမြင့်တာ) နဲ့ Cost Push Inflation (ကုန်ကျစရိတ်မြင့်လို့ ဈေးတက်လာတာ)။ အခုဖြစ်တဲ့ လက်ရှိအခြေအနေကို ပြောမယ်ဆိုရင် ဘာလို့တက်ရတာလဲဆိုတဲ့အကြောင်းရင်းက အဓိကတော့ Cost Push Inflation ကြောင့်ဖြစ်နိုင်တယ်။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကြောင့် ဈေးတက်လာတာ။ ပြောရရင် နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း မတည်ငြိမ်တာ။ ဒေါ်လာဈေးတက်တာပေါ့။ ဒေါ်လာဈေးတက်လာလို့ ကုန်ဈေးနှုန်းတွေတက်လာတယ်လို့ ပြောလို့ရတယ်။

The Voice - အခုပြောခဲ့တာက သိအိုရီအရပေါ့။ အဲတော့ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံအနေနဲ့ တခြားနိုင်ငံနဲ့မတူဘဲ ခြွင်းချက်အနေအထားကြောင့် ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တာမျိုးရှိလား။

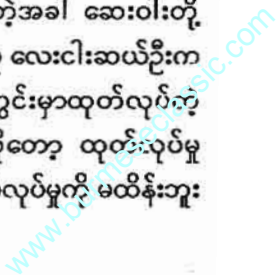
UTMW - ခြွင်းချက်ကတော့ ဈေးကစားတာကြောင့်လည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ အခုဟာက ဒေါ်လာဈေးတက်လာတယ်၊ သွင်းကုန်ဈေးတွေတက်လာတယ်။ ဒါကြောင့်မို့လို့ ဈေးကစားချင်တဲ့သူက လိုတာထက်ပိုပြီး တက်ပစ်လိုက်တာမျိုးတွေလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကတော့ ခြွင်းချက်လို့ပြောလည်းရတယ်၊ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေမှာတော့ ဒီလိုပဲ ဖြစ်တတ်တာပဲ။

The Voice - အစိုးရသစ်လက်ထက်အတွင်းမှာ လစာနှစ်ကြိမ်တိုးခဲ့တယ်ပေါ့ဆရာ။ အဲဒီလိုကြောင့်ရော ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တာမျိုးကရော၊ ပြောရရင်တော့ လစာမတိုးခင်ကလည်းက ကုန်ဈေးနှုန်းက တက်ရိပ်ပြနေတာ၊ လစာတိုးပြီးလာနဲ့ ကုန်

ဈေးနှုန်းက တက်ပြီးသားဖြစ်နေတာမျိုးလေ။ အဲဒါကို ရှင်းပြပေးပါဦး။

UTMW - လစာတိုးတဲ့နှုန်းထားတွေက အာဆီယံပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နိုင်ငံတကာနဲ့ပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီမှာကနည်းလေ့ရှိတယ်။ ဒါက အောက်ခြေကစပြီး ညွှန်ချုပ်အထိပေါ့လေ။ တကယ်ရတဲ့လစာနဲ့ အသုံးစရိတ်က တော်တော်လေးကွာပါတယ်။ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တာချည်းပဲ ပြောလို့မရဘူး။ ဝင်ငွေနဲ့အပြင်က ကုန်ဈေးနှုန်းနဲ့က လိုက်လျောညီထွေဖြစ်ဖို့လိုတယ်။ လစာလည်းတက်တယ်။ ကုန်ဈေးနှုန်းကိုလည်း ထိန်းပေးနိုင်မယ်ဆိုရင်ကောင်းတာပေါ့။ လစာတိုးပေးမယ့် ကုန်ဈေးနှုန်းတက်လို့ အစိုးရတိုးပေးတဲ့လစာက ကျွန်တော်တို့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့လက်ထဲကိုမရောက်တော့ဘူး။ ကုန်သည်တွေရဲ့လက်ထဲကိုပဲ ရောက်သွားတယ်။ တကယ်တမ်းတော့ ကုန်ဈေးနှုန်းက မတက်လည်း ရတာပဲ။ ဒါပေမဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကတော့ အကျိုးအမြတ်လိုချင်လို့လုပ်တာ။ ရတဲ့နည်းလမ်းနဲ့ သူတို့ကတော့လုပ်မှာပဲ။ ဒါကတော့နည်းနည်း အရေးကြီးပါတယ်။

ဒီလိုဖြစ်တဲ့အခါ ကျွန်တော်တို့က ဘာလိုလဲဆိုတော့ competition policy လို့ခေါ်တဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုမူဝါဒတွေ၊ ဥပဒေတွေ လိုလာတယ်။ လက်ရှိလည်း ကျွန်တော်တို့ စီးပွားရေးနဲ့ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနက ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေကို ရေးဆွဲနေပါတယ်။ လွှတ်တော်ကို တင်ထားတဲ့အနေအထားရောက်နေပါပြီ။ အတည်ပြုဖို့လည်းနီးပြီလို့ ယူဆပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ အာဆီယံနိုင်ငံအားလုံးသဘောတူညီမှုအရ ၂၀၁၅ မှာ နိုင်ငံအားလုံး competition policy ရေးဆွဲပြီးဖြစ်ရမယ်။ အစိုးရက လစာတိုးပေးတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေကို ရစေချင်တယ်။ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်လိုက်တော့ ဝန်ထမ်းကမရဘဲ လုပ်ငန်းရှင်လူနည်းစုက ညှိပြီးကုန်ဈေးနှုန်းကို တက်လိုက်တယ်။ အခုလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ ဒေါ်လာဈေးတက်တဲ့အခါ ဆေးဝါးတို့ ဘာတို့မှာ သက်ဆိုင်ရာဈေးကွက်ကို ဦးဆောင်နေတဲ့သူ လေးငါးဆယ်ဦးက ညှိပြီးတော့ ဈေးနှုန်းတက်လိုက်လို့ရတယ်။ ပြည်တွင်းမှာထုတ်လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေဆိုရင်လည်း သူတို့က ဘာလုပ်မလဲဆိုတော့ ထုတ်လုပ်မှုကိုထိန်းမယ်။ ဈေးနှုန်းကိုတက်မယ်။ အမှန်တော့ ထုတ်လုပ်မှုကို မထိန်းဘူး



ဆိုရင် ဒါမျိုး ဖြစ်စရာမရှိဘူး။ အဲလိုမျိုးမဖြစ်အောင် ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းပြီးတော့ အရေးယူဆောင်ရွက်လို့ရတယ်။ ဒါကအရေးကြီးတယ်။ ဆိုလိုချင်တာက ဈေးကွက်ကို ထိန်းကျောင်းဖို့ ဒီလိုထိန်းဖို့တော့ လိုတယ်။ ဆိုတော့ လစာ တက်တယ်ဆိုရင် တစ်ဖက်ကလည်း ကုန်ဈေးနှုန်းကို ဘယ်လိုထိန်းကျောင်း မလဲဆိုတဲ့ နည်းစနစ်ကိုပါ စဉ်းစားဖို့လိုလာပါတယ်။

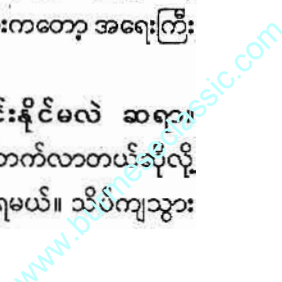
The Voice - ဒီလို ဈေးနှုန်းကို ထိန်းချုပ်လိုက်ရင် ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ်ကို သွားထိပါးသလိုမျိုးရော ဖြစ် မနေဘူးလား။

UTMW - အဲလိုကတော့ဖြစ်တာပေါ့။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်မှာ ဈေးနှုန်းက အခရာပဲလေ။ ဈေးကွက်နဲ့ဈေးနှုန်းကို လွှတ် ထားရမယ်။ စီးပွားရေးပညာရှင်တွေကလည်း ဈေးနှုန်းထိန်းချုပ်တာကို မကြိုက်ဘူး။ ဆန်ဈေးနှုန်းတက်တယ်။ ဆန်ကုန်သည်တွေ ဖမ်းတယ်။ ဒါမျိုး တွေကမဖြစ်သင့်ဘူးလေ။ ဒါပေမဲ့လို့ တစ်ဖက်ကပြန်တွက်တဲ့ အခါကျတော့ ခုနကပြောတဲ့ competition law တို့၊ competition policy တို့နဲ့ဈေးကွက် ကို ပြန်ထိန်းကျောင်းရမှာ။ မထိန်းကျောင်းလို့မရဘူး။ ဘာလို့တုန်းဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့က ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံ။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဆင်းရဲတဲ့နိုင်ငံ။ ဒါ့ကြောင့် အစိုးရရဲ့ ဝင်ရောက်ထိန်းကျောင်းမှုလိုတယ်။ ထိန်းကျောင်းဖို့လိုတဲ့အခါမှာ ထိန်းကျောင်းဖို့ နည်းလမ်းလေးတွေလည်း ကျွန်တော်တို့အတွက် အရေးကြီး လာတာပေါ့။

အခုဒေါ်လာဈေးတက်တယ်။ သူ့သိပ်တက်လာတယ်ဆိုရင် ဗဟို ဘဏ်က ထိန်းကျောင်းရမယ်။ ကျသွားရင်လည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ ငွေဖောင်းပွ မယ်။ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်လာမယ်ဆိုရင်လည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ အစိုးရအနေနဲ့ ဒါကို အနီးကပ်စောင့်ကြည့်နေရမယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုန်ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်ရေး ကော်မတီကို ဖွဲ့ထားတာပေါ့။ ထိန်းကျောင်းတဲ့နည်းလမ်းကတော့ အရေးကြီး တယ်။

The Voice - ဒါဆို ဘယ်လိုပုံစံနဲ့ ထိန်းကျောင်းနိုင်မလဲ ဆရာ။

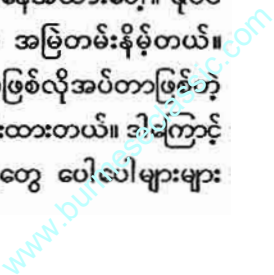
UTMW - အခုဒေါ်လာဈေးတက်တယ်။ သူ့ သိပ်တက်လာတယ်ဆိုလို့ ရှိရင် ဗဟိုဘဏ်ကထိန်းကျောင်းပေးရမယ်။ သိပ်ကျသွား



တယ်ဆိုလို့ရှိရင်လည်း ဗဟိုဘဏ်က ထိန်းကျောင်းပေးရမယ်။ ကုန်ဈေးနှုန်းကိုလည်း အဲလိုပဲ။ အစိုးရက အနီးကပ်စောင့်ကြည့်နေရမှာ။ တောက်လျှောက် ကြည့်နေရမယ်။ ထိန်းကျောင်းတဲ့နေရာမှာ ထိန်းကျောင်းတဲ့ အစီအစဉ်လေးတွေက အရေးကြီးတာပေါ့။ ဥပမာ ဒေါ်လာဈေးတက်သွားလို့ အရောင်းအဝယ်လုပ်နေတဲ့သူတွေကို ကျွန်တော်တို့က လိုက်ဖမ်းလို့မရဘူး။ ဘာလုပ်မှာလဲဆိုတော့ Open Market Operation ကိုသွားရမှာ။ လွတ်လပ်သောဈေးကွက်အတွင်း အစိုးရရဲ့ ဝင်ရောက်ဆောင်ရွက်မှု။ ဒါနဲ့သွားရမယ်။ ဒေါ်လာဈေးတွေ သိပ်တက်သွားပြီ၊ တက်ရိပ်ကရှိနေပြီဆိုရင် ဗဟိုဘဏ်က ဒေါ်လာထုတ်ရောင်းပေးရမယ်။ အဲလိုရောင်းနိုင်တဲ့ ပါဝါလည်းရှိအောင်လည်း ဖန်တီးထားရမယ်။ ဒေါ်လာဈေး သိပ်ကျနေပြီဆိုရင်လည်း ဝယ်ပေးရမယ်။ ဆန်ဈေးနှုန်းတွေ သိပ်တက်နေပြီဆိုရင် အစိုးရကဆန်ထုတ်ရောင်းနိုင်အောင် စီစဉ်ပေးရမယ်။ ဥပမာ ဆန်တစ်ပြည်ဆိုလို့ရှိရင် ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက်တဲ့ဈေးထက် တက်နေပြီဆိုလို့ရှိရင် ဖြစ်စေချင်တဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ထုတ်ရောင်းပေးရမယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒါမျိုးက ရေရှည်လုပ်လို့တော့ မရဘူးပေါ့နော်။ ဆိုရှယ်လစ်အစိုးရလက်ထက်တုန်းကလည်းအဲလိုမျိုးတွေနဲ့ ရောင်းခဲ့တော့ စီးပွားရေးအဆင်မပြေဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒါမျိုးတွေတော့ ရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့လို့ အဲဒီအစီအစဉ်တွေတော့ ထားပေးရမယ်။

The Voice - ပြည်တွင်းကထုတ်တဲ့ အခြေခံစားသောက်ကုန်တွေက ဈေးနှုန်းမငြိမ်ဘူး၊ အတက်ကြမ်းတက်တယ်ပေါ့။ လောင်စာဆီတို့လို စားအုန်းဆီတို့လို သွင်းကုန်တွေက ကျတော့ အဲလိုမဟုတ်ဘူး။ ငြိမ်တယ်။ အဲဒါ ဘာကြောင့်လဲဆရာ။

UTMW - ကျွန်တော်တို့က ဖွံဖြိုးဆဲနိုင်ငံဆိုတော့ အခြေခံစားသောက်ကုန်ထုတ်လုပ်တာကိုပဲ အားကိုးရတဲ့အခါကျတော့ ဈေးနှုန်းကို သူက အချိန်မရွေး ကောက်တက်ပစ်လို့ရတဲ့အနေအထားပေါ့။ နိုင်ငံတကာမှာ နွားနို့တို့၊ ကြက်ဥဈေးနှုန်းတို့တွေဟာ အမြဲတမ်းနိမ့်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ဒီနွားနို့နဲ့ ကြက်ဥဟာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တာဖြစ်တဲ့အတွက် ဖွံဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေမှာ အဲဒီဈေးနှုန်းတွေကို ထိန်းထားတယ်။ ဒါကြောင့် အမြဲတမ်းကို တက်တယ်ဆိုတာ ရှိကိုမရှိဘူး။ လူတွေ ပေါ့ပါးများများ



ထွေကြွေစွမ်းနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပီပျား

စားသုံးနိုင်အောင်လို့ စနစ်ကိုက အဲလိုလုပ်ထားတာ။ ဒီမှာကတော့ အဲဒီဟာ တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီးတော့ ထိန်းချုပ်မှု တစ်စုံတရာမရှိဘူး။ နောက်တစ်ခုက သူတို့ရဲ့ ထုတ်လုပ်မှုကမငြိမ်ဘူး။ ထုတ်လုပ်မှုကမငြိမ်တဲ့အခါကျတော့ အတက်ကြမ်းမယ်၊ အကျကြမ်းမယ်။

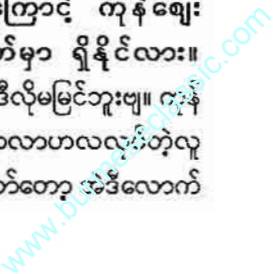
The Voice - ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တာကို အကြောင်းပြုပြီး နိုင်ငံရေးကစားတာမျိုးတွေရောရှိခဲ့လား၊ ကုန်ဈေးနှုန်းကို အသုံးပြုပြီးတော့မှ ဖြစ်လာတဲ့နောက်ဆက်တွဲတွေက ဘယ်လောက်ထိ ကြီးကြီးမားမား ဖြစ်ခဲ့တာမျိုးရှိလဲ စသဖြင့်ပေါ့။

UTMW - ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တဲ့အတွက်ကြောင့် ဘာဖြစ်လဲဆိုတော့ နှစ်ချက်ရှိတယ်။ ပထမအချက်က နိုင်ငံအနေနဲ့ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်ကို ကျဆင်းစေတယ်။ ဒါကတစ်ချက်။ နိုင်ငံသားတစ်ဦးချင်းအနေနဲ့ကြည့်မယ် ဆိုရင် သူတို့ရဲ့ welfare ကိုထိခိုက်စေတယ်။ သူတို့ရဲ့ သက်သာချောင်ချိရေးခေါ်မလား၊ သူတို့ရဲ့ ကောင်းကျိုးချမ်းသာခေါ်မလား၊ ဒါကိုထိခိုက်စေတာပေါ့။ အဲလိုထိခိုက်စေတာကနေ အလုပ်လက်မဲ့ဖြစ်စေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ကျဆင်းစေတာမျိုး ဖြစ်လာတယ်။ အဲလိုတွေဖြစ်ပြီဆိုရင် တိုင်းပြည်စီးပွားရေး ကျတာပဲလေ။

တိုင်းပြည်စီးပွားရေးကျပြီဆိုရင် နိုင်ငံရေးအရ ပျော့ကွက်ပေါ်လာနိုင်တယ်၊ နင်းစရာဖြစ်လာနိုင်တယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ လှုံ့ဆော်လို့ကောင်းတဲ့ အနေအထားဖြစ်လာနိုင်တယ်။ တကယ်တမ်း နိုင်ငံရေးဘာညာ ဖြစ်လာပြီဆိုလို့ ရှိရင်လည်း ဆင်းရဲတဲ့နေရာတွေကစဖြစ်တာ။ ဒါကြောင့် အဲဒီဟာတွေကို သတိထားရမှာ၊ အစိုးရအနေနဲ့ ဒီကုန်ဈေးနှုန်းကို နီးနီးကပ်ကပ် စောင့်ကြည့်သင့်တယ်။ ကုန်ဈေးနှုန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး နောက်ဆက်တွဲဆိုးကျိုးတွေဖြစ်လာပြီ။ ဆိုးကျိုးတွေဖြစ်လာတဲ့အခါမှာ ခုနကလှုံ့ဆော်ဖို့ အရမ်းလွယ်လာပြီ။

The Voice - နောက်တစ်ခုကကောလာဟလကြောင့် ကုန်ဈေးနှုန်းတက်တာမျိုးရော ဒီနေ့ခေတ်မှာ ရှိနိုင်လား။

UTMW - လက်ရှိကတော့ ကျွန်တော်အနေနဲ့ အဲဒီလိုမမြင်ဘူးဗျ။ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်အောင်လည်း ဒီလိုကောလာဟလလွှမ်းမိုးတဲ့လူရှိမယ်လို့လည်းမထင်ဘူး။ နိုင်ငံရေးအရတော့ ကျွန်တော်တော့ အဲဒီလောက်



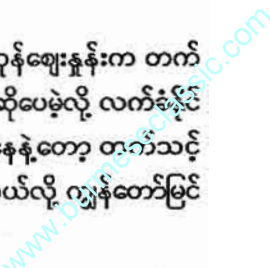
ကြီး ထဲထဲဝင်ဝင်မသိဘူး။ နောက်တစ်ခုက ဈေးကွက်ကိုလွှတ်ပေးထားလို့လည်း ကောလာဟလတွေ မရှိတာပေါ့။ ကောလာဟလဆိုတာက ချုပ်တည်းထားလေလေ ကောလာဟလက လွှင့်လို့ကောင်းလေလေလို့ မြင်ပါတယ်။ အခုက လက်ရှိအစိုးရလက်ထက်မှာ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို တော်တော်လေး ကျင့်သုံးလာတာတွေရတယ်။ ၂၀၁၁ နောက်ပိုင်းပေါ့။ ဒီမတိုင်ခင်ကတော့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်လို့ ပြောပေမယ့်လို့ သိပ်မပီပြင်ခဲ့ဘူး။ ဘာကြောင့် ဒီလိုပြောရလဲဆိုရင် ငွေလဲနှုန်းကို တပြေးညီလုပ်ခဲ့တယ်။ အမှန်ကတော့ နှုန်းရှင်ပေါ့။ အဲဒီနောက်ပိုင်း မကြာခင်မှာပဲ ဗဟိုဘဏ်ကို သီးခြားလွှတ်လုပ်ခွင့်ပေးခဲ့တယ်။ ဒီဟာမျိုးတွေကြောင့် ကောလာဟလတွေ အရမ်းနည်းသွားပါပြီ။

The Voice - နောက်တစ်ခုကကျတော့ နိုင်ငံတကာမှာရော ကုန်ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်အောင် ဘယ်လိုလုပ်ကြလဲဆရာ။

UTMW - ကုန်ဈေးနှုန်းက တက်တာလည်းမကောင်းဘူး၊ ကျတာလည်းမကောင်းဘူး။ တည်ငြိမ်တာ ကြိုက်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ဈေးနှုန်းရဲ့ သဘောသဘာဝက နည်းနည်းတော့ တက်နေမှ။ ဒါလေးလည်း လက်ခံထားရမယ်။ တည်ငြိမ်တယ်ဆိုပြီး လုံးဝမတက်ဘဲနေရင် သဘာဝမကျဘူး။ နည်းနည်း တက်ရင်းတက်ရင်းကနေ အများကြီးခေါင်ခိုက်သွားရမယ်လို့တော့ မဆိုလိုဘူးပေါ့လေ။ ဒီလို နည်းနည်းချင်းတက်တဲ့ပုံစံကတော့ နိုင်ငံတိုင်းမှာပါပဲ။ အရင်တုန်းက ကျွန်တော်တို့က တစ်မတ်၊ ငါးမူးခေတ်ကနေပြီးတော့ ငါးကျပ်၊ တစ်ဆယ်ခေတ်ပေါ့၊ ပြီးတော့ ငါးဆယ်၊ တစ်ရာခေတ်ဆိုပြီး ပြောင်းလာတာပေါ့။ ဒါသည် ဘာလဲဆိုတော့ တဖြည်းဖြည်း တက်လာရာကနေ ဒီလိုဖြစ်လာတာ။ ဂျပန်တို့ဘာတို့မှာလည်း ဒီလိုပါပဲ။

The Voice - လက်ရှိအစိုးရလက်ထက် ကုန်ဈေးနှုန်းတက်လာတဲ့အပေါ် သုံးသပ်ပေးပါဦး။

UTMW - လက်ရှိအစိုးရလက်ထက်မှာလည်း ကုန်ဈေးနှုန်းက တက်တော့ တက်နေတာပဲ။ တက်နေတယ်ဆိုပေမဲ့လို့ လက်ခံနိုင်တဲ့နှုန်းတော့ရှိနေတယ်လေ။ ဒါပေမဲ့ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံအနေနဲ့တော့ တက်သင့်တက်ထိုက်တဲ့နှုန်းထက်တော့ နည်းနည်းတော့များနေတယ်လို့ ကျွန်တော်မြင်



ငွေကြေးဖောင်းအမြင့်စီးပွားရေးဆောင်ပေး

တယ်။ ခုနကပြောတဲ့ နှစ်ရာခိုင်နှုန်းထက်တော့ ပိုနေတယ်။ သီအိုရီအရတော့ နှစ်ရာခိုင်နှုန်းအောက်သွားနေရမယ်။ ဒါဆိုရင် တည်ငြိမ်တယ်ပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ခုလိုဖြစ်တဲ့အတွက် မကောင်းဘူးလို့တော့လည်း ပြောလို့မရဘူး။ အခု ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံသည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် အားယူနေတာ၊ စီးပွားရေးလည်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေတယ်။ အဲတော့ တိုင်းပြည်စီးပွားရေး တက်ရင် ငွေကြေးဖောင်းပမူ လိုက်လာမယ်။ ဒါလေးလည်း ကျွန်တော်တို့ လက်ခံရမယ်။ အဲဒီအခါကျတော့ ကျွန်တော်တို့က ဘယ်ဟာယူမလဲဆိုပြီး ရွေးရတယ်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို လိုချင်ရင် ငွေကြေးဖောင်းပမူကို ခံရမှာပဲ။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကိုလည်း လိုချင်သေးတယ်။ ငွေကြေးဖောင်းပမူကိုလည်း မဖြစ်အောင်ထိန်းချင်သေးတယ်ဆိုရင်တော့ မဖြစ်နိုင် ပါဘူး။

The Voice - အချိန်ပေးဖြေကြားတာ ကျေးဇူးပါဆရာ။

ရဲနိုင်ဦး၊ အောင်မျိုးထက်



ပိုမိုခိုင်မြဲသော အာဆီယံ-တရုတ်အနာဂတ်ခရီးလမ်းဆီသို့

ဆက်နွယ်တိုးတက်မှုအခြေအနေ

အာဆီယံနှင့် တရုတ်နိုင်ငံတို့သည် ဆွေးနွေးဖက်နိုင်ငံများနှင့်အတူ အကြိမ် ၂၀ မြောက် နှစ်ပတ်လည်အခမ်းအနားကို ကျင်းပလျက်ရှိသည်။ ၁၉၉၁ ခုနှစ်တွင် အချိန်ပိုင်းဆွေးနွေးဖက်နိုင်ငံများမှ ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် အချိန်ပြည့်ဆွေးနွေးဖက်နိုင်ငံများအဖြစ်သို့ ဆက်နွယ်မှုတိုးတက်လာခဲ့ သည်။ ထို့နောက် ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် မဟာဗျူဟာမြောက် ကုန်သွယ်ဖက်နိုင်ငံများ အဖြစ်တိုးတက်လာပြီး နောက်ဆုံးအဆင့်အဖြစ် ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်တွင် Asean-China Free Trade Area (ACFTA) ကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့သည်။

ထိုကဲ့သို့ ဆက်နွယ်မှုတိုးတက်လာခဲ့သော်လည်း အာဆီယံအဖွဲ့ဝင် နိုင်ငံများသည် တရုတ်နိုင်ငံကို ခြိမ်းခြောက်သူနိုင်ငံအဖြစ်လည်းကောင်း၊ မျှော်လင့်ချက်ပေးရာနိုင်ငံ သို့မဟုတ် ဒေသစီးပွားရေးကို မြှင့်တင်ပေးရာ နေရာအဖြစ်လည်းကောင်း ရှုမြင်လေ့ရှိပါသည်။ မျှော်လင့်ချက်ပေးသည့် အပိုင်းတွင် တရုတ်၏ ဈေးကွက်အရွယ်အစားကြီးမားမှုနှင့် ဒေသဆိုင်ရာ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဦးဆောင်နိုင်စွမ်းတို့ကို တွေ့ရသည်။ ခြိမ်းခြောက်မှု ပိုင်းအဖြစ် ဈေးနှုန်းနိမ့်ကျသော တရုတ်ထုတ်ကုန်များ လိုမ့်ဝင်လာခြင်းဖြစ်

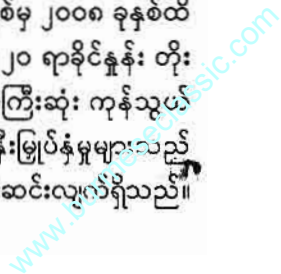
သည်။ တရုတ်၏ ဈေးနှုန်းနိမ့်ကျသော ထုတ်ကုန်များသည် အာဆီယံဈေးကွက်တွင်သာမက ဒေသဆိုင်ရာဈေးကွက်များ သို့မဟုတ် တတိယနိုင်ငံများဖြစ်သော အမေရိကန်၊ ဥရောပသမဂ္ဂနှင့် ဂျပန်ဈေးကွက်များတွင်လည်း အများအပြားနေရာယူလျက်ရှိသည်။ ထို့ပြင် တရုတ်၏ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှု တိုးတက်လျက်ရှိခြင်းနှင့် ၁ ဒသမ ၃ ဘီလျ်ကျော်သော ပြည်တွင်းဈေးကွက်က FDI ကိုဆောင်လျက်ရှိခြင်းတို့ကလည်း ခြိမ်းခြောက်မှုအဖြစ် ရှုမြင်စရာဖြစ်သည်။

တရုတ်နိုင်ငံ၏ ပူးပေါင်းအကောင်အထည်ဖော်မှု

သို့ရာတွင် ပြီးခဲ့သည့် အနှစ် ၂၀ အတွင်း တရုတ်နိုင်ငံက အာဆီယံ၏ စီးပွားရေးကို တိုးတက်စေသကဲ့သို့ ဒေသဆိုင်ရာ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဆောင်ကြဉ်းရာတွင် အာဆီယံနှင့် လက်တွဲဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ပါသည်။ ၁၉၉၇-၉၈ အာရှငွေကြေးအကျပ်အတည်း နောက်ပိုင်းတွင် အာဆီယံ အပေါင်းတစ်အစီအစဉ် (ASEAN+ 1 Mechanism) ကို ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် တရုတ်နိုင်ငံသည် ASEAN + 3 အရဆောင်ရွက်သော ဒေသဆိုင်ရာငွေကြေးထုတ်ချေးသည့်အစီအစဉ်များ (Regional lending arrangements) တွင်လည်းပါဝင်ခဲ့သည်။

ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကျိုးကျေးဇူးများ

နှစ်ဖက်စလုံးမှ ပေါ်လစီချမှတ်သူများ၏ ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုမှုနှင့် အတူ အာဆီယံနှင့် တရုတ်တို့သည် ကောင်းမွန်သောကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အကျိုးကျေးဇူးများကို ခံစားနေရပါသည်။ ၁၉၉၁ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ထိ အာဆီယံ-တရုတ်ကုန်သွယ်ရေးသည် နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ၂၀ ဒသမ ၄ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့သည်။ အလားတူ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၈ ခုနှစ်ထိ အာဆီယံ - တရုတ်ကုန်သွယ်ရေးသည်နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့သည်။ နှစ်ဘက်စလုံးအတွက် ကမ္ဘာ့စတုတ္ထအကြီးဆုံး ကုန်သွယ်ဖက်များ ဖြစ်ခဲ့သည်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် တရုတ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများသည် စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများဆီသို့လည်း စီးဆင်းလျက်ရှိသည်။



အခြားအကျိုးကျေးဇူးများ

တရုတ်နိုင်ငံသည် အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသို့ ခရီးသွားဧည့်သည် အများဆုံးလည်ပတ်သည့် နိုင်ငံလည်းဖြစ်ပါသည်။ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံ များသို့ လည်ပတ်သော တရုတ်ခရီးသွားအရေအတွက်သည် ၂၀၀၂ ခုနှစ် တွင် ၂ ဒသမ ၄ သန်းရှိရာမှ ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် ၄ ဒသမ ၄ သန်းသို့ တိုး တက်လာခဲ့သည်။

တိုးတက်သောစီးပွားရေးဆက်နွယ်မှုနှင့် နွေးထွေးသော နိုင်ငံရေး ဆက်ဆံမှုများရှိသော်လည်း ၁-၁-၂၀၁၀ ရက်နေ့တွင် ACFTAကို စတင်ခဲ့ ခြင်းက အာဆီယံနိုင်ငံများနှင့် ယင်းတို့၏ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းများကြား စိုးရိမ်မှုများစွာ ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့သည်။ တရုတ်အာဏာပိုင်များသည် သွင်းအားစု ဈေးကွက်များ (Factor markets) အတွင်း ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခြင်းအားဖြင့် ၎င်းတို့၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းဆောင်ရည်ကို တမင်သက်သက် မြှင့်တင်ခြင်း ဖြစ်သည်ဟူ၍ အများစုက ယုံကြည်သည်။

သို့ရာတွင် ACFTA တွင် ကိုယ်ပိုင်ကောင်းကျိုးများရှိကြောင်း၊ ACFTA က ၁ ဒသမ ၉ဘီလျံရှိသော စီးပွားရေးဒေသနှင့် ကုန်သွယ်မှု ပမာဏ ၄ ဒသမ ၅ ထရီလီယံကို ဖန်တီးကြောင်း တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှုမသေမချာဖြစ်နေပြီး 'အနောက်နိုင်ငံများ၏ ဝယ်လိုအားကျဆင်းလျက်ရှိသည့်အချိန်တွင် အဆိုပါကောင်းကျိုးများသည် ထူးခြားချက်များ ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ACFTA က ဒေသတွင်းကုန် သွယ်ရေး (Intra-regional trade) အထူးသဖြင့် ဒေသတွင်းနိုင်ငံဖြစ်ကျော် ထုတ်လုပ်မှုကွန်ရက်ကို တဟုန်ထိုးတိုးတက်လာစေသည်။ တစ်ဖန် စင်ကာ ပူ-ကူမင်းမီးရထားလမ်းနှင့် ဘန်ကောက်-ကူမင်းအမြန်လမ်းတို့ကဲ့သို့သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစီမံကိန်းကြီးများတွင် တရုတ်နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများကိုလည်း အာဆီယံနိုင်ငံများက ခံစားနိုင်သည်။ ဖော်ပြပါ စီးပွားရေးကောင်းကျိုးများအပြင် ACFTA က နိုင်ငံရေးပြဿနာများ ကိုလည်း လျော့ကျစေနိုင်သည်။

ပိုမိုခိုင်မြဲသော အနာဂတ်ခရီးလမ်းဆီသို့

တို့ကြောင့် လာမည့်နှစ်များအတွင်း အာဆီယံနှင့် တရုတ်သည် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အပြန်အလှန်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတိုးမြှင့်ပြီး အကောင်အထည်ဖော်မည့် နည်းလမ်းများကို လက်တွဲအကောင်အထည်ဖော်ရမည်ဖြစ်သည်။ သို့မှသာ ACFTA က အပြန်အလှန်ကုန်သွယ်မှုပမာဏများ (Two-way trade volumes) ကို သိသိသာသာတိုးတက်စေပြီး ပိုမိုကြီးမားသော ဈေးကွက် အရွယ်အစားကိုလည်း ဖန်တီးနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

ရင်းမြစ် - chinadaily.com(30-8-2011)

Trade News, Volume 20, Number 7, October 2011, Page 9

ကုန်သွယ်မှုသတင်းစာစောင် (စီးပွား/ကူးသန်း)



အာဆီယံသည် နည်းပညာစွမ်းရည် နောက်ကျလျက်ရှိကြောင်း UNCTAD အတွင်းရေးမှူးချုပ်ပြောကြား

အရှေ့တောင်အာရှဒေသသည် ၂၀၁၂ ခုနှစ်တွင် အာဆီယံစီးပွားရေး အသိုက်အဝန်း (AEC) ကို အကောင်အထည်ဖော်သည့်တိုင် အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် နည်းပညာရရှိမှု သို့မဟုတ် နည်းပညာစွမ်းရည် (Technological achievement or capability) နောက်ကျနေဆဲဖြစ်ကြောင်း ဒေါက်တာ Supachai Panitchpakdi က ပြောကြားသည်။ ဒေါက်တာ Panitchpakdi သည် ကုလသမဂ္ဂကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး ညီလာခံ (UNCTAD) ၏ အတွင်းရေးမှူးချုပ် ဖြစ်ပါသည်။

“စင်ကာပူနဲ့ မလေးရှားတို့က နည်းပညာကွာဟချက် (Technological gap) ကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ ကြိုးစားနေပါတယ်။ အခြားအာဆီယံနိုင်ငံတွေကတော့ နောက်ကျကျန်ရစ်နေနိုင်ပါတယ်” ဟူ၍ အောက်တိုဘာလလကုန်ပိုင်းတွင် ဘန်ကောက်မြို့၌ အတွင်းရေးမှူးချုပ်က သတင်းထောက်များကို ပြောဆိုခဲ့ပါသည်။ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ၏ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး (Research and development - R & D) အပေါ်တွင် သုံးစွဲသည့် ဂျီဒီပီ (GDP) ၏ အချိုးအစား/ ရာခိုင်နှုန်းကို အတွင်းရေးမှူးချုပ်က ထောက်ပြဆွေးနွေးခဲ့သည်။ နည်းပညာစွမ်းရည်မြင့်မားသော နိုင်ငံများနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါ

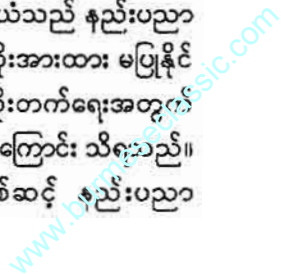
က အာဆီယံနိုင်ငံများ၏ R & D အပေါ် သုံးစွဲသောအသုံးစရိတ်မှာ နိမ့်ကျ လျက်ရှိပါသည်။ စင်ကာပူနိုင်ငံသည် GDP ၏ ၂ ရာခိုင်နှုန်းကို R & D အပေါ်သုံးစွဲကြောင်း၊ မလေးရှားနိုင်ငံသည် GDP ၏ တစ်ရာခိုင်နှုန်းကို သုံးစွဲပြီး ထိုင်းနိုင်ငံသည် GDP ၏ ၀.၂ ရာခိုင်နှုန်းကိုသာ R & D အတွက် သုံးစွဲကြောင်း ၎င်းက ပြောကြားပါသည်။

“စင်ကာပူကလွဲရင် ကျန်တဲ့အာဆီယံနိုင်ငံ အများစုဟာ အခြေခံသု တေသန (Basic research) ကိုသာ အာရုံစိုက်နေကြတုန်းပါပဲ။ စင်ကာပူ ကတော့ အဆင့်မြင့် သုတေသနဘက်ကို ဦးတည်နေတာ တွေ့ရပါတယ်” ဟူ၍ ဒေါက်တာ Panitchpakdi က ပြောဆိုသည်။ “နည်းပညာဆိုင်ရာ သဘောတူညီချက်တော်တော်များများကို သဘောတူလက်မှတ်ရေးထိုးထား ကြပေမယ့် တကယ့်လက်တွေ့မှာ ဒေသတွင်း သုတေသနပညာရှင်တွေကြား ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်တာကို အားပေးတာ သိပ်မတွေ့ရပါဘူး” ဟူ၍လည်း ယင်းက ထောက်ပြပါသည်။

“လက်ရှိ အာဆီယံဒေသတွင်း ကုန်သွယ်ရေးက ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော် တိုးတက်နေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှု (Economic integration) က ကောင်းကျိုးပြုအောင်နေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နည်းပညာ ပေါင်းစည်းမှု (Technological integration) ကတော့ နောက်ကျကျန်ရစ်နေ တုန်းပါပဲ” ဟု အတွင်းရေးမှူးချုပ်က ပြောကြားသည်။

ဒေသဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး သဘောတူညီချက်များအရ နည်းပညာပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း အကောင်အထည် ဖော်သင့်ကြောင်း၊ ထိုသို့အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် အာဆီယံ၏ ကိုယ်ပိုင် လမ်းပြမြေပုံ (Own roadmap) နှင့် အတူတကွဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း ထိုင်းနိုင်ငံ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးတက္ကသိုလ်မှ ဒုတိယအမှုဆောင် ဒါရိုက်တာတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောဆိုပါသည်။ အာဆီယံသည် နည်းပညာ လွှဲပြောင်းရယူရာတွင် အခြားအစီအစဉ်များကို အားကိုးအားထား မပြုနိုင် သောကြောင့် ယင်းတို့၏ နည်းပညာစွမ်းရည်များ တိုးတက်ရေးအတွက် အာဆီယံနိုင်ငံအချင်းချင်း အပြန်အလှန် ကူညီရန်လိုအပ်ကြောင်း သိရသည်။

ကုန်သွယ်ရေး သဘောတူညီချက်များမှတစ်ဆင့် နည်းပညာ



လွှဲပြောင်းရယူရန် မလွယ်ကူကြောင်း လက်ရှိနိုင်ငံစုံကုန်သွယ်ရေး ယန္တရားများသည် ကောင်းမွန်စွာမလည်ပတ်သောကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် တောင်ကမ္ဘာခြမ်းနိုင်ငံအချင်းချင်း (South-South) နည်းပညာရရှိရေး ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း သိရှိရပါသည်။ ထို့ပြင် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှ ပြည်ပတိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှု (FDI)သည် ကမ္ဘာ FDI၏ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း နီးပါးရှိကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသည် အစိုးရအချင်းချင်း ဆက်သွယ် ဆောင်ရွက်သည့်အစီအစဉ်များ (Government-to-government arrangements) သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းအချင်းချင်း အပြန်အလှန် ဆက်စပ်ဆောင်ရွက်မှုများ (Inter-firm relationships) မှတစ်ဆင့် နည်းပညာလွှဲပြောင်းရရှိရေးကို တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း သိရပါသည်။

Source : *bernama*



အာဆီယံသည် စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါမည်လော

ပေါင်းစည်းမှုအဆင့်ဆင့်

ဥရောပတွင် အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့သော ဒေသဆိုင်ရာစီးပွားရေး ပေါင်းစည်းမှု (Regional economic integration) သမိုင်းကြောင်းက ကျွန်ုပ်တို့အား မည်သို့ဆောင်ရွက်ရမည်ကို ပြောကြားနေပါသည်။ ဘုံဈေးကွက် (Common market-CM) ကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်မီ စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း (Economic Community) ကို ဦးစွာအကောင်အထည်ဖော်ရန်လိုအပ်ကြောင်း ပြောကြားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

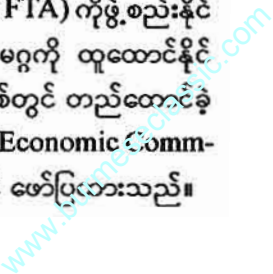
စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းကို တည်ထောင်ရာတွင် ကုန်သွယ်ရေးပေါင်းစည်းမှု (Trade intergration) ဟူသော ကုန်စည်များ လွတ်လွတ်လပ်လပ် စီးဆင်းခြင်းဖြင့် စတင်ပါသည်။ Free Flow of goods ဖြင့် စတင်သည် ဟူ၍ ဆိုလိုပါသည်။ ထိုမှတစ်ဆင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုပေါင်းစည်းခြင်း (Investment intergration) ဟူသော အရင်းအနှီးလွတ်လပ်စွာ စီးဆင်းခြင်း သို့ကူးပြောင်းပါသည်။ ထို့နောက် Free flow of capital မှသည် ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍလွတ်လပ်ခွင့်ပြုခြင်း (Service sector liberalization) သို့လည်းကောင်း၊ လူသားများ လွတ်လွတ်လပ်လပ်စီးဆင်းခြင်း (Free flow

of people) သို့လည်းကောင်း တိုးတက်ကူးပြောင်းပါသည်။

ဒေသတွင်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် အကောက်ခွန်သမဂ္ဂအခြေအနေ

အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများအသင်း (ASEAN) သည် ဒေသဆိုင်ရာ စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နေမှု၏ ကနဦးအဆင့်များတွင်သာ ရှိနေသေးသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အာဆီယံသည် အာဆီယံလွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်မှုဒေသ (ASEAN Free Trade Area-AFTA) ဟူသော အစီအစဉ်ဖြင့် ဒေသတွင်းကုန်သွယ်ရေး (Intra regional trade) ကို ဆောင်ရွက်နေဆဲဖြစ်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။ AFTA အကောင်အထည်ဖိုကာလဖြစ်သော ၁၉၉၀ ပြည့်တွင် ၁၇ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့သော အာဆီယံဒေသတွင်းကုန်သွယ်ရေးသည် AFTA အကောင်အထည်ဖော်ပြီးကာလဖြစ်သော ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် ၂၄ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းသို့တိုးတက်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း ပျမ်းမျှအာဆီယံဒေသတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာ နိမ့်ကျနေဆဲဖြစ်သည်။ ပျမ်းမျှအာဆီယံဒေသတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် အာဆီယံဒေသအတွင်းသို့ စီးဝင်သော စုစုပေါင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏ ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းဝန်းကျင်သာရှိသောကြောင့် နိမ့်ကျနေဆဲဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရေးအတွက် အာဆီယံသည် ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပေါင်းစည်းခြင်း (Trade and investment integration) ကို မြှင့်တင်ရပါမည်။ ဥရောပသမဂ္ဂ (EU) တွင် အကောက်ခွန်သမဂ္ဂ (Custom Union-CU) ရှိပါသည်။ အာဆီယံတွင် အကောက်ခွန်သမဂ္ဂမရှိပေ။ သို့သော်လည်း Asia Development Bank Institute (ADB) ၏ လေ့လာမှုအရ အာဆီယံသည်လည်း အကောက်ခွန်သမဂ္ဂထူထောင်နိုင်ကြောင်း သိရှိရပါသည်။ ဒေသတစ်ဝန်းလွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်မှုဒေသ (Region-wide FTA) ကိုဖွဲ့စည်းနိုင်ပါက အာဆီယံနိုင်ငံများအတွက် အကောက်ခွန်သမဂ္ဂကို ထူထောင်နိုင်ကြောင်း ADBI က ပြောကြားပါသည်။ ၁၉၆၈ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ခဲ့သော ဥရောပစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း (European Economic Community) ကဲ့သို့ဖြစ်ကြောင်း ADBI ၏ လေ့လာမှုတွင် ဖော်ပြထားသည်။

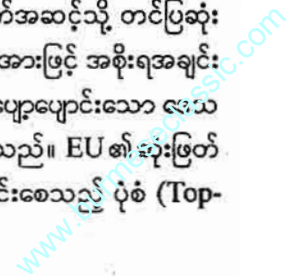


အာရှတိုက်ရှိ ဒေသဆိုင်ရာ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းများသည် စီးပွားရေး အသိုက်အဝန်းကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါကြောင်း၊ ထိုသို့အကောင် အထည်ဖော်ရာတွင် ဒေသတစ်ဝန်းမူဘောင်များ (Region-wide frameworks) မှတစ်ဆင့် ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း ADBI က အကြံ ပြုပြောကြားပါသည်။

စီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှုပုံစံ မတူညီခြင်း

အာဆီယံနှင့် EU ကြားတွင် အရေးပါသော မတူညီချက် သို့မဟုတ် ကွာခြားချက် ၂ ချက်ရှိပါသည်။ အာဆီယံ၏ စီးပွားပေါင်းစည်းမှုပုံစံနှင့် EU ၏ စီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှု ပုံစံမတူညီခြင်း၏ အကြောင်းရင်း ၂ ရပ် ဖြစ်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ မတူညီမှုများတည်ရှိနေသော်လည်း အာဆီယံသည် စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းကို ရရှိနိုင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ပထမအချက်မှာ အာဆီယံစီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှုသည် ဈေးကွက်ကဦးဆောင်သော ပေါင်း စည်းမှု (Market-driven) ဖြစ်ပြီး EU စီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှုသည် အစိုးရက ဦးဆောင်သော ပေါင်းစည်းမှု (Government-driven) ဖြစ်သည်။ အာဆီယံ၏ ဈေးကွက်ဦးဆောင်သော ပေါင်းစည်းမှုက လွတ်လပ်သော ဒေသဆိုင်ရာ မူဘောင်ကိုဖြစ်စေသည်။ ထိုမှတစ်ဆင့် အာဆီယံသည် အဖွဲ့ ဝင်မဟုတ်သော နိုင်ငံများနှင့် စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို ပိုမိုကျယ်ပြန့် စေနိုင်သည်။ EU ၏ အကောက်ခွန်သမဂ္ဂသည် သီးသန့်ကုန်သွယ်ရေးလွတ် လပ်ပြုခြင်း (Exclusive trade liberalitation) ဖြစ်ပြီး ယင်း၏အဖွဲ့ဝင် နိုင်ငံများကြား ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကိုသာ ဖြစ်စေနိုင်သည်။

အာဆီယံနှင့် EU တို့၏ ဒုတိယမြောက်ကွဲပြားခြားနားချက်မှာ ဆုံး ဖြတ်ချက်ချမှတ်သည့်ဖြစ်စဉ် မတူညီခြင်းဖြစ်သည်။ အာဆီယံ၏ ဆုံးဖြတ် ချက်ချမှတ်သည့် ပုံစံမှာ အောက်ခြေအဆင့်မှ အထက်အဆင့်သို့ တင်ပြဆုံး ဖြတ်သည့်ပုံစံ (Bottom-up) ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အစိုးရအချင်း ချင်း အပြန်အလှန်နားလည်မှုရယူဆောင်ရွက်သည့် ပျော့ပျောင်းသော ဒေသ ဆိုင်ရာပူးပေါင်းရေးဝါဒ (Soft-regionalism) ဖြစ်သည်။ EU ၏ ဆုံးဖြတ် ချက်ချမှတ်ပုံမှာ အထက်မှ အောက်သို့ အမိန့်ပေးခိုင်းစေသည့် ပုံစံ (Top-



down) ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အမျိုးသားအဆင့် အဖွဲ့အစည်းထက် ပိုမိုမြင့်မားသော အဖွဲ့အစည်း (Supra national body) ထားရှိဆောင်ရွက် သည့် မာကျောသော ဒေသဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးဝါဒ (Hard-regionalism) ဖြစ်သည်။

Top-down ပုံစံ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်းက ဒေသတွင်းပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်မှုကို တိုးတက်စေနိုင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ Bottom-up model သို့မဟုတ် Soft-regionalism model က လွတ်လပ်ပွင့်လင်းသော ဒေသ ဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် အာဆီယံ အတွက် အဖွဲ့ဝင်မဟုတ်သော နိုင်ငံများနှင့် ဒေသဆိုင်ရာ စီးပွားရေးပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်မှုကို ပိုမိုကျယ်ပြန့်စေနိုင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။

ကုန်သွယ်ရေးဖန်တီးမှုနှင့် သွေဖည်မှုရလဒ်များ

ထို့ပြင် အာရှတိုက်တွင် ကုန်သွယ်ရေးသွေဖည်မှုရလဒ်များ (Trade diversion effects) ထက် ကုန်သွယ်ရေးဖန်တီးမှုရလဒ်များ (Trade creation effects) က ပိုမိုများပြားပါသည်။ Trade creation သည် ဒေသတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ထိထိရောက် ရောက်တိုးတက်စေနိုင်သည်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် စတင်ခဲ့သည့် အကောက်ခွန်သက်သာခွင့် အစီအစဉ် (Common effective preferential tariff_CEPT) နောက်ပိုင်းတွင် အာဆီယံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သိသိသာသာ တိုးတက်ခဲ့သည်။ အာဆီယံ၏ Trade creation သည် Trade diversion ထက်များသောကြောင့် ကာလရှည်တွင် အာဆီယံ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု တိုးပွားလာပါမည်။ အာဆီယံအဖွဲ့ဝင် မဟုတ်သော နိုင်ငံများနှင့် အာဆီယံ၏ စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု တိုး တက်လာပါမည်။ ထိုအခါ အာဆီယံအတွင်းသို့ စီးဝင်သော ပြည်ပတိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI) တိုးတက်လာမည်ဖြစ်သည်။

အောင်မြင်သော စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းဆီသို့

ထို့ပြင် အာဆီယံတစ်ဝန်း ဒေသဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုက အာဆီယံနိုင်ငံများ၊ အာဆီယံမဟုတ်သော နိုင်ငံများနှင့် နိုင်ငံစုံသဘောတူညီ

ချက်များအတွက် အပြန်အလှန်အကျိုးရှိသော ဖြေရှင်းနည်း (Win-Win Solution) ကို ဖြစ်စေပါမည်။ အာဆီယံလွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်မှုဒေသ (AFTA) က အာဆီယံအဖွဲ့ဝင်မဟုတ်သော နိုင်ငံများအတွက် ခွဲခြားဆက်ဆံမှုကိုလည်း လျော့နည်းစေမည် ဖြစ်သည်။ ဤအချက်က နိုင်ငံများကြား ခွဲခြား ဆက်ဆံမှုမရှိရေးဟူသော ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (WTO) ၏ Most Favored Nation (MFN) နှင့် ကိုက်ညီမှု ရှိပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အာဆီယံဒေသဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု အစီအစဉ်သည် WTO ၏ နိုင်ငံစုံ သဘောတူညီချက်များနှင့် လိုက်လျောညီထွေရှိသည်။ ထို့ကြောင့် အာဆီယံသည် အဓိကကျသော အခက်အခဲများကို ရင်မဆိုင်ရဘဲ စီးပွားရေး အသိုက်အဝန်းကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း သုံးသပ် တွေ့ရှိရသည်။

Source: thejakartapost

Yangon University of Economics's Annual Magazine 2013.



အာဆီယံအပေါင်း ၆ နိုင်ငံက ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးလွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်ရေးဈေးကွက် တည်ထောင်မည်

အာဆီယံ ၁၀ နိုင်ငံခေါင်းဆောင်များနှင့် အာရှ ၆ နိုင်ငံခေါင်းဆောင်များသည် ဒေသဆိုင်ရာဘက်စုံ စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု (Regional Comprehensive Economic Partnership - RCEP) ကို တရားဝင် ထူထောင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ယခု နိုဝင်ဘာလတွင် ကြေညာမည်ဖြစ်သည်။ ဤပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု ကြေညာချက်က အာဆီယံပေါင်း ၆ နိုင်ငံ (ASEAN + 6) ကို ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံးကုန်သွယ်ရေးဈေးကွက်ဖြစ်စေပါမည်။

“ခေါင်းဆောင်တွေအနေနဲ့ RCEP ကို ဖွဲ့စည်းဖို့ တရားဝင်ဖော်ပြချက်တစ်ခုနဲ့ ဆောင်ရွက်သင့်ပါတယ်။ အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း (AEC) အပြည့်အဝအကောင်အထည်ဖော်ဖို့အတွက် အချိန်မီဆောင်ရွက်သင့်ပါတယ်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ သဘောတူညီချက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ လာမယ့်နှစ်စောစောပိုင်းမှာ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုတွေကို စတင်နိုင်ပါတယ်” ဟူ၍ ထိုင်း Trade Negotiation Department ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်တစ်ဦးက ပြောကြားပါသည်။ “၁၆ နိုင်ငံခေါင်းဆောင်တွေဟာ အာဆီယံအပေါင်း ၆ လွတ်လပ်တဲ့ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်နဲ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးနေတဲ့ ကိစ္စတွေကို အဓိက ဆွေးနွေးမှာဖြစ်ပါ

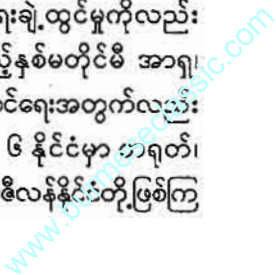
တယ်” ဟူ၍လည်း ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်က ပြောပါသည်။

နိုင်ငံဘာ ၁၅ ရက်နေ့မှ ၂၀ ရက်နေ့ထိ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံတွင် ကျင်းပမည့် အာဆီယံခေါင်းဆောင်များ ထိပ်သီးအစည်းအဝေး (ASEAN Leaders Summit) ၌ ကြေညာချက်ကို ထုတ်ပြန်ဖွယ်ရှိပါသည်။ RCEP သည် အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများကြား ကုန်သွယ်မှု၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို ပိုမိုလွတ်လပ်ခွင့်ပြုရေးအတွက် နောက်ထပ်သဘောတူညီချက်များကို စုစည်းမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် RCEP သည် အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများကြား ကုန်သွယ်မှု၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို ပိုမိုလွတ်လပ်ခွင့်ပြုရေးအတွက် နောက်ထပ်သဘောတူညီချက်များကိုလည်း ရေးဆွဲချမှတ်မည်ဖြစ်ပါသည်။

အာဆီယံနှင့် စီးပွားဖက် ၆ နိုင်ငံသည် ထိရောက်သော အပြန်အလှန် ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များကို ထားရှိမည်ဖြစ်သည်။ ထိုသို့လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်ရေး သဘောတူညီချက်များထားရှိပြီးပါက RCEP နိုင်ငံများသည် ယင်းတို့အချင်းချင်းကြားတွင် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါး ကုန်သွယ်ရေး ဖြေလျှော့မှုများ ပြုလုပ်ကြမည်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း နိုင်ငံအချို့သည် ဆန်ကဲ့သို့သော အရေးကြီးကုန်စည် (Sensitive goods) အတွက် ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကာကွယ်မှု အတိုင်းအတာတစ်ခုထိ ရှိနေဆဲဖြစ်ပါသည်။

RCEP အစီအစဉ်အရ ဤဒေသအနေဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို တဖြည်းဖြည်းချင်းဖြေလျှော့နိုင်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အဖွဲ့ဝင် ၁၆ နိုင်ငံကြားတွင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု မညီမျှသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် RCEP နိုင်ငံများသည် ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ အဟန့်အတားများကို ဖယ်ရှားရန်အတွက် ပိုမို၍ ဆက်လက်ပူးပေါင်းသွားရမည်ဖြစ်ပါသည်။

RCEP က အာဆီယံနိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်သကဲ့သို့ အရှေ့နှင့်အနောက်နိုင်ငံများကြား စီးပွားရေးချဲ့ထွင်မှုကိုလည်း ညီမျှစေနိုင်သည်။ ထို့ပြင် RCEP သည် ၂၀၂၀ ပြည့်နှစ်မတိုင်မီ အာရှ၊ ပစိဖိတ်လွတ်လပ်သောကုန်သွယ်မှုနယ်မြေ တည်ထောင်ရေးအတွက်လည်း အရေးပါပါသည်။ အာဆီယံ ၁၀-နိုင်ငံရှိပြီး မိတ်ဖက် ၆ နိုင်ငံမှာ ဘာရတ်၊ ဂျပန်၊ တောင်ကိုရီးယား၊ အိန္ဒိယ၊ ဩစတြေးလျနှင့် နယူးဇီလန်နိုင်ငံတို့ဖြစ်ကြ



ပါသည်။ RCEP က ထိုင်းနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးကို ၄ ရာခိုင်နှုန်းကျော် တိုးတက်စေနိုင်ကြောင်း သိရသည်။ အထူးသဖြင့် RCEP က ဒေသထွက် ကုန်များဖြစ်သော ဆင့်တက်ပြုပြင်ထုတ်လုပ်သည့် သစ်သီးဝလံနှင့်ဟင်းသီးဟင်းရွက်များ၊ လျှပ်စစ်နှင့်လျှပ်စစ်အပိုပစ္စည်းများ၊ မော်တော်ကားအပိုပစ္စည်းများ၊ ရော်ဘာနှင့် ပလတ်စတစ် စသည့်ထုတ်ကုန်များအတွက် အကျိုးအများဆုံး ဖြစ်ထွန်းစေနိုင်ပါသည်။

Source: asiaone



ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာ၏ အဓိကစိန်ခေါ်မှုမှာ Top-Down စနစ်ဖြစ်

အဓိပ္ပာယ်သတ်မှတ်ချက်

ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာ (People-centered development strategy) သည် နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (International development) ကို ဖြစ်စေသော ချဉ်းကပ်နည်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာသည် ဒေသန္တရပြည်သူလူထု၏ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးမှု၊ လူမှုရေးတရားမျှတမှုနှင့် ပူးပေါင်းပါဝင် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်မှုတို့ကို မြှင့်တင်ပေးသော နည်းလမ်းဖြစ်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြည်သူ့လူထုကို အဓိကဦးစားပေးသော ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုမဟာဗျူဟာ (People-centered development strategy) က ဒေသခံပြည်သူလူထု (Local communities) ၏ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်အားထားမှု (Self-reliance) နှင့် လူမှုရေးအရတရားမျှတစွာ ဆောင်ရွက်ခြင်း (Social justice) တို့ကို မြှင့်တင်ပေးသည်။ ထို့ပြင်ဒေသအတွက် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရာတွင်လည်း ဒေသခံပြည်သူလူထုကိုယ်တိုင် ပူးပေါင်းပါဝင်၍ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်း (Participatory decision-making) ကို ဖြစ်စေပါသည်။

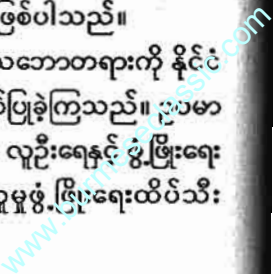
စီးပွားရေးတိုးတက်မှု (Economic growth) သည် ပင်ကိုအားဖြင့်

လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု (Human resource development) ကို မဖြစ်စေကြောင်း ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာက လက်ခံအသိအမှတ်ပြုထားသည်။ ထို့ပြင် လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ တန်ဖိုးထားမှုနှင့် အလေ့အကျင့်များကို ပြောင်းလဲရမည်ဖြစ်ကြောင်းလည်း ယင်းမဟာဗျူဟာက လက်ခံအသိအမှတ်ပြုထားသည်။

နောက်ခံသမိုင်းကြောင်း

၁၉၈၄ ခုနှစ်တွင် ဒေးဗစ်ကော်တန်က တရားမျှတမှု (Justice)၊ အားလုံးပါဝင်မှု (Inclusiveness) နှင့် ရေရှည်ခံမှု (Sustainability) တို့ ပါဝင်သည့် People-centered development strategy ကို အဆိုပြု တင်ပြခဲ့ပါသည်။ David Korten သည် အမေရိကန်နိုင်ငံ နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးရေးအေဂျင်စီ၏ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်ဟောင်း ဖြစ်ပါသည်။ လက်ရှိကျင့်သုံးနေသော စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဦးစားပေးသည့် ဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာ (Growth-focused development strategy) သည် ရေရှည်မခံကြောင်းနှင့် မျှတမှုမရှိကြောင်း ဒေးဗစ်ကော်တန်က ထောက်ပြပြောဆိုခဲ့သည်။ သူက လက်ရှိအဖွဲ့အစည်းများ၊ နည်းပညာ၊ တန်ဖိုးထားမှုများနှင့် အပြုအမူတို့ကို ပြောင်းလဲရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ ထိုသို့ပြောင်းလဲရာတွင် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် လက်ရှိအခြေအနေများနှင့်လည်းကောင်း၊ လူမှုရေးအရှိတရားများနှင့်လည်းကောင်း ကိုက်ညီရန်လိုအပ်ကြောင်း Korten က အကြံပြုပြောဆိုသည်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်တွင် ထုတ်ဝေသော “မနီလာကြေညာစာတမ်း” က အဆိုပါပြောင်းလဲမှုများကို စတင်ဆောင်ရွက်ရန် အခြေခံမှုများနှင့် လမ်းညွှန်ချက်များကို ချမှတ်ခဲ့သည်။ မနီလာကြေညာစာတမ်း၏ အမည်မှာ ပြည်သူ့လူထု ပူးပေါင်းပါဝင်ရေးနှင့် ရေရှည်/စဉ်ဆက်မပြတ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး (People’s Participation and Sustainable Development) ဟူ၍ ဖြစ်ပါသည်။

၁၉၉၀ ခုနှစ်များတွင် ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုသဘောတရားကို နိုင်ငံတကာဖွံ့ဖြိုးရေးညီလာခံများက လက်ခံအသိအမှတ်ပြုခဲ့ကြသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ၁၉၉၄ ခုနှစ်တွင် ကျင်းပသည့် ‘နိုင်ငံတကာ လူဦးရေနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးညီလာခံ’ နှင့် ၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင်ကျင်းပသည့် ‘လူမှုဖွံ့ဖြိုးရေးထိပ်သီး



အစည်းအဝေး' တို့က လက်ခံအသိအမှတ်ပြုခဲ့ခြင်းကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုသဘောတရားကို ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တွင် ထုတ်ဝေသော ကုလသမဂ္ဂ၏ လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးရေးအစီရင်ခံစာက ပထမဆုံး ထောက်ခံအားပေးခဲ့သည်။ အဆိုပါအစီရင်ခံစာက နိုင်ငံများ၏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအဆင့်ကို လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှုအညွှန်းကိန်း (Human Development Index-HDI) ဖြင့် တိုင်းတာခဲ့သည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု (Economic growth) သည် စဉ်ဆက်မပြတ်/ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (Sustainable development) ရရှိရန်အတွက် လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်သာ ဖြစ်ကြောင်း ယင်းအစီရင်ခံစာက ယူဆသည်။

ဂျပန်နိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနက ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် ထုတ်ပြန်သော 'တရားဝင်ဖွံ့ဖြိုးမှု အကူအညီပေးရေးအစီရင်ခံစာ' ၌ ပြည်သူ့ဗဟိုပြု ဖွံ့ဖြိုးမှု၏ ရည်မှန်းချက်ကို ဖော်ပြထားသည်။ အဆိုပါရည်မှန်းချက်မှာ "ချမ်းသာပျော်ရွှင်သောဘဝကို ဖန်တီးဖို့ လူသားများကိုကူညီဖို့" ဟူ၍ ဖြစ်သည်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင်ပင် ထုတ်ပြန်သော စီးပွားပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးအဖွဲ့ (OECD) ၏ အစီရင်ခံစာ၌ "ဒေသခံပြည်သူများ၏ ပိုင်ဆိုင်မှု (Ownership)၊ ပူးပေါင်းပါဝင်မှု (Participation) နှင့် စွမ်းရည်တည်ဆောက်ခြင်း (Capacity building) တို့၏ အရေးပါပုံကို အလေးပေးဖော်ပြထားသည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကိုရရှိနေသည့်တိုင် ဖော်ပြပါအချက်များကို အလေးထားဆောင်ရွက်ရန် တိုက်တွန်းထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

အဓိကပါဝင်သော အချက်များ

ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် အဓိကပါဝင်သော အချက် ၃ ချက်မှာ ရေရှည်ခံမှု (Sustainability)၊ ပူးပေါင်းပါဝင်မှု (Participation) နှင့် တရားမျှတမှု (Justice) တို့ ဖြစ်ပါသည်။

ရေရှည်ခံမှု

ရေရှည်ခံမှုသည် ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှု၏ မွေးရာပါအစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ရေရှည်ခံမှုသည် ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှု၏ တိကျ



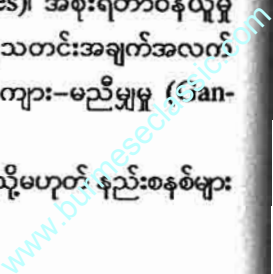
ပြတ်သားသည့် ရည်ရွယ်ချက်လည်းဖြစ်သည်။ ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် မိမိဘာသာ မိမိရပ်တည်နိုင်သော လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေးစနစ်များ (Self-supporting social and economic systems) တည်ထောင်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ အဆိုပါစနစ်များသည် ရေရှည်/စဉ်ဆက်မပြတ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် သော့ချက်ကျသော အချက်များဖြစ်ပါသည်။ ဤတွင် သစ်တောပြုန်းတီးခြင်း၊ ရေထုညစ်ညမ်းခြင်းနှင့် အခြားသော သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ထိခိုက်ပျက်စီးစေမည့် လုပ်ဆောင်ချက်များကို ကာကွယ်တားဆီးရန် လိုအပ်ပါသည်။

ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုသည် စဉ်ဆက်မပြတ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော လူ့အဖွဲ့အစည်းကို ရရှိစေသော နည်းလမ်းသာလျှင်ဖြစ်ကြောင်း “မနီလာ ကြေညာစာတမ်း” တွင် ဖော်ပြထားသည်။ စဉ်ဆက်မပြတ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသည် စီးပွားရေးအရ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးမှုရှိလာစေရန်နှင့် လုံလောက်သော ဝင်ငွေရရှိမှုကိုဖန်တီးရန်အတွက် အရေးကြီးပါသည်။ ထို့ပြင် ကြွေးမြီလျော့နည်းရန်နှင့် ပြည်ပမှ ချေးငွေအမြောက်အများရယူမှု ကျဆင်းရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထိုမျှသာမက ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို အဟန့်အတားဖြစ်စေသည့် ပေါ်လစီချမှတ်ကျင့်သုံးခြင်းကို ရှောင်ရှားရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုသည် စဉ်ဆက်မပြတ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော လူ့အဖွဲ့အစည်းကို တည်ဆောက်သော နည်းလမ်းသာလျှင်ဖြစ်ကြောင်း David Korten က ထောက်ခံပြောဆိုသည်။ သဘာဝသယံဇာတအပြုန်းတီးခံပြီး စီးပွားရေး တိုးတက်စေရန်ဆောင်ရွက်ခြင်းကို Korten က ဝေဖန်ပြစ်တင်သည်။

ပူးပေါင်းပါဝင်မှု

ပူးပေါင်းပါဝင်မှုတွင် အဓိကအကျုံးဝင်သော အချက်များမှာ ဒီမိုကရေစီလုပ်ငန်းစဉ်များ (Democratic processes)၊ အစိုးရတာဝန်ယူမှု (Government accountability)၊ သက်ဆိုင်သည့် သတင်းအချက်အလက်ရရှိမှု (Access to relevant information) နှင့် ကျား-မညီမျှမှု (Gender equality) တို့ ဖြစ်သည်။

ဒီမိုကရေစီဝါဒအခြေခံသောလုပ်ငန်းစဉ်များ သို့မဟုတ် နည်းစနစ်များ



သည် ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် အရေးကြီးပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ယင်းလုပ်ငန်းစဉ်များသည် ပြည်သူ့လူထုအတွက် ၎င်းတို့၏ ကိုယ်ပိုင်ရည်ရွယ်ချက်များကို ဖန်တီးနိုင်ခြင်း၊ ၎င်းတို့၏ ဘဝအရည်အသွေးအား ကိုယ်တိုင်ဆုံးဖြတ်နိုင်ခြင်းတို့ကို ဖြစ်စေသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ပြည်သူ့လူထု၏ ပူးပေါင်းပါဝင်မှုနှင့် စစ်မှန်သော ဒီမိုကရေစီလုပ်ငန်းစဉ်များအရ အစိုးရအရာရှိများနှင့် ပြည်သူပိုင်အဖွဲ့အစည်းများ (Government officials and public institutions) သည် တာဝန်ခံမှု၊ တာဝန်ယူမှုရှိရပါမည်။ ထို့ပြင် အစိုးရများသည် ပြည်သူများ၏ လုပ်ငန်းစဉ်အတွက် ထောက်ပံ့မှုကူညီဆည်းပေးသူများဖြစ်ရပါမည်။

ပြည်သူ့လူထုသည် ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်နှင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် အကောင်းဆုံး ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချမှတ်ရန် ခိုင်မာသော သတင်းအချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်ရပါမည်။ ထို့ပြင် အမျိုးသားနှင့် အမျိုးသမီး တန်းတူအခွင့်အရေးရှိရပါမည်။ ထိုသို့ ကျား-မအချိုးညီမျှမှုသာလျှင် စစ်မှန်သော ဒီမိုကရေစီကို ရရှိနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။

တရားမျှတမှု

တရားမျှတမှုတွင် အဓိကအကျိုးဝင်သော အချက်များမှာ ဒေသန္တရပိုင်ဆိုင်မှု (Local ownership)၊ ပြည်သူများ၏ လွတ်လပ်သော အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်ဆိုင်မှုနှင့် အစိုးရ၏ ထောက်ပံ့ဆည်းပေးမှု (Sovereignty of people and government enablement)၊ အလုပ်အကိုင်ရရှိမှုနှင့် ဝင်ငွေဖန်တီးမှု (Employment and income generation) တို့ ဖြစ်သည်။

ပြင်ပဖွံ့ဖြိုးရေးမိတ်ဖက်များ (External development partners) သည် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ရေရှည် ဖွံ့ဖြိုးမှုလိုအပ်ချက်များ ဖြည့်ဆည်းနိုင်စွမ်းကို မြှင့်တင်ပေးပါသည်။ ဤ မဟာဗျူဟာအရ ဒေသခံပြည်သူများ၏ ပိုင်ဆိုင်မှု (Local ownership) အတွက် လိုအပ်ချက်ကို ဦးစားပေးပါသည်။ ဒေသခံများကလည်း ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် အကျိုးရှိစေရန်အလို့ငှာ ၎င်းတို့၏ သယံဇာတများ (Resources) ကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရန် တာဝန်ရှိပါမည်။ သယံဇာတများကို ဒေသခံများက ပိုင်ဆိုင်မှသာလျှင် လူတစ်ဦးချင်း

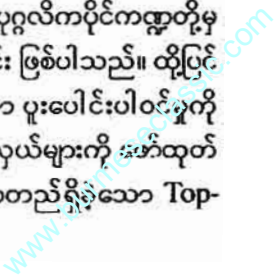
အနေဖြင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်လိုမည်ဟူ၍ David Korten က ပြောဆိုသည်။ ထို့ပြင် ဤမဟာဗျူဟာအရ အစိုးရသည် ပြည်သူများ၏ လုပ်ငန်းစဉ်အတွက် ထောက်ပံ့မှုဖြည့်ဆည်းသူ (Enabler for the peoples' agenda) ဖြစ်ရပါမည်။

ဂျပန်နိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနသည် ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် ပြည်သူ့ ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှု မဟာဗျူဟာကို ချမှတ်ကျင့် သုံးခဲ့သည်။ ထိုစဉ်က ဤမဟာဗျူ ဟာသဘောတရားကို နိုင်ငံတကာ ဖွံ့ဖြိုးရေးညီလာခံများတွင် လွန်စွာအသိ အမှတ်ပြုလျက်ရှိခဲ့ပါသည်။ ထို့ပြင် ဤမဟာဗျူဟာအရ ပညာရေးနှင့် ကျန်း မာရေးစောင့်ရှောက်မှု ချို့တဲ့သော ပြည်သူများအတွက် စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ၏ ကောင်းကျိုးများကို ရရှိခံစားနိုင်ရမည် ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် အဆိုပါ ပြည်သူများအတွက် အလုပ်အကိုင်နှင့် ဝင်ငွေတိုးတက်ရရှိရေးကို ဦးစားပေးဖြည့်ဆည်းရပါမည်။

ဤကိစ္စရပ်ကိုဖြေရှင်းရန်အတွက် သယံဇာတတင်ပို့မှု (Resource export) ကို လျော့ချရပါမည်။ သယံဇာတတင်ပို့မှုများ လျော့နည်းသွား ခြင်းက ဒေသခံပြည်သူလူထု၏ လိုအပ်ချက်များကို ပထမဦးဆုံး ဖြည့်ဆည်း နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ တင်ပို့ခြင်းမပြုသော ပိုလှုံထုတ်လုပ်ထားသည်များကို တန်ဖိုးမြင့်ထုတ်ကုန်များ (High value-added products) ထုတ်လုပ်ရာတွင် အသုံးပြုသင့်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ အသုံးပြုထုတ်လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံ များအတွက် အကောင်းမွန်ဆုံးအကျိုးတရားများကို ဖြည့်ဆည်းပေးရမည် ဖြစ်ကြောင်း Korten က အကြံပြုပြောကြားသည်။

စိန်ခေါ်မှုများ

ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးရာတွင် စိန်ခေါ်မှု အမျိုးမျိုးကို ရင်ဆိုင်ရပါသည်။ ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကဏ္ဍတို့မှ ထွက်ပေါ်လာသည့် စိန်ခေါ်မှုအမျိုးမျိုးကို ရင်ဆိုင်ရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာသည် စစ်မှန်သော ပူးပေါင်းပါဝင်မှုကို ရရှိရန်နှင့် တရားဥပဒေနှင့် ညီညွတ်သော ကိုယ်စားလှယ်များကို အမှတ်ထုတ် အသုံးပြုရန် အခက်အခဲရှိပါသည်။ ကာလရှည်ကြာတည်ရှိခဲ့သော Top-



ထွက်ပြေးနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်းပုံများ

down စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ဆောင်ချက်များက အဆိုပါပြဿနာများကို ပိုမိုဆိုးရွားစေပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ပြည်သူ့ဗဟိုပြုဖွံ့ဖြိုးမှု မဟာဗျူဟာ၏ အဓိကစိန်ခေါ်မှုမှာ အထက်မှ အောက်သို့အမိန့်ပေးသော Top-down စနစ် ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။



ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို နောက်ဆုံးခြိမ်းခြောက်လျက်ရှိသောအရာ

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးသည် ခြိမ်းခြောက်မှုသစ်နှင့် ရင်ဆိုင်နေရသည်။ တဏှင်လုပ်ငန်းပြုလဲခြင်း သို့မဟုတ် ကြွေးမြီအလွန်ထူပြောသည့်ပြဿနာ ထက် ပိုမိုဆိုးရွားသည့် ခြိမ်းခြောက်မှုနှင့် ရင်ဆိုင်နေခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ အဆိုပါခြိမ်းခြောက်မှုမှာ ငွေကြေး (Currency) ဖြစ်သည်။ ယခုအခါ နိုင်ငံများသည် ၎င်းတို့၏ ငွေကြေးများကို စီးပွားရေးလက်နက်တစ်ခု (An economic weapon) အဖြစ် အရှိန်မြှင့်တင်အသုံးပြုလျက်ရှိသည်။ ကြောက်မက်ဖွယ်ကောင်းပါသည်။

အမြဲတမ်းကောင်းမွန်သောအရာမရှိကြောင်း သမိုင်းက အကြံပြုပြောကြားနေပါသည်။ နိုင်ငံအများအပြားသည် စီးပွားရေးအကျိုးအမြတ်ရရှိရန် အလို့ငှာ ယင်းတို့၏ ငွေကြေးများကို တန်ဖိုးကျစေရန် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည်။ ဤကဲ့သို့ နိုင်ငံများက မိမိငွေကြေးတန်ဖိုးကျဆင်းစေရန် ကြိုးပမ်းခြင်းကို ငွေကြေးစစ်ပွဲ (Currency war) ဟု ခေါ်ဝေါ်နိုင်သည်။ ငွေတန်ဖိုးချခြင်း သို့မဟုတ် ငွေကြေးစစ်ပွဲက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းယုံကြည်မှု (Business confidence) နှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကိုကျဆင်းစေနိုင်သည်။ ထို့ပြင် ငွေကြေးဈေးကွက်များအတွင်း မတည်ငြိမ်မှုများကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ထိုမျှသာမက အထိခိုက်မခံနိုင်သေးသော ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး၏ တိုးတက်မှုကို နှေးကွေးစေနိုင်ပါသည်။

၂၀၁၃ ခုနှစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီလ ဒုတိယပတ်အတွင်း၌ စက်မှုနိုင်ငံများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများပါဝင်သော နိုင်ငံ ၂၀ မှ ဘဏ္ဍာရေးကိုယ်စားလှယ်များ မော်စကိုမြို့တွင် အစည်းအဝေးကျင်းပခဲ့သည်။ “ဘဏ္ဍာရေးစီးဆင်းမှုတွေ (Financial flows) အလွန်ပြင်းထန်တာနဲ့ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းတွေ (Exchange rates) ထင်သလို အတက်အကျဖြစ်နေတာတွေက စီးပွားရေးနဲ့ ဘဏ္ဍာရေးမတည့်ငြိမ်မှုကို ဖြစ်စေပါတယ်” ဟု အဆိုပါကိုယ်စားလှယ်များက သတိပေးပြောကြားခဲ့သည်။ အဘယ်ကြောင့် လူတိုင်းက ငွေကြေးများ (Currencies) အကြောင်း ပြောဆိုနေကြပါသနည်း။

ကမ္ဘာ့ငွေကြေးအကျပ်အတည်း ဖြစ်ပွားခဲ့သည့် အချိန်မှစတင်၍ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ ဗဟိုဘဏ်များသည် ၎င်းတို့၏ စီးပွားရေးကို မြှင့်တင်ရန်အတွက် အတိုးနှုန်း (Interest rate) ကို အလွန်အမင်းလျှော့ချလျက်ရှိသည်။ အတိုးနှုန်းလျှော့ချခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ စားသုံးသူများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများများများချေးယူပြီး များများသုံးစွဲစေရန်ဖြစ်သည်။ အတိုးနှုန်းလျှော့ချခြင်း၏ နောက်ထပ်ရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုမှာ ငွေကြေးစာချုပ်များ (Bonds) ဝယ်ယူရန်အတွက် ငွေစက္ကူအရေအတွက်များများ ရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေရန် ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း လှည့်လည်သုံးစွဲသည့် ငွေကြေးပမာဏကို မြှင့်တင်ခြင်းသည် ဘေးထွက်ဆိုးကျိုး (Side effect) ကို ဖြစ်စေသည်။ ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးမှာ အခြားငွေကြေးများနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက အဆိုပါငွေကြေး၏ တန်ဖိုး (Value of currency) ကျဆင်း ခြင်းဖြစ်သည်။



နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ ငွေကြေးတန်ဖိုးကျဆင်းခြင်းက ယင်းနိုင်ငံပို့ကုန်များ၏ ဈေးနှုန်းကိုသက်သာစေသည်။ ထိုအချိန်တွင် ယင်းနိုင်ငံ၏ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများ၏ ပို့ကုန်များ ဈေးနှုန်းပိုမိုကြီးမြင့်လာသည်။ ကမ္ဘာတတိယမြောက် စီးပွားရေးအင်အားအကြီးဆုံးနိုင်ငံဖြစ်သော ဂျပန်သည် လက်ရှိအချိန်တွင် စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသည်။ စီးပွားရေးပြန်လည် ဦးမော့ရန်အတွက် ဂျပန်အစိုးရသည် ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှုန်း မြင့်တက်စေလိုသည်။ ထို့ကြောင့် ဂျပန်ဗဟိုဘဏ်သည် ယန်းငွေတန်ဖိုးလျှော့ချရန် ပြင်ဆင်လျှက်ရှိသည်။ ယန်းငွေ တန်ဖိုးကျဆင်းမှသာလျှင် ပို့ကုန်တိုးတက်ပြီး ကုန်ဈေးနှုန်းများ မြင့်တက်လာမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံသည် ယန်းငွေ

တန်ဖိုးကျဆင်းရေးကို တစိုက်မတ်မတ် ကြိုးပမ်းနေပါသလား။

ဂျပန်နိုင်ငံသည် ယန်းများကို ရောင်းချခြင်းနှင့် အခြားငွေကြေးများကို ဝယ်ယူခြင်းအားဖြင့် နိုင်ငံခြားငွေကြေးဈေးကွက်အတွင်းသို့ တိုက်ရိုက်ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခြင်းမပြုပါ။ သို့သော်လည်း ဂျပန်ဗဟိုဘဏ်သည် ဈေးကွက်အတွင်း ငွေကြေးပမာဏတိုးပွားရေးအတွက် ငွေကြေးကို ပိုမိုဖန်တီးမည်ဖြစ်သည်။ ယန်းငွေအား ပျော့ခြင်းက ပို့ကုန်ကဏ္ဍအတွက် ကောင်းကျိုးများစွာ ဖြစ်ထွန်းစေပါမည်။



ယန်းငွေတန်ဖိုးကျဆင်းခြင်းက အဘယ်ကြောင့် ဆိုးရွားပါသနည်း။

ယန်းငွေတန်ဖိုးကျဆင်းခြင်းက ဆိုနီနှင့် တိုယိုတာကုမ္ပဏီကဲ့သို့သော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကို အကျိုးအမြတ် ရရှိစေပြီး ဂျပန်စီးပွားရေးကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်ပါသည်။ ထို့ပြင် ကုန်ဈေးနှုန်းများကိုလည်း မြင့်တက်စေနိုင်ပြီး လုပ်ငန်းများကိုလည်း ဆက်လက်မြှင့်တက်စေနိုင်သည်။ သို့သော် အခြားနိုင်ငံငွေကြေးများကလည်း ယင်းတို့၏ ငွေကြေးများကို တန်ဖိုးလျှော့ချခြင်းအားဖြင့် ယန်းငွေတန်ဖိုးလျှော့ချနေမှုကို တုံ့ပြန်ကြမည်ဖြစ်သည်။ သို့မှသာလျှင် ယင်းနိုင်ငံများသည်လည်း ယင်းတို့ပို့ကုန်များ၏ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း (Competitiveness) ကို ထိန်းထားနိုင်ပါမည်။ ထိုအခါ ယန်းငွေတန်ဖိုးသည် (တန်ဖိုးမကျဘဲ) ရှိမြဲအတိုင်းရှိနေပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးသည်လည်း စီးပွားရေးကျဆင်းမှုဒဏ်ကို ခံစားနေရဦးမည်ဖြစ်သည်။

ငွေကြေးတန်ဖိုး အတက်အကျပြင်းထန်ခြင်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းယုံကြည်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ထိခိုက်စေသည်။ ထို့ပြင် တင်သွင်းလာသည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများနှင့် အစိတ်အပိုင်းများ၏ ဈေးနှုန်းများကိုလည်း ထိခိုက်စေသည်။ ဈေးနှုန်းအတက်အကျ ပြင်းထန်သောကြောင့် အမြတ်ရရှိရန် အခက်အခဲဖြစ်သည်။ တစ်ဖန် အခြားနိုင်ငံတွင် သွားရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသော ကုမ္ပဏီ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတန်ဖိုးကိုလည်း ထိခိုက်ပျက်စီးစေပါသည်။

ဂျပန်ငွေတန်ဖိုးချသည့် လုပ်ရပ်၏ သက်ရောက်မှုကို မည်သူတို့ ခံစားကြရမည်နည်း။



မြန်မာ့စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများကို တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းရန် အဖြေရှာသည့် ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်နီးနောဖလှယ်ပွဲ

အပိုင်း(၁)



သဘာပတိကြီး၏စကား

“ကျွန်တော်ကတော့ Donor-driven နိုင်ငံ မဖြစ်စေချင်ဘူး။ အခုက Donor-driven နိုင်ငံဖြစ်နေပြီလားလို့ စိုးရိမ်မိတယ်”

“အနိမ့်ဆုံးလုပ်ခ (Minimum wage) ကို ၇၀၀၀ ကျပ်ထိမြှင့်ရင် Wage-price spiral ဖြစ်မယ်။ ကုန်ဈေးနှုန်းတွေတက်လာမယ်။ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုဖြစ်မယ်။ တကယ်တမ်းကျ Productivity တက်မှ ဖြစ်မယ်”

“အကုန်လုံးက ပြောင်းနေတယ်။ The whole thing is changing ပဲ။ ကျောင်းမှာသင်တဲ့ စီးပွားရေးပညာ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ် (Economics text book) နဲ့ မရတော့ဘူး”

“ဘာလိုချင်သလဲ။ အင်တာနက်မှာ အားလုံးရတယ်။ အကြောင်းအရာတစ်ခုကို ရှုထောင့်ပေါင်းစုံကနေ အမြင်အမျိုးမျိုးနဲ့ ရေးထားတာတွေ အများကြီး ရနိုင်တယ်”

“Middle-east လည်း Resource curse ပဲ။ အခုတော့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လုပ်နေပြီ”

အထက်ပါစကားများသည် ၂၀၁၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၈ ရက်နေ့တွင် ဆရာကြီး ဒေါက်တာဦးမြင့် မိန့်ကြားခဲ့သော စကားများဖြစ်ပါသည်။ နိုင်ငံတော်သမ္မတကြီး၏ စီးပွားရေးအကြံပေးအဖွဲ့ အဖွဲ့ခေါင်းဆောင် ဆရာကြီး ဒေါက်တာဦးမြင့်သည် ၂၀၁၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၉ ရက်နေ့တွင် နေပြည်တော် နိုင်ငံတော် ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်၌ ကျင်းပသည့် “ခေတ်သစ်မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများနှင့် ကျော်လွှားနိုင်မည့် မဟာဗျူဟာ” ဟူသော နှီးနှောဖလှယ်ပွဲ သဘာပတိအဖြစ်ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ သဘာပတိအဖွဲ့ အဖွဲ့ဝင် ၂ ဦးမှာ မြန်မာနိုင်ငံတော်ဗဟိုဘဏ်ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ အဖွဲ့ဝင်နှင့် အခွန်ကောက်ခံမှုစိစစ်ကြပ်မတ်ရေးဘုတ်အဖွဲ့ အဖွဲ့ဝင်ဖြစ်သော ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် အငြိမ်းစားဒုတိယပါမောက္ခချုပ် ပါမောက္ခ ဦးကျော်မင်းထွန်းအပြင် မြန်မာနိုင်ငံအမျိုးသမီးရေးရာ အဖွဲ့နာယကနှင့် ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာဌာန အငြိမ်းစားဌာနမှူး ပါမောက္ခ ဒေါ်ရီရီမြင့်တို့ ဖြစ်သည်။



သဘာပတိနှင့် အဖွဲ့ဝင်များသည် ၂၀၁၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၉ ရက်နေ့ နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေး တက္ကသိုလ်နှီးနှောဖလှယ်ပွဲ တက်ရောက်ရန်အတွက် ၂၀၁၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၈ ရက် တနင်္ဂနွေနေ့တွင် ရန်ကုန်မြို့မှ နေပြည်တော် ပျဉ်းမနားမြို့သို့ သီးသန့်မော်တော်ယာဉ်ဖြင့် ထွက်ခွာခဲ့သည်။ အဆိုပါမော်တော်ယာဉ်ပေါ်တွင် စာရေးသူကျွန်တော်သိန်းမြင့်ဝေလည်း ကံတရား၏ မျက်နှာသာပေးမှုကြောင့် လိုက်ပါခွင့်ရခဲ့သည်။ ရန်ကုန်-နေပြည်တော် ခရီးစဉ်တွင် ဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီး ၃ ဦးအနီး ခပ်ကြုံကြုံလိုက်ပါရင်း နှီးနှောဖလှယ်ပွဲအကြို အလွတ်သဘောဆွေးနွေးပွဲ သို့မဟုတ် ‘ခရီးသွားစကားဝိုင်း’ ကို တက်ရောက်နာယူမှတ်သားရင်း ခရီးနှင့်ခဲ့သည်။ နှီးနှောဖလှယ်ပွဲတွင် ဧည့်သည်တော်အဖြစ် တက်ရောက်မည့် ကျွန်တော့်အတွက် ဤခရီးသွားစကားဝိုင်းက မဟာအခွင့်အရေးကြီးပေးခဲ့သည်။ ဆွေးနွေးသည့် အကြောင်းအရာစုံလင်ပါသည်။ သို့သော် စီးပွားရေးဆိုင်ရာစကားလုံးများနှင့် အကြောင်းအရာများကိုသာ ကောက်နုတ်တင်ပြထားပါသည်။ အထူးသဖြင့် မော်တော်ယာဉ်ပေါ်တွင် ဆရာကြီး၊ ဆရာမကြီးများ၏ ပြောဆိုငြင်းခုံမှု (Debate) ထဲမှ ဆရာကြီး ဒေါက်တာဦးမြင့်၏ မိန့်ကြားချက်များကို အထက်ဖော်ပြ

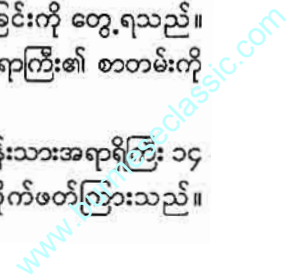
ပါအတိုင်း နိဒါန်းပျိုးလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။

နီးနော့ဖလှယ်ပွဲ အခင်းအကျဉ်း

ဆရာကြီးအမိန့်ရှိသည့် စကားလုံးများကို မရှင်းလင်းမီ နီးနော့ဖလှယ်ပွဲ (Seminar) အခင်းအကျဉ်းကို ဦးစွာပြောလိုသည်။ နီးနော့ဖလှယ်ပွဲသည် နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်တွင် လက်ရှိတက်ရောက်ပညာ သင်ကြား လျက်ရှိသော သင်တန်းသားအရာရှိကြီးများဖြစ်သည့် ဗိုလ်မှူးကြီးနှင့် ဒုတိယ ဗိုလ်မှူးကြီး ၃၉ ဦး၏ စာတမ်းဖတ်ပွဲဖြစ်သည်။ ၂၀၁၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၉ ရက်နေ့ နံနက် ၈ နာရီခွဲတွင်စတင်ပြီး ညနေ ၄ နာရီတွင် ပြီးဆုံးသည်။ သဘာပတိအဖွဲ့၊ ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီးများ၊ ကျောင်းအုပ်ကြီး၊ ပြည်သူ့လွှတ် တော်နှင့် အမျိုးသားလွှတ်တော်တို့မှ ကိုယ်စားလှယ်များ၊ ပြည်ထောင်စု ဒုတိယဝန်ကြီး၊ ဝန်ကြီးဌာနများနှင့် တက္ကသိုလ်များမှ ပညာရှင်များနှင့် ကျွမ်း ကျင်သူများ၊ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍမှ ပညာရှင်များတက်ရောက်ခဲ့သည်။

နီးနော့ဖလှယ်ပွဲကို ကျောင်းအုပ်ကြီးနှင့် သဘာပတိကြီးတို့က အမှာ စကားများ ပြောကြားပြီး ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။ သဘာပတိဒေါက်တာဦးမြင့်က Reintegration of Myanmar into the Regional and World Economy By Getting Macroeconomic Fundamentals Right ဟူသောစာတမ်းကို ဖြန့်ဝေပြီး အမှာစကားပြောကြားခြင်းဖြစ်သည်။ “နိုင်ငံအဆင့်စီးပွားရေး အခြေခံများ ကောင်းမွန်စေပြီး မြန်မာနိုင်ငံကို ဒေသဆိုင်ရာစီးပွားရေး၊ ကမ္ဘာ စီးပွားရေးတို့နှင့် ပြန်လည်ပေါင်းစည်းခြင်း” ဟူ၍ ဘာသာပြန်ဆိုနိုင်သည်။ ဆရာကြီးစာတမ်း၏ ထူးခြားချက်မှာ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစာပိုဒ်တစ်ပိုဒ် ဖော်ပြ ပြီးနောက် မြန်မာဘာသာပြန်စာပိုဒ်တစ်ပိုဒ်ကို ဖော်ပြခြင်းဖြစ်သည်။ အချို့ နေရာများတွင် အင်္ဂလိပ်ဘာသာ စာကြောင်းတစ်ကြောင်းကိုပင် မြန်မာ ဘာသာပြန်စာကြောင်းတစ်ကြောင်း ဖော်ပြပေးထားခြင်းကို တွေ့ရသည်။ တစ်လလောက် အချိန်ယူပြင်ဆင်ခဲ့ရသည်ဟူသော ဆရာကြီး၏ စာတမ်းကို နောက်ပိုင်းတွင် အလေးပေးဖော်ပြသွားပါမည်။

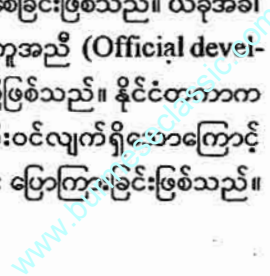
ဆရာကြီးဆွေးနွေးပြောကြားပြီးနောက် သင်တန်းသားအရာရှိကြီး ၁၄ ဦးက ၎င်းတို့ပြုစုထားသော စာတမ်းကို အပိုင်းလိုက်ဖတ်ကြားသည်။



စာတမ်းခေါင်းစဉ်မှာ 'ခေတ်သစ်မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများနှင့် ကျော်လွှားနိုင်မည့်မဟာဗျူဟာ ဖြစ်သည်။ အလွန်စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသည်။ ကြီးစားအားထုတ်မှုအပြည့်ဖြင့် လက်လှမ်းမီသလောက် လေ့လာပြုစုထားသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ကိုးကားဖော်ပြထားသော ကိန်းဂဏန်းများ လက်တွေ့ဆန်လာသည်ကိုလည်း တွေ့ရှိရသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်းများ၏ Data များကိုအသုံးပြုပြီး နိုင်ငံတကာနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မည့် အရိပ်လက္ခဏာများကို တွေ့မြင်ရသည်။ အရာရှိကြီးများ၏ တင်ပြချက်နှင့် ဆွေးနွေးချက်များပြီးသည့်နောက် တက်ရောက်လာသည့် ဧည့်သည်တော်ကြီးများက ဖြည့်စွက်ဆွေးနွေးကြသည်။ အကြံပြုကြသည်။ အချိန်ကိုပဲ့ကွက်သောအားဖြင့် စာဖြင့်ရေးသားအကြံပြုသည်များကိုလည်း တွေ့ရသည်။ ဆက်လက်၍ သဘာပတိအဖွဲ့ အဖွဲ့ဝင် ၂ ဦးက ဆွေးနွေးသည်။ ထို့နောက် သဘာပတိကြီးက နိဂုံးချုပ်ဆွေးနွေးပြောကြားခဲ့သည်။ သဘာပတိအဖွဲ့ပုဂ္ဂိုလ် ၃ ဦး၏ နိဂုံးပိုင်း သုံးသပ်အကြံပြုချက်များကိုလည်း နောက်ပိုင်းတွင် ဖောက်သည်ချလိုပါသေးသည်။

သဘာပတိကြီး၏စကားများ အဓိပ္ပာယ်

“ကျွန်တော်ကတော့ Donor-driven နိုင်ငံ မဖြစ်စေချင်ဘူး။ အခုက Donor-driven နိုင်ငံ ဖြစ်နေပြီလားလို့ စိုးရိမ်မိတယ်။ Donor-driven နိုင်ငံဆိုသည်မှာ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးကို အလှူရှင်နိုင်ငံများနှင့် အကူအညီပေးသော အဖွဲ့အစည်းများ၏ အလှူငွေများ၊ ကူညီထောက်ပံ့ငွေများ၊ ခွင့်ပြုငွေများနှင့် ချေးငွေများ အပေါ် မှီခိုအားထားလည်ပတ်သောနိုင်ငံကို ဆိုလိုသည်။ Donor-driven နိုင်ငံ၏ ဆိုးကျိုးမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအား (Productivity) မတိုးတက်ဘဲ အဂတိလိုက်စားမှု (Corruption) ကြီးထွားလျက် တိုင်းပြည်စီးပွားရေး တိုးတက်မှုကိုထိခိုက်စေခြင်းဖြစ်သည်။ ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း တရားဝင်ဖွံ့ဖြိုးရေးအကူအညီ (Official development assistance-ODA) ပြန်လည်ရရှိနေပြီဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာက ပေးအပ်သော အဆိုပါ အကူအညီများ ရရှိစီးဝင်လျက်ရှိသောကြောင့် ဆရာကြီးက မိမိတို့နိုင်ငံအတွက် စိုးရိမ်ကြောင်း ပြောကြားခြင်းဖြစ်သည်။

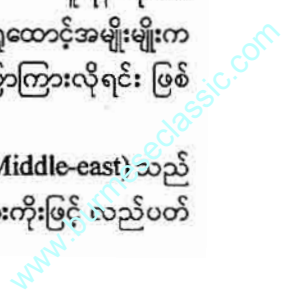


ဒုတိယအချက်မှာ အနိမ့်ဆုံးလုပ်ခမြင့်တင်ခြင်း၏ ဆိုးကျိုးမှာ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု (Inflation) ဖြစ်ကြောင်း ပြောလိုခြင်းဖြစ်သည်။ လက်ရှိလုပ်ခကို အဆမတန်မြင့်တင်ခြင်း၏ အကျိုးဆက်မှာ ဈေးနှုန်းများ ကြောင့် လိမ်လှေကားသဖွယ် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် မြင့်တက်သွားခြင်းကို Wage-price spiral ဟူ၍ ခေါ်ဆိုသည်။ လုပ်ခမြင့်တက်သောကြောင့် ကုန်ဈေးနှုန်းတက်၊ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်သောကြောင့် လုပ်ခမြင့်တက်ရာမှ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု မြင့်မားလာခြင်းကို ရည်ညွှန်းသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား တိုးတက်လာသောကြောင့် လုပ်ခမြင့်တက်ခြင်း ဖြစ်ရပါမည်။ သို့မှသာ ကုန်ဈေးနှုန်းမြင့်တက်ခြင်းကို ထိန်းချုပ်နိုင်ပြီး လူနေမှုအဆင့်အတန်းလည်း မြင့်တက်လာပါမည်။

“အကုန်လုံးကပြောင်းနေတယ်။ ကျောင်းမှာသင်တဲ့ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်နဲ့ မရတော့ဘူး” ဆိုသည်မှာ တတိယစကားဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ လက်ရှိကမ္ဘာကြီးသည် အပြောင်းအလဲမြန်ဆန်လျက်ရှိကြောင်း၊ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်များတွင်ပါရှိသော စီးပွားရေးပညာရပ်ဆိုင်ရာ သဘောတရားများ၊ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းများ၊ ဝေါဟာရများသည်လည်း ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်ထဲတွင် ပါရှိသည့် အတိုင်းမဟုတ်ဘဲ ပြောင်းလဲလျက်ရှိကြောင်း၊ ထို့ကြောင့် အဆိုပါ ပြောင်းလဲမှုများကို အမီလိုက်ပါလေ့လာရန် လိုအပ်ကြောင်း ထောက်ပြလိုရင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဆရာကြီးမိန့်ကြားသည့် ဤတတိယအချက်သည် စီးပွားရေးသီအိုရီများကို လှေကမ်းထစ်ဆုပ်ကိုင်ထားသည့် စီးပွားရေးပညာရှင်ဟူသောသူများအတွက် မှတ်သားဖွယ်ကောင်းလှသည်။

နောက်တစ်ချက်မှာ “ဘာလိုချင်သလဲ အင်တာနက်မှာ အကုန်ရတယ်” ဟူသောစကားဖြစ်သည်။ မိမိလေ့လာလိုသော အကြောင်းအရာများကို အင်တာနက်တွင် ရရှိနိုင်ကြောင်း၊ ကိုယ်တိုင်လေ့လာသင်ယူရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ အကြောင်းအရာ သို့မဟုတ် ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို ရှုထောင့်အမျိုးမျိုးက အကျယ်တဝင့် ရေးသားထားကြောင်း စသည်ဖြင့် ပြောကြားလိုရင်း ဖြစ်သည်။

နောက်ဆုံးအချက်မှာ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသ (Middle-east) သည် သဘာဝသယံဇာတဖြစ်သော Natural resources အားကိုးဖြင့် လည်ပတ်



ခဲ့သောကြောင့် စီးပွားရေးမတိုးတက်သည့်အပြင် နိုင်ငံရေးမတည်ငြိမ်မှုများနှင့် ရင်ဆိုင်ရကြောင်း၊ လူနေမှုအဆင့်အတန်းနိမ့်ကျကြောင်း ဆိုလိုသည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ဤသည်ကို သယံဇာတကြိမ်စာမိခြင်း (Resource curse) ဟု ခေါ်ဝေါ်နိုင်သည်။ သဘာဝသယံဇာတတင်ပို့ခြင်းမှ ရရှိသော ရငွေများသည် အခြေခံလူတန်းစားများထံမရောက်ရှိဘဲ နိုင်ငံရေးအာဏာရှိသူများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသူများ (Powerful people) ထံသို့သာ ရောက်ရှိသွားသည်။ ထို့ပြင် အဆိုပါရငွေများကို ပညာရေးနှင့် ကျန်းမာရေးကဲ့သို့သော လူမှုရေးအခြေခံအဆောက်အအုံ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း မရှိပေ။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်တိုးတက်မလာဘဲ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားနိမ့်ကျလျက် တိုင်းပြည်စီးပွားရေး ကျဆင်းခြင်းကို ဖြစ်စေသည်။ ယခုအခါတွင် အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသသည်လည်း စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် သဘာဝသယံဇာတရောင်းရငွေများကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းများတွင် များစွာအသုံးပြုလျက်ရှိကြောင်း ဆရာကြီး ဒေါက်တာဦးမြင့်က ထောက်ပြပြောကြားလိုရင်းဖြစ်သည်။

*

အပိုင်း (၂)

စီးပွားရေးပြန်လည်ပေါင်းစည်းရေး

ဤအပိုင်းတွင် ဆရာကြီးဒေါက်တာဦးမြင့်၏ စာတမ်းကို အကျဉ်းချုံး၍ ရေးသားဖော်ပြလိုပါသည်။ စာတမ်းအမည်မှာ “မက္ကရိုစီးပွားရေးအခြေခံများ ကောင်းမွန်စေပြီး မြန်မာနိုင်ငံကို ဒေသဆိုင်ရာစီးပွားရေးအပြင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးနှင့် ပြန်လည်ပေါင်းစည်းခြင်း” ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသည် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများအပြင် အခြားနိုင်ငံများနှင့် ပြန်လည်ပေါင်းစည်းရာတွင် ကောင်းမွန်သည့် တိုးတက်မှုများရှိနေသည်။ အစိုးရ၊ လွှတ်တော်၊ တပ်မတော်၊ နိုင်ငံရေးပါတီနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှ ခေါင်းဆောင်များသည် နိုင်ငံတကာနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံလျက်ရှိသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ (Reforms) ကိုလည်း နိုင်ငံတကာ စိတ်ဝင်စား

လျက်ရှိသည်။ နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်းများ၊ ပညာရှင်များနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်လျက်ရှိသည်။ ၎င်းတို့နှင့်အတူ ဆွေးနွေးပွဲ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲနှင့် အစည်းအဝေးများပြုလုပ်နိုင်ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် လေ့လာသုံးသပ်ချက်၊ စာတမ်းနှင့် အစီရင်ခံစာများကိုလည်း ထုတ်ဝေနိုင်ခဲ့သည်။ ဤအချက်များက မြန်မာဒီမိုကရေစီဖော်ဆောင်မှုကို နိုင်ငံတကာက ထောက်ခံအားပေးကြောင်း ပြသနေသည်။

၂၀၁၄ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၁ ရက်နေ့တွင် အာဆီယံဥက္ကဋ္ဌ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းသည်လည်း ကမ္ဘာ့အသိုက်အဝန်း (World Community) နှင့် ပြန်လည်ထိတွေ့ဆက်ဆံရာတွင် အဓိကဓလေ့လမ်းဖြစ်သည်။ အာဆီယံဥက္ကဋ္ဌနိုင်ငံအနေဖြင့် ရင်ဆိုင်နေရသောနိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေးပြဿနာများကို အနီးကပ်ဖြေရှင်းခြင်းနှင့် ညှိနှိုင်းခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ရမည်ဖြစ်သည်။ ရင်ဆိုင်နေရသောပြဿနာဆိုသည်မှာ အာဆီယံနိုင်ငံများ၊ ဒေသတွင်း အင်အားကြီးနိုင်ငံများနှင့် ကမ္ဘာ့အခြားနိုင်ငံများ ရင်ဆိုင်နေရသောပြဿနာများနှင့် ဖြစ်ရပ်များကို ဆိုလိုသည်။ အဆိုပါပြဿနာနှင့် ဖြစ်ရပ်များကို ပိုမိုသိရှိနားလည်လေ အာဆီယံဥက္ကဋ္ဌတာဝန်ကို ပိုမိုကျေပွန်စွာထမ်းဆောင်နိုင်လေ ဖြစ်ပါမည်။ အာဆီယံဥက္ကဋ္ဌတာဝန်ကို ထမ်းဆောင်ခြင်းသည် ဒေသဆိုင်ရာအပြင် နိုင်ငံတကာစီးပွား ရေးအသိုက်အဝန်းနှင့် ပြန်လည်ပေါင်းစည်းရန် အခွင့်အလမ်း ဖြစ်ပါသည်။

မက္ကရိုစီးပွားရေးပေါ်လစီ၏ ရည်ရွယ်ချက်များ

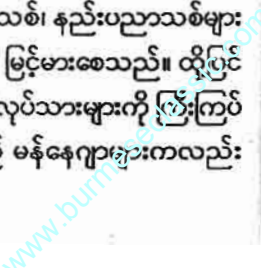
မက္ကရိုစီးပွားရေးပေါ်လစီ (Macroeconomic Policy) ၏ ရည်ရွယ်ချက်သုံးမျိုးရှိပါသည်။ ပထမပေါ်လစီ ရည်ရွယ်ချက်မှာ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို မြှင့်တင်ရန် (To promote economic growth) ဖြစ်သည်။ ဒုတိယရည်ရွယ်ချက်မှာ အလုပ်အကိုင်တိုးတက်မှုရရှိရန် သို့မဟုတ် အလုပ်လက်မဲ့လျော့နည်းရန် (To increase employment or reduce unemployment) ဖြစ်ပါသည်။ တတိယမှာ ဈေးနှုန်းနှင့် စီးပွားရေးတည်ငြိမ်စေရန် (To establish and maintain price and economic stability) ဖြစ်ပါသည်။

ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား မြင့်မားစေသော အချက်များ

လုပ်သားတစ်ဦးချင်း၏ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား (Productivity per worker) ကို တိုးတက်မြှင့်မားစေသော အချက် ၇ ချက်ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ လူ့စွမ်းအားအရင်းအနှီး (Human capital)၊ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး (Physical capital)၊ မြေယာနှင့် သဘာဝသယံဇာတများ (Land and natural resources)၊ နည်းပညာ (Technology)၊ လုပ်ငန်းရှင်နှင့် မန်နေဂျာများ (Entrepreneurs and managers)၊ နိုင်ငံရေးနှင့် တရားရေးပတ်ဝန်းကျင် (Political and legal environment) နှင့် လူမှုရေးအရင်းအနှီး (Social capital) တို့ဖြစ်ကြသည်။

ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို မြှင့်မားစေသော ပထမမြောက်အချက်မှာ လူ့စွမ်းအားအရင်းအနှီးဖြစ်သည်။ ပညာရေး၊ ဗဟုသုတ၊ လုပ်နည်းကိုင်နည်း (Know-how)၊ ကျွမ်းကျင်မှုများ (Skills) နှင့် ကျန်းမာရေးကောင်းမွန်ခြင်းတို့က ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို တိုးတက်စေသည်။ ဒုတိယမှာ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရင်းအနှီးဖြစ်သည်။ လုပ်သားတစ်ဦးသည် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု ရှိရမည့်အပြင် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရင်းအနှီးများ ဖြစ်သည့် ကိရိယာတန်ဆာပလာများ လိုအပ်ပါသည်။ တတိယမှာမြေယာနှင့် သဘာဝသယံဇာတများ ဖြစ်သည်။ ယေဘုယျ အားဖြင့် ကောင်းမွန်သော သဘာဝသယံဇာတအခြေခံ (Good natural resource base) က လုပ်သား၏ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို တိုးတက်စေပါသည်။ စတုတ္ထအချက်မှာ နည်းပညာ ဖြစ်သည်။ ခေတ်မီနည်းပညာများကို အသုံးပြုခြင်းက ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို တိုးတက်စေသည်။

ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို မြှင့်မားစေသော ပဉ္စမမြောက်အချက်မှာ လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် မန်နေဂျာများဖြစ်သည်။ စွန့်စားတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ (Entrepreneurs) ၏ ထုတ်ကုန်သစ်၊ ဝန်ဆောင်မှုသစ်၊ နည်းပညာသစ်များက ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားနှင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို မြှင့်မားစေသည်။ ထို့ပြင် လုပ်သား၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကို မြှင့်တင်ပေးသော လုပ်သားများကို ကြီးကြပ်သော ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို စုစည်းလုပ်ဆောင်သည့် မန်နေဂျာများကလည်း ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို တိုးတက်စေပါသည်။



ဆန္ဒမအချက်မှာ နိုင်ငံရေးနှင့် တရားရေးပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတိုးတက်ရေးအတွက် နိုင်ငံရေးနှင့် တရားရေးပတ်ဝန်းကျင်ကောင်းများကို အစိုးရက ဖန်တီးပေးနိုင်သည်။ အစိုးရ၏ အခန်းကဏ္ဍ အရေးကြီးပါသည်။ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို တိုးတက်စေသော နောက်ဆုံးအချက်မှာ လူမှုရေးအရင်းအနှီးဖြစ်သည်။ နိုင်ငံအတွင်း အမျိုးသားရင်ကြားစေ့ရေး (National reconciliation) နှင့် အသင်းအဖွဲ့စိတ်ဓာတ် (Team-work) မြင့်မားရေးတို့ကို ရည်ညွှန်းသည်။ အဓိကအချက်မှာ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် ယုံကြည်စိတ်ချရန်ဖြစ်သည်။ လူမှုရေးအရင်းအနှီး အားနည်းသောကြောင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းများစွာ ပြိုကွဲရသည့် သာဓကများရှိပါသည်။ ပြိုကွဲ ခဲ့ရသည့် အဆိုပါသာဓကများကို မိမိနိုင်ငံအတွက် သင်ခန်းစာယူရပါမည်။ သင်ခန်းစာမရယူနိုင်သော နိုင်ငံများသည် ဆက်လက်ဆင်းရဲနေပါမည်။ နောက်ကျကျန်ရစ်နေပါမည်။ ထို့ပြင် ဆက်လက်ပြိုကွဲနေပါမည်။

ဈေးနှုန်းနှင့် စီးပွားရေးတည်ငြိမ်ရေး

စီးပွားရေး တည်ငြိမ်မှုဆိုသည်မှာ စီးပွားရေးအတက်အကျ (Fluctuation) မပြင်းထန်ခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ စီးပွားရေးအတက်အကျကို ဖော်ပြသည့် စီးပွားရေးသံသရာ (Business or economic cycle) ကို အဆင့် ၅ ဆင့် ခွဲခြားနိုင်သည်။ ပထမအဆင့်မှာ စီးပွားရေးတိုးတက်သည့် အဆင့် Growth ဖြစ်သည်။ ဒုတိယမှာ စီးပွားရေးထိပ် ဆုံးရောက်သည့် အဆင့် Peak ဖြစ်သည်။ တတိယမှာ စီးပွားရေးကျဆင်းသည့်အဆင့် Recession ဖြစ်ပြီး စတုတ္ထအဆင့်မှာ စီးပွားရေးအနိမ့်ဆုံးကျရောက်သည့် အဆင့် Trough ဖြစ်ပါသည်။ နောက်ဆုံးအဆင့်မှာ စီးပွားရေးပြန်လည်ဦးမော့သည့် Recovery ဖြစ်သည်။

*

အပိုင်း(၃)

မဟာစီးပွားရေးကျဆင်းမှု

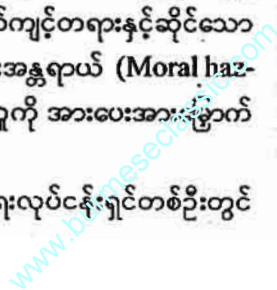
၂၀၀၈ ခုနှစ်မှစတင်၍ မဟာစီးပွားရေးကျဆင်းမှု (Great recession) ဖြစ်ပွားခဲ့သည်။ စက်မှုနိုင်ငံများ အပါအဝင်ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများ၏ အမှန်ဂျီဒီပီ (Real GDP) ကျဆင်းခဲ့သည်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် ဆိုးရွားစွာကျဆင်းခဲ့သည်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် စက်မှုနိုင်ငံအားလုံး၏ GDP အနုတ်လက္ခဏာပြုခဲ့သည်။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်တွင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးပြန်လည်နာလန်ထူလာခဲ့သည်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်တွင် တစ်ဖန်ပြန်လည်ကျဆင်းခဲ့သည်။ စက်မှုနိုင်ငံများ၏ ၂၀၁၃ နှင့် ၂၀၁၄ ခုနှစ် GDP တိုးနှုန်းများသည် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာငွေကြေးအကျပ်အတည်း (Global financial crisis) မဖြစ်မီ ၂၀၀၆ နှင့် ၂၀၀၇ ခုနှစ် GDP တိုးနှုန်းများကိုမမီသေးပါ။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများ၏ GDP နှင့် ကုန်သွယ်ရေးအခြေအနေနှိုင်းယှဉ်လေ့လာမှုကို ဆရာကြီးဒေါက်တာဦးမြင့်၏ စာတမ်းတွင် ဇယားဖြင့်ဖော်ပြထားပါသည်။

Great recession သည် အာရှတိုက်ကိုလည်း ရိုက်ခတ်ခဲ့ပါသည်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် အာရှနိုင်ငံအချို့၏ GDP အနုတ်လက္ခဏာပြုခဲ့သည်။ စင်ကာပူ၊ မလေးရှား၊ ထိုင်းနှင့် ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံတို့၌ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအနုတ်လက္ခဏာပြုခဲ့ပြီး စီးပွားရေးကျဆင်းခဲ့ပါသည်။

အကျင့်စာရိတ္တဘေးအန္တရာယ်

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းနှင့်ပတ်သက်၍ မှတ်သားဖွယ်သဘောတရား ၅ မျိုးကို ဒေါက်တာ ဦးမြင့်၏စာတမ်းတွင် ဖော်ပြထားပါသည်။ အဆိုပါ ၅ မျိုးအနက် Moral hazard ဟူသောအရေးကြီးသည့်သဘောတရားတစ်ခုကို ဖော်ပြလိုပါသည်။ ကိုယ်ကျင့်တရားနှင့်ဆိုင်သောဘေးအန္တရာယ် သို့မဟုတ် အကျင့်စာရိတ္တ ဘေးအန္တရာယ် (Moral hazard) သည်မစဉ်းစားမဆင်ခြင်ဘဲ ဇွတ်တိုးလုပ်သူကို အားပေးအားမြှောက်ပြုခြင်းဖြစ် သည်။

ဥပမာဆိုကြပါစို့၊ ချမ်းသာသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးတွင်

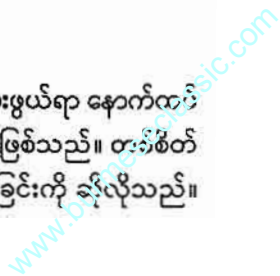


လူငယ်သားယောက်ျားလေးတစ်ဦးရှိသည်။ အဖေလုပ်ငန်းရှင်သည် သူ့အနားယူသွားသောအခါ သူ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဆက်ခံစေလိုသည်။ သားအတွက်စိုးရိမ်သည်။ သို့သော် သားဖြစ်သည်သူ စီးပွားရေးကို စိတ်မဝင်စား။ သူသည် ရောဂါဂစ်တာသမားနှင့် သရုပ်ဆောင်မင်းသားဖြစ်လိုသည်။ ထို့ကြောင့် သားက အဖေကိုပြောသည်။ “အဖေ ကျွန်တော် စီးပွားရေး စိတ်မဝင်စားဘူး။ ကျွန်တော်လုပ်ရင် အများကြီးရှုံးလိမ့်မယ်” ထိုအခါအဖေကပြန်ပြောသည်။ “မစိုးရိမ်ပါနဲ့သား။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုပြုလဲသွားလည်း ကိစ္စမရှိဘူး။ ငါ့မှာ နောက်ထပ်ကုမ္ပဏီ ၂၀၀ ရှိသေးတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်လို့ ဒုက္ခရောက်ရင် မင်းကြိုက်သလောက်သုံးလို့ရတယ်” ယခုအခါ သားသည် အဖေ၏ ဥစ္စာဓနနှင့် အရှိန်အဝါများက သူ့ကို ကျောထောက် နောက်ခံပေးပြီး ကယ်တင်နိုင်ကြောင်း သဘောပေါက်လာသည်။ အခြားဆင်ခြင်စဉ်းစားတတ်သူများရှောင်ကြဉ်မည့်အလုပ်များကို ဇွတ်တိုးလုပ်သည်။ အလွန်ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများသောလုပ်ငန်း (Very risky business) ကို လုပ်ကိုင်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် သားဖြစ်သူသည် ဆော်ဒီအာရေဗျသို့ သဲရောင်းချင်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဆော်ဒီအာရေဗျသို့ သဲရောင်းပါက အမြတ်များများရမည်ဟု စဉ်းစားသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ ဤဥပမာဖြစ်ရပ်က Moral hazard ကိုဖော်ပြသည်။

ထို့ကြောင့်လူတစ်ယောက် သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုသည် ဒုက္ခရောက်သည့်အချိန်၌ အစိုးရ သို့မဟုတ် နိုင်ငံတကာငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ သို့မဟုတ် မိတ်ဆွေတစ်ယောက်က သေချာပေါက်ကူညီမည်ဟုသိလျှင် ဂရုမစိုက်တော့ပေ။ ထို့ပြင် ၎င်းတို့သည် သာမန်အခြေအနေ (Normal circumstance) တွင်မလုပ်ဆောင် မည့်စွန့်စားမှုများ သို့မဟုတ် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများ (Risks) ကိုလုပ်ဆောင်မည်ဖြစ်သည်။

တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းမှန်၊ အားလုံးအတွက်မမှန်

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းဆိုင်ရာ မှတ်သားဖွယ်ရာ နောက်ထပ် သဘောတရားတစ်ခုမှာ (Fallacy of Composition) ဖြစ်သည်။ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအတွက်မှန်သော်လည်း အားလုံးအတွက်မမှန်ခြင်းကို ဆိုလိုသည်။



တစ်ခုချင်း သို့မဟုတ် တစ်ဦးချင်းအတွက် မှန်ကန်သော်လည်း အားလုံး အတွက်မမှန်ခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ တစ်ခုချင်း သို့မဟုတ် တစ်ဦးချင်းအတွက် မှန်ကန်သော်လည်း တစ်ခုလုံးအတွက် မမှန်ကန်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ What is true of a part may not be true of the whole ဟူ၍ဖော်ပြထားပါသည်။ ပေါင်းစပ်ဖွဲ့စည်းမှု အထင်အမြင်မှားခြင်း သို့မဟုတ် ဒွိဟဖြစ်ခြင်းဟု ပြောဆိုကြသည်။

ဥပမာအားဖြင့် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံတွင် လူနည်းစု သို့မဟုတ် လူတစ်စု သည် အခြားသူများထံမှ ခိုးယူခြင်းအားဖြင့် ချမ်းသာကောင်းချမ်းသာ နိုင်သည်။ သို့သော်လည်း တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အပြန်အလှန်ခိုးယူခြင်းအားဖြင့် တစ်နိုင်ငံလုံးချမ်းသာရန် မဖြစ်နိုင်ပေ။ ထို့အတူ ဘောလုံးပွဲ တစ်ပွဲတွင် ပရိသတ်အချို့ မတ်တတ်ရပ်ကြည့်လျှင် ဘောလုံးပွဲကို ကောင်းစွာ မြင်နိုင်သည်။ သို့သော် ပရိသတ်အားလုံးမတ်တတ်ရပ်ကြည့်ပါက မည်သူမျှ ကောင်းစွာ မြင်ရတော့မည်မဟုတ်ပေ။

နောက်ထပ်ဥပမာတစ်ခုမှာ Export-led growth model ကျင့်သုံးခြင်းဖြစ်သည်။ တိုင်းပြည်စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတွက် 'ပို့ကုန်ဦးဆောင်သော စီးပွားရေးတိုးတက်မှုပုံစံ' ကျင့်သုံးခြင်းကိုဆိုလိုသည်။ Export-led growth ဆိုတာကမ္ဘာပေါ်မှာ ၇ နိုင်ငံပဲအောင်မြင်တယ်။ သူတို့အောင်မြင်တော့ တခြားလူတွေဒုက္ခရောက်တယ်။ တောင်ကိုရီးယားတို့၊ ဟောင်ကောင်တို့။ သူတို့ကို အမေရိကန်ကမြှောက်ပေးခဲ့တာ။ Export-led growth model ကျင့်သုံးလို့ အဲဒီ ၇ နိုင်ငံအောင်မြင်ခဲ့ပေမယ့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေအားလုံး ကျင့်သုံးရင် မအောင်မြင်နိုင်ဘူး ဟူ၍ ဆရာကြီး ဒေါက်တာဦးမြင့်က ပြောကြားသည်။

အကျပ်အတည်းတုံ့ပြန်ရန် နည်းလမ်း ၂ သွယ်

စီးပွားရေးနှင့်ငွေကြေးအကျပ်အတည်း (Economic and financial crisis) ကို တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းရန်အတွက် မက္ကရိုစီးပွားရေးပေါ်လစီ အစီအမံ (Macroeconomic policy measures) ၂ မျိုးရှိပါသည်။ ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီ (Fiscal policy) နှင့် ငွေကြေးပေါ်လစီ (Monetary policy)



ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် လန်ဒန်၌ ကျင်းပခဲ့သည့် G-20 ထိပ်သီးအစည်းအဝေးတွင် ဘဏ္ဍာရေးချဲ့ထွင်မှု (Fiscal expansion) ပြုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာငွေကြေးအကျပ်အတည်း (Global financial crisis) ကိုတုံ့ပြန်ရန် ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။ ထိုကဲ့သို့ဆုံးဖြတ်ခြင်းသည် မည်သည့်အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်ပါသနည်း။

ဂျီဒီပီညီမျှခြင်း

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာငွေကြေးအကျပ်အတည်းကို တုံ့ပြန်ရန် အဘယ်ကြောင့် ဘဏ္ဍာရေးတိုးချဲ့မှုပြုလုပ်ရသနည်းဆိုသည်ကို သိရှိရန်အတွက် ဂျီဒီပီအကြောင်းသိရှိရပါမည်။ Gross Domestic Product (GDP) ဟူသော စုစုပေါင်းပြည်တွင်းထုတ်ကုန်တွင် ပါဝင်သည့် အစိတ်အပိုင်းများ အကြောင်းနားလည်ရပါမည်။ အသုံးစရိတ်နည်းအရ တွက်ချက်သော ဂျီဒီပီညီမျှခြင်းမှာ $GDP=C+I+G+(X-M)$ ဟူ၍ဖြစ်သည်။ ဤတွင် "C" သည် ပုဂ္ဂလိက စားသုံးမှုအသုံးစရိတ် (Private consumption expenditure) ဖြစ်သည်။ "I" သည် ပုဂ္ဂလိက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအသုံးစရိတ် (Private investment expenditure) ဖြစ်သည်။ "G" သည်အစိုးရ၏ အသုံးစရိတ်ဖြစ်သည်။ "X" သည် ပို့ကုန်များဖြစ်ပြီး "M" သည် သွင်းကုန်များဖြစ်သည်။

ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီနှင့် ငွေကြေးပေါ်လစီများ၏ အရေးပါပုံ၊ အသုံးပြုပုံနှင့် အကျိုးဆက်များကို ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်။



အပိုင်း(၄)

ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီ

ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီ (Fiscal policy) ဆိုသည်မှာ အခွန်ကောက်ခံခြင်းနှင့် အသုံးစရိတ်သုံးစွဲခြင်းဟူသော အပိုင်း ၂ ပိုင်းပါဝင်သည့် အစိုးရဆောင်ရွက်သော မူဝါဒဖြစ်သည်။ $GDP=C+I+G+(X-M)$ ဟူသော

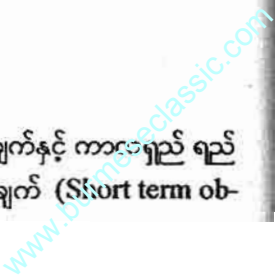
ညီမျှခြင်းတွင် ပါဝင်သည့် “G” သည် အစိုးရ၏ အသုံးစရိတ်ဖြစ်သည်။ အဆိုပါအသုံးစရိတ် (G) ကို အတိုးအလျှော့လုပ်ခြင်းအားဖြင့် GDP ကို တိုက်ရိုက်ပြောင်းလဲစေနိုင်သည်။ စီးပွားရေးကျဆင်းနေသည့်အချိန်တွင် Expansionary fiscal policy ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်သည်။ Expansionary fiscal policy ၏ သဘောမှာ အခွန်ကောက်ခံမှုကို လျှော့ချပြီး အစိုးရ၏ အသုံးစရိတ်ကို ပိုမိုသုံးစွဲခြင်းဖြစ်ပါသည်။

အခွန်ကောက်ခံမှုကို လျှော့ချလိုက်သောအခါ စားသုံးသူများ၏ သုံးစွဲနိုင်သောဝင်ငွေ (Disposable income) တိုးပွားလာသည်။ ထို့ကြောင့် စားသုံးသူများသည် အသုံးစရိတ်ကို ပိုမိုသုံးစွဲပြီး စုဆောင်းမှုကို လျှော့ချကြသည်။ ထိုအခါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ အရောင်းပမာဏမြင့်တက်ပြီး အမြတ်ပိုမိုရရှိလာသည်။ အရောင်းပမာဏနှင့် အမြတ်ပိုမိုရရှိလာသောကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ပိုမိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး လုပ်သားပိုမိုငှားရမ်းအသုံးပြုလာပါသည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ပြီး ဝင်ငွေတိုးတက်လာ စေပါသည်။ ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို တိုးတက်ထုတ်လုပ်လာနိုင်ပြီး ပြည်ပသို့ ပိုမိုတင်ပို့နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ပို့ကုန် “X” တိုးတက်လာပါမည်။ ပို့ကုန်က သွင်းကုန်ထက် ပိုမိုများပြားပါက (X-M) သည် အပေါင်းလက္ခဏာ ဆောင်မည်။ သို့မှသာ ကုန်သွယ်ရေးပိုငွေပြပါမည်။ Trade surplus ဖြစ်ပါမည်။

ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီအရ စီးပွားရေးကျဆင်းနေသည့်အချိန်တွင် အခွန်ကောက်ခံမှုကို လျှော့ချပြီး အစိုးရအသုံးစရိတ်ကို ပိုမိုသုံးစွဲရပါမည်။ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု (Inflation) ဖြစ်ပေါ်နေချိန်တွင် အခွန်ကို ပိုမိုကောက်ခံပြီး အစိုးရအသုံးစရိတ်ကို လျှော့ချရမည်ဖြစ်သည်။ ဤဥပဒေသည် အပြောလွယ်သော်လည်း အလုပ်ခက်ပါသည်။ သို့သော်လည်း အသုံးဝင်သောဥပဒေ (Useful rule) ဖြစ်သည်။

ကာလတိုနှင့် ကာလရှည်ရည်မှန်းချက်

ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီတွင် ကာလတိုရည်မှန်းချက်နှင့် ကာလရှည် ရည်မှန်းချက်ဟူ၍ ၂ မျိုးရှိသည်။ ကာလတိုရည်မှန်းချက် (Short term ob-

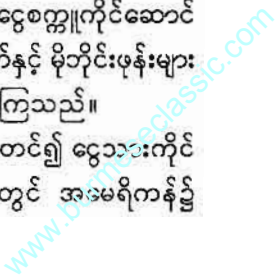


jective) မှာ မက္ကရိုစီးပွားတည်ငြိမ်ရေး (Macroeconomic stabilization) ဖြစ်သည်။ ဤရည်မှန်းချက်ကိုရရှိရန် အဓိကဆောင်ရွက်သည့် ဌာနမှာ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာန (Finance Ministry) ဖြစ်သည်။ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာနသည် တိုင်းပြည်၏ ဘတ်ဂျက်ကို ကိုင်တွယ်ထိန်းကျောင်းသည်။ တိုင်းပြည်စီးပွားရေး၏ ဝယ်လိုအားဘက် (Demand side) ကို အလေးထားဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ကာလရှည်ရည်မှန်းချက် (Long term objective) မှာ မျှတပြီး အားလုံးပါဝင်သော ရေရှည်စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို မြှင့်တင်ရန် ဖြစ်သည်။ ဤအပိုင်းတွင် ရောင်းလိုအားဘက် (Supply side) ကို ဂရုစိုက်ဖြည့်ဆည်းရန် လိုအပ်ပါသည်။ အစိုးရအသုံးစရိတ်များကို အခြေခံအဆောက်အအုံဆောက်လုပ်ခြင်း၊ ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေးနှင့် လူ့စွမ်းအားအရင်းအနှီးတို့တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းအားဖြင့် ဖြည့်ဆည်းနိုင်သည်။

ဘတ်ဂျက်လိုငွေ ဖြည့်ဆည်းနိုင်သော နည်းလမ်း (၁)

ဘတ်ဂျက်လိုငွေကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်သော နည်းလမ်းမှာ ငွေစက္ကူရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေခြင်း (Printing money) ဖြစ်သည်။ ငွေစက္ကူရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေခြင်း၏ အားနည်းချက် ၂ မျိုးရှိသည်။ ပထမအချက်မှာ ငွေစက္ကူရိုက်နှိပ်ခြင်းက တိုင်းပြည်အတွင်း ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုပမာဏ (Supply of goods and services) ကို မတိုးတက်စေဘဲ ငွေကြေးပမာဏ (Money supply) ကိုသာ တိုးပွားစေခြင်းဖြစ်သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုမတိုးတက်ဘဲ ငွေကြေးပမာဏတိုးပွားခြင်းက ငွေကြေးဖောင်းပွမှုကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ဒုတိယအားနည်းချက်မှာ ငွေစက္ကူကိုင်ဆောင်သုံးစွဲခြင်းသည် ခေတ်သစ်စီးပွားရေးတွင် အရေးမပါတော့ခြင်းဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် ရုပ်ရှင်ထဲတွင် မူးယစ်ဆေးဝါး ရောင်းဝယ်သူများ ငွေကြေးအပေးအယူလုပ်သည့်ဖြစ်ရပ်မျိုးတွင်သာ ငွေစက္ကူကို တွေ့မြင်ရသည်။ သာမန်ပြည်သူများက ငွေစက္ကူကိုင်ဆောင်မှုအလွန်နည်းသည်။ ငွေစက္ကူအစား ပလတ်စတစ်ကတ်နှင့် မိုဘိုင်းဖုန်းများ (Plastic cards and mobile phones) ကို အသုံးပြုကြသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် ၂၀၀၃ ခုနှစ်မှစတင်၍ ငွေသားကိုင်ဆောင်သုံးစွဲမှု နည်းပါးလာခဲ့သည်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်၌

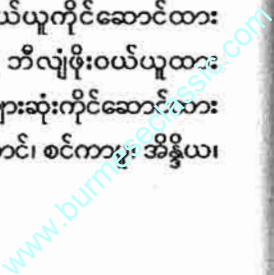


ပလတ်စတစ်ကတ်ကိုင်ဆောင်သုံးစွဲမှုမှာ စုစုပေါင်းလက်လီ ရောင်းဝယ်မှု၏ ၆၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့သည်။ ကျန် ၃၇ ရာခိုင်နှုန်းအနက် ချက်လက်မှတ်သုံးစွဲမှုမှာ ၈ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် ငွေသားကိုင်ဆောင် သုံးစွဲမှုမှာ ၂၉ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိကြောင်း တွေ့ရသည်။ ငွေသားလုံးဝမသုံးစွဲသော ဥပမာတစ်ခုမှာ အမေရိကန် လေယာဉ်တင်သင်္ဘော S.Harry S Truman ဖြစ်သည်။ သင်္ဘောသားများ အတွက် ရေတပ်က Master Card များထုတ်ပေးထားခဲ့ရာ အဆိုပါ သင်္ဘောပေါ် တွင် ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှစတင်၍ ငွေစက္ကူမသုံးစွဲတော့ပေ။

ဘတ်ဂျတ်လိုငွေ ဖြည့်ဆည်းနိုင်သော နည်းလမ်း (၂)

ဘတ်ဂျတ်လိုငွေကိုဖြည့်ဆည်းနိုင်သော ဒုတိယနည်းလမ်းမှာ အစိုးရ ငွေကြေးစာချုပ်များရောင်းချခြင်း (Selling government bonds) ဖြစ်သည်။ စက်မှုနိုင်ငံများသည် ငွေစက္ကူရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေခြင်းအစား အစိုးရစာချုပ်များကို ရောင်းချခြင်းအားဖြင့် ချေးငွေရယူကြသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံသည် အစိုးရငွေကြေးစာချုပ် ၃ မျိုးကို ထုတ်ဝေရောင်းချသည်။ ၎င်းတို့မှာ ငွေတိုက်ဘီလ် (Treasury Bill)၊ ငွေတိုက်လတ်မှတ် (Treasury Note) နှင့် ငွေတိုက်စာချုပ် (Treasury Bond) တို့ဖြစ်သည်။ Treasury Bill (T.Bill) ၏ သက်တမ်းမှာ တစ်နှစ်အောက်ဖြစ်သည်။ Treasury Note (T.Note) ၏ သက်တမ်းမှာ ၂ နှစ်မှ ၁၀ နှစ်ထိဖြစ်သည်။ Treasury Bond (T.Bond) ၏ သက်တမ်းမှာ ၁၀ နှစ်အထက် ဖြစ်ပါသည်။

၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်၏ အချိန်မစုသေးဘဲ ပြင်ပတွင် ကျန်ရှိနေသော အဆိုပါငွေကြေးစာချုပ် ၃ မျိုး၏ တန်ဖိုးမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁ ဒသမ ၉ ထရီလီယံရှိသည်။ အမေရိကန်ငွေကြေးစာချုပ်များကို တရုတ်နိုင်ငံက ၁ ဒသမ ၃ ထရီလီယံ ကိုင်ဆောင်ထားပြီး အများဆုံးပိုင်ဆိုင်ထားသည်။ ဂျပန်နိုင်ငံက ၁ ဒသမ ၂ ထရီလီယံ ဝယ်ယူကိုင်ဆောင်ထားသည်။ ဘရာဇီးနိုင်ငံက အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၄၉ ဘီလျံဖိုးဝယ်ယူထားသည်။ ထို့ပြင် အမေရိကန်ငွေကြေးစာချုပ်များကို အများဆုံးကိုင်ဆောင်ထားသော အာရှနိုင်ငံများမှာ တိုင်ဝမ်(တရုတ်)၊ ဟောင်ကောင်၊ စင်ကာပူ၊ အိန္ဒိယ၊ တောင်ကိုရီးယား၊ ထိုင်းနှင့် ဖိလစ်ပိုင်တို့ဖြစ်သည်။



ငွေကြေးပေါ်လစီ

ငွေကြေးပေါ်လစီ (Monetary policy) ကို ဗဟိုဘဏ်ကဆောင်ရွက်ပါသည်။ ငွေကြေးပေါ်လစီ ဆိုသည်မှာ တိုင်းပြည်၏ ငွေကြေး (Money)၊ ချေးငွေ (Credit) နှင့် ဘဏ်လုပ်ငန်းစနစ် (Banking system) တို့ကို စီမံခန့်ခွဲခြင်းဖြစ်သည်။ ငွေကြေးပေါ်လစီဆိုင်ရာ အသုံးပြုနိုင်သော နည်းလမ်း ၄ သွယ်ရှိသည်-

- (က) အတိုးနှုန်းကို အတိုးအလျှော့ပြုလုပ်ခြင်း
(Manipulating interest rates)
- (ခ) သီးသန့်ငွေသားလိုအပ်ချက်ကို ညှိနှိုင်းခြင်း
(Adjusting reserve requirements)
- (ဂ) ဈေးကွက်ထင်မြင်ချက်ကို လွှမ်းမိုးခြင်း
(Influencing market perceptions)
- (ဃ) လွတ်လပ်သောဈေးကွက်အတွင်း အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ခြင်း
(Open market operations)

(က) အတိုးနှုန်းကို အတိုးအလျှော့ပြုလုပ်ခြင်း

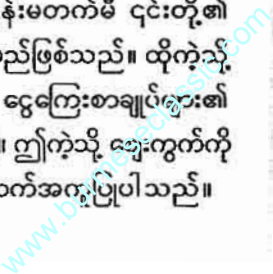
ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ ဗဟိုဘဏ်များသည် ငွေကြေးပေါ်လစီ၏ အရေးပါသော လက်နက်ကိရိယာတစ်ခုအဖြစ် ကာလတိုအတိုးနှုန်းကို အတိုးအလျှော့ပြုလုပ်သည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု နှေးကွေးကျဆင်းသည့်အချိန်တွင် အတိုးနှုန်းကို လျှော့ချလေ့ရှိသည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုမြန်ဆန်ပြီး ငွေကြေးဖောင်းပွမှုကို ထိန်းချုပ်ရန် လိုအပ်သည့်အချိန်တွင် အတိုးနှုန်းကို မြှင့်တင်လေ့ရှိသည်။ အတိုးနှုန်းလျှော့ချခြင်းက ချေးငွေများပိုမိုရယူပြီး စားသုံးသူနှင့် ထုတ်လုပ်သူများ၏ အသုံးစရိတ်ကို များပြားလာစေသည်။ အသုံးစရိတ်များပြားခြင်းက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို တိုးတက်စေပြီး မက္ကရိုစီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်ကိုလည်း တိုးတက်ကောင်းမွန်စေပါသည်။

(ခ) သီးသန့်ငွေသားလိုအပ်ချက်ကို ညှိနှိုင်းခြင်း

ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များသည် ဥပဒေအရ သီးသန့်ငွေသားများ (Reserves) ကို ဗဟိုဘဏ် (Central Bank) တွင် ထားရှိရသည်။ ထိုကဲ့သို့ထားရှိရာတွင် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များ၏ စာရင်းရှင်အပ်ငွေများ၏ ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုကို ဗဟိုဘဏ်၌ သီးသန့်ငွေသားအဖြစ် အပ်နှံထားရခြင်းဖြစ်သည်။ အများအားဖြင့် သီးသန့်ငွေသားလိုအပ်ချက်မှာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်သည်။ သီးသန့်ငွေသားအချိုး (Reserve ratio) ဟု ခေါ်ဆိုသော ဤ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို အတိုးအလျှော့လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များ ထုတ်ချေးနိုင်သည့် ချေးငွေပမာဏကို အတိုးအလျှော့ပြုလုပ်နိုင်သည်။ ထိန်းချုပ်နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ဗဟိုဘဏ်သည် သီးသန့်ငွေသားအချိုးကို ညှိနှိုင်းခြင်းအားဖြင့် တိုင်းပြည်၏ ငွေကြေးပမာဏ (Money supply) ကို ပြောင်းလဲစေနိုင်သည်။

(ဂ) ဈေးကွက်ထင်မြင်ချက်ကို လွှမ်းမိုးခြင်း

စက်မှုနိုင်ငံများမှ ဗဟိုဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌများသည် အာဏာနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာ များစွာရှိကြသည်။ ဥပမာ ယခင်အမေရိကန်ဗဟိုဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌ Alen Greenspan ၏ သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲများတွင် ပြောကြားချက်များနှင့် လွှတ်တော်တွင် ဖြေကြားချက်များကို စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းက အလွန်စိတ်ဝင်စား၊ အလေးထားကြသည်။ “တိုင်းပြည်စီးပွားရေးတိုးတက်မှု မြန်ဆန်လွန်းနေတယ်၊ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုကို ကျွန်တော်စိုးရိမ်တယ်” ဟူ၍ Alen Greenspan က ပြောသည်ဟု ယူဆပါ။ ထိုအခါ စီးပွားရေးနှင့် ငွေရေးကြေးရေးကဏ္ဍရှိ ပြည်သူများက မကြာမီအတိုးနှုန်းများ မြင့်တင်တော့မည်ဟု မှတ်ယူကြသည်။ ထို့ကြောင့် ငွေကြေးစာချုပ်ကိုင်ဆောင်ထားသူများ (Bondholders) သည် အရှုံးမရှိစေရန် အတွက် အတိုးနှုန်းမတက်မီ ၎င်းတို့၏ ငွေကြေးစာချုပ်များကို မြန်မြန်ပြန်လည် ရောင်းချမည်ဖြစ်သည်။ ထိုကဲ့သို့ ငွေကြေးစာချုပ်များကို ထုတ်ရောင်းကြသောအခါ ငွေကြေးစာချုပ်များ၏ ဈေးနှုန်းကျဆင်းပြီး အတိုးနှုန်းမြင့်တက်လာပါသည်။ ဤကဲ့သို့ ဈေးကွက်ကို လွှမ်းမိုးနိုင်ခြင်းသည် ငွေကြေးပေါ်လစီကို အထောက်အကူပြုပါသည်။



(ဃ) လွတ်လပ်သောဈေးကွက်အတွင်း အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ခြင်း

ငွေကြေးပေါ်လစီ၏ အရေးအကြီးဆုံးလက်နက်ကိရိယာမှာ လွတ်လပ်သော ဈေးကွက်အတွင်း အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ခြင်း (Open Market Operations -OMO) ဖြစ်သည်။ ဗဟိုဘဏ်သည် လွတ်လပ်သောဈေးကွက်အတွင်း အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ (Government securities) ဝယ်ယူရောင်းချခြင်းအားဖြင့် ငွေကြေးပမာဏနှင့် အတိုးနှုန်းကို ပြောင်းလဲစေနိုင်သည်။ ဗဟိုဘဏ်က ဈေးကွက်အတွင်းမှ အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များကို ဝယ်ယူပါက ငွေကြေးပမာဏ တိုးပွားလာပါမည်။ ထိုအခါ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များ၏ ဈေးငွေထုတ်ချေးနိုင်စွမ်း မြင့်မားလာပါမည်။ ဆက်လက်၍ ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ဝယ်လိုအားအပြင် ငွေကြေးစာချုပ်များ၏ ဝယ်လိုအားလည်း တိုးတက်လာပါမည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် ငွေကြေးစာချုပ်များ၏ ဈေးနှုန်းမြင့်တက်ပြီး အတိုးနှုန်းလျော့ကျသွားမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် စားသုံးသူများ၏ အသုံးစရိတ်ကိုလည်း ဆက်လက်တိုးတက်စေပါမည်။



အပိုင်း (၅)

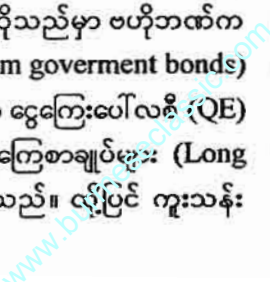
သမားရိုးကျမဟုတ်သော ငွေကြေးပေါ်လစီ

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် လွတ်လပ်သောဈေးကွက်အတွင်း အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ ရောင်းဝယ်ခြင်းကို ဗဟိုအစိုးရလွတ်လပ်သော ကော်မတီ (Federal open market committee-FOMC) က ဆောင်ရွက်သည်။ FOMC တွင် အဖွဲ့ဝင် ၁၂ ဦးပါဝင်ပြီး တစ်နှစ်လျှင် အစည်းအဝေး ၈ ကြိမ်ကျင်းပသည်။ အဆိုပါအစည်းအဝေးများတွင် FOMC က စီးပွားရေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေများ၊ ငွေကြေးပေါ်လစီ၊ ဈေးနှုန်းဘဏ်ငြိမ်

ရေးနှင့် ရေရှည်စီးပွားရေးတိုးတက်မှုဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များကို ဆွေးနွေး ဆုံးဖြတ်သည်။ UK တွင် အင်္ဂလန်ဗဟိုဘဏ်၏ ငွေကြေးပေါ်လစီကော်မတီ (Monetary policy committee-MPC) က အတိုးနှုန်းကိုသတ်မှတ်သည်။ MPC တွင် အဖွဲ့ဝင် ၉ ဦးရှိပြီး လစဉ်အစည်းအဝေးကျင်းပသည်။

FOMC နှင့် MPC ကဲ့သို့သော အဖွဲ့အစည်းများသည် သာမန်အားဖြင့် Expansionary monetary policy ကို ကျင့်သုံးပါသည်။ Expansionary monetary policy ဆိုသည်မှာ ကာလတိုဈေးကွက်အတိုးနှုန်းများကို လျှော့ချရန်အတွက် ကာလတိုအစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များကို ဝယ်ယူခြင်း (Buying short-term government bonds) ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း ၂၀၀၈-၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် ဖြစ်ပွားခဲ့သော ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ငွေကြေးအကျပ်အတည်းကို တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းရာတွင် စက်မှုနိုင်ငံများသည် ကာလတိုအတိုးနှုန်းများကို သုည သို့မဟုတ် သုညနီးပါးထိ လျှော့ချခဲ့ကြသည်။ ကာလတိုအတိုးနှုန်းများကို သုညအောက်သို့လျှော့ချရန် မဖြစ်နိုင်ပေ။ ထို့ကြောင့် ပုံမှန်ငွေကြေးပေါ်လစီ (Standard monetary policy) သည် ထိရောက်မှုမရှိ ဖြစ်လာသည်။ ပုံမှန်ငွေကြေးပေါ်လစီ ထိရောက်မှုမရှိသောကြောင့် သမားရိုးကျမဟုတ်သော သို့မဟုတ် ပုံမှန်မဟုတ်သော ငွေကြေးပေါ်လစီသစ် (New unconventional monetary policy) ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးရန် ဖြစ်လာသည်။ ဤပေါ်လစီသစ်ကို ငွေကြေးအရေအတွက် တိုးပွားစေသောပေါ်လစီ (Quantitative easing-QE) ဟူ၍လည်း ခေါ်ဆိုနိုင်သည်။

မကြာမီနှစ်များအတွင်းက ဂျပန်၊ အမေရိကန်၊ UK နှင့် EU တို့တွင် QE ကိုကျင့်သုံးခဲ့သည်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလနောက်ပိုင်းတွင် အမေရိကန်၌ ပထမအကြိမ်အဖြစ် QE 1 ကိုစတင်ကျင့်သုံးခဲ့သည်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလတွင် တတိယအကြိမ်အဖြစ် QE 3 ကိုကျင့်သုံးခဲ့သည်။ ပုံမှန် သို့မဟုတ် သမားရိုးကျငွေ ကြေးပေါ်လစီဆိုသည်မှာ ဗဟိုဘဏ်က ကာလတိုအစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ (Short term government bonds) ကိုဝယ်ယူခြင်းဖြစ်သည်။ သမားရိုးကျမဟုတ်သော ငွေကြေးပေါ်လစီ (QE) ဆိုသည်မှာ ဗဟိုဘဏ်ကကာလရှည် အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ (Long term government bonds) ကိုဝယ်ယူခြင်းဖြစ်သည်။ လုံးပြင် ကူးသန်း



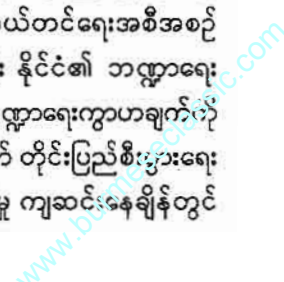
ရောင်းဝယ်ရေးဘဏ်များထံမှလည်းကောင်း၊ အခြားသောပုဂ္ဂလိကနှင့် လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများထံမှလည်းကောင်း ငွေကြေးရပိုင်ခွင့်များ (Financial assets) ကိုလည်း ဝယ်ယူခြင်းဖြစ်သည်။ QE က ငွေကြေးပမာဏကို တိုးပွားစေပြီး အတိုးမှရငွေများ (Yields or interest rate earnings) ကို လျော့နည်းစေသည်။

အမေရိကန်အမျိုးသားကြေးမြီပြဿနာနှင့် ယူရိုဇုန်အကျပ်အတည်း

အမေရိကန်၏ အမြင့်ဆုံးအမျိုးသားကြေးမြီပြဿနာ (National debt ceiling problem) နှင့် ယူရိုဇုန်အကျပ်အတည်း (Eurozone crisis) တို့က ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို ရိုက်ခတ်လျက်ရှိသည်။ အမေရိကန်၏ အမြင့်ဆုံး အမျိုးသားကြေးမြီမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၆ ဒသမ ၇ ထရီလီယံ ဖြစ်သည်။ US သည် နိုင်ငံရေးအခြေအနေများကြောင့် အဆိုပါအမြင့်ဆုံး ကြေးမြီသတ်မှတ်ချက်ကို မမြင့်တင်နိုင်ဘဲရှိနေသည်။ ထို့ကြောင့် US သည် ကြေးမြီပြန်မဆပ်နိုင်သည့်အခြေအနေကို ရင်ဆိုင်ရဖွယ်ရှိသည်။

ယူရိုဇုန်အကျပ်အတည်းဆိုင်ရာ ပြဿနာတွင် ဂရိ၊ ပေါ်တူဂီ၊ စပိန်နှင့် အီတလီကဲ့သို့သော နိုင်ငံများ၏ နိုင်ငံကြေးမြီအကျပ်အတည်း (Sovereign debt crisis) ပါဝင်သည်။ ဥပမာ-ဂရိနိုင်ငံ၏ ပြဿနာများမှာ (၁) အစိုးရကြေးမြီသည် GDP ၏ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းထက် ကျော်နေခြင်း၊ (၂) ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားမရှိဘဲ လုပ်ငန်းများမြင့်တင်နေသောကြောင့် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးသည် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းမရှိခြင်း၊ (၃) ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေး (own currency) မရှိသောကြောင့် ငွေကြေးတန်ဖိုးမချနိုင်ခြင်း၊ (၄) GDP တိုးတက်မှုနှုန်း အနုတ်လက္ခဏာဆောင်ပြီး စီးပွားရေး ကျဆင်းလျက်ရှိခြင်းတို့ဖြစ်သည်။

ဥရောပသမဂ္ဂ၊ ယူရိုဇုန်နှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရုံးပုံငွေအဖွဲ့တို့သည် ယူရိုငွေ ၂၄၀ ဘီလီယံကျော်သည့် ကယ်တင်ရေးအစီအစဉ် (Bailout plan) ကိုရေးဆွဲခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း နိုင်ငံ၏ ဘဏ္ဍာရေးကွာဟချက် (Fiscal gap) ကိုမဖြည့်ဆည်းနိုင်ပေ။ ဘဏ္ဍာရေးကွာဟချက်ကိုဖြည့်ဆည်း၍ ခြိုးခြံရွှေ့တာရမည်ဖြစ်သည်။ သို့သော် တိုင်းပြည်စီးပွားရေးအလွန်ကျဆင်းနေပြီး ဝင်ငွေနှင့် အလုပ်အကိုင်ရရှိမှု ကျဆင်းနေချိန်တွင်



ခြိုးခြံချွေတာ ရေးအစီအမံများ (Austerity measures) ကိုဆောင်ရွက်ရန် မဖြစ်နိုင်ပေ။

မြန်မာနိုင်ငံအတွက် သင်ခန်းစာများ

အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော မက္ကရိုစီးပွားရေးပေါ်လစီနှင့် ဖြစ်ရပ်များမှ မြန်မာနိုင်ငံအတွက်ရယူနိုင်သော သင်ခန်းစာများ (Lessons for Myanmar) မှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်-

- (က) ပထမအချက်မှာ စီးပွားရေးညွှန်ကိန်းများ (Economic indicators) တိုးတက်ကောင်းမွန်ရေး ဖြစ်သည်။ ကန့်သတ်ချက်များရှိသော်လည်း GDP ကိန်းဂဏန်းများမှန်ကန်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ နိုင်ငံတကာက အသိအမှတ်ပြုသော တွက်နည်းများကိုအသုံးပြုရပါမည်။ အသုံးစရိတ်နည်း (Expenditure method) ကိုအသုံးပြု၍ တွက်ချက်သင့်ပါသည်။
- (ခ) ဒုတိယသင်ခန်းစာမှာ အလုပ်လက်မဲ့အခြေအနေ (State of unemployment) ဖြစ်သည်။ ၂၀၀၄ တွင်ဆောင်ရွက်မည့် အမျိုးသားသန်းခေါင်စာရင်း (National census) က အလုပ်လက်မဲ့ကိန်းဂဏန်းများရရှိရန် အခွင့်အလမ်းကောင်းဖြစ်သည်။ အမျိုးသမီးများ၊ လူငယ်များနှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းအချက်အလက်များကို အထူးဂရုစိုက်သင့်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ၎င်းတို့သည် လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွင်း အထိခိုက်ခံရသော အုပ်စုများ (Vulnerable groups) ဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။
- (ဂ) နောက်ထပ်အလွန်အရေးကြီးသော ညွှန်ကိန်းမှာ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု (Inflation) ဖြစ်သည်။ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုတွက်ချက်ရာတွင် အသုံးပြုသော စားသုံးသူဈေးဆနှုန်းကိန်း (Consumer price index-CPI) အတွက် ယခင်ကောက်ယူခဲ့သော စစ်ကမ်းများသည် ကောင်းမွန်ပါသည်။ ဆက်လက်ကောက်ယူပြီး အချိန်နှင့် တစ်ပြေးညီ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေသင့်သည်။

- (ဃ) စတုတ္ထမြောက်အချက်မှာ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာနက ဆောင်ရွက်သည့် ဘဏ္ဍာရေးပေါ်လစီဖြစ်သည်။ ဝန်ကြီးဌာနအနေဖြင့် ဘတ်ဂျက်ကိစ္စကို ပိုမို၍ ရှင်းလင်းလွယ်ကူပြီး အများနားလည်း လွယ်ရန် ဆောင်ရွက်သင့်သည်။ ဘတ်ဂျက်ဆိုင်ရာ ပြဿနာများနှင့် ကန့်သတ်ချက်များ (Problems and constraints) ကိုလည်း ဖော်ပြသင့်သည်။ ထို့ပြင် အဆိုပါပြဿနာနှင့် ကန့်သတ်ချက်များကို ဖော်ထုတ်ဖြေရှင်းနိုင်မည့် နည်းလမ်းကိုလည်း ဖော်ပြသင့်သည်။
- (င) မြန်မာနိုင်ငံအတွက် ရယူနိုင်သော နောက်ထပ်သင်ခန်းစာတစ်ခုမှာ ဘတ်ဂျက်လိုငွေပြေမှု (Budset deficit) ဖြစ်သည်။ ဘတ်ဂျက်လိုငွေပြေပါက ဘဏ္ဍာရေးကွာဟချက် (Fiscal gap) ကိုမည်သို့ ဖြည့်ဆည်းမည်နည်း။ ငွေစက္ကူရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေသည့် နည်းလမ်းကို ဆက်လက်ကျင့်သုံးမည်လော။ သို့မဟုတ် ပိုမိုကောင်းမွန်သောနည်းလမ်းဖြစ်သည့် အစိုးရငွေကြေးစာချုပ်များ ဝယ်ယူသည့်နည်းလမ်း (Buying bonds) ကိုကျင့်သုံးမည်လော။ မည်သည့်နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးမည်နည်း။ အဆိုပါအချက်အားလုံးကို ပြည်သူလူထုနားလည်လွယ်သော ဝေါဟာရဖြင့်တရားဝင် ရှင်းလင်းတင်ပြသင့်သည်။
- (စ) ဆဋ္ဌမမြောက်သင်ခန်းစာမှာ အမျိုးသားကြေးမြီအကျပ်အတည်း (National debt crisis) ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံများစွာတွင် အမျိုးသားကြေးမြီအကျပ်အတည်းဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ကြေးမြီအခြေအနေမည်သို့ရှိပါသနည်း။ စုစုပေါင်းပေးဆပ်ရန်ရှိသည့် ကြေးမြီများအနက် ပြည်ပအစိုးရများသို့မည်မျှပေးဆပ်ရန်ရှိပါသနည်း။ ပုဂ္ဂလိကငွေထုတ်ချေးသူများသို့ မည်မျှပေးဆပ်ရန်ရှိပါသနည်း။ မြန်မာပြည်သူလူထုအပေါ် မည်မျှအကြွေးတင်ရှိနေပါသနည်း။ အဆိုပါမေးခွန်းများကို ပွင့်လင်းမြင်သာမှုရှိစွာ ထုတ်ပြန်ဖြေကြားသင့်သည်။
- (ဆ) နောက်ဆုံးသင်ခန်းစာယူနိုင်သော အချက်မှာ ရောင်းလိုအား

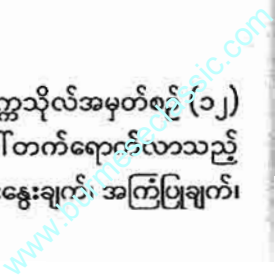
ဘက် (Supply side) ကို ဖြည့်ဆည်းခြင်းဖြစ်သည်။ ကာလရှည်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကိုဖြစ်စေသော ကိစ္စရပ်များ (ဥပမာ-အခြေခံအဆောက်အအုံတည်ဆောက်ခြင်း) ကို ဖော်ထုတ်ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ လျှပ်စစ်ဓာတ်အား၊ ကြိုးဖုန်း၊ မိုဘိုင်းဖုန်း၊ အင်တာနက်နှင့် လမ်းများ ကောင်းမွန်ရေးကို လောလောဆယ် ဖြည့်ဆည်းပေးရပါမည်။

နိဂုံးချုပ်အနေဖြင့် Macroeconomics သည် လွယ်ကူသော သာသာရပ်မဟုတ်ကြောင်း အဓိကပြောကြားလိုပါသည်။ သုံးစွဲသော ဝေါဟာရများသည် အလွန်ခက်ခဲသည်။ လွယ်ကူသောဝေါဟာရများသည် ခက်ခဲလာပြီး ခက်ခဲသော ဝေါဟာရများသည် နားမလည်နိုင်သည်အထိဖြစ်လာသည်။ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် ဗဟိုဘဏ်တို့သည် မက္ကရိုစီးပွားရေးပေါ်လစီကိစ္စရပ်များကို ပြည်သူများအလွယ်တကူနားလည်နိုင်သော စာတမ်းအကျဉ်းများထုတ်ဝေသင့်သည်။ လက်ရှိအချိန်တွင် မြန်မာ့စီးပွားရေးကို များစွာစိတ်ဝင်စားလျက်ရှိသည်။ လူငယ်၊ ကျောင်းသား၊ နိုင်ငံရေးပါတီ၊ စာနယ်ဇင်းနှင့် သာမန်ပြည်သူများက သိရှိလိုကြသည်။ ရှုပ်ထွေးသောကိစ္စရပ်ကို နားလည်လွယ်ရန် ရေးသားခြင်းသည် စာဖတ်သူများအတွက် အကျိုးရှိစေသည်။ ထို့ပြင် ရေးသားသူအတွက်လည်း အကျိုးရှိစေသည်။ ရေးသားသူသည် ရှုပ်ထွေးသောကိစ္စရပ်ကို နားလည်လွယ်ရန် ရေးသားနိုင်ရေးအတွက် လေ့လာရသောကြောင့် ပိုမိုအမြင်ကျယ်သော ကောင်းကျိုးကို ခံစားရပါသည်။



အပိုင်း(၆) နိဂုံး

ဤအပိုင်းတွင် နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်အမှတ်စဉ် (၁၂) သင်တန်းသား အရာရှိကြီးများ၏ စာတမ်းအပေါ်တက်ရောက်လာသည့် သဘာပတိအဖွဲ့နှင့် ဧည့်သည်တော်အချို့၏ ဆွေးနွေးချက်၊ အကြံပြုချက်၊



ထောက်ခံတင်ပြချက် စသည်တို့ကို ကောက်နုတ်ဖော်ပြလိုသည်။

ဒေါက်တာစိန်မောင်၏ ဆွေးနွေးချက်

ပထမပုဂ္ဂလိကဘဏ်ဥက္ကဋ္ဌ ဒေါက်တာစိန်မောင်က “သင်တန်းသား အရာရှိကြီးများအနေနဲ့ စာတမ်းမှာပါတဲ့ ထောက်ခံတင်ပြချက်တွေအတွက် သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာနတွေနဲ့ ဆွေးနွေးစေလိုပါတယ်။ စာတမ်းမှာပါတဲ့ အချက်တွေကို တကယ်အကောင်အထည်ဖော်မှာက သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီး ဌာနတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ အဖြေပဲရှိတယ်။ အကောင် အထည်ထုတ်ဖော်မှု (Implementation) အားနည်းတယ်။ ခေတ်အဆက် ဆက်ပဲ။ Implementation body မရှိဘူးဖြစ်နေတယ်” ဟူ၍ အကြံပြုပြော ကြားသည်။

ဆက်လက်၍ ဒေါက်တာစိန်မောင်က “ဘက်ညီရသုံးမှန်းခြေငွေ စာရင်းအက်ဥပဒေ (Balanced budget Act) ကိုလွှတ်တော်က လုပ်စေချင် တယ်။ Balanced budget ရဲ့ သဘောကိုနားလည်စေချင်တယ်။ ဒါ့အပြင် အခွန်ကောက်ခံတဲ့စနစ် (Taxation system)၊ စည်းကမ်းဥပဒေလိုက်နာမှု (Enforcement) ရော အားနည်းနေတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတွေက အခွန်ရှောင် တယ်။ လစာနည်းဝန်ထမ်းတွေက အခွန်ဆောင်နေရတယ်။ မျှတမှုမရှိဘူး။ Fair မဖြစ်ဘူး။ အခွန်ကောက်ခံတဲ့ပုံစံကလည်း လွဲနေတယ်။ Progres- sive tax နဲ့ Regressive tax လွဲနေတယ်” ဟူ၍သုံးသပ်ဆွေးနွေးသည်။

ဒေါက်တာခင်စန်းရီ၏ ဆွေးနွေးချက်

အမျိုးသားစီမံကိန်းနှင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး ဒေါက်တာ ဒေါ်ခင်စန်းရီက “အုပ်စုကောင်းကောင်း၊ ပေါ်လစီ ကောင်းကောင်း၊ ဈေးကွက်ကောင်းကောင်းလိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆရာကြီးဒေါက်တာဦးမြင့်ပြောသလို အပြင်ထွက်ကြည့်ဖို့လိုပါတယ်။ ပြန်လည်ပေါင်းစည်းရေး (Reintegration) လိုအပ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတကာနဲ့ ပေါင်းစည်းဖို့လိုပါတယ်” ဟူ၍ ထောက်ခံဆွေးနွေးပါသည်။

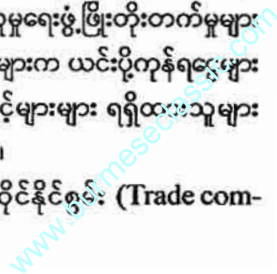
ဦးသိန်းမြင့်ဝေ၏ အကြံပြုလွှာ

စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ စာရေးသူ ကျွန်တော်သိန်းမြင့်ဝေက ခေတ်သစ်မြန်မာ့ စီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုများအဖြစ် အချက် ၆ ချက်ကိုအကြံပြုတင်ပြခဲ့သည်။ အချိန်နှင့် ရာထူးကို ငဲ့ကွက်သောအားဖြင့် နီးနှောဖလှယ်ပွဲတွင် ဆွေးနွေးခြင်းမပြုဘဲ စာဖြင့်ရေးသားအကြံပြုခြင်းနှင့် ခေတ္တရပ်နားချိန်တွင် သက်ဆိုင်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါသည်။

အလွတ်သဘောအကြံပြုဆွေးနွေးရာတွင် ကုန်သွယ်မှုမူဝါဒကောင်စီ (Trade Council-TC) ဖျက်သိမ်းခြင်း၊ GSP ပြန်လည်ရရှိခြင်း၊ Duty Free Shop ဖွင့်လှစ်ခွင့်မြဲခြင်း၊ Franchise ဆောင်ရွက်ခွင့်ပြုခြင်း၊ စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ ပြင်ဆင်ထားသည့် ဖွဲ့စည်းပုံသစ်၊ Trade Promotion, Trade Facilitation, Trade Liberalization နှင့် Trade Education အပြင် Mobile Team ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်ခြင်း စသည့် အချက်များကို စာတမ်း၏ ကုန်သွယ်မှုပိုင်းဆိုင်ရာအခန်းတွင် ဖြည့်စွက်သင့်ကြောင်း ဆွေးနွေးသည်။

စာရေးသူ စာရေးသားအကြံပြုခဲ့သော အချက် ၆ ချက်အနက် ပထမစီးပွားရေးစိန်ခေါ်မှုမှာ လျာထားသည့်ဆင်းရဲမှုနှုန်း (Targeted poverty rate) ရရှိရေးဖြစ်ပါသည်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်တွင် ၂၆ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့သော ဆင်းရဲမှုနှုန်းသည် ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် ၁၆ ရာခိုင်နှုန်းသို့ အမှန်တကယ်ရောက်ရှိရေးဖြစ်သည်။ ကျေးလက်ဒေသများ၏ လက်ရှိမြေပြင်အခြေအနေများအရ မြန်မာ့စီးပွားရေးသိသိသာသာ တိုးတက်မှုမရှိကြောင်း၊ ကျေးလက်ဆင်းရဲမှုနှုန်းသိသာစွာကျဆင်းခြင်းမရှိကြောင်း တွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့တင်ပို့ခြင်းမှရရှိသော အဓိကပို့ကုန်ရငွေများကို ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးကဲ့သို့သော ဆင်းရဲမှုလျော့ကျရေးနှင့် လူမှုရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုများအတွက် သုံးစွဲသင့်ပါသည်။ နိုင်ငံတကာပညာရှင်များက ယင်းပို့ကုန်ရငွေများသည် အာဏာရှိသူများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ပိုင်ခွင့်များများ ရရှိထားသူများထံသို့ ရောက်ရှိသွားကြောင်း ဝေဖန်ထားသည်။

ဒုတိယစိန်ခေါ်မှုမှာ ကုန်သွယ်ရေးပြိုင်ဆိုင်နိုင်စွမ်း (Trade com-



petitiveness) နိမ့်ကျခြင်းဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာ့ကုန်သွယ်ရေးသည် အာဆီယံ နိုင်ငံများနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါလျှင် အရေအတွက်နှင့် အရည်အသွေးအရလည်းကောင်း၊ ဈေးနှုန်းအရလည်းကောင်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းနိမ့်ကျလျက်ရှိသည်။ အထူးသဖြင့် ပို့ကုန်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း (Export competitiveness) နိမ့်ကျလျက်ရှိသည်။ အမျိုးသားပို့ကုန်မဟာဗျူဟာ (National export strategy) တစ်ခုတည်းဖြင့် ကုန်သွယ်ရေးယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကို မြှင့်တင်ရန် ခက်ခဲနိုင်ပါသည်။ နည်းပညာတင်သွင်းခြင်း၊ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းဆိုင်ရာ ကန့်သတ်ချက်များကို ဖြေလျှော့ခြင်း၊ နိုင်ငံခြားငွေကြေးဈေးကွက် (Stock exchange market) တည်ထောင်ခြင်း၊ မြန်မာ့ပို့ကုန်သွင်းကုန်တစ် (Export import bank-EXIM Bank) တည်ထောင်ခြင်း စသည့်အစီအမံများဖြင့် ကုန်သွယ်ရေးယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကို မြှင့်တင်သင့်ပါသည်။

တတိယစိန်ခေါ်မှုမှာ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားနိမ့်ကျခြင်း (Low level of agricultural productivity) ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံလူဦးရေ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းအမှီသဟဲပြုလျက်ရှိသော လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးအဆင့်ကို ပျမ်းမျှအာဆီယံအဆင့်ရောက်ရှိရန် မြှင့်တင်သင့်ပါသည်။ မြေယာပိုင်ဆိုင်မှု၊ သီးနှံချေးငွေ၊ အနိမ့် ဆုံးထောက်ပံ့ဈေးနှုန်း၊ အခြေခံအဆောက်အအုံ၊ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေး၊ မြေယာဥပဒေများတိုးတက်ကောင်းမွန်ရေးတို့ကို ဆောင်ရွက်သင့်သည်။ စတုတ္ထအချက်မှာ အချို့သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများက သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ထိခိုက်စေခြင်းဖြစ်သည်။ သဘာဝဓာတ်ငွေ့နှင့် သစ်တင်ပို့မှုတို့က သယံဇာတတစ်ကြိမ်စာမိစေသည့်အပြင် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကိုပါ ထိခိုက်စေသည်။ သတ္တုတူးဖော်ရေးကဲ့သို့သော ကဏ္ဍမျိုးတွင် ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်များအား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုသင့်၊ မပြုသင့်စဉ်းစားရန်ဖြစ်သည်။

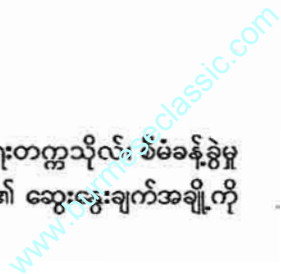
ပဉ္စမစိန်ခေါ်မှုမှာ ပြည်ပတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စီးဝင်မှုနည်းပါးခြင်းဖြစ်သည်။ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းထားသော်လည်း လက်တွေ့လိုက်နာဆောင်ရွက်ရန် အခက်အခဲရှိ၊ မရှိ ပြည်တွင်း/ ပြည်ပလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးသင့်ပါသည်။ လျှပ်စစ်မီးလုံလောက်မှု မရှိသောကြောင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလျော့နည်းလျက်ရှိသည် သို့မဟုတ် လျှပ်စစ်မီးမလုံ

လောက်ခြင်းမှာ ပြည်တွင်းစားသုံးမှုကို ဦးစားမပေးဘဲ ပြည်ပတင်ပို့ကို ဦးစားပေးသောကြောင့်ဖြစ်သည် စသည်ဖြင့် ဆန်းစစ်သင့်သည်။ ထို့ပြင် စက်မှုဇုန်မြေကွက်များစွမ်းအားပြည့် လည်ပတ်နိုင်ရေး (Fully utilization)အတွက် ပြတ်ပြတ်သားသား ဆောင်ရွက်ရန် သင့်၊ မသင့် ဆုံးဖြတ်ရန်ဖြစ်သည်။

နောက်ဆုံးစိန်ခေါ်မှုမှာ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် တိုးတက်လာမည့် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး (Trade in services) အတွက် အခြေခံအဆောက်အအုံများနှင့် ပံ့ပိုးပေးသည့်လုပ်ငန်းများခေတ်မီတိုးတက်ရန်လိုအပ်သည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ပိုမိုပိပြင်စွာ ကျင့်သုံးလျက်ရှိခြင်း၊ အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း (AEC) ကို အပြည့်အဝအကောင်အထည်ဖော်တော့မည်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် အထူးစီးပွားရေးဇုန်များတည်ဆောက်လျက်ရှိခြင်းတို့ကြောင့် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းများ သိသိသာသာတိုးတက် အရေးပါလာတော့မည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အခြေခံအဆောက်အအုံတိုးတက်ရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို အထောက်အကူပြုမည့် သင်တန်းများလည်း လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းသင်တန်းများ (Vocational trainings) ၊ အင်္ဂလိပ်စာကဲ့သို့သော ဘာသာစကားသင်တန်းကျောင်းများ (Language academies) ၊ ခရီးသွားဝန်ဆောင်မှုသင်တန်းများ၊ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးသင်တန်းများ၊ ကုန်သွယ်မှုသင်တန်းကျောင်း (Trade training institute) ၊ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းစီမံခန့်ခွဲမှုသင်တန်းများ၊ ဘဏ်နှင့် ငွေကြေးဝန်ဆောင်မှုသင်တန်းများ စသည်ဖြင့် ပိုမိုဖွင့်လှစ်ပို့ချသင့်သည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် ကျွမ်းကျင်ဝန်ဆောင် ထမ်း/လုပ်သားများ ပြုစုပျိုးထောင်ရာရောက်သကဲ့သို့ စွမ်းရည်တည်ဆောက်ခြင်း (Capacity building) နှင့် လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးရေး (HRD) လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ရာလည်း ရောက်ပါသည်။

ဒေါ်ရီရီမြင့်၏ ဆွေးနွေးချက်များ

သဘာပတိအဖွဲ့ အဖွဲ့ဝင်၊ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်၊ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာဌာန အငြိမ်းစားဌာနမှူးပါမောက္ခ ဒေါ်ရီရီမြင့်၏ ဆွေးနွေးချက်အချို့ကို



ကောက်နှုတ်ဖော်ပြပါသည်-

“ကားတွေဖွင့်ပေးတော့ ပျော်စရာကောင်းလိုက်တာ။ သူတို့လုပ်နိုင်ပါတယ်။ Car Showroom တွေ ဖွင့်နိုင်တယ်။ အရင်မှောင်ခိုခေတ်ကနေ ပြောင်းလာတယ်။ အခုခေတ်၊ ကျေနပ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အများပြောသလို ကြာမယ်။ အေးခဲနေခဲ့တဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ၊ တန်ဖိုးထားမှုတွေ စတာတွေကို ပြောင်းဖို့ခက်တယ်။ Youth generation အရင်နဲ့ မတူတော့ဘူး။ လူကို Invest လုပ်လာတယ်။ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍလည်း တိုးတက်တာတွေ ရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စိုးရိမ်စရာလည်းရှိတာပေါ့။ အရင်ကမပြောခဲ့ရတာတွေ ထုတ်ဖော်တဲ့ ဆန္ဒပြမှုတွေတော့ရှိတာပေါ့။ ထင်ရှားတဲ့ပုဂ္ဂိုလ်တွေ မြန်မာကိုလာလာ အားပေးတာ ကောင်းပါတယ်။ ကျွန်မကတော့ အကောင်းမြင်ဝါဒီ (Optimist) ပါပဲ။ အဲဒီလိုလာကြတာကို ဝမ်းမြောက်စွာနဲ့ ကြိုဆိုနေပါတယ်”

ဦးကျော်မင်းထွန်း၏ ဆွေးနွေးချက်များ

နီးနှောဖလှယ်ပွဲသဘာပတိအဖွဲ့ အဖွဲ့ဝင်ဦးကျော်မင်းထွန်းက နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်သင်တန်းသားအရာရှိကြီးများ၏ စာတမ်းနှင့် ပတ်သက်သော ဆွေးနွေးချက်တချို့ကို ကောက်နှုတ်ဖော်ပြအပ်ပါတယ်-

“မြန်မာ့စီးပွားရေးရဲ့ အဓိကအားနည်းချက်က အဘက်ဘက်က စီးပွားရေးတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ပေမယ့် ပြည်တွင်းငြိမ်းချမ်းရေးမရှိလို့ မအောင်မြင်ခဲ့။ KTA စီမံကိန်းမှာ မမျှော်လင့်တာတွေဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဒါကို သင်ခန်းစာယူရမယ်။ မြန်မာဟာ ၁၉၆၂ ကနေ ၁၉၈၈ ထိပြည်တွင်းကို ဦးစားပေးတဲ့ပေါ်လစီ (Inward-looking policy) ကို ကျင့်သုံးခဲ့တယ်။ ပြည့်အင်အားသည် ပြည်တွင်းမှာသာရှိသည်ဆိုတဲ့အတိုင်း Inward-looking ကို ကျင့်သုံးခဲ့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဆရာကြီးဒေါက်တာလှမြင့်က ၁၉၇၀ မှာ Outward looking လုပ်သင့်ကြောင်း ထောက်ပြခဲ့တယ်။ Outward looking ဆိုတာ ပို့ကုန်ကိုဦးစားပေးပြီး စက်မှုထူထောင်ရေးကိုသွားတာ။ Export orientation and industrialization သွားတာဖြစ်တယ်” ဟူ၍ဆွေးနွေးတယ်။

ဆက်လက်၍ ဆရာဦးကျော်မင်းထွန်းက “တရုတ်ရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ လက္ခဏာက Innovationပဲ။ TVEတွေ၊ SEZ တွေလုပ်သွားတာ။ TVE ဆိုတာ Township-Village Enterprise တွေကို ပြောတာ။ ဒါပေမဲ့ တရုတ်က နိုင်ငံရေးစနစ်မပြောင်းဘူး။ ကွန်မြူနစ်ပဲ။ စီးပွားရေးစနစ်ပြောင်း တယ်။ Open economy လုပ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီမှာ တိန့်ရှောင်ဖိန်ပြောခဲ့တာရှိ တယ်။ “လေကောင်းလေသန့်ရချင်ရင် တံခါးဖွင့်ပါ။ တံခါးဖွင့်ရင် ဖုန်တွေ၊ အမှုန့်တွေတော့ဝင်မှာပဲ။ တံခါးပိတ်ထားရင်တော့ မွန်းပြီးသေမှာပဲ” ဟူ၍ ဆွေးနွေးပြီး စာတမ်းနှင့် ပတ်သက် သည်များကို လမ်းညွှန်အကြံပြုခဲ့သည်။

ဒေါက်တာဦးမြင့်၏ ဆွေးနွေးချက်များ

နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ် နီးနှောဖလှယ်ပွဲတွင် သဘာပတိ ဆရာကြီးဒေါက်တာဦးမြင့်၏ နိဂုံးချုပ်ဆွေးနွေးချက်များကို အောက်ပါ အတိုင်း ကောက်နုတ်ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

“ကျွန်တော်ကတော့ စီးပွားရေးပညာရှင်မဟုတ်ပါဘူးဆိုပြီး စီးပွားရေး ပညာရှင်တွေကို လွှတ်မထားပါနဲ့။ ဒုက္ခရောက်မယ်။ ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဥပမာလေးတစ်ခုပြောချင်ပါတယ်။ ဟိုတလောက ကျွန်တော့်ကားဘီး ပေါက်လို့ ဝပ်ရှော့သွားတယ်။ ကုလားက ပြင်ပေးတယ်။ ကျွန်တော်က ကုလားကို စီးပွားရေးအခြေအနေဘယ်လိုလဲလို့ မေးကြည့်တယ်။ အဲဒီတော့ “ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ လူလတ်တန်းစား (Middle Class) မရှိဘူး” လို့ ပြောတယ်။ အဲဒါကို ကျွန်တော်တန်ဖိုးထားတယ်။ အရာရှိကြီးတွေရဲ့ စာတမ်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပြောချင်တယ်။ စာတမ်းက Issue-oriented ဖြစ်သင့်တယ်။ ဒါအရေးကြီးတယ်။ အရာရှိကြီးတွေ တင်ပြတာအရမ်း ကောင်းတယ်။ ဒါပေမဲ့ Focus မရှိဘူးဖြစ်နေတယ်။ စာတမ်းဖတ်ပွဲဆန်ဆန် ဖြစ်နေတယ်။ စာတမ်းဖတ်ပွဲမဟုတ်ဘဲ ဆွေးနွေးပွဲဖြစ်အောင် လာမယ့်အမှတ် စဉ် ၁၃ မှာလုပ်မယ်။ အဲဒီအတွက် ကျွန်တော်တစ်ပတ်လောက် ဒီလာ နေမယ်”

အောင်မြင်စွာပြီးစီး

၂၀၁၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၉ ရက်နေ့ နံနက် ၈ နာရီခွဲတွင် စတင်ခဲ့သော နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ် “ခေတ်သစ်မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး စိန်ခေါ်မှုများနှင့် ကျော်လွှားနိုင်မည့် မဟာဗျူဟာ” နှီးနှောဖလှယ်ပွဲသည် ယင်းနေ့ ညနေ ၄ နာရီတွင်ပြီးဆုံးခဲ့ပါသည်။



ရွှေ၏လားရာ

၂၀၁၂ ခုနှစ်အတွက် ရွှေဈေးနှုန်းခန့်မှန်းချက်များ

၂၀၁၂ ခုနှစ်အတွက် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းခန့်မှန်းချက်များကို စုစည်းကြည့်ရာတွင် ကျွမ်းကျင်သူအများစုက ရွှေဈေးနှုန်းမြင့်တက်မည်ဟူ၍ ခန့်မှန်းသုံးသပ်ထားသည်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်အတွက် ရွှေဈေးနှုန်းခန့်မှန်းချက်များနှင့် ကြိုတင်ဟောကိန်းထုတ်မှုများကို အောက်ပါအတိုင်းစုစည်းတွေ့ရှိရသည်။

(က) Goldman Sachs ကုမ္ပဏီ

၂၀၁၂ ခုနှစ်တွင် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းသည် အမြင့်ဆုံးအနေဖြင့် တစ်အောင်စလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၉၀၀ ဒေါ်လာထိရောက်ရှိနိုင်ကြောင်း၊ ပျမ်းမျှဈေးနှုန်းအဖြစ် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၈၁၀ ဒေါ်လာဖြစ်နိုင်ကြောင်း ၂၀၁၁ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလတွင် Goldman Sachs ကုမ္ပဏီကခန့်မှန်း ခဲ့ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ ခန့်မှန်းခြင်း၏ အကြောင်းရင်း ၃ ရပ်ရှိသည်။ ပထမအချက်မှာ ၂၀၁၂ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနိုင်ငံ၏ အမှန်အတိုင်းနှုန်းများ (Real interest rates) ဆက် လက်ကျဆင်းနေနိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယအကြောင်းရင်းမှာ ဗဟိုဘဏ်များနှင့် အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ (Central banks and institutional investors) က စက္ကူငွေကြေးများအပေါ် ယုံကြည်မှုနည်းပြီး ရွှေကိုဆက်လက်၍ ပိုမိုဝယ်ယူ

နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ တတိယအချက်မှာ ဥရောပကြွေးမြီပြဿနာနှင့် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး တုံ့နေရေးကျဆင်းနေခြင်းတို့က ရွှေ၏ဝယ်လိုအားကို တိုးတက်စေခြင်းဖြစ်သည်။ ကြွေးမြီပြဿနာနှင့် စီးပွားရေးကျဆင်းနေခြင်းတို့ကြောင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေနည်းပါးသော ရပိုင်ခွင့်အမျိုးအစား (Lower-risk asset class) အဖြစ် ရွှေကိုပိုမိုဝယ်ယူကြမည်ဖြစ်သောကြောင့် ရွှေ၏ ဝယ်လိုအားတိုးတက်မည်ဟူ၍ ခန့်မှန်းခြင်းဖြစ်သည်။

(ခ) Barclays Capital ကုမ္ပဏီ

၂၀၁၂ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလတွင် Barclays Capital ကုမ္ပဏီက ၂၀၁၂ ခုနှစ်အတွက် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းခန့်မှန်းချက်ကို ထုတ်ပြန်ခဲ့သည်။ အဆိုပါ ထုတ်ပြန်ချက်တွင် ၂၀၁၂ ခုနှစ်တွင် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းသည် အမြင့်ဆုံးအနေဖြင့် တစ်အောင်စလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၀၀၀ ဒေါ်လာထိ ရောက်ရှိနိုင်ကြောင်း၊ ပျမ်းမျှဈေးနှုန်းအဖြစ် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၈၇၅ ဒေါ်လာဖြစ်နိုင်ကြောင်း ဖော်ပြထားသည်။ Barclays ကုမ္ပဏီ၏ ခန့်မှန်းချက်များသည် လက်ရှိဖြစ်ပေါ်နေသည့် အလားအလာ ၃ ရပ်ရှိသည့်အနက် ပထမအလားအလာမှာ ဗဟိုဘဏ်များသာရွှေကို ဆက်လက်ဝယ်ယူလျက်ရှိခြင်းနှင့် ရွှေကို ဝယ်ယူရန် စိတ်ဝင်စားသည့်နိုင်ငံများ တိုးပွားလျက်ရှိခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယအချက်မှာ ငွေကြေးဈေးကွက်များ၏ မသေချာမှုများနှင့် အစိုးရကြွေးမြီပြဿနာများ ဆက်လက်ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိခြင်းသည်။ နောက်ဆုံးအချက်မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပြုလုပ်ရန်အတွက် ရွှေ၏ ဝယ်လိုအားတိုးပွားလျက်ရှိခြင်းဖြစ်သည်။

(ဂ) Bank of America Merrill Lynch ဘဏ်/ကုမ္ပဏီ

၂၀၁၁ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလတွင် Bank of America Merrill Lynch ဘဏ်က ၂၀၁၂ ခုနှစ်အတွက် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းသည် တစ်အောင်စလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၁၅၀ ဒေါ်လာနှင့် ၂၂၀၀ ဒေါ်လာကြားတွင်ရှိနိုင်ကြောင်း ခန့်မှန်းထားသည်။ “နည်းပညာဆိုင်ရာ ရှုထောင့်ကကြည့်ရင် ရွှေရဲ့ အလားအလာက ဆက်လက်မြင့်တက်နေဦးမှာပါ။ ၂၀၁၃-၂၀၁၄ ခုနှစ်



အတွင်းမှာ ရွှေဈေးနှုန်းဟာ တစ်အောင်စကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ နဲ့ ၅၀၀၀ ဒေါ်လာကြားရောက်ရှိပြီး အမြင့်ဆုံးကိုရောက်ရှိနိုင်ပါတယ်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်အတွက် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းကတော့ တစ်အောင်စ ကိုအမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၁၅၀ ဒေါ်လာနဲ့ ၂၂၀၀ ဒေါ်လာကြားမှာ ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဟူ၍ Bank of America Merrill Lynch ကုမ္ပဏီ၏နည်းပညာဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာ မြောက်လေ့လာသူအကြီးအကဲက သုံးသပ်ထားသည်။

(ဂ) UBS Gold Analysis ကုမ္ပဏီ

၂၀၁၂ ခုနှစ်အတွက် ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းသည် ပျမ်းမျှအားဖြင့် တစ်အောင်စလျှင် အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၂၀၅၀ ဒေါ်လာရှိနိုင်ကြောင်း ၂၀၁၁ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလတွင်ပင် UBS ကုမ္ပဏီကခန့်မှန်းထားသည်။ “၂၀၁၂ ခုနှစ်မှာ ရွှေဟာ ဈေးနှုန်းအမြင့်ဆုံးကုန်ပစ္စည်းတွေထဲ ကုန်စည်တစ်မျိုး အဖြစ်တည်ရှိနေမှာပါ။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်မှာ ရွှေဈေးနှုန်းကို မြင့်တက်စေခဲ့တဲ့ အချက်တွေက ၂၀၁၂ ခုနှစ် ရွှေဈေးနှုန်းကို ဆက်လက်မြင့်တက်နေစေမှာပါ။ မသေချာမှုတွေက ကြာရှည်တည်ရှိနေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ရွှေဟာ ရပိုင်ခွင့် အမျိုးမျိုး (Many asset classes) ထဲမှာစိတ်ချရတဲ့ရပိုင်ခွင့် အဖြစ်ရပ်တည် နေဦးမှာပါ” ဟူ၍ ကုမ္ပဏီ၏ အကြီးတန်းလေ့လာဆန်းစစ်သူတစ်ဦးက ပြောကြားပါသည်။

၂၀၁၂ ခုနှစ်တွင် ပျမ်းမျှဒေါ်လာ ၂၀၀၀

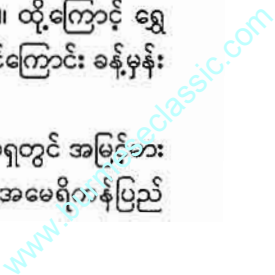
ကမ္ဘာ့ရွှေဈေးနှုန်းသည် ပြီးခဲ့သည့်နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း သိသိသာသာမြင့်တက်ခဲ့သည်။ ဤကဲ့သို့ မြင့်တက်ခဲ့ခြင်းမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက ၎င်းတို့၏ ငွေကြေးစာချုပ်များတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားမှုကိုတည်ငြိမ်စေရန်အတွက် ရွှေကို ပိုမိုဝယ်ယူလာခဲ့ခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။ လေ့လာဆန်းစစ်သူများစွာ ၂၀၁၂ ခုနှစ် ရွှေဈေးနှုန်းသည် မမျှော်မှန်းနိုင်သည့်ဈေးနှုန်းသို့ ရောက်ရှိမြင့်တက်နိုင်ကြောင်း ယူဆလျက်ရှိပါသည်။ “ရွှေဈေးတက်မယ်ဆိုတာ ကျွန်တော်က အရမ်းကိုယုံကြည်ပါတယ်။ ရွှေဈေးနှုန်းကိုမြင့်တက်စေနိုင်တဲ့ အကြောင်းအချက်တွေက အများကြီးပါပဲ။ ပထဝီဝင်နိုင်ငံရေးအရ

ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ (Geopolitical risk)၊ စီးပွားရေးမသေချာမှု (Economic uncertainty) နဲ့ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု (Inflation) စတဲ့အချက်တွေဖြစ်ပါတယ်။ ရွှေဈေးနှုန်းဟာ စဉ်ဆက်မပြတ် အဆင့်ဆင့်မြင့်တက်နေမှာပါ” ဟု (Yamana Gold ကုမ္ပဏီအလုပ်အမှုဆောင်အကြီးအကဲက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ငွေကြေးဈေးကွက်များအတွင်း မသေချာမှုဖြစ်ပေါ်နေသောကြောင့် ရွှေသည် လုံခြုံစိတ်ချရသောနေရာ (Safe-haven spree) ဖြစ်လာသည်။ ထို့ကြောင့် ၂၀၁၂ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလတွင် ရွှေဈေးနှုန်းသည် တစ်အောင်စလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၀၁၉ ဒေါ်လာထိမြင့်တက်လာနိုင်ကြောင်း သိရှိရသည်။ ပါးနပ်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာတန်ဖိုးကျဆင်းခြင်းမှ ကာကွယ်ရန် နှစ်ပေါင်းများစွာကပင် ရွှေကိုကိုင်ဆောင် အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ ရွှေဈေးနှုန်းမြင့်တက်ခြင်းနှင့် ရွှေကို စိတ်ဝင်စားလာကြခြင်း၏ အကြောင်းအရင်းအမျိုးမျိုးရှိပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ ဈေးကွက်များအတက်အကျ ပြင်းထန်ခြင်း၊ အရှေ့အလယ်ပိုင်းဒေသအတွင်း တည်ငြိမ်မှုမရှိခြင်းနှင့် စစ်ပွဲများဖြစ်ပွားလျက်ရှိခြင်း၊ လက်ရှိစီးပွားရေးကျဆင်းလျက်ရှိခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများက ငွေဖြစ်လွယ်သော ရပိုင်ခွင့်များကို ပိုမိုဦးစားပေးခြင်း၊ ကြွေးမြီပြဿနာဖြစ်ပွားလျက်ရှိခြင်းနှင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာခေါင်းဆောင်များက ကြွေးမြီပြဿနာကို နိုင်နင်းစွာ မကိုင်တွယ်နိုင်ခြင်းတို့ဖြစ်ကြသည်။

ရွှေဈေးနှုန်းကို ထပ်မံမြင့်တက်စေသောအချက်မှာ ရွှေရောင်းလိုအား (Gold supply) ကျဆင်းနိုင်ခြင်းဖြစ် သည်။ ရွှေထုတ်လုပ်ရောင်းချမှုကို ကျဆင်းစေသော အကြောင်းရင်းများစွာရှိပါသည်။ အကြောင်းရင်းများစွာအနက် အဓိကကျသောအကြောင်းရင်းများမှာ ရွှေတူးဖော်သည့်စရိတ်မြင့်တက်ခြင်းနှင့် ရွှေထုတ်လုပ်သည့်ကုမ္ပဏီများအပေါ် သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံအစိုးရများက အခွန်နှုန်းမြင့်မားစွာ ကောက်ခံခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် ရွှေဈေးနှုန်းသည် ၂၀၁၂ ခုနှစ်တွင် ပျမ်းမျှဒေါ်လာ ၂၀၀၀ ရှိနိုင်ကြောင်း ခန့်မှန်းပြောဆိုကြသည်။

ရွှေ၏ဝယ်လိုအားသည် အရှေ့အလယ်ပိုင်းနှင့် အာရှတွင် အမြင့်ဆုံးဆုံးဖြစ်သည်။ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနှင့် အာရှပြီးနောက် အမေရိကန်ပြည်



ထောင်စု၏ဝယ်လိုအားသည် အမြင့်မားဆုံးဖြစ်သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ရွှေ
 ဝယ်လိုအားသည်လည်း ဘာသာရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအရ အစဉ်မြင့်တက်
 လျက်ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ရွှေရတနာ၏ ဈေးကွက်မည်သို့ရှိမည် သို့မဟုတ်
 ရွှေဈေးကွက်၏ လားရာသည် မည်သို့ဦးတည်လျက်ရှိသည်ဆိုသည်ကို
 ဆက်လက်ရှုစားကြပါစို့။

Source: Chart Advisor.com



စားသုံးသူကာကွယ်ရေးနှင့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်

စားသုံးသူ၏အရေးပါပုံ

လွတ်လပ်သောဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် (Free market economy) ၏ သဘောတရားသည် လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ အခြေခံစီးပွားရေးပြဿနာ ၃ ရပ်ကို ဖြေရှင်းခြင်းဖြစ်သည်။ အခြေခံစီးပွားရေးပြဿနာ ၃ မျိုးမှာ မည်သည့် ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုကို ထုတ်လုပ်မည်၊ ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို မည်သို့ ထုတ်လုပ်မည်၊ ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများကို မည်သူ့အတွက် ထုတ်လုပ်မည်ဟူသော ပြဿနာများဖြစ်သည်။ လွတ်လပ်သော ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ်က ထုတ်လုပ်သူတစ်ဦးချင်းနှင့် စားသုံးသူတစ်ဦးချင်းကို ဈေးကွက်အင်အားစုများ၏ တုံ့ပြန်မှုအတိုင်း လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ဆောင်စေပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ဈေးကွက်အင်အားစုများဖြစ်သော ဝယ်လိုအားနှင့် ရောင်းလိုအားပေါ်မူတည်ပြီး စိတ်တိုင်းကျထုတ်လုပ်ခွင့်၊ စိတ်တိုင်းကျစားသုံးခွင့်ရှိပါသည်။ ဤသဘောတရားအရ ထုတ်လုပ်ခြင်း (Production)နှင့် စားသုံးခြင်း (Consumption) ဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်သည့်ဖြစ်စဉ်အတွင်း အစိုးရဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု မပါဝင်ကြောင်း တွေ့မြင်နိုင်သည်။

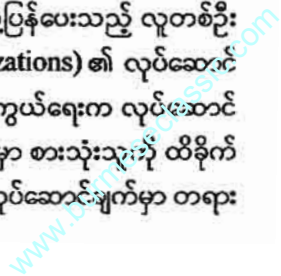
ဤနေရာတွင် စားသုံးသူကာကွယ်ရေး ရှုထောင့်အရ ဈေးကွက်စီးပွား

ရေးစနစ်၏ ကောင်းကွက်နှင့် ဆိုးကွက်များကို ကြည့်ရှုရန်လိုအပ်လာသည်။ “ဘယ်ကုန်စည်ကို ဘယ်လိုနည်းနဲ့ ဘယ်သူ့အတွက် ထုတ်လုပ်မှာလဲ” ဟူသော အခြေခံစီးပွားရေးပြဿနာ ၃ ရပ်သည် ထုတ်လုပ်ခြင်းကို ရည်ညွှန်းပါသည်။ အဆိုပါထုတ်လုပ်ခြင်းသည် စားသုံးခြင်းအတွက် ဖြစ်ပါသည်။ ထုတ်လုပ်သည့်ကုန်စည်များကို စားသုံးမည် ဖြစ်သကဲ့သို့ စားသုံးမှုလိုအပ်ချက်များအတွက်လည်း ဆက်လက်ထုတ်လုပ်နေရမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ထုတ်လုပ်ခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်သည် စားသုံးခြင်းပင်ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စားသုံးခြင်း မရှိပါက ထုတ်လုပ်ခြင်းသည် အဓိပ္ပာယ်မဲ့နေမည် ဖြစ်ပါသည်။ ဤအချက်က စားသုံးသူများ၏ အရေးပါမှုကို ဖော်ပြနေသည်။ ဤသဘောတရားအရ စီးပွားရေးသီအိုရီတစ်ခုသည် စားသုံးသူကို အဓိကထား၍ စတင်စဉ်းစားသင့်ကြောင်း တွေ့မြင်နိုင်သည်။

စားသုံးသူဝါဒ (Consumerism)

စားသုံးသူဝါဒဟူသော ဝေါဟာရကို စားသုံးသူအကျိုးကာကွယ်ရန်၊ မြှင့်တင်ရန်နှင့် အသိအမှတ်ပြုရန်အတွက် သုံးစွဲပါသည်။ ဈေးကွက်အတွင်း ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ဝယ်ယူသော စားသုံးသူသည် ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းရမည်၊ သတင်းပေးခွင့်ရှိရမည်၊ ရွေးချယ်ခွင့်ရှိရမည်၊ သတင်းရရှိခွင့်ရှိရမည် ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ထုတ်လုပ်သော ဈေးကွက်အတွင်း ဝယ်ယူရာတွင် စားသုံးသူကသာ ဆုံးဖြတ်သင့်သည်။ ဈေးကွက်အတွင်း ကုန်စည်ဝယ်ယူမှု ဆုံးဖြတ်ချက်များကို အစိုးရက မထိန်းချုပ်ဘဲ စားသုံးသူကသာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် ဆုံးဖြတ်သင့်သည်ဟူ၍ ဆိုလိုပါသည်။

စားသုံးသူဝါဒ သို့မဟုတ် စားသုံးသူကာကွယ်ရေးဝါဒသည် ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ရာတွင် စားသုံးသူ မကျေနပ်ချက်ကို တုံ့ပြန်ပေးသည့် လူတစ်ဦးချင်းနှင့်အဖွဲ့အစည်းများ (Individuals & organizations) ၏ လုပ်ဆောင်ချက်ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စားသုံးသူကာကွယ်ရေးက လုပ်ဆောင်ချက် ၂ မျိုးကို လုပ်ဆောင်ပါသည်။ ပထမတစ်မျိုးမှာ စားသုံးသူ့ ထိခိုက်နစ်နာစေမှုများမှ ကာကွယ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယလုပ်ဆောင်ချက်မှာ တရား



ထွေးကြမ်းစွာနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပုံများ

၁၇၉

မျှတမှုမရှိသော အဆိုပါထိခိုက်နစ်နာမှုများကို ကုစားပေးခြင်းဖြစ်သည်။ စားသုံးသူနှင့် ထုတ်လုပ်သူကြားတွင်ရှိသော အင်အားမညီမျှမှု (Imbalance of power) ကို စားသုံးသူကာကွယ်ရေးဝါဒက အင်အားညီမျှစေရန် ဆောင်ရွက်ပေးပါသည်။ ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူကြား အင်အားကို ညီမျှစေပါသည်။

စားသုံးသူကာကွယ်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်များ

ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးပညာရှင် Adam Smith က စားသုံးခြင်းသည် ထုတ်လုပ်ခြင်း၏ တစ်ခုတည်းသော ရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်ကြောင်း၊ ထုတ်လုပ်သူ၏ အကျိုးစီးပွားဖြစ်ထွန်းမှုက စားသုံးသူ၏ အကျိုးစီးပွားဖြစ်ထွန်းမှုကို မြှင့်တင်ပေးသင့်ကြောင်း ပြောဆိုထားသည်။ သို့ရာတွင် ကုန်သည်ဝါဒကို ဦးစားပေးသည့်စနစ်တွင် စားသုံးသူ၏ အကျိုးစီးပွားကို လုံးဝမျက်ကွယ်ပြုထားပြီး ထုတ်လုပ်သူ၏ အကျိုးစီးပွားကိုသာ ရှေးရှုကြောင်း၊ ထို့ပြင် ယင်းစနစ်တွင် စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းအားလုံး၏ နောက်ဆုံးရည်မှန်းချက်မှာ စားသုံးခြင်းမဟုတ်ဘဲ ထုတ်လုပ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း Adam Smith က ပြောကြားထားပါသည်။

Source: Market economy approach to consumer protection.



ဆရာ တပည့်စကားပိုင်း

အလျော့အတင်းဆိုတာ ဘာလဲဆရာ

ဆရာ ။ ။ ကိုင်း.....ဆရာတပည့်စကားပိုင်းစလိုက်ကြရအောင်။ မင်း သိချင်တာ အရင်မေးပါ။

တပည့် ။ ။ အလျော့အတင်းဆိုတာ ဘာလဲဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အလျော့အတင်းဆိုတာ တုံ့ပြန်မှုကို ပြောတာပေါ့ကွ။ အင်္ဂလိပ်လိုတော့ အလျော့အတင်းဆိုတာ elasticity ဝဲ။ တုံ့ပြန်မှုကိုတော့ responsiveness လို့ခေါ်တယ်။ ဒါနဲ့မင်းက ဘာထပ်သိချင်သေးလို့လဲ။

တပည့် ။ ။ ဒါဆိုရင် အလျော့အတင်းလို့မသုံးဘဲ တုံ့ပြန်မှုလို့ပြောရင် ပိုမကောင်းဘူးလားဆရာ။

ဆရာ ။ ။ မင်းက ဆစ်ပိုင်းပြီးမေးလာတော့ ဆရာကလည်း ပြည့်ပြည့်စုံစုံလေး ဖြေဖို့လိုလာပြီ။ elasticity ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရက နည်းပညာဆိုင်ရာဝေါဟာရ (technical term) ဖြစ်တယ်။ အဲဒီဝေါဟာရကိုနားလည်အောင် အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုတဲ့နေရာမှာ responsiveness ဆိုတဲ့စကားလုံးကို သုံးရမှာပဲ။ တကယ်တမ်းကျတော့ elasticity ဆိုတာ price elastic-

ity of demand နဲ့ price elasticity of supply တို့ကို ပြောချင်တာဖြစ်တယ်။ ဝယ်လိုအားရဲ့ ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်းနဲ့ ရောင်းလိုအားရဲ့ ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်းတို့ကို ဆိုလိုတာပါ။

တပည့် ။ ။ အလျော့အတင်းနဲ့ တုံ့ပြန်မှုတို့ရဲ့ သဘောကို နည်းနည်း ထပ်ပြောပြပါဦးဆရာ။

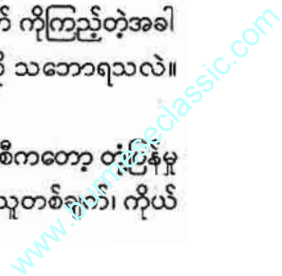
ဆရာ ။ ။ အေး.....ကောင်းတယ်။ မင်းက မေးခွန်းမေးတတ်သားပဲ။

တုံ့ပြန်မှုဆိုတာကို ဥပမာနဲ့ ပြောပြမယ်။ မင်းက သူငယ်ချင်း ဖြစ်တဲ့ မောင်အေ ကို မင်းရဲ့ လက်နဲ့ တစ်ချက်ရိုက်လိုက်တယ် ဆိုပါတော့။ အဲဒီအခါ မောင်အေက မင်းကို ၃ ချက်ပြန်ရိုက်မယ်ဆိုရင် မောင်အေကို တုံ့ပြန်မှုများသူလို့ ပြောနိုင်တယ်။ မင်းက သူ့ကို တစ်ချက်ပဲရိုက်တာ၊ သူက မင်းကို ၃ ချက်ပြန်ရိုက်တာကိုး။ အဲဒီလို တုံ့ပြန်မှုများတာကို Sensitive ဖြစ်တယ်လို့လည်း ပြောလို့ရတယ်။ ဒီလိုပဲ မင်းက မောင်ဘီကို တစ်ချက်ရိုက်လိုက်တယ်။ မောင်ဘီကလည်း မင်းကို တစ်ချက်ပြန်ရိုက်တယ်ဆိုပါတော့။ ဒါကိုတော့ တုံ့ပြန်မှုညီနေလို့ ယူနစ် (unit) ဖြစ်တယ်လို့ပြော တယ်။ မင်းက ဆယ်ချက်ရိုက်ရင် သူကလည်း ဆယ်ချက် ပြန်ရိုက်မယ့်သဘောပဲ။ ဒါကြောင့် တစ်အချိုးတစ် (၁:၁) ဟာ unit ဖြစ်သလို၊ တစ်ဆယ်အချိုး တစ်ဆယ် (၁၀:၁၀) ဟာလည်း unit ဖြစ်တာပါပဲ။ ဒီတစ်ခါတော့ မင်းက မောင်စီကို ၅ ချက်လောက်ချလိုက်စမ်းကွာ။ ဒါပေမဲ့ မောင်စီက မင်းကို တစ်ချက်ပဲပြန်ချတယ်ဆိုရင် မောင်စီဟာ တုံ့ပြန်မှုနည်းသူဖြစ်တယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် sensitive သိပ်မရှိ ဘူးလို့ ပြောလို့ရတာပေါ့။

တပည့် ။ ။ ဆရာပြောလိုက်တဲ့အချိုးတွေကို သိချင်ပါတယ်ခင်ဗျာ။

ဆရာ ။ ။ ဒါဆိုရင် မင်းက တုံ့ပြန်မှုရဲ့ သဘောကို သိလာတဲ့ အရိပ်အယောင်ပဲ။ မင်းရဲ့ သူငယ်ချင်း ၃ ယောက် ကိုကြည့်တဲ့အခါ မှာ သူတို့ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေကို မင်းဘယ်လို သဘောရသလဲ။ ဆရာ့ကို ပြောပြစမ်းကွာ။

တပည့် ။ ။ မောင်အေက တုံ့ပြန်မှုများသူဖြစ်ပြီး မောင်စီကတော့ တုံ့ပြန်မှုနည်းသူဖြစ်ပါတယ်။ မောင်ဘီကတော့ သူတစ်ဦးကို ကိုယ်

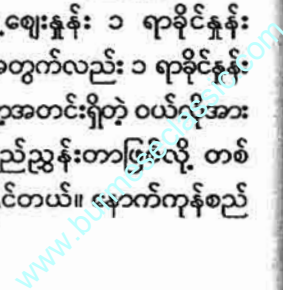


တစ်ချက်သမားပဲဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အေး.....ဒါဆိုရင် မင်းပြောတဲ့အချိုးလေးတွေကို လေ့လာကြည့်ကြရအောင်။ ပထမဆုံး မင်းနဲ့မောင်အေရဲ့အချိုးကို ကြည့်တော့ တစ်အချိုးသုံး (၁:၃)ဖြစ်တယ်။ မောင်ဘီနဲ့ကျတော့ (၁:၁)ဖြစ်ပြီး မောင်စီနဲ့အချိုးကိုကြည့်တော့ (၅:၁) ဖြစ်တာ မင်းမြင်မှာပေါ့။ ဒီထက်ရှင်းအောင်ပြောရရင် မောင်အေဟာ တုံ့ပြန်မှုများသူဖြစ်ကြောင်း သိရအောင် ၃ ကို ၁ နဲ့စားကြည့်လိုက်။ ၃ ကို ၁ နဲ့ စားရင်ရလာဒ်ဟာ ၃ ရမှာပဲ။ အဲဒီရလဒ် ၃ ဟာ ၁ ထက်ကြီးလို့ အလျော့အတင်းများတယ်၊ တုံ့ပြန်မှုများတယ်လို့ပြောတာ။

တပည့် ။ ။ ဆရာ.....ဒါဆိုရင်မောင်စီကို အလျော့အတင်းနည်းသူ၊ တုံ့ပြန်မှုနည်းသူလို့ပြောနိုင်တာ (၅:၁)ရဲ့ရလဒ်ဟာ ၁ ထက်နည်းနေလို့ပေါ့ဆရာ။ ၁ ကို ၅ နဲ့စားရင် သုည ဒသမ ၂ (၀.၂) ဆိုတော့ ၁ ထက် နည်းနေပါတယ်။ မောင်ဘီကတော့ ယူနစ် (unit) အလျော့အတင်းသမားပါဆရာ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုရင် (၁:၁) ရလဒ်ဟာ ၁ ပဲရမှာမို့ပါ။ အခုဆရာဆိုလိုတဲ့ အလျော့အတင်းများသူ၊ အလျော့အတင်းနည်းသူနဲ့ ယူနစ်အလျော့အတင်းသမား ၃ ယောက်ကိုနားလည်ပါပြီခင်ဗျာ။

ဆရာ ။ ။ ကဲ.....ဒါဆိုရင်ဒီဆရာတပည့်နှစ်ယောက် ခရီးဆက်ကြရအောင်။ အခု ဆရာတပည့်ဖြစ်တဲ့ မင်းရဲ့နေရာမှာ ဈေးနှုန်း (price)ကိုအစားထိုးမယ်။ သူငယ်ချင်း ၃ ယောက်ရဲ့နေရာတွေမှာ ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက် (quantity demanded)တွေကို အစားထိုးမယ်။ ပထမဖြစ်ရပ်ကို ကြည့်မယ်ဆိုရင်ဈေးနှုန်း ၁ ရာခိုင်နှုန်း ပြောင်းလဲသွားခြင်းက ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက် ၃ ရာခိုင်နှုန်းပြောင်းလဲသွားစေတယ်လို့ ဆိုလိုတယ်။ ဒါကြောင့် ကုန်စည်အေရဲ့ဝယ်လိုအားက ဈေးနှုန်းအပေါ်တုံ့ပြန်မှုများတယ်လို့ပြောတာပေါ့။ အေး.....အဲဒီလိုပဲ ကုန်စည်ရဲ့ဈေးနှုန်း ၁ ရာခိုင်နှုန်း ပြောင်းလဲသွားရင် ကုန်စည်ဘီကို ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက်လည်း ၁ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ပြောင်းလဲမှာဖြစ်တယ်။ ဒါကိုတော့ ယူနစ်အလျော့အတင်းရှိတဲ့ ဝယ်လိုအားလို့ပြောပါတယ်။ ယူနစ်ဆိုတာ ၁ (တစ်) ကို ရည်ညွှန်းတာဖြစ်လို့ တစ်လျော့အတင်းရှိသော ဝယ်လိုအားလို့လည်း ပြောနိုင်တယ်။ «နောက်ကုန်စည်



တွဲကြည့်ရန် အခြေခံပညာရေးဆောင်းပါးများ

တစ်ခုတော့စီပေါ့။ သူ့ရဲ့သဘောကတော့ ဈေးနှုန်း ၅ ရာခိုင်နှုန်း ပြောင်းလဲ သွားတာတောင်မှ ဝယ်ယူတဲ့ အရေအတွက် ၁ ရာခိုင်နှုန်းပဲပြောင်းတာတွေ့ရ တယ်။ ဒါကြောင့် စီဆိုတဲ့ကုန်စည်ရဲ့ ဝယ်လိုအားအလျော့အတင်းဟာ နည်းနေတာတွေ့ရမယ်။

တပည့် ။ ။ ဒါဆိုရင် ဆရာ... တုံ့ပြန်မှုဆိုတဲ့ အလျော့အတင်းဆိုတာ ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက်က ဈေးနှုန်းကို တုံ့ပြန်တာပေါ့နော်။

ဆရာ ။ ။ အေး...ဟုတ်တယ်။ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်းနဲ့ အရေ အတွက်ပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်းတို့ကို အချိုးချတာပဲ။

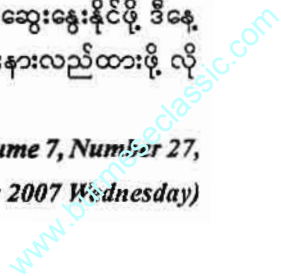
တပည့် ။ ။ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်းကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ ဝယ် ယူတဲ့အရေအတွက် ပြောင်းလဲရာခိုင်နှုန်းလို့ အဓိပ္ပာယ်သတ် မှတ်နိုင်တာပေါ့ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ မှန်ပါတယ်။ သင်္ချာသဘောအရပြောရင် ဝယ်ယူတဲ့အရေ အတွက်ပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်းကို ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှု ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ စားတာပဲ။ ဝယ်လိုအားရဲ့ဈေးနှုန်းအလျော့ အတင်းကို Ed လို့ဆိုပါစို့။ ဒါဆိုရင် ပုံသေနည်းထုတ်လို့ ရပြီပေါ့-

$$Ed = \frac{\text{ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက်ပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်း}}{\text{ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်း}}$$

တပည့် ။ ။ ဆရာ...ဒါဆိုရင် $Ed > 1$ ဟာ အလျော့အတင်းများတယ်။ $Ed < 1$ ဟာ အလျော့အတင်းနည်းတယ်။ $Ed = 1$ ဟာ ယူနစ်အလျော့အတင်းရှိတယ်လို့ ပြောနိုင်တာပေါ့နော်။ ဆရာပုံသေနည်းထဲက ပြောင်းလဲမှု ဆိုတာဘာလဲဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ပြောင်းလဲမှုဆိုတာဘာလဲဆရာ ဆိုတဲ့အကြောင်း ဆက် လက် ဆွေးနွေးကြရအောင်။ အဲဒီလို ဆွေးနွေးနိုင်ဖို့ ဒီနေ့ ပြောတာလေးတွေ ရှင်းရှင်းလင်းလင်းနားလည်ထားဖို့ လို မယ်နော်။



ပြောင်းလဲမှုဆိုတာဘာလဲဆရာ

ဆရာ ။ ။ ကဲ.....ဒီနေ့စကားပိုင်းစလိုက်ကြရအောင်။ အရင်တစ်ပတ်က ပြီးခဲ့တာလေးတွေလည်း ပြော၊ အခုသိချင်တာလည်း မေးပေါ့ကွာ။

တပည့် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့။ ပြီးခဲ့တဲ့အပတ်က ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက် ပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်းတို့ရဲ့ ဆက်စပ်မှုကိုပြောခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီထဲက ပြောင်းလဲမှုဆိုတာ ဘာလဲ ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ပြောင်းလဲမှုဆိုတာ change in ကို ဆိုလိုတာပဲ။ အဲဒီ change in ကို သင်္ကေတအားဖြင့် (Δ) နဲ့ ဖော်ပြပါတယ်။

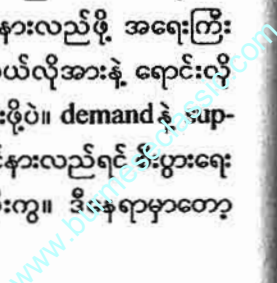
ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုဆိုတာ မူလဈေးနှုန်းကနေ တက်သွားတာလည်း ဖြစ်နိုင်တယ်။ ကျသွားတာလည်းဖြစ်နိုင်တယ်။ တက်သွားတာ၊ ကျသွားတာကို တိတိကျကျ မယူဆစေချင် သေးလို့ပြောင်းလဲမှု (Δ) ဆိုပြီး ယေဘုယျ ပြောတာ။ ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက်ကိုလည်း အဲဒီလိုပဲယူဆပေါ့။

တပည့် ။ ။ ဘာဖြစ်လို့ တိတိကျကျမယူဆစေချင်သေးတာလဲဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဆရာတို့ပြောတဲ့အထဲမှာ ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက်တက်ခြင်း၊ ကျခြင်းအပြင် ဝယ်ယူတဲ့ဈေးနှုန်းတက်ခြင်း၊ ကျခြင်းလည်း ပါမယ်။ ဒါ့အပြင်ရောင်းချတဲ့အရေအတွက်တက်ခြင်း၊ ကျခြင်းရယ် ရောင်းချတဲ့ဈေးနှုန်းတက်ခြင်း၊ ကျခြင်းဆိုပြီး တက်ခြင်း ၄ မျိုးနဲ့ ကျခြင်း ၄ မျိုးပါနေတာတွေ့ရမှာပါ။ ဒါပေမဲ့ ပြောင်းလဲခြင်းဆိုတာ ဝယ်တဲ့ရောင်းတဲ့ ဈေးနှုန်းနဲ့အရေအတွက်တို့ရဲ့ တက်ခြင်း၊ ကျခြင်းကိုခြုံပြီး ရည်ညွှန်းထားတာပဲ။ မင်း နားလည်လောက်ပါပြီ။

တပည့် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့။ အဲဒီလောက်တော့ နားလည်ပါတယ်ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အေး.....နောက်တစ်ဆင့်တက်ပြီး နားလည်ဖို့ အရေးကြီးလာပြီ တပည့်ရဲ့။ အဲဒါကတော့ ဝယ်လိုအားနဲ့ ရောင်းလိုအားတို့ရဲ့ အခြေခံသဘောကို ခြေခြေမြစ်မြစ်သိထားဖို့ပဲ။ demand နဲ့ supply ပေါ့။ ဒီ demand နဲ့ supply တို့ကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင်နားလည်ရင် ခိုးပွားရေး ပညာရှင်တစ်ပိုင်းဖြစ်ပြီလို့တောင် ပြောကြတာကိုးကွ။ ဒီနေရာမှာတော့



ဝယ်လိုအားနဲ့ ရောင်းလိုအားတို့ရဲ့ အပေါ်ယံသဘောပဲထည့်သုံးသွားမှာပါ။
တပည့် ။ ။ ဆရာ.....demand နဲ့ supply တို့ရဲ့သဘောကို ကျယ်
ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရှင်းပြစေချင်ပါတယ်။ အလျဉ်းသင့်တဲ့အခါ
ပေါ့ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ကောင်းပါပြီကွာ။ အခုတော့ဈေးနှုန်းနဲ့ ဝယ်တဲ့အရေအတွက်
တို့ဟာ ပြောင်းပြန်ဆက်စပ်မှု (inverse relationship)
ရှိတာရယ်၊ ဈေးနှုန်းနဲ့ရောင်းတဲ့အရေအတွက်တို့ဟာ တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်မှု
(direct relationship) ရှိတာရယ်တို့ကို သိစေချင်တယ်။ ဒီသဘောက
လူတိုင်းနားလည်ပြီးသားလည်းဖြစ်တယ်။ ကုန်ပစ္စည်း တစ်ခုရဲ့ဈေးနှုန်းမြင့်
တက်နေရင် နည်းနည်းဝယ်မှာပဲ။ ဈေးနှုန်းကျရင်တော့ များများဝယ်လိမ့်
မယ်။ ဒါဟာ ဝယ်လိုအားဥပဒေပဲ။ ဈေးနှုန်းနဲ့ ဝယ်တဲ့အရေအတွက်
တို့ဟာ inversely related ဖြစ်တယ်။

တပည့် ။ ။ ပြောင်းလဲခြင်းနဲ့ တက်ခြင်း၊ ကျခြင်းတို့ကို ဆက်စပ်ပြပါဦး
ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အေး.....အဲဒါပြောတော့မလိုပဲ။ ဈေးနှုန်းတက်သွားခြင်းဟာ
ပြောင်းလဲခြင်းပဲ။ ဝယ်တဲ့ အရေအတွက်လျော့သွားတာ
လည်း ပြောင်းလဲခြင်းပဲ။ ဈေးနှုန်း ၁ ရာခိုင်နှုန်းမြင့်တက်သွားတဲ့အခါ ဝယ်တဲ့
အရေအတွက် ၃ ရာခိုင်နှုန်းကျဆင်းသွားတာ ကုန်စည်အေ ပဲတပည့်။
ဈေးနှုန်းတက်ရင်ဝယ်တဲ့အရေအတွက်ကျမှာပဲ။ ဒါပေမဲ့ မင်းသတိထားရမှာ
က ဈေးနှုန်းက ၁ ရာခိုင်နှုန်းပဲတက်တာ၊ ဝယ်တဲ့အရေအတွက်က ၃ ရာခိုင်
နှုန်းတောင် ကျသွားတာကွ။ ဒါဆိုရင်အဲဒီပြောင်းလဲမှု ၂ ခုကို အချိုးချလိုက်
တော့ အလျော့အတင်းများတာတွေ့ရမယ်။ ဒါဆို ကုန်စည်အေ ဟာ
အလျော့အတင်းများတဲ့ကုန်စည်ပဲ။

တပည့် ။ ။ ဈေးနှုန်းကျသွားရင်ရောဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဈေးနှုန်းကျတော့ဝယ်တာများမှာပေါ့။ ပိုဝယ်မှာပေါ့။ ဒါပေမဲ့
ဈေးနှုန်းကျတာက ၃ ရာခိုင်နှုန်းဖြစ်ပြီး ဝယ်တဲ့အရေ
အတွက်တိုးတာက ၁ ရာခိုင်နှုန်းပဲဆိုရင် မင်းဘက်က ဘာ
ပြောနိုင်မလဲ။

တပည့် ။ ။ အလျော့အတင်းနည်းတဲ့ ကုန်စည်လို့ပြောနိုင်ပါတယ် ဆရာ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ဈေးနှုန်းများများကျရင် များများပိုဝယ်သင့်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ အခုဟာက ဈေးနှုန်းများများ (၃ ရာခိုင်နှုန်း) ကျသွားပေမယ့် ဝယ်တဲ့အရေအတွက်က နည်းနည်း(၁ ရာခိုင်နှုန်း) ပဲ တိုးလာတယ်ဆရာ။ သူတို့ရဲ့ပြောင်းလဲမှုတွေကို အချိုးချလိုက်ရင်လည်း သိနိုင်ပါတယ်။ စီဆိုတဲ့ကုန်ပစ္စည်းပါဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဒါဆိုရင်မင်းအနေနဲ့ ဝယ်လိုအားရဲ့ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်း များခြင်း (Ed>1)နဲ့နည်းခြင်း (Ed<1)တို့ကိုနားလည်ပြီ ပေါ့။ ယူနစ်အလျော့အတင်းရဲ့သဘောကတော့ ဈေးနှုန်း ၁ ရာခိုင်နှုန်းတက်ရင် ဝယ်တဲ့အရေအတွက် ၁ ရာခိုင်နှုန်းကျမှာပဲ။ ဈေးနှုန်း ၃ ရာခိုင်နှုန်း ကျဆင်းသွားရင် ဝယ်တဲ့အရေအတွက် ၃ ရာခိုင်နှုန်းမြင့်တက်လာမှာပဲ။ ဒါဟာတစ်အလျော့အတင်းရှိတဲ့ကုန်စည်ပဲ။ Ed= 1ဖြစ်တယ်။ ကုန်စည်ဘီ ပေါ့ တပည့်။ တကယ်တမ်းကျတော့အလျော့အတင်းက ၅ မျိုးရှိတာကွ။ ဆရာက မင်းကို ပျင်းသွားမှာစိုးလို့ ၃ မျိုးပဲဆွေးနွေးတာ။ တစ်နေ့ တစ်လံ ပုဂံဘယ်ရွှေ့ပေါ့ကွာ။

တပည့် ။ ။ ကုန်စည်တစ်ခုချင်းရဲ့အလျော့အတင်းတွေကို ဘယ်လိုတွက်မလဲဆရာ။ ဥပမာ-မနှစ်ကနဲ့ ဒီနှစ် ရဲ့ဆန်ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်း၊ ဆီဈေးနှုန်းအလျော့အတင်းစသည်ဖြင့်ပေါ့။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ အသုံးဝင်မှုက ဘာလဲဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ကောင်းပြီလေ။ အလျော့အတင်းကို ဘယ်လိုတွက်မလဲ။ အသုံးဝင်မှုက ဘာလဲဆရာ ဆိုတဲ့အကြောင်း လာမယ့်တစ်နေ့နေ့မှာ ဆွေးနွေးကြတာပေါ့။



အလျော့အတင်းရဲ့အသုံးဝင်မှုက ဘာလဲဆရာ

ဆရာ ။ ။ ပြီးခဲ့တဲ့တို့ စကားဝိုင်းအဆုံးမှာ ကုန်စည်တစ်ခုချင်းရဲ့ အလျော့အတင်းတွေကို ဘယ်လိုတွက်မလဲဆိုတာနဲ့ အသုံးဝင်မှုကို မေးခဲ့တာလားလို့။

တပည့် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့ပါဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အလျော့အတင်းမှာ ဝယ်လိုအားရဲ့ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်း (price elasticity of demand)၊ ရောင်းလိုအားရဲ့ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်း (price elasticity of supply)၊ ဝယ်လိုအားရဲ့ ဝင်ငွေအလျော့အတင်း (income elasticity of demand)နဲ့ ဝယ်လိုအားရဲ့အပြန်အလှန်အလျော့အတင်း (cross elasticity of demand) ဆိုပြီးရှိတယ်။

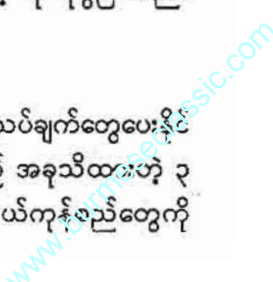
အခု ဆရာတို့က price elasticity of demand ကိုပဲဆွေးနွေးနေတာနော်။

တပည့် ။ ။ တစ်ခုချင်းရဲ့ အသုံးဝင်မှုလေးတွေကို စိတ်ဝင်စားပါတယ် ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အေး.....အဲဒီမှာ တုံ့ပြန်မှု ၃ မျိုးကိုပြောခဲ့တယ်လေ။ အဲဒီ ၃ မျိုးကိုကြည့်ပြီးတဲ့နောက် ဈေးနှုန်းများများတက်သွားပေမယ့် ဝယ်တာနည်းနည်းပဲလျော့သွားတာ ဘယ်ကုန်စည်တွေလဲဆိုတာ လက်တွေ့ သိဖို့လိုတာပေါ့။ ဥပမာ-ဈေးနှုန်းများများတက်ပေမယ့် ဝယ်တာနည်းနည်းပဲ လျော့သွားတဲ့ ကုန်စည်တွေဟာ ဆန်လား၊ ဆီလား၊ ငရုတ်သီးလား၊ ကြက်သွန်လား၊ အိမ်ခြံမြေလား၊ မော်တော်ကားလား၊ လောင်စာဆီလား၊ လေအေးပေးစက်လား၊ ရွှေလား၊ ဒေါ်လာလား၊ သစ်လား စသည်ဖြင့် သိရမယ်။ ဒါမှမဟုတ် အခြေခံကုန်ပစ္စည်းတွေလား၊ ဇိမ်ခံကုန်စည်တွေ (luxury goods)လား၊ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေလား၊ ရင်းနှီးကုန်စည်တွေလား၊ သစ်သီးဝလံနဲ့ ဟင်းသီးဟင်းရွက်တွေလား စသည်ဖြင့် အုပ်စုခွဲပြီးလည်း သိနေဖို့ကောင်းတာပေါ့။

တပည့် ။ ။ ဆက်ပြောပြပါဦးဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အဲဒီလို လေ့လာပြီးတဲ့မင်းအနေနဲ့ သုံးသပ်ချက်တွေပေးနိုင်အောင်လည်း ကြိုးစားရမယ်။ တပည့် အခုသိထားတဲ့ ၃ မျိုးရဲ့အဖြေတွေရပြီဆိုပါစို့။ ဒါဆိုရင် မင်းအနေနဲ့ ဘယ်ကုန်စည်တွေကို



ပိုပြီးသတိထားစောင့်ကြည့်သင့်တယ်လို့ ကောက်ချက်ချမလဲ။

တပည့် ။ ။ ကျွန်တော့်အမြင်ပြောရရင် တုံ့ပြန်မှုများတဲ့ ကုန်စည်တွေကို ပိုပြီး ဂရုစိုက်ဖို့လိုမယ်ထင်ပါတယ် ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အေး.....ဟုတ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ဈေးနှုန်းနည်းနည်းပဲ ပြောင်းလဲ ပေမယ့် တုံ့ပြန်မှုသိပ်ကိုများတဲ့ ကုန်စည်တွေလည်းရှိတယ်။

ဒါ့အပြင် ဈေးနှုန်းဘယ်လောက်ပြောင်းပြောင်း လုံးဝတုံ့ပြန်မှုမရှိတဲ့ကုန်စည် တွေလည်း ရှိသေးတယ်။ ဒီ ၂ မျိုးကတော့ အလျော့အတင်းအပြည့်ရှိတဲ့ ဝယ်လိုအား (perfectly elastic demand)နဲ့ အလျော့အတင်းကင်းတဲ့ ဝယ်လိုအား (perfectly inelastic demand)တို့ပဲဖြစ်တယ်။

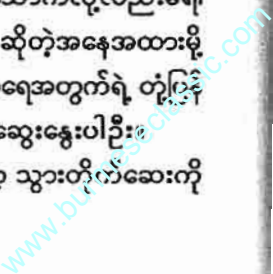
တပည့် ။ ။ ဆရာ.....အလျော့အတင်းအပြည့်ရှိတဲ့သဘောက ကျွန် တော်က ကျွန်တော့်သူငယ်ချင်း မောင်ဒီကို တစ်ချက်ရိုက် လိုက်ရင် သူက ကျွန်တော့်ကို မရေမတွက်နိုင်အောင် ပြန်ရိုက်တာမျိုးလား ဆရာ။ အလျော့အတင်းကင်းတာကတော့ ကျွန်တော်က သူငယ်ချင်းဖြစ်တဲ့ 'မောင်အီး' ကို ဘယ်လောက်ပဲရိုက်နေ ရိုက်နေ ကျွန်တော့်ကိုတစ်ချက်မှ ပြန်မရိုက်တာမျိုးလားဆရာ။

ဆရာ ။ ။ မှန်ပါတယ်။ တုံ့ပြန်မှုအပြည့်ရှိတာကိုတော့ $E_d = \alpha$ လို့ သတ်မှတ်ပြီး တုံ့ပြန်မှုကင်းတာ၊ လုံးဝမရှိတာကိုတော့ $E_d = 0$ လို့သတ်မှတ်တယ်။

တပည့် ။ ။ အလျော့အတင်းကင်းတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေက ဘယ်လိုဟာ တွေဖြစ်နိုင်မလဲဆရာ။ အနီးစပ်ဆုံး ဥပမာပါဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အနီးစပ်ဆုံးဥပမာကတော့ ဆေးဝါးပေါ့။ ဒီဆေးကို ဒီပမာ ဏသောက်မှအသက်ရှင်မယ်ဆိုတဲ့ ဆေးဝါးမျိုးဆိုရင် အဲဒီ ဆေးရဲ့ဈေးနှုန်းသိပ်တက်သွားလည်း ဒီပမာဏဝယ်ရမှာပဲ။ ဒီဆေးရဲ့ ဈေးနှုန်းသိပ်ကျသွားလည်း ဒီလောက်ဝယ်ရမှာပဲ။ ပိုသောက်လို့လည်းမရ၊ လျော့သောက်လို့လည်းမရ၊ မသောက်လို့လည်းမဖြစ် ဆိုတဲ့အနေအထားမို့ ဈေးနှုန်းကို ကြည့်နေလို့မရတော့ဘူး။ ဈေးနှုန်းအပေါ်အရေးအတွက်ရဲ့ တုံ့ပြန် မှုမရှိဘူးလို့ ဆိုနိုင်တာပေါ့။ တပည့်ရဲ့အမြင်လည်း ဆွေးနွေးပါဦး။

တပည့် ။ ။ ဟုတ်တဲ့ပါဆရာ။ ကျွန်တော်ကတော့ သွားတိုက်ဆေးကို

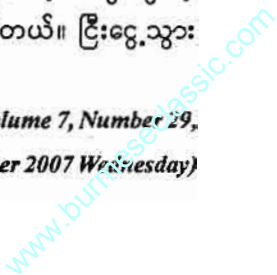


အလျော့အတင်းနည်းတဲ့ ကုန်စည်လို့ ယူဆပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ တစ်နေ့ကို အနည်းဆုံးသွား ၂ ခါတိုက်ဖို့တော့လိုမှာပဲ။ ဈေးတက်သွား လို့သွားမတိုက်တဲ့သူမရှိသလို ဈေးနှုန်းကျသွားလို့ တစ်နေ့ ၄-၅ ခါသွား တိုက်နေမယ့်သူလည်း မရှိလောက်ပါဘူးဆရာ။ အခြေခံလိုအပ်တဲ့ကုန်စည် ဆိုတော့ ဈေးနှုန်းကိုလိုက်ပြီး တစ်နေ့တစ်ကြိမ်ပိုတိုက်တာမျိုး ဒါမှမဟုတ် လျော့တိုက်တာမျိုးလောက်တော့ ရှိနိုင်မယ်ထင်ပါတယ်။ ဆားကိုလည်း ဒီလိုပဲပြောနိုင်ပါတယ်ဆရာ။ ဆားဈေးတက်သွားလို့ မစားဘဲနေလို့ မရသလို ဈေးကျသွားလို့လည်း အများကြီးပိုစားလို့မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

ဆရာ ။ ။ အေး.....ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုပဲဆေးဝါးဟာ အလျော့ အတင်းမရှိနိုင်ဘူး၊ သွားတိုက်ဆေးကတော့ အလျော့ အတင်းနည်းနိုင်တယ်ဆိုတာ မှန်းပြောတာပဲ။ ထင်တာပဲ။ ယေဘုယျ ကောက်ချက်ချတာပဲ။ တကယ်လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြနိုင်ဖို့အတွက် အသေး စိတ်တွက်ချက်လေ့လာမှုတွေလိုတယ်။ တုံ့ပြန်မှုများတဲ့ကုန်စည်ဆိုရင် ဘယ်လိုကိုင်တွယ်မလဲ၊ ဘယ်လိုထိန်းကျောင်းမလဲ၊ ဘယ်လိုပြုပြင်မလဲ ဆိုတာတွေ ပါလာရမယ်။ နံကြားထောက်ပြီး သုံးသပ်တာထက်တော့ ပိုပြီး အသုံးဝင်မှာပါ။

တပည့် ။ ။ ဝယ်လိုအားရဲ့ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်း ၅ မျိုးရှိကြောင်း၊ အဲဒါတွေကတော့ $E_d > 1$, $E_d < 1$, $E_d = 1$, $E_d = \alpha$ နဲ့ $E_d = 0$ တို့ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရပါတယ်။ အလျော့အတင်းဆိုတာဘာလဲ၊ ပြောင်းလဲမှုဆိုတာဘာလဲ၊ အသုံးဝင်မှုကဘာလဲဆိုတာတွေကို တော်တော် လေးသဘောပေါက်လာပါပြီဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဝမ်းသာပါတယ်ကွာ။ အသေးစိတ်ဘယ်လိုတွက်မလဲ ဆိုတာ အချိန်ရတဲ့တစ်နေ့ဆက်ကြတာပေါ့။ ဆွေးနွေးတဲ့ အချိန်ကြာသွားရင် marginal utility ကျသွားတတ်တယ်။ ငြီးငွေ့သွား တာပေါ့။ ။



အလျော့အတင်းကို ဘယ်လိုတွက်မလဲဆရာ၊

ဆရာ ။ ။ ဒီနေ့တော့ ဇာတ်ထွတ်ရောက်ပြီဟေ့။ ဥပမာအနေနဲ့ ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်ရဲ့ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်းတွေကို လေ့လာဆွေးနွေးကြရအောင်။ နမူနာအဖြစ် ဖော်ပြထားတဲ့ဇယားမှာ အဖြေတွေကို စာမျက်နှာ (၁၉၂) မှာ ထည့်ပေးထားတယ်။

တပည့် ။ ။ ဆရာဇယားကို လေ့လာကြည့်တော့ ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်တစ်စောင်ကို ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာစီကျဆင်းသွားပါတယ်။

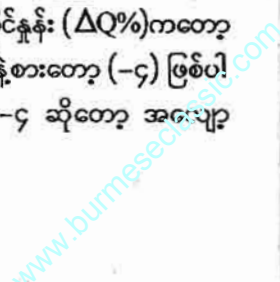
အဲဒီလို ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာစီကျသွားတိုင်း လက်မှတ်ဝယ်တဲ့အရေအတွက်ကလည်း စောင်ရေ ၂၀၀၀၀ စီတိုးလာတွေ့ရပါတယ်။ အပြန်အလှန်အားဖြင့်လည်း မှန်ပါတယ်။ vice versa ပေါ့။ ဒီနေရာမှာ ပြောင်းပြန်ဆက်စပ်မှုရှိပေမယ့် ထူးထူးခြားခြားတော့ မတွေ့မိပါဘူး။

ဆရာ ။ ။ တပည့်ကဝယ်တဲ့အရေအတွက်ပြောင်းလဲမှု (ΔQ)နဲ့ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှု (ΔP)ကိုပဲမြင်တာကိုးကွ။ ဒါ့ကြောင့် မင်းကို အရင်ဆွေးနွေးခဲ့တာတွေမမေ့နဲ့။ အရင်ဟာလေးတွေနားလည်မှ အဆင်ပြေမယ်လို့ ပြောခဲ့တာပေါ့။

တပည့် ။ ။ သတိရပါပြီဆရာ။ ရာခိုင်နှုန်းဆိုတာ မေ့သွားလို့ပါ။ ဝယ်တဲ့အရေအတွက်ပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်း ($\Delta Q\%$) နဲ့ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်း ($\Delta P\%$)တို့ကိုအချိုးချရင် Ed ရပါတယ်။

ဆရာ ။ ။ ဒါဆိုရင်ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်တစ်စောင်ရဲ့ ဈေးနှုန်း ၁၀ ဒေါ်လာကနေ ၇ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကို ကျသွားရင်ဘယ်လိုရှိမလဲ။

တပည့် ။ ။ ၁၀ ဒေါ်လာကနေ ၇ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကိုကျသွားရင် လက်မှတ်ဝယ်တာ ၂၀၀၀၀ ကနေ ၄၀၀၀၀ ကိုတိုးလာမှာပါ။ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်း ($\Delta P\%$)ကိုတွက်ကြည့်တော့ (-၂၅) ရာခိုင်နှုန်း ရပါတယ်။ အရေအတွက်ပြောင်းလဲမှုရာခိုင်နှုန်း ($\Delta Q\%$)ကတော့ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းရပါတယ်ခင်ဗျ။ $\Delta Q\%$ ကို $\Delta P\%$ နဲ့စားတော့ (-၄) ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၀၀ ကို -၂၅ နဲ့စားတာပါ။ Ed ဟာ -၄ ဆိုတော့ အလျော့အတင်းနည်းတာပေါ့ဆရာ။



ဆရာ ။ ။ မဟုတ်ဘူးတပည့်။ -၄ ဟာ အလျော့အတင်းများတာကို ပြတယ်။ အနုတ်လက္ခဏာကို မယူဘူး။ account မလုပ်ဘူး။ ၄ ကိုပဲယူတယ်။ ၄ ဟာ ၁ ထက်များတယ်။ ဒါကြောင့် Ed>1 ဖြစ်တယ်။ အလျော့အတင်း များပါတယ်။

တပည့် ။ ။ ဘာဖြစ်လို့ အနုတ်လက္ခဏာကိုထည့်မတွက် (ထည့်မစဉ်းစား)တာလဲဆရာ။

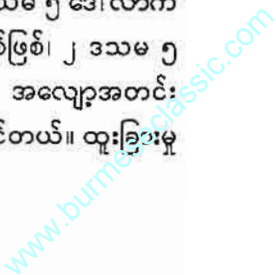
ဆရာ ။ ။ ဝယ်လိုအားမို့လို့ပါ။ အဲဒီအနုတ် (-) လက္ခဏာဟာ ပြောင်းပြန်ဆက်စပ်မှုရဲ့ အမှတ်လက္ခဏာပဲ။ ရှေ့မှာပြောခဲ့တဲ့ inversely related ကိုဆိုလိုတာ။ မင်းအနေနဲ့ရောင်းလိုအား အလျော့အတင်း (Es) ကိုတွက်ကြည့်မယ်ဆိုရင် အပေါင်းလက္ခဏာ (positive sign) ပြပါလိမ့်မယ်။ တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်မှုပေါ့။

တပည့် ။ ။ ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်ဟာ ၅ ဒေါ်လာကနေ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကို ကျသွားရင် Ed ဟာ (-၀.၆၇) ရပါတယ်။ $\Delta Q\%$ က ၃၃ ဒသမ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းရပြီး $\Delta P\%$ က -၅၀ ရာခိုင်နှုန်း ရပါတယ်။ အလျော့အတင်း နည်းပါတယ်။ ဆရာ့ကို တစ်ခုမေးချင်ပါတယ်။ ဈေးနှုန်းတွေကျသွားတာ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာစီပဲ။ အရေအတွက်တွေ တိုးဝယ်တာလည်း ၂၀၀၀၀ စီပဲ။ အလျော့အတင်းတွေကတော့ မတူပါလားဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဒါဟာ အနှစ်သာရပဲ။ တုံ့ပြန်မှုပဲ။ ဒီသဘောကို နားလည်ဖို့ဆွေးနွေးကြရမယ်။

တပည့် ။ ။ ဥပမာလေးတွေနဲ့ ဆွေးနွေးပေးပါဆရာ။ ဘောလုံးပွဲ လက်မှတ်ဈေးနှုန်းတွေ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာစီ တက်သွားရင် အလျော့အတင်းအခြေအနေ ဘယ်လိုရှိမလဲဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်တစ်စောင်ကို ၇ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကနေ ၁၀ ဒေါ်လာကို တက်သွားရင် ဖြစ်ဖြစ်၊ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကနေ ၅ ဒေါ်လာကို တက်သွားရင်ဖြစ်ဖြစ် အလျော့အတင်း ဘယ်လိုရှိမလဲဆိုတာ မင်းကိုယ်တိုင် တွက်ကြည့်စေချင်တယ်။ ထူးခြားမှု တစ်ခု တွေ့ရလိမ့်မယ်။



တပည့် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့ပါဆရာ။ လာမယ့်အပတ်မှာ သုံးသပ်ချက်တွေ
 ဆွေးနွေးချင်ပါတယ်။ ဒီဘာလုံးပွဲ တစ်ပွဲရဲ့ လက်မှတ်တွေ
 အကြောင်း၊ နာမည်ကြီးအဆိုတော်အဖွဲ့ရဲ့ ရှိပွဲလက်မှတ်တွေအကြောင်း၊
 နိုင်ငံ Aက နိုင်ငံ B ကိုပဲမျိုးစုံတင်ပို့ရာမှာ အလျော့အတင်းရဲ့သဘောတရား
 တွေ ထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်ကြောင်း စတဲ့သုံးသပ်ချက်တွေပါ။

ဆရာ ။ ။ ကောင်းပါပြီကွာ။ ရှိပွဲတစ်ခုမှာ လက်မှတ်တွေမရောင်းရဘဲ
 ကျန်နေတတ်တာဘာကြောင့်လဲ၊ နိုင်ငံ Aမှာ ပဲမျိုးစုံ လက်
 ကျန်တွေ ဘာကြောင့်များနေရတာလဲ၊ ဘာဖြစ်လို့ အကုန်မရောင်းလိုက်ရတာ
 လဲဆိုတာတွေပေါ့။ ။

ဘာလုံးပွဲလက်မှတ်၏ ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်း (နမူနာ)

ဈေးနှုန်း(P) ဒေါ်လာ/လက်မှတ်	ဝယ်ယူသောအရေ အတွက်(Q)စောင်ရေ	Ed	Remark
၁၂၅၀	၀	-α	Ed=α
၁၀၀၀	၂၀၀၀	-၄	Ed>1
၇၅၀	၄၀၀၀	-၁.၅	Ed>1
၅၀၀	၆၀၀၀	-၀.၆၇	Ed<1
၂၅၀	၈၀၀၀	-၀.၂၅	Ed<1
၀	၁၀၀၀၀	၀	Ed=0

(Commerce Journal, Volume 7, Number 30,

Page 11, 3 October 2007 Wednesday)

သုံးသပ်ချက်ကဘာလဲဆရာ

ဆရာ ။ ။ တို့ဆရာတပည့်စကားဝိုင်းလေး ဘယ်နေရာရောက်နေပြီ ဆိုတာ remind လုပ်ပါဦးကွာ။

တပည့် ။ ။ အလျော့အတင်းတွက်တဲ့အပိုင်းပြီးခဲ့ပါပြီ။ ဘောလုံးပွဲ လက်မှတ်တွေရဲ့ အလျော့အတင်းကို သုံးသပ်ဖို့နဲ့ ရှိပွဲလက် မှတ်တွေအကြောင်း၊ မရောင်းရတဲ့ ကုန်လက်ကျန်တွေ ရှိနေတတ်တဲ့ အကြောင်း ရောက်ပါပြီ ဆရာ။

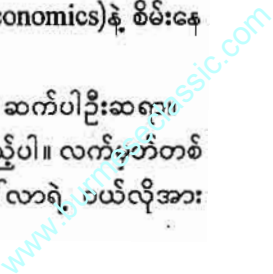
ဆရာ ။ ။ သုံးသပ်တာ၊ ကောက်ချက်ချတာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့ အပိုင်းပဲ။ ဇာတ်ပေါင်းခန်းပဲ။ လူတစ်ယောက် တိုးတက် အောင်မြင်သွားတာဟာ သူ့ရဲ့ကြိုးစားအားထုတ်မှုတစ်ခုတည်းအပေါ်မှာ မူတည်နေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အခြားအကြောင်းအချက်တွေရှိပါသေးတယ်။ အဲဒီအကြောင်းအချက်တွေထဲမှာတော့ ကြိုးစားအားထုတ်မှုဟာ အဓိက ပြဋ္ဌာန်းချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုပဲ ဆရာတို့ရဲ့သုံးသပ်ချက်ဟာလည်း ဒီ အလျော့အတင်းတွေကို ထည့်မစဉ်းစားခဲ့လို့သာ ဒီလိုတွေဖြစ်ရတာပါဆိုပြီး လှေကမ်းထစ်ကြီးပြောဖို့တော့ခက်ပါတယ်။ ရာနှုန်းပြည့် မှန်တယ်လို့တော့ မယူဆသင့်ဘူး။ အခြားအကြောင်းအချက်တွေလည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစား ရမှာပါ။

တပည့် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့ပါ ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဘာလို့ ဒီလိုတွေ စကားပလ္လင်ခံနေရတာလဲဆိုတော့ “ရေ သန့်မသောက်ဘဲ အသက်ရှင်လာတာ ဒီနေ့ထိပဲ၊ ဘာရောဂါ မှမဖြစ်ဘူး၊ ကျန်းမာလိုက်တာမှ ပြောမနေနဲ့” ဆိုတဲ့ လူမျိုးတွေလည်း ရှိနေ သေးလို့ပါ။ အဲဒီလိုပဲ “တစ်သက်လုံး... မနက်ဆိုရင် ကောက်ညှင်းပေါင်းနဲ့ ပဲပြုတ်စားလာတာ အခုမှ စားသောက်မှုပုံစံ (ကော်ဖီနဲ့မုန့်)ပြောင်းရမယ်ဆို တော့..” ဆိုတဲ့ ဖွံ့ဖြိုးမှုဘာဂဗေဒ (development economics)နဲ့ စိမ်းနေ တဲ့သူတွေလည်း ရှိနေပါသေးတယ်။ ဒါ့ကြောင့်ပါ။

တပည့် ။ ။ ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်တွေအကြောင်း ဆက်ပါဦးဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ပြီးခဲ့တဲ့တစ်ပတ်က ဇယားကိုပြန်ကြည့်ပါ။ လက်မှတ်တစ် စောင်ရဲ့ဈေးနှုန်း ၁၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာရဲ့ ဝယ်လိုအား



အလျော့အတင်းဟာ α ဖြစ်နေတယ်။ ဆိုလိုတာက လက်မှတ်တစ်စောင်ရဲ့ ဈေးနှုန်း ၁၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကနေ ၁၀ ဒေါ်လာကို ကျသွားတော့ ဝယ်တဲ့အရေအတွက်ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုဟာ သိပ်များလွန်းတယ်။ တိုင်းလို့မရဘူး။ ပိုပြီးရှင်းအောင်ပြောရရင် လက်မှတ်တစ်စောင် ၁၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာမှာ ဝယ်သူမရှိဘူးဖြစ်နေတယ်။ ဈေးနှုန်းသိပ်များလွန်းနေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘောလုံးပွဲကြည့်မယ့်သူတွေကလည်း ဝယ်ချင်နေပြီ။

တပည့် ။ ။ စိတ်ဝင်စားမိပါတယ်ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ အဲဒီအချိန်မှာ ၁၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကနေ ၁၀ ဒေါ်လာကို လည်း ဈေးကျသွားရော ဝယ်တဲ့သူတွေက ပြုတိုးပြီး (ကြိတ်ကြိတ်တိုး) ဝယ်ယူကြတာတွေ့ရမယ်။ ဒါဟာ လက်မှတ်တစ်စောင်အပေါ်မှာ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာလျော့ချလိုက်ခြင်း၊ ကျဆင်းသွားခြင်းရဲ့အကျိုးဆက်ပဲ။ တုံ့ပြန်မှုပဲ။

တပည့် ။ ။ ဈေးနှုန်းကို ထပ်လျော့ရင် ဘာဖြစ်မလဲ ခင်ဗျာ။

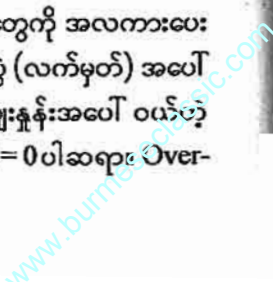
ဆရာ ။ ။ အေး.....လက်မှတ်တစ်စောင်ကို ၁၀ ဒေါ်လာကနေ ၇ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကို ကျသွားပြီဆိုပါတော့။ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာပဲ ကျသွားတာနော်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ရဲ့တုံ့ပြန်မှုက ၄ ပဲရှိတော့တာတွေ့ရတယ် မဟုတ်လား။ ၄ ဆိုတော့ တုံ့ပြန်မှုများတဲ့အခြေအနေပဲ။ ဒါပေမဲ့ စောစောကလိုတော့ ကြိတ်ကြိတ်တိုးဝယ်တာမျိုးမဟုတ်တော့ဘူး။ ခပ်သွက်သွက် ဝယ်တဲ့အနေအထားပေါ့။ ဒါကတော့ $Ed > 1$ ရဲ့သဘောကိုပြတာပဲ။

တပည့် ။ ။ ဈေးနှုန်းဟာ ၅ ဒေါ်လာကနေ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာကို ကျသွားရင် အလျော့အတင်း ၀ ဒသမ ၆၇ ရှိတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ၂ ဒသမ ၅ ဒေါ်လာပဲကျသွားတာဆိုပေမယ့် သူ့ရဲ့တုံ့ပြန်မှုက နည်းသွားပါတယ်။ $Ed < 1$ ဖြစ်သွားပါတယ်ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ နောက်ဆုံးတစ်ခုကိုပြောပြပါဦးကွာ။

တပည့် ။ ။ နောက်ဆုံးတစ်ခုကတော့ လက်မှတ်တွေကို အလကားပေးနေတဲ့သဘောပဲ။ ဒီအခါမှာ ဘောလုံးပွဲ (လက်မှတ်) အပေါ်မှာ အာရုံမစိုက်တော့တဲ့အခြေအနေဖြစ်သွားပါပြီ။ ဈေးနှုန်းအပေါ် ဝယ်တဲ့

အရေအတွက်ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုလည်း မရှိတော့ပါဘူး။ $Ed = 0$ ပါဆရာ။ Overall ခြုံကြည့်ရင် ဘာတွေ့မလဲဆရာ။



ဆရာ ။ ။ Overall ကြည့်လိုက်တော့ အလျော့အတင်းဟာ အစပိုင်းမှာ များလွန်းနေတာ၊ အလယ်ပိုင်းမှာ နည်းသွားတာ၊ နောက်ဆုံးမှာ မတုံ့ပြန်တော့တာကို တွေ့ရမှာဖြစ်တယ်။ ဒါဆိုရင် မင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ထုတ်ကုန် (product) တွေအရောင်းအဝယ်သွက်ဖို့အတွက် ဘယ်အပိုင်းကို ရွေးမလဲ။ ဘယ်အပိုင်းမှာ ဈေးကစားမလဲ။ မင်း အမြင်ဆွေးနွေးကြည့်ပါဦး။

တပည့် ။ ။ ဒီဘောလုံးပွဲ လက်မှတ်ရဲ့ဖြစ်စဉ်အရဆိုရင် အစပိုင်းကာလမှာ အထူးဂရုစိုက်ပြီး အရောင်းအဝယ်လုပ်ရင် ပိုပြီးအကျိုးအမြတ် ရှိနိုင်ပါတယ်။ အစပိုင်းမှာ ဈေးနှုန်းကို သင့်တင့်မျှတအောင် ဆောင်ရွက်ရင် အကျိုးရှိနိုင်မယ်ထင်ပါတယ်။ ဈေးနှုန်းတစ်ခုတည်းကို မကြည့်ဘဲ ရငွေရှုထောင့် (revenue point of view) ကလည်း လေ့လာဖို့ လိုမယ်ထင်ပါတယ်ဆရာ။

ဆရာ ။ ။ ဈေးနှုန်းကိုမြင်တင်ဖို့ ကြိုးစားခြင်းက ရငွေရရှိမှုကို နည်းပါးစေနိုင်ကြောင်း၊ မရောင်းရတဲ့ကုန်လက်ကျန် (unsold stock) တွေကို ဖြစ်တည်စေကြောင်း၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ကောင်းကျိုးချမ်းသာ (welfare) ကို ထိခိုက်စေနိုင်ကြောင်းစသည်ဖြင့် ဆွေးနွေးရင်း လာမယ့်တစ်ရက်ရက်မှာ နိဂုံးချုပ်ကြတာပေါ့။

(Commerce Journal, Volume 7, Number 31,
Page 22, 10 October 2007 Wednesday)

စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဆွေးနွေးခန်း
 စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ။ ။ ကျွန်တော်ကတော့ ပဲမျိုးစုံ ပြည်ပတင်ပို့
 နေတဲ့ ဦးဇော်လတ်ပါဆရာ။ ကျွန်တော်
 လုပ်ငန်းနဲ့ တိုက်ရိုက်ပတ်သက်တာပဲဖြစ်ဖြစ်၊ သတိထားရမယ့်အချက်ပဲ
 ဖြစ်ဖြစ် ဆွေးနွေးချင်လို့ လာခဲ့တာပါ။

စီးပွားရေးပညာရှင် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့ ... ထိုင်ပါခင်ဗျာ။ အခုလို
 တကူးတက ရောက်လာတာ ကြုံဆိုပါ
 တယ်။ ဒါနဲ့ ဦးဇော်လတ်အနေနဲ့ Commerce Journal ဖတ်/မဖတ် အရင်
 သိချင်ပါတယ်။

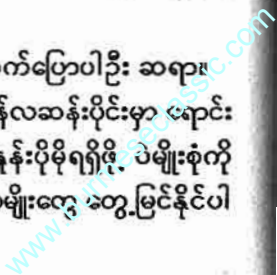
လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့.... အပတ်စဉ်ဖတ်ပါတယ်။
 အထူးသဖြင့် ဆရာဆောင်းပါးတွေ ဖတ်

ဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာရေးခဲ့တဲ့ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ၅ မျိုး ခွဲထားတာရယ်၊
 ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးဆိုင်ရာကွင်းဆက် (Linkage) တွေရယ်ကို စိတ်ဝင်စား
 ပါတယ်။ ယခုလောလောဆယ်တော့ ဆရာရေးနေတဲ့ ဆရာတပည့် စကား
 ဝိုင်းမှာ ပါတဲ့ နိုင်ငံ A က နိုင်ငံ B ကို ပဲမျိုးစုံတင်ပို့နေတဲ့အကြောင်း
 ဆွေးနွေးချင်ပါတယ်။

ပညာရှင် ။ ။ နိုင်ငံ A က နိုင်ငံ B ကို ပဲမျိုးစုံတင်ပို့တဲ့ကာလကို
 ဇွန်လဆန်းကနေ စက်တင်ဘာလဆန်းအထိလို့ ဆို
 ကြရအောင်။ ဥပမာဗျာ၊ ကျွန်တော့်အမြင်ကတော့ ဇွန်လဆန်းပိုင်းမှာ ပဲ
 မျိုးစုံရဲ့ ဈေးနှုန်းကို ဝယ်လိုအားရဲ့ တုံ့ပြန်မှုက အများဆုံးဖြစ်နိုင်ပါတယ်။
 ရသင့် ရထိုက်၊ ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက်တဲ့ ဈေးနှုန်းတစ်ခုကနေ နည်းနည်းလောက်
 လျော့သွားတာနဲ့ နိုင်ငံ A ကတော်တော်များများ ရောင်းကြတော့မှာ မဟုတ်
 ဘူး။ နိုင်ငံ B ကတော့ ရသလောက် လိုချင်တဲ့အနေအထား ဖြစ်နေပြီလို့
 ပြောနိုင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ အခြားအချက်တွေလည်း ဆက်ပြောပါဦး ဆရာ။

ပညာရှင် ။ ။ ဒီအခြေအနေမျိုးဖြစ်နေတဲ့ ဇွန်လဆန်းပိုင်းမှာ ရောင်း
 သူဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံ A က ဈေးနှုန်းပိုမိုရရှိဖို့ ပဲမျိုးစုံကို
 မရောင်းသေးဘဲ တောင့်ခံထားဖို့ Lobby လုပ်တာမျိုးတွေ မတွေ့မြင်နိုင်ပါ

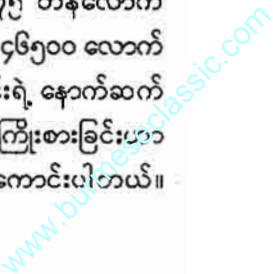


တယ်။ ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက်တဲ့ ပဲတစ်တန်ရဲ့ ဈေးနှုန်းကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၅၀ လို့ ဥပမာထားကြည့်ပါမယ်။ ဒါဆိုရင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၅၀ ထက် နည်းနည်းကျော်တာနဲ့ နိုင်ငံ A ဘက်က ရောင်းချင်သူတွေရှိနေပါပြီ။ ဝယ်သူဘက်ဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံ B ကလည်း များများကြီးကို ဝယ်ချင်နေကြပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ဇွန်လဆန်းပိုင်းနဲ့ ဇွန်လအတွင်းမှာပဲ ဈေးကွက် တော်တော်ကို လှုပ်လှုပ်ရှားရှား ဖြစ်သွားမယ်ဆိုတဲ့သဘောလို၊ တွေ့မြင်မိပါတယ်။ အဲဒီလိုဈေးနှုန်းကို ဝယ်တဲ့အရေအတွက်က များများ တုံ့ပြန်နေတဲ့အနေအထားကနေ ဇူလိုင်လထဲရောက်တော့ သွေးအေးချင်လာပြီ။ တုံ့ပြန်မှုတော့ များမယ်။ ဒါပေမဲ့ စောစောတုန်းကလောက်တော့ မပြင်းထန်တော့ဘူး။ Crazy မဖြစ်တော့ဘူးပေါ့။ Lobby လုပ်သူလည်း အားတက်သရော ရှိချင်မှ ရှိတော့မယ်။ အဲဒီကနေ ဩဂုတ်လကုန်ကိုလည်း ရောက်ရော ဇွန်လဆန်းမှာ တင်းခံခဲ့တာ မှားသွားပြီလားဆိုတဲ့ သုံးသပ်ချက်တွေ၊ နောင်တတွေ ဝင်လာနိုင်ပါတယ်။ ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက်တဲ့ ဈေးနှုန်း ဒေါ်လာ ၅၅၀ ထက် ဒေါ်လာ ၃၀ - ၄၀ လောက် နိုင်ငံ B က ပိုပေးတဲ့အခြေအနေမှာ ရောင်းချခဲ့မယ်ဆိုရင် စုစုပေါင်းရငွေ (total revenue) တော်တော်များများ ရလိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ပဲတစ်တန် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆၀၀ မကျော်ရင် မရောင်းဘူးဆိုတဲ့ အတွေးတွေ၊ မျှော်လင့်ချက်တွေနဲ့ဆိုတော့ နိုင်ငံ A အတွက် unsold stock တွေ ပုံနေတာမျိုးနဲ့ ရင်ဆိုင်ရနိုင်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ နောက်ဆက်တွဲအကျိုးဆက်တွေ၊ တွေ့ရှိချက်တွေကို ဥပမာနဲ့ ဆွေးနွေးစေချင်ပါတယ်။

ပညာရှင် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့ ... အဲဒါကို ဥပမာအနေနဲ့ တွက်ချက်ကြည့်ရအောင်။ ပဲတစ်တန်ကို အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၅၈၀

နဲ့ တန် ၁၀၀ လောက် ရောင်းခဲ့ရရင် စုစုပေါင်းရငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၅၈၀၀၀ တော့ရမှာပဲ။ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၆၂၀ နဲ့ ၇၅ တန်လောက် ရောင်းခဲ့ရရင်တော့ စုစုပေါင်းရငွေဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၆၅၀၀ လောက်ပဲ ရတော့မှာပေါ့။ ဒါဟာ ဈေးနှုန်းကိုမြှင့်တင်ဖို့ကြိုးစားခြင်းရဲ့ နောက်ဆက်တွဲဆိုးကျိုးကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ ဈေးနှုန်းကို မြှင့်တင်ဖို့ကြိုးစားခြင်းဟာ ထုတ်လုပ်သူအတွက်တော့ အမြတ်များများ ရနိုင်မှာမို့ ကောင်းပါတယ်။

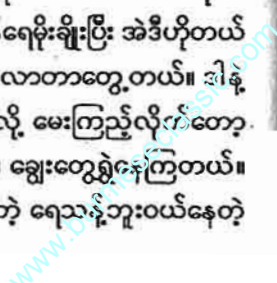


ဒါပေမဲ့ ဈေးနှုန်းမြင့်မားရင် ဝယ်လိုအားကျဆင်းတတ်တာကြောင့် ရရှိတဲ့ ဝင်ငွေနည်းမယ်။ မရောင်းရတဲ့ကုန်လက်ကျန်တွေ ရှိနေမယ်ဆိုတဲ့ ကွင်းဆက် တွေကို စဉ်းစားသင့်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအကျိုးဆက်ကတော့ လူ့အဖွဲ့ အစည်းအတွက် ကောင်းကျိုး ချမ်းသာဆုံးရှုံးမှုနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတာပါပဲ။ ဈေးနှုန်း ကြီးမြင့်ခြင်းက စားသုံးသူဖြစ်တဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် မကောင်းသလို မရောင်းရတဲ့ကုန်လက်ကျန်တွေဟာလည်း လူ့အဖွဲ့အစည်းဖြစ်တဲ့ စားသုံးသူ တွေ မစားသုံးလိုက်ရတဲ့အဖြစ်ပါ။ ဒါ့အပြင် ထုတ်လုပ်ရောင်းချသူကိုယ်တိုင် အတွက်လည်း ထိုက်သင့်တဲ့အမြတ်မရတဲ့အပြင် အရှုံးနဲ့ရင်ဆိုင်ရနိုင်ပါ တယ်။

လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ ဒါဆိုရင် လက်ကျန်ပဲတွေကို ဘယ်လိုလုပ်မလဲဆရာ။
 ပညာရှင် ။ ။ မရောင်းရတဲ့ဘဲ လက်ကျန်တွေ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲဆို လို့ ဟိုတလောက ရန်ကုန်မြို့၊ ကမ်းနားဟိုတယ်မှာ နာမည်ကြီးအဆိုတော်အဖွဲ့က ရှိုးပွဲလုပ်တာကို သတိရမိတယ်။

လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ ဟုတ်ကဲ့ပါဆရာ။
 ပညာရှင် ။ ။ ရှိုးပွဲက ည ၇းဝဝ နာရီလောက် ထင်ပါတယ်။ ညနေ ၅း၃၀ နာရီလောက်မှာ ကျွန်တော်က ရုံးက အပြန် အဲဒီဟိုတယ်တစ်ဝိုက် ကိုယ်ပိုင်ကားတွေ၊ အငှားကားတွေ အလှူလှူရောက် လာတာ တွေ ရတယ်။ အဲဒီမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက ဟိုတယ်နား တစ်ဝိုက်ရောက်လာတဲ့ မရပ်ရသေးတဲ့၊ အရှိန်လျှော့လိုက်ပြီဖြစ်တဲ့ အဲဒီကား တွေဆီကို ကိုယ်စီကိုယ်စီပြေးလိုက်နေတဲ့ လူငယ်လေးတွေပါ။

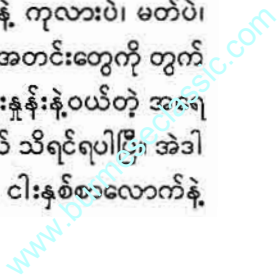
လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ သူတို့က ဘာလုပ်ကြတာတုန်း ဆရာ။
 ပညာရှင် ။ ။ ရှိုးပွဲလက်မှတ်တွေ လိုက်ရောင်းနေတာတဲ့။ ညနေ ၅း၃၀ နာရီကနေ ၆း၃၀ နာရီလောက်အထိ အရောင်း အဝယ်ဖြစ်နေကြလေရဲ့။ ကျွန်တော်လည်း အိမ်ပြန်ရေမိုးချိုးပြီး အဲဒီဟိုတယ် နားဆီသွားပြီး စပ်စုကြည့်မိတယ်။ တချို့ပြန်ထွက်လာတာတွေ့တယ်။ ဒါနဲ့ အထဲမှာရေကစားပြီး ပြန်ထွက်လာကြတယ်ထင်လို့ မေးကြည့်လိုက်တော့ အထဲမှာ ကလာတာတဲ့။ ခုန်ပေါက်လာတာပေါ့။ ချွေးတွေရွဲနေကြတယ်။ ထွက်လာတဲ့အထဲက ဦးထုပ်ကိုအရွဲဆောင်းထားတဲ့ ရေသန့်ဘူးဝယ်နေတဲ့



လူငယ်လေးကို “ ရှိုးပွဲပြီးတော့မှာလား ” လို့ မေးကြည့်တော့ “ အခုမှပွဲစတာ နာရီဝက် ကျော်ကျော်ပဲ ရှိပါသေးတယ် ” လို့ ဖြေတယ်။ ရေသန့်ဘူးရောင်း တဲ့အစ်မကြီးက “ ဘာလဲ ... အထဲဝင်ကြည့်ချင်လို့လား၊ လက်မှတ်တစ်စောင် ၃၀၀၀ ပဲ ” တဲ့။ ဒါနဲ့ ကျွန်တော်က “ စောစောတုန်းက ရောင်းဝယ်နေတာ လက်မှတ်တစ်စောင် ၇၀၀၀ ပါ ” လို့ ပြောလိုက်တော့ “ ဟုတ်ပါတယ်၊ လက်မှတ်တစ်စောင်ကို ၅၀၀၀ ပါ ...စောစောကတော့ ၇၀၀၀ ရောင်းကြ တယ် ... အခုအချိန်ကို ၂၅၀၀ - ၃၀၀၀ လောက်နဲ့တောင်ရပြီ ” လို့ အစ်မကြီးက ပြောပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ Commerce Journal မှာ ဆွေးနွေး ထားတဲ့ ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်နဲ့ အခု ရှိုးပွဲလက်မှတ်တွေရဲ့ ဝယ်တဲ့ အရေ အတွက်က ဈေးနှုန်းကို တုံ့ပြန်သလို (တုံ့ပြန်မှုတဖြည်းဖြည်းနည်းလာသလို) ပဲဈေးကွက်အခြေအနေကိုလည်း အလားတူတွေ့မြင်ရပါတယ်။ ဦးနေရာမှာ တုံ့ပြန်မှုများတဲ့အချိန်ကာလပိုင်းရယ်၊ ရငွေရရှိမှုကို မထိခိုက်စေတဲ့ ဖြစ်သင့် ဖြစ်ထိုက်တဲ့ဈေးနှုန်းရယ်ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားသင့်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါ တယ်။

လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ ကျွန်တော့်အတွက်တော့ တကယ်အသုံးတည့်ပါတယ် ဆရာ။

ပညာရှင် ။ ။ ကျွန်တော်တို့ အခုလေ့လာခဲ့တာဟာ ကုန်စည်တစ်မျိုး တည်းရဲ့တုံ့ပြန်မှု၊ အချိန်ကာလရဲ့ အရေးပါမှုနဲ့ ဈေး နှုန်းကို မြှင့်တင်လွန်းတာ မကောင်းဘူးဆိုတာတွေကို ဆွေးနွေးခဲ့ကြတာပဲ။ ဒါ့အပြင် ကုန်စည်အမျိုးမျိုးရှိတဲ့အထဲမှာ ဘယ်ကုန်စည်တွေက အလျော့ အတင်းများသလဲ၊ ဘယ်ကုန်စည်တွေက အလျော့အတင်းနည်းသလဲ ဆိုတာ တွေကို ဆက်လေ့လာစေချင်တယ်။ ဘောလုံးပွဲလက်မှတ်ရဲ့ အလျော့အတင်း တွေကို တွက်ပြထားသလို အခြားကုန်စည်တစ်ခုချင်းရဲ့ အလျော့အတင်းတွေ ကိုလည်း တွက်ချက်လေ့လာကြည့်ပါ။ ဥပမာအနေနဲ့ ကုလားပဲ၊ မတ်ပဲ၊ ပဲစဉ်းငုံနဲ့ ပဲတီစိမ်း စသဖြင့် ပဲတစ်မျိုးချင်းရဲ့ အလျော့အတင်းတွေကို တွက် ချက်ပြီး နှိုင်းယှဉ်ကြည့်စေချင်ပါတယ်။ မနှစ်က ဈေးနှုန်းနဲ့ဝယ်တဲ့ အရေ အတွက်ရယ်၊ ဒီနှစ်ဈေးနှုန်းနဲ့ဝယ်တဲ့ အရေအတွက်ရယ် သိရင်ရပါပြီ။ အဲဒါ တွေကို ပုံသေနည်းထဲ ထည့်လိုက်ရုံပါပဲ။ လေးနှစ်၊ ငါးနှစ်စာလောက်နဲ့



အလျော့အတင်းတွေကို တွက်လိုက်ရင် သိပါပြီ။ ဘယ်ကုန်စည်က အလျော့
အတင်းများသလဲ၊ ဘယ်လိုကိုင်တွယ်မလဲဆိုတာ သဘောပေါက်လာပါ
လိမ့်မယ်။

လုပ်ငန်းရှင် ။ ။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ် ဆရာ။

မှတ်ချက်- ဤဆွေးနွေးခန်းဆောင်းပါးအား “ဆရာတပည့်
စကားဝိုင်း” ၏ နိဂုံးအဖြစ် မှတ်ယူပါရန်။

Commerce Journal Vol.7, No.32, Page 22, 17-10-2007 (Wednesday)



တံငါရွာမှ အာရှကျား ဖြစ်လာခြင်း အကြောင်းရင်း

၂၀၁၃ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ၂ ရက်နေ့မှ ၄ ရက်နေ့ထိ တရုတ်ပြည်သူ့ သမ္မတနိုင်ငံ ကွမ်ရှီးပြည်နယ် နန်နင်းမြို့တွင် ကျင်းပသည့် ၂၀၁၃ တရုတ်-အာဆီယံ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရပ်ဆိုင်ရာ ပြပွဲနှင့် ဖိုရမ် တက်ရောက်ခဲ့ပါသည်။ ပြပွဲနှင့် ဖိုရမ်ကျင်းပခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်များမှာ တရုတ်နိုင်ငံနှင့်အာဆီယံနိုင်ငံများကြား အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကိုအတူတကွပူးပေါင်းမြှင့်တင်ရန်၊ တရုတ်နိုင်ငံနှင့် အာဆီယံနိုင်ငံများအတွက် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးဆိုင်ရာ အပြန်အလှန် ဖလှယ်ရေးနှင့်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး အစီအစဉ်ကိုတည်ထောင်ရန် ဖြစ်သည်။

တက်ရောက်လေ့လာခဲ့သည်များ

စက်တင်ဘာလ ၃ ရက်နေ့ နေ့လယ်ပိုင်းတွင် တရုတ်နိုင်ငံ၊ ကွမ်ရှီးပြည်နယ်သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာပြတိုက် (Guangxi Science and Technology Museum) ၌ကျင်းပသည့် “၂၀၁၃ တရုတ်အာဆီယံ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရပ်ဆိုင်ရာ ပြပွဲနှင့် ဖိုရမ်” ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားတက်ရောက်ပါသည်။ ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားတွင် ကွမ်ရှီးပြည်နယ် အကြီးအကဲ၊

အာဆီယံအတွင်းရေးမှူးချုပ်ရုံးမှ တာဝန်ရှိသူနှင့် တရုတ်နိုင်ငံ ပညာရေး ဝန်ကြီးဌာနမှ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များက ကြိုဆိုနှုတ်ခွန်းဆက်စကားများ ပြောကြားခဲ့သည်။ ထို့နောက် တရုတ်-အာဆီယံအသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ကောလိပ်များကြား ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေး သဘောတူစာချုပ်လက်မှတ်ရေးထိုးပွဲတက်ရောက်ခဲ့သည်။ ယင်းနေ့ညနေပိုင်းတွင် “၂၀၁၃ တရုတ်-အာဆီယံ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပညာရပ်ဆိုင်ရာပြပွဲ” သို့တက်ရောက်ပြီး ညပိုင်းတွင် ကွမ်ရှီးပြည်နယ် နန်နင်းမြို့ပညာရေးဌာနက ဧည့်ခံသည့် ညစာစားပွဲတက်ရောက်ခဲ့ပါသည်။

စက်တင်ဘာလ ၄ ရက်နေ့ နံနက်ပိုင်းတွင် ကွမ်ရှီးပြည်နယ် သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာပြတိုက် (Guangxi Science and Technology Museum) ၌ ကျင်းပသည့် “၂၀၁၃ တရုတ်-အာဆီယံ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရပ်ဆိုင်ရာဖိုရမ်” တက်ရောက်ခဲ့သည်။ ဖိုရမ်တွင် တရုတ်နိုင်ငံပညာရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး၊ အာဆီယံ ၁၀ နိုင်ငံမှ အဆင့်မြင့် ကိုယ်စားလှယ်များနှင့် ကွမ်ရှီးပြည်နယ်အစိုးရ ဒုတိယအကြီးအကဲတို့က မိန့်ခွန်းများ ပြောကြားခဲ့သည်။ ယင်းနေ့ညနေပိုင်းတွင် Guangxi Science and Technology Museum ၌ပင်ကျင်းပသည့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရပ် ဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲ (Seminar) တက်ရောက်ခဲ့သည်။ အဆိုပါဆွေးနွေးပွဲတွင် ဟောင်ကောင်၊ ဂျာမနီနှင့် တရုတ်နိုင်ငံများမှ ပညာရှင်များက အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရပ်ဆိုင်ရာ စာတမ်းများ ဖတ်ကြားဆွေးနွေးခဲ့ကြသည်။

ဟောင်ကောင်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ်

ဆွေးနွေးပွဲတွင် ဟောင်ကောင်မှပညာရှင် Dr. Lillian Wong က ဟောင်ကောင်၏ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ် (Hong Kong's Vocational Education and Training (VET) System) စာတမ်းကို ဆွေးနွေးတင်ပြသည်။ Dr. Lillian Wong သည် ဟောင်ကောင်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းဆိုင်ရာ လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရေးကောင်စီ (Vocational Training Council-VTC) လက်အောက်ရှိ

အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် အသိပညာ တက္ကသိုလ်အကြီးအကဲဖြစ်ပါသည်။ သူမ၏ စာတမ်းတွင် အပိုင်း၅ ပိုင်းခွဲခြားဖော်ပြထားသည်-

(က) ဟောင်ကောင်စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာပုံ အဆင့်ဆင့် (Economic Development of Hong Kong)

(ခ) ဟောင်ကောင် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းဆိုင်ရာလေ့ကျင့် သင်တန်းပေးရေးကောင်စီအကြောင်း မိတ်ဆက်ခြင်း

(ဂ) ဟောင်ကောင်တွင် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့် သင်တန်းပေးသည့်စနစ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာပုံ (VET Development in Hong Kong)

(ဃ) အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း ပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ်၏ ဟောင်ကောင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအပေါ် အထောက်အကူပြုပုံ (Contribution to Hong Kong's Pillar Industries)

(င) အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ်၏ လုပ်ငန်းစဉ်သစ်များ

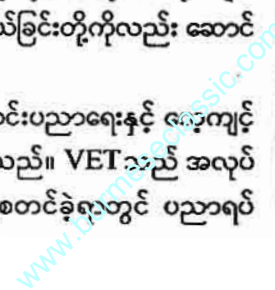
စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာပုံတွင် ဟောင်ကောင်သည် ၁၈၄၀ ခုနှစ်များ အစောပိုင်း၌ ငါးဖမ်းရွာ (Fishing Village) ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ ၁၉၇၀ ခုနှစ်များတွင် စက်မှုကုန်ချောထုတ်လုပ်သည့် အချက်အချာနေရာ (Manufacturing Hub) ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ လက်ရှိကာလတွင် ငွေရေးကြေးရေးဆိုင်ရာ ဗဟိုဌာန (Financial Centre) ဖြစ်နေကြောင်းသိရှိရသည်။ ထို့ပြင် ဟောင်ကောင်သည် ၂၀၁၃ ခုနှစ်၏ ကမ္ဘာ့ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှုအဆင့်တွင် အဆင့် ၃ နေရာ၌ ရောက်ရှိနေသည်။ ထိုမျှသာမက အာရှတိုက်တွင် စီးပွားရေးအရ တိုးတက်အောင်မြင်သည့် ကျားတစ်ကောင်ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ တိုးတက်အောင်မြင်နေခြင်း၏ အဓိကအကြောင်းရင်းမှာ ပညာတတ်များနှင့် အဆင့်မြင့်ကျွမ်းကျင်လုပ်သားများ (Well-educated and highly-skilled workforce) ၏ ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုများကြောင့် ဖြစ်သည်။

Vocational Training Council ၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ လက်ရှိလုပ်သားအင်အားနှင့် အနာဂတ်လုပ်သားအင်အားများ၏ ကျွမ်းကျင်မှု တိုးတက်

စေရန်နှင့် ယင်းတို့၏ကျွမ်းကျင်မှုကို စဉ်ဆက်မပြတ် အဆင့်မြှင့်တင်ပေးရန်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် VTC အဖွဲ့ဝင်များ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့်လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ်ဆိုင်ရာ တီထွင်ဆန်းသစ်မှု ရှိနေစေရန်ဖြစ်သည်။ VTC သည်လက်သမား၊ အပ်ချုပ်၊ ဖိနပ်ချုပ်နှင့် ဆေးသုတ်စသည့်အသေးစားလုပ်ငန်းငယ်များဖြင့် စတင်ခဲ့သည်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင်လက်ရေးတို၊ လက်နှိပ်စက်၊ အဆောက်အဦဆောက်လုပ်ခြင်းနှင့် ကွင်းဆင်းစစ်တမ်းကောက်ယူခြင်းဆိုင်ရာ သင်တန်းများကို ဖြည့်ဆည်းပေးသော နည်းပညာသင်တန်းကျောင်း (Technical institute) ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ၁၉၈၂ခုနှစ်တွင်ဟောင်ကောင် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းဆိုင်ရာ လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရေးကောင်စီ (VTC) ကိုတည်ထောင်ခဲ့သည်။ ယင်းကောင်စီသည် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှစတင်၍ အဆင့်မြင့်ဘွဲ့နှင့် ဒီပလိုမာများကို ပေးအပ်ခဲ့သည်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်မှစတင်၍ Technological and Higher Education Institute of Hong Kong (THEI) ကို တည်ထောင်ပြီး နိုင်ငံတကာ အဆင့်သင်တန်းများ ပို့ချလျက်ရှိပါသည်။

ဒုတိယအချက်မှာ ဟောင်ကောင်အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းဆိုင်ရာ လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးရေး ကောင်စီအကြောင်း မိတ်ဆက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ၁၉၈၂ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ခဲ့သော ဟောင်ကောင် Vocational Training Council သည် နှစ်စဉ်အစိုးရဘတ်ဂျက်ခွင့်ပြုငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂ ဒသမ ၂ ဘီလီယံခန့်ဖြင့် လည်ပတ်လျက်ရှိပါသည်။ ကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူ ၂၅၀,၀၀၀ ခန့် နှစ်စဉ်မွေးထုတ်ပေးလျက်ရှိပါသည်။ လုပ်ငန်းအားလုံးအတွက် လုပ်ငန်းခွင်သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူများ တိုးတက်များပြားရေးကိုလည်း ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ ထို့ပြင် တရုတ်ပြည်မကြီးရှိ အရာထမ်းများနှင့် ဆရာ၊ ဆရာမများအတွက် သင်တန်းပေးခြင်းနှင့် အပြန်အလှန်ဖလှယ်ခြင်းတို့ကိုလည်း ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။

တတိယအချက်မှာ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ်ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်လာပုံဖြစ်သည်။ VET သည် အလုပ်သင် သင်တန်းပုံစံဖြင့်စတင်ခဲ့သည်။ ထိုကဲ့သို့စတင်ခဲ့ရာတွင် ပညာရပ်



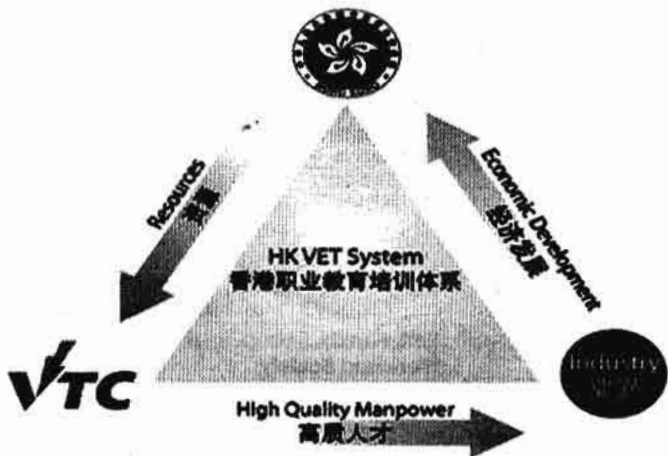
ဆိုင်ရာပညာရေး (Academic Education) နှင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း သင်တန်း (Vocational training) တို့ကြား ချိတ်ဆက်မှုမရှိခဲ့ပေ။ ဟောင် ကောင်၏ လက်ရှိ VET သည် သင်ရိုးညွှန်းတမ်းများ ပိုမိုပြည့်စုံကောင်း မွန်ပြီးအရည်အသွေးနှင့် စည်းကမ်းကို ပိုမိုဦးစားပေးဆောင်ရွက်လျက်ရှိ သည်။ ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော လုပ်သားကောင်းများ ပြုစုပျိုးထောင်ရေး အတွက် အောက်ပါပုံအတိုင်းလေ့ကျင့် သင်တန်းပေးလျက်ရှိပါသည်။



ဟောင်ကောင်၏ လက်ရှိ VET သည် နိုင်ငံတကာနှင့်လည်း ပူး ပေါင်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံတကာ တက္ကသိုလ်/ အဖွဲ့အစည်းများအပြင် တရုတ်ပြည်မကြီးအတွင်းရှိ တက္ကသိုလ်/ အဖွဲ့အစည်း များနှင့်လည်း ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ပြီး ဒီပလိုမာဘွဲ့များနှင့် မဟာဘွဲ့များ ကိုပေးအပ်လျက်ရှိပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ ပေးအပ်ရာတွင် အရည်အသွေး ပြည့်ဝ သော၊ အမှန်တကယ် ကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်သော လုပ်သားထုဖြစ်ရေးကို အဓိထားဆောင်ရွက်ပါသည်။ ဟောင်ကောင် VET သည် ဥရောပ အရည် အသွေးသတ်မှတ်ချက် မူဘောင် (European Qualifications Frame- work)၊ အာဆီယံအရည်အသွေးသတ်မှတ်ချက်မူဘောင် (ASEAN Quali- fications Framework) တို့နှင့် ကိုက်ညီစေရန် ဆောင်ရွက်ပါသည်။

ဟောင်ကောင်သည် လူသားအရင်းအမြစ်များကို အရည်အသွေး မြင့် ဓားသောလုပ်သားအင်အား (High Quality Man-power) ဖြစ်လာစေရန်

VTC တွင် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးပါသည်။ VTC တွင် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးပြီးသော လုပ်သားအင်အားကို ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ဈေးကွက် (Industry or Market) များတွင် ထိရောက်စွာအသုံးချသည်။ ထိုကဲ့သို့ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားများကို အသုံးချပြီး နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (Economic Development) ရရှိစေရန် ဆောင်ရွက်ခြင်းကို အောက်ပါပုံတွင် တွေ့မြင်နိုင်သည်။



စတုတ္ထပိုင်းမှာ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ်၏ ဟောင်ကောင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအပေါ် အထောက်အကူပြုပုံဖြစ်ပါသည်။ ဤတွင် ခရီးသွားနှင့်ဧည့်ခံကြိုဆိုရေးလုပ်ငန်း (Tourism and Hospitality)၊ ငွေရေးကြေးရေး ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း (Financial Services) နှင့် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုလုပ်ငန်း (Creative Industry) တို့အား အထောက်အကူပြုပုံများကို တင်ပြထားပါသည်။

နောက်ဆုံးပိုင်းမှာ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာရေးနှင့် လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးသည့်စနစ်၏ လုပ်ငန်းစဉ်သစ်များ ဖြစ်သည်။ တရုတ်ဇွန်ပြုတ်နည်းသင်တန်းကျောင်း (Chinese Cuisine Training Institute) သည် အောင်မြင်သော သင်တန်းကျောင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် တရုတ်

ထွေးကြွေးစွဲနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေးပေး

ချက်ပြုတ်နည်း သင်တန်းကျောင်းကို နိုင်ငံတကာအချက်အပြုတ်ဆိုင်ရာ ကောလိပ် (International Culinary College) အဖြစ် တိုးမြှင့်တည်ထောင် သွားမည်ဖြစ်သည်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ်တွင် International Culinary College ကို တည်ထောင်ပြီး ကမ္ဘာ့အဆင့်အချက်အပြုတ်ဆိုင်ရာ ကောလိပ် (World-class Culinary College) ဖြစ်ရန် လျာထားသည်။ International Culinary College တည်ထောင်ရန်အတွက် ဟောင်ကောင်ဒေါ်လာ ၆၅၀ သန်း ကုန်ကျမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဟောင်ကောင်အစိုးရသည် နိုင်ငံတကာ အဆင့်မီ ပညာရေး ဖြစ်ထွန်းစေရန်နှင့် နိုင်ငံတကာနယ်ပယ်တွင် ဟောင်ကောင်အား ဒေသဆိုင်ရာ ပညာရေးဗဟိုချက် (Regional education hub) ဖြစ်စေရန် အတွက် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည်။ ထိုသို့ဆောင်ရွက်ရာတွင် နိုင်ငံ တကာ ကျောင်းသား၊ ကျောင်းသူများကိုလက်ခံသင်ကြားခြင်း၊ ပြည်ပနိုင်ငံ များနှင့် ကျောင်းသား/ ဆရာ အပြန်အလှန်ဖလှယ်ခြင်းနှင့် လေ့လာသင် ကြား/ သင်ယူခြင်း၊ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ တက္ကသိုလ်၊ သင်တန်းကျောင်းနှင့် အဖွဲ့ အစည်းများမှ ပညာရှင်များနှင့် ချိတ်ဆက်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်လျက် ရှိပါသည်။



ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးကို တရုတ်ငွေကြေးက
လွှမ်းမိုးမည်လော (သို့မဟုတ်)
ယွမ်သည် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ငွေကြေးဖြစ်လာမည်လော

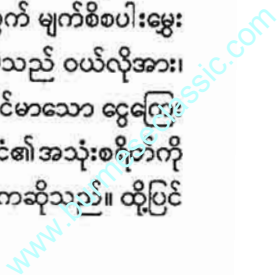
တရုတ်နိုင်ငံသည် ယွမ်ငွေကြေး၏ တန်ဖိုးကိုမြှင့်တင်လိုက်သည်။
Appreciation လုပ်လိုက်သည်။ အမေရိကန်ဒေါ်လာနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင်
တန်ဖိုးမြင့်တက်လာခြင်းဖြစ်သည်။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်၊ ဇွန်လ ၂၆ ရက်နေ့
တွင် ဖွင့်လှစ်သောနိုင်ငံ ၂၀ (G-20) ထိပ်သီးအစည်းအဝေးမတိုင်မီ တစ်ရက်
တွင် ထိုသို့မြှင့်တင်လိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ ယခုတစ်ကြိမ်မြှင့်တင်ခြင်းသည်
၂၀၀၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာနောက်ပိုင်း (အမေရိကန်ဒေါ်လာနှင့်နှိုင်းယှဉ်ပါလျှင်)
တန်ဖိုးအမြင့်ဆုံးအဆင့်ထိ မြင့်တက်ခဲ့သည်။ ဤသို့မြှင့်တင်လိုက်ခြင်းသည်
တရုတ်နိုင်ငံ၏ ယွမ်ငွေကြေးအား ထိန်းချုပ်မထားဘဲ လွတ်လပ်ခွင့်ပေးမည်
ဟူသော ကတိကဝတ်ထားရှိခြင်း၏ ပြယုဂ်ဖြစ်သည်။

ယွမ်ငွေတန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်း၏ ထူးခြားချက်များကို တွေ့မြင်နိုင်သည့်
ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းမှု (global economic downturn) ဖြစ်ပေါ်ပြီး
နောက် နိုင်ငံရေးအရဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေးအရဖြစ်စေ ယွမ်ငွေတန်ဖိုးမြှင့်တင်
ခြင်း၏ ကြီးမားသော ထူးခြားချက်များကို ဆိုလိုသည်။ လာမည့်စီးပွားရေး

ကျဆင်းမှုမှလွတ်မြောက်ရန် တစ်ကမ္ဘာလုံးက ကြိုးပမ်းနေချိန်တွင် တရုတ်နိုင်ငံသည် စီးပွားရေးအင်အားအတောင့်တင်းဆုံးနိုင်ငံများတွင် ပါဝင်သောနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံအဖြစ် ထွက်ပေါ်လာခဲ့သည်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကျဆင်းမှု အပြင်းထန်ဆုံးသောကာလဖြစ်သည့် ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် တရုတ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်းမှာ ၉.၁% ရှိခဲ့သည်။ မကြာရီစီးပွားရေးသုတေသနပညာရှင်များက ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်၊ တရုတ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးကို ၁၀% ခန့်တိုးတက်မည်ဟု ခန့်မှန်းထားသည်။ ဤအခြေအနေမျိုးတွင် တရုတ်ကွန်မြူနစ်အစိုးရက ၎င်း၏ ရှေးရိုးစွဲငွေကြေးပေါ်လစီ (conservative currency policy) အား ပြုပြင်ပြောင်းလဲလိုက်ကြောင်း အချက်ပြလိုက်သည်။ ဤအပြောင်းအလဲက ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာကုန်သွယ်ရေး (global trade) အပေါ် ဆင့်ပွားအကျိုးသက်ရောက်မှုများဖြစ်မည်ဟု အများကမျှော်လင့်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် global trade အပေါ် တရုတ်ငွေကြေးက လွှမ်းမိုးမည်ဟု ထင်ကြသည်။

နိုင်ငံ ၂၀ ထိပ်သီးအစည်းအဝေး (G-20 summit) တွင် တရုတ်ငွေကြေးကိစ္စသည် ရေပန်းအစားဆုံးဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးပေါ်လစီချမှတ်သူများသည် တရုတ်ငွေကြေးတန်ဖိုး (value of chinese currency) နှင့်ပတ်သက်၍ အလွန်အမင်းတုန်လှုပ်လျက်ရှိသည်။ တရုတ်နိုင်ငံသည် ၎င်း၏ ငွေကြေးအား တန်ဖိုးနှိမ်ချထားသည်ဟုသော စွပ်စွဲချက်များကို ရင်ဆိုင်နေရသည်။ ထိုသို့ငွေကြေးတန်ဖိုးနှိမ်ချထားခြင်းသည် တရုတ်ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များအား ပြိုင်ဘက်များနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင် အနိုင်ရစေရန်နှင့် ဆက်လက်၍ စီးပွားရေးမြှင့်တင်မှု (stimulus) ကိုဖြစ်စေပြီး ပို့ကုန်ဦးဆောင်သည့် စီးပွားရေးစနစ်ဖြစ်စေရန်ဖြစ်ပါသည်။

နိုင်ငံများစွာအတွက် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးပြန်လည်ဘက်ညီခြင်း (global rebalancing) ကိုရရှိရန် ယွမ်ငွေကြေးသည် အဓိကအဟန့်အတားဖြစ်နေသည်။ တရုတ်စီးပွားရေးသည် ပြိုင်ဘက်များအတွက် မျက်စိစပါးမွှေးစူးစရာဖြစ်သည်။ ယွမ်ကိုလွတ်ပေးခြင်း (free လုပ်ခြင်း) သည် ဝယ်လိုအား၊ ရောင်းလိုအား သဘောတရားနှင့် ကိုက်ညီကြောင်း၊ ပိုမိုခိုင်မာသော ငွေကြေးက ကမ္ဘာတွင် စီးပွားရေးအမြန်ဆုံးတိုးတက်နေသော နိုင်ငံ၏ အသုံးစရိတ်ကို မြေကြီးလက်ခတ်မလွဲ မြှင့်တင်ပေးနိုင်ကြောင်း တရုတ်တို့ကဆိုသည်။ ထို့ပြင်

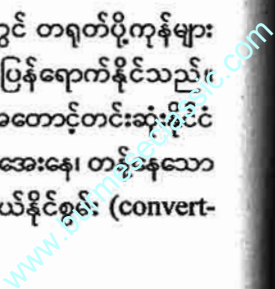


ဤအချက်က ပြည်ပထုတ်ကုန်များ (foreign goods) အတွက် ဝယ်လိုအားကို တိုးစေကြောင်း၊ ပြည်ပကုန်စည်များအတွက် ဝယ်လိုအားတိုးခြင်းက ကမ္ဘာစီးပွားရေးနာလန်ထူမှုကို များစွာအထောက်အကူပြုကြောင်းလည်း ဆိုကြသည်။

ကမ္ဘာစီးပွားရေးအကျပ်အတည်းကာလအတွင်း တရုတ်နိုင်ငံ၏ ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးမှာ တည်ငြိမ်မှုရှိခဲ့ သည်။ ချမ်းသာသောနိုင်ငံများအတွင်း ဝယ်လိုအားကျဆင်းမှုကြောင့်ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော အကျပ်အတည်းကို ကျော်လွှားရန်အတွက် တရုတ်အစိုးရသည် ၎င်း၏ပို့ကုန်အသိုက်အဝန်း (exporting community) အား လိုက်လျောမှုအမျိုးမျိုးပေးခဲ့သည်။ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဇွန်လမှစတင်၍ ပို့ကုန်ပြန်အမ်းငွေနှုန်း (export rebate rate) ကို (၇)ကြိမ် တိုင်အောင် တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့သည်။ တရုတ်အစိုးရ၏ ပို့ကုန်ကဏ္ဍ အပေါ် ကြည့်ရှုစောင့်ရှောက်ပုံကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ဤသို့အစိုးရ၏ ကူညီဆောင်ရွက်ပေးမှုကြောင့် အကျပ်အတည်းကာလအတွင်း တရုတ်ပို့ကုန်များ မကျဆင်းဘဲ တက်ရိပ်ပြခဲ့သည်။

သို့သော် အကျပ်အတည်းကာလနောက်ပိုင်းတွင် ပို့ကုန်တိုးတက်မှု နှုန်း ရပ်တန့်ခဲ့သည်။ ကမ္ဘာစီးပွားရေး နာလန်ထူသည့်ကာလတွင် တရုတ်၏ ဈေးနှုန်းသက်သာသော ကုန်စည်များက အခြားနိုင်ငံများ၏ တိုင်းရင်းသား ထုတ်ကုန်များအား ထိခိုက်ပျက်စီးစေမည်ကို G-20 နိုင်ငံများက စိုးရိမ် ထိတ်လန့်နေကြသည်။ အဆိုပါနိုင်ငံများတွင် စီးပွားရေးနာလန်ထူသော်လည်း စိန်ခေါ်မှုအမျိုးမျိုးကို ရင်ဆိုင်နေရဆဲဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ငွေကြေး တန်ဖိုးပြန်လည်သတ်မှတ်ခြင်း (revaluation of currency) ကို မဖြစ်မနေ ဆောင်ရွက်ရသည်။ သို့မှသာ တရုတ်ပို့ကုန်တိုးတက်မှုနှုန်းကို ထိန်းထားနိုင်မည် ဖြစ်သည်။

ယွမ်ငွေတန်ဖိုးမြှင့်တင်ခြင်းသည် ကာလတိုတွင် တရုတ်ပို့ကုန်များ ကျဆင်းနိုင်သည်။ သို့သော် ရေရှည်တွင် ထိပ်တန်းပြန်ရောက်နိုင်သည်။ မကြာမီ အနာဂတ်တွင် တရုတ်နိုင်ငံသည် စီးပွားရေးအတောင့်တင်းဆုံးနိုင်ငံ ဖြစ်လာနိုင်သည်။ အမေရိကန်စီးပွားရေးသည် ငြိမ်နေ၊ အေးနေ၊ တန့်နေသော ကြောင့်ဖြစ်သည်။ ယွမ်ငွေတန်ဖိုးမြှင့်ခြင်းသည် ဖလှယ်နှုန်း (convert-



ထွက်ပြေးမှုနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေးမှု

ibility) အတွက် အရေးပါသော၊ ကြီးမားသောခြေလှမ်း (ဆောင်ရွက်ချက်) ဖြစ်သည်။ မကြာမီကာလတွင် ယွမ်သည် ကြားခံဖလှယ်ရေးကိရိယာ (medium of exchange) အဖြစ် အစားထိုးလာနိုင်သည်။ ယွမ်ကို ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာငွေကြေးအဖြစ် သုံးလာနိုင်သည်။ ယွမ်ငွေတန်ဖိုးမြင့်တက်လေလေ၊ တရုတ်သွင်းကုန်များ များပြားလာလေလေ၊ တရုတ်နိုင်ငံ၏ ဝယ်နိုင်စွမ်းအား (buying power) ပိုမိုကြီးထွားလာလေလေ ဖြစ်မည်။

Source: biz.zeenews.com(6-July-2010)



စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုနှင့် လွဲဟန်ရှိသော အယူအဆ

နိုင်ငံငယ်နှင့် ပြင်ပရိုက်ခတ်မှု

နိုင်ငံငယ်များစွာသည် ပြင်ပစီးပွားရေး ရိုက်ခတ်မှုများနှင့် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့နေရသော်လည်း အခြားသောဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပြီး မိမိတို့ နိုင်ငံ၏ တစ်ဦးကျတိုင်းပြည်ဝင်ငွေ (GDP per capita) မြင့်မားရေးကို စီမံခန့်ခွဲကြပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုနှင့် ဆက်နွယ်လျက်ရှိသော ဆိုးကျိုးများကို ချေဖျက်နိုင်သည့်နည်းလမ်းများကို အသုံးပြုစီမံခန့်ခွဲနေကြသည်ဟု ပြောဆိုနိုင်သည်။ ဤအခြင်းအရာကို ပါမောက္ခဘရိုဂ္ဂလီယိုက စင်ကာပူနိုင်ငံ၏ လွဲဟန်ရှိသော အယူအဆ (Singapore paradox) အဖြစ် ခေါ်ဝေါ်သမုတ်ခဲ့သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ကျွန်းနိုင်ငံငယ်ဖြစ်သော စင်ကာပူသည် ပြင်ပရိုက်ခတ်မှု (Exogenous shock) များစွာကို ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရသော်လည်း နိုင်ငံ၏စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်း မြင့်မားစေရန် စွမ်းဆောင်နိုင်ပြီး တစ်ဦးကျ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေမြင့်မားစေရန် စီမံခန့်ခွဲနိုင်ခဲ့သည်။ စင်ကာပူ၏ ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများအား တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းနိုင်စွမ်းသည် ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စီးပွားရေးကို လွတ်လပ်ခွင့်ပြုပြီး စီးပွားရေး ထိခိုက်လွယ်မှုနှင့် ရင်ဆိုင်နေရသည့် မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့သော နိုင်ငံငယ်များအတွက် အတုယူဖွယ်ဖြစ်သည်။

လက်ရှိစီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှု ညွှန်းကိန်း

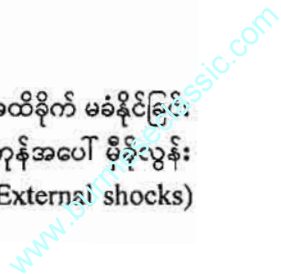
မြန်မာနိုင်ငံအား ဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးနိုင်ငံအဖြစ်မှ လွတ်မြောက်ရေး အတွက် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ရေး ကော်မတီ၏ ပထမအကြိမ် အစည်းအဝေးကို ၂၀၁၄ ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ ၂၂ ရက်နေ့တွင် နိုင်ငံတော်သမ္မတ ရုံး အစည်းအဝေးခန်းမ၌ ကျင်းပခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါအစည်းအဝေးမှ စီးပွား ရေး ထိခိုက်လွယ်မှု ညွှန်းကိန်းနှင့်သက်ဆိုင်သည့် အဓိကအချက်များမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်-

ဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးနိုင်ငံများ စာရင်းကို ကုလသမဂ္ဂက ၂၅ နိုင်ငံဖြင့် စတင်သတ်မှတ်ခဲ့ရာ ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံအပါအဝင် ၄၈ နိုင်ငံရှိပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည် ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှစတင်၍ ဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးနိုင်ငံများ စာရင်း တွင် ပါဝင်ခဲ့ပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးနိုင်ငံ သတ်မှတ်ရေးပြန်လည် သုံးသပ်မှုစံနှုန်းများမှာ ဝင်ငွေနှိမ့်ကျမှုညွှန်းကိန်း (Gross National Income-GNI)၊ လူသားအရင်းအမြစ်ညွှန်းကိန်း (Human Assets Index-HAI) နှင့် စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုညွှန်းကိန်း (Economic Vulnerability Index-EVI) တို့ဖြစ်ပါသည်။

EVI သည် လူဦးရေ၊ ဝေးလံခေါင်သီမှု၊ ပို့ကုန်အမယ် နည်းပါးမှု၊ ဂျီဒီပီတွင် လယ်ယာသားငါးသစ်တောကဏ္ဍပါဝင်မှုအချိုး၊ မြေခိုမိကမ်းခြေ ဒေသရှိလူဦးရေအချိုး၊ ပို့ကုန်နှင့်ပြည်ပဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ မတည်ငြိမ်မှု၊ သဘာဝဘေးသင့် ဒုက္ခသည်များ၊ လယ်ယာကဏ္ဍထုတ်လုပ်မှု မတည်ငြိမ်ခြင်း စသည့်ညွှန်းကိန်းများကို ပေါင်းစည်းတွက်ချက်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဖွံ့ဖြိုးမှု အနည်းဆုံးနိုင်ငံများစာရင်းမှ လွတ်မြောက်ရန် EVI အဆင့် ၃၂ မှတ် ရှိရပါမည်။ လက်ရှိ မြန်မာနိုင်ငံ၏ EVI သတ်မှတ်မှုအဆင့်မှာ ၄၅ မှတ်ခန့် ရှိနေသောကြောင့် သတ်မှတ်ချက်ပြည့်မီရန် လိုအပ်လျက်ရှိပါသည်။

စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှု

စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှု သို့မဟုတ် စီးပွားရေးအထိခိုက် မခံနိုင်ခြင်း ဆိုသည်မှာ စီးပွားရေးကို အလွန်အမင်းဖွင့်လှစ်ပြီး ပို့ကုန်အပေါ် မှီခိုလွန်း သည့် နိုင်ငံငယ်များအတွက် ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများ (External shocks)

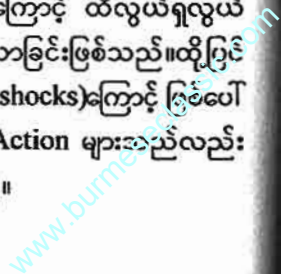


ကို ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရခြင်းဖြစ်သည်။ ဤအခြေအနေတွင် လိုအပ်သော ညှိနှိုင်းမှုများနှင့် ကောင်းမွန်သောပေါ်လစီတုံ့ပြန်မှုများမရှိပါက ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ (Risk) ပိုမိုများပြားပြီး စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် ဆိုးကျိုးဖြစ်စေနိုင်သည်။ ဒုက္ခပေးသည့် ရိုက်ခတ်မှုများ (Downside shocks)၏ သက်ရောက်မှုများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသောဆုံးရှုံးနိုင်ခြေက စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအပေါ် ဆိုးကျိုးဖြစ်စေနိုင်သည်။ ဤဆိုးကျိုးသည် အကျိုးပြုသည့် ရိုက်ခတ်မှုများ (Positive shocks)ကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသည့်ကောင်းကျိုးထက် အဆများစွာ ပိုမိုကြီးမားနိုင်သည်။ စီးပွားရေး လွတ်လပ်ခွင့်ပြုခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် External shocks ကို မတုံ့ပြန်နိုင်ပါက ကောင်းကျိုးထက်ဆိုးကျိုးကို ပို၍ခံစားရမည်ဟု ဆိုလိုသည်။ အထူးသဖြင့် ဂျီဒီပီ (GDP) နှင့် ပို့ကုန်ရငွေ (Export earnings) အတက်အကျ ပြင်းထန်ခြင်းကို ရင်ဆိုင်ရမည်ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးပြန်လည်ဦးမော့နိုင်စွမ်း (Economic Resilience)

စီးပွားရေးပြန်လည် ဦးမော့နိုင်စွမ်းဆိုသည်မှာ ပြင်ပဆိုးကျိုး သက်ရောက်မှုများကို တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းနိုင်ပြီး နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးပြန်လည် တိုးတက်လာစေရန်အတွက် ပေါ်လစီချမှတ်သူများ (Policymakers) နှင့် ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးကိုယ်စားလှယ်များ (Private economic agents) ၏ ပေါ်လစီများ(Policies)နှင့်လုပ်ဆောင်ချက်များ (Actions) ကိုဆိုလိုပါသည်။ စီးပွားရေးအရ အထိခိုက်မခံနိုင်ခြင်းကို ကုစားသည့် ပေါ်လစီအစီအမံများ ဖြစ်ပါသည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဖွင့်လှစ်မှုကြောင့် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရသည့် ဆိုးကျိုးသက်ရောက်မှုများ (Adverse effects of shocks) ကို ပေါ်လစီချမှတ်ပြီး တုံ့ပြန်ဖြေရှင်းနိုင်သောကြောင့် ထိလွယ်ရှလွယ်ဖြစ်သော နိုင်ငံ၏စီးပွားရေး ပြန်လည်ဦးမော့လာခြင်းဖြစ်သည်။ထို့ပြင် ကောင်းမွန်သော ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများ (Positive shocks)ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသောကောင်းကျိုးများကို ပိုမိုရရှိစေသည့် Action များသည်လည်း Economic resilience တွင် အကျုံးဝင်ပါသည်။

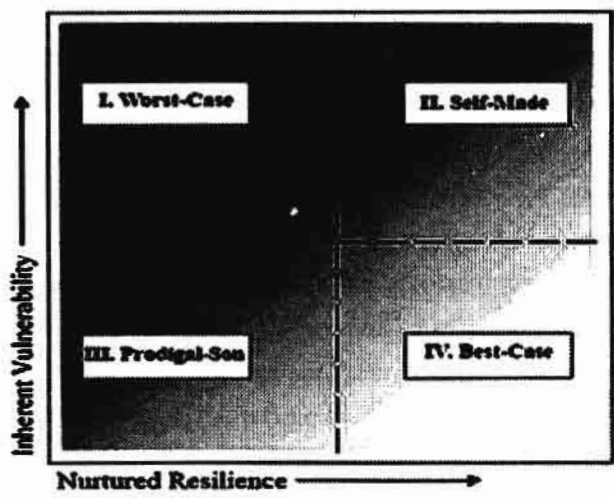


လွဲဟန်ရှိသော အယူအဆ

လွဲဟန်ရှိသော အယူအဆဆိုသည်မှာ ဝိရောဓိဖြစ်နေသည်ဟု ထင်ရခြင်းဖြစ်သည်။ “နိုင်ငံသေးငယ်သည်၊ စီးပွားရေးကို ဖွင့်လှစ်သည်၊ ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများခံရသည်၊ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးကျဆင်းသည်” ဟူ၍ ယူဆနိုင်သည်။ ဤအယူအဆကို မှန်ကန်သည်ဟု ထင်ရသည်။ တစ်ဖက်တွင်မူ “နိုင်ငံသေးငယ်သည်၊ စီးပွားရေးကို ဖွင့်လှစ်သည်၊ ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများခံရသည်၊ သို့သော် စီးပွားရေးတိုးတက်သည်” ဟူ၍ ယူဆနိုင်သည်။ ဤအယူအဆသည် မှားသည်ဟု ထင်ရသော်လည်း တကယ့်လက်တွေ့တွင် မှန်ကန်နေသည်။

စင်ကာပူသည် နိုင်ငံငယ်ပြီး စီးပွားရေးကို ဖွင့်လှစ်သောကြောင့် ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများ ခံရသော်လည်း (စီးပွားရေးမကျဆင်းဘဲ) တစ်ဦးကျ ဝင်ငွေမြင့်မားစေရန် ဆောင်ကြဉ်းနိုင်ခဲ့သည်။ ဤသည်ကိုပင် စင်ကာပူနိုင်ငံ၏ လွဲဟန်ရှိသော အယူအဆ (Singapore paradox) ဟူ၍ ခေါ်ဝေါ်သည်။ ဤအယူအဆကို အခြေခံ၍ နိုင်ငံများအား အုပ်စု ၄ မျိုး ခွဲခြားထားပါသည်။

The four scenarios



Source: Briguglio (2004).

အုပ်စု ၄ မျိုး

ပါမောက္ခ ဘရိဂ္ဂဂလီယိုက နိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုနှင့် ပြန်လည်တိုးတက်နိုင်စွမ်းအားတို့အပေါ် မူတည်ပြီး နိုင်ငံများကို ၄ မျိုး ခွဲခြားဖော်ထုတ်ထားသည်။ ၎င်းတို့မှာ အကောင်းဆုံးနိုင်ငံများ၊ အဆိုးဆုံး နိုင်ငံများ (Worst-case)၊ ကိုယ်ထူးကိုယ်ချွန်နိုင်ငံများ (Self-made)နှင့် ငွေကြေး ဖြုန်းတီးသောနိုင်ငံများ (Prodigal-son)ဟူသော အုပ်စု ၄ မျိုးဖြစ် ပါသည်။

ပထမအမျိုးအစားဖြစ်သည့် အကောင်းဆုံးနိုင်ငံများ အုပ်စု (Best-case) တွင် ပါဝင်သောနိုင်ငံများသည် စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှု ကြာကြာ မဖြစ်ပေါ်ဘဲ စီးပွားရေး ပြန်လည်ဦးမော့စေသည့် ပေါ်လစီများ (Resilience-building policies) ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးသော နိုင်ငံများဖြစ်သည်။

ဒုတိယအုပ်စု Worst-case တွင် ပါဝင်သော နိုင်ငံ များသည် စီးပွား ရေး ထိခိုက်လွယ်မှုကြာကြာနှင့်များများ ဖြစ်ပေါ်ပြီး ယင်း၏ ဆိုးကျိုးများကို ရင်ဆိုင်နေရကာ စီးပွားရေး ပြန်လည်တိုးတက်စေသောပေါ်လစီများကို ထိထိရောက်ရောက် ချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်ခြင်းမရှိသော နိုင်ငံများဖြစ်သည်။

တတိယအုပ်စုဝင် Self-made နိုင်ငံများသည် စီးပွားရေးထိခိုက် လွယ်မှုများစွာကို ကာလရှည်ကြာရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရသော်လည်း သင့်လျော် သော ပေါ်လစီများ (Appropriate policies) ချမှတ်တုံ့ပြန်နိုင်သော နိုင်ငံများ ဖြစ်သည်။

နောက်ဆုံးအုပ်စုမှာ Prodigal-son နိုင်ငံများဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုကို အနည်းငယ်သာရင်ဆိုင်ရသော်လည်း ပေါ်လစီ တုံ့ပြန်မှု အားနည်းသောကြောင့် ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများ၏ ဆိုးကျိုးကိုခံစားနေ ရသော နိုင်ငံများဖြစ်သည်။ ဤနိုင်ငံများတွင် ထိရောက်မှုမရှိသော အားနည်း သည့် ပေါ်လစီများကို ချမှတ်ကျင့်သုံးနေသောကြောင့် ငွေကြေးအချည်းနှီး ဖြုန်းတီးလျက်ရှိကြောင်း တွေ့မြင်နိုင်သည်။

အားသာချက်နှင့် ပေါ်လစီကောင်းများ

အဆိုပါဖြစ်ရပ် ၄ မျိုးကို ပုံဖြင့် ဖော်ပြထားသည်။ ဒေါ်လီနီကင်ရီး



သည် စီးပွားရေးအရ အထိခိုက်မခံနိုင်ခြင်း (Economic Vulnerability) ကိုဖော်ပြသည်။ အလျားလိုက်ဝင်ရိုးသည် External shock များကို ကျော်လွှားပြီး စီးပွားရေးပြန်လည်ဦးမော့လာစေရန် ကျင့်သုံးသော ပေါ်လစီ (Economic resilience) ကို ဖော်ပြသည်။

ဤချဉ်းကပ်နည်း၏အားသာချက် သို့မဟုတ် ကောင်းကျိုး ၃ မျိုးရှိပါသည်။ ပထမအချက်မှာ စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုကို လုံးဝထိန်းချုပ်ခြင်း မရှိသောနိုင်ငံ သို့မဟုတ် ပေါ်လစီအား နည်းသောနိုင်ငံတွင် EVIအဆင့်သည် ကြာရှည်မြင့်မားနေခြင်းဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် EVI အဆင့်မြင့်မားသော နိုင်ငံများသည် မှားယွင်းသော ပေါ်လစီနည်းလမ်းများကျင့်သုံးသောကြောင့် စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုကို ကြာရှည်ခံစားရကြောင်း တွေ့မြင်ရခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယအချက်မှာ ပေါ်လစီညွှန်းကိန်း (Resilience Index) ဖြစ်သည်။ ပေါ်လစီညွှန်းကိန်း၏အဆင့် သို့မဟုတ် ရမှတ် (Scores) များ အပေါ်မူတည်ပြီး စီးပွားရေးထိခိုက်လွယ်မှုကို ကုစားရန် သင့်လျော်သည့် ပေါ်လစီကို ရွေးချယ်ကျင့်သုံးနိုင်သည်။ တတိယကောင်းကျိုးမှာ ညွှန်းကိန်း ၂ မျိုးစလုံးကိုပေါင်းစပ် အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုကြောင့် ထိခိုက်မည့်ဘေးရန်များကို သိရှိပြီး ပေါ်လစီလက်နက်ကောင်းကို ရွေးချယ်နိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။

ဖြစ်ရပ် ၄ မျိုး ဖော်ပြထားသည့် ပုံကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် ဒေါင်လိုက်ရွေ့လျားရန် ခက်ခဲကြောင်းနှင့် အလျားလိုက်ရွေ့လျားရန် လွယ်ကူကြောင်း တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ဒေါင်လိုက်ဝင်ရိုးတွင် ဖော်ပြထားသည့် Vulnerability သည် နိုင်ငံအများစုတွင် ရှိနေတတ်သည်။ ပြောင်းလဲရန် ခက်ခဲနိုင်သည်။ အလျားလိုက်ဝင်ရိုးတွင် ဖော်ပြထားသည့် ပေါ်လစီ Resilience ကို ပြောင်းလဲကျင့်သုံးရန်လွယ်ကူနိုင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ အလျားလိုက်ရွေ့လျားမည် ဖြစ်သောကြောင့် Worst-case နိုင်ငံမှ Self-made နိုင်ငံသို့လည်းကောင်း၊ Prodigal-son နိုင်ငံမှ Best-case နိုင်ငံသို့လည်းကောင်း စီးပွားရေးပေါ်လစီကောင်းများဖြင့် ပြောင်းလဲနိုင်ခြေ ရှိသည်။

Source: Research Paper No.2008/55, United Nations University.



ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလျော့ကျရေး အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲအတွေ့အကြုံ

မေး - ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလျော့ကျရေး အမျိုးသားအဆင့်အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲကို နေပြည်တော်၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကွန်ဗင်းရှင်းဗဟိုဌာနမှာ ၂၀၁၁ ခုနှစ် မေလ ၂၀ ရက်နေ့က နေ ၂၂ ရက်နေ့ထိ ကျင်းပခဲ့တာ သိရပါတယ်။ ဆွေးနွေးပွဲနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ယေဘုယျအခြေအနေကို ပထမဆုံးပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဦးသိန်းမြင့်ဝေ - ၂၀ ရက်နေ့၊ နေ့လယ် ၁ နာရီမှာ အခမ်းအနား စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး ၂ နာရီမှာ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ (စာတမ်းဖတ်ပွဲ) ကို စတင်ပါတယ်။ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲပထမနေ့မှာ အထူးအစီအစဉ်အဖြစ် ပညာရှင်တွေဖြစ်ကြတဲ့ ဒေါက်တာဦးမြင့်၊ ဦးဆက်အောင်၊ ဒေါက်တာစိန်လှဗိုလ်၊ အငြိမ်းစားသံအမတ်ကြီး ဦးလှမောင်၊ ကုန်သည်/ စက်မှုအသင်းချုပ် ဥက္ကဋ္ဌ ဦးဝင်းအောင်နဲ့ မြန်မာနိုင်ငံဗဟိုသမဝါယမအသင်း ဥက္ကဋ္ဌ ဦးခင်မောင် အေးတို့က စာတမ်း ၆ စောင်တင်သွင်းခဲ့ကြပါတယ်။ ဒုတိယနေ့မှာ ကျွန်ုပ်တော်အပါအဝင် စာတမ်းရှင် ၁၆ ဦးက စာတမ်း ၁၆ စောင် ဖတ်ကြားတင်သွင်းခဲ့ကြပါတယ်။ ကျွန်တော့်စာတမ်းခေါင်းစဉ်က “ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွင် အထူးပြုကုမ္ပဏီများ၏ အရေးပါပုံ” (The

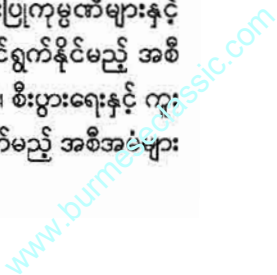
Role of Development Companies in Rural Development of Myanmar) ဖြစ်ပါတယ်။ တတိယနေ့မှာတော့ စာတမ်း ၄ စောင်ဖတ်ကြားခဲ့ကြပါတယ်။ စုစုပေါင်းစာတမ်း ၂၆ စောင်ဖြစ်ပါတယ်။

မေး - ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုပိုင်း၊ ပါဝင်ဖတ်ကြားဖြစ်သွားတဲ့အကြောင်းနည်းနည်းရှင်းပြပေးပါဦး။

ဦးသိန်းမြင့်ဝေ - ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုပိုင်းအနေနဲ့ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှာ မဟာစီးပွားရေးပညာဘွဲ့အတွက် တင်သွင်းခဲ့တဲ့ ကျွန်တော့်ရဲ့ Thesis ကို ပြန်ဖတ်တာ၊ Internet မှာလေ့လာတာတွေလုပ်ပါတယ်။ ကျွန်တော့် Thesis ကကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးမှာ လယ်ယာမဟုတ်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေရဲ့အခန်းကဏ္ဍအရေးကြီးတဲ့အကြောင်း ဖြစ်ပါတယ်။ Non-farm activities ကိုဆိုလိုပါတယ်။ အခုစာတမ်းထဲမှာ ၂၀၀၈ ခုနှစ်ကမ္ဘာ့ဖွံ့ဖြိုးမှုအစီရင်ခံစာ (World Development Report 2008) ကို ကောက်နုတ်တင်ပြထားပါတယ်။ အဲဒါကို သီအိုရီအနေနဲ့ နိုင်ငံတော်အတွေးအကြံအဖြစ်ထည့်သွင်းဖော်ပြတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုဆိုတာထက် လုပ်ဖြစ်သွားအောင် တိုက်တွန်းတာ၊ ကြီးကြပ်လမ်းညွှန်ပေးတာကတော့ ကျွန်တော်တို့ဌာနက ရုံးအဖွဲ့မှူး (ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်) ဖြစ်ပါတယ်။ ရုံးအဖွဲ့မှူးရဲ့ လက်တွေ့ပိုင်းလေ့လာခဲ့တာတွေကို သီအိုရီနဲ့ပေါင်းစပ်လိုက်တာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။

မေး - Presentation ကို ဘယ်လိုခွဲခြားတင်ပြထားပါသလဲ။

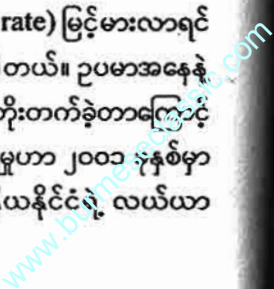
ဖြေ - Presentation ကို အပိုင်း ၇ ပိုင်းခွဲခြားတင်ပြထားပါတယ်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အထူးပြုကုမ္ပဏီများပေါ်ပေါက်လာပုံ၊ အထူးပြုကုမ္ပဏီများနှင့် တောင်သူလယ်သမားများ ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်နေပုံ၊ အထူးပြုကုမ္ပဏီများ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် သွင်းအားစုဖြည့်ဆည်းပေးမှု အခြေအနေ၊ ကောင်းကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုအခြေအနေများ၊ အထူးပြုကုမ္ပဏီများနှင့် တောင်သူလယ်သမားများ ပိုမိုချိတ်ဆက်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်မည့် အစီအမံများ၊ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကိုဖြစ်စေသောအချက်များ၊ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနက ဆက်လက်ဆောင်ရွက်မည့် အစီအမံများ ဖြစ်ပါတယ်။



မေး - ဆရာအနေနဲ့ စာတမ်းအပြည့်အစုံနဲ့ ပါဝါပွိုင့်ဆိုပြီး လေ့လာ ပြင်ဆင်တင်ပြရမယ်ထင်ပါတယ်။ အဲဒီအကြောင်း ဆွေးနွေး ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ဟုတ်ပါတယ်။ စာတမ်းအပြည့်အစုံမှာတော့ ကျေးလက်ဒေသ ဆင်းရဲမှုလျော့ကျရေးအတွက် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍရဲ့ အရေးပါပုံကိုဖော်ပြထားပါတယ်။ ကမ္ဘာမှာ ကျေးလက်ဆင်းရဲမှုနှုန်း (Rural poverty rate) ဟာပျမ်းမျှ ၂၉ ရာခိုင်နှုန်းရှိပြီး မြို့ပြဆင်းရဲမှုနှုန်း (Urban poverty rate) ဟာ ၁၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိကြောင်း၊ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးဟာ ကျေးလက်နေပြည်သူတွေရဲ့ ၈၆ ရာခိုင်နှုန်းခန့်အတွက် (ကမ္ဘာလူဦးရေ ၂ ဒသမ ၅ ဘီလျံအတွက်) အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းမှုပြုနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းကဏ္ဍ တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း၊ ကမ္ဘာလူဦးရေ ၁ ဒသမ ၃ ဘီလျံ ခန့်ရှိတဲ့ တောင်သူ လယ်သမားငယ်တွေနဲ့ မြေယာမပိုင်ဆိုင်သူတွေအတွက် အလုပ်အကိုင်တွေ ကိုဖန်တီးပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ ဒါကြောင့် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားကို ထိထိရောက်ရောက် မြှင့်တင်ခြင်းအားဖြင့် ကျေး လက်ဒေသရဲ့ ဆင်းရဲမှုကို သိသိသာသာလျော့ချနိုင်ကြောင်း ထည့်သွင်းဖော်ပြ ထားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ၂၀၁၅ ခုနှစ်မှာ ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုနဲ့ ဆာလောင်မှု (Poverty and hunger) ကိုထက်ဝက်လျော့ချရေးဆိုတဲ့ ထောင်စုနှစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု ရည်မှန်းချက် (Millennium Development Goal) တစ်ခုကိုလည်း ကူညီအကောင်အထည်ဖော်ဖြေရှင်းရာရောက်ကြောင်း လေ့လာတင်ပြထားပါ တယ်။

ဒါ့အပြင် လယ်ယာမဟုတ်တဲ့ကဏ္ဍတွေကို တိုးတက်အောင် ဆောင် ရွက်တာထက် လယ်ယာကဏ္ဍကို တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်တာက ဆင်းရဲမှုကို ၂ ဆပိုမိုလျော့ကျစေကြောင်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ လယ်ယာ စိုက်ပျိုးရေးတိုးတက်မှုနှုန်း (Agricultural growth rate) မြင့်မားလာရင် ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုကို သိသိသာသာ လျော့ချနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအနေနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်း မြန်မြန်တိုးတက်ခဲ့တာကြောင့် ၁၉၈၁ ခုနှစ်မှာ ၅၃ ရာခိုင်နှုန်းရှိတဲ့ ကျေးလက်ဆင်းရဲမှုဟာ ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှာ ၈ ရာခိုင်နှုန်းကိုကျဆင်းခဲ့ပါတယ်။ အလားတူပဲ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ လယ်ယာ

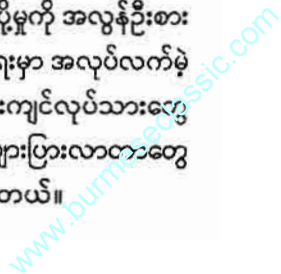


စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းတိုးတက်ခဲ့ခြင်းကလည်း အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ ဆင်းရဲမှုကို ကျဆင်းစေပါတယ်။ ဂါနာနိုင်ငံဟာလည်း လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကို ထိရောက်အားကောင်းအောင် စွမ်းဆောင်ခဲ့တာကြောင့် ၁၅ နှစ်တာကာလ အတွင်း ဆင်းရဲမှုကို ၂၄ ရာခိုင်နှုန်းလျော့ချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဆက်လက်ပြီးတော့ ဆင်းရဲနွမ်းပါးသူတွေကို ကောင်းကျိုးပြုနိုင်တဲ့ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ အစီအမံတွေကို တင်ပြထားပါတယ်။ အဲဒီအစီအမံတွေကတော့ သွင်းအားစု သို့မဟုတ် ရပိုင်ခွင့်များရရှိရေး (Access to assets)၊ ဈေးကွက်ရရှိရေး (Access to markets)၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအားတိုးတက်ရေး (Improving productivity)၊ လယ်သမားငယ်များ အတွက် ငွေကြေးနှင့် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများကို စီမံခန့်ခွဲရေး (Financial and risk management for smallholders)၊ သဘာဝသယံဇာတစီမံခန့်ခွဲရေး (Natural resource management)၊ တောင်သူများပြောရေးဆိုခွင့်နှင့် ထင်သာမြင်သာရှိရေး (Voice and accountability) နဲ့ အလုပ်အကိုင်များ ပိုမိုများပြား ကောင်းမွန်ရေး (More and better jobs) တို့ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအစီအမံတစ်ခုချင်းကို ကျွန်တော့်စာတမ်းထဲမှာ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ ဖော်ပြထားပါတယ်။

မေး - ဒါပေမဲ့ ဆရာ၊ ကျေးလက်ဒေသဆင်းရဲမှုကို လျော့ချဖို့ လယ်ယာ စိုက်ပျိုးရေးတစ်ခုတည်းကို ချဉ်းကပ်လို့ ကောင်းပါ့မလား။

ဖြေ - မှန်ပါတယ်။ အဲဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးမှာ အောင်မြင်မှုရတိုင်း ဆင်းရဲမှုကိုလျော့ချနိုင်တယ်လို့ မယူဆနိုင်ကြောင်း၊ ဥပမာ-ဗိုလီးဗီးယားနိုင်ငံနဲ့ ဘရာဇီးနိုင်ငံတွေရဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို သင်ခန်းစာ ယူနိုင်ကြောင်း ရှင်းပြထားပါတယ်။ အဲဒီနိုင်ငံတွေဟာ အရင်းအနှီး ပိုမိုအသုံးပြုရတဲ့ လယ်ယာလုပ်ငန်းကြီးတွေ (Large capital-intensive farms) နဲ့ Agricultural growth ကိုရရှိပြီး ပို့ကုန်တင်ပို့မှုကို အလွန်ဦးစားပေးခဲ့ပါတယ်။ အကျိုးဆက်အနေနဲ့ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးမှာ အလုပ်လက်မဲ့များတာ၊ လယ်ယာလုပ်သားတွေဟာ အဆင့်မြင့် ကျွမ်းကျင်လုပ်သားတွေ အဖြစ် ပြောင်းရွှေ့တာ၊ လုပ်ခမြင့်မားတဲ့လုပ်သားတွေ များပြားလာတာတွေ ဖြစ်ပေါ်ပြီး ဆင်းရဲမှုကို နည်းနည်းပဲ လျော့ကျစေခဲ့ပါတယ်။



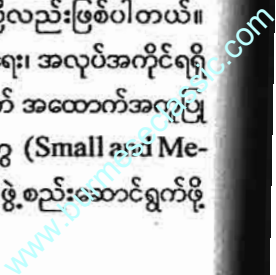
မေး - ပါဝါပွိုင့်နဲ့ ဆွေးနွေးချက်တွေကိုလည်း ဆက်ပါဦးဆရာ။

ဖြေ - ဟုတ်ကဲ့၊ ပါဝါပွိုင့်နဲ့ View ထိုးပြီး ဆွေးနွေးရာမှာ လိုရင်းတိုရှင်းကိုပဲပြောကြားပါတယ်။ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေ စတင်ပေါ်ပေါက်လာတာ၊ သွင်းအားစု၊ ငွေကြေးနဲ့ နည်းပညာပံ့ပိုးတာတွေ၊ အောင်မြင်နေတာတွေကို အကျဉ်းချုံးပြီးပြောပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဌာနက ဘာဆက်လုပ်မှာလဲဆိုတာကို အသားပေးဆွေးနွေးပါတယ်။ ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးနဲ့ ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလျော့ကျရေးအတွက် ဘယ်လိုအထောက်အကူဖြစ်စေမှာလဲဆိုတဲ့ အပိုင်းဖြစ်ပါတယ်။

မေး - ဌာနက ဘာဆက်လုပ်မှာလဲဆိုတာကို ဆက်လက်ဆွေးနွေးစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ဌာနက ဆက်လက်ဆောင်ရွက်မယ့် အစီအမံ ၄ မျိုးကိုတင်ပြထားပါတယ်။ ပထမအချက်က လက်ရှိ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေရဲ့ လုပ်နိုင်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုတွေ ကွန်ရက် (Management network) ကိုချဲ့ထွင်ဖို့ ကျေးရွာအလိုက် အကျိုးတူလယ်ယာအစုစပ်အဖွဲ့တွေကို ထူထောင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံရဲ့ ဆန်စပါးနဲ့ ပဲမျိုးစုံ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေ ထူထောင်ဆောင်ရွက်တာဟာ တော်တော်အောင်မြင်နေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ နိုင်ငံတစ်ဝန်းလုံးမှာရှိတဲ့ တောင်သူလယ်သမားအရေအတွက် များတာရယ်၊ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ဧရိယာ ကြီးမားကျယ်ပြန့်တာရယ်ကြောင့် အထူးပြုကုမ္ပဏီနဲ့ တောင်သူလယ်သမားတွေကြား ထိထိရောက်ရောက် စီမံခန့်ခွဲနိုင်မှုမရှိပါဘူး။ ဒါဟာ အားနည်းချက်ပါပဲ။ ဒီကွက်လပ်ကိုဖြည့်ဖို့ နိုင်ငံနိုင်နင်းနင်း စီမံခန့်ခွဲမယ့် အင်အားတစ်ရပ်လိုအပ်နေပါတယ်။ လက်ရှိ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေရဲ့ Management network ကိုချဲ့ထွင်ဖို့ ကျေးရွာအလိုက်အကျိုးတူ အစုစပ်အဖွဲ့တွေကို ထူထောင်ရပါမယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဌာနအကြီးအကဲ ဦးဆောင်ပြီး စတင်ဆောင်ရွက်နေပြီလည်းဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယအစီအမံကတော့ စက်မှုကဏ္ဍတိုးတက်ရေး၊ အလုပ်အကိုင်ရရှိရေးနဲ့ ကျေးလက်ဒေသဆင်းရဲမှု လျော့ကျရေးတို့အတွက် အထောက်အကူပြုတဲ့ အသေးစားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ (Small and Medium Enterprises-SMEs)မှာ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေ ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်ဖို့



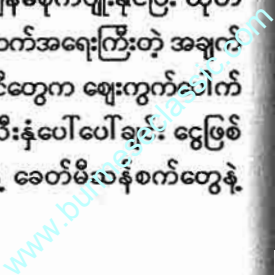
ဖြစ်ပါတယ်။ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေကို လယ်ယာကဏ္ဍအပြင် အခြားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွေမှာလည်း ဖွဲ့စည်းထူထောင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ သားငါးမွေးမြူရေးလုပ်ငန်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း၊ သတ္တုလုပ်ငန်းစတဲ့ နယ်ပယ်တွေမှာလည်း အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေ ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ စိုက်ပျိုးရေးပိုမိုတိုးတက်ပြီး စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို ဦးတည်ဆောင်ရွက်နေတာကြောင့် စက်မှုတိုးတက်ရေး၊ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေး၊ အလုပ်အကိုင်ရရှိရေး၊ ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးနဲ့ ဆင်းရဲမှုလျော့ကျရေးတို့အတွက် အထောက်အကူပြုတဲ့ အသေးစားနဲ့ အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ (Small and Medium Enterprises-SMEs) မှာ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေ ထူထောင်ဆောင်ရွက်သွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

တတိယအစီအမံကတော့ တိုင်းဒေသကြီး၊ ပြည်နယ်နဲ့ မြို့နယ်အသီးသီးမှာရှိတဲ့ လက်ကားကုန်စည်ဒိုင်တွေနဲ့ ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးသတင်းအချက်အလက်ဌာန (Trade Promotion and Information Services-TPIS) နဲ့ FM ရေဒီယိုလိုင်းတွေကတစ်ဆင့် ကျေးလက်ပြည်သူတွေဆီ ပိုမိုထိရောက်ကောင်းမွန်တဲ့ အစီအမံတွေနဲ့ သတင်းအချက်အလက်ဖြန့်ဖြူးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုန်သည်လုပ်ငန်းရှင်တွေ သိရှိတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကို တောင်သူလယ်သမားတွေသိရှိသလို တောင်သူလယ်သမားတွေသိရှိတဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကို ကုန်သည်လုပ်ငန်းရှင်တွေ သိရှိဖို့လိုပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်ခေါက်ချိုးညီဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်ကွာဟမှုကြောင့်၊ သတင်းအချက်အလက် ခေါက်ချိုးမညီခြင်း (Asymmetric information) ကြောင့် ပို့ကုန်ဈေးနှုန်း (Export price) နဲ့ တလင်းဈေးနှုန်း (Farm gate price) ကွာဟချက်ကြီးမားလာပါတယ်။ ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေကို အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်တဲ့စရိတ်တွေ (Transaction costs) မြင့်တက်ပြီး ကုန်ဈေးနှုန်းမြင့်တက်တဲ့ ဆိုးကျိုးတွေကို ဆက်လက်ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဈေးနှုန်း၊ ဈေးကွက်နဲ့ စီးပွားရေး သတင်းအချက်အလက်တွေကို ကျေးလက်တောင်သူလယ်သမားတွေဆီ ရောက်အောင် ပိုပြီးထိရောက်ကောင်းမွန်တဲ့ အစီအမံတွေနဲ့ တိုးချဲ့ဖြန့်ဖြူးသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ လိုအပ်တဲ့ လယ်ယာသုံးစက်ကိရိယာတွေ၊ သတင်းအချက်အလက်နဲ့ နည်းပညာတိုးတက်ရေးကို အထောက်အကူပြုတဲ့ ခေတ်မီဆက်သွယ်ရေးပစ္စည်းတွေလို သွင်းအားစုနဲ့ နည်းပညာတင် သွင်းရာ မှာ ပိုမိုလွယ်ကူမြန်ဆန်အောင် ဆောင်ရွက်ဖို့ဖြစ်ပါတယ်။

မေး - အထူးပြုကုမ္ပဏီတည်ထောင်ဆောင်ရွက်တာ ကျေးလက်ဒေသ ဖွံ့ဖြိုးရေးနဲ့ ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလျော့ကျရေးအတွက် ဘယ်လို အထောက်အကူဖြစ်စေသလဲဆိုတဲ့အပိုင်းကို ဆက်လက်ဆွေးနွေးစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - အထောက်အကူဖြစ်စေတဲ့အချက်တွေအဖြစ် ကောင်းကျိုးဖြစ် ထွန်းမှုအခြေအနေများဆိုပြီး ကျွန်တော့် Presentation ရဲ့ အပိုင်း ၄ မှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ အရင်က တောင်သူ လယ်သမားတွေဟာ အလှမ်းပေး ပင်ထောင်အတိုး ၅%၊ ၇%၊ ၁၀% စသည်ဖြင့် ပေးရပါတယ်။ အခုအခါ တစ်ဧကစိုက်ပျိုးစရိတ် ပံ့ပိုးငွေအတွက် အတိုး ၂% သာပေးရပါတယ်။ ဒုတိယအချက်ကတော့ အရည်အသွေး ညံ့ဖျင်းလာတဲ့မျိုးတွေကို အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေက အထွက်တိုး မျှိုးကောင်း မျှိုးသန့်တွေနဲ့ ပြောင်းလဲပေးတာဖြစ်ပါတယ်။ တတိယကတော့ သွင်းအားစု တွေ ပံ့ပိုးတာ၊ စိုက်ပျိုး/ ရိတ်သိမ်းနည်းစနစ်တွေ ပံ့ပိုးပေးတာတွေကြောင့် လေလွင့်ဆုံးရှုံးမှုလျော့နည်းပြီး သီးနှံအထွက်တိုးလာတာဖြစ်ပါတယ်။ စတုတ္ထအနေနဲ့ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေက အဝီစိတွင်းတူးဖော်ပေးတာ၊ ရေစုပ် စက်နဲ့ ရေတင်ပေးတာတွေကြောင့် သီးနှံပျိုးခင်း၊ စိုက်ခင်းများရေပြတ်လပ်မှု မရှိတာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေက ရိတ် သိမ်းခြွေလှေ့စက်တွေနဲ့ ရိတ်သိမ်းပေးတာကြောင့် ရိတ်သိမ်းချိန် လေလွင့် ဆုံးရှုံးမှုလျော့နည်းစေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် လယ်ထွန်စက်တွေ အသုံးပြု ထွန်ယက်ပေးတာကြောင့် နောက်တစ်သီးကို အချိန်မီစိုက်ပျိုးနိုင်ပြီး ထုတ် လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်တွေ သက်သာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်အရေးကြီးတဲ့ အချက် ကတော့ ထွက်ရှိလာတဲ့သီးနှံတွေကို အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေက ဈေးကွက်ပေါက် ဈေးနဲ့ ဝယ်ယူပေးတဲ့အတွက် ဈေးကောင်းရပြီး သီးနှံပေါ်ပေါ်ချွင်း ငွေဖြစ် လွယ်တာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအချက်အနေနဲ့ ခေတ်မီလန်စက်တွေနဲ့



ကြိတ်ခွဲပေးတဲ့အတွက် တန်းမြင့်ဆန်တွေ ထုတ်လုပ်နိုင်ပြီး လေလွင့်ဆုံးရှုံးမှု လျော့နည်းလာစေပါတယ်။

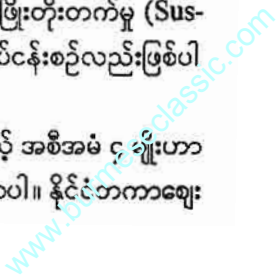
မေး - ပရိသတ်ရဲ့ မေးခွန်းတွေက စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပါသလား။
မေးခွန်းမေးမြန်းတာ၊ ပြန်လည်ဖြေကြားတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆရာရဲ့အမြင်ကို ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ဟုတ်ကဲ့။ စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းပါတယ်။ လူအမျိုးမျိုးဆိုတော့ အမြင်အမျိုးမျိုးပေါ့။ အချိန်ကိုလေးစားသင့်ပါတယ်။ ဥပမာပြော ပြချင်ပါတယ်။ “အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေ တည်ထောင်ဆောင်ရွက်တဲ့အတွက် ကျေးလက်ဒေသကို ဘယ်လိုဖွံ့ဖြိုးစေပါသလဲ။ ဆင်းရဲမှုကို ဘယ်လိုလျော့ကျ စေပါသလဲ” ဆိုရင် ရနေပါပြီ။ လိုရင်းတိုရှင်းပဲ။ ဒါပေမဲ့ တချို့က မလို လားအပ်တဲ့ နိဒါန်းပျိုးမှုတွေများနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် သဘာဝ ပတ်ကြီးတွေက “မေးခွန်းကို လိုရင်းတိုရှင်းမေးပါ။ Speech မပေးပါနဲ့။ (မိန့်ခွန်းပြောတာမျိုးမလုပ်ပါနဲ့) ဆိုပြီး မေးခွန်းမေးတဲ့သူကို မေတ္တာရပ်ခံရ၊ သတိပေးရပါတယ်။

မေး - အခြားပြောချင်တာများရှိရင် ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား (Productivity) ကိုတိုးတက်စေပြီး စီးပွားရေးကို တိုးတက်စေတဲ့ တစ်နည်းအားဖြင့် ဆင်းရဲမှု (Poverty) ကိုလျော့ကျစေနိုင်တဲ့ အချက်တွေထဲမှာ အရင်းအနှီး (Capital) နဲ့ နည်းပညာ (Technology) အရေးကြီးတာတွေ့ရပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံမှာ သဘာဝသယံဇာတ (Natural resource) ကြွယ်ဝပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ သဘာဝသယံဇာတဖြစ်တဲ့ လယ်ယာမြေတွေကို ပိုင်ဆိုင်ထားကြတဲ့ လယ် သမားတွေကို အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေက အရင်းအနှီးနဲ့ နည်းပညာပေါင်းစပ် ဖြည့်ဆည်းပေးတာဟာ စီးပွားရေးပညာသဘောတရားနဲ့ ကိုက်ညီတာတွေ့ ရပါတယ်။ ဒီလုပ်ဆောင်ချက်ဟာ ရေရှည်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု (Sustainable development) အတွက် ကောင်းမွန်တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်လည်းဖြစ်ပါ တယ်။

အထက်မှာဖော်ပြတဲ့ ဆက်လက်လုပ်ဆောင်မယ့် အစီအမံ ၄ ချိုးဟာ ကျွန်တော်ရဲ့တင်ပြချက်ထဲမှာ အထူးပြုဖော်ပြထားတာပါ။ နိုင်ငံ့ဘဏ္ဍာရေး



ကွက်တွေ နဲ့ ပိုမိုချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရေး၊ ဈေးကွက်ရရှိရေး၊ ပြည်နယ်နဲ့ တိုင်းဒေသကြီးတွေမှာ ပို့ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ထုံးလုပ်နည်းသင်တန်းပို့ချရေး၊ တောင်သူတွေဈေးကောင်းရရှိရေး၊ တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန်တွေ ထုတ်လုပ်ရေး၊ မိဒီယာတွေကတော့ ဈေးကွက်နဲ့ ဈေးနှုန်းသတင်းဖြန့်ဖြူးရေးတို့ကိုလည်း ဌာနကဆောင်ရွက်နေပါတယ်။ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားမှာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှလည်း ကျေးလက်ဒေသဆင်းရဲမှုလျော့ကျရေးကို အထောက်အကူပြုမှာဖြစ်ပါတယ်။ ထုတ်လုပ်မှုတွေမြင့်မားလာပြီး ပို့ကုန်တွေကိုလည်း ပိုမိုတိုးတက်တင်ပို့လာနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးဆွေးနွေးချင်တာကတော့ ကျေးလက်ဒေသဖြန့်ဖြူးတိုးတက်ရေးနဲ့ ဆင်းရဲမှုလျော့ကျရေးအတွက် လယ်ယာလုပ်ငန်းတွေအပြင် လယ်ယာမဟုတ်တဲ့လုပ်ငန်းတွေ (Rural non-farm activities) ကိုလည်း တိုးတက်အောင်ဆောင်ရွက်သင့်ပါတယ်။ ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။



မူပိုင်ခွင့်နှင့် ဉာဏပစ္စည်းတို့၏အရေးပါပုံ

စစ်တမ်းကောက်ယူလေ့လာဆန်းစစ်

ဉာဏပစ္စည်း သို့မဟုတ် အသိဉာဏ်ပစ္စည်း(intellectual property) ကို ကာကွယ်ခြင်းသည် တီထွင်မှုအတွက် အရေးပါသည်။ ဂျာမန်အသင်း အဖွဲ့တစ်ခုက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် ဆော့ဖ်ဝဲမူပိုင်ခွင့်များ (software patents) ၏ အရေးပါမှုကို ဆန်းစစ်လေ့လာထားသည်။ အဆိုပါစစ်တမ်းကောက်ယူလေ့လာဆန်းစစ်မှုတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအရေအတွက် ၁၀၂ ခုပါဝင်သည်။ လုပ်ငန်း ၁၀၂ ခုအနက် လုပ်ငန်းပေါင်း ၉၀ မှာ ဆော့ဖ်ဝဲပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် ဆော့ဖ်ဝဲပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းများ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။ ထိုလုပ်ငန်း ၉၀ အနက် အများစုဖြစ်သော ၇၆ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ၎င်းတို့၏ဆော့ဖ်ဝဲဆက်စပ်ပစ္စည်းများအား အတုပြုလုပ်ခြင်း (imitation) ကိုကာကွယ်ပေးရန်ပြောကြားသည်။ ၄၁ ရာခိုင်နှုန်းသော လုပ်ငန်းများအနေဖြင့် မူလကတည်းကပင် ထိုသို့ကူးယူခြင်း သို့မဟုတ် အတုပြုလုပ်ခြင်းကို ကာကွယ်ရန်အတွက် မူပိုင်ခွင့်များထားရှိပြီးဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုသည် မူပိုင်ခွင့်ထားရှိခြင်း၏ စီးပွားရေးအကျိုးအမြတ်ရရှိမှုကို တန်ဖိုးထားကြသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုထဲမှ ၉၂ ရာခိုင်နှုန်းသော လုပ်ငန်းရှင်များက “မူပိုင်ခွင့်က ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုကို

အားကောင်း စေပါတယ်” ဟုထောက်ပြပြောဆိုသည်။ ၈၆ ရာခိုင်နှုန်းသော လုပ်ငန်းများက “မူပိုင်ခွင့်က ကုမ္ပဏီရဲ့တန်ဖိုးကို မြင့်တက်စေပါတယ်” ဟုယုံကြည်ပြောဆိုသည်။ ၈၄ ရာခိုင်နှုန်းက “ မူပိုင်ခွင့်က မိမိလုပ်ငန်း အတွက်ချေးငွေရရှိမှုကို အထောက်အကူပြုတယ်” ဟူ၍ ဖော်ပြထားသည်။ ထို့အတူ ၈၄ ရာခိုင်နှုန်းသောလုပ်ငန်းများက “မူပိုင်ခွင့်ဟာ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဖြစ်တည်စေပါတယ်” ဟူ၍ ထောက်ခံပြောဆိုပါသည်။

ဥဏပစ္စည်းအား လုံလုံလောက်လောက်ကာကွယ်ခြင်းမှ ရရှိသော အကျိုးအမြတ်က အသေးစားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (SME) ကို အထောက်အကူဖြစ်စေသည်။ SME များအတွက် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ လုပ်ငန်းများနှင့်အတူ နည်းပညာနှင့် ဗဟုသုတများပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို ပိုမိုအားကောင်းစေနိုင်သည်။

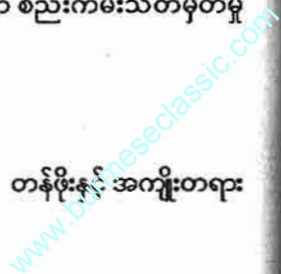
စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတွက်အင်ဂျင်စက်

တီထွင်ခြင်းက အာရှတိုက်အတွင်း အနာဂတ်စီးပွားရေးတိုးတက်မှု၏ အဓိကအင်ဂျင်စက်ဖြစ်လာမည် ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း အသိဉာဏ် ပစ္စည်းဖြစ်သော ထိုတီထွင်မှုကို အလွယ်တကူကူးယူမှုများနှင့် အလွဲသုံးစား ပြုလုပ်မှုများမှ ကာကွယ်ပေးရန်လိုအပ်သည်။ ထို့ကြောင့် အစိုးရများက ဉာဏပစ္စည်းပိုင်ရှင်များကို ကာကွယ်ပေးလေ့ရှိသည်။ သို့မှသာလျှင် ဉာဏပစ္စည်းပိုင်ရှင်များက ပိုမိုကောင်းမွန်သော ကုန်စည်သစ်များနှင့် ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်သစ်များကို ဖန်တီးကြမည်ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများ (Multinational Corporations-MNCs) ၏ လုပ်ငန်းတည်နေရာရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်မှုသည် အိမ်ရှင်နိုင်ငံ၏ ကျွမ်းကျင်မှု၊ အခြေခံအဆောက်အအုံနှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအပေါ် အခြေခံသကဲ့သို့ ဉာဏပစ္စည်းဆိုင်ရာ စည်းကမ်းသတ်မှတ်မှု စနစ်အပေါ်တွင်လည်း အခြေခံသည်။

ရှေ့တန်းရောက် အာရှနိုင်ငံများ

အာရှတိုက်နိုင်ငံများအနေဖြင့် မူပိုင်ခွင့်များ၏ တန်ဖိုးနှင့် အကျိုးတရား



ထွက်ပြေးမှုနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ရွက်မှုများ

များကို အသိအမှတ်ပြုဆောင်ရွက်ရာတွင် ရှေ့တန်း၌ ရှိခဲ့သည်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလတွင် ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံ ပညာရေးဦးစီးဌာနက အလယ်တန်း ပညာရေး၏ စီးပွားရေးပညာ (ဘောဂဗေဒ) ဘာသာရပ်တွင် “ဉာဏပစ္စည်း၊ ကူးယူခွင့်နှင့် ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်များအား လေ့လာဆန်းစစ်ခြင်း” ဟူသော အပိုင်းကိုထည့်သွင်းရန် အတည်ပြုခဲ့သည်။ အဆိုပါအစီအစဉ်ကို ၂၀၀၆ -၂၀၀၇ ပညာသင်နှစ်မှ စတင်အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့သည်။ အလားတူပင် ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ ပိုလီတက္ကနစ် သင်ရိုးညွှန်းတမ်းများ (polytechnics syllabuses) ၌ အသိဉာဏ်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ သင်ရိုးမာတိကာ (IP-related curriculum) ကို ထည့်သွင်းရေးဆွဲခဲ့သည်။

မက်လုံးများနှင့် ဘေးအန္တရာယ်

INSEAD သုတေသနက IP ကို လုံလုံလောက်လောက် ကာကွယ်ခြင်းက ကာလတိုတွင် IT ကုမ္ပဏီများအတွက် အခြားလုပ်ငန်းများနှင့် ပြိုင်ဆိုင်နိုင်စေကြောင်း၊ ကာလရှည်တွင် သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး (R&D) အတွက် ဆက်လက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသော မက်လုံးများကို ဖန်တီးပေးကြောင်း ဖော်ပြထားသည်။ INSEAD ၏ ပါမောက္ခဖြစ်ခဲ့သော ကိန်းဘရစ်ချ်တက္ကသိုလ် (University of Cambridge) ၏ မဟာဌာနမှူးဖြစ်သော Arnaud de Meyern တီထွင်သူတွေ့ရဲ့ ဉာဏပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်ခွင့်တွေကို ကောင်းကောင်းကာကွယ်ဖို့လိုပါတယ်။ တီထွင်သူတွေကို ကာကွယ်ပေးထားတဲ့ အခွင့်အရေးတွေအတိုင်း လိုက်နာဆောင်ရွက်ကြဖို့အရေးကြီးပါတယ်ဟု သုံးသပ်ထားသည်။ သို့သော်လည်း တီထွင်ဖန်တီးမှုတိုင်းအတွက် မက်လုံးသည် အသိပညာဗဟုသုတနှင့် နည်းပညာကို အလွဲသုံးစားပြုသည့် ဘေးအန္တရာယ်နှင့် ကြုံရစေမြဲပင်။ တီထွင်ဖန်တီးမှုတိုင်းအတွက် အပြည့်အဝ အကာအကွယ်မပေးနိုင်သည့် သဘောဖြစ်သည်။ ဖြစ်ရပ်တော်တော်များများကို လေ့လာရာတွင် ထိုသို့သော အလွဲသုံးစားပြုမှုအား မရည်ရွယ်ဘဲ လုပ်ဖြစ်သွားတက်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ မရည်ရွယ်ဘဲ အလွဲသုံးစားပြုမှု တစ်ကြိမ်တစ်ခါပြုလုပ် (ကျူးလွန်) မိခြင်းက IP ပိုင်ရှင်အတွက် အစားထိုး မရနိုင်သော ဆုံးရှုံးမှုကိုဖြစ်စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့်

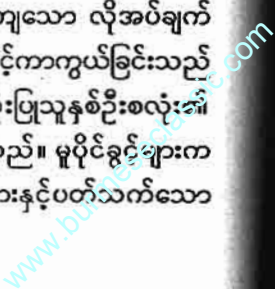
မိမိထုတ်ကုန်များ (တီထွင်မှုများ) အတွက် ဤကဲ့သို့သော အလွဲသုံးစားပြုသည့် ခြိမ်းခြောက်မှု (အန္တရာယ်) ကို နည်းနိုင်သမျှ နည်းစေရန် သတိထားစောင့်ကြည့်ရမည်ဖြစ်သည်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏တန်ဖိုးကို အလေးအနက်ထား

တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံရှိ အောင်မြင်သောနိုင်ငံတကာ ကုမ္ပဏီများသည် R & D နှင့် ပတ်သက်သော၊ IP ကာကွယ်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏တန်ဖိုးကို အလေးအနက်ထားကြသည်။ တရုတ်နိုင်ငံ၏ အမျိုးသားဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးကော်မရှင် ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌက “သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းက ကုမ္ပဏီတွေအတွက် ပြိုင်ဆိုင်နိုင်မှုကို တိုးတက်စေပါတယ်” ဟူ၍ပြောကြားခဲ့သည်။

တီထွင်မှုစီမံခန့်ခွဲရေးဆိုင်ရာ အာရှ-ပစိဖိတ်ညီလာခံ

၂၀၀၅ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလတွင် ထိုင်းနိုင်ငံ၊ ဘန်ကောက်မြို့၌ ပထမအကြိမ် တီထွင်မှုစီမံခန့်ခွဲရေး ဆိုင်ရာ အာရှ - ပစိဖိတ်ညီလာခံ၂၀၀၅ (First Asia - Pacific Conference on Innovation Management - InnovAsia 2005)ကို ကျင်းပခဲ့သည်။ အဆိုပါညီလာခံတွင် အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများက သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးအဖွဲ့အစည်းများ၊ ပညာရေးအဖွဲ့အစည်းများ၊ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်း အဖွဲ့အစည်းများ၊ ပုဂ္ဂလိက ကဏ္ဍနှင့် အခြားကျွမ်းကျင်သည့်အဖွဲ့အစည်းများကြား အသိပညာဖလှယ်ရေးနှင့် အပြန်အလှန်အကျိုးဖြစ်ထွန်းစေသော အစီအစဉ်များကို လက်တွဲဆောင်ရွက်ရန် သဘောတူညီခဲ့ကြသည်။ ဥရောပစက်မှုအသင်းက ထုတ်ဝေခဲ့သော “တီထွင်မှုဆိုင်ရာ စက္ကူဖြူစာတမ်း၂၀၀၆” တွင် မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်ရေးသည် တီထွင်မှုနှင့် ပတ်သက်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် သော့ချက်ကျသော လိုအပ်ချက်တစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြထားသည်။ ထို့ပြင် မူပိုင်ခွင့်ကာကွယ်ခြင်းသည် တီထွင်မှုဆိုင်ရာ နည်းပညာကို ဖန်တီးသူနှင့် အသုံးပြုသူနှစ်ဦးစလုံး၏ အကျိုးများကို မျှတစေကြောင်းလည်း ဖော်ပြထားသည်။ မူပိုင်ခွင့်များက တီထွင်မှုကို မြှင့်တင်ပေးသကဲ့သို့ နည်းပညာသစ်များနှင့်ပတ်သက်သော



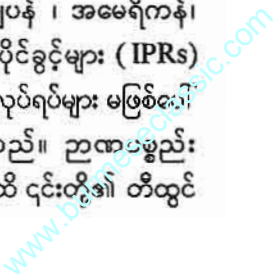
သတင်းအချက်အလက်များ လွတ်လွတ်လပ်လပ်စီးဆင်းမှုကိုလည်း အားပေးကြောင်း၊ လိုင်စင်ထုတ်ပေးမှုလမ်းစဉ်ကိုလည်း အဆင်ပြေချောမွေ့စေကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ ထို့ပြင်မူပိုင်ခွင့်များက နည်းပညာလွှဲပြောင်းမှုကိုလည်း ကောင်း၊ သုတေသနနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေး၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ ပြန်ရချက်ကိုလည်း ကောင်း ဖြစ်စေသည်။

IP သုံးစွဲမှုအမျိုးမျိုးကွဲပြားနေခြင်း

အာရှတိုက်နိုင်ငံများအတွင်း IP သုံးစွဲမှုအမျိုးမျိုးကွဲပြားနေခြင်းက ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှု လွတ်လပ်စွာစီးဆင်းမှုကို အဟန့်အတားများ (barriers) ဖြစ်စေပြီး ဈေးကွက်ယန္တရားကိုအားနည်းစေကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးတွင် တွေ့မြင်ရသော အကောက်ခွန်မဟုတ်သော အဟန့်အတားများ (non-tariff barriers) သည် ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းနှင့် ရုပ်ဝတ္ထုမဟုတ်သောပစ္စည်း (အထူးသဖြင့် IP) ၊ မျိုးစလုံး ပိုင်ဆိုင်မှု၊ အသုံးပြုမှုနှင့် လွှဲပြောင်းရောင်းချမှုတို့ကို တရားဥပဒေအရ လုံလုံလောက်လောက် မကာကွယ်နိုင်ခြင်းနှင့် ဆက်စပ်ဖြစ်ပေါ်သော အခက်အခဲများဖြစ်ကြောင်းလည်း တွေ့ရသည်။ နိုင်ငံတကာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများနှင့်အတူ IPမူဘောင်များကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းထားရှိ အသုံးပြုခြင်းက ဥပဒေကြောင်းအရ မသေချာမှုကိုလျော့ကျစေသကဲ့သို့ တီထွင်မှုနှင့် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကိုလည်း မြှင့်တင်ရာရောက်ပါသည်။

ရည်မှန်းချက်များနှင့်ကိုက်ညီ

ယခုအခါ အာရှတိုက်နိုင်ငံများအနေဖြင့် အသိဉာဏ်ပစ္စည်း (IP) နှင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု (Competition) တို့၏ ဆက်စပ်မှုကို အလေးထားအာရုံစိုက်လျက်ရှိသည်။ ဩစတြေးလျ၊ ဥရောပသမဂ္ဂ၊ ဂျပန် ၊ အမေရိကန်၊ ကနေဒါနှင့် အခြားနိုင်ငံများကလည်း ဉာဏ်ပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်များ (IPRs) ကိုကျင့်သုံးခြင်းက ပြိုင်ဆိုင်မှုကိုဆန့်ကျင်သော ဥပဒေမဲ့လုပ်ရပ်များ မဖြစ်ပေါ်စေကြောင်း ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လက်ခံထားကြသည်။ ဉာဏ်ပစ္စည်းဥပဒေများက တီထွင်သူများအား အချိန်ကာလတစ်ခုအထိ ၎င်းတို့၏ တီထွင်



မူအတွက် အသီးအပွင့်များကို ရရှိခံစားစေခြင်းဖြင့် စီးပွားရေးမက်လုံး (economic incentive) ပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ ဤအချက်က ခေတ်သစ် တရားဥပဒေလမ်းကြောင်းနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိသကဲ့သို့ နိုင်ငံအများစု၏ စီးပွားရေးရည်မှန်းချက်များ၊ လူမှုရေးရည်မှန်းချက်များနှင့်လည်း ကိုက်ညီကြောင်း တွေ့ရသည်။

ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် စားသုံးသူအကျိုးကိုမြှင့်တင်

လက်ဝါးကြီးအုပ်လုပ်ငန်းကို တိုက်ဖျက်သော အာဏာပိုင်များက ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်ပေးခြင်းသည် ထုတ်ကုန်များ တစ်ခုနှင့်တစ်ခု ပြိုင်ဆိုင်မှု ရှိ၊ မရှိကို သုံးသပ်သောလုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုကြ သည်။ အဆိုပါ အာဏာပိုင်များအနေဖြင့် အခြားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် များအပေါ် ကျင့်သုံးသည့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကိုပင် အသုံးပြု၍ IP ပိုင်ရှင်များ၏ ဈေးကွက်စွမ်းအား (market power) ကို သုံးသပ်သင့်သည်။ ဉာဏပစ္စည်း မူပိုင်ခွင့်လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းသည် ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် စားသုံးသူ အကျိုးကို မြှင့်တင်ရန်အတွက်ဖြစ်ကြောင်း၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် စားသုံးသူ အကျိုးကိုယုတ်လျော့စေရန်အတွက် မဟုတ်ကြောင်း အဆိုပါအာဏာပိုင် များက လက်ခံယုံကြည်ကြသည်။

အကျိုးတရား ၃ မျိုး

ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ စီးပွားရေးအသင်းအဖွဲ့များက ဥပဒေအရ တရားဝင် IP ကိုကာကွယ်ခြင်း၏ အကျိုးတရား ၃ မျိုးကိုဖော်ပြထားသည်။ ပထမ အကျိုးတရားမှာ တူညီသော၊ ရှင်းလင်းသော ဥပဒေဘောင်က နိုင်ငံများ ကြားတွင်ရှိသော ကွဲပြားခြားနားချက်များကို လျော့နည်းစေခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယအနေဖြင့် မူပိုင်ခွင့်လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းသည် IP ပိုင်ရှင်အား ကာကွယ်ပေးခြင်းနှင့် ရင်းနှီးမြုပ်နှံမှုအတွက် ငွေကြေးပြန်ရချက်တို့ကိုဖြစ် စေသည်။ တတိယအကျိုးတရားမှာ မူပိုင်ခွင့်များက အသေးစားနှင့် အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုကို တိုးတက်စေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ထွေကြွေစပ်ပွင့်အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေးပေး

လေ့လာ၊ အကောင်အထည်ဖော်၊ အသိအမှတ်ပြုမြှင့်တင်

အထက်ကွင်းဖော်ပြခဲ့သော အချက်အားလုံးက နိုင်ငံကော်အဆင့်တွင် ဖြစ်စေ၊ အဖွဲ့အစည်းများအတွင်းတွင်ဖြစ်စေ ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော စီးပွားရေး ပတ်ဝန်းကျင်အတွက် IP ကိုကာကွယ်ရန် အရေးကြီးကြောင်း ညွှန်ပြနေ သည်။ အာရှတိုက်နိုင်ငံများတွင် နိုင်ငံများ၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုပုံစံများ၊ စက်မှုထူထောင် ရေးအဆင့်များနှင့် မက္ကရိုစီးပွားရေးညွှန်ကိန်းများ မတူညီခြင်းတို့ကြောင့် IP စနစ်များ၏ အရေးပါမှုကို မထင်မရှားမဖြစ်စေသင့်ပေ။ တစ်နည်း အားဖြင့် အာရှနိုင်ငံများ၏ ပေါ်လစီရေးဆွဲချမှတ်ရာတွင် IP ကာကွယ်ခြင်း ဆိုင်ရာ မူဘောင်များနှင့် ယန္တရားများအား အဆက်မပြတ်လေ့လာခြင်းနှင့် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းတို့၏ တန်ဖိုးကို အသိအမှတ်ပြုမြှင့်တင်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

Source: ASIA INNOVATION POLICY STUDY, INSEAD Sponsored by BSA (Business Software Alliance) (INSEAD is an international graduate school and research institution.)



ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်များနှင့်
လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်များ
(Trade Secrets and Confidential Information)

အဓိပ္ပာယ်နှင့် သဘောတရား

ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက် (trade secret) ဆိုသည်မှာ အများပြည်သူမသိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အရေးကြီးသည့် သတင်းအချက်အလက် သို့မဟုတ် လျှို့ဝှက်ချက်ဖြစ်သည်။ ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်ဟူသော ဝေါဟာရကို စီးပွားဖြစ်တန်ဖိုး (commercial value) ရှိသော သတင်းအချက်ကို ရည်ညွှန်းအသုံးပြုခြင်းဖြစ်သည်။ ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်များနှင့်ပတ်သက်သောဥပဒေသည် လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက် (confidential information) ကို ကာကွယ်သောဥပဒေပင်ဖြစ်သည်။

ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်များဆိုင်ရာ ဥပဒေက သက်ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီ၏ အဓိကပုဂ္ဂိုလ်အချို့မှလွဲ၍ လူတိုင်းမသိရှိစေရန် confidential information ကိုကာကွယ်ပေးသည်။ ထို့ကြောင့် ဤလျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်အား အခြားသူများအား ထုတ်ဖော်သတင်းပေးပြောကြားသူကို တရားဥပဒေအရ အရေးယူနိုင်သည်။ ဤလျှို့ဝှက်ချက်ကို ကာကွယ်

ထွက်ပြေးစွဲနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်းပါးများ

နိုင်သော အချိန်ကာလသတ်မှတ်ချက်မရှိသကဲ့သို့ မှတ်ပုံတင်ခြင်းဆိုင်ရာ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများလည်းမရှိပေ။ ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက် ပေါက်ကြား သွားပါက ကုမ္ပဏီအတွက် ဆိုးကျိုးများကိုဖြစ်စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ဤသို့ယုံကြည်မှုချိုးဖောက်ခြင်း (လျှို့ဝှက်ချက်အား ထိန်းသိမ်းထားပါမည် ဟူသော ကတိကိုချိုးဖောက်ခြင်း) အတွက် တရားစွဲဆိုအရေးယူဆောင်ရွက် နိုင်သည်။

သို့သော်လည်း သတင်းအချက်အလက်အားလုံးကို ကုန်သွယ်မှု လျှို့ဝှက်ချက်အဖြစ်မှတ်ယူ၍ မရနိုင်ပေ။ ယုံကြည်မှုချိုးဖောက်ခြင်း တစ်စုံ တစ်ရာဖြစ်ပေါ်လာပါက အပြစ်ပေးအရေးယူသင့်/မသင့်ကို တရားရုံးတော် (court)က စဉ်းစားဆုံးဖြတ်မည်ဖြစ်သည်။ သတင်းအချက်အလက်သည် ကုမ္ပဏီအတွက် လျှို့ဝှက်အနေအထား ဟုတ်/မဟုတ်ကိုလည်းကောင်း၊ ယုံကြည်မှုကိုချိုးဖောက်ပြီး သတင်းအချက်အလက်ပေါက်ကြားစေရန် လုပ် ဆောင်သည့်အခြေအနေရှိ/မရှိကိုလည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီ၏ ငွေကြေးပိုင်းကို ထိခိုက်စေသော၊ မရိုးဖြောင့်၊ မလျော်ကန်သည့်နည်းလမ်းဖြင့် အသုံးပြုခဲ့သည့် သတင်းအချက်အလက် ဟုတ်/မဟုတ်ကိုလည်းကောင်း တရားရုံးတော်က စဉ်းစားဆုံးဖြတ်မည်ဖြစ်သည်။

လျှို့ဝှက်ချက်ကိုထိန်းသိမ်းခြင်း

လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်ကိုကာကွယ်သော အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းမှာ သတင်းအချက်အလက်ကို အခြားသူတစ်စုံတစ်ယောက်မျှ မသိရှိစေရန် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။ လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက် ပေါက်ကြားခြင်းမရှိစေရန်အတွက် သတင်းအချက်အလက်ပိုင်ရှင်ဖြစ်သော ကုမ္ပဏီနှင့် ထိုသတင်းအချက်အလက်ကို သိရှိထားသူတစ်စုံတစ်ယောက်တို့ ကြား သဘောတူညီချက်ရယူထားခြင်း သို့မဟုတ် စာချုပ်ချုပ်ဆိုထားခြင်း ဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။ လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်ကို ကာကွယ် သောနည်းလမ်း ၄ မျိုးရှိသည်။ ပထမနည်းလမ်းမှာ လျှို့ဝှက်သတင်းအချက် အလက်အား သက်ဆိုင်သူအချို့ကိုသာ သိရှိစေခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယနည်း လမ်းမှာ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းများကို ကုမ္ပဏီ၏ လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်

အားထုတ်ဖော်ပြောကြားခြင်းမပြုကြောင်း သဘောတူညီမှုများ (non-disclosure agreements) တွင် လက်မှတ်ရေးထိုးစေခြင်းဖြစ်သည်။ တတိယနည်းလမ်းမှာ ကုမ္ပဏီနှင့် စာချုပ်ချုပ်ဆိုဆောင်ရွက်သည့် အခြားသူ တစ်စုံတစ်ယောက်ကို non-disclosure agreement များတွင် လက်မှတ် ရေးထိုးစေခြင်းဖြစ်သည်။ စတုတ္ထနည်းလမ်းမှာ လျှို့ဝှက်သတင်းတစ်စုံတစ်ရာ ပါဝင်နိုင်သော လုပ်ငန်းကိစ္စရပ်တစ်ခုလုံးကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းမှတ်တမ်း ထားရှိခြင်းဖြစ်သည်။ ဤနည်းလမ်း ၄ မျိုးမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစု လက်ရှိသုံးစွဲလျက်ရှိသော နည်းလမ်းများဖြစ်သည်။ အခြားနည်းလမ်းများ လည်းရှိနိုင်ပါသည်။ ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်နှင့် လျှို့ဝှက်သတင်းအချက် အလက်များကို ကာကွယ်သောအခြားနည်းများမှာ မူပိုင်ခွင့် (patent)၊ ကူးယူ ခွင့် (copyright)နှင့် နိုင်ငံတကာကာကွယ်ခြင်း (international protection) တို့ဖြစ်သည်။

မူပိုင်ခွင့်နှင့် လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်များ

ယေဘုယျအားဖြင့် တီထွင်မှုတစ်ခုအတွက် လျှို့ဝှက်သတင်း အချက် အလက်ကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားခြင်းမပြုပါ ဟူသည်မှာ မသေချာသကဲ့သို့ မူပိုင်ခွင့်ကို ထိန်းသိမ်းရန်မှာလည်းမဖြစ်နိုင်ပေ။ မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေအရ တီထွင် သူအတွက် အနှစ် ၂၀ လက်ဝါးကြီးအုပ်ခွင့် သို့မဟုတ် တစ်ဦးတည်း ထုတ်လုပ်ခွင့်ရရှိသည်။ ထို့ပြင် အဆိုပါတီထွင်သူ၏ သဘောတူခွင့်ပြု ချက်မရှိဘဲ အခြားသူများက ထိုတီထွင်မှုအားပြုလုပ်ခြင်း၊ အသုံးပြုခြင်း သို့မဟုတ် ရောင်းချခြင်းမပြုလုပ်ရပေ။ ထိုသို့တစ်ဦးတည်း လုပ်ပိုင်ခွင့်ရထား သော တီထွင်မှုပိုင်ရှင်က သူတီထွင်ထားသော ထုတ်ကုန်(တီထွင်မှု) အကြောင်း ကမ္ဘာသိအောင် အကုန်အစင်ပြောပြပေလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် မူပိုင်ခွင့်ထားရှိသော တီထွင်မှု(ထုတ်ကုန်)အကြောင်း အသေးစိတ်အချက် အလက်များကို မည်သည့်အခါမျှ လျှို့ဝှက်ထားရှိနိုင်မည် မဟုတ်ပေ။

ကူးယူခွင့်နှင့် လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်များ

ကူးယူနိုင်သောပစ္စည်းနှင့် လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်တို့ကို



ထွက်ကြမ်းနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပါးများ

ကူးယူခွင့်ဥပဒေနှင့် လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်နှင့် သက်ဆိုင်သည့် ဥပဒေ ၂ ရပ်စလုံးကကာကွယ်ပေးမည်ဖြစ်သည်။ ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲအစီအစဉ်တစ်ခုကိုဥပမာအဖြစ်တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ဤလုပ်ငန်းပိုင်ရှင်သည် လက်ရှိကျင့်သုံးလျက်ရှိသော ကူးယူခွင့် ကိုကာကွယ်ခြင်းအားဖြင့် လည်းကောင်း၊ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာဗိသုကာပညာနှင့် ဇာစ်မြစ်ကုတ် (source code) တို့ကို လျှို့ဝှက်ထိန်းသိမ်းထားခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း သူ၏ ဆော့ဖ်ဝဲထုတ်ကုန်ကို စီးပွားဖြစ်ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။

နိုင်ငံတကာတွင်ကျင့်သုံးသော နည်းလမ်းများ

လျှို့ဝှက်သတင်းအချက်အလက်ကိုကာကွယ်ခြင်းသည် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံနှင့် တစ်နိုင်ငံမတူညီကြပေ။ သို့သော်လည်း ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့၏ ကုန်သွယ်မှုနှင့် ဆက်စပ်သောဥပဒေများမူပိုင်ခွင့်များဆိုင်ရာ သဘောတူညီချက် (WTO TRIPS agreement) ကို အသိအမှတ်ပြုလက်ခံထားကြသည်။ အချို့နိုင်ငံများတွင် ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက်များကို သီးခြားဥပဒေများဖြင့် ကာကွယ်ကြောင်းတွေ့ရှိရသည်။

Source: www.ipos.gov.sg



ဥပဒေရေးရာပညာရေးပညာရေး ပြင်ဆင်မှုဥပဒေတို့၏ဆက်နွယ်မှုများ

အခြေခံရည်ရွယ်ချက်များ

ဥပဒေရေးရာပညာရေးပညာရေး ပြင်ဆင်မှုဥပဒေတို့တွင် တူညီသော အခြေခံရည်ရွယ်ချက်များရှိသည်။ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည်ကို မြှင့်တင်ရန် နှင့် တီထွင်မှုကိုမြှင့်တင်ရန်ဟူသော ရည်ရွယ်ချက်များဖြစ်သည်။ ဥပဒေ ပညာရေးဥပဒေ (IP law) က ကုန်စည်သစ်တီထွင်သူအတွက် ဥပဒေပညာရေး ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ပြဋ္ဌာန်းခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း၊ တီထွင်မှုအတွက် မက်လုံးများ ဖြစ်စေခြင်း၊ တီထွင်မှုကို ပျံ့နှံ့စေခြင်းနှင့် စီးပွားဖြစ်ဆောင်ရွက်ခွင့် ရစေခြင်း အားဖြင့်လည်းကောင်း အခြေခံရည်ရွယ်ချက်များကို ရရှိစေသည်။

ထို့အတူ ပြိုင်ဆိုင်မှုဥပဒေ (competition law) က ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိ သော ဈေးကွက်များကို မြှင့်တင်ကူညီခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း၊ လုပ်ငန်း များအား ပိုမိုထိရောက်ပြီး တီထွင်မှုရှိလာစေခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း အခြေခံရည်ရွယ်ချက်ကိုရရှိစေသည်။

လက္ခဏာရပ် ၂ မျိုး

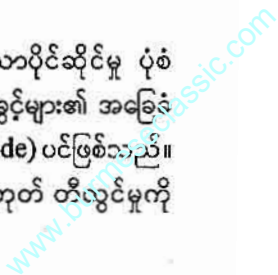
ဥပဒေရေးရာပညာရေးပညာရေး ပြင်ဆင်မှုဥပဒေတို့တွင် အတူတူ

အခက်အခဲဖြစ်စေသော လက္ခဏာရပ်အချို့ရှိသည်။ ယင်းလက္ခဏာရပ်မှာ ဉာဏပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်သူ ရရှိထားသောအခွင့်အရေးကို အခြားသူများ မကျင့်သုံးနိုင်အောင် ကန့်သတ်ရန်ခက်ခဲခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ဉာဏပစ္စည်း တီထွင်ရန်အတွက် စရိတ်အကုန်အကျများ၏။ အချိန်အား၊ ငွေအား၊ ပညာအားစသည်ဖြင့် ကုန်ကျ၏။ သို့သော် ထိုသို့စရိတ်အကုန်အကျများပြားစွာဖြင့် တီထွင်ဖန်တီးထားသည်ကို ပုံတူကူးခြင်း သို့မဟုတ် မိတ္တူကူးခြင်းဖြင့် လွယ်လင့်တကူရယူလေ့ရှိသည်။ ထိုသို့ ခက်ခက်ခဲခဲရှာဖွေတွေ့ရှိထားသော တီထွင်မှုအပေါ်အခြားသူများက လွယ်လင့်တကူ အခမဲ့ရယူသွားခြင်းကို ကာကွယ်ရန်အတွက် IP Law လိုအပ်ပါသည်။ အချောင်နှိုက်ခြင်း (free-riding) မှ ကာကွယ်ရန် IP Law လိုအပ်ပါသည်။

ဒုတိယလက္ခဏာရပ်မှာ အသိဉာဏ်ပစ္စည်းကို အသုံးပြုခြင်းသည် ပြိုင်ဘက်ကင်းသော လက္ခဏာရပ်ရှိခြင်းဖြစ်သည်။ လူတစ်ယောက်က အသိဉာဏ်ပစ္စည်းကိုအသုံးပြုလိုက်ခြင်းကြောင့် အခြားသူများအတွက် အသိဉာဏ်ပစ္စည်း အသုံးပြုခြင်းယုတ်လျော့မသွားနိုင်ပေ။ ဤသည်ကို ပြိုင်ဘက်ကင်းသော လက္ခဏာရပ် (non-rivalous characteristic) ဟုခေါ်သည်။ ပြည်သူပိုင်ပစ္စည်းဖြစ်သည့် လမ်းမကြီးပေါ်တွင် မည်သူမဆိုလမ်း လျှောက်နိုင်သည်။ လမ်းလျှောက်ခွင့်ရှိသည်။ ထိုလမ်းမကြီးပေါ်တွင် လူတစ်ယောက် ဖြတ်လျှောက်လိုက်ခြင်းကြောင့် အခြားသူများ လမ်းဖြတ်လျှောက်ခြင်းကို မယုတ်လျော့စေနိုင်ပေ။ ဤလက္ခဏာရပ်ကို non-rivalous characteristic ဟုခေါ်သည်။ ဤလက္ခဏာရပ်က IP ပိုင်ရှင်အတွက် သူ၏အသိဉာဏ်ပစ္စည်းကို အခြားသူများ မသုံးစွဲနိုင်အောင် ကာကွယ်ရန်အခက်အခဲဖြစ်စေသည်။

ပိုင်ဆိုင်ခွင့်များ၏အခြေခံ

ပြိုင်ဆိုင်မှုပဒေအနေဖြင့် IPRs ကို အခြားသောပိုင်ဆိုင်မှု ပုံစံတစ်မျိုးမျိုးနှင့် နှိုင်းယှဉ်စဉ်းစားပါသည်။ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဆိုင်ခွင့်များ၏ အခြေခံမှာ တားဆီးခွင့် သို့မဟုတ် ဖယ်ထုတ်ခွင့် (right to exculde) ပင်ဖြစ်သည်။ IPR က IP ပိုင်ရှင်အား မိမိ၏အသိဉာဏ်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် တီထွင်မှုကို



အခြားသူများသုံးစွဲခြင်းမှ တားဆီး၊ ဖယ်ထုတ်ပေးပါသည်။ IP ပိုင်ရှင်များ အတွက် သူတို့၏ပစ္စည်းကို အသုံးပြုခြင်းမှ အမြတ်ရရှိစေရန်နှင့် သူတို့၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစရိတ်များကို ကာမိစေရန် IPR များလိုအပ်သည်။ သို့သော်လည်း IP နှင့်ပတ်သက်သော သဘောတူညီချက်များ သို့မဟုတ် ပြုမှုများ က ပြိုင်ဆိုင်မှုကိုဆန့်ကျင်သော၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုကိုယုတ်လျော့စေသော အကျိုးဆက်များကိုဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။ IPR ကို ခုတုံးလုပ်၍ လက်ဝါးကြီး အုပ်ချုပ်ကိုင်ခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။

အခြေခံမူများတူညီ၊ ပုံစံများကွဲပြား

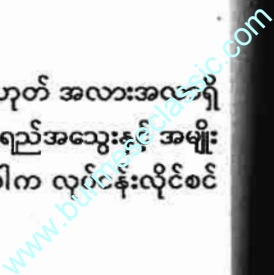
IP စနစ်များအရ ကာကွယ်ပေးထားသော ရည်ရွယ်ချက်၊ နယ်ပယ်၊ ကာလစသည်ဖြင့် ကွဲပြားသော်လည်း ယေဘုယျကျင့်သုံးကြသော အခြေခံမူများမှာ အတူတူပင်ဖြစ်သည်။ အဓိကအားဖြင့် နည်းပညာလွှဲပြောင်းမှုနှင့် တီထွင်မှုတို့နှင့် သက်ဆိုင်သောအကြောင်းအရာများကိုဖော်ပြထားသည်။ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုချင်း၏ အသေးစိတ်အခြေအနေများကို သုံးသပ်ရာတွင် IPRs ၏ ပုံစံအမျိုးမျိုးကြား ကွဲပြားမှုအမျိုးမျိုးရှိနိုင်ကြောင်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမည်။

စီးပွားရေးမိုနိုပိုလီမဟုတ်

IPR ကိုပိုင်ဆိုင်ခြင်းသည် ဈေးကွက်စွမ်းအား (market power) ကိုဖန်တီးခြင်းမဟုတ်ပေ။ IPR ကထုတ်ကုန်အပေါ် သို့မဟုတ် ထုတ်လုပ်မှု ဖြစ်စဉ်အပေါ် သို့မဟုတ် အလုပ်အပေါ် တရားဝင် မိုနိုပိုလီ (legal monopoly) ပေးခြင်းသာဖြစ်သည်။ IPR က စီးပွားရေးမိုနိုပိုလီ (economic monopoly) ပေးခြင်းမဟုတ်ပေ။

သက်ဆိုင်ရာဈေးကွက်များ

လုပ်ငန်းအချို့က လက်ရှိထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် အလားအလာရှိသော ထုတ်ကုန်များ၏ ဈေးနှုန်း၊ အရေအတွက်၊ အရည်အသွေးနှင့် အမျိုးအစားစသည်တို့ကို ထိန်းချုပ် (ချုပ်ကိုင်) မှုရှိလာပါက လုပ်ငန်းလိုင်စင်



ထွက်ကုန်နှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ရွက်မှုများ

ထုတ်ပေးခြင်းဖြင့် ကုစားနိုင်သည်။ လိုင်စင်ထုတ်ပေးသည့်အစီအစဉ်များက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ပြိုင်ဆိုင်မှုကို မြှင့်တင်နိုင်သည်။ လိုင်စင်ထုတ်ပေးသည့်အစီအစဉ်များ၏ ထုတ်ကုန်ဈေးကွက်များ၊ နည်းပညာဈေးကွက်များနှင့် တီထွင်မှုဈေးကွက်များအပေါ် ပြိုင်ဆိုင်သောအကျိုးသက်ရောက်မှုရှိပုံကို လေ့လာဆန်းစစ်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

ထုတ်ကုန်ဈေးကွက်များ

အသိဉာဏ်ပစ္စည်း (IP) ကို ထုတ်ကုန်နှင့်ပေါင်းစပ်နိုင်သကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်နှင့်လည်း ပေါင်းစပ်နိုင်သည်။ ထုတ်ကုန်ဈေးကွက်အမျိုးမျိုးသည် လိုင်စင်ထုတ်ပေးသည့်အစီအစဉ်၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုများနှင့် ဆက်သွယ်နေသည်။ လိုင်စင်ဖြင့် တားမြစ်ခြင်းသည် အသိဉာဏ်ပစ္စည်းအသုံးပြုထုတ်လုပ်သော နောက်ဆုံး ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ကြားခံထုတ်ကုန်ဈေးကွက်များအတွင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ထို့ပြင် လိုင်စင်ဖြင့် တားမြစ်ခြင်းသည် အခြားထုတ်ကုန်များကို ထုတ်လုပ်ရန်အတွက် IP နှင့် အတူသွင်းအားစုအဖြစ် အသုံးပြုသောထုတ်ကုန်များ၏ ဈေးကွက်အတွင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။

နည်းပညာဈေးကွက်များ

နည်းပညာဈေးကွက်တွင် လိုင်စင်အရခွင့်ပြုထားသော အသိဉာဏ်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် လိုင်စင်ထုတ်ပေးထားသောနည်းပညာနှင့် နီးစပ်စွာ အစားထိုးနိုင်သောပစ္စည်းများ ပါဝင်သည်။ ဤနည်းပညာများကို လိုင်စင်ရရှိထားသူက IP လိုင်စင်ကြေး (IP licence fee or royalty) မြင့်တက်လာပါက လွှဲပြောင်းရောင်းချနိုင်သည်။

တီထွင်မှုဈေးကွက်များ

တီထွင်မှုဈေးကွက်တွင် သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများ ပါဝင်သည်။ အထူးသဖြင့် တိုးတက်လျက်ရှိသော ကုန်ပစ္စည်းသစ်များ၊ ထုတ်လုပ်မှု

ဖြစ်စဉ်သစ်နှင့်ပတ်သက်သည့် သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းများဖြစ်သည်။ တီထွင်မှုဈေးကွက်များနှင့် ပတ်သက်သော လိုင်စင်ထုတ်ပေးသည့် အစီအစဉ်များ၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို စဉ်းစားရန်လိုအပ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် လိုင်စင်ထုတ်ပေးသည့် အစီအစဉ်များက အခြားသူများ၏ တီထွင်အားထုတ်မှုများ (innovation efforts) ကို လျော့ကျစေနိုင်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဤအစီအစဉ်များက အခြားသူများ၏ တီထွင်အားထုတ်မှုများကို ကန့်သတ်ထားရာ သို့မဟုတ် ကာကွယ်ထားရာ ရောက်သည်။

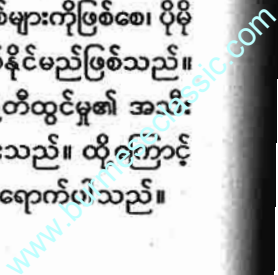
လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်း၏အကျိုးကျေးဇူးများ

ပထမအကျိုးကျေးဇူး

ဖြစ်ရပ်အတော်များများကို လေ့လာရာတွင် လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းသည် ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ထောက်ခံအားပေးသော အစီအစဉ်ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ အသိဉာဏ်ပစ္စည်းသည် ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုသာဖြစ်သည်။ အသိဉာဏ်ပစ္စည်းကို ကုန်ချောထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း၊ ဖြန့်ဖြူးမှုလုပ်ငန်းတို့နှင့် ပေါင်းစပ်လိုက်ခြင်းကြောင့် တန်ဖိုးရှိလာသည်။ လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းက IP နှင့် ကုန်ထုတ်စွမ်းအားစုများ (factors of production) ၏ပေါင်းစပ်မှုကို ဖြစ်စေနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် လိုင်စင်ထုတ်ပေးသည့် အစီအစဉ်များက အသိဉာဏ်ပစ္စည်း IP ကိုပိုမိုအသုံးဝင်စေပါသည်။

ဒုတိယအကျိုးကျေးဇူး

လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းက နည်းပညာပြန့်ပွားမှုကိုလည်း မြှင့်တင်ပေးသည်။ ဤအချက်က လိုင်စင်ပိုင်ရှင်အတွက် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကို ကျဆင်းစေသည်။ ထို့ပြင် လိုင်စင်ပိုင်ရှင်အတွက် ထုတ်ကုန်သစ်များကိုဖြစ်စေ၊ ပိုမိုကောင်းမွန်ထုတ်ကုန်များကိုဖြစ်စေ တီထွင်ထုတ်လုပ်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းက IP ပိုင်ရှင်များအတွက် ၎င်းတို့တီထွင်မှု၏ အသီးအပွင့်များကို အပြည့်အဝရရှိခံစားစေနိုင်ရန် ကူညီပေးသည်။ ထို့ကြောင့် လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းက တီထွင်မှုကို မြှင့်တင်ပေးရာ ရောက်ပါသည်။



တတိယအကျိုးကျေးဇူး

အသိဉာဏ်ပစ္စည်း IP ပိုင်ရှင်များနှင့် အရင်းအနှီးထည့်ဝင်သူများ၏ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သော သဘောတူညီချက်များက လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်ကို တိုးစေနိုင်သည်။ ထိုသို့ပူးပေါင်းထည့်ဝင်လုပ်ဆောင်သော အစီအစဉ်များက အရောင်းအဝယ်စရိတ်များ (transation costs) ကို ကျဆင်းစေနိုင်သည်။ IPRs များများရှိသော ကဏ္ဍများတွင်လည်းကောင်း၊ IPRs နှင့် ပေါင်းစပ်ရန်လိုအပ်သော ထုတ်ကုန်များကိုထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော ကဏ္ဍများတွင်လည်းကောင်း လိုင်စင်ထုတ်ပေးသည့်အစီအစဉ်များက ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ထောက်ခံအားပေးလေ့ ရှိသည်။

Source: The Treatment of IPRs, Competition Commission of Singapore.



ဆေးဝါးရရှိမှုအတွက် စိန်ခေါ်မှုများနှင့် အသိဉာဏ်ပစ္စည်းပူပိုင်ခွင့်များ

ပြီးခဲ့သည့် ရာစုနှစ်အတွင်း အရေးပါသော ရောဂါကုနည်းပညာများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခဲ့ခြင်းနှင့် ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ ဇီဝဆေးဝါးလုပ်ငန်း ပေါ်ထွန်းလာခဲ့ခြင်းတို့ကို တွေ့ရှိရသည်။ အထူးသဖြင့် ကူးစက်ရောဂါများကို တိုက်ဖျက်ရာတွင် အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် သေဆုံးသူအရေအတွက် လျော့နည်းခြင်းနှင့် ရောဂါကုထုံးသစ်များ တိုးပွားခြင်းတို့ကို ဖြစ်စေသည်။ ရောဂါကာကွယ်ခြင်းအတွက် အရေးပါသောအစွမ်းထက်သည့် ကျောက်ဆေးများ (vaccines) ကိုလည်း စတင်အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ လူသားများ၏ဘဝအတွက် ပိုမိုအသက်ရှည်၊ ကျန်းမာစေသော နည်းပညာတိုးတက်မှုများ အလွန်အမင်းဖြစ်ထွန်းလာခဲ့သည်။ ဤတိုးတက်မှုများသည် လာမည့်နှစ်ပေါင်း ၂၀ ကျော်တိုင် ဆက်လက်ဖြစ်ပေါ်တည်ရှိနေမည်ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ဤကာလအတွင်း မျိုးရိုးဗီဇဆိုင်ရာ ဆေးဝါးပညာ၊ ဆန်းသစ်သော ရောဂါရှာဖွေမှုနှင့် မျိုးရိုးဗီဇကုထုံးများလည်း ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်နေပါမည်။

သို့သော်လည်း ဤအချက်က ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကျန်းမာရေးဌာနများနှင့် စိန်ခေါ်မှုများ မရှိတော့ သို့မဟုတ် မကျန်ရစ်တော့ပါဟူ၍ မဆိုလိုပေ။

အဆိုပါပြဿနာများနှင့် စိန်ခေါ်မှုများအတွက် အဖြေကိရုာဖွေပေးနိုင်မည့် တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းအဖြစ် သုတေသနနှင့်ဖွံ့ဖြိုးရေး (R&D) ၏ အခန်းကဏ္ဍမှာ အရေးပါနေဦးမည်ဖြစ်သည်။

ဆေးဝါးဆိုင်ရာ စိန်ခေါ်မှုများအဖြစ် ကင်ဆာရောဂါအမျိုးမျိုးနှင့် အယ်လ်ဇိုင်းမာ (Alzheimer) ကဲ့သို့ သောရောဂါများအတွက် အပြည့်အဝ ကုသမှု မပေးနိုင်ခြင်း၊ ဆီးချိုရောဂါကဲ့သို့ သော နာတာရှည်ရောဂါများ အတွက် ကုထုံးမရှိခြင်း၊ ဖျားနာခြင်းနှင့် နေမကောင်းတို့ကိုဖြစ်ပေါ်စေသော အကြောင်းအရာများကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းမဖော်ပြဘဲ ဖျားနာပျောက်ဆေးကိုသာ ရောင်းချခြင်း၊ ဆေးဝါးများ၏ ဆိုးကျိုးတုံ့ပြန်ပုံ၊ ဆေးအာနိသင်၊ ဆေးတစ်ခွက်စာပမာဏနှင့် ဘေးထွက်ဆိုးကျိုးများကိုဖော်ပြရန် လိုအပ်လျက်ရှိခြင်းတို့ကို တွေ့ရသည်။ ဤစိန်ခေါ်မှုများကိုရင်ဆိုင်နေရစဉ် (ဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းမရှိဘဲ) ကူးစက်ရောဂါဆေးသစ်များသာပေါ် ထွက်လာခဲ့သည်။ လက်ရှိ ကူးစက်ရောဂါပျောက်ဆေးများအပြင် ၁၉၇၃ ခုနှစ်မှ ယနေ့အထိ ကူးစက်ရောဂါပျောက်ဆေးသစ် ၂၅ မျိုးကျော် ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သည်။

ယေဘုယျအားဖြင့် ဆေးကုသမှုလုံလုံလောက်လောက် မရရှိသော ပြည်သူများ၏ ရောဂါအခြေအနေများကို အလေးထားလေ့လာရန် လိုအပ်ပါသည်။ ဆေးကုသမှုလုံလုံလောက်လောက်မရရှိခြင်းမှာ နိုင်ငံများအတွင်း ဖြန့်ဝေပေးပို့သည့် စနစ်များ ညံ့ဖျင်းခြင်းနှင့် မလျော်မကန်သုံးစွဲခြင်းများကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ဆရာဝန်၊ ဆေးနှင့် ဆေးပစ္စည်းများ မရှိသောကြောင့်လည်း ကုသမှုမလုံလောက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

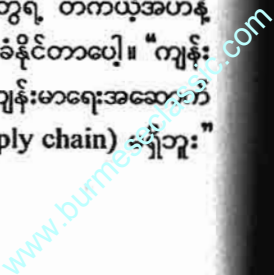
လက်ရှိမိမိတို့နိုင်ငံတွင်ရှိသော ဆေးဝါးများကို ပိုမိုပျံ့နှံ့အောင် ဖြန့်ဖြူးခြင်းက နိုင်ငံအများစု၏ ကျန်းမာရေးပြဿနာအတွက် ဖြေရှင်းနည်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ထိုသို့ဖြန့်ဖြူးခြင်းက ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ ကျန်းမာရေးစိန်ခေါ်မှုများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ရောဂါတိုက်ဖျက်ရေးတို့အတွက် နည်းလမ်းကောင်းတစ်ခုလည်းဖြစ်ပါသည်။ စက်မှုနိုင်ငံများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများတွင် ဆေးဝါးနှင့် ပတ်သက်သော တီထွင်မှုကိုမြှင့်တင်ရန် လိုအပ်လျက်ရှိပါသည်။

ဤရည်ရွယ်ချက်ကို မည်သို့မည်ပုံရရှိစေရန် ဆောင်ရွက်သင့်ပါသနည်း။ လက်ရှိကျန်းမာရေးကိစ္စရပ်များကို လေ့လာရာတွင် ဤရည်ရွယ်

ချက်မရရှိခြင်းမှာ ဉာဏပစ္စည်းမူပိုင်ခွင့်များကြောင့် မဟုတ်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ ဥပမာအားဖြင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ စုစုပေါင်းကျန်းမာရေးအသုံးစရိတ်၏ ၂၀% သာလျှင် ဆေးဝါးများဆီသို့ရောက်ရှိ၏။ အခြားဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများကဲ့သို့ပင် သုံးစွဲခြင်းဖြစ်သည်။ ဤအသုံးစရိတ်ကို အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ အရေးပါသော ဆေးဝါး ၇၄ မျိုးအပေါ် သုံးစွဲထားသည်။ ဤဆေးဝါး ၇၄ မျိုးမှာ ယခင်ထုတ်လုပ်ပြီး၊ ရှိပြီးသော ဆေးဝါးများသာဖြစ်သည်။ မူပိုင်ခွင့်ကုန်ဆုံးနေသော ဆေးဝါးများသာဖြစ်သည်။ အသစ်တီထွင်ထုတ်လုပ်ခြင်းမဟုတ်သော၊ မူပိုင်ခွင့်အသစ်လျှောက်ထားခြင်း မရှိသောကြောင့် ဆေးဝါးထုတ်လုပ်မှုစရိတ်သက်သာသည်။ သို့သော်လည်း ဤအရေးပါသည့် ဆေးဝါးများကို အမှန်တကယ်လိုအပ်နေသောသူအားလုံး မရရှိသေးပေ။

ထို့ပြင် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံအများစုတွင် အရေးကြီးသောဆေးဝါးများအတွက် မူပိုင်ခွင့်များမှတ်ပုံတင်ထားခြင်းမရှိသကဲ့သို့ လိုက်နာဆောင်ရွက်ခြင်းလည်းမရှိပေ။ အထူးသဖြင့် ဤဖြစ်ရပ်မျိုးကို အာဖရိကရှိ HIV နှင့် AIDS အတွက်သုံးစွဲသော ဆေးဝါးများတွင်တွေ့ရှိရသည်။ ကမ္ဘာ့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ (WHO) ၏စာရင်းများအရ ဆေးနှင့်ဆေးဝါးပစ္စည်း ၃၀၆ မျိုးအနက် ၁၅ မျိုးကိုသာလျှင် မူပိုင်ခွင့်ထားရှိကြောင်း၊ ရာခိုင်နှုန်းအားဖြင့် ၅ ရာခိုင်နှုန်းအောက်သာလျှင် မူပိုင်ခွင့်ပြုလုပ်၍ ကာကွယ်ကြကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများရှိ ကျန်းမာရေးလုပ်ငန်းများတွင် မူပိုင်ခွင့်နှင့် မသက်ဆိုင်သော အခြေခံပြဿနာများစွာရှိသည်။ ယင်းပြဿနာများမှာ ရန်ပုံငွေအားနည်းခြင်း၊ ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုဆိုင်ရာ အထောက်အပံ့ပစ္စည်း၊ ဝန်ထမ်း၊ ဆေးပစ္စည်းနှင့် ဖြန့်ဖြူးမှုလမ်းကြောင်းမလုံလောက်ခြင်းနှင့် သတင်းအချက်အလက်ခေါက်ချိုးမညီခြင်းတို့ဖြစ်ကြသည်။ ကမ္ဘာ့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့၏ HIV ဌာနညွှန်ကြားရေးမှူးက ကျန်းမာရေးစနစ်တွေ့ရဲ့ တကယ့်အဟန့်အတားက ပျက်စီးလွယ်တာဖြစ်ပါတယ်။ အထိခိုက်မခံနိုင်တာပေါ့။ “ကျန်းမာရေးအခြေခံအဆောက်အအုံတွေရှိတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကျန်းမာရေးအဆောက်အုံက ယိုင်နဲ့နေပြီ။ ပြီးတော့ ဆပွလှိုင်းချိန်း (supply chain) ချို့ကူး” ဟူ၍ သုံးသပ်ထားသည်။



ဥပဒေပစ္စည်းပိုင်ဆိုင်ခွင့် (IPR)၊ တီထွင်မှု (innovation) နှင့် ပြည်သူ့ကျန်းမာရေး (public health) တို့နှင့်ပတ်သက်သော အစီရင်ခံစာများတွင် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ ရင်ဆိုင်နေရသော လက်တွေ့ပြဿနာများကို မတွေ့ရှိရပေ။ ရှေးနှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက မူပိုင်ခွင့်မပြုလုပ်ဘဲ ဆေးဝါးများရရှိနေခြင်းသည်သာ တကယ့်ပြဿနာဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းကို လေ့လာဆန်းစစ်ရာတွင် သတင်းအချက်အလက်အမှားများက အစိုးရအရာရှိများအား စိတ်အနှောင့်အယှက်ပေးလေ့ရှိသည်။ ထို့ပြင် IPRs ကိုကာကွယ်ခြင်းက လက်ရှိကုန်ပစ္စည်းများ မြင့်တက်မှုကို မဖြစ်စေကြောင်း သိရှိရသည်။ IPRs ကို အားပေးခြင်းက ဆေးဝါးများ၏ ဈေးနှုန်းများအပေါ် ဆိုးကျိုးသက်ရောက်မှုမရှိကြောင်းလည်း တွေ့ရှိရသည်။ IPRs ကိုမကာကွယ်လျှင် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှု လျော့နည်းရရှိမည်ဖြစ်ပြီး တီထွင်သူများက ထုတ်ကုန်များထုတ်လုပ်ရန် တုံ့ဆိုင်နေမည်ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံ ၉ နိုင်ငံရှိ ဆေးဝါး ၆ မျိုးကိုလေ့လာပြီး နှိုင်းယှဉ်ရာတွင် IP ကို ကာကွယ်ခြင်းမရှိသောနိုင်ငံများတွင် တီထွင်ထုတ်လုပ်မှု နှောင့်နှေးကြန့်ကြာကြောင်း သိရှိရသည်။

သို့သော် လက်တင်အမေရိကအကြံပေးအဖွဲ့၏ လေ့လာမှုတစ်ခုတွင် “နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံအနေဖြင့် ဆေးဝါးပစ္စည်းများကိုမူပိုင်ခွင့်မပေးသင့်ကြောင်း၊ မူပိုင်ခွင့်ကြောင့် ပျမ်းမျှဆေးဝါးဈေးနှုန်းသည် ၆၀ ရာခိုင်နှုန်း ပိုမိုမြင့်တက်သွားကြောင်း” ဖော်ပြထားသည်။

Source: *Developing countries and IPRs*,
Felix Rozanski, Stockholm Network 2007.



ဥပဒေပစ္စည်းကို တယ်သူပိုင်သလဲ

ဥပဒေပစ္စည်းအမျိုးမျိုး

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အသိဉာဏ်ပစ္စည်းရပိုင်ခွင့်တွေ (intellectual property assets) ကို ဖန်တီးဖို့အတွက် အလုပ်သမား (ဝန်ထမ်း) တွေနဲ့ အတိုင်ပင်ခံပုဂ္ဂိုလ်တွေအပေါ်မှာ အားထားရလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါကြောင့်မို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ အဲဒီရပိုင်ခွင့်တွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အခွင့်အရေးတွေကို အလိုအလျောက် သူတို့သာပိုင်တယ်လို့ ယူဆကြပါတယ်။ “ဒီဝန်ထမ်းတွေကို ငါငှားထားတာ၊ ငါလစာပေးထားတာ၊ ဒါကြောင့် သူတို့လုပ်တဲ့ပစ္စည်း ငါပိုင်တယ်” ဆိုတဲ့ အခြေခံသဘောတရားကို လက်ကိုင်ထားပြီး ပြောကြတာပါ။ ဒါပေမဲ့ ဒီဖြစ်ရပ်က အမြဲတမ်း မမှန်ကန်ပါဘူး။

ဝန်ထမ်းအများစုဟာ သူတို့အလုပ်လုပ်နေတဲ့ အချိန်တွေမှာ ဥပဒေပစ္စည်း (IP) ကို ဖန်တီးပါတယ်။ သူတို့ဖန်တီးတဲ့ ဥပဒေပစ္စည်းတွေက အများအပြားပါပဲ။ ဆော့ဖ်ဝဲအစီအစဉ်၊ ဆောင်းပါး၊ စာမူ၊ ဇာတ်ညွှန်း၊ ဗိသုကာရေးဆွဲမှု၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်သစ်၊ ထုတ်ကုန်သစ်၊ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်သစ်၊ ကုန်ပစ္စည်းထုပ်ပိုးမှု၊ ကုန်ပစ္စည်းဒီဇိုင်းသစ်၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းစီမံကိန်း (business plan) ၊ တီထွင်မှုအမျိုးမျိုး စတာတွေဟာ လုပ်ငန်းတွေ ဖန်တီးတဲ့ IP တွေပါပဲ။

အဲဒီအလုပ်တွေ (IP တွေ) နဲ့ပတ်သက်တဲ့ အခွင့်အရေးတွေကို ဘယ်သူပိုင်ဆိုင်ပါသလဲ။ ဖန်တီးလုပ်ဆောင်တဲ့ လုပ်သားတစ်ဦးချင်းက ပိုင်တာလား၊ အလုပ်ရှင်ကပိုင်တာလား။ ဒီမေးခွန်းကို လွယ်လွယ်နဲ့ဖြေလို့ မရသလို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖြေဖို့လည်းခက်ပါတယ်။ ဒါနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဥပဒေတွေ၊ နောက်ခံအချက်အလက်တွေနဲ့ အလုပ်ရှင်-အလုပ်သမား ဆက်စပ်မှုအခြေအနေတွေလိုက်ပြီး တစ်နိုင်ငံနဲ့တစ်နိုင်ငံ မတူညီကြပါဘူး။

တီထွင်မှုများ

နိုင်ငံအတော်များများမှာ အလုပ်ရှင်ရဲ့ စီးပွားရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အလုပ်သမားရဲ့ တီထွင်မှုကို အလုပ်ရှင် တွေက ပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နိုင်ငံတချို့မှာတော့ တီထွင်မှုတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဉာဏပစ္စည်းအခွင့်အရေး တွေကို တီထွင်ဖန်တီးတဲ့ အလုပ်သမားကပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ အခြားနိုင်ငံ တွေမှာတော့ အလုပ်ရှင်နဲ့ တီထွင်တဲ့ အလုပ်သမားတို့ဟာ အပြန်အလှန် နားလည်မှုတွေနဲ့အတူ မိမိတို့ဌာနတွင်းမှာ အဆင်ပြေသလို သုံးစွဲဆောင် ရွက်ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သုတေသီတွေနဲ့ တက္ကသိုလ် ဆရာ၊ ဆရာမတွေ ပြုလုပ်ထားတဲ့ တီထွင်မှုတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အထူးစည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်နဲ့ သုတေသနအဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ဉာဏ ပစ္စည်းပေါ်လစီရေးဆွဲထားနိုင်တဲ့အတွက်ကြောင့် အထူးစည်းမျဉ်းစည်းကမ်း တွေ သုံးတာဖြစ်ပါတယ်။

တချို့နိုင်ငံတွေမှာ အလုပ်ရှင်က အလုပ်သမားရဲ့ တီထွင်မှုအပေါ် အခွင့်အရေးယူတယ်ဆိုရင် အလုပ်ရှင်က အလုပ်သမားကို လုပ်အားခ သို့ မဟုတ် ဆုကြေးပေးပါတယ်။ အခြားနိုင်ငံတွေမှာတော့ အလုပ်သမား အတွက် လုပ်အားခ/ဆုကြေး တစ်စုံတစ်ရာပေးလေ့မရှိပါဘူး။ ထူးခြားတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေအတွက် လုပ်အားခပေးပေမယ့် လုပ်အားခက အလွန်နည်းတာ တွေ့ရပါတယ်။

ကူးယူခွင့်များ

နိုင်ငံအများစုမှာ ဝန်ထမ်းက သူ့ရဲ့အလုပ်ထဲမှာ စာပေအနုပညာနဲ့



ပတ်သက်တဲ့အလုပ်ကို လုပ်တယ်ဆိုရင် အလုပ်ရှင်က အဲဒီအလုပ်အတွက် ကူးယူခွင့် (copyright) ကို အလိုအလျောက်ပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီဖြစ်ရပ်၊ ဒီသဘောတရားဟာ အခါခပ်သိမ်းတော့ မမှန်ပါဘူး။ တချို့နိုင်ငံတွေမှာ ကူးယူခွင့်ဥပဒေ (copyright law) အရ အခွင့်အရေးတွေကို အလိုအလျောက် လွှဲပြောင်းလို့မရတဲ့အတွက်ကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

တီထွင်တဲ့အလုပ်သမားက အခွင့်အရေးအားလုံးကိုပိုင်သလား၊ အခွင့်အရေးတချို့တစ်ဝက်ကိုသာ ပိုင်သလားဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အခြေအနေအမျိုးမျိုးရှိပါတယ်။ ဥပမာ - အလုပ်ရှင်ဟာ သတင်းစာ သို့မဟုတ် မဂ္ဂဇင်း ထုတ်ဝေသူဖြစ်နေရင် စာရေးသူဖြစ်တဲ့ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားဟာ စာအုပ်ထုတ်ဝေတဲ့ကိစ္စရပ်မျိုးမှာ ကူးယူခွင့်ကိုပိုင်ဆိုင်ပြီး အခြားကိစ္စရပ်မျိုးတွေမှာတော့ အလုပ်ရှင်က ကူးယူခွင့်ကိုပိုင်ဆိုင်နိုင်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းက ဆော့ဖ်ဝဲထုတ်ကုန်တစ်ခုကို သူ့ရဲ့အလုပ်ထဲမှာ ဖန်တီးတယ်ဆိုရင် သူတီထွင်လိုက်တဲ့ ထုတ်ကုန်အတွက် ကူးယူခွင့်ကို သူပိုင်ပါတယ်။

အကျင့်သိက္ခာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အခွင့်အရေးတွေ (moral rights)၊ အလုပ်(ကုမ္ပဏီ)မှာ မိမိသည်သာ စာပေရေးသားသူဖြစ်ကြောင်း တောင်းဆိုခွင့်နဲ့ တီထွင်သူရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ထိခိုက်စေသောပြောင်းလဲမှုများအတွက် ကန့်ကွက်ခွင့်တွေကို တိတိကျကျသတ်မှတ်လို့ မရပါဘူး။ စီးပွားဖြစ် အခွင့်အလမ်းတွေရှိတဲ့ ကူးယူခွင့်ပိုင်ဆိုင်မှုကို အလုပ်သမားက အလုပ်ရှင်ကို လွှဲပြောင်းပေးလို့ရတယ်ဆိုရင်တောင်မှ အခွင့်အရေးတွေဟာ အလုပ်သမားလက်ထဲမှာပဲ ရှိနေတဲ့သဘောပါ။ သတင်း၊ ဆောင်းပါးတွေကို အမြဲတမ်းရေးပေးဖို့အတွက် အလုပ်သမား (ဝန်ထမ်း/ စာရေးသူ) တစ်ယောက်ကို မိမိကုမ္ပဏီက ငှားရမ်းခန့်ထားတဲ့အတွက် အဲဒီဝန်ထမ်း (အလုပ်သမား/ စာရေးသူ) ကို မိမိက ပိုင်ပေးမယ့်၊ ကူးယူခွင့်ကို မိမိက ပိုင်ပေးမယ့်၊ ကူးယူခွင့်ကို ဝန်ထမ်းက လွှဲပြောင်းပေးထားပေးမယ့် မိမိကုမ္ပဏီရဲ့ အကျိုးစီးပွားဟာ ဝန်ထမ်းအပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ ခန့်ထားတဲ့ ဝန်ထမ်းက သတင်း၊ ဆောင်းပါးကောင်းကောင်းတွေ ရေးသားမပေးဘူးဆိုရင် (copyright ကို မိမိကပိုင်ထားပေးမယ့်) မိမိကုမ္ပဏီရဲ့ အကျိုးစီးပွားထိခိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အလုပ်သမားဝန်ထမ်းက သူ့ရဲ့ ကူးယူခွင့်ကို အလုပ်ရှင်ကို လွှဲ



ထွက်ကြွယ်ပွဲနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပမ်းများ

ပြောင်းပေးအပ်ထားခဲ့ရင်တောင်မှ တကယ့်ကူးယူခွင့်အစစ်ကတော့ ဝန်ထမ်း ဆီမှာပဲရှိနေပါတယ်။ ကူးယူခွင့်ပိုင်ဆိုင်မှု အစစ်ဟာလည်း ဝန်ထမ်းနဲ့အတူ ရှိနေတယ်လို့ ပြောဆိုနိုင်ပါတယ်။ ကနေဒါနဲ့ အမေရိကန်တို့လို နိုင်ငံတချို့ မှာတော့ အကျင့်သိက္ခာနဲ့ပတ်သက်တဲ့အခွင့်အရေးတွေ (moral rights) ကို အလျော့ပေးထားတာတွေ့ရပါတယ်။

ဒီဇိုင်းများ

ယေဘုယျအားဖြင့် အလုပ်သမားက ဒီဇိုင်းတစ်ခုတီထွင်လိုက်တယ် ဆိုရင် အဲဒီဒီဇိုင်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့အခွင့်အရေးကို အလုပ်ရှင်က ပိုင်ဆိုင်ပါ တယ်။ ဒါပေမဲ့ တချို့နိုင်ငံတွေမှာတော့ အလုပ်သမားက တီထွင်လိုက်တဲ့ ဒီဇိုင်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ပိုင်ဆိုင်ခွင့်ကို အဲဒီအလုပ်သမားကပဲ ပိုင်ဆိုင်ပါတယ်။ ဖြစ်ရပ်တချို့မှာတော့ အလုပ်ရှင်က အလုပ်သမားကို ထိုက်တန်တဲ့ ဆုကြေး ပေးဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အလုပ်သမားတီထွင်လိုက်တဲ့ ဒီဇိုင်းရဲ့ စီးပွားရေး တန်ဖိုး (economic value) နဲ့ အဲဒီဒီဇိုင်းကို အသုံးပြုလိုက်တဲ့အတွက် အလုပ်ရှင်ရရှိတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီး တုံ့ပြန်တဲ့ သဘောဖြစ်ပါတယ်။ အခြားနိုင်ငံတွေမှာတော့ ဒီဇိုင်းတီထွင်သူဟာ ဒီဇိုင်း ပိုင်ရှင်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

Source: IP and Business, WIPO Magazine.



နိုင်ငံတကာဝန်ဆောင်မှု ကုန်သွယ်ရေးကို တိုးတက်စေနိုင်သော အချက်များ

နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေးတွင် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ တိုးတက်
များပြားလာခြင်းနှင့်အတူ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ၏ အရေးပါမှုသည်လည်း
ပိုမိုထင်ရှားလျက်ရှိပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက်
ကြီးထွားလျက်ရှိပြီး ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ဝယ်လိုအားမြင့်တက်လျက်ရှိသည်။
ဤအချက်များကဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းရှင်များ (Services providers)အား
ပြည်ပနိုင်ငံများတွင် ဈေးကွက်သစ်များ ရှာဖွေထိုးဖောက်ရန် သွင်းအားပေး
လျက်ရှိသည်။

ဟက်ရှာအိုလင်သီအိုရီ

ကုန်စည်ကုန်သွယ်ရေး (Trade in goods) ကိုနှိုင်းယှဉ်အကျိုးကျေး
ဇူး သို့မဟုတ် နှိုင်းယှဉ်အားသာအချက်ဟူသော Comparative advan-
tage သဘောတရားအရ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း လူအများနားလည်
ကြပြီးဖြစ်ပါသည်။ ထို့အတူ နိုင်ငံတကာဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး (Trade
in Services) တွင်လည်း ဤနှိုင်းယှဉ်အကျိုးကျေးဇူးသဘောတရားကို
အသုံးပြုနိုင်သည်။ ဤသီအိုရီကို ဆွီဒင်စီးပွားရေးပညာရှင် ၂ ဦးဖြစ်သော

ဟက်ရှာ (Hecksher) နှင့် အိုလင် (Ohlin) တို့က ဖော်ထုတ်ခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ဤသီအိုရီကို ဟက်ရှာအိုလင်သီအိုရီဟူ၍ ခေါ်ဆိုသည်။

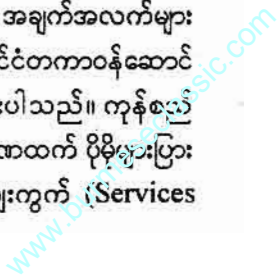
ဟက်ရှာအိုလင်သီအိုရီအရ မိမိနိုင်ငံထဲတွင် ပေါပေါများများရှိပြီး ဈေးနှုန်းသက်သာသည့် ကုန်ထုတ်စွမ်းအားစုများကိုသုံး၍ ကုန်စည် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ထုတ်လုပ်ရပါမည်။ ဤသို့ထုတ်လုပ်လိုက်သော ကုန်စည် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို တင်ပို့ရောင်းချခြင်းဖြင့် နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်ရေးတွင် ယှဉ်ပြိုင်အကျိုးကျေးဇူးများ (Competitive advantages) ကိုခံစားရပါမည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိနိုင်ငံတွင် ပေါများပြီး ဈေးနှုန်းသက်သာသည့် သွင်းအားစုများကို အသုံးပြု၍ ထုတ်လုပ်တင်ပို့ ရောင်းချမှသာ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်တွင် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မည်။ ပြည်ပကုန်သွယ်ရေး၏ ကောင်းကျိုးများကို ခံစားရမည်ဟူ၍ ဆိုလိုပါသည်။

ဆန့်ကျင်ဘက်အားဖြင့် မိမိနိုင်ငံထဲတွင် ရှားပါးပြီး ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်သည့် သွင်းအားစုများကိုအသုံးပြု၍ ထုတ်လုပ်တင်ပို့ပါက ယှဉ်ပြိုင်ဆိုးကျိုးများ (Competitive disadvantages) ကိုသာခံစားရမည်။ ထို့ကြောင့် အရင်းအနှီး (Capital) ချမ်းသာပြီး လုပ်ခမြင့်မားသော နိုင်ငံသည် အရင်းအနှီးများများ အသုံးပြုရသော ကုန်စည်များကို ထုတ်လုပ်တင်ပို့သင့်ပါသည်။ အခြားတစ်ဖက်တွင် လုပ်သားများများအသုံးပြု၍ ထုတ်လုပ်ရသော ကုန်စည် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို တင်သွင်းသင့်သည်ဟူ၍ ဆိုလိုပါသည်။

နိုင်ငံတကာဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးအား တိုးတက်စေနိုင်သော အချက်များကို အောက်ပါအတိုင်း ကောက်နုတ်ဖော်ပြပါသည်။

သဘာဝနှင့် လူသားအရင်းအမြစ်များရရှိနိုင်မှု

နိုင်ငံတကာကုန်စည်ကုန်သွယ်ရေးတွင် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှုကို ယင်းနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အချက်အလက်များ (Structural factors) ကဆုံးဖြတ်ပါသည်။ ထို့အတူ နိုင်ငံတကာဝန်ဆောင်မှု ကုန်သွယ်ရေးကိုလည်း ယင်းအချက်များက ပြဋ္ဌာန်းပါသည်။ ကုန်စည်ကုန်သွယ်ရေးမဟာဏက ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးမဟာဏထက် ပိုမိုဖွားပြားရခြင်းသည် ကုန်စည်ဈေးကွက်ထက် ဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက် (Services



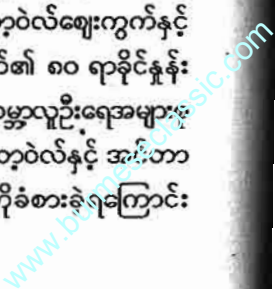
market) များကို ပိုမိုတင်းကျပ်ကန့်သတ်ထားသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ဝန်ဆောင်မှုဈေးကွက် ကိုပိုမိုထိန်းချုပ်ထားခြင်းမှာ Structural factors ရရှိမှုအခက်အခဲများကြောင့်ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံတကာဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးကို တိုးတက်စေသော အဓိက ကျသည့် Structural factor များမှာ သဘာဝသယံဇာတရရှိနိုင်မှုနှင့် လူသား အရင်းအမြစ်များရရှိနိုင်မှုတို့ဖြစ်ကြသည်။ Natural and human resources ရရှိနိုင်မှုကိုဆိုလိုပါသည်။ သဘာဝနှင့် လူသားအရင်းအမြစ်များရရှိနိုင်မှု၏ ဥပမာများအဖြစ် ခရီးသွားဧည့်သည် များကို ဆွဲဆောင်နိုင်သည့် ရာသီဥတုနှင့် သဘာဝအလှအပများ၊ ဈေးကွက်အရွယ်အစားနှင့် စားသုံးသူအရေအတွက်၊ ဈေးကွက်ဖြစ်ထွန်းရန် အချက်အခြာကျသည့်နေရာတွင် တည်ရှိမှု၊ ဝန်ဆောင် မှုပေးသူများ၏ လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးမှု၊ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် လှုံ့ဆော်နိုင်မှု စသည်တို့ကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။

သာဓကအားဖြင့် နယ်သာလန်နိုင်ငံသည် ဥရောပနိုင်ငံများစွာအတွက် တစ်ဆင့်ဖြတ်သန်းကုန်သွယ်ရေး (Transit trade) ကို ဝန်ဆောင်မှုပေးသော နိုင်ငံဖြစ်သည်။ နယ်သာလန်နိုင်ငံသည် ပို့ဆောင်ရေးကဏ္ဍကို အလွန် အားကောင်းစွာ တည်ဆောက်ထားပြီး ရေကြောင်းနှင့် လေကြောင်းမှတစ်ဆင့် ဖြတ်သန်းကုန်သွယ်ရေးကို ဆောင်ရွက်ပေးသည်။ ဥရောပဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်သော သွင်းကုန်အားလုံး၏ ထက်ဝက်သည် နယ်သာလန် နိုင်ငံမှ တစ်ဆင့် ဝင်ရောက်ခြင်းဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာသုံးသာသာစကားများကျွမ်းကျင်မှု

ကမ္ဘာတွင် အသုံးများသော ဘာသာစကားများကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်စွာ ရေးသားပြောဆိုနိုင်မှုသည်လည်း နိုင်ငံတကာဝန်ဆောင်မှု ကုန်သွယ်ရေး၏ ကောင်းကျိုးများကို ခံစားရစေနိုင်သည်။ ကွန်ပျူတာဆော့ဝဲလ်ဈေးကွက်နှင့် အင်တာနက်တွင် အသုံးပြုသော သတင်းအချက်အလက်၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း သည် English ဘာသာဖြင့် ဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာလူဦးရေအများစု သည် English ဘာသာတတ်ကျွမ်းကြသောကြောင့် ဆော့ဝဲလ်နှင့် အင်တာနက် နက်ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းရှင်အတွက် အကျိုးကျေးဇူးကိုခံစားခဲ့ရကြောင်း



သိရှိရပါသည်။

နည်းပညာနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုဆိုင်ရာ ခေတ်မီတိုးတက်မှုများ

ပြည်ပဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ဈေးကွက်ရရှိရေးသည် လက်တွေ့ဖြစ်နိုင်ခြေများနှင့် စရိတ်များပေါ်တွင် မူတည်သည်။ ဝန်ဆောင်မှုကို ကုန်သွယ်ရန်အတွက် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံနှင့် တစ်နိုင်ငံ ခရီးကွာဝေးခြင်းနှင့် သက်ဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကြောင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးသူနှင့် စားသုံးသူတို့တွေ့ဆုံရန် ကုန်ကျစရိတ်ကြီးမားပါသည်။ ထို့ပြင် လက်တွေ့ဖြစ်နိုင်ခြေရှိ/မရှိ ဆိုသည်ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်ပနိုင်ငံတွင် လက်အောက်ခံကုမ္ပဏီထားရှိခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးမည့်သူအား ပြည်ပသို့ သွားရောက်ဝန်ဆောင်မှုပေးစေခြင်းဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုကို ကုန်သွယ်ကြသည်။

သို့သော်လည်း ထိုသို့ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် လက်တွေ့တွင် အခက်အခဲများနှင့်ရင်ဆိုင်ရလေ့ရှိပါသည်။ အဆိုပါအခက်အခဲများသည် ဝန်ဆောင်မှုအမျိုးအစားနှင့်ဈေးကွက်အခြေအနေကိုလိုက်၍ ကွဲပြားပါသည်။ ဤအခက်အခဲများကို နည်းပညာနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုဆိုင်ရာ ခေတ်မီတိုးတက်မှုများ (Technical & commercial advances) ကဖြေရှင်းပေးနိုင်ပါသည်။ ခေတ်မီဆက်သွယ်ရေး၊ သတင်းအချက်အလက်နှင့် ပို့ဆောင်ရေး နည်းပညာများက နိုင်ငံများကြားရှိ အဆိုပါအခက်အခဲများနှင့် စရိတ်စကများကို သိသိသာသာလျော့ကျစေပါသည်။

Source: The Prospects of International Trade in Services by Dietrich Barth.



ကုန်စည်ဒိုင်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲမှသည် ကုန်သွယ်မှုပြင်ပဟေးရေးဆီသို့

ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းများသည် တိုင်းပြည်စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် အရေးပါသကဲ့သို့ ပြည်တွင်းပြည်ပ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများ အဆင်ပြေချောမွေ့စေရန် ကုန်ပစ္စည်း၊ ကုန်ဈေးနှုန်းနဲ့ ဈေးကွက်မှန်ကန်စေရန်၊ ကုန်စည်များ၏ ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်စေရန်နှင့် ကုန်စည်စီးဆင်းမှု မှန်ကန်ရန် လက်ကားကုန်စည်ဒိုင်များ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးသည်လည်း အရေးကြီးပါသည်။ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေး မဟာဗျူဟာများတွင်လည်း မြန်မာနိုင်ငံရှိ မြို့ကြီးများတွင် လက်ကားကုန်စည်ဒိုင်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေရန်ဟူ၍ ပါရှိပါသည်။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ် အောက်တိုဘာလတွင် လက်ကားကုန်စည်ဒိုင်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲကို ပုသိမ်မြို့၌ ကျင်းပခဲ့ပါသည်။ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတွင် သဘာပတိအဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ဆွေးနွေးခဲ့သော ဆရာဦးသိန်းမြင့်ဝေနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းချက်များကို ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

မေး - အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ယေဘုယျအခြေအနေကို ပထမဆုံးပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ပဉ္စမအကြိမ်မြောက် လက်ကားကုန်စည်ဒိုင်များ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်

အောက်တိုဘာလ ၉ ရက်မှာ ပုသိမ်မြို့ ပုသိမ်ဟိုတယ်မှာ ကျင်းပခဲ့ပါတယ်။ ဌာနဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များ၊ ပညာရှင်များနဲ့ ကုန်သည်လုပ်ငန်းရှင်များ တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ စုစုပေါင်း ၂၀၀ ကျော် တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။

မေး - ပြီးခဲ့တဲ့ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတွေကို ဘယ်လိုကျင်းပခဲ့ပါသလဲ။

ဖြေ - စတုတ္ထအကြိမ်ဆွေးနွေးပွဲကို ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်၊ ဇွန်လမှာ မုံရွာမြို့မှာ ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ပထမ၊ ဒုတိယနဲ့ တတိယအကြိမ် တွေကို

တော့ ရန်ကုန်နဲ့ မန္တလေးမြို့တွေမှာ ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

မေး - ဆွေးနွေးပွဲမှာ စိုက်ပျိုးရေးပညာရှင် ဦးကျော်မြင့်က Rice and Pulses Marketing အကြောင်း ဆွေးနွေးတယ်လို့ သိရပါတယ်။ ဦးကျော်မြင့်ရဲ့ စာတမ်းအပေါ် ဦးသိန်းမြင့်ဝေရဲ့အမြင်ကို သိပါရစေ။

ဖြေ - ဆန်နဲ့ပဲမျိုးစုံဟာ မြန်မာ့လယ်ယာထွက်ကုန်တွေထဲမှာ အရေးပါတဲ့ သီးနှံတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဆန်နဲ့ ပဲမျိုးစုံစိုက်ပျိုးထွက် ရှိမှုတွေကို

ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးနဲ့ ပြည်ထောင်စုပေါင်းချုပ်တို့ကို နှိုင်းယှဉ်လေ့လာထားတာ၊ ကမ္ဘာ့နဲ့ မြန်မာတို့ရဲ့ ဈေးနှုန်းနဲ့ ဈေးနှုန်းအလားအလာတွေကို

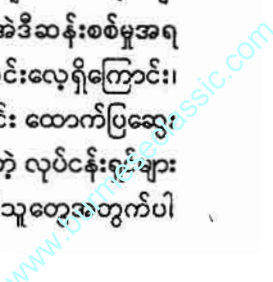
လေ့လာတင်ပြထားတာ၊ မြန်မာနိုင်ငံမှာ လူတစ်ဦးချင်းရဲ့ ဆန်စားသုံးမှုကို အသေးစိတ်ဆွေးနွေးတားထားတွေဟာ အလွန်အသုံးဝင်တန်ဖိုးရှိတဲ့ အချက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ဈေးကွက်ဈေးနှုန်းနဲ့ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းတို့ရဲ့ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေတွေဖြစ်တဲ့ market price risk နဲ့ exchange rate risk တို့ဟာလည်း

အရေးကြီးအကြောင်းအရာတွေဖြစ်ပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ဈေးနှုန်းတွေကို လေ့လာဆန်းစစ်ထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီဆန်းစစ်မှုအရ

နှစ်စဉ် ဇူလိုင်နဲ့ ဩဂုတ်လတွေမှာ ဈေးနှုန်းတွေ ကျဆင်းလေ့ရှိကြောင်း၊ ဧပြီနဲ့ မေလတွေမှာ ဈေးနှုန်းတွေ မြင့်တက်လေ့ရှိကြောင်း ထောက်ပြဆွေးနွေးထားတာ အလွန်ကောင်းပါတယ်။

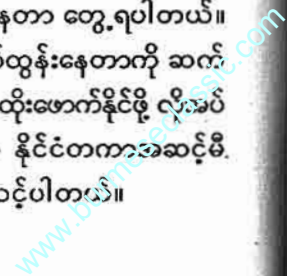
တက်ရောက်လာတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်များနဲ့ ပညာရှင်များအပြင် ဌာနဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်သူတွေအတွက်ပါ



အသုံးဝင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်မှာ ယှဉ်ပြိုင် နိုင်ဖို့အတွက် Quality, Price နဲ့ Regular Supply တို့ အရေးကြီးကြောင်း၊ Price movement နဲ့ market information တို့ အမြဲတမ်းလိုအပ်ကြောင်း၊ မြန်မာ့ပဲဈေးကွက်ဟာ အိန္ဒိယအပေါ်မှာပဲ မှီခိုနေရတဲ့အတွက် အခြားဈေးကွက်များကို တိုးချဲ့ရှာဖွေသင့်ကြောင်း ထောက်ပြ အကြံပြုသွားတာတွေကို တွေ့ရပါတယ်။ အချိန်တိုအတွင်းမှာ ထိထိရောက်ရောက် တင်ပြသွားတဲ့ သုတေသနစာတမ်းကောင်းတစ်ခုဖြစ်တာ တွေ့ရှိရပါတယ်။

မေး - ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးရဲ့ ဆန်စပါးနှင့် ပဲမျိုးစုံ စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်မှုအခြေအနေကို ဆွေးနွေးတင်ပြခဲ့တဲ့ ဦးမြင့်သိန်း (ဒုတိယတိုင်းဒေသကြီး မန်နေဂျာ)ရဲ့ စာတမ်းအပေါ် ဘယ်လိုသုံးသပ်ပါသလဲ။

ဖြေ - ဆန်စပါးပိုင်းကို ဆွေးနွေးရာမှာ စပါးမျိုးကွဲ ၅၄ မျိုးရှိကြောင်း၊ အဓိကစိုက်ပျိုးတာက မနောသုခ၊ နံစားမျိုးနဲ့ ဆင်းသွယ်လတ်တို့ဖြစ်ကြောင်း၊ ဧရာဝတီဟာ ဆန်ဖူလုံတဲ့ တိုင်းဒေသကြီးဖြစ်ကြောင်း၊ အထူးပြုကုမ္ပဏီတွေ လာရောက်လျက်ရှိရာမှာ မျိုးစေ့ကုမ္ပဏီတွေများကြောင်း၊ မျိုးပြောင်းလဲ စိုက်ပျိုးလျက်ရှိကြောင်းတွေ ပါဝင်ပါတယ်။ ဒီအချက်တွေကို ထောက်ရှုခြင်းအားဖြင့် ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးဟာ မြန်မာ့ဆန်အိုးကြီး (Rice bowl) အဖြစ် ဆက်လက်တည်ရှိနေမယ်လို့ ယူဆမိပါတယ်။ ဒုတိယပိုင်းအဖြစ် ပဲမျိုးစုံနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆွေးနွေးရာမှာ မတ်ပဲစိုက်ဧက ၁၁ သိန်း၊ ပဲတို့စိမ်း စိုက်ဧက ၇ သိန်းကျော်ရှိကြောင်း၊ စိုက်ဧကများသလို အထွက်နှုန်းကောင်းပြီး အလားအလာကောင်းတာ တွေ့ရကြောင်း၊ ကန်ထရိုက်လယ်ယာလုပ်ငန်း(contract farming) များကို ဖိတ်ခေါ်ကြောင်းတွေ ထည့်သွင်းဆွေးနွေးသွားပါတယ်။ မြန်မာ့သီးနှံ ပို့ကုန်တွေထဲမှာ ပဲမျိုးစုံကနေ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေ အများဆုံးရှာဖွေပေးနေပါတယ်။ ပဲတင်ပို့မှု ရငွေတွေထဲမှာ ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးရဲ့ ပါဝင်မှုဟာ အရေးပါနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ နိုင်ငံတော်ရဲ့ အဓိကသီးနှံကြီးနှစ်မျိုး အောင်မြင်ဖြစ်ထွန်းနေတာကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းပြီး ရေရှည်နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်နိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါမယ်။ အဲဒီအတွက် ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးမှာ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ဆန်နှင့် ပဲမျိုးစုံသုတေသနဗဟိုဌာန တည်ထောင်သင့်ပါတယ်။



မေး - Trend of Measurement Standards to Quality Standards အကြောင်းဆွေးနွေးတဲ့ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာဝန်ကြီးဌာနက ဒေါက်တာသစ်သစ်လွင် (Principal Scientist) ရဲ့ စာတမ်းအကြောင်း ဆက်စေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ဒေါက်တာသစ်သစ်လွင်က အဓိကအပိုင်း ၅ ပိုင်း ခွဲခြားတင်ပြသွားပါတယ်။ ပထမပိုင်းမှာ အရည်အသွေး စံချိန်စံညွှန်းတွေ (Quality Standards)၊ ဒုတိယပိုင်းမှာ နိုင်ငံတကာစံချိန်စံညွှန်း သတ်မှတ်တဲ့လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေ (International Standardization Procedures)၊ တတိယအနေနဲ့ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ အမျိုးသားစံချိန်စံညွှန်းလုပ်ထုံးလုပ်နည်း မူကြမ်းဖြစ်တဲ့ National Standardization Procedure တို့ကို တင်ပြထားပါတယ်။ စတုတ္ထပိုင်းမှာတော့ စံချိန်စံညွှန်းဖြစ်တဲ့ Standards နဲ့ အရည်အသွေးသတ်မှတ်ချက်ဖြစ်တဲ့ Specification တို့ရဲ့ သဘောတရားကို ဆွေးနွေးပါတယ်။ နောက်ဆုံးပိုင်းမှာတော့ နိုင်ငံတကာစံချိန်စံညွှန်း၊ အရည်အသွေးသတ်မှတ်ချက်တို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ဖော်ပြပေးထားပါတယ်။

မေး - တတိယအချက်ဖြစ်တဲ့ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ အမျိုးသားစံချိန်စံညွှန်းလုပ်ထုံးလုပ်နည်း (မူကြမ်း) အကြောင်း ရှင်းပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - အမျိုးသားစံချိန်စံညွှန်းဥပဒေဖြစ်တဲ့ National Standards Law ကို ရေးဆွဲတာ နောက်ဆုံးအဆင့်ကိုရောက်ရှိနေပါပြီ။ အဲဒီနောက်ဆုံး မူကြမ်းအဆင့် (Final draft stage) မှာ အမျိုးသားစံချိန်စံညွှန်းအဖွဲ့ရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံနဲ့အတူ လုပ်ငန်းကော်မတီ၊ နည်းပညာဆပ်ကော်မတီစသည်ဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားတာတွေ ရပါတယ်။

ဒါ့အပြင် မြန်မာ့လက်ကားကုန်စည်ဒိုင်တွေမှာ အရောင်းအဝယ်လုပ်နေတဲ့ ကုန်စည်တွေအတွက် Specification ကို ပြင်ဆင်ထားရှိချိန်တန်ပြီ ဖြစ်ကြောင်း၊ အကြံပြုထားတာလည်း တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီလိုပြင်ဆင်ထားရှိမယ်ဆိုရင် အခြားနိုင်ငံတွေရဲ့ Specification တွေကို ကိုးကားနိုင်ကြောင်း၊ မိမိနိုင်ငံအခြေအနေနဲ့ ကိုက်ညီအောင် အဲဒီ Specification တွေကို ပြောင်းလဲနိုင်ကြောင်း၊ ဒီလိုပြောင်းလဲမွမ်းမံတဲ့နေရာမှာ ကုန်သွယ်မှု၊ လူတွေရဲ့ ကျန်းမာ

ရေး၊ ဘေးအန္တရာယ် ကင်းရှင်းရေးနဲ့ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်တို့ကို ထိခိုက်မှု မရှိအောင် ဆောင်ရွက်ဖို့လိုကြောင်းလည်း ဆွေးနွေးတင်ပြသွားပါတယ်။

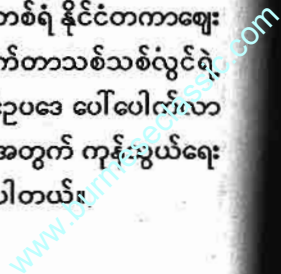
မေး - စံချိန်စံညွှန်း (Standards) နဲ့ သတ်မှတ်ချက် (Specification) တို့ရဲ့ ယေဘုယျသဘောတရားကို ဒေါက်တာသစ်သစ်လွင်က ဘယ်လိုဆွေးနွေးထားပါသလဲ။

ဖြေ - Specificiton ကတော့ စံချိန်စံညွှန်းမဖြစ်သေးတဲ့ ကုန်စည်တစ်ခုရဲ့ အရွယ်အစားစတဲ့ သတ်မှတ်ချက်ကို လူတချို့ကသာ လက်ခံ ကိုးကားကျင့်သုံးနေတာမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ Standards ကတော့ ကုန်စည် တစ်ခုရဲ့ အရွယ်အစား၊ လက္ခဏာနဲ့ အရည်အသွေးတွေကို ပိုပြီးတိတိကျကျ ဖော်ပြထားတာဖြစ်ပါတယ်။ လူများစုဖြစ်တဲ့ Multiple group of people က လက်ခံကိုးကားတာမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။

မေး - လက်ရှိမြန်မာ့ကုန်သွယ်မှုမှာ ကျင့်သုံးနေတဲ့ အရည်အသွေး သတ်မှတ်ချက်နဲ့ စံချိန်စံညွှန်းတို့အခြေအနေကို ဘယ်လိုယူဆပါ သလဲ။

ဖြေ - ဒီအပိုင်းတွေမှာ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံဟာ နိုင်ငံတကာနဲ့ လိုက်လျော ညီထွေရှိလာပြီ။ In line ဖြစ်လာပြီလို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။ လက်ရှိ မြန်မာ့ကုန်သွယ်မှုကို ဦးဆောင်ထိန်းကျောင်းနေတဲ့ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များက နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတွေဖြစ်တဲ့ WTO, ASEAN, GMS, BIMSTEC တို့ရဲ့ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေနဲ့ In line ဖြစ်အောင် အလေးထားဆောင်ရွက်နေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် နိုင်ငံတကာနဲ့ In line ဖြစ်လာပြီလို့ ပြောနိုင်တာပါ။

ဒါပေမဲ့ မိမိကိုယ်ကျိုးကိုပဲကြည့်ပြီး အမျိုးသားရေးအကျိုးစီးပွား (National interest) ကို နားမလည်တဲ့၊ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ် (Business ethic) ကိုမျက်ကွယ်ပြုတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်အချို့ကြောင့် တစ်ခါတစ်ရံ နိုင်ငံတကာဈေး ကွက်မှာ မျက်နှာပျက်ရတာမျိုး ရှိပါတယ်။ ဒေါက်တာသစ်သစ်လွင်ရဲ့ စာတမ်းမှာ ဖော်ပြထားသလို အမျိုးသားစံချိန်စံညွှန်းဥပဒေ ပေါ်ပေါက်လာ တော့မှာပါ။ အဲဒီအခါ Business ethic မရှိသူတွေအတွက် ကုန်းပွယ်ရေး မသမာမှုတွေ ပြုလုပ်ဖို့ နယ်ကျဉ်းသွားမှာ သေချာပါတယ်။



မေး - ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံကုန်စည်များနှင့် စက်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းက ဦးမြင့်ဇော် (CEC) ရဲ့ စာတမ်းကလည်း စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတယ် ထင်ပါတယ်။

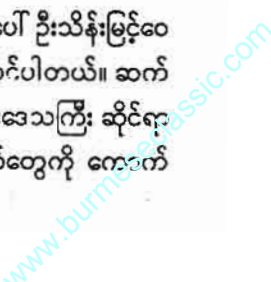
ဖြေ - ဦးမြင့်ဇော်က အလေးချိန်၊ အချင်အတွယ်များအကြောင်း သိကောင်းစရာများ ဆိုတဲ့ စာတမ်းကို တင်သွင်းဆွေးနွေးသွားပါတယ်။ ပြည်ပမှာ ၁၀ နှစ်လောက်နေထိုင်လေ့လာခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို အခြေခံပြီး ဆွေးနွေးတာမျိုးဖြစ်လို့ စိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။

ယေဘုယျအားဖြင့် အလေးချိန်၊ အချင်အတွယ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ လိုက်နာကျင့်သုံးရမယ့် နည်းလမ်းတွေ၊ အချင်အတွယ်ဆိုင်ရာ နည်းပညာနဲ့ လွှဲချော်သွားနိုင်တဲ့ အချက်တွေကို ဆွေးနွေးထားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စီမံခန့်ခွဲမှုစံဖြစ်တဲ့ Management Standard နဲ့ အရည်အသွေးစံဖြစ်တဲ့ Quality Standard တို့ မတူညီကြောင်း ဆွေးနွေးပါတယ်။ ရည်ညွှန်းစာအုပ်တွေ (References) ကိုပါ တစ်ပါတည်းယူဆောင်လာပြီး ပြောပြတော့ ပိုပြီး ခိုင်မာလေးနက်တာ တွေ့ရပါတယ်။

မေး - အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲအဖွင့်မှာ အမိန့်ရှိသွားတဲ့ တိုင်းဒေသကြီး ဆိုင်ရာနဲ့ ဌာနဆိုင်ရာပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများရဲ့ အာဘော်တွေကို သိရှိလိုပါတယ်။ နောက်တစ်ချက်ကတော့ ဦးသိန်းမြင့်ဝေရဲ့ ဖြည့်စွက် ဆွေးနွေးမှုတွေကို ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ကျွန်တော်က သတင်းအချက်အလက်ခေါက်ချိုးညီဖို့နဲ့ ကုန်စည်တစ်ခုကို ဘယ်ဈေးနှုန်းမှာ ရောင်းချရင် အကောင်းဆုံးလဲဆိုတာကို ဖြည့်စွက်ဆွေးနွေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီအကြောင်းအပြည့်အစုံနဲ့ ဆွေးနွေးပွဲအဖွင့်လူကြီးတွေရဲ့ အာဘော်တွေကို လာမယ့်အပတ်မှာ အပြီးသတ်ဆွေးနွေးကြတာပေါ့။

မေး - စာတမ်းရှင်တွေရဲ့ တင်ပြဆွေးနွေးချက်တွေအပေါ် ဦးသိန်းမြင့်ဝေရဲ့အမြင်တွေကို ပြောပြခဲ့တဲ့အတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ ဆက်လက်ပြီး အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲအဖွင့်အမှာ မိန့်ကြားခဲ့တဲ့ တိုင်းဒေသကြီး ဆိုင်ရာနဲ့ ဝန်ကြီးဌာနဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အာဘော်တွေကို ကောက်နုတ်ပြောပြစေချင်ပါတယ်။



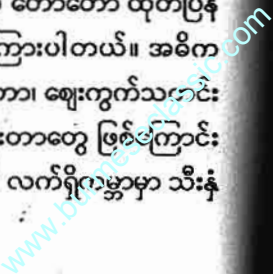
ဖြေ - ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးရဲ့ အကြီးအကဲက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအား ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးအတွင်း လယ်ယာ၊ သားငါးကဏ္ဍတွေမှာ လာရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံစေလိုကြောင်း၊ ကုန်ချစခန်းကြီး ပြီးစီးတော့မှာဖြစ်ကြောင်း၊ သီးနှံထုတ်ကုန်တွေကို သိုလှောင်ထားတဲ့အတွက် ကုန်စည် စီးဆင်းမှုမမှန်ကန်ခြင်း၊ ဈေးနှုန်းမတည်ငြိမ်ခြင်းစတဲ့ ဆိုးကျိုးတွေကို ဖြစ်ပေါ်စေကြောင်း၊ တောင်သူလယ်သမားများအား ကုန်စည်ခိုင်များနဲ့ တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်ရောင်းချစေချင်ကြောင်း စသည်ဖြင့် အမိန့်ရှိသွားပါတယ်။

မေး - ဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယအကြီးအကဲရဲ့ အဖွင့်အမှာစကားကိုလည်း ကောက်နုတ်ပြောပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယအကြီးအကဲက ကုန်စည်ခိုင်တွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့ အကြံပေးအဖွဲ့များထားရှိရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ တောင်သူတွေအတွက် အကျိုးအမြတ်ရှိတဲ့ ဈေးနှုန်းဖြစ်သင့်ကြောင်း၊ တောင်သူတွေအထိ သတင်းအချက်အလက်တွေ ဖြန့်ဝေဖို့လိုအပ်ကြောင်း၊ တောင်သူတွေ သတင်းအမှားတွေ သိရှိတာမျိုးဖြစ်နေကြောင်း၊ သတင်းအချက်အလက်ပညာပေးဖြန့်ဝေမှု ကုန်စည်ခိုင်တွေမှာ တာဝန်ရှိကြောင်း၊ ကုန်စည်ခိုင်တွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက် နိုင်မည့် နည်းလမ်းများ ရှာကြံဖို့အတွက် အခုလို workshop လုပ်တာဖြစ်ကြောင်း စသည်ဖြင့် လမ်းညွှန်ပြောကြားပါတယ်။

မေး - UMFCCI ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌပြောကြားခဲ့တဲ့အထဲက အဓိက သတိထားမိတဲ့ အချက်တချို့ကိုလည်း ပြန်လည်ဖောက်သည်ချစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - အခုလို workshop တွေလုပ်ခဲ့တဲ့ အကျိုးဆက်တွေအနေနဲ့ အကြိမ်ကြိမ်အခက်အခဲဖြစ်ခဲ့တဲ့ အလေး၊ တင်း၊ တောင်းကိစ္စအဆင်ပြေခဲ့ကြောင်း၊ သတင်းအချက်အလက်တွေကို တော်တော် ထုတ်ပြန်နိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ UMFCCI ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌက ပြောကြားပါတယ်။ အဓိကအားနည်းချက်တွေကတော့ သီးနှံပေါ်ချိန်ဈေးနှုန်းနှိမ်တာ၊ ဈေးကွက်သဘင်းတိုးရဲ့ ထုတ်ပြန်ဖို့ လိုအပ်တာ၊ နည်းပညာအားနည်းတာတွေ ဖြစ်ကြောင်း ဒု-ဥက္ကဋ္ဌက ဆက်လက်ပြောကြားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် လက်ရှိလမှာ သီးနှံ



ထုတ်ကုန်တွေရဲ့ ဝယ်လိုအား (Demand) က ရောင်းလိုအား (Supply) ထက်ပိုများနေကြောင်း၊ ဒါကြောင့်ကမ္ဘာနိုင်ငံတွေက ကုန်လက်ကျန် Stock တွေကိုထုတ်သုံးနေရကြောင်း ထပ်မံပြောကြားပါတယ်။ “ဈေးနှုန်းပြည့်ဝစွာ ရရှိဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ငွေလဲနှုန်းအတက်အကျကိုလိုက်ပြီး ဈေးနှုန်းဖြစ် ပေါ်နေတာ အဓိပ္ပာယ်မရှိပါဘူး” လို့လည်း ဒု-ဥက္ကဋ္ဌက ဆက်ပြီးပြောဆိုပါ တယ်။

ကုန်စည်ဒိုင်များသို့ သွားရောက်ရောင်းချခြင်းရဲ့ ကောင်းကျိုးတွေကို တောင်သူများသို့ချပြဖို့၊ သက်ဆိုင်ရာအကြံပေးအဖွဲ့တွေ ဖွဲ့ဖို့ကိုလည်း ဆွေး နွေးပွဲ တတိယပိုင်းမှာ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌက အကြံပြုထောက်ခံဆွေးနွေးထား ပါတယ်။ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌက လက်တွေ့ဆက်လက်ဆောင်ရွက်မယ့် အစီအစဉ် တွေအပြင် ပြည်ပသွားရောက်ခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကိုပါ ကြားညှပ်ပြောပြ တဲ့အတွက် အလွန်စိတ်ဝင်စားကြပါတယ်။

မေး - သဘာပတိအဖွဲ့ဝင်အဖြစ်ဆောင်ရွက်ရင်း သတင်းအချက် အလက်ခေါက်ချိုး မညီခြင်း (Asymmetric information) အကြောင်း ဦးသိန်းမြင့်ဝေက ဆွေးနွေးခဲ့တယ်လို့ သိရပါတယ်။ အဲဒါကို နည်းနည်းပြန်လည်ဆွေးနွေးပေးစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ပြည့်ဝတဲ့ဈေးကွက်ဖြစ်ဖို့အတွက် သတင်းအချက်အလက် ခေါက် ချိုးညီဖို့လိုပါတယ်။ ရောင်းသူ (Seller) သိတဲ့သတင်းကိုဝယ်သူ (Buyer) သိဖို့နဲ့ ဝယ်သူသိတဲ့သတင်းကို ရောင်းသူသိဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

မေး - သီးနှံတွေရဲ့ တလင်းဈေးနှုန်း (Farm gate price) နဲ့ ပို့ကုန်ဈေး နှုန်း (Export price) တို့ရဲ့ဆက်စပ်မှုမှာ သတင်းအချက်အလက် ရဲ့ အရေးပါပုံကို ဆွေးနွေးစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ကောက်ပဲသီးနှံတွေကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေတဲ့ တောင်သူတွေ (Farmers) သိတဲ့သတင်းကို ပြည်ပတင်ပို့နေတဲ့ ပို့ကုန်လုပ်ငန်း ရှင်တွေ (Expoter) က မသိတာ၊ Exporter တွေ သိတဲ့သတင်းကို တောင်သူတွေ မသိတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုသတင်းအချက်အလက် ခေါက်ချိုး မညီတဲ့အခါ Farm gate price နဲ့ Export price တို့ရဲ့ ကွာဟချက်ဖြစ် ပေါ်ကြီးမားလာပါတယ်။ သတင်းအတိမ်အနက်ကိုလိုက်ပြီး ရောင်းသူ၊

ဝယ်သူတွေဟာ ဈေးနှုန်းနှိမ်တာနဲ့ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ် (Business ethic) ဖောက်ဖျက်တာတွေလုပ်လာကြပါတယ်။

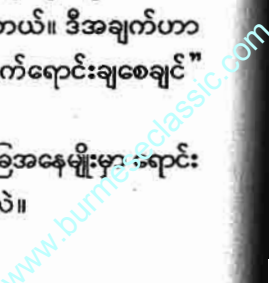
မေး - ဒီအကြောင်းကို ဥပမာတချို့နဲ့ ရှင်းပြစေချင်ပါတယ်။

ဖြေ - ဖုန်သဲခဲပြဿနာမျိုးကို တွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။ ရောင်းသူက သူ့ရဲ့ ထုတ်ကုန်ထဲ ဖုန်သဲခဲရောထားတာကို ဝယ်သူက မသိဘဲ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်သွားတာမျိုး၊ ဝယ်သူကလည်း အဲဒီထုတ်ကုန်ရဲ့ ဈေးနှုန်း သိပ်မြင့်မားနေတာကို ရောင်းသူမသိစေဘဲ ဈေးနှုန်းအဆမတန်နှိမ်ပြီး ဝယ်ပြီး ပြန်ရောင်းမှာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဖြစ်စဉ်ဟာ ကုန်စည်ရဲ့ အရည်အသွေး၊ စံချိန်စံညွှန်းနဲ့ ဈေးနှုန်းသတင်းအချက်အလက်ကွာဟချက်ကြောင့် ဖြစ်လာတာပါ။ ဒီဈေးကွက်မျိုးကို အချဉ်ဈေးကွက် (Lemon market) လို့ခေါ်ပါတယ်။ အချဉ်ဖမ်းကြတာ၊ နွားမကို နွားထီးလုပ်ပြီး ရောင်းတာ၊ နှမ်းဖြူကို နှမ်းနက်လုပ်ပြီးရောင်းတာ၊ ကားစုတ်ကို ဘော်ဒီပြန်ထု၊ ဆေးမှုတ်ပြီးရောင်းတာစတဲ့ ရောင်းသူသိတဲ့သတင်းကို ဝယ်သူမသိတဲ့ဈေးကွက်တွေ ဖြစ်လာပါတယ်။

မေး - ဒီလိုအခြေအနေတွေပပျောက်ဖို့ ဘယ်လိုဆောင်ရွက်သင့်ပါသလဲ။

ဖြေ - Workshop မှာ လူကြီးတွေ လမ်းညွှန်သလို သတင်းအချက်အလက်အရေးကြီးပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက် အတတ်နိုင်ဆုံး ခေါက်ချိုးညီလာဖို့ ရောင်းသူနဲ့ ဝယ်သူအပြန်အလှန်သတင်းတွေရရှိ၊ သိရှိနေကြရပါတယ်။ လက်တွေ့မှာတော့ သတင်းအချက်အလက် လုံးဝ ခေါက်ချိုးညီတာမရှိနိုင်ပါဘူး။ Farm gate price နဲ့ Export price ကွာဟချက်ကျဉ်းမြောင်းဖို့၊ ပြည်တွင်းဈေးနှုန်း (Domestic price) က Export price ထက် မမြင့်မားဖို့အတွက် ကြားအဆင့်တွေမများဖို့ လိုပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် Disintermediation ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ “တောင်သူတွေကိုယ်တိုင် ကုန်စည်ဒိုင်တွေနဲ့ ချိတ်ဆက်ရောင်းချစေချင်” ဆိုတဲ့ လမ်းညွှန်ချက်နဲ့ ကိုက်ညီပါတယ်။

မေး - ကုန်စည်တစ်ခုကို ဘယ်ဈေးနှုန်း၊ ဘယ်အခြေအနေမျိုးမှာ ရောင်းချရင် ရောင်းရငွေအများဆုံး ရရှိနိုင်ပါသလဲ။



ထွက်ကြွယ်ပွန်း အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေး

၂၆၅

ဖြေ - ဒီမေးခွန်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကုန်စည်တစ်ခုအတွက် ဝယ်လိုအားရဲ့ ဈေးနှုန်းအလျော့အတင်း (Price Elasticity of Demand)

အကြောင်းဆွေးနွေးခဲ့ပါတယ်။ အလျော့အတင်းများတဲ့အချိန်၊ ဈေးနှုန်း ပြောင်းလဲမှုအပေါ် ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက်ရဲ့ တုံ့ပြန်မှုများတဲ့ အခြေအနေဖြစ် ပါတယ်။ ဝယ်လိုအားရဲ့ ဈေးနှုန်းအပေါ် တုံ့ပြန်မှုဟာ အချိန်ကာလကြာ သွားလေ တုံ့ပြန်မှုနည်းလေဆိုတာ သတိပြုစေချင်ပါတယ်။ လှောင်တာကြာ သွားရင် ရှုံးတတ်ပါတယ်။ ဒီအကြောင်း အသေးစိတ် ကို ၂၀၀၇ ခုနှစ်ထုတ် Commerce Journal မှာဖော်ပြထားပါတယ်။

မေး - ဦးသိန်းမြင့်ဝေအနေနဲ့ အခြားပြောချင်တာများရှိရင် ပြောပြစေချင် ပါတယ်။

ဖြေ - လက်တွေ့ကျတဲ့ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲကို တက်ရောက်ခွင့်ရတဲ့ အတွက် သက်ဆိုင်ရာတာဝန်ရှိသူအသီးသီးကို ကျေးဇူးတင်ပါ တယ်။ Think Tank ဖွဲ့ပြီး ကုန်စည်ဒိုင်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဆောင်ရွက် မယ့်အပေါ် ဝမ်းသာကြိုဆိုမိပါတယ်။ ဒီ workshop တွေဟာ မြန်မာ့ကုန် သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးကို သေချာပေါက်အထောက်အကူပြုနေတာ ဘယ်သူမှ ငြင်းနိုင်မယ်မထင်ပါဘူး။ ဆဋ္ဌမအကြိမ်မြောက် workshop ကို မကွေးမြို့မှာ မကြာမီကျင်းပမယ်လို့ သိရှိရပါတယ်။



အမျိုးသားကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့များ၏ အခန်းကဏ္ဍနှင့် လုပ်ငန်းတာဝန်များ

ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့များ (Trade promotion organizations -TPOs) သည် ကုန်သွယ်မှုနှင့် ပို့ကုန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် စရိတ်ထိရောက်မှုရှိသော နည်းလမ်းတစ်ခု (A cost-effective tool) ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း TPO များ၏ အသုံးဝင်မှုသည် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံနှင့် တစ်နိုင်ငံသိသိသာသာ ကွဲပြားခြားနားပါသည်။ ဤဆောင်းပါးတွင် အောင်မြင်သော TPO များ တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းရန်အတွက် အခြေခံသဘောတရားများကို လည်းကောင်း၊ TPO များ၏ အခန်းကဏ္ဍနှင့် တိကျသော လုပ်ငန်းတာဝန်များကိုလည်းကောင်း ဖော်ပြထားပါသည်။

ယေဘုယျကောင်းကျိုးများ

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများစွာတွင်ရှိသော ထုတ်လုပ်သူနှင့် ပို့ကုန်တင်ပို့ရန်အလားအလာရှိသူလုပ်ငန်းရှင်အများစုသည် သွင်းအားစု (Resources) အကန့်အသတ်ရှိပါသည်။ ထို့ပြင် ၎င်းတို့သည် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်များ၏ လတ်တလောအခြေအနေများ သိရှိမှုအားနည်းပြီး ပြည်ပဈေးကွက်ဗဟုသုတနှင့် အတွေ့အကြုံလည်း အားနည်းကြပါသည်။ ထို့ကြောင့် ၎င်းတို့သည်

အထောက်အပံ့နှင့် လမ်းညွှန်မှု (Support and guidance) လိုအပ်သည်။ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးနယ်ပယ်သို့ ပထမဦးဆုံးအဆင့် စတင်ဝင်ရောက်ကြမည့် ဖော်ပြပါ လုပ်ငန်းရှင်အများစုအတွက် အထောက်အပံ့နှင့် လမ်းညွှန်မှု လိုအပ်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ TPO များသည် နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက်လည်းကောင်း၊ ထုတ်လုပ်သူနှင့် တင်ပို့သူများ ဈေးကွက်သစ်များ ရရှိရေးအတွက်လည်းကောင်း အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခု (An excellent tool) ဖြစ်နိုင်သည်။ အတွေ့အကြုံရှိသော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသည်ပင် TPO များ၏ အတွေ့အကြုံ၊ အဆက်အသွယ်နှင့် ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေး ကြိုးပမ်းမှုများ၏ ကောင်းကျိုးများကို ရရှိခံစားနိုင်ပါသည်။

သို့သော်လည်း ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများရှိ TPO များသည် ယင်းတို့၏ ရည်မှန်းချက်များကို ပြည့်မီအောင် မဆောင်ကြဉ်းနိုင်ကြောင်း ၁၉၉၂ ခုနှစ် ကမ္ဘာ့ဘဏ်လေ့လာမှုတစ်ခုတွင် ဖော်ပြထားသည်။ အဆိုပါလေ့လာမှုနှင့် အခြားသော ဝေဖန်အကြံပြုမှုအတွေ့အကြုံများက TPO များ၏ စွမ်းဆောင်ရည်တိုးတက်ရေးအတွက် အသုံးဝင်သော လမ်းညွှန်မှုများကို ဖြစ်စေသည်။

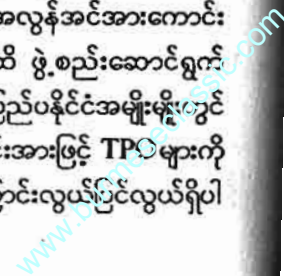
သက်ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူများကိုယ်တိုင် TPO ၏ ဒီဇိုင်းကိုရေးဆွဲပြီး စီမံခန့်ခွဲသောအခါ ကောင်းကျိုး ၂ မျိုးဖြစ်ထွန်းလာသည်။ ပထမကောင်းကျိုးမှာ ကုန်သွယ်မှုကို မြှင့်တင်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယကောင်းကျိုးမှာ ဆိုးရွားသည့် အရှုံးများကို ကာကွယ်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဆိုးရွားသည့် အရှုံးများဆိုသည်မှာ ထုတ်လုပ်သူများနှင့် တင်ပို့သူများ၏ တွက်ချက်မှုမှားယွင်းခြင်းနှင့် မဟာဗျူဟာအမှားများ (Miscalculations and strategic errors) ကြောင့်ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဆုံးရှုံးမှုများကို ဆိုလိုသည်။ အမျိုးသားကုန်သွယ်မှု မြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့များ (National TPOs) သည် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ နိုင်ငံတကာအဆင့်အတန်း (International standing)၊ အများယုံကြည်လက်ခံမှု (Credibility) နှင့် ပုံရိပ် (Image) တို့ကိုလည်း တိုးတက်စေနိုင်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် TPO များသည် သက်ဆိုင်ရာ နိုင်ငံ၏ ထုတ်ကုန်များနှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို မြှင့်တင်ပေးပြီး သတင်းအချက်အလက်များ ထုတ်ပြန်ကြေညာပေးသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

အနေအထားနှင့် အမျိုးအစားများ

ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်များ၏ ပုံသဏ္ဍာန်အမျိုးမျိုးရှိပါသည်။ အချို့ပုံသဏ္ဍာန်များသည် လုပ်ငန်းများအတွင်း တိုက်ရိုက်ပါဝင်ဆောင်ရွက်ကြပါသည်။ ဤဆောင်းပါးတွင် ဖော်ပြသော TPO များသည် လွယ်ကူချောမောစေသည့် အေဂျင်စီများ သို့မဟုတ် ပံ့ပိုးပေးသည့် အေဂျင်စီများ (Facilitative agencies) ကို ဆိုလိုပါသည်။ ဤအေဂျင်စီများ၏ တစ်ခုတည်းသော လုပ်ငန်းတာဝန်မှာ ကုန်သွယ်မှုကို လှုံ့ဆော်မြှင့်တင်ပေးရန် ဖြစ်သည်။ ကုန်သွယ်မှုကို လှုံ့ဆော်မြှင့်တင်ရာတွင် သတင်းအချက်အလက်၊ အဆက်အသွယ်၊ အချိတ်အဆက်၊ နည်းပညာအကြံဉာဏ်၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးနှင့် ပေါ်လစီအကြံဉာဏ်များ (Marketing and policy advocacy) ကိုဖြည့်ဆည်းခြင်းအားဖြင့် လှုံ့ဆော်မြှင့်တင်ပေးသည်။ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ဆောင်ချက်များ (Export promotion and development activities) ကိုအောက်ပါအတိုင်း အုပ်စု ၄ မျိုးခွဲခြားနိုင်သည်။

- (က) ထုတ်ကုန်နှင့် ဈေးကွက် ဖော်ထုတ်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး
(Product and market identification and development)
- (ခ) ကုန်သွယ်မှုသတင်းအချက်အလက်ပေးခြင်း
(Trade information services)
- (ဂ) သီးသန့်အထောက်အကူပြုဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း
(Specialized support services)
- (ဃ) ပြည်ပတွင် ကုန်သွယ်မှုနှင့် ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေး လုပ်ဆောင်ချက်များ ဆောင်ရွက်ခြင်း
(Promotional activities abroad)

TPO အမျိုးမျိုးရှိပါသည်။ လူတစ်ဦးတည်းက ရုံးခန်းဖွင့်လှစ်၍ ဆောင်ရွက်ခြင်း (A one-person office) မှသည် အလွန်အင်အားကောင်းသောအဖွဲ့များ (Powerful organizations) အထိ ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။ အင်အားကောင်းသော အဖွဲ့များသည် ပြည်ပနိုင်ငံအမျိုးမျိုးတွင် ရုံးခန်းများဖွင့်လှစ်ခြင်းနှင့် ကွန်ရက်များ ဖြန့်ကြက်ခြင်းအားဖြင့် TPO များကို ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်ကြပါသည်။ TPO များသည် ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ရှိပါ



ထွေးကြွေးစွမ်းနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ရွက်မှုများ

သည်။ ထို့ပြင် TPO များသည် ပုံစံအမျိုးမျိုးဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်ပြီး ယင်းတို့၏ အခန်းကဏ္ဍနှင့် လုပ်ပိုင်ခွင့်များသည်လည်း မတူကွဲပြားသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေကာမူ အောင်မြင်သော TPO များသည် တူညီသော လက္ခဏာရပ်များ များစွာရှိပါသည်။ ဤဆောင်းပါးတွင် အဆိုပါတူညီသော အချက်များအကြောင်းကို ဆက်လက်ဆွေးနွေးသွားမည် ဖြစ်ပါသည်။



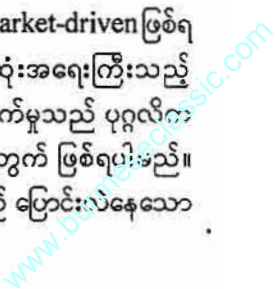
အပိုင်း (၂)

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများရှိ ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့များ (TPOs) သည် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးအကူအညီ ပေးရာတွင်လည်းကောင်း၊ ပေါ်လစီတိုးတက်မှုများကို တွန်းအားပေးရာတွင်လည်းကောင်း ထိထိရောက်ရောက် ဆောင်ရွက်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရလေ့ရှိပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် အောက်ဖော်ပြပါအရေးပါသော အခြေအနေ ၄ ရပ် (Four crucial conditions) ကို ရရှိအောင်စွမ်းဆောင်နိုင်ရပါမည်-

- (က) စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း၏ အထောက်အကူရရှိခြင်း
- (ခ) ငွေကြေးလုံလောက်စွာ ထောက်ပံ့ခြင်း
- (ဂ) အရည်အသွေးပြည့်ဝသော ဝန်ထမ်းများ ခန့်ထားခြင်း
- (ဃ) လွတ်လပ်စွာ ရပ်တည်မှု (အစိုးရအပေါ် အမှီအခိုကင်းမှု)

ဈေးကွက်ဦးစားပေးခြင်း

TPO သည်ဈေးကွက်ကို ဦးစားပေးရပါမည်။ Market-driven ဖြစ်ရပါမည်။ ဤအချက်သည် TPO အတွက် ပထမဆုံးအရေးကြီးသည့် အချက်ဖြစ်သည်။ TPO ၏ လုပ်ပိုင်ခွင့်များနှင့် အာရုံစိုက်မှုသည် ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းများ၏ လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းရန်အတွက် ဖြစ်ရပါမည်။ ထို့ပြင် TPO ၏ ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် ဝန်ထမ်းခန့်ထားမှုတို့သည် ပြောင်းလဲနေသော



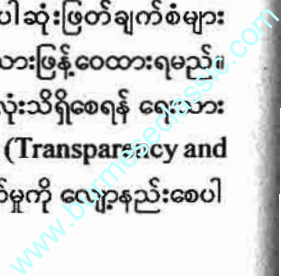
ဝယ်လိုအားနှင့် အခြေအနေများအတိုင်း လိုက်လျောညီထွေပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်ရမည်။ တစ်ဖန် TPO သည် အောင်မြင်သော ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်း၏ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုပုံစံကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ချပြရပါမည်။

ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍနှင့် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍတိုင်ပင်မှုများ (Public-private consultations) ၏ ရလဒ်အဖြစ် TPO Committee ကို တည်ထောင်သင့်ပါသည်။ သက်ဆိုင်သူအားလုံး (All relevant stakeholders) ပါဝင်ဆွေးနွေးသော တိုင်ပင်မှုများ (Consultations) ဖြစ်ရပါမည်။ သက်ဆိုင်သူအားလုံးတွင် စီးပွားရေးအသိုက်အဝန်းမှ ခေါင်းဆောင်များ၊ အောင်မြင်သော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု ကျွမ်းကျင်သူများ၊ ဌာနဆိုင်ရာ အဆင့်မြင့် ကိုယ်စားလှယ်များ ပါဝင်မည်ဖြစ်သည်။

အဆိုပါကော်မတီကို နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေး ကျွမ်းကျင်သူများ (International trade promotion experts) ၏ ပါဝင်ပူးပေါင်းမှုဖြင့် မြှင့်တင်နိုင်သည်။ ကော်မတီသည် အောက်ပါကိစ္စရပ်များနှင့် သက်ဆိုင်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချမှတ်သင့်သည်-

- (က) TPO ၏ ရည်မှန်းချက်များ
- (ခ) TPO ၏ ဦးစားပေးလုပ်ငန်းတာဝန်များ
- (ဂ) TPO ၏ ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား
- (ဃ) TPO ၏ ဘတ်ဂျက်နှင့် ရန်ပုံငွေရရှိရေး
- (င) TPO ၏ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက်
- (စ) TPO ၏ လွတ်လပ်မှုနှင့်ကြီးကြပ်မှု

TPO သည် အထက်ဖော်ပြပါဆုံးဖြတ်ချက်များကို မည်သူက ဆောင်ရွက်မည်၊ မည်သို့မည်ပုံ ဆောင်ရွက်မည်စသည်တို့ကို တိတိကျကျသတ်မှတ်သင့်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် ကော်မတီနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သည့်သဘော သက်ရောက်ပါသည်။ အဆိုပါဆုံးဖြတ်ချက်စံများ (Criteria) ကို ပါဝင်ပတ်သက်သူအားလုံးသို့ ရေးသားဖြန့်ဝေထားရမည်။ ထိုကဲ့သို့ ပါဝင်ပတ်သက်သူ (Stakeholders) အားလုံးသိရှိစေရန် ရေးသားဖြန့်ဝေခြင်းက ပွင့်လင်းမြင်သာမှုနှင့် တရားမျှတမှု (Transparency and equity) ကိုတိုးပွားစေပြီး ဘက်လိုက်မှု/မျက်နှာလိုက်မှုကို လျော့နည်းစေပါ



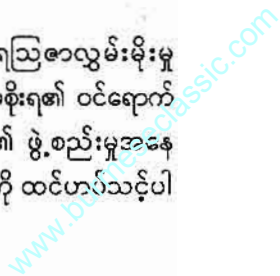
သည်။ TPO စတင်တည်ထောင်သည့် အစောပိုင်းကာလများအတွင်း ဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်များစွာ (Many operational decisions) ရှိပါသည်။ အဆိုပါဆုံးဖြတ်ချက် များစွာအနက် အရေးပါသော ဆုံးဖြတ်ချက်များမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်-

- (က) TPO သည် လျာထားသောကဏ္ဍမှ ဆုံးဖြတ်ချက်အချို့ကို သာလျှင် ဆောင်ရွက်မည် သို့မဟုတ် လျာထားသောကဏ္ဍမှ မည်သည့်ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုမဆို ဆောင်ရွက်မည်
- (ခ) TPO သည် အဖွဲ့အစည်းများအတွက် ရည်ရွယ်သည် သို့မဟုတ် လူတစ်ဦးချင်း/ လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းကို ရည်ရွယ်သည် သို့မဟုတ် ၂ ခုစလုံးကို ရည်ရွယ်မည်
- (ဂ) TPO သည်လုပ်ငန်းအရွယ်အစား သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းပမာဏ အတွက် စံသတ်မှတ်ချက်ထားရှိမည်
- (ဃ) TPO သည် လတ်တလောဖောက်သည်များအတွက်ဖြစ်မည် သို့မဟုတ် TPO သည် ကြိုတင်အကြောင်းကြားဆက်သွယ် ထားသော ဖောက်သည်များအတွက်ဖြစ်မည်

**အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ အနေအထား
(Institutional setting)**

TPO များကို အများလက်ခံသဘောတူညီချက်များအရ တည်ထောင် ဖွဲ့စည်းသင့်ပါသည်။ ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍရှိ သက်ဆိုင်သူများနှင့် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ ရှိ ကုန်သွယ်ရေးအသင်းအဖွဲ့များ၊ ထုတ်လုပ်သူများနှင့် တင်ပို့သူများကြား သဘောတူညီချက်ကို ဆိုလိုသည်။ ထိုကဲ့သို့ အများသဘောတူညီချက်များ အရ တည်ထောင်မှသာလျှင် ဈေးကွက်ကို ပိုမိုဦးစားပေးသော ပိုမိုထိရောက်မှု ရှိသည့် TPO များ ဖြစ်ပါမည်။

အောင်မြင်သော TPO အများစုသည် အစိုးရဩဇာလွှမ်းမိုးမှု (Government influence) မှ လွတ်ကင်းကြပါသည်။ အစိုးရ၏ ဝင်ရောက် စွက်ဖက်မှုမရှိသော TPO များကို ဆိုလိုသည်။ TPO ၏ ဖွဲ့စည်းမှုအနေ အထား (Institutional setting) သည် ယင်း၏ တန်ဖိုးကို ထင်ဟပ်သင့်ပါ



သည်။ TPO များသည် အစိုးရဩဇာလွှမ်းမိုးမှု ကင်းရှင်းစေရန်အတွက် လုပ်ငန်းများကို အပြည့်အဝကင်းရှင်းစေရန် မလိုပါ။ အစိုးရ သို့မဟုတ် ဝန်ကြီးဌာန၏ ထိန်းချုပ်အောက်တွင်ရှိရပါမည်။ သို့မှသာ TPO ၏ လုပ်ငန်းဆောင်တာများကို ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း၊ အခြားဌာနများနှင့် အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်းများကို ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ပြည်တွင်းဌာနဆိုင်ရာများ အပါအဝင် ပြည်ပအစိုးရများနှင့် ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ရာတွင် အဆင်ပြေမည်ဖြစ်ပါသည်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တွင် ကမ္ဘာ့ဘဏ်က လေ့လာမှုတစ်ခုပြုလုပ်ခဲ့သည်။ အဆိုပါလေ့လာမှုအရ နိုင်ငံရေးအပြောင်းအလဲ၊ အစိုးရနှင့် ခေါင်းဆောင်အပြောင်းအလဲများက TPO များ၏ ထိရောက်မှု (Effectiveness) ကို ကျဆင်းစေကြောင်း သိရှိရပါသည်။ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍအဖွဲ့ (Private sector board) က စီမံခန့်ခွဲပြီး ဌာနဆိုင်ရာမှ သက်ဆိုင်သူအချို့ပါဝင်သည့် Semi- autonomus government agency အဖြစ် ဖွဲ့စည်းနိုင်ပါသည်။ အဓိကသတိထားဂရုစိုက်ရမည့်အချက်မှာ အဂတိလိုက်စားမှု (Corruption) ကင်းရှင်းပြီး လွန်ကဲသော နိုင်ငံရေးဩဇာလွှမ်းမိုးမှု (Undue political influence) မရှိရန်ဖြစ် သည်။

ဝန်ထမ်းခန့်ထားခြင်း

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်သော ဈေးကွက်ကို ဦးစားပေးသည့်သူများကို TPO ဝန်ထမ်းအဖြစ် ခန့်ထားရပါမည်။ ထို့ပြင်အဆိုပါ TPO ဝန်ထမ်းများက TPO ကို စီမံခန့်ခွဲရပါမည်။ အစိုးရဗျူရိုကရက်များ (Government bureaucrats) ကို TPO ဝန်ထမ်းအဖြစ်ခန့်ထားပြီး စီမံခန့်ခွဲစေခြင်း မပြုရ။ ဤလုပ်ငန်းနယ်ပယ်သည် အတွေ့အကြုံရှိသောသူများပါဝင်ရန် အရေးကြီးသော နယ်ပယ်ဖြစ်သည်။ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ရာတွင် မြေရေးအတွက် လစာနှင့် မက်လုံးစနစ်များ ကောင်းမွန်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ဝန်ထမ်းသည် အောက်ပါ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်များတွင် အတွေ့အကြုံရှိရပါမည်-

- (က) ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း (Marketing)
- (ခ) နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်ရေး (International trade)
- (ဂ) ဆက်သွယ်ရေး (Communications)

- (ဃ) စာရင်းအင်းနှင့် ဆန်းစစ်လေ့လာသော နည်းလမ်းများ အသုံးပြုခြင်း (Use of statistical and analytical tools)
- (င) ကြိုတင်ခန့်မှန်းသည့် နည်းလမ်းများ (Forecasting methods)
- (စ) ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေး (Public relations)
- (ဆ) သက်ဆိုင်ရာဘာသာစကားတတ်ကျွမ်းမှု (Languages of target markets)
- (ဇ) မြှင့်တင်သည့် ကဏ္ဍများအကြောင်း (Sectors which they are promoting)
- (ဈ) သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံများအကြောင်း (Countries they are targeting)

*

အပိုင်း (၃)

ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု

အမျိုးသားကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့များ (National TPOs) သည် ကိုယ်တိုင်ငွေကြေးရှာဖွေထောက်ပံ့ရန် အကောင်အထည်ဖော်မှုများ ဖြစ်သည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် TPOs များက ဖြည့်ဆည်းပေးသော ဝန်ဆောင်မှုများအတွက် တိုက်ရိုက်ပေးချေမှုမှ ငွေကြေးရရှိနိုင်သည်။ ဝန်ဆောင်ခ (Service charges) ရယူခြင်းအားဖြင့် လိုအပ်သောရန်ပုံငွေရှာဖွေခြင်းကို ဆိုလိုသည်။ ထို့ပြင် ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့၏ ကောင်းကျိုးများကို တိုက်ရိုက်ခံစားရသော ကဏ္ဍများထံမှလည်း ငွေကြေးရရှိစေရန် ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။ ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့၏ ကောင်းကျိုးကိုခံစားရသော လုပ်ငန်းများထံမှ အသင်းဝင်ကြေးကောက်ခံသည့် ပုံစံမျိုးကို ဆိုလိုသည်။ ထို့ပြင် ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ခြင်း၏ အကျိုးကိုခံစားရသော ထုတ်ကုန်များအပေါ် အခွန်ကောက်ခံ

သည့် ပုံစံမျိုးဖြင့်လည်း ရန်ပုံငွေရရှိရန် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။

ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးနှင့် ချောမွေ့စေရေး လုပ်ဆောင်ချက်များသည် TPO များ၏ ယေဘုယျလုပ်ပိုင်ခွင့် လုပ်ငန်းတာဝန်များဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ လုပ်ဆောင်ချက်များအပြင် TPO များသည် ယင်းတို့၏ ဖောက်သည်များ အတွက် တန်ဖိုးရှိသော ဝန်ဆောင်မှုများကိုလည်း ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သည်။ ထိုကဲ့သို့ ဖြည့်ဆည်းပေးရန်အတွက်လည်း အကောင်းဆုံးအနေအထား ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါ တန်ဖိုးရှိသော TPO များ၏ ဝန်ဆောင်မှုများမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်-

- (က) ဈေးကွက်လေ့လာမှုများ
(Market studies)
- (ခ) ပြည်ပလေ့လာရေးခရီးများ
(Exploratory foreign study trips)
- (ဂ) လုပ်ငန်းရှင်များစိတ်ကြိုက် ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ လေ့လာမှုများ
(Customized trade and investment related studies)
- (ဃ) အင်တာနက်၊ ဝက်ဆိုဒ်၊ အီးမေးလ်၊ ဗီဒီယို သို့မဟုတ် Video conferencing ကဲ့သို့သော ဆက်သွယ်ရေးဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း (Telecom services)
- (င) ပြည်ပကိုယ်စားလှယ်အဖြစ်ဆောင်ရွက်ခြင်း
(Representation abroad)
- (စ) ကုန်စည်ပြပွဲများတွင် ပူးပေါင်းပါဝင်ခြင်း
(Participation in trade shows and exhibitions)

အားနည်းချက်များကို ရှောင်ရှားခြင်း

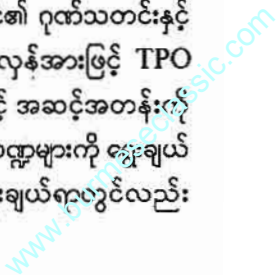
National TPO စတင်တည်ထောင်သည့် အစောပိုင်းကာလများတွင် အခြေခံလေ့လာမှု (Baseline study) ကို ကောင်းမွန်စွာ ပြုလုပ်ရပါမည်။ သို့မှသာ အလားအလာအရှိဆုံးသော ထုတ်ကုန်၊ ကဏ္ဍနှင့် ဈေးကွက်များ (Products, sectors and markets) ကို ဆုံးဖြတ်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ထိရောက်မှုမရှိသော TPO များ၏ တွေ့ကြုံရလေ့ရှိသော အားနည်းချက်မှာ လုပ်ဆောင်ချက်အများအပြားကို ဝန်ဆောင်မှုပေးရန် ကြိုးစားခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် TPO သည် အလေးထားဝန်ဆောင်မှုပေးမည့် အကြောင်းအရာ/နယ်ပယ်ကို နည်းနည်းနှင့် တိတိကျကျသတ်မှတ် သင့်ပါသည်။ ထို့နောက် အတွေ့အကြုံရှိသည့် အောင်မြင်မှုရရှိရန် ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ သေးငယ်သောအောင်မြင်မှုများကို တည်ဆောက်ခြင်းမှသည် လုပ်ငန်းပမာဏကြီးမားပြီး ပိုမိုထိရောက်မှုရှိသော TPO အဖြစ် ဆောက်တည်ရပါမည်။

လုပ်ငန်းစတင်ထူထောင်စဉ် အားနည်းချက်များ၊ ဆုံးရှုံးမှုများနှင့် ရင်ဆိုင်ရပါက စရိတ်အကုန်အကျ များလွန်းပါသည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် ကုန်သွယ်မှုဖြင့်တင်ရေးအဖွဲ့ကို ထိခိုက်ပျက်စီးစေနိုင်သည်။ Walk before running ဟူသည့်အတိုင်း မပြေးမီ လမ်းလျှောက်ရပါမည်။

TPO သည် ကုန်သွယ်မှုဖြင့်တင်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်များကို ကိုယ်တိုင် ကိုယ်ကျ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်းမပြုသင့်ပေ။ TPO သည် ကိုယ်တိုင် လက်တွေ့ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်းထက် အဆင်ပြေချောမောရန် ဆောင်ရွက်ပေးသူ (Facilitator) အဖြစ်လည်းကောင်း၊ အထောက်အကူပြုသူ (Catalyst) အဖြစ်လည်းကောင်း ပိုမိုလုပ်ဆောင်သင့်ပါသည်။ TPO ၏ အဓိကဝန်ဆောင်မှုသည် ပြည်တွင်းပြည်ပရှိ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်များ (Commercial service suppliers) နှင့် ချိတ်ဆက်ပေးရန်၊ လမ်းပြပေးရန် ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ရာတွင်လည်း ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းမျိုး၊ တိုက်ရိုက်ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်းမျိုး မပြုလုပ်သင့်ပေ။

TPO သည် တစ်နိုင်ငံလုံးကို ကိုယ်စားပြုသည့်အဖွဲ့အစည်းအဖြစ် လက်ခံမှတ်ယူရပါမည်။ ပို့ကုန်လုပ်ငန်း ရှင်တစ်ဦးချင်းနှင့် ပို့ကုန်ကဏ္ဍကို မြှင့်တင်ပေးခြင်းသည် ကမ္ဘာ့ပို့ကုန်ဈေးကွက်အတွင်း နိုင်ငံ၏ ဂုဏ်သတင်းနှင့် အဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ရာရောက်သည်။ အပြန်အလှန်အားဖြင့် TPO ၏ လုပ်ဆောင်ချက်က နိုင်ငံ၏ အဆိုပါဂုဏ်သတင်းနှင့် အဆင့်အတန်းကို ထိခိုက်စေနိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် မြှင့်တင်မည့် ပို့ကုန်ကဏ္ဍများကို နှေးချယ်ရာတွင်လည်းကောင်း၊ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကို ရွေးချယ်ရာတွင်လည်း



ကောင်း သတိထားရမည်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းနှင့် လုပ်ငန်းရှင်များ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်အတွင်း အောင်မြင်စွာ စွမ်းဆောင်နိုင်ရေးအတွက်ဖြစ်ပါသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်၊ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှု၊ စီမံခန့်ခွဲမှုကျွမ်းကျင်ခြင်း စသည့်နယ်ပယ်များတွင် စွမ်းဆောင်ရည် ပြည့်ဝနေစေရန် အရေးကြီးပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော စွမ်းဆောင်ရည်မရှိသော သို့မဟုတ် ဂုဏ်သိက္ခာ မရှိသော ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ယောက်၊ နှစ်ယောက်ကြောင့် TPO ၏ ဂုဏ်သတင်းကိုလည်းကောင်း၊ နိုင်ငံ၏ ဂုဏ်သတင်းကိုလည်းကောင်း ထိခိုက်စေနိုင်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။

အထောက်အကူပြုသော အခန်းကဏ္ဍ

TPO ၏ အခန်းကဏ္ဍသည် ပြည်တွင်းပြည်ပနိုင်ငံများရှိ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းနှင့် ပို့ကုန်သွင်းကုန် အသိုက်အဝန်းများကြား ဆက်ဆံရေးကို တိုးတက်ကောင်းမွန်စေသည်။ ထို့ကြောင့် TPO သည် ကုန်သွယ်ရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု (Trade reform) အတွက် လိုအပ်သော အကြံဉာဏ်များပေးခြင်း နှင့် ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးတို့အတွက် အရေးပါသောနေရာတွင် ရပ်တည်လျက်ရှိသည်။ အရည်အသွေးပြည့်ဝပြီး အတွေ့အကြုံရှိသော TPO များသည် အထောက်အကူပြုသော အခန်းကဏ္ဍတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ရေးအတွက် အောက်ပါအချက်များကို ထောက်ခံတင်ပြပါသည်-

- (က) ပို့ကုန်ကန့်သတ်ချက်များ ပယ်ဖျက်ခြင်း သို့မဟုတ် လျှော့ချခြင်း (ဥပမာ-ကိုတာနှင့် လိုင်စင်)
- (ခ) ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ သွင်းကုန် ပိုမိုတင်သွင်းနိုင်ခြင်း [ဥပမာ - အကောက်ခွန်ကင်းလွတ်သည့် အစီအစဉ်များ (Dutyfree schemes)]
- (ဂ) ပို့ကုန်ခွန်နှင့် ထောက်ပံ့ကြေးများ လျှောက်ထားရာတွင် ပိုမို၍ ထင်သာမြင်သာရှိခြင်း
- (ဃ) ပို့ကုန်ဈေးငွေ (Export Credit) ပိုမိုရရှိလာခြင်း (သင်္ဘောမတင်မီနှင့် သင်္ဘောတင်ပြီးနောက်ပိုင်းဈေးငွေနှင့် အသံခံရရှိမှု)
- (င) မျှတသော သို့မဟုတ် ပိုမိုလုပ်သားကိုင်သားရှိသော နိုင်ငံခြား

(စ) ကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် ပေါ်လစီ၊ စည်းမျဉ်း၊ စည်းကမ်းနှင့် တရားရေးဆိုင်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်တိုးတက်ကောင်းမွန်ခြင်း

(ဆ) အခြေခံအဆောက်အအုံ ပိုမိုကောင်းမွန်ခြင်း (ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းမြှင့်မားရေးအတွက် ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်မှု တိုးတက်လာခြင်း)

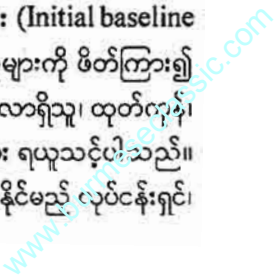
ဖော်ပြပါအတိုင်း ထောက်ခံအကြံပြုတင်ပြခြင်းသည် TPO ၏ အခြေခံကျသော အခန်းကဏ္ဍ၏ အစိတ်အပိုင်းဖြစ်နေသင့်သည်။ ထို့ပြင် TPO သည် ကုန်သွယ်မှုနှင့် ပို့ကုန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအစီအစဉ်များကိုလည်း ဟာကွက် မရှိရန် ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ ကုန်သွယ်မှုနှင့် ပို့ကုန်ဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ်များ (Trade and export development schemes) သည် TPO အတွက် အထူးအရေးကြီးသော လုပ်ငန်းစဉ်များ ဖြစ်ပါသည်။

*

အပိုင်း(၄)

လုပ်ငန်းစတင်ရန် အခြေခံများ

အမျိုးသားကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့ (National TPO) သည် ထုတ်ကုန်များ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများ၏ လက်ရှိနှင့် အနာဂတ်အလားအလာများကို ဖော်ထုတ်ရာတွင် သေချာစွာကြိုတင်ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်များအတွင်း ကုန်သွယ်လျက်ရှိသော ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများ၏ အလားအလာကို ဆိုလိုပါသည်။ လုပ်ငန်းစတင်ရာတွင် ကုန်သွယ်ရေး သို့မဟုတ် စက်မှုကိုယ်စားလှယ်များနှင့် အတူတကွ လုပ်ကိုင်ခြင်း၊ ကော်မတီဖွဲ့စည်းခြင်း၊ ကနဦးအခြေခံလေ့လာခြင်း (Initial baseline study) တို့ဖြင့်စတင်သင့်ပါသည်။ အထူးတတ်ကျွမ်းသူများကို ဖိတ်ကြား၍ ထုတ်လုပ်သူ၊ ဖြန့်ဖြူးသူ၊ တင်ပို့သူ၊ တင်ပို့ရန်အလားအလာရှိသူ၊ ထုတ်ကုန်၊ ဝန်ဆောင်မှုစသည်တို့ကို သုံးသပ်စေပြီး အကြံဉာဏ်များ ရယူသင့်ပါသည်။ ကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ခြင်း ကောင်းကျိုး အများဆုံးဖြစ်ထွန်းနိုင်မည့် လုပ်ငန်းရှင်၊



ထုတ်ကုန်စသည်ဖြင့် ဖော်ထုတ်သင့်ပါသည်။

အလားတူစွာပင် စတင်ထုတ်လုပ်သည်မှ ပြည်ပတင်ပို့ရောင်းချသည် အထိ အဆင့်တိုင်းကို လေ့လာသုံးသပ်အကဲဖြတ်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ ထို့ပြင် အဆင့်တိုင်းရှိ အခက်အခဲများ သို့မဟုတ် ကန့်သတ်ချက်များ (Bottlenecks or constraints) ကိုလည်း အကဲဖြတ်လေ့လာရပါမည်။ ကုန်သွယ်မှုဖြင့်တင်ရာတွင် ပြည်ပကို လွန်စွာဦးစားမပေးသင့်သည့်အခြေအနေမျိုးလည်းရှိသည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် ပြည်တွင်းကုန်သွယ်မှု လမ်းကြောင်းများ (Trade channels) နှင့် အဆက်အသွယ်များ (Contacts) မှ တစ်ဆင့် ဆောင်ရွက်ခြင်းက ကုန်သွယ်မှုပမာဏကို သိသိသာသာ တိုးတက်စေကြောင်း တွေ့ရသည်။

စုဆောင်းသင့်သော သတင်းအချက်အလက်များ

ထုတ်ကုန်နှင့် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များကို အကဲဖြတ်ရာတွင် လူတစ်ဦးချင်းနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းသင့်ပါသည်။ မေးခွန်းလွှာများပေး၍ စစ်တမ်း (Survey) ကောက်ယူသတင်းအချက်အလက်စုဆောင်းရပါမည်။ ထို့နောက် ဤသတင်းအချက်အလက်များကို ထုတ်ကုန်နှင့် လုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် အသုံးပြုရပါမည်။ ထို့ပြင် ဤသတင်းအချက်အလက်များကို TPO ၏ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းလမ်းညွှန်အတွက်လည်းကောင်း၊ ဖောက်သည်များ၏ လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းရန်အတွက်လည်းကောင်း အသုံးပြုနိုင်ပါသည်။ စစ်တမ်းကောက်ယူရာတွင် အောက်ပါသတင်း အချက်များပါဝင်သင့်သည်-

- (က) ရရှိနိုင်သော ထုတ်ကုန်များ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ဖော်ပြခြင်း။ ၎င်းတို့၏ အရည်အသွေး၊ တန်ဖိုးတိုးတက်မှုအခြေအနေနှင့် ဈေးနှုန်း
- (ခ) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ လက်ရှိထုတ်လုပ်မှုအဆင့်
- (ဂ) လက်ရှိအမြင့်မားဆုံး ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်း
- (ဃ) ကာလတိုထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတိုးတက်မှုများ (၆ လ သို့မဟုတ် ၁၈ လအတွင်းတိုးတက်မှုများ)
- (င) လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန်အတွက် အရင်းအနှီး၊ လုပ်သားနှင့်

နည်းပညာရရှိနိုင်မှုအခြေအနေ

- (စ) ဈေးကွက်သစ်များ အရေးတကြီးရှာဖွေလိုသော ရည်ရွယ်ချက်
- (ဆ) စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အဓိကအဟန့်အတားများနှင့် အခက်အခဲများ
- (ဇ) အရည်အသွေးစီမံခန့်ခွဲမှုနည်းလမ်းများ (ဥပမာ-အစားအစာဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းရေး)
- (ဈ) ပြည်တွင်းအရောင်းပမာဏနှင့် တန်ဖိုးခန့်မှန်းခြေ
- (ည) ဝိုက်ကုန်အရေအတွက်နှင့် တန်ဖိုးခန့်မှန်းခြေ
- (ဋ) ဈေးကွက်သစ်များသို့ ထိုးဖောက်ရန် ကြိုးပမ်းမှုများ
- (ဌ) အခြားဈေးကွက်များနှင့် အဆက်အသွယ်/ အချိတ်အဆက်များ
- (ဍ) မြှင့်တင်မှု၊ ကြေညာမှုနှင့် ကြော်ငြာမှုအဆင့် (Level of promotion, publicity,advertsing)
- (ဎ) အရောင်းပမာဏတိုးတက်ရေးအတွက် လုပ်ငန်း၏ အခြေခံလိုအပ်ချက်များ
- (ဏ) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ဝိုက်ကုန်လုပ်ထုံးလုပ်နည်း၊ အရည်အသွေးလိုအပ်ချက်နှင့် နိုင်ငံတကာ ငွေကြေးပေးချေမှုနည်းလမ်းများ သိရှိမှုအခြေအနေ
- (တ) ဆွေးနွေးပွဲများ၊ စူးစမ်းလေ့လာရေးခရီးများ၊ ကုန်စည်ပြပွဲများ တက်ရောက်လိုမှု
- (ထ) အဆိုပါဆွေးနွေးပွဲ၊ ခရီး၊ ပြပွဲနှင့် အခြားဝန်ဆောင်မှုများအတွက် ငွေကြေးပေးချေလိုမှု

သတင်းအချက်အလက် အကျဉ်းဖော်ပြချက်များ

စစ်တမ်းများနှင့် အခြေခံလေ့လာမှုများ (Surveys and baseline studies) မှရရှိသော သတင်းအချက်အလက်များကို သတင်းအကျဉ်းဖော်ပြချက်များ (Information profiles) အဖြစ် အနှစ်ချုပ်ထားရှိရမည်။ အနှစ်ချုပ်ထားရှိသော သတင်းအချက်အလက်များကို လုပ်ငန်းစီမံကိန်း (Work plan) သတ်မှတ်ရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ သတင်း အမျိုးအစား ထပ်မံ

ခွဲခြားရန်အတွက်လည်းကောင်း အသုံးပြုသင့်သည်။ ထို့ပြင် အလားအလာ ရှိသော နိုင်ငံခြားဝယ်ယူသူများ (Potential foreign buyers) ထံသို့ ဖြန့်ဝေ နိုင်ရေးအတွက် Database တည်ဆောက်ရာတွင်လည်း အဆိုပါ သတင်းများ ကို အသုံးပြုနိုင်သည်။

ကုန်သွယ်မှုသတင်းအချက်အလက်များသည် အရေးကြီးသောကြောင့် ယင်းတို့ကို စုစုစည်းစည်း လုံလုံခြုံခြုံထားရှိရမည်။ ထို့ပြင် အဆိုပါသတင်း အချက်များ အချိန်နှင့် တပြေးညီဖြစ်ရေး ဖြစ်ရေးအတွက် တာဝန်ခွဲဝေ သတ်မှတ်ရန်နှင့် အသုံးစရိတ်များ ခွင့်ပြုရန်လည်း အရေးကြီးသည်။ ထုတ် ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာသတင်းအချက်အလက်များကို အုပ်စုခွဲခြားထား ရှိရမည်။ အောက်ပါအတိုင်း ကဏ္ဍခွဲအလိုက် သို့မဟုတ် အုပ်စုအလိုက် ခွဲ ခြားထားရပါမည် -

- (က) လတ်တလောရရှိနိုင်သော အရေအတွက်/ ပမာဏ
- (ခ) မကြာမီရရှိနိုင်သည့် အလားအလာ
- (ဂ) လက်ရှိဈေးနှုန်းများ (အမြင့်ဆုံးနှင့် အနိမ့်ဆုံးဈေးနှုန်း)
- (ဃ) အသုံးပြုနိုင်သော အဆင့်များနှင့် စံသတ်မှတ်ချက်များ
- (င) ထုပ်ပိုးမှုနှင့် အဆင့်ဆင့် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်များ
(Packaging and processing capabilities)
- (စ) ထုတ်လုပ်သူ၊ အဆင့်ဆင့်ထုတ်လုပ်သူ၊ ဖြန့်ဖြူးသူနှင့် တင်ပို့ သူများစာရင်း

ဈေးကွက်အကြောင်း အကျဉ်းဖော်ပြချက်များ

အလားအလာအရှိဆုံးသော ဈေးကွက်များ၊ ပစ်မှတ်ထားသော ဈေး ကွက်များ (Target markets) ကို ဖော်ထုတ်ပြီးနောက် အဆိုပါဈေးကွက် များ အကြောင်းအကျဉ်းဖော်ပြချက်များ (Market profiles) ထားရှိ သင့်သည်။ ထိုကဲ့သို့ထားရှိခြင်းက ထုတ်လုပ်သူများနှင့် ပို့ကုန်တင်ပို့ရန် အလားအလာရှိသူများကြား အတွေးအခေါ်၊ အယူအဆများနှင့် ဖြစ်နိုင်ခြေ များကို တိုးပွားစေနိုင်သည်။ အဆိုပါပစ်မှတ်ထားသည့် ဈေးကွက်များ၏ လက္ခဏာရပ်များနှင့် အခြေအနေများကိုလည်း ၎င်းတို့အား သလင်းပေးရာ၊

ပညာပေးရာရောက်သည်။ အဆိုပါဈေးကွက်များသည် ၎င်းတို့၏ ပို့ကုန်များ အတွက် အလားအလာအကောင်းဆုံးဖြစ်ကြောင်းလည်း အသိပေးရာရောက် ပါသည်။ အဆိုပါ Profileများသည် TPO၏ ပြည်ပကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင် ရေးကြိုးပမ်းမှုများအတွက်လည်း အထောက်အကူပြုပါသည်။

ဈေးကွက်အကြောင်းအကျဉ်းဖော်ပြချက်များတွင် ယေဘုယျအားဖြင့် အောက်ပါအချက်အလက်များ ပါဝင်သည်-

- (က) လျာထားသည့် ဈေးကွက်၏ ယေဘုယျနောက်ခံအခြေအနေ (ယဉ်ကျေးမှု၊ အယူအမြင်၊ ဝင်ငွေအဆင့်၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင် မှု အခြေအနေများ)
- (ခ) အဓိကသွင်းကုန်အမျိုးအစားများ
- (ဂ) တင်သွင်းသည့်ပုံစံ (အဓိကကုန်သွယ်ဖက်နိုင်ငံများ၊ ၁၀ နှစ်စာ အလားအလာများ (Ten-year trends)၊ ရာသီအလိုက်တင်သွင်းသည့် အခြေအနေ)
- (ဃ) ကုန်ဖြန့်လမ်းကြောင်းများ (Distribution channels)
- (င) သမိုင်းစဉ်ဆက်ဈေးနှုန်းအချက်အလက်များ (Historical price data)
- (စ) အကောက်ခွန်လိုအပ်ချက်များနှင့် အခြားသွင်းကုန်လုပ်ထုံးလုပ် နည်းများ
- (ဆ) သွင်းကုန်ခွန်များ
- (ဇ) သက်ဆိုင်သည့် ကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်များ
- (ဈ) အသုံးဝင်သော အဆက်အသွယ်များ (စီးပွားရေးအတွက် ပြည်ပ သို့ စေလွှတ်သော အဖွဲ့များ၊ ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့အစည်းများ (Trade bodies) နှင့် ကုန်သည်စက်မှုအသင်းများ)

ပို့ကုန်လုပ်ငန်းစတင်လုပ်ကိုင်သော လုပ်ငန်းရှင်သစ်များသည် အထက် ဖော်ပြပါ သတင်းအချက်အလက်များကို ကျွမ်းကျင်စွာ အသုံးမချတတ်ခြင်း၊ အတွေ့အကြုံနည်းပါးခြင်း စသည်ဖြင့် တွေ့ရှိရသည်။ ထို့ကြောင့် TPO က ၎င်းတို့အတွက် အသုံးဝင်သော ဝန်ဆောင်မှုကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သည်။ ဝန်ဆောင်မှုပေးရာတွင် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာခြင်း၊ လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း၊ အကြံပေး

ခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း၊ အခွင့်အလမ်းများကို တိတိကျကျညွှန်ပြခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း၊ အလားအလာရှိသော ဆက်ဆံရေးနှင့် အဆက်အသွယ်များကို ဖော်ထုတ်ပေးခြင်းအားဖြင့်လည်းကောင်း ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ရန် သတင်းအချက်အလက်နှင့် အထောက်အကူရရှိနိုင်သော ဇာစ်မြစ်များမှာ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေထားသော ဈေးကွက်အချက်အလက်များ၊ ပုဂ္ဂလိက ကုန်သွယ်မှုနှင့် ဈေးကွက်လေ့လာမှုများ၊ အခြားသော TPO များ၊ ကုန်သွယ်ရေးအသင်းများ၊ ကုန်သည်ကြီးများအသင်း၊ ဌာနဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့များ၊ နိုင်ငံခြားအစိုးရများ၊ ဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် အကူအညီပေးသည့်အဖွဲ့များ (Development and aid organizations) ဖြစ်ကြပါသည်။

*

အပိုင်း(၅)

ဈေးကွက်လေ့လာမှုများ

ဈေးကွက်လေ့လာမှုများ (Market studies) သည် ဈေးကွက်အကြောင်း စေ့စေ့စပ်စပ် သုံးသပ်ဖော်ပြချက်များကို ဆိုလိုသည်။ အမျိုးသားကုန်သွယ်မှုမြှင့်တင်ရေးအဖွဲ့များ (National TPOs) သည် Market Studies ပြုလုပ်နိုင်သည်။ Market Studies သည် ဈေးကွက်အကြောင်း အကျဉ်းဖော်ပြချက်များ (Market profiles) ထက် အသေးစိတ်အချက်အလက်များ ပိုမို၍ပါဝင်သည်။ ဈေးကွက်လေ့လာသုံးသပ်ချက်များက သက်ဆိုင်ရာကဏ္ဍနှင့် ကဏ္ဍခွဲများအကြောင်း၊ ယင်းကဏ္ဍနှင့် ကဏ္ဍခွဲများ၏ လက္ခဏာရပ်များအကြောင်း အသေးစိတ်သတင်းအချက်အလက်များ (In-depth information) ကိုဖြည့်ဆည်းပေးသည်။ ဈေးကွက်လေ့လာမှုများသည် သတင်းအချက်များကို ခြုံငုံသုံးသပ်ပေးသည့်အပြင် ရွေးချယ်ထားသော ဈေးကွက်လမ်းကြောင်းတစ်ခု (A selected market channel) ၏ လက္ခဏာရပ်များ (Characteristics) ကိုလည်း ဖော်ထုတ်သတ်မှတ်ပေး

www.burmeseclassic.com

သည်။ ထိုကဲ့သို့ ဖော်ထုတ်သတ်မှတ်ရာတွင် အောက်ပါအချက်များ အကျုံးဝင်ပါသည်-

- (က) ဈေးကွက်တွင် ပါဝင်သူများကို ဖော်ထုတ်ခြင်း
- (ခ) ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်ရန် အဟန့်အတားများကို ဆုံးဖြတ်ခြင်း
(ဥပမာ-သွင်းကုန်လိုအပ်ချက်များနှင့် တရားရေးလိုအပ်ချက်များ)
- (ဂ) တိကျသော အကောက်ခွန်ဇယားများ ဖြည့်ဆည်းခြင်း
- (ဃ) အသုံးပြုနိုင်သော ဖြန့်ဖြူးမှုစနစ်ကို ဆုံးဖြတ်ခြင်း
- (င) သင်္ဘောတင်နှင့် ငွေကြေးပေးချေမှုနည်းလမ်းများကို အသေးစိတ်ဖြန့်ဝေခြင်း
- (စ) ထုတ်ကုန်များ၏ လက္ခဏာရပ်များနှင့် ထုပ်ပိုးမှုအချက်အလက်များကို ဖော်ထုတ်ခြင်း
- (ဆ) သင်္ဘောတင်စရိတ်များနှင့် နည်းလမ်းများကို အသေးစိတ်ဖော်ပြခြင်း
- (ဇ) ထုတ်ကုန်တစ်ခုအတွက် လတ်တလော သွင်းကုန်စာရင်း အင်းများကို စုစည်းခြင်း (ဤတွင် ထုတ်ကုန်၏ မူရင်းထုတ်လုပ်သည့်နိုင်ငံ၊ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ပုံနှင့် အနာဂတ်အလားအလာများ ပါဝင်သည်။)
- (ဈ) ဈေးကွက်ပမာဏများ၏ အလားအလာနှင့် ဈေးကွက်ပြည့်ဝအမှတ်များ (Saturation points) ကို ဆုံးဖြတ်ခြင်း
- (ည) အရောင်း သို့မဟုတ် ရောင်းအားခန့်မှန်းချက်ဖြည့်ဆည်းခြင်း (Providing a sales forecast)
- (ဋ) လုပ်ဆောင်ရမည့် မြှင့်တင်ရေးအမျိုးအစား (Kind of promotion) ကို အကြံပြုခြင်း
- (ဌ) ယဉ်ကျေးမှု သို့မဟုတ် ရာသီအလိုက် အချက်အလက်များကို ရှင်းပြခြင်း
- (ဍ) အပြိုင်ဖြစ်သော သို့မဟုတ် ဆက်စပ်နေသော ထုတ်လုပ်သူ၊ လက်ကားရောင်းချသူ၊ ဖြန့်ဖြူးသူနှင့် လက်လီရောင်းချသူ

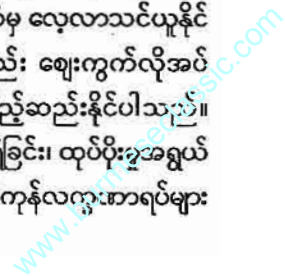
များ၏ ကြော်ငြာများကို အသိပေးဖြန့်ဝေခြင်း

- (က) အလားအလာရှိသော ကုန်သွယ်ရေးမိတ်ဖက်များအတွက် ဆက်သွယ်ရန် သတင်းအချက်အလက် ကျကျပြုစုခြင်း
- (တ) ကုန်သွယ်မှုသတင်းစာစောင်နှင့် ဂျာနယ်များ ဖော်ထုတ်ခြင်း
- (ထ) အလားတူဈေးကွက်လေ့လာမှုများနှင့် ဆက်စပ်နေသော ဈေးကွက်လေ့လာမှုများကို စုစည်းပေးခြင်း
- (ဒ) ထုတ်ကုန်နှင့် ထုတ်ပိုးပုံနှိပ်မှုများရရှိအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း

ထုတ်ကုန်အကဲဖြတ်မှုများ

သက်ဆိုင်ရာထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို သီးသန့်အကဲဖြတ်မှုများ (Product or service assessments) ဖြစ်ပါသည်။ အကဲဖြတ်မှုများက အဆိုပါထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို မြှင့်တင်သော ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုများကို စောက်ချလုပ်ဆောင်ရန်အတွက် အထောက်အကူပြုပါသည်။ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုသည် ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းများရှိသော အနေအထားဖြစ်ရပါမည်။ သို့မဟုတ် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ မေတ္တာရပ်ခံမှု၊ တောင်းဆိုမှုရှိသော ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်ရပါမည်။ သို့မှသာ အထူးပြုလေ့လာအကဲ ဖြတ်နိုင်ပါမည်။ ဤကဲ့သို့ အထူးပြုလေ့လာရာတွင် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များ သို့မဟုတ် ကုန်သွယ်ရေးအသင်းအဖွဲ့များနှင့် နီးကပ်စွာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရမည်။

အကဲဖြတ်မှုများသည် အထက်တွင်ဖော်ပြခဲ့သော ဈေးကွက်လေ့လာမှုများနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိရမည်ဖြစ်ပြီး ဈေးကွက်အတွင်းအဓိကပါဝင်သူများနှင့် အပြန်အလှန်ချိတ်ဆက်မှုရှိရပါမည်။ ဤကဲ့သို့ အပြန်အလှန်ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် ပို့ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ငန်းရှင်များသည် ၎င်းတို့၏ ကိုယ်ပိုင်ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်မှုများ တိုးတက်ရေးအတွက် TPO ထံမှ လေ့လာသင်ယူနိုင်ပါမည်။ ဤလုပ်ဆောင်ချက်က TPO အတွက်လည်း ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်များနှင့် လုပ်ငန်းတို့၏ လိုအပ်ချက်များကို သိရှိဖြည့်ဆည်းနိုင်ပါသည်။ ထို့ပြင် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းအမျိုးမျိုး၏ ဇာတ်မြစ်ကို သိရှိခြင်း၊ ထုတ်ပိုးခွဲခွယ်အစားသစ်များနှင့် ဒီဇိုင်းသစ်များ ဖန်တီးနိုင်ခြင်း၊ ထုတ်ကုန်လက္ခဏာရပ်များ



ထွေးကြွယ်ပွားနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပေးမှုများ

(Product characteristics) ပြောင်းလဲခြင်း သို့မဟုတ် ထုတ်ကုန်လက္ခဏာ ရုပ်များ တိုးတက်ခြင်း စသည့် ကောင်းကျိုးတို့ကို ရရှိပါမည်။

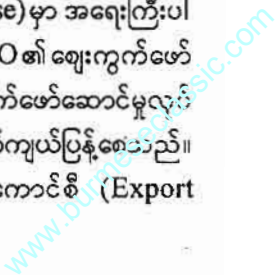
များသောအားဖြင့် Market studies နှင့် Product assessments တို့ကို ကျွမ်းကျင်သောဈေးကွက်ဖော် ဆောင်ရေးကုမ္ပဏီများ (Professional marketing firms) က အကောင်းဆုံးဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။ TPO များသည် နက်နက်နဲနဲသိရှိနားလည်ကျွမ်းကျင်သော ဝန်ထမ်းမရှိခြင်း၊ သက်ဆိုင်ရာ နိုင်ငံအကြောင်း တိတိကျကျ မသိရှိခြင်း၊ ပစ်မှတ်ထားသည့်ဈေးကွက်နှင့် ကဏ္ဍအကြောင်း ထဲထဲဝင်ဝင်လေ့လာသည့် သုတေသနပညာရှင်/ ဆန်းစစ်လေ့လာသူ (Researcher/Analyst) မရှိခြင်းတို့နှင့် ရင်ဆိုင်နေရပါသည်။

Market studies နှင့် Product assessments နှစ်မျိုးစလုံးသည် ယင်းတို့၏ ထိရောက်မှုကို ဆုံးဖြတ်ရန်အတွက် ပြန်လည်သုံးသပ်သည့်အပိုင်း (Follow-up or evaluation) ကို ထည့်သွင်းထားသင့်ပါသည်။ အနိမ့်ဆုံးအဆင့် အနေဖြင့် သက်ဆိုင်ရာ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် တွေ့ဆုံအင်တာဗျူး၍ အဆိုပါ Evaluation ကိုဆောင်ရွက်သင့်သည်။ သို့မှသာ Market studies သို့မဟုတ် Product assessments က ပို့ကုန်တင်ပို့မှုအပေါ် မည်မျှ အကျိုးသက် ရောက်မှုရှိသည်ဆိုသည်ကို ဆုံးဖြတ်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးစီမံကိန်းများ

TPO များသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်း၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး စီမံကိန်းများ (Marketing plans) ဆိုင်ရာ အကူအညီပေးနိုင်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုချင်း၏ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးစီမံကိန်းများ ရေးဆွဲခြင်း၊ အဆင့်ဆင့်ဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းတို့တွင် TPO ကကူညီနိုင်သည်။ ဤကဲ့သို့ဆောင်ရွက်ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ပူးပေါင်းပါဝင်မှု (Participation of enterprise) မှာ အရေးကြီးပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ပူးပေါင်းပါဝင်မှုက TPO ၏ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးအသုံးစရိတ်များကို ကျဆင်းစေပြီး ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုလုပ်ဆောင်ချက်များ (Marketing efforts) ကို ပိုမိုထိရောက်ကျယ်ပြန့်စေသည်။

အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးကောင်စီ (Export



Promotion Council)သည် ယင်း၏ အသားကုန်သွယ်ရေးအသင်း (Meat Trade Association)နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းက အာဂျင်တီးနားအမဲသား၏ ဂုဏ်သတင်းကို သိသိသာသာမြှင့်တင်ပေးနိုင်ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် အခြားသောနိုင်ငံတကာ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်အတွက် နမူနာယူစရာဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ အကျိုးဆက်များမှာ TPO နှင့် အသင်းတို့၏ စရိတ်များကျဆင်းခြင်း၊ အတွေ့အကြုံနှင့် အများလက်ခံယုံကြည်မှုကို တိုးပွားခြင်းတို့ဖြစ်ပါသည်။ TPO သည် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး သို့မဟုတ် မြှင့်တင်ရေးမိတ်ဖက်များ (Marketing or promotional partners) ရွေးချယ်ရာတွင် သတိထားရပါမည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အရွေးမှားပါက TPO ၏ ဂုဏ်သတင်းကို ထိခိုက်ကျဆင်းစေနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

Source: National TPOs, World Bank and UNCTAD



ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးပေါ်လစီများ

နှစ်စဉ် နိုင်ငံတကာနယ်နိမိတ်ကို ဖြတ်သန်းစီးဆင်းသွားသော ကုန်သွယ်မှုတန်ဖိုးမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃ ဒသမ ၅ ထရီလီယံဝန်းကျင်ရှိပါသည်။ ဤပမာဏ၏ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းကို စက်မှုနိုင်ငံများက ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်။ သို့သော်လည်း စက်မှုနိုင်ငံများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအကြား ကုန်သွယ်မှုမှာ ပြီးခဲ့သည့် ဆယ်စုနှစ်မှ စတင်၍ အံ့မခန်းတိုးတက်လျက်ရှိသည်။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်အတွင်း ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ရန် ကြိုးပမ်းလျက်ရှိသော ယခင်ဆိုရှယ်လစ်နိုင်ငံများ၏ အသွင်ကူးပြောင်းလျက်ရှိသော စီးပွားရေးစနစ်များအနေဖြင့် စိန်ခေါ်မှု အမျိုးမျိုးကို ရင်ဆိုင်နေရပေသည်။ နိုင်ငံများသည် မိမိနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်စေရန် ကြိုးပမ်းအားထုတ်ရာတွင် ပြည်တွင်းကို ဦးစားပေးသော မဟာဗျူဟာ (inward-oriented strategy)၊ ပြည်ပကို ဦးစားပေးသော မဟာဗျူဟာ (outward-oriented strategy) နှင့် ရောပြွမ်းမဟာဗျူဟာ (mixed strategy) တို့ကို အသုံးပြုကြသည်။ ပြည်တွင်းကို ဦးစားပေးသော မဟာဗျူဟာအရ ပြည်ပတင်ပို့မှုအတွက် ထုတ်လုပ်ခြင်းထက် ပြည်တွင်းစားသုံးမှုအတွက် ထုတ်လုပ်ခြင်းကိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ စက်မှုနှင့်ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာ မက်လုံးများပေးလှေ့ရှိပါသည်။ စားသုံးကုန်စည်၊ လုပ်ငန်းသုံးကုန်စည်နှင့် ရင်းနှီးကုန်စည်များ

ပြည်ပမှတင်သွင်းခြင်းကို ဦးစားပေးမှုမပြုဘဲ သွင်းကုန်အစားထိုးရေး မဟာဗျူဟာကို အားပေးကြသည်။ ပြည်ပကိုဦးစားပေးသော မဟာဗျူဟာအရ ပြည်တွင်းစားသုံးမှုအတွက် ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့် ပြည်ပတင်ပို့မှုအတွက် ထုတ်လုပ်ခြင်းကြားတွင်လည်းကောင်း၊ ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်စည်များကို ဝယ်ယူခြင်းနှင့် ပြည်ပမှတင်သွင်းကုန်များကို ဝယ်ယူခြင်းတို့ကြားတွင်လည်းကောင်း ခွဲခြားထားမှုမရှိပေ။ ပြည်ပမှတင်သွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ သွားရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့ကို အညီအမျှခွင့်ပြုကြိုဆိုသည့် မဟာဗျူဟာလည်း ဖြစ်သည်။

ပြည်တွင်းကိုဦးစားပေးသော ဖွံ့ဖြိုးမှုမဟာဗျူဟာ

ပြည်တွင်းကိုဦးစားပေးသော ဖွံ့ဖြိုးမှုပေါ်လစီများက မိမိနိုင်ငံမိမိအားကိုးအားထားပြုခြင်းကို မြှင့်တင်ပေးသကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်သူများအား လုပ်ဆောင်ရင်းသင်ယူခြင်း၏ အကျိုးတရားများကို အသုံးပြုရန်အတွက် လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံ၏ သွင်းအားစုရရှိမှုများနှင့် သင့်လျော်သောနည်းပညာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်အတွက်လည်းကောင်း အားပေးသည်။ ယင်းနိုင်ငံများသည် မြင့်မားသောအကောက်ခွန် အကာအကွယ်ထားရှိပြီး၊ ကနဦးအနေဖြင့် ယခင်က တင်သွင်းခဲ့သောရိုးရှင်းသည့် စားသုံးကုန်စည်များအတွက် ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်များဖြင့် အစားထိုးခြင်း (ပထမအဆင့် သွင်းကုန်အစားထိုးခြင်း) နှင့်ဆက်လက်၍ ပြည်ပမှတင်သွင်းသော ထူးထွေဆန်းပြားသည့် စက်မှုကုန်စည်များအတွက် ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်များဖြင့် အစားထိုးခြင်း (ဒုတိယအဆင့်သွင်းကုန်အစားထိုးခြင်း) တို့ကိုကျင့်သုံးကြသည်။

သွင်းကုန်အစားထိုးရာတွင် အသုံးများသောပေါ်လစီလက်နက်များမှာ

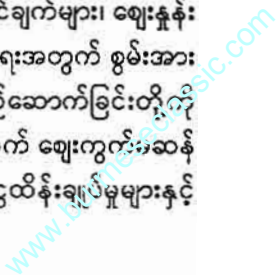
- (၁) မြင့်မားသောသွင်းကုန်ခွန်များနှင့် အကောက်ခွန်မဟုတ်သည့် အဟန့်အတားအမျိုးမျိုး
- (၂) နိမ့်ကျသောအတိုးနှုန်းများနှင့် ငွေကြေးဖောင်းပွမှု အန္တရာယ်နှင့် နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းအန္တရာယ်များကို ကာကွယ်ပေးသည့် အစိုးရအာမခံချက်များ
- (၃) နိမ့်ကျသောတိုက်ရိုက်ခွန်များနှင့် အခွန်ကင်းလွတ်ခွင့်အမျိုးမျိုး



(၄) မြင့်မားသောထောက်ပံ့ကြေးများနှင့် အစိုးရ၏ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်
ဝယ်ယူမှုများဖြစ်ကြပါသည်။

သို့သော်လည်း သွင်းကုန်အစားထိုးပေါ်လစီများကို ကျင့်သုံးခြင်းအား
ဖြင့် ဝယ်လိုအားနှင့်ရောင်းလိုအားရှုထောင့်နှစ်မျိုးစလုံးနှင့် ပတ်သက်သော
စရိတ်များကို ကျခံရပေသည်။ ဈေးကွက်ကိုအခြေခံသည့် သွင်းအားစုခွဲဝေ
ခြင်းမဟုတ်သောကြောင့် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်မြင့်မားခြင်းနှင့် စားသုံးသူသက်
သာချောင်ချိမှုနည်းပါးခြင်းတို့ကိုဖြစ်စေသည်။ ထို့ပြင် အဆိုပါ သွင်းကုန်
အစားထိုးပေါ်လစီများကပြည်တွင်း ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးနှင့် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်
ပေါက်ဈေးတူညီခြင်း၊ ရှားပါးသည့်သွင်းအားစုများကို ခွဲတမ်းချခြင်းနှင့်
ကိုယ်ကျိုးရှာခြင်း (သို့) ရောင်းလိုအားလျော့နည်းစေသည့် လုပ်ဆောင်ချက်
(rent seeking) တို့ကိုဖြစ်တည်စေပါသည်။

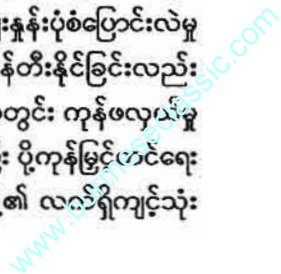
သွင်းကုန်ထိန်းချုပ်မှုများကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ထားရှိ ကျင့်သုံး
သော်လည်း ပြည်တွင်းကိုဦးစားပေးသည့် နိုင်ငံများသည် ပြည်တွင်းထုတ်
လုပ်မှုတွင် အသုံးပြုသောရင်းနှီးကုန်စည်များအတွက် သွင်းကုန်ကန့်သတ်
ချက်များကို လျော့ချသတ်မှတ်လေ့ရှိကြသည်။ ၎င်းနိုင်ငံများ၏ တန်ဖိုးမြင့်
ငွေကြေး (overvalued currency) ကပိုကုန် တိုးချဲ့မှုကို လျော့နည်းစေပါ
သည်။ အထူးသဖြင့် စိုက်ပျိုးရေးကုန်စည်များတင်ပို့ခြင်းအတွက် နိုင်ငံခြား
ငွေရရှိမှုကို လျော့နည်းစေသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်တွင်းကိုဦးစားပေးသော
စနစ်များသည်ပြည်ပငွေပေးငွေယူလက်ကျန် ရှင်းတမ်း (balance of pay-
ment) အခက်အခဲများနှင့် အဆုံးသတ်သွားလေ့ရှိပါသည်။ ကုန်သွယ်ရေး
လိုငွေပြမှု (trade deficit) များပြားလာခြင်းနှင့် နိုင်ငံခြားငွေပြတ်လပ်ခြင်း
တို့က နိုင်ငံခြားငွေကြေးဈေးကွက်များအတွင်း အစိုးရဝင်ရောက်ဆောင်ရွက်
ခြင်းကို ဖြစ်စေသည်။ ဤတွင်မှောင်ခိုဈေးကွက်ရောင်းဝယ်မှုများ၊ တရား
မဝင်တင်သွင်းမှုများ၊ မဲဆွယ်လှုံ့ဆော်သည့်လုပ်ဆောင်ချက်များ၊ ဈေးနှုန်း
စာရင်းအတုပြုလုပ်ခြင်းများနှင့် သွင်းကုန်လိုင်စင်ရရှိရေးအတွက် စွမ်းအား
ပိုလျှံမှု (excess capacity) ရှိသော စက်ရုံများတည်ဆောက်ခြင်းတို့ကို
ဖြစ်စေသည်။ ထိရောက်သော သွင်းအားစုခွဲဝေခြင်းထက် ဈေးကွက်မဆန်
သော လုပ်ဆောင်ချက်များကြောင့် နိုင်ငံခြားဝင်ငွေထိန်းချုပ်မှုများနှင့်



အကောက်ခွန်မဟုတ်သည့်အဟန့်အတားများအတွက် စရိတ်များ ကြီးမြင့်လာခဲ့သည်။ များပြားလွန်းသော အုပ်ချုပ်မှုဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများက ဗျူရိုကရေစီယန္တရားကို နှေးကွေးစေခြင်း၊ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူခြင်း၊ ရှည်လျားရှုပ်ထွေးသော လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့် မသေချာမှုများစွာကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ တိုင်းပြည်အတွက် စုစုပေါင်းသွင်းအားစုခွဲဝေမှုစရိတ်ကို များပြားစေပါသည်။

ပြည်တွင်းကိုဦးစားပေးသော ပေါ်လစီများက လုပ်အားအပြည့်အဝ အသုံးချမနိုင်ခြင်း (underutilization of labor) ကိုလည်းဖြစ်စေပါသည်။ တန်ဖိုးမြင့် နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းများ၊ ရင်းနှီးကုန်စည်များတင်သွင်းခြင်းအတွက် ကန့်သတ်ချက်နည်းပါးခြင်းနှင့် ထောက်ပံ့ကြေးပေးခြင်းတို့က အရင်းအနှီးစူးစိုက်အသုံးပြုရသောလုပ်ငန်းများ (capital intensive industries) တိုးချဲ့ခြင်းကို ဖြစ်စေသည်။ ဆက်လက်၍လျင်မြန်စွာ တိုးတက်လျက်ရှိသော လုပ်သားအင်အားအတွက် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ ဖန်တီးပေးပြီး၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား (productivity) ကို မြှင့်တင်ပေးလျက်ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်တွင်းကိုဦးစားပေးသော စက်မှုထူထောင်ရေးက ကျွမ်းကျင်မှုနည်းသည့် လုပ်သားပေါများသော နိုင်ငံများအတွင်း အရင်းအနှီးစူးစိုက်အသုံးပြုရသော စက်ရုံများကိုဆွဲဆောင်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

ပြည်တွင်းကိုဦးစားပေးသော မဟာဗျူဟာများက ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားတိုးတက်ရေးနှင့် လူမှုရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတို့ကို ဖြစ်စေသော ပေါ်လစီများနှင့် လက်တွေ့ကျင့်သုံးမှုများထက် အခြားသောပြင်ပအကြောင်းအချက်များကို အလေးပေးသည်။ ပြင်းထန်သောပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများ (external stocks) နှင့် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရသောအချိန်တွင် မိမိနိုင်ငံမိမိ အားထားကာကွယ်သောစနစ် (Protectionist regime) ၏ ဆိုးကျိုးများကို အထင်ရှားဆုံးတွေ့ မြင်နိုင်သည်။ ဤနိုင်ငံများအနေဖြင့် ကမ္ဘာ့ဈေးနှုန်းပုံစံပြောင်းလဲမှုများနှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်သော ထုတ်လုပ်မှုကို ဖန်တီးနိုင်ခြင်းလည်း မရှိပေ။ အဆိုပါနိုင်ငံများသည် ပြီးခဲ့သည့်ဆယ်စုနှစ်အတွင်း ကုန်ဖလှယ်မှုအချိုး (terms of trade) ကျဆင်းခြင်းကို ရင်ဆိုင်ခဲ့ရပြီး ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးကို မြန်ဆန်စွာမဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ပေ။ ထို့အပြင် ၎င်းတို့၏ လက်ရှိကျင့်သုံး



ထွက်ကြွယ်၍ အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပါးများ

၂၉၁

လျက်ရှိသော သွင်းကုန်အစားထိုးရေးကို ထိထိရောက်ရောက် ဆက်လက် ဆောင်ရွက် နိုင်စွမ်းမရှိကြောင်းလည်း တွေ့ရှိရပါသည်။

*Source: The marketing of nations,
Phillip Kotler, Somkid Jatusriptak, Suvit Maesince.*



စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ ကာကွယ်မှုအစီအမံများ

စီးပွားရေးနှင့်ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ ကာကွယ်မှုအစီအမံများ (Commercial defence measures) ဆိုသည်မှာ ပြည်ပလုပ်ငန်းများ မိမိနိုင်ငံတွင်းသို့ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လာခြင်းကြောင့်ဖြစ်စေ၊ ပြည်ပနိုင်ငံများက ထုတ်လုပ်သောကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများကို မိမိနိုင်ငံအတွင်းသို့ (သွင်းကုန်) တင်သွင်းသောကြောင့်ဖြစ်စေ မိမိနိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားလည်းကောင်း၊ သက်နုစက်မှုလုပ်ငန်းများ (Infant industries) အားလည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံသားများ၏ အလုပ်အကိုင်ရရှိမှု (Employment) ကိုလည်းကောင်း အနည်းနှင့်အများထိခိုက်နစ်နာမှုများ၊ ခြိမ်းခြောက်အန္တရာယ်ပြုမှုများနှင့် မမျှတသော (တရားနည်းလမ်းမကျသော) ပြိုင်ဆိုင်မှုများ (Unfair competitions) ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သောကြောင့် အဆိုပါ ထိခိုက်နစ်နာမှုများ၊ ခြိမ်းခြောက်အန္တရာယ်ပြုမှုများနှင့် မသန်ရှင်းသော ပြိုင်ဆိုင်မှုများ မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းများအပေါ်သို့လည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံသားများအပေါ်သို့လည်းကောင်း ကျရောက်ရင်ဆိုင်ရမည့်အနေအတားမှ ကာကွယ်ပေးသည့် အစီအမံများ ချမှတ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဤအစီအမံ

များသည် မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းများနှင့် နိုင်ငံသားများ ရင်ဆိုင်ရမည့် ထိခိုက်နစ်နာမှုများအား အကာအကွယ်ပေးသည့် လုပ်ဆောင်ချက်များဖြစ်သော်လည်း ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်အပေါ် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်၍ဖြစ်စေ အတားအဆီးဖြစ်စေသောကြောင့် ယင်းတို့ကိုကုန်သွယ်မှုအဟန့်အတားများ (Trade barriers) သို့မဟုတ် ကုန်သွယ်မှုကန့်သတ်ချက်များ (Trade restrictions) အဖြစ် စီးပွားရေးပညာရှင်များက လက်ခံယူဆထားသည်။ မိမိနိုင်ငံပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်သင့်သော Commercial defence measure များအဖြစ် လုပ်ငန်းအစီအမံ ၄ မျိုးကို တွေ့ရှိရပါသည် -

- (က) တန်ပြန်အစီအမံများ
(Countervailing measures)
- (ခ) ကာကွယ်မှုအစီအမံများ
(Safeguard measures)
- (ဂ) စုပုံရှင်းရောင်းချခြင်းကို တိုက်ဖျက်သည့်အစီအမံများ
(Anti-dumping measures)
- (ဃ) အမိန့်ပြဋ္ဌာန်းသော အစီအမံများ
(Mandatory measures)

Commercial Defence Measure များနှင့်ပတ်သက်သော အကြောင်းအရာတစ်ခုချင်း၏ အခန်းကဏ္ဍကိုတင်ပြရာတွင် အထောက်အကူဖြစ်စေမည့် ဦးစွာလေ့လာသိရှိထားသင့်သော အခြေခံမူ ၄ မျိုးရှိပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့၏ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများ မဖြစ်မနေလိုက်နာကျင့်သုံးရမည့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့၏ အခြေခံမူများ (Basic Principles of WTO) ပင် ဖြစ်သည်။

- (၁) မခွဲခြားရေးမှု (သို့) အမျိုးသားရေးလုပ်ဆောင်ချက်အခြေခံမူ
(Principle of national treatment)
- (၂) အခွင့်အရေးအပေးဆုံးနိုင်ငံ အခြေခံမူ
(Most-favored nation principle)
- (၃) အရေအတွက် ကန့်သတ်ချက်များအခြေခံမူ
(Principle of quantitative restrictions)

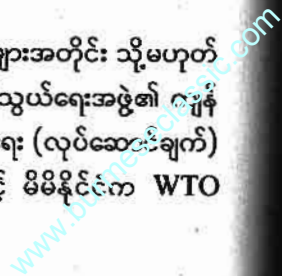
(၄) ကန့်သတ်အကောက်ခွန်နှုန်းထားများအခြေခံမူ
(Principle of bound rates)

(၁) မခွဲခြားရေးမှု သို့မဟုတ် အမျိုးသားရေးအခြေခံမူ

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ အနေဖြင့် မိမိထုတ်ကုန်နှင့် ပြည်ပထုတ်ကုန်တို့အကြား မခွဲခြားသင့်သောမူဖြစ်သည်။ မိမိနိုင်ငံအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော ကုန်စည်(သွင်းကုန်) များအပေါ်တွင် မိမိနိုင်ငံကထုတ်လုပ်သော ကုန်စည် များအပေါ် ပြုမူသကဲ့သို့ တူညီသော အမျိုးသားရေးလုပ်ဆောင်ချက် (Same national treatment)ပေးရမည်ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိနိုင်ငံ နယ်နိမိတ်အတွင်း ရောက်ရှိလာသော နိုင်ငံခြားသားလုပ်ငန်းရှင်များအား မိမိနိုင်ငံသား လုပ်ငန်းရှင်များအပေါ် ပြုမူဆောင်ရွက်သည့် ဥပဒေ၊ စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းများအတိုင်း (တန်းတူ) ကျင့်သုံးဆောင်ရွက်ရသည့် အခြေခံမူဖြစ် သည်။ ခွဲခြားဆက်ဆံခြင်း မပြုသင့်ပေ။ မိမိနိုင်ငံအတွင်း တိုင်းရင်းသား လုပ်ငန်းများကထုတ်လုပ်သော ထုတ်ကုန်အပေါ်တွင်ဖြစ်စေ၊ မိမိနိုင်ငံ အတွင်း၌ပင် ပြည်ပလုပ်ငန်းက ထုတ်လုပ်သော ထုတ်ကုန်အပေါ်တွင်ဖြစ်စေ တူညီသော အခွန်နှုန်းထားများကောက်ခံသည့် Internal tax စနစ်ဖြစ်သည်။ ပြည်ပမှ မိမိနိုင်ငံအတွင်း တင်သွင်းလာသော products (သွင်းကုန်များ) အပေါ်တွင် ဥပဒေ၊ စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းများသတ်မှတ်ထားရှိပြီး အဆိုပါ သွင်းကုန်များအပေါ်တွင် ရောင်းခွန် (sale tax) နှင့် ယစ်မျိုးခွန် (excise tax) တို့ကိုကောက်ခံနိုင်သည်။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ နယ်နိမိတ်အတွင်း (ပြည် တွင်း) ၌ သာလျှင် အသုံးပြုနိုင်သောမူဖြစ်ပါသည်။ ဤအခြေခံမူကျင့်သုံး ခြင်းကို WTO အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများက လိုက်နာကျင့်သုံးရပါမည်။

(၂) အခွင့်အရေးအပေးဆုံးနိုင်ငံ အခြေခံမူ

မိမိနိုင်ငံတွင် ကျင့်သုံးသောလုပ်ဆောင်ချက်များအတိုင်း သို့မဟုတ် မိမိနိုင်ငံရရှိသော အခွင့်အရေးများအတိုင်း ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့၏ ဂျပန် အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံအားလုံးကိုလည်း တူညီသောအခွင့်အရေး (လုပ်ဆောင်ချက်) ပေးရသည့် အခြေခံမူဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိနိုင်ငံက WTO



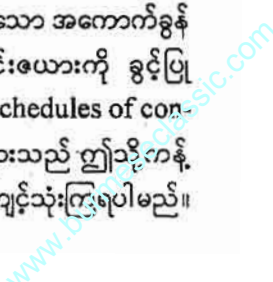
အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံသို့ အထူးအခွင့်အရေးပေးပါက ကျန် WTO အဖွဲ့ဝင် ၁၄၈ နိုင်ငံကိုလည်း အလားတူအခွင့်အရေးပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤ အခြေခံမှုကို WTO အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံအားလုံးက လိုက်နာကျင့်သုံးရပါမည်။

(၃) အရေအတွက်ကန့်သတ်ချက်များ အခြေခံမှု

ပြည်ပမှ မိမိနိုင်ငံအတွင်းသို့ တင်သွင်းသော ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ (သွင်းကုန်များ) အပေါ်တွင် အရေအတွက် ကန့်သတ်ချက်များထားရှိ၍ တင်သွင်းခွင့်ပြုခြင်းဖြစ်သည်။ ခွဲတမ်း သို့မဟုတ် ကိုတာ (quota) သတ်မှတ်ခြင်းမျိုးကိုဆိုလိုသည်။ သုညအရေအတွက် ကိုတာသတ်မှတ်ခြင်း (Embargo) သည်ပြည်ပ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှ မိမိနိုင်ငံသို့ တင်သွင်းသည့် သွင်းကုန်များအပေါ်တင်သွင်းခွင့် လုံးဝပိတ်ပင်တားမြစ်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဤသို့ အရေအတွက်ကန့်သတ်ချက်များထားရှိခြင်းကို WTO အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများက ရှောင်ကြဉ်ရမည်ဖြစ်သည်။

(၄) ကန့်သတ် (သတ်မှတ်) အကောက်ခွန်နှုန်းများအခြေခံမှု

ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့သို့ တင်ပြအတည်ပြုထားသည့် အကောက်ခွန်နှုန်းထားများ ဖြစ်သည်။ ထိုသို့ ကန့်သတ် သို့မဟုတ် သတ်မှတ်ထားသည့်အကောက်ခွန်နှုန်းထားထက်ပိုမို၍ သွင်းကုန်များအပေါ်တွင် ကောက်ခံခြင်းမပြုရပေ။ ဥပမာအားဖြင့် bound rate ကို ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းသတ်မှတ်ထားပါက သွင်းကုန်ခွန်များကို ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းထက် ပိုမို၍ကောက်ခံခွင့်မရှိပေ။ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းသာလျှင် အမြင့်ဆုံးကောက်ခံနိုင်သောကြောင့် ceiling rate ဟူ၍လည်း ခေါ်ဆိုနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ကန့်သတ်ချက် (သတ်မှတ်ချက်) ထားရှိသောအကောက်ခွန်နှုန်းများဖြစ်သောကြောင့် bound tariff rates ဟူ၍ ခေါ်ဆိုသည်။ အဆိုပါ ကန့်သတ်သတ်မှတ်ထားသော အကောက်ခွန်နှုန်းများကို ဇယားဖြင့်ဖော်ပြထားရှိရပါသည်။ ယင်းဇယားကို ခွင့်ပြု (အတည်ပြု) ထားသော အကောက်ခွန်ဇယားများ (Schedules of concessions) ဟူ၍ခေါ်ဆိုသည်။ WTO အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများသည် ဤသို့ကန့်သတ်ထားရှိသော Bound rates များအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးကြရပါမည်။



(က) တန်ပြန်အစီအမံများ

ထောက်ပံ့ကြေးပေးခြင်းကို တန်ပြန်တိုက်ဖျက်သည့် အစီအမံများကို လေ့လာရန်အတွက် ထောက်ပံ့ကြေးပေးမှုများ၏ သဘောသဘာဝနှင့် အဓိပ္ပာယ်များ အခန်းကဏ္ဍမှာအရေးပါကြောင်း တွေ့ရှိနိုင်ပါသည်။ ထောက်ပံ့ကြေးပေးမှုများတွင် သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းသို့ တိုက်ရိုက်ငွေကြေးလွှဲပြောင်းပေးခြင်း သို့မဟုတ် တိုက်ရိုက်ငွေထုတ်ပေးခြင်း၊ လုပ်ငန်း၏ ပေးရန်တာဝန်များ (Liabilities) ကိုတိုက်ရိုက်လွှဲပြောင်းခြင်း သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းတွင်ရှိနေသော ကြွေးမြီများကို ဖယ်ရှားပေးခြင်း၊ အစိုးရငွေကို ကောက်ခံမှုမပြုခြင်း အပြင် လုပ်ငန်း သို့ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများ ဖြည့်ဆည်းထောက်ပံ့ပေးခြင်းတို့ ပါဝင်ပါသည်။ အစိုးရ ရငွေကို မကောက်ခံခြင်း၊ သို့မဟုတ် စွန့်လွှတ်ပေးခြင်းတွင် အခွန်ပြန်အမ်းခြင်း (Tax rebate)၊ အခွန်ကင်းလွတ် ခွင့်ပြုခြင်း (Tax exemption) နှင့် အခွန်လျှော့ချခြင်း (Tax reduction) စသည်တို့ အကျုံးဝင်ပါသည်။

မိမိနိုင်ငံအတွင်း သွင်းအားစုခွဲဝေမှုကို ထိခိုက်ပျက်ပြားစေသော ထောက်ပံ့ကြေးအမျိုးအစားများအဖြစ် လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းကိုသာလျှင် ရွေးချယ်ထောက်ပံ့မှုပြုခြင်း၊ လုပ်ငန်းစုသို့မဟုတ် ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းကိုသာလျှင် သီးသန့်ထောက်ပံ့ပေးခြင်း၊ ဒေသတစ်ခုတည်းသို့ ထောက်ပံ့ကြေးပေးခြင်းနှင့် ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးပေးခြင်းတို့ကိုတွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

တားမြစ်ပိတ်ပင်သောထောက်ပံ့ကြေး (Prohibited subsidies) ၊ မျိုးကိုလည်း လေ့လာတွေ့ရှိရပါသည်-

- (က) ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးများ
(Export subsidies)
- (ခ) သွင်းကုန်အစားထိုးထောက်ပံ့ကြေးများ
(Import replacement subsidies)

ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးပေးမှုများသည် ပို့ကုန်စွမ်းဆောင်ရည် (Export performance) အပေါ် မူတည်ပြီး ထောက်ပံ့ခြင်းမျိုးကို ဆိုလိုသည်။ သွင်းကုန်အစားထိုးထောက်ပံ့ကြေးများသည် ပြည်တွင်းကုန်စည်များကို အသုံးပြုမှုသို့မဟုတ် ပြည်တွင်းပါဝင်မှု (local content) အပေါ်

မူတည်ပြီး ထောက်ပံ့ကြေးပေးခြင်းမျိုးကို ဆိုလိုသည်။ ပြည်တွင်းပါဝင်မှု (Local content) ဆိုသည်မှာ ပြည်ပစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုခုက မိမိနိုင်ငံ အတွင်း လာရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သောအခါ မိမိနိုင်ငံ၏ (ပြည်တွင်းရှိ) ကုန်ကြမ်းကိုသော်လည်းကောင်း၊ လုပ်အားကို လည်းကောင်း ယင်းတို့၏ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်တွင် သတ်မှတ်ထားသည့် အချိုးအစားအတိုင်း ထည့်သွင်း(ပါဝင်) အသုံးပြုခြင်းကို ရည်ညွှန်းပါ သည်။ ဥပမာအားဖြင့် မိမိတို့၏ ကုန်ကြမ်းများကို လာရောက်လုပ်ကိုင်သော ပြည်ပလုပ်ငန်းများ၏ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်တွင် အနည်းဆုံး ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း ထည့်သွင်းအသုံးပြုခြင်းမျိုးဖြစ်သည်။

ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးပေးမှုအပိုင်းတွင် နိုင်ငံအမျိုးအစား အလိုက် ၄ မျိုးခွဲခြားဆောင်ရွက်ကြောင်း လေ့လာတွေ့ရှိရသည်။ နိုင်ငံအမျိုး အစား ၄ မျိုးကိုအောက်ပါအတိုင်း ခွဲခြားဖော်ပြအပ်ပါသည်-

- (က) ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ
(Developed countries)
- (ခ) ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိမ့်ကျသော နိုင်ငံများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ
(LDCs and developing countries)
- (ဂ) အခြားဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ
(Other developing countries)
- (ဃ) အသွင်ကူးပြောင်းလျက်ရှိသော နိုင်ငံများ
(Economies in transition)

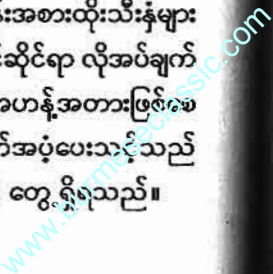
ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံများ၏ ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးပေးမှုများကို အများဆုံး ၃ နှစ်အတွင်း တဖြည်းဖြည်း လျော့ချဖယ်ရှားသွားရမည်ဖြစ်သည်။ ဖွံ့ဖြိုး မှုနည်းသော နိုင်ငံများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ထောက်ပံ့ကြေးပေးမှုကို လေ့လာရာတွင် တစ်နှစ်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ အောက်ထောက်ပံ့ ကြေးပေးသော လုပ်ငန်းများအတွက် ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးပေးခြင်းကို တားမြစ်ပိတ်ပင်မှုမရှိကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ အခြားဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးကို ၈ နှစ်အတွင်း ဖယ်ရှားပေးရန် ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ဤသတ်မှတ်ကာလကို အခြားအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများနှင့် သဘောတူညီချက်

ရယူပြီး သတ်တမ်းတိုးခြင်း ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။ အသွင်ကူးပြောင်းလျက် ရှိသော နိုင်ငံများ၏ ပို့ကုန်ထောက်ပံ့ကြေးပေးခြင်းကို ၇ နှစ်အတွင်း အပြီး သတ်ဖယ်ရှားပေးရန်ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

သွင်းကုန်အစားထိုးထောက်ပံ့ကြေးပေးမှုအပိုင်းတွင်လည်း နိုင်ငံ အမျိုးအစား ၄ မျိုး ဖြင့်ခွဲခြားဖော်ပြထားသည်။ ဖွံဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ၏ သွင်းကုန် အစားထိုးထောက်ပံ့ကြေးကို အများဆုံး ၃ နှစ်အတွင်း၊ ဖွံဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ အဆိုပါထောက်ပံ့ကြေးကို ၅ နှစ်အတွင်း၊ ဖွံဖြိုးမှုနောက်ကျသော နိုင်ငံများ အတွက် ၈ နှစ်အတွင်းနှင့် အသွင်ကူးပြောင်းနေသော နိုင်ငံများအတွက် သွင်းကုန်အစားထိုးထောက်ပံ့ကြေးကို ၇ နှစ်အတွင်း အသီးသီး ဖယ်ရှားကြ ရမည်ဖြစ်ပါသည်။

အဆိုပါ တားမြစ်ပိတ်ပင်ထားသော ထောက်ပံ့ကြေးများ (Prohibited subsidies) အပြင် တရားဝင်ခွင့်ပြုထားသော ထောက်ပံ့ကြေးများ (Authorized subsidies) လည်း ရှိပါသည်။ ဤ Authorized Subsidies တွင် အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်း သို့မဟုတ် တားမြစ်ပိတ်ပင်ခြင်းမပြုရ သော ထောက်ပံ့ကြေးများ (Non-actionable subsidies) နှင့် အရေးယူ ဆောင်ရွက်နိုင်သော သို့မဟုတ် တားမြစ်ပိတ်ပင်နိုင်သော ထောက်ပံ့ကြေးများ (Actionable subsidies) ဟူ၍ ၂ ပိုင်းခွဲခြားတင်ပြထားပါသည်။ အရေးယူ ဆောင်ရွက်ခြင်းမပြုသင့်သော ထောက်ပံ့ကြေးနှင့် အရေးယူဆောင်ရွက် နိုင်သော ထောက်ပံ့ကြေးအမျိုးအစားများကို ဆက်လက်ဖော်ပြအပ်ပါသည်။

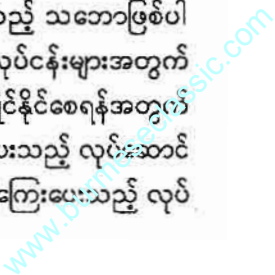
ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့နှင့် သက်ဆိုင်ရာအစိုးရတို့က တရားဝင် ခွင့်ပြုထားပြီး အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်းမပြုသင့်သော ထောက်ပံ့ ကြေးများတွင် ထောက်ပံ့ကြေးမပေးရဟူ၍ တိတိကျကျသတ်မှတ်ထားခြင်း မရှိသော ထောက်ပံ့ကြေးများ၊ အကျိုးမဲ့ဒေသများအတွက် အကူအညီပေးမှု များ (ဥပမာ- ဘိန်းစိုက်ပျိုးသောဒေသများအတွက် ဘိန်းအစားထိုးသီးနှံများ စိုက်ပျိုးရန်အတွက် အကူအညီ) ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက် များအတွက် ကူညီထောက်ပံ့မှုများနှင့် ကုန်သွယ်မှုကို အဟန့်အတားဖြစ်စေ သော်လည်း ပြည်လည်စဉ်းစားသုံးသပ်ပြီး အထောက်အပံ့ပေးသင့်သည် ဟူ၍ ယူဆရသော ထောက်ပံ့ကြေးများ စသည်တို့ကို တွေ့ရှိရသည်။



တရားဝင်ခွင့်ပြုထားသော်လည်း အရေးယူဆောင်ရွက်နိုင်သည့် ထောက်ပံ့ကြေးများအဖြစ် ကုန်သွယ်မှုကို အတားအဆီး ဖြစ်စေသော ထောက်ပံ့ကြေးများ၊ တားမြစ်ထားသောထောက်ပံ့ကြေးများ၊ မကောင်းသော အကျိုးသက်ရောက်မှု (ဆိုးကျိုး) ကိုဖြစ်စေသော ထောက်ပံ့ကြေးများကို တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။ ဆိုးကျိုးကိုဖြစ်ပေါ်စေသောအချက်များအဖြစ် ထုတ်လုပ်မှု စရိတ်ထက်လျော့ချပြီး ရောင်းချခြင်းကြောင့် ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများကို ထိခိုက်နစ်နာစေခြင်းများ၊ ရရှိထားသော အကျိုးတရားများကို ဆုတ်ယုတ်ပျက်ပြယ်သွားစေခြင်းများ၊ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ ကုန်သွယ်မှုကို ပျက်ယွင်းစေမှုများ၊ ဈေးနှုန်းလျော့ချရောင်းချခြင်းများနှင့် ပြည်ပနိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်ဝေစု ကျယ်ပြန့်လာစေခြင်းများ စသည့် ထောက်ပံ့ကြေးများကို လေ့လာတွေ့ရှိရသည်။

အောက်ဖော်ပြပါ စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုများ ပြုလုပ်ပြီးမှသာလျှင် တန်ပြန်အစီအမံများ သို့မဟုတ် အရေးယူဆောင်ရွက်မှုများကို စတင်ကျင့်သုံးသည်။ ၎င်းတို့မှာ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများကိုယ်စား အခြားနိုင်ငံအစိုးရက ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြု၍ ဆောင်ရွက်လျှင်သော်လည်းကောင်း၊ (လုပ်ငန်းတစ်ခု သို့မဟုတ် ဒေသတစ်ခုတည်းကိုသာလျှင်) သီးသန့်ထောက်ပံ့ကြေးပေးလျက်ရှိလျှင် သော်လည်းကောင်း၊ ထိခိုက်နစ်နာမှုနှင့် အကျိုးစီးပွားပျက်စီးမှုတို့ကို ဖြစ်ပေါ်စေလျှင်သော်လည်းကောင်း၊ ဆင့်ပွားဆိုးကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိလျှင်သော်လည်းကောင်း အရေးယူဆောင်ရွက်ပါမည်။

Countervailing duties ဆိုသည်မှာ တန်ပြန်လုပ်ဆောင်ချက်များ သို့မဟုတ် တုံ့ပြန်သည့်အစီအမံများ ဖြစ်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အခြားနိုင်ငံ၏ ထောက်ပံ့ကြေးပေးသော လုပ်ဆောင်ချက်များက မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းအပေါ် ထိခိုက်နစ်နာမှု ဖြစ်ပေါ်စေမှုအား သက်သာခွင့်ရစေရန်အတွက် အကောက်ခွန်ကောက်ခံခြင်းဖြင့် တန်ပြန်တိုက်ခိုက်သည့် သဘောဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် ထောက်ပံ့ကြေးမရရှိသော မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းများအတွက် ထောက်ပံ့ကြေးရရှိသည့် ပြည်ပလုပ်ငန်းများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စေရန်အတွက် ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ပေးသည့်၊ မျှတအောင် ဆောင်ရွက်ပေးသည့် လုပ်ဆောင်ချက်အဖြစ် ရှုမြင်နိုင်ပါသည်။ အခြားနိုင်ငံ၏ ထောက်ပံ့ကြေးပေးသည့် လုပ်



ဆောင်ချက်ကို ဆန့်ကျင်တိုက်ဖျက်သည့် အစီအမံဖြစ်သောကြောင့် Countervailing duty ကို Anti-subsidy ဟူ၍လည်းခေါ်ဆိုသည်။

Countervailing duties ၏ သဘောတွင် အနိမ့်ဆုံးသတ်မှတ်ချက် DE MINIMIS သို့မဟုတ် the minimum ဟူ၍ ပါရှိသည်။ ယေဘုယျအားဖြင့်ထောက်ပံ့ကြေးသည် ထုတ်ကုန်တန်ဖိုး၏ ၁ ရာခိုင်နှုန်းထက် နည်းပါက အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်း သို့မဟုတ် တန်ပြန်ခြင်းမရှိပေ။ ဖွဲ့ဆဲနိုင်ငံများအတွက် ထောက်ပံ့ကြေးသည် ထုတ်ကုန်တန်ဖိုး၏ ၂ ရာခိုင်နှုန်းထက် နည်းပါက မည်သို့မျှအရေးယူတန်ပြန်မှုပြုမည်မဟုတ်ပေ။ အလားတူပင် ဖွဲ့ဖြိုးမှုနောက်ကျသော နိုင်ငံများနှင့် အဆင်းရဲဆုံးဖွဲ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် ၃ ရာခိုင်နှုန်းထက်နည်းလျှင် တုံ့ပြန်မှုမပြုပေ။ သို့တည်းမဟုတ် သွင်းကုန်ပမာဏသည် စုစုပေါင်းသွင်းကုန်ပမာဏ၏ ၄ ရာခိုင်နှုန်းထက်နည်းပါးလျှင် အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်း သို့မဟုတ် တုံ့ပြန်ခြင်း ရှိမည်မဟုတ်ပေ။

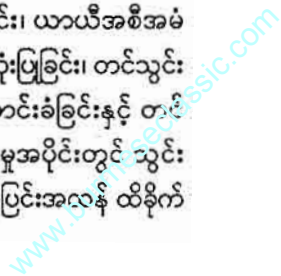
Countervailing ၏ အဓိကလုပ်ဆောင်ချက်မှာ အကောက်ခွန်များကို မြှင့်တင်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့မြှင့်တင်ရာတွင် တစ်ဖက်နိုင်ငံ၏ ထောက်ပံ့ကြေး အကျိုးသက်ရောက်မှုနှင့် တူညီသည့်အနေထားသို့ အကောက်ခွန်များကို အမြင့်ဆုံး (Maximum) ကောက်ခံခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ဒုတိယ အစီအမံအဖြစ် ထောက်ပံ့ကြေး ကတိကဝတ်ထားရှိခြင်းများ (Subsidy undertakings) ဖြစ်ပါသည်။ ဤအစီအစဉ်အရ သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံများသည် ထောက်ပံ့ကြေးနှင့်ပတ်သက်သော ကိစ္စရပ်များကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် အပြန်အလှန်သဘောတူညီချက်ရယူထားရှိပြီး ကတိပြုထားကြခြင်းဖြစ်သည်။ ထိုနည်းတူစွာပင် ဈေးနှုန်းအာမခံချက်ကတိများ (Price undertakings) ထားရှိခြင်းကို တတိယအစီအမံအဖြစ် တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။ စတုတ္ထအစီအမံအဖြစ် အဆုံးသတ်ခြင်း (Termination) ကို တွေ့ရှိရသည်။ ဤအစီအစဉ်အရ အခြေခံမူထားရှိပြီး ထိုအခြေခံမှုနှင့်အညီ ၅ နှစ်နောက်ပိုင်းတွင် တင်သွင်းမှုကို အပြီးတိုင်ဖယ်ရှားပစ်ရန်ဖြစ်သည်။ နောက်ဆုံး အစီအမံမှာ ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း (Review) ဖြစ်သည်။ ဤတွင် ထောက်ပံ့ကြေးနှင့် ပတ်သက်ပြီး အဘက်ဘက်မှ ပြန်လှန်သုံးသပ်လျက် တန်ပြန်အစီအမံများကို ဖျင့်သုံးရန်ဖြစ်ပါသည်။

(ခ) ကာကွယ်မှုအစီအမံများ (Safeguard measures)

ပြည်ပနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံက ထုတ်လုပ်သောထုတ်ကုန်များကို မိမိနိုင်ငံ၏ နယ်နိမိတ်အတွင်းသို့ တင်သွင်းရာတွင် မိမိနိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်မှု ပမာဏထက် ပိုမိုများပြားစွာ တင်သွင်းနေလျှင်သော်လည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံ တွင်ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော အလားတူထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် အပြိုင်အဆိုင်ဖြစ်သော ထုတ်ကုန်များကို အလွန်အမင်းထိခိုက်စေမှု သို့မဟုတ် ခြိမ်းခြောက်အန္တရာယ်ပြုမှုများဖြစ်စေလျှင်သော်လည်းကောင်း ဤကာကွယ်မှုအစီအမံများကို အသုံးပြုပါသည်။ အရေအတွက်များပြားစွာ တင်သွင်းခြင်းအပိုင်းတွင် မိမိနိုင်ငံကထုတ်လုပ်သော ကုန်စည်ကိုတင်သွင်းခြင်းနှင့် မိမိနိုင်ငံက ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော အလားတူကုန်စည်ကိုပင် မိမိနိုင်ငံအတွင်း ထုတ်လုပ်နေသည့် အရေအတွက်ထက် ပိုမိုတင်သွင်းခြင်းဟူ၍ ၂ ပိုင်း တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

အလွန်အမင်းထိခိုက်မှု (ခြိမ်းခြောက်မှု) ဆိုသည်မှာ မိမိနိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ ရှင်သန်ရပ်တည်မှုအနေအထားကို သိသိသာသာယိုယွင်းပျက်စီးစေသော လုပ်ဆောင်ချက်အားလုံးကို ဆိုလိုပါသည်။ ဤအကြောင်းအရာနှင့် ဆက်နွှယ်ပက်သက်နေသော အချက်များအဖြစ် တန်ဖိုး (value) အရဖြစ်စေ၊ ပမာဏ (Value) အရဖြစ်စေ သွင်းကုန်များစွာတင်သွင်းနေခြင်း၊ သွင်းကုန်များ၏ ဈေးကွက်ထိုးဖောက် တိုးချဲ့လာခြင်း၊ မိမိနိုင်ငံထုတ်ကုန်၏ ရောင်းအားကျဆင်းခြင်း၊ စွမ်းအားပြည့်လည်ပတ်နိုင်မှု (အသုံးချနိုင်မှု) ယုတ်လျော့လာခြင်း၊ အမြတ်များ လျော့နည်းလာသကဲ့သို့ အရှုံးများနှင့်လည်းရင်ဆိုင်လာရခြင်းအပြင် မိမိလုပ်ငန်းများ ရပ်ဆိုင်းရခြင်း သို့မဟုတ် စက်စွမ်းအားပြည့် မလည်ပတ်ရခြင်းတို့ကြောင့် အလုပ်လက်မဲ့တိုးပွားလာခြင်းတို့ကို တွေ့ရှိရပါသည်။

ကာကွယ်မှုအစီအမံများအဖြစ် စုံစမ်းစစ်ဆေးခြင်း၊ ယာယီအစီအမံများချမှတ်ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ နောက်ဆုံးနည်းလမ်းများ အသုံးပြုခြင်း၊ တင်သွင်းခွင့်ကာလ (အမြင့်ဆုံး) သတ်မှတ်ခြင်း၊ လျော်ကြေးတောင်းခံခြင်းနှင့် တင်သွင်းခွင့်ရပ်ဆိုင်းခြင်းတို့ ပါဝင်ပါသည်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုအပိုင်းတွင် သွင်းကုန်များပြားစွာ တင်သွင်းနေရသည့်အကြောင်းအရင်း၊ အပြင်းအလန် ထိခိုက်



နစ်နာမှုနှင့် ၎င်းအကြောင်းအချက် ၂ ခုကြားရှိ ဆင့်ပွားအကျိုးဆက်များ ပါဝင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ယာယီအစီအစဉ် (နည်းလမ်း) များကိုမူ လိုအပ်မှသာလျှင် ချမှတ်ကျင့်သုံးမည်ဖြစ်ပါသည်။ နောက်ဆုံးနည်းလမ်း သို့မဟုတ် အစီအမံများအဖြစ် အကောက်ခွန် တိုးမြှင့်ကောက်ခံခြင်း၊ ခွဲတမ်း (ကိုတာ) သတ်မှတ်ခြင်းနှင့် MFN principle ကိုအသုံးပြုခြင်းဟူ၍ တွေ့ရှိရပါသည်။ တင်သွင်းခွင့်အများဆုံးကာလသတ်မှတ်ရာတွင် ၄ နှစ် သတ်မှတ်လေ့ရှိပြီး လိုအပ်ပါက နောက်ထပ် ၄ နှစ်တိုးချဲ့ သတ်မှတ်နိုင်ပါသည်။ လျော်ကြေး တောင်းခံမှုအပိုင်းတွင် သဘောတူညီချက်များထားရှိပြီး အခြေခံမူ ရေးဆွဲထားခြင်းမျိုးဖြင့်ဆောင်ရွက်ရန်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုသို့သဘောတူညီချက်မထားရှိပါလျှင် လက်တုံ့ပြန်သည့်အနေဖြင့် အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်များ သို့မဟုတ် သတ်မှတ်ထားသည့်ကာလမတိုင်မီ တင်သွင်းခွင့် ပိတ်ပင်ခြင်းများဖြင့် ဆောင်ရွက်မည်ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။

အထူးအခွင့်အရေးပေးသည့် လုပ်ဆောင်ချက် (Special and differential treatment) အဖြစ် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ သွင်းကုန်များသည် စုပေါင်းသွင်းကုန်များ၏ ၃ ရာခိုင်နှုန်းထက်နည်းပါးလျှင် ကာကွယ်တားဆီးသည့် အစီအမံများထားရှိမည် မဟုတ်ကြောင်း ဖော်ပြပါရှိပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ ကျင့်သုံးသော ကာကွယ်မှုအစီအမံများထားရှိသည့်ကာလကို ၁၀ နှစ်အထိ သတ်မှတ်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။

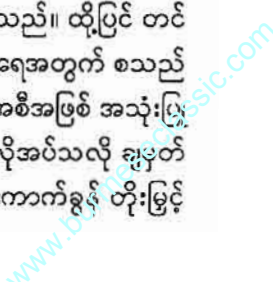
(ဂ) စုပုံရင်းရောင်းချခြင်းကို တိုက်ဖျက်သည့် အစီအမံများ
 စုပုံရင်းရောင်းချခြင်း (Dumping) ဆိုသည်မှာ မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းများစီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကမှ ထွက်ခွာသွားစေရန်အလို့ငှာ ပြည်ပလုပ်ငန်းများက ၎င်းတို့ထုတ်လုပ်သောကုန်စည်များကို ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်ထက်လျော့၍ (အရှုံးခံ၍) မိမိနိုင်ငံအတွင်း၌ အများအပြားရောင်းချခြင်းကိုဆိုလိုပါသည်။ ထိုသို့ ရောင်းချခြင်းကို တိုက်ဖျက်ရန်ဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းများအပေါ် ထိခိုက်မှုအန္တရာယ်များကို တိုင်းတာလေ့ရှိပြီး တိတိကျကျသတ်မှတ်ထားသော စံဟူ၍လည်းကောင်း၊ ထိုသို့တိုက်ဖျက်ရန်အတွက် ရှင်းရှင်းလင်းလင်းသတ်မှတ် ထားသောအစီအမံများဟူ၍



လည်းကောင်းမတွေ့ရှိရပေ။ စုပုံရှင်းရောင်းချခြင်းက မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်း တည်ထောင်လုပ်ကိုင်မှုကို အဟန့်အတားဖြစ်စေလျှင်သော်လည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံ၏ လုပ်ငန်းကိုရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအရ ထိခိုက်နစ်နာမှု သို့မဟုတ် ခြိမ်းခြောက်မှုအန္တရာယ်ပြုမှုဖြစ်စေလျှင်သော်လည်းကောင်း ကန့်သတ် အကောက်ခွန်နှုန်း (Bound rate) ထက်ပို၍ အကောက်ခွန်စည်းကြပ်ခွင့်ရှိသည်။

ပို့ကုန်ဈေးနှုန်း (Export price) ကသာမန်တန်ဖိုး (Normal value) ထက်နည်းနေခြင်းကို Dumping ဟူ၍ ဆိုလိုပါသည်။ ပို့ကုန်ဈေးနှုန်းဆိုသည်မှာ အကောက်ခွန်မပေးဆောင်မီ ပြည်ပနိုင်ငံမှ မိမိနိုင်ငံသို့ တင်သွင်းသော ဈေးကွက်တွင်ရောင်းချမည့် ကုန်စည်တစ်ခု၏ ဈေးနှုန်းဖြစ်သည်။ ပြည်ပနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်ဈေးနှုန်းကို ဆိုလိုသည်။ သာမန်တန်ဖိုး (Normal value) ဆိုသည်မှာ မိမိနိုင်ငံအတွင်း စားသုံးရန်အတွက် ထုတ်လုပ်ထားသော အလားတူတင်သွင်းမည့် ကုန်စည်တစ်ခု၏ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်လျက်ရှိသော ဈေးနှုန်းဖြစ်ပါသည်။ မိမိနိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းပေါက်ဈေးကို ဆိုလိုပါသည်။ ဤသတ်မှတ်ချက်အရ Dumping ဆိုသည်မှာ ပြည်ပနိုင်ငံက မိမိနိုင်ငံတွင်ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသော လက်ရှိဈေးနှုန်းထက် လျော့ရောင်းခြင်းပင်ဖြစ်ပါသည်။ Export price နှင့် Normal value တို့ကို နှိုင်းယှဉ်ရာတွင် Normal value ကို သတ်မှတ်ရန်မလွယ်ကူကြောင်း တွေ့ရှိရတတ်သည်။

စုပုံခြင်းရောင်းချခြင်းကို တိုက်ဖျက်သည့် အစီအမံများအဖြစ် စုံစမ်းစစ်ဆေးခြင်း၊ ယာယီအစီအမံများနှင့်နောက်ဆုံးနည်းလမ်းများဟူ၍ ခွဲခြားထားပါသည်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးသည့်အပိုင်းတွင် မိမိနိုင်ငံရှိ စုပုံရှင်းရောင်းချခြင်းကို ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုနေခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ Dumping ဖြစ်ပေါ်တည်ရှိမှု အနေအထားကိုလည်းကောင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ထက် လျော့ချတင်သွင်းမှုများနှင့် မိမိလုပ်ငန်းကို ယိုယွင်းပျက်မှုတို့၏ ဆင့်ပွားအကျိုးဆက်များကိုလည်းကောင်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် တင်သွင်းသည့်ကုန်စည်နှင့် ပတ်သက်သောဈေးနှုန်းနှင့် အရေအတွက် စသည်တို့ကိုလည်း စုံစမ်းမှုပြုမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယာယီအစဉ်အစီအမံ အသုံးပြုလေ့ရှိသော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကိုမူ လိုအပ်လျှင်လိုအပ်သလို ချမှတ်ကျင့်သုံးပါမည်။ နောက်ဆုံးနည်းလမ်းများအဖြစ် အကောက်ခွန် တိုးမြှင့်



ခြင်း၊ဈေးနှုန်းအာမခံချက်ကတိများ ထားရှိစေခြင်းနှင့် ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း တို့ပါဝင်သည်။

အထူးအခွင့်အရေးပေးသည့် လုပ်ဆောင်ချက် (Special and differential treatment) အဖြစ်ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ အထူးကိစ္စရပ်အခြေအနေ အတွက် အထူးစာနာထောက်ထားမှု (Special regard) ပေးကြောင်းတွေ့ရှိ ရသည်။ ထို့ပြင်အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်း (တုံ့ပြန်ခြင်း) မပြုမီ အကောင်း ဘက်သို့ဦးတည်သော အခြားဖြေရှင်းနိုင်မည့်ဖြစ်နိုင်ခြေများကိုလည်း လေ့လာ စဉ်းစားကြောင်းတွေ့ရှိရသည်။

(ဃ) အမိန့်ပြဋ္ဌာန်းသောအစီအမံများ

ဤအစီအမံများသည် တရားနည်းလမ်းမကျသော ကုန်သွယ်မှု ကိစ္စ ရပ်များကို ကာကွယ်ရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတည်ထောင်လုပ်ကိုင်မှုကို ထိခိုက်စေမည့် အန္တရာယ်များအား ကာ ကွယ်ရန်အတွက်လည်းကောင်း၊ မိမိနိုင်ငံ၏ သက်နုစက်မှုလုပ်ငန်းများ အတွက် မမျှတသောပြိုင်ဆိုင်မှုမှကာကွယ်ရန်အတွက်လည်းကောင်း စသည့် ရည်ရွယ်ချက်များနှင့်အတူ ပြည်ပမှတင်သွင်းသည့် သွင်းကုန်များနှင့် မသန် ရှင်း သောကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်များအပေါ်တွင် အမိန့်အာဏာဖြင့် ကျင့် သုံးဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

Source: Commercial defence measures, Ms.Ratchavit, Department of Trade Negotiations, Ministry of Commerce, Thailand, 2007.



ဒုတိယအဆင့်ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ အရှိန်တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်လျက်ရှိသော အာဆီယံ

အရှေ့တောင်အာရှဒေသသည် စီးပွားရေး သိသိသာသာတိုးတက် လျက်ရှိသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အရှေ့တောင်အာရှအစိုးရများသည် ဈေးကွက်များကို လွတ်လပ်ခွင့်ပြုခြင်း သို့မဟုတ် ဖြေလျှော့ခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်များ အတွင်း စီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှုကို မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့သည်။ ယခုအခါ အရှေ့ တောင်အာရှဒေသသည် ဒုတိယအဆင့်ဈေးကွက် ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ (Second wave of market reforms) လုပ်ဆောင်ရန် လိုအပ်လျက်ရှိ သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် အာဆီယံသည် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးကို အရှိန်တိုး မြှင့်ဆောင်ရွက်ရန်၊ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးလှိုင်းသစ်စီးရန် လိုအပ်လျက်ရှိ သည်။ သို့မှသာ ပြင်ပရိုက်ခတ်မှုများ (External shocks) ကို ဖြေရှင်းနိုင်ပြီး ဒေသဆိုင်ရာနှင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ အခွင့်အလမ်းသစ်များကို ရယူခံစားနိုင် မည်ဖြစ်သည်။

ဒေသတွင်း ကွဲပြားခြားနားချက်များ

အာဆီယံစီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှုဖြစ်သော အာဆီယံစီးပွားရေး

အသိုက်အဝန်း (AEC) သည် အာဆီယံဒေသအား ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးတွင် ပိုမိုပေါင်းစည်းနိုင်ရေးအတွက် တွန်းပို့လျက်ရှိပါသည်။ သို့သော်လည်း အရှေ့တောင်အာရှဒေသသည် ဒေသတွင်းကွဲပြားခြားနားမှု (Intra-regional diversity) ကြီးမားလျက်ရှိနေဆဲဖြစ်သည်။ အရှေ့တောင်အာရှ၏ အချမ်းသာဆုံးနိုင်ငံဖြစ်သော စင်ကာပူနိုင်ငံ၏ လူနေမှုအဆင့်အတန်းသည် အဆင်းရဲဆုံးနိုင်ငံဖြစ်သော မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူနေမှုအဆင့်အတန်းထက် အဆ ၄၀ ပိုမိုမြင့်မားလျက်ရှိသည်။ စင်ကာပူနိုင်ငံ၏စီးပွားရေးသည် ဝန်ဆောင်မှုအခြေခံစီးပွားရေး (Services-based economy) ဖြစ်သည်။ လာအိုနိုင်ငံသည် ရေနံအခြေခံစီးပွားရေး (Oil-based economy) ဖြစ်သည်။ မလေးရှားနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့သည် စက်မှုထူထောင်ရေးကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်ချီတက်လျက်ရှိသည်။ ထိုင်းနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတို့သည် စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များကို အကြီးအကျယ်တင်ပို့သော နိုင်ငံများဖြစ်သည်။ အင်ဒိုနီးရှားနှင့် ဖိလစ်ပိုင်တို့သည် စားသောက်ကုန်စည်များကို အသားတင်တင်သွင်းနေရသော နိုင်ငံများဖြစ်သည်။ ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအိုနှင့် မြန်မာနိုင်ငံတို့သည် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကိုသာ အဓိကထားမှီခိုနေရဆဲဖြစ်သည်။

ထို့ပြင် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းဆိုင်ရာ၊ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာနှင့် စီးပွားရေးဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အရည်အသွေးများလည်း အလွန်ကွာခြားလျက်ရှိသည်။ စင်ကာပူနိုင်ငံသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရာ၌ အလွယ်ကူဆုံးနိုင်ငံဖြစ်ကြောင်းကမ္ဘာ့ဘဏ်က ဖော်ပြထားသည်။ မလေးရှားနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရာတွင် အဆင့် ၂၀ မြောက် အလွယ်ကူဆုံးနိုင်ငံများဖြစ်ကြောင်း၊ ကျန်အာဆီယံနိုင်ငံများမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရာတွင် အခက်အခဲများနှင့်ကြီးနိစနစ်များ ရှိနေဆဲဖြစ်ကြောင်းလည်း ကမ္ဘာ့ဘဏ်က ဖော်ပြထားသည်။ ဤကဲ့သို့ အာဆီယံ နိုင်ငံများကြား စီးပွားရေးအရ ကွဲပြားခြားနားခြင်းသည် သမိုင်းကြောင်း၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ ပထဝီဝင်၊ လူဦးရေ၊ လူဦးရေသိပ်သည်းမှုနှင့် နိုင်ငံရေးစနစ်များ မတူညီသောကြောင့်ဖြစ်ကြောင်းတွေ့ရှိရသည်။

ဒေသတွင်း တူညီချက်များ

သို့သော်လည်း အာဆီယံနိုင်ငံများကြားတွင် တူညီသောအချက်များလည်း ရှိပါသည်။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးနှင့် ပေါင်းစည်းရန်အတွက် အာဆီယံနိုင်ငံအားလုံး သဘောတူအကောင်အထည်ဖော်လျက်ရှိသည်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှစတင်၍ အာဆီယံနိုင်ငံအားလုံးသည် ကုန်သွယ်မှုနှင့် ပြည်ပတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို လွတ်လပ်ခွင့်ပြုခဲ့သည်။ အာဆီယံနိုင်ငံအများစု၏ ပျမ်းမျှသွင်းကုန်ခွန်ကောက်ခံမှုမှာလည်း ၅ ရာခိုင်နှုန်း ဝန်းကျင်သာရှိပါသည်။ ထို့ပြင် စီးပွားရေးတိုးတက်သော အာဆီယံ ၆ နိုင်ငံ၏ ဂျီဒီပီနှင့် ကုန်သွယ်မှုအချိုး (Trade-to-GDP Ratio) မှာလည်း ၁၀၀ ဝန်းကျင်နှင့် ၁၀၀ အထက်တွင်ရှိကြပါသည်။ ထိုမျှသာမက အာဆီယံသည် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စက်မှုကုန်ချောထုတ်လုပ်မှု ဖြစ်စဉ်အတွင်း ကုန်ပစ္စည်းအစိတ်အပိုင်းများကိုထုတ်လုပ်ပေးသည့်ဒေသဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်မှုဗဟိုချက် (Regional production hub) ဖြစ်လာနေပါသည်။ ဤအချက်က တရုတ်နိုင်ငံအပါအဝင် အာဆီယံနှင့် အရှေ့မြောက်အာရှကို ပိုမိုခိုင်မြဲစေရန် ချိတ်ဆက်ပေးသည်။

အာဆီယံနိုင်ငံများ၏ တည်နေရာ အချက်အချာကျခြင်းက ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စားနပ်ရိက္ခာဖူလုံရေးအတွက် အထောက်အကူပြုလျက်ရှိပါသည်။ ဘဏ္ဍာရေးနှင့် ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေများ ကောင်းမွန်ပြီး နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းများလည်း ပြောင်းလွယ် ပြင်လွယ်ရှိပါသည်။ သို့သော် ငွေကြေးဈေးကွက်များ ရှင်သန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန် လိုအပ်သည်။ အာဆီယံနိုင်ငံအများစု၏ ၂၀၁၄ ခုနှစ် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်းသည် ၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိနိုင်ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်းသည် ၅ ဒသမ ၈ ရာခိုင်နှုန်းရှိနိုင်ကြောင်း အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (IMF) က ခန့်မှန်းထားသည်။

စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတွက် စိန်ခေါ်မှုများ

ဖော်ပြပါအတိုင်း စီးပွားရေးတိုးတက်ခြင်းမှာ အဓိကအားဖြင့် ပို့ကုန်တိုးတက်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း အာဆီယံစီးပွားရေး တိုး

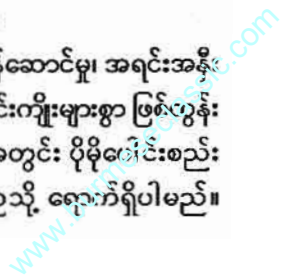


တက်မှုကို နှောင့်နှေးစေသော၊ ပို့ကုန်တင်ပို့မှုကို ထိခိုက်စေနိုင်သော စိန်ခေါ်မှုများလည်းရှိပါသည်။ ပထမစိန်ခေါ်မှုမှာ တရုတ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှေးကွေးခြင်းက အာဆီယံ၏ ပို့ကုန်တင်ပို့မှုကို ကျဆင်းစေနိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ တရုတ်ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့ တင်ပို့သော အာဆီယံ ပို့ကုန်များ ကျဆင်းခြင်းအပြင် အာဆီယံအတွင်းသို့စီးဝင်သော တရုတ်နိုင်ငံ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလည်း ကျဆင်းနိုင်သည်။

ဒုတိယစိန်ခေါ်မှုမှာ အရှေ့တောင်အာရှနှင့် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင် ကျင့်သုံးလျက်ရှိသော ပျော့ပျောင်းသည့် ငွေကြေးပေါ်လစီများ (Loose monetary policy)ကြောင့် ချေးငွေတိုးပွားပြီး ကြွေးမြီပြဿနာဖြစ်ပွား နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ တတိယအချက်မှာ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုကြာပြီဖြစ်သော အတိုးနှုန်းသက်သာသည့်ချေးငွေပေါ်လစီနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းမြင့်မားခြင်းတို့က ထွန်းသစ်စဈေးကွက်များ၏ တိုးတက်မှုကို နှေးကွေးစေခြင်းဖြစ်သည်။ အာဆီယံအစိုးရများသည် ဈေးကွက်အားနည်းချက်များကို လျှော့ချရန်အတွက် ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများကို လုပ်ဆောင်ခြင်းမရှိပေ။ လက်ရှိအခြေအနေတွင် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေများကို တင်းကျပ်စွာ ကိုင်တွယ်သောကြောင့် ကုန်ဈေးနှုန်းများကျဆင်းလျက်ရှိသည်။ ဤအချက်က အာဆီယံ၏ အခြေအနေကို ပို၍ပေါ့လွင်စေသည်။ ထို့ပြင် မြေယာ၊ လုပ်အားနှင့် အရင်းအနှီးဈေးကွက်များကြီးထွားရေးအတွက် ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု တစ်စုံတစ်ရာဆောင်ရွက်ခြင်းလည်းမရှိပေ။ ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍတွင်လည်း ထိုနည်းတူစွာပင်။ နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဖြေလျော့ခြင်းသည်လည်း နှေးကွေးလျက်ရှိသည်။ ထိုမျှသာမက အစိုးရကြီးနီစနစ်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပတ်ဝန်းကျင်ကို ဒုက္ခရောက်စေပါသည်။

အာဆီယံစီးပွားရေးပေါင်းစည်းမှု၏ ကောင်းကျိုးများ

အရှေ့တောင်အာရှဒေသအတွင်း ကုန်စည်၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ အရင်းအနှီးနှင့် လူများ လွတ်လွတ်လပ်လပ်စီးဆင်းခြင်းက ကောင်းကျိုးများစွာ ဖြစ်လွန်းစေနိုင်သည်။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်အတွင်း ပိုမိုပေါင်းစည်းနိုင်ပါမည်။ ဒေသတွင်းအကောက်ခွန်နှုန်းများ သုညသို့ ရောက်ရှိပါမည်။



ငွေကြေးစနစ်နှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ပုံများ

အကောက်ခွန် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ၊ နယ်စပ်ဖြတ်ကျော် အခြေခံ အဆောက် အအုံစီမံကိန်းများ ပိုမိုလွယ်ကူရှင်းလင်းပြီးလုပ်ငန်းထိရောက်မှုရှိပါမည်။ အာဆီယံလွတ်လပ်သော လေယာဉ်ပျံသန်းမှု အစီအစဉ်က လေကြောင်း လိုင်းများအတွက် စရိတ်သက်သာစေပါမည်။ မဟာမဲခေါင်ဒေသခွဲကဲ့သို့ သော စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများက အာဆီယံ၏ ပေါင်းစည်းမှု အရှိန်ကို တိုးတက်စေသည်။

အာဆီယံနည်းလမ်းနှင့် Second Wave

သို့သော် ခြုံငုံသုံးသပ်ပါက AEC အကောင်အထည်ဖော်မှုသည် ယင်း၏ လျာထားချက်အောက်များစွာ နိမ့်ကျလျက်ရှိသည်။ ကုန်စည်၊ ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ အကောက်ခွန်မဟုတ်သော အဟန့်အတားများနှင့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအဟန့်အတားများကို လျော့ချရန်နှင့် ပယ်ဖျက်ရန်ရှိသည့် လျာထားချက်များကို အပြည့်အဝအကောင်အထည် မဖော်နိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ငွေကြေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးပေါင်းစည်းမှုသည် ကုန်သွယ်မှုနှင့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပေါင်းစည်းခြင်းထက် များစွာအားနည်းလျက်ရှိ သည်။ ဖော်ပြပါအချက်များအရ 'အာဆီယံနည်းလမ်း' ဆိုသည်မှာ 'အစိုးရများ အပြန်အလှန်ပေါင်းစပ်ညှိနှိုင်းမှု လျော့ရခြင်း' နှင့် 'အပေါ်ယံယက်၍ ပေါင်းစည်းခြင်း' ဖြစ်ကြောင်း တွေ့မြင်နိုင်သည်။

အရှေ့တောင်အာရှ၏ စီးပွားရေး သိသာစွာတိုးတက်ရခြင်းမှာ ဈေးကွက်များကို ဖြေလျော့ခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်များအတွင်း စီးပွားရေးပိုမို ပေါင်းစည်းနိုင်ခဲ့သည်။ သို့သော် လက်ရှိအချိန်တွင် အာဆီယံသည် ဒုတိယအဆင့် ဈေးကွက်ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ လုပ်ဆောင်ရန်လိုအပ်လျက်ရှိသည်။ ပြုပြင် ပြောင်းလဲရေးလှိုင်းသစ်စီးရန် (To ride a new wave of reform) လိုအပ်သည်။

Source: establishmentpost



စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွင် SME များ၏အရေးပါပုံ

အရေးပါမှုနှင့် အယူအဆများ

လက်ရှိအချိန်ကာလတွင် အသေးစားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (Small and Medium Enterprises-SMEs) သည် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှင့် အလုပ်အကိုင်ရရှိမှုအတွက် အင်ဂျင်စက်များဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှင့် အလုပ်အကိုင်ရရှိမှု (Growth and employment) အတွက် SME များ အရေးပါလာခြင်း၏ အကြောင်းရင်း ၃ မျိုးရှိသည်။ ပထမအချက်မှာ ကုန်ကျစရိတ်သက်သာသော လုပ်ငန်းများ တိုးပွားလာခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယအချက်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံသဏ္ဍာန် (Industrial structure) ပြောင်းလဲလာခြင်းဖြစ်သည်။ နောက်ဆုံးအချက်မှာ ဈေးကွက်သစ်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာခြင်း (Development of new markets) ဖြစ်ပါသည်။ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများကို တည်ထောင်ရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ လုပ်ငန်းကြီးများတည်ထောင်ရန်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများစွာပြုလုပ်ရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ များများရင်းနှီးမြှုပ်နှံပြီး လုပ်ငန်းကြီးကြီးထူထောင်လျက် အလုံးအရင်းထုတ်လုပ်ရန် လိုအပ်ကြောင်း ယခင်က ယုံကြည်ယူဆခဲ့ကြသည်။ လုပ်ငန်းကြီးများကို ထူထောင်ဆောင်ရွက်မှသာ အနာဂတ်စီးပွားရေးတိုးတက်မှု (Future growth) ကို ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်

ကြောင်း Schumpeterကပင် ထောက်ခံပြောဆိုခဲ့ပါသည်။ Schumpeter သည် ဩစတြေးလျ-အမေရိကန်စီးပွားရေးပညာရှင်နှင့် နိုင်ငံရေးသိပ္ပံ ပညာရှင် ဖြစ်ပါသည်။

သို့သော်လည်း ၁၉၇၀ ခုနှစ်များနောက်ပိုင်းနှင့် ၁၉၈၀ ခုနှစ်များ အစောပိုင်းတွင် SME များသည် ပိုမိုဆန်းသစ်တီထွင်မှုရှိသော လုပ်ငန်းများ ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ထို့ပြင် စရိတ်အကုန်အကျသက်သာသော လုပ်ငန်းများ လည်း ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် SME များသည် ကြားခံကုန်စည်များ (Intermediate goods) ထုတ်လုပ်ရာတွင် လုပ်ငန်းကြီးများ (Large enterprises) ထက် ပိုမိုထိရောက်စွာထုတ်လုပ်လာနိုင်ခဲ့သည်။ ထို့မျှသာမက ပညာရေးအဆင့်အတန်းများ (Education levels) မြင့်မားလာခြင်း၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုများ (Business skills) တိုးတက်လာခြင်းနှင့် အလုပ် အကိုင်လုံခြုံမှု (Job security) လျော့နည်းလာခြင်းတို့ကြောင့် ကိုယ်တိုင် ဦးစီးလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရသော လုပ်ငန်းငယ်များသည် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံး တွင် သိသိသာသာများပြားလာခဲ့သည်။ ချမ်းသာသောနိုင်ငံများနှင့် ထွန်း သစ်စေ့ကွက်များတွင် စီးပွားရေးမက်လုံးများ (Incentives) ပေးခြင်းနှင့် လုပ်သားဥပဒေများ (Labor laws) ဖြေလျှော့ခြင်းတို့ကြောင့် SME များ တိုးပွားလျက်ရှိပါသည်။ အသွင်ကူးပြောင်းလျက်ရှိသော နိုင်ငံများ (Transition countries) တွင်မူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများ၏ မအောင်မြင် ခြင်းနှင့် နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ပုဂ္ဂလိကသို့လွှဲပြောင်းပေးခြင်း (Privatization) တို့ကြောင့် SME များ ဖြစ်ထွန်းအောင်မြင်လျက်ရှိပါသည်။ သို့သော်လည်း ၁၉၉၀ ခုနှစ်များ နှစ်ကုန်ပိုင်းကာလထိ အသွင်ကူးပြောင်းဆဲ နိုင်ငံများတွင် SME ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသည် ခန့်မှန်းထားသည်ထက် တိုးတက် မှုနှေးကွေးခဲ့ပါသည်။

တစ်ဖက်တွင်မူ SME များသည် အလုပ်လက်မဲ့နှုန်းကို ပိုမိုဖြစ်ပွား စေကြောင်းလည်း ဝေဖန်ကြသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် SME များသည် အလုပ်အကိုင်များစွာကို မြန်မြန်ဖန်တီးပေးနိုင်သော်လည်း အလုပ်လက် မဲ့ကိုလည်း အလွယ်တကူဖြစ်စေနိုင်သော လုပ်ငန်းအမျိုးအစားဖြစ်သော ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ပြင် SME များသည် တန်ဖိုးမြင့်လွန်စည်နှင့်

ဝန်ဆောင်မှုများ (Value added goods and services)ကို အနည်းငယ်သာ ထုတ်လုပ်နိုင်ကြောင်း၊ SME များ၏ လုပ်ငန်းသက်တမ်းသည် တိုတောင်းကြောင်းလည်း ထောက်ပြဝေဖန်ကြသည်။ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သောနိုင်ငံများတွင် SME များ၏ တိုးတက်မှုသည် စီးပွားရေးသံသရာဟူသော စီးပွားရေးအတက်အကျများ (Business cycles) ပေါ်တွင် မူတည်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ တိုင်းပြည်စီးပွားရေးတိုးတက်နေသည့်ကာလဖြစ်သော Boomingကာလတွင် ရပ်နားသွားသော လုပ်ငန်းအရေအတွက်ထက် အသစ်တည်ထောင်သော လုပ်ငန်းအရေအတွက်က ပိုမိုများပြားခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။ သို့ရာတွင် ထွန်းသစ်စနိုင်းများ (Emerging markets) တွင် SME များ၏ တိုးတက်မှုသည် အကျပ်အတည်းသံသရာများ (Crisis cycles) ပေါ်တွင် မူတည်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

ကာလရှည်စီးပွားရေးအကျိုးသက်ရောက်မှုများ

SME များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခြင်း၏ ကာလရှည်စီးပွားရေးအကျိုးသက်ရောက်မှု ၄ မျိုးကို ယေဘုယျတွေ့ရှိရပါသည်။ ပထမကောင်းကျိုးမှာ လူတစ်ဦးချင်း၏ ဝင်ငွေ (Per capita income) ကို တိုးတက်စေပြီး တိုင်းပြည် ဝင်ငွေ (GDP) နှင့် အလုပ်အကိုင်ရရှိမှုကို တိုးတက်စေခြင်းဖြစ်သည်။ ဒုတိယကောင်းကျိုးမှာ လူတစ်ဦးချင်း၏ ဝင်ငွေတိုးတက်မှုနှင့်အတူ ပုံစံတကျမရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လျော့နည်းသွားခြင်းဖြစ်သည်။ တတိယအချက်မှာ SME အားလုံး (မှတ်ပုံတင်ထားသော လုပ်ငန်းများအားလုံး) သည် တိုင်းပြည် ဝင်ငွေ (GDP) ကို ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းထိ အထောက်အကူပြုခြင်း ဖြစ်သည်။ စတုတ္ထကောင်းကျိုးမှာ GDP တိုးတက်လာခြင်းနှင့်အတူ စနစ်တကျမှတ်ပုံတင်ဆောင်ရွက်သော SME လုပ်ငန်းအရေအတွက် တိုးပွားလာခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

SME တိုးတက်မှုကို ဖြစ်စေသောအချက်များ

SME များ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်အတွက် ယေဘုယျအားဖြင့် အချက် ၄ ချက်ပေါ်တွင် မူတည်ပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ မက္ကရိုစီးပွားရေးဆိုင်ရာ



ငွေကြေးဝင်ပွားနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်ရွက်မှုများ

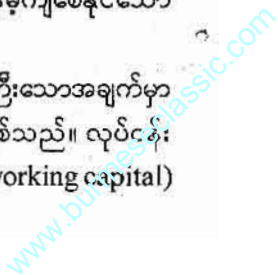
အချက်အလက်များ (Macroeconomic factors)၊ စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင် (Business environment)၊ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအခွင့်အလမ်းများ (Growth opportunities) နှင့် သမိုင်းကြောင်းဆိုင်ရာ အချက်အလက်များ (Historical determinants) ဖြစ်သည်။

မက္ကရိုစီးပွားရေးဆိုင်ရာ အချက်အလက်များ

SME များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် အဓိကကျသော မက္ကရိုစီးပွားရေးဆိုင်ရာအချက်အလက်များအနက် အစိုးရအသုံးစရိတ်များ (Government expenditures) သည် အရေးကြီးပါသည်။ ထို့ပြင် အစိုးရသည် တရားဝင်မှတ်ပုံတင်လုပ်ကိုင်သော SME များကို အားပေးရန် လိုအပ်သကဲ့သို့ တရားဝင်မှတ်ပုံတင်ခြင်းမရှိသော SME များကို တားမြစ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ သို့မှသာ SME များ၏ အရေအတွက်၊ အသုံးပြုသော လုပ်သားအရေအတွက်နှင့် အခွန်ရှောင်ကွင်းမှုအခြေအနေများကို သိရှိနိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။

ငွေကြေးဖောင်းပွမှု နိမ့်ကျရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှုန်း (Inflation rate) နိမ့်ကျမှသာ တရားဝင်မှတ်ပုံတင်ဆောင်ရွက်သော SME များ တိုးတက်မည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် SME များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးတွင် ငွေကြေးပေါ်လစီ (Monetary policy) သည် အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်လျက်ရှိသည်။ ထို့ပြင် တည်ငြိမ်သော နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း (Stable exchange rate) သည်လည်း SME များအတွက် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ အရည်အသွေးရှိပြီး အဆင့်အတန်းမြင့်မားသော ပညာရေးသည်လည်း တရားဝင်မှတ်ပုံတင် လုပ်ကိုင်သော SME များ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် အရေးကြီးသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် စနစ်တကျမှတ်ပုံတင်ခြင်း မရှိသော SME များသည် ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ပညာအရည်အချင်း နိမ့်ကျသည့် လုပ်သားများကို သုံးစွဲခြင်းမှသည် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို နိမ့်ကျစေနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

SME များ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် နောက်ထပ်အရေးကြီးသောအချက်မှာ ပုဂ္ဂလိကချေးငွေဈေးကွက် (Private credit market) ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းသုံးအရင်းအနှီးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Investment and working capital)

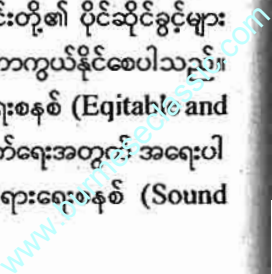


အတွက် ချေးငွေရရှိမှုသည် SME များ ရှင်သန်တိုးတက်ရေးအတွက် အရေးကြီးပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဘဏ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍ (Banking sector) သည် SME များ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် အတိုးနှုန်းသက်သာစွာဖြင့် ချေးငွေထုတ်ချေးရန် လိုအပ်ပါသည်။

စီးပွားရေးပတ်ဝန်းကျင်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်သော ကုန်ကျစရိတ် (Cost of entry) သည် SME များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ Cost of entry တွင် လုပ်ငန်းမှတ်ပုံတင်စရိတ်၊ လိုင်စင်ကြေးနှင့် လုပ်ငန်းစတင် နိုင်ရေး ကြိုးပမ်းအားထုတ်ရသော အချိန်များပါဝင်သည်။ အဆိုပါစရိတ်များကို ဆုံးရှုံး/ နစ်မြုပ်သွားသောစရိတ်များ (Sunk Costs) အဖြစ်ရှုမြင်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အဆိုပါစရိတ်များသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လည်ပတ်သည့်ကာလအတွင်း ပြန်လည်မရရှိ (မကာမိ) နိုင်သော စရိတ်များ ဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။

ကုန်ကျစရိတ်နည်းပါးသည့် သဘောတူစာချုပ်ကိစ္စများနှင့် ပိုင်ဆိုင်ခွင့်များအတွက် ကာကွယ်ခြင်း (Protection of property rights) တို့သည် SME များ စတင်နိုင်ရေးနှင့် ရှင်သန်ရပ်တည်ရေးအတွက် အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ စာရွက်စာတမ်း/ အထောက်အထားများအတွက် ကုန်ကျစရိတ်များ သို့မဟုတ် စာချုပ်လိုက်နာဆောင်ရွက်ရသော စရိတ်များ (Contract enforcement costs) သည် အလွန်မြင့်မားမနေသင့်ပေ။ အဆိုပါစရိတ်များ မြင့်မားနေမည်ဆိုပါက SME များသည် စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်ချက်များကို တရားဝင်လုပ်ကိုင်ခြင်းထက် တရားမဝင် (မှတ်ပုံမတင်ဘဲ) လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ကြမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ချေးငွေအသင်းအဖွဲ့များ ထူထောင်ထားရှိခြင်းကလည်း SME များအတွက် ရန်ပုံငွေရရှိစေပြီး ယင်းတို့၏ ပိုင်ဆိုင်ခွင့်များ (Property rights) ကို စရိတ်စကသက်သာစွာဖြင့် ကာကွယ်နိုင်စေပါသည်။ ထို့ကြောင့် မျှတပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသော တရားရေးစနစ် (Equitable and efficient judicial system) က SME များ တိုးတက်ရေးအတွက် အရေးပါကြောင်း တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။ ကောင်းမွန်သော တရားရေးစနစ် (Sound



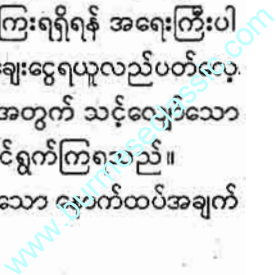
judicial system) တည်ရှိခြင်းက SME များအတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးဖြစ်စေသော အဂတိလိုက်စားမှု (Corruption) ကိုလည်း တားမြစ်ရာရောက်ပါသည်။

ကောင်းမွန်သော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းပတ်ဝန်းကျင် (Regulatory environment) ဖန်တီးထားရှိခြင်းသည်လည်း SME များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို အထောက်အကူပြုသော အချက်တစ်ချက်ဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အဆိုပါပတ်ဝန်းကျင်က သက်ဆိုင်ရာဈေးကွက်များအတွင်း လည်ပတ်လျက်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် သေချာမှု (Certainty) ကို ဖြစ်စေသောကြောင့်ဖြစ်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် လုပ်သားဈေးကွက်စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းများ (Labor market regulations) သည် SME များ၏ ကုန်ကျစရိတ်နှင့်ပတ်သက်၍ အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍတွင် ပါဝင်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ လုပ်သားငှားရမ်းခြင်းနှင့် ထုတ်ပယ်ခြင်းဆိုင်ရာ တင်းကျပ်သော လုပ်သားဥပဒေများ (Strict labor laws) သည် SME များအတွက် ကုန်ကျစရိတ် များပြားစေသည်။ ထို့ပြင် SME များအတွက် စနစ်တကျမှတ်ပုံတင်ထားသော လုပ်သားများ ငှားရမ်းအသုံးပြုခြင်းကိုလည်း ဖြစ်စေပါသည်။

SME တိုးတက်ရေးအခွင့်အလမ်းများ

SME များသည် လုပ်ငန်းစတင်လုပ်ဆောင်သည့် အစောပိုင်းအဆင့်များတွင် လုပ်ငန်းမအောင်မြင်သောဘေးအန္တရာယ်များ (Bankruptcy risks) နှင့် ရင်ဆိုင်ရလေ့ရှိသည်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းစတင်သည့် ပထမတစ်နှစ် နောက်ပိုင်းတွင် SME များ၏ ရှင်သန်ရပ်တည်မှုနှုန်း (Survival rates) မမြင့်မားကြောင်း တွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်လျက်ရှိသော အစောပိုင်းအဆင့်များတွင် လုံလောက်သော ငွေကြေးရရှိရန် အရေးကြီးပါသည်။ SME များသည် ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေးမရှိဘဲ ဈေးငွေရယူလည်ပတ်လေ့ရှိပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ကာလရှည်ရပ်တည်ရေးအတွက် သင့်လျော်သော အတိုးနှုန်း (စရိတ်) ဖြင့် ဘဏ်ဈေးငွေရယူ ဆောင်ရွက်ကြရသည်။

SME တိုးတက်ရေးကို အထောက်အကူပြုသော နောက်ထပ်အချက်

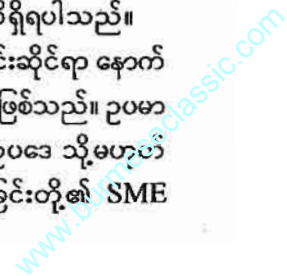


မှာ လျှပ်စစ်မီးကဲ့သို့သော အခြေခံအဆောက်အအုံ ကောင်းမွန်ရေး ဖြစ်သည်။ SME များသည် အဆိုပါအခြေခံကျသော ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ (Basic services) ကို ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် မဖြည့်ဆည်းနိုင်ပေ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများကဲ့သို့ အခြေခံဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို မဖြည့်ဆည်းနိုင်ခြင်းမှာ ယင်းလုပ်ငန်းများသည် ကုန်ကျစရိတ်ကြီးမားသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ နိုင်ငံရေးတည်ငြိမ်မှု (Political stability) သည်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် အရေးကြီးပါသည်။ နိုင်ငံရေးတည်ငြိမ်မှုရှိမှသာ လုပ်ငန်းရှင်များ၏ ငွေကြေးအရင်းအနှီးနှင့် လူသားအရင်းအနှီးများအတွက် အာမခံချက်ရှိမည်ဖြစ်ပါသည်။ အခွန်နှုန်းထားများမြင့်မားခြင်းသည် SME တိုးတက်ရေးကို နှေးကွေးစေနိုင်ပြီး စနစ်တကျမှတ်ပုံတင်ဆောင်ရွက်ခြင်းမရှိသောလုပ်ငန်းများကို တိုးပွားလာစေနိုင်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ရာတွင် ကောက်ခံသော အခွန်များ (Transaction taxes) မြင့်မားနေပါက SME တိုးတက်မှုကို ဟန့်တားရာရောက်ပါသည်။

သမိုင်းကြောင်းဆိုင်ရာ ပြဋ္ဌာန်းချက်များ

SME များ၏ သမိုင်းကြောင်းကိုလေ့လာရာတွင် ကောင်းမွန်သော ပထဝီဝင်နေရာများ (Favorable geographic locations) ၌ လုပ်ကိုင်သော လုပ်ငန်းများသည် ရှင်သန်ကြီးထွားကြောင်း တွေ့ရသည်။ ထို့ပြင် လူမျိုးစုပြဿနာများပြားသော ဒေသများရှိလုပ်ငန်းများသည် ရေရှည်ရှင်သန်မှုမရှိကြောင်း တွေ့ရပါသည်။ ထို့ကြောင့် Demographics သည်လည်း SME များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် အရေးပါသော ပြဋ္ဌာန်းချက်တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် အချို့သော မွတ်ဆလင်နိုင်ငံများတွင် အသေးစားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအရေအတွက် များပြားသော်လည်း စနစ်တကျမှတ်ပုံတင်ခြင်းမရှိဘဲ ဆောင်ရွက်နေကြကြောင်း သိရှိရပါသည်။

SME တိုးတက်ရေးကို ပြဋ္ဌာန်းသော သမိုင်းကြောင်းဆိုင်ရာ နောက်ထပ်အချက်တစ်ချက်မှာ တရားရေးစနစ် (Legal system) ဖြစ်သည်။ ဥပမာအားဖြင့် Common Law ကို ကျင့်သုံးခြင်းနှင့် ပြင်သစ်ဥပဒေ သို့မဟုတ် ဂျာမနီဥပဒေ သို့မဟုတ် ဆိုရှယ်လစ်ဥပဒေကို ကျင့်သုံးခြင်းတို့၏ SME



ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအပေါ် အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ ကောင်းကျိုး (Institutional advantage) သက်ရောက်ပုံကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ကာလရှည်တွင် Common Law ကိုကျင့်သုံးသော နိုင်ငံများ၌ SME များ မြန်မြန်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီး အောင်မြင်မှုရရှိကြောင်း တွေ့ရသည်။

SME ဆိုင်ရာ အစိုးရပေါ်လစီများ

SME များအတွက် လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်သော စရိတ်များ (Transaction Costs) ကြီးမြင့်နေမည်ဆိုပါလျှင် ၎င်းတို့သည် စကေးအလိုက် ထုတ်လုပ်မှုအကျိုးကျေးဇူးများ (Economies of scale) ကို ရရှိမည်မဟုတ်ပေ။ Transaction cost ကို အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်သော စရိတ်များ သို့မဟုတ် အပိုကုန်ကျစရိတ်များဟူ၍ သုံးနှုန်းလေ့ ရှိပါသည်။ အစိုးရပေါ်လစီများ (Government policies) သည် အဆိုပါစရိတ်များ လျော့ကျစေရန် ရည်ရွယ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် အသေးစားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ တိုးတက်မှုကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်ပါသည်။ ဈေးငွေဈေးကွက်ဆိုင်ရာ ပေါ်လစီများ၊ တရားဥပဒေရေးရာ ပေါ်လစီများ၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီများ စသည့် အစိုးရပေါ်လစီများဖြင့် SME များကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေနိုင်သည်။

အစိုးရပေါ်လစီများသည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် အခွန်ဆိုင်ရာ မက်လုံးပေးခြင်းကို ဦးစားပေးလေ့ရှိသည်။ သို့သော်လည်း အဆိုပါပေါ်လစီများသည် ကာလရှည်တွင် ထိရောက်မှုမရှိကြောင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ မျှော်မှန်းချက်များကို ဖြည့်ဆည်းမပေးနိုင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ထို့ကြောင့် အစိုးရသည် ကာလရှည်ထိရောက်မှုရှိမည့် ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ရပ်ကို ဖန်တီးနိုင်ပါသည်။ SME အစုအဖွဲ့များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး၊ ပညာရေးနှင့် သင်တန်းပေးခြင်း (Education and training) တို့ကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်မည့် ပေါ်လစီဝန်းကျင်တစ်ရပ် ဖန်တီးရန်ဖြစ်ပါသည်။

Source: The Role of SMEs in Economic Development, selcuk caner, HSE conference, Moscow.



သိန်းမြင့်ဝေ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

အမည်ရင်း ဦးသိန်းမြင့်ဝေဖြစ်သည်။

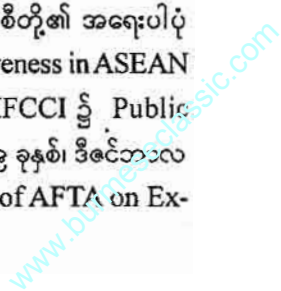
အဘ ဦးလှမောင်နှင့် အမိ ဒေါ်သောင်းတို့က ၁၉၆၈ ခုနှစ်တွင် ကျောက်ဆည်မြို့၌ မွေးဖွားသည်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် အခြေခံပညာအထက်တန်းအောင်မြင်သည်။ ၁၉၉၄ ခုနှစ်တွင် ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ B.Econ (Economics) ဘွဲ့ ရရှိသည်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်တွင် ရန်ကုန် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်၊ ဘောဂဗေဒဌာန၌ နည်းပြအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်သည်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ M.Econ (Economics) ဘွဲ့ ရရှိသည်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် မြစ်ကြီးနားတက္ကသိုလ်၊ စီးပွားရေးပညာဌာန၌ နည်းပြ/ဌာနမှူးအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်သည်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် ရန်ကုန်စီးပွားရေး တက္ကသိုလ်၊ ဘောဂဗေဒဌာန၌ နည်းပြအဖြစ် ပြန်လည်တာဝန်ထမ်းဆောင်သည်။

၂၀၀၅-၂၀၀၆ ပညာသင်နှစ်မှ ၂၀၀၉-၂၀၁၀ ပညာသင်နှစ်ထိ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်တွင် Ph.D (Economics) တက်ရောက်သည်။ တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း ဘောဂဗေဒအဖြေလွှာစစ်ဆေးရာတွင် စာစစ်မှူးအဖြစ် ၅ ကြိမ် ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် ပညာရေးဝန်ကြီးဌာန၊ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနသို့

ပြောင်းရွှေ့ တာဝန်ထမ်းဆောင်သည်။ ၂၀၀၇ ခုနှစ်မှ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်ထိ Commerce Journal အယ်ဒီတာအဖြစ်ဆောင်ရွက်သည်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်မှ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်ထိ ရန်ကုန်တိုင်း ASEAN Free Trade Area (AFTA) ဆိုင်ရာ လေ့လာတင်ပြရေးအဖွဲ့ အဖွဲ့(၂) ဥက္ကဋ္ဌအဖြစ်ဆောင်ရွက်သည်။ ၂၀၁၀ ပြည့်နှစ်မှ ၂၀၁၂ ခုနှစ်ထိ Trade News စာစောင်နှင့် Explore Myanmar မဂ္ဂဇင်းတို့တွင် အယ်ဒီတာအဖြစ် ဆောင်ရွက်သည်။

Commerce ဂျာနယ်၊ Trade News စာစောင်၊ BUSINESS မဂ္ဂဇင်း၊ Industrial Digest မဂ္ဂဇင်း၊ လူထုပုံရိပ်ဂျာနယ်၊ Living Colour မဂ္ဂဇင်း၊ Daily Eleven ဂျာနယ်၊ Voice Daily Newspaper နှင့် Voice Weekly ဂျာနယ်၊ Favorite News ဂျာနယ်၊ သတင်းသစ် (Fresh News) ဂျာနယ်၊ Smart News ဂျာနယ်နှင့် Trade Times ဂျာနယ်တို့တွင် စီးပွားရေး သတင်းနှင့် ဆောင်းပါးများ ရေးသားသည်။ ဂျာနယ်နှင့် မဂ္ဂဇင်းများတွင် ဆောင်းပါးပေါင်း ၂၅၀ ကျော်ရေးသားပြီးဖြစ်သည်။ မြန်မာ့ရုပ်မြင်သံကြား (MRTV) နှင့် Padamyar FM တို့မှတစ်ဆင့် ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စီးပွားရေး ဆိုင်ရာ သုံးသပ်ချက်များအပြင် MRTV-4 စာအုပ်စင်ကဏ္ဍ အင်တာဗျူး တို့ကို အသံသွင်းထုတ်လွှင့်သည်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်၌ ကျေးလက်ဒေသ ဖွံ့ဖြိုးမှုတွင် လယ်ယာမဟုတ်သော လုပ်ငန်းများ၏ အရေးပါမှုဟူသော စာတမ်းကို ဖတ်ကြားသည်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဇွန်လတွင် ရန်ကုန်မြို့ Traders Hotel ၌ How to Promote Trade Relation between Indonesia and Myanmar ခေါင်းစဉ်ကို ဆွေးနွေးသည်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်တွင် အာဆီယံ လွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်မှုဒေသ၏ မြန်မာ့ကုန်သွယ်ရေးအပေါ် အကျိုး သက်ရောက်နိုင်မှုစာတမ်းကိုလည်းကောင်း၊ အာဆီယံလွတ်လပ်သော ကုန် သွယ်မှုဒေသတွင် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းနှင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုပေါ်လစီတို့၏ အရေးပါပုံ (The Role of Competition Policy and Competitiveness in ASEAN Free Trade Area) စာတမ်းကိုလည်းကောင်း UMFCCI ၌ Public Seminar အဖြစ် ၂ ကြိမ် ဆွေးနွေးဖတ်ကြားသည်။ ၂၀၀၉ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလ တွင် ရန်ကုန်မြို့ Chatrium Hotel ၌ The Impact of AFTA on Ex-



ternal Trade of Myanmar ခေါင်းစဉ်ကို ဖတ်ကြားသည်။

၂၀၁၁ ခုနှစ်၊ မေလတွင် ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးနှင့် ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုလျော့ကျရေး အမျိုးသားအဆင့်အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ၌ ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုတွင် အထူးပြုကုမ္ပဏီ၏ အရေးပါပုံ (The Role of Development Companies in Rural Development of Myanmar) စာတမ်းကို ဖတ်ကြားတင်သွင်းသည်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်၊ ဇွန်လတွင် နေပြည်တော် Mount Pleasant Hotel ၌ “အာဆီယံစီးပွားရေးအသိုက်အဝန်း၏ စိန်ခေါ်မှုနှင့် အခွင့်အလမ်းများ” စာတမ်းကို ဖတ်ကြားသည်။



ပြည်ပအတွေ့အကြုံများအဖြစ် GMS- Europe Learning Program (ထိုင်းနိုင်ငံ)၊ World Trading System and Application on WTO (ထိုင်းနိုင်ငံ)၊ 4th Symposium on China-ASEAN Entrepreneurs Exchange (တရုတ်နိုင်ငံ)၊ အီးယူ-အာဆီယံဒေသဆိုင်ရာ ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်မှု-ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကွာဟချက် ကျဉ်းမြောင်းရေးအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ (ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံ)၊ အာရှနှင့်ပစိဖိတ်ဒေသအတွင်း လေ့လာသူနိုင်ငံများနှင့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ဝင်များအတွက် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ (စင်ကာပူနိုင်ငံ)၊ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးဆက်စပ်ယှက်နှယ်မှုနှင့် တရုတ်နိုင်ငံ ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းများဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲ(တရုတ်နိုင်ငံ)၊ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးအစီအစဉ်ဆိုင်ရာ သော့ချက် ကျညည့် ဖြစ်ရပ်များသင်တန်း (စင်ကာပူနိုင်ငံ)တို့ကို တက်ရောက်ခဲ့သည်။ ထို့ပြင် Third Country Study Visit, 20-29 May 2013 (အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှားနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံ)၊ China-ASEAN Vocational Education Exhibition and Forum, 2-5 September, 2013 (တရုတ်နိုင်ငံ)၊ Japan Study Tour & Meeting, Tokyo, January 2014 (ဂျပန်နိုင်ငံ) တို့ကို တက်ရောက်ခဲ့သည်။

ပြည်တွင်းအတွေ့အကြုံများအဖြစ် နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေး တက္ကသိုလ်၌ ကျင်းပသည့် “၂၁ ရာစု စီးပွားရေး စိန်ခေါ်မှုများနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ” နီးနှောဖလှယ်ပွဲ (နေပြည်တော်)၊ Regional Economic Integration in ASEAN and Third Countries (ရန်ကုန်မြို့)၊ Economic Research



Institute for ASEAN and East Asia-ERIA Seminar (မန္တလေးမြို့)၊
 Integrated Household Living Conditions Survey in Myanmar
 2009-2011 (နေပြည်တော်)၊ ERIA CLMV Seminar (ရန်ကုန်မြို့)၊
 Competition Law Policy and Intellectual Property Rights
 (ရန်ကုန်မြို့)၊ မြန်မာနိုင်ငံ ပညာရေးကဏ္ဍနှင့် ကျန်းမာရေးကဏ္ဍအတွက်
 မူဝါဒ ရွေးချယ်သတ်မှတ်ရေး အမျိုးသားအဆင့်ညီလာခံ (နေပြည်တော်)၊
 ဗဟိုချုပ်ကိုင်မှုလျှော့ချခြင်းနှင့် ကောင်းမွန်သော စီမံအုပ်ချုပ်မှု အလုပ်ရုံဆွေး
 နွေးပွဲ (နေပြည်တော်)၊ “၂၀၁၂ ခုနှစ် လူမှုရေးကာကွယ်စောင့်ရှောက်မှု အမျိုး
 သားအဆင့်ညီလာခံ” Social Protection Conference 2012 (နေပြည်
 တော်)၊ မြန်မာနိုင်ငံ ကလေးသူငယ်များအခြေအနေ သုံးသပ်ချက်အစီရင်ခံစာ
 အသိပေးဆွေးနွေးခြင်း အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲ 29-11-2012(ရန်ကုန်မြို့)၊ WTO
 and Trade related Issues Workshop, 19-23 August 2013
 (ရန်ကုန်မြို့)၊ National Export Strategy for Myanmar – First Na-
 tional Stakeholders’ Symposian and Consultation Workshop, 2-
 4 May 2013 (နေပြည်တော်)၊ Thai-Myanmar Technical Vocational
 Education Meeting, 19-6-2013(ရန်ကုန်မြို့)၊ Workshop on Trade
 Promotion in Myanmar, 6-8 August 2013 (နေပြည်တော်)၊ အလယ်
 အလတ်အဆင့် အရာထမ်းစီမံခန့်ခွဲမှုသင်တန်း အမှတ်စဉ်(၄၈)၊ ၂၀၁၃ ခုနှစ်၊
 အောက်တိုဘာ-နိုဝင်ဘာ၊ ဗဟိုဝန်ထမ်းတက္ကသိုလ် (အထက်မြန်မာပြည်)၊
 Human Resource Management in ASEAN, 21-25 July 2014
 (ရန်ကုန်မြို့)၊ "Civil Service Training" Organized by Ministry of
 Information and Konrad Adenauer Stiftung (KAS), German, 30-
 10- 2014 to 1-11- 2014(ရန်ကုန်မြို့)တို့ကို တက်ရောက်ခဲ့ပါသည်။ ဆက်
 လက်ပြီး Use of Research for Trade Policy Formulation and Imple-
 mentation, 24-1-2014(ရန်ကုန်မြို့)၊ International Practices on Trade
 Remedies, 16-5-2014(ရန်ကုန်မြို့)၊ “ဒီမိုကရေစီအသွင်ကူးပြောင်းရာတွင်
 ကြုံတွေ့ရသော အခက်အခဲများနှင့် ဒီမိုကရေစီခိုင်မာရေး” နိုင်ငံရေးဆွေးနွေးပွဲ
 အပတ်စဉ် (၁၃) နိုင်ငံတော်ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်၊ အောက်တိုဘာ ၂၀၁၄



(နေပြည်တော်)၊ “မြန်မာ့ခေတ်စီစက်မှုနိုင်ငံအတွက် အခြေခံအုတ်မြစ်များ တည်ဆောက်ခြင်း” စီးပွားရေးဆွေးနွေးပွဲအပတ်စဉ် (၁၃) နိုင်ငံတော် ကာကွယ်ရေးတက္ကသိုလ်၊ ဒီဇင်ဘာ ၂၀၁၄ (နေပြည်တော်) တို့ကို တက် ရောက်ခဲ့ပါသည်။

ဟောပြောဆွေးနွေးမှုများအဖြစ် ၂၀၁၃ ခုနှစ်၊ မတ်လတွင် Summit on Investment Myanmar Business 2013 ၌ An Overview of the Export-Import Procedure for Foreign Manufacturers in Myanmar စာတမ်း (ရန်ကုန်မြို့)၊ ၂၀၁၃ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လတွင် The Adaptation of Myanmar in the New Social and Economic Era (ရန်ကုန်မြို့)၊ “How to establish a company in Myanmar” and “Current situations of AEC”, Forum on Economic Development through Trade, 23-25 September 2013 (Mandalay) စသည့် အကြောင်းအရာများကို ဆွေးနွေးခဲ့ပါသည်။ ထို့ပြင် Trade Policy Changes in Myanmar Economy, 18- 3- 2014, Traders Hotel (ရန်ကုန်မြို့)၊ Current Myanmar’s Readiness for ASEAN Integration, May 2014 (ရန်ကုန်မြို့)၊ Opportunities and Challenges of AEC, 16-10-2014 (မြစ်ကြီးနားမြို့)၊ Trade Liberalization Measures in Myanmar, 11- 2- 2015 ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် (ရန်ကုန်မြို့) Current Situations of Trade and Myanmar Economy, 23- 2- 2015 ကုန်သွယ်မှုသင်တန်းကျောင်း (ရန်ကုန်မြို့) တို့ကို ဟောပြောဆွေးနွေးခဲ့ပါ သည်။



၂၀၁၂ နှင့် ၂၀၁၃ ခုနှစ်များတွင် စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာနက ဦးဆောင်၍ ယှဉ်ပြိုင်မှုဥပဒေရေးဆွဲရာတွင် အဖွဲ့ဝင် အဖြစ် ပါဝင်ဆောင်ရွက်သည်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ် စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာန၊ ဖွံ့ဖြိုးမှုအနည်းဆုံးနိုင်ငံအဖြစ်မှ လွတ်မြောက်ရေးအတွက် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ရေးဆပ်ကော်မတီ၏ လုပ်ငန်းများကို ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်ရေး ဌာနတွင်းလုပ်ငန်းအဖွဲ့တွင် အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ပါဝင်သည်။ ၂၀၁၂ ခုနှစ်မှစတင်၍ စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး

www.burmeseclassic.com

ထွေးကြွေးစပ်ပွဲနှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်းပါးများ

ဝန်ကြီးဌာန ကုန်သွယ်မှုသင်တန်းကျောင်း (Trade Training Institute) တွင် နည်းပြ (Instructor) နှင့် သင်ကြားရေးတာဝန်ခံအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်သည်။ Basic Concept of International Trade and Economics, Trade Procedures of ASEAN and Neighbouring Countries, Microeconomics, Macroeconomics, Competition Policy ဘာသာရပ်များကို သင်ကြားပို့ချသည်။ ၂၀၁၅ ခုနှစ်၌ စတင်ဖွဲ့စည်းသော ဌာန၏ Think Tank အဖွဲ့တွင် အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိပါသည်။ လူမှုရေးလုပ်ဆောင်ချက်အဖြစ် သွေးလှူဒါန်းခြင်း ၃၁ ကြိမ် ရှိပါသည်။

ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်းအဖြစ် ၂၀၁၂ ခုနှစ်၊ ဒီဇင်ဘာလတွင် “အာရှရဲ့ နောက်ထပ် ကျားတစ်ကောင်နှင့် အခြားစီးပွားရေးဆောင်းပါးများ” စာအုပ် ထုတ်ဝေပါသည်။

