

၇၀
တစ်စုံ
၇၂

လေ့လာရမရာ
△



စာအုပ်စာတမ်းစာနယ်ဇင်း

ကြိုတင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခွင့်ပြုအမှတ် ၈၀၅/၉၅ (၁၂)

စာအုပ်စာတမ်းမျက်နှာပုံ

ကြိုတင်ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခွင့်ပြုအမှတ် ၇၈၆ /၉၅ (၁၂)

မျက်နှာပုံပန်းချီ

ကိုကိုမြင့်

ပုံနှိပ်ခြင်း

ပထမအကြိမ်

အုပ်ရေ (၅၀၀)

ကွန်ပျူတာစာစီ

မျိုးမော်ကွန်ပျူတာ (ဖုန်း-၇၁၈၄၈)

အမှတ်-၃၀၂၊ မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်း၊ (ဘားလမ်း)

ရန်ကုန်မြို့။

ထုတ်ဝေခြင်း

၁၉၉၆-ခု၊ ဇန်နဝါရီလ

(၃၅) သမာဓိလမ်း၊ မရမ်းကုန်းဇွဲစုံရပ်၊ ကမ္ဘာအေး

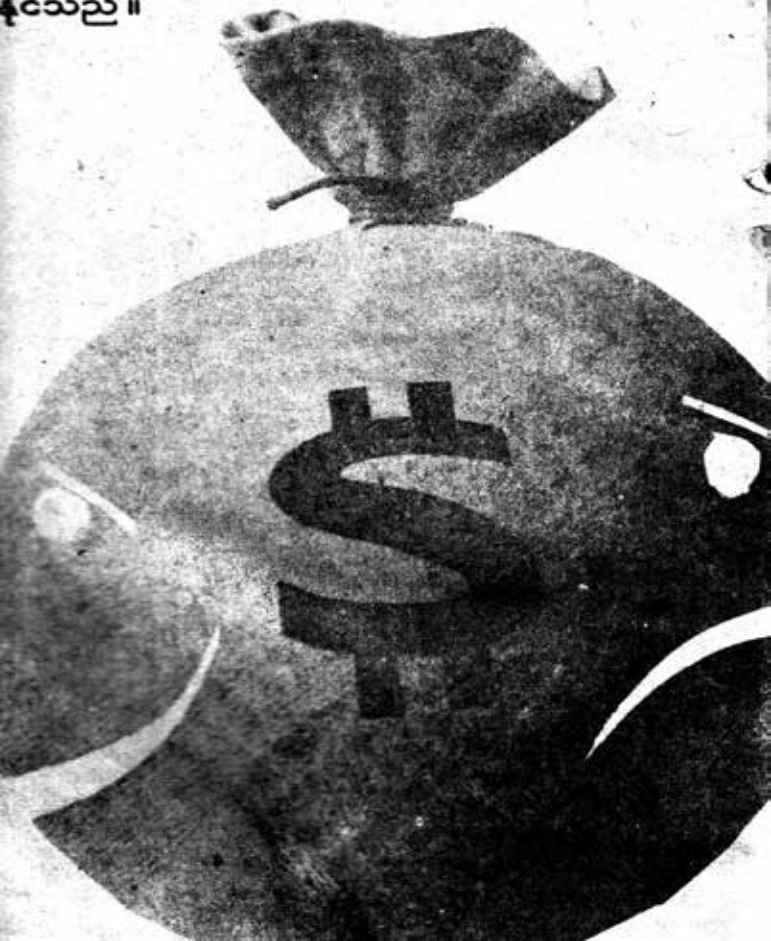
အသိုင်းအဝိုင်းစာပေ

မောင်မြသန်း၊ စိတ်ဓာတ်မြသန်း

မှတ်ပုံတင်အမှတ် (၀၁၅၀)

ဒေါ်နှင်းရီ (၀၄၅၆၀) သင်္ဃာတော်စက်၊ ၁၃၉၊ လမ်း (၅၀) အထက်
ပုဇွန်တောင်၊ ရန်ကုန်မြို့တွင် မျက်နှာပုံနှင့် အတွင်းစာသားများ
ပုံနှိပ်သည်။

ကောင်းမှု ပြုလိုလျှင် ငွေလိုသည်။ မကောင်းမှု
ပြုလျှင်လည်း ငွေလိုသည်။ ငွေလိုလျှင် ကောင်းမှုပြု၍
ငွေရစေနိုင်သည်။ မကောင်းမှု ပြု၍လည်း ငွေရစေ
နိုင်သည်။ ထိုနှစ်နည်းတွင် မကောင်းမှုပြု၍ ငွေရှာ
နည်းသည် မလိုလားအပ် ရုံမျှမက၊ အန္တရာယ် ပေး
နိုင်သည်။



စီးပွားရေး၌ ငွေရလျှင် ပြီးရောဟူ၍
လောဘကို ပစာနုထားပြီး လုပ်ဆောင်လျှင်
ကျဆုံးပေလိမ့်မည်။



မာတိကာ

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၁။	ငွေဆိုတာ ရယ်စရာ	၁
၂။	စီးပွားရေး၏ အနှစ်သာရ	၅
၃။	လူတိုင်းအရောင်းသမား	၁၀
၄။	နိုင်ငံဂုဏ် လူမျိုးဂုဏ်နှင့် စီးပွားရေး	၁၇
၅။	စိတ်ပျက်ဖွယ် သိပ္ပံပညာ	၂၃
၆။	စီးပွားရေးသစ္စာ	၂၉
၇။	အလုပ်ဂုဏ်ရှာပုံတော်	၃၆
၈။	လက်ဝေခံမှ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ကိုင်မှုသို့	၄၁
၉။	တကယ့်စီးပွားရေးသမား	၄၆
၁၀။	သတင်းအခြေခံအဖွဲ့အစည်းများ	၅၁
၁၁။	နောင်ခေတ်စီးပွားရေးသမားများသို့	၅၈
၁၂။	လက်လီဆိုင်ကလေးများ	၆၄
၁၃။	တိုယိုတာစနစ်	၇၀
၁၄။	တကယ့်သတ္တိ	၇၅
၁၅။	ကွာဟချက်	၈၀
၁၆။	အမြတ်အစွန်းနှင့် စီးပွားရေး ဖြစ်ထွန်းမှု	၈၆
၁၇။	ပုရွက်ဆိတ်နှင့်နှံကောင်	၉၁
၁၈။	စီးပွားရေးအာဇာနည်	၉၆
၁၉။	ပင်ကိုယ်သတ္တိအင်အား	၁၀၂

စဉ်	အကြောင်းအရာ	စာမျက်နှာ
၂၀။	ကြံဆတီထွင်	၁၀၈
၂၁။	ကွန်ပျူတာခေတ်	၁၁၄
၂၂။	ငွေ	၁၂၀
၂၃။	ဈေးကွက်စီးပွားရေး	၁၂၆
၂၄။	ခါအိဇဲန်	၁၃၀
၂၅။	အခါသင့် အခွင့်သာ	၁၃၄
၂၆။	နည်းပညာလေ့လာဆည်းပူးပါ	၁၄၁
၂၇။	သင့်ရာတော်ရာ	၁၄၇
၂၈။	ကြီးကျယ်ခြင်းနှင့်ဂုဏ်မြင့်ခြင်း	၁၅၃
၂၉။	စီးပွားရေးလောကအမျိုးသမီးကဏ္ဍ	၁၅၈
၃၀။	စီးပွားရေးသောင်းကျန်းမှု	၁၆၃

တက်ထိုး

ငွေဆိုတာ ရယ်စရာ

စိစဉ်သူ - တင်ရှိန်

ဖြန့်ချိရေး

တစ်ပြည်လုံးဖြန့်ချိရေး

အက်ဆေး၏ သဘာဝ

“စီးပွားရေးအက်ဆေး” ဟု ကျွန်တော့်ဆောင်းပါးကလေးများကို ခေါ်ထားပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ စီးပွားရေးကိစ္စများနှင့် ပတ်သက်၍ ရေးသော “အက်ဆေး” များ ဖြစ်ပါသည်ဟူ၍ပင်။ “အက်ဆေး” သည် အင်္ဂလိပ်ဝေါဟာရ ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် စင်စစ်အားဖြင့် အင်္ဂလိပ်ဘာသာမှ ပေါက်ဖွားသည့် ဝေါဟာရ မဟုတ်ပေ။ ပြင်သစ်ဘာသာစကားလုံး ဖြစ်သည်။ အဓိပ္ပာယ်မှာ “စမ်းသပ်သည်” အစမ်းသဘောမျိုးဖြင့် ရေးသောစာ ဖြစ်သည်။ စမ်း၍ တင်ပြသည်ဟု ဆိုလိုသည်။ အတည်တကျ၊ အတိအကျ ပြောဆိုမှု မပြုဘဲ ရေးသူ၏ အတွေ့အကြုံအတွေ့အမြင် တစ်ခုခုကို သော်လည်းကောင်း၊ တစ်ခုထက်ပိုသည့် အကြောင်းခြင်းရာ သော်လည်းကောင်း တင်ပြခြင်း ဖြစ်သည်။

“အက်ဆေး” စမ်းကြည့်သည်သဘောမျိုးဖြင့် စာရေးသူက မိမိ၏ တင်ပြချက်ကို ဖော်ပြသည်။ အကြောင်းရပ်တစ်ခုခု၊ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုနှင့် ပတ်သက်သည့် မိမိတွေ့ကြုံရာ၊ ခံစားရသည့် ဖြစ်ထွေကို ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်သည်။ မိမိ၏ အတွေ့အကြုံ၊ အတွေ့အမြင်သည်လည်း မိမိ၏ တစ်ဦးဦး၏ ဖော်ပြချက် ဖြစ်နိုင်သည်။ သို့တည်းမဟုတ်၊ မိမိနှင့် ဘဝတူ လူအများ၌ ကြုံတွေ့ခံစားချက်ကို အများကိုယ်စားအဖြစ် ဖော်ပြခြင်းလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။

အက်ဆေးရေးသူသည် မိမိမှာ သီးသန့်ထူးခြားသည့် အတတ်ပညာရှိ၍ အကြောင်းအရာတစ်ခုခုကို ပညာရှင်၊ ပညာရှိအနေဖြင့် အဆိုအမိန့်ပြုခြင်း မဟုတ်ပေ။ လူပြိန်းတစ်ယောက်က မိမိ၏

ကိုယ်ပိုင်အာဘော်ကိုဖြစ်စေ၊ လူများစု၏ ဖြစ်ထွေကို မှီ၍ အများ
တွေ့ကြုံခံစားရသည်ကို လေ့လာပြီးလျှင် မိမိလည်း ထပ်တူထပ်မျှ
တွေ့ကြုံခံစားရသည်ကို အများ၏အာဘော်၊ အများ၏ ဆန္ဒ၊
အများ၏ မျှော်လင့်ချက် စသည်တို့ကို မိမိက ကိုယ်စားပြု၍
အများ၏ အာဘော်ဆန္ဒ မျှော်လင့်ချက်၊ မျှော်ကိုးချက် စသည်တို့ကို
မိမိတတ်အားသမျှ ဖော်ပြခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။

“အက်ဆေး”သည် အဆိုအမိန့်၌ အကျုံးမဝင်ပေ။ အစီရင်ခံစာ
မှတ်တမ်းအဖြစ်လည်း မဟုတ်တန်ရာ။ အကြံပေးချက်၊ ဆန္ဒကို
ဖော်ပြချက် စသည့်အကြောင်းအချက်တို့ကို ဖော်ပြသောကြောင့်
ပြည့်စုံချင်မှ ပြည့်စုံပေမည်။ ပညာရှင်၊ ပညာရှိတို့၏ အဆိုအမိန့်များကို
လေးနက်သော အဓိပ္ပာယ်ဆောင်နိုင်ကောင်းအံ့ မထင်ပေ။ သို့သော်
အများနှင့် သက်ဆိုင်သော ဆိုလိုချက်၊ တင်ပြချက်၊ အကြံပြုချက်
စသည်တို့ ဖြစ်ကောင်းရာ၏။

“စီးပွားရေးအက်ဆေး”ဟု ခေါ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ပညာရှင်၏
အာဘော်၊ ပညာရှိ၏ အဆိုအမိန့် မဟုတ်ကြောင်း ထင်ရှားပေသည်။
ထိုပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများနှင့် ယှဉ်တွဲ၍ ရပ်တည်မှုလည်း မပြုဝံ့။ မပြုလိုပေ။
လူထဲမှ လူတစ်ယောက်က ဘဝတူ၊ ပညာအဆင့် မကွာလှ၊
မသာလှသူ၊ စုံစမ်းလိုသော လူပြိန်းတစ်ယောက်အနေဖြင့် တင်ပြမှုသာ
ပြုပါသည်။

ကျွန်တော်သည် စီးပွားရေးပညာကျွမ်းသူ မဟုတ်ပါ။
တတ်ကျွမ်းသူ၏ အာဘော်မျိုးကိုလည်း မဖော်ပြပါ။ ဖော်ပြလည်း
မဖော်ပြဝံ့ပါ။ စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်၍ ဘဝတူ လူအများ၌
တွေ့ကြုံနေကြရသော အတွေ့အကြုံများကို လက်လှမ်းမီသမျှ

လေ့လာရန်၊ အများ၏ ခံစားချက်ကို အလေးဂရုပြု၍ သူတို့ကို ကိုယ်စား “အသံထွက်ပေးခြင်း” (သူတို့၏ ခံစားချက်များနှင့် သူတို့၏ မျှော်လင့်တောင့်တချက်များ ဖြစ်စေလိုသော ဆန္ဒများကို ဖော်ပြခြင်း ဟူသော လူတို့အသံကို ထွက်ပေးခြင်း)မျှသာ ဖြစ်ပါသည်။

ယခု စုစည်းပေးလိုက်သော ကျွန်တော်၏ စီးပွားရေးအက်ဆေး များသည် စင်စစ်အားဖြင့် သတင်းစာဆောင်းပါးများကဲ့သို့ပင် ဖြစ် သည်။ သတင်းစာ၌ ပင်တိုင်ဆောင်းပါးရှင်တစ်ဦး၏ အရေးအသား မျိုးဖြင့် ရေးထားခြင်းမျှသာ ဖြစ်ပါသည်။ ကျမ်းပြုဆရာတစ်ဦး၏ အရေးအသားမျိုး လုံးဝမဟုတ်ပေ။ ရေးသားဖော်ပြသည့် အကြောင်း အရာများ၊ အချက်အလက်များ၊ ရည်ညွှန်းချက်များ၊ မျှော်လင့်ချက်များ၊ ဝေဖန်ချက်များသည် သာမန်မျှသာ ဖြစ်သော်လည်း တစ်ခါတစ်ရံ ထိုသာမန်တွေထဲမှ သက်ဆိုင်သူတို့က လှမ်းကြည့်ပြီးလျှင် ခေါင်းငြိမ်ရန် ဖြစ်စေ၊ ခေါင်းခါရန်ဖြစ်စေ ဖြစ်သွားနိုင်ပေသည်။ ပြုပြင်ပိုင်ခွင့် ရှိသူတို့က ပြုပြင်ရန် အချက်ပေါ်လာနိုင်ပေသည်။ သို့တည်းမဟုတ်၊ ဥပမာပြုစရာလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ စာဖတ်သူတို့က သူတို့ ပြောပြချင်သည်တို့ကို ဖော်ပြပေးလိုက်သလိုလည်း ဖြစ်နိုင် ပေသည်။ အချုပ်အားဖြင့် အများသိတန်သမျှ သိပြီးသားကို စာ အရေးအသားအဖြစ် ဖတ်ရှုနိုင်ပေမည်သာ ဖြစ်ပေသည်။

ငွေဆိုတာ ရယ်စရာ

ပြင်သစ်မှာ အနေကြာသည့် အမေရိကန်စာရေးဆရာမကြီး ဂါးထရု-စတိုင်းက “ငွေဆိုတာ ရယ်စရာပါ” ဟု ဆိုသည်။ သူသည် စာရေးတော်၏။ သို့သော် သူ့စာများသည် သာမန် စာဖတ်သူတို့၏ ဦးခေါင်းပေါ် ကျော်သွားတတ်ကြသဖြင့် သူ့စာအုပ်များ ရောင်းရ မတွင်ကျယ်ချေ။ နောက်သူ့အကြောင်းကို သူ့လက်ဆွဲတော် အမျိုးသမီးကြီး အတ္တုပွတ္တိအဖြစ် ရေးထုတ်လိုက်ခါမှ ထိုစာအုပ်သည် ရောင်းရတွင်ကျယ်သဖြင့် သူ့မှာ စီးပွားရေးဖြောင့်သွားသည်။ သူက ငွေကို ရယ်စရာဟု ဆိုလိုက်ခြင်းမှာ ငွေသည် လိုလားတောင့်တစဉ်က မရောက်လာပဲ နောင်မှ ရောက်လာသည်။ ငွေရ၍ သူ့စားဝတ်နေရေး ချောင်လည်၍ လိုချင်ရာရသည်။ လုပ်ချင်ရာကလေးများ လုပ်နိုင်သည်။ “ငွေဆိုတာ လာချင်တဲ့အခါလာ၊ မလာချင်ရင် ဘယ်လိုကြိုးစား ဘယ်လို တောင့်တပေမယ့် မလာပဲ နေသည်။ ရယ်စရာအရာဝတ္ထု ဖြစ်သည်” ဟူသော သဘောဖြင့် ငွေဆိုတာ ရယ်စရာပါဟု ဆိုလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။

သို့သော် ငွေဆိုတာ ရယ်စရာဟု ပေါ့ပြက်ပြက် ပြော၍မရ။ ငွေသည်လူသားတို့၏ ဘဝ၌ အလွန်အရေးပါသည်။ စီးပွားရေး ပညာရှင် အက်ဆေးဆရာ “ရောဂျား-ရောဇန်ဘလတ်ထ်” က ဆိုသည်။ ငွေကအကျိုးပြုသော အရာတို့သည် များလှပေ၏။ ထူးခြားကြီးမား လှပေသည်ဟု ဆိုသည်။ ငွေသည် မြို့ကြီးများ တည်ဆောက် ပေးနိုင်သည်။ ရောဂါဝေဒနာများ ကုသပေးနိုင်သည်။ အဆုံးစွန်၌ စစ်ကို နိုင်အောင်လုပ်ပေးနိုင်သည်ဟု ဆက်၍ဆိုသည်။

ငွေသည် လောက်ရေးရာ ကိစ္စများတွင် ပစ်ပယ်၍ မရနိုင်အောင် အရေးပါသည်။ လူတို့သည် ငွေကို နေ့ညမဟုတ် အမြဲရှာနေကြသည်။ နည်းအမျိုးစုံသုံး၍ ရှာကြသည်။ အပင်ပန်းခဲ၍ ရှာကြသည်။ အချို့သည် သက်စွန့်ကြိုးပမ်း၍ ရှာကြသည်။ ငွေရလျှင် စိတ်ဓါတ် တက်ကြွသည်။ ငွေမရလျှင် စိတ်ဓာတ်ကျသည်။ ငွေသည် အရာဝတ္ထုတို့၏ တန်ဖိုးကို ဖြတ်ပေးသည်။ လူ၏တန်ဖိုးကိုပင် ဖြတ်ပေးသည်ဟု ဆိုနိုင်ပေသည်။ လူ့အဆင့်အတန်းကို အထင်အရှား သတ်မှတ်ပေးသည်မှာ ငွေဖြစ်၏။ ငွေရှင် ကြေးရှင်တို့သည် လူ့အဖွဲ့အစည်းတိုင်းမှာ လူရာဝင်ကြသည်။ ငွေမရှိသော ပညာရှင်သည် မိမိ၏တန်ဖိုး မဖြတ်နိုင်လောက်အောင် ကြီးမြတ်သော ပညာကို ရင်ဝယ်ပိုက်၍ မွဲတေနေသည်။

လူသားတို့သည် တစ်ဦးကို တစ်ဦးက အပြန်အလှန် မှီခိုနေကြသည်။ တစ်ဦးလိုသော ပစ္စည်းကို အခြားတစ်ဦးက ပြုလုပ်ပေးသည်။ ထုတ်လုပ်ပေးသည်။ အခြားတစ်ဦးက လိုသောကိစ္စတစ်ဦးကို အခြားတစ်ဦးက ဆောင်ရွက်ပေးသည်။ ယင်းသို့လျှင် အပေးအယူများလုပ်ကာ လူ့ဘဝမှာ အဆင်ပြေ အခြေလှအောင် လုပ်ဆောင်လျက်ရှိကြသည်။ ထိုအမျိုးမျိုးသော လိုအင်ဆန္ဒများကြောင့် စီးပွားရေးဟူသော ဖြစ်ရပ်ပေါ်ပေါက်လာရသည်။ ပစ္စည်းနှင့် လဲလှယ်ရန်ဖြစ်စေ ဆောင်ရွက်မှုနှင့် လဲလှယ်ရန်ဖြစ်စေ အလယ်တွင် လူးလာပျံ့သန်းနေသည့်အရာသည်ကား “ငွေ” ဖြစ်ပေသည်။ အလဲအလှယ်ပြုမှုတို့က “ဈေးကွက်” တို့ကို ဖော်ထုတ်ကြသည်။ ရောင်းဝယ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှုတို့သည် စီးပွားရေး၏ အင်္ဂါရပ်များဖြစ်ရာ ထိုအမှုတို့ကို ပြေလည်စွာလုပ်ဆောင်နိုင်ရန် ငွေက ဆောင်ရွက်ပေးသည်။ လူမှုရေး ကိစ္စမှန်သမျှတွင် ငွေမပါလျှင် မဖြစ်မြောက်နိုင်ပေ။

အရာရာနှင့် ကိစ္စအရပ်ရပ်တို့တွင် ငွေသည် အဓိကထောက်ပံ့မှုပစ္စည်း ဖြစ်သည်။ ကောင်းမှုပြုလိုလျှင် ငွေလိုသည်။ မကောင်းမှုပြုလိုလျှင်လည်း ငွေလိုသည်။ ငွေလိုလျှင် ကောင်းမှုပြု၍ ငွေရစေနိုင်သည်။ မကောင်းမှု ပြု၍လည်း ငွေရစေနိုင်သည်။ ထိုနှစ်နည်းတွင် မကောင်းမှုပြု၍ ငွေရှာနည်းသည် မလိုလားအပ်ရုံမျှမက အန္တရာယ်ပေးနိုင်သည်။ မကောင်းမှု ပြုသူတို့၌ လည်း အန္တရာယ်ကြီးစွာရှိ၏။ အန္တရာယ်ကို မကြောက်ဘဲ ငွေရရေး ကိုသာ အာရုံပြု၍ ဇွတ်နှစ်၍ မတရားမှု၊ မသမာမှု၊ ရက်စက်မှုတို့ဖြင့် ငွေကို အရရှာကြလေတော့သည်။

ပုထုဇဉ်တို့သည် လောဘနှင့် မကင်းကြပေ။ လောဘနှစ်မျိုး ရှိသည်။ မျှတသော လောဘ (သမလောဘ) နှင့် မမျှတသော လောဘ (ဝိသမလောဘ) တို့ဖြစ်သည်။ မိမိရသင့်သော ပစ္စည်းဥစ္စာကို ရယူခြင်း သမလောဘမှလွန်၍ မရသင့်သော သူတစ်ပါးထံမှ နည်းပရိယာယ် အမျိုးမျိုးဖြင့် ရယူသော ဝိသမလောဘကို ပုထုဇဉ် သူတော်ကောင်း တို့ရှောင်ကြ၏။ ပစ္စည်းဥစ္စာများကို ငွေဖြင့် တန်ဖိုးဖြတ်ကြသည့် အလျောက် ငွေသည် လောဘကြီးသူတို့၏ သည်းခြေကြိုက် အစာ ဖြစ်၏။ မည်သည့်ပစ္စည်းဥစ္စာ မည်သည့်အကြောင်းအရာပင် ဖြစ်စေ နောက်ဆုံးကိန်းသည် ငွေဖြစ်၍ အရာရာတွင် ငွေက စကားပြောသည်။

အမှန်မှာ ငွေသည် သင်္ကေတမျှသာ ဖြစ်သည်။ သို့သော် သိုသင်္ကေတသည် တန်ဖိုးအထည့်ခံရသော သင်္ကေတဖြစ်သဖြင့် သာမန်အမြင်အားဖြင့် သတ္တုပြား၊ စက္ကူချပ်မျှသာ ဖြစ်သော်လည်း သိုဒဂါး၊ ငွေ၊ စက္ကူ တို့သည် သာမန်အဖြစ်မှ တန်ဖိုးရှိသော သင်္ကေတပစ္စည်း ဖြစ်လာ၏။ ထိုတန်ဖိုး သွတ်သွင်းခြင်း သင်္ကေတတ ဘစ်ဖန် အခြားပစ္စည်းအားလုံးကို တန်ဖိုးသင့် ပေးနိုင်သော သတ္တိရှိသည်။ လူလောကတစ်ဝန်းလုံးတွင် နေရာဒေသအလိုက်

လူမျိုးစုအဖွဲ့အစည်း (နိုင်ငံ)အလိုက် အပေါ်ယံ တန်ဖိုးသတ်မှတ်ထားသော်လည်း ထိုတန်ဖိုးသင့်နိုင်သော သတ္တိသည် ရှိနေပေသည်။ ဆိုးကြောင့် ငွေဆိုလျှင် ကမ္ဘာသူ ကမ္ဘာသား လူအားလုံးတို့ ခေါင်းထောင်ကြည့်ကြသည်။ ငွေသတ်မှတ်လိုက်သော တန်ဖိုးသည် သတ်မှတ်သော တန်ဖိုးမျှသာ ဖြစ်သည်။ အရင်းအစစ်တန်ဖိုး မဟုတ်ချေ။ သို့သော် ထိုအပေါ်ယံ တန်ဖိုးနှင့် ရုပ်ပိုင်းဘဝတွင် စခန်းသွားနေကြသည်။

ငွေသည် ကောင်းကျိုးကို ပြုနိုင်၏။ ဆိုးကျိုးကိုလည်း ပြုနိုင်သည်။ ကောင်းကျိုး ဆိုးကျိုး ဒွန်တွဲ၍လည်း ပြုနိုင်၏။ ကိုင်တွယ်သုံးစွဲသူအပေါ်၌ တည်သည်။ ကောင်းကျိုးဖြစ်ရာ ဖြစ်ကြောင်း အတွက် အသုံးပြုလျှင် ငွေတန်ဖိုးသည် မြင့်မြတ်၏။ ဆိုးကျိုးဖြစ်စေရန် အသုံးပြုလျှင် ငွေတန်ဖိုးသည် ယုတ်ညံ့၏။ ငွေသည် မြေနှင့် တူ၏ဟု ဗုဒ္ဓမြတ်စွာ မိန့်ဆိုတော်မူ၏။ ငွေကို နတ်မင်းကြီး တစ်ပါးသဖွယ် ကိုးကွယ်သူများလည်း ရှိကြသည်။ ငွေကို ကျစ်ကျစ် ပါအောင် စုဆောင်းသူများ ရှိသလို၊ ငွေကို ရေလို သုံးဖြန်းပစ်သူများ လည်း ရှိသည်။ စင်စစ်အားဖြင့် ငွေသည် သုံးသူ၏ အလိုကို လိုက်ရသည်။ တဖန် သုံးလိုသူတို့ကလည်း ငွေကို အမျိုးမျိုး ကြိုးပမ်းအားထုတ်၍ ရယူနိုင်ရန် ငွေအလိုကို လိုက်ကြရသည်။ ငွေမျက်နှာထောက်ပြီး သူတစ်ပါး မလုပ်ရဲ၊ မလုပ်ချင်သော အလုပ်မျိုးကို အားကြိုးမာန်တက် လုပ်ကြသည်။ အချို့မှာမူ ငွေကို မျက်နှာဖုံးအဖြစ် စွပ်လိုက်ပြီးလျှင် ပကာသနဟူသော အပေါ်ယံဂုဏ်တူ ဂုဏ်ယောင်တို့၏ အောက်တွင် မျက်နှာပန်းလှနေကြသည်။ ယင်း သို့သော အကြောင်းတို့ကို ထောက်ရှု၍ စာရေးဆရာမကြီး ဂါးထရစတိုင်း ပြောသလို “ငွေဆိုတာ ရယ်စရာပါ” ဟူ၍ပင် ဖြစ်လေမလား။

စီးပွားရေး၏ အနှစ်သာရ

“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ကြည့်ရန် နည်းနှစ်နည်း ရှိသည်။ ပထမနည်းမှာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသည် ငွေရစေရန် လုပ်ဆောင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် အရင်းအစ ရည်ရွယ်ချက်ဖြစ်၏။ ဒုတိယ နည်းမှာမူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် လူအများ၏ လိုအင်ဆန္ဒများကို ဖြည့်ဆည်းရန် ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ခြင်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှု ပြုလုပ်ခြင်းတို့အတွက် ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် အဓိကရည်ရွယ်ချက် ဖြစ်ပေသည်” ဟု ဆောင်းပါးရှင် ဂေးပီးမဲန်၊ ဒိုးဇာက “ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် စာပဒေသာ” (World Executive Digest) ၁၉၉၁-ခု၊ စက်တင်ဘာလထုတ် စာစောင်တွင် ဆိုလေသည်။

ဆောင်းပါးရှင်က ၁၉၈၀-ခု၊ ဆယ်စုနှစ်ကာလအတွင်း၌ အမေရိကန်တို့က စီးပွားရေးသည် ငွေရရန်ဖြစ်သည်ဟူသော အမြင်ဖြင့် လုပ်ဆောင်ကြရာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် အမေရိကန် စီးပွားရေး အခြေအနေသည် ယုတ်လျော့လာချေသည်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောက၌ အမေရိကန်တို့ ကြီးစိုးခြင်း ကျဆင်းလာလေတော့သည်။ ထိုအခိုက် အခါမှာပင် ဂျပန်တို့က စီးပွားရေးကို ဒုတိယနည်းဖြင့် သုံးသပ် လုပ်ဆောင်ကြသောကြောင့် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး ဈေးကွက်များ၌ တွင်ကျယ် စိုးမိုးလာကြလေသည်။

အမေရိကန် ၁၉၈၀-ခုမှ ၁၉၈၉ အထိ ဆယ်စုနှစ်များ ကာလအတွင်း၌ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဗဟိုဌာနသည် “ဝေါလ်စထရီ” (Wall Street) စီးပွားရေး လမ်းမကြီးမှာပင် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများကို ထိုငွေကြေးကစားရာ ဌာနကြီးမှာသာ လုပ်ဆောင်ကြသည်။

အမေရိကန်စီးပွားရေး လောဘတွင် ထိုဆယ်စုနှစ်ကာလ အတွင်း၌ ကုမ္ပဏီများကို သိမ်းကြုံးဝယ်ယူမှုများ ပြုကြသည်။ ရှယ်ယာဈေးနှုန်း နည်းသော ကုမ္ပဏီများမှ ရှယ်ယာများစွာ ဝယ်ယူ ပြီးနောက် ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး ဝယ်လိုက်မည်ဟု ဟိန်းဟောက်ခြင်းဖြင့် ထိုကုမ္ပဏီတို့၏ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းများ တစ်ဟုန်ထိုး တက်သွားလေရာ ရှယ်ယာများကို ပြန်ရောင်းခြင်းဖြင့် ဒေါ်လာသန်းပေါင်း များစွာ အမြတ်ရလိုက်သော စီးပွားရေးသမားတို့ ပေါ်ပေါက် ထွန်းကား လာကြသည်။ ရှင်းရှင်းဆိုရပါမူ ငွေကစားမှုပြုကာ မတရား အမြတ် ထုတ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ထိုကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ ဂျပန်ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုဖြစ်သော “ဆိုနီ” ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌ အာကီယို-မောရိတားက “တကယ့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုတာ ကုန်ပစ္စည်းတို့ရဲ့ အရည်အသွေး တန်ဖိုးတိုးတက် အောင် လုပ်တဲ့ လုပ်ငန်းပဲ။ အမေရိကကတော့ ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ဖို့ မလုပ်တော့ဘူး။ ငွေကစားပြီး အမြတ်ထုတ်ဖို့သာ နှစ်နှစ်ကာကာ သဘောထားပြီး လုပ်နေကြတယ်”ဟု ဆိုလေသည်။

အမေရိကန်နိုင်ငံ၌ စီးပွားရေးအတွက် အပြင်းအထန် တွန်းအားပေးပြီး စောင့်ရှောက်ကာကွယ်နေသည့် ဖော်ကျူးန် (Fortune) မဂ္ဂဇင်းက ၁၉၈၀ ဆယ်စုနှစ် ကာလကို “လောဘ ဆယ်စုနှစ်ကာလ”ဟု သတ်မှတ်လေသည်။

အမေရိကန်တို့က ငွေကစားပြီး အမြတ်ထုတ်မှုပြုခိုက်မှာ ဂျပန်တို့က ကုန်ပစ္စည်းသစ်များ ထုတ်လုပ်ရေး၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု

လုပ်ငန်းစဉ်ကို တတ်နိုင်သမျှ ချဲ့၍ အချိန်တိုတိုနှင့် ကုန်ထုတ်ရေး၊ ကုန်ဈေးနှုန်းများ အပြိုင်အဆိုင် လျှော့ချရေး၊ ကုန်ပစ္စည်းများ၏ အရည်အသွေး တိုးတက်၍ အရေအတွက် မြောက်မြားစွာ ထုတ်လုပ်ရေး စသည့် ဒုတိယနည်းလမ်းကို လိုက်၍ အရင်းအနှီးများ မြှုပ်နှံလျက် လုပ်ဆောင်ကြသည်။

၁၉၈၅-ခုနှစ်တွင် အမေရိကန် စီးပွားရေး၌ အရင်းအနှီး အဖြစ် ဒေါ်လာသန်းလေးထောင် မြှုပ်နှံသည်။ ဂျပန်ကမူ ဒေါ်လာသန်း နှစ်ထောင်ကျော်ကလေးမျှသာ မြှုပ်နှံသည်။ ၁၉၈၈-ခုနှစ်တွင် ဂျပန်က တစ်နှစ်လျှင် ဒေါ်လာသန်းငါးထောင် မှစ၍ နှစ်စဉ် တိုးတက်မြှုပ်နှံကာ အမေရိကန်ကို ကျော်တက်သွားသည်။

ထိုဆယ်စုနှစ်အတွင်းတွင် ဂျပန် ကုန်ပစ္စည်းတို့သည် အမေရိကန်နိုင်ငံ ဈေးကွက်ထဲသို့ ဝင်ရောက်တွင်ကျယ်လာကြသည်။ ကွန်ပျူတာများ၊ လျှပ်စစ်ပစ္စည်းများ၊ မော်တော်ကားများနှင့် အိမ်သုံးပစ္စည်းများစွာတို့သည် အမေရိကန်ထုတ်တို့ထက် ပို၍ ဈေးနှုန်း သက်သာ၍ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်သောကြောင့် တွင်ကျယ်ကြလေ သည်။

ဂျပန်၏ အောင်မြင်မှုသည် ငွေကြေးရရေးထက် ပစ္စည်း ဝယ်ယူသူတို့အဖို့ တန်ရာတန်ဘိုး ပေးဝယ်ရသည် ဟူသော အသိဖြင့် ကျေနပ်မှုရစေရေးကို အလေးပိုသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထိုသဘော ထားနှင့် စေတနာသည် စီးပွားရေးလောက၌ စံယူအပ်သော အချက်တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပမာဏကို အပထား၍ ကုန်ထုတ်လုပ်သူများနှင့် ကုန်ရောင်းဝယ်သူများ ခံယူရန် လိုအပ် လှပေသည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးတွင် ဂျပန်သည် ပြာပုံထဲသို့ ရောက်ရ

၏။ နှစ်ဆယ်ရာစုနှစ် ပထမနှစ်ဝက်အဆုံး ဒုတိယနှစ်ဝက်အတွင်းတွင် ဂျပန်သည် ပြာပုံမှပြန်၍ အသက်ဝင်လာပြီးလျှင် တောင်ပံဖြန့်၍ ပျံသန်းနိုင်သော ဖီးနစ်ငှက်ပမာ ဘဝသစ်ကို ထူထောင်၍ စစ်နိုင်သော အမေရိကန်ကို စီးပွားရေးဖြင့် အနိုင်ယူလျက် ရှိပေသည်။ ယင်းသို့ နိုင်ခြင်းသည် မသမာမှုဖြင့် နိုင်ခြင်းမဟုတ်ပေ။ အရည်အသွေးဖြင့် ရရှိသော အောင်နိုင်မှုပင် ဖြစ်သည်။

ဂျပန်စီးပွားရေးသမိုင်းကို နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် လေ့လာ၍ စံတင်အပ်သော အကြောင်းအချက်များကို ဖော်ထုတ်ကာ စီးပွားရေး လက်တွေ့သင်ခန်းစာများပါရှိသော သုသနစာစောင်ပြုစုရန် မြန်မာ့ စီးပွားရေး သုတေသီတစ်ဦးဦးက ဖြစ်စေ၊ တစ်ဖွဲ့ဖွဲ့က ဖြစ်စေ ဆောင်ရွက်စေလိုပါသည်။

သိမှတ်မိသမျှ ဆိုရပါမူ ဂျပန်သည် ဒုတိယကမ္ဘာစစ် မဖြစ်မီက ကြီးပွားရေး၊ စီးပွားရေးတို့တွင် အတော်ပင် နောက်ကျ ခဲ့လေသည်။ ထိုစဉ်က အုပ်ချုပ်ရေးကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ စစ်ဝါဒီတို့ ကြီးစိုးခိုက် ဖြစ်သောကြောင့် လွတ်လပ်မှု ခေါင်းပါးသည့် အလျောက် တိုးတက်ရေး၌ အခြေမလှ ဖြစ်ရချေသည်။ ဒုတိယ ကမ္ဘာစစ်အပြီး ဂျပန်တို့ စစ်ရှုံးခြင်းသည် သူတို့အဖို့ တစ်နည်းအားဖြင့် လွတ်ငြိမ်းရေးအဖြစ် ဖြစ်လာလေတော့သည်။ ပြည်သူတို့၏ ပင်ကိုယ် ဝီရိယစွမ်း၊ ဉာဏ်စွမ်းတို့နှင့် စည်းကမ်းစနစ် ကျနမူတို့ကြောင့် ဂျပန်၏ တိုးတက်မှုသည် ယခုအခါ မော်ကွန်းတင်ဖွယ် ဖြစ်နေပေ သည်။

စီးပွားရေး၌ လောဘကို ပဓာနထားပြီး ငွေရလျှင်ပြီးရော ဟူသော ရည်ရွယ်ချက်ဖြင့် လုပ်ဆောင်လျှင် ကျဆင်းရံမျှသာ ရှိချေမည်။ ဝိသမလောဘကြောင့် စီးပွားရေးလောကတွင် ကျဆုံးမှုများ

အကြီးအကျယ် ဖြစ်ပွားလာရချေသည်။ စီးပွားရေးသည် လူ့လောက
 တွင် အရေးအပါဆုံး ကိစ္စတစ်ရပ်ဖြစ်ရာ စီးပွားရေး သောင်းကျန်းလျှင်
 ဒဏ်ခတ်ခံကြရမည်သာ ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံစီးပွားရေး လမ်းမှန်မှ
 တိုးတက်ပေါ်ပေါက်မည်မှန်ကန်သော စီးပွားရေး ဆောင်ရွက်မှုသည်
 အရေးပါလှသည်။ မှန်ကန်သော စီးပွားရေး တိုးတက်မှုသည် အပေါ်ယံ
 အမြင်ကောင်းလှမည်။ နောင်မကြာမီတွင်ပင် ဒုက္ခရောက်ကြရသည့်
 ဗြိတိန်ကျသည့် အခါတွင် အပြင်ပန်းအလှ ပျောက်ကွယ်၍
 အရပ်ဆိုးသော အတွင်းရေးတို့ ပေါ်ထွက်လာပြီးလျှင် အများကဲ့ရဲ့
 ဖွယ် ဖြစ်ချေသည်။ စီးပွားရေး၏ အနှစ်သာရသည် ငွေကြေး
 အမြတ်ရရှိမှုသာမက လူအများတို့၌ လိုအပ်သော ပစ္စည်းပစ္စယများကို
 တန်ရာတန်ဘိုးပေး၍ ဝယ်ယူနိုင်ရန် ထုတ်လုပ်ရောင်းချရေးပင်
 ဖြစ်သည်။ ဝိသမလောဘကို ရှောင်၍ သမလောဘဖြင့် လူမှုဝန်ထမ်း
 လုပ်ငန်းတစ်ရပ် ဖြစ်မှသာ လူသားအားလုံးအဖို့ အကျိုးထူး ရရှိပေမည်။

အမေရိကန်စီးပွားရေးနှင့် ဂျပန်စီးပွားရေးတို့၏ သဘော
 သဘာဝကို နှိုင်းယှဉ်၍ ဝိသမလောဘကို မူအားဖြင့် ရှောင်ကြဉ်ရန်
 လိုအပ်ပေသည်။



လူတိုင်းအရောင်းသမား

“လူတိုင်းအရောင်းသမား” ဟု ဆိုလျှင် နားမလည်သူတွေ များစွာရှိသည်။ “ငါက ကျောင်းဆရာပဲ၊ အရောင်းအဝယ် လုပ်တာမှ မဟုတ်တာ” ဟု ကျောင်းဆရာက ဆိုလိမ့်မည်။ ထိုနည်းအတူ ဆရာဝန်၊ အင်ဂျင်နီယာ၊ ရှေ့နေ စသည့် အတတ်ပညာရှင်တို့က ဆိုပေလိမ့်မည်။ သူတို့သည် “အရောင်းသမား” ဟု အခေါ်ခံရမှာ မနှစ်သက်ကြပေ။ သူတို့နှင့်တကွ အခြားအခြားသော ပုဂ္ဂိုလ်တို့လည်း မနှစ်သက်ကြပေ။ သူတို့နှစ်သက်ကြမည် မဟုတ်သော်လည်း စိစစ်ကြည့်လိုက်လျှင် လူတိုင်းသည် “အရောင်းသမား” ဖြစ်ကြောင်း သိနိုင်ပေလိမ့်မည်။ ဆိုကြပါစို့။ ယုတ်စွအဆုံး တောင်းရမ်းစားသူတို့ ပင်လျှင် အရောင်းသမားများ ဖြစ်သည်။ “အစ်ကိုကြီး အစ်မကြီးတို့ တစ်ကျပ်တစ်ပြား သနားကြပါ” ဟု တဖွဖွ ဆိုသည်၍ တောင်းရာ၌ တောင်းသူက သူ၏ ဆင်းရဲခြင်းကို စေတနာရှင်တို့အား ရောင်းစား နေခြင်းပင် ဖြစ်၏။

စီးပွားရေးဆရာတို့က လူတိုင်းအရောင်းသမားဖြစ်ကြောင်း ဖွင့်ဆိုကြသည်။ ပညာရှင်တို့က သူတို့ပညာကို ရောင်းစားကြသည်။ ဉာဏဝန်ထမ်းတို့က သူတို့ပညာကို ရောင်းစားကြသည်။ ကာယဝန်ထမ်းတို့က သူတို့၏ အင်အားကို ရောင်းစားကြသည်။ လက်ကြောတင်းအောင် မလုပ်ချင်ဘဲ သူတစ်ပါးအပေါ် လိမ်ညာစားသူတို့ ပင်လျှင် သူတို့၏ လိမ်ညာခြင်းကို ယုံလွယ်သူတို့အား ရောင်းစားကြ

သည်။ သူခိုး၊ ဓားပြတို့ပင်လျှင် သူတို့၏ အဓမ္မအမှုအကျင့်တို့ကို ရောင်းစားကြသည်။ အရောင်းသမား မဟုတ်သူဟူ၍ မရှိပေ။

သို့သော် ရောင်းတတ်ဖို့ အလွန်လိုသည်။ အရောင်းတတ် သူသည် များများရောင်းရသည့်အလျောက် ဝင်ငွေများများရသည်။ ထို့ကြောင့် လူတို့သည် ငယ်စဉ်ကတည်းက ကျောင်းတွင် ပညာသင်ကြ ရသည်။ တတ်ပညာ သင်ကြရသည်။ မိမိ၏ ပစ္စည်း (ဘယ် ပစ္စည်းမျိုးပဲ ဖြစ်ဖြစ်)ကို ရောင်းရ တွင်ကျယ်စေလိုလျှင် “ပီယဆေး” ဆောင်ရသည်။ ယင်းပီယဆေးသည်ကား လူအများနှင့် လိုက်လျော ညီထွေ ကျင့်တတ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

လူအမျိုးမျိုးနှင့် ဆက်ဆံရသည့် ကိစ္စသည် မလွယ်လှပေ။ လိမ္မာပါးနပ်ဖို့ လိုသည်။ သည်းခံမှု အရင်းခံဖို့ လိုသည်။ လူအားလုံး အပေါ်တွင် မေတ္တာစေတနာရှိဖို့ လိုသည်။ အညံ့ခံဖို့ မဟုတ်။ ရပ်တည်မှု ခိုင်ခံ့လျက် နှိမ့်ချဖို့ လိုသည်။ စေတနာမှန်ကန်စွာ ဖော်ရွေဖို့လည်း လိုသည်။ သူတစ်ပါး၏ အလိုကို တတ်အားသမျှ ဖြည့်ရန် အသင့်ရှိရပေမည်။ စီးပွားရေးသမားအစစ်သည် အကွက် ဆိုက်လျှင် အမြတ်ထုတ်သူမဟုတ်၊ သူတစ်ပါး၏ အကျိုးကို ဆောင်ကာ မိမိအကျိုးအောင်စေရန် အားထုတ်ရပေမည်။

ယင်းသို့သော ဂုဏ်များဖြင့် ပြည့်စုံသော စီးပွားရေးသမားကို စီးပွားရေးလောကမှာ ရှာကြည့်စမ်းပါ။ တွေ့ဖို့ ခဲယဉ်းသည်။ ယင်းသို့သော စီးပွားရေးသမားသည် “ရှားပါးသတ္တဝါ” ဖြစ်နေချေ သည်။ ယခုစီးပွားရေးလောကသည် ဝိသမလောဘရှင်များ ပေါများ သည့် လောက ဖြစ်နေချေသည်။

“စီးပွားရေးလုပ်ဖို့ အရင်းအနှီးစိုက်ထုတ်လုပ်ကိုင်နေတာဟာ ငွေများများရဖို့၊ သူများအိတ်ထဲက ပိုက်ဆံကိုယ်အိတ်ထဲ ရောက်ဖို့က

အရေးကြီးတယ်၊ အဲဒါဟာ ပဓာနရည်ရွယ်ချက်ပဲ” ထိုစကားကို နှုတ်ကဆိုမှု မပြုသော်လည်း ရင်ထဲမှာ အမြဲကျယ်လောင်စွာ အော်နေသည်။

စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်ဖို့ဆိုသည်မှာ ငွေတွေ အပြုံလိုက် ဝင်စေဖို့ကို ဆိုလိုသည်။ အဆက်ကောင်းကောင်း၊ အရင်းအနှီးများများ ဖြင့် တည်ဆောက်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ (ကုမ္ပဏီ)များတွင် ဗျူရိုကရေစီစနစ် ထွန်းကားလျက်ရှိ၏။ အစိုးရအဖွဲ့များတွင် ရှိနေသော ဗျူရိုကရေစီစနစ်ထက် ပို၍ ကြီးကျယ်သည်။ ဒါရိုက်တာ များစွာ တို့သည် အရာရှိကြီးများသဖွယ် တင့်တယ်စွာ စံပျော်နေကြ သည်။

ဗျူရိုကရေစီ စနစ်သည် မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းမှာမဆို ကင်ဆာပိုးများကဲ့သို့ အန္တရာယ်ကြီးမားလှသည်။ အဖွဲ့အစည်း သေးသည်ဖြစ်စေ၊ ကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ အုပ်ချုပ်မှု၊ စီမံခန့်ခွဲမှုသည် အဓိကဖြစ်သည်။ စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် အုပ်ချုပ်မှုတို့သည် တစ်သားတည်း ဖြစ်သည်။ အုပ်ချုပ်သူ မန်နေဂျာသည် စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းမှုနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုတို့ကို တစ်ပါးတည်း တွဲ၍ ကိုင်တွယ်ရသည်။ စီမံအုပ်ချုပ်သူ မန်နေဂျာသည် အလုပ်သမားများအား ဖော်ရွေရင်းနှီးမှုနှင့် စည်းကမ်း ထိန်းကြပ်မှုတို့ကို ပူးတွဲရောနှောသည့် စည်းရုံးမှု၌ ကျွမ်းကျင်လိမ္မာ ရပေမည်။ အကင်းပါး၍ အကွက်မြင်ရမည်။ လုပ်ငန်းအခြေအနေ အမြဲရှင်သန်တက်ကြွရွှင်လန်းစေရန် မဟောင်းစေဘဲ မညှိုးနွမ်းစေဘဲ အမြဲအသစ်အသွင် ဆောင်လေအောင် ကြံဆောင်ရပေမည်။

မန်နေဂျာသည် အရာရှိစိတ် ဝင်နေလျှင် သူ့ပျက်စီးရာ လမ်းကို သူထွင်နေရာကျသည်။ လုပ်သားများကို စည်းလုံးညီညွတ် စေရန် ဆက်ဆံမှု အဆင်ပြေအောင် အခြေအနေများကို ဖန်တီး ပေးနိုင်ရမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ စာရင်းအင်းများ စနစ်တကျရှိစေရန်

လိုအပ် သော်လည်း ရုံးများတွင် သုံးသော “ကြိုးနီစနစ်” မဖြစ်ထွန်း
ခေရပေ။

မန်နေဂျာသည် အဓိက “အရောင်းသမား” ဖြစ်သည်။
တစ်ဖက်တွင် လုပ်ငန်းခွင်၌ အရာရာတွင် အဆင်ပြေ၍ လုပ်သားများ
စိတ်အားထက်သန်မှု ထွန်းကားစေရန် လိုအပ်သည်နှင့်အမျှ အများ
ပြည်သူနှင့် ဆက်ဆံမှုတွင်လည်း အဆင်ပြေရန် လိုအပ်ပေသည်။
တစ်နည်းဆိုသော် မန်နေဂျာသည် လူအများကို “ကိုင်တွယ်” မှု၌
အထူးကျွမ်းကျင်ရပေမည်။

အဖွဲ့အစည်းကြီးများ၌ မန်နေဂျာတို့သည် ဒါရိုက်တာတို့
လက်အောက်တွင် အမှုထမ်းကြရသည်။ ဒါရိုက်တာများစွာသည်
အရည်အချင်းပြည့်ဝသော လူတော် မန်နေဂျာက ရာထူးတက်၍
နေရာယူသော ပုဂ္ဂိုလ်များ ဖြစ်သည်။

အထူးသဖြင့် ကုမ္ပဏီကြီးများ၌ ဗျူရိုကရေစီစနစ် ဝင်လာ
တတ်သည်။ အထက်ပိုင်းမှ ဦးဆောင်ရသော လူကြီးတို့သည် လစာ
ကြီးစားများ ဖြစ်သည့်အလျောက် အခွင့်အရေးထူးများ ရယူကာ
စည်းစိမ်ခံလာကြသည်။

ကုမ္ပဏီကြီးများသည် ငယ်ရာမှ ကြီးလာပြီးလျှင် လုပ်ငန်းများ
ချဲ့လာသဖြင့် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ကြီးကျယ်လာသည့်အလျောက်
အောင်မြင်ခြင်း ထိပ်တန်းသို့ ရောက်သောအခါ နိုင်ငံရေးနယ်ချဲ့
သဘောမျိုးဖြစ်ကာ စီးပွားရေး “အင်ပါယာ” ကြီး ဖြစ်လာလေ
တော့သည်။ ထိုအခါတွင် “ကုမ္ပဏီနိုင်ငံရေး” အကျင့်မျိုးဝင်ကာ
အုပ်စုဖွဲ့ခြင်း၊ အတိုက်အခံပြုခြင်း၊ ရာထူးလုခြင်း စသည် ဖြစ်လျက်
လာဘ်စားခြင်း၊ စာရင်းလိမ်ခြင်း စသည့် မသမာမှုကြီးများ ထွန်းကား
လာတတ်သည်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောက၌ နာမည်ကြီး ကုမ္ပဏီ

ကြီးများ၊ ဘဏ်ကြီးများတွင် ပြဿနာကြီးများ ပေါ်ပေါက်လာလေရာ အချို့သည် ပြိုပျက်သွားကြလေသည်။

ကုမ္ပဏီငယ်များသည်ကား အများအားဖြင့် နုပျိုရှင်သန် ကြသည်။ အစမှ စရခြင်းသည် ကောင်းခြင်း လက္ခဏာတစ်ဖြာ ဖြစ်ပေသည်။ စီးပွားရေးလောကတွင် အထူးလေးစားအပ်သော စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်ကြီးတို့သည် သေးငယ်သော အစမှ စကြ ရသည်။ သူတို့၌ “စီးပွားရေး ဒဿန” အမြင်ရှိကြသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသည် ငွေရရေးမျှသာ မဟုတ်ဘဲ အများပြည်သူတို့၏ ဘဝသာယာရေးအတွက် အထောက်အပံ့ ဖြစ်စေသည်။ ဝိသမလောဘ အရင်းခံ၍ ကိုယ်ကျိုးရှာသော သဘောထားကို အတတ်နိုင်ဆုံး ပယ်၍ အတ္တဟိတ၊ ပရဟိတ နှစ်ဝအကျိုး ဖြည့်ဆည်းရေးလုပ်ငန်း ဖြစ်လေသည်။ ယင်းသို့သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတို့သည် ယခုအခါ အတိတ်နယ်ထဲသို့ ရောက်သွားကြလေပြီ။

ယခုခေတ်စီးပွားရေး အောင်မြင်သူ လူငယ်လူရွယ်တို့သည် များသောအားဖြင့် ကိုယ့်အတွက် အကွက်မြင်သူတို့မျှသာ ဖြစ်ကြချေ သည်။ ကမ္ဘာလောကကြီးတစ်ဝှန်းလုံး၌ ယင်းသို့ပင် ဖြစ်နေချေသည်။ အားကိုးရစရာ ပုဂ္ဂိုလ်တို့သည် လူငယ်လူရွယ်တို့ပင် ဖြစ်၏။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် အခက်ဆုံးလုပ်ငန်း ဖြစ်သည်ဟု အဆိုရှိ၏။ အတ္တပရ ညီမျှမှုကို အသာထားဦး။ အတ္တအတွက်ချည်း ကြိုးပမ်း ရသည်မှာပင် မလွယ်လှပေ။ အပြိုင်အဆိုင် များသည်။ စေတနာ မှန်သော အပြုသဘောထားဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းသည် အပြောမျှသာ ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံကြီးမှာ ဝိသမလောဘ ကြီးစိုးလျက်ရှိ၏။ စီးပွားရေး၌ ဒဿနတရားဟူ၍ မရှိတော့သလောက် ဖြစ်နေချေသည်။ စီးပွားရေး ဒဿနစာပေရေးသူတို့သည် လက်တွေ့

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း များကို လုပ်နေသူများ မဟုတ်ပေ။ စာရေးဆရာများသာ ဖြစ်သည်။

တရားပျက်နေသူတွေကြားတွင် တရားရှိနေသူသည် ခေတ်အမြင်အားဖြင့် မအောင်မြင်နိုင်ချေ။ စေတနာမမှန်သော အတိုက်အခံ ယှဉ်ပြိုင်မှုတို့သာ လွှမ်းမိုးလျက် ရှိသည်။ ပရဟိတအတွက် ဆောင်ရွက်သည်ဆိုရာမှာလည်း အလှူကြီးအတန်းကြီး လုပ်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ ကောင်းပါပေသည်။

သုတေသနအဖွဲ့ကြီးများ တည်ထောင်ပေးခြင်း၊ ထောက်ပံ့ခြင်း၊ လူမှုရေးကိစ္စများ၌ အလှူထည့်ဝင်ခြင်း စသည့် လူမှုရေးကိစ္စများအတွက် ငွေများပုံ၍ လှူသည်တို့ ရှိကြသည်။ ငွေကြေးပိုလျှံနေသဖြင့် အမြတ်တော်ခွန်လွတ်ရန် ငွေကို ပုံလှူခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ တစ်ခါက စာရေးဆရာ (ပြဇာတ်ဆရာကြီး) ဘားနဒ်ရှောက ပြောဖူးသည်။ ငွေကြေးလွန်စွာကြွယ်သူတို့၏ အလှူသည် စား၍ အဝလွန်သဖြင့် အန်ထုတ်လိုက်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်ဟူ၍ပင်။

ကျွန်တော်ဆိုလိုသည့် ပရဟိတကိစ္စမှာ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများသည် လူအများအတွက် ကောင်းသည်ထက် ကောင်းအောင် ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို အမြတ်ကြီးမစားဘဲ စရိတ်စကကာမိသည်ထက် အသင့်အတန် ပို၍ ယူခြင်းမျိုးပင် ဖြစ်သည်။ ကုန်ဈေးနှုန်းတို့သည် နေရာတကာမှာပင် တက်သည်ထက် တက်လျက် ရှိ၏။ ကုန်ဈေးနှုန်းကို တတ်နိုင်သမျှ လျှော့ချလျှင် ကောင်းလှပေသည်။ မလွယ်သောအလုပ် ဖြစ်ချေသည်။

သို့သော် ဘာမျှ မလုပ်တတ်သော လူပြိန်းတစ်ယောက် အနေဖြင့် ဈေးနှုန်းတွေ အဆမတန် တက်နေသည်ကို စိုးရိမ်တကြီး

ကြည့်နေရသည့်အလျောက် ပြည်သူတို့၏ဆန္ဒကို မဝံ့တဝံ့ ဖော်ထုတ်
လိုက်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေး ခေတ်သစ်ရောက်နေပြီ။ အပြောင်းအလဲကာလ
ဖြစ်သည့်အလျောက် အခြေအနေ မတည်တံ့သေးခိုက်တွင် မသေချာ
ရာမှုများ ကြားမှ နောင်မကြာမီ ကာလအတွင်း ပေါ်ထွက်လာမည့်
လူငယ်စီးပွားရေး ထူးချွန်သူတို့ကို မှန်းမျှော်နေရပါတော့သည်။

ယင်းသို့ မှန်းမျှော်ခိုက်တွင် ယခုအတော်အတန် ရောက်ရှိ
နေသော ခေတ်ပညာတတ်လူငယ်စီးပွားရေးသမားတို့အား မလိုလည်း
လိုလည်း ဆိုသလို သတိပေးတိုက်တွန်းလိုသည်မှာ စီးပွားရေးပညာကို
စာတွေ့ဆည်းပူးလျက် လက်တွေ့လုပ်ဆောင်ရာတွင် စေတနာ
မှန်မှန်၊ ဝီရိယကောင်းကောင်း၊ စရဏ အင်အားသန်သန်တို့ဖြင့်
အတ္တပရအကျိုးမျှ၍ ဆောင်ရွက်နိုင်ကြစေရန်ပင် ဖြစ်ပေသည်။



နိုင်ငံဂုဏ် လူမျိုးဂုဏ်နှင့် စီးပွားရေး

“ဂုဏ်ဆိုတာ ငွေကိုခေါ်သည်” ဆိုသော စကားကို လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း သုံးလေးဆယ်ကျော်က ရုပ်ရှင်ဇာတ်ဝင်တေးတစ်ပုဒ်မှ ကြားရသည်။ တေးရေးဆရာကြီး ဦးသုခက သရော်သောစကား ဖြစ်သည်။ ထိုစကားကို စာရိတ္တဂုဏ် မရှိသည့် အရက်သမားအား အရက်မူးခိုက်မှာ ဆိုခိုင်းသည်။ ယခု သရော်စကားသည် တကယ့် စကား ဖြစ်နေချေသည်။ ငွေရှိလျှင် လုပ်သမျှ တင့်တယ်သည်ဆို၏။ ထိုစကားသည်လည်း မှန်သလိုလို ဖြစ်နေသည်။ ငွေမရှိလျှင် မျက်နှာငယ်သည်ဆိုသော စကားလည်း မှန်၏။ “တက်ကပ်မှာပညာ၊ ဆုတ်ကပ်မှာ ဥစ္စာ” ဟူသော ဆိုရိုးစကားကို သတိရပြီးလျှင် စိတ် မချမ်းသာ ဖြစ်ရသည်။

ယခုစီးပွားရေးတံခါး ဖွင့်ပေးလိုက်ခါမျှ ရှိသေးသည်။ ဧည့်သည်တို့ ဝင်လာကြသည်။ ထိုဧည့်သည်တို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မြန်မာနိုင်ငံမှာ ဖွင့်လှစ်၍ စီးပွားရှာမည့်သူများ ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် မြန်မာနိုင်ငံမှရရှိသော ဈေးကွက်ကို အရယူရန် လာကြသည်သာ ဖြစ်၏။ သူတို့ထဲမှ အများက မြန်မာတို့ကို အထင်သေးကြသည်။ ဒေါ်လာကို ကိုင်လာသူများ ဖြစ်သည့်အလျောက် ဒေါ်လာမဲ့သူတို့ အပေါ်တွင် အထင်သေးကြသည်။ ထိုအချက်မှာ မည်သူမျှ မငြင်းသာ ပေ။ ပိုက်ဆံမရှိလျှင် မျက်နှာငယ်သည်မှာ ထင်ရှားချေသည်။

သူတို့ထဲတွင် ပညာအဆင့်မြင့်သူတို့ ပါပေသည်။ သို့သော် နည်းလှချေသည်။ ပညာဆိုရာတွင် တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ ရခြင်းကို မညွှန်းပါ။

အကောင်းအဆိုး၊ တရား မတရားတို့ကို ခွဲခြားသိမြင်လျက် ရိုင်းပျသည့် အမူအရာ၊ ယုတ်မာသည့် သဘောသဘာဝတို့ကို ညွှန်းပါသည်။ အောက်တန်စား စိတ်နေစိတ်ထားရှိသူတို့နှင့် ခွဲခြားဖော်ပြခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ သူတို့ဆီမှာ ယဉ်ကျေးမှုရှိသော လူ့တန်ဖိုးနှင့် ပြည့်စုံသူတွေ များစွာရှိသည်ဟု ယုံကြည်ပါသည်။ သို့သော် ဤနိုင်ငံသို့ စီးပွားရေး အခြေချရန် လာသူတို့ထဲတွင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုး နည်းလှချေသေးသည်။ လာသူအများမှာ ငွေကြေးမာနနှင့် အိမ်သည်တို့အပေါ်တွင် အထင် သေး၍ မထေမဲ့မြင် ပြုရာမှ ပြောင်ပြောင် စော်ကားသည်အထိ ပြုကျင့်ရန် အသင့်ရှိကြချေသည်။

ငွေဈေးနှုန်းကျသည့်အလျောက် မြန်မာတို့မှာ အထင်သေး ခံနေရသော်လည်း မြန်မာတို့၏ လူ့တန်ဖိုးအဆင့် နိမ့်ကျသည် မဟုတ်ပေ။ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံတွင် ကျွန်တော်တို့သည် ဂုဏ်ဒြပ် အနေဖြင့် အဆင့်မကျပေ။ ငွေကြေးတန်ဖိုး ကျဆင်းသော်လည်း ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံအနေဖြင့် အောက်တန်စား မဟုတ်ပေ။ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံဂုဏ်ရည်ဖြင့် ကောင်းစွာ ရပ်တည်နိုင်ပေသည်။ ကျွန်တော်တို့၏ အမျိုးဂုဏ်သည် ယုတ်လျော့သည်ဟု မဆိုနိုင်ပေ။ ဆိုလိုသည်မှာ ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံနှင့် အမျိုးအနေဖြင့် အခြေခံကောင်းသည်။ နိုင်ငံ၌ ရှိသော ပစ္စည်းပစ္စယတို့သည် အခြားနိုင်ငံများနှင့် အနည်းဆုံး အဆင့်တူပေသည်။ ဒေါ်လာကို အကြောင်းပြု၍သာ ငွေကြေးအဆင့် နိမ့်နေသေးသည်သာ ဖြစ်၏။ အချုပ်ဆိုရပါမူ ကျွန်တော်တို့မှာ မျက်နှာငယ်စရာ အကြောင်းမရှိပေ။

ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံနှင့် လူမျိုးတို့၌ သမိုင်းအနေဖြင့် ဂုဏ် ငယ်ရန် အကြောင်းမရှိ။ ယဉ်ကျေးမှု၊ စာပေ၊ အနုပညာ၊ ဘာသာရေးတို့၌ ဂုဏ်ရှိပေသည်။ အမျိုးဂုဏ်၊ ဇာတိဂုဏ်တို့မှာလည်း

အဆင့်မနိမ့်ခဲ့ပေ။ ယခုအခိုက်အတန့်အတွင်း၌ ငွေကြေးအခြေအနေအားဖြင့် မတည်ငြိမ် ဖြစ်နေသေးသည်သာ ရှိ၏။ ယင်းသည်မှာလည်း ဓမ္မတာ ဖြစ်၏။ အလားတူ နိုင်ငံများမှာလည်း ယင်းသို့ တွေ့ကြုံခံစားလျက် ရှိနေကြသည်။ စီးပွားရေးဘက်မှာ စနစ်ပြောင်းလိုက်သဖြင့် အခြေမကျသေးသဖြင့် သာမန်အားဖြင့် မဖြစ်သင့်သည်အချို့ ဖြစ်နေခြင်း တို့သည် ရှိနေချေသည်။ နိုင်ငံခြားသား စီးပွားရေးသမားတို့ထဲမှာ စိတ်နေစိတ်ထား သဘောထား အပြုအမူတို့ မမှန်သူများ ပါရှိသည်လည်း ထုံးစံပင် ဖြစ်၏။ ထိုသူတို့က ကျွန်တော်တို့အား ရိုသေမှု ရှိကြစေရန် ကျွန်တော်တို့ကလည်း အမျိုးဂုဏ်ကို ထိန်းသိမ်းရပေမည်။ လူရိုသေ သူရိုသေဖြစ်အောင် နေထိုင်ပြုမူရာမှာ ဇာတိမာန်သည် အရေးပါသည်ဟု ဆိုချင်ပါသည်။ ဇာတိမာန်ဆိုသည်မှာ မိမိ၌ ရှိသော အခြေခံဂုဏ်ဒြပ်တို့ကို တစ်ဦးတည်းအတွက်သာမဟုတ်၊ မိမိ၏ နိုင်ငံနှင့် လူမျိုးဂုဏ်ကို မထိခိုက်စေရန် အထူးသတိပြုရန် လိုအပ်လှပေသည်။

နိုင်ငံ၏ အချုပ်အခြာ အာဏာကို ထိပါးစော်ကားလာလျှင် စစ်မက်ဖြစ်ရသည်အထိ ခုခံတိုက်ရသည်တွင် အားချင်းမမျှ၍ အရေးနိမ့်သည့်တိုင်အောင် အာဇာနည်တို့ ထုံးအတိုင်း “လှေခွက်ချည်းကျန် အလံမလဲ” ဟူသော စိတ်ဓာတ်ဖြင့် နိုင်ငံဂုဏ် လူမျိုးဂုဏ်တို့ကို ထိန်းသိမ်းရပေမည်။

မကြာမီက ကျွန်တော်မိတ်ဆွေတစ်ဦးသည် နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီ တစ်ခု၌ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရသည့် ရာထူးကို လက်ခံလုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။ ထိုကုမ္ပဏီက ပစ္စည်းတစ်ခုကို ခါတော်မီတွင်အောင် ရောင်းနိုင်ရန် ထိုပစ္စည်းကို အတော်များများ ယင်း၏ ပင်ရင်းကုမ္ပဏီဌာနချုပ်သို့ မှာလိုက်သည်။ ယင်းပစ္စည်းများသည် တင်ယူပို့ဆောင်ရာတွင်

အကြောင်းကြောင်းကြောင့် ခါတော်မီဘဲ ပွဲတော်အတွင်းမှာ ရောက်လာသည်။ ရန်ကုန်ရှိ ကုမ္ပဏီခွဲ မန်နေဂျာက ထိုပစ္စည်းကို ပွဲတော်အတွင်းမှာ လှည့်လည်ရောင်းချရမည်ဟု အမိန့်ချလိုက်သည်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေက ပွဲတော်အတွင်းမှာ ရောင်းချရန် မသင့်။ အလုပ်သမားများကလည်း ပွဲတော်အတွင်းမှာ အလုပ်လုပ်ဖို့ မလိုလားပေ။ မြန်မာတို့ ထုံးစံအတိုင်း လူတိုင်းအလုပ်ကို နားပြီး လွတ်လပ်ပျော်ရွှင်စွာ နေတတ်ကြသည်။ ပြီးတော့ ရောက်လာသော ပစ္စည်းမှာ အခိုက်အတန့်အားဖြင့် အခါနှောင်းနေသည်။ အခါလွန်မှ မှန်မှန်ရောင်းချသင့်သည်ဟု အကျိုးသင့် အကြောင်းသင့် ပြောပြသည်။ မန်နေဂျာက မာန်ထပြီး သူ့အမိန့်အတိုင်း လုပ်ရမည်။ မလုပ်လျှင် အလုပ်ထွက်ပါဟု ဆိုသည်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေက မဆုတ်မဆိုင်းတစ်ထိုင်တည်း ထွက်စာရေးပြီး ပေးခဲ့သည်။ သူ့ဖြစ်ရပ်ကို ကြားသိရသည်တွင် ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေကို အလွန်အထင်ကြီးသွားပါလေသည်။

ပြောစရာတော့ ရှိပါသည်။ ပေးသည့်လခမှာ အချို့အနေဖြင့် မပစ်ရက်စရာ ဖြစ်သဖြင့် အံ့ကြိတ်မျိုသိပ်နေလိုက်ရချေမည်သာ ဖြစ်၏။ ယင်းတို့ကို အပြစ်မဆိုလိုပါ။ သို့သော် ပြောသင့်ပြောတန်သမျှ ပြောဖို့တော့ သင့်သည်ဟု ထင်မိပါသည်။ ပြီးတော့လည်း သူတို့အလုပ်ကို လုပ်ရမှလား ဟူသော သဘောထားကို မွေးသင့်ပါသည်။ အလှည့်သင့်၍ ရလျှင်လည်း လုပ်လိုက်နိုင်ပါသည်။ သို့သော် သိက္ခာစောင့်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ အောက်ကျို့လွန်းဖို့ မလိုပါ။ သူတို့အလုပ်ကို မရဘဲ စားဝတ်နေရေးကို ကြိုးပမ်းနေကြရသူများ တစ်ပုံတစ်ပင် ရှိပါသည်။ အချို့မှာ အတော်ပင် ဆိုးသည်ဟု ကျွန်တော်ဆိုချင်ပါသည်။ ကျွန်တော့်ဆွေမျိုးထဲကပင် ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် အလုပ်ကလေး ရလိုက်သည်။ ရသည်နှင့်

တစ်ပြိုင်နက်မှာ သူ့စိတ်ပြောင်းသွားသည်။ ဒေါ်လာက မိုက်မာနကို မွေးထုတ်ပေးလိုက်သည်။ သနားစရာ သတ္တဝါတွေ။

နိုင်ငံခြားသား အလုပ်ရှင်နှင့် မြန်မာပညာတတ် လူလတ် တန်းစား ဝန်ထမ်းတို့အဖို့ ဆက်ဆံရေးနှင့် ပတ်သက်၍ ပြဿနာ တို့သည် များချေမည်။ လက်လုပ်လက်စား ကာယအလုပ်သမား များသည် နိုင်ငံခြား လုပ်ငန်းများမှာပင် မြန်မာကြီးကြပ်မှုမှတစ်ဆင့် လုပ်ကြံရသောကြောင့် ပြဿနာဖြစ်ရန် အကြောင်းနည်းပေသည်။ ပညာတတ် လူလတ်တန်းစား ဝန်ထမ်းများသည် များသောအားဖြင့် ကျပ်ကို ဒေါ်လာနှင့် ညီမျှခြင်းရှာသည်။ အကြောင်းသင့်၍ ဒေါ်လာ ရလျှင်လည်း ကျပ်နှင့် ညီမျှခြင်း ရှာသည်။ ယင်းနှစ်ဖက်နှစ်ကန် ညီမျှခြင်းရှာသဖြင့် နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီများရှိ ဝန်ထမ်းရာထူးများကို မက်မောကြသည်။ ဒေါ်လာလောကမှကြည့်လျှင် ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ လုပ်ခပေါသည်။ အစားအသောက်လည်း သူတို့နိုင်ငံမှာနှင့်စာလျှင် ပေါသည်။ တကယ်တော့ သူတို့ဘက်ကချည်း တွက်ခြေကိုက်နေ လေသည်။

နိုင်ငံခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် အထူးလိုအပ်ပေသည်။ သို့သော် အကျိုးတူခံစားနိုင်ကြဖို့ လိုပေသည်။ တစ်ဖက်စောင်းနင်းကိုမူ မည်သို့မှ မလိုလားအပ်ပေ။ ဧည့်သည်တို့သည် အမျိုးမျိုး ဖြစ်မည် သာပင်။ အခြေအနေ အဆင့်အတန်းချင်း တူမည် မဟုတ်ပေ။ ယင်းသည် ဓမ္မတာပင်ဖြစ်၏။ ဧည့်သည်တို့ အထင်သေး မခံရအောင် အိမ်သည်များက အနေမှန်ဖို့ အထူးလိုအပ်သည်။ ဧည့်သည်တို့ လေးစားအောင် မိမိတို့၏ အိန္ဒြေရရ နေတတ်ရန် လိုပေသည်။ ခေတ္တလာသော ဧည့်သည်များနှင့် အခြေကျရန် ရောက်လာသော ဧည့်သည်များဟူ၍ ရှိရာ ဒုတိယအမျိုးအစား။

ယနေ့သည် ရှေးက မကြုံခဲ့ဘူးသော အခြေအနေကိုပေးလျက် ရှိသည်။ စီးပွားရေး ဈေးကွက်စနစ်သည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် ခေတ်စား နေ၏။ အခါကောင်း အခွင့်ကောင်း ဖြစ်သဖြင့် လူငယ်လူရွယ်တို့သည် ပေးနေသော အခြေအနေကို ကောင်းစွာသုံး၍ စီးပွားရေးစာတွေ့ပညာ၊ လက်တွေ့ပညာတို့ကို ဆည်းပူးကြရပေလိမ့်မည်။ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေး သည် နိုင်ငံစီးပွားရေးဖြစ်၏။ စုပေါင်းဝိုင်းဝန်းလုပ်ရသော နိုင်ငံ၏ အဓိကလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးသမားတို့သည် သမားရိုးကျ လုပ်ငန်းစဉ်အတိုင်း လုပ်ရမည် မဟုတ်တော့ဘဲ တီထွင်မှု၊ အသစ် တစ်ဖန် ပြန်လည်ပြုစုမှု၊ ယှဉ်ပြိုင်ရေး၌ စေတနာမှန်မှန် လုပ်ဆောင်မှု၊ ဗဟုသုတ ဖြည့်ဆည်းမှု စသည့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တို့ ပြုအပ် ရှိအပ်သော အမှုတို့ကို အမြဲမပြတ် ဆည်းပူးနေရပေမည်။

လူငယ်လူရွယ်ဖြစ်သော စီးပွားရေး မျိုးဆက်တို့သည် သူတစ်ပါးထံတွင် ဝန်ထမ်းလုပ်ရုံဖြင့် ကိစ္စမပြီးသင့်ပေ။ အလှည့်သင့် သလို ဝန်ထမ်းဝင်၍ လုပ်ရစေဦးတော့၊ စီးပွားရေးလောကတွင် နေရာယူနိုင်အောင် မိမိ၏ စွမ်းရည်ကို တိုးတက်စေလျက် လုပ်ငန်းရှင် အဖြစ်သို့ရောက်အောင် ဉာဏ်နှင့်ဝီရိယတို့ဖြင့် အစွမ်းကုန် ကြိုးစား ရပေမည်။ နိုင်ငံခြား စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိတို့ကို ဖတ်ရှုလေ့လာ၍ အားတက်မှုရကာ ငယ်ရာမှ ကြီးလာသူ စီးပွားရေး ထိပ်တန်းရောက် ပုဂ္ဂိုလ်များထံမှ အခြေခံပညာ သင်ယူသင့်လှ ပေသည်။ စီးပွားရေးလောက၌ ရှိသော၊ ရှိအပ်သော စရဏတရားကို လက်ကိုင်ထား၍ ကြီးပွားတိုးတက်စေရန် ကြိုးပမ်း သင့်လှပေသည်။ ယနေ့သည် ကျွန်တော်တို့၏ လူငယ်လူရွယ်တို့သည် နိုင်ငံအကျိုး၊ မိမိတို့အကျိုးတို့ကို ရည်စူး၍ အားသွန်ခွန်စိုက် ကြိုးပမ်းရမည် ဖြစ်သည်။ အနာဂတ်ရေးသည် လူငယ်လူရွယ်များ၏ လက်ဝယ် ရှိပေသည်။

စိတ်ပျက်ဖွယ်သိပ္ပံပညာ

စီးပွားရေးပညာသည် “စိတ်ပျက်ဖွယ်ဘာသာရပ်” ဟု ဆိုခဲ့ဖူးသည်။ ၁၉-ရာစုနှစ်အတွင်း၌ အချို့သော ပညာရှင်တို့က ယင်းသို့ ဆိုခဲ့ကြသည်။ “စိတ်ပျက်ဖွယ်” ဟူသော စကား၏ အဓိပ္ပာယ် မှာ စီးပွားရေးပညာ၊ စာပေအရေးအသားတို့သည် ပျင်းခြောက်ခြောက် နှင့် စိတ်ဓာတ်ကျဖွယ်ဟူ၍ပင်။ အကြောင်းရင်းမှာ စီးပွားရေးပညာ စာပေအရေးအသားများတွင် စီးပွားရေးသမားတို့က ဝိသမလောဘစေ တိုက်ကာ လူအများထံမှ ဥစ္စာကို မိမိဥစ္စာ ဖြစ်အောင် ကြိုးစားကြသော အမြတ်ကြီးစားများအကြောင်း၊ သူတို့ကြောင့် ဆင်းရဲသားတို့သည် ဆင်းရဲသည်ထက်ပို၍ ဆင်းရဲကြောင်းတို့ကိုသာ ဖော်ပြခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ၁၉ ရာစုနှစ်က ဥပရောတိုက် လူ့အဖွဲ့အစည်းတို့ကို ကြည့်ရှုစုံစမ်း၍ ဝေဖန်ရေးသားသောစာများ ဖြစ်သည်ဟု ဆို၏။

အင်္ဂလိပ်စာရေးဆရာကြီး တောမတ်စ်-ကားလိုင်လ်က ရှေ့ဆောင်၍ ဝေဖန်လေသည်။ စီးပွားရေးသမားကြီးတို့ လူထုအပေါ် ခေါင်းပုံဖြတ် အမြတ်ကြီးစားမှုများ၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများစွာကို တစ်ဦးတည်းက ချုပ်ကိုင်၍ စီးပွားရေးလောကတွင် စိုးမိုးတွင်ကျယ်မှု များကို ဖော်ထုတ်ပြသော သိပ္ပံဘာသာရပ် တစ်ရပ်ဖြစ်သည်ဟု ဆိုလေသည်။ အချုပ်အားဖြင့် စီးပွားရေးပညာရှင်တို့သည် အရင်းရှင် စနစ်၏ အဖြစ်များကို ဖော်ပြဝေဖန်သောကြောင့် စီးပွားရေးပညာကို

“စိတ်ပျက် ဖွယ် သိပ္ပံဘာသာရပ်” (Economics is a dismal science) ဟု ခေါ်ဆိုကြလေသည်။

အရင်းရှင်စနစ်နှင့် ကွန်မြူနစ်ဝါဒတို့ တိုက်ပွဲအစကာလ ဖြစ်သည့်အလျောက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကို စီးပွားရေး ပညာရှင်တို့က ဝေဖန်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။ အရင်းရှင်စနစ်ကို တိုက်ခိုက်၍ အများပိုင်စနစ်ကို ထူထောင်ခဲ့သော ကွန်မြူနစ်ဝါဒသည် နှစ်ဆယ် ရာစုနှစ် ကာလအတွင်း၌ ကမ္ဘာ့အနှံ့မှာ ဩဇာသက်ရောက်ခဲ့လေသည်။ သို့သော် အရာရာတို့သည် သင်္ခါရဓမ္မဖြစ်သော ဖြစ်ပြီးလျှင် ပျက်သော သဘောတရားအရ ကွန်မြူနစ်ဝါဒသည် နှစ်ဆယ်ရာစုကာလ ကုန်ဆုံးခါနီး ပြိုပျက်ရလေသည်။

အရင်းရှင်စနစ်ကို အစားထိုးသည့် အများပိုင်စနစ်သည်လည်း တဖြည်းဖြည်း ယိုယွင်းကာ နောက်ဆုံး၌ ပြိုပျက်ရလေသည်။ အကြောင်းရင်းအစစ်မှာ ဝိသမလောဘပင် ဖြစ်ချေသည်။ လောဘသည် မီးတောက်မီးလျှံကြီးပမာပင်။ သတ္တဝါမှန်သမျှမှာ လောဘ စေတသိက် သည် မွေးရာပါ ပစ္စည်းတစ်ခု ဖြစ်သည်။ လိုအင်ဆန္ဒကို ပြည့်စုံအောင် ဖြည့်ပေးခဲ့လျှင် အရာရာမှာ ကျေနပ်မှုရပြီးလျှင် ဝိသမလောဘသည် ပျောက်ကွယ်သွားလိမ့်မည်ဟူသော ကောက်ချက်သည် မှားလှချေ သည်။ တစ်ဦးတည်းဖြစ်စေ၊ တစ်စုတစ်ဖွဲ့ဖြစ်စေ လုပ်ငန်းများကို ကိုင်လျက် ရသမျှအမြတ်တို့ကို သူတို့ချည်း စားနေခြင်းကို ပယ်ဖျက်၍ အများဝေမျှ ခံစားခွင့်ပေးမည်ဆိုသော ကွန်မြူနစ်ဝါဒ၏ ဆက်ပွားဝါဒ ဖြစ်သည့် ဆိုရှယ်လစ်ဝါဒနှင့် စနစ်တို့ကို ဖျက်ဆီးလိုက်သည်မှာ အဖွဲ့အစည်း၏ ဦးစီးအရာရှိတို့၏ ဆိုးရွားသော “ဗျူရိုကရက်” အမူအကျင့်တို့ပင် ဖြစ်သည်။

အရင်းရှင်စနစ်တွင်လည်း ဗျူရိုကရက် အမူအကျင့်များ

ရှိသည်။ ဝါဒအသွင်အပြင်သာ ပြောင်းနိုင်သော်လည်း ဝိသမလောဘကို ပယ်ဖျက်ပစ်ရန် မစွမ်းသာကြချေ။ ထို့ကြောင့်လည်း အရင်းရှင်ဝါဒ နှင့် စနစ်တို့ကို တိုက်ဖျက်သော ကွန်မြူနစ် ဆိုရှယ်လစ်ဝါဒနှင့် စနစ်တို့သည် ပျက်စီးကြရလေသည်။ ဝါဒတိုင်း စနစ်တိုင်းကို ပထမအစ၌ ကောင်းမြတ်သော စေတနာဖြင့် တည်ဆောက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သို့သော် လောဘကို လောကမှာ သတ်၍ မရနိုင်ချေ။ ယခုနှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုတွင် အရင်းရှင်စနစ် ပြန်လည်လွှမ်းမိုးလာလေပြီ။ ဗဟိုဦးစီးစနစ်သည် ချုပ်ချယ်လွန်း၍ တိုးတက်သင့်သလောက် မတိုးတက်ရုံမက မတိုးတက်ဘဲ ကျဆင်း၍သာ လာခဲ့လေသည်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးဘက်တွင် လွတ်လပ်မှု အပြည့်အဝ ရမှ သာလျှင် တိုးတက်ကြီးပွားနိုင်ပေမည်။ လောင်းရိပ်ကင်းသော သစ်ပင်သာလျှင် ရှင်သန်ဖွံ့ဖြိုးပေလိမ့်မည်။

ယင်းသဘောတရားကို သိရှိနားလည်သည့်အလျောက် ယခုအခါ ကမ္ဘာတစ်ဝှန်းလုံးတွင် “ဈေးကွက်စီးပွားရေး” ကို အားကြီး မာန်တက် ဆောင်ရွက်နေကြပေပြီ။ လွတ်လပ်မှု အပြည့်အဝ ပေးခြင်း၌ ကြီးမားသော အန္တရာယ်မှာ စီးပွားရေး သောင်းကျန်းမှု ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးတံခါး ဖွင့်ပေးရာတွင် အစွမ်းကုန် ဖွင့်ပေးရန် မသင့်လျော်ပေ။ စီးပွားရေး သောင်းကျန်းမှုသာမက လူမှုရေး သောင်းကျန်းမှုတို့သည်လည်း အကြီးအကျယ် ဖြစ်မည်သာ ဧကန်ပင်။ တံခါးကို ဟ,ရုံ ဟ,ပေးပါလျှင်လည်း ငွေကို တံတားခင်း၍ ဝင်လာကြလိမ့်မည်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုသည် မိုးပြိုသလို ပြိုဆင်း လာမည် ဧကန်ပင်။

စီးပွားရေးကိစ္စတွင် သမာသမတ်ဖြစ်ရန် ဆောင်ရွက်ရေးသည် အခက်ဆုံးဖြစ်၏။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ အမူအကျင့်ပျက်ခြင်းသည်

အလွန်ကြီးမားသော အန္တရာယ်ဖြစ်၏။ လုံးဝပျောက်ကင်းအောင် ကုသ၍ မရနိုင်သော ရောဂါ ဖြစ်ချေသည်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုသည် နှစ်ဦးစလုံး အလိုတူကိစ္စ ဖြစ်သည်။ လာဘ်ပေးသူကစပြီး ပေးသလား။ လာဘ်ယူသူကစပြီး တောင်းသလား။ ထိုမေးခွန်းစုံတွဲကို တစ်ခွန်းတည်းဖြင့် ဖြေနိုင်ပါသည်။ “ဟုတ်ပါတယ်” ဟူ၍ပင်။ လာဘ်ပေးသူကစပြီး လက်သိပ်ထိုး ပေးသည်လည်း ရှိ၏။ လာဘ်ယူသူက “ထစ်” ထားလိုက်သည်တွင် လာဘ်ပေးသူက အလိုက်သိရသည်။ ယခုခေတ်မှာမူ တိုးတက်လာပေသည်။ လာဘ်ယူသူက ပြောင်ပြောင်တောင်းသည်။ ပုန်းလျှိုးဝှက်လျှိုး လုပ်စရာ မလိုတော့ပေ။ ပြောင်ပြောင်ပြောဖို့ မလိုဘဲ မျက်နှာရိပ် ပြရုံမျှသာ လိုသည်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကိစ္စသည်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ရပ်ကဲ့သို့ ဖြစ်နေလေပြီ။

စရဏပျက်ပြားသည်မှာ ပေါ်လွင်ထင်ရှားနေချေပြီ။ စာရိတ္တပျက်ပြားသလား မမေးနှင့်။ မေးသူသာလျှင် လွန်ပေမည်။ “စီးပွားရေးဆိုတာ ငွေရဖို့ပဲ” ဟူသော ကြေညာချက်သည်လည်း မလိုတော့ပေ။ ငွေကို မည်သည့်နည်းဖြင့် ရအောင် ယူခြင်းကို မတရားဟု ဆိုလျှင် ဆိုသူကို မျက်စောင်းထိုးပြီး ပြုံးကြပေမည်။ ခေါင်းပုံဖြတ်ခြင်း၊ အမြတ်ကြီးစားခြင်းလုပ်ငန်းတို့ကို ချုပ်ကိုင်၍ တစ်ဦးတည်း၊ တစ်ဖွဲ့တည်း ရယူခံစားခြင်း ဟူသော လက်ဝါးကြီးအုပ်ခြင်း စသည်တို့သည် တည်ဆဲဥပဒေများ၌ အကျုံးမဝင်ပေ။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူခြင်းသည် လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် လုပ်ဆောင်မှုတစ်ခုမျှသာ ဖြစ်နေချေပြီ။

စရဏတရားသည် စင်စစ်အားဖြင့် အမှားအမှန် ခွဲခြားမှု ဉာဏ်နှင့် ငယ်စဉ်ကတည်းက သွန်သင်ဆုံးမမှုမှရသော သက်ဝင်ယုံကြည်မှုရှိသော သူတို့သာ စောင့်ထိန်းသောတရား ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးသမားတို့သည် ငွေရနိုင်သလောက် ရရန် ကြိုးစားနေသေး

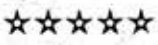
သူများဖြစ်သဖြင့် စီးပွားရေး လောက၌ မသမာမှုများသည် များပြား၏။ တွေ့ရဖန်၊ မြင်ရဖန် များသောကြောင့် တရား၊ မတရား၊ သမာ၊ မသမာ ခွဲခြားမှု မပြုနိုင်ကြတော့ချေ။ ငွေများစွာရလျှင် တရားသည် ဟူ၍ မှတ်ယူနေကြသည်။ ယင်းသို့ ငွေမြောက်မြားစွာ ရအောင် ရှာနိုင်စွမ်းရှိသူတို့သည် စီးပွားရေးလောကတွင် အောင်မြင် သူများအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုခြင်း ခံရကာ အရာရာတွင် ရှေ့ဆောင် နေကြရသည်။ ငွေရှိမှ ဂုဏ်ရှိသည်ဟူသော အယူအဆ လွမ်းမိုးနေသည့် အလျောက် ငွေရှင်ကြေးရှင်များသည် ဂုဏ်ကြီးရှင်များဖြစ်လျက် ရှိကြ၏။ “တက်ကပ်မှာပညာ၊ ဆုတ်ကပ်မှာဥစ္စာ” ဟူသော ဆိုရိုးစကား အတိုင်းပင် ဖြစ်လေတော့သည်။

စီးပွားရေးမှာ စရဏတရား စောင့်ထိန်းမှု ပြုနေလျှင် စီးပွားရေး တိုးတက်မှု ဖြစ်နိုင်ပါမည်လား။ လောဘအားနည်းလျှင် စီးပွားရေးလောကသည် အပြိုင်အဆိုင် ရှိနေသဖြင့် ဉာဏ်အား ဝီရိယအားနည်း သွားမည်သာ ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး မတိုးတက်လျှင် နိုင်ငံတစ်ခုလုံး၌ ဖွံ့ဖြိုးမှု ရှိနိုင်ပါမည်လား။ လောဘဇော တိုက်ရမည့် နေရာတွင် ရောင့်ရဲတင်းတိမ်နေ၍ အောင်မြင်ပါမည်လား။

မှန်ပါသည်။ နိုင်ငံအနေဖြင့် စီးပွားတိုးတက်၍ ငွေကြေး ပြည့်စုံလျက် လူမှုရေးလုပ်ငန်းများကို မဆောင်ရွက်ဘဲ မနေနိုင်ပေ။ ကုန်ပစ္စည်းများ အားကြီးမာန်တက် မြောက်မြားစွာ ထုတ်လုပ်၍ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်တွင် ဝင်နိုင်မှသာလျှင် နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသားတို့၏ ပျမ်းမျှဝင်ငွေ တိုးတက်ကာ လူနေမှုအဆင့် တက်လာနိုင်ပေမည်။ အရေးအပါဆုံးမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ဖြစ်သည်။ စက်မှုလုပ်ငန်းများ အင်အားကောင်းပါမှ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်တွင် ဝင်ဆန့်ပေလိမ့်မည်။ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လိုသည် မှန်၏။ ယင်းကိစ္စ၌ သက်ဆိုင်ရာတို့၏

အမြော်အမြင်သည် အလွန်လိုအပ်ပေသည်။ ကျိုးတူညီမျှ ဖြစ်စေရန်နှင့် တိုင်းရင်းသားတို့၏ ကုန်ထုတ်စွမ်းရည် တိုးတက်မှသာ ရေရှည်အကျိုး ခံစားရမည် ဖြစ်သည်။ ယင်းစကားသည် စကားအဖြစ်မျှ ဖြစ်ပါသည်။ သက်ဆိုင်သူတို့ သိပြီး ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဖက်သားက အမြတ်ထုတ် သွားနိုင်ပါသည်။ ကုန်ပစ္စည်းများ အရောင်းအဝယ် ပြုရာတွင် အပေးအယူ မျှတစေရန် လိုအပ်ကြောင်းလည်း အားလုံးသိပြီး ဖြစ်ပါသည်။ ရောင်းဝယ်မှုမှာ ချိန်ခွင်လျှာညီရေးသည် နိုင်ငံအတွက် အရေးပါလှပေသည်။

စီးပွားရေးပညာသည် ပညာရှင်တို့၏ ကိုယ်ပိုင်ဥစ္စာ ဖြစ်သည်။ လူပြိန်းတို့အဖို့ ရှေးခေတ်က အနောက်တိုင်းမှာကဲ့သို့ ပျင်းစရာ ဖြစ်ပေသည်။ သို့သော် ယနေ့ခေတ် ကျွန်တော်တို့ မြန်မာလူငယ်အချို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ဦးစီးနိုင်သော သတ္တိကို စီးပွားရေးပညာဖြင့် မွေးမြူ၍ လက်တွေ့လုပ်ရင်း အလုပ်က သင်ပေးသည့် အတွေ့အကြုံတို့မှ ပညာဆည်းပူးလျက် ရှိပေသည်။ ခဏပန်း ငွေရပြီး ရေရှည်မှာ ဒုက္ခအမျိုးမျိုးရောက်နိုင်သည့် လုပ်ငန်း တို့ကို သတိကြီးစွာ လုပ်ဆောင်ရမည်ဟူသည့် အသိမျိုး ရှိပေလိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ရပါသည်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးတွင် စီးပွားရေးပြိုင်ပွဲကြီး ကျင်းပလျက် ရှိသည်။ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာတို့ အရှိန်အဟုန် တိုးတက် နေသော်လည်း စီးပွားရေးပညာသည် မည်သို့ပင် ခေတ်မီစေကာမူ မရေရာသော ဤလောကကြီး ဝိသမလောဘကို ချိုးနှိမ်နိုင်စွမ်းမည် မဟုတ်ချေ။



စီးပွားရေးသစ္စာ

စီးပွားရှာသူတို့၏ စိတ်မှာ လောဘဩဇာ လွန်ကဲလျက် ရှိသည်။ လောဘနှင့် ကင်း၍ လောကီကိစ္စများ လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့လှ၏။ စေတနာသန်ရှင်းမွန်မြတ်သော ပရဟိတလုပ်ငန်းတို့မှာပင် လောဘ ဝင်နိုင်သည်။ သဒ္ဓါလွန်ခြင်း ဖြစ်နိုင်သည်ဟု ဆိုလိုပါသည်။ စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်လျှင်မူ လောဘသည် သန့်ရှင်းခဲ့လှ၏။ သမလောဘ ရှိရမည်သာပင်။ ဝိသမ လောဘဇောတိုက်ခြင်း များလွန်း လှသော စီးပွားရေးလောကအတွင်း၌ စားသာလျှင် စားကြသည်။ မစားသာလျှင် ပစ်လိုက်သည်။ မပစ်လိုလျှင် စားသာအောင် အကြံအဖန် လုပ်ကြသည်။ ထိုလောဘဝေဒနာသည်များတွင် သစ္စာဟူသော အမှန်တရားကို စောင့်ရှောက်ထိန်းသိမ်းမှုသည် နည်းပါးလှ၏။

သို့သော် စီးပွားရေးမှာ သမလောဘ ဖြစ်စေနိုင်ရန် တော်မှန်ဖြောင့်မတ်သော သဘောထားနှင့် ကျင့်သုံးမှုတို့ ရှိမှသာလျှင် စစ်မှန်သော ကြီးပွားခြင်း ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ အရပ်စကားဖြင့် ဆိုရပါမူ “ကောင်းရောင်းကောင်းဝယ်” ပြုခြင်းသည် အထူးလိုအပ်ပေသည်။ စည်းကမ်းရှိသေ၍ သူ့ဘက်ကိုယ့်ဘက် မျှတစေခြင်းသည် အရှိန်မှန်မှန် တိုးတက်မှု ဖြစ်စေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တို့၌ သိက္ခာသမာဓိ ရှိသူကို အများက ယုံကြည်လေးစားကြသည်။ ယင်းပုဂ္ဂိုလ်မျိုးသာလျှင် စီးပွားရေးလောက၏ ဂုဏ်သရေကို ဆည်နိုင်ပေသည်။

ယင်းသို့သော စီးပွားရေးသစ္စာရှင်တို့ ရှိကြပါ၏။ သို့သော် ရှားလှချေသေးသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ လူအများကြားတွင် ပြောလေ့

ရှိသော ပြက်လုံးတစ်ခုမှာ “နည်းနည်းပါးပါးနဲ့တော့ နာမည်
 အပျက်မခံပါဘူး။ လိန်းသန်းချိုပြီးရရင်တော့ အုပ်လိုက်မှာပေါ့”
 ဟူ၍ပင် ဖြစ်သည်။ ထိုပြက်လုံးသည် မှန်သောစကားကို ဆို၏။
 ဖွံ့ဖြိုးလျက်ရှိသော နိုင်ငံများမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများ အချို့နှင့်
 ဘဏ်လုပ်ငန်းအဖွဲ့ကြီး အချို့တွင် ငွေအလွဲသုံးစား ပြုမှုကြီးများ
 ပေါ်ပေါက်ကြသည်။ ယင်းအမှုများတွင် ပါရှိနေသော တရားခံများ
 အပေါင်းပါများသည် သူတို့ နဂိုအခြေအနေမှာပင် ကျိကျိတက်
 ချမ်းသာပြီးသားများ ဖြစ်ကြချေသည်။ လောဘကို အတောမသတ်
 နိုင်သောကြောင့် ရလေလိုလေ ဖြစ်ကြလေသည်။ ငွေသည် မြွေနှင့်
 တူ၏ဟု ဗုဒ္ဓမြတ်စွာက ဥပမာပေးခဲ့သည်။ အထူးသဖြင့် မိမိတရားဝင်
 မပိုင်သော ငွေကို ကိုင်တွယ်ရာတွင် ဖောက်ပြန်လျှင် တစ်နေ့နေ့မှာ
 ဘေးတွေ့ရတတ်သည်။

စီးပွားရေးလောကတွင် ကြီးပွားလိုသူသည် မိမိ၏ သိက္ခာကို
 အမြဲစောင့်ထိန်းရပေမည်။ မိမိ၏ ရိုးသားဖြောင့်မတ်မှုကို အမြဲ
 ထိန်းသိမ်း၍ ခိုင်မာရင့်သန်စေရန် ကြိုးစားရပေမည်။ သို့မှသာလျှင်
 မိမိအား စိတ်ချယုံကြည်မှု ရပေလိမ့်မည်။ ယင်းစီးပွားရေးသစ္စာသည်
 အဓိကအရေးပါသော အချက်ဖြစ်၏။ ယုံကြည်စိတ်ချခြင်း ခံယူရသူ
 သည် “လူတော်” တစ်ယောက် ဖြစ်သည်။ အတတ်ပညာ
 တတ်ကျွမ်းမှု၌ “တော်သည်” ဟူသော စကားသုံးကြ၏။ စင်စစ်မှာ
 တော်မှန်ဖြောင့်မတ်ခြင်းသည် တော်သည်ဟူသော ဝေါဟာရ၏
 အဓိပ္ပာယ်အစစ် ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ တော်မှန်ဖြောင့်မတ်သော
 သိက္ခာရှိသူ၌ ဉာဏ်နှင့် ဝီရိယတို့ တွဲဖက်၍ရှိလျှင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်သည်
 လူတော်လူကောင်း ဖြစ်မည်သာပင်။ လူတော်လူကောင်းတို့အား
 လိုအပ်သော အကူအညီ အထောက်အပံ့ ပေးကြဖို့ လိုအပ်သည်။

တစ်ကိုယ်တည်း စွမ်းဆောင်နိုင်သော သတ္တိရှိသူတို့အဖို့ အကူအညီ အထောက်အပံ့ ပို၍ပင် လိုပေသည်။ တစ်ကိုယ်တည်း လုပ်ဆောင်ကြိုးပမ်းရလျှင် ကြီးပွားရေး၊ တိုးတက်ရေးတို့တွင် အချိန်ကြန့်ကြာချေမည်။ မိမိ၌ ဉာဏ်အား၊ စာရိတ္တအား၊ ဝီရိယအား ကောင်းပါငြားလည်း အရင်းအနှီး၌ ငွေအားနည်းနေလျှင် တိုးတက်မှု နှောင့်နှေးချေမည်။ ထိုအဖြစ်မျိုးမှာ ရောက်နေသော လူတော်လူကောင်း တို့အား ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု ပြုပေးလိုက်လျှင် အချိန်တိုတိုနှင့် တိုးတက်ကြီးပွားမှု ရနိုင်ကြပေသည်။ ရှေ့မှာ ရောက်နေသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်အချို့သည် နောက်မှာ ရှိနေသေးသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ငယ်တို့အား ထိုက်တန်လျှင် ထိုက်သင့်သလို အရင်းအနှီး အင်အား ဖြည့်တင်းပေးကြသည်။

ကျွန်တော်နိုင်ငံမှာပင် နိုင်ငံခြားသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အချို့သည် သူတို့၏ တိုင်းရင်းသားတို့အား ယင်းသို့ ငွေကြေးထောက်ပံ့ ဖြည့်တင်းပေးကာ အပေါ်ဆင့်သို့ ဆွဲတင်ကြသည်။ စီးပွားရေး၊ ကြီးပွားရေး ပညာရှင်တစ်ဦးက ရေးသားမိန့်ဆိုသည့် ဥပမာစကားလေး တစ်ခုကို မှတ်မိနေပါသည်။ တိုးတက်လိုသော လူငယ်တို့အား အမြင့်သို့ တက်နိုင်ရန် မိမိက လှေကားထောင်ပေး သင့်ပေသည် ဟူသော စကားကို ဆိုလေသည်။ မည်သူမဆို မည်သည့်ကိစ္စကို လုပ်ဆောင်ရာတွင် အကူအညီ အထောက်အပံ့ လိုသည်။ “အမှီ” ရှိဖို့ လိုသည်။

ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးခြင်းသည် ကောင်းပေ၏။ သို့သော် နည်းနေသေးသော ကိုယ့်အားကို ပြင်ပမှ အားယူဖြည့်တင်းလျှင် ကောင်းကျိုးစောလျှင်စွာ ရနိုင်ပေမည်။ ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုး၍ ကြီးပမ်း ရုန်းကန်နေလျှင် ကောင်းကျိုးရရန် အချိန်ကြန့်ကြာမည်။ ကိုယ့်အားမှာ

အတော်နည်းနေလျှင် သူတစ်ပါးထံမှ အားမယူဘဲ ကိုယ်အားကိုသာ ကိုးနေလျှင် အားပြတ်၍ လိမ့်ခွေသွားနိုင်သည်။ အားအလွန်နည်းနေသော သူကို ကိုယ့်အားကိုယ်ကိုးခိုင်းလျှင် နည်းလွန်းလှသော ကိုယ့်အားဖြင့် မစွမ်းသာသဖြင့် အားထုတ်ယင်း အသက်ပျောက်သွားနိုင်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အဓိကသည် ငွေအရင်းအနှီး ဖြစ်၏။ အချို့စီးပွားရေး ဈေးကွက်မြင်တတ်သူတို့မှာ ဉာဏ်နှင့် ဝီရိယရှိသော်လည်း အရင်းအနှီး မရှိသည့်အတွက် ကြီးပွားသင့်သလောက် မကြီးပွားချေ။ အရင်းအနှီး ငွေထုတ်၍ ဈေးသူတို့ ရှားချေသည်။ ငွေရှင်ကြေးရှင်တို့သည် သူတို့အဖို့သာ ကြည့်တတ်ကြသည်။ သူတစ်ပါး၏ ကြီးပွားတိုးတက်ရေးသည် သူတို့နှင့် ဘာမျှမဆိုင်ဟု သဘောထားကာ စောင်မဖို့ စိတ်ကူးမျှပင် မထည့်ကြချေ။ အချို့က ကိုယ့်အား ကိုယ်ကိုးဝါဒကို ကျဉ်းမြောင်းသော အမြင်ဖြင့် ရင်ဝယ်ပိုက်ကြသည်။

သို့သော် အချို့သော တိုင်းခြားဒေသများရှိ အရင်းရှင်အချို့သည် လူတော်လူကောင်းများ၏ တက်လမ်းအတွက် လှေကားထောင်ပေးကြသည်။ မကြာသေးမီက နယူးစ်-ဝီ(စ်) သတင်းမဂ္ဂဇင်းတွင် ဖတ်လိုက်မိသော သတင်းဆောင်းပါးတစ်ပုဒ်ကို သာကေတစ်ခုအဖြစ် ညွှန်းရပေမည်။ ဂျပန်နိုင်ငံတွင်ရှိသော ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် ဝါတာနာဘေးသည် စီးပွားရေး ဈေးကွက်သစ်မြင်သူ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် အစပျိုးနေသော လူတော်တို့အား လုပ်ငန်းအတွက် အရင်းအနှီး ထုတ်ချေးမည်ဟူသော ကြော်ငြာစာတစ်ပုဒ်ကို သတင်းစာတစ်စောင်တွင် ထည့်လိုက်သည်။ သူ့ကြော်ငြာကို ဖတ်ပြီး လျှောက်ထားသူ၊ မေးမြန်းစုံစမ်းသူ လေးထောင့်ငါးရာတို့၏

စာများကို ရရှိသည်။ လျှောက်ထားသူတို့အထဲမှ အသင့်တော်ဆုံးတို့ကို ရွေးချယ်လိုက်သည်။ သူ့ကုမ္ပဏီက ထိုထုတ်ချေးရန် ငွေယမ်းသန်း တစ်ရာထဲမှ လိုအပ်သမျှကို ထုတ်ချေးသည်။

ဝါတာနာဘေး၏ ကုမ္ပဏီကို ၁၉၆၇-ခုနှစ်မှာ ဟံဉ်ထောင် သည်။ ယခုအခါ၌ လုပ်သား ၃၅၀ က အဆောက်အဦ ဆောက်လုပ်ရေး ပစ္စည်းများကို ရောင်းချကြရာ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်တွင် ယမ်းသန်း နှစ်သောင်းကျော် ဝင်ငွေရရှိသည်။ သူသည် သူ့ကုမ္ပဏီကို ယမ်း တစ်သန်း (ဒေါ်လာတစ်သောင်းခန့်) ဖြင့် မတည်၍ စတင်တည်ထောင် ခဲ့သည်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ထိုအရင်းအနှီးငွေကြေးသည် များလှသည် မဟုတ်ပေ။ သူသည် အရင်းအနှီး အနည်းငယ်ဖြင့် လုပ်ငန်းလုပ်ရသည့် အခက်အခဲများကို ကိုယ်တွေ့သိရသည်။ အကယ်၍သာ သူ့အား ထောက်ပံ့မှု ပေးခဲ့လျှင် ယခုအခြေအနေမျိုးကို အချိန်စောစော ကတည်းက ရမည်ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ ထို့ကြောင့်ပင် သူသည် ကိုယ်ချင်းစာ၍ ယခုကဲ့သို့ ထောက်ပံ့ထုတ်ချေးမှုကို ပြုသည်ဟု ဆို၏။ ဂျပန်နိုင်ငံတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ကြီးများ တစ်ရာ ကျော်ရှိရာ သူ့လို စီမံကိန်းဖြင့် နောင်ကာလတွင် တိုးတက်ကြီးပွား နိုင်မည့် လုပ်ငန်းရှင်ငယ်များကို ထောက်ပံ့မှုပြုရန် ထိုကုမ္ပဏီကြီး များမှာ စိတ်ကူးမျှပင် မရှိချေ။ ဝါတာနာဘေးနှင့် သူ့လုပ်ဖော် ကိုင်ဖက်တို့က ထိုက်တန်သူတို့အား ငွေကြေးချေးမှု ပြုရုံသာမက လိုအပ်သော အကြံဉာဏ်များပေး၍ အဆက်အသွယ်များကိုလည်း ညွှန်ကြား ဆက်သွယ်ပေးသည်။

ဝါတာနာဘေး၏ လုပ်ရပ်ကို အများက ချီးကျူးကြသည်။

“ဝါတာနာဘေး လုပ်သလို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး ပိုင်ရှင်များက လုပ်ပေးဖို့ ဝေးစွာ လှည့်ကြည့်ဖို့ပင် စိတ်မကူးကြ”ဟု နိမ္မီးရား

သုတေသန လုပ်ငန်းအဖွဲ့ခေါင်းဆောင် တက်စဂျီရီ-တနာကာက ဆိုသည်။ ဝါတာနာဘေး ကုမ္ပဏီမှ အရင်းအနှီးအတွက် ငွေကြေး အထောက်အပံ့ ရယူကာ ကြီးပွားလျက်ရှိသော လုပ်ငန်းရှင်၊ နှစ်ဆယ့် ခြောက်နှစ်အရွယ် အမျိုးသမီး ယူကီ-ဆာတိုးကလည်း ကျေးဇူးတင် စကား ပြောကြားသည်။ ယင်းအမျိုးသမီး၏ ဈေးကွက်မှာ လခစားရုံး အမှုထမ်းများအတွက် နေလယ်စာ ပူပူနွေးနွေးကို ဖြန့်ဝေရောင်းချသော လုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။ တုံ့ကျိုးမြို့ နိရို-ရှင်ဂျူကု လမ်းမတစ်လျှောက်ရှိ ရုံးများတွင် အမှုထမ်းနေသော လခစားတို့သည် နေလယ်စာကို အစားအသောက်ဆိုင်များသို့ သွားချိန်ကောင်းစွာ မရကြချေ။ သူတို့က အိမ်မှ ထမင်းဘူး ယူလာနိုင်ရန် အခွင့်မသာသည့်အပြင် ဂျပန်တို့ ဓလေ့အတိုင်း အစားအသောက်ကို ပူပူနွေးနွေး စားတတ်ကြသဖြင့် နေလယ်စာအတွက် ပြဿနာတက်ကြရာ အမျိုးသမီး ယူကီ- ဆာတိုးက ဖြေရှင်းပေးလိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ သူသည် ထိုဈေးကွက်ကို မြင်သော်လည်း အရင်းအနှီး မပြည့်စုံသဖြင့် အားမလို အားမရ ဖြစ်နေရာ ဝါတာနာဘေး၏ ကျေးဇူးကြောင့် သူ့မျှော်မှန်းချက် အောင်မြင်လျက် ရှိလေသည်။

ဆာတိုးကဲ့သို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ငယ်တို့သည် ဈေးကွက်အမျိုးမျိုးတွင် ဝါတာနာဘေး၏ ထောက်ပံ့ကူညီမှုကြောင့် ယခုအခါ ကြီးပွားလျက် နောင်တွင် တိုးတက်ရန် လမ်းဖြောင့်လျက် ရှိလေသည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာလည်း နိုင်ငံခြားသား စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်အချို့သည် အလားတူထောက်ပံ့မှု ရကြကြောင်း သိရပေ သည်။ အရင်းငွေထုတ်ချေးမှုတွင် ချေးယူသူတို့၌ သစ္စာရှိကြရန် အလွန်အလွန် လိုအပ်သည်။ တစ်နည်းတည်း ဉာဏ်သမားတို့မှာ တစ်နည်း ကိုပင် ဖြောင့်အောင် မစားရဘဲ ဘဝပျက်သည်အထိ ဆုံးရှုံးသွားကြ

မည်သာ ဖြစ်သည်။ မြန်မာ့စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တို့သည် များသော အားဖြင့် အောက်ခြေမှ ရုန်းကန်၍ တက်လာကြသူများ ဖြစ်သဖြင့် ကိုယ်ချင်းစာတတ်ကြငြားလည်း ကူညီထောက်ပံ့မှု ပြုနိုင်စွမ်း မရှိချေ။ အချို့မှာ စေတနာရှိသော်လည်း ထောက်ပံ့ခံရမည့်သူများ၏ “စီးပွားရေး သစ္စာ” မည်မျှရှိမည်ကို စဉ်းစားချင့်ချိန်နေကြဆဲပင် ဖြစ်ကြသည် ထင်ပါသည်။ ထောက်ပံ့ခံယူသူတို့မှာ ထိုက်တန်သော စီးပွားရေး အမြင်နှင့် လုံ့လဝီရိယတို့သည်လည်း အတူးလိုအပ်သည်သာ ဖြစ်သည်။



အလုပ်ဂုဏ်ရှာပုံတော်

လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာ အလုပ်သည် စီးပွားရေးအတွက် သက်သက်မျှသာ ဖြစ်သည်ဟူသော အယူအဆရှိနေလျှင် ထိုအယူအဆသည် ကင်ဆာရောဂါပိုးပမာ ထိုလူ့အဖွဲ့အစည်းကို နောက်ဆုံး၌ ဝါးမျိုသွားလိမ့်မည်။ ငွေကြေးရရေးအတွက်သာ အလုပ်လုပ်သည်ဟု ထင်မှတ်နေပါမူ ထိုအလုပ်သမားသည် စာရိတ္တပျက်ပြားချေမည်။ ငွေကိုသာ ပဓာနထားပြီး အလုပ်တန်ဖိုးကို ဖြတ်လျှင် လူ့လောက၌ ရှိသော ကောင်းမွန်၍ တန်ဖိုးအစစ် ရှိသောအရာတို့ကို အဖိုးမတန် ဖြစ်စေလိမ့်မည်။ ယင်းအရာအားလုံးသည် စရဏတရားနှင့် အတ္တစွဲ နည်းပါးကင်းမဲ့သော အဖိုးတန်ဥစ္စာများ ဖြစ်ပေသည်။

ယင်းသို့လျှင် စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ လူသားတို့၏ လက်ဖြင့် လုပ်သော အလုပ်သည် စိတ်စေတနာကောင်း ပါရှိသဖြင့် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မင်္ဂလာရှိသော တီထွင်ဖန်တီးမှုပင် ဖြစ်၏။ အလုပ်သမားသည် သဘာဝနှင့် ပူးပေါင်း၍ ကောက်ပဲသီးနှံတို့ ပေါများ ဖွံ့ဖြိုးစေသည်။ တိရစ္ဆာန်များအား ပွားများစေ၏။ ဓာတ်သတ္တုများ ထုတ်ယူပြီးလျှင် လူတို့၏ အကျိုးကို ဆောင်သော ပစ္စည်းများကို လုပ်ငန်းစဉ် အဆင့်ဆင့်ကို ကျော်ဖြတ်၍ တီထွင် ထုတ်လုပ်ပေးသည်။

အလုပ်မရှိသော လူသည် သနားစရာ သတ္တဝါ ဖြစ်ချေသည်။ သူ့နှုတ်ခမ်းမှ အပြုံးသည် ထွက်ခွာသွားလေပြီ။ သွက်လက်ဖျတ်လတ် သည့် စွမ်းရည်ပျောက်ကွယ်လေပြီ။ အလုပ်၌ ဂုဏ်ယူမှု ဟူ၍

မရှိတော့ချေ။ သူ့ဇနီးနှင့် ပြောဆိုရာတွင် အသံသာယာခြင်း မရှိတော့။ သူ့သားသမီးများကို ချစ်မြတ်နိုးသော အကြည့်ဖြင့် မကြည့်နိုင် တော့ချေ။ အိမ်မှထွက်၍ သွားစရာ အလုပ်ခွင် မရှိသဖြင့် ယောင်လည်လည် ဖြစ်ကာ ရှက်ကိုးရှက်ကန်း ဖြစ်နေတော့သည်။

ယင်းသည် အလုပ်၏ဂုဏ်ကို အလုပ်မရှိခြင်း၏ ကျက်သရေ မှဲခြင်းဖြင့် ထင်ရှားစေသော စကားရပ်တို့ပင် ဖြစ်သည်။ အမှန်မှာ လူတိုင်း အလုပ်လုပ်ရမည်။ အလုပ် မလုပ်သူသည် လူ့လောက၌ လူပိုဖြစ်ရုံမျှမက လောကကျက်သရေမဲ့စေသူ ဖြစ်နေချေသည်။ အလုပ်သည်သာလျှင် လူ့ဘဝ၏ အဓိပ္ပာယ်နှင့် အနှစ်သာရကို ဆောင်ပေးသည်။ အလုပ်က လူသားအား ရွှင်လန်းချမ်းမြေ့ခြင်းကို ပေးသည်။ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ အခိုင်အမြဲ ယုံကြည်အားကိုးမှု ဖြစ်ထွန်း စေသည်။ လူ့လောကတွင် မိမိနှင့် ထိုက်တန်သော နေရာကို ယူ၍ လူ့တာဝန်၊ လူ့ဝတ္တရားများကို ဆောင်ရွက်နိုင်ခွင့် ရသည်။ အချုပ် ဆိုသော် လူတစ်လုံး၊ သူတစ်လုံးဖြစ်၍ အရေးပါ အရာဝင်ပေသည်။

ပြင်သစ်ပညာရှင် တစ်ဦးဖြစ်သော ချားလ်စ်-ပေးဂိုင်း (Charles Peguy) က ရှေးခေတ်က အလုပ်သမားတို့၏ ရုပ်အသွင်ကို ဖော်ပြလိုက်သည်။ “ရှေးခေတ်က အလုပ်သမားတို့သည် အလုပ်ကို ချစ်မြတ်နိုးကြသည်။ အလုပ်လုပ်ရမှ ပျော်ရွှင်သည်။ နေ့စဉ်နှင့်အမျှ မိမိ၏ အလုပ်ကို မိမိလုပ်ရမည့်အရေး တွေးလျက် အလုပ်ခွင်သို့ သီချင်းတကြော်ကြော်နှင့် နံနက်စောစောထ၍ သွားကြသည်။ နေ့လယ်စာစားချိန်တွင် စားသောက်ပြီး ခေတ္တနားကြ သည်။ နောက် ဆက်လက်၍ အားမာန်အပြည့်ဖြင့် လုပ်ဆောင် ကြသည်။ ညနေစောင်းတော့ တစ်နေ့တာ လုပ်ငန်းပြီးမြောက်လေပြီ ဖြစ်သော ကြောင့် အိမ်သို့ ပျော်ရွှင်စွာ ပြန်ကြလေသည်။ သူတို့သည်

အလုပ်ကို အခကြေးငွေရခြင်းကို ပဓာနမထားဘဲ အလုပ်ကို အလုပ် အဖြစ် စိတ်အား ထက်သန်စွာ လုပ်ကြသည်။ အလုပ်သည်သာ မိမိ၏ ဘဝ၊ အလုပ်သည်သာလျှင် လူ့ဂုဏ်ဆောင်ပေသည် ဟူသော ယုံကြည်မှုကို အရင်းခံကြပေသည်။ ထိုအလုပ်သမားတို့သည် အလုပ်ရှင်၏ ကြေးစားကျွန်အဖြစ် မှတ်ယူခြင်း မပြုကြပေ။ အလုပ်ပြီးမြောက်အောင်မြင်ခြင်း၌ ဂုဏ်ယူမှုသာ ပြုကြပေသည်။ အလုပ်ကို ကျေနပ်ချာစွာ လုပ်ခြင်းသည် လူ့သမိုင်းကို ပြုစုမှုတစ်ရပ် ဖြစ်သည်ဟု မှတ်ယူကြကာ သေးနုတ်သည့် အလုပ်ကိုပင် ကြီးကျယ် သော အလုပ်ကို လုပ်သည့်နည်းတူ အားကြီးမာန်တက် လုပ်ဆောင် ကြသည်။ ကုလားထိုင်ကလေး တစ်လုံး ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် တန်ဆောင်း ကြီးတစ်လုံး တည်ဆောက်ခြင်းတို့သည် အရေးပါရာ၌ ရည်တူသည်ဟု သဘောထားကြပေသည်။

ရှေးခေတ်မှလွန်၍ ဥရောပတိုက်တစ်ဝန်းတွင် စက်မှု အရေးတော်ပုံကြီး ပေါ်ထွန်းလာချိန်မှစ၍ အလုပ်သမားတို့သည် တာဝန်ပျက်လာကြသည်။ လုပ်ခများများရရေးကို ပို၍ အာရုံစိုက် ကြသည်။ အလုပ်၏ ဂုဏ်ကို အလေးဂရုမပြုတော့ဘဲ အလုပ်ရှင်က အမြတ်ကြီးရရေးနှင့် ယှဉ်တွဲ၍ အလုပ်သမားတို့ကလည်း လုပ်ခများစွာ ရရေးတို့ကိုသာ အာရုံစိုက်ကြသည်။ လုပ်ခသည် ရောင်းကုန်တစ်ခု သဖွယ် ဖြစ်ကာ အမြတ်ရဖို့သာ အရေးဆိုကြသည်။ လောဘလွမ်းမိုး လာပြီ ဖြစ်သောကြောင့် အလုပ်၏ အရည်အသွေးတို့သည် ကျဆင်း ချေသည်။ အလုပ်သမားတို့သည် စုပေါင်း၍ တော်စွ လျော်စွ လုပ်ပြီးလျှင် လုပ်ခတိုးပေးရန် ကောင်းဆိုကြလေသည်။

ယင်းသို့လျှင် စက်မှုနိုင်ငံကြီးများတွင် အလုပ်ဂုဏ် ဟူ၍ မရှိတော့ချေ။ အလုပ်၏ တန်ဖိုးကိုလည်း ဂရုမစိုက်ကြတော့ဘဲ

အလုပ်သမားတို့၏ စရဏတရားသည် ယိုယွင်းပျက်ပြားလေတော့
သည်။ အလုပ်ဆိုသည်မှာ မလွဲသာ၍ လုပ်ရခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။
အလုပ်နည်းနည်းလုပ်၊ ဝင်ငွေများများရလျှင် ပြီးစီးပြီ ဟူသော
သဘောထားဆိုးဝင်၍ စိုးမိုးလာချေသည်။

အလုပ်ဂုဏ်ကို အလုပ်သမားကပင် ပျက်ဆီးပစ်ကြသည်။
အလုပ်ကို အလုပ်အဖြစ် မှတ်မှတ်သားသား မလုပ်ကြတော့သဖြင့်
အလုပ်မှာ ကိထွင်မှုမရှိ၊ အလုပ်တွင်ကျယ်မှုလည်း မရှိ၊ လုပ်ပြီး
ပစ္စည်းများသည်လည်း ပေါများလာသည်နှင့်အမျှ အရည်အသွေး
ညံ့ပျင်းလာလေတော့သည်။

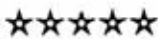
အလုပ်သမားနှင့် အလုပ်ရှင်တို့၏ ဆက်ဆံမှုသည်လည်း
တဖြည်းဖြည်း ပျက်ပြား၍ ယခင်က ထားရှိခဲ့သော မိသားစု
စိတ်ဓာတ်သည် လုပ်ငန်းခွင်မှ ခွာထွက်သွားချေပြီ။ လောဘလွမ်းမိုး
နေပြီ ဖြစ်သဖြင့် အလုပ်သမားနှင့် အလုပ်ရှင်၊ အလုပ်သမား
အချင်းချင်းတို့သည် အစိတ်စိတ် အပိုင်းပိုင်းဖြစ်ကာ ရန်သူသဖွယ်
ဆက်ဆံကြချေသည်။ လုပ်ငန်းရှင်တို့က အလုပ်သမားများကို ခိုင်းစေ၍
အမြတ်ထုတ်ကြသည်။ အလုပ်သမားတို့ဖက်ကလည်း အလုပ်ရှင်ကို
အကျပ်ကိုင်၍ လုပ်ခ ပို၍ပို၍ တောင်းဆိုကြသည်။ ယင်းသို့
ပဋိပက္ခကြောင့် လုပ်ငန်းတိုးတက်ကောင်းမွန်ရေး ပျက်ပြားလေတော့
သည်။

ယင်းအဖြစ်မျိုးသည် ကမ္ဘာအနှံ့ နိုင်ငံအသီးသီးမှာ ဖြစ်ပေါ်
လျက်ရှိရာ လုပ်ငန်းထွက်ပစ္စည်းများသည် အရည်အသွေး ညံ့မှန်းမသိ
ညံ့လာကြသည်။ အခြေအနေ ဆိုးဝါးလာသည့်အဖြစ်ကို မြင်တတ်ကြ
သော ပုဂ္ဂိုလ်တို့က အလုပ်ရှင်နှင့် အလုပ်သမားတို့ နှစ်ဖက်လုံးက
အလုပ်ဂုဏ်ကို မြင်သိလျက် တိုးမြှင့်ကြရန် နှိုးဆော်လျက် ရှိကြသည်။

အလုပ်၏ ဂုဏ်ကို အလုပ်သမားတို့က မှန်ကန်ကောင်းမွန်စွာ သိနားလည်တတ်ရေးနှင့် အလုပ်ရှင်တို့ကလည်း အမြတ်ကြီးစားစိတ်ကို ချိုးနှိမ်၍ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို မိမိတို့သာ ပိုင်သည်ဟု သဘောမထားဘဲ အလုပ်သမားများလည်း ဆိုင်သည်ဟု ယူဆကာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် စေတနာမှန်ကန် သန့်ရှင်းစွာ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှသာ လုပ်ငန်းမှာ ထူးခြားသော အောင်မြင်ခြင်း ဖြစ်ထွန်းပေလိမ့်မည်။

“အလုပ်မှန်သမျှ ဂုဏ်ရှိစွာ” ဟူသော ဆောင်ပုဒ်၏ အဓိပ္ပာယ်သည် လေးနက်လှပေ၏။ အလုပ်ရှင်သည်လည်း သူ့ကဏ္ဍမှာ လုပ်ဆောင်နေရသောကြောင့် စင်စစ် ယင်းသည်ပင်လျှင် အလုပ်သမားတစ်ဦး ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ သဘောထား ပြောင်း၍ စိတ်ထားကြည်လင်မှုကို ရင်ဝယ်ပိုက်ကာ ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်နိုင်မှသာလုပ်ငန်း၏ အောင်မြင်ခြင်းသည် စစ်မှန်ပေလိမ့်မည်။

အလုပ်ဂုဏ်ကို စောင့်ထိန်း၍ မြှင့်တင်ခဲ့ကြသော ရှေးခေတ် အလုပ်သမားကြီးတို့၏ စံနမူနာကို အမြဲသုံးသပ်လျက် ဝိသမလောဘ၏ ပယောဂကို စွန့်ခွာကာ မိသားစုစိတ်ဓာတ် အပြည့်အဝ ပြန်လည်ဖြစ်ထွန်းရေး၌ အာရုံစိုက်၍ လိုအပ်သလို လုပ်ဆောင်နိုင်မှသာ လူ့လောကတစ်ခွင်တွင် စည်ပင်သာယာ ငြိမ်းချမ်းသည့် အခြေအနေ ပြန်လည်ထွန်းကား ပေလိမ့်မည်ပင်တည်း။



လက်ဝေခံမှ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ကိုင်မှုသို့

စီးပွားရေးလောကတွင် ဝင်၍ ကြီးပွားချမ်းသာမှု ရစေခြင်းငှာ ကြိုးစားလျက် ရှိကြသော လူငယ်လူရွယ်တို့သည် မိမိတို့လုပ်ငန်းများ၌ ကျွမ်းကျင်ရမည်သာ ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၌ စီးပွားရေးလောကသည် အခြေအနေသစ်သို့ ကူးပြောင်းလျက် ရှိ၏။ အစမှာသာ ရှိသေးသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်ရှင်များနှင့် စီမံကွပ်ကဲသူ (မန်နေဂျာ)တို့သည် အတွေ့အကြုံ နည်းပါးနေသေးသည့်အလျောက် ကျွမ်းကျင်မှုမှာ လိုအပ်နေဦးမည်သာ ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် ဓမ္မတာဖြစ်၏။

အစမှ စရာသူအဖို့ ကောင်းပေသည်။ ရှေးခေတ်စီးပွားရေး ပညာရှင်တို့ ၏ အဆိုအမိန့်တို့ကို လေ့လာရသော်လည်း ခံယူချက်နှင့် အမြင်တို့မှာ မျက်မှောက်ခေတ် ဖြစ်ရမည်။ စီးပွားရေးပညာသည် ခေတ်နှင့်အတူ ပြောင်းလဲလျက် ရှိ၏။ နိုင်ငံအခြေအနေ၊ လူမှုရေး အခြေအနေ၊ နိုင်ငံခြား ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ပုံစံနှင့် အလားအလာ များ၊ ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ် အခြေအနေတို့သည် ပြောင်းလဲလျက် ရှိကြသည်။ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာတို့၏ ပယောဂကြောင့် အပြောင်းအလဲတို့သည် မြန်လှချေသည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးသမား လူငယ်များသည် ခေတ်မီလေအောင် အမြဲလေ့လာ သုံးသပ်နေရပေမည်။ စီးပွားရေး လောကရှိ အရပ်ရပ်သော ပညာ ဗဟုသုတတို့ကို အစဉ်မပြတ် လေ့လာနေကြရပေလိမ့်မည်။ သက်ဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းများ စာနယ်ဇင်းများကို နေ့စဉ် အလုပ်တစ်ရပ်အနေဖြင့် ဖတ်ရှုမှတ်ထား၍ လေ့လာလျက် ရှိရပေမည်။ မိမိ၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အကြောင်းခြင်းရာ တို့ကို အထူးဂရုပြု၍ လေ့လာနေရပေမည်။ အချုပ်ဆိုသော်

သွက်လက်ထက်မြက်သော ဉာဏ်အမြင်ကို လေ့ကျင့်ပညာယူလျက် ရှိရပေလိမ့်မည်။

သွက်လက်ထက်မြက်သော ဉာဏ်အမြင် တိုးတက်ရေးသည် အရေးပါလှ၏။ ယင်းသို့ သွက်လက်ထက်မြက်ခြင်းသည် (ပြောရ စေတော့) လူလည်ကျဖို့ မဟုတ်ပေ။ ရိုးသားတည်ကြည်မှုသည် ကြီးပွားလိုသူတို့၏ ကြီးမြင့်သော ဂုဏ်ဖြစ်၏။ စီးပွားရေး အမြင်ကျယ်လျက် သွက်လက်ထက်မြက်သော ဉာဏ်ဖြင့် အကွက် ဆိုက်အောင် လုပ်ဆောင်တတ်ဖို့ လိုသည်နှင့်အမျှ တစ်ဖက်မှာ အများက ယုံကြည်လေးစားအပ်သော ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်း၊ တည်ကြည်ခြင်း ရှိရပေမည်။ တစ်နပ်စားဉာဏ်မျိုးကို စက်ဆုတ်လျက် မိမိ၏ သဏ္ဍာန်၌ မရောက်လာအောင် ကာကွယ်သင့်ပေသည်။ စားသာသလို စားပြီး ငွေကြေးမြောက်မြားစွာ ရခြင်းသည် အောင်မြင် ခြင်းမဟုတ်။ မယုံကြည်အပ်သော အခြင်းအရာသည် တဖြည်းဖြည်း ပေါ်လွင်ပျံ့နှံ့ချေမည်။ ထိုအခါ၌မူ ကျဆင်းရန် ရှိတော့သည်။

စီးပွားရေးလောက၌ အပြိုင်အဆိုင် ကိစ္စသည် အရေးကြီး လှပေသည်။ ယင်းကိစ္စ၌ မသမာမှုများ အဖက်ဖက်မှ ဝင်နိုင်သည်။ စီးပွားရေး လောကမှာလောက် မသမာမှု ပေါသည်မှာ မရှိပေ။ မသမာမှုဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်ကြသည်တို့ကို ကြုံတွေ့ရင်ဆိုင်ကြပေလိမ့်မည်။ ထိုအခါမျိုး၌ မိမိ၏ သိက္ခာနှင့် သမ္မာတို့သည် အရေးပါသော လက်နက်များ ဖြစ်သည်။ သိက္ခာနှင့် သမ္မာဟူသော ပါဠိဝေါဟာရတို့ကို သုံးလိုက်သော်လည်း မြန်မာဝေါဟာရအဖြစ်သို့ ရောက်ပြီး ဖြစ်ကြ သဖြင့် အများနားလည်ပေလိမ့်မည်။ အထူးသဖြင့် 'သိက္ခာ'ဆိုသည့် စကားလုံးကို နားလည်သူ များ၏။ သို့သော် အများက အဓိပ္ပာယ် ကောက်မှားနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ သိက္ခာသည် ကျင့်ဝတ်' ဖြစ်၏။ ကိုယ်စိတ်အမူအရာတို့ကို ထိန်းခြင်း၊ ဣန္ဒြေ ဖြစ်သည်။

သိက္ခာရှိရေးမှာ အပြုအမူ အနေအထိုင် စည်းကမ်းရှိခြင်းကို ညွှန်းသည်။ အကျင့်စာရိတ္တ ကောင်းမွန်ခြင်းကိုလည်း ညွှန်းသည်။ ထိုသို့ အနေအထိုင် မှန်ကန်သဖြင့် ဂုဏ်ရှိလာသည်ကို အစွဲပြု၍ ‘ဂုဏ်သိက္ခာ’ ဟု ခေါ်ကြသည်။ (အင်္ဂလိပ်ဝေါဟာရ Integrity နှင့် အဓိပ္ပာယ် နီးစပ်သည်)။

လူအများက တစ်ခုခုကို မလိုလားအပ်မှု ဖြစ်လာလျှင် ‘သိက္ခာကျသည်’ ဆိုတတ်ကြသည်။ မလိုလားမှုမှာ မိမိက အကျင့် ပျက်၍ မဟုတ်။ သူတစ်ပါးက မလိုမုန်းထားပြီး မတရား စွပ်စွဲခြင်း၊ သွားပုတ်လေလွင့် ပြောဆိုခြင်းတို့ကြောင့် ခံရသည်သာ ဖြစ်၏။ ယင်းကိစ္စတွင် မည်သူ့မှာ သိက္ခာချသနည်း။ မတရား စွပ်စွဲခံရသူဟု အထင်မှားကြသည်။ စင်စစ်မှာ မတရား စွပ်စွဲသူသာလျှင် သိက္ခာ ချရပေမည်။

စီးပွားလောကတွင် ‘သိက္ခာချမှု’ များ ပြုကြသည်။ ထိုသို့ အဖြစ်ခံရသည့်အခါ ဣန္ဒြေရရ တွန်းလှန်နိုင်ရေးအတွက် အစကတည်း က ပြုစုထားရပေမည်။ ယင်းသည်ကား လုပ်ငန်းတွင် ဆက်ဆံမှု မှန်ကန်ခြင်း၊ သူတစ်ပါး လူအများ၏ ယုံကြည်မှုကို ရယူခြင်း၊ မိမိ၏ ပစ္စည်းများ ကောင်းသည်ထက်ကောင်း၊ အမျိုးမှန်သည်ထက် မှန်ခြင်း သေသည်တို့ကို စုပေါင်းထားသော ဂုဏ်ဒြပ်ပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းဂုဏ်ဒြပ် ဟူသော မိမိအား လေးစားစေသော အပြုအမူတို့ကို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအစဉ် ပြည့်စုံစွာ ဖြစ်စေနိုင်ဦးမည် မဟုတ်ပေ။ တဖြည်းဖြည်း ဆည်းပူးရယူရမည်သာ ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ မိမိအတွက် ကောင်းသော အင်အားစုများ စုဆောင်း၍ မိမိဂုဏ်ဒြပ်ကို ခိုင်မာ တောင့်တင်း လေအောင် ဆည်းပူးခြင်းမှ ရသောရလဒ်သည် ‘သမ္ဘာ ဟူသော အဆောက်အအုံ’ ပင် ဖြစ်၏။ အဆောက်အအုံ ခိုင်မြဲခြင်း သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အလွန်အရေးပါသည်။ မျိုးဆက် အဆက်

ဆက်တို့ အမွေခံယူ၍ ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးများသည် ခိုင်မြဲကြ၏။ 'နာမည်ကြီး' လှပေသည်။

ယခုအခါတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများစွာသည် အသစ်စက်စက်တွေသာ များပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များစွာတို့သည် လူငယ်လူရွယ်များဖြစ်ကြသည်။ ထိုလူငယ်လူရွယ်တို့သည် စီးပွားရေးအတတ်ပညာကို လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း အတွေ့အကြုံများဖြင့် ဆည်းပူးကြရပေမည်။ ကိုယ်တွေ့သာမက တစ်ဖက်မှလည်း စာတွေ့ကို ဆည်းပူးရန် လိုအပ်သည်။ စာတွေ့၌ 'ငါတွေ့'လည်း ပါဝင်သည်။ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၏ အတွေ့အကြုံများကို နမူနာယူရန်လည်း လိုအပ်ပေသည်။ နမူနာယူသည်ဆိုရာ၌ သူလုပ်သလို လိုက်လုပ်ဖို့ မဟုတ်ပေ။ သူ့အမှုကို မိမိအဖို့ သင်ခန်းစာအဖြစ် ဝေဖန်ရယူနိုင်သည်။ သူ့အောင်မြင်မှုများကိုလည်း စိစစ်၍ သူ့ခေတ်သူ့အခြေအနေတို့အရ အောင်မြင်ခြင်းတို့သည် မိမိ၏ ခေတ်နှင့် အခြေအနေတို့နှင့် နှိုင်းယှဉ်၍ နည်းကောင်းများကို ဆီလျော်သလို ပြုပြင်၍ ယူနိုင်ပေသည်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဦးစီးဦးကိုင် ပြုမည်ဆိုလျှင် မိမိမှာ ထိုလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် အကြောင်းခြင်းရာတို့ကို စေ့စေ့စုံစုံ သိနားလည်ရန် ကြိုးစားဖို့လိုသည်။ အောက်ခြေသိမ်းတတ်သိနားလည်မှ ငယ်သားတို့ကို မိမိက စီမံခန့်ခွဲနိုင်မည်။ ငယ်သားတို့က မိမိကို လေးစားကြည်ညိုမှသာ သူတို့၏ နာခံလိုက်နာမှုကို ရမည်။ မိမိမတတ်ကျွမ်းသော လုပ်ငန်းမျိုးကို မလုပ်သင့်ပေ။ နောင်အောင်မြင်မှုများစွာ ရပြီးမှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ချဲ့ကာ လုပ်ငန်းသစ်များကို လုပ်ကိုင်မည်ဆိုလျှင် ထိုလုပ်ငန်း၌ တတ်ကျွမ်းသူတို့ကို ရွေးချယ်၍ မိမိက ဦးစီးရပေမည်။ အခိုက်အတန့်အားဖြင့် ခြေလှမ်းမကြိုသင့်ပေ။ အချို့လုပ်ငန်းရှင်တို့သည် မိမိတို့

ပိုင်နိုင်စွာ တတ်ကျွမ်းသော လုပ်ငန်းကိုသာ အာရုံစိုက်၍ စီမံခန့်ခွဲကာ လုပ်ဆောင်သဖြင့် စီးပွားအကြီးအကျယ် တက်ကြပေသည်။

ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်တွင် စီးပွားရေး လောကသည် ခေတ်အလျောက် တိုးတက်ကျယ်ပြန့်လျက် ရှိ၏။ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာတို့ကလည်း တိုးတက်မှုကို ကြီးစွာ ကျေးဇူးပြုလျက် ရှိလေသည်။ ကမ္ဘာ့လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၏ လုပ်ဆောင်မှုများ၊ အောင်မြင်မှုများ ဆုံးရှုံးမှုများကို ဖော်ပြထားသော အတ္ထုပ္ပတ္တိ စာအုပ်များသည် စိတ်ဝင်စားဖွယ် ဖြစ်သည်။ မြန်မာလူငယ် စီးပွားရေးသမားတို့သည် ထိုစာအုပ်များကိုဖတ်၍ စိတ်အားထက်သန်ခြင်း၊ ပညာဗဟုသုတ တိုးပွားခြင်း စသည့်ကျေးဇူးများကို ရယူခံစားသင့်ပေသည်။ ထိုမျှမကသေး။ အခြားသော စာပေများကိုလည်း ဖတ်သင့်သည်။

စီးပွားရေးလောက၏ အသွင်အပြင် အခြေအနေ ပြောင်းလဲလျက်ရှိသဖြင့် ရှေးခေတ်တွင် ထွန်းကားခဲ့သော လက်ဝဲခံ စီးပွားရေးအစား ကိုယ်ပိုင်ဦးစီး၍ ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်သော စနစ်သည် ယခုခေတ်တွင် ထွန်းကားစ ပြုလာလေပြီ။ ထိုသို့ ပြောင်းလဲသော အခြေအနေတွင် လူငယ်လူရွယ်များက စီးပွားရေး လောကသို့ ဝင်ရန် ပြင်ဆင်နေကြသည်။ အချို့ကလည်း ဝင်နေကြလေပြီ။ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးစေရန် နိုင်ငံတကာနှင့် ဆက်သွယ်၍ အရောင်းအဝယ်များ ပြုလုပ်ကြရပေတော့မည်။ ရှေးခေတ်ကကဲ့သို့ လက်ဝါးကြီးအုပ် နေစံမျိုး ပပျောက်စေရန် လူငယ်လူရွယ် စီးပွားရေးသမားတို့က ကြိုးပမ်းကြရမည် ဖြစ်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ထုတ်လုပ်မှု၊ စီးပွားရေး အမြင်ကျယ်မှု စသည့် လုပ်ငန်းအရည်အချင်းများကို ပြည့်စုံစွာ ရရှိရန် ကြိုးစားရပေလိမ့်မည်။ စီးပွားရေး တိုးတက်မှု နိုင်ငံတိုးတက်မည်။ အဖက်ဖက်တွင် တိုးတက်ရန် အလားအလာများ ပေါ်ထွန်းလာမည် မျှော်လင့်ရပေသည်။

တကယ့်စီးပွားရေးသမား

စားဝတ်နေရေးအတွက် အလုပ်လုပ်သူမှသည် အများအကျိုး စီးပွား၊ နိုင်ငံနှင့် လူမျိုးတို့၏ အကျိုးစီးပွားတို့အတွက် ဆောင်ရွက် နေသော နိုင်ငံခေါင်းဆောင်များ၊ လူသားတို့အား အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ ပေးနေသော ပညာရှင်များ စသည်ဖြင့် လူသားတို့သည် စီးပွားရေးသမားများ ဖြစ်သည်။ မိမိ၏ အကျိုးစီးပွား၊ သူတစ်ပါး၏ အကျိုးစီးပွားတို့အတွက် လုပ်ဆောင်ကြသဖြင့် စီးပွားရေးသမား တို့ချည်း ဖြစ်သည်။

သို့သော် အများက ထင်မှတ်နေကြသည်မှာ ဝန်ထမ်းများ၊ ပညာရှင်များ၊ ရာထူးရှင်များ၊ အနုပညာရှင်များသည် စီးပွားရေး သမားမဟုတ်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၊ ဖြန့်ဖြူးရောင်းဝယ်မှု စသည့် လုပ်ငန်းတို့ကို လုပ်သူတို့သာလျှင် စီးပွားရေးသမားများ ဟူ၍ပင်။

ဆရာကြီး စမိုင်းလ်စ်က အလုပ်ဟူသမျှ ဂုဏ်ရှိစွာ ဆိုသည်။ မည်သည့်အလုပ်မဆို အထိုက်အလျောက် ဂုဏ်ရှိသည်။ ကုန်စုံဆိုင် ရောင်းသမားနှင့် သန်းကြွယ်သူဌေးကြီးတို့ ဂုဏ်ချင်း ယှဉ်သောအခါ သူဌေးကြီးကို အများက ဂုဏ်ကြီးရှင်ဟု ဆိုချေမည်။ စဉ်းစားတတ်သူက သက်ဆိုင်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်၏ စရုဏတ ရသ အပေါ်တွင် တည်သည်ဟု မယုတ်မလွန် ဖြေပေလိမ့်မည်။ ဆရာကြီး စမိုင်းလ်စ်က အလုပ်လုပ်၍ လက်ပေကျည်စိပ်တံနေခြင်းထက် အလုပ်ကြီး အကိုင်ကြီးလုပ်လျက် စိတ်ညစ်ပတ်နေခြင်းက ပို၍

ကျက်သရေယုတ်သည်ဟု ဆိုသည်။ အလုပ်ကြောင့် ဂုဏ်နိမ့်ခြင်း မရှိ။ လုပ်ကိုင်သူ၏ စိတ်ကြောင့်သာ အလုပ်ဂုဏ် နိမ့်နိုင်သည်ဟု ဆက်၍ ဆိုသည်။ လက်ပေကျလျှင် ရေဆေးလိုက်ပါက စင်ကြယ် သွားမည်သာ ဖြစ်သည်။ စိတ်ပေကျလျှင် စင်ကြယ်အောင် လုပ်ဖို့ ခက်သည်။ စိတ်ကို ပေကျစေခြင်း၏ အကြောင်းရင်းသည် ဝိသမ လောဘ ဖြစ်၏။

ယခုခေတ်၌ ကုန်သည်ကြီးငယ်တို့သည် လောဘကို မထိန်းနိုင်ကြသည်က များသည်။ ဝိသမလောဘသည် အမြတ်အနည်း အများပေါ်တွင် မတည်၊ ရသင့်ရထိုက်သော သမလောဘ စိတ်ထက် ပို၍ လိုချင်သော လောဘသည်သာလျှင် ဝိသမလောဘ ဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်းရှားပါးခိုက်တွင် အခွင့်အရေးယူ၍ ဈေးအဆမတန် တက်ခြင်းသည် စီးပွားရေးလောကတွင် ဆိုးဝါးသော ကူးစက်တတ် သည့် ရောဂါကြီး ဖြစ်၏။ ပင်ရင်းမှ မြင့်တင်လိုက်သော ဈေးသည်၊ ကုန်သည်တို့ လက်ဆင့်ကမ်းကြရာတွင် တက်သည်ထက် တက်လေ တော့သည်။ ကုန်ဈေးနှုန်းတက်သည့် အကြောင်းများရှိ၏။ ထို အကြောင်းများတွင် ကုန်သည်တို့လက်သို့ ကုန်ပစ္စည်းရောက်လာသော အခါ ဈေးများများ တင်လိုက်ကြသည်။ အချို့ကုန်သည်တို့က ငွေကြေးအရင်းမြှုပ်၍ ကုန်ကို ဖမ်း၍ လှောင်လိုက်ကြသည်။ ရှားပါးရန် အလားအလာ ရှိပြီးလျှင် အဝယ်လိုက်သော ပစ္စည်းများကို လှောင်လိုက်ခြင်းဖြင့် ရှားသည်ထက် ရှားစေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထိုအခါ လောဘဇောတိုက်သော ကုန်သည်တို့အဖို့ အခွင့်ကောင်း ဖြစ်၏။ ဈေးကို အဆမတန် တက်ပစ်လိုက်သည်။

ကုန်ဈေးနှုန်းတက်မှုသည် အရှိန်ရလာသည်နှင့်အမျှ ဝယ်အား

နည်းသွားသော်လည်း တတ်နိုင်သူတို့က ကြေးကြီးပေး၍ ဝယ်ကြသည်။ အချို့သည် မဝယ်မဖြစ်သော ပစ္စည်းများကို အောင့်သက်သက်ဖြင့် ဝယ်ကြရသည်။ ဤဆိုသော် အသက်ရှင်ရေးနှင့်ဆိုင်သော ပစ္စည်း ဖြစ်သည့် ဆေးဝါးနှင့် ကုသမှု ပစ္စည်းသည် ကုန်ဈေးနှုန်း တက်ပွဲ ကြီးတွင် ရှေ့မှ ပြေးကြလေသည်။ ကုန်သည်များက အရောင်းအဝယ် ပြုလုပ်ခြင်းသည် အမြတ်အစွန်းရရန် ဖြစ်သည်ဆိုကြ၏။ မှန်လှပေ သည်။ အမြတ်အစွန်း ရရမည်သာ ဖြစ်၏။ သို့သော် ထိုက်သင့်သည် ထက်ပို၍ ရသည့် အမြတ်အစွန်းသည် ဝိသမလောဘ၏ လောင်စာ ဖြစ်ချေသည်။ “ရလေ လိုလေ၊ အို-တစ္ဆေ” ဆိုသော ရှေးရိုးအရပ် စကားသည် ဝိသမလောဘနှင့် သက်ဆိုင်သောစကား ဖြစ်၏။ အမှန်စစ်စစ်မှာ ကုန်ရောင်းကုန်ဝယ် ကိစ္စသည် လူ့ယဉ်ကျေးမှုသမိုင်း အစကတည်းက ပေါ်ပေါက်လာသည်။ ကုန်ဖလှယ်မှုဖြင့် စသည် ဖလှယ်မှုစနစ်မှာပင် ဝိသမလောဘက ခေါင်းပြုလာလေသည်။ မိမိ၌ ရှိသော ပစ္စည်းကို မိမိလိုချင်သော ပစ္စည်းနှင့် လဲရာတွင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက်လုံးက မိမိရသင့်သည်ထက် ပို၍ရအောင် နည်းအမျိုးမျိုး ဖြင့် ဈေးဆစ်ကြသည်။ နောက်ပိုင်းတွင် ငွေကြေးကို အသုံးပြု၍ ရောင်းဝယ်မှု ပြုကြရာတွင် ဝိသမလောဘသည် ပို၍ လှုပ်ရှားလာသည်။ တဖြည်းဖြည်း ပို၍ သောင်းကျန်းလာလေသည်။

ကုန်ဈေးနှုန်း အတက်အကျသည် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအပေါ်တွင် တည်သည်။ ကုန်ပစ္စည်း ပေါ်ပေါ်များများ ထွက်ဖို့ အရေးကြီးသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်ရေး တိုးတက်မှသာ နိုင်ငံစီးပွားရေး တိုးတက်ပေမည်။ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်တွင် ဝင်ကုန်နှင့် ပို့ကုန်တို့ တန်ဖိုးချိန်ခွင်ညှာ ကိုက်ညီရေးသည် အလွန်အရေးပါလှသည်။ ထိုကိုက်ညီမှုကို အမြဲသတိ

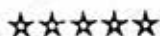
ပြုနေကြသည်။ ချိန်ခွင်ညှာ စောင်းနေလျှင် တစ်ဖက်ကတော့ နာပြီသာပင်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်စေရန် အတတ်ပညာရှင်များ လိုအပ်သည်။ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းရှိလျှင် ပို၍ အကျိုးရှိသည်။ ကုန်ကြမ်းမရှိသော်လည်း အတတ်ပညာနှင့် လုံ့လဝီရိယတို့ ရှိသော နိုင်ငံသည် ကြီးပွားတိုးတက်၏။ ရှိသမျှ ကုန်ကြမ်းကို ကုန်ချော ဖြစ်စေကာ ဈေးကွက်ပို့လျှင် စီးပွားရေး တိုးတက်ပေမည်။

သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာသည် ကောင်းကျိုးပြု၏။ အတတ်ပညာ တတ်ကျွမ်းသူပေါများသော နိုင်ငံသည် ကမ္ဘာတွင် ရှေ့တန်းသို့ ရောက်၏။ နိုင်ငံငယ်ပင်ဖြစ်စေ အတတ်ပညာရှင် ပေါများလျှင် လူရာဝင်သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၌ တိုးတက်မှု ရရှိနိုင်သည့်အလျှောက် ချမ်းသာကြွယ်ဝပေမည်။ သယံဇာတပစ္စည်းများနှင့် ကောက်ပဲသီးနှံများ ဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံ၌ အတတ်ပညာထွန်းကားလျှင် တစ်နိုင်ငံ ကြွယ်ဝ ချမ်းသာမည်မှာ မလွဲသေချာပင်။ ယခုခေတ်၌ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာ တို့သည် အရေးပါလှ၏။ အတတ်ပညာရှင်များကို လိုအပ်သည့် အထောက်အပံ့များ ပေး၍ နိုင်ငံစီးပွား တိုးတက်ရန် ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှု၊ တီထွင်မှုများဖြင့် စီးပွားရေးပညာတတ်ကျွမ်းမှု ပြည့်စုံလျှင် စီးပွားရေး တိုးတက်ပေမည်။

စီးပွားရေး တိုးတက်မှုအတွက် ဆောင်ရွက်ရန် ပညာတတ် လူတော်လူကောင်းများ လိုအပ်သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့သည် မိမိတို့ ကိုယ်ကျိုးကို ကျော်လွန်၍ ပြည်သူတို့အကျိုး၊ နိုင်ငံအကျိုးအတွက် စေတနာကောင်းမွန်မှန်ကန်စွာ ဆောင်ရွက်လျှင် မိမိတို့၏ နိုင်ငံကြီး ဆည်ဖြစ်စေ၊ ငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ ငယ်သော်ငြားလည်း ကမ္ဘာစီးပွားရေး လောက၌ နေရာကောင်း ယူနိုင်မည်ပင်။

သို့မဟုတ်ပါဘဲ အရောင်းအဝယ်ချည်းသာ လုပ်နေကြလျှင်
ဝယ်နိုင်အား တဖြည်းဖြည်း လျော့ပါးကာ စီးပွားရေး အခြေအနေ
ပျက်ပြားပြီးလျှင် လူအများမှာ အသုံးကြီးသော အကျင့်၊ ဖြန့်တတ်
သော ပညာသာ ကျန်ခဲ့ပေလိမ့်မည်။

လူတိုင်း အလုပ်လုပ်၍ စီးပွားရေး လုပ်လျှင် နိုင်ငံစီးပွားရေး
တိုးတက်လာပေမည်။ ။ ကျိုးအမြတ်ကိုသာ ရလိုသော စိတ်သဘော
ထားဖြင့် ဝိသမလောဘကို ပယ်သတ်နိုင်လျှင် တကယ့်စီးပွားရေး
သမားများ ဖြစ်လာပေလိမ့်မည်။



သတင်းအခြေခံအဖွဲ့အစည်းများ

အများသိကြသည့်အတိုင်းပင် ယခုခေတ်တွင် သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာတို့၏ ကျေးဇူးကြောင့် လူ့လောကတွင် တိုးတက်မှု များစွာ ဖြစ်ပေါ်နေကြသည်။ ယင်းတို့တွင် သတင်းပေးပို့ရေးကိစ္စ၌ ဆက်သွယ်မှု ကိရိယာတို့သည် လွန်စွာ ထိရောက်သော အကျိုးပြု နိုင်ကြသည်။ ထို့ကြောင့်ပင် ယခုခေတ်ကို 'သတင်းခေတ်' ဟူ၍ပင် အမည်မှည့်ထားကြသည်။ ယခုအခါမှာ အကြောင်းအရာတစ်ခုကို သတင်းအဖြစ် ပေးပို့လိုသော အဝေးသွား ဆက်သွယ်ရေး ကိရိယာ များဖြင့် မိနစ် စက္ကန့်အတွင်းပို့နိုင်သည်။ သတင်းများ အပြည့်အစုံကို အချိန်အခါမရွေး မနှောင့်နှေးဘဲ ပေးပို့ဖလှယ်နိုင်ကြသောကြောင့် လူမှုကိစ္စ အရပ်ရပ်တို့ကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် လွယ်ကူမြန်ဆန်ပေသည်။ ဝေးလံသော ဒေသရှိ မိမိတို့၏ အဆက်များကို လှမ်းခေါ်၍ လိုအပ်သော အကြောင်းအချက်များကို ပြောပြခြင်း၊ သတင်းဖလှယ် ခြင်း၊ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ခြင်းတို့ဖြင့် တစ်စားပွဲမှာထိုင်ပြီး မဆွေးနွေး ကြရသလို လွယ်ကူအဆင်ပြေပေသည်။

လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး၊ စီမံခန့်ခွဲရေး၊ နိုင်ငံတကာအရေး စသည်တို့ကို ဆောင်ရွက်ကြရာတွင် သက်ဆိုင်ရာ ခေါင်းဆောင် တို့သည် ရင်းနှီးစွာ တိုင်ပင်ဆွေးနွေး၍ လိုအပ်သလို ဆုံးဖြတ်ဆောင်ရွက် နိုင်ကြပေပြီ။ အထူးသဖြင့် လိုအပ်သည်မှာ စီမံခန့်ခွဲရေး (Man- agement) ကိစ္စသည် ရှေးခေတ်ကနှင့် မတူဘဲ ကမ္ဘာ့အနှံ့ ကျယ်ပြန့်လျက်ရှိရာ မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းမှာပင် ဖြစ်စေ၊ စီမံခန့်ခွဲ

ရေးသည် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရာတွင် အလွန်အရေးပါလျက် ရှိလေသည်။

သတင်းပေးပို့ဖလှယ်မှု ပညာတွင် တိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးများသည် သတင်းအခြေခံ အဖွဲ့အစည်း များအဖြစ်သို့ မပြောင်းမနေသာ ပြောင်းကြရသည်သာ ဖြစ်ပေသည်။ စီမံခန့်ခွဲရေးကိစ္စသည် ပီးပွားရေးမှာသာမက လူမှုရေး၊ အုပ်ချုပ်ရေး စသည့်အရေးများတွင်လည်း တစ်နေ့တခြား အရေးပါသည်ထက် ပါလာလေသည်။

စီမံခန့်ခွဲရေးကဏ္ဍသည် လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်း၏ မဏ္ဍိုင် ဖြစ်ပေရာ ယင်းကိစ္စကို အဖွဲ့အစည်း ငယ်သည်ဖြစ်စေ ကြီးသည် ဖြစ်စေ အရေးထား၍ စီစဉ်ရန် လိုအပ်သည်။ အဖွဲ့အစည်းကြီးလျှင် ကြီးသည့်အလျောက် ထိုကိစ္စသည် ပို၍ အရေးကြီးလာသည်။ စီမံခန့်ခွဲရေးအတတ်ပညာပိုင်းတွင် အများက ဆရာတင်ခြင်းခံရသော ပိတာဒရပ်ကားက စီမံခန့်ခွဲရေး ကိစ္စဆောင်ရွက်ရာတွင် ရှေးခေတ်က လုပ်ရပ်တစ်ခုကို စံအဖြစ် ဖော်ပြသည်။ ယင်းသည်ကား ဗြိတိသျှ ကိုလိုနီခေတ်တွင် အုပ်ချုပ်ရေးစနစ်ဖြစ်၏။

အိန္ဒိယနိုင်ငံကို ဗြိတိသျှတို့ အုပ်စိုးသောအခါ အစိုးရ အာဏာလွှဲအပ်ခံရသော ဒေသအုပ်ချုပ်ရေး အရာရှိများအား ဆောင်ရွက် စေသော တာဝန်တစ်ခုသည် ဒေသရောက် အုပ်ချုပ်ရေး အရာရှိများက ဗဟိုဌာနသို့ အစဉ်မပြတ် အစီရင်ခံကြရခြင်း၊ ယင်းတို့ကိုလည်း လက်အောက်ခံ အရာရှိများက အခြေအနေ အရပ်ရပ်ကို အပတ်စဉ် လစဉ် အစဉ်မပြတ် သတင်းပို့ အစီရင်ခံကြရခြင်းဖြစ်သည့် တာဝန် ပင် ဖြစ်လေသည်။

ပိတာဒရပ်ကားက ထိုခေတ်က ဗြိတိသျှမြို့ပြ အရာရှိများ၏

လုပ်ရပ်သည် စံယူဖွယ် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ သူက ထိုသတင်းပို့ အစီရင်ခံမှု စနစ်သည် ဒေသအသီးသီးသို့ ဖြန့်၍ စီမံခန့်ခွဲရသည့် ကိစ္စတွင် အလွန်ထိရောက်သော အကျိုးပေးမှု ပြုသည်ဟု ဆိုသည်။ နယ်ခေါင်းဆောင် အရာရှိများ (တိုင်းမင်းကြီး၊ ခရိုင်ဝန် စသည်တို့) သည် ယင်းတို့ စီမံအုပ်ချုပ်ရသော နယ်အကြောင်းကို အစုံအလင် သိနေရသည်။

အပတ်စဉ် အစီရင်ခံစာများကို လက်အောက်အရာရှိ (မြို့အုပ်၊ နယ်ပိုင်၊ ဝန်ထောက်) တို့က အချိန်မှန်မှန် ပို့ကြရသည်။ အပတ်စဉ် အစီရင်ခံစာမှာ နေ့စဉ်မှတ်တမ်း (ဒိုင်ယာရီ) ပုံစံဖြစ်သည်။ အထက် အရာရှိထံသို့ ရောက်၍ ဖတ်ကြည့်သည့်အခါ အသေးစိတ် အချက် အလက်များ လိုချင်သည့်အခါ သက်ဆိုင်ရာ အကြောင်းရပ် ဘေးနား တွင် မှတ်ချက်ရေး၍ ပြန်ပို့သည်။ ထိုအခါ လက်အောက် အရာရှိက လိုအပ်သော အချက်အလက်များကို စုံစမ်းလေ့လာပြီးလျှင် သီးသန့် အစီရင်ခံစာ ပုံစံဖြင့် ပြန်၍ တင်ပြရသည်။

လစဉ် အစီရင်ခံစာမှာ လက်အောက်အရာရှိအသီးသီးက မိမိတို့ အုပ်ချုပ်ရသော ဒေသများ၏ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး အခြေအနေတို့ကို အကွက်စေ့စေ့ တိုတိုတုတ်တုတ် ရေးသားဖော်ပြ ကြရသည်။

တဖန် ခရိုင်တိုင်း အရာရှိကြီးများက ဗဟိုပြည်ထဲရေး ဌာန အတွင်းဝန်ထံသို့ အစီရင်ခံကြရသည်။ အစီရင်ခံစာ ရေးသား သော အတတ်ပညာသည်လည်း လေ့လာ၍ တတ်မြောက်အပ်သော အတတ်ပညာတစ်ခု ဖြစ်သည်။

‘အနှစ်ချုပ်’ (Precis) ပုံစံဖြင့် အသားပါပါ တိုတို တုတ်တုတ် ရေးတတ်ခြင်းသည် လေ့ကျင့်ဆည်းပူးအပ်သော

ပညာတစ်ရပ်ဖြစ်သည်။ စကားစပ်၍ ပြောရပါမူ ယခုအခါတွင် ကျောင်းများ၌ ယင်း 'ပရက်ဆေး' ရေးနည်းကို အတော်ကြီး လျစ်လျူရှုထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

မသင့်တော်သည့် အခြေသို့ ဆိုက်နေပြီဟုပင် ဆိုရချေ တော့မည်။ မြန်မာဘာသာတွင် အနှစ်ချုပ်ရေးနည်းကို သင်ပေးသေး သည် ထင်ပါသည်။ သို့သော် ကျောင်းသူကျောင်းသားများ မည်ရွေ့ မည်မျှ တတ်ကျွမ်းကြသနည်း ဟူသည်မှာ အဖြေမှန် ရခဲ့လှသည့် မေးခွန်းတစ်ခုပင် ဖြစ်နေချေသည်။

'အစီရင်ခံစာ' ဟု ရှေးခေတ်အခေါ် (အင်္ဂလိပ်လို Report) သည် အဖွဲ့အစည်းများအဖို့ အရေးပါလှ၏။ အဖွဲ့အစည်း ကြီးလေလေ ထိုသတင်းပို့မှုသည် ပို၍ အရေးပါပေသည်။ ဝေးလံသော ဒေသများတွင် ထားရသော ဌာနခွဲတို့က အစဉ်မပြတ် သတင်းပို့နေရန် လိုအပ်၏။ သို့မှသာ ဗဟိုအာဏာပိုင်တို့အဖို့ အပေါ်မှ လွှမ်းခြုံကြည့်ကာ လိုအပ်သော ဆုံးဖြတ်ချက်ကို မှန်ကန်စွာ ချမှတ်နိုင်ရေးတွင် အရေးပါ လှသည်။

ယင်းစနစ်သည် အုပ်ချုပ်ရေး အဖွဲ့များမှာသာ လိုအပ်သည် မဟုတ်။ စီးပွားရေး အဖွဲ့ကြီးများ၊ လူမှုရေးအဖွဲ့ကြီးများတို့တွင်လည်း လိုအပ်ပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ချဲ့ထွင်ရန် အချိန်ကာလသည် ရောက်စပြုပြီဖြစ်ရာ ကုမ္ပဏီကြီးများသည် ဒေသအသီးသီးတို့တွင် ကိုယ်စားလှယ်များ၊ ဌာနခွဲများ၊ ဆိုင်ခွဲကြီးများ ဖွင့်လှစ်၍ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို ကျယ်ပြန့်စွာ ဧဝံဆောင်ကြရပေတော့မည်။

ယခုခေတ်တွင် ရေဒီယို၊ တယ်လီဖုန်းများ၊ ရုပ်မြင်သံကြား အဆက်အသွယ်များ စသည်တို့ ပေါ်ပေါက်လျက်ရှိရာ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံတွင် အနည်းဆုံးတော့ တယ်လီဖုန်း အဆက်အသွယ်များ

ယခင်ကထက် ပိုမိုမြန်ဆန်စွာ ပြုနိုင်ပေပြီ။ ထိုအဆက်အသွယ်များ မပြတ်သင့်ဘဲ မပြတ်ရန် ဝန်ဆောင်အဖွဲ့များက အထူးဂရုစိုက်၍ ဆောင်ရွက်ပေးကြသည်ဟု မျှော်လင့်ပါသည်။ အရေးအကြောင်း ပေါ်လာလျှင် တယ်လီဖုန်းဖြင့် ဆက်သွယ်၍ ချက်ချင်း အစီရင်ခံနိုင်သည်မှန်၏။ သို့သော် သေချာကျနစွာ လေ့လာရမည့် အကြောင်းကိစ္စများမှာ နှုတ်ဖြင့်ချည်း မပြီးမြောက်နိုင်ပေ။

လတ်တလော သဘောဖြင့် နှုတ်ဖြင့် အကြောင်းကြားပြီး ဆွေးနွေးတိုင်ပင်နိုင်သော်လည်း အသေးစိတ် လေ့လာရန် လိုသောကိစ္စများ ကျယ်ပြန့်သော အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်သည့် ကိစ္စများမှာ စာဖြင့် အစီရင်ခံရန် လိုအပ်ပေသည်။ ထို့ကြောင့် အဖွဲ့အစည်းအကြီးအငယ် အရွယ်မရွေးမှာ စာပေးစာယူကိစ္စသည် အရွယ်ပမာဏ လိုက်၍ အကြီးအငယ် ဖြစ်ရပေလိမ့်မည်။ ကုမ္ပဏီကလေးများမှအစ ဖက်စပ်ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများအထိ 'သတင်း'များ စုဆောင်းရန် လိုအပ်သည်။ ('သတင်း' ဆိုသည်မှာ 'သိအပ်သောစကား'၊ 'သိအပ်သော သို့သင့်သော အကြောင်းအချက်'ပင်ဖြစ်၏။)

သတင်းသည် ကြားသိရရှိသမျှ အကြောင်းအချက် ပေါင်းစုံမဟုတ်။ ရသမျှ အချက်အလက် အားလုံးသည် သက်ဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်း သို့မဟုတ် ပုဂ္ဂိုလ်အတွက် သတင်းမဟုတ်၊ ရသမျှ အကြောင်းအချက်များထဲမှ လိုအပ်သော မိမိ၏ လုပ်ငန်းကိစ္စများအတွက် စပ်လျဉ်းသော သက်ဆိုင်သော အထောက်အပံ့ အထောက်အကူဖြစ်မည့် အကြောင်းအချက်များသာလျှင် သတင်းဖြစ်ပေသည်။ ဥပမာ-အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့အစည်းဆိုလျှင် နယ်ပယ်အခြေအနေ အရပ်ရပ်တို့နှင့် စပ်လျဉ်းသည့် အကြောင်းအချက်များထဲမှ အုပ်ချုပ်ရေးနှင့်

သက်ဆိုင်သည့် လုံခြုံရေးနှင့် သက်ဆိုင်သည့် လုံခြုံရေး၊ တရားဥပဒေ စောင့်ထိန်းမှု အခြေအနေ စသည်တို့ဖြစ်သည်။ ပညာရေး၊ ဘာသာရေး၊ စီးပွားရေး စသည်တို့သည်လည်း ကြီးသော အရေးများ ဖြစ်ပါ၏။ အုပ်ချုပ်ရေးနှင့် တိုက်ရိုက်မသက်ဆိုင်ပေ။ ပညာရေးကို ပညာရေးဌာန၊ ဘာသာရေးကို သာသနာရေးဌာန၊ စီးပွားရေးကို စီးပွားရေးဌာန စသည်ဖြင့် တိုက်ရိုက်သက်ဆိုင်ရာဌာနများမှ မိမိတို့အဖို့ ထိုအပ်သော အကြောင်းအချက်များကိုသာ ပဓာနထား၍ စုဆောင်းရမည်သာ ဖြစ်သည်။

အကယ်၍ ထိုဌာနများမှာ အဆင်မပြေ၍ လုံခြုံရေး တရားဥပဒေ စောင့်ထိန်းရေး စသည်တို့ ပျက်ပြားမည့် အကြောင်း ပေါ်လာလျှင် ပြဿနာသည် အုပ်ချုပ်ရေးအပိုင်းသို့ ရောက်သွားပေ လိမ့်မည်။

စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်း (ကုမ္ပဏီ ကော်ပိုရေးရှင်း တစ်ခုအဖို့ သတင်းမှာ ယင်းအဖွဲ့အစည်းက လုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းနှင့် သက်ဆိုင်သော အကြောင်းအချက်တို့သည်သာလျှင် သတင်းဖြစ်သည်။ ဥပမာ- ပဲများ၊ နှမ်းများ ရောင်းဝယ်ရေး အဖွဲ့အစည်းဆိုလျှင် ပဲစိုက်ပျိုးရေး အခြေအနေ ပဲအမျိုးအစားတို့၏ ထွက်နှုန်း သို့မဟုတ် ထွက်မည့် အလားအလာ (နှမ်းသည်လည်း ထိုနည်းအတိုင်းပင်) ယင်းအကြောင်းတို့နှင့် ပတ်သက်စပ်လျဉ်းသည့် အကြောင်းအချက်များသည် သတင်းပင် ဖြစ်၏။ ကျန် အကြောင်း အချက်တို့မှာ ပဓာနမဟုတ်ချေ။ သို့သော် အချို့ကို ဗဟုသုတ သဘောလေ့လာနိုင်ရန် သီးသန့် ဖော်ပြနိုင်သည်။ သို့မှသာ အထွေထွေ အခြေအနေ၏ ရုပ်ပုံလွှာသည် ပေါ်လာပေမည်။

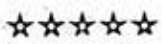
ယင်းသို့ဆိုလျှင် သတင်းများကို အဆင့်ဆင့်ပို့ခြင်း ပြန်လည်

စုံစမ်းခြင်း၊ ပြန်လည်သုံးသပ်စေခြင်း၊ ဆွေးနွေးခြင်း စသည်တို့ကို ဗဟိုဌာနနှင့် ဌာနခွဲ (ဒေသန္တရဌာနများ) အပြန်အလှန် လုပ်နိုင်သည်။ သို့မှသာလျှင် လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးနှင့် သက်ဆိုင်သော လုပ်ငန်းစဉ်၊ တာဝန်ခွဲဝေမှု စသည့်ကိစ္စများအတွက် မှန်ကန်တိကျနိုင်သလောက် တကျမှန်ကန်စွာ ဆုံးဖြတ်ချက် ချနိုင်ပေလိမ့်မည်။

လုပ်ငန်းဦးတည်ချက်နှင့်အညီ တိုးတက်အောင်မြင်စွာ 'လက်ညီတက်ညီ' လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် 'မဟာဗျူဟာ' ကို အတည်ပြု ဆုံးဖြတ်ပြီးလျှင် သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ခံအသီးသီးက ထိုဆုံးဖြတ်ချက် အတိုင်း ဖြစ်မြောက်စေရန် မိမိတို့တာဝန်ကျသော လုပ်ငန်းတာဝန် များကို မိမိတို့ ရောက်ရှိနေသော ဒေသ၏ အခြေအနေ အရပ်ရပ်ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားလျက် ဆောင်ရွက်သင့်သည်တို့အတွက် 'နည်း ဗျူဟာ' များ ချမှတ်၍ ဆောင်ရွက်နိုင်ကြပေမည်။

သတင်းအခြေခံ အဖွဲ့အစည်းတို့သည် ယနေ့ ထွန်းကား လျက်ရှိသော နိုင်ငံများတွင် ပေါ်ထွန်းလျက် ရှိကြသည်။

ယနေ့သည် 'သတင်းခေတ်' ဖြစ်၏။ ဆက်သွယ်မှု ကိရိယာ များ တီထွင်ထုတ်လုပ်ထားပြီးလျှင် ပို၍ ကောင်းမွန်ထက်မြက်စေရန် သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာတို့က အမြဲတစေ ဆောင်ရွက်နေကြသည်။ ထို ထက်မြက်သော ကိရိယာများကို အသုံးပြုကာ ကြီးမား၍ နယ်အနှံ့ ရောက်ရှိနေသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းတို့သည် စည်းလုံး ညီညွတ်သော မိသားစုကြီးသဖွယ် နိုင်ငံအကျိုး မိမိတို့၏ အကျိုးတို့ကို ဆောင်ရွက်လျက် ရှိကြပေသည်။



နောင်ခေတ် စီးပွားရေးသမားများသို့

အချိန်တွေ ရေသွင်သွင်စီးသလို ရွှေလျှောပြောင်းလဲ သားကြသည်။ ယခုခေတ်လူငယ်အများသည် အစိုးရဝန်ထမ်း အလုပ်မျိုးကို မလိုလားတော့ဘဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများကိုသာ လိုလားကြသည်။ ယင်းသို့ အာရုံပြောင်းခြင်းသည် မထူးဆန်းပေ။ ဈေးကွက်စီးပွားရေး လမ်းဖွင့်ပေးလိုက်သောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းသည်လည်း ခေတ်ရေစီးကြောင်းပင် ဖြစ်၏။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သည် ရေပန်းစားလျက် ရှိပေသည်။ ယနေ့ လူငယ်တို့သည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုခုတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက် လိုကြသည်။ သို့သော် ထိုလုပ်ငန်းမှာ အတန်စိမ်းနေသေးသည်။ ရှေးယခင်က များစွာသော ခေတ်ပညာတတ် လူငယ်တို့သည် ရာထူးရာခံ အပေါ်မှာ အာရုံထားကြသည်။ မိဘရိုးရာ ကုန်သည်ပွဲစား လုပ်ငန်းကို အကြောင်းသင့်သလို ဆက်ခံလုပ်ကိုင်ရ၍ ငွေကြေး ငွေးကြွယ်ငြားလည်း ရာထူးရာခံများလောက် အများက တန်ဖိုးမထား ချင်ကြချေ။ ယခုမှာမူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ခေတ်ပညာတတ် လူငယ်များ ဝင်လာကြသည်။ သို့တည်းမဟုတ် ဝင်ဖို့ ရည်ရွယ် ကြိုးစားလာကြသည်။

ယင်းသို့ ခေတ်ပြောင်းချိန်မှာ ယခင်က တော်စွာ လျော်စွ သဘောထားခဲ့သော စီးပွားရေးပညာကို လူငယ်တို့က အထူးအာရုံ စိုက်၍ လေ့လာရန် ကြိုးစားလာကြလေပြီ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် လုပ်ကိုင်ရန် မလွယ်လှပေ။ စီးပွားရေး အမြင်၊ စီးပွားရေး အကြံအစည်၊

စီးပွားရေး စိတ်ထားတို့သည် ခက်ခဲလှပေ၏။ အမြတ်ရပြီးရော ဆိုကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်လျှင် စီးပွားပျက်ရုံသာ အဖတ်တင် နိုင်ဖွယ် ရှိချေသည်။ စီးပွားရေး မပျက်ဟု ဆိုနိုင်လျှင်လည်း စရဏပျက်မည်သာပင်။ လူငယ်တို့သည် ထိုထင်ရှားသော အချက်ကို မျက်နှာလွှဲ၍ မရသည့်အလျောက် ယခုအခါတွင် စီးပွားရေး ဗဟုသုတ၊ စီးပွားရေးပညာတို့ကို စိတ်အားထက်သန်စွာ သင်ယူလေ့လာနေကြ သည်။ ထိုပညာရပ်သည် ကျောင်းသင်ပညာရပ်များကဲ့သို့ စာတွေ့ဖြင့် မပြီးစီးပေ။ လက်တွေ့သည် အရေးပါလှ၏။ စာတွေ့ကိုလည်း လက်မလွှတ်သာ၊ လက်တွေ့ ဖြစ်စေရန်မှာလည်း အထူးတလည် စွန့်စားဖို့ လိုသည်။

စွန့်စားမှုသည် လုပ်ဝံ့မှ ဖြစ်သည်။

မဝံ့တဝံ့ စွန့်စားခြင်းသည် စွန့်စားခြင်း မပီသချေ။ အရမ်းစွန့်စားလျှင် အရမ်းဖြစ်တတ်သည်။ ထင်ရာလုပ်ခြင်းသည် စွန့်စားခြင်း မဟုတ်ပေ။ မည်သည့်လုပ်ငန်း၊ မည်သည့်ပြဿနာပင် ဖြစ်စေ၊ စိန်ခေါ်မှုသည် ရှိ၏။ စိန်ခေါ်မှုကို တုံ့ပြန်ရာတွင် စွန့်စားမှု ပါရှိရပေမည်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရန် ကျကျနန၊ ပြတ်ပြတ်သားသား၊ အားကြိုးမာန်တက် လုပ်ရသည်။ လုပ်ငန်းခက်ခဲသမျှ အားထုတ်မှု ဝိုက်ရပေမည်။ ပြဿနာမှာလည်း ထိုသဘောမျိုးအတိုင်း ဖြစ်သည်။

မိမိရွေးချယ်ထားသော လုပ်ငန်းကို စတင်မလုပ်မီ ထိုလုပ်ငန်း၏ သဘော သဘာဝ၊ အခြားသူများ လုပ်နေကြပုံ၊ စီးပွားရေး အလားအလာ၊ စသည်တို့ကို လေ့လာရန် လိုအပ်၏။ လုပ်ကိုင်ရာတွင် လက်တွေ့အခက်အခဲများ၊ အနှောင့်အယှက် အတား အဆီးများနှင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု အခြေအနေတို့သည် ရှိကြမည်သာပင်။ သင်းတို့ကို ကျော်လွှားဖြတ်သန်းနိုင်ရန် ကြိုတင်ပြင်ဆင်သည့်

ကိစ္စသည် အရေးပါပေသည်။ ယင်းကြိုတင် ပြင်ဆင်မှုတွင် စာတွေ့ ပညာဆည်းပူးမှုသည် အထူးလိုအပ်၏။ ယခုဆိုလျှင် နိုင်ငံတော်အစိုးရ ကုန်သွယ်ရေး ဝန်ကြီးဌာနတွင် စီးပွားရေးပညာ ဟောပြောဆွေးနွေးပွဲ များ အပတ်စဉ်ကျင်းပ၍ စိတ်ဝင်စားသူတို့ မည်သူမဆို တက်ရောက် နိုင်သည်ဟု ကြားသိရသည်။ တက်ရောက်သူ လူငယ်တို့၏ အင်အားသည် မနည်းလှဟူ၍ သိရသည်။ ယင်းသည် ကောင်းသော နိမိတ်လက္ခဏာဟု သတ်မှတ်သင့်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးမျိုးရှိရာတွင် ကဏ္ဍအားဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုကဏ္ဍ၊ ရောင်းဝယ်မှုကဏ္ဍ၊ ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍ ဟူ၍ ရှိရာ ထိုကဏ္ဍတို့တွင် မိမိရွေးချယ်ထားသော လုပ်ငန်း မည်သည့် ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သည်ကို သတိပြုကာ ထိုကဏ္ဍ၏ သမိုင်း၊ လက်ငင်းအခြေအနေ၊ လိုအပ်သောကျွမ်းကျင်မှု၊ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ရေး၏ အလားအလာများကို စိစစ်၍ လေ့လာဆည်းပူးမှုများ ပြုရပေမည်။ ယင်းသို့လျှင် ယေဘုယျလေ့လာမှုများ ပြုလုပ်ပြီးနောက် မိမိလုပ်ကိုင်ရမည့် လုပ်ငန်းကို အသေးစိတ် လေ့လာ၍ ပဏာမ စုံစမ်းမှုများ ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်သည်။ ယင်းသို့ အစစအရာရာမှာ စိစစ်လေ့လာသုံးသပ်မှု ပြုသင့်သည်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်တော့မည် ဆိုလျှင် အနာဂတ်က ဘယ်သို့ အကျိုးပေးမည်ဟု သေချာစွာ သိနိုင်ငြားလည်း သေချာ သလောက် ရှိသည်ဟု ဆုံးဖြတ်နိုင်လျှင် အရဲစွန့်၍ လုပ်ရပေမည်။ စနစ်တကျ တွက်ချက်ပြီးမှ စွန့်လျှင် ကတိမ်းကပါးဖြစ်ဖို့ ခဲယဉ်းသည်။ အနည်းဆုံး အခြေအနေပေးပုံ မရလျှင် နောက်ဆုတ်ပြီး လမ်းပြောင်း လိုက်နိုင်သည်။

အချို့က တစ်ခုမဟန်လျှင် နောက်တစ်ခု ပြောင်းလုပ်ရမှာ

ရှက်သည်။ အရှုံးပေးရသည်ဟု ထင်သည်။ “ငုတ်မိသဲတိုင်” ဆိုသလို လုပ်လျှင်စီးပွားရေး၌ နစ်မြုပ်သွားရုံသာ ရှိမည်။ အကျိုးမပေးချေ။ တကယ်တော့ စမ်းကြည့်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်သဖြင့် လုပ်ငန်းပြောင်းခြင်း သည် သိက္ခာကျစရာ မလိုပေ။ လှေကွဲမှန်းသိလျှင် ဆက်မစီးနှင့်။ လှေမမြုပ်ခင် ခုန်ချသွားဖို့ လိုသည်။ စီးပွားရေးလောက၌ အရှုပ် အထွေး အပြောင်းအလဲတွေ များသည်။ စွန့်စားဖို့ ထွက်စဉ်က ဟန်လိမ့်မည် ထင်ရသော်လည်း စလုပ်ခါမှ အခြေအနေတွေ ပြောင်း သွားသည်။ အပြိုင်အဆိုင်တွေ အင်အားတောင့်သဖြင့် ကိုယ်က လိုက်မမီ၊ မယှဉ်သာသော အခြေအနေမှာ ရှိသည်ကို သိလျှင် မဆုတ်မဆိုင်းဘဲ ခွာရမည်သာ ဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အလားအလာ တွက်ရာတွင် အဖြစ်ချည်း မျှော်မှန်း၍ တွက်ခြင်းသည် မှား၏။ အပျက်များကိုလည်း တွက်ရန် လိုသည်။ အဖြစ်က အပျက်ကို ကျော်လွှားနိုင်မည်လား။ အစတော့ ဖြစ်လိမ့်မည် ထင်သည်။ အဆင်ပြေလိမ့်မည် ထင်မိသည်။ လက်တွေ့ မှာ ထင်ကြေးမကိုက် ဖြစ်တတ်သည်။ မိမိနှင့် မသင့်တော်သော လုပ်ငန်းကို လုပ်မိနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ မိမိလက်တွင် မနိုင်မနင်း ဖြစ်လာသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက်က ဆိုသည်။ “စွန့်တယ်ဆိုတာ မလွယ်ဘူး၊ ဆုံးဖြတ်ရခက်တယ်၊ ကျုပ်တော့ စွန့်ပြီးလုပ်ရမယ့် အလုပ်ဟာ ဘယ်လိုဆုံးမှာလဲလို့ လှမ်းမမြော်မှန်း နိုင်ရင် စွန့်ပြီး မလုပ်ဘူး” ဟု ဆိုသည်။

စီးပွားရေးမှာ အောင်မြင်သူသည် အကွက်မြင်တတ်ရသည်။ တီထွင်မှုစွမ်းရည်ရှိသူသည် တီထွင်ရန် အမြဲကြိုးစား၏။ အသစ်ပြုပြင် နိုင်စွမ်း ရှိသူသည်လည်း ရှိသည့်ပစ္စည်းကို အသစ်အသွင်ဆောင်၍ အသုံးသစ်များ အသုံးခံနိုင်ရန် ပြုပြင်ဖန်တီးမှု ပြုတတ်၏။ တီထွင် သူသည် ဖန်ဆင်းတတ်၏။ ယခင်က မရှိသေးသော အရာကို

အကောင်အထည်ဖော်မှုပင် ဖြစ်ပေသည်။ ပြုပြင်သစ်ဆန်းစေသူသည် ဖန်တီးတတ်၏။ ရှိသည့်ပစ္စည်းကို ပြုပြင်၍ ထိုပစ္စည်းကို ယခင်က သုံးစွဲပုံနှင့်မတူ၊ အခြားသုံးစွဲပုံဖြင့် သုံးနိုင်ရန် ပြုပြင်မှုပင် ဖြစ်ပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ ပြုပြင်ဖန်တီးမှုပြုခြင်းသည် အရေးပါလှပေသည်။ ဥပမာ- ရေမွှေးတစ်မျိုး ထုတ်လုပ်သည် ဆိုပါတော့။ ရေမွှေး၏ ဂုဏ်သတ္တိသည် ရှိမြဲရှိလျက်ပင်။ သို့သော် ရေမွှေးထည့်သော ပုလင်းကို ပုံသဏ္ဍာန် ပြုပြင်၍ အလှဆင်နိုင်သည်။ မြင်ရဖန်များ၍ ရိုးနေပြီဖြစ်သော အသွင်သဏ္ဍာန်ကိုသော်လည်းကောင်း၊ စားနေကြ ဖြစ်သည့် ဟင်းကိုသော်လည်းကောင်း၊ တစ်မျိုးတစ်မည် ဖြစ်အောင် ယခင်ကထက် ပို၍ကောင်းအောင် (သို့မဟုတ် ကောင်းသည်ဟု အများကထင်လာအောင်) ပြုပြင်မွမ်းမံလိုက်သည်။ ယင်းသို့ပြုခြင်း သည် ဖန်တီးမှုပင် ဖြစ်သည်။ (Old wine in new bottle) ဟူသော အင်္ဂလိပ်စကား။ “နှစ်ကြာအရက်ကို ပုလင်းသစ်မှာ ထည့်ပေးခြင်း” မျိုးပင် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလောကတွင် အတွေ့အကြုံ၊ အပေါင်းအသင်း၊ ဆက်ဆံမှု စသည်တို့သည် များပြား ရှုပ်ထွေး၏။ စီးပွားရေးသမား အစစ်သည် စိတ်ရင်းစေတနာရင်း ကောင်းရမည်။ ရလျင်ရသလို စားချင်စိတ် မရှိဖို့ အထူးလိုအပ်သည်။ လုပ်ငန်းအပေါ် သစ္စာရှိရပေ မည်။ ပစ္စည်းကို သုံးစွဲသည့် ပရိသတ်အလိုကျ ဖြစ်နိုင်သည်ထက် ဖြစ်ရန် အမြဲလိုလား ကြိုးစားရပေမည်။ ဈေးကိုင်ပြီး အမြတ်ကြီး စားလိုသောသူသည် စီးပွားရေး သောင်းကျန်းသူမျှသာ ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလောက၌ ထင်ရှားသော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတို့သည် စရဏတရားဖြင့် ပြည့်စုံကြသည်။ ဂျပန်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်တစ်ဦးဖြစ်သော မတ်စုရီးတားက ပစ္စည်းတစ်ခု ရောင်းသည့်အခါ ဝယ်သူ၏ အလိုကျဖြစ်အောင် အမြဲကြိုးစားပါဟု ဆိုဖူးသည်ကို မှတ်မိနေပါသည်။

စီးပွားရေးလောကတွင် သောင်းကျန်းမှုများ ထင်ရှားစွာ ပေါ်ပေါက်သည့် သတင်းများကို ကမ္ဘာအရပ်ရပ် နိုင်ငံကြီးများမှ ကြားသိရသည်။ အပြိုင်အဆိုင်ကိစ္စတွေ များလှချေသည်။ သန့်ရှင်းသော ပြိုင်ဆိုင်မှုမျိုးများ ရှိကြပါ၏။ သို့သော် မသမာမှုများသည် လွန်ကဲလာသည်ဟု ထင်မိပါသည်။ ကမ္ဘာထိပ်တန်း စီးပွားရေး အဖွဲ့ကြီးများ (ကော်ပိုရေးရှင်းများ၊ ကုမ္ပဏီကြီးများ)မှာ ငွေအလွဲသုံးစားမှုများ၊ လာဘ်ယူမှုများ၊ အပြိုင်စနစ်ဖြင့် ယူရသော ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းများတွင် အကြီးအကျယ် လာဘ်ပေး၍ လုပ်ငန်းကို အရယူသော ဖြစ်ရပ်များသည် ကမ္ဘာထိပ်တန်း စီးပွားဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံများမှ သတင်းရရှိပါသည်။ အချုပ်ဆိုသော် စီးပွားရေး စရဏတရား ပျက်ပြားမှု ကြီးငယ်များ ပေါများကြောင်းပင် ဖြစ်သည်။ နောင်ခေတ်တွင် စီးပွားရေးခေါင်းဆောင်ဖြစ်မည့် အလားအလာရှိသော လူငယ်များကို အထူးသတိပေးလိုသည်မှာ ငွေရဖို့ ပစာနဟူသော ရည်ရွယ်ချက်သည် မှန်၏။ သို့သော် လောဘဇော တိုက်ကာ ရလျှင်ရသလို အရယူမည်။ ဘယ်နည်းဘယ်ပုံနဲ့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်ဆိုသော သဘောထားကို မိမိတို့၏ ရင်တွင်းသို့ မသွတ်သွင်းမိရန် သတိအမြဲ ထားကြစေလိုပါသည်။

လူ့ကိစ္စအရပ်ရပ်မှာ သက်ဆိုင်ရာ ဒဿနတရား ပါရှိပေသည်။ စီးပွားရေး ဒဿနတရားတွင် တော်မှန်ဖြောင့်မတ်ခြင်း၊ လောဘရှိရမည်သာ ဖြစ်၍ ရှိငြားလည်း ဝိသမလောဘကို ရှောင်ကြဉ်ခြင်း၊ ဝီရိယအင်အား ရှိသည်ထက် ပို၍ရှိရန် ကြိုးစားခြင်း စသည့် ဂုဏ်သတ္တိများ မိမိ၌ ထွန်းကားစေရန် ကြိုးပမ်းလျက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို နိုင်နင်းစွာ လုပ်ဆောင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းသို့ လုပ်ဆောင်ခြင်းသည်ပင်လျှင် အတ္တပရ နှစ်ဝသော အကျိုးဆောင်ခြင်း ဖြစ်ကြောင်း ပြောပြလိုက်ရပေသည်။

လက်လီဆိုင်ကလေးများ

“ဈေး”ဟူသော မြန်မာဝေါဟာရနှင့် အလားတူ ဝေါဟာရများ ဘာသာစကားတိုင်းမှာ ရှိသည်။ လူ့ယဉ်ကျေးမှု သမိုင်းအစကတည်းကပင် ဈေးရှိလာခဲ့သည်။ ပစ္စည်းခြင်း လဲလှယ်သုံးစွဲမှု ပြုကြရာမှ အများလက်ခံသော ငွေကြေးပေါ်ပေါက်လာသည်တွင် ကုန်ပစ္စည်းများကို မလဲလှယ်ကြတော့ဘဲ ငွေကြေးဖြင့် ရောင်းဝယ်မှု ပြုလာကြလေသည်။ ယင်းသို့လျှင် လူမှုရေးတွင် ဈေးသည် အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍ၌ ရှိလေသည်။ လူမှုရေး၏ အရင်းခံအကြောင်းရပ်ဖြစ်သော စားဝတ်နေရေးကိစ္စအရပ်ရပ်တွင် ဈေး၏ သြဇာကင်းသည်ဟူ၍ မရှိပေ။

ဈေးသည် လူသားတို့၏ စီးပွားရေးမဏ္ဍိုင်ဖြစ်သည်။ “အရောင်းအဝယ်”ဟူသော စကားကို မသုံးရသော လုပ်ငန်းများမှာပင် ဈေး၏ သဘောတရားသည် ရှိနေ၏။ ဝန်ထမ်းဝန်ဆောင်လုပ်ငန်းများတွင် လုပ်ခသည် ဈေးနှင့်သက်ဆိုင်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းများ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှစ၍ အားလုံးသော ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများတွင် လုပ်ခပေး၍ ဝန်ထမ်းမှု၊ ဝန်ဆောင်မှုကို ဝယ်ယူရသည်။ လူ့ဘဝတစ်ခုလုံးတွင် အရောင်းအဝယ်သဘော သက်ရောက်သော အမှုများကိုသာ ပြုကြရသည်။ တစ်နည်းဆိုသော် ဈေး၏အဓိပ္ပာယ်သည် လူ့ဘဝအဓိပ္ပာယ်တွင် အဓိကဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။ မည်သည့်အရာပင် ဖြစ်စေ အဖိုးအခမပေးဘဲနှင့် မရနိုင်ပေ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် လူ့ဘဝ၌ အကြီးမားဆုံးလုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။ အခြားသော အရေးတို့သည် စီးပွားရေးကို များစွာ အားကိုးကြရသည်။ မှန်ပေသည်။ စီးပွားရေးကလည်း အခြားအရေး တို့ကို အပြန်အလှန်သဘောဖြင့် အားကိုးရသည်။ သို့သော် မဏ္ဍိုင်မှာ စီးပွားရေးပင် ဖြစ်၏။ စီးပွားရေး ဖြစ်မြောက်မှသာ အခြားအရေး တို့သည်လည်း လိုက်၍ တိုးတက်ကြရသည်။

ကမ္ဘာ့သမိုင်း၌ စီးပွားရေး တိုးတက်မှုကို လူမျိုးများစွာသည် သက်စွန့်ကြိုးပမ်း ဆောင်ရွက်ကြသည်။ ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ရာမှ အရင်းရှင်စံနစ်၊ နယ်ချဲ့စံနစ်တို့ ပေါ်ထွန်းလာကြပြီးလျှင် ကမ္ဘာ တဝှမ်းတွင် ပဋိပက္ခ အမျိုးမျိုး ဖြစ်ပွားကြလေသည်။ ပုထုဇဉ် လူသားတို့သည် အတော်မသတ်နိုင်သော လောဘ၏ တိုက်တွန်းမှု ကြောင့် နိုင်လိုမင်းထက် အမှုအမျိုးမျိုး ပြုကြသည့်အလျောက် နောက်ဆုံး၌ ပဋိပက္ခ၏ ထိပ်ဆုံးဖြစ်သော စစ်မက်ရေးရာများ နေရာအနှံ့ ဖြစ်လာကြချေသည်။ နေ့စဉ်နေ့တိုင်း ကမ္ဘာအရပ်ရပ်တွင် စစ်ကြီးစစ်ငယ်တို့ ဖြစ်နေကြလေသည်။ စီးပွားရေး ပြဿနာကြီးငယ် တို့သည် လူသားတို့၌ အမြဲရှိနေကြသည်ပင်။

စီးပွားရေးစနစ်၌ အခြေခံဌာနသည် “ဈေး”ပင် ဖြစ်လေရာ ဈေးကို ကမ္ဘာအရပ်ရပ် နေရာအနှံ့တွင် တွေ့ရသည်။ တောအုပ် ကနားမှာပင် ဈေးရှိ၏။ ဆိုင်မရှိသောရွာ ဟူ၍ မရှိပေ။ “ဆိုင်” ဟူသော စကားလုံး၏ အဓိပ္ပာယ်ကို တွေးဆမိပါသည်။ အများနှင့် သက်ဆိုင်သော နေရာဖြစ်သဖြင့် “ဆိုင်”ဟု ခေါ်လာခဲ့ကြသည်ဟု ထင်မိပါသည်။ အရောင်းအဝယ် မရှိလျှင် လူ့အဖွဲ့အစည်းသည် ကသောင်းကနင်းဖြစ်ကာ ပြိုပျက်သွားချေမည်။

မြို့ကြီးပြကြီးတို့တွင် ကုန်ပဒေသာဆိုင်ကြီးများ ရှိကြသည်။

ဆိုင်များစွာ စုဝေးထားသော ဈေးကြီးဈေးငယ်တို့လည်း ရှိကြသည်။
 မြို့လတ်မြို့ငယ်တို့တွင်လည်း ယင်းတို့၏ အတိုင်းအတာအရ ဈေးများ
 ရှိသည်။ ဆိုင်များစုဝေးရာ အရပ်သည် ဈေးဖြစ်သည်။ အချို့သော
 တောပိုင်းဒေသများတွင် နေ့စဉ်ဈေးမျိုး မဖြစ်နိုင်သည့်အလျောက်
 ရက်ခြားဈေးများ ရှိကြသည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ “ငါးရက်တစ်ဈေး”
 များ ရှိကြရာ ဈေးနေ့သည် ထိုဒေသအဖို့ ပွဲတော်နေ့ပင် ဖြစ်သည်။
 ပတ်ဝန်းကျင်ကျေးရွာများမှ ယင်းဒေသများတွင် ထွက်သော
 ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများကို ယူလာကြပြီးလျှင် ဈေးတွင်
 စုဝေး၍ အရောင်းအဝယ် ပြုလုပ်ကြသည်။ ထိုဒေသများရှိ
 ရွာနေတို့သည် ထိုရက်ခြားဈေးနေ့များကို မျှော်ကာ ဈေးနေ့တွင်
 အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ရန် ပြင်ဆင်စောင့်ဆိုင်းနေကြသည်။ ဈေးနေ့
 သည် ဒေသခံအားလုံးတို့၏ အရေးပါသောနေ့ ဖြစ်၏။

နေ့စဉ်ဈေးဖြစ်စေ၊ ရက်ခြားဈေးဖြစ်စေ ဈေးတစ်မျိုးမျိုး
 ရှိကြရုံမျှဖြင့် လူ့ကိစ္စမပြီးသေးပေ။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုများကို သက်မွေး
 ဝမ်းကျောင်းအဖြစ် နေ့စဉ်နှင့်အမျှ လုပ်ကိုင်နေကြရာတွင် လိုအပ်သော
 ပစ္စည်းများ၊ အထူးသဖြင့် နေ့စဉ်သုံးအိမ်သုံးပစ္စည်းများကို ရောင်းချ
 ပေးသော ဆိုင်ကလေးများသည် လူ့အဖွဲ့အစည်းများတွင် မရှိမဖြစ်ပေ။
 လက်လီဆိုင်ကလေးများသည် ရွာကျက်သရေဆောင်များ ဖြစ်သည်။
 ရွာသူရွာသားတို့ အားကိုးရာလည်း ဖြစ်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများ
 ဖြန့်ချိရာတွင် အရင်းအမြစ်ဖြစ်သော လက်လီဆိုင်သည် စီးပွားရေး
 လောကတွင် အရေးအပါဆုံး ဖြစ်သည်။ ယင်းဆိုင်ကလေးများသည်
 နေရာတကာတွင် ရှိအပ်၏။ ယင်းဆိုင်တို့သည် လူ့အဖွဲ့အစည်း၌
 လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး အခြေအနေတို့ တည်မြဲစေသည်။ တိုးတက်မှုကို
 သွယ်ဝိုက်သောနည်းများဖြင့် အထောက်အကူပေးသည်။ မည်သည့်နိုင်ငံ

မည်သည့်ဒေသမှာမဆို လက်လီဆိုင်ကလေးများသည် ရွာ၏ လည်ဆွဲ ဘာယက်များသဖွယ် တင့်တယ်ပေသည်။ စစ်ရှေ့ခေတ်၊ ဗြိတိသျှတို့ လက်ထက်က တောရွာတိုင်းမှာလိုလိုပင် တရုတ်ကုန်စုံဆိုင် အနည်းဆုံး တစ်ဆိုင် ရှိသည်။ ယခုမှာမူမြန်မာဆိုင်များ ဖြစ်နေပေပြီ။ တစ်ဆိုင် တလေ မဟုတ်တော့ဘဲ လမ်းဘေးဈေးကလေးများပင် ဖြစ်နေပြီ။ ခေတ်အခြေအနေအရ တိုးတက်မှုတရပ်ပင်။

လက်လီကုန်စုံဆိုင်များသည် နိုင်ငံစီးပွားရေး၏ အောက်ခြေ စခန်းများ ဖြစ်သည်။ ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရေးတွင် ယင်းတို့သည် အရေးပါပေသည်။ ဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံများတွင်မူ ကုန်စုံဆိုင်ကြီးများက နိုင်ငံတစ်ဝှန်းလုံးတွင် ဆိုင်ခွဲများ ထား၍ ကုန်စည်များကို စနစ်တကျ ဖြန့်ချိသည်။ တစ်နည်းဆိုသော် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးများသည် ပင်လျှင် ကုန်စည်ဖြန့်ချိရေးတွင် လက်လီဆိုင်ကလေးများ ပွား၍ ကျယ်ပြန့်နှံ့စပ်အောင် ဖြန့်ဖြူးကြလေသည်။

နိုင်ငံ၏ ပမာဏ နိုင်ငံစီးပွားရေး၏ ပမာဏကို လိုက်၍ နိုင်ငံတိုင်းမှာ လက်လီဆိုင်များ၏ ပမာဏ အကြီးအငယ်တို့ ဖြစ်ပေါ် လာသည်။ ဆိုင်ကြီးများကို မြို့ကြီးများတွင် တည်ဆောက်လိုက်ပြီး ဖြစ်သဖြင့် မြို့ငယ်များ၊ ရွာများတွင် လက်လီဆိုင်များ အရေအတွက် နည်းပါးသွားသည်ဟု မဆိုသာပေ။ ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းသည် ကျယ်ပြန့်နှံ့စပ်သည်နှင့်အမျှ ပမာဏကြီးထွားလာသည်။ မြို့ကြီးများ မြို့လတ်များမှာပင် ဆိုင်ကြီးများ ရှိသော်လည်း ဆိုင်ငယ်များ၏ အရေအတွက်သည် လျော့နည်းမသွားပေ။ တိုး၍ တိုး၍သာ လာလေ သည်။ နိုင်ငံစီးပွားရေး အခြေအနေကို လေ့လာလိုလျှင် ဆိုင်ကြီးများ ကို ဂရုပိုစိုက်သည်ထက် လက်လီဆိုင်ငယ်များကို ပို၍ လေ့လာ သင့်ပေသည်။

နိုင်ငံအားလုံးမှာပင် လက်လီဆိုင်ကလေးတို့သည် အရေးပါ
 ၏။ ယင်းတို့၏ အခန်းကဏ္ဍကို မထေမဲ့မြင်ပြု၍ မရနိုင်ပေ။
 စီးပွားရေး တိုးတက်သော နိုင်ငံရှိ မြို့ကြီး မြို့ငယ်တို့မှာ လက်လီ
 ဆိုင်ကလေးများသည် အနှံ့အပြား ရှိကြသည်။ ယင်းတို့သည်
 ယင်းတို့တည်ရာ ရပ်ကွက်ကလေးများရှိ လူအများအတွက် စားဝတ်
 နေမှု တို့တွင် အထောက်အကူများစွာ ပြုကြသည်။ ရပ်ကွက်တိုင်းရှိ
 လမ်းတိုင်းမှာပင် လက်လီဆိုင်ကလေးများ ရှိကြသည်။ မြို့ရွာရပ်ကွက်
 ၏ စည်ကားမှုသည် လက်လီဆိုင်ကလေးများ (အစားအသောက်
 ဆိုင်များ အပါအဝင်) အရေအတွက်အပေါ်တွင် တည်နေသည်။
 စီးပွားရေး အခြေအနေ ကောင်းသည်နှင့်အမျှ လက်လီဆိုင်ကလေး
 များသည် လမ်းထောင့်လမ်းလယ်တို့တွင် အစီအရီ ရှိနေကြသည်။
 လက်လီဆိုင်ပိုင်ရှင် အများ၏ စီစဉ်မှု၊ တီထွင်မှုများ
 သည်လည်း စိတ်ဝင်စားဖွယ် ဖြစ်ပေသည်။ စီးပွားရေး ယှဉ်ပြိုင်မှုသည်
 ရှိ၏။ ထို့ကြောင့် ဆိုင်ရှင်တို့သည် မိမိတို့ဆိုင်များကို သားနား
 သပ်ယပ်အောင် ပြုပြင်ထားကြသည်။ အိမ်သုံးပစ္စည်းများ၊ လူအများ
 အဖို့ နေ့စဉ်သုံးပစ္စည်းများ စုံနိုင်သမျှ စုံအောင် ထားပေးကြသည်။
 အရောင်းအဝယ်တွင် စနစ်တကျ ပြုလုပ်ကြသည်။ ယင်းသို့ စံမှီအောင်
 မပြုစုနိုင်သော ဆိုင်ရှင်သည် တစ်နေ့တခြား ရွှေ့လျားလျော့ပါးဖို့သာ
 မြင်ရချေမည်။ အပေါ်ယံ အလှအပဖြစ်ရန် ပြင်ဆင်ထားခြင်းထက်
 ဝယ်သူတို့အား လိုရာရနိုင်ခြင်း၊ ဈေးနှုန်းသက်သာသင့်သလောက်
 သက်သာခြင်း၊ ဆက်ဆံမှု ကောင်းမွန်ခြင်း စသည့်အရည်အသွေးများ
 ရှိမှသာ အရောင်းရတွင်ကျယ်မည်။ များသောအားဖြင့် ဝယ်သူတို့မှာ
 ကား တစ်ရပ်တည်းနေများသာ ဖြစ်သောကြောင့် “မိတ်” အင်အား
 ကောင်းသည်ထက် ကောင်းအောင် ကြိုးပမ်းကြရမည်သာ ဖြစ်သည်။

ရပ်ကွက်ရှိ လက်လီဆိုင်ကလေးများသည် အမြဲသစ်လွင် သပ်ရပ်၍ အသေးအနတ်ပစ္စည်းမှ စားဝတ်နေရေး၌ အရေးပါသော ပစ္စည်းများအထိ အသင့်အတန် ရှိနေလျှင် ရပ်ကွက်အဖို့ အားကိုးဖွယ် ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ ရပ်ကွက်၏ အင်္ဂါရပ်တစ်ရပ်အဖြစ် တင့်တယ်ပေ လိမ့်မည်။ လက်လီဆိုင်ရောင်းလုပ်ငန်းဖြင့် စီးပွားတိုးတက်မှု ရရှိနိုင်မည်ပင်ဖြစ်၏။

လက်လီကုန်စုံဆိုင်ကလေးများသည် ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ယခင်ကထက် အရေအတွက် ပိုလာသည်နှင့်အမျှ အရည်အသွေးလည်း ပို၍ တိုးတက်လာသည်ဟု ဆိုချင်ပါသည်။ သို့သော် သပ်ရပ်မှု စည်းစနစ်ကျခြင်း စသည်တို့အတွက် လက်လီကုန်သည်များသည် ခေတ်မီနည်းလမ်းများကို လေ့လာကြရပေဦးမည် ထင်မိပါသည်။



တိုယိုတာစနစ်

ယနေ့တိုယိုတာသည် ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင် အကောင်းဆုံး ကားကုမ္ပဏီဟု အများအသိအမှတ် ပြုကြသည်။ တိုယိုတာ၏ ထုတ်လုပ်မှု စီမံခန့်ခွဲမှုတို့က စီးပွားရေးလောကတွင် အမြင့်ဆုံး ချီးမွမ်းကြသည်။ တိုယိုတာကို ဂျပန်ကားကုမ္ပဏီတို့ သာမက ကမ္ဘာပေါ်ရှိ အခြားထုတ်လုပ်မှု ကုမ္ပဏီများကလည်း အတုယူကြသည်။ ယခင်က ယင်းသို့ မပြုခဲ့ဖူးကြချေ။

၁၉၄၀-ခုနှစ်က တိုယိုတာ ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌ ကိအိချိရိ-တိုယိုတာနှင့် သူ၏ အမှုဆောင်များက ဂျပန်ရယ်လ်မော်တော်၊ ဖိုဒ်၊ ခရစ္စလား စသည့် အမေရိကန် ကားကုမ္ပဏီကြီးများ၏ ထုတ်လုပ်မှု စံချိန်မီအောင် ကြိုးစားကြရန် စီစဉ်သောအခါ ထိုအလုပ်သည် အောင်မြင်နိုင်မည် မဟုတ်ဟု အများက မှတ်ယူကြသည်။ အကြံကြီး ခြင်းမျှသာဖြစ်သည်ဟု ထင်ကြသည်။ တိုယိုတာကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်လုပ်မှု အကြီးအခဲ တာအိချိ-အိုနိုက “အမေရိကန်ရဲ့ ထုတ်လုပ်မှု အင်အားဟာ ကျုပ်တို့ထက် ရှစ်ဆကိုးဆ ပိုတယ်၊ ဒါပေမယ့် အမေရိကန်တွေဟာ ကျုပ်တို့ထက် ဆယ်ဆတော့ မပိုနိုင်ပါဘူး၊ အခုကျုပ်တို့ရဲ့ ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းမှာ အလေအလွင့် အလဟဿတွေ အလွန်များတာပဲ” ဟု ဆိုလေသည်။ အိုနိုသည် အမေရိကန်နိုင်ငံသို့ အလည်အပတ် ရောက်သွားစဉ်က ကုန်စုံဆိုင်တစ်ဆိုင်မှာ အလေအလွင့် ထိန်းချုပ် နည်းကို အမှတ်မထင် တွေ့လာခဲ့သည်။ ကုန်စုံဆိုင်တွင် စင်ပေါ်၌

တင်ထားသော ပစ္စည်းများကို ဈေးဝယ်သူတို့က ဝယ်သွားပြီးတိုင်း ပြန်၍ ဖြည့်ထည့်ထားသည်။ နောက်ဈေးဝယ်များလာလျှင် လိုအပ်သမျှ မနှောင့်နှေးဘဲ ရအောင် အချိန်မီ ဖြည့်ထည့်ထားခြင်း ဖြစ်သည်။

ထိုအချိန်အခါမှစ၍ တိုယိုတာ ကုမ္ပဏီသည် “အချိန်မီ ရနိုင်ရေး” နှင့် အမေရိကန်စီးပွားရေး ပညာရှင် ဒဲမင်း တီထွင်လိုက်သော “အပြည့်အစုံ အရည်အသွေးရှိရေး” တို့ကိုမူ တည်၍ ချမှတ်ထားသော ထုတ်လုပ်မှု အစီအစဉ်ကို ချမှတ်၍ လုပ်ဆောင်လေသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အစီအစဉ်ကို ကျွမ်းကျင်စွာ ဆောင်ရွက်ကာ နည်းပညာကောင်းများနှင့် ကိရိယာကောင်းများကို အသုံးပြုခြင်းကြောင့် ထူးခြားသော အောင်မြင်ခြင်း ရရှိခဲ့လေသည်။

ထိုအောင်မြင်ခြင်း ဖြစ်ရသည်မှာ နည်းဗျူဟာများကြောင့်ပင်။ ပထမဦးစွာ ဂျပန်လို ကအိဇုန်ဟု ခေါ်သောနည်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသည် လူသားမှာ မိမိထုတ်လုပ်လိုက်သော ပစ္စည်းတစ်ခုဖြစ်စေ၊ နည်းလမ်း တစ်ခုပင် ဖြစ်စေ၊ ထိုတီထွင်မှုကို တိုးတက်ကောင်းမွန်လာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိသည်ဟူသော ယုံကြည်မှုပေါ်တွင် တည်သည်။ မည်သည့်အရာမဆို ပြုစုရာတွင် “အကောင်းဆုံးနည်းတစ်ခု” တော့ ရှိသည်ဟူသော ယုံကြည်မှုပင် ဖြစ်၏။ တိုယိုတာက စီမံကိန်းတစ်ခု ချလိုက်ပြီးသည့်နောက်တစ်နေ့မှစ၍ ထိုစီမံကိန်းကို ဝေဖန်ကြသည်။ ထုတ်လုပ်လိုက်သော ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးကောင်းသည်ထက် ကောင်းစေလိုသော စေတနာဖြင့် ချွတ်ယွင်းချက်၊ ချို့တဲ့ချက်များကို စိစစ်ရှာဖွေ၍ ယင်းတို့ကို ပြုပြင်ရန် အကြံပြုခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ ကောင်းသည်ထက် ကောင်းစေချင်ခြင်းသည် ဝယ်ယူသုံးစွဲသူ တို့၏ အလိုကျ ဖြစ်သည်ထက် ပို၍ဖြစ်လာစေလိုသော စေတနာပင်

ဖြစ်သည်။ ထို ကအိဇန်နည်းသည် တိုယိုတာကာ: စိမ့်မှုစနစ်၏ အခြေခံတုရား ဖြစ်ပေသည်။

ဒုတိယနည်းမှာ ကိစ္စအရပ်ရပ်တို့ လုပ်ဆောင်ရာ၌ တစ်ဦးကောင်း တစ်ယောက်ကောင်းအပေါ်၌ မတည်၊ အစုအအုပ်နှင့် တက်ညီလက်ညီ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သည့် နည်းပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းနည်းအရ အမျိုးမျိုး ယူရသော အုပ်စုတို့သည် ဟန်ချက်ညီညီ ဆောင်ရွက်ကြရသည်။ သုတေသနအဖွဲ့၊ တီထွင်တိုးတက်မှု အဖွဲ့တို့ သာမက ထုတ်လုပ်ရေး၊ ရောင်းဝယ်ဖြန့်ချိရေး အဖွဲ့များနှင့် ကုန်ကြမ်း သွင်းသူတို့ပင်လျှင် ဝိုင်းဝန်းလုပ်ဆောင်ကြရသည်။ ကုန်ပစ္စည်း အရည်အသွေးကောင်းမွန်သည်ထက် ကောင်းမွန်စေရန် ထုတ်လုပ်မှု ကဏ္ဍမှ အလုပ်သမားများနှင့် အရောင်းဌာန အလုပ်သမားများတို့က ဝေဖန် အကြံပေးကြရသည်။

တတိယနည်းမှာ အချိန်ကာလကို အထူးအာရုံစိုက်ခြင်းနှင့် ပတ်သက်သည်။ ဈေးကွက်သို့ အချိန်ကောင်း အချိန်မှီရောက်ရန် ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ရမည် ဖြစ်ရာ ထုတ်လုပ်မှု အစီအစဉ် များတို့ တစ်ခုပြီးတစ်ခု မလုပ်ရဘဲ တပြိုင်နက် လုပ်ရန်ပင်ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ လုပ်ခြင်းအားဖြင့် တစ်ကဏ္ဍမှ နောက် တစ်ကဏ္ဍကို ကူးပြောင်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် အချိန်မကုန်တော့ပေ။

စတုတ္ထနည်းသည် အလုပ်သမားများအား မိမိတို့နှင့် သက်ဆိုင်သော တာဝန်များကိုသာ လုပ်ဆောင်နိုင်ရုံမျှဖြင့် မပြီးစေဘဲ အခြားတာဝန်များကိုလည်း ထမ်းဆောင်နိုင်ရန် တတ်ကျွမ်းမှု အမျိုးမျိုး သင်ကြားတတ်မြောက်စေရန် အားပေးသောနည်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ တတ်ကျွမ်းမှု ပွားများစေသော အလုပ်သမားတို့အား ထိုက်သင့်သော ဆုလာဘ်များ ပေးသည်။ ယင်းသို့ ပြုခြင်းဖြင့် ထုတ်လုပ်မှု

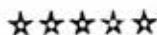
ကောင်းမွန်တိုးတက်ရေးတွင် သာမန်လုပ်သားတို့လည်း ပါဝင် ဆောင်ရွက်မှု ပြုနိုင်ပေသည်။

ပဉ္စမနည်းကမူ ထုတ်လုပ်မှုပြုသော လုပ်သားများနှင့် အရည်အသွေး ထိန်းသိမ်းမှု လုပ်သားတို့အား ပစ္စည်းအရည်အသွေးကောင်းမွန်ရေး၌ တာဝန်ခံစေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းသို့ ပြုခြင်းအားဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုတွင် ချွတ်ယွင်းမှုများ၊ အလေအလွင့်များ လိုသည်ထက် ပိုနေခြင်းများ၊ အလေအလွင့်များ၊ ချောမွတ်ညီညွတ်မှု မရှိခြင်းများ စသည်တို့ကို အလွယ်တကူ တွေ့ရှိနိုင်သည်။ တွေ့ရှိသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် လိုအပ်သလို ပြုပြင်နိုင်စေသည်။ ထုတ်လုပ်မှု အစီအစဉ်တွင် အမှားတစ်ခုခု ဖြစ်သည်ကို မြင်လျှင် မြင်သော အလုပ်သမားမှာ အစီအစဉ်ကို ချက်ခြင်း ရုပ်ပစ်ရန် သတိပေးခလုတ်ကို နှိပ်ခွင့်ရှိသည်။ မှားနေသည့် နေရာကို အချိန်ကုန်ခံပြီး ရှာနေရန် မလိုအောင်လည်း မီးနီမီးဝါများ တပ်ထားသည်။ လိုအပ်သလို ခလုတ်နှိပ်၍ ပြထားလိုက်ရုံသာ လိုပေသည်။ ဆဋ္ဌမမြောက် နောက်ဆုံးနည်းမှာ ဝယ်ယူသူတို့၏ အမှာများကို အချိန်မီ ဖြည့်ဆည်းနိုင်ရန် လိုသည့် ကုန်ပစ္စည်းတို့ကို လိုသည့်အချိန်တွင် ရနိုင်စေရန် ကုန်ကြမ်းသွင်းသူတို့နှင့် ညှိနှိုင်းပြီးလျှင် ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ပေးရန်ပင် ဖြစ်သည်။

တိုယိုတာအောင်မြင်မှု၏ နေရာချက်နည်းစနစ်တို့သည် စီးပွားရေးလောက၌ အများသိ အကြောင်းအရာပင် ဖြစ်၏။ ထိုအကြောင်းအရာကို လူအများသိစေရန် ထပ်မံဖောက်သည် ချလိုက်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ ထိုနည်းစနစ်မှ ရယူအပ်သော အဖိုးတန်ပညာ နစ်ရပ်ကို ဖော်ပြလိုပေသည်။

ပထမ တိုယိုတာသည် ယနေ့ ယခုအချိန်တွင် အကြီးမားဆုံး ကုမ္ပဏီ ဖြစ်နေသည်မှာ အကြီးမားဆုံး အဖြစ်ကို မျှော်မှန်းရာတွင် သတ္တိရှိသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ အမေရိကန် ကားကုမ္ပဏီများနှင့် ပြိုင်ရာတွင် အခက်အခဲများ ကြီးမားသည်ကို မကြောက်ရွံ့ဘဲ အားမန်အပြည့် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ဒုတိယ၊ တိုယိုကားစနစ်ကို သာဓကအဖြစ် ကြည့်လိုက်လျှင် ဂျပန်စီးပွားရေးစနစ်သည် စုပေါင်းညီညာဖြစ်သည့် ကျစ်လစ်သော စနစ်ဖြစ်သည်။ ယင်းစနစ်သည် နည်းပညာများ၊ ကိရိယာများကိုသာ ပဓာနမထားဘဲ စိတ်ဓာတ်လောကအမြင်၊ ဘဝအမြင်တို့နှင့် အခြေခံမှု များကိုသာ အရေးပေးသောစနစ် ဖြစ်သည်။ ယင်းစနစ်သည် စီးပွားရေး ဒဿနိက ပညာရပ်ကို သာဓက ပြုပေသည်။



တကယ့်သတ္တိ

ဂျပန်နိုင်ငံတွင် ထင်ရှားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်ရှင် တစ်ဦးလည်း ဖြစ်လျက် စီးပွားရေး ဒဿနပညာရှင်ကြီးလည်း ဖြစ်သော မစ္စတာ မတ်စ်ဆူးရှိတားသည် စီးပွားရေးလောက၌ အောက်ခြေမှ ထိပ်ဆုံးတန်းသို့ တက်လာခဲ့သော ပုဂ္ဂိုလ်ကြီး ဖြစ်သည်။

ယခု သူကွယ်လွန်ပြီး ဖြစ်သော်လည်း သူ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီး ဖြစ်သော “နေရှင်နယ် ပယ်နားဆော့နစ်” ခေါ် လျှပ်စစ်အင်ဂျင်နီယာ ပစ္စည်းများကို ကမ္ဘာအနှံ့သိ ရေဒီယို တယ်လီဗေးရှင်း စသည့် ပစ္စည်းများ ဖြစ်သည်။ လူတစ်ယောက်၏ အရည်အသွေးအစစ်ကို အခက်ကြုံခိုက်မှာ သိသာသည်။ အချိန်အခါ သင့်ခိုက်တွင် အလုပ် ကျွမ်းကျင်သည်။ မိမိ၏ အလုပ်နှင့် သက်ဆိုင်သော အဖွဲ့အစည်း အပေါ်တွင် သစ္စာရှိသည်ဟု မှတ်ယူခြင်း ခံရသောသူသည် အခက်ကြုံ၍ အခြေအနေ ဆိုးဝါးခဲခက်သည့် အခိုက်တွင် အသုံးမကျသူတစ်ဦး ဖြစ်သွားတတ်သည်။ အရေးကြုံမှ စစ်မှန်သောသတ္တိ ဖော်ထုတ်ခွင့် သာသည်။ ယင်းသတ္တိမျိုး ရှိမရှိကို ထိုထူးခြားခဲခက်သော အခြေအနေ တွင် ထင်ရှားစွာ သိမြင်နိုင်သည်။

လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်း၌ အဖိုးတန်သော ပစ္စည်းတစ်ခု ဖြစ်သည် မှန်ပါ၏။ သို့သော် အမန်အခြေအနေ မဟုတ်တော့ဘဲ မရှုသာ မကယ်သာ ဖြစ်နေရသည့် အခိုက်အခါတွင် အခက်အခဲအရပ်ရပ်ကို မတွန့်မဆုတ် ရင်ဆိုင်၍ ပစ္စည်းရရှိ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်သော သူသာလျှင် “တကယ့်လူ”

ဖြစ်ပေသည်။ မစွတာ မတ်စ်ဆူးရှိတားသည် သူ၏ ရှည်ကြာလှသော လုပ်သက်အတွင်း၌ အခက်အခဲအမျိုးမျိုးနှင့် ကြုံတွေ့ရင်ဆိုင်ခဲ့ရသည်။ သူ့မှာသာ တကယ်သတ္တိ မရှိခဲ့လျှင် သူသည် ကျဆုံးသွားချေမည်သာ ဖြစ်၏။

တကယ်တမ်း အောင်မြင်သူတိုင်း တကယ့်သတ္တိ ရှိသူများ ဖြစ်ကြပေသည်။ အခက်ကြီး ကြုံလာသည့်အခါတွင် မိမိ၏ ရာထူး၊ တစ်သက်တာ လုပ်ငန်းဘဝ စသည့် ကိုယ်ရေးကိုယ်တာ၌ အရေးပါလှသော ပစ္စည်းများကို မငဲ့ဘဲ မိမိဦးဆောင်ရသော အဖွဲ့နှင့် အဖွဲ့ဝင်တို့အတွက် စွန့်စွန့်စားစား ရဲရဲဝံ့ဝံ့ ပြတ်ပြတ်သားသား လုပ်နိုင်စွမ်းသည် အဖိုးမဖြတ်နိုင်ပေ။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်မျိုးသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများမှာသာ လိုအပ်သည် မဟုတ်၊ လူမှုရေးရာ အဖြာဖြာတွင် နေရာတကာမှာ လိုအပ်လှပေသည်။

တကယ့်ခေါင်းဆောင်ဖြစ်အောင် တကယ့်သတ္တိကို ဘယ်သို့ မွေးမြူနိုင်ပါသနည်း။ ထိုသတ္တိမျိုးသည် မွေးရာပါ အရည်အချင်း ဖြစ်သဖြင့် မွေးမြူ၍ မရနိုင်ဟု ဆိုလိုပါသလား။ ထိုမေးခွန်းနှစ်ခုလုံးအတွက် အဖြေမှာ “ဟုတ်ကဲ့” ပင် ဖြစ်သည်။ မွေးမြူ၍ ရနိုင်ပါသည်။ မွေးရာပါ ဥစ္စာလည်း ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ ပွင့်လင်းစွာ ဆိုရပါမူ နဂိုရှိမှ နဂိုင်းထွက်နိုင်မည်။ နဂိုရှိဖို့မှာ နဂိုက ပါလာမှ ဖြစ်မည်။ တရားစကားကို အသုံးပြု၍ ပြောရလျှင် မွေးလာကတည်းက ရှေးကံကြောင့် ထူးခြားထက်မြက်သော စွမ်းရည် ပါလာသည်။ ထိုစွမ်းရည်သည် မပေါများငြားလည်း ရှားပါးလှသည် ဟုလည်း မဆိုသာပေ။ လူတို့၌ စွမ်းရည်ပါလာသည်သာ များ၏။

သို့သော် မွေးရာပါနှင့်ချည်း ကိစ္စမပြီးနိုင်ပေ။ မိမိ၏ ဉာဏ်ရည်ကို ဝီရိယအင်အား ကြီးမားစွာဖြင့် ထက်မြက်စေရပေမည်။

ပါရမီရှင် (အင်္ဂလိပ်လို ဂျီးနီးယပ်စ် genius) သည် ပါရမီ ဖြည့်ဆည်း၍သာ ပါရမီရှင်ဖြစ်သည်။ ပင်ကိုယ်ရှိသူသည် ဝီရိယနှင့် ဇွဲတို့ ထူးခြားစွာ ရှိမှသာလျှင် တကယ့်လူ (အာဂလူ) ဖြစ်လာပေသည်။

မစ္စတာမတ်စ်ဆူးရှိတား၏ ဘဝဖြစ်စဉ်သည် စိတ်ဝင်စားဖွယ် ဖြစ်၏။ သူသည် ငယ်စဉ်က မိဘများ စီးပွားဖြောင့်သောကြောင့် အနေသာခဲ့၏။ သို့သော် လူငယ်အရွယ် ရောက်ခါစတွင် သူ့ဖခင်မှာ စီးပွားရေး ပျက်၍ မွဲခဲ့ရသည်။ နောက်မကြာခင်မှာပင် မိဘများနှင့် သူ့မွေးချင်း ညီအစ်ကို ခုနစ်ယောက်လုံး အဆုတ်ရောဂါဖြင့် သေဆုံး ကြသည်။ နှစ်ဆယ်ရာစုနှစ်အစတွင် မတ်စ်ဆူးရှိတား၏ ဘဝသည် အဆင်းရဲဆုံး အကြပ်တည်းဆုံး အချိန်အခါ ဖြစ်သည်။ ဂျပန်နိုင်ငံ သည် ထိုကာလ၌ စီးပွားရေး အကြပ်အတည်း ကြုံလျက်ရှိ၏။ သူ့မှာလည်း အားကိုးစရာ မှီခိုစရာ တစ်စုံတစ်ယောက်မျှ မရှိချေ။ မတ်စ်ဆူးရှိတားက သူ့ရှေးဟောင်းနှောင်းဖြစ်ကို ပြန်ပြောသောအခါ အဆင်းရဲဆုံးဘဝက သူ့အား ထူးခြားသော အတွင်းအင်အား ကြီးမား စွာ ဖြစ်ထွန်းစေခဲ့သည်ဟု ဆိုသည်။ သူ့စကားသည် မှတ်သားဖွယ် ဖြစ်၏။ အဆိုးဆုံး အချိန်ကာလသည် ယင်းသက်ဆိုင်သူအား သတ္တိစမ်းချိန်ဖြစ်၏။ မိမိ၌ ကိန်းအောင်းနေသော တကယ့်သတ္တိ အင်အားတို့သည် အခြေအနေ အဆိုးဆုံးအဖြစ်ကို ကျော်လွှားရန် ထွက်ပေါ်လာလေသည်။

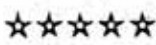
ထိုအချိန်အခါမျိုးသည် လူ့သတ္တိအခြေအနေကို စမ်းသပ် သော အချိန်အခါ ဖြစ်သည်။ တကယ်အတွင်းသတ္တိကို ဖော်ထုတ်၍ ကြံကြံခိုင်ခိုင် တိုက်ခိုက် ရုန်းကန်နိုင်စွမ်း ပေါ်လာနိုင်၏။ လူလိုက်၍ ဖြစ်သည်။ အချို့ ပင်ကိုယ်ညံ့သူတို့သည် အခက်အခဲကို ကျော်လွန် နိုင်သော သတ္တိမပေါ်ထွက်လာသဖြင့် အခက်အခဲ ဝဲဂယက်တွင်

နစ်မြုပ်သွားကြသည်။ မတ်စ်ဆူးရှိတားလို လူကမူ သူ၌ ရှိသော မြုပ်ကွယ်နေခဲ့သည့် သတ္တိထူးကို ဖော်ထုတ်ကာ ဘဝစစ်ပွဲကို အောင်မြင်စွာ တိုက်ခိုက်နိုင်ပေသည်။ ယင်းသို့ အောင်မြင်ခြင်းသည် ထူးခြားလှ၏။ သူ၏ မစ်မှန်သော သတ္တိသည် ထင်ထင်ရှားရှား ပေါ်ထွက်လာပြီ ဖြစ်သောကြောင့် သူသည် အရုံးကို လက်ခံနိုင်စွမ်း ရှိသည်။ ဆက်လက်ကြိုးစားရန် အားမလျော့သူသည်သာမက အားပို လာလေသည်။

မတ်စ်ဆူးရှိတားက အကယ်၍ သူသည် ချမ်းသာကြွယ်ဝ သော သူတို့၏ သားဖြစ်ကာ ငယ်စဉ်ကတည်းက သက်တောင့် သက်သာ နေလာခဲ့လျှင် ဆင်းရဲဒဏ်ကို ခံနိုင်ရည် ရှိမည် မဟုတ် ဟု ဆိုသည်။ သူသည် ကျောင်းပညာကို လေးစားပါ၏။ သို့သော် တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ ရပြီး တစ်သက်လုံး ပျော့ပျော့နူးနူး နေလာခဲ့သူ အများစု သည် ခေါင်းဆောင်အဖြစ် ပျော့ညံ့ကြသည်ကို တွေ့ရသည်ဟု ဆိုသည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့သည် မိမိတို့၏ ဆုံးဖြတ်ချက်များ၌ ပါရှိသော အခက်အခဲကြုံဖွယ် အလားအလာတို့ကို ကြို၍ မြင်တတ်ကြသည်။ ထိုအခက်အခဲတို့ကို တိုက်ခိုက်ကျော်လွှားရန် မလိုလားကြချေ။ သူ့ကိုမှာ စွန့်စားနိုင်သော သတ္တိမရှိသဖြင့် ထိုအခက်အခဲများကို ရှောင်မိပါကမူ ချစ်သည်။ သို့သော် သူတို့၏ ဆုံးဖြတ်ချက် များသည် တိကျ ပြတ်သားခြင်း မရှိဘဲ စွန့်စားမှု အားနည်းသည့် အလျောက် ကောင်းကျိုးမပေးနိုင်ပေ။ တုန့်ဆဲတုန့်ဆဲနှင့် ရေလာပြား နေကြမည်သာ ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ လူမှုရေး ကိစ္စများ ပြဿနာများတွင် စွန့်စားရုံသာ ထူးခြားသော ကောင်းကျိုးပေးနိုင်သည်။ စွန့်စားသည် ဆိုရာ၌ အရမ်းကာရော စွန့်စားခြင်းမျိုး ပဖြစ်စေရန် အထူး

သတိပြုရပေမည်။ ယင်းသို့သော သတ္တိမျိုးသည် ဘဝအတွေ့အကြုံ
 များ၍ စိစစ်ဝေဖန်နိုင်စွမ်းသော ဉာဏ်ရှိရန် လိုအပ်၏။ တကယ်သတ္တိ
 သည် ဘဝအတွေ့အကြုံ၊ စာတွေ့၊ ဗဟုသုတ၊ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု၊
 ဆင်ခြင် ဝေဖန်နိုင်သော ဉာဏ်ထက်သန်သော အတွေ့အမြင်၊ ခိုင်ခံ့
 သော ယုံကြည်မှု၊ ခိုင်မာသော စိတ်ဓာတ်၊ ကိုယ်ကျိုးမငဲ့သော
 အရဲစွန့်မှု၊ ကောင်းမွန်သော စာရိတ္တ၊ မှန်ကန်သော စိတ်ထား
 ခေတနာတို့ ပေါင်းစပ်ထားခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့်ပင်လျှင်
 ဘကယုံသတ္တိသည် ရှားပါးပစ္စည်းတစ်ခု ဖြစ်သည်ဟု ဆိုခြင်းဖြစ်၏။



ကွာဟချက်

မကြာခင်ကလေးက ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေတစ်ယောက်၏ သမီးနှင့် စကားစပ်မိ၍ မေးမြန်းမိသည်။ “သမီး အခုရတဲ့အလုပ်က ကောင်းရဲ့လား၊ လခကော ကောင်းရဲ့လား” ဟု တဲ့တိုးမေးလိုက်သည်။

“အလုပ်မှာ အဆင်ပြေပါတယ်၊ လခကတော့ မြန်မာငွေ ခုနစ်ထောင်ရပါတယ်၊ မနက်စာ အလုပ်ခွင်မှာ ကျွေးပါတယ်”

“လခကောင်းသားပဲ” ဟု ပြောလိုက်ပါသည်။

မိတ်ဆွေတစ်ယောက်။ ရောဂါကုသရေးဆိုင်ရာတွင် ဆရာဝန် မဟုတ်သော်လည်း ကုသမှုတွင် အထောက်အကူပြုသော အတတ် ပညာရှင်တစ်ဦး ဖြစ်သည်။ သူသည် သူ့အတတ်ပညာဖြင့် လုပ်ဆောင် ခဲ့သည်။ လုပ်သက်မှာ မနည်းပေ။ ခပ်ဝေးဝေးအရပ်သို့ သွား၍ လုပ်ရမည့် ကုမ္ပဏီအလုပ်တစ်ခု ရသဖြင့် ရက်ပိုင်းအတွင်း သွားခါနီး ကျွန်တော့်ထံ လာ၍ နှုတ်ဆက်သည်။

“ခင်ဗျားလုပ်ရမှာက ခင်ဗျားရဲ့ အတတ်ပညာ အလုပ်မျိုးပဲ မဟုတ်လား၊ မေးစမ်းပါရစေ၊ လခဘယ်လောက်ပေးသလဲ”

“ကျွန်တော်လုပ်နေကျ အလုပ်မျိုးပါ၊ လခကတော့ ဒေါ်လာ သုံးရာငါးဆယ်၊ နေထိုင်စားသောက်ရေး သူတို့ တာဝန်ယူပါတယ်”

“ဪ—ဒီလိုဆိုတော့လဲ ကောင်းသားပဲ”

ကျွန်တော်ကပြောပြီး နှုတ်ဆက်လိုက်ပါသည်။

မိသားစု စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် လုပ်ကိုင်နေသူတစ်ဦးက တစ်ခါက ပြောဖူးသည်။ “လုပ်စရာကတော့ သိပ်မဟုတ်ပါဘူး၊

တစ်လဒေါ်လာတစ်ရာဆိုတော့ အတော်ကောင်းတာပဲ။ ကျွန်တော် တောင် လုပ်ချင်သလိုပဲ” ကျွန်တော်က သူ့ပခုံးပုတ်ပြီး ပြုံး၍ “ဟာဗျာ--ခင်ဗျားလိုလူမျိုးက ဒီအလုပ်မျိုး ဘာကြောင့် လုပ်ချင်ရ တာလဲ-ဟင်”ဟု ဆိုလိုက်သည်။ သူက “ဒေါ်လာတစ်ရာဆိုတော့ မြန်မာငွေတစ်သောင်းကျော်ပဲ။ တွက်သားကိုက်တာပေါ့”ဟု ဆိုသည်။

သူတို့သူတို့ ပြောစကားများကို ဆင်ခြင်ကြည့်မိပါသည်။ ငွေကြေးညီမျှချက် ကွာခြားလွန်းလှ၍ ကျွန်တော်တို့လူစုက မက်မောနေကြရသည်။ အသေအချာ တွက်စစ်ကြည့်လိုက်တော့ ပြုံးမဲ့မဲ့ ဖြစ်စရာပင်။ တစ်လဒေါ်လာတစ်ရာဆိုလျှင် တစ်နေ့ သုံးဒေါ်လာခွဲ မရှိတရှိ။ ဒေါ်လာနိုင်ငံတွင် သုံးဒေါ်လာဆိုတာ ကလေးမုန့်ဖိုးမျှပင် မရှိချေ။ လုပ်ခများကို စိစစ်သုံးသပ်မှု ပြုလိုက် သောအခါ ကွာဟမှုသည် ကြီးမားကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

ဂျပန်ပြည်တွင် နိုင်ငံခြားသား အလုပ်သမားများသည် အောက်ဆုံးတန်းမှာ နေ၍ အလုပ်ကြမ်း လုပ်ကြရသည်သာ များ၏။ သူတို့၏ လုပ်ခသည် တစ်နာရီလျှင် ယန်းခြောက်ရာကျော် (အမေရိကန် ဒေါ်လာ ငါးဒေါ်လာ) ရကြသည်။ တစ်နေ့တွင် ရှစ်နာရီလုပ်ကြ ရသည်ဖြစ်ရာ တစ်နေ့တွင် ဒေါ်လာလေးဆယ် ရကြသည်။ သူတို့ တိုင်းရင်းသားများမှာ အနိမ့်ဆုံးလစာအဖြစ် ဒေါ်လာလေးထောင် ရကြသည်ဆို၏။ ဂျပန်မှအပ အခြားနိုင်ငံများမှာလည်း ကွာခြားမှုဟူ၍ ဆိုသလောက် မရှိပေ။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ လုပ်သားများတွင် မြန်မာတိုင်းရင်းသား များနှင့် သူတို့နိုင်ငံသားတို့ လခများ ကွာခြားမှုမှာ ကြီးမားချေသည်။ ကျွန်တော့်မိတ်ဆွေ၏ သမီးကလေးက ဆက်လက်ပြောသည်မှာ သူနှင့် ရာထူးအဆင့်တူ၊ ထမ်းဆောင်ရမည့် တာဝန်အမျိုးတူ သူတို့

နိုင်ငံသူတစ်ဦးသည် သူ့လခထက် မြောက်မြားစွာ ပို၍ရသည် ဟူ၍ပင်။

အဝေးသို့ သွား၍ အလုပ်လုပ်ရသည့် ကျွန်တော်မိတ်ဆွေက ဆက်ပြောသည်။ “ကျွန်တော်တို့ မြန်မာလုပ်သားအားလုံးကိုခေါ်ပြီး ရှင်းလင်းပြောဆိုရာမှ နိုင်ငံခြား အမျိုးသမီး မန်နေဂျာက ဝန်ထမ်း လုပ်ငန်းတာဝန်အသီးသီးကို ရှင်းပြပြီး မေးစရာရှိတာ မေးပါဆိုတော့ ကျွန်တော်တစ်ဦးလူတွေလို ငြိမ်မနေဘဲ ထမေးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ရမယ့်လခနဲ့ သူတို့ နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသား ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လခဟာ အလွန်ကွာဟနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒါ ဘယ်လိုကြောင့်ပါလဲလို့ မေးလိုက်တော့ အမျိုးသမီးကြီးက ကျွန်တော်တို့ မြန်မာတွေဟာ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းကို အခုမှ စလုပ်ခါ ရှိသေးတယ်။ သူတို့ တိုင်းရင်းသား တွေက ဒီလုပ်ငန်းတွေကို တတ်ပြီးသားမို့ လခအဆင့်ချင်း မတူပါလို့ ဖြေတယ်။ ဒီတော့ ကျွန်တော်က အထွန့်တက်ပြီး သူတို့တစ်တွေ အားလုံးဟာ အခုမှ ဒီအလုပ်တွေ စလုပ်မှာပဲ မဟုတ်လား။ သူတို့မှာ တတ်ကျွမ်းပြီးရယ်လို့ ဘယ်လိုပြောနိုင်ပါသလဲ၊ ကျွန်တော်တို့ တစ်တွေ ထဲမှာလည်း ဘွဲ့ရတွေ အများကြီးပါပါတယ်၊ အတတ်ပညာ တွေလည်း ရှိကြပါတယ်လို့ ပြောလိုက်တယ်၊ အမျိုးသမီးကြီးက ဘာမျှ ဟုတ်တိပတ်တိ ပြန်မပြောဘဲ ဆွေးနွေးပွဲ ရုပ်သိမ်းလိုက်တယ်” ဟူ၍ပင်။

ကျွန်တော်မိတ်ဆွေက အားလုံး ငြိမ်နေသည့်ကြားတွင် လူမိုက်လုပ်၍ ပြောခြင်း ဖြစ်သည်။ ကျန်ကျွန်တော်တို့ လူစုကမူ အလုပ်ရှင် ငြိုငြင်မှာစိုးဟန်ဖြင့် တုဏှိဘာဇဲ ဆိတ်ဆိတ်နေကြ ရှာသည်။ လက်လှမ်းမှီတော့မည့် ဒေါ်လာကလေး ဝေးသွားမှာ စိုးရှာကြလေသည်။ ကျွန်တော်စဉ်းစားမိပါသည်။ ကျွန်တော်တို့လူတွေ

သူတို့ဆီသွားပြီး “အိုက်တို-ပဂေးဆန်” အလုပ်ကို လုပ်ကြရသည့်အခါ မှာလည်း အနှိမ်ခံကြရသည်။ ယခု ကျွန်တော်တို့ဆီသို့ သူတို့ လာလုပ်ကြပြန်တော့လည်း ကျွန်တော်တို့ဘက်မှပင် အနှိမ်ခံကြရ ချေသည်။

ကျွန်တော် ယခုဖော်ပြသော အချက်ကလေးတို့သည် စင်စစ် အားဖြင့် အသေးအမွှားမျှသာ ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော် သိရှိရသည် မှာလည်း ဆိုသလောက် မဟုတ်ချေ။ ယင်းသို့ သိသမျှ ကလေးများကို ဖွင့်ဟဆိုသည်မိခြင်းသည် မည်သူ့ကိုမျှ အပြစ်ဆိုခြင်း မဟုတ်ပေ။

ငွေတန်ဖိုးချင်း ကွာခြားမှုသည် လွန်လွန်းသဖြင့် နစ်နာဖွယ် ဖြစ်၏။ အရှက်ရဖွယ် ဖြစ်၏။ အထင်သေးဖွယ် ဖြစ်၏။ ငွေတန်ဖိုး ညှိနှိုင်းမှုသည် မလွယ်သောကိစ္စ ဖြစ်ချေသည်။ မည်သို့ ဆောင်ရွက် ရမည်ကို ကျွန်တော်တို့လို လူပြိုန်းအညတရများကို မဆိုထားဘိ၊ စီးပွားရေးပညာရှင်များနှင့် ခေါင်းဆောင်များတို့ပင်လျှင် ဦးနှောက် ခြောက်ရသည်ဟု သိရပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ အညတရ ပြည်သူ ပြည်သားတို့မှာ လူပုံအလယ်မှာ မျက်နှာငယ်ကြရသည်။ ထိုသို့ ဖြစ်သည့်အလျောက် ဒေါ်လာထုပ်ကြီးပိုက်၍ လာသော နိုင်ငံခြားသား စီးပွားရေးသမားတို့က ကျွန်တော်တို့ကို အပေါ်စီးနှင့် ဆက်ဆံ ကြသည်။ သူတို့အတွက် အတတ်နိုင်ဆုံး အမြတ်ထုတ်ကြသည်။

ယင်းဖြစ်ထွေသည် အများသိဖြစ်သည်။ ယခု ကျွန်တော်က အသံထွက်မိခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ အဇီရုတောင်အာရှနိုင်ငံများတွင် မြန်မာနိုင်ငံသည် ရှေးခေတ်က မျက်နှာမငယ်ခဲ့ရပေ။ ပညာရေးဘက် မှာဆိုလျှင် ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံတွင် စာမတတ်သူဦးရေ အနည်းဆုံး ဖြစ်ခဲ့ဖူးသည်။ ကိုလိုနီနိုင်ငံ ဘဝမှာလည်း အခြားနိုင်ငံများစွာထက် အရာရာ၌ အောက်မကျ နောက်မကျ အခြေမှာ ရှိခဲ့ပေးသည်။

ယခုမှသာ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် စီးပွားရေးနယ်ချဲ့ သမားတို့၏ အပေါ်စီး ဆက်ဆံမှုကို ခံနေကြရသည်။

ကျွန်တော်တို့က သူတို့၏ ဆက်ဆံမှု၊ ကျွန်တော်တို့အပေါ် အထင်အမြင်သေးမှုတို့အတွက် ရင်နာကြသော်လည်း ကျွန်တော်တို့ အထဲမှပင် လူအများက ဒေါ်လာကို မက်ကာ ဒေါ်လာရလျှင် မည်မျှပင် အပေါ်စီး ခံရစေဦးတော့ ကြည်ဖြူနေကြသည်။ ရှေ့မှာ ဖော်ပြထားသော သာဓကထဲမှ ကျွန်တော်မိတ်ဆွေက ကွာဟမှုကို အမိုက်ခံ တင်ပြသည်တွင် အခြားဝန်ထမ်းများက ငြိမ်နေကြသည်။ သူတို့ခမျာ ရတောင့်ရခဲလစာမျိုးကို လက်လွတ်မှာ စိုးရိမ်ကြရှာသည်။ အလုပ်ရှင်၏ မာန်မာနကို ဦးညွှတ်ကြသည်။ တတိယသာဓကမှာ ပါရှိသော မိတ်ဆွေက ဒေါ်လာတစ်ရာ မြန်မာငွေတစ်သောင်းသည် မက်မောစရာ ဖြစ်ကြောင်း ပြောသလို များစွာသော ကျွန်တော်တို့ တစ်တွေက မက်မောကြသည်။

ယခုခေတ်၌ ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်တွင် “ဒေါ်လာမက်ရောဂါ” စွဲနေဟန် ရှိသည်။ အချို့သော နိုင်ငံကြီးမှာပင် သာမည ပုဂ္ဂိုလ် အားလုံးလိုလိုက ဒေါ်လာကို မျှော်ကိုးနေကြကြောင်း ကြားသိ ရပါသည်။ ထို့ကြောင့် အစကတည်းက ကျွန်တော်ဆိုခဲ့ပါသည်။ မည်သူ့ကိုမျှ အပြစ်မတင်လိုပါဟူ၍။ နိုင်ငံခြားသို့ သွား၍ ဒေါ်လာ ရှာကြသော လူတို့က ဝေးရာဒေသ၌ “ဘာအလုပ်လုပ်ရ၊ လုပ်ရ” ဟူသော သဘောထားဖြင့် သည်းခံ၍ ကျွန်ခံကြသည့် အဖြစ်တွေမှာ ရင်နာစရာ ဖြစ်သော်လည်း သက်ဆိုင်သူတို့ကို အပြစ်မဆိုပါ။ ဆိုလည်း မဆိုသင့်ပါ။

ကျွန်တော်တို့မှာ ပင်ကိုယ်အနေအထားအားဖြင့် သိမ်ငယ်စရာ အကြောင်း မရှိပေ။ သယံဇာတပစ္စည်းများလည်း ရှိသည်။ ပညာ

အဆင့်အတန်းမှာလည်း သူများထက် မသာဟု ဆိုချင်ဆိုပါ။ မညံ့ပေ။ အရာရာမှာ သူများထက် အောက်မကျခဲ့ပေ။ သို့ပါလျက်နှင့် ဖြစ်ရချေသည်။ လွတ်လပ်ရေးရပြီးသည်နှင့် တစ်ပြိုင်နက် ဝါဒစွဲကြီး သူအချို့၏ ပယောဂကြောင့် မပျက်စီးသင့်သည်တို့ မြောက်မြားစွာ ပျက်စီးကြရသည်။ မည်သို့ပင် ဖြစ်စေ၊ ပြီးတာတွေ ပြီးခဲ့ပါပြီ။ အပြစ်တင်နေကြခြင်းဖြင့် အချိန်မကုန်သင့်တော့ပေ။ လူကြီး၊ လူငယ် အရွယ်မရွေး အားလုံးသော ပြည်သူတို့က မှန်ကန်ထက်သန်သော မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ်ကို အရင်းခံ၍ နိုင်ငံအကျိုး ပြည်ထောင်စုလူမျိုးများ အကျိုးကို စိတ်တုံ့ကိုယ်တူ ဆောင်ရွက်သင့်ပြီဟု ဆိုချင်ပါသည်။

ယင်းသို့ ဆုတောင်းသော်လည်း နေရာတကာမှာ လူအမျိုးမျိုး၊ စိတ်အမျိုးမျိုး ရှိနေသည့်အလျောက် ညီညွတ်ရေးအစစ် ရနိုင်ပါမည်လား။ အခွင့်အရေးရလျှင် ယူချင်ကြသည့်လူ၏ လောဘ ဆန္ဒတို့ သည် ရှိနေချေသည်။ ယခုခေတ်တွင် ကမ္ဘာတဝန်းလုံးမှာ “ညီညွတ်မှုဆိုတာ ချို့နဲ့လား” ဟု မေးစရာ အခြေအနေ၌ ရှိနေလေ တော့သည်။



အမြတ်အစွန်းနှင့်စီးပွားဖြစ်ထွန်းမှု

အမြတ်အစွန်းမထွက်လျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ မက်လုံး မရှိတော့ချေ။ မက်လုံးသည် အရေးပါလှ၏။ မည်သည့်ကိစ္စမှာ မဆို မက်လုံးမရှိလျှင် အလုပ်ကောင်းစွာ မဖြစ်ချေ။ မက်လုံးသည် တွန်းအားပေးသောအရာဖြစ်၏။ တစ်နည်းဆိုသော် စိတ်ပါဝင်စားမှု ကို ဖြစ်စေသော အားဆေးတစ်ခု ဖြစ်ပေသည်။

စီးပွားရေးသည် နယ်ကျယ်လှ၏။ လူ့လုပ်ငန်းအားလုံးကို ခြုံငုံသည်။ ငွေကြေးမပါရှိသော မက်လုံးမျိုးလည်းရှိ၏။ အရောင်း အဝယ်လုပ်ငန်း၊ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း စသည့် လုပ်ငန်းအရပ်ရပ်၌ မက်လုံးလိုသည်။ အမြတ်အစွန်းသည်ပင်လျှင် မက်လုံးဖြစ်၏။ ငွေကြေးမပါသော်လည်း ဂုဏ်ထူးဘွဲ့ထူးများ ရရှိမှု ထင်ရှားကျော်စောမှု စသည်တို့သည်လည်း သက်ဆိုင်သူတို့အဖို့ အမြတ်အစွန်းပင် ဖြစ်သည်။

အမြတ်အစွန်း၌ ပမာဏတို့ပြုသော အဓိပ္ပာယ်ပါရှိသည်။ အမြတ်အစွန်းသည် အရင်း၏ အစွန်းအစမျှသာ ဖြစ်သည်။ အစိတ်အပိုင်း ပမာဏမျှသာဖြစ်သည်။ တစ်ဆရင်းပြီး နှစ်ဆ သုံးဆမြတ်သော အမြတ်သည် စင်စစ်အားဖြင့် မျှတသောအမြတ် မဟုတ်ချေ။ အမြတ်ကြီးဖြစ်သည်။ ယင်းအမြတ်ကို စားသူသည် အမြတ်ကြီးစား ဖြစ်ချေသည်။ ဝိသမလောဘ၏ အစာဖြစ်သည်။ မှန်ကန်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အမြတ်ကြီးစားမှု ကင်းရသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် လူ့အဖွဲ့အစည်းကို အကျိုးပြုသော

ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းပင် ဖြစ်၏။ လူ့အဖွဲ့ကို ကောင်းကျိုးမပြု၊ လူမှုတာဝန်ကို မထမ်းဆောင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် (ခပ်ကြမ်းကြမ်းစကား သုံးရပါမူ) ခါးမြတိုက်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

သမလောဘဖြင့် ရရှိသောအမြတ်အစွန်းကို အားလုံးက ကြည်ဖြူစွာ လက်ခံကြသည်။ အမြတ်နှင့်စီးပွားရေးသည် အဓိပ္ပာယ် တူသည်။ အမြတ်ကိုမျှော်ကိုး၍ စီးပွားရေးလုပ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်၍ အမြတ်ထွက်သောကြောင့်လည်း လူမှုရေး၊ ပညာရေး၊ နိုင်ငံရေး စသည့်လူ့အရေးတို့သည် ဖွံ့ဖြိုးလာပေသည်။ ဆက်လက်၍ဆိုရသော် အမြတ်ကြောင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးသည်။ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးသောကြောင့် အခြားသောလူ့အရေးများ အခြေတင်၍ အနေမြင့် လာကြသည်။ အရင်းစစ်လိုက်လျှင် လူ့သမိုင်းတိုးတက်ရေး၌ ဓမ္မိယလဒ္ဒဟု ခေါ်သော တရားသဖြင့်ရသော လာဘ်ရတနာ၊ စီးပွားရေးစကားဖြင့်ဆိုသော် အမြတ်အစွန်းသည် အရေးပါလှပေသည်။

အမြတ်အစွန်းထွက်လျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်ရှင်သည် သူ့အရင်းအနှီး တိုးတက်လာသည့်အလျောက် လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်သည်။ လုပ်ငန်းပမာဏ ကြီးထွားလာသောအခါ ဝန်ထမ်းများအရေအတွက် တိုးလာပြီး ဝန်ထမ်းတို့၏ လူနေမှုအခြေအနေ တိုးတက်လာသည်။

လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်မှု၌ ထွက်ကုန်အရည်အသွေး ကောင်းစေခြင်း၊ ထုတ်လုပ်မှုနည်းများ တိုးတက်ကောင်းမွန်စေရန် ဉာဏ်ထုတ်၍ တီထွင်ဖန်တီးခြင်း၊ စားသုံးသူတို့ပြည့်စုံစွာရရှိစေရန် ထုတ်ကုန်များများ ပြုသစေခြင်း၊ လုပ်ငန်းရပ်များ ကြီးကျယ်ပြန့်ပွားလာသဖြင့် လုပ်သား ဝန်ထမ်း အရေအတွက် တိုးပွားစေခြင်း စသည့်ကောင်းမှုများပါ ရရှိလာလေသည်။ အချို့သော စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းများတွင် ရရှိလာသော အမြတ်ငွေများထဲမှ သုတေသနလုပ်ငန်းများ တည်ထောင်

ပေးပြီးလျှင် ပစ္စည်းသစ်၊ ပစ္စည်းကောင်းများ တီထွင်ပြုပြင်ကြစေသည်။

အမြတ်ပိုလာလေလေ ပိုလာသည့်အလျောက် လုပ်ငန်းကို ချဲ့ထွင်ပြုပြင်လေလေ ပြုလာရုံမျှနှင့် ရပ်မနေဘဲ အများအကျိုးကို ဆောင်နိုင်စေသော ပရဟိတလုပ်ငန်းများကို တည်ဆောက်ကာ အလှူဒါနပြုကြသည်။ အထူးသဖြင့် ပညာရေးတိုးတက်မှုအတွက် ရံပုံငွေများ တည်ထောင်ပေးကြသည်။ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာအတွက်၊ ကျန်းမာရေးအတွက်၊ အနုပညာ ယဉ်ကျေးမှုရေးရာများအတွက် စသည်ဖြင့် လူမှုရေးရာများအတွက် အထောက်အပံ့ပေးကြသည်။ အင်္ဂလိပ်လို “ဖောင်ဒေးရှင်း” ဟုခေါ်သော ရံပုံငွေအဖွဲ့ကြီးများသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများ၏ အထောက်အပံ့များဖြင့် ထွန်းကားလာကြသည်။

ပမာဏကြီးသော လုပ်ငန်းအဖွဲ့ အစည်းကြီးများထဲမှ ခွာ၍ လုပ်ငန်းလတ်၊ လုပ်ငန်းငယ်တို့ကို ကြည့်ရှုကြရမည်ဖြစ်၏။ ရပ်ကွက်များတွင် ဈေးဆိုင်ကလေးများရှိသည်။ ဆိုင်ရှင်တို့၏ ပညာဉာဏ်၊ လုံ့လဝီရိယနှင့် စိတ်ထားစေတနာတို့ကိုလိုက်၍ အမြတ်အစွန်းရယူမှုနှင့် ရသည့်အမြတ်ထဲမှ နည်းများမဟု မိမိ၏ ပတ်ဝန်းကျင်ရပ်ကွက်အတွက် မည်မျှအကျိုးပြုခြင်းအကြောင်းကို လေ့လာရပေသည်။ ရသည့်အမြတ်အစွန်းနှင့် မိမိနှင့် မိသားစုအတွက် စားဝတ်နေရေး လုံးပမ်းနေရသော ဆိုင်ကလေးများဖွင့်၍ စီးပွားရှာသူတို့အတွက် အထူးမဆိုလိုပါ။ သို့ငြားလည်း သူတို့သည် ဆိုင်ကလေးကိုမှီ၍ သူတို့မိသားစုအတွက် အဖြစ်နိုင်ဆုံး ကြီးပမ်း၍ ရပ်တည်နေကြခြင်းသည်ပင်လျှင် အမြတ်အစွန်း၏ ကောင်းကျိုး ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်ပေသည်။

မှန်ဆိုင်ကလေးများမှသည် အိမ်ဆိုင်ကလေးများအထိ

ဝမ်းစာအတွက်ကြီးပမ်းကြရာ ကြီးပမ်းရကျိုးနပ်ကာ မိသားစု စားဝတ်နေရေး အသင့်အတင့် အဆင်ပြေမှုရခြင်း။ သားသမီးတို့အား အထိုက်အသင့် ပညာသင်မှု ထောက်ပံ့နိုင်ခြင်းတို့သည် စင်စစ် အားဖြင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းကို အကျိုးပြုခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုရပေမည်။ ထိုသို့သော နံနဲသော စီးပွားရေး အခြေအနေထဲမှ ပညာတတ် လူငယ်များထွက်ပေါ်လာနိုင်သည်။ ထွက်ပေါ်လာကြသည်။ ထွန်းကားလာကြသည်။ ယင်းသည် စီးပွားရေးမှရသော အမြတ်က ပေးသော ကောင်းကျိုးပင်ဖြစ်သည်။

ယင်းလူမှုရေးကောင်းကျိုးကို အပထားဦး။ စီးပွားရေးမှ ရသော အမြတ်ဖြင့် အရင်းအနှီးပမာဏ တဖြည်းဖြည်း တိုးပွား လာသည့်အလျောက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ချဲ့ထွင်လာနိုင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ရပ်ကွက်အိမ်ဆိုင်ကလေးအချို့သည် တဖြည်းဖြည်း လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ကာ ကုန်စုံဆိုင်ကြီး ဖြစ်လာကြသည်။ အချို့သည် အိမ်တွင်းမူလုပ်ငန်းများ တည်ထောင်ကြသဖြင့် ယင်းတို့၏ စီးပွားရေး အခြေလှလာပေသည်။ အချို့မှာ တီထွင်မှု၊ ဖန်တီးမှု၊ ဉာဏ်စိုက် ထုတ်ကာ အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တည်ထောင် နိုင်ကြသည်။ စီးပွားရေးဗဟုသုတကို အစဉ်ရှာမှီး လေ့လာ၍ စားသုံးသူတို့၏ လိုအင်ကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်သည်။ လုပ်ငန်းသစ် များ တည်ထောင်နိုင်ကြသည်။ စီးပွားရေးအမြင်ကျယ်၍ လုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှု ရရှိလာသည့်အလျောက် စားသုံးသူတို့၏ အကျိုးကို ဆောင်ကြဉ်းနိုင်ကြပေသည်။ ငယ်ရာမှကြီးဆိုသလို မိမိ၏ ဉာဏ်စွမ်း ဝီရိယတို့ကြောင့် လုပ်ငန်းကြီးထွားလာစေလျက် စီးပွားရေးလောက၌ ဘွင်ကျယ်နိုင်ကြပေသည်။

ဝိသမလောဘ အမြတ်ကြီးစားတို့သည် ကြီးပွားတိုးတက်

သည်ဆိုစေဦးတော့ ကြာရှည်မခံချေ။ တစ်မွန်းတည့်မျှသာ။
 တစ်နည်းနည်းဖြင့် ကျဆုံးကြသည်သာတည်း။ စီးပွားရေးနှင့်အမြတ်ခွဲ
 ရှိမရသည်မှန်သော်လည်း အမြတ်ကြောင့် လောဘဇောတိုက်သူများ၊
 အမြတ်ကြောင့် စာရိတ္တပျက်စီးသူများ၊ အမြတ်ကြောင့် ဘဝင်မြင့်ပြီး
 ရူးသွားသူများသည် များလှလေစွ။ စီးပွားရေး၌ စရဏက ထိန်းပေးမှ
 ပုံမှန်တိုးတက်ကြီးပွားပေမည်။ မိမိ၏စီးပွားရေးပမာဏ ကြီးထွားလာ
 လေလေ မိမိမှာ ပရဟိတလုပ်ငန်းများလုပ်ခွင့်သာလေလေ ဖြစ်ရ
 ပေမည်။ လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရေးမှာပင် လုပ်သားအင်အား တိုးပွားလာသည့်
 အလျောက် လုပ်သားတို့၏ ကောင်းကျိုးကို ဆောင်ရွက်ခြင်းသည်
 ပရဟိတလုပ်ငန်းတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

လောကီရေးရာတို့တွင် လောဘသည် တွန်းအားဖြစ်၏။
 တွန်းအားလွန်လျှင် ချောက်ကမ်းပါးမှ ကျချေမည်။ အမြတ်သည်
 လောဘမှ ပေါက်ပွားသော သားဖြစ်၏။ သားကောင်းလည်းဖြစ်နိုင်၏။
 သားဆိုးလည်းဖြစ်နိုင်ချေသည်။ သားကို သားဆိုးမဖြစ်စေရန်
 စရဏစည်းကမ်းဖြင့် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရပေမည်။ အမြတ်ကြောင့်
 မိမိ၏ အကျိုးသာမက အများအကျိုး(တတ်နိုင်လျှင်) လူသားတို့
 အကျိုး ဖြစ်စေသင့်ပေသည်။



ပုဂ္ဂလိကဆိတ်နှင့်နံ့ကောင်

သို့ငြားလည်းယခုအခါသည် မြန်မာတို့အဖို့ စီးပွားရေး စိတ်အားတက်စ အချိန်ဖြစ်သည်။ လူငယ်လူရွယ်တို့သည် လခစား အလုပ်ကို အာရုံစိုက်တော့ဘဲ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၌ စိတ်အား ထက်သန်လျက်ရှိသည်။ ကောင်းသော နိမိတ်လက္ခဏာ ဖြစ်သည်။ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေး၊ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်း စီးပွားရေးတို့သည် နိုင်ငံစီးပွားရေးကို အထောက်အပံ့ပြုသည်။ နိုင်ငံတော်ကလည်း ဈေးကွက်စီးပွားရေးကို အားပေးလျက်ရှိသည်။

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလောကတွင် ဂျပန်တို့၏ စီးပွားရေး စနစ်ကို အာရုံစိုက်၍ လေ့လာကြ၏။ ဂျပန်နည်း ဂျပန်ဟန်များကို နိုင်ငံကြီးများကပင် မူတည်ကြသည်။ ဂျပန်၏ စီးပွားရေး တိုးတက်မှုသည်လည်း ချီးကျူးဖွယ်ပင်ဖြစ်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများ အရည်အသွေးတိုးတက်စေရေး၊ အရည်အသွေး ထိန်းသိမ်းရေးတို့ အတွက် စနစ်ကောင်းကို ရှာဖွေရာတွင် ဂျပန်စနစ်ကို အတော်များများ အသုံးပြုကြသည်။ နည်းနာယူကြသည်။ ဂျပန်တို့၏ အောင်မြင်မှုကို စောင့်လေ့လာကြသည်။ အရည်အသွေး တိုးတက်ရေးတွင် ဂျပန်တို့သည် ကုန်ပစ္စည်းများ ကောင်းသည်ထက် ကောင်းရာမှ ပြီးပြည့်စုံစွာ ကောင်းသည်အထိရောက်အောင် စိတ်ရောက်ကိုယ်ပါ မရပ်မနား (ပုံပြင်ထဲမှ ပုဂ္ဂလိကဆိတ်များပမာ) လုပ်ဆောင်ကြကြောင်း တွေ့ရှိရ သည်။ ကောင်းပါ၏။ သို့သော် ကောင်းလွန်းလှချေသည်။

ဂျပန်ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတို့သည် ကုမ္ပဏီ ကြီးပွားတိုးတက်ရေး

၌ အားကြီးမန်တက် ဆောင်ရွက်ကြလေရာ သူတို့သည် ဝီရိယလွန်
 လာလေသည်။ ကုမ္မဏီအတွက် မိမိ၏ နေ့ရက်အချိန် နှစ်ဆယ့်လေး
 နာရီ ပေးနေသလိုဖြစ်သည်။ လူသည် လူဖြစ်သည်။ လူ့ဘဝ
 စည်းစိမ်တို့ကို ခံယူချင်ကြသည်။ အလုပ်ချိန် ကုန်လွန်သည့်အခါ
 ကိုယ်ပိုင်အချိန်ရယူ၍ မိသားစုတို့ တွေ့ဆုံအပန်းဖြေကာ ပျော်ရွှင်စွာ
 နေလိုကြပေသည်။ ထိုသို့မဟုတ်ဘဲ အလုပ်ထဲ တွင်နစ်မြုပ်လျက်ရှိကာ
 အချိန်မတော်ခါမှ အပန်းဖြေ၊ ကလပ်တက်၊ အရက်သောက်က
 ပင်ပမ်းနွမ်းနယ်ခြင်းကို စုစုရုံးရုံး အုံးအုံးကျက်ကျက် အောက်ခြေ
 လွတ်ပြီးမှ အိမ်ပြန်နောက်ကျကာ မူးမူးယိုင်ယိုင်နှင့် အိပ်ရာပေါ်
 ပစ်လဲကာ တစ်နေ့တာ အဆုံးသတ်လိုက်ကြလေသည်။ ယင်းသို့
 အလွန်အကျွံ အလုပ်လုပ်သောကြောင့် ခပ်စောစောပင် ကွယ်လွန်သူတွေ
 များလှပေပြီဟု ဆိုသည်။ ဂျပန်လခစား ဝန်ထမ်းများအကြောင်းစုံကို
 ဖော်ထုတ်ရေးသားသော ဂျပန်စာရေးဆရာ ဧကအိတား-ဂဲန်ဂျီး က
 ဆိုလေသည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ပုရွက်ဆိတ်ပမာ ဝီရိယလွန်သောသူများ
 နည်းပါသည်။ နှံ့ကောင်ပမာ ပေါ့ပေါ့နေ ပေါ့ပေါ့စားနှင့် စားသာသလို
 စားနေသူများသာ များလှချေသည်။ သို့သော် စီးပွားရေး ဒီရေထစ
 အချိန် ရောက်လျက်နေပြီဖြစ်ရာ၊ စီးပွားရေးတိုးတက်လာလေလေ
 လောဘစော တက်လာလေလေ၊ ဖြစ်နိုင်သဖြင့် ကြိုတင်သတိပေး
 စံကား ပြောကြည့်ရခြင်းဖြစ်သည်။ ယခုမှာပင် ငွေလှိုင်လှိုင်ရသော
 လုပ်ငန်းအချို့တွင် အလုပ်၌ ဘဝမြုပ်စပြုကာ ဝီရိယလွန်၍လွန်၍
 လာနေပြီဖြစ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် လူငယ်လူရွယ်တို့
 မြင်တွေ့လာပါသည်။ ကျွန်တော်တို့လူမျိုးသည် အစွန်းလွတ်သော
 အလယ်လမ်းသို့ လိုက်ရန် သွန်သင်ဆုံးမမှု ခံယူကြရသော လူမျိုး

ဖြစ်သဖြင့် ဝီရိယလွန်ကာ လောဘဇောတိုက်မည်ဟု မျှော်လင့်ရန် မလွယ်ဟု မှတ်ထင်မိပါသည်။ သို့သော် လောဘသည် လောင်စာ အကျွေးခံရသော မီးကြီးမီးတောက်ဖြစ်သဖြင့် သိန်းစကားကိုသာ ပြောရကောင်းမှန်း သိလာသော ယခုခေတ်မှာ ယင်းသတိပေးမှုသည် လိုအပ်သည်ဟုလည်း တစ်ဖက်မှာ ထင်မှတ်မိပါသည်။

မြန်မာ့ယေဘုယျအကျင့်ကို ပြောင်ပြောင်ရှင်းရှင်း ပြောခွင့်ပြု ပါမူ မြန်မာစီးပွားရေးသမားတို့တွင် နှံ့ကောင်နှင့် ပမာပြုအပ်သော ပုဂ္ဂိုလ်များ အတော်များများရှိသည်ဟု ဆိုချင်ပါသည်။ စီးပွားရေး တက်မည်အပြုမှာပင် ငွေကလေးအတော်ရွှင် လာသည့်အလျောက် အသုံးကြမ်းလာတတ်သည်။ ဝီရိယ နည်းလာတတ်သည်။ စည်းစိမ် ခံချင်စိတ် တိုးပွားလာသည်။ တစ်နည်းဆိုသော် ကျွန်တော်တို့ထဲမှာ ပုရွက်ဆိတ်တွေထက် နှံ့ကောင်တွေပို၍ ပေါသည်။ ဂျပန်သည် လုံ့လ၊ ဝီရိယ နှင့် အလုပ်ရိုသေမှုတို့ကို အရင်းတည်၍ ကြီးပွားလာသည်။

လူ့လောက၌ ပြီးပြည့်စုံသောအရာ ဟူသည် မရှိနိုင်ပေ။ အကောင်းဆုံးဟူသော နာမဝိသေသနကို သုံးနိုင်လောက်ဖို့ပင် ခဲယဉ်းလှသည်။ ဂျပန်သည် ပြီးပြည့်စုံသည့်အဖြစ်ကို စံအဖြစ်ထားကာ ဝယ်ယူသုံးစွဲသူတို့အကြိုက် ကျေနပ်မှု ရစေခြင်း၊ အပြစ်အနာအဆာ နည်းနိုင်သလောက်နည်းခြင်း အဖြစ်ကိုသာ ရည်မှန်း၍ သက်ဆိုင်သူ တို့က မနေမနား ကြိုးစားလျက်ရှိလေသည်။ ယင်းသို့ ကြိုးစား ခြင်းသည် ကောင်းပါ၏။ အရည်အသွေး တက်လာစေရန် လုပ်ဆောင်ရာ၌ စရိတ်စက တက်လာသည်။ ငွေကြေး အနေဖြင့် ချည်းမဟုတ်။ သက်ဆိုင်သူတို့၏ ကြိုးပမ်းမှုကြောင့် သူတို့၏ ကိုယ်ပိုင်အခွင့်အရေးများ အနေဖြင့်လည်း အကုန်အကျ ခံရချေသည်။ သက်ဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်သူများ ၊ အုပ်ချုပ်သူများမှာ လူရောစိတ်ပါ

မအားရချေ။ လူအားချိန်၌ စိတ်ကဆက်ပြီး ကြံစည်မှု ပြုနေရသည်။ လက်အောက်ဝန်ထမ်းများမှာ ကာယအင်အား သုံးရသဖြင့် ပင်ပမ်းသည်နှင့်အမျှ တီထွင်မှု၊ စီမံမှု၊ အုပ်ချုပ်မှု တို့အတွက် တွေးခေါ်မြော်မြင် စဉ်းစားမှု ပြုကြရသည်။ သူတို့ဘဝမှာ မသက်သာချေ။ အချို့မှာ အသက်တိုရသည်။

“ကမ္ဘာ့စီမံအုပ်ချုပ်သူတို့၏ဂျာနယ်”(World Executive Digest) အယ်ဒီတာက ထိုအဖြစ်သနစ်ကို သုံးသပ်ကာ အခြားနိုင်ငံသားတို့မှာ ထိုလောဘဇောမျိုး အကပ်ခံနိုင်မည်မဟုတ်ဟု ဆိုသည်။

ကျွန်တော်တို့မှာတော့ နှံ့ကောင်စိတ်ထားမျိုး ပို၍ထွန်းကားသောကြောင့် ဂျပန်နည်းကို လက်ခံကြမည်မဟုတ်ပေ။ ကျွန်တော်တို့က ဝီရိယလွန်မှာ မစိုးရ၊ လျော့မှာသာ စိုးရပါသည်။ ကျွန်တော်တို့သည် (မဇ္ဈိမပဋိပဋာ) အလယ်လမ်းကို လိုက်လိုသူများ ဖြစ်သည့် အားလျော်စွာ ဝီရိယလွန်သော ပုဂ္ဂိုလ်ဆိတ်နှင့် ပေါ့ပေါ့နေပြီး စားသာသလို စားဖို့သာပြင်နေသော နှံ့ကောင်တို့ အလယ်ရှိ အသင့်အတင့် လောဘကို ရင်ဝယ်ထားကာ အရှိန်မှန်သော ဝီရိယကိုသာ ပြုကျင့်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

“ဇော” သည်ပြင်းထန်ခြင်းကို သရုပ်ဖော်သည်။ “ဇွဲ” သည် ဇွဲမြဲခိုင်ခံ့ခြင်းကို သရုပ်ဆောင်သည်။ လောဘဇော မတိုက်ဘဲ ဇွဲသတ္တိနှင့် ကြိုးပမ်းရန်သာ လိုပါသည်။ ထိုမျှသာမက ကျွန်တော်တို့မှာ စီးပွားရေး ပညာအခြေခံမှာလည်း လိုသေးသည်။ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလောကများ ဖြစ်ရပ်စုံလင်ကိုလည်း လေ့လာရပေဦးမည်။ မြန်မာ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှု အခြေအနေကိုလည်း သုံးသပ်ရန် လိုအပ်၏။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အလားအလာများကိုလည်း ရှာဖွေ

ပေမည်။ ထွက်ကုန်များရှိမှ နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်မှာ ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်နိုင်မည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအားသည် နိုင်ငံစီးပွားရေး အခြေအနေ တိုးတက်စေနိုင်သည်။ နိုင်ငံခြားမှ ကုန်ပစ္စည်းများ တင်သွင်းစဉ်မှာပင် နိုင်ငံတွင်းမှ ထွက်ကုန်များကို နိုင်ငံခြားသို့ ပို့နိုင်မှသာ စီးပွားရေး တိုးတက်မည်။

ယခင်က ကျွန်တော်တို့သည် နယ်ချဲ့တို့၏ လက်ဝါးကြီး အုပ်မှုကို ခံကြရသဖြင့် ကျွန်တော်တို့မှာ လက်ဝေခံ စီးပွားရေးမျှသာ ဖြစ်ခဲ့သည်။ ယခုထက်ထိပင် ကျွန်တော်တို့၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများမှာ အငယ်စားပင်ဖြစ်နေသေး၏။ တီထွင်မှု အသွင်သစ် ပြောင်းလဲမှုစသည် ကိုယ်ပိုင်ဉာဏ်ကို အသုံးပြုရမည့် တာဝန် အလုပ်မျိုး၌ အတတ်ပညာရှင်တို့က ဇွဲသတ္တိဖြင့် လုပ်ဆောင် ကြရပေမည်။ စီးပွားရေးသည် အလွန်ကျယ်ဝန်း၍ ရှုပ်ထွေးသောအရေး ဖြစ်သဖြင့် စီးပွားရေးသမားတို့သည် စာတွေ့၊ ကိုယ်တွေ့ စီးပွားရေး ပညာကို အစဉ်မပြတ် ဆည်းပူးနေကြရမည်သာဖြစ်၏။ ပုဂ္ဂလိကနှင့် နှံ့ကောင်တို့ကြားမှာ အလယ်လမ်း လိုက်ကြရန် လိုအပ်သည် ဆိုသော်လည်း ယွန်းခြင်းယွန်းလျှင် ဝီရိယအားကိုး ပုဂ္ဂလိက ဆိုဘက်သို့ ယွန်းတန်သလောက် ယွန်းသင့်ပေသည်။



စီးပွားရေးအာဇာနည်

မြန်မာနိုင်ငံတွင် စီးပွားရေးသမိုင်းသစ် စတင်ပွင့်လန်းလာသည့် ယခုအခါတွင် မြို့ကြီးများ၌ ကုန်တိုက်များ ပေါ်ပေါက်လာသည်။ ကုမ္ပဏီများ အပြိုင်းအရိုင်း ပေါ်ပေါက်လာသည်။ ကုန်စုံဆိုင်များ နေရာအနှံ့ ပေါ်ပေါက်လာသည်။ အရောင်းအဝယ်ကိစ္စများ ထွေပြားလာချေသည်။ လူများအထူးသဖြင့် လူငယ်လူရွယ်တို့သည် စီးပွားရေးစကား ပြောလာကြသည်။ လခစားဝန်ထမ်းလောက မေ့မှိန်သွားသည်ဟု မဆိုသာသော်လည်း ပညာတတ်လူငယ်အချို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသို့ အလျဉ်းသင့်သလို ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ကြသည်။ အချို့သည် အခြေအနေ အတော်ကောင်းသည့်အလျောက် ဖွံ့ဖြိုးစ ပြုလာသည်။ အချို့မှာ မအောင်မြင်သဖြင့် လူးလူးလိမ့်လိမ့် ဖြစ်နေကြသည်။

ကျွန်တော်တို့ဆီမှာသာ မဟုတ်။ နိုင်ငံ အသီးသီးတွင် စီးပွားရေးစကား၊ စီးပွားရေးအကြံ၊ စီးပွားရေးအလုပ်များကို ထူးထူးကဲကဲ အာရုံစိုက်နေကြသည်။ အလှမ်းမဝေးသေးသော ရှေးခေတ်က အာရှတိုက်နိုင်ငံများသည် စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်လျှင် အခြေခံမဲ့၍ အနေမှိန်ခဲ့သည်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီး ပြီးကတည်းက နှစ်ဆယ်ရာစုနောက်ပိုင်းတွင် အာရှတိုက် စီးပွားရေးလောကသည် စန်းထလာလေသည်။ ဂျပန်၊ စင်္ကာပူ၊ မလေးရှားနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တိုးတက်လာသည်။

တရုတ်နိုင်ငံသည် ယခင်က နိုင်ငံကြီးသည်နှင့်အမျှ မတိုးတက် မကြီးပွားခဲ့ရာမှ ယခုခေတ်တွင် ဦးမော့လာရုံမျှမက ခေါင်းထောင်လာပေသည်။ နှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုနှစ် ကာလတွင် တရုတ်နိုင်ငံသည် စီးပွားရေးလောက ခေါင်းဆောင် မှချဖြစ်မည်ဟု ဟောကိန်းထုတ်နေကြသည်။ စီးပွားရေးအင်အား ကောင်းလာသည်နှင့်အမျှ နိုင်ငံရေးဩဇာ တိုးတက်လာလေပြီ။ ဥရောပနိုင်ငံများမှာလည်း နိုင်ငံရေးနှင့်စီးပွားရေး အခြေအနေအရပ်ရပ်တို့သည် မတည်မငြိမ်ဖြစ်နေကြသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးသည်လည်း မရေမရာဖြစ်လျက်ရှိသည်။ စီးပွားရေးလောကသည် နိုင်ငံရေးလောကထက်ပင် ပို၍ ရှုပ်ထွေးလှချေသည်။ စီးပွားရေးပညာရှင်တို့သည် စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်၍ အမြင်အမျိုးမျိုး ဖော်ပြကြသည်။

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကတွင် လူထူးတစ်ယောက် ပေါ်ထွန်းလာသည်။ ထိုလူထူးသည် စီးပွားရေး အာဇာနည်ဟု ခေါ်ဆိုလောက်ပေသည်။ သူ့ဘွဲ့အမည်မှာ ပြင်သစ်ဝေါဟာရဖြစ်သည်။ အသံထွက်ကို မြန်မာအက္ခရာများဖြင့် ကူးယူရေးသားရလျှင် “အောက်ထရပ်ရနားရ်” ဟု ရေးနိုင်ဖွယ်ရှိသည်။ အဓိပ္ပါယ်မှာ “တာဝန်ယူဆောင်ရွက်သူ” ဟူ၍ပင်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို စီမံအုပ်ချုပ်သူ၊ ပိုင်ရှင်သို့မဟုတ် မန်နေဂျာ ဖြစ်သည်။ ဤဝေါဟာရသည် “အဲန်တာပရိုက်စ်” ဟူသော ဝေါဟာရနှင့် ဆက်နွယ်သည်။ ယင်းဝေါဟာရ၏အဓိပ္ပါယ်မှာ များပြားလှ၏။ “စွန့်စွန့်စားစား လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်းမှစ၍” “လုပ်ငန်း” “စီးပွားရေးလုပ်ငန်း” စသည်တို့အထိ သက်ရောက်သည်။ သို့ကြောင့် “အောက်ထရပ်ရနားရ်” သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် သမားရိုးကျ လုပ်ကိုင်သူမဟုတ်။ အမြဲတမ်း ပြုပြင် တီထွင်နေသူ ဖြစ်သည်။

လွန်ခဲ့သည့် ဆယ်စုနှစ်ကာလအတွင်းတွင် ရေပန်းစားလာသော ထိုဝေါဟာရ ပိုင်ရှင်သည် “တစ်ကိုယ်တော်စီးပွားရေးသမား”ဖြစ်ခဲ့သည်။ မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တိုးတက်ကြီးပွားအောင် ကြိုးပမ်းသူအဖြစ်မှာ ယခုအခါ အဓိပ္ပါယ် ကျယ်ပြန့်လာကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများ၊ ကုမ္ပဏီ ကော်ပိုရေးရှင်းများ၌ လခစား မန်နေဂျာဖြစ်သော်လည်း စီးပွားရေး တိုးတက်မှုအတွက် နည်းအမျိုးမျိုးတီထွင်သည့် အဓိက မန်နေဂျာကြီးများကို ခေါ်ဆိုလာကြသည်။ ကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ ငယ်သည်ဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် အခြေအနေ တိုးတက်ရေးအတွက် အတွေ့အကြုံ၊ အတွေ့အမြင် ကြွယ်ဝ၍ အရေးပါသော စီမံချက် ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချမှတ်ဆောင်နိုင်စွမ်းသော (ဆိုပါရစေတော့) “စီးပွားရေး အာဇာနည်” ဖြစ်သည်။

အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများသည် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများဖြစ်သဖြင့် စီးပွားရေး၌ အဆင့်အတန်းမီအောင် ကြိုးစားနေကြရသည်။ ထိုအခိုက်အခါတွင် အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးအာဇာနည်ကြီးငယ်တို့၏ ကြိုးပမ်းမှုများ လုပ်ရပ်များသည် အလွန်အရေးပါလှပေသည်။ နိုင်ငံတွင်းရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အရွယ်အစားအမျိုးမျိုးတွင် စွန့်စားကြိုးစားမှုသည် လိုအပ်၏။ သို့မှသာလျှင် ပုဂ္ဂလိကစီးပွား နိုင်ငံစီးပွားတို့သည် တိုးတက်လာပေမည်။

အရှေ့တောင်အာရှ နိုင်ငံများဖြစ်သော အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှား၊ ဖိလစ်ပိုင်၊ ထိုင်း နိုင်ငံတို့တွင် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပမာဏ၏ သုံးဆယ်ရာနှုန်းအထိ အမျိုးသမီးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးငယ်တို့၏ လုပ်ငန်းများဖြစ်သည်။ အမျိုးသမီးများသည် ယခင်က ထိုနိုင်ငံများတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်း အားနည်းခဲ့၏။

ယခုမှာမူ အမျိုးသမီး လုပ်ငန်းရှင် အရေအတွက်သည် တိုးတက် လျက် ရှိပေသည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာတော့ အမျိုးသမီးတို့သည် သမားရိုးကျ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းများတွင်သာ ရှိနေကြသေးသည်။ အချို့မှာမူ ရှေ့သို့တိုး၍ လုပ်ငန်းကြီးများကို ကိုင်တွယ် လာကြသည်။ သို့သော် ကျွန်တော်တို့မှာ ကုန်သည်များသာ ဖြစ်နေကြသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများ အင်အားနည်းနေချေသေးသည်။ အိမ်တွင်း လက်မှုစက်မှုလုပ်ငန်းများ ပို၍ရှိလာပြီး ဖြစ်သော်လည်း အားနည်း နေသေးသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဘက်မှ ကိုးတက်မှသာ နိုင်ငံစီးပွားရေး တိုးတက်မည်။ ရောင်ဝယ်ရေးတွင် မိမိတို့ဖက်မှ အဝယ်ချည်း များနေလျှင် မိမိတို့မှာ ရှိသမျှတွေ လျော့နည်းရုံသာ အဖတ်တင် ချေမည်။ ကုန်ကြမ်းတွေ ချရောင်းနေရုံဖြင့် မဲပြီးသေး။ ကုန်ကြမ်း ကို ရောင်းချရသည်ထက် ထိုကုန်ကြမ်းကို ကုန်ချောဖြစ်အောင် ထုတ်လုပ်ပြီးမှ ရောင်းချခြင်းက ပို၍အကျိုးရှိ ကြောင်း ပြောစရာ မလိုပါ။

ယခုအခြေအနေမှာ ဖက်စပ်အဆင့်မျှသာ ရှိသေးသည်။

မလိုအပ်သောအခြေအနေဟု ဆိုရပေမည်။ နိုင်ငံခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု သည်လိုလားအပ်၏။ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းများမှ မြန်မာလူငယ် စီးပွားရေးသမားတို့၏ စီးပွားရေးလက်တွေ့ပညာ ရယူမှုသည် နောင်ရေးအတွက် လွန်စွာအရေးပါပေသည်။ ယခုအခါ အချို့သော မြန်မာလူငယ်လူရွယ်တို့သည် ရှေ့မှာဖော်ညွှန်းခဲ့သည့် “အောက်ထပ်ရနားရုံ”ဖြစ်လာအောင် ကြိုးပမ်းဖို့အထူးလိုအပ်ပေ သည်။ စီးပွားရေးအတတ်ပညာသည် စာတွေ့ထက် လက်တွေ့က ပို၍ အရေးပါသည်။ စီးပွားရေးအခြေခံမှုများ နည်းနိဿျများကို လေ့လာထားပြီးလျှင် လက်တွေ့လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုများမှ ပညာ

ရယူရန် လိုအပ်လှပေသည်။ အောင်မြင်မည်ဆိုလျှင်လည်း ယခုသည် အစကာလမျှသာ ဖြစ်သည်။ ထိုအစကာလသည် အရေးပါလှ၏။ မိမိကိုယ်မိမိ ထိန်းသိမ်းမှုသည် အရေးကြီးလှ၏။ ငွေကြေးပေါများ ရရှိမှုနှင့် အောင်မြင်သည်မဟုတ်သေးပေ။ ငွေကြေး ပေါပေါများများ ကိုင်ရန် အခွင့်သာလာခြင်းသည် မိမိ၏ အရည်အသွေးကို စမ်းသပ် ခြင်းပင်ဖြစ်၏။ ထိုအချိန် ထိုကာလသည် စမ်းသပ်ကာလဖြစ်သဖြင့် အထူးသတိထားဖို့ လိုသည်။ စာရိတ္တ မပျက်စီးရန် အထူးသတိပြု၍ စောင့်ထိန်းရပေမည်။

စီးပွားရေးအာဇာနည်ဖြစ်ဖို့မှာ လွန်စွာခက်ခဲသည်။ ပင်ကိုယ် သတ္တိကောင်းရသည်။ ပင်ကိုယ်ဉာဏ်၊ ပင်ကိုယ်နောက်ခံ ဗဟုသုတ၊ ပင်ကိုယ်စိတ်ထား စသည်တို့သည် အဆုံးအဖြတ်ပေးသော အကြောင်း အချက်တို့ပင် ဖြစ်သည်။ လူတိုင်းမှာ ထိုအရည်အသွေးတို့သည်ရှိ၏။ မိမိကိုယ်ကို အထင်မကြီးသင့်သလို အထင်လည်း မသေးသင့်ပေ။ ပြဿနာများကိုကိုင်တွယ်၍ ဝေဖန်ဆုံးဖြတ်သည့် အတတ်ပညာကို ဆည်းပူးအပ်၏။ စာတွေ့လက်တွေ့ ဆည်းပူးရပေမည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွင် စီးပွားရေးဆန်ဆန် လုပ်ရမည် ဟူသော ဩဝါဒကို အမှတ်မှား၍ အမြတ်များများရဖို့ အတွက်ကိုသာ မြင်တတ်သူသည် စီးပွားရေးသမားအစစ် မဟုတ်ချေ။ ဝိသမလောဘရှင်မျှသာ ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အုပ်ချုပ်သူ မန်နေဂျာသည် အစိုးရ ဌာနများမှ မန်နေဂျာ ဒါရိုက်တာတို့ ပုံစံယူ၍ ရုံးဆန်နေမည့် ပုဂ္ဂိုလ်မဟုတ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို ခြုံ၍ အောက်မှအထက်သို့၊ အထက်မှ အောက်သို့ စုံဆန်ကူးလူးနေရသော စည်းရုံးရေးသမား ဖြစ်သည်။ အမိန့်ပေး၊ အမိန့်ခံစနစ် ကူးလူးနေရသော စည်းရုံးရေး သမား ဖြစ်သည်။ အမိန့်ပေး၊ အမိန့်ခံစနစ်ကို သုံးလျှင် မှားလေ

တော့မည်။ သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းအဖွဲ့ဝင် ဝန်ထမ်း ကြီးငယ်တို့သည် မိမိတို့ အစိတ်အပိုင်း ဆိုင်ရာတွင် တတ်ကျွမ်းသူ များဖြစ်သည်။ ဖြစ်လည်းဖြစ်စေရမည်။ အချို့မှာ သာမန် ကျွမ်းကျင်သူများမဟုတ်။ အတတ်ပညာရှင်များ ဖြစ်သည်။ ထိုသို့သော စွမ်းရည်များ စုပေါင်းရာ လုပ်ငန်းတစ်ခွင်လုံးတွင် မန်နေဂျာသည် အထက် အရာရှိမဟုတ်။ စည်းရုံးရေးသမားပင် ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ရေး အတွက် မန်နေဂျာအပါအဝင် အားလုံးသောဝန်ထမ်းတို့ အကွက်ကျကျ ဟန်ချက်ညီညီ ပူးပေါင်း ပြုလုပ်ရမည်သာ ဖြစ်သည်။

“အောက်ကြပရနားရ်”(အလွန်အာမတွေ့လျှာမတွေ့သည့် နိုင်ငံခြားဝေါဟာရပေဓာနကား) ထိုပုဂ္ဂိုလ်သည် လုပ်ငန်းငယ်မှာဖြစ်စေ၊ လုပ်ငန်းကြီးမှာဖြစ်စေ၊ မိမိကိုင်တွယ်ထိန်းသိမ်းစီမံရမည့် လုပ်ငန်းတွင် ဖော်ရွေ၊ ရည်မွန်၊ ရိုးသား၊ ထူးချွန်သူ ဖြစ်ရပေမည်။ ထိုသူကို “စီးပွားရေးအာဇာနည်”ဟုခေါ်လျှင် ဖြစ်မလားမသိပါ။ သို့မဟုတ် လျှင်လည်း “စီးပွားရေး သူရဲကောင်း” ပေလား။



ပင်ကိုယ်သတ္တိအင်အား

ဗြိတိသျှခေတ် မြန်မာပြည်မှာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးများသည် ဗြိတိသျှ ကုမ္ပဏီကြီးများ လက်ထဲတွင်ရှိသည်။ မြန်မာလူမျိုးတို့မှာ ပွဲစားသာဖြစ်သည်။ ဗြိတိသျှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ၏ လက်ပါးစေတို့သည် အဝယ်တော်များအဖြစ် ကြီးပွားနေကြသည်။ တောင်သူလယ်သမားတို့သည် မိမိတို့ ထွန်ယက်စိုက်ပျိုးသည့် လယ်ယာများမှတွက်သော ကောက်ပဲသီးနှံတို့ကို အဝယ်တော်ကြီးများလက်သို့ အပ်နှံလိုက်ကြရသည်။ မြို့မှာနေပြီး အချိန်တန်မှ လယ်ထောက်ခများ ကောက်ယူသော လယ်ပိုင်ရှင်များကိုလည်း ကြွေးဆပ်သည့်အနေဖြင့် ပေးအပ်လိုက်ကြရသေးသည်။ အရောင်းအဝယ်ဖက်တွင် အိမ်ဆိုင်ကလေးများ ဈေးဆိုင်ကလေးများသာ မြန်မာတို့ လက်ဝယ်ရှိကြသည်။ ဆိုင်ကြီးများမှာ ရိုးကုမ္ပဏီ၊ ဝိုက်တဝေးကုမ္ပဏီ၊ ဝပ်ဆင်ကုမ္ပဏီ စသည့်ဗြိတိသျှ ကုန်ရုံဆိုင်များသာဖြစ်သည်။ တရုတ်၊ ကုလားဆိုင်များသည်လည်း ဆိုင်လတ်များအဖြစ် ရှိနေကြသည်။ မြန်မာအများမှာ လက်လုပ်လက်စားများသာ ဖြစ်ကြ၏။ အင်္ဂလိပ်စာတတ်သူတို့သည် ဗြိတိသျှအစိုးရ လက်အောက်တွင် လခစားများသာဖြစ်သည်။

ထိုခေတ်ကမူ လူအများသည် ပျာတာ၊ ရဲသား စသည်တို့မှ မြန်မာတို့ အတတ်နိုင်ဆုံး ရာထူးဖြစ်သော မြို့အုပ်၊ ဝန်ထောက် စသည့်အရာရှိများအထိ လခစား ရာထူးရှင်များကို အထင်ကြီးကြသည်။ ကုန်သည်၊ ပွဲစားများ၊ လက်မှုပညာသည်များသည်

အဆင့်နိမ့်နေကြသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းမှန်သမျှသည်လည်း ဗြိတိသျှ ကုမ္ပဏီကြီးများနှင့် နိုင်ငံခြားသား တရုတ်၊ ကုလားတို့ လက်ထဲမှာသာရှိသည်။ မြန်မာတို့ စီးပွားရေးသည် လက်ဝေခံ စီးပွားရေးမျှသာ ဖြစ်လေသည်။

ယခုခေတ်၌မူ မြန်မာတို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၌ ပါဝင် တွင်ကျယ်လာကြလေပြီ။ မြန်မာလူငယ်တို့သည် ရှေးခေတ်ကနှင့် မတူဘဲ လခစားအလုပ်များပေါ်တွင် အာရုံမစူးစိုက်တော့ဘဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများဖက်သို့ အထူးစိတ်ဝင်စား နေကြပေပြီ။ ကောင်းသော နိမိတ်လက္ခဏာပင်တည်း။ ယခုအခါ မြန်မာဘွဲ့ရ လူငယ်များနှင့် အခြားကျောင်းထွက် လူငယ်များသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများတွင် တတ်နိုင်သမျှ တိုးဝင်လျက်ရှိသည်။ ယခုခေတ်၌ အထူးစိတ်ဝင်စားဖွယ် ကောင်း၍ နောင်အရှည်ကာလတွင် အလားအလာ များစွာရှိသော ကွန်ပျူတာ သိပ္ပံပညာကို သင်ယူလာကြပေပြီ။ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း အမျိုးမျိုးမှာလည်း မြန်မာတို့၏ အခန်းကဏ္ဍသည် ကျယ်ပြန့်သည် ထက် ကျယ်ပြန့်လာကြပေပြီ။ နောင်တွင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ သည် ဈေးကွက်စီးပွားရေးတွင် ပြည်တွင်းသာမက ပြည်ပသို့ ဝင်ရောက်နေရာယူကြပေလိမ့်မည်။ ယခုမှသာ မြန်မာတို့သည် စီးပွားရေးလောက၌ လူလားမြောက်ရန် ကြိုးပမ်းခွင့် သာလာလေပြီ။

လူလားမြောက်နိုင်ပြီဆိုသော်လည်း အစမျှသာ ရှိသေးသည်။ အလားအလာကောင်းများ ပေါ်ထွန်းစပြုပြီဟု ဆိုလျှင် ပို၍ မှန်ပေမည်။ ယခုအခါ ပညာတတ်လူငယ်များ အတွေ့အကြုံ ရှိတန်သလောက် ရှိသော လူလတ်များနှင့် အတွေ့အကြုံနှင့် အတတ်ပညာရှိသော လူရွယ်လူကြီး အချို့တို့သည် စီးပွားရေးလောကသို့ ဝင်ရောက်လာကြ လေပြီ။ နောင်ကာလတွင် ဝင်ရောက်နေရာယူမည့် လူငယ်များသည်

လည်း စီးပွားရေးနှင့်သက်ဆိုင်သည့် ပညာရပ်များကို သင်ယူလျက်ရှိကြသည်။ ပြည်သူလူထုအားလုံးကပင် စီးပွားရေး၌ အထူး စိတ်ဝင်စားလာကြပေပြီ။

ထိုအချိန်အခါမျိုးတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ စတင်တည်ဆောက်ရန်လိုအပ်သည်။ စတင်တည်ဆောက်ဆဲလည်းဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးအမြင် ထက်သန်စေရန် နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးအခြေအနေအကြောင်းခြင်းရာတို့ကိုလည်း မျက်ခြည်မပြတ် လေ့လာရန်လည်း လိုအပ်သည်။ ထိုကိစ္စတွင်လည်း စတင်လုပ်ဆောင်သည့် အပိုင်းများပေါ်လာပေပြီ။ သို့သော် သာမန်အဆင့်မှာသာ ရှိသေးသည်။ မြန်မာတို့အထဲမှ စီးပွားရေး တီထွင်လုပ်ဆောင်သူအချို့ ရှေးခေတ်ကတည်းကပင် ရှိခဲ့သည်။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့သည် လုပ်ငန်းအသစ်များ တီထွင်ခဲ့ကြ၏။ သို့သော် အခြေအနေကောင်းစွာ မပေးသဖြင့် အသင့်အတင့်မျှသာ ဖြစ်မြောက်ခဲ့ကြသည်။ အချို့မှာ မအောင်မြင်ကြချေ။ ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့၏အကြောင်းကို အချို့စာစောင်များတွင် ရေးသားကြသော်လည်း အသင့်အတင့်မျှသာ ရှိနေသေးသည်။ သူတို့၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိများသည် ယခုခေတ်လူငယ်များ၏ ကြီးပွားချင်စိတ်ကို နိုးကြွစေနိုင်သည်။ နိုင်ငံတိုင်းအဖို့ စီးပွားရေး အခြေမြင့်ရေးသည် အဓိက အရေးတစ်ခုဖြစ်၏။ စီးပွားတိုးတက်သော နိုင်ငံသည် နိုင်ငံတကာရေးရာတို့တွင် အများက လေးစား၍ အာရုံစိုက်ကြရ၏။ နိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေးတို့သည် အမြဲတွဲဖက်လျက်ရှိရာ စီးပွားရေးအဆင့်တက်မှ နိုင်ငံရေးအဆင့်မြင့်ပေမည်။ စီးပွားရေးကိစ္စ၌ နိုင်ငံတွင်းရှိ အင်အားသည် သယံဇာတ ပစ္စည်းများနှင့် ကုန်ကြမ်းထွက်မှုများ ဖြင့်ချည်း မပြီးသေးပေ။ နိုင်ငံသား စီးပွားရေးသမားတို့၌ အသိပညာ အတတ်ပညာများ ပြည့်စုံရပေဦးမည်။ မညာရေးနှင့်စီးပွားရေးသည်

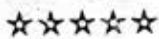
လည်း ဆက်စပ်လျက်ရှိ၏။ စီးပွားရေးတိုးတက်ဖို့ ပညာအဆင့်မြင့်ရန် လိုအပ်သည်။ အချုပ်မှာ နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသားတို့၏ အတတ်ပညာ အဆင့်မြင့်လျှင် စီးပွားရေး အမြဲတင့်ပေမည်။ အချို့နိုင်ငံတို့တွင် ပြည်တွင်းဖြစ် ကုန်ကြမ်းများ သယံဇာတ ပစ္စည်းများလုံလောက်အောင် မပေါများသော်လည်း နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသားတို့၏ လုံ့လ၊ ဝီရိယနှင့် အတတ်ပညာ သာလွန်သဖြင့် အခြားဒေသများမှ ကုန်ကြမ်းကို သွင်းပြီးလျှင် ကုန်ချောဖြစ်အောင် အတတ်ပညာနှင့် ဝီရိယတို့ဖြင့် တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် ပြန်ထုတ်နိုင်သဖြင့် စီးပွားရေးလောကတွင် ရှေ့တန်းမှာ ရောက်နေကြသည်။

ရှေးခေတ်က ကုန်သည်ဖြစ်လျှင် အထင်သေးကြသည်။ ယခုခေတ်တွင် ကုန်သည်ဖြစ်ရန် ကြိုးစားနေကြသည်။ ကုန်သည်ပွဲစား စက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းရှင်တို့သည် နောင်ကာလ၌ တွင်ကျယ် ကြပေဦးမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အမြတ်အစွန်းသည် အရေးပါသည် မှန်၏။ သို့သော် စီးပွားရေးလောက၌ အမြတ်အစွန်းကို ပဓာနထား၍ ဝိသမလောဘစောသန်နေလျှင် ရေရှည်၌ပျက်စီးတတ်၏။ အလုပ်ကြမ်း လုပ်ရ၍ လက်များပေကျနေသော်လည်း စိတ်က ဖြူစင်နေရမည်။ ရုပ်ပစ္စည်းမှာ ပေကျနေသည်ထက် အကျင့်မှာပေကျနေသည်က ပို၍ဆိုးသည်။ စိတ်ပေကျမှုသည် ဝိသမလောဘကြောင့် ဖြစ်သည် ဟူသော သဘောသက်ရောက်သောအဆိုကို စီးပွားရေး ဒဿန ဆရာကြီး ဆယ်မျူရယ်လ်စမိုင်းလ်က ဆိုပေသည်။

ရှေးခေတ်က ပညာတော်သူတို့သည် ရာထူးရာခံများဖက်သို့ လိုက်ကြ၍ ပညာမရှိသူ ပညာညံ့သူတို့သည်ကုန်သည်ပွဲစားစသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကြသည်။ ယခုခေတ်၌မူ စီးပွားရေး လောက၌ ပညာတတ်သူ တော်သူများ မြောက်များစွာ လိုအပ်သည်။

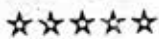
မည်သူမဆို လွတ်လပ်စွာ ပြိုင်ဆိုင်နိုင်သည်။ အရည်အချင်း အရည်အသွေးချင်း သာသည်ထက် သာအောင် ပြိုင်ရမည့်ခေတ် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလောက၌ ဝိသမလောဘ ရောဂါသည် ကူးစက် တတ်သော ရောဂါကြီးဖြစ်၏။ မသမာမှုသည် နေရာအနှံ့ရှိ၏။ သို့သော်ယင်းတို့သည် ရေရှည်ကောင်းကျိုးမပေးချေ။ စီးပွားရေး စရဏတစ်ပါး ထွန်းကားအောင် ကျင့်ကြံအားပေးမှုပြုရန် အလွန်ပင် လိုအပ်လှပေသည်။ ဝိသမလောဘစော တိုက်သောကြောင့် ကြီးမား လှစွာသော လုပ်ငန်းအဆောက်အအုံကြီး အချို့သည် မှန်တိုင်းထဲတွင် လဲကျသော သစ်ပင်ကြီးများပမာ ပြိုပျက် သွားကြကြောင်း သတင်း ရရှိသည်။ အရာရာ၌ ကျစ်လစ်ခိုင်မာမှုသည် ပင်ကိုယ်သတ္တိနှင့် အင်အားတို့အပေါ်တွင် တည်သည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာလည်း အတတ်ပညာ၊ ဗဟုသုတ၊ လုံ့လဝီရိယ၊ အကျင့်စာရိတ္တ ဟူသော အင်အားစုတို့သည် ပင်ကိုယ်သတ္တိ အင်အားများပင် ဖြစ်ပေသည်။



မည်သူမဆို လွတ်လပ်စွာ ပြိုင်ဆိုင်နိုင်သည်။ အရည်အချင်း အရည်အသွေးချင်း သာသည်ထက် သာအောင် ပြိုင်ရမည့်ခေတ် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလောက၌ ဝိသမလောဘ ရောဂါသည် ကူးစက် တတ်သော ရောဂါကြီးဖြစ်၏။ မသမာမှုသည် နေရာအနှံ့ရှိ၏။ သို့သော်ယင်းတို့သည် ရေရှည်ကောင်းကျိုးမပေးချေ။ စီးပွားရေး စရဏတစ်ပါး ထွန်းကားအောင် ကျင့်ကြံအားပေးမှုပြုရန် အလွန်ပင် လိုအပ်လှပေသည်။ ဝိသမလောဘစော တိုက်သောကြောင့် ကြီးမား လှစွာသော လုပ်ငန်းအဆောက်အအုံကြီး အချို့သည် မှန်တိုင်းထဲတွင် လဲကျသော သစ်ပင်ကြီးများပမာ ပြိုပျက် သွားကြကြောင်း သတင်း ရရှိသည်။ အရာရာ၌ ကျစ်လစ်ခိုင်မာမှုသည် ပင်ကိုယ်သတ္တိနှင့် အင်အားတို့အပေါ်တွင် တည်သည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာလည်း အတတ်ပညာ၊ ဗဟုသုတ၊ လုံ့လဝီရိယ၊ အကျင့်စာရိတ္တ ဟူသော အင်အားစုတို့သည် ပင်ကိုယ်သတ္တိ အင်အားများပင် ဖြစ်ပေသည်။



ကြံဆတီထွင်

အရောင်းအဝယ်ကိစ္စမှာ “ဝယ်သူအမြဲမှန်တယ်” ဟူသော ဆိုရိုးစကား ရှိခဲ့ဖူး၏။ ယခုအခါ မရွတ်ဆိုသော်လည်း ထိုစကား၏ သဘောသဘာဝမှာ ရှိနေပေသည်။ အရောင်းအဝယ်ကိစ္စတွင် ဝယ်သူအကြိုက် စိတ်တိုင်းကျဖြစ်စေဖို့ အရေးသည် ရောင်းသူ၏ အကြီးဆုံး အရေးတစ်ခုဖြစ်သည်။ ဝယ်သူဝယ်ချင်အောင် ရောင်းကုန် များကို ကျနတင်တယ်စွာ စီခင်းထားရမည်။ “ဝယ်သူသိအောင် နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ကြော်ငြာရမည်။ ဝယ်သူရောက်လာသောအခါ ကြိုဆိုရမည်။ လိုချင်သောပစ္စည်းများကို ကြည့်ရှုခွင့် အပြည့်ပေးရမည်။ ချိုသာသောစကားဖြင့် ဝယ်သူနားလည်အောင် ရှင်းလင်းဖော်ပြရမည်။ ဝယ်သူက ဝယ်ယူပြီဆိုလျှင် ဝယ်သည့်ပစ္စည်းကို ကျနစွာ ထုတ်ပိုး၍ ပေးရမည်။ ပြီးလျှင် နှုတ်ဆက်လိုက်ရမည်။

ယင်းတို့သည် အများသိပြီး အကြောင်းအချက်တို့ဖြစ်သည်။ အရောင်းစာရေးများ၊ စာရေးမများ သိပြီးဖြစ်ပေမည်။ သူတို့၏ တာဝန်သည် မနည်းလှပေ။ အထူးသဖြင့် ရွှင်လန်းသောမျက်နှာ ချိုသာသောနှုတ်တို့ ရှိရမည်။ ဝယ်သူလာသည်ကို အမှတ်မထင် နေခြင်း၊ အသိအမှတ်မပြုဘဲ ဝတ္ထုဖတ်နေခြင်း၊ ဝယ်သူက မေးသောအခါ ဘောက်ဆတ်ဆတ်ဖြေခြင်း၊ မျက်နှာထား တည်တည် ထန်ထန် ပုပ်သိုးသိုးရှိခြင်း စသည့် အရောင်းစာရေး၊ စာရေးမ များ(အထူးသဖြင့် စာရေးမများ)ကို တွေ့ရသောအခါ သနားမိပါ သည်။

အရောင်းအဝယ်ကိစ္စတွင် ဝယ်သူက အပေါ်စီးရှိသည့် အခါမျိုးရှိသလို ရောင်းသူက အပေါ်စီးရှိသည့်အခါမျိုးလည်း ရှိသည်။ စီးပွားရေးလောက အခြေအနေပေါ်တွင်တည်သည်။ လွတ်လပ်စွာ အပြိုင်အဆိုင်ရောင်းဝယ်မှု ပြုနိုင်သည့်အခါ ဝယ်သူက အပေါ်စီးမှာရှိသည်။ ရောင်းသူက အောက်ကျိုရသည်။ အကန်အသတ်များ ရှိလျှင် ရောင်းသူက ဝယ်သူကို ဂရုမစိုက်လှဘဲ ဈေးကိုင်သည်။ ရှားပါးပစ္စည်းရောင်းရာတွင် ဈေးကိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် မည်သည့် အုပ်ချုပ်ရေး စနစ်အောက်မှာပင်ဖြစ်စေ ကုန်ပစ္စည်းများ လွတ်လပ်စွာ ရောင်းဝယ်ခွင့်ရှိမှသာ စီးပွားရေးတွင် ဖွံ့ဖြိုးပေမည်။ (ယခု ကျွန်တော်တို့ဆီမှာပင် ယင်းလွတ်လပ်ခွင့် ရရှိတန်သလောက် ရရှိနေပြီ) “စီးပွားရေးကို စီးပွားရေးဆန်ဆန် လုပ်ရမယ်” ဟူသော စကားသည် အလွန်မှန်ကန်သော စကားဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်တွင် စီးပွားရေးလောကမှာ စီးပွားရေးနှင့် တူအောင် လုပ်ဆောင်နေကြသည်။

စီးပွားရေးနှင့်တူအောင်လုပ်ရေးတွင် စီးပွားရေးသမားတို့၌ လွတ်လပ်စွာ တီထွင်ခွင့် ကုန်ပစ္စည်းများ အရည်အသွေးကို အစွမ်းကုန်မြှင့်တင်ရေး၌ လိုအပ်သော ပစ္စည်းပစ္စယတို့ရရှိရေး၊ မှန်ကန်သော အပြိုင်အဆိုင်ပြုမှုတို့ ရှိရပေမည်။ ပညာတတ်လူငယ်များ စီးပွားရေးလောကသို့ ဝင်ရောက် ဆောင်ရွက်နိုင်စေရန် စာတွေ့လက်တွေ့ သင်ခန်းစာများဖြင့် ပညာပေးရန်လည်း လိုအပ်ပေသည်။ စီးပွားရေးလောက၌ သမားရိုးကျ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုကို ပစ်ပယ်ဘဲ တတ်နိုင်သမျှ ခေတ်နှင့်အညီ ပြုပြင်၍ အခြေပျက်ဘဲ ခေတ်မီသော နည်းလမ်းများ ဖြစ်လာစေရန် လူထုသက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းကိရိယာတို့ဖြင့် လူထုအား စီးပွားရေးပညာ

ဗဟုသုတများ ပေးရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။

စီးပွားရေးလောက၌ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုသည် အဓိက အစိတ်အပိုင်းဖြစ်ရာ တိုင်းရင်းဖြစ် ပစ္စည်းများကို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အထိ ရောက်စေရန် ခေတ်မီသော ကုန်ထုတ်လုပ်မှုပညာနှင့် လိုအပ်သော ပစ္စည်းကိရိယာတို့ ရရှိရေးသည် ပထမတာဝန် ဖြစ်ပေသည်။ အိမ်တွင်းကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများသည် မြောက်မြားစွာရှိသည်။ တီထွင်လုပ်ဆောင်နိုင်သော သတ္တိသည်လည်း အခြေခံအနေဖြင့် ရှိကြောင်းလည်း တွေ့ရသိရသည်။ ထိုသို့ အစွမ်းအစရှိခြင်းကို အထူးသတိပြု၍ တိုးတက်ကြီးပွားလာစေရန် ကူညီထောက်ပံ့အားပေးမှုပြုရန်လည်း လိုအပ်လှပေသည်။

ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အပိုင်း၌ အိမ်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်းများ၏ အခန်းကဏ္ဍသည် အရေးပါလှပေသည်။ စက်ရုံကြီးများနှင့် အမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်ရန် အခြေအနေပေးသောအခါ လုပ်ဆောင်ကြရမည် ဖြစ်သော်လည်း ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းရှင် အငယ်တို့သည် မိသားစု အနေဖြင့်သော်လည်းကောင်း၊ လုပ်သားအနည်းငယ်ဖြင့်သော်လည်းကောင်း တစ်နိုင်တစ်နိုင် ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်နိုင်လျှင် ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းနိုင်သည့် အခြေသို့ မဆိုက်ရောက်မီ ပြည်တွင်း၊ မြို့နယ်တွင်း၊ ရပ်ကွက်တွင်းမှာပင် သုံးစွဲသူတို့အဖို့ အသုံးဝင်သော ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်နိုင်ကြပေသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းငယ်များကို စုပေါင်းလိုက်လျှင် ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေး တိုးတက်ရုံမျှမက နိုင်ငံစီးပွားရေးမှာလည်း တစ်တပ်တစ်အား ဖြစ်လာနိုင်ပေမည်။

အချို့သော နိုင်ငံများတွင် ကုမ္ပဏီကြီးများက ကုန်ပစ္စည်း တစ်ခုခုကို အများအပြား ထုတ်လုပ်မည်ဆိုလျှင် အားလုံးသော အစိတ်အပိုင်းများကို စက်ရုံကြီးတွင် မထုတ်လုပ်ဘဲ အိမ်တွင်းစက်မှု

လုပ်ငန်းများမှ ပေးသွင်းသော အစိတ်အပိုင်းများကို စိစစ်လက်ခံပြီးလျှင် စက်ကြီးတွင် တပ်ဆင်၍ ထုတ်လုပ်ကြသည်။

ဤစနစ်၏ အကျိုးကျေးဇူးမှာ အိမ်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်း ကလေးများ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုး၍ ကုမ္ပဏီကြီး၏ လုပ်ငန်းတွင် အချိန်ကုန် ငွေကုန်သက်သာသည်။ အလုပ်သမား အရေအတွက် နည်းပါးသဖြင့် ထိန်းသိမ်းအုပ်ချုပ်မှု၌ လွယ်ကူပြေပြစ်နိုင်သည်။ လိုအပ် ရှိအပ်သော အလုပ်သမား အများအပြားကို ဖြန့်၍ ထားသလို ဖြစ်သဖြင့် တစ်နည်းအားဖြင့် အလုပ်သမားတို့မှာလည်း မနစ်နာဘဲ ကုမ္ပဏီကြီးမှာလည်း စရိတ်အကုန်အကျ သက်သာ နိုင်သည်။

မိသားစုတို့မှာလည်း အိမ်မှာနေရင်း လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ငွေကြေးများ သာမန်လစာတို့ထက် ပို၍ စီနိုင်သည်။ အရည်အသွေးကို ကျနစွာ ထိန်းသိမ်း၍ လက်ခံသောကြောင့် အရည်အသွေးမိရန် အပြိုင်အဆိုင် ကြိုးစားကြပေမည်။ အိမ်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်းများလည်း တဖြည်းဖြည်း အရွယ်မာကရဲ၍ မိသားစုများသာမက သက်ဆိုင်သည့် ဆွေမျိုးသားချင်း မိသင်္ဂဟတို့ထဲမှာလည်း အလုပ်သမားများ ထွက်ပေါ် လာနိုင်ပေမည်။ အိမ်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်းများ ရှိသဖြင့် အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာ ပြေလည်တန်သလောက် ပြေလည်သည်။

ယခု ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အိမ်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်းများ အတော်များများ ပေါ်ထွန်းလာသည်။ ပြည်တွင်းသုံး အိမ်သုံးပစ္စည်းများ ထွက်လျက်ရှိသည်။ လုပ်ငန်းရှင်အချို့သည် စီးပွားရေးအောင်မြင်မှု အတော်အတန်ရသဖြင့် လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရန် ကြိုးစားနေကြသည်။ နောင်ကာလတွင် အိမ်တွင်းစက်မှုလုပ်ငန်းမှသည် စက်ရုံကြီးလုပ်ငန်းသို့ ရောက်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ တီထွင်မှုများလည်း အားပေးသည်နှင့်အမျှ

ပိုမိုထွန်းကားလာလိမ့်မည်။ ထွင်ဉာဏ်ရှိသော သူတို့သည် လုပ်ကွက် မြင်လာကြသည်။ သာမန်အမြင်ဖြင့် မမူလောက်သည့် ပစ္စည်းပင်လျှင် ထွင်ဉာဏ်ရှိသူလက်ထဲသို့ ရောက်သွားလျှင် အသုံးဝင်သော ပစ္စည်း ဖြစ်လာနိုင်သည်။ ပြည်တွင်းဖြစ် ကုန်ပစ္စည်းအချို့သည် တီထွင်မှု စီးပွားရေးအမြင်ရှိခြင်း၊ ကြိုးပမ်းမှု စသည်တို့ကြောင့် ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်သော ပစ္စည်းဖြစ်လာနိုင်သည်။

တစ်ခါက အရှေ့တိုင်းသား စီးပွားရေးသမားတစ်ယောက်နှင့် ညောင်ဦး-ပုဂံဘက်တွင် အမှတ်မထင်တွေ့ရာ သူက ထန်းတောကြီးများကို ကြည့်ပြီး “အဲဒီ ထန်းပင်တွေကို ဝယ်လို့ရရင် ကောင်းမှာပဲ။ ထန်းရည်ကို ဘီယာချက်ရင် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ဝင်နိုင်မယ်” ဟု ပြောဖူးသည်။ ကျွန်တော်က ထန်းလျက်ထုတ်လုပ်ရုံသာ တတ်သည်။ ထန်းရည်သမားများက မြူအိုးကို မော့တတ်ကြသည်။ စီးပွားရေးအမြင် ရှိသူက ထန်းရည်ကို အဖိုးတန်ဘီယာ ချက်နိုင်သည့် အလားအလာကို မြင်သည်။

စီးပွားရေးလောကတွင် အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းနှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းတို့ရှိရာ ဈေးသည်အဖြစ်နှင့် ကြီးပွားသည် ထက် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းက ပို၍အရေးပါသည် ထင်ပါသည်။ ဈေးရောင်းဈေးဝယ်သည် မူလအစ ပဓာနလုပ်ငန်း ဖြစ်သော်လည်း ပြည်တွင်းမှာ ကိုယ့်အချင်းချင်း အရောင်းအဝယ်လုပ်သည်သာမက ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ဝင်သော ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်နိုင်ရေးသည် နိုင်ငံစီးပွားရေးတွင် လွန်စွာပင် အရေးပါလှသည်။

တီထွင်မှုသည် ကြံဆမှုပေါ်တွင်တည်သည်။ အမှတ်မထင် မပြုဘဲ အတွေးအခေါ်ပြုလျှင် မြင်တတ်လာသည်။ ဈေးရောင်းရာမှာပင် တီထွင်မှုကလေးများ ပြုနိုင်သည်။ အရပ်သုံး မြန်မာစကားအနေဖြင့်

ပြောရလျှင် “ဈေးခေါ်ကောင်းအောင်လုပ်ခြင်း” သည် တီထွင်မှုပင် ဖြစ်၏။ ပထမဦးစွာ ဆိုင်အပြင်အဆင်ပြုနိုင်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းများ စနစ်တကျ သပ်သပ်ရပ်ရပ် ထားတတ်ဖို့မှာပင် အမြင်ရှိဖို့ လိုပါ သည်။ ဝယ်သူရောက်လာပြီး ခင်းထားသော ပစ္စည်းများကို မြင်လျှင် ပျက်စိပသာဒဖြစ်အောင် ပြင်ဆင်မွမ်းမံထားရန် လိုသည်။ ကုန် ပစ္စည်းများကို ထုပ်ပိုးခြင်းသည်ပင်လျှင် အံတတ်ပညာ တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံခြား စီးပွားရေး ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် တီထွင်ကြံဆနေရန် တာဝန်ပေးထားသော အဖွဲ့ရှိသည်။ သုတေသန အမြဲလုပ်ကြရသည်။ ဝယ်သူတို့၏ အကြိုက်ကို ကုန်ပစ္စည်းများ အရောင်းရတွင်ကျယ်မှု၊ ထိုင်းမှိုင်းမှုတို့ကို စိစစ်လေ့လာကြရသည်။ ထိုင်းသောကုန်များ ဘာကြောင့် ထိုင်းသနည်း။ တွင်သောကုန်များ ဘာကြောင့် တွင်သနည်း။ စုံစမ်းစစ်ဆေး၍ အချို့ထိုင်းသော ပစ္စည်းများကို အသွင်အပြင် အသစ်ပြောင်းပေးသည်။ ပစ္စည်း၏ အတွင်းသား၌ လိုအပ်လျှင်လည်း ပြုပြင်ပေးသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ ကုန်ပစ္စည်း၏ အမည်ကိုပင် ပြောင်းလိုက်သည်။ အချို့ပစ္စည်းများသည် “နာမည်နှင့် စား” သည် ကြော်ငြာများမှာ တီထွင်မှုသည် အရေးပါသည်။ ကြော်ငြာအရေးအသားနှင့် အပြင်အဆင်တို့ကြောင့် ရောင်းရတွင်ကျယ် လာသည်ကို တွေ့ကြရသည်။ ကြော်ငြာနှင့်စားသော ကုန်ပစ္စည်း များလည်း များစွာရှိကြပေသည်။ တီထွင်မှုသည် ကြံဆမှုကြောင့် ပေါ်သည်။ ကြံဆမှုသည် မိမိ၏ လုပ်ငန်းအပေါ် ထားရှိသော အာရုံပေါ်တွင်တည်သည်။ အမြတ်ရဖို့မတွက်ဘဲ ဝယ်သူအကြိုက် မည်သို့ ထိရောက်စွာ လိုက် နိုင်မည်ဆိုသည့် အချက်ကို တွေးလျှင် တီထွင်မှုကလေးများ ပေါ်ထွန်းလာနိုင်ပေမည်။

ကွန်ပျူတာခေတ်

ခေတ်အမျိုးမျိုး ရှိခဲ့သည်။ စီးပွားရေးလောက၌ ယခုလက်ငင်း ကြုံတွေ့ရသည့် ခေတ်သည် “ကွန်ပျူတာခေတ်” ဖြစ်ပေသည်။ ခေတ်ရေစီးကြောင်းကို လွန်ဆန်၍ မရနိုင်။ ခေတ်အလျောက် မလုပ်ကိုင် မကျင့်သုံးလျှင် ခေတ်နောက်ကျ ကျန်ခဲ့မည်သာ ဖြစ်၏။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးလောကတွင် မလွဲမရှောင်သာသည်မှာ ခေတ်မီရေးပင် ဖြစ်သည်။ အခြားနိုင်ငံ’ အတော်များများတွင် ကွန်ပျူတာသည် လက်သုံးကိရိယာ တစ်ခုဖြစ်၏။ စက်ရုံ အလုပ်ရုံ အစိုးရဌာန၊ အခြားဌာနများမှသည် နေအိမ်အထိ ရောက်နေသော ကွန်ပျူတာသည် အံ့ဖွယ်ကောင်းစွာ လုပ်ဆောင်ပြုစုပေးပေသည်။

ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံတွင်လည်း ကွန်ပျူတာများ စတင်၍ ဝင်လာပြီးလျှင် အကျိုးဆောင်လျက် ရှိလေပြီ။ နောင်ကာလမှ ပို၍ပို၍ ပြန့်နှံ့ကာ ကွန်ပျူတာခေတ်သည် ကျွန်တော်တို့ကို လွမ်းမည်မှာ သေချာလှပေသည်။ ကျွန်တော်တို့ စာပေနှင့် စာနယ်ဇင်း လောကတွင် တဖြည်းဖြည်း နေရာယူနေသော ကွန်ပျူတာဖြင့် စာစီသော လုပ်ငန်းသည် တစ်နေ့တခြား ပြန့်ကျယ်လာပေပြီ။

ဤလုပ်ငန်းနည်းတူ အလုပ်ရုံ စက်ရုံတို့မှစ၍ နေရာတကာ မှာ ကွန်ပျူတာ ဝင်လာတော့မည်ဖြစ်ရာ ယင်းသို့ ဝင်လာခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အရပ်ရပ်ရှိ စီမံခန့်ခွဲရေးဌာနတို့ရှိ အလုပ်သမားများ၏ နောင်ရေးကို အလေးအနက် စဉ်းစားဖို့ လိုလာလေသည်။

ကွန်ပျူတာ ဝင်ရောက်လာသဖြင့် လုပ်သားလောက၌ အပြောင်းအလဲများ ဖြစ်ပေါ်လာပုံကို နိုင်ငံများစွာရှိ စီးပွားရေး လောက ဖြစ်ရပ်များကို လှမ်း၍ ကြည့်ရပေတော့မည်။ ဗြိတိန်၊ ဂျာမနီ၊ ပြင်သစ်၊ စပိန်၊ အီတလီမှစ၍ အမေရိကန်နိုင်ငံအထိ ဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံများတွင် အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာသည် တစ်နေ့တခြား ကြီးထွားလာသည်ကို တွေ့ရသည်။ ယခုလက်ရှိ အခြေအနေအေ ဆိုလျှင် နောင်ကာလတွင် ထိုပြဿနာသည် ပျောက်ကွယ်ဖို့ဝေးစွ လျှော့ပါးသွားဖို့ပင် အစဉ်းစားရ ခက်နေကြသည်။ အလုပ်သမားတို့ကို ဆွေမျိုးသားချင်း သဘောထားဖြင့် ရာသက်ပန် ပြုစုထောက်ပံ့မှု၌ ထင်ရှားခဲ့သော ဂျပန်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဌာနကြီးများမှာပင် ယခင်ကလို တစ်သက်လုံး ထမင်းအိုးတည်ပေးသည့် အာမခံချက်သည် လျော့ပါး လာကာ မလွဲမရှောင်သာသည့်အလျောက် အလုပ်သမားဦးရေကို နှစ်စဉ် လျော့နေရလေတော့သည်။

ကွန်ပျူတာကြောင့် အလုပ်သမား နည်းနည်းဖြင့် အလုပ်ပို၍ တွင်ကျယ်စေသည့်အလျောက် လုပ်သားများ ပိုနေချေရာ လုပ်သား ဦးရေ လျော့ချရေးသည် ကြီးသည်ထက် ကြီးလာလေသည်။ ရှေးခေတ်က အစုလိုက် အပြုံလိုက် ထုတ်လုပ်သော ကုန်စည်များ ထုတ်လုပ်ရေးတွင် လုပ်သားမြောက်မြားစွာ ပါဝင်ဆောက်ရွက်ကြရာ ယခုအခါ၌ လုပ်သားနည်းနည်းဖြင့် ကိစ္စပြီးစီးရုံမျှမက ကုန်အထွက် တိုးလျက်ရှိ၏။ ထို့ကြောင့် ကုမ္ပဏီကြီးများသည် နှစ်တိုင်းပင် လုပ်သားလျှော့ချရသည်။ အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာသည် ကြီးထွား လာသည်။ သို့ရာတွင် ခံသာဖွယ် အကြောင်းအချက်တစ်ရပ်မှာ ကုမ္ပဏီကြီးများက လျော့ချလိုက်သဖြင့် အလုပ်ထွက်ရသော လုပ်သား များစွာသည် လုပ်ငန်းငယ်များ ဖြစ်သော ကုမ္ပဏီငယ်များစွာတွင်

ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်နိုင်ကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတို့၏ အခန်းကဏ္ဍသို့ တစ်နေ့တခြား ကျယ်ပြန့်လာသည်။ ယခင်က ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် တစ်သက်လုံး အလုပ်လုပ်ဖို့ ရည်မှန်းကြိုးစားခဲ့သော လုပ်သားများစွာတို့သည် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းများ တည်ထောင်၍ စီးပွားရေးလောကတွင် နေရာယူကြသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းငယ်တို့သည် အရေးပါသည်ထက် ပါလာပေသည်။ လုပ်ငန်းငယ်ပိုင်ရှင် များစွာသည် ယခင်က လုပ်ငန်းကြီးများတွင် ရှေ့ဆောင်ပိုင်းမှာ လုပ်ဆောင်ခဲ့ရသောကြောင့် စီမံခန့်ခွဲမှု၌ အတွေ့အကြုံများ၍ ပညာရင့်သူများ ဖြစ်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် သူတို့၏ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတွင် သူတို့၏ ဉာဏ်စွမ်းကို လွတ်လပ်စွာ အသုံးပြု၍ တီထွင်မှုများ၊ ဖန်တီးမှုများ၊ ပြုပြင်သစ်လွင်စေမှုများကို လုပ်ဆောင်ကြသောကြောင့် တိုးတက်ကြီးပွားလာကြပေသည်။

လုပ်ငန်းငယ်များက လုပ်ငန်းကြီးမှ အန်ထုတ်လိုက်သော လုပ်သားများကို အတော်အတန် ယူလိုက်နိုင်သော်လည်း အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာသည် ရှိမြဲရှိနေဦးမည်ပင်။ အရမ်းမတိုးတက်ဖို့သာ ကြိုးပမ်းကြရန်လိုသည်။ အတော်အတန် အဖတ်ဆည်နိုင်သည်မှာ လူ့အဖွဲ့အစည်းများတွင် လူဦးရေ နှစ်စဉ် တိုးတက်လျက်ရှိသောကြောင့် လုပ်မှုရေးရာများလည်း ကျယ်ပြန့်များပြားလာလေရာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းသာမက ဝန်ဆောင်လုပ်ငန်းသည်လည်း ပြိုင်တူတိုးတက် ကျယ်ပြန့်လာလေသည်။ ဝန်ဆောင်လုပ်ငန်းများတွင် လုပ်သား အင်အား တိုးတက်စေရန် အလုပ်သမားများကို ခေါ်ယူခန့်ထားကြရသည်။ ယခုအခါတွင် အလုပ်ရွေးနေဖို့ အခွင့်အခါ နည်းလာသည့်အလျောက် ရရာအလုပ်ကို ဝင်၍လုပ်ဖို့ မဆုတ်ဆိုင်းသည့် သဘောထားနှင့် အကျင့်တို့သည်လည်း တိုးပွားလာပေသည်။

“အလုပ်ဟူသမျှ ဂုဏ်ရှိစွာ” ဆိုသလို အလုပ်မရွေးလုပ်ရန် အသင့် ရှိသောကြောင့် ယခုအခါတွင် ပညာတတ်များသည် ယခင်က နှုတ်ခမ်းမဲ့ရွဲကြည့်ခဲ့သော အောက်ခြေ အလုပ်များစွာမှာပင် ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်လာကြပေပြီ။

ကွန်ပျူတာ နည်းပညာသည် တရိုက်ရိုက် တိုးတက်လျက် ရှိသည်။ အရာရာမှာ ကွန်ပျူတာပါမှ ဖြစ်မည်ဟူသော အခြေအနေ သို့ ဦးတည်လျက်ရှိသည်။ ကွန်ပျူတာ နည်းပညာသည်လည်း မျှော်လင့်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်စွမ်းကို ပြလျက်ပြလျက်ရှိ၏။ ကွန်ပျူတာကြောင့် စက္ကူဖြန်းသော ရုံးလုပ်ငန်းမှာပင် တဖြည်းဖြည်း “စက္ကူအလုပ်” သည် လျော့ပါးလာလျက် ရှိသည်။ ရုံးလုပ်ငန်းတွင် စာရေးစာချိကဏ္ဍသည် တဖြည်းဖြည်း ကျဉ်း၍ ကျဉ်း၍လာချေပြီ။ စာရွက်စာတမ်းများစွာကို ဖိုင်တွဲကြီးများနှင့် သိမ်းဆည်းထားဖို့ မလို။ လိုအပ်သည့် အကြောင်းကို ကွန်ပျူတာက စက္ကန့်ပိုင်းမှာ ထုတ်ပြနိုင်သည်။

နောင်ကာလတွင် ကျွမ်းကျင်မှုမရှိသော အလုပ်သမားများကို ထားရှိရန် မလိုသည့်အဖြစ်သို့ ရောက်နိုင်သည်။ ထားရှိရန် မလိုဟု ပြတ်ပြတ်ပြော၍ မရနိုင်သော်လည်း အရေအတွက် နည်းသွားပေ လိမ့်မည်။ အလုပ်သမားမှန်သမျှ မိမိတို့နှင့် သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်း အတွက် လိုအပ်သော နည်းပညာရှင်များ ဖြစ်နေရပေမည်။ တစ်နည်း ဆိုသော် ယခု အလုပ်ကြမ်းသမားဟု ခေါ်သော ကျွမ်းကျင်မှု မရှိဘဲ ကိုယ့်အင်အားကို အသုံးပြု၍ ထမ်းဆောင်ကြသော အလုပ်သမားများ နေရာတွင် ကွန်ပျူတာ ဆင်ထားသော စက်ရုပ်များ ရောက်လာ လိမ့်မည်။ နောင်ကာလတွင် အလုပ်သမားတိုင်းမှာ ဆိုင်ရာဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းပညာ တတ်ကျွမ်းသူ ဖြစ်ရပေလိမ့်မည်။ မည်သည့်လုပ်ငန်းမှာ

မည်သို့သော နည်းပညာများ လိုအပ်သည် ဆိုရာတွင် ကွန်ပျူတာ၏ အခန်းကဏ္ဍကို ထည့်သွင်းရမည်သာ ဖြစ်သည်။

သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာတို့သည် လုပ်ငန်းအသီးသီးတို့အတွက် အမျိုးမျိုးသော တီထွင်မှုပေးရာတွင် ယင်းတီထွင်မှုများ၌ ကွန်ပျူတာ၏ အခန်းကဏ္ဍ ပါရပေမည်။ ကွန်ပျူတာသည် အလွန်ထူးဆန်း၍ အလွန်အသုံးဝင်သော ကိရိယာ ဖြစ်သဖြင့် လူ့ကိစ္စအရပ်ရပ်တွင် သူပါမှဖြစ်မည်ဟူသော အဖြစ်သို့ ဆိုက်ရန် အလားအလာများ ရှိနေသည်။ လူ့အဖွဲ့အစည်း၌ ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေး၊ စီးပွားရေး နှင့် အခြားသော လူမှုရေးရာတို့တွင် လုပ်ငန်းအဆောက်အအုံ ဖွဲ့စည်းရာတွင် အထက်တန်း ကျွမ်းကျင်သူများနှင့် အောက်တန်း ကျွမ်းကျင်သူများဟူ၍ အဆင့်နှစ်ဆင့်သာ ရှိတော့မည်ဟု ခန့်မှန်း ကြသည်။ အထက်နှင့်အောက်ကြားတွင် အလယ်ဆင့်သည် ယခု ရှိနေ၏။ ယင်းအဆင့်မျိုး လိုအပ်တော့မည် မဟုတ်ဟုလည်း ခန့်မှန်းကြသည်။ ကွန်ပျူတာက အရာရာမှာ ဝင်ရောက်ကြီးကြပ် ပေးလိမ့်မည်။ လိုအပ်သော အကြောင်းအချက်များကို သိမှီထားပြီး လျှင် လိုသည့်အခါ ကွန်ပျူတာစက်ခလုတ် နှိပ်လိုက်ရုံဖြင့် ကိစ္စပြီးနိုင်သည်။

ကွန်ပျူတာ၏ အသုံးဝင်မှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ကျွန်တော်မိတ်ဆွေ တစ်ယောက်က ပြောသော စကားကို ယခု အလျဉ်းသင့်၍ ထည့်ပေးလိုပါသည်။ သူသည် နိုင်ငံခြားဒေသများတွင် သွား၍ မြန်မာနိုင်ငံတာဝန်ကို ထမ်းဆောင်ရသူဖြစ်သည်။ သူက ကွန်ပျူတာနှင့် ပတ်သက်၍ ကိုယ်တွေ့ကလေး ပြောပြသည်။ “ကျွန်တော်ဖြင့် ဘာမဆို ကွန်ပျူတာနှင့်နှိပ်ပြီး ပြဿနာကြီးငယ်ကို အဖြေရှာတဲ့ အကျင့်စွဲနေလို့ တစ်စိတ်ရှိ ကွန်ပျူတာမှာ အဖြေရှာတာပဲ။ နောက်တော့

ကျွန်တော်ဟာ ကွန်ပျူတာကို မှီခိုမှုအစွဲကြီး ဖြစ်နေတယ်။ ကိုယ်ပိုင်ဉာဏ်သုံးဖို့ အခါအခွင့် မကြုံတော့ပါဘူး ဆရာရယ်၊ ရယ်စရာတော့ ကောင်းပါတယ်။ ကျွန်တော့် သားသမီးတွေလည်း ကျောင်းမှာ ကွန်ပျူတာကို သုံးနေကြလို့ သူတို့ရဲ့ ဉာဏ်အားထုတ်မှု အားနည်းနေတယ်။ အဲဒါပါပဲ။ ကွန်ပျူတာဟာ ကောင်းပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ကောင်းလွန်းအားကြီးတယ်။”

သူ့စကားကို ကျွန်တော် မှတ်မိနေပါသည်။ အကောင်း မမြင်ချင်ဘဲ အဆိုးကိုသာ မျှော်တဲ့ အကျင့်ဆိုးရှိ၍တော့ မဟုတ်ပါ။ သို့သော် လူ့ဂုဏ် လူ့သမ္မာအားနည်းလျော့ပါးသွားစရာ ရှိမလားဟု ကျွန်တော် တွေးမိပါသည်။ တစ်ဖက်မှာလည်း စဉ်းစားမိသည်မှာ ကွန်ပျူတာ ဘယ်လိုပင် စွမ်းပကားရှိစေ၊ ထိုကွန်ပျူတာသည် လူသားက ဖန်ဆင်းထားသော ပစ္စည်းတစ်ခုမျှသာ ဖြစ်သည်။ လူသားတို့၏ ဂုဏ်ရည်သည် ကမ္ဘာအဆုံးတိုင်သည်အထိ တည်ရှိ နေမည်သာ ဖြစ်ပေသည်။



၆၆

ငွေသည် မြွေနှင့်တူ၏။ ဤအဆိုသည် လေးနက်သော အဓိပ္ပာယ်ကို ဆောင်သည်။ ငွေကြေးဓန ပေါကြွယ်ဝခြင်းသည် အန္တရာယ် ပွားစေသည်။ သို့ဆိုလျှင် ပစ္စည်းဥစ္စာ တိုးပွားချမ်းသာအောင် မကြိုးစားရတော့ဘူးလားဟု မေးနိုင်ဖွယ်ရှိ၏။ ယင်းသို့ မဆိုလိုပေ။ စီးပွားရေး တိုးတက်မှုသည် လူမှုရေးရာတို့တွင် လိုအပ်၏။ သို့သော် ကျိကျိတက် ချမ်းသာလာလျှင် ထိုလူချမ်းသာမှာ ဆင်းရဲဒုက္ခ အမျိုးမျိုး ကြုံတွေ့ရန် အလားအလာများသည်။ ငွေရေးဓန ပေါကြွယ်ဝသော နိုင်ငံကြီးများ၏ အခြေအနေကို စိစစ်ကြည့်လျှင် ပြောမယုံနိုင်လောက်အောင် ဒုက္ခတွေ့များချေတော့သည်ကို တွေ့ရ ပေလိမ့်မည်။

ငွေသည် ဒုက္ခဖြင့် အဆုံးသတ်သည့် သုခမျိုးကို ပေးတတ်၏။ ငွေကို ရေလိုသုံးနိုင်သူတို့သည် ကာမဂုဏ် အာရုံတွေထဲတွင် နစ်မြောနေကြသည်။ ငွေကြောင့် စာရိတ္တ ပျက်ရသည်။ ဘဝပျက်သည် အထိ ဖြစ်ရသည်။ ရာထူးကို ထောက်ထား၍ အရေးပေးခံရသလို ငွေကြေးဓနကို ထောက်ထား၍ အရေးပေးခံရသည်။ ငွေသည် လူ့အဖွဲ့အစည်းတွင် အလွန်ဩဇာရှိသည်။ သို့သော် ငွေသည် ရာထူးထံတွင် အောက်ကြို့ရသည်လည်း ရှိသည်။ တစ်ခါတစ်ရံ ရာထူးက ငွေကို မရသည်လည်း ရှိသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ လူတိုင်း ငွေကို လိုချင်ကြသည်။ ငွေသည် ပစ္စည်းပစ္စယ ဓနဥစ္စာတို့၏ သင်္ကေတ ဖြစ်သည်။ ငွေဟုဆိုလျှင် ပစ္စည်းအရပ်ရပ်တို့ အကြီး

ဝင်သည်။ ငွေရှိမှ မျက်နှာရသည် ဆိုသည့်စကားလည်း အတော် အတန်မှန်၏။ ပကာသနလောကတွင် ငွေရှိမှ ဂုဏ်ရှိသည်။

ငွေမြောက်မြားစွာရှိသူတို့သည် ဥစ္စာရူးသဖွယ် ငွေကို ဖြန့်ကြဲဖြန်းတီးပစ်ကြသည်။ ဥစ္စာရူးသည် စက္ကူအစများကို ငွေစက္ကူ အမှတ်ထား၍ ဖြန့်ကြဲပစ်သည်။ ထိုနည်းကဲ့သို့မင် ငွေရှိသူသည် လူအများရှေ့တွင် အရမ်းဖြန်းတီးပြသည်။ ငွေရှိသူတို့သည် များသော အားဖြင့် ပညာနဲ့နဲ့သူများ ဖြစ်သည်။ ငွေကိုကိုင်၍ သွေးကြီးတတ်သည်။ မောက်မာတတ်သည်။

အချို့သော ကြေးရေတတ်တို့သည် ငွေကို ဘယ်သို့ ဖြန်းရမှန်းမသိသဖြင့် ထင်မိထင်ရာ လုပ်ကြသည်။ ကိစ္စအရာရာ ပြဿနာ အဖြာဖြာကို ငွေဖြင့် ဖြေလိုက်လျှင် ရသည်ဟု ယုံကြည် ကြသည်။ သူတို့ ထင်မြင်ယုံကြည်ကြသည်မှာ မှားလှသည်မဆိုသာ။ ငွေပေးလျှင် ရသည်တို့က များသည်။ “ငွေများတရားနိုင်” ဆိုသော စကားသည် အရပ်ထဲမှာရှိသည်။ အရပ်သူ အရပ်သားတို့ အမြင်အားဖြင့် ထိုစကားသည် မှန်၏။ ငွေကို လိုချင်သူတို့က ကြီးသည့်အမှုကို ငယ်အောင်၊ ငယ်သည့်အမှုကို ပပျောက်အောင် လုပ်ပေးကြသည်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကိစ္စသည် လူ့အဖွဲ့အစည်း အသီးသီးတွင် နေရာယူထားသည်။ ငွေမရှိလျှင် အညှင်းဆဲ အနှိပ်စက် ခံဖို့သာ ပြင်ပေတော့။ မျက်နှာငယ်သည်။ အောက်ကျသည်။ အမှုမှန်လျက် ရှုံးရသည်။ တရားလို ဖြစ်ရာမှ ထူးဆန်းစွာ တရားခံ ဖြစ်ရသည်။

ငွေနှင့်ရာထူးပြိုင်လျှင် ချန်ပီယံနှစ်ဦး လက်ရေထိုးသလို ဖြစ်သည်။ သူကနိုင်သည့်အခါ နိုင်သည်၊ ကိုယ်က နိုင်သည့်အခါ နိုင်သည်ဟူသော သဘော ဖြစ်နေတတ်သည်။ ရာထူးရှင်၏ သီလ

သမာဓိအပေါ်တွင် တည်သည်။ ငွေ၏ မြူဆွယ်မှုကို လိုက်လျောသူသည် ငွေမြင်လျှင် သွားရည်ယိုတတ်သည့် အလျောက် ရာထူးက ငွေကို ပစားပေးလိုက်သည်သာ များချေသည်။

မျက်မှောက်ခေတ် ကမ္ဘာလောကကြီးသည် ငွေပြိုင်ပွဲခင်းရာ ဌာနကြီး ဖြစ်နေချေသည်။ နိုင်ငံအသီးသီးတို့တွင် ငွေအင်အား တောင့်တင်းနိုင်သည် အရာရာ၌ တွင်ကျယ်သည်။ ဩဇာကြီးမားသည်။ စီးပွားရေးသည် လက်ဦးအစက မိသားစုတို့ စားဝတ်နေရေး ဖူလုံမှုကို ရည်ရွယ်ခဲ့သည်။ ထိုမှသည် ပုထုဇဉ် သဘာဝ လောဘဇော တိုက်လာသည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးတွင် ခေါင်းပုံဖြတ်မှု၊ အမြတ်ကြီးစားမှု၊ ဈေးကိုင်မှု၊ ဈေးကွက်ကို ချုပ်ချယ်မှု စသည့် မကောင်းမှုများ ထွန်းကားလာကြလေသည်။ ငွေကြေးပေါကြွယ်သည်နှင့်အမျှ နိုင်ငံ အင်အားအမျိုးမျိုး တောင့်တင်းအောင် ကြိုးပမ်းကြသည်။

ငွေကို မရမက ရအောင်ရှာယူသောကြောင့် ရယူနည်းတို့သည် မမှန်ကန်တော့ဘဲ မသမာမှုများ ဝင်လာကြသည်။ အနိုင်ကျင့်မှုများ ပြုလာကြသည်။ ငွေပြု၍ မြူဆွယ်သိမ်းသွင်းမှုများ ပြုကြသည်။ ယင်းသို့လျှင် လူလူချင်း၊ နိုင်ငံ နိုင်ငံချင်း ပဋိပက္ခဖြစ်ကာ အမျိုးမျိုးသော မသမာမှုများ ဖြစ်ကြလေသည်။ လူ့လောက၏ ငြိမ်းချမ်းသာယာခြင်းကို ငွေက ဖျက်ဆီးနေသည်။ နိုင်ငံကြီးများတွင် ငွေကို အရင်းခံသည့် ဒုစရိုက်ဂိုဏ်းကြီးများ ရှိနေသည်။ လူသားတို့၏ ကျန်မာရေးကို ဖျက်ဆီးနေသော မူးယစ်ဆေးဝါးတို့ကို ထုတ်လုပ် ရောင်းချကြရာတွင် ငွေကို အကြောင်းပြု၍ ကြီးကျယ်သော ရာဇဝတ်မှုများ ပြုကျင့်နေသည်။ မိုက်မဲရက်စက်မှုများစွာသည် ငွေကိုအရင်းခံကြသည်။ လောဘကြောင့် ဒေါသကြီးပွားသည်။ ဒေါသကြောင့်

ရက်စက်မှုများ ထွန်းကားလျက်ရှိချေသည်။

ငွေသည် လူ့အဖွဲ့အစည်း၌ရှိသော လုပ်ငန်းများနှင့် လူမှုရေးရာများတွင် အချင်းချင်း ဆက်ဆံမှု ဆက်သွယ်မှုများကို ပြုနိုင်ရန် လိုအပ်သော ပစ္စည်းဖြစ်သည်။ လူ့လောက၌ ငွေမရှိလျှင် လူ့အဖွဲ့အစည်းများ ပျက်ချေမည်။ ငွေသည် စိတ်ဓာတ် မခိုင်ခံ့သူ တို့အား ပျက်စီးစေသည်နှင့်အမျှ စိတ်ဓာတ်ခိုင်ခံ့၍ ငွေကို ကောင်းစွာ သုံးတတ်သူတို့အား အတ္တဟိတ ပရဟိတ နှစ်ဖက်သော ကောင်းကျိုးကို ဆောင်နိုင်စေသည်။

ငွေကို စနစ်တကျ သုံးစွဲတတ်စေရန် ပညာရှိဖို့ လိုသည်။ ပညာဟူသည် အကောင်းအဆိုး၊ တရား မတရား စသည့် အဖြူ အမည်းကို ခွဲခြားသိမြင်နိုင်သောဉာဏ် ဖြစ်၏။ ဉာဏ်ရှိသူသည် ငွေကိုသုံး၍ လောကကြီး၏ အလှကို ဖော်ထုတ်နိုင်သည်။ လူအများ၏ ကောင်းကျိုးအဖြာဖြာကို ဆောင်နိုင်သည်။ ပညာရှိသူနှင့် ပညာမဲ့သူ တို့သည် သူတို့၏ လုပ်ရပ်နှင့် သဘောထားတို့ကို မှီ၍ ကွဲပြား ခြားနားကြသည်။ ပညာမဲ့သူသည် နဂိုစိတ်ရင်းကောင်းလျှင် မိမိ၏ ငွေများဖြင့် ပေးကမ်းလှူဒါန်းလို၏။ သို့သော် မှန်ကန်သောနည်းဖြင့် မလှူဒါန်းတတ်ဘဲ အများက အံ့သြချီးကျူးစေရန် ရည်သန်၍ ပကာသနကို ဦးစားပေးသည်။ သူ၏အလှူသည် အမြင်အားဖြင့် အလှူကြီး အတန်းကြီးဟု မှတ်ထင်စရာ ဖြစ်သော်လည်း စင်စစ်အားဖြင့် ဖြန့်တီးခြင်းမျှသာ ဖြစ်၏။ ပညာမဲ့ ငွေကြေးရှင်တို့၏ အလှူသည် ကြီးကျယ်ခမ်းနားသည်နှင့်အမျှ အနှစ်သာရမရှိဘဲ ပြပွဲပမာ ဖြစ်လေ တော့သည်။ ညောင်ပင်ကြီးလောက်လှူပြီး ညောင်စေ့လောက်မျှ ရချေသည်။

ပညာရှိ ငွေရှင်တို့သည် ဘာသာရေး၌ လိုအပ်သော

ပစ္စည်းများကို လိုအပ်သော နေရာများနှင့် ကြည်ညိုအပ်သော ပုဂ္ဂိုလ်များအား ထောက်ပံ့သည့်အနေဖြင့် လှူဒါန်းကြသည်။ သာသနာရေး အလှူများအပြင် လူမှုရေး အလှူများကိုလည်း စနစ်တကျ လှူကြသည်။ သူတို့၏ ငွေကြေးသည် ဖြုန်းတီးခြင်း မရှိဘဲ လိုအပ်သော အကျိုးထူးကို ဖြစ်စေသည်။ လူမှုရေးအလှူများသည်လည်း လိုအပ်လှပေသည်။ လူအများ၏ ကောင်းကျိုးတို့တွင် ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေးကဏ္ဍတို့အတွက် ပြုအပ်သော ကောင်းကျိုးတို့သည် ပဓာနဖြစ်ကြသည်။

“ပစ္စည်းသင်္ခါရ၊ လူသင်္ခါရ” ဟူသော မြန်မာတို့၏ ဆိုစကား ရှိ၏။ ယင်းသည် အမှန်တရားကို ဖော်ထုတ်၍ သတိပေးသော စကားတစ်ရပ် ဖြစ်၏။ ငွေသည် ဝင်လာသည့်အခါ ဝင်လာ၍ ထွက်သွားသည့်အခါ ထွက်သွားသောအရာ ဖြစ်သည်။ မည်မျှပင် ကြွယ်ဝချမ်းသာစေကာမူ ငွေရှင်မှာ လောကဓံတရား လက်အောက်ခံ လူသားမျှသာ ဖြစ်၍ မဆင်းရဲတော့ဟူသော အာမခံကို မည်သူကမျှ မပေးနိုင်ပေ။ ငွေကြေး ရှိလျက်နှင့် ကျန်းမာရေး ပျက်ပြား၍ ကိုယ်၏ဆင်းရဲခြင်း၊ စိတ်၏ဆင်းရဲခြင်း ဖြစ်နိုင်သည်။ စီးပွားရေး ကျဆင်း၍သော်လည်းကောင်း၊ ပြင်ပအန္တရာယ်များ ရန်သူများကြောင့် ငွေကြေး ဆုံးပါးရခြင်းလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ နောက်ဆုံး မိမိ၏ ငွေပုံ ရွှေပုံကြီးအပေါ်မှာပင် အသက်ပျောက်ရသည်လည်း ဖြစ်ချေမည်။

သို့သော်--သို့သော် လောဘသည် မီးတောက်မီးလျှံနှင့် တူသည်။ ငွေကြေးဥစ္စာပစ္စည်းတို့သည် လောင်စာနှင့်တူ၏။ လောင်စာကို မီးက စားပြီးလျှင် မီးသည် ကြီးထွားလာချေသည်။ ကြေးရေတတ်တို့၏ လောဘသည် “ရလေ လိုလေ” ဆိုသလို

ကြီးပွားလာလေလေ ကြီးထွားလာချေသည်။ သာမန်လူသားတို့မှာ ရတတ်သမျှနှင့် ရောင့်ရဲနိုင်တတ်သော်လည်း ငွေ၌ ညှို့ဓာတ်ပါရှိနေသောကြောင့် ငွေကို ရလေ ပို၍ လိုချင်လေ ဖြစ်သဖြင့် ကြေးရေတတ်တို့မှာ ရောင့်ရဲခြင်း မရှိကြချေ။ ချမ်းသာလေ လောဘကြီးလေ ဖြစ်သည့်အလျောက် လောဘ၏ စေစားမှုကြောင့် ငွေရဖို့သာ အာရုံထား၍ နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ကြိုးစားရယူကြသည်။ သူတို့သည် လောက၏ ငွေဝယ်ကျွန်များ ဖြစ်သည့်အလျောက် သူတို့၏ ဖြစ်ထွေကို ကြည့်ပြီး သနားကရဏာ သက်ကြရပေမည်။

ငွေသည် ကောင်းကျိုးလည်းပေး၏။ ဆိုးကျိုးလည်းပေးသည်။ များလျှင် ဆိုးကျိုးပေးတတ်သည့်။ လူက ငွေကို နိုင်နိုင်နင်းနင်းကိုင်၍ ကောင်းမှုကောင်းကျိုးများအတွက် သုံးဖို့လိုသည်။ ငွေကို ကိုးကွယ်လျှင် ငွေက ဖမ်းစား၍ ဆိုးကျိုးအမျိုးမျိုး ပေးချေမည် အမှန်ပင်။ ငွေသည် မြေနှင့်တူ၏။ မြေကို မကိုင်တတ်လျှင် အကိုက်ခံရမည်။ ကိုင်တတ်လျှင် အလွယ်ဆရာ ဖြစ်နိုင်သည်။



ဈေးကွက်စီးပွားရေး

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သည် မျက်မှောက်နေ့တွင် ပေါ်ပေါက်လာသော လက်တွေ့စမ်းသပ်ချက် လုပ်ရပ်မျှသာ ဖြစ်နေသေးသည်။ စနစ်ဟူ၍ အတည်တကျ မသတ်မှတ်နိုင်သေးပေ။ ဗဟိုဦးစီးစနစ်ဖြင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများကို ချုပ်ကိုင်ထားခဲ့သော ကြောင့် သက်ဆိုင်ရာ နိုင်ငံတို့တွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတို့သည် လန်းဆန်းရှင်သန်ခြင်း မရှိဘဲ တစ်နေ့တခြား ညှိုးနွမ်းခြောက်ကပ်လာခဲ့လေသည်။

ထိုအဖြစ်မျိုးကို ဧည့်သည်အဖြစ် ရောက်ခဲ့စဉ်က ကိုယ်တိုင် တွေ့ခဲ့ရပါသည်။ ကွန်မြူနစ်စနစ် ကြီးပွားခိုက်တွင် ဗဟိုဦးစီးစနစ်သည် ခိုင်မာပြင်းထန်ခဲ့၏။ ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံနှင့် ဒီမိုကရေစီနိုင်ငံနှစ်ခု၏ နယ်စပ်သို့ ရောက်သောအခါတွင် စီးပွားရေး အခြေအနေနှစ်ခု နီးကပ်ယှဉ်ပြိုင်လျက်ရှိရာ ခြားနားချက်သည် လွန်စွာ ထင်ရှားလေသည်။ နှစ်နှစ်ဆယ်ကျော်သော ကာလ၌ မြင်တွေ့ခဲ့ရသော အခြေအနေနှစ်ခု၏ ခြားနားချက်ပင် ...။ ထိုစဉ်က နီးကပ်လျက် စပ်ဟပ်၍ မရနိုင်ဘဲ ...။ ဤကမ္ဘာနှင့် အနောက်ကျာမနီနိုင်ငံကွန်စီနိုင်ငံရှိ မြို့ကြီးတစ်မြို့ နှစ်ခြမ်းကွဲလျက် ရှိသော အရှေ့ဘာလင်နှင့် အနောက်ဘာလင်မြို့ကွဲနှစ်မြို့ကို ရောက်ခဲ့လေရာ နယ်နိမိတ် မျဉ်းကြောင်း တစ်ဖက်စီ၏ လူမှုရေး အခြေအနေ၊ လူတို့၏ လှုပ်ရှားမှုများ၊ စီးပွားရေး အခြေအနေတို့သည် ကြည့်ရှုသူတို့၏ မြင်ကွင်းကို ခိုင်လုံစေသည်။

ဗဟိုဦးစီးစနစ်အောက်၌ရှိသော စီးပွားရေးသည် လွတ်လပ်မှု ကင်းမဲ့သောကြောင့် ရှင်သန်ကြီးထွားခြင်း ကင်းမဲ့လျက် လောင်းရိပ် အောက်၌ ပေါက်ရသော သစ်ပင်ငယ်ပမာ ညှိုးနွမ်းခွေယိုင်လျက် ရှိ၏။

စနစ်နှစ်မျိုးအောက်တွင်ရှိသော စီးပွားရေး အခြေအနေတို့ ကွာခြားမှု ထင်ရှားသော သာဓကတို့ကို ကြည့်သူတိုင်း မြင်ခဲ့ကြသည်။ ယင်းအဖြစ်မျိုးသည် ယခုအခါတွင် ခေတ်ပြောင်းချိန်သို့ ရောက်လျက် ရှိလေသည်။ ယခုခေတ်တွင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဟူသော စနစ်သစ် ထွန်းကားလာပေပြီ။ ဆိုခဲ့သည့်အတိုင်းပင် စနစ် ဟူသော အခြေအနေသို့ မရောက်သေးဘဲ စပ်ကူးမတ်ကူးကာလ၌သာ ရှိနေ သေးသည်။ မည်သည့်ကိစ္စမှာမဆို ပုံသေကားကျ ဖြစ်လာရန် လိုအပ်သည်ဆိုသော်လည်း စနစ်ဟူသော အခြေတည်သည့်အဖြစ်သို့ ရောက်သွားလျှင် တိုးတက်မှုရပ်သွားကာ အနည်တိုင်သွားတတ်သည်။ လောကကြီး၌ အစဉ်ပြောင်းလဲမှုရှိမှသာ ရှင်သန်နိုင်ပေမည်။ မပြောင်းလဲတော့ဘဲ အသားကျ အနည်တိုင်သွားလျှင် ကျစ်ခဲသွားကာ ဘိုးအားကုန်လျက် သမားရိုးကျအဖြစ်သို့ ရောက်သွားတတ်ချေသည်။

ယခုအခါ၌ ဈေးကွက်စီးပွားရေး လုပ်ရပ်ကို နိုင်ငံများစွာ တွင် ကျင့်သုံးလျက်ရှိသည်။ ယခင် ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံကြီးငယ်တို့ တွင်လည်း ဈေးကွက်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတို့ကို အစမ်းသဘော လက်တွေ့လုပ်ဆောင်နေကြလေပြီ။ စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်မှုသည် အခြေ မတည်သော အဖြစ်၌သာ ရှိသေးသည်။ အလွဲအမှားများ၊ ဟာကွက် ခလျာကွက်များ၊ ပြဿနာကြီးငယ်များ ရှိပေမည်သာ ဖြစ်၏။ ထိုအပေါ်အယုတ်များကို လက်တွေ့လုပ်ဆောင်လျက်ရှိသော ပုဂ္ဂိုလ်က လုပ်ငန်းရှင်တို့က ဉာဏ်အမြော်အမြင်ဖြင့် စေတနာမှန်ကန်စွာ

ထားရှိလျက် “လုပ်ရင်းပြုပြင်၊ ပြုပြင်ရင်းလုပ်” ဟူသော ဆောင်ပုဒ်ဖြင့် လုပ်ဆောင်သွားကြရပေလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံမှာလည်း ဈေးကွက်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း စတင်လာပေပြီ။ ယခုအခါ နိုင်ငံတွင်း စီးပွားရေးတွင် ဈေးကွက်ရှာမှု များ ပြုလုပ်နေကြလေပြီ။ စားသုံးကုန်ပစ္စည်း အချို့ကို အိမ်တွင်းလက်မှု စက်မှု လုပ်ငန်းများမှ ထုတ်လုပ်၍ အပြိုင်အဆိုင် ဖြန့်ချိစ ပြုလေပြီ။ အပြိုင်အဆိုင် ပြုလုပ်မှုသည် အားပေးအပ်သော လုပ်ရပ်ဖြစ်၏။ သို့သော် စေတနာနှင့် စိတ်ထား မှန်ကန်ခြင်းသည် အထူးလိုအပ်၏။ ယှဉ်ပြိုင်သူအချင်းချင်း အာဃာတကင်း၍ အားကစားစိတ်ဓာတ်မျိုး မွေးမြူကာ ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေး တိုးတက်ခြင်း၊ လူအများအဖို့ အသုံးပို၍ ဝင်စေခြင်း၊ ဈေးနှုန်းသက်သာ နိုင်သမျှ သက်သာစေခြင်း စသည့် အခြင်းအရာများကိုသာ အာရုံစိုက်၍ ကြိုးစားကြရပေလိမ့်မည်။

ရှေးခေတ်က လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဖြန့်ချိရောင်းချသူများသည် များသောအားဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်မှု၌ စိတ်ထားမမှန်ကန်ကြချေ။ “အကြံတူ ရန်သူ” ဟူသော စကားအတိုင်း မိမိတို့ လုပ်ငန်းတိုးတက်စေရန် အခြားသူ၏ လုပ်ငန်းကို ဖျက်ဆီးရန် ကြံစည်ကြိုးစားကြသည်။ ရာဇဝတ်မှု ကျူးလွန်သည့်အဖြစ်သို့ ရောက်သည့် သာဓကများကိုလည်း ကြားဖူးပါသည်။ ယခုအခါ ထိုဆိုးရွားသော အာဃာတမျိုး မရှိတော့ဟု မဆိုသာသော်လည်း မုချဧကန် မဆိုနိုင်သေးပေ။ အခြား နိုင်ငံများမှာ လည်း ထိုအာဃာတမျိုး ရှိနေသေးကြောင်း သိရသည်။

ယခုခေတ်၌မူ ပညာတတ် လူငယ်များ စီးပွားရေးလောက ထဲသို့ ရောက်တန်သလောက် ရောက်နေကြပြီဖြစ်၍ တကယ့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ ပေါ်ပေါက်ထွန်းကားလာဖွယ်ရှိသည်။ ပညာတတ်

တိုင်းလည်း လူကောင်းများ မဟုတ်ချေ။ ပညာတတ်ဆိုးလျှင် အခြေအနေ ပိုဆိုးသည်။ သို့သော် အများစုက စေတနာမှန်ကန်ပြီး ဉာဏ်အားကောင်းလျက် ဝိဇ္ဇိယကြီးမားလျှင် တကယ့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ ပေါ်လာမည်ဟု မျှော်လင့်ပါသည်။

ကျွန်တော်အမြင်မှာ ကျွန်တော်တို့၏ လက်ရှိဈေးကွက် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတို့သည် ပြည်တွင်းမှာသာ စွမ်းဆောင်နိုင်သေး သည်။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မိအောင် ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများ ပေါ်လာရန် လိုပေသေးသည်။ သိပ္ပံနှင့် နည်းပညာ အရပ်ရပ်တို့၌ တက်လူငယ်တို့ စိတ်ဝင်စားမှု တိုးပွားပါစေဟု ဆုတောင်းမိသည်။ ဈေးသည်အဖြစ်မှာ သာ ရှိသေးသည်ဟု ဆိုနိုင်သော အခြေအနေမှ တိုးတက်၍ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မိစေရန် ကြိုးပမ်းမှုတွင် သိပ္ပံနှင့်နည်းပညာအပြင် ကျွမ်းကျင်မှု အဆင့်မြင့်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ပါမှ နိုင်ငံစီးပွားရေး တိုးတက်ပေလိမ့်မည်။ လက်ရှိ အခြေအနေမှာ သူတစ်ပါးက ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံတွင် ဈေးကွက်မိနေ ကြသည်။ သူတို့က အရောင်း၊ ကျွန်တော်တို့က အဝယ်ဟူသော အခြေ၌သာ ရှိသည်။ ကုန်ကြမ်းပြန်ရောင်းရုံဖြင့်ချည်း မပြည့်စုံနိုင်ဟု ထင်မိပါသည်။



ခါအိဇန်

ခါအိဇန်သည် ဂျပန်ဝေါဟာရ ဖြစ်သည်။ အဓိပ္ပာယ်မှာ “ကောင်းသောပြောင်းလဲခြင်း”ပင် ဖြစ်သည်။ ထိုဝေါဟာရသည် စီးပွားရေး လောကတွင် အရေးပါလှပေသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုတွင် အနည်းငယ်မျှဖြင့် အဆက်မပြတ် ကောင်းမွန် တိုးတက်နေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေး ကောင်းမွန်ခြင်း တိုးတက်မှုသည် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၌ အရေးအပါဆုံးဖြစ်သည်။ ခါအိဇန်ကို ဂျပန်မှ အမေရိကန်စီးပွားရေး ပညာရှင်တို့က ယူပြီးလျှင် အမေရိကန် စီးပွားရေးလောက၌ ကျင့်သုံးလျက်ရှိကြသည်။

အရည်အသွေး၏ တန်ဖိုးကို ဂျပန်စီးပွားရေးသမားများက စော၍သိကြသည့် အလျောက် ကျင့်သုံးကြသည်။ နောက်မှ အမေရိကန်စီးပွားရေးပညာရှင်ကြီး “ဒဲမင်”က ဂျပန်၏ စနစ်ကို ယူပြီးလျှင် စီးပွားရေးကျဆင်းနေသော မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီအချို့တွင် ကျင့်သုံး၍ အရည်အသွေး၏ တန်ဖိုးကို ထင်ရှားစွာ မြင်စေသည်။

ခါအိဇန်၏ အဓိပ္ပာယ်ရင်းသည် ကုန်ပစ္စည်းများ အသီးသီး ထုတ်လုပ်ရာတွင် ကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးသည် တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်လာစေရန် အားထုတ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ထုတ်လုပ်ရာတွင် အလေအလွင့် နည်းနိုင်သလောက် နည်းစေပြီးလျှင် ဝယ်ယူသုံးစွဲသူတို့၏ လိုအင်ကို ဖြည့်ဆည်းရေး၌ အထူးအာရုံပြုခြင်းသည် ကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးကို မြှင့်တင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ခါအိဇန်ကို အမျိုးမျိုး စမ်းသပ်ကြည့်ပြီးလျှင် အောင်မြင်စွာ

အသုံးပြုနိုင်သောကြောင့် ထိုစနစ်ကို ကမ္ဘာထိပ်တန်းကုမ္ပဏီကြီးများက ကုန်ထုတ်လုပ်မှုသာမက ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများတွင် ယုံကြည်စွာ အသုံးပြုလျက် ရှိကြသည်။ ထိုစနစ်သည် နည်းနည်းကျဉ်းကျဉ်းဖြင့် တဖြည်းဖြည်း အရည်အသွေး တိုးတက်မှု ဆောင်ရွက်ခြင်းကို ညွှန်းသည်ဆိုသော်လည်း ကမ္ဘာထိပ်တန်းကုမ္ပဏီကြီးများက ကျင့်သုံး ကြသည်။ အရည်အသွေးကို ပဓာနပြုလျက် ထုတ်လုပ်သော မော်တော်ကားများသည် ယင်းတို့ကို ထုတ်လုပ်သော ကုမ္ပဏီတို့အား ယခင်ကထက် နှစ်စဉ်ဝင်ငွေ နှစ်ဆယ်ရာနှုန်း ပိုလာသည်ဟု ဆို၏။

ကုမ္ပဏီမှာလည်း စရိတ်သက်သာ၊ လက်ရာကလည်း ကောင်းသဖြင့် ထုတ်လုပ်လိုက်သော ကုန်ပစ္စည်းတို့သည် ဝယ်ယူ သုံးစွဲသူတို့၏ နှစ်သက်လက်ခံမှုကို ရကြသည်။ အမြတ်အစွန်းသည် ပဓာနမဟုတ်၊ ဝယ်ယူသူတို့၏ ကျေနပ်မှုသည်သာ ပဓာနဖြစ်သည်။ ယင်းသည် ခါအိဇဲ၏ မူလရည်ရွယ်ချက် ဖြစ်သည်။

ခါအိဇဲသည် တစ်ချိန်တစ်ခါတည်း အကြီးအကျယ် တိုးတက်မှုကို အားမပေးပေ။ နည်းနည်းကျဉ်းကျဉ်းနှင့် တဖြည်းဖြည်း တိုးတက်မှုကိုသာ အားပေးသည်။ “သေးငယ်ခြင်းသည်လှ၏” ဟူသော အချက်ကို ကောင်းစွာ ယုံကြည်သည်။ ခါအိဇဲ စနစ်ကို လုပ်ဆောင် ရာတွင် အသုံးပြုအပ်သော နည်းနိဿယတို့ကို ဂျပန် စီးပွားရေး လောကတွင် အရည်အသွေး ပညာရပ်ကို စတင်တည်ထောင်လိုက်သော “အရည်အသွေးဖခင်ကြီး” ဟု ခေါ်ကြသော “ကာအိုဂုအိရှိကားဝါး” က ခါအိဇဲ၏ လုပ်ငန်းစဉ်ကို ဤသို့ ချမှတ်ပေးသည်။ (၁) ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းစဉ်ကို ခွဲစိတ်ဝေဖန်မှု၊ (၂) အရေးပါသော အချက်များကို ထိန်းချုပ်ရမည့် အရေးတွင် ကောင်းမွန်သည်ထက် ကောင်းမွန်စေရန် ကြိုးပမ်းမှု၊ (၃) ထုတ်လုပ်လိုက်သော ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေးကို စိစစ်၍ တိုးတက်စေရေးအတွက် ကြိုးပမ်းမှု။ ဤလုပ်ငန်းစဉ်ကို

ကျင့်သုံး၍ အရည်အသွေး တိုးတက်မှုကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်ရမည် ဖြစ်၏။

ဤလမ်းစဉ်မှာ ထူးထူးခြားခြားမဟုတ်ပေ။ လုပ်ငန်းစဉ်၏ နဂိုသဘာဝအတိုင်းမျှသာ ဖြစ်သည်။ အရည်အသွေး တိုးတက်ရေးတွင် ဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ငန်းစဉ်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ ဤကိစ္စတွင် အကြောင်းနှင့်အကျိုး ခွဲခြားစိစစ်ရန် လိုအပ်၏။ အချို့သော အကျိုးသက်ရောက်မှုသည် တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းကြောင့် မဟုတ်။ တစ်ခုထက်ပိုသော အကြောင်းများကြောင့် ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဦးဆောင်သူသည် အကြောင်းအကျိုးတို့ကို မြင်တတ်ရပေမည်။ မည်သည့်နေရာတွင် ချို့ယွင်းသည်၊ ချို့တဲ့သည် ဟူ၍ ခွဲခြားသိမြင်တတ်ဖို့ လိုအပ်သည်။ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်၊ ထုတ်လုပ်မှုကရိယာ၊ ထုတ်လုပ်လိုက်သောပစ္စည်း၊ ချမှတ်ထားသော အစီအစဉ်၊ သုံးစွဲမည့် လူများဟူ၍ နေရာဌာန အသီးသီးကို စိစစ်ဝေဖန် သိမြင်ရန်မှာ ဦးဆောင်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်(မန်နေဂျာ)၏ အဓိကတာဝန် ဖြစ်သည်။

ဒုတိယအချက်မှာ “အချိန်ကိုက်ညီမှု” ဖြစ်သည်။ လိုအပ် လာလျှင် လိုအပ်သလို ဖြည့်ဆည်းနိုင်သော စွမ်းရည်ရှိရန် လိုအပ် ပေသည်။ ထိုစနစ်ကို စတင်ချမှတ်သူမှာ ဖို့ဒ်မော်တော်ကား ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင် “ဟင်နရီဖို့ဒ်” ဖြစ်သည်။ မစ္စတာဖို့ဒ်က ဝယ်ယူသူတို့ လိုချင်နေသော ကားပုံစံမျိုး၊ အမျိုးအစားမျိုးကို သုတေသနပြုစေ ပြီးလျှင် ခေတ်အကြိုက်လိုက်၍ ၁၉၂၀ ဆယ်စုနှစ်များတွင် မော်တော်ကားများ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသည်။ ထို“အချိန်ကိုက်ညီမှု” ဝါဒကို ဂျပန်တို့က ယူ၍ အသုံးပြုကြသည်။

ခါအိစိန်သည် ဆိုခဲ့သည့်အတိုင်းပင် အမြတ်ကို ရှေ့တန်း ဝင်မှုမပြုဘဲ ဝယ်ယူသူတို့ စိတ်ကြိုက်ကျမှုကိုသာ ရှေးရှုသည်။

အချို့ကုမ္ပဏီများကမူ ထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်းအပေါ်တွင် အမြတ်ရုံနှုန်း မည်မျှတင်ရမည်ကို ရှေးဦးစွာ စဉ်းစားကြသည်။ ဂျပန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တို့က ခါအိဇဲနိုဝါဒကို ကျင့်သုံးလျက် ကုန်ပစ္စည်းအရည်သွေး ကောင်းမွန်ရေးကို ပဓာနထားသည်။ ဝယ်ယူသူတို့ နှစ်သက်လျှင် အရောင်းတွင်ကျယ်မည်မှာ မလွဲကေန်ဖြစ်ရာ အမြတ်သည် သူ့အလိုလို ဝင်လာမည်သာ ဖြစ်သည်ဟူသော ယူဆချက်ကို လက်ကိုင်ပြုကြသည်။

ကျွန်တော်သည် Asian Manager မဂ္ဂဇင်း (မတ်/ဧပြီ ၁၉၉၃ ထုတ်)တွင်ပါသော ခါအိဇဲနို (Kaizen)အကြောင်း အတိုအထွာတို့ကို စုစည်း၍ ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တတ်ကျွမ်းဖို့ အတော်ပင် လိုသေးသည်ဟု ထင်ပါသည်။ အနာဂတ်ကာလ မြန်မာ့စီးပွားရေး လောကတွင် ခေါင်းဆောင်ကြမည့် ခေတ်ပညာတတ် လူငယ်များသည် ယခုကပင် စတင်၍ စီးပွားရေးပညာ လက်တွေ့သုံးသပ်ချက်များ ပြုလုပ်စေလိုပါသည်။ နည်းလမ်း၊ စနစ်တို့သည် အစဉ်လိုက် ပေါ်ထွန်းလာကြသည်။ တစ်ခုသောနည်းလမ်းသည် ကောင်းပါသည်။ သို့သော် ထို့ထက် တိုးတက်၍ ပြုပြင်တီထွင်နိုင်ရန် အမြဲတမ်း ကြိုးစားပေလိမ့်မည်။ တစ်ဆင့်ထက်တစ်ဆင့် တိုးတက်ဖို့ အရေးသည် စီးပွားရေးလောက အနာဂတ်ခေါင်းဆောင်များအပေါ် တည်သည်။ လက်ငင်းရရှိသော ဥစ္စာဓန စည်းစိမ်ပေါ်တွင် ယစ်မူးနေလျှင် အပြိုင်အဆိုင် အရှိန်ကြီးလှသော ဤလောကကြီး၌ နောက်ပိုင်းမှာ ပြုတ်ကျကျန်ခဲ့မည်သာ ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်ဟူသည် ရှာယူရမည့်အရာ ဖြစ်သည်။ ရှာတတ်ဖို့ လိုသည်။ မရှာတတ်ဘဲ ငေးငိုင်နေလျှင် မိမိတို့ထံမှာ ဈေးကွက်ရှာပြီး ဘားကုန်ကြမည်သာ ဖြစ်ချေသည်။

အခါသင့် အခွင့်သာ

“အခါသင့် အခွင့်သာ” ဟူသော စကားကို စိစစ်ကြည့်လိုက်လျှင် အခြေအနေနှစ်မျိုးကို ဖော်ညွှန်းထားကြောင်း တွေ့နိုင်သည်။ သင့်လျော်သော အချိန်အခါနှင့် အခြေအနေက ခွင့်ပြုသော၊ လုပ်လိုရာ လုပ်သာသော အခိုက်အခါတို့ ပေါင်းစပ်လိုက်သည့် အချိန်ကာလ ဖြစ်သည်။ အခါသင့်လျော်ခိုက်၊ အခြေအနေက အခွင့်ပြုသော အခိုက်၊ ထိုအခိုက်အခါ နှစ်ခုပေါင်းစပ်သော အချိန်ကာလသည် မကြာခဏ ကြုံတွေ့ဖို့ ခဲယဉ်းသည်။ ကြုံတွေ့သည့် အခိုက်အခါသည် ကာလတိုတောင်းသည်။ ထိုအခိုက်အခါမျိုး ကြုံတွေ့သည်ကို မြင်တတ်သော စွမ်းရည်ကို ပြုစုပျိုးထောင်ထားရန် လိုအပ်သည်။

“ပစ်လွှတ်လိုက်သော မြား၊ ပြောလိုက်သော စကား လွတ်သွားသော အခါအခွင့်တို့သည် ဘယ်သောအခါမျှ ပြန်မလာ” ဟူသော ပါးရှင်း စကားပုံကို သတိမူသင့်သည်။

ပစ်ပြီးသောမြား၊ ပြောပြီးသောစကား လွတ်သွားပြီးသော အခါအခွင့်တို့သည် ပြန်လာရိုးမရှိချေ။ အထူးသဖြင့် ပြောပြီးစကားကို ပြန်နုတ်ယူလျှင် သိက္ခာကျသည်။ ပြောသည့်ပုဂ္ဂိုလ်အဖို့ စကားမတည်သော အပြစ်ကြောင့် မိမိကို ယုံကြည်မှု လျော့နည်းပျောက်ဆုံးတတ်သည်။ လူလိမ် လူကောက်မဟုတ်ဟု မည်သို့ပင် ဆိုစေဦးတော့ အကြည်ညိုပျက်ကြသည်။ အထူးသဖြင့် လူကြီး ဖြစ်သူတို့သည် အပြောအဆို ဆင်ခြင်သင့်သည်။ သိက္ခာသမာဓိတို့သည် အရေးပါ အဖိုးတန်သော ဂုဏ်ဖြစ်သည်။ လူ၏ ဂုဏ်အစစ်

ဖြစ်သည်။ ပကာသနဂုဏ်များ လွမ်းမိုးနေသော လူ့လောက
လူ့အဖွဲ့အစည်းတို့၌ ယင်းဂုဏ်အစစ်သည် နစ်မြုပ်တိမ်ကောနေသည်။
ကတိကို လွယ်လွယ်ပေး၊ လွယ်လွယ်ဖျက်ပြီး မျက်နှာပြောင်တိုက်မှု
အထွေထွေတို့သည် ယခုကာလတွင် ခေတ်စားလျက်ရှိ၏။

အခါအခွင့်သင့်သည်ကို သတိမမူလိုက်မိသဖြင့် လွတ်သွား
ရသော အခွင့်အရေးတို့သည် များလှချေသည်။ ရခဲသော အခွင့်
အရေးတို့ကို အခါသင့် အခွင့်သာမှ ရယူရန် ကြိုးပမ်းအားထုတ်
နိုင်သည်။ အခါမသင့် အခွင့်မသာခိုက်တွင် ကြိုးပမ်းလျှင် အမော
အဖတ်တင်မည်။ အမောဖြင့်သာ မပြီးသေး၊ စိတ်မချနိုင်သူတို့အဖို့
စိတ်ဓာတ်ကျကာ အကျိုးပျက်စီးကြရသည်။ ထို့ကြောင့် “အခါအခွင့်
ကို ဦးစွန်း အမိအရ ဆွဲရမယ်” ဟု ဆိုလေ့ရှိသည်။ (Seize the
opportunity by the forelock) ရှေးပဝေသဏီခေတ်က
ရောမပညာရှင်ကြီး ဆဲနစ်ကားက “အခါအခွင့်သည် ဦးစွန်းရှိသည်။
ဦးခေါင်းနောက်ပိုင်း၌ ဆံပင်မရှိ၊ ပြောင်၍နေသည်။ ဦးစွန်းကို
ဆွဲမှသာ မိနိုင်မည်။ လက်လွတ်သွားလျှင် ဂျီတာ နတ်မင်းကြီးသော်မျှ
ဖမ်းမပေးနိုင်ချေ။ ထို့ကြောင့် အခါအခွင့်ကို သတိဖြင့် စောင့်ကြည့်မနေ
ဘဲ ပေါ်လာလျှင်လည်း အချိန်မီ လှမ်းမဆွဲနိုင်ဘဲနေလျှင် နောက်ကျ
ကျန်ခဲ့မည်” ဟူ၍ ဆိုလေသည်။

ပြဇာတ်ဆရာကြီး ရိုတ်စပီးယား၏ ကျော်ကြားသော
ကောက်နုတ်ချက်ကို ပြန်ဆိုရပါမူ “လူ့ကိစ္စများတွင် ဒီရေရှိသည်။
ဒီအတက်ကို ရေလှိုင်းစီးပါက ချမ်းသာကြွယ်ဝခြင်းသို့ ရောက်ပေ
လိမ့်မည်။ လက်လွတ်သွားပါမူ ဘဝခရီးတစ်လျှောက်မှာ ရေတိမ်မှာ
ကူးရပြီး ဒုက္ခရောက်တော့မည်။ ကျွန်ုပ်တို့သည် တက်ရေကို
ခံးရပေမည်။ သို့မျှမဟုတ်လျှင် ကြံစည်ကြိုးစား စွန့်စားသမျှ

အချည်းနှီးသာ ဖြစ်ချေမည်” ဟူ၍ပင်။

အခါအခွင့်ကို မိမိအဖို့ အကျိုးရှိအောင် ရယူသုံးစွဲတတ်ဖို့မှာ လွယ်မယောင်နှင့် ခက်လှသည်။ အခါအခွင့် ပေါ်လာသည်ကို မြင်တတ်ဖို့ အလွန်လိုအပ်ပေသည်။ မြင်တတ်ဖို့မှာ မလွယ်ပေ။ မိမိ၌ ပျတ်လတ်သော စိတ်အခြေအနေရှိရမည်။ ကြုံတွေ့သမျှကို သာမန်သဘောဖြင့် နမောန်မဲ့မကြည့်သင့်ပေ။ လျင်မြန်စွာ သုံးသပ် တတ်ဖို့လိုသည်။ လေ့ကျင့်ယူရပေလိမ့်မည်။ မြန်မာတို့ ပြောနေကျ စကားဖြင့် ဆိုရလျှင် “လာဘ်မြင်” တတ်ရသည်။

အလျဉ်းသင့်၍ ကျွန်တော့်အဘိုးအကြောင်း ပြောပါမည်။ ကျွန်တော့်အဖေက သူ့အဖေ စီးပွားရေး၌ လာဘ်မြင်ပုံကို ပြောပြ ဖူးသည်။ အဘိုးနှင့် အဖေတို့ မိသားစုသည် ပဲခူးမြို့တွင် နေကြသည်။ အဘိုးသည် သစ်ကုန်သည်တစ်ဦး ဖြစ်သည်။ သစ်ကုန်သည် ဖြစ်သည့် အလျောက် သစ်ဖောင်များ ပဲခူးချောင်းထဲသို့ သွင်းလာကြရာ အဘိုးသည် ကမ်းထိပ်တွင် အိမ်ဆောက်၍ မိသားစုနှင့်နေသည်။ တစ်ညတွင် မိုးသည်းထန်စွာ ရွာသဖြင့် အဘိုးတို့ အိမ်အနီးရှိ ပဲခူးချောင်းကူးတံတားကြီး ရေစီးသန်သောကြောင့် ကျိုးသွားသည်။

အဘိုးသည် တံတားကျိုးသွားပြီးနောက် ချက်ချင်းပင် ညကြီးမင်းကြီး သူ့တပည့်အလုပ်သမားများအား ချောင်းထဲရှိ သစ်ဖောင်တို့ကို ဆက်ခိုင်းပြီး ညတွင်းချင်း ယာယီတံတားတစ်ခု ဖြစ်အောင် လုပ်လိုက်သည်။ မိုးလင်းသည့်အချိန်တွင် ဈေးသွားဈေးလာ လှထူသည် တံတားကျိုးသွားသဖြင့် စိတ်ပျက်ကြရာမှ ကျွန်တော့်အဘိုး ဦးအင်၏ ယာယီသစ်ဖောင်တံတား တွေ့လိုက်ကြခါမှ ဝမ်းမြောက် ဝမ်းသာ ဖြစ်ကြရသည်။ တစ်ခါကူး နှစ်ပြား အခယူသဖြင့် ဈေးသွားဈေးလာတို့သည် ကျေနပ်ကြသည်။

တံတားကြီးပြင်၍ မပြီးခင် ရက်သတ္တတစ်ပတ် နှစ်ပတ် အတွင်း အဘိုးမှာ အတော်ကလေး စီးပွားဖြစ်လိုက်သည်ဟု အဖေက ပြောဖူးပါသည်။ လွန်ခဲ့သည့် နှစ်ပေါင်းတစ်ရာကျော်က အဖြစ်အပျက် ဖြစ်သည်။

“လာဘ်မြင်တတ်သည်” ဆိုသည်မှာ “အခါအခွင့်ကို မြင်တတ်သည်” ဟူ၍ပင်။ အခါအခွင့်သည် အမှန်စင်စစ် ကြုံတတ် သည်။ ကြုံခဲ့သည်ဆိုသည်မှာ မိမိအဖို့ သင့်လျော်သော အခါအခွင့်၊ မိမိ၏ ရည်ရွယ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်မည့် အခါအခွင့်မျိုးသာ ကြုံခဲ့သည်ဆိုခြင်း ဖြစ်သည်။ အကြီးအကျယ် အကျိုးပေးနိုင်သော အခါအခွင့်မျိုးမှာမူ ကြုံခဲ့လှ၏။ ထိုအခါအခွင့်မျိုးကို လက်မလွတ်ဖို့ အလွန်အရေးကြီးလှပေသည်။

ရှိတ်စပီးယား ဆိုလိုသော အခါအခွင့်သည် တစ်သက် ဘစ်ခါပေါ်သော အခါအခွင့်ကြီးမျိုးပင် ဖြစ်သည်။ ထိုအခါအခွင့်မျိုး ပေါ်လာသည်အထိ စောင့်ကြည့်နေရန်မှာ လူသားတို့အဖို့ အရေးကြီး သော တာဝန်တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

အခါနှင့် အခွင့်ကြုံသည့် အကွက်ကလေးမျိုးမှာမူ ပေါ်တတ်ကြသည်။ ကြာရှည် စောင့်ဆိုင်းနေဖို့ မလိုပေ။ “အခါ အခွင့်ကလေး” နှင့် “အခါအခွင့်ကြီး” ဟု ခွဲခြားမှတ်သားလျှင် သင့်လျော်လိမ့်မည် ထင်မိပါသည်။ (အင်္ဂလိပ်ဘာသာ ဝေါဟာရမှာ အခါအခွင့်ကလေးကို Chance ဟု ခေါ်သည်။ အခါအခွင့်ကြီးကို Opportunity ဟုခေါ်သည်။ အင်္ဂလိပ်စာတတ် ပုဂ္ဂိုလ်များအတွက် ထည့်သွင်းပေးလိုက်သော စကားချပ် ဖြစ်ပါသည်။)

အခါအခွင့်ကလေးများကို ကြည့်တတ်မြင်တတ်လျှင် မကြာခဏ တွေ့နိုင်သည်။ မိမိမှာ မြင်တတ်အောင် စိတ်ကို

အမြဲနှိုးထားပြီးလျှင် သတိအမြဲသွက်လက်ဖျတ်လတ်ဖို့ လိုပေသည်။
 ဖျတ်လတ်သော စိတ်အခြေအနေ အမြဲရှိနေရန် အမြဲပင် လေ့ကျင့်
 နေရပေလိမ့်မည်။ ကိစ္စအရပ်ရပ်တွင် လိုအပ်သည့် အချက်ကလေးများ
 ရှိသည်သာတည်း။

အရာရာ၌ ပြီးပြည့်စုံသည်ဟူ၍ မရှိနိုင်ပေ။ ထိုလိုအပ်ချက်
 ကလေးများကို ဖြည့်တတ်လျှင် မိမိ၏ စီးပွားရေး တိုးတက်ပေ
 လိမ့်မည်။ အများအကျိုးကိုလည်း ဆောင်ရာ ကျပေသည်။ အတ္တ
 ပရ အကျိုးနှစ်သွယ်ကို ဖြည့်ဆည်းတန်သလောက် ဖြည့်ဆည်းနိုင်
 သည်။

စီးပွားရေးလောက၌ လောဘသည် နတ်ဆိုးကြီးသဖွယ်
 ကြီးစိုးနေ၏။ စီးပွားရေးသမားများစွာသည် ရနိုင်လျှင် ရနိုင်သမျှ
 အရယူလိုသော ဆန္ဒကြောင့် အခါအခွင့်ကြုံလျှင် အခွင့်ကြုံသလို
 အခွင့်အရေးကို အစွမ်းကုန် ယူလိုက်ကြသည်။ ထိုအကျင့်သည်
 ကျယ်ပြန့်လျက်ရှိလှ၏။ ကြီးမားလှ၏။

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု ရှားသွားပြီ၊ ပြတ်နေပြီဆိုလျှင် ချက်ချင်း
 ဈေးအဆမတန် တက်ပြစ်ကြသည်။ စီးပွားရေးလောကသဘာဝမှာ
 အရေးပါသော ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု ဈေးတက်လျှင် အခြားပစ္စည်းများ
 လည်း တက်ကြသည်။ ဝင်ငွေနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းတို့ အပြေးပြိုင်လျက်
 ရှိသည်။ အပြေးပြိုင်ရာတွင် ဝင်ငွေက အရှုံးပေးရသည်သာ
 ဖြစ်ချေသည်။

“ကုန်ရှားပြီ၊ ဈေးတက်လိုက်မယ်” ဆိုသော ဝါဒသည်
 ဆိုးရွားလှ၏။ အခါအခွင့်ကို အလွဲသုံးစားခြင်းပင် ဖြစ်၏။
 ထိုဆိုးရွားသော ဝါဒသည် ကုန်သည်လောက၌ လွှမ်းမိုးလျက်ရှိသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အဖြစ် ထိုဝါဒကို ကိုင်စွဲလျှင် အများဒုက္ခရောက်မည်သာပင်။

ယခုခေတ်၌မူ စီးပွားရေးသမား အားလုံး ကြီးငယ်မဟုလောဘစောတိုက်လျက်ရှိ၏။ ကုန်သည်ကြီးများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကို ခွဲခြား၍ ဆိုချင်ပါသည်။ လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်တို့သည် ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှုအပိုင်း၌ရှိ၏။ ကုန်သည်ကြီးငယ်တို့သည် ထုတ်လုပ်မှုအပေါ်တွင် အမြတ်စား၍ ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖလှယ်သူတို့ဖြစ်သဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းအထွက်ကို စောင့်ကြည့်ကာ အထွက်နည်းလျှင် ဈေးနှုန်းတက်လိုက်ကြသည်။ အထွက်များလာတော့လည်း ဈေးချ၍ ကုန်ကို အမြတ်ထုတ်ကြသည်။ “ဈေးကစားမှု” ကို ကုန်သည်ကြီးများက လုပ်ကြသည်။

ဆိုလိုသည်အခါအခွင့်သည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များအဖို့ အထူးပြုပါသည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းရှင်တို့သည် မိမိတို့ထံမှ ထွက်လာသော ကုန်ပစ္စည်းများသည် အရည်အသွေး ကောင်းမွန်၍ သုံးစွဲသူတို့ အသုံးဝင်ရမည်။ ဈေးနှုန်းလည်း သက်သာနိုင်သရွေ့ သက်သာရမည်ဟူသော စေတနာထား၍ ဆောင်ရွက်ကြသောကြောင့် ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့သည် ပရဟိတသမားများဟု ခေါ်ဆိုနိုင်ပေသည်။ သူတို့သည် လူအများအတွက် အသုံးဝင်မည့် ပစ္စည်းများကို တုတ်လုပ်ဖြန့်ချိနိုင်ရန် တတ်ကျွမ်းသူများ၊ သိပ္ပံနည်းပညာရှင်များတို့ကို တာဝန်လွှဲအပ်၍ လုပ်ဆောင်ကြသည်။

ကုန်သည်တို့မှာမူ ထုတ်လုပ်ပြီး ပစ္စည်းများကို အမြတ်တင်၍ ရောင်းကြသည်။ သူတို့၌ များသောအားဖြင့် ဝယ်ယူသုံးစွဲသူတို့၏ အကျိုးထက် သူတို့၏ အမြတ်ကိုသာ ရှေးရှုလိုသောဆန္ဒ ရှိကြသည်။ သူတို့တွင် လောဘကို ထိန်းထိန်းသိမ်းသိမ်းပြုကာ တတ်နိုင်သမျှ

အဖိုးနှုန်းသက်သာစွာ ရောင်းချသည့် ကုန်သည်များလည်း ရှိပေသည်။ ဈေးမကိုင်ဘဲ ခပ်ပေါ့ပေါ့နှင့် တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် ရောင်းကြသည်။

အခါအခွင့်သင့်တိုင်း ဝယ်သူတို့အား စိတ်ကျေနပ် ချမ်းသာစေရန် ဆောင်ရွက်၍ ကုန်ပစ္စည်းများ ရောင်းချလျှင် ကောင်းရောင်းကောင်းဝယ် လုပ်သည်ဟု ဆိုရပေမည်။

လာဘ်မြင်သည်ဆိုရာ၌ လာဘ်မြင်တိုင်း ကောင်းသည်မဆိုသာ။ ကုန်ပစ္စည်းများ ရှားပါးသွားသည့်အခါ ဖြစ်စေ၊ ရှားပါးလိမ့်မည်ဟု ကြိုသိသဖြင့် ပစ္စည်းများကို လှောင်ပြီးသည့်အခါဖြစ်စေ အဆမတန် ဈေးနှုန်းတိုးမြှင့်ရောင်းသော ကုန်သည်တို့သည် ဝိသမလောဘသားများ ဖြစ်သည်။ လိုအပ်သော ပစ္စည်းများကို ဝယ်သူတို့ အလွယ်တကူ ရယူနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်လျက် အမြတ်ကို သင့်တန်သလောက် ယူသော ကုန်သည်တို့သည် ဝယ်ယူစားသုံးသူတို့၏ မိတ်ဆွေဖြစ်ပေသည်။

☆☆☆☆☆

နည်းပညာ လေ့လာဆည်းပူးပါ

ဂျပန်လူငယ်များစွာသည် အခြေခံ အထက်တန်းစားမေးပွဲ အောင်ပြီးလျှင် မြို့ကြီးများရှိ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဌာနများတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ကြသည်။ ထိုအခိုက်မှာ ပညာတိုးတက်စေရန် ညကျောင်းတက်ကြသည်။ စာပေးစာယူ သင်တန်းများ တက်ကြသည်။ မိမိတို့ ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သော လုပ်ငန်းမှလည်း လက်တွေ့ ပညာသင်ယူကြသည်။ အတန်ကြာသော် ထိုလူငယ်များစွာတို့သည် မိမိတို့ မြို့ရွာသို့ပြန်၍ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းကလေးများ ဖွင့်လှစ် လုပ်ကိုင်ကြသည်။ သူတို့တတ်သော လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နည်းပညာဖြင့် ပြုပြင်ဖန်တီးမှု၊ တီထွင်မှုများပြုကာ မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းကို တွင်ကျယ်စေကြသည်။

လုပ်ငန်းဌာနကြီးများသည် မိမိတို့ ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်း၏ အစိတ်အပိုင်းများကို များသောအားဖြင့် လုပ်ငန်းငယ် များက ပေးသွင်းမှု ခံယူ၍ တပ်ဆင်ကြသည်။ လုပ်ငန်းငယ်များသည် အစိတ်အပိုင်းပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ရာ၌ သတ်မှတ်ထားသော စံချိန်မီရန် အားထုတ်ကြသည်။ ယင်းသို့ အားထုတ်ရသည်မှာ မခက်လှပေ။ အစိတ်အပိုင်းမျှသာ ဖြစ်၍ သေချာသေသပ်စွာ ထုတ်လုပ်နိုင်သည်။ စံချိန်မီမီလျှင် ကုမ္ပဏီကြီးများက လက်မခံပေ။ စံချိန်မီအောင် ထုတ်လုပ်မှုသည် ထွက်ကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေး ကောင်းမွန်မှုကို ဖြစ်စေသည်။ အရည်အသွေး ထိန်းချုပ်မှုကို ကုမ္ပဏီကြီးများက ဆောင်ရွက်သည်။ လုပ်ငန်းငယ်များက အရည်

အသွေး ကောင်းသည်ထက် ကောင်းအောင် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်
ကြသည်။ ဆောင်ရွက်ရန် မခက်ပေ။ အစိတ်အပိုင်း တစ်ခုမျှသာ
ထုတ်လုပ်ရသဖြင့် အာရုံစူးစိုက်နိုင်သည်။

လုပ်ငန်းငယ်တို့သည် ပမာဏ ငယ်သဖြင့် ကိုင်တွယ်ရ
သည်မှာ လွယ်သည်။ အရည်အသွေး တိုးတက်ရေး ဆောင်ရွက်ရ
သည်မှာ လွယ်သည်။ အစိတ်အပိုင်းများကိုသာ သီးသန့် ထုတ်လုပ်
သဖြင့် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမက အစိတ်အပိုင်းများကို သက်မှတ်ချက်
အတိုင်း ထုတ်လုပ်ပေးသွင်းနိုင်ပေသည်။ လုပ်ငန်းငယ်များ ဖြစ်သဖြင့်
အလုပ်သမား အရေအတွက် နည်းသောကြောင့် အလေ့အလွင့်
နည်းသည်။ လုပ်သားတို့ ပေါ့ဆမှု၊ နှေးကန်မှု မရှိနိုင်တော့ပေ။
လုပ်ငန်းရှင်ကိုယ်တိုင် ဝင်၍လုပ်သဖြင့် လုပ်သားတို့သည် မိသားစု
စိတ်ဓာတ်ဖြင့် လုပ်ဆောင်နိုင်ကြသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ရောင်းဝယ်မှုသည် နောက်ဆုံး
တန်းမှာရှိသည်။ ဈေးဆိုင်ဖွင့်၍ တစ်ဆင့်ခံယူ၍ ရောင်းခြင်းသည်
စီးပွားရေး တိုးတက်မှုဟူ၍ တကယ်တမ်း မဖြစ်နိုင်ပေ။ ကုန်ပစ္စည်း
ထုတ်လုပ်မှု ပြုနိုင်မှသာ စီးပွားတိုးတက်မှု တကယ်တမ်း ရရှိနိုင်မည်။
ကုန်ကြမ်းကို ကုန်ချောလုပ်လျှင် ကုန်ကြမ်းအတိုင်း ရောင်းလိုက်
သည်ထက် အဆများစွာ ငွေကြေးရသည်။ ကုန်ကြမ်းသည်
အဖိုးတန်ပစ္စည်းဖြစ်၏။ ပမာဏလိုလျှင် ကျောက်ရိုင်းအတိုင်း ရောင်း
လျှင် ငွေကြေးအရနည်းမည်။ ကျောက်ကို သွေးပြီး ကျောက်မျက်
ရတနာ အဖြစ်သို့ ရောက်လျှင် အဖိုးငွေ မြောက်မြားစွာ တိုးတက်၍
ရနိုင်သည်။

ကုန်ကြမ်းကို ကုန်ချောဖြစ်အောင် လုပ်ရာတွင် နည်းပညာ
တတ်ကျွမ်းမှု လိုအပ်၏။ နည်းပညာသည် ကုန်ပစ္စည်းထက်

အဖိုးတန်သည်။ စီးပွားရေးလောကသို့ ဝင်လိုသော လူငယ်တို့သည် အခြေခံသိပ္ပံပညာ သင်ယူပြီးနောက် သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းအတွက် နည်းပညာကို စာတွေ့ လက်တွေ့ သင်ယူနိုင်အောင် အခွင့်အလမ်းရှာ၍ သင်ယူကြရပေလိမ့်မည်။ ဈေးသည်၊ ကုန်သည်ပွဲစား လုပ်ရုံဖြင့် စီးပွား တကယ်တမ်း မတိုးတက်နိုင်ပေ။ မိမိအတွက် ငွေကြေး အသင့်အတန် ရရှိမျှသာ ရှိမည်။ နိုင်ငံစီးပွားရေးအတွက် အထောက်အပံ့ ဖြစ်စေမည့် တိုးတက်မှု မရရှိနိုင်ပေ။

မြန်မာလူငယ်တို့သည် သိပ္ပံပညာ အရင်းခံ၍ နည်းပညာများ ကို သင်ယူနိုင်အောင် အခွင့်အလမ်းရှာ၍ ကြိုးပမ်းသင်ယူကြရ ပေလိမ့်မည်။ သို့မှသာလျှင် မိမိအကျိုးရော၊ နိုင်ငံအကျိုးပါ ဆောင် ချွက်နိုင်သည့် စီးပွားရေးသမားများ ဖြစ်လာပေမည်။ နိုင်ငံခြားငွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွင် တိုင်းရင်းသားတို့သည် သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းရှိ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု နည်းပညာကို လက်တွေ့သင်ယူမှု ရစေရန် လိုအပ်၏။ နိုင်ငံခြားပစ္စည်းများ သွင်းယူခဲ့ပြီးလျှင် ပြည်တွင်းတွင် ရောင်းချခြင်း သည် နိုင်ငံခြားငွေ အရင်းအနှီး မြှုပ်နှံသည်ဟု မဆိုသာပေ။ နိုင်ငံခြား ကုန်တိုက်ကြီးများလည်း ဖွင့်နိုင်ပါသည်။ သို့သော် မြန်မာနိုင်ငံတွင်းရှိ သယံဇာတပစ္စည်းများကို ကုန်ကြမ်းအဖြစ်မှ ကုန်ချောအဖြစ်သို့ ရောက်စေလျက် မြန်မာနိုင်ငံတွင် လုပ်သော ပစ္စည်းများသည် ကမ္ဘာဈေးကွက်သို့ ဝင်နိုင်စေသင့်ပေသည်။

မြန်မာလူငယ်တို့ကလည်း စီးပွားရေးစိတ်ဓာတ် တိုးတက် လာသည့်အလျောက် နိုင်ငံစီးပွားရေး တိုးတက်မှု၌ အထောက်အပံ့ ပြုနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းကြရပေမည်။ ကုမ္ပဏီကြီးများမှာ စာရေးစာချုပ်ပြီး ဒေါ်လာရသည်ဖြစ်စေ၊ မြန်မာငွေများများရသည်ဖြစ်စေ ရရှိသည့် အဖြစ်၌ မက်မောမနေသင့်ပေ။ အခိုက်အတန့်အားဖြင့် အခြေအနေအရ

လုပ်သင့်ပါ၏။ သို့သော် မျှော်မှန်းရမည်မှာ နည်းပညာ ရရှိရေးပင် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးမှာ နည်းပညာ အဆင့်မြင့်နိုင်သလောက် မြင့်ရန် နိုင်ငံများတွင် ကြိုးစားနေကြသည်။ “အဆင့်မြင့်နည်းပညာ” စကားပြောနေကြသည်။ ယင်းနည်းပညာမျိုးကို ရယူနိုင်ရန် သင်ကြား ရေးအတွက် နည်းလမ်းရှာ၍ ရယူကြစေလိုပါသည်။

ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူ၍ ယခင်က မရှိခဲ့ပေ။ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးမှာလည်း ရှိသည်ဆိုရမည်ပင် ခဲယဉ်းသေးပေသည်။ အကြမ်းထည်များသာ ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့၏။ ပြည်တွင်းမှာ တွင်ကျယ်လျှင်ပင် အောင်မြင်ပြီဟု မှတ်ယူခဲ့ကြရသည်။ စီးပွားရေးလုပ်သည်ဆိုလျှင် ဈေးသည် ကုန်သည် လုပ်သည် ဆိုလိုရာ ကျခဲ့သည်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း၌ အလွန်နောက်ကျနေသေးသည်။ အိမ်တွင်းလက်မှုလုပ်ငန်းများပင်လျှင် ဆိုလောက်အောင် မရှိခဲ့ပေ။ မည်သူ့ကိုမျှ အပြစ်မဆိုသာပေ။ အခြေအနေ မပေးခဲ့ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။ ယခုအခါ ခေတ်ပြောင်းချိန် ရောက်နေလေပြီ။ အလား အလာများ ရှိလာသည်။ အခါအခွင့် သာလာလေပြီ။ လူငယ်များက ကြိုးစား၍ တိုးတက်ရေးလမ်းကို ဖောက်ထွင်းပေးကြပေလိမ့်မည်။

စီးပွားရေး လက်တွေ့ပညာကို ယခုမှသာ စလုံးရစေ ဆိုသလို အခြေအနေမှာရှိသည်။ လူငယ်တို့အဖို့ ကြိုးစားအားထုတ် ကြရန် အချိန်ရောက်နေပြီ။ စီးပွားရေးလောကတွင် ထိပ်တန်းရောက် နေသော နိုင်ငံများနှင့် တိုးတက်ရန် ကြိုးစားနေသော နိုင်ငံများ၏ အကြောင်းများနှင့် လုပ်ငန်းများကို လေ့လာမှု စတင်ပြုလုပ်သင့် ပေသည်။ စီးပွားရေးဟူသော အဓိပ္ပာယ် အရင်းအနှစ်ကို ဦးစွာ သဘောပေါက်စေလိုသည်။ စီးပွားရေးသည် လောဘဇောတက်၍ ငွေရလျှင်ပြီးရောဟူသော သဘောထားသည် ထွန်းကားနေသည်။

ထိုသဘောထားဆိုးကို ပယ်ဖျက်ပြီးလျှင် စီးပွားရေးသည် အတ္တဟိတ-
ပရဟိတ ကိုယ့်အကျိုး သူတစ်ပါးအကျိုးဟူသော အကျိုးနှစ်ရပ်ကို
ဖြည့်ဆည်းသော အရေးဖြစ်သည်။ နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး တိုးတက်မှုကို
လုပ်ငန်းကြီးငယ်တို့က အထောက်အပံ့ပေးရန် လိုအပ်သည်ဟူသော
မှန်ကန်သော သဘောထားဖြင့် ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

စီးပွားရေးသည် လူမှုရေးရာတို့တွင် အရေးပါသော အစိတ်
အပိုင်း ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးသမားတို့သည် ယခုအခါ လူ
ခပ်များများက ယူဆသလို အမြတ်များများရပြီး ငွေကြေး ချမ်းသာ
ကြွယ်ဝအောင် လုပ်သောအလုပ် မဟုတ်ပေ။ အမှန်မှာ အများအကျိုး
ဆောင်သော လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးနှင့် ကင်း၍ မနေနိုင်ပေ။
စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်သူသည် အများအကျိုးဆောင်သူ ဖြစ်ရပေ
လိမ့်မည်။ ယခုခေတ် လူငယ်တို့သည် စီးပွားရေး၏ အနက်အဓိပ္ပာယ်
နှင့် သဘောတရားတို့ကို ကောင်းစွာ သိနားလည်ပြီးလျှင် စီးပွားရေးကို
ပညာတစ်ရပ်အဖြစ် လက်တွေ့စာတွေ့ လေ့လာသင်ယူရန်
လိုအပ်ပေသည်။

စီးပွားရေးကဏ္ဍ၌ အားလုံး သိကြသည့်အတိုင်းပင်
ထုတ်လုပ်မှုအပိုင်း၊ ရောင်းဝယ်မှုအပိုင်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုအပိုင်းတို့ရှိရာ
ထိုသုံးပိုင်းလုံး ကိုယ်ပိုင်ဉာဏ်ဖြင့် ပြုပြင်မှု၊ တီထွင်မှု၊ ချဲ့တွင်မှုများ
ပြုလုပ်နိုင်သည်။ ပြုလည်းပြုရပေမည်။ ကျွန်တော်တို့ သမိုင်းအစဉ်မှာ
လယ်ယာထုတ်လုပ်မှု ရှိငြားလည်း ခေါင်းပုံဖြတ်တို့က ကြီးစိုး
ခဲ့ကြသည်။ ရောင်းဝယ်မှုမှာလည်း လက်ဝေခံအဖြစ်မျှသာ ရှိခဲ့သည်။
ဝန်ဆောင်မှု အပိုင်းမှာလည်း သိမ်ဖျင်းခဲ့လေသည်။ ယခုအခါ
လယ်ယာကုန်များ တိုးတက်ထုတ်လုပ်မှု ပြုနိုင်မှာပင် သိပ္ပံနှင့်
နည်းပညာတို့ဖြင့် ကုန်ချော ထုတ်လုပ်မှုပြုကာ ကုန်ကြမ်းကို

သူတစ်ပါးအား ရောင်းစားသည်ထက် မိမိတို့ကိုယ်တိုင် ခေတ်မီ နည်းပညာတို့ဖြင့် ကုန်ချော ထုတ်လုပ်ပြီးလျှင် သွင်းကုန်အချို့ကို အစားထိုး၍ လျော့နည်းစေခြင်း၊ နိုင်ငံခြား ဈေးကွက်သို့ ဝင်နိုင်စေခြင်း စသည်ဖြင့် တိုးတက်ရေးကို ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး အခြေအနေကို စိစစ်ရာတွင် သွင်းကုန်နှင့် ထုတ်ကုန်တို့၏ တန်ဖိုးသည် ချိန်ခွင်လျှာညီစေမှ၊ တတ်နိုင်လျှင် ထုတ်ကုန်တန်ဖိုးက သာစေမှ စီးပွားရေး တိုးတက်သည် ဟု ဆိုရပေမည်။ သို့မဟုတ်ပါဘဲ မိမိတို့ကချည်း ဝယ်ယူနေရလျှင် မိမိတို့၌ရှိသော ပင်ကိုယ်ပစ္စည်းများ လျော့နည်းသွားကာ အရှုံး ထွက်ခြင်းဖြင့် အဖတ်တင်ချေမည်။

ကုန်ကြမ်းကို ကုန်ချောဖြစ်စေရန် အရေးမှာ နည်းပညာများ တတ်မြောက်ရေးနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှု ကျွမ်းကျင်ရေးတို့အပေါ်တွင် တည်သည်။ နိုင်ငံခြား အရင်းအနှီး မြှုပ်နှံမှုတွင် တိုင်းရင်းစီးပွားရေး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေရန် ငွေအား၊ ဉာဏ်အား၊ အတွေ့အကြုံအားတို့ဖြင့် ဖြည်းဆည်းထောက်ပံ့မှုသာ ဖြစ်စေသင့်ပေသည်။

စီးပွားရေးပညာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကျယ်ပြန့်တိုးတက်စေ လိုပါသည်။



သင့်ရာတော်ရာ

အစဆိုလျှင် သေးငယ်သည်သာဖြစ်၏။ မည်သည့်အရာမဆို ငယ်ရာမှ ကြီးရသည်။ ချက်ချင်း ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်လုပ်လျှင် ပြိုပျက်မှာစိုးရသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှသည် မူလက သေးငယ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးပိုင်ရှင်များသည် နုစဉ်က လုပ်ငန်းကို သေးသေးငယ်ငယ်၊ ကျဉ်းကျဉ်းမြောင်းမြောင်း စကြရသည်။ သူတို့လို ငယ်ငယ်မှစကြသူများ တစ်ပုံတစ်ပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော် ကြီးပွားမည့်သူသည် နုစဉ်ကပင် သူတစ်ပါးနှင့်မတူ တူးခြားသော အရည်အချင်းများကို လူအများက နောက်မှသိကြသည်။ အစမှာတော့ သူလိုကိုယ်လိုပင် သဘောထားကြသည်။ နိုင်ငံခြား၌ လုပ်ငန်းကြီးများ ပိုင်ရှင်တို့၏ အတ္ထုပ္ပတ္တိကို ဖတ်ရှုလေ့လာလျှင် ထိုပုဂ္ဂိုလ်တို့သည် နုစဉ်က အညတရများသာ ဖြစ်သည်။ သူတို့ အဆင့်မြင့်သို့ ရောက်ခါမှ လူလားမြောက်သော သူတို့၏ သားသမီးတို့သည် သူတို့ခြေရာ နင်းခိုင်းသည်လည်းရှိ၏။ သူဌေး သားသမီးဘဝ အသုံးကြမ်း၊ အဖြုန်းကြမ်းဖြစ်ကာ လူ့ဘဝ၌ အရာရာတွင် မအောင်မြင်သော ဆန်ကုန်မြေလေးများလည်း ရှိချေ သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် လူ့လုပ်ငန်း အရပ်ရပ်တို့တွင် အရေးအပါဆုံး လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတိုင်းမှာ စီးပွားရေးကိစ္စသည် အကြီးဆုံးဖြစ်၏။ အခြားကိစ္စတို့သည် ထိုကိစ္စပေါ်တွင် တည်နေ ကြသည်။ စီးပွားရေး တိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ လူမှုရေး ကိစ္စတို့သည် တိုးတက်လာကြသည်။ စီးပွားရေး ရည်ရွယ်ချက် မပါမရှိဟု ပြောစရာ

လူ့ကိစ္စသည် မရှိပေ။ အနုပညာရေးရာများမှာပင် အနုပညာရှင်တို့မှာ စီးပွားရေး ရည်ရွယ်ချက်မရှိဟု ဆိုစေကာမူ အထိုက်လျောက် ရှိရသည်။ စားဝတ်နေရေးအတွက် လိုအပ်၏။

ယခုအခါ လူငယ်လူရွယ်တို့သည် လခစား အလုပ်များကို ပဓာနမထားဘဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေကြသည်။ ဝမ်းမြောက်ဖွယ်ဖြစ်၏။ သို့သော် စိစစ်ဝေဖန်ကြည့်ဖို့လိုသည်။ လခစားအလုပ်များမှ ပုံမှန်ဝင်ငွေရရှိမှုသာရှိသည်။ ကြီးပွားတိုးတက်မှု အင်အားနည်းသည်။ အဆင့်မြင့်တက်၍ လခတိုးတက်မည်သာ ဖြစ်သည်။ မိမိရောက်ရှိနေသော အဆင့်ကို အလွဲသုံးစားပြုပြီး ငွေကြေးများစွာ ရခြင်းသည် မလိုလားအပ်သောအရာဖြစ်၏။ မိမိ၏ အလုပ်ဝတ္တရားတို့သည် ဝန်ဆောင်လုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာလည်း ထုတ်လုပ်မှု၊ ရောင်းဝယ်မှုအပြင် ဝန်ဆောင်မှုလည်း ပါရှိသည်။ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းသည် ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းနှင့် အလားတူ အရေးပါပေသည်။

လူတို့၌ အကြမ်းဖျင်းအားဖြင့် နှစ်မျိုးရှိသည် ဆိုနိုင်ပေသည်။ အချို့သည် သူတို့၏ စရိုက်သဘာဝအရ အလုပ်ဝတ္တရားများကို ပုံမှန်လုပ်လိုသည်။ အနေအထိုင်မှာလည်း ပုံမှန်နေလို၏။ သူတို့သည် လခစားအလုပ်များနှင့် သင့်တော်သူများ ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ၌လည်း သူတို့က ဝါသနာမပါကြပေ။ ဒုတိယ အမျိုးအစားမှာမူ ပုံမှန်(နေ့စဉ် ရုံးတက်၊ ရုံးဆင်း) တာဝန်ဝတ္တရားများကို မဆောင်ရွက် လိုကြပေ။ တီထွင်မှု၊ ထုတ်လုပ်မှု၊ ဆက်သွယ်မှု၊ ရောင်းဝယ်မှုတို့၌ စိတ်ဝင်စားသည်။ သူတို့၏ စရိုက်သဘာဝသည် လှုပ်ရှားမှု၌ ပိုက်သည်။ သူတို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတို့တွင် ပါဝင်သင့်သူများပင် ဖြစ်ပေသည်။

လူငယ်လူရွယ်တို့သည် မိမိတို့၏ စရိုက်သဘာဝနှင့် ဝါသနာတို့ကို ရိုးသားမှန်ကန်စွာ စိစစ်ပြီးလျှင် မိမိနှင့်တန်သော လုပ်ငန်းကို လုပ်ဖို့ လိုအပ်သည်။ ကျောင်းထွက်စ လူငယ်တို့သည် အလုပ်ရွေးဖို့လိုသည်။ ဆိုကြပေလိမ့်မည်။ မှန်လည်းမှန်ပါသည်။ “အခုနေအခါ အလုပ်ရွေးနေလို့ မဖြစ်ဘူး၊ ရရာအလုပ်ကို ရအောင် ယူလိုက်မှဖြစ်မယ်၊ အပြိုင်အဆိုင်တွေ သိပ်ပေါတယ်”ဟူ၍ပင်။ လူဦးရေ တိုးတက်လာသည်နှင့်အမျှ စားဝတ်နေရေး ကြပ်တည်း သည်မှာ ဓမ္မတာပင်။ အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာသည် နိုင်ငံတိုင်းမှာ ဖြေရှင်း၍ မရနိုင်သော ပြဿနာကြီးတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

ရရာအလုပ်ကို အရယူ၍ လုပ်ရန် သင့်လျော်ပါသည်။ လူ့လားမြောက်ချိန်မှာ ကျောင်းမှထွက်၍ ကျယ်ပြန့်ရှုပ်ထွေးသော လူ့လောကကြီးတွင် ဝင်စအချိန်မှာ မရေရာသော ကာလပင် ဖြစ်သည်။ အလုပ်အကိုင်မှစ၍ အစစ အရာရာမှာ အတည်တကျ မဖြစ်နိုင်သေးချေ။ ထိုကာလတွင် မိမိလိုရာရမှဟူသော သဘောထားကာ ရွေးချယ်နေလျှင် အချိန်ကုန်ချေမည်။ ရရာအလုပ်ကို ရယူလုပ်ကိုင်ရပေမည်။ အလုပ်အကိုင်မှ အခကြေးငွေချည်း ရသည် မဟုတ်၊ ထိုထက်အဖိုးတန်သော အတွေ့အကြုံများ ရပေသေးသည်။ ရသမျှ အမြတ်ဟု သဘောထားကာ ငယ်ရွယ်သူတို့မှာ ဘာပဲလုပ်ရ လုပ်ရ မထောင်းတာပေ။ အလုပ်မရွေးသင့်ပေ။ ရရာလုပ်ရာမှ သင့်ရာအလုပ် ရရေးအတွက် ကြိုးစားအားထုတ်ရပေမည်။

လခစားနှင့် တော်သူသည် လခစားအလုပ်ကိုရှာ၍ မိမိနှင့် သင့်တော်သည့် အလုပ်မျိုး နောင်အလားအလာကောင်းသည့် အလုပ်မျိုးကို ရှာဖွေရပေမည်။ မိမိတို့ လိုချင်သည့် အလုပ်နှင့် တန်သောအရည်အချင်းများ မိမိ၌ ရှိနှင့်လေအောင် ကြိုးပမ်းဆည်းပူး ရပေမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် သင့်တော်သူကလည်း လခစားလုပ်ငန်းမှာ ပျော်မည်မဟုတ်ပေ။ ဣလားထိုင်မှာ စွဲမြဲစွာ ထိုင်၍ လုပ်ရသော အလုပ်မျိုးကို မနှစ်သက်ပေ။ အချို့တော့ရှိပါသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာ ကိုယ်ပိုင်အရင်းအနှီးနှင့် မလုပ်နိုင်သဖြင့် လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးဦးထံတွင် ဝင်၍လုပ်ရသည်။ ထိုသူမျိုးသည် လခစားအလုပ် လုပ်ရဦးတော့ ရုံးအလုပ်မျိုးမှာ မလုပ်ချင်ကြပေ။ လုပ်ငန်းရှင်ထံတွင် လုပ်လျက်ပင် လုပ်ငန်းအကြောင်း တတ်သိသွားသဖြင့် မိမိကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းထောင်၍ လုပ်ကြသည်။ မူလလုပ်ငန်းရှင်နှင့် စပ်တူလုပ်သည်လည်းရှိ၏။ အခြားနိုင်ငံများတွင် စီးပွားရေးဘက်တွင် တော်သူအများသည် ယင်းသို့ လုပ်ကြ၏။ ငယ်စဉ်က အလုပ်သင် သဘောမျိုးဖြင့် လုပ်ရာမှ ထိုကုမ္ပဏီမှာပင် အဆင့်တက်၍ တာဝန်ယူကြရသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လူတိုင်း လုပ်တတ်မည်ထင်လျှင် မှားဖို့ အကြောင်းများသည်။ ဝါသနာအပေါ်မှာတည်သည်။ ဗီဇစွမ်းရည်ပေါ်မှာလည်း တည်သည်။ အချို့မှာ လခစားဘဝမှထွက်ပြီး ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းတစ်ခုခုလုပ်သည်။ ထိုလုပ်ငန်းအကြောင်းနှင့် သဘောသဘာဝတို့ကိုလည်း မသိဘဲ ကောင်းလိမ့်နိုးနိုးနှင့် လုပ်သည်။ ထိုလုပ်ငန်းကလေးများသည် မတိုးတက် မကြီးပွားတော့ဘဲ လှော်ရင်းနစ်ဆိုသလို ဖြစ်သွားသည်ကို မကြာခဏ တွေ့ရသည်။ သူတစ်ပါး အောင်မြင်ကြီးပွားနေသည်ကို အားကျပြီး သူ့လုပ်ငန်းမျိုးကို လုပ်ကြသည်။ အနှေးနှင့်အမြန် ဆိုသလို လျော့သွားကြလေသည်။ လခစားအလုပ်မှထွက်ပြီး လုပ်သူတို့မှာ အပြင်လုပ်ငန်းမမှန်လျှင် တောင်မကျ မြောက်မကျ ဖြစ်တတ်သည်။

မိမိ၏ ဗီဇစွမ်းရည်ကို မိမိကောင်းစွာ မသိသော၊ မိမိ၏

ဝါသနာသည်လည်း ပီပြင်ပြတ်သားခြင်း မရှိသေးသည့် ငယ်ရွယ်သူ တို့သည် လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုး အစမ်းသဘောမျိုးဖြင့် လုပ်သင့်သည်။ ရရာအလုပ် လုပ်ကြည့်သင့်သည်။ ဆိုခဲ့သည့်အတိုင်း အနည်းဆုံး အတွေ့အကြုံတော့ ရလိုက်မည်။ ထိုအတွေ့အကြုံသည် နောင်ကာလ တွင် အထောက်အကူ ရချင်ရမည်။ မရလျှင်လည်း ဘဝအကြောင်း ပို၍သိခြင်းဟူသော အမြတ်တော့ဖြင့် ကျန်ခဲ့ပေမည်။

ရုံးလုပ်ငန်း၊ ဈေးရောင်းလုပ်ငန်း၊ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း၊ ပညာသည်လုပ်ငန်း စသည်ဖြင့် လုပ်ငန်းအမျိုးမျိုးရှိသည်တွင် ကြုံရာကျရာ ဝင်လုပ်တတ်သော သဘောထားကို လူငယ်များ သိရှိနိုင်လျှင် ကောင်းပေလိမ့်မည်။ မိမိကိုယ်တိုင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ခွင့် မသင့်သော လုပ်ငန်းများ၏ သဘောသဘာဝများကို တတ်နိုင်သမျှ စုံစမ်းမေးမြန်း၍ ဗဟုသုတ ရှာမှီးကြလျှင် ကောင်းပေသည်။ လူ့ဘဝတွင် မည်သည့်အရာ မည်သည့်ကိစ္စမှာမဆို စုံစမ်းမေးမြန်း လေ့လာမှု ပြုနိုင်လျှင် ပြုနိုင်သရွေ့ ကောင်းသည်ချည်း ဖြစ်သည်။ မိမိအဖို့ အတည်အကျ လိုက်ရမည့်လမ်း (ယခုခေတ်အခေါ် “လိုင်”)ကို ရှာဖွေရန် ဦးတည်ချက်ထား၍ ကြိုးစားသင့်ပေသည်။

လူတို့ အကျင့်တစ်ခုမှာ လူတကာလုပ်လျှင် လိုက် လုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ မုန့်ဟင်းခါးတစ်ဆိုင်ဖွင့်လိုက်လျှင် နောက်မှ လေးငါးဆိုင် တစ်လမ်းတည်းမှာ ပေါ်လာတတ်သည်။ စာအုပ် သုတ်ဝေရေး လုပ်ငန်းမှာလည်း စာစောင်အမျိုးမျိုး ထွက်လာ တတ်သည်။ များလာထော့ ဟုန်တတ်သည်။ နောက်ပိုင်းကာလ၌ အားလုံးလိုလို ဆိတ်သုဉ်းသွားသည်ကို တွေ့ရသည်။ တစ်လမ်းတည်း ပြု၍ လျှောက်ခြင်းထက် လမ်းသစ်ထွင်ဖို့က ပို၍ အကျိုးထူးနိုင်သည်။ ၎င်းပါသည်။ လူတိုင်းမှာ တီထွင်နိုင်သောစွမ်းရည် မရှိပေ။

မိမိမှာ တီထွင်နိုင်စွမ်း အားနည်းနေလျှင် ပြည့်ကြပ်နေသော “လိုင်း”ကို ရှောင်နိုင်သရွေ့ ရှောင်ကာ ချောင်သော “လိုင်း”ကို ရှာ၍ မိမိနှင့် သင့်တော်လျှင် လိုက်သင့်သည် ထင်ပါသည်။ အပြိုင်အဆိုင်မရှိသော နေရာဟူ၍ ရှိမည်မဟုတ်ပေ။ သို့သော် မိမိ၏ စွမ်းရည်ကို ရိုးသားစွာ စိစစ်၍ တန်ဖိုးဖြတ်ပြီးလျှင် ပြိုင်ဆိုင်မှု၌ နောက်ကျမကျန်နိုင်အောင် ကြိုးစားသင့်သည်။ မိမိမကျွမ်းသော လုပ်ငန်းသည် မိမိ၏ လုပ်ငန်းမဖြစ်နိုင်ချေ။ “မကျွမ်းသော” ဟူရာ၌ ယခု မကျွမ်းသေးသော်လည်း ကျွမ်းနိုင်ဖို့ အလားအလာရှိသော လုပ်ငန်းဖြစ်ရမည်။

ကျွမ်းသည်ဟူရာမှာလည်း လုပ်ငန်း၏ အခြေအနေ သဘော သဘာဝ၊ အလားအလာ၊ အသိုင်းအဝိုင်း၊ အသုံးပြုမည့် လူထုပရိသတ် စသည်တို့ကို လေ့လာရမည်ဟူသော အချက်ပါရှိသည်။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း လုပ်လိုသူ လူငယ်တို့မှာ ကိုယ်တွေ့များ မရှိစေကာမူ စာတွေ့တော့ ရှိနှင့်သင့်သည်။ အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းဆိုပါတော့၊ မိမိဝင်မည့်လိုင်းမှာ ရောင်းရန်ပစ္စည်း၊ ဝယ်ယူ၍ ပြန်ရောင်းနိုင်သော ပစ္စည်း၊ ကုန်ရရှိရေးလုပ်ငန်း စသည့်အချက်အလက်တို့ကို စာဖတ်ခြင်း၊ မေးမြန်းစုံစမ်းခြင်း၊ ကြည့်ရှုလေ့လာခြင်းတို့ဖြင့် အတွေ့အကြုံ ယူထားရပေမည်။ လုပ်ငန်းလုပ်ရင်းလည်း ဆက်လက်၍ အတွေ့အကြုံ များကို စိစစ်ဝေဖန်၍ ဆောင်ရန် ရှောင်ရန် အကြောင်းအချက်တွေကို အမြဲလေ့လာနေရပေမည်။

ဤဆောင်းပါးသည် စီးပွားရေးလောကအတွင်းသို့ ခြေစုံပစ် ဝင်လိုသော လူငယ်တို့အား “မခုန်ခင် နှစ်ခါကြည့်”ဟူသော သတိပေးသြဝါဒ သဘောမျိုး ဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါရစေ။



ကြီးကျယ်ခြင်းနှင့် ဂုဏ်မြင့်ခြင်း

“ကျွန်ုပ်တို့က ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်ကို မလိုလားပါ။ ဂုဏ်အဆင့်မြင့်ခြင်းကိုသာ လိုလားပါသည်။ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ်သည် အပြင်ပန်းမှာ ခံ့ညားပါ၏။ ဂုဏ်အဆင့် မြင့်ခြင်းမှာမူ ကြာရှည် ခံပေသည်။”

ယင်းသို့လျှင် ကမ္ဘာကျော် အိုင်-ဘီ-အမ် (IBM) ကုမ္ပဏီကြီး၏ အကြီးအကဲပုဂ္ဂိုလ် မစ္စတာ အဲလ်-ဝီလျံမစ်က ဆိုသည်။ ထိုအဆိုကို ကိုးကား၍ World Executive Digest စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း အမှုဆောင် အယ်ဒီတာ ဂျက်ထ်-မက်ဆိုင်ဆိုင်က “တကယ်တမ်း အဆင့်မြင့်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ကုမ္ပဏီတွေကို ဘယ်လိုခွဲခြားပါသလဲ” ဟူသော မေးခွန်းကို ထုတ်ပြီး လျှင် သူ့ဘာသာသူ အဖြေပေးသည်။

ဂုဏ်တင့် ဂုဏ်မြင့်ခြင်းသည် အသေးစိတ် ကလေးများ၌ တည်နေသည်။ အရာရာမှာ အသေးစိတ် စိစစ်၍ အတတ်နိုင်ဆုံး ပြီးပြည့်စုံစေရန် ကြိုးပမ်းခြင်းနှင့် အများနှင့် ဆက်ဆံရာတွင် ရည်မွန်ခြင်း၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး သပ်ယပ်တင့်တယ်ခြင်းတို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အလွန်အရေးပါပေသည်။ ထိုအချက်တို့ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့များက အခြေခံမူများအဖြစ် အရေးထားသင့် ပေသည်။ ယင်းဂုဏ်အင်္ဂါတို့ကို အမြတ်ငွေကြေးရရေး လောဘက မဖျက်ဆီးရန် ဂရုစိုက်ကြရပေလိမ့်မည်။

ယင်း “ကမ္ဘာစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အုပ်ချုပ်မှုစာပဒေသာ”

မဂ္ဂဇင်းက စံပြအဖြစ် ဖော်ထုတ်ပြလိုက်သော ကုမ္ပဏီနှစ်ခုမှာ ဂျပန် ဟွန်ဒါကုမ္ပဏီနှင့် အမေရိကန် အိုင်-ဘီ-အမ် ကုမ္ပဏီတို့ ဖြစ်သည်။

ဟွန်ဒါကုမ္ပဏီကို အများက ယနေ့ ကမ္ဘာမှာ စီမံကွပ်ကဲမှု အကောင်းဆုံး ကုမ္ပဏီဟု အကဲဖြတ်ကြသည်။ အိုင်-ဘီ-အမ် ကုမ္ပဏီသည်လည်း ပမာဏကြီးသည်နှင့်အမျှ စီမံကွပ်ကဲမှု အကောင်းဆုံး ဖြစ်သည်ဟု ဆယ်စုနှစ်ကာလများတွင် အများက ယူဆကြသည်။ ယင်း ကုမ္ပဏီနှစ်ခုသည် အရာရာ အသေးစိပ်ကလေးများတွင် အလွန်ဂရုစိုက်ကြသည်။ အသေးစိပ်များကို အသေးအဖွဲ့ဟု သဘောမထားဘဲ အစဉ်အမြဲ အလေးထားကြသည်။

ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲတို့သည် လက်အောက်ခံတို့အား လွှဲထားပြီး ပြန်မကြည့်ဘဲ မနေကြပေ။ တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ်ကာ လုပ်ဖော်ကိုင်ဘက်တို့နှင့် ရင်းနှီးစွာ ဆွေးနွေးပြီးမှ အဆုံးအဖြတ် ပေးကြသည်။ အိုင်ဘီအမ် ကုမ္ပဏီမှာလည်း အကြီးအကဲတို့က လိုအပ်လျှင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရန် အသင့်ရှိကြသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ အခြေခံမူများမှအပ အခြားကိစ္စများတွင် ညှိနှိုင်းတိုင်ပင်၍ ပြုပြင်သင့် ပြောင်းလဲသင့်သမျှကို ပြောင်းလဲပြုပြင်ရန် မနှောင့်နှေးကြပေ။ ပုဂ္ဂိုလ် တိုင်းကို လေးစားစွာ ဆက်ဆံခြင်း၊ ဝယ်သူတို့ အလိုကျဖြစ်ရန် စေတနာမှန်မှန်နှင့် မဆိုင်းမတွ ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း၊ အစစ အရာရာ တွင် အရည်အသွေး အကောင်းဆုံးဖြစ်စေရန် ကြိုးပမ်းခြင်းတို့သည် ယင်းကုမ္ပဏီတို့၏ အခြေခံမူများ ဖြစ်သည်။ ထိုမူများကို မပြောင်းလဲဘဲ ကောင်းသည်ထက် ကောင်းအောင် လုပ်သားအားလုံးက ဝိုင်းဝန်း ကြိုးပမ်းကြသည်။ ယင်းသို့ ကြိုးပမ်းရာ၌ မဟာဗျူဟာ ချမှတ်ခြင်း၊ ဈေးကွက်သုတေသန ကြီးမားကျယ်ပြန့်စွာ ပြုခြင်း၊ အဖွဲ့အစည်း

ကြီးထွားလာစေရန် ရည်ရွယ်သော စီမံကိန်းကြီးများ ချမှတ်ခြင်း စသည့် ကြီးကြီးကျယ်ကျယ် ကိစ္စတို့ဖြင့် ကြီးပမ်းကြသည် မဟုတ်ပေ။ ရှေ့တွင် ဖော်ပြသော အသေးစိပ်ကလေးများကို အလေးထား၍ ဆောင်ရွက်ကြသည်သာပင် ဖြစ်၏။

အသေးအဖွဲ့ဟု ထင်မှတ်စရာကို အသေးအဖွဲ့အဖြစ် သဘောမထားဘဲ အလေးဂရုပြုမှုနှင့် ပတ်သက်၍ သာဓက ကလေး တစ်ခုကို ဖော်ပြထားသည်။ အရောင်းအဝယ်ဌာန မန်နေဂျာကြီးက ဝယ်သူတစ်ဦးနှင့် ဆွေးနွေးရန် အသွားတွင် ကုမ္ပဏီ ဥက္ကဋ္ဌက သုံးနာရီတွင် အစည်းအဝေးတက်ရန် ခေါ်လိုက်သည်။ မန်နေဂျာကြီးက အရောင်းအဝယ် ကိစ္စအတွက် အပြင်သို့ ထွက်သွားသည်။ အချိန်မီ မရောက်လာသဖြင့် ဥက္ကဋ္ဌက ဒေါသမာန်ထလျက် အစည်းအဝေး မစ၊ စေဘဲ မန်နေဂျာကြီး ပြန်အရောက်ကို စောင့်ဆိုင်းထားသည်။ မန်နေဂျာကြီးက ဝယ်သူနှင့် ညှိနှိုင်းမှုပြုပြီး၍ ရုံးသို့ ခြောက်နာရီခွဲတွင် ပြန်ရောက်လာသည်။ အစည်းအဝေးခန်းထဲသို့ ဝင်လာလျှင်ပင် ဥက္ကဋ္ဌက ဆီး၍ ကြိမ်းမောင်းလေသည်။ မန်နေဂျာကြီးက သက်ပြင်း တစ်ချက်ချပြီး ဥက္ကဋ္ဌကြီး တော်မံ-ဝပ်ဆင်အား- “တော်မံ၊ ခင်ဗျား ပြောထားတယ် မဟုတ်လား၊ ဝယ်သူကို အမြဲဦးစားပေးရမယ်လို့၊ အခု ကျုပ်ဝယ်သူတစ်ယောက်နဲ့ အရေးကြီးတဲ့ အရောင်းအဝယ်ကိစ္စ သွားပြီး ဖြေရှင်းပေးနေခဲ့တယ်လေ” ဟု ဆိုလိုက်သည်။ တော်မံ၏ ခက်ထန်သော မျက်နှာထားသည် ချက်ချင်းပင် ပျော့ပြောင်းသွားပြီးလျှင် “အင်း--ဟုတ်တယ်၊ ခင်ဗျားမှန်တယ်၊ ကဲ-အစည်းအဝေးစကြစို့” ဟု လေသံအေးဖြင့် ပြန်ပြောလိုက်လေသည်။

ဂျပန် ဟွန်ဒါ ကုမ္ပဏီ အကြီးအကဲကမူ သူ့ရုံးခန်းဟူ၍ သီးသန့် မခွဲခြားထားဘဲ အမှုဆောင် အရာရှိများနှင့် ရော၍ အလုပ်

လုပ်သည်။ ကားများ ရပ်ထားသည့် နေရာမှာလည်း သူ့ကားအတွက် သီးသန့် နေရာ မယူပေ။ သူ့ကိုယ်တိုင် ကုမ္ပဏီ ဆင်တူဝတ်စုံဝတ်ပြီး နေ့လယ်စာ စားရာမှာလည်း လုပ်သားအများနှင့် ရောနှောထိုင်၍ စားသောက်သည်။ မော်တော်ကားများ အစိတ်အပိုင်းများ တပ်ဆင်ပြီးသည့်နောက် ကားသစ်အဖြစ် ပထမဦးစွာ စက်ရုံမှ မောင်းထွက်သည့်အခါမှာလည်း သူ့ကိုယ်တိုင် ဝမ်းမြောက်ကျေနပ်စွာ မောင်းထွက်လေ့ရှိသည်။

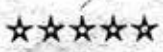
ကမ္ဘာကျော် ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် ပိုင်ရှင်များ အကြီးအကဲများက ဟိတ်ကြီးဟန်ကြီးဖြင့် နေကြသည်ဟု အများက ထင်ကြသော်လည်း ယခု ဖော်ပြလိုက်သော ကမ္ဘာ့အနံ့ ကျော်ကြားသော ကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခုကို World Executive Digest မဂ္ဂဇင်း အယ်ဒီတာက ကြီးကျယ်ခြင်းနှင့် ဂုဏ်မြင့်ခြင်းတို့၏ ခြားနားချက်အတွက် သာဓကအဖြစ် ဖော်ပြလိုက်ပေသည်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသည် လူ့ယဉ်ကျေးမှုသမိုင်း အစကတည်းက ပေါ်ပေါက်လာသည်။ လူမှုရေး၌ အလွန်အရေးပါပေသည်။ လူတိုင်းသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုခု လုပ်ရသည်။ လူ့လောကမှာ လှုပ်ရှားသမျှ မိမိ၏အကျိုး၊ အများ၏ အကျိုးကို ဆောင်ရွက်မှုပြုခြင်းပင် ဖြစ်၏။ ယင်းသို့ လုပ်ဆောင်ရာတွင် ဝိသမလောဘကို ချိုးနှိမ်၍ အတ္တဟိတနှင့် ပရဟိတ ကိုယ့်အကျိုး သူ့အကျိုးကို အချိုးညီမျှစွာ လုပ်ဆောင်ရမည်မှာ လူ့ဝတ္တရား ဖြစ်ပေသည်။

အရာရာတွင် သာမန်အမြင်အားဖြင့် အသေးအဖွဲများသည် အရေးပါလှ၏။ “စီးပွားရေးသမား” ဟူသော နာမည်သည် အဓိပ္ပာယ်ကောင်းကို မဖော်ဆောင်ဘဲ လောဘကြီးသူဟူသော မလိုလားအပ်သော

အဓိပ္ပာယ်ဆောင်သည်သာ များချေသည်။ ယင်းသို့ ဖြစ်သည်မှာ လည်း မှားသည်ဟု မဆိုသာပေ။ စီးပွားရေး သောင်းကျန်းမှုများ၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်နှင့် လုပ်ငန်းသားတို့၏ စေတနာမမှန်သော လုပ်ရပ်တို့ကြောင့် လူမှုရေးနှင့် အခြားသော လူ့အရေးများတွင် မလိုလားအပ်သော အဖြစ်များ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိလေသည်။

စီးပွားရေးတွင် အမြတ်ကို ပဓာနမထားခြင်းသည် ခေတ်အခြေအနေတွင် မမှန်ကန်တော့ဘဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတို့သည် ပုဂ္ဂိုလ်အရေး၊ အများအရေး၊ လူ့အဖွဲ့အစည်း အရေးတို့၌ အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍ၌ ပါဝင်ရမည်ဟူသော မှန်ကန်သော အတွေးအမြင်များ တဖြည်းဖြည်း တွင်ကျယ်လာစေရန် လိုအပ်သည်ဟူသော အယူအဆ တိုးတက်စေရန် စီးပွားရေး ဒဿနပညာ ဖြန့်ဖြူးရေးသည် နှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုနှစ်ကာလတွင် ထွန်းကားလာပေလိမ့်မည်။



စီးပွားရေးလောက

အမျိုးသမီးကဏ္ဍ

အနောက်တိုင်း နိုင်ငံများတွင် လွန်ခဲ့သည့် ဆယ်နှစ်ကာလ အတွင်း အမျိုးသမီးတို့၏ ဦးစီးသော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ အရှိန်အဟုန်ဖြင့် တိုးတက်လာသည်ဟု စီးပွားရေး မဂ္ဂဇင်းတစ်စောင်က ဆိုသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အရပ်ရပ်တွင် အမျိုးသမီးများ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်မှာ သမိုင်းအစ ကာလကတည်းက ဖြစ်သည်။ ယောက်ျားနှင့် မိန်းမ အဆင့်အတန်း မခွဲခြားဘဲ ခိုးတူဘောင်ဘက် စီးပွားရှာကြသည်မှာ အထူးအဆန်း မဟုတ်ပေ။ ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံမှာမူ အမျိုးသမီးများသည် အမျိုးသားများနှင့် တန်းတူရည်တူ အခွင့်အရေးများ ရခဲ့ကြသည်မှာ ရှေးယခင် ကတည်းကပင် ဖြစ်သည်။

တန်းတူ အခွင့်အရေး ရသည်ဆိုရာ၌ မိန်းမသည် မိန်းမ၊ ယောက်ျားသည် ယောက်ျား ဖြစ်လေရာ ဇာတိ သဘာဝချင်း မတူကြသည့် အစိတ်အပိုင်းများတွင် သီးခြား ဖြစ်ကြသော်လည်း လင်နှင့် မယားတို့သည် ပရိယေသနဝမ်းရေး ရှာမှီးသည့် ကိစ္စတွင် တာဝန်ခွဲဝေ ယူကြလေသည်။ မြန်မာအမျိုးသမီးများအပို မိမိတို့၏ ဇာတိ သဘာဝအလျောက် ရသင့်ရပိုင်သော အခွင့်အရေးများ ရရှိပြီး ဖြစ်ခဲ့သည်မှာ မြန်မာ့ယဉ်ကျေးမှု သမိုင်းအစ ကာလကတည်း

ကပင် ဖြစ်သည်။ အိမ်ရှင်မ တာဝန်များကို မလစ်ဟင်းစေရဘဲ အိမ်ထောင်စီးပွားရေး ကိစ္စ၌ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြသည်။ ရှေးခေတ်ကမူ စီးပွားရေး အဆင့်မနိမ့်သည့် သူများမှအပ တတ်နိုင်သူတို့သည် များသောအားဖြင့် အိမ်ရှင်မတာဝန်ကိုသာ ထမ်းကြသည်။ ကုန်သည်လောက၌မူ အမျိုးသမီးတို့၏ အခန်းကဏ္ဍသည် မသေးငယ်လှပေ။

ခေတ်ဟောင်းမှ လွန်၍ မြန်မာတို့ ခေတ်သစ်၌ တွင်ကျယ်လာကတည်းက မြန်မာအမျိုးသမီးများစွာသည် ခေတ်ပညာတတ်များ ဖြစ်လာကာ အိမ်တွင်းမှထွက်၍ အပြင်လောက လုပ်ငန်းခွင် အသီးသီးတို့၌ လုပ်ကိုင်ကြပေသည်။ ပထမကမ္ဘာစစ် ပြီးဆုံးသည်မှ ဒုတိယကမ္ဘာစစ် မဖြစ်မီ ဆယ်စုကာလတို့တွင် မြန်မာအမျိုးသမီးများစွာတို့သည် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းများ၌ ဦးစီးကြသည်။ မိသားစု စီးပွားရေးအတွက် ဦးဆောင်ကြသည်။ ဗြိတိသျှတို့ လက်ထက်တွင် မြန်မာတို့မှာ လက်ဝေခံ စီးပွားရေး စနစ်အောက်မှာသာ ရှိနေကြရာ မြန်မာအမျိုးသမီးများစွာတို့သည် အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းများတွင် ရှေ့ဆောင်ခဲ့ကြသည်။ ထိုခေတ်က အမျိုးသမီးငယ်တို့သည် မြို့ပြမှာ ကြီးပြင်းကြရသည့် အလျောက် ခေတ်ပညာ သင်ယူပြီးလျှင် လခစား ဝန်ထမ်းများအဖြစ် ဆောင်ရွက်ကြသည်။ သူတို့၏ မိခင်များ၊ အဒေါ် ကြီးဒေါ်များမှာမူ အရောင်းအဝယ်လုပ်ကြသည်။ များသော အားဖြင့် ဖခင်၏ စီးပွားရေး ဝင်ငွေကိုမှီ၍ အိမ်ရှင်မ အဖြစ်၌ ရှိကြလေသည်။

စီးပွားရေး လုပ်ငန်း၌ ဦးစီး၍ လုပ်ကိုင်သော်လည်း အိမ်ရှင်မ တာဝန်ကိုလည်း လုံးဝ လက်မလွှတ်ကြပေ။ အိမ်ဖော် အကူအညီများဖြင့် အိမ်ထောင့်တာဝန်ကိုလည်း စီမံကွပ်ကဲခြင်းဖြင့်

ကျေပွန်ကြပေသည်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီး မြန်မာနိုင်ငံ လွတ်လပ်ရေး ရရှိပြီးနောက် ခေတ်ပညာတတ်မြောက်မှုများ ကျယ်ပြန့်လာလေ သည်။ မြို့ကြီးမြို့ငယ်များသာမက ရွာကြီးများမှာပင် အခြေခံပညာ အထက်တန်းကျောင်းများ ဖွင့်ပေးသဖြင့် တောနေအမျိုးသား အမျိုးသမီးတို့သည် ခေတ်ပညာ သင်ကြားခွင့် သာလာလေရာ အချို့မှာ ပညာထွန်းပေါက်ကာ တက္ကသိုလ်ပညာဘွဲ့များကိုပင် ရရှိကြသည်။

ရှေးခေတ်က အမျိုးသမီး အများစုသည် ကျောင်းဆရာမ အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ကြသည်။ နောက်ပိုင်းတွင်မူ အမျိုးသမီး ဆရာဝန်များ၊ အင်ဂျင်နီယာများနှင့် အခြား အတတ်ပညာဘွဲ့ရှင်များ ဖြစ်လာကြသည်။ ယနေ့တွင်မူ အမျိုးသမီး ရုံးဝန်ထမ်း အရေ အတွက်သည် တိုးတက်လျက်ရှိ၏။ ကွန်ပျူတာခေတ်ဖြစ်သည့် အလျောက် အမျိုးသမီးများစွာတို့သည် ကွန်ပျူတာ အတတ်ပညာ၌ အတော်ပင် ဝင်ဆန့်လာလေပြီ။ နိုင်ငံခြားဒေသများ၌ကား ကွန်ပျူတာ လုပ်ငန်းတွင် အမျိုးသမီးတို့က ကြီးစိုးနေကြပေပြီ။

နိုင်ငံ လူဦးရေသည် တရှိန်ရှိန် တိုးတက်နေသည်။ ယခင်က ကဲ့သို့ အိမ်ထောင်ဦးစီး အမျိုးသားတို့ ရှာဖွေရသော ပစ္စည်းဥစ္စာ တို့ဖြင့် မိသားစုအဖို့ မလုံလောက်သဖြင့် ဇနီး သားသမီးတို့သည် ပညာအရည်အချင်းအလျောက် စီးပွားရှာမှုကို ဝိုင်းဝန်းပြုကြရသည်။ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံကြီးများမှာ အမျိုးသမီး အင်အားစုသည် စီးပွားရေး လောကတွင် အတော်ပင် ဝင်၍နေရာယူနေကြသည်။ ကျားကြီး ခြေရာကြီး ဆိုသလို နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ ဖွံ့ဖြိုးမှု တိုးတက် လာလေလေ နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသားတို့အားလုံး ဝိုင်းဝန်း၍ တာဝန်ကိုယ်စီ ထမ်းဆောင်ကြရသည်။ အမျိုးသမီးကဏ္ဍသည် ယခင်ကထက် ပို၍

ပို၍ ကျယ်ပြန့်လာလေပြီ။

မြန်မာနိုင်ငံ စီးပွားရေး အခြေအနေမှသည် ပမာဏအားဖြင့် ကြီးထွားကျယ်ပြန့်လျက်ရှိ၏။ ယင်းသည်ကား ဓမ္မတာပင် ဖြစ်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးစနစ် တစ်ခုမှ တစ်ခုသို့ ပြောင်းလဲချိန်တွင် နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသားတို့မှာ သင့်ရာသင့်ရာ အခန်းကဏ္ဍတွင် ဝင်၍ အားသွန်ခွန်စိုက် ဆောင်ရွက်ကြရမည်သာ ဖြစ်သည်။ ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးသည် နိုင်ငံစီးပွားရေး အခြေအနေကို ထောက်ပံ့သည်။ တစ်ဦးချင်း၏ လုပ်ရပ်နှင့် စွမ်းရည်တို့သည် နိုင်ငံ၏ အခြေအနေ အရပ်ရပ်တို့ကို အထောက်အပံ့ပြုရသည်မှာ ဓမ္မတာ သဘာဝပင် ဖြစ်သည်။ အခြေအနေတို့တွင် စီးပွားရေး အခြေအနေသည် အရေးအပါဆုံး ဖြစ်ပေသည်။

ကမ္ဘာ့သမိုင်း တစ်လျှောက်မှာ ယောက်ျားတို့က ကြီးစိုး လာခဲ့ရာ ယခုခေတ်သည် သမိုင်းစာမျက်နှာသစ် လှန်လိုက်ပြီဖြစ် သော အချိန်ကာလ ဖြစ်သည်။ အမျိုးသမီးတို့သည် “ကျွန်မမှာ မိန်းမသားပဲ” ဟူသော စိတ်ဓာတ်မျိုးမှ ကျော်လွန်၍ မိန်းမတို့ စွမ်းရည်သတ္တိပြလျက်ရှိသည်။ မြန်မာ့စီးပွားရေး လောကတွင် အမျိုးသမီးများသည် အတော်ပင် နေရာယူလာကြလေပြီ။ အချို့သည် ဝန်ထမ်းမှ အုပ်ချုပ်ရေးမှူး အဆင့်၊ အကြီးအကဲအဆင့်သို့ တက်ရောက်လာကြလေပြီ။ အမျိုးသားများနှင့် ရင်ဘောင်တန်း၍ တိုးတက်မှုလမ်းပေါ်တွင် ချီတက်စ ပြုပေပြီ။

ခေတ်ကပေးသော အခြေအနေနှင့် တာဝန်တို့အလျောက် အမျိုးသမီးများ အိမ်မှထွက်၍ ပြင်ပလောကတွင် စီးပွားရှာကြသည်။ လူမှုရေးတာဝန် အရပ်ရပ်ကို ယူလာကြပေပြီ။ ယင်းသို့ အိမ်မှ ထွက်လာသောကြောင့် အိမ်ရှင်မတာဝန် လစ်ဟင်းသည်ဟူသော

ကန်ကွက်သံများ ပေါ်လာသည်။ သို့သော် ထိုအသံများကို ခေတ်
အခြေအနေအရ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများကိုလုပ်၍ မိမိ၏
အကျိုး၊ နိုင်ငံနှင့် လူမျိုးတို့၏အကျိုးကို ဆောင်ရွက်ကြရန် သမိုင်း၏
ခေါ်သံက လွမ်းမိုးလျက်ရှိလေပြီ။

စီးပွားရေးလောကတွင် အမျိုးသားနှင့် အမျိုးသမီးတို့သည်
မိမိတို့၏ စွမ်းရည်အလျောက် အခွင့်အရေး တူညီစွာ ရကြသည်။
အမျိုးသားတို့သည် တီထွင်ဉာဏ်သာတတ်၏။ အမျိုးသမီးများမှာ
များသောအားဖြင့် စာရင်းအင်း ကျွမ်းကျင်၍ ငွေကြေးထိန်းသိမ်း
ရေး၌ ပို၍ နိုင်နင်းကြသည်။ “စီးတဲ့ရေ ဆည်တဲ့ကန်သင်း” ဟူသော
ရှေးရိုးစကားသည် စီးပွားရေးတွင် ယောက်ျားနှင့် မိန်းမတို့၏
အခန်းကဏ္ဍနှင့် စွမ်းရည်တို့ကို ဖော်ပြညွှန်းဆိုပေသည်။ လုပ်ငန်း
တိုင်း၌ အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍနှစ်ခုရှိရာ ငွေကြေးရှာဖွေရေးနှင့်
ရရှိသော ငွေကြေးကို စနစ်တကျ သုံးစွဲ၍ အဖတ်တင်စေရန်
စုဆောင်းရေးတို့တွင် အမျိုးသမီးတို့သည် စစ်စိတတ်သောကြောင့်
ဒုတိယအရေး၌ အမျိုးသားတို့ထက် သာသည်ကို တွေ့ရသည်။

သမိုင်းအစဉ်အရ ယောက်ျားများနှင့် တန်းတူ အခွင့်အရေး
ရလာခဲ့သော မြန်မာအမျိုးသမီးတို့သည် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာမည့်
မြန်မာ့စီးပွားရေး၌ အရေးပါသည်ထက် ပါလာမည့် ဧကန်ပင်။



စီးပွားရေးသောင်းကျန်းမှု

မကြာခင်က ကုန်လွန်သွားသည့် အတိတ်ကာလအတွင်း၌ “စီးပွားရေး သောင်းကျန်းမှု” ဟူသော စကားကို မကြာခဏ သုံးခဲ့ကြသည်။ စီးပွားရေးနှင့် လောဘတို့သည် မခွဲနိုင် မခွာရက်သော မိတ်ရင်းကြီးများ ဖြစ်ကြသည့်အလျောက် သောင်းကျန်းမှု အထွေထွေကို ပြုကြသည်။ ခေတ်တိုင်း ကာလတိုင်းမှာ လောဘစောတိုက်မှု ကြီးငယ်တို့ကို ကျူးလွန်ကြသည်။ ဟိုရှေးကာလ နိပါတ်တော်တွင် ရွဲကုန်သည် နှစ်ယောက်အကြောင်းကို လူအများသိကြသည်။ ထိုပုံပြင်၌ ဒေဝဒတ်အလောင်း ရွဲကုန်သည်နှစ်ယောက်အကြောင်းကို လူအများ သိကြသည်။ ထိုပုံပြင်၌ ဒေဝဒတ်အလောင်း ရွဲကုန်သည်မှာ ရွှေဖလားကို မသိနားမလည်သော သူဌေး အထည်ကြီးပျက် အဘွားနှင့် မြေးမကလေးတို့အား တစ်ပတ်ရိုက်၍ ယူချင်သည့်အလျောက် ဖလားဟောင်းကြီးကို ဈေးနှိမ်၍ ဝယ်မည်ပြု၏။ သမလောဘ မျှသာရှိသော ဘုရားအလောင်း ရွဲကုန်သည်က ရွှေဖလားကို ရွှေဖလားဟု ရိုးသားစွာ ဖော်ပြပြီးလျှင် မိမိတို့၌ပါလာသမျှ ငွေကြေးပေး၍ ဝယ်သွားလေသည်။ လောဘသမား ရွဲကုန်သည်သည် ရွှေဖလားကို မရလိုက်၍ ချောင်းကမ်းပါး၌ လဲ၍သေလေသည်။ ယင်းပုံပြင်ကလေးကို ယခုလို သူငယ်တန်းကလေးများကို ဆရာက ပြောသလို ပြန်ပြောလိုက်သည့်အတွက် ခွင့်လွှတ်ပါရန် စာဖတ်သူတို့ အား လေးစားစွာ တောင်းပန်အပ်ပါသည်။

ယနေ့ “ရွဲကုန်သည်” တို့သည်လည်း ဒေဝဒတ်အလောင်းနှင့်

မခြားဘဲ လောဘဇောတိုက်ကြသည်။ သို့သော် ဈေးကိုင်နည်းချင်း မတူပေ။ တိုးတက်သည့် ခေတ်သားများ ဖြစ်သည့်အလျောက် ဈေးကိုင်ပုံချင်း မတူပေ။ ပညာသားပါလှပေသည်။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု ဈေးကွက်မှာ ပျောက်သလောက်ဖြစ်သွားလျှင် လှောင်ထားတတ်သော ကုန်သည်က အဆမတန် ဈေးတက်လိုက်ကြသည်။ မလွဲမရှောင်သာ ဝယ်ကို ဝယ်ရတော့မည့် ပစ္စည်းဖြစ်သဖြင့် ဈေးကြီးပေး၍ အောင့်သက်သက်နှင့် ဝယ်လိုက်ကြရသည်။ ယင်းသည် ဒေဝဒတ် အလောင်း၏ စီးပွားရေး သောင်းကျန်းမှု(ခေတ်မီပုံစံ) ဖြစ်ပေသည်။ သို့သော် ထိုသောင်းကျန်းမှုကို တားဆီးပဲ့ပြင်၍ မရနိုင်ဖြစ်သည်။ ဆိုဗီယက်ပြည်ထောင်စုတွင် နှစ်ပေါင်းခုနစ်ဆယ်ကျော် ဗဟိုဦးစီးစနစ် လက်အောက်တွင် ကုန်သွယ်ရေးကို ထိန်းချုပ်ထားရာမှ တံခါးကြီး ဖွင့်လိုက်သောအခါ စီးပွားရေးအကွက်မြင်သူတွေက အချောင်ပွရန် ကြိုးပမ်းအားထုတ်ကြသည်။

ရုရှနိုင်ငံမှာသာမဟုတ်။ ကွန်မြူနစ်ဝါဒ စိုးမိုးခဲ့သည့် အရှေ့ ဥရောပ နိုင်ငံများမှာလည်း စီးပွားရေးစနစ်ပြောင်း ကာလဖြစ်သဖြင့် စီးပွားရေးလောက မငြိမ်မသက် ဖြစ်လျက်ရှိသောကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။ သို့သော် ဒီမိုကရေစီနိုင်ငံများမှာလည်း စီးပွား ရေးသောင်းကျန်းမှု ကြီးငယ်တို့သည် အနံ့အပြား ဖြစ်နေကြချေသည်။ ဖွံ့ဖြိုးသော နိုင်ငံကြီးများတွင် စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းကြီးများ ဖြစ်သော ဘဏ်တိုက်ကြီးများနှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် အလွဲသုံးစားမှုများ၊ အကြီးအကျယ် ခိုးမှုများ၊ လာဘ်ပေး လာဘ်ယူမှုများ စသည့် မသမာမှုတို့သည် အလုံးလိုက် အခဲလိုက် လုပ်နေကြသည်သာ ဖြစ်၏။ မသမာမှုကို ကြီးမားသော အမြတ်အစွန်း က ပုံးအုပ်လိုက်လျှင် သမာမှု ဖြစ်သွားလေတော့သည်။ ဘဏ်တိုက်

ကြီးများတွင် အချို့၌ စာရင်းလိမ်မှု၊ ငွေအလွဲသုံးစားမှုတို့ အလှည့်
 မသင့်လျှင် ဘူးပေါ်သလို ပေါ်လာသောအခါ သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ခံ
 ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးများ ရာထူးမှ နှုတ်ထွက်ပေးကြရသည်။ ဥပဒေအရ
 အပြစ်ဒဏ်ခံ ရသည်တို့လည်း ရှိ၏။ သို့သော် သူတို့အဖို့
 ဆင်းရဲမွဲတေသွားသည် မဟုတ်ပေ။ ငွေကြေးအတောင့်အတင်း
 ရှိနေချေပြီ။ ကုမ္ပဏီကြီးများ၏ အကြီးအကဲ အချို့သည်လည်း
 မသမာမှုများ ပြုကြ၏။ မိမိအဖို့လည်းပါ၊ ကုမ္ပဏီအတွက်လည်း
 ရသည့် အမြတ်အစွန်း မြောက်မြားစွာ ထွက်သည့် လုပ်ငန်းကြီးများ
 (ကန်ထရိုက်များ) မိမိတို့ ကုမ္ပဏီအတွက် ရစေရန် ငွေကို
 လမ်းခင်းကြသည်။ ယင်းသို့ ပြုခြင်းသည် ကုမ္ပဏီ၏ အကျိုးကို
 ဆောင်ရွက်ခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်ဟု အကြောင်းပြကာ မသမာမှုကို
 တာဝန်ဖြင့် လိမ်ကျံ အရောင်တင်လိုက်ကြလေသည်။ ယင်းလုပ်ရပ်
 တို့ကို စီးပွားရေး သောင်းကျန်းမှုများဟု မသတ်မှတ်ကြချေ။

လူသားတို့၏ စားဝတ်နေရေးမှစ၍ လိုအင်ဆန္ဒ အဝဝတို့ကို
 ဖြည့်တင်းရန် ဆောင်ရွက်သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသည် ကျယ်ပြန့်
 လှပေသည်။ လူတိုင်းမှာ အညမည သဘောတရားအတိုင်းပင်
 အပြန်အလှန် အကျိုးပြုရသည့် တာဝန်ရှိသည်။ လူဖြစ်လာလျှင်
 အလုပ်လုပ်ရသည်။ အလုပ်လုပ်ခြင်းသည် အပြန်အလှန် အကျိုးပြုခြင်း
 ပင်ဖြစ်ရာ ပရဟိတသည် အတ္တဟိတနှင့် တွဲဖက်လျက်ရှိ၏။
 လူသားတို့၏ လုပ်ရပ်သည် မိမိတို့ အကျိုးအတွက် အဓိက
 ဖြစ်သော်လည်း သူတစ်ပါး လူအများတို့၏ အကျိုးလည်း ဖြစ်ထွန်း
 စေရမည်။ လူ့ဘဝ နေနိုင်ရေးသည် တစ်ဦးတည်းအဖို့ဟု ဆိုနိုင်သော်
 လည်း အပြန်အလှန် အကျိုးမှသာလျှင် မိမိ၏ လိုအင်ဆန္ဒ
 ပြည့်ဝပေလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ကုန်ပစ္စည်း

ထုတ်လုပ်ရေး၊ ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းဝယ်ရေး၊ ကုန်ပစ္စည်း သယ်ယူဖြန့်ချိရေးနှင့် လူတို့၌ လိုအပ်သော ကျန်းမာရေးအထွက်ဆေးဝါးများ၊ ရောဂါကုသပြုစုမှုများ၊ အသွားအလာလွယ်ကူစေရန် ယာဉ်များ၊ ယာဉ်မောင်းနှင်သူများ အုပ်ချုပ်သူများမှစ၍ အမျိုးမျိုးသော ဝန်ဆောင်မှုများ ပြုကြရသည်။ ယင်းအချက်တို့ကို အထူးဖော်ပြရန် မလိုပေ။ အားလုံးသိပြီးဖြစ်၏။ သို့သော် ယင်းအညမညတရားကို ဂရုမထားဘဲ မိမိ၏ အကျိုးကိုသာ ဖြည့်ဆည်းရန် ကြိုးစားကြသည်က များသည်။ စီးပွားရေးသည် အရင်းစစ်မှာ ပရဟိတ လုပ်ငန်းဖြစ်သည် ဟူသော အချက်ကို မရှုကြသည်က များချေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် လူတို့၏ စားဝတ်နေရေးကိစ္စ အရပ်ရပ်ကို ကူညီထောက်ပံ့မှုမှာ ပဓာနဟု မသိကြတော့ဘဲ ဝိသမလောဘ၏ စေစားရာကို လိုက်နာလုပ်ဆောင်နေကြသောကြောင့် သောင်းကျန်းမှု အထွေထွေကို ပြုနေကြသည်။ ယနေ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကကို အဝေးကပင် မြင်နိုင်ပါသည်။ ကမ္ဘာ့အရပ်ရပ်တွင် လူတို့သည် လောဘဇောတိုက်လျက် ဒုစရိုက်မျိုးစုံကို ပြုနေကြသည်။ စီးပွားရေးသည် မရှိမဖြစ်သော ဘဝ၏ အစိတ်အပိုင်း ဖြစ်သည့် အလျောက် နိုင်ငံတိုင်းက အာရုံစိုက်၍ အပြိုင်အဆိုင် လုပ်နေကြသည်။ စီးပွားရေးလောက၌ ပြိုင်ဆိုင်မှုသည် အားကစားစိတ်ထားမျိုးထား၍ ဆောင်ရွက်နေကြလျှင် ကောင်းပါ၏။ သို့သော် ပြိုင်ဆိုင်မှုက သောင်းကျန်းမှုအထွေထွေကို မွေးထုတ်နေချေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ရာတွင် ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိမှ စီးပွားတိုးတက်မည် ဟူသော သဘောထားသည် ထွန်းကားလျက်ရှိ၏။ စီးပွားရေးပညာရှင်တို့က ပြိုင်ဆိုင်မှုကို အားပေးကြသည်။ စီးပွားရေးအဖွဲ့(ကုမ္ပဏီများ)၏ အကြီးအကဲတို့ကလည်း ပြိုင်ဆိုင်မှုကို ဦးတည်ချက်အဖြစ်ထား၍

လုပ်ဆောင်ကြရန် မိမိတို့ အဖွဲ့သားများကို တိုက်တွန်းကြသည်။ အဖွဲ့အစည်းများ၏ စီမံကိန်း စီမံချက်များ ပြုစုနေသော အထက်တန်း အရာရှိများကလည်း မိမိတို့ ကုမ္ပဏီ တိုးတက်ရေးအတွက် စီမံကြ ရာတွင် အခြားအဖွဲ့အစည်းများ၏ လုပ်ပုံလုပ်ရပ်တို့ကို လေ့လာ၍ ယင်းတို့ထက် မိမိတို့က အသာရစေရန် ကြံဆတီထွင်မှုများ ပြုကြ သည်။ ပြိုင်ဆိုင်မှုသည် စေတနာသန်ရှင်းခြင်းရှိလျှင် ကောင်းပါသည်။ သို့သော် ယင်းသို့ ဖြစ်သည်ပါလျက် ဉာဏ်နီဉာဏ်နက်များထုတ်၍ ပြိုင်ဆိုင်မှုမှ အတိုက်အခံမှု ပြုသည့်ဘက်သို့ ယွန်းကြချေသည်။

အဖွဲ့အစည်း(ကုမ္ပဏီ)တစ်ခုထက် တစ်ခု အသာရစေရန် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုများဖြင့် ပြိုင်ဆိုင်ကြသည်။ အရင်းရှင်ဝါဒသည် လွတ်လပ်သော စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်မှုကို အားပေးသည်မှန်၏။ သို့သော် ဝိသမလောဘ စိုးမိုးလျက်ရှိသောကြောင့် ပြိုင်ဆိုင်မှုသည် သန်ရှင်းဖို့ဝေးရော့ သောင်းကျန်းမှုဖြစ်လာချေသည်။ အတိုက်အခံမှု သည် မနာလိုစိတ်၊ မိမိက အနိုင်ယူလိုစိတ် စသည့် စိတ်ရိုင်းများ ဝင်လာစေသည်။ ရှေးခေတ်က သာဓကတွေ ကြားဖူးပါသည်။ “အကြံတူရန်သူ”ဟု ဆိုသည့် အတိုင်းပင် လုပ်ငန်းရှင် အချင်းချင်း အာဇာတပွားကာ ရာဇဝတ်မှုဖြစ်သည့်အထိ ရောက်သွားသည် ဟူ၍ပင်။

“စီးပွားရေးလုပ်တာ ငွေများများလိုချင်လို့” ဟူသော စကားကို နှုတ်မှ ထွက်ချင်ထွက်သည်။ မထွက်ချင်လျှင်လည်း ရင်ဝယ်ပိုက်ထား၏။ ငွေများများရအောင် နည်းအမျိုးမျိုးသုံး၍ အရယူသော သူတို့သည် ကြေးရေတတ်ကြီးများ ဖြစ်လာချေသည်။ သူတို့သည် ငွေကို စက္ကူချပ်များအဖြစ် သဘောထား၍ အထပ်လိုက် ပစ်ချပေးကာ လောကီအာရုံ ကာမဂုဏ်များကို ခံစားကြသည်။ သူတို့စည်းစိမ်ခံနိုင်ရန် အသုံးတော်ခံရသူများစွာတို့သည် ဘဝပျက်

ကြရချေသည်။ စီးပွားရေး သောင်းကျန်းသူတို့သည် လူမှုရေး သောင်းကျန်းသူအဖြစ်ကိုလည်း ခံယူကြသည်။ သူတို့၏ သောင်းကျန်းမှုများကို တိုက်ခိုက်တားဆီးမှု မပြုနိုင်သည်က များချေသည်။ ရာဇဝတ်မှုကို တိုက်ခိုက်နိုင်သည်။ နှိမ်နင်းနိုင်သည်။ ဥပဒေအရ အရေးယူနိုင်သည်။ လူမှုရေး သောင်းကျန်းမှုတို့ကို (ချွင်းချက် အနည်းငယ်မှအပ) တားဆီးပိတ်ပင်ရန် မလွယ်ချေ။ ငွေသည် ထိရောက်လှသော လက်နက်ဖြစ်ပေသည်။

စီးပွားရေး တိုးတက်သည်ဟု ချီးကျူးသော စာတို့တွင် လူမှုရေး ဆုတ်ယုတ်သည်ဟု ဖော်ပြခဲ့လှသည်။ စရဏပျက်ပြားသည် ဟူ၍လည်း ဖော်ပြခဲ့လှသည်။ ယင်းအကြောင်းအချက်တို့ကို ဖော်ပြရန် မလိုတော့ဟု ယူမှတ်သောကြောင့် ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။ စီးပွားရေး တိုးတက်သည်ဟု ဆိုရာ၌ ငွေကြေးဥစ္စာဓန ပိုင်မှု အချိုးမညီမှုကို ဖော်ပြရန် မလိုဟု ယူဆကြသည်။ ငွေကို ပစ်သုံးပစ်ဖြုန်းနေသော လူတစ်စု၏ ပတ်ဝန်းကျင်တွင် နပ်မှန်မစားရသူ ဦးရေသည် ဝိုင်းရံလျက် ရှိချေသည်။ အလှဆင်စရာရှိလျှင် အပေါ်ယံကိုသာ ပြင်ကြသည်။ အောက်ခြေ ယိုယွင်းဖျက်ဆီးခြင်းကို ဂရုမစိုတ်တတ်ကြချေ။

စီးပွားရေး သောင်းကျန်းမှုတို့သည် အမျိုးအမည် များလှ ချေသည်။ များစွာသော သောင်းကျန်းမှုတို့သည် နူးညံ့သိမ်မွေ့လှ ပေသည်။ ဥပဒေက လုံအောင်မလွှမ်းမိုးသာပေ။ ထို့ကြောင့် ယင်းတို့သည် သောင်းကျန်းမှုဟု မဆိုသာသည့် အသွင်အပြင်ကို ဆောင်လျက်ရှိသည်။ မအုပ်နိုင် မဖုံးနိုင်သော အမှုတို့ကိုသာ ဥပဒေက အရေးယူရသည်။ အရေးယူသည် ဆိုပြန်ပါလည်း ငွေဩဇာကြောင့် အပြစ်ဒဏ်သည် ငွေကွပ်ထားသဖြင့် အာနိသင် လျော့သွားကာ သောင်းကျန်းသူက အပြစ်ခံရသည်မှာ အလုပ်မှ အနားယူခိုင်းသလို ဖြစ်နေတော့သည်။