ရွှေနွယ်

စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်

ဆောင်းပါးများ

တန်ဖိုး - 300 ကျပ်

အုပ်ရေ - ၁၀၀၀ အုပ်

- ၂၀၀၁ ခုနှစ်၊ နိုဝင်ဘာလ

- ပထမအကြိမ်

မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း - ပိုက်ပိုက်

ကွန်ပျူတာ - ခိုင်စန္ဒာထွန်း (ပန်းရွှေပြည်)

ထုတ်ဝေသူ - ဦးသန်းမြင့်

လင်းလင်းစာပေ (၀၁၀၄၀)

၄ / ၂၉၊ မြဝတီမင်းကြီးလမ်း၊

၁၀ မိုင်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ - ဦးထွန်းထွန်း (၀၂၇၂၆)၊

အောင်မြင့်ထွန်းပုံနှိပ်တိုက်၊

၂၂၄၊ လမ်း ၄၀၊ ရန်ကုန်မြို့။

စာမူခွင့်ပြုချက် - ၇၂၇ / ၂၀၀၁ (၇)

အဖုံးခွင့်ပြုချက် - ၆၇၉ / ၂၀၀၁ (၈)

Htun Htun Win
၂၁ . ၆ . ၀၂

စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်

ဆောင်းပါးများ

ရွှေနွယ်

ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး ဒို့အရေး၊

တိုင်းရင်းသားစည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး ဒို့အရေး၊

အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး ဒို့အရေး၊

ပြည်သူ့သဘောထား

ပြည်ပအားကိုးပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။

နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက် ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။

နိုင်ငံတော်၏ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။

ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

21.6.02

မာတိကာ

၁။ သစ်ပင်တစ်ပင်ကောင်း ငှက်တစ်သောင်း ၇
၂။ ကြာလေလေ ခိုင်မြဲလေလေ ၁၆
၃။ ထာဝရ ရက်ရာဇာ ၂၉
၄။ လက်လှမ်းလို့ မီပါစေ ၃၇
၅။ စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ် ၄၄
၆။ လာဘ်ပေးရန် မလိုပါ ၅၃
၇။ ရာစုသစ်မှာ ညာဏ်ကူပါ ၅၈
၈။ သား ရွှေအိုးထမ်းလာစေချင်သည် ၆၈
၉။ စရိတ်နှင့်ခေတ်သစ် မောင်းနှင်အား ၇၄
၁၀။ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မှသည်
ယုံကြည်မှုအမှတ်တံဆိပ်ဆီသို့ ၈၈
၁၁။ စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်နှင့် ဘီလျံနာများ ၉၅
၁၂။ အိုင်တီပညာ သင်ယူပါ ၁၀၀
၁၃။ အိန္ဒိယနိုင်ငံနှင့် အိုင်တီပညာ ၁၀၈
၁၄။ ဆင်းရဲမွဲတေမှုကို အိန္ဒိယကတိုက်ဖျက်နိုင်မည် ၁၁၇
၁၅။ ရုရှားနိုင်ငံ စီးပွားရေးအခြေအနေ ၁၂၄
၁၆။ ယနေ့ဂျပန် ၁၃၃
၁၇။ ကြိုးတန်းပေါ်က ပွဲစား ၁၄၁
၁၈။ ယွန်ငွေတန်ဖိုး မချနိုင် ၁၄၈
၁၉။ ကျားတစ်ကောင်၏ပုံပြင် ၁၅၅
၂၀။ ကမ္ဘာ့လူဦးရေ၏ သုံးပုံတစ်ပုံ ၁၆၄
၂၁။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကုန်သွယ်ရေးနှင့်
ဘဏ္ဍာရေးလောက၏ ထူးခြားသောဖြစ်ရပ်များ ၁၇၂

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

လောကမှာ အခက်ဆုံးနှင့် အလွယ်ဆုံးအလုပ်က

လူတစ်လုံးသူတစ်လုံးဖြစ်ဖို့

ဆရာကြီး၏ ရှားရှားပါးပါး တက်ကျမ်းစာအုပ်

လူတစ်လုံးသူတစ်လုံး

ဒဂုန်ရွှေမျှား

ထွက်နေပါပြီ

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၁၂၃ / ၂၀၀၀ (၅)

စုထားဆောင်းထားလိုသူတို့အတွက်

ဆရာကြီး၏ အကျော်ကြားဆုံး ပင်တိုင်ဇာတ်ဆောင်

စုံထောက်ဦးထင်ကျော် ဝတ္ထုတွဲများ

ဒဂုန်ရွှေမျှား

စုံထောက်ဦးထင်ကျော်

ဝတ္ထုတိုအမှတ် ၁ မှ ၅ အထိ အစအဆုံး

ထွက်နေပါပြီ

စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၃၂၇ / ၂၀၀၀ (၅)

သစ်တစ်ပင်ကောင်း ငှက်တစ်သောင်း

၁၉၉၀ ခုနှစ်များရဲ့ အစောပိုင်းကာလတုန်းကဆိုရင် တရုတ်ပြည်မှာ ငွေရင်းမြှုပ်နှံပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်တာဟာ လူကြိုက်များတဲ့ ဖက်ရှင်တစ်ခုလိုပါပဲ။ နိုင်ငံအသီးသီးက မဟာဗျူဟာချမှတ်သူတွေကလည်း တရုတ်မှ တရုတ်ပါ။ အဲဒီမှာ စီးပွားရေးမလုပ်ဘူးဆိုရင်ပဲ တန်းမမီဘူးလို့ ထင်တဲ့အထိ ယူဆခဲ့ကြတာ။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ အရောင်အမျိုးမျိုး ပြောင်းတတ်ပါတယ်။ ငါးပွက်ရာ ငါးစာချတတ်ပါတယ်။ ဟိုပင်ဒီပင် ကူးတတ်ပါတယ်။ ရာစုသစ်ကိုလည်း ရောက်ရော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေဟာ တရုတ်ပြည်အပေါ်မှာ အမြင်ပြောင်းသွားကြပါတယ်။ ဟိုတုန်းက သူတို့ မှန်တယ်လို့ ယူဆခဲ့တာတွေဟာ ခုအခါမှာ မှန်မှမှန်ရဲ့လားလို့ ပြန်သုံးသပ်လာကြပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကိန်းဂဏန်းတွေ မှန်ရဲ့လား

ပထမဆုံး ပြန်သုံးသပ်တာက တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးအချက်အလက်နှင့်ဆိုင်တဲ့ စာရင်းအင်းအချက်အလက်တွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ဇန်နဝါရီလမှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းထုတ်လုပ်မှု ဟာ ပြီးခဲ့တဲ့ ဒီဇင်ဘာလထုတ်လုပ်မှုထက် ၀ ဒသမ ၄ ရာခိုင်နှုန်း ပိုများခဲ့ပါတယ်။ ဒီဂဏန်း မမှန်ဘူးလို့ ပြောတဲ့လူလည်း ရှိနေပါတယ်။ ဒီဂဏန်း တစ်ခုတည်းတွင် မဟုတ်၊ ကျန်တဲ့ဂဏန်းတွေကလည်း ဖြစ်ရပ်မှန်ကို မဖော်ပြဘဲ ချက်ပြုတ် ကြံဖန်ထားတဲ့စာရင်း (Cooked Data) များသာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ကမ္ဘာ့ဘဏ်နှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့တို့ရဲ့ လေ့လာချက်အရ ၁၉၈၆ ခုနှစ် ကနေ ၁၉၉၅ ခုနှစ် ကာလတစ်လျှောက်လုံးမှာ တရားဝင်ထုတ်ပြန်ခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်နှုန်းဟာ တကယ့်စီးပွားရေးတိုးနှုန်းထက် ၁ ဒသမ ၃ ရာခိုင်နှုန်း ပိုများနေတယ်လို့ သိရပါတယ်။ ၁ ဒသမ ၃ ရာခိုင်နှုန်းဆိုတော့ သိပ်ပြီး မများလှပါဘူး။ ဒါကြောင့် အဲဒီကာလမှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားတိုးနှုန်းဟာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့တယ်လို့ ပြောမယ့်အစား ၈ ရာခိုင်နှုန်းကနေ ၈ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်း ကြားထဲမှာ တိုးတက်ခဲ့ပါတယ်လို့ ပြောရင် အမှန်နှင့် ပိုပြီး နီးစပ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ မေးစရာရှိတာက အမှန်ဂဏန်းတွေကို မပြဘဲ ပိုများတဲ့ဂဏန်းတွေ အချက်အလက်တွေကို ဘာကြောင့် ကြံဖန်ပြရတာလဲဆိုတဲ့ ကိစ္စ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ နိုင်ငံတော်စာရင်းအင်းဗျူရို (State Statistical Bureau - SSB) နှင့် ဆိုင်ပါတယ်။ အဓိကကတော့ SSB ရဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းမှာ အားနည်းချက်ရှိတာကြောင့် အမှန်ဂဏန်းကို မရခဲ့ခြင်း

ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် SSB တစ်ခုတည်းကို ပုံချလို့ မတရားပါဘူး။ နိုင်ငံတော်ပိုင်ကဏ္ဍမှာ လုပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကလည်း သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းဌာနတွေဟာ သတ်မှတ်တဲ့ရည်မှန်းချက်တွေကို ပြည့်မီကျော်လွန်ပါတယ်ဆိုပြီး တစ်ခါတလေ စာရင်းမှန်အဖြစ်မှန်ကို ဖုံးကွယ်တင်ပြလေ့ ရှိတတ်တာကိုလည်း မေ့ထားလို့ မရပါဘူး။ ပြီးတော့ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေလည်း ရှိပါသေးတယ်။ သူတို့တွေနှင့် ပတ်သက်တဲ့ စာရင်းအင်းအချက်အလက်တွေကို SSB က အပြည့်အစုံ ရဖို့ဆိုတာ မလွယ်ပါဘူး။

ဒီပြင် ပြည်နယ်တာဝန်ခံတွေက တင်ပြတဲ့အချက်အလက်တွေနှင့် ပတ်သက်ပြီး တရုတ်ပြည်ရဲ့ဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်သူက ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ထဲမှာပဲ ပြည်နယ်တာဝန်ခံတွေဟာ အဖြစ်မှန်စာရင်းမှန်တွေကို ဖုံးကွယ်တင်ပြနေတယ်။ လူကြီးတွေ သဘောကျအောင် စာရင်းအင်းအချက်အလက်တွေကို ကြဲဖန်တင်ပြနေတယ်လို့ သတိပေးစကား ပြောသွားတာလည်း ရှိပါသေးတယ်။

ဘဏ်လုပ်ငန်းအခြေအနေ ဘယ်လိုလဲ

ဒုတိယသုံးသပ်ချက်က ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်ကဘဏ်တွေ ဒီပုံအတိုင်း ဆက်သွားနေရင် ဒေဝါလီ ခံသွားရမယ်။ အကြီးအကျယ် ထိခိုက်နစ်နာလိမ့်မယ်လို့ ယူဆသူတွေ ရှိနေပါတယ်။ ဘဏ်လုပ်ငန်း အကြပ်အတည်းဖြစ်ဖို့ဆိုတာ ဘဏ်တွေရှိမှ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘဏ်တွေမရှိရင် မဖြစ်ပါဘူး။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်မှာဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေက လိုအပ်တဲ့ချေးငွေကို ဘယ်လို အချိုးအစားနှင့် ခွဲဝေထုတ်ချေးမယ်ဆိုတာကို သတ်သတ်မှတ်မှတ် ဆုံးဖြတ်ချက်ချပေး

ရသူ Key decision-makers ဆိုတာ ရှိရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် တရုတ်ပြည်မှာ ဒီလိုမျိုး မရှိပါဘူး။ ဒီလိုလုပ်ပေးသူ မရှိပါဘူး။

ချေးငွေ ခွဲဝေထုတ်ချေးခြင်းဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို နိုင်ငံတော်ကပဲ လုပ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတော်ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်ကလည်း ထိထိရောက်ရောက် ရှိပါတယ်။ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ဘဏ်တွေက ပြည်သူလူထုစုဆောင်းငွေကို စာရင်းထိန်း၊ စာရင်းမှတ်တဲ့ ဘဏ်တွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ခုအခါမှာတော့ အထက်ကပြောခဲ့တဲ့ အခြေအနေမျိုး မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ပြောင်းလဲစ ပြုနေပါပြီ။ ဒါပေမယ့် နှေးနေပါသေးတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်လောက်က ဖြစ်ခဲ့တဲ့ အာရှတိုက် ဘဏ္ဍာရေးအကြပ်အတည်းကြောင့် တရုတ်ပြည်ရဲ့ဘဏ်လုပ်ငန်းခိုင်မာမှုကို တစ်နည်းတစ်လမ်းနှင့် မှတ်ကျောက်အတင်ခံလိုက်သလို ဖြစ်သွားပါတယ်။

နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးတည်ငြိမ်မှုရအောင် အစိုးရရဲ့ ကျောထောက်နောက်ခံလုပ်ငန်း (Infrastructure) တွေနှင့် နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း (SOEs) တွေကို ငွေထုတ်ချေးပေးဖို့ လိုတယ်ဆိုတာကိုလည်း ဘဏ်တွေက သိရှိနားလည်ထားကြပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်လို့ ဝေဖန်စရာ အချက်တစ်ခု ရှိလာပါတယ်။ တရုတ်ပြည်ရဲ့ဘဏ်တွေကို နိုင်ငံတော်က ပိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အဲဒီဘဏ်တွေရဲ့ အရှုံးအမြတ်စာရင်းနှင့် လက်ကျန်ရှင်းတမ်း ဘာကြီးဖြစ်နေဖြစ်နေ နိုင်ငံတော်က ကျောထောက်နောက်ခံပေးနေသရွေ့ အဲဒီဘဏ်တွေ လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက် အခက်အခဲတစ်ခုက ကြွေးဆုံး (Bad Loans) ပါ။ ချေးယူပြီး ပြန်မဆပ်တဲ့ငွေပါ။ ဒီငွေတွေကို နိုင်ငံတော်က ကျခံရပါတယ်။

ဒါတွေဟာ နိုင်ငံတော်ရဲ့စရိတ်၊ နိုင်ငံတော်ရဲ့ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးလို့ ဆိုလိုရပါမယ်။ ပြည်သူ့လက်ထဲမှာ ချေးယူပြီး ပြန်မဆပ်တဲ့ငွေထက် နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ (SOEs) က ချေးယူပြီး ပြန်မဆပ်တာ ပိုများပါတယ်။ ဒါကြောင့် တရုတ်ပြည်မှာ ဘဏ်လုပ်ငန်း အကျပ်အတည်း (Banking Crisis) ဖြစ်လာရင်လည်း ဒါဟာဘဏ်လုပ်ငန်း အကျပ်အတည်းလို့ ပြောလို့မရဘူး။ ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်း (Fiscal Crisis) သာဖြစ်တယ်လို့ပြောမှ မှန်မှာပါ။ ဒါဆိုရင် တရုတ်ပြည်ရဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းအခြေအနေ ဆိုးနေပြီလား၊ ဒေဝါလီခံရမှာလားလို့ မေးစရာ ရှိပါတယ်။ အကြောင်းနှစ်ကြောင်းကြောင့် ဒီကိစ္စ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ဖြေရပါမယ်။

ပထမအချက်က အစိုးရရဲ့ကြွေးမြီနှင့် GDP အချိုးအစား သိပ်နည်းလွန်းလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချိုးအစားဟာ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်မှာ ၁၃ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ရှိပါတယ်။ ဥရောပဘုံဈေးအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတွေမှာ ဒီအချိုးအစားကို ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လက်ခံထားကြပါတယ်။

ဒုတိယအချက်က တရုတ်ပြည်ဟာ သူ့ရဲ့အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတွေကို စီးပွားရေးပြိုင်ပွဲမှာ အမီလိုက်နေလို့ပဲ ဖြစ်တယ်။ တရုတ်ပြည်အနေနှင့် ငွေချေးစာချုပ်တွေအပေါ် အတိုးပေးနှုန်းဟာ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်း ရှိတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ်အတွင်း သူ့ရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းဟာ ၈ ရာခိုင်နှုန်းကျော် ရှိခဲ့တဲ့အတွက် ငွေချေးစာချုပ်တွေအပေါ် အတိုးပေးရတာ ဝန်မပိခဲ့ဘူး။ (၈ ရာခိုင်နှုန်းက ၆ ရာခိုင်နှုန်းထက် များတယ်။ တကယ်လို့ ၆ ရာခိုင်နှုန်းအောက်နည်းတဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းသာ ရှိခဲ့ရင် ဝန်ပိလာနိုင်တယ်)။ ဒါကြောင့် တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းဟာ ၆ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ရှိဦး၊ သူ ချေးယူထားတဲ့ စာချုပ် (Bond) တွေအပေါ်မှာ အတိုးဆပ်အကြွေးပေးနိုင်မှာပဲ ဖြစ်တယ်။

ဒီနေရာမှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းနှင့်ပတ်သက်လို့ စိတ်ဝင်စားစရာ အချက်တစ်ခုကို သွားတွေ့ရတယ်။ တရုတ်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းဟာ နှစ်စဉ် ၈ ရာခိုင်နှုန်းတိုးခဲ့ရင် ထိုင်းနိုင်ငံရဲ့ လက်ရှိတစ်ဦးကျဝင်ငွေအဆင့်ကို မီဖို့ နောင် ၁၄ နှစ် အချိန်ယူရမယ်။ မလေးရှားနိုင်ငံရဲ့ လက်ရှိတစ်ဦးကျဝင်ငွေ အဆင့်ကိုမီဖို့ နောက်ထပ် ၂၂ နှစ်ကြာမယ်။ အဲဒီတော့ ကုန်းနိုင်မှ ရုန်းနိုင်မှ တော်ရုံကျမယ်ဆိုတာ အမှန်တရားပါ။ စိတ်ဆိုးစရာလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်လို့များ တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်း ၈ ရာခိုင်နှုန်းတိုးလာခဲ့ရင် အစိုးရရဲ့ ကြွေးမြီလည်း ရေရှည်မှာ ဝန်ပေါ့သွားမှာမို့ ဒါဟာ မင်္ဂလာပါလို့ နှုတ်ခွန်းဆက်ကြိုဆိုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကြောင့် တရုတ်ပြည်ဘဏ်လုပ်ငန်းရဲ့ အခြေအနေ မဆိုးပါဘူး။ ဒေဝါလီခံရဖို့ မရှိပါဘူး။ ကြွေးဆုံးပြဿနာအတွက်လည်း မပူပါနှင့်။ ငွေချေးယူသူနှင့် ငွေချေးငှားသူဟာ တစ်ဦးတည်းပါ။ နိုင်ငံတော်ပါ။ ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်လို့ အဓိက ဦးစားပေးလုပ်ဖို့လိုနေတာက ငွေစုတဲ့သူတွေရဲ့ စုငွေစာရင်းမှတ်၊ စာရင်းထိန်းလုပ်ငန်းကိုလုပ်တဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းဘဝမျိုးကနေ စီးပွားရေးဆန်တဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းကို ထိထိရောက်ရောက် အသွင်ပြောင်းပေးဖို့ပါ။

နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အသွင်ပြောင်းလဲရေး

ဒုတိယအချက်နှင့် တစ်ပါတည်းဆက်စပ်ပြီး သုံးသပ်လာတဲ့ အချက်က တရုတ်ပြည်ဟာ နိုင်ငံစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ (SOEs) ကို အသွင်ပြောင်းမယ့်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်ပါတယ်။ SOEs ကို အသွင်ပြောင်းဖို့ပြောနေတာ ကြာပါပြီ။ ဒီကိစ္စဟာ ရင်ထဲကပြောတာ မဟုတ်ဘူး။ လျှာဖျားက ပြောတာသာဖြစ်တယ်လို့ တချို့ကလည်း ဝေဖန်ပါတယ်။ "ဘဏ်တွေကို စီးပွားရေးဆန်ဆန်လုပ်လိုက်လျှင် SOEs တွေလိုတဲ့ ငွေရဖို့ အခက်အခဲရှိလာမယ်။ ပြေးနေတဲ့ ကားအိုတွေမှာ ဖွတ်ချက်ဖွတ်ချက်ဖြစ်ရတဲ့ကြားထဲ ဓာတ်ဆီနှင့်တူတဲ့ ချေးငွေ ထောက်ပံ့ငွေသာ မရရင် ကားဆီပြတ်ပြီး ရပ်ရသလို SOEs တွေလည်း ထိခိုက်ကုန်လိမ့်မယ်။ လုပ်ငန်းတွေ ရပ်ဆိုင်းလိမ့်မယ်။ အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာတွေ ပေါ်လာမယ်။ လူမှုရေးအရ မငြိမ်မသက်မှုတွေ ဖြစ်လာမယ်" လို့ သုံးသပ်ကြတယ်။

ဒါကြောင့် စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေကို တရုတ်ပြည်က ဘယ်လောက်အထိ အလေးအနက်ထားတယ်၊ ဂရုစိုက်တယ်ဆိုတာဟာ SOEs တွေ အသွင်ပြောင်းလဲမှု ရှိ မရှိ စောင့်ကြည့်ဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်လို့ဆိုတယ်။ ဒါဟာ လစ်တမတ်တက်စ် (litmus test) ပဲ။ အက်စစ်လား၊ ဘေ့စ်လား ခွဲသလို ရင်ထဲကစကားလား လျှာဖျားကစကားလားဆိုတာကို ဒီအချက်က သက်သေပြလိမ့်မယ်လို့ ဆိုတယ်။

တကယ်တော့ SOEs ဟာ တရုတ်ပြည်အတွက် ဖြဟ္မာကြီး ဦးခေါင်းလို့ပဲ ပြောရမလား၊ စားရမှာလည်း သဲနှင့်ရှပ်ရှပ် ပစ်ရမှာလည်း အဆီနှင့်ဝင်းဝင်းလို့ပဲ ပြောရမလား။ မကြာသေးမီက နိုင်ငံတော်ကဏ္ဍရဲ့ တိုင်းပြည်ထုတ်ကုန်မှာ ပါဝင်မှု အချိုးအစားကို သုံးနှစ်အတွင်းမှာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကနေ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျော့ချသွားမယ်လို့ စီစဉ်ထားတယ်ဆိုတာ သိရပါတယ်။

ဒီအစီအစဉ်အတိုင်းသာလုပ်ရင် ရိုက်ချက်ပြင်းလို့ ဒဏ်ရာအနာတရ ရတာတွေ များနိုင်ပါတယ်။ ဒါကို ကုစားဖို့အတွက် ကြိုတင်ကာကွယ်တဲ့အနေနှင့် အလုပ်ပြုတ်သွားမယ့် အလုပ်သမားတွေအတွက် လူမှုဖူလုံရေးအစီအစဉ်တွေ လုပ်နေပါပြီ။ အခြေခံ အလုပ်လက်မဲ့အကျိုးခံစားခွင့် (Basic Unemployment Benefit) ကိုလည်း ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးပေးဖို့ လုပ်နေပါပြီ။

ဘယ်သူတွေ ဘာပြောပြော၊ တရုတ်ပြည်ရဲ့ နိုင်ငံရေးတည်ငြိမ်အောင်လုပ်ဖို့အတွက် အာမခံနိုင်တဲ့နည်းလမ်းဟာ စီးပွားရေးအဆောက်အဦကို ထိထိရောက်ရောက်အသွင်ပြောင်းမှ ဖြစ်မယ်ဆိုတာကိုလည်း တာဝန်ရှိသူအားလုံးက ကောင်းကောင်းနားလည်ကြပါတယ်။

ဒီအချက်နှင့်ပတ်သက်ရင် သက်သေပြစရာ အလွယ်ကလေးပါ။ တရုတ်ပြည်ဟာ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ WTO ထဲ ဝင်ခွင့်ရဖို့ ကြိုးစားနေတယ်။ WTO ထဲ ဘာကြောင့် ဝင်ဖို့ကြိုးစားနေရသလဲ။ စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေကို မဖြစ်မနေလုပ်ရမယ့် လမ်းကလွဲပြီး တခြားလမ်း မရှိဘူးဆိုတာကို သိထားလို့ ဝင်ဖို့ကြိုးစားနေကြခြင်းသာ ဖြစ်တယ်။ ဒါဟာ သက်သေပါပဲ။

တရုတ်ပြည်က WTO ထဲ ဝင်လိုက်ရင် တရုတ်ပြည်ရဲ့ ဈေးကွက်အဆောက်အအုံ ဘာဖြစ်သွားမလဲ၊ စီးပွားရေး ဘာဖြစ်သွားမလဲလို့ စဉ်းစားစရာ ရှိပါတယ်။ ရှင်းပါတယ်။ WTO ထဲ မဝင်ခင်က တရုတ်ပြည်ရဲ့စီးပွားရေးဟာ လူတွေလုပ်တဲ့ ဥပဒေတွေနှင့် ထိန်းကျောင်းတဲ့ စီးပွားရေးပါ။ WTO ထဲဝင်ပြီးတဲ့အခါ ဈေးကွက်ရဲ့ ဥပဒေတွေကနေ တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးကို ထိန်းကျောင်းသွားပါလိမ့်မယ်။ လောလောဆယ် အဲသလိုစီးပွားရေးပုံစံမျိုး တရုတ်ပြည်မှာ မရှိသေးပါဘူး။ အားနည်းနေပါသေးတယ်။

၁၉၉၇ ခုနှစ်လောက်မှာ အာရှစီးပွားရေး အကြပ်အတည်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီအကြပ်အတည်းကြောင့် အာရှတိုက်ရဲ့ စီးပွားရေးဗဟိုချက်မနေရာဟာလည်း ပြောင်းသွားခဲ့ပါပြီ။ စီးပွားရေးအကြပ်အတည်း မတိုင်မီက ဂျပန်ပြည် တိုကျိုမြို့ဟာ အာရှစီးပွားရေး ဗဟိုချက်မပါ။ ခု ဒီဗဟိုချက်ဟာ တရုတ်ပြည် ပီကင်းမြို့ကို ရောက်လာပါပြီ။

ဒီရာစုသစ်မှာ အာရှတိုက်ရဲ့ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှု ရှိ မရှိဆိုတဲ့အချက်ဟာ တရုတ်ပြည်က သူ့ရဲ့စီးပွားရေးအဆောက်အအုံကို ဘယ်လောက်အထိ ထိထိရောက်ရောက် အောင်အောင်မြင်မြင် အသွင်ပြောင်းနိုင်မလဲဆိုတဲ့ အချက်ပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေး အောင်မြင်လာတာနှင့်အမျှ အာရှဒေသဟာလည်း အင်အားကောင်းကောင်းနှင့် တိုးတက်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သစ်တစ်ပင်ကောင်းရင် ငှက်တစ်သောင်း နားရဖို့ သေချာပါတယ်။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၂၆–၅–၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကြာလေလေ ခိုင်မြဲလေလေ

ယခု ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် ရောက်ပါပြီ။ ၁၀၀၀ ပြည့်နှစ်တုန်းက အမေရိကန်က တစ်ဒေါ်လာကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပြီး၊ ထိုရင်းနှီး မြှုပ်နှံငွေ အပေါ် နှစ်စဉ်အတိုးငွေ ၅ ရာခိုင်နှုန်း ရရှိမည်ဆိုလျှင် ဒေါ်လာ ဘီလီယံ ကုဋေထောင်ပေါင်း ၁၅၄၆ ဖြစ်နေပြီ။ (၁၅၄၆ x ၁၀ ဒေါ်လာ ဖြစ်နေပြီ) အဆိုပါငွေကြေးကို နှစ်စဉ်ပြန်ရချက်နှုန်း ၆ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိသော လုပ်ငန်း၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားလျှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ်မှ နှစ်စဉ် ပြန် လည်ရရှိငွေဟာ ဒေါ်လာ ဘီလီယံ ကုဋေထောင်ပေါင်း ၉၃ (၉၃ x $၁၀^{၁၈}$) မည်။ ထိုငွေပမာဏသည် လက်ရှိတစ်ကမ္ဘာလုံး၏ စုစုပေါင်း ထုတ်လုပ်မှုပမာဏ (GDP) ထက် အဆင့် လေးသန်းကျော် ပိုများနေ သေးသည်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဤတွင် ၁၀၀၀ ပြည့်နှစ် မှ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်အထိ နှစ်ပေါင်း ၁၀၀၀ ကျော်ကာလအတွင်း မိမိတို့ထည့်ဝင်ထားသည့် တစ်ဒေါ်လာ ငွေရင်းအပေါ်တွင် နှစ်စဉ်ပြန်ရချက် ၅ ရာခိုင်နှုန်း ရရှိနိုင်ခြင်း ရှိ မရှိ ဆိုသည်ကို လက်တွေ့အခြေအနေနှင့်ယှဉ်၍ သုံးသပ်ကြည့်ဖို့ လိုလာသည်။ လက်တွေ့အခြေအနေတွင် နှစ်စဉ် ပြန်ရချက် ၅ ရာခိုင်နှုန်းနှုန်းဖြင့် နှစ်ပေါင်း ၁၀၀၀ ရနေနိုင်သည်ဆိုသောအချက်မှာ မှန်ကန်မှုရှိနိုင်ပေ။

ထို့အပြင် မိမိတို့ စုဆောင်းထားသော ဥစ္စာဓနများ၊ စည်းစိမ်ချမ်းသာများကို စဉ်ဆက်မပြတ် လွှမ်းမိုးဖျက်ဆီးတတ်သော အရာများရှိနေသေးသည်ဟူသော အချက်ကို လျစ်လျူရှု၍ မရ။ မြေငလျင် ဘေးတွေ့ခြင်း၊ ရေကြီးခြင်း၊ မိုးခေါင်ခြင်း၊ ကပ်ရောဂါကျရောက်ခြင်း၊ မီးဘေးသင့်ခြင်း၊ မီးတောင်ပေါက်ကွဲခြင်း၊ လေပြင်းမုန်တိုင်းဒဏ် ခံရခြင်း၊ ကမ္ဘာစစ်ကြီးများဖြစ်ခြင်း၊ ကုန်ဈေးနှုန်းများ အဆမတန် မြင့်တက်ခြင်း၊ စီးပွားရေးကပ်ဆိုက်ခြင်း၊ ပစ္စည်းသက်တမ်းကုန်၍ ဟောင်းနွမ်းဒေတ်မမီတော့ခြင်း စသည့်အချက်များကြောင့်လည်း ဥစ္စာဓနဖြင့် စည်းစိမ်ချမ်းသာများ လျော့ပါးပျက်စီးတတ်သည်။

လွန်ခဲ့သောနှစ်ပေါင်း ၁၀၀၀ အတွင်း မဟာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Great Investment) အခွင့်အလမ်းများ မရှိခဲ့ဟု ပြော၍ မရနိုင်။ (၁၅) ရာစုအကုန်၌ ပင်လယ်ပြင်ထွက်၍ စွန့်စားရှာဖွေရာမှ နယ်ပယ်သစ်များ တွေ့ခဲ့သည်။ ၁၉ ရာစုအစတွင် စက်မှုတော်လှန်ရေး ပေါ်ပေါက်ခဲ့သည်။ အဆိုပါ အချက်များသည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အခွင့်အလမ်းများစွာကို ပေါ်ပေါက်စေသည်။ သို့သော်လည်း ကာလရှည်ခရီးတွင် "မဟာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု"များသည် အချိန်ကာလ၏ မှတ်ကျောက်တင်မှုကို မခံနိုင်ကြ။

အရင်းရှင်ခေတ်ကြိုကာလများက စစ်အောင်နိုင်မှု၊ နယ်ပယ်သစ်ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုတို့သည် "ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု" ပုံစံတစ်မျိုးဖြစ်၏။ ဤပုံစံမှာ ယခုခေတ်၌ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် အမြတ်အစွန်းနှင့် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် ပိုမိုတိုးတက်ရေးအတွက် လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းများ ထပ်မံတိုးပွားအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် သဏ္ဍာန်တူကြောင်း အချို့က ဆို၏။

၁၅၃၂ ခုနှစ်တွင် စပိန်ဘုရင် ပီဇာရို (Pizarro) သည် အင်ကာဘုရင် အတာဟောလကို တိုက်ခိုက်အောင်မြင်ခဲ့၏။ ထိုစဉ်က စပိန်ဘုရင်ဘက်မှ စစ်သည် ၁၆၈ ဦးဖြင့် အင်ကာစစ်သည် ၈၀၀၀၀ တို့ကို တိုက်ခိုက်အောင်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ဤသို့တိုက်ပွဲအောင်ပြီးနောက် စပိန်တို့ဘက်မှ အင်ကာဘုရင်ကို ဓားစာခံထားကာ ငွေညှစ်ခဲ့ကြသည်။ ထိုစဉ်က စပိန်တို့ ပြန်ပေးဆွဲရာမှ ရရှိသောငွေပမာဏသည် ကမ္ဘာ့သမိုင်းတွင် အများဆုံးရခဲ့သော ငွေပမာဏဖြစ်သည်ဟု ယနေ့တိုင် ဆိုစမှတ်ပြုကြ၏။ စပိန်တို့သည် အင်ကာဘုရင်အတွက် ခန်းမအကြီးကြီးဖြင့် အပြည့်ရှိသော ရွှေတို့ကို ပြန်ပေးဆွဲငွေအဖြစ် ရရှိခဲ့ကြသည်။ သို့သော် အင်ကာဘုရင်ကိုမူ ပြန်လွှတ်မပေးခဲ့။ ကွပ်မျက်လိုက်ကြသည်။ ထိုသို့ အောင် မြင်ပြီးနောက် ဆယ်နှစ်အတွင်း ပိုတိုစီဒေသ (ယခု ဘိုလီဗီးယားပြည် တွင်းမှာရှိသည်။) ၌ ငွေတွင်းများ တွေ့ရှိထုတ်လုပ်ပြီး စပိန်သို့ ယူဆောင်ကြ၏။ (၁၆) ရာစုနှစ်အတွင်းက ကမ္ဘာ့ငွေအများဆုံးထွက်ရှိရာဒေသမှာ ပိုတိုစီဖြစ်ရာ ထိုဒေသကိုလည်း စပိန်တို့က ကြီးစိုးထားခဲ့ကြ၏။

စစ်အင်အား အနည်းငယ်မျှဖြင့် စပိန်တို့က မက္ကဆီကိုနှင့် ပီရူးဒေသကို အောင်နိုင်ပြီးနောက် ထိုဒေသများမှ ရွှေနှင့်ငွေများစွာကို သိမ်းပိုက်ရယူနိုင်ခဲ့ခြင်းသည် ကမ္ဘာ့သမိုင်းစဉ်တွင် အကြီးမားဆုံးသော ရင်းနှီး

မြှုပ်နှံမှုဖြစ်ခဲ့သည်ဟု ပြော့စမှတ်ပြုကြ၏။ သို့သော်လည်း စပိန်နိုင်ငံ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှ ပြန်ရချက်မှာ ရေရှည်မခံခဲ့။ ကာလတိုသာ အကျိုးခံစားလိုက်ရ၏။ ၁၅၃၅ ခုနှစ်နှင့် ၁၅၆၀ ခုနှစ် ကာလများအတွင်း မက္ကဆီကိုနှင့် ပီရူးဒေသမှ ရွှေနှင့်ငွေများကို စပိန်သို့ ပို့ဆောင်ကြသည်။ သိမ်းပိုက်ရရှိထားသော ရွှေငွေများကြောင့် စပိန်နိုင်ငံမှာလည်း ကြီးမားသော စီးပွားရေးစန်းပွင့်လာ၏။ ထိုစဉ်က စပိန်နိုင်ငံ၏ ကာဒစ်မြို့ (Cadiz) ၏ လမ်းများကိုပင် ရွှေလမ်းခင်းထားသည်ဟု ဆိုကြသည်။ နောက်ပိုင်းတွင် သိမ်းပိုက်ထားသည့် နယ်မြေများဖြစ်သည့် မက္ကဆီကိုနှင့် ပီရူးတို့မှ ရွှေငွေများကို စပိန်သို့ သိပ်မပို့နိုင်တော့။ စပိန်နိုင်ငံမှာ ရွှေမရှိ၊ ငွေမရှိဖြစ်လာခဲ့ရာမှ ၁၆ ရာစုအကုန်တွင် စပိန်ဘုရင် ပြုတ်ကျခဲ့သည်။ ၁၇ ရာစုတွင် စပိန်နိုင်ငံ၌ စီးပွားရေးကပ်ဆိုက်ခဲ့သည်။ စီးပွားရေးကပ်နှင့်အတူ ရောဂါကူးရကပ်ပါ ကျရောက်ခဲ့ရာ စပိန်နိုင်ငံ၏ လူဦးရေမှာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ကျဆင်းသွားသည်အထိ အခြေအနေ ဆိုးခဲ့ရ၏။

အခြားသော မဟာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုကို လက်ညှိုးထိုးပြရလျှင် ဒတ်ချ်အရှေ့အိန္ဒိယကုမ္ပဏီကို ပြရမည်ဖြစ်၏။ ထိုကုမ္ပဏီကို ၁၆၀၂ ခုနှစ်က စတင်ထူထောင်ခဲ့သည်။ ကုမ္ပဏီ၏ ရည်ရွယ်ချက်များမှာ အာရှတိုက်တွင် အစိုးရ၏ ကိုယ်စား လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ပေးရန် စပိန်နှင့် ပေါ်တူဂီတို့ကို စစ်ရေးအရ စွက်ဖက်တိုက်ခိုက်ရန် အရှေ့အိန္ဒိယဒေသ၏ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းများတွင် လက်ဝါးကြီးအုပ်ခွင့် ရရှိရန်တို့ပင် ဖြစ်သည်။

ဒတ်ချ် အရှေ့အိန္ဒိယကုမ္ပဏီ၏ မူလရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ ပမာဏမှာ ဖလော်ရင် သန်းပေါင်း ၆.၄ သန်းရှိ၏။ ထိုငွေပမာဏသည် ထိုစဉ်က ရွှေတန်ချိန် ၆၄ တန်၏။ တန်ဖိုးနှင့်ညီမျှသလို ယခုခေတ် ဒေါ်လာသန်း

၆၄၀ နှင့်လည်း ညီမျှ၏။ ထိုခေတ်ထိုအခါ ၁၇ ရာစုအစပိုင်းက တိုင်းပမာဏသည် အတော်အသင့် များ၏။

ဗြိတိသျှ အရှေ့အိန္ဒိယကုမ္ပဏီကို သက္ကရာဇ် ၁၆၀၀ က စတင်ဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။ ဒတ်ချ် အရှေ့အန္ဒိယကုမ္ပဏီ၏ မူလရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေသည် ဗြိတိသျှ အရှေ့အိန္ဒိယကုမ္ပီ၏ မူလရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေထက် ဆယ်ဆပို၍များသည်ဟု ဆိုကြသည်။

ဒတ်ချ် အရှေ့အိန္ဒိယကုမ္ပဏီသည် လုပ်ငန်းစတင်ထူထောင်စဉ်ကပင် အထူးအောင်မြင်သည်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်၏။ ၁၆၂၀ ခုနှစ်မှ ၁၇၂၀ ခုနှစ်အထိ နှစ်ပေါင်းတစ်ရာမျှ ကာလအတွင်း ကုမ္ပဏီ၏ အမြတ်ဝေစု ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းနီးပါးမျှကို အရင်းအနှီးထည့်ဝင်ထားသူများအား ခွဲဝေပေးနိုင်သည်ဟု ခန့်မှန်းကြသည်။ သို့သော်ငြားလည်း ၁၇ ရာစုအကုန်ပိုင်းတွင် ယင်းကုမ္ပဏီ၏ စီးပွားရေးအခြေအနေ ကျဆင်းလာခဲ့ပြီးနောက် ကြွေးမြီများကို ပြန်မဆပ်နိုင်ရေတာ့ချေ။ ၁၈ ရာစုအကုန်ပိုင်းတွင်မူ ဒတ်ချ်အစိုးရက ကုမ္ပဏီကို လွှဲပြောင်းရယူလိုက်ရသည်။

ဒတ်ချ် အရှေ့အိန္ဒိယကုမ္ပဏီကဲ့သို့ ဒတ်ချ် အနောက်အိန္ဒိယကုမ္ပဏီလည်း ရှိသေးသည်။ ဒတ်ချ် အနောက်အိန္ဒိယကုမ္ပဏီသည် ၁၆၂၄ ခုနှစ်တွင် မင်ဟက်တန်ကျွန်း (ယခု အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ နယူးယောက်မြို့၏ တစ်ဆက်ကမ်းရှိ ကျွန်းဖြစ်သည်။) ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၄ ဒေါ်ပေး၍ ဝယ်ယူလိုက်သည်။ ထိုစဉ်က အမ်စတာဒမ်မြို့သစ် (New Amsterdam) (ယခုအခါ အမေရိကန်နိုင်ငံ၏ နယူးယောက်မြို့ – New York ဟု အမည်ပြောင်းလဲခေါ်ဝေါ်ထားသည်။) သည် ဒတ်ချ်တို့၏ အုပ်ချုပ်မှု လက်အောက်ရှိ အရေးမပါလှသော မြို့ငယ်တစ်ခုမျှသာဖြစ်ပြီး မြို့ရှိ လူဦးရေမှာလည်း တစ်ထောင်ခန့်သာရှိ၏။ ၁၆၆၇ ခုနှစ်တွင်

အင်္ဂလိပ် တို့က အမ်စတာဒမ်မြို့သစ်ကို သိမ်းပိုက်ခဲ့ပြီး ဘရက်ဒါစာချုပ် သက်တမ်းတစ်လျှောက်လုံး အင်္ဂလိပ်တို့၏ အုပ်ချုပ်မှုလက်အောက်တွင် သာ ရှိခဲ့သည်။

ရေပွက်ပမာ

၁၇၁၉ ခုနှစ်နှင့် ၁၇၂၀ ခုနှစ်ကာလအတွင်း ဂျွန်လော၏ မစ္စစပီ ကုမ္ပဏီ အစုရှယ်ယာတန်ဖိုးမှာ တစ်နှစ်အတွင်း အဆ လေးဆယ်အထိ တိုးတက်ခဲ့ကာ နောင်တွင် ပြုတ်ကျသွားခဲ့သည်။ အလားတူပင် ၁၇၂၀ ခုနှစ်တွင် တောင်ပင်လယ်ကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာတန်ဖိုးမှာ ရှစ်ဆအထိ တက်လာ ခဲ့ပြီးနောက် လုံး၀ တန်ဖိုးမဲ့သည်အထိ ဖြစ်သွားခဲ့သည်။ သက္ကရာဇ် ၁၇၂၀ ပြည့်နှစ် စီးပွားရေးစန်းပွင့်ချိန်က အင်္ဂလန်နိုင်ငံတွင် ကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၉၀ ကျော် ထူထောင်ခဲ့ရာ ယင်းတို့အနက် ကုမ္ပဏီလေးခု သာ ဆက် လက် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရသည်။ ရေပွက်ပမာ ကုမ္ပဏီဘ၀ ဟု ဆိုရမလား။

၁၉ ရာစုနှစ်အတွင်း စက်မှုထူထောင်ရေး လုပ်ခဲ့ကြရာတွင် အသစ် အဆန်း တီထွင်ဆန်းသစ်မှုများ၊ နယ်မြေဒေသသစ် ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုများ၊ သံယံဇာတသစ် တွေ့ရှိမှုများ၊ စက်မှုလုပ်ငန်းသစ် ထူထောင်ခြင်းများဖြင့် အမြတ်အစွန်း များစွာ ရလာကြသည်။ စက်မှုလုပ်ငန်းသစ်များ ထူထောင် ကြရာ၀ယ် လမ်းဖောက်ခြင်း၊ တူးမြောင်းဖောက်ခြင်း၊ မီးရထားလမ်း ဖောက်ခြင်း၊ သတ္တုတူးဖော်ခြင်း၊ အိမ်မြေတိုက်တာ လုပ်ငန်းလုပ်ခြင်း၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့် ဓာတ်အားပေးရေးလုပ်ငန်း စသည်တို့တွင် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံလိုသူတို့ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့သည်။

ဤတွင် ထူးခြားချက်တစ်ခု ရှိလာသည်။ စက်မှုလုပ်ငန်းအများစုတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် 'ယာယီမနေ' ကိုသာ ဖန်တီးပေးနိုင်သည်ဟု ဆိုကြ၏။ အသစ်အဆန်းသော တီထွင်ဖြစ်ပေါ်မှုများနှင့်အတူ ရောထွေး၍ ဖန်တီးတတ်သော ဖျက်ဆီးမှု (Creative destruction) သည်လည်း ဒွန်တွဲပါလာတတ်သည်။ ထို့ကြောင့် အသစ်,အသစ်ကို ပိုကောင်းဆိုလာသည်။ အဟောင်း အဟောင်းကို လက်မခံချင်။ အဟောင်းသည်လည်း ယခင်က အသစ်ဖြစ်ခဲ့သည်။ အဟောင်းပေါ်က ရမည့်အကျိုးအမြတ်သည် အသစ်ပေါ်လာသောအခါ ရေရှည်မခံတော့။ ထို့ကြောင့် ယာယီမနေကိုသာ ရစေသည်ဟု ဆို၏။ ထို့ကြောင့်လည်း တူးမြောင်းနှင့် ရထားလမ်းလုပ်ငန်းအများစုသည် လုပ်ငန်းပေါ်က ပြန်ရချက် မကောင်းလှ။

စက်မှုထူထောင်စကာလ၌ တူးမြောင်းများစွာ ဖောက်လုပ်ခဲ့ရာတွင် စီးပွားရေးအရ အကျိုးအမြတ်ဖြစ်ထွန်းသောတူးမြောင်း သုံးခုသာ ရှိသည်။ ၎င်းတို့မှာ အီရီးတူးမြောင်း(၁၈၅၂ ခုနှစ်)၊ စူးအက်တူးမြောင်း (၁၈၆၉ ခုနှစ်)နှင့် ပနားမားတူးမြောင်း (၁၉၁၄ ခုနှစ်) တို့ဖြစ်ကြသည်။ အီရီးတူးမြောင်းလုပ်ငန်းမှာ စတင်ထူထောင်ကာစက ထူးခြားစွာ အောင်မြင်ခဲ့သော်လည်း နောင်တွင် မီးရထားလမ်းများ ပေါ်ပေါက်လာရာ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းတွင် အပြိုင်အဆိုင်ဖြစ်လာကြပြီး အမြတ်အစွန်းရရှိမှု လျော့နည်းသွားခဲ့သည်။ ပနားမားတူးမြောင်းလုပ်ငန်းကို စလုပ်သောကုမ္ပဏီမှာလည်း မိမိလုပ်ငန်းပြီးအောင် မလုပ်နိုင်ဘဲ ဒေဝါလီ ခံသွားရသည်။ စူးအက်တူးမြောင်းသည် ဘဏ္ဍာရေးအရ အောင်မြင်ပြီး အကျိုးအမြတ် ရှိသော်လည်း ၁၉၅၅ ခုနှစ်တွင် အီဂျစ်က နိုင်ငံပိုင် ပြုလုပ်လိုက်သည်။

၂၀ ရာစုတွင် သံမဏိ၊ ဓာတ်အားပေးရေး၊ တယ်လီဖုန်း၊ မော်တော်ကား၊ ဓာတုဗေဒ၊ ရေဒီယို၊ လေကြောင်းပျံသန်းမှု၊ ရုံးသုံးပစ္စည်း၊ ကွန်ပျူတာ၊ လက်လီရောင်းဝယ်ရေး စသည့်လုပ်ငန်းများအပြင် မကြာသေးမီက အင်တာနက် (Internet) လုပ်ငန်းပါ ပေါ်ပေါက်လာသည်။ ထိုလုပ်ငန်းများသည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အခွင့်အလမ်း ကြီးကြီးမားမားကို ယာယီရရှိစေမည့် လုပ်ငန်းများဖြစ်၏။ ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ်များက လျှပ်စစ်ပစ္စည်း၊ မော်တော်ကားနှင့် ရေဒီယိုလုပ်ငန်းများသည် လျင်မြန်စွာ တိုးတက်အောင်မြင်ခဲ့ပြီး ၎င်းတို့၏ စတော့ရှယ်ယာတန်ဖိုးများမှာလည်း များစွာမြင့်မားခဲ့သည်။ သို့သော် ၁၉၂၉ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းတွင်မူ အဆိုပါလုပ်ငန်းများမှ ကျေနပ်ဖွယ်ရာရှိသော ပြန်ရချက်မျိုးကို မရခဲ့တော့ပေ။

၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်က အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် မော်တော်ကား ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူ နှစ်ရာအနက် သုံးဦးသော ထုတ်လုပ်သူတို့သည်သာ လုပ်ငန်းဆက်လက်လည်ပတ်နေကြ၏။ ထိုစဉ်က ရေဒီယိုပစ္စည်းလုပ်ငန်း လုပ်ကြသူများမှာမူ ယခုအခါ တစ်ဦးမျှ ဆက်မလုပ်နိုင်ကြတော့။ ဒေါင်းဂျုံးစတော့ရှယ်ယာတန်ဖိုးကို ကြည့်လျှင်လည်း ၁၉၂၉ ခုနှစ်၏ တန်ဖိုးထက် ပိုများအောင် ၁၉၆၅ ခုနှစ်အထိ စောင့်ရ၏။ ယခုအချိန်မှာပင် ၁၉၂၉ ခုနှစ်တန်ဖိုး၏ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်မျှသာ ပိုများသေးသည်ကို တွေ့ရ၏။

၁၉၅၀၊ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်များနှင့် ၁၉၇၀ ခုနှစ်အထိ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကတွင် ကုမ္ပဏီများစွာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများစွာ ပေါ်ပေါက်ခဲ့သည်။ ၎င်းတို့အနက် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ဆက်လက် လည်ပတ်နေဆဲဖြစ်သည်။ မည်ကဲ့သို့သော အရာများက သူတို့၏လုပ်ငန်း

ရပ်တည်မှုကို အားပေးနေသည် ဟူသောအချက်များမှာ စိတ်ဝင်စားဖို့ ကောင်းသည်။

အာဗွန် (Avon)၊ ဇီးရော့ခ်ရ် (Xerox) နှင့် ပိုလာရွိုက် (Polaroid) ကုမ္ပဏီများ၏ ယနေ့ရှယ်ယာတန်ဖိုးများသည် ၁၉၇၂ ခုနှစ်က ၎င်းတို့၏ ရှယ်ယာတန်ဖိုးထက် ပိုနည်းနေသည်။ IBM ကဲ့သို့သော ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်သည့် ကုမ္ပဏီ၏ ရှယ်ယာတန်ဖိုးမှာ ၁၉၇၂ ခုနှစ်ကနှင့် ယှဉ်လျှင် လေးဆ မျှသာ မြင့်တက်ခဲ့၏။ (ဤတွင် ဒေါင်းဂျုံးရှယ်ယာတန်ဖိုးမှာ ဤကာလအတွင်း ဆယ်ဆမက မြင့်တက်ခဲ့သည်ဟူသော အချက်ကို ဖော်ပြလိုက်ပါသည်။)

အထက်ပါအချက်အားလုံးကို ခြုံငုံ၍ သုံးသပ်ရလျှင် "ကာလရှည်အတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ သံမဏိစည်းမျဉ်း (Iron law) မှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် အကျိုးအမြတ်များများရခြင်းသည် ယာယီခေတ္တမျှသာ ဖြစ်သည်ဟူသော အချက်ပင် ဖြစ်၏။ အတုခိုးသူများက ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိလာခြင်း၊ ပစ္စည်းအသစ်တီထွင်ခြင်း၊ လက်ရှိပစ္စည်း ဟောင်းနွမ်းခေတ်ကုန်သွားခြင်း၊ အခွန်ကောက်ခြင်း၊ ဈေးနှုန်း ထိန်းချုပ်ခြင်း စသည့် အချက်အလက်များကြောင့် မိမိပစ္စည်း၊ မိမိလုပ်ငန်းမှ အကျိုးအမြတ်များများ ရနေမှုသည် ရေရှည်တွင် အများနည်းတူသာမျှပြီး အသီးအပွင့်ကို ခံစားနိုင်တော့မည် သို့မဟုတ် အကျိုးအမြတ်ရထားသည် များအားလုံး ဆုံးရှုံးသွားနိုင်သည်ဟုပင် ဆိုရပါမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၌ အောင်မြင်သော အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ရှိတိုင်း ထိုအဖွဲ့အစည်းနှင့် အလားတူသော များစွာသောအဖွဲ့အစည်းများ လမ်းစပျောက်၍ ရှုံးနိမ့်ခဲ့ကြရကြောင်းကိုလည်း မမေ့သင့်ကြ။ ဤအချက်သည် သမိုင်းစဉ်တစ်လျှောက် ထာဝရ မှန်ကန်ခဲ့သည်။

ပန်းချေပြည်စာအုပ်တိုက်

အိမ်ရာမြေလုပ်ငန်း လုပ်မလား

အိမ်ရာမြေခြံ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းသည် ကာလတိုအတွက်သာ အကျိုးရှိစေနိုင်ပြီး ထောင်စုနှစ်တစ်ခုလုံး အခြေအနေဖြင့် ယှဉ်ကြည့်လျှင်မူ အချိန်ကာလ၏စမ်းသပ်မှုကို ခံယူနိုင်စွမ်း မရှိကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

*

မည်သည့်လုပ်ငန်းမှာ အရင်းအနှီးထည့်မလဲ

ရေရှည်ကာလတွင် စိတ်ကျေနပ်ဖွယ်ကောင်းလောက်အောင် အကျိုးအမြတ်ပေးနိုင်သော လုပ်ငန်းဟူ၍ မရှိသည်လောက် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုရမလိုဖြစ်နေသည်၊ သည်အခြေအနေမျိုးတွင် မိမိမှာရှိသည့် အရင်းအနှီးကို မည်သို့ လုပ်ငန်းမျိုးထဲ ငွေထည့်ထားမလဲဟု သုံးသပ်ဖို့လိုလာသည်။

ဤနေရာတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှ ရရှိသော အကျိုးအမြတ်ကို မည်သည့်ပေတံဖြင့် တိုင်းမည်နည်း။ အမြတ်ငွေ အမြတ်နှုန်း များများရခြင်းဖြင့် တိုင်းမလား၊ သို့မဟုတ် အခြားသော မည်သည့်အချက်အလက်များဖြင့် တိုင်းမလဲဟု စဉ်းစားစရာ ဖြစ်လာသည်။

စူးအက်တူးမြောင်းနှင့် ပနားမားတူးမြောင်းတို့ ဖောက်လုပ်မှုကြောင့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းတွင် များစွာ အကျိုးဖြစ်ထွန်းခဲ့သည်။ လေကြောင်းလုပ်ငန်းကြောင့်လည်း ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်လုပ်ငန်း အောင်မြင်ခဲ့ပြီး၊ ပင်လယ်ရပ်ခြား စက်မှုလုပ်ငန်းများကို များစွာ အထောက်အကူပြုခဲ့သည်။

ထို့ကြောင့် အချို့သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများမှ ပြန်ရမည့် အကျိုးအမြတ်သည် ငွေရှင်ကြေးရှင်တို့အတွက် မဖြစ်စလောက်မျှသာ ဖြစ်သော်လည်း၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး ရှုထောင့်သက်သက်တစ်ခုတည်းကကြည့်လျှင်

အသုံးမဝင် တန်ဖိုးမရှိသလို ဖြစ်တတ်သော်လည်း၊ ထိုလုပ်ငန်းမျိုးသည် သက်တမ်းကြာရှည်ခံပြီး သက်ဆိုင်ရာ လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် မဟာရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုမျိုး ဖြစ်နေတတ်သည်။ နမူနာအားဖြင့် ဆိုရလျှင် အီဂျစ်ပြည်၏ ပိရမစ်များ၊ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ၏ ဘောရောဗုဒ္ဓဘုရား၊ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံ၏ အန်ကောဝပ်ဘုရားတို့ကို တင်ပြနိုင်သည်။ ၎င်းတို့အားလုံးသည် မူလကနဦး စလုပ်စဉ်ကပင် စီးပွားရေးအရ အသုံးမဝင်သော အဆောက်အဦများ ဖြစ်ကြသည်။ သို့သော်ငြားလည်း အဆိုပါ အဆောက်အဦများ ရှိရာ ဒေသတစ်ခုလုံးက ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များကို များစွာ ဆွဲဆောင်နိုင်ခဲ့သဖြင့် ၎င်းတို့သည် ဒေသခံများကို များစွာ အကျိုးပြုခဲ့ကြသည်ကို မည်သူမျှ ငြင်း၍မရ။

ဤတွင် အံ့သြစရာအချက်တစ်ခုကို တွေ့ရသည်။ စီးပွားရေး အရ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားမရှိသော လုပ်ငန်းများဖြစ်သည့် လောင်းကစား လုပ်ငန်း၊ အမျိုးသမီးများ မကောင်းမှုဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းသည့် လုပ်ငန်းတို့သည် အချိန်ကာလ၏စမ်းသပ်မှုကို ကောင်းစွာမှတ်ကျောက် အတင်ခံနိုင်ကြောင်းနှင့် နောင်တွင်လည်း ကြော်ငြာစရာမလိုဘဲ အင်တာ နက်မှာ အသိပေးစရာမလိုဘဲ ဆက်လက်အောင်မြင်နေဦးမည့် လုပ်ငန်း များဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။

စေ့စေ့တွေးကြည့်လေ အဖြေတွေ့လေဟု ဆိုရမလားမသိ။ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုအရသော် လည်းကောင်း၊ စီးပွားရေးအရသော် လည်းကောင်း အကျိုး အမြတ်နည်းနည်းသာရသည့်လုပ်ငန်း၊ ငွေရင်းတန်ဖိုးနည်းသည့်လုပ်ငန်း သည် သက်တမ်းအရှည်ကြာဆုံး ဖြစ်သည်ဟု ဆိုလျှင် မှတ်လောက်ကျန် မည်ဖြစ်၏။ တန်ဖိုးလည်း မရှိ၊ အသုံးလည်း မဝင်သည့်လုပ်ငန်းမျိုး အတွက် မည်သူကမျှလည်း အပြိုင်အဆိုင်လာလုပ်မည် မဟုတ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

သင်ခန်းစာ

လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း တစ်ထောင်ကာလကို ပြန်သုံးသပ်ကြည့်ပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ရန်အတွက် မည်ကဲ့သို့သော အတွေ့အကြုံများ၊ မည်ကဲ့သို့သော သင်ခန်းစာများ ရပါသလဲဟု မေးစရာလို၏။

ကမ္ဘာ့သမိုင်းစဉ်တစ်လျှောက်၌ မပြောင်းလဲဘဲ အမြဲတည်ရှိနေသည့် တစ်ခုတည်းသောအရာမှာ ပြောင်းလဲခြင်း (Change)သာ ဖြစ်၏။

အချိန်ကာလတစ်ခု၏ မဟာရင်းနှီးမှုသည် ထိုအချိန်ကာလ အတွက်သာ အကျိုးရှိစေနိုင်၏။ ထိုအချိန်ကာလအတွက်သာ မှန်၏။ နောင်အချိန်ကာလတစ်ခု ရောက်သည့်အခါတွင်မူ အကျိုးမဲ့သည့်ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုမျိုး ဖြစ်သွားလေ့ရှိတတ်သည်။ ထည့်ဝင်ထားသည့် ရင်းနှီးငွေ အပေါ် ပြန်ရချက်မှာလည်း ကာလရှည်၌ ၅ ရာခိုင်နှုန်းထက် နည်းလေ့ရှိ ကြောင်း သမိုင်းဖြစ်ရပ်များအရ တွေ့ရှိရသည်။ အောင်မြင်ထင်ရှားသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏နောက်ကွယ်၌ ဆုံးရှုံးခြင်းဖြင့် နပန်းလုံးနေ ရသော အလားတူစီးပွားရေးလုပ်ငန်း များစွာရှိနေကြောင်းကိုလည်း မမေ့ သင့်ကြ။

ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းများ ပိုင်ဆိုင်မှုကြီးထွားလာခြင်း၊ ကြီးပွားချမ်းသာ မှုအပေါ်၌ ပျော်မွေ့နေခြင်းသည် ထာဝရ မဖြစ်နိုင်။ ကြာလာသည်နှင့် အမျှ ရိုးအီသွားနိုင်သည်။ ထိုသို့ ပျော်မွေ့ခြင်းသည် ခဏတာပျော်မွေ့ ခြင်းသာ ဖြစ်၏။

သို့သော်လည်း ဘာသာရေး၊ အတွေးအခေါ်၊ ပညာရေးနှင့် အနု ပညာလုပ်ငန်း (Arts) တို့ အကြုံးဝင်နေသည့် လူတို့၏ ခံယူမှု၊ ယုံကြည် ချက်၊ အတွေးအမြင်၊ ခံစားချက်၊ အာရုံ၊ ကျင့်ဝတ် (Ethics) စသည့် အချက်များသည် ပြောင်းလဲခဲ့၏။ များသောအားဖြင့် သက်တမ်းကြာမြင့်

ဈာ တည်မြဲလေ့ရှိ၏။ ကြာလေလေ နိုင်မြဲလေလေ ဖြစ်၏။ တိုထိုသော ကိစ္စရပ်များနှင့် ဆက်နွှယ်နေသည့် လုပ်ငန်းမျိုး၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ရန် သင့်အား တိုက်တွန်းအကြံပြုခဲ့လျှင် သင် မည်ကဲ့သို့ ဆုံးဖြတ်မည်နည်း။

Ref : Marc Faber, 'In The Long Run', The Business Time, 31.12.99

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၂-၃-၂၀၀၀ / ၉-၃-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ထာဝရရက်ရာဇ

တိယစက်မှုတော်လှန်ရေးခေတ် ရောက်ပြီလား

တစ်ကမ္ဘာလုံးနှင့်ဆိုင်သော တော်လှန်ရေးနှစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ဖူးသည်။ မတော်လှန်ရေးမှာ လယ်ယာလုပ်ငန်းတော်လှန်ရေး ဖြစ်သည်။ သမိုင်း ုံမြေခေတ် နောက်ပိုင်းမှာ လယ်ယာလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အရှိန် ကောင်းလာသည်ကို ညွှန်ပြနိုင်၏။ ဒုတိယ တော်လှန်ရေးမှာ စက်မှု တော်လှန်ရေးဖြစ်သည်။ စက်မှုတော်လှန်ရေးကို ၁၈ ရာစုအစောပိုင်း ာလမှာ အစပြုခဲ့ကြသည်။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များ နောက်ပိုင်းမှာ အင် ာနက် (Internet) ဟူ၍ ပေါ်လာသည်။ တချို့က Information Revo- ဟု ခေါ်သည်။ သတင်းနောက်ကို လူတွေလိုက်ကြသည်။ သတင်း ို သိသူတွေ အလုပ်ဖြစ်ကြ၊ အောင်မြင်ကြသည်။ သတင်းကို မသိ ူတွေ၊ သိလျက်ဖြင့် မသုံးတတ်သူတွေ ကျန်ရစ်နေခဲ့ကြသည်။ တချို့က သတင်းခေတ်'ဟု ဆိုကြသည်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ယခုအခါ ကမ္ဘာကြီးသည် တတိယစက်မှုတော်လှန်ရေး၏ လမ်းခုလတ်မှာ ရောက်နေပြီ။ ထို့ကြောင့် လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းသည် သော်လည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီ အဖွဲ့အစည်းများသည် သော်လည်းကောင်း မိမိတို့၏ ခေတ်အင်အား တိုးပွားသည်ထက် တိုးပွားစေရန်အလို့ငှာ စည်းမျဉ်းသစ်များကို ချမှတ်ဆောင်ရွက်ကြဖို့ လိုအပ်နေပြီဟု စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက အကြံပြုခဲ့သည်။

တတိယစက်မှုတော်လှန်ရေးခေတ်ဝယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအားလုံး၏ စည်းမျဉ်းများ၊ ဥပဒေသများအားလုံးသည် သိသာစွာ ထူးထူးခြားခြား ပြောင်းလဲသွားလိမ့်မည်ဟုလည်း ဆို၏။

အဓိက နည်းပညာ ခြောက်ရပ် (Six key Technologies)

တတိယမြောက် စက်မှုတော်လှန်ရေးသည် အဓိကနည်းပညာခြောက်ရပ် (Six key Technologies) အကြား အပြန်ပြန်အလှန်လှန် အကျိုးပြုဆက်စပ်နေခြင်းအပေါ် မူတည်၏။ အဆိုပါနည်းပညာ ၆ ရပ်မှာ မိုက်ကရို အီလက်ထရောနစ်၊ ကွန်ပျူတာ၊ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေး၊ ရုပ်ဝတ္ထုဆိုင်ရာသိပ္ပံပညာ (Material Science)၊ စက်ရုပ်ပညာ (Robotics) နှင့် ဇီဝနည်းပညာ (Biotech -nology) တို့ပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းနည်းပညာ ခြောက်ရပ်၏ အင်အားသည် Information revolution ထက်လည်း ပို၍ကြီးမားသည်။

နည်းပညာ၏ ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှုသည် ပြောင်းလဲမှုများစွာကို ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့သည်။ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းအား ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုဖြစ်စေသော အချက်များကိုလည်း ပြောင်းလဲစေခဲ့သည်။ ယခင်က ငွေရှိပြီ

ဂုဏ်ရှိသည်၊ ရွှေရှိမှ ဂုဏ်ရှိသည်၊ မြေပိုင်မှ အိမ်ပိုင်မှ စက်ပိုင်မှ ရေနံတွင်းပိုင်မှ ဂုဏ်ရှိသည်။ ယခု သည်လို မဟုတ်တော့။ ခေတ်ပြောင်းသွားပါပြီ။

ဘီလ်ဂိတ်စ်

ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံးသူ ဖြစ်၏။ အသက် လေးဆယ်ကျော်သာ ရှိသေးသည်။ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၀ ဘီလီယံကျော် ချမ်းသာ၏။ (တစ်ဘီလီယံ = သန်းတစ်ထောင်)။ ဘာကြောင့် ဘီလ်ဂိတ်စ် (Bill Gates) ချမ်းသာလာ သလဲ။ ဘီလ်ဂိတ်စ် ဘာပိုင်ခဲ့သလဲဟု မေးဖို့လိုလာသည်။

သူ့မှာ မြေ မရှိပါ။ ရွှေ မရှိပါ။ ရေနံတွင်းလည်း မရှိပါ။ အဆောက်အဦတွေလည်း မရှိပါ။ စက်တွေလည်း မပိုင်ပါ။ သူ ပိုင်ဆိုင်ထိန်းချုပ်ထားနိုင်သည်က အသိဉာဏ်ပညာ (Knowledge) သာဖြစ်၏။ ဘီလ်ဂိတ်စ်သည် အသိဉာဏ်ပညာကို ပိုင်ဆိုင်မှုကြောင့် ကမ္ဘာပေါ်မှာ အချမ်းသာဆုံးလူသား ဖြစ်နေ၏။

ဘီလ်ဂိတ်စ်ကြောင့် တတိယစက်မှုတော်လှန်ရေး ပေါ်ပေါက်ခဲ့ခြင်း မဟုတ်။ သို့သော် ဘီလ်ဂိတ်စ်သည် တတိယစက်မှုတော်လှန်ရေး၏ အထိမ်းအမှတ် (Symbol) ဖြစ်၏။ လူ့ဘောင် သမိုင်းတစ်လျှောက်မှာ ယခင်သူမျှ အသိဉာဏ်ပညာကြောင့် ထူးထူးခြားခြား ကြွယ်ဝချမ်းသာလာသူ ဟူ၍မရှိ။ သို့သော် ယနေ့ခေတ်သည် မနေ့ကနှင့် မတူပါချေ။ အရာရာ ပြောင်းလဲနေပြီ။ အသိဉာဏ်ပညာအခြေခံဖြင့် ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဘီလျံနာဖြစ်သူတွေ၊ မီလျံနာဖြစ်သူတွေ ရှိနေပြီ။

ကျွမ်းကျင်မှုသည် အရေးအကြီးဆုံး

အသိဉာဏ်ပညာကို အခြေခံ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကြသည်။ သည်အခါမှာ ခွန်အားကြောင့် ငွေရခြင်းမဟုတ်သဖြင့် အသိဉာဏ်ပညာ ပိုမိုကြွယ်ဝတိုးတက်အောင် မဖြစ်မနေလုပ်ရန် လိုအပ်လာသည်။ အသိဉာဏ်ပညာအပေါ် အခြေခံသည့် စီးပွားရေးလောက၌ 'ကျွမ်းကျင်မှု (Skills) သည် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်သည်' ဟူသောအချက်ကို စွဲမြဲစွာ မှတ်ထားရန်ဖြစ်၏။

အဟောင်းကို ပစ်၊ အသစ်ကို ကြိုပါ

နည်းပညာတိုးတက်နေသောခေတ်၌ အင်အားလျှော့ချနိုင်ခြင်း (Down-sizing) သည် လုပ်ငန်းအောင်မြင်စေနိုင်သော အဓိကအချက်တစ်ခုဖြစ်၏။ ယခုခေတ်၏ စီးပွားရေးစစ်တလင်းပြင်၌ နည်းစနစ်ဟောင်းများကို တွယ်တာမနေသင့်။ ခေတ်သစ်မှာ နည်းပညာအသစ်ကို လက်ကမ်းကြိုသင့်၏။ ရေရှည်မှာ အောင်မြင်နိုင်သည်က အသစ် အသစ်တို့သာ ဖြစ်၏။

လုပ်ငန်းလုပ်လျှင် အောင်မြင်တာရှိသလို ဆုံးရှုံးတာလည်း ရှိ၏။ ထာဝရအောင်မြင်ခြင်းသည် မရှိနိုင်သလို၊ ထာဝရဆုံးရှုံးခြင်းသည်လည်း မရှိနိုင်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူသည် ပျက်စီးတတ်သော ဖန်တီးမှုကမ္ဘာ (World of Destructive Creation) ဖြစ်၏။ အမှားများ၊ ဖျက်ဆီးမှုများ၊ ဆုံးရှုံးမှုများကို ခွင့်မပြု လက်မခံနိုင်လျှင် အသစ်တီထွင်ဖန်တီးမှုဟူသည် ပေါ်ပေါက်လာလိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။

ဘာဆက်လုပ်မလဲ

အားကစားပွဲတိုင်းမှာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ ရှိ၏။ ပွဲသစ်မှာ စည်းမျဉ်းသစ်ဖြင့် ကစားကြရ၏။ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ထိုနည်းအတူပင် ဖြစ်သည်။ အသိဉာဏ်ပညာအခြေခံသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာလည်း သူတို့နှင့် လိုက်လျောညီထွေဖြစ်စေမည့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ မလွဲမသွေ ရှိလာမှာ ဖြစ်၏။ သည်အခါမှာ လုပ်စရာ သုံးချက် ရှိလာ၏။ သုံးချက်စလုံးသည်လည်း အရေးကြီး၏။

ပထမဆုံးအချက်မှာ နိုင်ငံသားအားလုံး မှန်ကန်သည့် ကျွမ်းကျင်မှု (Right Skills) ရှိစေဖို့အတွက် လေ့ကျင့်ပေးရန် တာဝန်ရှိခြင်းပင် ဖြစ်၏။ လုပ်အားခကို ဈေးပေါပေါဖြင့် ရနေခြင်းသည် ရေရှည်မှာ တန်ဖိုးရှိမည် မဟုတ်။ နိုင်ငံအားလုံးသည် ပညာတတ်နိုင်ငံသားများကို အမှန်တကယ် လိုအပ်နေ၏။ လူတိုင်းသည် ကမ္ဘာ့အလယ်မှာ ရပ်တည်နေသည်မှာ မှန်သော်လည်း ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကမှာ လူတိုင်းရှိနေနိုင်မှာ မဟုတ်။

ဒုတိယအချက်သည် ကျောထောက်နောက်ခံ အဆောက်အအုံ (Infrastructure) နှင့်ဆိုင်၏။ ကျောထောက်နောက်ခံ အဆောက်အအုံဟူသော စကားရပ်တွင် ဆက်သွယ်ရေး၊ ပို့ဆောင်ရေး၊ စွမ်းအင်၊ လမ်း၊ ဆိပ်ကမ်း၊ ရေကာတာများ စသည်တို့ အကျုံးဝင်ကြသည်။ နိုင်ငံတကာ က စီးပွားရေးလုပ်လိုသူများသည် ကောင်းမွန်သော Infrastructure နှင့် ကျွမ်းကျင်မှုရှိလျှင် စီးပွားရေးလာလုပ်ကြမည်၊ မရှိလျှင် ရှောင်သွားကြမည်။

တတိယအချက်မှာ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်းများ (Resarch & Development - R & D) တွင် လိုလိုလားလား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန်ဖြစ်၏။ R & D ၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနေသော လုပ်ငန်းမျိုးကိုလည်း သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံများက ကူညီထောက်ပံ့ပေးရန် လိုသည်။ R & D လုပ်ငန်းများသည်

လူ့အဖွဲ့အစည်းကို များစွာ ကောင်းကျိုးပြုခဲ့၏။ ထို့ကြောင့် R & D ၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို တွန်းအားပေး ဆောင်ရွက်သင့်၏။

ပြဿနာများ

Globalization နှင့်အတူ အသိဉာဏ်ပညာသည် ပို၍ပို၍သာ အရေးပါလာ၏။ ဤသို့ အရေးပါလာသည်နှင့်အမျှ အသိဉာဏ်ပညာ ဆိုင်ရာ ပိုင်ဆိုင်ခွင့် (Intellectual Property Right) ပြဿနာသည်လည်း ဒွန်တွဲပါလာ၏။ စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ် (New Econimy) တွင် ခနကို တိုးပွားစေသော အဓိကအင်အားမှာ အသိဉာဏ်ပညာ ဖြစ်၏။ သို့သော် တစ်လောကလုံးမှာ တစ်ဦးတည်းက အသိဉာဏ်ပညာကို ထာဝရမူပိုင် လုပ်ထားဖို့ဆိုသည့်ကိစ္စ၌ အခက်အခဲရှိ၏။ ပညာဆိုသည်မှာ လျှို့ထား လို့ ရကောင်းသည့်အရာ မဟုတ်။ မိမိသိသလို ပတ်ဝန်းကျင်ကလည်း သိနိုင်သည်။ နှေးနှေးသိခြင်းနှင့် မြန်မြန်သိခြင်းသာ ကွာမည်။

ထို့အပြင် အသိဉာဏ်ပညာအခြေခံသော စီးပွားရေးအဆောက်အအုံ (Knowledge-based economy-KBE) အသွင်သို့ မည်မျှ မြန်မြန်ဆန်ဆန် အသွင်ကူးပြောင်းမလဲဆိုသည့် မေးစရာအချက်ရှိသည်။ KBE သို့ မြန်မြန်ပြောင်းမလား၊ နှေးနှေးပြောင်းမလားဆိုသည့် ဆုံးဖြတ်ချက်သည် အားလုံးနှင့် ဆိုင်၏။ မြန်မြန်ပြောင်းနိုင်လေ မြန်မြန်ချမ်းသာလေ ဖြစ်၏။ မဟာဗျူဟာ မြောက်သော ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု၏ အမှားအမှန်ကိုလည်း ကာလတိုမှာ မသိနိုင်။ ကာလရှည်မှာသာ သိနိုင်၏။ KBE အသွင် ပြောင်းသည့်နှုန်း အမြန်အနှေးအပေါ် မူတည်ကာ ဝင်ငွေ ကွာဟမှု၊ ချမ်းသာ ဆင်းရဲ ကွာဟမှု ပို၍ ကြီးမားကျယ်ပြန့်လာမည်ဟု သုံးသပ်မှုများ များပြားလာ၏။

ညွှန်းမျဉ်း ရှစ်ချက်

(၁) သမိုင်း၏ ဖြစ်ရပ်များအရ မည်သူမျှ ငွေစုဆောင်းခြင်းကြောင့် အကြီးအကျယ် ချမ်းသာလာသည်ဟူ၍ မရှိခဲ့။

(၂) မိမိကိုယ်မိမိ ကယ်တင်နိုင်ရန်အတွက် အကျိုးမပြုတော့သော အယူအဆဟောင်း၊ အတွေးအခေါ်ဟောင်း၊ ခေတ်အိုခေတ်ဆွေး များကို ရဲဝံ့စွာစွန့်ပစ်ပြီး အသစ်ကို လက်ကမ်းကြိုရမည်ဖြစ်၏။

(၃) လူမှုရေးနှင့်ဖွံ့ဖြိုးမှု အားမျှခြေ မရှိခြင်း (Disequilibrium) သည် ပြန်ရချက်နှင့် တိုးတက်မှု မြင့်မားစွာရစေသော အခွင့် အလမ်း များကို ပေါ်ပေါက်စေ၏။

(၄) လောက၌ ဈေးအတက်အကျ အမြဲရှိ၏။ သို့သော် ဈေးကျ ရိပ်ရှိချိန်၌ ပို၍ လုပ်ရကိုင်ရ ခက်လေ့ရှိ၏။

(၅) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးချင်းသည် ပြောင်းလဲမှု၏ ကိုယ် စားလှယ်များ (Change Agents) ဖြစ်၏။ အဖွဲ့အစည်း (Institution) က ၎င်းတို့၏နေရာကို အစားထိုးနိုင်ဖို့မှာ အခက် အခဲရှိ၏။

(၆) Knowledge - Based Economy (KBE) ကို အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် ပညာရေး၊ ကျောထောက်နောက်ခံ အဆောက်အဦနှင့် R & D လုပ်ငန်းများတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု များစွာလို၏။

(၇) အရာရာတိုင်းထက် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ၊ ဥပဒေများအပေါ် တွင် တန်ဖိုးထားအလေးပေးသည့် မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းမျှ တီထွင်ဖန်တီးမှု ရှိလာလိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။ သို့သော်လည်း စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ၊ ဥပဒေများ အသင့်အတင့် မရှိပြန်

ပါက တီထွင်ဖန်တီးမှုဟူသည် ပျောက်ကွယ်တတ်ကြောင်း သတိပြုမိဖို့ လိုပါသည်။

(ဂ) KBE ၌ အသက်မွေးမှုအလုပ်အကိုင် ဘဝလမ်းကြောင်း (Career) ဟူ၍ မရှိ။ ဤအခြေအနေတွင် မည်ကဲ့သို့သော ဘဝလမ်းကြောင်း ရွေးချယ်မည်နည်းဆိုသည်မှာ မသိကိန်းဖြစ်၏။ ရွေးရမည့် မသိကိန်းက အသေးကလေး မဟုတ်။ အကြီးကြီး ဖြစ်၏။ မသိကိန်းကို ဖော်စားနိုင်သူက ရေရှည်မှာ အောင်မြင်သွားလိမ့်မည်ဖြစ်၏။ သိသူဖော်စား မသိသူ ချန်ထားခဲ့မည့် ခေတ် ဖြစ်၏။

ပြဿဒါး မရှိပါ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တစ်ဦးချင်းလည်း လုပ်သည်။ အဖွဲ့အစည်းတွေကလည်း လုပ်သည်။ နိုင်ငံတွေကလည်း လုပ်သည်။ အားလုံးက အောင်မြင်ချင်သူချည်း ဖြစ်၏။ လုပ်ငန်းလုပ်သည့်အခါ ရက်ရာဇာ၊ ပြဿဒါး၊ ရေခံ၊ မြေခံ၊ နဂါးလှည့် စသည်တို့ကို ရွေးလေ့ရှိ၏။

အို့သော် မှန်ကန်သော ကျွမ်းကျင်မှုရှိသူ၊ လိုအပ်လာလျှင် အဟောင်းကိုပစ်၍ အသစ်ကို ကြိုးရဲသူ၊ စွန့်စားရဲသူ၊ အသိဉာဏ်ပညာကြွယ်ဝသူ ထိုသူတို့အတွက် ထိုအဖွဲ့အစည်းများအတွက် ထိုနိုင်ငံများအတွက် ပြဿဒါးရက်ဟူ၍ မရှိ။ ပြက္ခဒိန် ရက်စွဲအားလုံးသည် 'ထာဝရ ရက်ရာဇာ' ဖြစ်နေပါလိမ့်မည်။

Ref : The Business Times, 21.3.2000

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၂၇-၄-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

လက်လုပ်လို့ မီပါစေ

အပိုင်ဝယ်မလား၊ ငှားမလား

တက္ကသိုလ်ကားတွေမှာ အများစုက နံပါတ်အနီဖြင့် ဖြစ်၏။ အချို့က နံပါတ်အမည်းတပ်ပြီး ဆွဲ၏။ ကိုယ်ပိုင်ကားဖြင့် တက္ကသိုလ်ဆွဲသလို ကားငှားပြီး တက္ကသိုလ်ဆွဲတာလည်း ဖြစ်နိုင်၏။

တိုက်ခန်းတွေ၊ အိမ်တွေမှာလည်း တချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေက ကိုယ်ပိုင်အိမ်၊ ကိုယ်ပိုင်တိုက်၊ ကိုယ်ပိုင်မြေဖြင့် လုပ်၏။ အချို့က သူများအိမ်၊ သူများတိုက်၊ သူများမြေကို နှစ်ချုပ်ဖြင့် ငှားကာ လုပ်ငန်းလုပ်၏။

မည်သည့်နည်းလမ်းနှင့် လုပ်ငန်းလုပ်သည် ဖြစ်စေ ဝင်ငွေရဖို့၊ အမြတ်ရဖို့၊ အမြတ်အများဆုံးရဖို့ ဦးတည်ကြ၏။ သည်နေရာမှာ မေးရောအချက်တချို့ ရှိလာသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ရာဝယ် လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သည့် အရင်းအနှီး၊ မတည်ပစ္စည်းအားလုံးကို မိမိတို့ပိုင်ဆိုင်မှ လုပ်ငန်းလုပ်လို့ရပါသလား။ အားလုံးကို အပိုင်ဝယ်ထားမှ လုပ်ငန်းလုပ်နိုင်သည်လား။ ငှားသုံးရင်ကော လုပ်ငန်းလုပ်လို့ မရနိုင်ဘူးလား ဆိုသည့်အချက် ဖြစ်၏။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အပိုင်ဝယ်လျှင် ငွေကြေး များများလိုသည်။ အရင်းအနှီးများများ လိုသည်။ ပစ္စည်းတွေ ဟောင်းနွမ်းသွားမှာ၊ ခေတ်ကုန်သွားမှာ စိုးရိမ်ရသည်။ ပျက်စီးဆုံးရှုံးသွားမှာ စိုးရိမ်ရသည်။ ရန်သူမျိုးငါးပါး၏ အန္တရာယ်ကလည်း ရှိသည်။ သို့သော် ကိုယ့်ပစ္စည်းဖြင့် ကိုယ်လုပ်ငန်း လုပ်ခြင်းကြောင့် မည်သူ့ကိုမျှ မျက်နှာကြည့်စရာမလို၊ ငဲ့စရာမလို၊ ဂုဏ်လည်းရှိ၏။ ခေါင်းမော်နိုင်၏။

ငှားသုံးမည်ဆိုလျှင် ငွေကြေး သိပ်မလို။ အရင်းအနှီးလည်း နည်းနည်းသာလို၏။ ပစ္စည်းဟောင်းသွားမှာ၊ ခေတ်ကုန်သွားမှာကို ပူစရာမလို။ ပစ္စည်းပျက်သွားခြင်းအတွက်လည်း သူ့မှာ ဝမ်းနည်းစရာမရှိ။ သို့သော် ပိုင်ရှင်တွေ၏ မျက်နှာကြည့်ရသည်။ ပိုင်ရှင်တွေ ငှားချင်လာအောင် မျက်နှာချိုသွေးရသည်။ မိမိတို့၏ အဆင့်အတန်း၊ ကျောထောက်နောက်ခံလည်း ကောင်းဖို့လို၏။ ဂုဏ်သတင်း၊ နာမည်ကောင်းသတင်းလည်း ရှိဖို့လို၏။

မည်သည့်အချက်သည် အဓိက ဖြစ်ပါသလဲ။ ကိုယ်ပိုင်ပစ္စည်းဖြင့် လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့လား။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ဖို့လား။

ဘောလုံးပွဲမှာ ဂိုးရသည်ဆိုခြင်းမှာ ကိုယ့်အသင်းသားက သွင်းမှ ဂိုးရခြင်း မဟုတ်ပါ။ တစ်ဘက်အသင်းသားက ကိုယ့်ဂိုးကိုယ်သွင်းမိလျှင်လည်း မိမိတို့အသင်းအတွက် ဂိုး ရနိုင်၏။ ခြေထောက်ဖြင့်ကန်မှ၊ ခေါင်းတိုက်သွင်းမှ ဂိုးရခြင်း မဟုတ်ပါ။ လက်ကလွဲ၍ ခန္ဓာကိုယ်၏ မည်သည့်အစိတ်အပိုင်းဖြင့်ထိပြီး ဂိုးသွင်းသည်ဖြစ်စေ ဂိုးရပါသည်။ သို့သော် ဂိုးသွင်းနိုင်ရုံမျှဖြင့် မပြီးပါ။ ပြိုင်ပွဲမှာ နိုင်ဖို့လည်း လိုနေပါသေးသည်။

သံသယရှိလျှင် ဖြန့်လုပ်လိုက်ပါ
(When in doubt, farm it out)

ထောင်စုနှစ်သစ်၏ အကူးအပြောင်းမှာ အပြောင်းအလဲတွေ ရှိခဲ့သည်။ ယခင်က မြေရှိမှ၊ ငွေရှိမှ၊ ပစ္စည်းရှိမှ ဂုဏ်ရှိသည်ဆိုသော အယူအဆရှိခဲ့သည်။ ၂၁ ရာစုအကူးမှာ 'ဉာဏ်ရှိမှ ဂုဏ်ရှိသည်'ဟူသော အယူအဆ ဖြစ်လာသည်။ ပညာရွှေအိုး လူမခိုး ဟူသောစကားကို ပို၍ လက်ခံလာသည်။

သည်အခါ ဈေးကွက်နှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကို ပြန်၍ ကြည့်ရသည်။ ပတ်ဝန်းကျင်က ပြောင်းနေသည်။ ဈေးကွက်က ပြောင်းနေသည်။ လူတို့၏ တွေးခေါ်ယူဆပုံတွေ ပြောင်းနေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပိုင်ဆိုင်မှုဆိုင်ရာ ခံယူချက်တွေလည်း ပြောင်းလဲလာသည်။

ယခင်က နယ်ပယ်သစ်ပိုင်ဖို့အတွက် စစ်ပွဲကြီးများ ဖြစ်ခဲ့ရသည်။ ခုခေတ်မှာ စစ်တိုက်ပြီး နယ်မချဲ့တော့။ စီးပွားရေးစစ်ကို ဆင်နွှဲလာသည်။ ဈေးကွက်တွေ ချဲ့လာသည်။

'ရွာလည်သည်' ဟူသော ဗန်းစကားရှိ၏။ အလုပ်ရှုပ်သွားခြင်း၊ အဆင်မပြေ ဖြစ်သွားခြင်းကို ရည်ညွှန်းလိုက 'ရွာလည်သည်' ဟု သုံးကြ၏။ အင်တာနက်ခေတ်မှာ ရွာလည်၍ရသည်။ ဗန်းစကား မဟုတ်ပါ။ ကမ္ဘာလည်၍ ရသည်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးအကြောင်းကို ကွန်ပျူတာကွန်ယက်ပေါ်မှာ ကြည့်နိုင်၏။ သိနိုင်၏။ လူပုဂ္ဂိုလ်၊ ရုံး၊ အဖွဲ့အစည်း၊ နိုင်ငံအသီးသီးသည် ကွန်ပျူတာကွန်ယက်ဖြင့် အပြန်ပြန်အလှန်လှန် ချိတ်ဆက်ထားကြ၏။ ကမ္ဘာ့တစ်နေရာမှာ ဖြစ်နေသည့်ကိစ္စကို အခြားတစ်နေရာရှိသူများက ခေတ်မီနည်းပညာ၏အကူအညီဖြင့် ချက်ချင်း သိနိုင်၏။

ထို့ကြောင့် သည်ဘက်ခေတ်တွင် ဖိုင်ဘာအောပ်တစ် ကေဘယ်လ် (Fibre Optic Cable) နှင့် ဂြိုဟ်တုစလောင်းဖုံးတို့မှ အာကာသပေါ်ပေါက်လာသည်ဟု ဆိုလာကြ၏။ သည်ပစ္စည်းများကို ရုပ်မြင်သံကြား လုပ်ငန်းရှင်များက ပိုင်ကြ၏။ သူတို့နောက်ကွယ်မှာ မဟာအင်အားကြီးနိုင်ငံတွေရှိသည်။ သူတို့ဖြစ်စေချင်သည့် ကိစ္စ၊ ပြောချင်သည့်ကိစ္စ အားလုံးကို ဂြိုဟ်တုမှတစ်ဆင့် တစ်ကမ္ဘာလုံးရှိ ပရိသတ်ထံသို့ ရိုက်သွင်း၏။ သူတို့မှ မှန်သည်ဟု ထပ်ခါတလဲလဲ ဆို၏။ သည်အန္တရာယ်ကလည်း မသေး။

သည်လိုအခြေအနေမှာ ဈေးကွက် (Market) သည် ကွန်ယက် (Network) အတွက် လမ်းဖောက်ပေးလာသည်။ ပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှု (Ownership) ၏ နေရာတွင်ရှိသည့် အခွင့်အလမ်းကို ဖော်ထုတ်အသုံးပြုနိုင်မှုနှင့် ချဉ်းကပ်နည်းအထာသိမှု (Access) တို့က အစားထိုးနေရာယူလာသည်။ အခွင့်အလမ်းဟူသည်မှာ နေရာတိုင်း၌ရှိ၏။ ရှိသည့် အခွင့်အလမ်းကို ဖော်ထုတ်အသုံးချနိုင်သည့် အဖွဲ့အစည်းတို့သည် အောင်မြင်ကြ၏။ ထို့ကြောင့် သည်ခေတ်ကို 'အခွင့်အလမ်းကို လက်လှမ်းမီသူတို့၏ခေတ်' (Age of access) ဟုလည်း တင်စားခေါ်ကြ၏။

မိမိဆယ်တန်းမအောင်လျှင် တက္ကသိုလ်တက်ဖို့ အခွင့်အလမ်းမရှိ။ ဘွဲ့လည်း မရနိုင်။ ကွန်ပျူတာ မတတ်လျှင် ကွန်ပျူတာ မသုံးတတ်။ ကွန်ပျူတာတတ်သော်လည်း စကားဝှက် (Pass word) ကို မသိလျှင် လျှို့ဝှက်သိမ်းဆည်းထားသည်များကို ထုတ်ကြည့်၊ ဖွင့်ကြည့်လို့ မရ။ ချဉ်းကပ်နိုင်မည့် နည်းလမ်းအထာ (Access) ကို သိထားမှ ဘာပဲလုပ်ရလုပ်ရ အဆင်ပြေမည်။ မသိလျှင်တော့ ရှာလည်းပြီးသာ မှတ်။

သည်လိုခန့်မှန်းချက်များနှင့်အတူ အချို့က ပိုင်ဆိုင်မှုကို လျှော့ချလာကြသည်။ အိမ်၊ မြေ၊ အဆောက်အဦတွေကို ရောင်းပစ်သည်။

…လက်ကျန်တွေ လျှော့ပစ်သည်။ လုပ်ငန်းလုပ်ဖို့ လိုသည့်ပစ္စည်းတွေ … ဝယ်တော့။ ငှားသုံးလာသည်။ မိမိလုပ်ငန်းမှာရှိသည့် အရင်းအနှီး … ပစ္စည်းများက မလုံလောက်လျှင် လိုသည့်အရာကို အပြင်က ယူ …လာသည်။ ငှားသုံးလာသည်။ စီးပွားရေးစကားအရ Outsourcing … ခေါ်၏။

ကုမ္ပဏီအများစုသည်လည်း မတည်ရင်းနှီးပစ္စည်း (Capital Equipment) ကို ကိုယ်ပိုင်အဖြစ်ဝယ်ထားဖို့ စိတ်မကူးကြတော့။ မဝယ်ဘဲ …သုံးလာသည့်ဘက်ကို အားသန်လာသည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံရှိ လုပ်…သုံး၊ ရုံးသုံးပစ္စည်းများ၊ စက်ကိရိယာများနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး …များ၏ သုံးပုံတစ်ပုံခန့်သည် ငှားရမ်းသုံးစွဲနေကြသော ပစ္စည်းများ …၏။ ဤသို့ ငှားရမ်းသုံးစွဲမှုကြောင့် အကျိုးကျေးဇူး နှစ်ခု ရ၏။ …ဏီများသည် ပစ္စည်းအပိုင်ဝယ်ထားခြင်းကြောင့် ပစ္စည်းဟောင်းနွမ်း၊ …စီး၊ ခေတ်ကုန်သွားမှာ စိုးရိမ်ဖို့ မလို။ ထို့ပြင် ဈေးကွက်၏ ပြောင်းလဲ …အညီ လိုက်လျောညီထွေရှိမည့် လုပ်ငန်းကိစ္စများကိုလည်း အချိန်နှင့် …ပြေညီ လိုက်ပါဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိလာကြသည်။

ပစ္စည်းအဟောင်းတွေ၊ စက်အဟောင်းတွေကို လုပ်ငန်းမှာ ဆက် …သည်။ ခေတ်မမီတော့သော ရှေးဟောင်းလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုစနစ် (Antiquated business system) တို့ကိုသာ ဆက်လက်ကျင့်သုံးနေမည် …လျှင် ထိုအဖွဲ့အစည်းတို့သည် ရေရှည်မှာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်ဖို့ လမ်း … ဆုံးရှုံးဖို့သာရှိ၏။

ခုတလော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကြားမှာ ခေတ်စားလာသည့် …လုံးတစ်ခု ရှိသည်။ 'သံသယရှိလျှင် ဖြန့်လုပ်ပါ' (When in …ubt, farm it out) ဟု ဆိုသည်။

Nike ကုမ္ပဏီ

ကမ္ဘာ့အားကစားလောကၓ္ဌ Nike ဖိနပ်သည် နာမည်ကြီး အားကစားသမားတို့ ကြိုက်၏။ အရောင်းရဆုံး ဖိနပ်လည်း ဖြစ် Nike ဖိနပ်အမှတ်တံဆိပ်နှင့်အတူ Nike ကုမ္ပဏီသည်လည်း အထင်က ဖြစ် လာ၏။ သို့သော် Nike ကုမ္ပဏီမှာ စက်ရုံပိုင်ဆိုင်မှု မရှိ။ စက်ပစ္စ ပိုင်ဆိုင်မှု မရှိ။ သူတို့ပိုင်သည်က အသိဉာဏ်ပညာ ဖြစ်၏။ ဖိနပ်ဒီဇိ ဖြစ်၏။ ဖြန့်ဖြူးရေး ကွန်ယက် ဖြစ်၏။ ကုန်အမှတ် တံဆိပ် အမ ကောင်း (Brand) ဖြစ်၏။ အရှေ့တောင်အာရှဒေသမှာ Nike အမှတ်တံဆ ပါ ဖိနပ်များထုတ်လုပ်သော စက်ရုံတွေ များစွာရှိ၏။ အဆိုပါ စက်ရုံမျ အားလုံးသည် Nike ကုမ္ပဏီ၏ စိတ်တူကိုယ်တူ ထုတ်လုပ်သူများ (P duction partners(ဖြစ်၏။

Nike ကုမ္ပဏီ၏ တကယ်လုပ်ငန်းအစစ်အမှန်မှာ အကြံဉာဏ်မျ သဘောတရားများကို ရောင်းချခြင်း (Selling of Concepts) ဖြစ် အများစုက Nike ကုမ္ပဏီမှာ စက်ရုံတွေအများကြီးရှိသည်ဟု မြင် လက်တွေ့မှာ သည်လိုမဟုတ်။ Nike ဖိနပ် ထုတ်လုပ်သည့်စက်ရုံ ကို ကုမ္ပဏီကမပိုင်။ သူတို့ပိုင်သည်က Nike ဖိနပ်ဒီဇိုင်း ဖြစ်၏။ Ni ကုမ္ပဏီက တကယ် အလေးထားဆောင်ရွက်နေသည့်ကိစ္စမှာ သုတေသ ကိစ္စ၊ ဒီဇိုင်းကိစ္စ၊ ဈေးကွက်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှု တွင်ကျယ်ရေးကိစ္စ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် အမည်ကောင်း တည်မြဲအောင် ဆက်လက်ထိန်းသိ ခြင်း (Brand Building) ကိစ္စတို့သာ ဖြစ်၏။ အဆိုပါ လုပ်ငန်းများ လုပ်ရာမှ ရငွေသည် Nike ဖိနပ်များ ထုတ်လုပ်သည့် စက်ရုံအားလုံးမှ ရငွေထက်ပင် ပိုများသည်ဟု ဆိုလေ့ရှိ၏။

သည်ပုံစံကို Nike ပုံစံဟု ခေါ်၏။ Nike ကုမ္ပဏီက စက်ရုံမပိုင်။ အကြံဉာဏ်ကို ပိုင်သည်။ အကြံဉာဏ်ကို ဒီဇိုင်းပုံဖော်သည်။ ရောင်းစားသည်။ တစ်နည်းဆိုရလျှင် အကြံဉာဏ်သည် အခွင့်အလမ်း ဖြစ်၏။ ချဉ်းကပ်မှုအထာ ဖြစ်၏။ စားသုံးသူထံသို့ ချဉ်းကပ်မှုအထာကို သိထားတော့ Nike ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်လာသည်။ အခြား လုပ်ငန်းတွေက Nike ပုံစံကို အတုခိုးလာသည်။

အမေရိကန်နိုင်ငံ၏ လမ်းများပေါ်ရှိ ကားသုံးစီးအနက် ကားတစ်စီးသည် ငှားရမ်းအသုံးပြုနေသောကား (lease car) ဖြစ်၏။

ကမ္ဘာမှာ အရာအားလုံး ပြောင်းလဲနေသည်။ မပြောင်းလဲသည့်အရာမှာ တစ်ခုသာရှိ၏။ ထိုအရာမှာ ပြောင်းလဲခြင်း ဖြစ်၏။ သည်အချက်ကို နားလည်ကြလို့လား။ 'ဥစ္စာဟူသည် မျက်လှည့်မျိုး၊ ပစ္စည်းဆိုသည်မှာ သင်္ခါရ' ဆိုသည်ကို သဘောပေါက်လာလို့လားမသိ။ ပိုင်ဆိုင်မှုကို လျှော့ချလာကြသည်။ အခွင့်အလမ်းတွေ၊ ချဉ်းကပ်မှုအထာတွေကို ဦးတည်လာကြသည်။

၂၀ ရာစုသည် ပစ္စည်းဥစ္စာပိုင်ဆိုင်မှုရှိမှ ဂုဏ်ရှိ တင့်တယ်သူတို့၏ ခေတ်ဖြစ်ခဲ့လျှင်၊ ၂၁ ရာစုသည် အခွင့်အလမ်းကို လက်လှမ်းမီပြီး အသုံးချတတ်သူ၊ ချဉ်းကပ်မှုအထာကျွမ်းသူတို့၏ ခေတ် (Age of Access) ဖြစ်လာလိမ့်မည်ဟု စီးပွားရေးပညာရှင်တို့က ဟောကိန်းထုတ်နေကြပါပြီ။

12.4.2000, The Business Time

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၈–၆–၂၀၀၀)

ပန်းချွေပြည်စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်

အားကစားပွဲ၏ စည်းမျဉ်းသစ်

ဘောလုံးပွဲ ဥပမာပေး၍ ပြောပါမည်။ ယခင်က မိမိအသင်းသား ဘောလုံးရလျှင် ဂိုးသမားထံ နောက်ပြန်ပေးပါက ဂိုးသမား ဖမ်းလို့ရသည်။ ခြေထောက်နှင့်ပဲ ပေးပေး၊ ခေါင်းတိုက်ပေးပေး ဂိုးသမားက အေးအေး ဆေးဆေး ကောက်ဖမ်းထားလို့ ရသည်။ သည်အတိုင်းလည်း နှစ်အတော်ကြာ ကျင့် သုံးခဲ့သည်။ ခုနည်းစနစ် ပြောင်းလဲလိုက်သည်။ ဂိုးသမားထံသို့ ခြေထောက် နှင့်ကန်ပြီး နောက်ပြန်ပေးသည်ကို ဂိုးသမားကလက်ဖြင့် ဖမ်းလို့မရ။ ခေါင်း သို့မဟုတ် ကိုယ်နှင့်တိုက်ပေးသည်ကိုသာ ဂိုးသမားကလက်ဖြင့် ဖမ်းပိုင်ခွင့် ရှိသည်။ ခြေထောက်နှင့်ကန်ပေးသည်ကို ဂိုးသမားကလက်ဖြင့် ဖမ်းလျှင် ဖမ်းသည့်နေရာမှ မိမိအသင်းဘက်ကို တစ်ဘက်အသင်းက အလွတ် တည်ကန်ခွင့် (Free Kick) ရသည်။ ထို့အပြင် လူကျွံဘော ဖမ်း သည့်စနစ်လည်း ပြောင်းသွားသည်။ ယခင်က တစ်ဘက်အသင်း နောက် တန်းလူများ နောက်နှင့် ဂိုးသမားကြားဝယ် မိမိအသင်းရှေ့တန်း

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

လူက ဘောလုံး မရောက်ခင် ကြိုရောက်နေလျှင် လူကျွံဘော (Off Side) ဖြစ်သည်။ ခု သည်လို မဟုတ်တော့။ မိမိအသင်းရှေ့တန်းလူများက တစ်ဘက်အသင်း နောက်တန်းလူများနောက်နှင့် ဂိုးသမားအကြား ကြိုရောက်နေသည်မှန်သော် လည်း သူတို့က ကစားကွက် (play) ၌ ဝင်ရောက် ပတ်သက်ခြင်း မရှိလျှင် လူကျွံဘော မဟုတ်။ ပြစ်ဒဏ်ဘော (Foul) မှာလည်း ထိုနည်းတူ ပင်။ တစ်ဘက်အသင်းသားက ဘောလုံး ရထားချိန်၌ ယခင်က နောက်က ဖျက်ခွင့်ပြုထားသည်။ ဂျာမနီအသင်း ဤကိစ္စ၌ အတော်ကျွမ်းကျင်သည်။ သူတို့အသင်းများ လျှောထိုး (Slight) ဖျက်လျှင် ဘောလုံးဖျက်သည်က များသည်။ ခု စနစ်သစ်အရ နောက်က ဖျက်ခွင့် မပြု။ လျှောထိုးဖျက်လို့ ဘောလုံးသာထိလျှင် ပြဿနာမဟုတ်။ ဘောလုံး ရော လူပါ ရောထိသွားလျှင် အဝါကတ်၊ အခန့်မသင့်လျှင် အနီကတ် ထိမည်။ သည်စနစ်အရ ဂျာမနီအသင်း နောက်ကဖျက်သည့် အလေ့အထ လျှော့ချရသည်။ သည်စနစ်ပေါ်ကတည်းက ဂျာမနီတို့လည်း ကမ္ဘာ့ဖလားပွဲ မှာ ဆီမီးဖိုင်နယ်ပင် မတက်တော့။ ကွာတားဖိုင်နယ်မှာချည်း ရှုံး၍ ထွက်ရသည်။ စည်းမျဉ်း သစ်မှာ ချန်ပီယံဟောင်းကြီး ထိပ်သီးကြီး အခက်တွေ့ရသည်။

စည်းမျဉ်းသစ်တွေ ပေါ်လာလျှင် စည်းမျဉ်းဟောင်းတွင် ကျင့်သားရနေသူတို့ အခက်အခဲတွေ့ကြရသည်။ အားကစားလောကမှာသာ မဟုတ်။ နေရာတိုင်းမှာ သည်လိုအဖြစ်နှင့် ကြုံရသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာ ချမှတ်သူတို့အကြား အနာဂတ်ကို ကြိုတင်မျှော်မှန်းပြီး စီစဉ်လုပ်ဆောင်သည့် ချဉ်းကပ်မှု (Pro-active approach) ခေတ်စားလာသည်ဟု ယူဆမိ၏။

ကျမ်းရိုး အယူအဆများ

ကျမ်းရိုးစီးပွားရေးပညာက သယံဇာတ (Resources) သည် အကန့်အသတ်ဖြင့်သာ ရှိသည်။ အကန့်အသတ်ဖြင့်သာရှိသော သယံဇာတများကို အထိရောက်ဆုံး၊ အကျိုးအရှိဆုံး သုံးတတ်ဖို့ကို ဦးစားပေးသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဘာကြောင့် လုပ်ကြပါလဲ။ အဖြေအမျိုးမျိုး ရှိမည်။ သို့သော် မည်သူမျှ ငြင်းမရသော အဖြေတစ်ခု ရှိသည်။ အမြတ်လိုချင်သဖြင့် စီးပွားရေး လုပ်ကြသည်။ အမြတ်ကို နည်းနည်းသာလိုချင်သည် မဟုတ်။ အမြတ်များများ ရနိုင်သမျှ ရလိုသည့်သူချည်းဖြစ်၏။ စီးပွားရေးစကားဖြင့် Profit maximization ဟု ခေါ်သည်။ အမြတ်မလိုချင်ဘဲ စီးပွားရေးလုပ်သူများ ရှိကောင်းရှိနိုင်ပါသည်။ သူတို့တွေအတွက် အမြတ်အများဆုံးရရေးသည် အဓိကမဟုတ်။ မတ်ဝန်းကျင်ကို အကျိုးပြုနိုင်ရေးသာ ပဓာနဖြစ်၏။ တခြားသော ရည်ရွယ်ချက်များလည်း ရှိနိုင်၏။

ဝယ်လိုအားနှင့် ရောင်းလိုအား ညီသွားသည့်အခါ အားမျှခြေ (equililbrium) ရှိသည်။ ထိုအခါ ဈေးနှုန်းလည်း ငြိမ်သွားသည်။ သို့သော် နေရာတိုင်းမှာ အားမျှခြေဈေးနှုန်း အဆင့်ဆင့်ရှိသည်။ ကုန်သွယ်မှု အားမျှခြေ၊ ပြည်ပ ငွေပေးငွေယူရှင်းတမ်း အားမျှခြေ၊ ဘဏ္ဍာရေး အားမျှခြေစသည်ဖြင့် အားမျှခြေတွေ ရှိသည်။ အားမျှခြေတွေများလျှင် စီးပွားရေးတည်ငြိမ်ပြီး အားမျှခြေပျက်ယွင်းလျှင် စီးပွားရေးတည်ငြိမ်မှုကို ထိခိုက်နိုင်သည်ဟု အယူရှိကြသည်။

တစ်ဘက်မှာလည်း ဝင်ငွေရရှိမှုဘက်ကကြည့်လျှင် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ တွက်နည်းမျိုးစုံ ရှိသည်။ အလွယ်ဆုံးနည်းမှာ လူတစ်ဦးချင်းစီကရသော ဝင်ငွေများကိုမှတ်ပြီး တစ်တိုင်းပြည်လုံးရှိ လူအားလုံး၏ ဝင်ငွေကို

ါင်းလျှင် ထိုတိုင်း ပြည်၏ဝင်ငွေကို ရမည်။ လက်တွေ့၌ စာရင်းအင်း ပြည့်စုံသော နိုင်ငံတွေအတွက် သည်တွက်နည်းဖြင့် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ နှန်သိဖို့ မလွယ်။ တခြားသော နည်းလမ်းများကို သုံးရသည်။

လူတစ်ဦးချင်းက သူတို့၏ ဝင်ငွေကို မည်ကဲ့သို့ သုံးစွဲသနည်း။ န်ဝစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှုကို ဝယ်သုံးခြင်းအား စီးပွားရေးဝေါဟာရအရ သုံးခြင်း (Consumption) ဟု ခေါ်သည်။ ဝင်ငွေထဲက အချို့ကို သုံးခြင်းအတွက် သုံးပြီးလျှင် အပိုကိုစုမည်။ ထို့ကြောင့် ဝင်ငွေသည် သုံး မှုနှင့် စုဆောင်းမှု (Saving) နှစ်ခုပေါင်းနှင့် ညီသည်ဟု ယေဘုယျ က်ခံ ထားခဲ့ကြသည်။ ဝင်ငွေရသည်ထက် ပိုသုံးလျှင် အကြွေးတင်မည်။ င် ငွေရသလောက်သာ သုံးသင့်သည်ဟု အချို့ကလည်း ဆိုကြသည်။ ရင်းမှာ ဝင်ငွေထက် ပိုမသုံးဖို့ကို ကျမ်းရိုးစီးပွားရေးသဘောက အလေး သည်။

ဟောင်းနှင့် အသစ်

စီးပွားရေး အဆောက်အအုံ (Economy) မှာ စီးပွားရေးကဏ္ဍ ector) တွေ ရှိသည်။ လုပ်ငန်းလွှာတွေ ရှိသည်။ စီးပွားရေးကဏ္ဍတွေက ပ်ငန်းလွှာထဲမှာ ပါသည်။ ပထမဆင့် လုပ်ငန်းလွှာထဲမှာ လယ်ယာ၊ ငါး၊ သစ်တော၊ သတ္တုကဏ္ဍများ ပါသည်။ ဒုတိယဆင့် လုပ်ငန်း ထဲမှာ စက်မှုလက်မှု၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၊ စွမ်းအင်နှင့် လျှပ်စစ် ပါသည်။ တတိယဆင့် လုပ်ငန်းလွှာထဲမှာ ဘဏ္ဍာရေး၊ ကုန်သွယ်ရေး၊ က်သွယ်ရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေး၊ တရားရေးစသည့် ဆောင်ရွက် ကဏ္ဍများပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံ အများစုသည် ပထမဆင့်လုပ်ငန်းလွှာ မှာ နစ်မြုပ်နေကြသည်။ စက်မှုနိုင်ငံတော်သစ်ဘဝသို့ ရောက်ရှိလာ

သော နိုင်ငံများသည် ဒုတိယအဆင့်ကဏ္ဍထဲမှာ ပိုပြီး ခြေကုပ်ယူထ
ကြမည်။ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံဘဝသို့ရောက်လျှင် ဆောင်ရွက်မှုကဏ္ဍက ပို
အရေးပါလာမည်ဟု ယူဆကြသည်။

ယခုအခါ မည်သူက တီထွင်လိုက်မှန်းမသိသော စကားလုံးတ
လုံး ပေါ်နေသည်။ **New Economy** ဟု ခေါ်သည်။ 'စီးပွားရေး မျက်
စာသစ်'ဟု သုံးကြည့်ပါမည်။ ဂုရုတို့က လယ်ယာ၊ သားငါး၊ သစ်တော
သတ္တု၊ စက်မှုလက်မှု၊ စွမ်းအင်၊ လျှပ်စစ်ပို့ဆောင်ရေး စသည့် စီးပွ
ရေး ကဏ္ဍများကို **Old Economy** ဟု ခေါ်ကြသည်။ 'စီးပွားရေး မျက်
စာဟောင်း'ဟု သတ်မှတ်ကြသည်။ ကွန်ပျူတာ၊ ကြေးနန်းဆက်သွယ
ရေး၊ အင်တာနက်၊ သိပ္ပံနှင့်နည်းပညာ၊ သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုတို့က
'စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်'ဟု သတ်မှတ်ကြသည်။

စီးပွားရေးမျက်နှာစာဟောင်းတုန်းက အယူအဆတွေကို စီးပွ
ရေး မျက်နှာသစ်မှာ အမြစ်ကစ မြေလှန်လိုက်ကြသည်။ အားကစား
တွေမှာလို စည်းမျဉ်းအသစ်တွေကို စီးပွားရေးလောကမှာလည်း တွေ့လ
ရသည်။ အသစ် အသစ်ဖြစ်သော ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ယခင်က အောင်မြ
ခဲ့သူတွေအဖို့ အတော့်ကို ကြိုးစားကြရမည်။

စီးပွားရေးမျက်နှာသစ်၏ စရိုက်လက္ခဏာ

စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်မှာ အဓိကစရိုက်လက္ခဏာ သုံးရပ် ရှိသည်။ ထိုသုံးရပ်နှင့် ပြည့်စုံလျှင် ထိုနိုင်ငံ ထိုဒေသ၌ စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ် ရှိနေပြီ။ မပြည့်စုံလျှင် စီးပွားရေး မျက်နှာစာသစ်အတွက် တာစူနေပြီ ဟူ၍ အကြမ်းဖျင်း ယူဆ၍ရသည်။

ပထမအချက်မှာ စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်သည် ဒေသတစ်ခုတည်း ကွက်၍ဖြစ်ခြင်း မဟုတ်။ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှာ ဖြစ်နေသည်။ နေရာတိုင်းမှာ လွှမ်းခြုံထားသည်။ ကမ္ဘာဆန်သည်၊ ကမ္ဘာပြုသည်ဟု ဆိုကြ၏။ (Global)

ဒုတိယအချက်မှာ လုပ်ငန်းများ၊ အဖွဲ့အစည်းများ၊ ပုဂ္ဂိုလ်များ၊ နိုင်ငံများ၊ အစိုးရများ အားလုံးသည် သီးခြားရပ်တည်နေမှုသည် မရှိ။ အားလုံးသည် တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်း အပြန်ပြန်အလှန်လှန် ဆက်သွယ်မှု ရှိနေကြသည်။ (Intensly Interlinked)

တတိယအချက်မှာ ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၊ လက်ဆုပ်လက်ကိုင် မပြနိုင်သော အရာများ (Intangible) က ထိတွေ့ကိုင်တွယ် လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြနိုင်သောအရာများ (Tangible) အပေါ်မှာ လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်လာခြင်းဖြစ်၏။ (ဤတွင် AOL - Time Warner ကုမ္ပဏီနှစ်ခု ပူးပေါင်းလိုက်သည့်ကိစ္စ၌ AOL က အသာစီးရသွားမှုကို ညွှန်ပြနိုင်သည်။ AOL သည် America On Line ကမ္ပဏီ ဖြစ်၏။ Time Warner က CNN စသည်တို့ကို ပိုင်သည်။ (Intangibles taking control of the tangibles)

လိုရင်းပြောရလျှင် စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်သည် ဆက်သွယ်ရေး (Communication) သာ ဖြစ်၏။

ဥပဒေသများ

စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်မှာ ဥပဒေသအသစ်တွေ ပေါ်လာသည်။ ကျမ်းရိုးအယူအဆတွေကို ဆွဲကိုင်လို့လည်း မရတော့။ ခေတ်ဟောင်း စနစ်ဟောင်းက မှန်ခဲ့သည်များသည် ခေတ်သစ် စနစ်သစ်၊ အခြေအနေ သစ်တွေမှာ မမှန်နိုင်တော့။ သည်လိုအခြေအနေမှာ ဥပဒေသအသစ်တွေ ပြောင်းလဲကျင့်သုံးဖို့ လိုလာသည်။ ယုံသူတွေရှိသလို ဟုတ်မှ ဟုတ်ပါ့ မလားဟု သံသယဝင်သူတွေ ရှိသည်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် သည်ပညတ်ချက် တွေကို သိထားမှ စီးပွားရေးကစားပွဲမှာ ပြိုင်နိုင်မည်။ မသိလျှင် မိမိတို့ အသင်း အခက်အခဲ ရှိနိုင်သည်။ အဆိုပါ ပညတ်ချက်များကို ကြည့်လျှင် အောက်ပါအတိုင်း တွေ့ရသည်–

(၁) အများစုကြီးကို ဖက်တွယ်ပါ။ သူတို့ကို လက်ကမ်းကြိုဆိုပါ။ ဗဟိုချုပ်ကိုင်မှု လျှော့လေ မိမိတို့ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာ ပိုရလေ ဖြစ်မည်။

(၂) လျှော့နည်း ဆုတ်ယုတ်ကျဆင်းသွားသော ပြန်ရချက်သည် မရှိ။ အစဉ်အမြဲ တိုးတက်နေသော ပြန်ရချက်သာ ရှိသည်။ အောင် မြင်မှုတစ်ခု ရရှိခြင်းသည် ဆင့်ကဲဆင့်ကဲဖြစ်သော အောင်မြင် မှုများကို ဆက်တိုက် ရရှိစေလိမ့်မည်။

(၃) ရှားပါးမှုဆိုသည်မှာ မရှိ။ ပေါများကြွယ်ဝမှုသာ ရှိသည်။ ပေါများ ကြွယ်ဝမှုနှင့်အတူ တန်ဖိုးလည်း စီးဝင်တိုးတက်လာ မည်။

(၄) လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ကိုင်ကြပါစေ။ ရက်ရောသူ၊ ငွေရေး ကြေးရေး ဂရုမစိုက်သူတို့ကို အင်တာနက်လုပ်ငန်းတွေက ပြန် လည် အကျိုးပြုကြပါလိမ့်မည်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

(၅) ကွန်ယက် (Network)တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ပါ။ ကွန်ယက်တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာသည်နှင့်အမျှ မိတ်ဆွေ ပိုများလာမည်။ မိတ်ကောင်းဆွေကောင်း တိုးလာမည်။ မိတ်ကောင်းဆွေကောင်းတိုးလေ မိမိလည်း အကျိုးရှိလေ ဖြစ်မည်။

(၆) လက်အောက်ငယ်သား၊ လက်အောက်လုပ်ငန်းများ၏ ထိပ်ဆုံးသို့ ရောက်အောင် ကြိုးပမ်းမှုကို လိုက်မထိန်းပါနှင့်။ သူ့လမ်းသူ လျှောက်ပါစေ။ သူ၏အောင်မြင်မှုသည် ကိုယ်၏အောင်မြင်မှုလည်း ဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့သော အခြေအနေမျိုး ရောက်ရန်လည်း လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာအဆင့်ဆင့်ကို ဗဟိုမှ အောက်ခြေသို့ စနစ်တကျ ခွဲဝေပေးထားရန်လို၏။

(၇) စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်သည် Space မှာသာ လုပ်ငန်းလုပ်သည်။ (စီးပွားရေး မျက်နှာစာဟောင်းသည် Place မှာသာ လုပ်ငန်းလုပ်သည်။)

(၈) ညီညွတ်မှု မရှိ။ အားမျှခြေဟူ၍ မရှိ။ အားမျှခြေမရနိုင်သော အခြေအနေကိုသာ ဆက်တိုက်ရှာဖွေနေသည်။ အားလုံးအစဉ်အမြဲ ပြောင်းလဲနေသည်။

(၉) ဆက်ဆံရေးတိုးပွားအောင် ကြိုးစားကြပါ။ ဤသို့ ကြိုးစားရာ၌ နည်းပညာ (Technology) ဖြင့် အစပြုပြီး ယုံကြည်မှု (Trust) ဖြင့် အဆုံးသတ်ပါ။

(၁၀) ပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့ မကြိုးစားပါနှင့်။ အချိန်ကုန်ပါသည်။ အခွင့်အလမ်း (Opportunities) ကိုသာ အမိအရ ဆုပ်ကိုင်ပါ။ စီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရည် (Efficiencies) ရှိဖို့ထက် အခွင့်အလမ်းရဖို့ ဦးစားပေးပါ။

ပန်းရှွေပြည်စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေးလောကမှာ စည်းမျဉ်းသစ်တွေ ဝင်ရောက် နေရာယူနေပါပြီ။ စီးပွားရေးမျက်နှာစာဟောင်းကို နားလည်ကျေညက်ပြီး အောင်မြင်အောင် အသုံးချနိုင်ခဲ့သူ အားလုံး စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်၏ ဥပဒေသများကို သိရှိနားလည်ကာ အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ကြပါစေဟု ဆန္ဒပြုပါသည်။

Ref : The Business Time, 17.1.2000

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၁၁-၅-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

လာဘ်ပေးရန် မလိုပါ

နိုင်ငံတကာ အခြေအနေ

ဘာလင်အခြေစိုက် Transparency International-TI အဖွဲ့က လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုနှင့်ပတ်သက်၍ လေ့လာမှုတစ်ခု လုပ်ခဲ့သည်။ ၎င်းတို့၏ လေ့လာမှုမှ ညွှန်ကိန်းတစ်ခုကို ဖော်ထုတ်ခဲ့၏။ TI ၏ လေ့လာချက်တွင် နိုင်ငံ ၉၉ နိုင်ငံ အကျုံးဝင်သည်။ ၎င်းညွှန်ကိန်းအရ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှု အနည်းဆုံးမှ အများဆုံးနိုင်ငံများသို့ တန်းစီရာ အောက်ပါအတိုင်း အဆင့်အသီးသီး ရကြသည် -

အဆင့်	နိုင်ငံ	အဆင့်	နိုင်ငံ
၁	ဒိန်းမတ်	၆	အိုက်စလန်
၂	ဖင်လန်	၇	စင်ကာပူ
၃	နယူးဇီလန်	၈	နယ်သာလန်
၄	ဆွီဒင်	၉	နော်ဝေး
၅	ကနေဒါ	၁၀	ဆွစ်ဇာလန်
၁၅	ဟောင်ကောင်	၅၀	တောင်ကိုရီးယား
၂၅	ဂျပန်	၅၃	ဖိလစ်ပိုင်
၂၈	ထိုင်ဝမ်	၅၈	တရုတ်
၃၂	မလေးရှား	၆၈	ယိုးဒယား
၉၆	အင်ဒိုနီးရှား	၉၉	ကင်မရွန်း

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

TI အဖွဲ့၏ လေ့လာချက်အရ ဒိန်းမတ်နိုင်ငံသည် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ အကင်းဆုံးဖြစ်ပြီး ကင်မရွန်းနိုင်ငံသည် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ အများဆုံးနိုင်ငံ ဖြစ်၏။ TI ၏ လေ့လာချက်အရ ထပ်မံသိရှိရသော အချက်မှာ 'မည်သည့်နိုင်ငံမျှ ခြောက်ပြစ်ကင်း သဲလဲစင် မဟုတ်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ အနည်းနှင့်အများ ရှိကြသည်' ဟူသော အချက်ပင် ဖြစ်၏။

ပညာရှင်တစ်ဦးက လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုသည် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတွက် ချောဆီ (Grease) သဖွယ် ဖြစ်သည်။ ချောဆီမရှိလျှင် အင်ဂျင်နှာသလို လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှု မရှိပြန်လျှင်လည်း စီးပွားရေးတိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် အထိအခိုက် ရှိနိုင်သည်ဟု မကြာမီနှစ်များက ဝေဖန်ရေးသားခဲ့ဖူးသည်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကင်းအောင် တိုက်ဖျက်နေသော နိုင်ငံများ ဌာနများ ရှိသည်။ သည်တိုက်ပွဲမှာ သူတို့တတွေ မည်မျှလောက် အောင်မြင်နေပြီလဲ။

လာဘ်ပေးလာဘ်ယူသည် မကောင်း။ ဝေးလေကောင်းလေဟု ဆိုရမည်။ သို့သော် 'မပေါင်းလည်းခက် ပေါင်းလည်းခက်' ဟု တချို့က ငြင်းသည် ဘယ်သူတွေ ဘာပြောပြော မိမိတို့ရသည့် တရားဝင် ဝင်ငွေဖြင့် အားလုံးက လူတန်းစေ့ နေလိုကြသည်။

အဖွဲ့အစည်း နှစ်မျိုး

အဖွဲ့အစည်းနှစ်ခုရှိသည်ဟု အကြမ်းဖျင်း ပြောနိုင်၏။ တစ်ဖွဲ့က စားသုံးသူသည် အရှင်သခင်ဖြစ်သည်ဟု ယုံကြည်၏။ စားသုံးသူကို ဦးစားပေးဆက်ဆံ၏။ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသူတို့က စားသုံးသူ၊ ဝယ်သူ၏ မျက်နှာကြည့်နေရ၏။ စားသုံးသူအလိုကျ ကပြအသုံးတော်ခံရ၏။ သည်လို အဖွဲ့အစည်းမျိုးမှာ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူနည်းမည်ဟု ယူဆသည်။

နောက်တစ်ဖွဲ့ သူတို့က 'ရောင်းချသူသည် အရှင်သခင် ဖြစ်သည်'ဟု ယုံ၏။ သည်အဖွဲ့အစည်းမျိုးမှာ စားသုံးသူ၊ ဝယ်သူတို့က ရောင်းသူ၏ မျက်နှာကြည့်နေရပြီ။ ရောင်းသူဟု ဆိုရာတွင် ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းချသူကိုသာမက ဆောင်ရွက်မှု ရောင်းသူနှစ်မျိုးစလုံးကို ဆိုလိုသည်။ ရောင်းသူက မပေးနိုင်၊ မရောင်းနိုင်လျှင် စားသုံးသူ ဝယ်သူတို့ ပစ္စည်းဝယ်ခွင့်မရ။ လိုချင်သော ဆောင်ရွက်မှုကို မရ။ သည်လို အဖွဲ့အစည်းမျိုးမှာ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ များလေ့ရှိကြသည်။

တရုတ်ပြည်၏ အတွေ့အကြုံ

တရုတ်ဝန်ကြီးချုပ် ဇူရောင်ကျီက တရုတ်ပြည်သူ့ကွန်ဂရက်တွင် 'အစိုးရဌာနများ၏ အဆင့်တိုင်းအတွက် အခြေခံအကျဆုံးသော လိုအပ်ချက်မှာ လုပ်ငန်းတာဝန်များကို ထမ်းဆောင်ရာတွင် ရိုးသားမှု (Honesty) ရှိဖို့ လိုခြင်းပင်ဖြစ်ကြောင်း၊ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုများကို တိုက်ဖျက်ကြရန်အတွက် သန့်စင်ပြီး ရိုးသားမှုတည်ဆောက်ရန် အသုံးအဖြုန်းကြီးမှု၊ လေလွင့်မှုများကို တွန်းလှန်ရန် ပြောကြားခဲ့ဖူးသည်။

တရုတ်ပြည်တွင် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုနှင့် မလိုလားအပ်သော ကိစ္စတချို့ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပြီး သည်ဖြစ်ရပ်များကို ထိန်းချုပ်ခြင်း မပြုနိုင်ခဲ့။ အစိုးရလုပ်ငန်းများ၊ အဖွဲ့အစည်းများမှာလည်း စီမံခန့်ခွဲမှု အားနည်းနေသည်။ ထို့ကြောင့် စွမ်းဆောင်ရည် (Efficiency) ညံ့လာသည်။ လေလွင့်ဖြုန်းတီးမှုနှင့် ဆုံးရှုံးမှု များစွာပေါ်ပေါက်လာသည်။

အစိုးရဝန်ထမ်းများ၊ အစိုးရဝန်ထမ်းများ၏ ဆွေမျိုးများအားလုံး သန့်စင်ပြီး ရိုးသားမှုရှိအောင် သေသေချာချာလုပ်ကြဖို့ လိုနေပြီဟု ဇူက ထောက်ပြသည်။ ဆိုင်ရာတာဝန်ရှိသူများအနေဖြင့် လာဘ်ပေးလာဘ်

ယူမှုကို တင်းတင်းကြပ်ကြပ် စုံစမ်းစစ်ဆေးသွားရန်ရှိပြီး ကျူးလွန်သူများကိုလည်း ထိရောက်စွာ အရေးယူဖို့ ရှိနေသည်။

လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှု ပြဿနာ ပေါ်ပေါက်ခဲ့လျှင် ဌာနမရွေးတော့၊ လူမရွေးတော့၊ အားလုံးကို အသေးစိတ် စုံစမ်းစစ်ဆေးမည်။ လာဘ်စားသူဝန်ထမ်းကို တရားဥပဒေနှင့်အညီ အရေးယူမည်ဟု ဆိုသည်။ ယမန်နှစ်က တရုတ်ပြည်တွင် အစိုးရနှင့် ပါတီကေဒါစုစုပေါင်း (၁၃၀,၄၄၇) ဦးကို စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းမှုဆိုင်ရာ ပြစ်မှုများဖြင့် အရေးယူခဲ့ရ၏။ ယခုအခါ တရုတ်ပြည်၌ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူလုပ်လျှင် သေဒဏ်ပေးသည်အထိ အရေးယူနေရ၏။

တရုတ်ပြည်၏ စီမံကိန်းလုပ်ငန်းကြီးပေါင်း များစွာအနက် 'Three Gorges Dam' ရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်းအရ ကီလိုမီတာ ၆၆၀ (မိုင်လေးရာကျော်) ရှိသည့် ရေကာတာအကြီးကြီးတစ်ခု ဆောက်ရမည် ဖြစ်ပြီး ရေကာတာ တည်ဆောက်ရေး လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံး၏ တန်ဖိုးမှာ ယွမ်ငွေ ၁၁၀ ဘီလီယံရှိမည်ဟု ခန့်မှန်း၏။ သည်လုပ်ငန်းမှာ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးမှ ပြည်သူ့ဘဏ္ဍာငွေထဲမှ ယွမ်ငွေ ၁၅.၅၆ သန်းကို အလွဲသုံးစား လုပ်ပစ်လိုက်သည်။ အဆိုပါ တာဝန်ရှိသူမှာ သေဒဏ်ပေးခြင်း ခံခဲ့ရသည်။

ထောဝစဉ်ဦးညွှတ် ဂုဏ်ပြုနေပါမည်

လွန်ခဲ့သော တစ်လလျော်ခန့်က သတင်းဆောင်းပါးတစ်ခုကို နားထောင်လိုက်ရသည်။ လာဘ်ပေးလာဘယ်ယူကိစ္စမှာ လာဘ်ပေးသူက မပေးဘဲနေလျှင် လာဘ်ယူသူက ယူလို့မရနိုင်တော့ဟု ဆို၏။ သည်ပြဿနာက ကြက်ဥနှင့်ကြက်မ ပြဿနာမျိုး (Hen-Egg Problem) ဖြစ်၏။ ကြက်ဥကြောင့် ကြက်မဖြစ်သလား၊ ကြက်မကြောင့် ကြက်ဥ

သလား၊ မည်သို့ ဖြေမလဲ။ လာဘ်ယူသူရှိလို့ လာဘ်ပေးရတာလား၊ ဘ်ပေးသူရှိလို့ လာဘ်ယူကြတာလား၊ မုန့်လုံးစက္ကူကပ် ဖြစ်နေသည်။

ကျွန်တော်တို့သည် မည်သူ့ကိုမျှ လာဘ်ပေးရန် မလိုသော အဖွဲ့ ည်းမျိုး၊ ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးမှာ နေလိုကြသူများ ဖြစ်ပါသည်။ 'လာဘ်ပေး မလိုပါ' ဟူသော ဆိုင်းဘုတ်ကို ဂုဏ်ယူစွာ ချိတ်ဆွဲပြီး ဆိုင်းဘုတ်ပါ တန်းအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးနေသည့် ဌာန၊ ဒေသဝန်ထမ်းများ လုံးကို ထာဝစဉ်ဦးညွှတ် ဂုဏ်ပြုနေမည်ဖြစ်ပါသည်။

Ref : The Strait Time; 28.11.99, 29-2-2000, 6-3-2000

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၄-၅-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ရာစုသစ်မှာ ဉာဏ်ကူပါ

တာထွက်စောလျှင် ကောင်းသည်

ကျောင်းသားဘဝက ဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် အပန်းဖြေရိပ်သာ (RC) ၌ စတိုးဆိုင်အများကြီးထဲက တစ်ခုသောစတိုးဆိုင်မှာ တယ်လီဖုန်းရှိသည်။ ကျောင်းသားအများစု ဖုန်းဆက်ချင်လျှင် ထိုဆိုင်မှာ သွားဆက်ကြရ၏။ တယ်လီဖုန်းပြောလိုသူတို့ တန်းစီ စောင့်ခဲ့ရသည်။ မစောင့်နိုင်သူတွေ ကျောင်းဝင်းအပြင်ထွက် ဆက်ကြရသည်။ ထိုစဉ်က တယ်လီဖုန်းပြောခမှာ ပထမပိုင်းက နှစ်ဆယ့်ငါးပြား၊ နောက် ပြားငါးဆယ် ဖြစ်သွားသည်။ ထိုစတိုးဆိုင်သည် တက္ကသိုလ်ကျောင်း၏ ဆက်သွယ်ရေးဈေးကွက်ကို နှစ်ကာလအတော်ကြာအောင် စိုးမိုးထားနိုင်ခဲ့သည်။ ခုချိန်ခါမှာ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်ထဲ၌ တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်နိုင်သောနေရာတွေ အများကြီး ရှိလာပြီ။ ထိုစတိုးဆိုင်သည် တက္ကသိုလ်၏ ဆက်သွယ်ရေးဈေးကွက်၌ ပထမဦးဆုံး လှုပ်ရှားသူ (First mover) ဖြစ်၏။ တာထွက်စောသူ ဖြစ်၏။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

မီးပွိုင့်များတွင် ဂျာနယ်တွေကို လက်ပွေ့ရောင်းသူတွေ ရှိ၏။ အစက တစ်ဦးတည်း။ နောင် ပို၍ပို၍ များလာသည်။ တစ်ဦးတည်း ရောင်းစတုန်းက သူ့မှာ လက်မလည်။ ရောင်းမလှောက်။ နောင် ရောင်းသူ များလာတော့ သူဝင်ငွေ ယခင်ကလောက် မကောင်းတော့။ အလားတူပင် ဂျာနယ်များဘက်ကို လှည့်ကြည့်မိသည်။ ဂျာနယ်တွေ ပေါ်ခါစက လူတွေ အလုအယက် ဝယ်ဖတ်သည်။ ဂျာနယ်တွေ အလုပ်ဖြစ်ကြသည်။ ထိုအခါမှာ သူ့ထက်ငါ ဂျာနယ်တွေ အပြိုင်ထုတ်လာကြသည်။ အလုပ်ဖြစ်သူလည်း ရှိသည်။ အလုပ်မဖြစ်သူလည်း ရှိသည်။ ဂျာနယ်ခေတ် ဦးကလောက် စောင်ရေများများ ရောင်းရချင်က ရောင်းရတော့မည်။ နောက် မှလိုက်လုပ်သူသည် ပထမဦးဆုံး လုပ်ရှားသူလောက် အခွင့်အလမ်း အသာစီးရဖို့ အလားအလာနည်းသည်။ အကြံတူ နောက်လူ အသာစမြဲဆိုသည့် စကားလည်း မေ့ထားလို့ မရ။

ဤအချက်ကို စီးပွားရေးစကားဖြင့်ပြောရလျှင် ပြိုင်ဆိုင်မှု အားသာချက် (Competitave Advantage) ဟု ခေါ်သည်။ ပြိုင်သမျှ အနိုင်ရမှဟု ဆရာတစ်ဦးက ဆိုဖူးသည်။ တာတိုပြေးပွဲဝယ် ပြိုင်သမျှ နိုင်ဖို့အတွက် တာထွက်စောဖို့ဟူသည်မှာ ပထမဆုံးလိုအပ်ချက် ဖြစ်၏။ ပြေးသည့်အရှိန်ချင်း တူမည်၊ နည်းစနစ်ချင်း တူမည်ဆိုလျှင် တာထွက်စောသူက စက္ကန့်ပိုင်းအသာဖြင့် ပန်းဝင် ဖိုလ်စွဲမည်။ သို့သော် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် တာတိုပြေးပွဲနှင့် မတူ။ ရေရှည်အတွက် ပြိုင်ပွဲဖြစ်၏။

တချို့က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောက၌ အကြံ့ခိုင်ဆုံးသောသူတို့သာ ဆက်လက်ရှင်သန် ရပ်တည်နိုင်သည်ဟု ဆို၏။ ရွေးစရာ နှစ်လမ်းရှိသည်။ ပြိုင်ဖက်ကို သတ်မလား။ ပြိုင်ဖက်ကသတ်တာ ခံမလားဟုလည်း တချို့က ဆို၏။

အသိဉာဏ်ပညာအပေါ် အခြေခံသော စီးပွားရေး

ယခုခေတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် အသိဉာဏ်ပညာနှင့် ဗဟုသုတများအပေါ် အခြေခံသောစီးပွားရေး (**Knowledge Based-Economy - KBE**) ဖြစ်သည်ဟု အားလုံးက လက်ခံလာကြပြီ။ ကုန်ပစ္စည်းချည်းသက်သက် ရောင်း၍မရတော့။ ဝန်ဆောင်မှုကို ပူးတွဲ၍ ရောင်းလာကြရသည်။ တခြားဆေးဆေး မကြည့်ပါနှင့်။ ပြည့်တွင်းပရဆေးလောကကိုကြည့်ပါ။ ယခင်က ဆေးမှုန့်ချည်းသာ အရောင်းများသည်။ ယခု ဆေးမှုန့်တွေနေရာမှာ ဆေးပြားတွေ၊ စနစ်တကျ ထုပ်ပိုးထားမှုတွေပါ ရောပါလာသည်။ သည်လို ရောပါလာချက်တွေက အသိဉာဏ်ပညာနှင့် ကုန်ပစ္စည်းကို ရောမွှေ၍ရောင်းခြင်းကို ဖော်ညွှန်းနေသည်။

နောက်ထပ် ဥပမာ ပေးပါမည်။ ဂျာနယ်တွေ၊ မဂ္ဂဇင်းတွေကို လူတွေ ဘာကြောင့် ဝယ်ဖတ်ကြပါသလဲ။ စာဖတ်သူသည် စာရွက်များကို ဝယ်ခြင်းမဟုတ်။ ပုံနှိပ်စာရွက်များကို ဝယ်ခြင်းမဟုတ်ပါ။ မဂ္ဂဇင်းဆရာများ၊ ဂျာနယ်ဆရာများ စုစည်းထားသော သတင်း (**Information**) သည် စာဖတ်သူများအတွက် အသိဉာဏ်ပညာနှင့် ဗဟုသုတကို တစ်စုံတစ်ရာသော အတိုင်းအတာအထိ တိုးပွားစေလိမ့်မည်ဟူသော ယုံကြည်ချက်ဖြင့် ဝယ်ခြင်းဖြစ်၏။ လူတွေကြိုက်သော သတင်းနှင့် အသိဉာဏ်ကို များများပေးနိုင်လေ ပို၍အလုပ်ဖြစ်လေဟု အကြမ်းဖျင်း ဆိုနိုင်၏။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

မည်သည့်ပုဂ္ဂိုလ်၊ မည်သည့်အဖွဲ့အစည်းမဆို ပိုင်ဆိုင်မှု ရှိကြစမြဲပင် ဖြစ်၏။ ထိုပိုင်ဆိုင်မှုကို စာရင်းကိုင်ပညာနည်းဖြင့် ပုံသေပိုင်ပစ္စည်း (Fixed Assets) နှင့် ပြောင်းလဲနေသော ပိုင်ဆိုင်မှု (Variable Assets) ဟု ခေါ်ခဲ့ကြသည်။ KBE ခေတ်တွင် တစ်မျိုးပြောင်းခေါ်လာကြသည်။ ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၍ ရသောပိုင်ဆိုင်မှု (Tangible Assets) နှင့် ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၍ရသော ပိုင်ဆိုင်မှု (Intangible Assets) တို့ဖြစ်၏။ ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၍မရသော ပိုင်ဆိုင်မှုတွင် အဆောက်အဦများ၊ ယာဉ်များ၊ စက်ကိရိယာများ စသည်တို့ အကျုံးဝင်သည်။ ထိတွေ့ကိုင်၍မရသော ပိုင်ဆိုင်မှုတွင် အထူးသဖြင့် အသိဉာဏ်ပညာသည် အဓိကအခန်းက ပါဝင်၏။

KBE ခေတ်တွင် ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၍မရသော ပိုင်ဆိုင်မှုက ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၍ရသော ပိုင်ဆိုင်မှုထက် ပို၍ အရေးပါအရာရောက်လာပါပြီ။ တချို့က ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၍ မရသော ပိုင်ဆိုင်မှုကို အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး (Intellectual Capital-IC) ဟု အမည်သညာပြုကြသည်။

အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး သုံးမျိုး

ယခင်ယခင်က အရင်းအနှီးဟုဆိုလျှင် စက်ရုံများ၊ အဆောက်အဦများ၊ စက်ကိရိယာများ၊ မြေယာများ စသည်တို့ကို ပြေးမြင်ကြသည်။ ယင်းတို့သည် အရင်းအနှီးဖြစ်သည်မှာ မှန်၏။ သို့သော် ယင်းတို့မှာ ရှေးရိုး၊ ဘုမ်းရိုး စီးပွားရေး ပညာအရ သတ်မှတ်ထားသော အရင်းအနှီးများသာဖြစ်ကြ၏။ ယခုအခါ အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး (IC) ဟု ပေါ်ပေါက်လာသည်။ ရှိရိုးရှိသော အရင်းအနှီးတွေထက် IC ဟူသည့်

အရင်းအနှီးက ပိုပြီးအရေးပါ အရာရောက်သည်။ စစ်စစ်ပေါက်ပေါ
ဖော်ထုတ်ကြည့်သောအခါ IC ကို သုံးမျိုး တွေ့ရသည်။ လူ့အရင်းအ
(Human Capital)၊ အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး (Structu
Capital) နှင့် စားသုံးသူဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး (Consumer Capital)
ဖြစ်သည်။ အဆိုပါ အရင်းအနှီး သုံးမျိုးစလုံးကို အဖွဲ့အစည်းတိုင်း
ရအောင်ရှာပြီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာအောင် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ပေးကြ
လို၏။

မိမိ၏ အဖွဲ့အစည်း၊ လုပ်ငန်းခွင်ရှိသူများကို သင်တန်းများ
လွှတ်ခြင်းဖြင့် လူ့အရင်းအနှီးကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေ၏။ လူ့အရင်းအ
ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးသည်လည်း အဖွဲ့အစည်းတိုင်း၊ လုပ်ငန်းတိုင်းအတွ
လိုအပ်၏။

အလားတူ အရေးကြီးသည့် အချက်တစ်ခုမှာ အဆောက်အ
ဆိုင်ရာ လူ့အရင်းအနှီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးပင် ဖြစ်၏။ စာအုပ်ထုတ်
ရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်၍ ပြောပါမည်။ ထုတ်ဝေပြီးစီးခဲ့သော စာ
စာတမ်းများ၏ ဖိုင်များ အချက်အလက်များ၊ ဆက်သွယ်မှုလုပ်ရန်
အပ်သော အဖွဲ့အစည်းများ၊ ပုဂ္ဂိုလ်များ ကြော်ငြာရှင်များနှင့် ပတ်သ
သော အချက်အလက်များ (Database) နှင့် အဖွဲ့အစည်း လုပ်ငန်း
စာကြည့်တိုက် စသည်တို့သည် အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး
သော စကားရပ်တွင် အကျုံးဝင်ပါသည်။

လူတိုင်း အဖွဲ့အစည်းတိုင်းသည် သူများ သိထားနှင့်ပြီး ဖြစ်
သတင်းအချက်အလက်တစ်ခုအတွက် တစ်နှစ်လျှင် နှစ်ပတ်မှသုံးပတ်အ
အချိန်ကုန်ခံ၍ သတင်းရှာနေကြရသည်ဟု လေ့လာထားချက်တစ်ခု
ဆို၏။ ထို့ကြောင့် အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အရင်းအနှီးကို ဖွံ့ဖြိုး
တက်အောင် လုပ်ခြင်းဖြင့် အချိန်ကုန်လူပမ်းမဖြစ်နိုင်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

စာသုံးသူဆိုင်ရာ အရင်းအနှီးကိုလည်း မေ့ထား၍ မရပေ။ ဂျာနယ် ဖတ်သူ မဂ္ဂဇင်းဖတ်သူနှင့် ဂျာနယ်တိုက် မဂ္ဂဇင်းတိုက်တို့အကြား တိုက် ရိုက်ထိတွေ့မှု ရှိဖို့လို၏။ ဖုန်းဖြင့် ပြောမလား၊ စာရေးဆက်သွယ် မလား၊ စားသုံးသူတွေ စာဖတ်သူတွေ ဘာကြိုက်သလဲ၊ အပြန်အလှန် ဆက်ဆံ ရေး ထားပေးရမည်။ သည်လိုထားနိုင်သည့် အခြေခံ၊ အသိဉာဏ်ပညာ ဟုသုတတစ်မျိုးကိုလည်း ဖန်တီးပေးထားရမည်။ သည်အခါမှာ အဖွဲ့ အစည်းမှာ မိမိတစ်ဦးတည်းသာ မဟုတ်။ အဖွဲ့ဝင်အားလုံးအတွက်ပါ အကျိုးရှိ၏။

KBE ၏ အဓိကလက္ခဏာ ခြောက်ရပ်

အသိဉာဏ်အပေါ် အခြေခံသော စီးပွားရေး KBE မှာ သူ့စရိုက် သူ့လက္ခဏာ သီးခြားရှိသည်။ ပညာခေတ်၏လက္ခဏာဟု ခေါ်မလား၊ ပညာတက်တို့လက္ခဏာ ခေါ်မလား၊ သမားရိုးကျ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ၏ စရိုက်လက္ခဏာနှင့် မတူသည်ကတော့ သေချာ၏။ KBE ကို တချို့က 'စီးပွားရေး မျက်နှာစာသစ်' (New Economy) ဟုလည်း သတ်မှတ်ကြ သည်။ စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်လား၊ မျက်နှာစာဟောင်းလား ဆိုသည် ကို အချက် ခြောက်ချက်ဖြင့် ခွဲနိုင်သည်။

ပထမအချက်မှာ စီးပွားရေးမျက်နှာသစ်၌ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင် ရွက်မှုတို့တွင် အသိဉာဏ်ပညာကို များများထည့်ရောင်းထားသည်။ ယခင် က လေယာဉ်ခရီးရှည်စီးရလျှင် ပျင်းစရာ။ ခု သည်လိုမဟုတ်။ လေယာဉ် ပေါ်ရင်း ဖုန်းပြောနိုင်သည်။ ဖက်စ် ပို့နိုင်သည်။ ရုပ်ရှင် ကြည့်နိုင်သည်။ ထိုင်ခုံတွင်း အဝေးပြေးကားတွေမှာရော၊ ဟိုတုန်းက လေပူနေပူဒဏ်သာ

မက ကားဆောင့်သည့်ဒဏ် ခံရသည်။ ခု လေအေးပေးစက်ကားတေ ပေါ်လာပြီ။ လေပူနေပူဒဏ် ခံစရာမလို သီချင်း ဖွင့်ပေးထားသည် ဗီဒီယို ပြသည်။

ထို့ကြောင့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကို သည်အတိုင်း အကြမ် ထည်ကြီးအတိုင်း မရောင်းပါနှင့်။ ဦးနှောက် ထည့်ရောင်းပါ။

ဒုတိယအချက်မှာ ပိုင်ဆိုင်မှုများ၊ ကုန်လက်ကျန်များ (Invento- ries) နေရာတွင် အသိဉာဏ်ပညာက အစားထိုး နေရာယူလာခြင်း ဖြစ်၏။ လွန်ခဲ့သော အနှစ်သုံးရာက အမ်စတာဒမ်ဆိပ်ကမ်းမြို့သည် ကမ္ဘ အချမ်းသာဆုံးနှင့် ဩဇာအာဏာ အရှိဆုံးမြို့ ဖြစ်၏။ ထိုစဉ်က သတင် ရွေ့လျားမှု အလွန်နှေးသည်။ အမ်စတာဒမ်မြို့ ချမ်းသာရခြင်းနှင့် ဩဇ ရှိရခြင်း၏ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ရှာဖွေရာ၌ လျှို့ဝှက်ချက်ကို တွေ့သွားက သည်။ သူ့ ထိုမြို့မှာ ဂိုဒေါင်တွေ အများကြီးရှိသည်။ ဂိုဒေါင်တွေကြော ကုန်လက်ကျန်တွေအများကြီး သိုလှောင်ထားနိုင်သည်။ ကုန်လက်ကျ များများ ရှိသဖြင့် ဈေးကွက်၏ အပိုအလိုကို သတင်းရွေ့လျားမှုနှေးချိ ၌ ကောင်းစွာ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခဲ့သည်။

သို့သော် ယခုအခါ အမ်စတာဒမ်သည် စင်ကာပူနှင့်ယှဉ်လျှ ပြတ်ကျန်ခဲ့ပြီဖြစ်၏။ စင်ကာပူဆိပ်ကမ်းသည် ကမ္ဘာနံပါတ်တစ် ဆိပ်ကမ် ဖြစ်၏။ သို့သော် သူ့မှာ အမ်စတာဒမ်လောက် ဂိုဒေါင်တွေ မရှိ။ စင်ကာ ကို ဂိုဒေါင်တွေဖြင့် တည်ဆောက်ထားခြင်း မဟုတ်။ အသိဉာဏ်ပည ဗဟုသုတများ၊ သတင်းများ၊ ဦးနှောက်များဖြင့် တည်ဆောက်ထားခဲ့ခြင် ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ဉာဏ်စွမ်းဉာဏ်စရှိပြီး ထက်မြက်သောပိုင်ဆိုင် မျိုး (Intelligent assets) ကို ရွေးပြီး လုပ်ငန်းလုပ်ကြဖို့ လိုလာသည်

တတိယအချက်မှာ သတင်းဖလှယ်သော စက်ကိရိယာများ၌ အရင်းအနှီးသည့်ဝင်မှု များပြားလာခြင်းဖြစ်၏။ ယခင်က လုပ်ငန်းတွေမှာ ဖုန်းမရှိလျှင်လည်း ဖြစ်သည်။ ဖက်စ် (Fax) နှင့် မရှိလျှင်လည်း ဖြစ်သည်။ ကွန်ပျူတာမရှိလျှင်လည်း ဖြစ်သည်။ e-mail အင်တာနက် မရှိလျှင်လည်း ဖြစ်သည်။ ရာစုသစ်မှာ သည်ပစ္စည်းတွေထဲက တစ်ခုခု မရှိဘဲနေကြည့်၊ မိမိလုပ်ငန်းသည် ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းတွေထက် အများကြီး နောက်ကျကျန်သွားလိမ့်မည်။ ထို့ကြောင့် သတင်းစုဖို့အတွက် မဟုတ်၊ သတင်းအဆက်အသွယ် ပိုကောင်းဖို့အတွက် သုတစီမံမှုဆိုင်ရာ နည်းပညာပိုင်း (Knowledge Management Technology) မှာ ပိုသုံးရန် လိုပါသည်။

စတုတ္ထအချက်မှာ လုပ်ငန်းတိုင်း၊ ပစ္စည်းတိုင်းမှာ အသိဉာဏ်ပညာဗဟုသုတ၏ အနှစ်သာရ (Content) ပို၍ ကြီးမားလာခြင်းပင်ဖြစ်၏။ ထိုဆိုသော အခြေအနေမျိုးနှင့် ရင်ဆိုင်ရချိန်ဝယ် ပညာရှင်လုပ်သားများ၏ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် (Productivity) မြင့်လာအောင် လုပ်ပေးဖို့ လိုပါသည်။

'ကုန်စည်နှင့် ဆောင်ရွက်မှုများကို အစိမ်းလိုက် အကြမ်းထည် ရောင်းမလား၊ ပညာပါပါ ရောင်းမလား၊ ဦးနှောက် ထည့်ရောင်းမလား' ဆိုသည့် ကိစ္စသည် ပဥ္စမအချက်နှင့် ဆိုင်၏။ ဓိးသီးကို ယိုထိုး၊ ဗန်းထဲ ထည့်ပြီး "ချစ်ချစ်ယိုစုံပါ" ဟု အော်ရောင်းကြည့်၊ ဝယ်မည့်သူ နည်းလိမ့်မည်။ သို့သော် ကြော်ငြာသုံးသည်၊ အထုပ် ထုပ်သည်၊ စနစ်တကျ သန့်ရှင်းအောင် လုပ်ရောင်းသည်၊ တစ်ခါတလေ ယိုစုံကြော်ငြာသီချင်း

စာသားနှင့် မင်းသမီးပုံ ပါလာသည်။ ဗန်းထဲ ထည့်ရောင်းတာထက် အဆ များစွာ ပိုရောင်းရသည်။ ဈေးလည်း ပိုရသည်။ မကျည်းဖျော်ရည်ကို လည်း ကြည့်ပါ။ သာမန်မကျည်းနှစ်ကို ရေရော၊ ဆားထည့်၊ ရေခဲ ထည့်ပြီး လမ်းဘေးမှာ ရောင်းကြည့်လျှင် နှစ်ဆယ် အစိတ်ထက် ပိုမရ သူ့မှာ ရောင်းနိုင်သည့်ပမာဏကလည်း အကန့်အသတ်ဖြင့်သာ။ ထို မကျည်းဖျော်ရည်မျိုးကိုပင် စက်ဖြင့်ဖျော်သည်။ စနစ်တကျ ထုပ်ပိုး၊ နာမည်ကြီး ကြော်ငြာမင်းသမီး သုံးလိုက်သည်။ ထိုဖျော်ရည်တစ်ဗူးကို အပြင်မှာ လေးဆယ်၊ တချို့နေရာတွေမှာ ငါးဆယ် ပေးဝယ်ရသည်။ ဦးနှောက် ထည့်ရောင်းတာကိုမှ လူတွေ ပိုကြိုက်ကြ၏။ ပစ္စည်းချင်းတူလျှင် ဉာဏ်ကူထားသည့်ပစ္စည်းက ဈေးပိုရသည်။ ရောင်းအား ပိုကောင်းသည်။

အထက်ပါ ငါးချက်အတိုင်း ပြီးပြည့်စုံသောအခါ၌ ဈေးကွက်က ပြန်၍ချီးမြှောက်သည်ကို မြိန့်မြိန့်ကြီးထိုင်စားခြင်းသည် စီးပွားရေး မျက်နှာစာသစ် သို့သော် KBE ၏ ဆဋ္ဌမမြောက် စရိုက်လက္ခဏာ ဖြစ်၏။

အစိမ်း ရောင်းမလား။ ဉာဏ် ကူမလား

အသိဉာဏ်ပညာ၊ ဗဟုသုတနှင့် ဦးနှောက် စသည်ဖြင့် အမျိုးမျိုး သုံးကြသည်။ အားလုံး ခန္ဓာကိုယ်၏ခေါင်းထဲမှာ ရှိသည်။ အလုပ်လုပ် ရင်း တစ်ခုခုလွဲချော်သွားလျှင် 'ခေါင်းသုံးပါ' ဟု အချင်းချင်း ပြောလေ့ ရှိ၏။

ရာစုသစ်သည် အစိမ်းထည် အကြမ်းထည်ထက် ဉာဏ်ထည့် ဦးနှောက်ထည့်ထားသော ပစ္စည်းတွေကို ပိုကြိုက်လာသည်။ တာထွက် စောပေမယ့် အစိမ်းထည် အကြမ်းထည်ချည်း ရောင်းနေလျှင် နောက်မှ

တာထွက်သူအားလုံးက ကျော်တက်သွားလိမ့်မည်။ မိမိ၏ ပြိုင်ဆိုင်မှု အားသာချက်တွေကို သူများတကာအား ပေးလိုက်ရမည်။

ထို့ကြောင့် မိမိ၏ ပြိုင်ဆိုင်မှုအားသာချက်များကို ထာဝစဉ် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်နိုင်ရန်အတွက် စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ် သို့မဟုတ် KBE ၏ စရိုက်လက္ခဏာ ခြောက်မျိုးအနက် ပထမငါးမျိုးကို မဖြစ်မနေ လုပ်ဖို့လို၏။ လိုရင်းတိုရှင်း ပြောရလျှင် ရာစုသစ်မှာ အစိမ်းသက်သက်ချည်း အလုပ်မဖြစ်၊ ဉာဏ်ကူနိုင်ပါမှ အလုပ်ဖြစ်မည်၊ ဉာဏ်သာသူများ စားသွားလိမ့်မည်။

အဖွဲ့အစည်းတွေ၊ လုပ်ငန်းတွေ၏ ဓနဥစ္စာသည်လည်း စက်ရုံတွေ၊ ပစ္စည်းတွေ၊ အသပြာတွေ မဟုတ်တော့။ အသိဉာဏ် ပညာဆိုင်ရာ အရင်းအနှီးသည်သာလျှင် ဓနဖြစ်သည်။ ဥစ္စာ ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာ အရင်းအနှီး တိုးပွားအောင် လုပ်ခြင်းသည် ဓနတိုးပွားခြင်း ဖြစ်၏။ ဥစ္စာတိုးပွားခြင်း ဖြစ်၏။ ကြီးပွားရေး ချမ်းသာရေးလမ်း ရွှေလမ်းဖောက်၍ ရွှေလမ်းပေါ်လျှောက်ခြင်း ဖြစ်၏။ ရွှေခေတ်ကို သွားခြင်း ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် ရာစုသစ်မှာ ဉာဏ်ကူကြသူများ ကံတလူလူ ဖြစ်လာပါလိမ့်မည်။

Ref : Thomas A. Stewart, "Intellectual Capital- The New Wealth of Organizations."

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

သား ရွှေအိုးထမ်းလာစေချင်သည်

နှစ်ဆယ်ရာစုသည် ပခုံးနှစ်ဘက်ကြား အားရှိသူများ၏ခေတ် မဟုတ်ခဲ့သည်မှာ သေချာသည်။ အလေးချိန်တန် ၃၀ ရှိပြီး ဧရိယာ စတုရန်းပေ ၁၅၀၀ ရှိသည့် ကမ္ဘာ့ပထမဦးဆုံး ဂဏန်းတွက်စက်ကို ၁၉၄၅ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ၌ စတင်အသုံးပြုနိုင်ရာမှ ယခုအခါ ကွန်ပျူတာကို ကမ္ဘာတစ်ဝန်းလုံး တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် အသုံးပြုလာကြပြီဖြစ်၏။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များ နောက်ပိုင်းတွင် အင်တာနက် (Internet) ဟူ၍ ပေါ်လာသည်။ အင်တာနက်လုပ်ငန်းကို ပြီးခဲ့သော ထောင်စုနှစ်၏ မပြီးဆုံးသေးသော တော်လှန်ရေးဟုလည်း တင်စားခေါ်ကြ၏။ ၂၁ ရာစုသည် မည်သူတွေ၏ ခေတ်ဖြစ်မလဲဟု စူးစမ်းမှုများ ပြုလာသည်။ ၂၁ ရာစုသည် နားရွက်နှစ်ဘက်ကြားမှာ အားရှိသူတို့၏ခေတ် ဖြစ်မည်မှာ မြေကြီး လက်ခတ်မလွဲဟု ဆိုသူက ဆိုနေပြီ။ အသိဉာဏ်ပညာဖြင့် ပြည့်စုံကြွယ်ဝသူတို့သာ ၂၁ ရာစုမှာ အလားအလာကောင်းပေမည်။

ပိုင်ဆိုင်မှုဆိုရာတွင် နှစ်ပိုင်းရှိသည်။ ပထမပိုင်းမှာ ဥစ္စာဓန ပိုင်ဆိုင်မှု ဖြစ်သည်။ ဥစ္စာဓနပိုင်ဆိုင်မှုမှာ ငွေရှိ ပစ္စည်းရှိလျှင် ဂုဏ်ရှိသည်ဟု ယူဆသူတို့အတွက် များများပိုင်လေ ကောင်းလေဖြစ်၏။ ထိုကဲ့သော ပိုင်ဆိုင်မှုကို အမာစားစီးပွားရေးအင်အား (Hard Economic Power - HEP) ဟုခေါ်သည်။ ဒုတိယအပိုင်းမှာ အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာ ပိုင်ဆိုင်မှု ဖြစ်သည်။ အသိဉာဏ်ပညာ ဗဟုသုတ အမြော်အမြင်ဖြင့် ပြည့်စုံခြင်းသည် မင်္ဂလာ ဖြစ်သည်။ အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာ ပိုင်ဆိုင်မှုကို အပျော့

...း စီးပွားရေးအင်အား (Soft Economic Power - SEP) ဟု ခေါ်ကြ၏။ ...ရာ လမ်းနှစ်သွယ် အနည်းဆုံးရှိ၏။ SEP နှင့် HEP မည်သည့်အရာ ...ို ပို၍ ကြွယ်ဝအောင် လုပ်မလဲ။ SEP ကို ဦးစားပေးမလား။ HEP ...ို ဦးစားပေးမလား။ ကျွန်တော်တို့ ငယ်ငယ်တုန်းက 'ပညာရွှေအိုး ...မခိုး' ဟု မှတ်သားဖူး၏။ ခုထိလည်း သည်စကား မှန်သည်။ သို့သော် 'ရွှေအိုးရှိမှ ပညာရ' ဟု ကာတွန်းတစ်ခုမှာ သရော်ထားသည်ကိုလည်း ...တ်သားခဲ့ရဖူးသည်။

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဇာတ်ခုံတွင် ချမ်းသာသည့် စက်မှုနိုင်ငံ၊ အလယ် အလတ်အဆင့်ကို ရောက်နေသော နိုင်ငံ၊ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံဟု နိုင်ငံအုပ်စု ...မျိုးမျိုးရှိသည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲအဆင့်ကို ကျော်ပြီး အလယ်အလတ်အဆင့်ကို ရောက်ရှိနေသော နိုင်ငံများသည် ကုန်ကြမ်း ...င့် လယ်ယာထုတ်ကုန်များကိုသာ ဆက်တိုက် ထုတ်လုပ်နေမည်လား။ ...ည်းပညာအသစ်၊ အကြံဉာဏ်သစ်များ ရရှိရေးကို ဦးစားပေးမလားဆို ...ည်ကို ယခုအချိန်ခါ၌ အလေးအနက်ထား စဉ်းစားရန် လိုနေ၏။ ...ည်းပညာ အသစ်၊ အကြံဉာဏ်အသစ်၏ ဒီဇိုင်းအသစ်တို့က ရရှိလာနိုင် ...သည့် အခွင့်အလမ်းများသည် စက်မှုကုန်ကြမ်းနှင့် လယ်ယာထုတ်ကုန် ...များကို ထုတ်လုပ်ခြင်းကြောင့် ရရှိနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းထက် ပိုများ ...နိုင်သည်ဟု စီးပွားရေးပညာရှင်တချို့က ခန့်မှန်းကြ၏။ ထို့အပြင် ၂၁ ...ရာစုခေတ်၌ အလုပ်ကို စနစ်တကျ သပ်သပ်ရပ်ရပ်လုပ်ခြင်း (Working Smart) က အလုပ်ကို ကြိုးစားပမ်းစားလုပ်ခြင်း (Working Hard) ...ထက် ပို၍ နေရာပေးခြင်း ခံရလိမ့်မည်ဖြစ်၏။

၂၁ ရာစုတွင် အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာ ပိုင်ဆိုင်မှု (SEP) က ...ရာမြေ ပိုင်ဆိုင်မှု (HEP) ထက် ပို၍ အရေးပါလာမည်။ ငွေရှိ၍ ဂုဏ်

ရှိခြင်း မဖြစ်နိုင်တော့။ ဉာဏ်ရှိမှ ဂုဏ်ရှိသောခေတ် ဖြစ်မည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အများစုသည်လည်း ဈေးကွက်၌ ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူး ရေးပညာရပ်တွင် ကျွမ်းကျင်သူ၊ ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွင် ကျွမ်းကျင်သူ၊ အကြံကောင်း၊ ဉာဏ်ကောင်းများကို စုစည်းဖော်ထုတ်ပေးနိုင်သူ ထိုသူများကိုသာ အလေးထား နေရာပေးလာကြမည်။ နိုင်ငံအဆင့်မှာ လည်း 'လူအများစု လက်ခံကျင့်သုံးနိုင်သည့်ယဉ်ကျေးမှု' (Popular Culture) ပုံစံကို ဦးစွာ စတင်ဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်နိုင် သူတို့အနေဖြင့် အကျိုး ကျေးဇူးများစွာ ရရှိလာမည်ဖြစ်၏။

Nike ဖိနပ်သည် ကမ္ဘာကျော်၏။ အဆိုပါ Nike ဖိနပ်ကုမ္ပဏီ သည် ဖိနပ်ကို ကိုယ်တိုင်လုပ်ခြင်း မဟုတ်ခဲ့။ ဖိနပ်လုပ်ငန်းရှင်များကို ကန်ထရိုက်စနစ်ဖြင့် လုပ်ငန်းအပ်နှံဆောင်ရွက်စေခဲ့ခြင်းသာ ဖြစ်၏။ Nike ကုမ္ပဏီက အဓိကလုပ်ခဲ့သည့် လုပ်ငန်းမှာ ဖိနပ်၏ဒီဇိုင်း ရေးဆွဲခြင်း၊ Nike အမှတ်တံဆိပ် အမည်ကောင်းကို တည်မြဲအောင် ဆက်လက် ထိန်း သိမ်းခြင်း (Brand Building) နှင့် ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးရေး တွင်ကျယ် အောင် ပြုလုပ်ခြင်း စသည့် အချက်သုံးချက်သာ ဖြစ်သည်။ ဤ သုံး ချက်ကို လုပ်ရာမှရသော ဝင်ငွေသည် Nike ဖိနပ်ကုမ္ပဏီအတွက် ၎င်းတို့၏ ဖိနပ်များကို ထုတ်လုပ်ပေးသော စက်ရုံများမှရသည့် ဝင်ငွေထက်ပင် ပို၍များသည်။ Nike ဖိနပ်ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှုပုံစံအပေါ် အခြေခံ ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစုသည်လည်း အတုခိုး လိုက်လုပ်ကြ၏။

ထပ်မံ၍ သာဓကတစ်ခုကို ဖော်ပြလိုပါသည်။ ပလတ်စတစ် Swatch နာရီကိုကြည့်ပါ။ အဆိုပါ ပလတ်စတစ်နာရီ၏ အတွင်းပါ ပစ္စည်းတန်ဖိုးမှာ မည်မည်ရရ ဘာမျှမရှိပါ။ သို့သော် စားသုံးသူတို့က အဆိုပါ ပလတ်စတစ်နာရီကို ဈေးကြီးပေး၍ ဝယ်ဝတ်ကြသည်။ ဘာ ကြောင့် သူတို့ ဝတ်ပါသလဲ။ ပလတ်စတစ်နာရီ၏ လှပမှုကြောင့်၊ ဒီဇိုင်း

ကို စားသုံးသူတို့ နှစ်သက်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်၏။ ဤကဲ့သို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံစံ (Business model) ကို ဥရောပနှင့် အမေရိကမှာ အတော်များများ ကျင့်သုံးနေကြပြီဖြစ်၏။ အစားအသောက်လုပ်ငန်းမှာ အောင်မြင်နေသည့် မက္ကဒေါ်နယ် (Mcdonald) လုပ်ငန်းက ကျင့်သုံးသည့်ပုံစံမှာလည်း မတိမ်းမယိမ်းပင် ဖြစ်၏။ သူတို့က မက္ကဒေါ်နယ်၏ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် အသုံးပြုခွင့်ကို ဆိုင်ခွဲများသို့ ပေးလိုက်၏။ ဒေသခံမက္ကဒေါ်နယ်ဆိုင်ခွဲများက ကုန်အမှတ်တံဆိပ် အသုံးပြုခွင့်နှင့်အတူ မက္ကဒေါ်နယ်ကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်လုပ်မှုနည်းစနစ်၊ ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးရေးစနစ်တို့ကိုပါ တစ်ပါတည်း ပညာပေးလိုက်သည်။ ဒေသခံ မက္ကဒေါ်နယ်ဆိုင်ခွဲများမှာလည်း သူတို့ ဖြန့်ချိရေးကွန်ရက် ရှိကြသည်။ သည်လိုနှင့် မက္ကဒေါ်နယ် အောင်မြင်လာသည်။ (မက္ကဒေါ်နယ်သည် အစားအသောက်ရောင်းသည့် လုပ်ငန်းဖြစ်၏။ ဟမ်ဘာဂါနှင့် အာလူးကျော်တို့မှာ နာမည်ကြီး၏။) သည်ပုံစံကို 'မက္ကဒေါ်နယ်ပုံစံ' (Mcdonald's model) ဟု ခေါ်ကြသည်။ မည်သည့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းပုံစံကိုပဲ ကြည့်ကြည့် သူတို့တွေအောင်မြင်ရခြင်းမှာ အသိဉာဏ်ပညာပိုင်ဆိုင်မှု ကြွယ်ဝခြင်း၊ တစ်နည်းအားဖြင့် SEP အားကောင်းအောင် လုပ်ခြင်းကြောင့် အောင်မြင်ရခြင်းဖြစ်၏။

၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များတွင် အင်တာနက်ကို ပို၍ တွင်ကျယ်စွာသုံးလာကြ၏။ သတင်းကို သိသူက သတင်းကို မသိသူထက် ပို၍လည်း အကျိုးအမြတ် များလာကြ၏။ သတင်းနောက်ကို လူတွေ လိုက်လာ၏။ ထိုအခါ 'သတင်း' ကို ပေးနိုင်သော ကုမ္ပဏီများ အလုပ် ဖြစ်လာ၏။ (ဤနေရာတွင် 'သတင်း' ဟု ခေါ်ဆိုသည်မှာ news မဟုတ် Information ကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်၏။) 'သတင်း' ပေးသည့် လုပ်ငန်းပိုင်း မှာ လုပ်နေကြသည့် မိုက္ကရိုဆော့ဖ် (Microsoft)၊ အင်တယ် (Intel) နှင့်

ကွာလ်ကွမ် (Qualcomm) တို့ အောင်မြင်လာသည်။ အဆိုပါ ကုမ္ပဏီများသည် နည်းပညာအသစ်အဆန်းတစ်ခုကို ရှာဖွေတီထွင်ပြီးလျှင် ထိုနည်းပညာအသုံးပြုခွင့်ကို လိုင်စင်ယူ မူပိုင်လုပ်ထားလိုက်ကြ၏။ ထို့နောက် နည်းပညာ အသုံးပြုခွင့်ကို လိုင်စင်ပေးကာ လိုင်စင်ခ ခိုင်ကြေး (Loyalties) ပေါ်မှာ အလုပ်ဖြစ်နေကြ၏။ ဆယ်လူလာဖုန်းလုပ်ငန်းတွင် Nokia နှင့် Motorolla တို့သည် လူအများစုက လက်ခံကျင့်သုံးသည့် ယဉ်ကျေးမှုပုံစံသစ်တစ်ရပ်ကို ဦးစွာ စတင်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ခြင်းကြောင့် အောင်မြင်သောကုမ္ပဏီများ ဖြစ်လာ၏။

အထက်ပါ သင်ခန်းစာများကို အာရှတိုက်နိုင်ငံ အချို့က လျစ်လျူပြုထားကြ၏။ သူတို့အတွက် စီးပွားရေးတိုးနှုန်း ကောင်းကောင်းရဖို့သည် ပထမဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး တိုးနှုန်းကောင်းခြင်းသည် အားလုံးအတွက် မင်္ဂလာသတင်းဖြစ်သည်မှာလည်း မှန်၏။ ၁၉၉၇ ခုနှစ် နောက်ပိုင်း အာရှတိုက်၌ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း ကြုံခဲ့ရ၏။ ထိုအခါ စီးပွားရေး တိုးနှုန်းကောင်းကောင်းရရန် တွန်းအားပေးစေမည့် မည်သည့်ကဏ္ဍများ ရှိနေနိုင်သေးသနည်း ဟူသောအချက်ကို သတိထား စဉ်းစားလာ၏။

ပညာရေး၊ သုတေသန၊ သိပ္ပံနှင့်နည်းပညာ၊ အသိဉာဏ်ပညာဆိုင်ရာပိုင်ဆိုင်မှု အားလုံးသည် 'အပျော့စား စီးပွားရေးအင်အား' (SEP) ဖြစ်၏။ SEP ကို ယခင်က လျစ်လျူပြုထားကြ၏။ 'အမာစားစီးပွားရေး အင်အား' HEP ကိုသာ ဦးစားပေးခဲ့၏။ အဆောက်အဦများ၊ စက်ရုံများ၊ ကျောထောက်နောက်ခံ အဆောက်အအုံများ (Infrastructure) သည် အမာစား စီးပွားရေးအင်အား HEP ဖြစ်၏။ HEP ၌ အလွန်အကျွံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ခြင်း (Overinvestment) ကြောင့်လည်း အာရှစီးပွားရေး အကျပ်အတည်းမှာ မီးလောင်ရာလေပင့်သလို ဖြစ်ခဲ့ရ၏။ အာရှတိုက်တစ်ခုလုံး အတိုင်းအတာဖြင့် ယှဉ်ကြည့်လျှင် အာရှစီးပွားရေး အကျပ်အတည်း

တိုင်မီ ကာလများက SEP ၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ခြင်းသည် လိုအပ် သည့်ထက် လျော့နည်းနေခဲ့ကြ၏။

နိုင်ငံအားလုံးသည် စီးပွားရေး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှု ပြေးလမ်းပေါ ၌ ပြေးနေကြသည်။ ရှေ့က ဦးဆောင်ပြေးမလား၊ အများနည်းတူ င်ပေါင်တန်း ပြေးမလား၊ နောက်ဆုံးကနေ ပြေးမလားဆိုသည့် အမေး ့ပတ်သက်၍ ဖြေရလျှင် ဦးဆောင်မပြေးနိုင်လျှင်တောင်မှ အများနည်း ူ ရင်ပေါင်တန်းပြီး ပြေးလိုက်ကြသည့် နိုင်ငံတွေချည်း ဖြစ်သည်။ ့က ပြေးသွားနှင့်သူတွေ၏ ဖုန်မှုန့်ကို ရှုရသည့် နောက်ဆုံး ဖွတ်ကျား ပြေးသမားဘ၀ကို မည်သည့်နိုင်ငံကမျှ မရချင်ကြ။ မည်သည့်အဖွဲ့ ည်း ကမှလည်း မလိုလားကြ။

၂၁ ရာစုသည် အပျော့စားစီးပွားရေးအင်အားစုတို့၏ ခေတ် ်သည်။ သူတို့ကို လျစ်လျူပြုထားလျှင် ပြေးလမ်းပေါ်က အပြေးသမား ့ အားဆေးပြတ်ကာ လမ်းတစ်ဝက်မှာ ပြတ်ကျန်ခဲ့နိုင်သည်။ အမာ ား အားဆေးတွေစားပြီး ပြေးမလား။ အပျော့စား အားဆေးတွေစားပြီး မလားဆိုသည့် အချက်မှာ မူဝါဒဆိုင်ရာဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်သည် ပြေး ော့ ပြေးရမည်။ ရပ်နေလို့တော့ မဖြစ်။ ရပ်နေလျှင် ဖုန်မွန်သည့် ်ကို ခံရမည်။

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေအတွက် HEP လိုအပ်သလို SEP ကလည်း နေသည်။ နိုင်ငံ၏ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် HEP နှင့် SEP ကို သည့် အချိုးအစားဖြင့် ပေါင်းစပ်မည်နည်းဆိုသည့်ကိစ္စမှာ သက် ်ရာ နိုင်ငံ၏ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ ယဉ်ကျေးမှုနှင့် လူမှုရေးစသည့် ျက်အလက်များအပေါ် မူတည်နေ၏။ တစ်ခုတော့ သေချာ၏။ အား ာ 'သား ရွှေအိုးထမ်းလာသည်' ကို မြင်လိုနေကြခြင်းပင်တည်း။

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၁၅–၆–၂၀၁၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

စရိုက်နှင့် ခေတ်သစ် ဈေးနှင်းအား

လက်ဆုပ်လက်ကိုင်မပြနိုင် (Intangibles)

စာအုပ်ရောင်းရာမှာ အောင်မြင်နေသော ကုမ္ပဏီတစ်ခု ရှိသည်၊ သူတို့ကုမ္ပဏီက စာအုပ်ရောင်းပုံမှ သမားရိုးကျ စာအုပ်ရောင်းသည့် ပုံမ မဟုတ်။ အများနှင့်မတူ တစ်မူ လမ်းခွဲ ထွက်၏။ သူတို့ကုမ္ပဏီက စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ဝယ်တော့မည်ဆိုလျှင် ဝယ်သူသည် ထိုစာအုပ်၏ စာရေးသူ၊ ဈေးနှုန်းနှင့် စာအုပ်ပါအကြောင်းအရာတို့ကို မလွဲမသွေ သိရမည်ဖြစ်၏။ သို့သော် အလားတူ စာအုပ်ကို ဝယ်ဖတ်ထားဖူးသူက ထိုစာအုပ်နှင့် ပတ်သက်သည့် ဝေဖန်ချက်၊ ထိုစာအုပ်ပါ အကြောင်းအရာများကို အခြားမည်သူရေးသည့် မည့်သည့်စာအုပ်မှာ ဝယ်ဖတ်နိုင်သည် ဆိုသော သတင်း၊ သည်အချက်တွေကိုပါ စာအုပ်ဝယ်သူက အဆိုပါ ကုမ္ပဏီမှာ စာအုပ်ဝယ်ရင်း သိခွင့်ရသည်။ ထိုကုမ္ပဏီ၏ အမည်မှာ Amazon . com ဟု ခေါ်သည်။ သူတို့ ကုမ္ပဏီအကြောင်း စာအုပ်များ အကြောင်းကို အင်တာနက်ထဲမှာ ဝင်ကြည့်လို့ရသည်။

•

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

Amazon . com ကုမ္ပဏီမှာ စာအုပ်ဝယ်သူတွေက ပေးရသည့် ပိုက်ဆံ 'တန်'သည်ဟု ဆိုကြ၏။ ပေးရသည့် ငွေကြေးတန်ဖိုးနှင့် ညီမျှသည့် စာအုပ်ကို ရရုံမျှမက စာအုပ်ဝယ်သူအတွက် အသုံးဝင်သောသတင်း (Information) ကိုပါ ဝယ်သူက တစ်ပါတည်း ရသွားကြသည်။ ထို့ကြောင့် သည်ကုမ္ပဏီ အောင်မြင်လာသည်။

စာအုပ်ဝယ်သူတွေဘက်ကရော Amazon . com ကုမ္ပဏီအတွက် ဘာ ပြန်လုပ်ပေးကြသလဲ။ ဝယ်သူတွေက သူတို့ မည်သည့် စာရေးဆရာကို ကြိုက်သည်၊ မည်သည့် ဘာသာရပ်၊ ခေါင်းစဉ်ကို ကြိုက်သည်။ မည်သည့် စာအုပ်အမျိုးအစားကို ကြိုက်သည် စသည်ဖြင့် ကုမ္ပဏီသို့ ပြန်အကြောင်းကြား၏။ သူတို့ကြိုက်သည့် စာရေးဆရာ၊ ခေါင်းစဉ်၊ စာအုပ်အမျိုးအစားရှိလျှင် သို့မဟုတ် အသစ်ရောက်ရှိလာလျှင်လည်း ပြန်အကြောင်းကြားပေးပါဟု ဝယ်သူတွေဘက်က တောင်းဆိုကြသည်။ ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူ ဆက်ဆံရေး နွေးထွေးလှ၏။ အပြန်ပြန်အလှန်လှန်ရှိသော နှစ်ဘက်သွားဆက်ဆံရေး ဖြစ်၏။ အတင်းကြော်ငြာပြီး ရောင်းရသောပုံစံ မဟုတ်။ သူတို့၏ နှစ်ဘက်သွားဆက်ဆံရေး၏ ကွန်ယက်တွင် သတင်းနှင့် ပြင်းပြသောဆန္ဒများ ဖလှယ်မှု (Emotional Exchange) ဟူသော အချက်နှစ်ချက်က အဓိကနေရာမှာ ရှိနေသည်။ သည်နှစ်ချက် မရှိလျှင် နှစ်ဘက်သွားဆက်ဆံရေးကို တည်ဆောက်လို့ မရနိုင်။ Amazon . com ကုမ္ပဏီက သမားရိုးကျပုံစံဖြင့် စာအုပ်ရောင်းလျှင် မည်သည့်နည်းနှင့်မျှ အောင်မြင်လိမ့်မည် မဟုတ်။

ယခင်က ကုန်ပစ္စည်း (Product) နှင့် ဆောင်ရွက်မှု (Service) နှစ်မျိုးနှစ်စား ရှိသည်။ ကုန်ပစ္စည်းက သတ်သတ်၊ ဆောင်ရွက်မှုက တစ်ဘာသာ သီးခြားစီ ဖြစ်၏။ ခုခေတ်မှာ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှု

သည် ရောထွေးလာ၏။ ဆောင်ရွက်မှုမပါသော ကုန်ပစ္စည်းသည် မရှိ။ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှုသည် ခွဲခြားဖို့ အတော်ခက်လာ၏။ ယခင်က ပုဆိုးတွေကို ဈေးကွက်မှာ ဒိုင်တွေက ဖြန့်ချီပေးခဲ့၏။ ကြော်ငြာအား သိပ်မသုံးကြ။ မကြာမီက ကြော်ငြာအားကောင်းကောင်းဖြင့် ပုဆိုးတံဆိပ် အမျိုးမျိုး အရောင်းသွက်အောင် လုပ်ခဲ့ကြ၏။ ကြော်ငြာကြောင့် ပုဆိုးတွေ ပိုရောင်းကောင်းခဲ့၏။ ပုဆိုးသည် ကုန်ပစ္စည်း၊ ကြော်ငြာသည် ဆောင်ရွက်မှုဟု ယေဘုယျ ဆိုနိုင်၏။

တစ်ခါက စတိုးဆိုင်ကြီးတစ်ခုမှာ အရောင်းစာရေးများအား၊ မေးခွန်းတစ်ခု မေးခဲ့သည်။ သူတို့ စတိုးဆိုင်အရောင်းဌာန၏ 'ရည်မှန်းချက် ဘာဖြစ်သင့်သလဲ' ဆိုသည့် မေးခွန်းဖြစ်၏။ အများစုက 'စားသုံးသူ စိတ်ကျေနပ်မှု ရရှိစေခြင်း' (Customer's satisfaction) သည် သူတို့ ဌာန၏ ရည်မှန်းချက် ဖြစ်သင့်သည်ဟု ဆို၏။ ခုခေတ်မှာ သည် ရည်မှန်းချက်သည် ခေတ်မမီတော့။ မပြည့်စုံတော့။ မပြည့်စုံ မလုံလောက်တော့။ 'သည် ရည်မှန်းချက်မျိုးထားရင် နှစ်နှစ်အကြာမှာ ငါတို့ ကုမ္ပဏီ အခက်အခဲတွေ့လိမ့်မယ်' ဟု တာဝန်ရှိသူက ဝေဖန်သုံးသပ်၏။

အရောင်းကုမ္ပဏီတိုင်းသည် စားသုံးသူ ကျေနပ်မှုရအောင် အပြိုင်ကြိုးစားနေကြသည်။ ရည်မှန်းချက်တွေ တူနေကြသည်။ သည်လိုရည်မှန်းချက်ထားပြီးလုပ်သော လုပ်ငန်းများ နောင် ငါးနှစ်ကြာလျှင် ဈေးကွက်မှာ နေရာ သိပ်ရတော့မှာမဟုတ်ဟု ခန့်မှန်းသူက ခန့်မှန်းလာပြီ။ ခုခေတ် အရောင်းကုမ္ပဏီများ၏ ရည်မှန်းချက်နေရာတွင် စားသုံးသူ စိတ်ကျေနပ်မှု ရရှိစေခြင်း တစ်ခုတည်းသာမက စားသုံးသူအား ကြည်နူး ပျော်ရွှင်ဖွယ်ဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်မှု (Customer's delight) ကိုပါ ထည့်စဉ်းစားလာကြရပြီ။ (ဒါကြောင့်လည်း ကံစမ်းမဲတွေ ပေးနေကြသလားမသိ။)

ရေရှည်မှာ မိမိတို့ကုမ္ပဏီ၏ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှုကို မည်သည့် အချိုးအစားဖြင့် ရောစပ်မည်ဆိုသည်မှာ ကုမ္ပဏီတို့ လျှောက်လှမ်းရမည့်လမ်း ဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှုတို့ကို တစ်ပြိုင်နက်တည်း အချိုးအစားမှန်မှန်ကန်ကန် ပေါင်းစပ်အသုံးပြုနိုင်သူတို့ အောင်ပွဲရဖို့ များသည်။

ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှု။ အရောင်းအဝယ်လောကမှာ ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူ ဟူ၍ ရှိ၏။ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှု တစ်မျိုးမျိုးကို ရောင်းသူသည် သူလိုချင်သော အခြားကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှုကို နောက်ရောင်းသူတစ်ဦးထံမှ ပြန်ဝယ်ရ၏။ ထို့ကြောင့် တစ်ချိန်မှာ ရောင်းသူသည် နောင်တစ်ချိန်မှာ ပြန်ရောင်းသူ။ သည်လိုနှင့် သံသရာလည်နေ၏။ ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူတွေကြားမှာရော မည်သည့်အရာများက ဆက်သွယ်ပေးထားပါသနည်း။ သတင်းနှင့် ပြင်းပြသော ဆန္ဒများ ဖလှယ်မှုဟူသည့် ကွန်ယက်နှစ်ခုက ဝယ်သူနှင့် ရောင်းသူတို့ကြား အဆက်အသွယ်လုပ်ပေးနေသည်။ သည်နှစ်ချက်ကို ထိတွေ့ကိုင်တွယ်လို့ မရ။ အကောင်အထည် လက်ဆုပ်လက်ကိုင် မပြနိုင်။ အင်္ဂလိပ်လို Intangibles ဟုခေါ်၏။ သည်ခေတ်မှာ အကောင်အထည် လက်ဆုပ်လက်ကိုင် မပြနိုင်သည့်အရာများ၏ တိုးတက်မှုက လက်ဆုပ်လက်ကိုင်ပြနိုင်သော အရာများ၏ တိုးတက်မှုထက် ပိုမြန်နေသည်ဟု ဆိုကြ၏။

ဆက်သွယ်ထားမှု (Connectivity)

ယခင်က ကမ္ဘာပေါ်မှာ နိုင်ငံအုပ်စုမျိုးစုံရှိ၏။ အရှေ့အုပ်စုနိုင်ငံ၊ အနောက်အုပ်စုနိုင်ငံ၊ ချမ်းသာသောနိုင်ငံ၊ ဆင်းရဲသောနိုင်ငံ၊ စက်မှုနိုင်ငံ၊ လယ်ယာနိုင်ငံ စသည်ဖြင့် ခေါ်ခဲ့ကြသလို အရင်းရှင်နိုင်ငံ၊ ဆိုရှယ်လစ်နိုင်ငံ၊ ရောထွေးစနစ်ကျင့်သုံးသောနိုင်ငံ ဟုလည်း ခေါ်သည်။ စက်မှုနိုင်ငံ၊ ချမ်းသာသောနိုင်ငံ၊ မြောက်ကမ္ဘာခြမ်းနိုင်ငံ၊ အနောက်အုပ်စုဝင်နိုင်ငံများကို 'ပထမကမ္ဘာ' ဟုလည်းခေါ်ပြီး၊ ဆိုရှယ်လစ်နိုင်ငံများ အထူးသဖြင့် အရှေ့ဥရောပနိုင်ငံများကို 'ဒုတိယကမ္ဘာ'ဟု ယေဘုယျအားဖြင့် သတ်မှတ်ထားလေ့ရှိ၏။ ခုခေတ်မှာတော့ အုပ်စုအမျိုးမျိုး မရှိတော့ပြီ။ ကမ္ဘာကြီးကိုလည်း အပိုင်းပိုင်း ခွဲမထားကြတော့။

ကမ္ဘာ နှစ်ခုသာ ရှိ၏။ ဆက်သွယ်ထားသော ကမ္ဘာ (Connected World) နှင့် ဆက်သွယ်မှုမဲ့သော ကမ္ဘာ (Unconnected World) တို့ ဖြစ်၏။ သို့သော်လည်း များသောအားဖြင့် အားလုံး အပြန်ပြန်အလှန်လှန် ဆက်သွယ်နေကြ၏။ ကုန်ပစ္စည်းများ၊ သုံးစွဲသူ ပြည်သူလူထု၊ ကုမ္ပဏီများ၊ နိုင်ငံများ၊ အရောင်းအဝယ် ပြုလုပ်သူများသည် တစ်နည်းမဟုတ် တစ်နည်း အပြန်ပြန်အလှန်လှန် ဆက်သွယ်မှု ရှိနေကြသည်။ သူတို့တတွေကြား ဆက်သွယ်မှုမဲ့လာလျှင် အလုပ်မဖြစ်။ ဤနေရာတွင် ဆက်သွယ်မှုဆိုသည်မှာ လျှပ်စစ်၊ ဆက်သွယ်ရေးနှင့် ကွန်ပျူတာနည်းပညာများဖြင့် ဆက်သွယ်ထားမှု (Connectivity) ကို ဆိုလိုသည်။ သည်အခါမှာ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှု၊ ဝယ်သူနှင့် ရောင်းသူ၊ ထုတ်လုပ်သူနှင့် စားသုံးသူ၊ ကုမ္ပဏီများ၊ နိုင်ငံများအကြား စည်း တားမထားတော့။ နယ်နိမိတ် မရှိတော့။

ပြောင်းလဲမှုအရှိန် (Speed)

ကမ္ဘာသမိုင်းတစ်လျှောက်၌ မပြောင်းလဲတဲ အမြဲတည်ရှိသည့် အရာ တစ်ခုသာ ရှိ၏။ ထိုအရာသည် ပြောင်းလဲခြင်း (Change) ဖြစ်၏။ ပတ်ဝန်းကျင် ပြောင်းသည်။ ဈေးကွက် ပြောင်းသည်။ လူတွေ ပြောင်းသည်။ အဖွဲ့အစည်းတွေ ပြောင်းသည်။ လူတို့၏ ကြိုက်နှစ်သက်မှုတွေ ပြောင်းသည်။ အားလုံး ပြောင်းလဲနေသည်။ မည်မျှအထိ မြန်မြန်ပြောင်း မလဲ၊ မည်မျှအထိ နှေးနှေးပြောင်းမလဲဆိုသည့် ပြောင်းလဲမှုအရှိန် (Speed) ကို မည်သူမျှ ကြိုတင်ခန့်မှန်းလို့ မရ။ အနာဂတ်ကာလမှာ အရာရာတိုင်း ကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းဖို့က အခက်အခဲရှိမည်။ သို့သော် ပြောင်းလဲမှု အရှိန် မြန်သည့် အဖွဲ့အစည်းတွေက အောင်မြင်မှုလမ်းပေါ် အလျင် စရောက်နေ ပြီး ပြောင်းလဲမှုအရှိန်နှေးသည့် အဖွဲ့အစည်းတွေက အောင်မြင်မှုလမ်း ပေါ် အရောက် နောက်ကျနေသည်။ ဤနေရာတွင် ပြောင်းလဲမှုတိုင်းသည် လည်း အကောင်းဘက်သို့ ဦးတည်သော ပြောင်းလဲမှု ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မည်။ အဆိုးဘက်သို့ ဦးတည်သော ပြောင်းလဲမှုများလည်း ရှိနိုင်ကြောင်း သတိ ပြုရပါမည်။

အကောင်းဘက်သို့လည်း ဦးတည်မည်၊ ပြောင်းလဲမှု အရှိန်လည်း မြန်မည်ဆိုလျှင် အဆိုးဘက်သို့ ဦးတည်ပြီး ပြောင်းလဲမှုအရှိန် နှေးနေ သော ကုမ္ပဏီ၊ အဖွဲ့အစည်း၊ ဈေးကွက်တို့ထက် များစွာ သာလွန်သွား မည်မှာ မလွဲပါ။

မောင်းနှင်အား သုံးခု

ကုမ္ပဏီတွေ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဈေးကွက်မှာ ရှင်သန်ရပ်တည်ပြီး အောင်မြင်တိုးတက်ဖို့အတွက် စရိတ် (cost) သည် သော့ချက်ဖြစ်သည်ဟု အချို့ကဆို၏။ စရိတ်လျှော့နိုင်လျှင် အမြတ် ပိုလာမည်၊ ထိရောက်မှု ပိုရှိမည်။ စွမ်းဆောင်ရည် ပိုကောင်းမည်ဟု ယူဆကြသည်။ သည်အယူအဆအတိုင်း ယုံကြည်လက်ခံကာ လက်တွေ့ကျင့်သုံးနေသော အဖွဲ့အစည်းတွေ ဒုနှင့်ဒေး ဖြစ်၏။

သို့သော် ယနေ့ခေတ်၊ ယနေ့ကမ္ဘာ၊ ယနေ့ဈေးကွက်၊ ယနေ့ အဖွဲ့အစည်း၊ ယနေ့လုပ်ငန်းများအားလုံးကို ပုံဖော်ပေးနေသော အဓိက မောင်းနှင်အားမှာ သုံးခု ရှိ၏။ 'ပြောင်းလဲမှုအရှိန်' (Speed)၊ 'ဆက်သွယ်ထားရှိမှု' (Connectivity) နှင့် လက်ဆုပ်လက်ကိုင် မပြနိုင်၊ ထိတွေ့ကိုင်တွယ်၍ မရနိုင်ဘဲ 'ဉာဏ်မျက်စိဖြင့်သာ မှန်းဆသိနိုင်သောအရာများ' (Intangibles) စသည့် အချက်သုံးခုသည်သာ ကမ္ဘာ့မောင်းနှင်အား၊ ဈေးကွက်မောင်းနှင်အား၊ အဖွဲ့အစည်းတို့၏ မောင်းနှင်အား ဖြစ်လာမည်ဟု ပရောဟိတ်တို့က ဟောကိန်းထုတ်နေကြပြီ။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၁၂-၄-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ခရက်ဒစ်ကတ် ဖွေရတု

လွန်ခဲ့သော နှစ်အစိတ်ကျော်က ဘာသာပြန်ဝတ္ထုစာအုပ်တစ်အုပ် ဖတ်ခဲ့ဖူးသည်ကို ခုထိ မှတ်မိနေဆဲဖြစ်၏။ စာအုပ်အမည်က Money Changer ဆရာမောင်မြင့်ကြွယ်က 'ငွေကုန်သည်'ဟု အမည်ပေးခဲ့သည်။ ထိုစဉ်က စကားလုံးတစ်ခုကို ခုထိ အလွတ်ရ မှတ်မိနေဆဲ။ အင်္ဂလိပ်လို No down-payment, but life-time payment ဟူသော စကားကို ဘာသာပြန်သူ ဆရာက 'လက်ငင်းဆပ်စရာ မလို။ တစ်သက်လုံး ကုန်းဆပ်ဖို့သာ လိုသည်' ဟု ဆိုခဲ့သည်။ ထိုစကားသည် ခရက်ဒစ်ကတ်သုံးသူများကို ရည်ရွယ်ပြီး ပြောခဲ့သောစကား ဖြစ်၏။

ခရက်ဒစ်ကတ်၏အစ

၁၉၅၀ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလမှာ ပထဦးဆုံး ခရက်ဒစ်ကတ်ပေါ်ခဲ့သည်ဟု ဆိုနိုင်၏။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ Frank M Namara သည် စားသောက်ဆိုင်တစ်ခု၌ ညစာစားပြီးချိန်တွင် ငွေရှင်းဖို့ လိုသည်။ မက်နာမာရာမှာ ပိုက်ဆံအိတ်က ပါမလာခဲ့။ ထိုညက ကျသင့်ငွေကို မက်နာမာရာ၏ဇနီးဖြစ်သူက ရှင်းပေးခဲ့သည်။ ထိုညက သူ့မိန်းမမှာသာ ငွေပါမလာခဲ့လျှင် ညစာစားသည့် စရိတ်ငွေကို မည်သို့ ရှင်းမလဲ။ သည်လိုပြဿနာနှင့် ပတ်သက်၍ အဖြေတစ်ခုခုကို ရှာဖို့ လိုလာပြီဟု မက်နာမာရာ တွေးမိသည်။

ထိုစားသောက်ဆိုင်မှာ နောင် ညစာသွားစားတိုင်း မက်နာမာရာက စရိတ်ကျသင့်ငွေကို ကတ်ပြားကလေးတစ်ခုအပေါ်မှာ သူ့ လက်မှတ်ထိုးပေးသည့်နည်းဖြင့် ငွေရှင်းပေးခဲ့သည်။ ထိုကတ်ပြားကို မက်နာမာရာက Diner's club card ဟု သတ်မှတ်ခဲ့၏။ စားသောက်ဆိုင်က လူတွေက မက်နာမာရာကို သိကြသည်။ ထို့ကြောင့် သူ့ ကတ်ပြားကလေးက အလုပ်ဖြစ်သည်။ မက်နာမာရာကလည်း ကတ်ပြားကလေးပေါ်မှာ လက်မှတ်ထိုးသည့်အလုပ်ကို ဆက်လုပ်ဖြစ်ခဲ့သည်။

မက်နာမာရာနှင့် သူ၏ရှေ့နေ နှစ်ဦးပေါင်းပြီး Diner club ကို ထူထောင်ခဲ့သည်။ ခုအချိန်ခါမှာတော့ အကြီးစားဘဏ်လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဖြစ်သည့် Citigroup က Diner club ကို ပိုင်နေပြီ။ Diner club ၏ မက်နာမာရာ၏မိတ်ဆွေ သူငယ်ချင်းများသို့ ပထမဦးဆုံး ခရက်ဒစ်ကတ်ကို ထုတ်ပေးခဲ့၏။ ထိုစဉ်က ထုတ်ပေးခဲ့သည့် ကတ်အရေအတွက်မှာ နှစ်ရာမျှသာရှိ၏။ မင်ဟတ်တန် နယ်မြေရှိ စားသောက်ဆိုင် ၁၄ ခုက အဆိုပါ ကတ်ပြားများဖြင့် ငွေရှင်းလျှင် လက်ခံဖို့ သဘောတူခဲ့ကြသည်။ ၁၉၅၁ ခုနှစ် မတ်လ ရောက်သည့်အခါ Diner club ၏ ခရက်စ်ဒစ်ကတ်ကို လက်ကိုင်ပြုသုံးစွဲနေသူ ၄၂,၀၀၀ ရှိလာပြီဖြစ်သလို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပေါင်း ၃၃၀ ကလည်း Diner clubg ၏ ခရက်ဒစ်ကတ်ဖြင့် ငွေချေလျှင် လက်ခံလာကြ၏။ Diner club ၏ အဖွဲ့ဝင်ကြေးမှာ တစ်နှစ်လျှင် သုံးဒေါ်လာမျှသာဖြစ်၏။ အစကနဦး အသုံးပြုခဲ့စဉ်က သုံးစွဲသူက လစဉ် လကုန်တိုင်း သုံးခဲ့သည့် ငွေပမာဏကို ရှင်းပေးရသည်။ ထိုကတ်ပြားများကိုလည်း ခရက်ဒစ်ကတ်ဟု မခေါ်ဘဲ charge card ဟု ပထမဦးစွာ ခေါ်ခဲ့ကြသည်။

ယခု ခေါ်နေကြသည့် ခရက်ဒစ်ကတ်ကို ၁၉၅၁ ခုနှစ်တွင် Frank -lin National Bank က စတင်အသုံးပြုခဲ့သည်။ ခရက်ဒစ်ကတ်၏သဘောမှာ 'ခုဝယ်နောက်ရှင်းစနစ်' (Buy now - Pay Later) ဖြစ်သည်။

ယနေ့အခြေအနေ

ခရက်ဒစ်ကတ်နှင့် ပတ်သက်၍ သက်တမ်းကို ပြန်တွက်ကြည့်လျှင် နှစ်ငါးဆယ် ရွေ့ရတုခရီးကို ရောက်ပြီဟု ပြောလို့ ရပါသည်။ ခရက်ဒစ်ကတ်ပေါ်ပြီး နောက်ပိုင်းမှာ အေတီအမ်ကတ်၊ ချက်ကတ်၊ ချေးငွေကတ် (Debit Card)၊ စမတ်ကတ်၊ ကုန်တိုက်ကတ်၊ ဓာတ်ငွေ့ကတ်၊ ဖုန်းကတ်၊ လက်ဆောင်ကတ် စသဖြင့် ကတ်မျိုးစုံ ပေါ်ခဲ့ပြီး ဖြစ်၏။ အချို့သော ခရက်ဒစ်ကတ်များပေါ်တွင် လုံခြုံရေးလိုအပ်ချက်အရ ဓာတ်ပုံအသေးကလေးပါ ကပ်ထားရသည်မျိုးလည်း ရှိတတ်ပါသည်။ လက်ရှိအခြေအနေဝယ် ဘဏ်တိုင်းက သူတို့၏ ခရက်ဒစ်ကတ်များ လူသုံးများအောင် နည်းလမ်းမျိုးစုံသုံး၍ ဈေးကွက် ချဲ့နေကြ၏။ ခရက်ဒစ်ကတ် ကိုင်ထားသူများအား ဘဏ်ကယူသည့် အတိုးနှုန်းမှာ အစပိုင်း၌ စတိသဘောမျိုးသာ ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း ပုံမှန်အားဖြင့် ခရက်ဒစ်ကတ်လုပ်ငန်းသည် ဘဏ်များအတွက် အမြတ်အစွန်းကောင်းကောင်းရဖို့ သေချာသောလုပ်ငန်းတစ်ခုလည်း ဖြစ်နေချေပြီ။

မြန်မာနိုင်ငံမှာလည်း ATM ကတ်တို့၊ ခရက်ကတ်တို့၊ ဘဏ်ကတ်တို့ကို သုံးနေပြီ ဖြစ်၏။ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှာလည်း ခရက်ဒစ်ကတ်ကို တွင်တွင်ကျယ်ကျယ် သုံးစွဲလျက်ရှိပါသည်။ တရုတ်ပြည်၌ ၁၉၈၀ ခုနှစ်က ခရက်ဒစ်ကတ်ကို စသုံးခဲ့၏။ ခရက်ဒစ်ကတ်ဖြင့် အရာရာကို ငွေချေ၍ ရနိုင်သည်။ စားသောက်စရာ ဝယ်လို့ ရသည်။ ဗီဒီယို ငှားကြည့်လို့

ရသည်။ တံဆိပ်ခေါင်းဝယ်လို့ ရသည်။ အခွန်ဆောင်လို့ ရသည်။ ရဲအရာရှိများကလည်း ခရက်ဒစ်ကတ်ပြေစာများ အသုံးပြုကာ ရာဇဝတ်မှုခင်းများကို ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့သည်။

ခရက်ဒစ်ကတ်ကိုင်ထားသဖြင့် သွားလေရာ ငွေသယ်သွားဖို့ မလိုတော့။ ပိုက်ဆံအိတ်ထဲမှာ ကတ်ပြားကလေးတစ်ခု ထည့်ယူသွားလျှင် သုံးလိုရာ သုံး၍ရသည့်ဘဝမျိုး ရောက်လာသည်။ ခရက်ဒစ်ကတ် ကိုင်ထားသူ အားလုံးအတွက်လည်း အဆင်ပြေလှ၏။ ခရက်ဒစ်ကတ်ကို စ,တီထွင်ခါစမှာ ကတ်ထူစက္ကူ၊ စာကြည့်တိုက်ကတ်ပြားအထူမျှသာရှိသော စက္ကူ ဖြစ်၏။ နောင်တွင် အတုခိုးမှု၊ ခရက်ဒစ်ကတ်အလွဲသုံးစားမှုတွေ မဖြစ်ရအောင် ၁၉၅၉ ခုနှစ်မှာ ပလပ်စတစ်လောင်းလိုက်ကြသည်။ ခရက်ဒစ်ကတ်များကို ပလတ်စတစ်လောင်းသည့်အခါမှာ အဆင့်ဆင့် လုပ်ရကိုင်ရသည်မှာလည်း ပိုလွယ်လာ၏။

ခရီးသည်တစ်ဦးက သူ ခရီးမသွားမီ စစ်ကြည့်ရန်လိုသည့်အရာ နှစ်ခုသာ ရှိသည်။ သူ၏နိုင်ငံကူးလက်မှတ်နှင့် ခရက်ဒစ်ကတ်တို့ သူနှင့် အတူပါလာခြင်း ရှိ မရှိကိုသာ သူ အဓိကထား၍ စစ်သည်ဟု ဆို၏။

အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် ၁၉၇၀ ခုနှစ်က ခရက်ဒစ်ကတ် ကိုင်ဆောင်သူ ၁၂၂ သန်းသာရှိသော်လည်း၊ ယခုအခါ အမေရိကန်နိုင်ငံသား ၁၅၇ သန်းက ကိုင်ဆောင်သုံးစွဲနေကြပြီဖြစ်၏။ အမေရိကန်ဗဟိုဘဏ် ဥက္ကဋ္ဌ အလန်ဂရင်းစပန်း၏အဆိုအရ အမေရိကန်နိုင်ငံမှာ ကလေးရော ခွေးရော ကြောင်ရောကြွက်ပါ အားလုံးကိုယ်စီ ခရက်ဒစ်ကတ် ရှိနေကြသည်ဟု သိရသည်။

ထို့ကြောင့် ခရက်ဒစ်ကတ်၏ လုပ်ငန်းပမာဏနှင့် ဈေးကွက်ကို လျှော့တွက်လို့ မရ။ သည်ဈေးကွက်ကို ရဖို့ ဘဏ်တွေက အပြိုင်ကြိုးစား

နေကြ၏။ သူတို့ဘဏ်၏ ခရက်ဒစ်ကတ်ကို သုံးလျှင် အတိုးနှုန်း မည်မျှသာ ပေးဖို့လိုသည်ဟု အပြိုင်ကြော်ငြာ၏။ ခရက်ဒစ်ကတ်အပေါ်ယူသည့် ဘဏ်တိုးနှုန်းတွေကို လျှော့ချ၏။ ခရက်ဒစ်ကတ်ကို မသုံးသုံးအောင် ကြော်ငြာကြရာဝယ် လူငယ်များ၊ အထူးသဖြင့် ကောလိပ်ကျောင်းသားများမှာ ခရက်ဒစ်ကတ်၏သားကောင်များ ဖြစ်လာကြရသည်။

လေးနှစ် သင်တန်းတက်ရသည့် ကောလိပ်ကျောင်းများ၏ ကျောင်းသား ၇၂ ရာခိုင်နှုန်း၏လက်ဝယ်၌ ခရက်ဒစ်ကတ် တစ်ခုစီ ကိုယ်စီ ရှိကြ၏။ ခရက်ဒစ်ကတ်တစ်ခုစီက ဆပ်ရန်ရှိသည့် လှည့်လည်နေသော ကြွေးမြီ (Revolving debt) မှာ ပျမ်းမျှခြင်းအားဖြင့် ဒေါ်လာ နှစ်ထောင် ပတ်ဝန်းကျင်၌ရှိသည်။ ပိုဆိုးသည်က ကျောင်းသားများက ဘဏ်များမှ ခရက်ဒစ်ကတ်ယူသည်။ ပစ္စည်းဝယ်သည်။ ငွေပြန်ဆပ်ဖို့ လိုသည့်အခါမှာ ပေးစရာငွေ မရှိ။ သည်လိုအခြေအနေမျိုး ကြုံရသည့်အခါ ကျောင်းက ထွက်ပြီး အပြင်မှာ အချိန်ပြည့် အလုပ်လုပ်ကြရသည်။ ပညာတစ်ပိုင်း တစ်စ ဖြစ်ကုန်ကြသည်။ ကြွေးများသည့် ကျောင်းသားတချို့လည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကို သတ်သေကြသည်အထိ အခြေအနေက ဆိုးလာသည်။

ခရက်ဒစ်ကတ်နှင့် ပတ်သက်၍ ဘဏ်လုပ်ငန်းဘက်မှာလည်း အခက်အခဲတချို့ ရှိနေသည်။ ခရက်ဒစ်ကတ်ကိုင်ဆောင်သူက သုံးပြီး သမျှငွေကို ဘဏ်ကို အကြွေးပြန်ဆပ်ရသည်။ ပြန်သွင်းရသည်။ တချို့က ငွေမှန်မှန် ပြန်သွင်း၏။ တချို့က ငွေမှန်မှန် ပြန်မသွင်း။ ငွေပြန်မသွင်း သူအတွက် ဘဏ်က သူတို့ ဝယ်ခဲ့သမျှငွေကို စိုက်ပြီး ရှင်းထားနှင့်ရပြီ။ ထိုသူတွေဆီက ငွေမရတော့ ဘဏ်အတွက် ကြွေးဆုံး ဖြစ်သွား၏။ ကြွေးဆုံး တစ်ယောက်စနှစ်ယောက်စမှာ ကိစ္စမရှိ။ (တစ်ပြည်လုံး အတိုင်း အတာဖြင့်ကြည့်လျှင် အိမ်ထောင်စု သန်း ၈၀ ၏ ခရက်ဒစ်ကတ်တစ်ခု ပျမ်းမျှစာရင်းမှာ ဒေါ်လာ ၆၀၀၀ မှ ၇၀၀၀ ကြားရှိသည်။) ကြွေးဆုံး

ဖြစ်သည့် ခရက်ဒစ်ကတ်တွေ များလာသည့်အခါ ဘဏ်လုပ်ငန်း ထိခိုက်လာသည်။ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်က ကြွေးဆုံးဖြစ်သည့် ခရက်ဒစ်ကတ်တွေများလွန်းသဖြင့် ဘဏ်ရှစ်ခု ဖုံးဖုံးလဲခဲ့ရသည်။

တစ်ဘက်မှာ ဟက်ကာ (Hecker) တွေကလည်း တမျောင်ကွန် ပျူတာကွန်ယက်ထဲ အခွင့်မရှိဘဲ ဝင်ရောက်ဖျက်ဆီးသည်။ ခရက်ဒစ်ကတ် အချက်အလက်တွေ ခိုးယူသည်။ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ် ဘီလ်ဂိတ်စ်၏ ခရက်ဒစ်ကတ်ပါ အချက်အလက်ကိုပင် ခိုးယူပြီး ပစ္စည်းဝယ်သုံးနိုင်သည်အထိ အဆင့်မြင့်ပညာရှင်တွေ ရှိသည်။ ပြီးခဲ့သည့် ဇန်နဝါရီလလယ်က အင်တာနက်ထဲမှ သီချင်းရောင်းသည့် CD Universe Co ထံမှာ သီချင်းဝယ်သူတွေ၏ ခရက်ဒစ်ကတ်ပါ အချက်အလက်တွေကို ဟက်ကာတွေက ခိုးယူသည်။ ပြီးတော့ ဖျက်ဆီးပစ်လိုက်သည်။ ထောင်နှင့်ချီသော ခရက်ဒစ်ကတ်များ ဖျက်ဆီးခံလိုက်ရသည်။

ခရက်ဒစ်ကတ်တို့၏ ဈေးကွက်ဝေစု အနေအထားအပေါ်မှာလည်း ကျေနပ်မှု မရှိကြပေ။ ဘဏ်လုပ်ငန်းကြီးများကသာ ခရက်ဒစ်ကတ်ဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားကြသည်။ လုပ်ငန်းငယ်များ ဝင်လုပ်လို့မရ။ ဤျတမှု မရှိဟုဆိုကာ Master Card နှင့် Visa Card တို့ကို တရားစွဲထားသည်။ ခရက်ဒစ်ကတ်၏ ဈေးကွက်ဝေစု ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းကို Master Card နှင့် Visa Card တို့က ရထား၏။ ၎င်းတို့ ကုမ္ပဏီနှစ်ခုကလည်း မည်သည့် ခရက်ဒစ်ကတ်ကို သုံးမည်ဆိုသည့် ကိစ္စသည် စားသုံးသူ၏ ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့် ဖြစ်သည်။ သူတို့နှစ်ဦးက လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားခြင်း မဟုတ်။ သူတို့၏ ခရက်ဒစ်ကတ်ကို ရောင်းချပေးနေသော ကုမ္ပဏီငယ်လေးများ အချင်းချင်းပင်လျှင် လျှော့နှုန်းအမျိုးမျိုးပေးကာ စားသုံးသူကို အပြိုင်ဆွဲဆောင်နေကြရသည်ဟု ရှင်းချက်ထုတ်၏။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ရှေ့ခရီး

ခရက်ဒစ်ကတ်ကြောင့် သုံးစွဲသူတို့ အဆင်ပြေသည်ကို အားလုံးက လက်ခံသည်။ သို့သော် တစ်သက်တာလုံး ကုန်းဆပ်ဖို့လိုနေသည် ဟူသော အကျိုးသက်ရောက်မှုကိုလည်း မေ့ထားလို့မရ။

တစ်ချိန်က ခရက်ဒစ်ကတ်ကိုင်နိုင်သူသည် ဘော့စ်၊ သူဌေး။ ခုခေတ်မှာ ခရက်ဒစ်ကတ်ကို နိုင်ငံတကာမှာ လူအများစု ကိုင်နိုင်နေပြီ။ မရှိမဖြစ် မသုံးမဖြစ်ပစ္စည်း ဖြစ်လာပြီ။ ငွေကြေးဟူ၍ မပေါ်မီ ကြားခံဖလှယ်ရေးကိရိယာ (Medium of Exchange) အဖြစ် အရာအမျိုးမျိုးကို အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။ ဝတ္ထုပစ္စည်းကိုလည်းကောင်း၊ တိရိစ္ဆာန်ကိုလည်းကောင်း ငွေကြေးဟု အသီးသီးသတ်မှတ်သုံးစွဲခဲ့ကြသည်။ ယခု အချိန်အထိ ကုန်ပစ္စည်းချင်း ဖလှယ်သည့် စနစ် (Barter System) ကို တချို့ဈေးကွက်တွေမှာ သုံးနေဆဲလည်း ဖြစ်သည်။

ခရက်ဒစ်ကတ်၊ အေတီအမ်ကတ်၊ ချက်ကတ်၊ စမတ်ကတ် စသည်ဖြင့် ကတ်အသီးသီးပေါ်လာတော့ ငွေကြေး၏အခန်းကဏ္ဍ မှေးမှိန်သွားပြီလားဟု မေးခွန်းထုတ်လာကြသည်။ တချို့ကလည်း ငွေကြေးသုံးစရာမလိုသော လူ့ဘောင် (Cashless Society) မျိုး ရောက်နေပြီလားဆိုသည့် ကိစ္စအပေါ် စစ်တမ်းထုတ်လာကြသည်။

မည်သူတွေ မည်သို့ ဝေဖန်နေကြသည်ဖြစ်စေ ငွေကြေး၏ အရေးပါမှု အခန်းကဏ္ဍမှာ လျော့သွားဖို့ အလားအလာ နည်းနေပါသေးသည်ဟု ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတို့ဘက်က မြင်ကြသည်။ သို့သော် ခရက်ဒစ်ကတ်မပေါ်သည့်နေရာမှာ ခရက်ဒစ်ကတ်လည်း ပို၍ အရေးပါလာမည်သာ ဖြစ်ပါသည်။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၅-၅-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကုန်အမှတ်တံဆိပ် မှသည်
ယုံကြည်မှုအမှတ်တံဆိပ် ဆီသို့

ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးရေးတွင် ပီ (P) လေးလုံး ရှိသည်ဟု ကျွမ်းရိုးသမားများက ဆိုသည်။ ၁၉၉၀ ခုနှစ်ဝန်းကျင်က သည်ပညာရပ်ကို လေ့လာစဉ် 'ပီ' လေးလုံးအစား နောက်ထပ် 'ပီ' တစ်လုံးထပ်တိုးလာသည်ဟု ဆရာက ရှင်းပြဖူးသည်။ ထိုစဉ်က သီအိုရီသက်သက်သာ ဖြစ်၍၏။ ဆရာမှာလည်း သည်ကိစ္စကို ပြောဖို့အချိန်သိပ်မရှိခဲ့။

ပီလေးလုံး

ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးရေးပညာမှာ 'ပီ' (P) လေးလုံး ရှိသည်။ သည် 'ပီ' လေးလုံးကို ဖက်ကိုင်နိုင်လျှင် အောင်မြင်ဖို့ နီးစပ်သည်ဟု ယုံကြည်ကြသည်။ အဆိုပါ 'ပီ' လေးလုံးမှာ ဈေးနှုန်း သတ်မှတ်ခြင်း (Pricing)၊ ထုပ်ပိုးပြင်ဆင်ခြင်း (Packaging)၊ ရောင်းဝယ် ဖြန့်ဖြူးမည့်

နေရာရွေးချယ်ခြင်း (Placing) နှင့် အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း (Promotion) တို့ ဖြစ်သည်။ ကျွန်တော်တို့ဆရာက အထက်ပါ 'ပီ' လေးလုံးအပြင် နောက်ထပ် 'ပီ'တစ်လုံး ထပ်တိုးသည်။ အဆိုပါ'ပီ'မှာ အခြား မဟုတ်။ သုံးစွဲသူလူထု (People) ဖြစ်၏။

ရှိမဖြစ်ဌာန

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအရ အောင်မြင်နေသည့် ဌာနတိုင်း၊ အဖွဲ့အစည်းတိုင်းမှာ ဌာနတစ်ခု ရှိသည်။ ထိုဌာနကို Customer Service ဌာနဟု လူသိများ၏။ မိမိတို့လုပ်ငန်းကို သုံးစွဲသူတို့နှင့်ပတ် သက်သည့် ကိစ္စအဝဝကို ထိုဌာနက ဒိုင်ခံ ဖြေရှင်းပေးရသည်။ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ စုံစမ်းလာသည့်အချက်များ၊ မကျေနပ်ချက်များ၊ အကြံပြုချက်များ အားလုံးကို ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်ရသည်နှင့်အမျှ အဆိုပါဌာန၌ တာဝန်ထမ်းရသည့် ဝန်ထမ်းများသည် 'ချက်' ဆို နားခွက်က မီးတောက်ကြရ၏။ ပြောင်ရ၏။ စိတ်ဆိုးလာသူတစ်ဦးဦးကို အဆိုပါဌာနက ဝန်ထမ်းတို့နှင့် တွေ့ပြီး ရှင်းပေးလိုက်လျှင် ပြေလည်သွားသည်က များ၏။ မပြေလည်သည်များလည်း ရှိ၏။ နည်း၏။ အချို့ကုမ္ပဏီများက Customer Service ဌာနဟု သုံးမည်ဖြစ်သော်လည်း၊ တချို့က လုပ်ငန်းတူ၊ အမည်ကွဲနာမည် ကို သုံးမည်။ (Customer Service) ကို CS ဟု အတိုကောက် သုံးပါမည်။)

မည်သည့်နာမည်သုံးသုံး 'စားသုံးသူသာ အရှင်သခင်'ဟု သတ်မှတ်သည့် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်မှာ စားသုံးသူ စိတ်ကျေနပ်မှုရဖို့က အဓိကဟု သူတို့က မြင်သည်။

ကြိုလုပ်သလား။ ဖြစ်မှ လုပ်သလား

စီးပွားရေးလောကမှာ ချဉ်းကပ်နည်း နှစ်နည်း ရှိသည်။ တစ်နည်း မဖြစ်ခင် ကြိုတင်စဉ်းစားကာ အစစအရာရာ အဆင်သင့်ဖြစ်အောင် ကြိုတင်လုပ်ကိုင်ထားသည့်နည်း ဖြစ်၏။ Pro-active approach ဟု လူသိများ၏။ နောက်တစ်နည်းက ဖြစ်လာမှရင်ဆိုင်သောနည်း ဖြစ်၏။ Re-active approach ဟု လူသိများ၏။ တစ်နည်းဆိုရလျှင် ပထမနည်းက ပွဲမဝင်ခင် အရင် ကြိုလေ့ကျင့်သည်။ ဒုတိယနည်းက စင်ပေါ်ရောက်မှ ဇာတ်တိုက်သည်။

ယခင်က ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးခြင်းသည် ထုတ်လုပ်သည့်နေရာမှ စ၍ စားသုံးသူလက်ထဲ ရောက်သည်အထိ ဆောင်ရွက်ရသောကိစ္စရပ်များ နှင့် အကြုံးဝင်သည်။ ကြော်ငြာခြင်း၊ ရောင်းချခြင်းမျှသာ ဖြစ်သည်ဟု ခုခေတ်မှာ သည်လို မမြင်ကြ။ စားသုံးသူအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိသည့်အရာမှန်သမျှ လုပ်နည်းကိုင်နည်းမှန်သမျှ၊ အတွေးအခေါ်မှန်သမျှ သည် ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးခြင်း ဟူသောစကားရပ်တွင် အကြုံး ဝင်လာသည်။

သည်လိုအခြေအနေမှာ CS ၏ အခန်းကဏ္ဍ မည်သို့ရှိမလဲ ဟု သုံးသပ်ကြသည်။ 'CS သည် ကြိုလုပ်သည့် ဌာန မဟုတ်။ ဖြစ်မှ ထလုပ်သည့်ဌာန ဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့် စီမံခန့်ခွဲရေးပိုင်း တာဝန်ယူသူ များအနေနှင့် CS ဝန်ထမ်းဆိုလျှင် ဆက်မသုံးသင့်။ ဖြုတ်ပစ်သင့်၏။ Customer Service ဝန်ထမ်းကို မသုံးဘဲ စားသုံးသူ ကျေနပ်နှစ်သိမ့် ရအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သည့်ဝန်ထမ်း (Customer Satisfaction Staff CSS) ကိုသာ သုံးသင့်၏' ဟူသောအမြင်များ မို၍ပို၍ နေရာယူလာ သည်။

တံဆိပ်နှင့် ပစ္စည်း ဘာဝယ်မလဲ

စင်စစ် ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးခြင်းသည် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးခြင်းဟု အကြမ်းဖျင်းဆိုနိုင်၏။ ကုန်ပစ္စည်းချင်းတူညီးတော့၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် 'အေ' နှင့် 'ဘီ'တို့၏ အရည်အသွေးမတူနိုင်။ မုန့်ဟင်းခါးချင်း တူသော်လည်း ဆိုင်ပေါ် မူတည်၍ အရသာချင်း ကွဲတတ်သည်။ လက်ဖက်ရည်ချင်းတူပေမယ့် ဆိုင်အပေါ်၊ ဖျော်သူအပေါ် မူတည်၍ အရသာချင်း ကွဲတတ်သည်။ စားသုံးသူတို့သည် ချဉ်ချဉ်တူးတူး မူးလျှင်ပြီးရောဆိုပြီး ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအမည်ကို ဝယ်ခြင်းမဟုတ်။ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် (Brand) ကို ဝယ်ခြင်းသာ ဖြစ်၏။

ထို့ကြောင့် မိမိတို့ ကုန်ပစ္စည်း၏ ထူးခြားသောအရည်အသွေးများ၊ စရိုက်လက္ခဏာများကို စားသုံးသူထံသို့ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ဖန်တီးပြီး ရောင်းချခြင်းသည် ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးခြင်းဟု ဆိုနိုင်၏။ သည်လိုအခြေအနေမှာ စားသုံးသူအနေဖြင့် အရာနှစ်ခုကို ကွဲကွဲပြားပြားသိဖို့လို၏။

ဈေးကွက်မှာ ဆပ်ပြာမှုန့်တွေ၊ ခေါင်းလျှော်ရည်တွေ၊ ကော်ဖီမစ်တွေရှိ၏။ အချို့က 'ဆပ်ပြာမှုန့်ပေးပါ'၊ 'ခေါင်းလျှော်ရည်ပေးပါ'၊ 'ကော်ဖီမစ်ပေးပါ' ဟုသာ ဆိုကြသည်။ ဘယ်ဆပ်ပြာမှုန့်ဟု မပြော။ ဘယ်ခေါင်းလျှော်ရည်ဟု မပြော။ ဘယ်ကော်ဖီမစ်ဟု မပြော။ ရောင်းသူပေးတာယူပြီးပြန်လာကြ၏။ သည်လိုဝယ်သူမျိုးသည် ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအမည်နှင့် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို ခွဲမသိသူသာ ဖြစ်၏။ သူတို့မှာ ရောင်းသူကနှပ်ချတာကို ခံရ၏။

အချို့က မည်သည့်တံဆိပ် ဆပ်ပြာမှုန့်၊ မည်သည့်တံဆိပ် ခေါင်းလျှော်ရည်၊ မည်သည့်တံဆိပ် ကော်ဖီမစ်ပေးပါဟု ဆိုသည်။ သည်လို

ဝယ်သူ၊ စားသုံးသူသည် ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားနှင့် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို ခွဲသိသူ ဖြစ်၏။ သည်လို စားသုံးသူမျိုးသည် တဖြည်းဖြည်းဖြင့် များလာ၏။

ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခု၏ နောက်ကွယ်မှာရှိသည့် ထူးခြားသည့် အရည်အသွေးများကို စားသုံးသူက သိ၏။ ငကျွဲဆန်နှင့် ပေါ်ဆန်းမွှေးဆန် အရသာချင်း မတူနိုင်။ သည်လိုပင် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မတူသည့် တစ်မျိုးတည်းသော ကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးလည်း မတူနိုင်။ သည် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ရအောင် လုပ်လာရမည့် ခရီး၊ ဖြစ်စဉ်လည်း ကွဲပြားမည်ဖြစ်၏။

ပဥ္စမမြောက် 'ပီ'

ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးရေး၌ 'ပီ' လေးလုံး ရှိ၏။ အဆိုပါ 'ပီ' လေးလုံး၏ အဓိကဖော်ပြလိုရင်းအချက်မှာ ကုမ္ပဏီများ၊ ထုတ်လုပ်သူများက ကုန်ပစ္စည်းအား ဈေးကွက်၌ မည်ကဲ့သို့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချနေခြင်းကို ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်၏။ ထုတ်လုပ်သူ၏လက်မှ စားသုံးသူ၏လက်သို့ ရောက်ရှိရာ လမ်းကြောင်းနှင့်ဖြစ်စဉ်ကို ဖော်ပြ၏။ တစ်လမ်းသွား ဖြစ်၏။ ကျွန်တော်တို့ဆရာ၏ ပဥ္စမမြောက် 'ပီ' မှာ 'လူများ'ဖြစ်၏။ ယခု ကျွန်တော် တင်ပြမည့် ပဥ္စမမြောက် 'ပီ' မှာ အာရုံခံစားမှု (Perception) ဖြစ်၏။ ဆရာ၏ 'ပီ' နှင့် မတူ။

အာရုံခံစားမှုဟူသည်မှာ စားသုံးသူက ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ပတ်သက်၍လည်းကောင်း၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်နှင့် ပတ်သက်၍လည်းကောင်း မည်ကဲ့သို့ ရှုမြင်သုံးသပ်သည်ကို ဖော်ပြ၏။ မူလ 'ပီ' လေးလုံးအပေါ် စားသုံးသူ၏အမြင်ကို ကိုယ်စားပြု၏။ ကုန်စည်ရောင်းဝယ် ဖြန့်ဖြူးခြင်း

ကိစ္စမှာ 'ပီ' ငါးလုံးရှိသည်ကို လက်ခံမည်ဆိုလျှင် အဆိုပါ 'ပီ' ငါးလုံး အနက် မည်သည့် 'ပီ'က အရေးကြီးဆုံးဖြစ်သနည်းဟု မေးစရာရှိ၏။

ပဋ္ဌမမြောက် 'ပီ'ဟူသည့် အာရုံခံစားမှုကသာ အရေးကြီးဆုံး ဖြစ်၏။ အာရုံထဲက၊ ခံစားချက်ထဲက၊ အသွေးထဲက၊ အသားထဲက မကြိုက်လျှင် သည်ကုန်ပစ္စည်း မည်မျှကောင်းကောင်း ရောင်းရမည် မဟုတ်။ ရှေ့က 'ပီ' လေးလုံးနှင့် ပတ်သက်၍ ကြိုးစားထားသမျှ သဲထဲ ရေသွန်ဖြစ်မည်။ အလကားဖြစ်မည်။

Nike ကို ဥပမာပြပါမည်။ Nike ပစ္စည်းများသည် ကမ္ဘာ့အား ကစားပစ္စည်းဈေးကွက်၏ ဝေစုအတော်များများကို ရယူထားသည်။ ဤကဲ့သို့ ဘာကြောင့် အောင်မြင်ရပါသလဲ။ Nike သည် ကုန်အမှတ် တံဆိပ်ဖန်တီးရုံမျှသာမက မိမိတို့ရရှိထားသည့် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်၏ အမည်ကောင်းကို တည်မြဲအောင် ထာဝစဉ် ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းခဲ့သည်။ စားသုံးသူတို့၏ ယုံကြည်မှုရအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် Nike အားကစားပစ္စည်းများ ရောင်းရသည်။ သည်လို အခြေအနေ၌ Nike ကိုမှ ကြိုက်သူ၊ Nike ပစ္စည်း ဝတ်ပြီးကစားလျှင် ပြိုင်ပွဲမှာနိုင်မည် ဟု အသွေးထဲအသားထဲက ထင်သူတွေ ရှိလာသည်။ ထို့ကြောင့်လည်း Nike တံဆိပ်ပါပစ္စည်းများသည် အခြားသော အားကစားတံဆိပ်ပါ ပစ္စည်း များထက် ဈေးကွက်မှာ အမြဲ အသာစီးရနေခြင်း ဖြစ်၏။

၁၉၉၇ ခုနှစ် ကာလနောက်ပိုင်း၌ အာရှတိုက်တွင် စီးပွားရေး အကျပ်အတည်း ဖြစ်ခဲ့သည်။ နိုင်ငံအတော်များများ အထိနာခဲ့သည်။ စီးပွားရေး အကျပ်အတည်း၏ဂယက်ကို နည်းနည်းသာခံလိုက်ရသည့် နိုင်ငံတွေလည်း ရှိ၏။

စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း မတိုင်မီကာလက အာရှသားတို့မှာ ငွေကြေး ကောင်းခဲ့သည်။ စီးပွားရေး စန်းပွင့်ခဲ့သည်။ မည်သည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ မည်သည့်ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို ရောင်းရောင်း၊ ရောင်းလို့စွံကြသည်။ စီးပွားရေး အကျပ်အတည်းတွေ့သည့်အခါ လက်ထဲမှာ ငွေမရှိ။ အသုံးစရိတ်တွေကို လျှော့လာရသည်။ သည်လို အခြေအနေမှာ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုကို ဝယ်မည်ဆိုလျှင် အသေအချာ စီစစ်လာကြသည်။

တစ်ဘက်မှာလည်း အင်တာနက်တို့၊ E-commerce တို့က ပေါ်လာသည်။ ထိုအခါ စားသုံးသူက ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအမည်တစ်ခုနှင့် ပတ်သက်၍ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် အမျိုးမျိုးအကြောင်းကို အင်တာနက်မှ တစ်ဆင့် ပိုသိလာသည်။ စားသုံးသူတို့သည် ယခင့်ယခင်ကာလများကထက် ပို၍ အသိဉာဏ်ပညာ၊ ဗဟုသုတ ကြွယ်ဝလာသည်နှင့်အမျှ စားသုံးသူတို့၏ တန်ဖိုးထားမှုလည်း ပြောင်းလဲသွား၏။

ထို့ကြောင့် ကုန်စည်ရောင်းဝယ်ဖြန့်ဖြူးရေးလုပ်ငန်းမှာ ရှေးရိုးနည်းများ အလုပ်မဖြစ်တော့။ လမ်းဟောင်းလျှောက်သူများ ဆူးနင်းခဲနင်းမိကာ ဖိနပ်ပေါက် ခြေခေါက်ကြလိမ့်မည်။ လမ်းသစ်ထွင်ကာဖောက်ပြီး လမ်းသစ်မှာလျှောက်ဖို့ လိုလာပြီ။ ထိုလမ်းသစ်သည် ကုန်အမှတ်တံဆိပ် (Trade mark) ကို စားသုံးသူတို့၏ အသွေးထဲ အသားထဲ အာရုံထဲက ခံစားနှစ်သက်ကာ ယုံကြည်သက်ဝင်လာအောင် လုပ်ပြီး လျှောက်ကြရမည့်လမ်းဖြစ်၏။ တစ်နည်းဆိုရလျှင် ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို ယုံကြည်မှု အမှတ်တံဆိပ် (Trustmark) ဖြစ်အောင် အသွင်ပြောင်းဖို့ ဖြစ်၏။ ရေ့ခရီး၌ ယုံကြည်မှုမရှိလျှင် အလုပ်ဖြစ်ကြလိမ့်မည် မဟုတ်။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၂၃-၆-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်နှင့် ဘီလျံနာများ

New Economy ဟူသော စကားရပ်ကို မည်သူက မည်သည်အချိန် ွင် စသုံးလိုက်သည်ကို မည်သူမျှ အတိအကျ မပြောနိုင်သေး။ သည် ကား‌ပေါ်လာသည်မှာလည်း မကြာသေး။ သို့သော် သတင်းစာတွေ ့ခင်းတွေ ဂျာနယ်တွေမှာ သည်စကားကို အခုတလော ထပ်ကာထပ် ာ သုံးနေကြသည်။ မြန်မာလို ပြန်ကြည့်သေးသည်။ 'စီးပွားရေး ျက်နှာစာသစ်' ဟု ဆိုလျှင် သင့်တော်မည်လား။

လယ်ယာ၊ သားငါး၊ သစ်တော၊ သတ္တု၊ စက်မှု၊ လျှပ်စစ်၊ နံ့၊ ပညာရေး၊ ငွေရေးကြေးရေး၊ ကုန်သွယ်ရေး စသည့် သမားရိုးကျ ွားရေး ကဏ္ဍများ (Old economy) ရှိသည်။ စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ် ဲ၌ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းတို့ ကြေးနန်း ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၊ soft- ware လုပ်ငန်း၊ အင်တာနက်လုပ်ငန်း အကျုံးဝင်နေသည်။

မကြာသေးမီက လန်ဒန်မြို့ Sunday Times သတင်းစာကြီးက ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ် ၅၀ ၏ စာရင်းကို ပြုစုထုတ်ပြန်ခဲ့သည်။ ရှိဆော့ဖ် ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီ၏ အကြီးအကဲ Bill Gates က ပေါင်ငွေ ဘီလျံဖြင့် ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေး မျက်နှာစာသစ်က ဘီလျံနာအသစ်တွေကို ငါး သားဥ ချသလို ပေါက်ဖွားစေခဲ့သည်ဟုလည်း အချို့က ဆိုကြသည်။ အင်္ဂလန် နိုင်ငံ၏ဘုရင်မ အဲလိဇဘက်သည် အင်တာနက်လုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် ပေါင် တစ်သိန်း အရင်းမြှုပ်နှံလိုက်သည်။ လုပ်ငန်းအမည်မှာ Getmapping com ဟု ခေါ်သည်။ အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၏မြေပုံ (Map) ကို ကောင်းကင်မှ ရိုက်ကူးထားချက်များအား ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသော လုပ်ငန်းကို လုပ်သည်။ ဘုရင်မကြီးက ကောင်းကင်မြေပုံလုပ်ငန်းတွင် ပေါင်တစ်သိန်း ထည့်ဝင် ပြီး လေးလအကြာ၌ Getmapping com က သူတို့၏ ရှယ်ယာများကို ဈေးကွက်မှာ မျှောထားလိုက်သည်။ သည်အခါမှာ ဘုရင်မကြီး၏ ပေါင်တစ်သိန်းဖို့ ရင်းနှီးငွေသည် ပေါင် တစ် ဒသမ နှစ်သန်း တန်ကြေး ရှိသွားခဲ့သည်။

New Economy စီးပွားရေးမျက်နှာစာသစ်တွင် အင်တာနက် ကုမ္ပဏီများ ပေါ်လာသည်။ သည်ကုမ္ပဏီများ၏လုပ်ငန်းများ ဆင့်ကဲ ဆင့်ကဲ အောင်မြင်လာသည်။ သူတို့တစ်တွေ၏ ရှယ်ရာထည့်ထားသူ များ အကျိုးရှိလာ၏။

Azim Premji သည် အိန္ဒိယနိုင်ငံသား ဖြစ်၏။ တတိယမြောက် ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်လည်း ဖြစ်သည်။ Wipro Software ကုမ္ပဏီ ကို တည်ထောင်ထားသည်။ Azim premji ၏ ချမ်းသာမှုမှာ ပေါင်ငွေ ၃၅ ဘီလျံရှိ၏။ Azim Premji နှင့် Wipro ကုမ္ပဏီတို့၏ စွမ်းဆောင် ချက်ကြောင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံရှိ ကွန်ပျူတာပညာရှင်များ စီးပွားရေးမျက်နှာ သစ်တွင် ဗိုလ်၍ နေရာရလာကြသည်။

ဥရောပတိုက်၏ ဘီလျံနာများ ချမ်းသာရပုံက စီးပွားရေးမျက်နှာ စာသစ်ကြောင့် ချမ်းသာလာရသည်ဟု ပြော၍မရနိုင်သေး။ ဥရောပတိုက်

သား ဘီလျံနာတွေက သမားရိုးကျစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှ ဝင်ငွေဖြင့် ချမ်းသာလာကြသည်။ ကားလုပ်ငန်း၊ လက်လီရောင်းချသောလုပ်ငန်း၊ ဆေးဝါးနှင့် ဓာတုပစ္စည်းလုပ်ငန်းတို့မှ ဝင်ငွေရ၍ ချမ်းသာလာကြခြင်း ဖြစ်၏။

အင်္ဂလန်နိုင်ငံသည် တစ်ချိန်က နေမဝင်အင်ပါယာ ဖြစ်ခဲ့သည်။ ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး လူငါးဆယ်စာရင်း ထုတ်ပြန်သည့်အခါ အင်္ဂလန်နိုင်ငံနှင့် ပတ်သက်၍ ထူးခြားချက်တစ်ခုကို တွေ့ရ၏။ အဆိုပါ စာရင်းမှာ အင်္ဂလိပ်လူမျိုး တစ်ဦးမျှ မပါခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော် ဥရောပတိုက်၏ အချမ်းသာဆုံး လူငါးဆယ် စာရင်းတွင်မူ အင်္ဂလန်နိုင်ငံသား ငါးဦး ပါသည်။

အင်္ဂလန်နိုင်ငံတွင် ဘီလျံနာများ သိပ်မရှိသေးသော်လည်း သန်းကြွယ်သူဌေး (မီလျံနာ) များ တဖြည်းဖြည်း တိုးပွားလာသည်။ အင်တာနက် လုပ်ငန်းကြောင့် ပြီးခဲ့သည့်နှစ်က မီလျံနာဖြစ်ခဲ့သူ ဆယ်ဦးသာ ရှိခဲ့သော်လည်း ၁၉၉၉ ခုနှစ်အကုန်တွင် ၆၃ ဦးအထိ တိုးလာခဲ့သည်။ Sunday Times အဆိုအရ အင်္ဂလန်နိုင်ငံတွင် ပေါင်စတာလင်သန်း နှစ်ဆယ်ထက်မနည်းသော ငွေကြေးပမာဏကို ပိုင်ဆိုင်သူ မီလျံနာ ဆယ်ဦးခန့် အပတ်စဉ် ပေါ်ပေါက်လာသည်ဟု ဆို၏။

သည်လို မီလျံနာ ဖြစ်လာသူများထဲတွင် လူငယ်တွေလည်း ပါ၏။ ဘင်ဂျမင်ကိုဟင် (Benjamin Cohen) သည် အသက် ၁၅ နှစ်သာရှိသေးသည်။ ကိုဟင်သည် ဂျူးလူမျိုးများအတွက် ရည်ရွယ်ပြီး အင်တာနက်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ထူထောင်လိုက်သည်။ တစ်နှစ်အကြာတွင် ကိုဟင်သည် ပေါင် လေးသန်းခန့် ချမ်းသာသူ ဖြစ်လာ၏။ တွန်ဟက်ဖီး (Tom Hadfield) ဆိုသူ လူငယ်လည်း ရှိသေးသည်။ သူ့အဖေက ဂျာနယ်လစ်

(Journalist) တစ်ဦး။ တွန်သည်လည်း ဆယ်ကျော်သက်ရှိသည့် လူငယ်ဖြစ်၏။ တွန်က အင်္ဂလန်နိုင်ငံရှိ ကျောင်းများနှင့် ပတ်သက်သည့်သတင်း အသေးစိတ်ကို အင်တာနက်မှတစ်ဆင့် ပေးဖို့လုပ်သည်။ သူ့လုပ်ငန်း အမည်ကို Schoolsnet ဟု အမည်ပေးထားသည်။ တွန်၏အဖေ ဂျာနယ်သမားနှင့်ပေါင်း၍ လုပ်ငန်းလုပ်သည်။ သူတို့လုပ်ငန်းသည် ယခု ပေါင် ၂၅ သန်းတန်လုပ်ငန်း ဖြစ်နေပြီ။ တွန်က ပေါင် ခုနစ်သန်း ချမ်းသာနေပြီ။

ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်ဆယ်ဦးအနက် ခြောက်ဦးသည် အမေရိကန်နိုင်ငံက ဖြစ်၏။ အတည်မပြုရသေးသော စာရင်းများအရ အမေရိကန်နိုင်ငံ ဆီလီကွန်တောင်ကြားဒေသ (Silicon valley) တစ်ခုတည်းမှာပင် နေ့စဉ် သန်းကြွယ်သူဌေး ၆၄ ဦး ပေါ်ပေါက် နေသည်ဟု ဆို၏။

ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ် ငါးဆယ်၏စာရင်းတွင် အိမ်၊ မြေ၊ အဆောက်အဦ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း (Property) လုပ်၍ ချမ်းသာကြွယ်ဝသူ ဘီလျံနာဖြစ်လာသူ လေးဦးသာ ပါသည်။ လေးဦးစလုံး အာရှ တိုက်မှဖြစ်ပြီး၊ ကူဝိတ်မှတစ်ဦး ဟောင်ကောင်မှ သုံးဦး ပါသည်။ သို့သော် သူတို့လေးဦးစလုံး ထိပ်ဆုံးနံပါတ် မချိတ်ကြ။ ၁၂၊ ၂၃၊ ၂၉ နှင့် ၃၇ အဆင့်တွေမှာသာ ရှိကြသည်။

ယခုခေတ် ဘီလျံနာတွေ၊ မီလျံနာတွေသည် သမားရိုးကျစီးပွားရေး ကဏ္ဍများတွင် လုပ်ငန်းလုပ်ရာမှ ချမ်းသာလာသူတွေ မဟုတ်ကြ။ စီးပွားရေး မျက်နှာစာသစ် (New Economy) တွင် လုပ်ငန်းလုပ်ပြီး ချမ်းသာလာကြသူများ ဖြစ်၏။

ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး ပုဂ္ဂိုလ်အချို့

အဆင့်	အမည်	နိုင်ငံ	လုပ်ငန်း	ငွေပမာဏ (ဒေါ်လာသန်း)
၁။	ဘီလ်ဂိတ်	အမေရိကန်	ဆော့ဖ်ဝဲ	၅၃.၁၂ ဘီလျံ
၂။	ရော့ဘ်ဆန် ဝေါလ်တန်	အမေရိကန်	လက်လီရောင်း	၅၂.၈၇ ဘီလျံ
၃။	အဇင်ပရင်ဂျီ	အိန္ဒိယ	ဆော့ဖ်ဝဲ	၃၅ ဘီလျံ
၆။	ဘရူနိုင်းဘုရင်	ဘရူနိုင်း	ရေနံ	၁၈.၇၅ ဘီလျံ
၁၂။	ကူဝိတ်ဘုရင်	ကူဝိတ်	ရေနံ၊အိမ်၊မြေနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု	၁၀.၆၂ ဘီလျံ
၂၃။	လီကရှင်း	ဟောင်ကောင်	အိမ်၊ မြေလုပ်ငန်း	၇.၉၃ ဘီလျံ
၄၄။	ရော့က်ဖဲလား မိသားစု	အမေရိကန်	ရေနံ	၅ ဘီလျံ
၄၆။	ဂျက်ဖ်ဘီဇော့	အမေရိကန်	အင်တာနက်	၄.၈၇ ဘီလျံ
၄၇။	ယာဂူအိုတာကီ	ဂျပန်	ဘဏ္ဍာရေး	၄.၈၇ ဘီလျံ
၅၀။	ဝေါလ်တာ ဟောဖ်နာ	ဆွစ်ဇာလန်	ကားရောင်း၊ ဆော့ဖ်ဝဲ	၄.၅ ဘီလျံ

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၁၂-၅-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အိုင်တီပညာ သင်ယူပါ

အိုင်တီကို ပေါ့သေးသေး တွက်လို့မရ

မြန်မာပြည်၌ ဖက်စပ်လုပ်ငန်းလာလုပ်နေသော နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်း (MNC) တစ်ခု၏ အတွေ့အကြုံကို ပထမ ပြောလိုပါသည်။ အဆိုပါ MNC ၌ အရောင်းဌာန၊ ငွေစာရင်းဌာန၊ လုပ်ငန်းဌာန၊ စားသုံးသူဌာနနှင့် သတင်းနည်းပညာဌာန (Information Technology) ဟူ၍ ရှိသည်။ ဌာနတိုင်းမှာ ကွန်ပျူတာ အနည်းဆုံး တစ်လုံးစီ ရှိသည်။ MNCs ၏ ကွန်ပျူတာ ကွန်ရက်ကလည်း ကျယ်၏။ ကမ္ဘာလုံးရှိ သူတို့၏ MNCs နှင့် ဆက်ထားသည်။ စားသုံးသူက သိလိုသော အချက်အလက်ကို သည်နိုင်ငံဘက်က မဖြေနိုင်လျှင် ဟိုဘက်ရှိ MNC မှ ဆိုင်ရာတွေကို လှမ်းမေးလိုက်သည်။ လိုချင်သည့်အဖြေကို ရက်ပိုင်းအတွင်း ပြန်ရသည်။ ရက်ပိုင်းဆိုသည်မှာ ကြာ၏။ တစ်ခါတလေ နာရီပိုင်းအတွင်း အဖြေပြန်ရသည်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ထို MNC ရှိ ဌာနတိုင်းက IT ဌာနကို အားကိုးကြရသည်။ ကွန်ပျူတာမှာ တစ်ခုခု လုပ်မရ၊ တစ်ခုခု မေးမရလျှင် 'အိုင်တီရေ လာပါဦး'ဟု မျက်နှာချိုသွေးရသည်။ အိုင်တီဌာနမှာလည်း လူ များများ စားစား မရှိ။ သူတို့မှာလည်း လက်မလည်။ MNC ၏ တာဝန်ခံဖြစ်သူ ကလည်း တခြားဌာနလူများကိုသာ မကျေမနပ် ပြောချင်ပြော လုပ်ချင် လုပ်မည်။ အိုင်တီတွေကို သူ မျက်နှာချိုသွေးရသည်။ ချော့မော့ရသည်။ သူကိုယ်တိုင် ကွန်ပျူတာကို ခိုင်းစားတတ်ပေမယ့် တချို့ ကိစ္စတွေမှာ သူ နားမလည်တာတွေ ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် ဌာနတွေချင်း ယှဉ်လျှင် အိုင်တီက ထိပ်က၊ နိုင်ငံခြားလွှတ်ဖို့စဉ်းစားလျှင် သူတို့ကို အမြဲ ဦးစား ပေး၏။ အိုင်တီပညာကလည်း အချိန်နှင့်အမျှ တိုးတက်နေသဖြင့် တိုး တက်မှုကိုသိဖို့ လေ့ကျင့်ရေးသင်တန်းများ လွှတ်ပေးရ၏။ မလွှတ်ပေး လျှင် MNC တစ်ခုတည်း လက်အောက်ရှိ ဌာနချင်းအတူတူ သူ တာဝန် ယူရသည့်ဒေသက အိုင်တီမှာ နောက်ကျကျန်ရစ်ရမည်။ ထို့ကြောင့် MNC တွေမှာလည်း အိုင်တီကို နေရာပေးရသည်။ ဘေးဖယ်ထားလို့ မရ။ ပေါ့သေးသေးတွက်လို့ မရ။

ကမ္ဘာမှာ အိုင်တီပညာရှင်များစွာလို

အမေရိကန်နိုင်ငံ တိုင်းပြည်ထုတ်ကုန် (GDP) ၏ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း သည် ဆောင်ရွက်မှုကဏ္ဍ (Service Sector) မှဖြစ်၏။ ဆောင်ရွက်မှုကဏ္ဍ ရေရှည်မှာ ရှင်သန်ရပ်တည်ဖို့ အမေရိကန်နိုင်ငံက အိုင်တီပညာရှင်တွေ လို၏။ နည်းနည်းလိုခြင်း မဟုတ်။ လွန်ခဲ့သော ဆယ်နှစ်ကျော်ကထက် နှစ်ဆတိုးပြီး လို၏။ သို့သော် အိုင်တီပညာရှင် မရှိ။ ထို့ကြောင့် အမေရိကန် နိုင်ငံသို့ အိုင်တီပညာရှင်များ လာရောက် အလုပ်လုပ်နိုင်ရန်အတွက်

အိုင်တီကျွမ်းကျင်သူဖြစ်လျှင် ဗီဇာကန့်သတ်ချက်တွေ လျှော့ပေးထား၏။ အိုင်တီပညာ ကျွမ်းကျင်လျှင် အမေရိကန်သို့ လာခဲ့။ အလုပ်ရဖို့ လွယ်သည်။ သာမန်ဝန်ထမ်းတွေထက်လည်း လစာ ပို၍ ကောင်းကောင်း ပေးသည်။

အိုင်တီပညာရှင် ရှားပါးမှုသည် အမေရိကန်နိုင်ငံတစ်ခုတည်း၏ ပြဿနာမဟုတ်။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီး၏ပြဿနာ ဖြစ်၏။ လွန်ခဲ့သော နှစ်က ဥရောပဘုံဈေးအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများတွင် အိုင်တီပညာရှင် ၉ ဒသမ ၅ သန်းလိုသော်လည်း ၈၆၀,၀၀၀ ရှိသောနေရာကို ခုထိ မဖြည့်နိုင်သေး။

စင်ကာပူနိုင်ငံတွင်လည်း အိုင်တီဆိုင်ရာ ဝန်ထမ်း ၂၅၀,၀၀၀ ကို ဆယ်နှစ်တာကာလတွင်းမှာ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မှ ရှုသာရှိက်သာ ရှိလာမည်။ ဥရောပတိုက် တစ်ခုလုံးအနေနှင့်လည်း ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် အိုင်တီလုပ်သား လိုအပ်မှုမှာ ၁ ဒသမ ၇ သန်းအထိ ရှိလိမ့်မည်ဟု မှန်းထားသည်။ ဈေးကွက်ကလိုသလောက် အိုင်တီပညာရှင် မဖြည့်ဆည်း ပေးနိုင်သည့် ပြဿနာကို နိုင်ငံတိုင်းမှာ ကြုံနေရသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ အတွေ့အကြုံ

အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ပထမဆုံးဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်သူ နေရူးက ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်များကာလတွင် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ အသစ်ဆောက်လုပ်ပြီးစီးသွားသော ရေကာတာများ၊ သံမဏိစက်ရုံများ၊ ဓာတ်အားပေးစက်ရုံများကို ခေတ်သစ်အိန္ဒိယပြည်၏ အထွတ်အမြတ်များ (The Temples of Modern India) ဟု တင်စားပြောဆိုခဲ့သည်။ နှစ်ပေါင်း ငါးဆယ်အကြာမှာ ခေတ်သစ်အိန္ဒိယပြည်၏ အထွဋ်အမြတ်များသည် စက်ရုံတွေ၊ ရေကာတာတွေ၊ ဓာတ်အားပေးစက်တွေ မဟုတ်တော့။ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်သွားပြီ။

အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ အိုင်တီပညာရှင် များစွာရှိသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်း တိုးတက်မှုကလည်း ကြောက်ခမန်းလိလိ။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်မှ ၁၉၉၉ ခုနှစ်အထိ ၁၉ နှစ်တာကာလအတွင်းမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ဆော့ဝဲ (Software) ပို့ကုန်တန်ဖိုးအဆ ခြောက်ရာကျော် တက်ခဲ့ပြီး အမေရိကန်ဒေါ်လာ သုံးဘီလျံဖိုးအထိ တင်ပို့နိုင်ခဲ့သည်။ တချို့က “ဒါ အစပဲ ရှိသေးတာယ်” ဟုဆိုသည်။ အင်တာနက်လုပ်ငန်းများ ရောက်ရှိလာပြီးနောက် အိန္ဒိယပြည်၏ပြည်တွင်း ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း ပို၍ကောင်းလာလျှင် အိုင်တီလုပ်ငန်း တိုးတက်မှုမှာ ရိုးရိုးသင်္ချာ မြှောက်ကိန်းနည်းဖြင့် တိုးတက်ပုံမျိုးမဟုတ်ဘဲ ထပ်ကိန်းနည်းဖြင့် တိုးတက်ပုံမျိုး ဖြစ်လိမ့်မည်ဟုလည်း ခန့်မှန်းကြသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲ အသင်းအနေဖြင့် ၎င်းတို့၏ ယခုနှစ်ဝင်ငွေသည် ဒေါ်လာ ငါး ဘီလျံဖိုးရှိမည်ဟု မှန်းထားပြီး ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် ၁၄ ဘီလျံနှင့် ၂၀၀၈ ခုနှစ်တွင် ၈၀ ဘီလျံဒေါ်လာ အထိ ဝင်ငွေတိုးလာမည်ဟု မှန်းထားသည်။ တချို့ကလည်း ၂၀၀၈ ခုနှစ်

တွင် ၈၀ ဘီလျံဒေါ်လာ ဝင်ငွေဆိုသည်မှာ လျှော့လျှော့ပေါ့ပေါ့ မှန်းထားခြင်းသာ ဖြစ်သည်။ တကယ့်လက်တွေ့မှာ ဒေါ်လာ ၁၅၀ ဘီလျံအထိ ရနိုင်သည်ဟု ရဲရဲတင်းတင်း စိန်ခေါ်နေကြသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်း၊ အိုင်တီလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သော အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် (CEO) များ၏အသက်မှာ များသောအားဖြင့် သုံးဆယ်ကျော်နှင့် လေးဆယ်များသာ ဖြစ်၏။ လူငယ်များဖြစ်ကြ၏။ အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် အိုင်တီလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ အစောပိုင်းကာလများက အတွေ့အကြုံ သိပ်မရှိခဲ့။ ထို့ကြောင့် အိုင်တီလုပ်ငန်းအတွက် လူလိုပြီဆိုလျှင် အိုင်တီပညာရှင်ကို လုပ်ငန်းခွင်ရှိရာအထိ ပို့ပေးရ၏။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံခြားကို လွှတ်ပေးရ၏။ လူကိုယ်တိုင် ပြဿနာပြေလည်အောင် ထိုင်ရှင်းပေးရ၏။

ခုအခါ သည်လိုမဟုတ်တော့။ လူကိုယ်တိုင်လည်း သွားစရာမလိုတော့။ ကွန်ပျူတာကွန်ယက်တွေ အားလုံးက ချိတ်ဆက်ထားပြီးပြီ။ ခုမေး ခုဖြေ နိုင်သည်။ ဆက်သွယ်မှုရသည့်နှုန်းက မြန်လာသည်။ နည်းပညာကလည်း တိုးတက်လာသည်။ ထို့ကြောင့် အိန္ဒိယပြည်က အိုင်တီပညာရှင်သည် လုပ်ငန်းခွင်ရှိရာ ပြည်ပနိုင်ငံတွေကို သွားဖို့မလို။ ကွန်ပျူတာပေါ်မှာ စကားပြောရင်း ပြဿနာတွေကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းပေးနိုင်သည်။ ဤအချက်ကို 'ဆောင်ရွက်မှုအား ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချခြင်း' (Service export) ဟု ခေါ်ဆိုနိုင်သည်။

မကြာသေးမီက အမေရိကန်သမ္မတ ကလင်တန် အိန္ဒိယပြည်သို့ အလည်အပတ်ခရီး သွားခဲ့သည်။ ထိုခရီးသည် အိန္ဒိယနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာဂျာနယ်လုပ်ငန်းအတွက် အကျိုးများစွာ ဖြစ်ထွန်းစေခဲ့သည်။ ဒေါ်လာဘီလျံဖြင့်ချီ၍ အရောင်းအဝယ်စာချုပ်တွေ လုပ်ဖြစ်သွားကြသည်။

ပန်းချေပြည်စာအုပ်တိုက်

စင်ကာပူဝန်ကြီးချုပ် ဂိုချုပ်တောင်လည်း ၁၉၉၉ ခုနှစ်အစောပိုင်းက အိန္ဒိယနိုင်ငံသို့ အလည်အပတ်ခရီး သွားခဲ့သေးသည်။ သူ့ခရီးစဉ်မှာ အခြား ရည်ရွယ်ချက်တွေ ရှိမည်ဖြစ်သော်လည်း စင်ကာပူနှင့် အိန္ဒိယတို့ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်း၌ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးသည်လည်း ရည်ရွယ်ချက် တစ်ခု ဖြစ်၏။

မြို့ဆိုရလျှင် တစ်ကမ္ဘာလုံးက အိန္ဒိယကို အာရုံစိုက်ကြရသည်။ နျူကလီးယားဗုံးဖောက်လိုက်လို့ မဟုတ်။ ယခင်က အိန္ဒိယ အလုပ်သမားတွေ နိုင်ငံခြားသွားလုပ်ကြသည်။ သူတို့မှာ ဘာမျှမပါ။ လက်သာပါသည်။ ကွတ်တီဖြင့်လာသည်ဟုပင် ပြောသည်။ အခု အိန္ဒိယလုပ်သားတွေကို နိုင်ငံခြားသွားလုပ်ခြင်း (Export of Labour) ထက် အိန္ဒိယနိုင်ငံသား ကွန်ပျူတာပညာရှင် အိုင်တီပညာရှင်တွေ၏ ဆောင်ရွက်မှုကို နိုင်ငံခြားသို့ တင်ပို့ခြင်း (Export of Service) လိုင်းကို အားသန်လာကြသည်။ အကယ်လည်း အောင်မြင်နေသည်။ ကမ္ဘာ့ တတိယအချမ်းသာဆုံးသူမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံသား ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်သည်။

အိုင်တီကို ကြိုးစားသင်ယူသင့်

မကြာသေးမီက ဂျာနယ်တစ်ခုမှာ ဖတ်လိုက်ရသည်။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ အဆင့်အတန်းကို သတ်မှတ်ရာ၌ အဆိုပါနိုင်ငံတွင် တယ်လီဖုန်း မည်မျှ၊ ကွန်ပျူတာတွေ မည်မျှ ချိတ်ဆက်ထားသလဲဆိုသော အချက်ကြောင့်လည်း တိုင်းတာနိုင်သည်ဟု ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကွန်ပျူတာ ဦးရေ မည်မျှအထိ သုံးစွဲနေသလဲဆိုသောအချက်နှင့် ပတ်သက်၍ တရား

ဝင်စာရင်း ထုတ်ပြန်ထားမှု မရှိသေး။ ထို့ကြောင့် ခန့်မှန်းခြေသာပြော ရမည်။ လေ့လာစုံစမ်း ချက်အရ မြန်မာပြည်မှာ ကွန်ပျူတာအလုံးေ တစ်သိန်းပတ်ဝန်းကျင် ရှိမည်။

ထို လုံးရေ တစ်သိန်းပတ်ဝန်းကျင်ထဲက မည်မျှသည် Loca Area Network (LAN) ချိတ်ထားကြသလဲ။ မည်မျှသည် Wide Ar Network (WAN) ချိတ်ထားသလဲ။ မည်မျှသည် E - mall သုံးစွဲခွင့် ရကြသလဲ။ မည်မျှ World Wide Web (WWW) ကို သုံးစွဲခွင့်ရကြသလဲ

မြန်မာပြည်မှာလည်း ကွန်ပျူတာကို စနစ်တကျ လုပ်ငန်းလု နေသော ကုမ္ပဏီအကြီးပေါင်းမှာလည်း နှစ်ဆယ်၊ အစိတ်ခန့်သာ ရှိမည် သူတို့တတွေကရော ဘာကို ဦးစားပေးလုပ်နေကြပါသလဲ။ Softwa ရောင်းနိုင်ရေးလား။ ကွန်ပျူတာ ရောင်းနိုင်ရေးလား။ ကျွမ်းကျင်ပညာရှ များများ မွေးထုတ်ပေးရေးလား။

မကြာသေးမီက အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံတစ်ခုသည် မြန်မာပြည်သို့ လာပြီး ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်သူများကို စစ်ဆေးကာ ဟိုတယ် တစ်ခုမှာ လေ့ကျင့်ပေးခဲ့သည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံတွင် Software ရေးသည့် ကုမ္ပဏီပေါင်း တစ်သောင် ကျော်မျှ ရှိနေပြီ။ ထို့ပြင် IT Industry နှင့် ပတ်သက်၍ ၂၀၀၅ ခုနှ တွင် အိန္ဒိယသည် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းနိုင်ငံဖြစ်ရမည်ဟု ရည်မှန်းထားကြောင် လည်း သိရှိရသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကွန်ပျူတာ ပညာကျွမ်းကျင်သူ၊ အိုင်တီပညာ ကျွမ်းကျင်သူတွေ များစွာရှိသလို လေ့လာဆဲ သင်ယူဆဲလူငယ်တွေ များစွာ ရှိသည်။ ထိုပညာသည် ဆက်တိုက်လေ့လာရမည့် ပညာတစ်ခုဖြစ်သည် လေ့လာပြီးရပ်ထားလျှင် နောင်ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှုတွေကို လိုက်မမီ

ဘော်တော်ကြိုးစားရဦးမည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အိုင်တီပညာနှင့် ပတ်သက်၍ ည်သည့် ရည်မှန်းချက်တွေ ရှိနေပြီလဲ။ Software export မည်မျှ မြန် မြန် လုပ်နိုင်မလဲ။ လူငယ်တွေ ပန်းကန်ဆေး၊ အိုးတိုက်၊ ပန်းရံလုပ် သည့် လုပ်ငန်းများကို ပြည်ပမှာ အပင်ပန်းခံပြီးသွားလုပ်ခြင်းထက် အိုင်တီပညာကို စနစ်တကျ သင်ယူတတ်မြောက်ပြီး တတ်ထားသည့်ပညာ ကို တိုင်းပြည် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ပြန်သုံးခွင့်ရလာကြလျှင် အုပ်တစ်ချပ် သဲတစ်ပွင့်အဖြစ် တိုင်းပြည်ကို ပြန်အကျိုးပြုနိုင်ပါလိမ့် ည်။ လူငယ်တွေ အိုင်တီ ပညာကို ကြိုးစားသင်ယူခြင်းဖြင့် မိမိအတွက် ရော ပတ်ဝန်းကျင်အတွက်ပါ အကျိုးပြုနိုင်မည့်သူများ ဖြစ်ကြပါစေဟု ဆန္ဒပြုပါသည်။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၁၉-၅-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အိန္ဒိယနိုင်ငံနှင့် အိုင်တီပညာ

ယခင်က အရေး၊ အဖတ်၊ အတွက်တတ်လျှင် စာတတ်သည်ဟု ပြောလေ့ရှိ၏။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုအဆင့်ကို တိုင်းရာ၌ စာတတ်မြောက်မှုနှုန်း (Literacy Rate)သည်လည်း ညွှန်ကိန်းတစ်ခုအဖြစ် သုံးနိုင်၏။ လူတစ်ရာမှာ ကိုးဆယ်ဦးစာတတ်လျှင် စာတတ်မြောက်မှုနှုန်း ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိသည်ဟု ဆိုကြ၏။ သည်ဘက်ခေတ်မှာ အရေး၊ အဖတ်၊ အတွက် တတ်ရုံမျှနှင့် စာတတ်သည်ဟု ပြော၍မရတော့။ အရေး၊ အဖတ်နှင့် အတွက်တို့အပြင် အင်္ဂလိပ်စာတတ်မှ၊ ကွန်ပျူတာသုံးတတ်မှ စာတတ်ပြီဟု ဆိုလာကြပြီ။ သည်စံဖြင့် တိုင်းလျှင် နိုင်ငံတော်တော်များများသည် စာတတ်မြောက်မှုနှုန်း နိမ့်သွားကြမလား၊ သို့မဟုတ် မည်သို့သောအဆင့်မှာ ရှိကြမလဲ၊ စနစ်တကျ လေ့လာထားချက် မည်မည်ရရ မရှိသေးသဖြင့် ပြောဖို့ခက်၏။

စန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အိန္ဒိယနိုင်ငံ အတွေ့အကြုံ

မကြာသေးမီက အိန္ဒိယနိုင်ငံတွင် သတင်းနည်းပညာဝန်ကြီးဌာန (Ministry of Information Technology) ကို အသစ် ဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။ အများစုက အိုင်တီဝန်ကြီးဌာနဟု သိထားသည်။ အိုင်တီဆိုသော ဝေါဟာရသည် ကွန်ပျူတာပညာရှင်များအကြား၊ စီးပွားရေးပညာရှင်များအကြား၊ လူထု လူတန်းစားများအကြားမှာ ခေတ်စားနေသည်။ လူငယ်တွေက အိုင်တီပညာကို အပတ်တကုတ် လေ့လာနေသည်။ နိုင်ငံတိုင်းကလည်း အိုင်တီပညာရှင်တွေကို လခကောင်းကောင်းပေးကာ အလုအယက် ခေါ်နေသည်။ အိုင်တီကို 'သတင်းနှင့်နည်းပညာ' ဟု လူသိများ၏။

အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ လူတစ်ထောင်လျှင် ကွန်ပျူတာ ၃၆ လုံးရှိသည်။ ကွန်ပျူတာလုံးရေပေါင်း ၃၆ သန်း ရှိပြီး ယင်းအနက်မှ အလုံး ၆၀၀,၀၀၀ သည် အင်တာနက်ဖြင့် ဆက်သွယ်ထားသည်။ ကိုယ်ပိုင် ကွန်ပျူတာ (PC) တပ်ဆင်မှု တိုးနှုန်းမှာလည်း တစ်နှစ်လျှင် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးနှုန်း ရှိနေသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ ကျေးရွာပေါင်း ခုနစ်သိန်းခန့်ရှိပြီး လူဦးရေ သန်းတစ်ထောင် ရှိသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံသား၊ ရွာသူရွာသားတွေက Software Tech park ၏ အဓိပ္ပာယ်ကို မသိ။ ဘာကို ဆိုလိုမှန်းလည်း မသိ။ သို့သော် သူတို့ရွာမှာ Software Tech Park တစ်ခုရှိအောင် လာလုပ်ပေးပါဟု အာဏာပိုင်တွေကို တောင်းဆိုနေကြသည်။ စာတတ်မြောက်မှုနှုန်း ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိသော နိုင်ငံအတွက် သည်တောင်းဆိုချက်မှာ အံ့ဩရောဖြစ်၏။

အိုင်တီလုပ်ငန်း တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးဖို့အတွက် အခြေခံအချက် သုံးချက်နှင့် ပြည့်စုံဖို့လည်း လိုသည်။ ပထမအချက်မှာ ကြေးနန်းဆက်သွယ်

ရေး ဖွံ့ဖြိုးရေးမှု ရှိဖို့ဖြစ်၏။ ခု လောလောဆယ် အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ ဆက်သွယ်ရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုအထိုက်အလျောက် ရှိနေပြီဖြစ်၏။ ဒုတိယအချက်မှာ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ပညာရှင်များ မွေးထုတ်ပေးရန်ဖြစ်၏။ လက်ရှိအနေအထားရ အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် အင်ဂျင်နီယာပညာရှင်များစွာ နှစ်စဉ် မွေးထုတ်ပေးနိုင်သော အခြေအနေ ရှိ၏။ တတိယအချက်မှာ စွမ်းအင် (Power) ဖြစ်၏။ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်လျက် ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေး၊ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားတို့မှာ အရေးပါလာ၏။ လောလောဆယ်၌ လျှပ်စစ်ဓာတ်အား ဖြန့်ဖြူးပေးနိုင်မှုအပိုင်း၌ ဓာတ်အား လိုအပ်မှုပြဿနာကို ဖြေရှင်းနိုင်လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ထားသည်။

တစ်ဘက်တွင်လည်း အိုင်တီပညာနှင့်ပတ်သက်၍ ကျောင်းတွေမှာ အထူးအလေးပေးသင်ကြားဖို့ လုပ်နေ၏။ အင်္ဂလိပ်စာ၊ သင်္ချာ၊ မိခင်တိုင်းရင်းသားဘာသာစကားတို့သည် ကျောင်းတိုင်းမှာ မသင်မနေရ ဘာသာရပ်များ (Compulsory) ဖြစ်၏။ ယခုအခါ မသင်မနေရ ဘာသာရပ်ထဲမှာ ထိုသုံးခုအပြင် အိုင်တီသင်ခန်းစာများကိုပါ လူငယ်များအား သင် ပေးဖို့ မျှော်မှန်းထားကြောင်း သိရ၏။ အိုင်တီကို ကလေးတွေအား သင် ပေးခြင်းဖြင့် လက်ငင်းရလဒ်ကို မမျှော်လင့်။ နောင်ဆယ်နှစ်အကြာမှာ ရလဒ်ကောင်းများ ရလာမည်ဟု ယုံကြည်ကြ၏။ သည် ယုံကြည်ချက်နှင့်အတူ မူလတန်းနှင့် အလယ်တန်းမှာ အိုင်တီပညာကို သင်ပေးဖို့ လုပ်နေသည်။ သည်လို အစီအမံများမှတစ်ဆင့် နောင်အခါဝယ် အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကံကြမ္မာသည်လည်း အကောင်းဘက်သို့ အပြောင်းအလဲ ဖြစ်လိမ့်မည်ဟု ယူဆကြ၏။

အိုင်တီပညာကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်မှုနှင့်အတူ e-commerce ပေါ်လာမည်။ e-commerce ကြောင့် ပွဲစားတွေ အလယ်လူတွေ မလိုတော့။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေက စားသုံးသူနှင့် တိုက်ရိုက် ဆက်စပ်ထိတွေ့လာနိုင်မည်။ (အင်္ဂလိပ်လို Business to Consumer ဟု ခေါ်သည်။ အတိုကောက် B2C ဟု သုံးသည်။) ထို့အပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအချင်းချင်း လုပ်ငန်းကိစ္စ ပြောဆိုဆွေးနွေးရာတွင်လည်း တိုက်ရိုက်ပြောဆိုဆွေးနွေးမှုတွေ ပေါ်လာမည်။ အင်္ဂလိပ်လို Business to Business ဟု ခေါ်သည်။ အတိုကောက် B2B ဟု သုံးသည်။ B2C ဖြစ်ဖြစ်၊ B2B ဖြစ်ဖြစ် ကြားခံနှစ်ခုစလုံးမှာ ပွဲစား မလိုတော့။ သည်အခါ အဂတိလိုက်စားမှုတွေ၊ တံစိုးလာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုတွေ ပျောက်သွားမည်။ စီးပွားရေးလုပ်သည့် အဖွဲ့အစည်းများ၊ အုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့အစည်းများ၏ လုပ်နည်းစနစ်များ အားလုံးကို လူထုက ထင်သာမြင်သာ ဖြစ်လာမည်။ သိသာထင်ရှားလာမည်။ ဤသည်လို အခြေအနေတွေကို ကွန်ပျူတာပညာက၊ အိုင်တီပညာက၊ e-commerce က ဖန်တီးပေးလာနိုင်သည်။ အားလုံးကို ခြုံ၍ပြောရလျှင် အိုင်တီကြောင့် e-governance ဖြစ်လာသည်။ နောင်တွင် ကောင်းမွန်စွာ စီမံအုပ်ချုပ်မှု (Good governance) နှင့် e-governance တို့သည် အသုံးအဓိပ္ပာယ်တူသော ဝေါဟာရများ ဖြစ်လာကြမည်ဟု ဆိုကြသည်။

အိန္ဒိယတစ်နိုင်ငံလုံးအတွက် အိုင်တီသည် ဖက်ရှင်ကောင်း တစ်ခု ဖြစ်နေ၏။ ဖက်ရှင်တစ်ခုကို လူတွေ ကြိုက်ပြီဆိုလျှင် ကြော်ငြာစရာ သိပ်မလိုတော့။

မြို့ကြီးမှာလည်း အိုင်တီ၊ အရပ်ထဲမှာလည်း အိုင်တီ၊ ရွာထဲမှာလည်း အိုင်တီ။ တစ်နိုင်ငံလုံးမှာ အိုင်တီရောဂါသည် တောမီးပမာပျံ့နှံ့နေ၏။ အိုင်တီလုပ်ငန်းကြောင့် ကမ္ဘာ့တတိယအချမ်းသာဆုံးလူမှာလည်း အိန္ဒိယနိုင်ငံ သားပင်ဖြစ်ရာ အိုင်တီသည် အိန္ဒိယနိုင်ငံအတွက် သူဌေးဝါဒကို ဖော်ဆောင်ပေးရာ လမ်းကြောင်းကြီးသဖွယ် ဖြစ်နေ၏။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ထို့ကြောင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် တော်လှန်ရေးသစ်၏ ဝင်ပေါက်တံခါး နား ရောက်နေပြီဟု ပြောလို့ရသည်။ သည်လို အခြေအနေမှာ အိုင် ဟူသော မော်တော်ကားကို စီးတတ်ဖို့လည်း လိုသလို၊ ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင် စွာ မောင်းနှင်တတ်ဖို့လည်း လိုအပ်လာ၏။

အိန္ဒိယနည်းပညာတက္ကသိုလ်များ
(Indian Institutes of Technology IITs)

လွန်ခဲ့သော နှစ်ငါးဆယ်ခန့်က IITs ကို အိန္ဒိယပါလီမန် ဥပဒေပြဋ္ဌာန်း၍ တည်ထောင်ခဲ့သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ အိုင်တီပညာ ပေါ်ပေါက် လာရန် အခြေခံအချက်များအား ထိုအချိန်ကပင် စတင် သန္ဓေတည်ပေးခဲ့ရာ ဤအချက်ကို ထိုကာလက သတိပြုမိသူ အ နည်းခဲ့သည်။ ကမ္ဘာမှာ အောက်စ်ဖို့ တက္ကသိုလ်၊ ကင်းဘရစ်ချ် တက္ကသို ဆိုလျှင် မသိသူရှား၏။ ပညာတတ်အသိုင်းအဝိုင်းကြားမှာလည်း တက္ကသိုလ်နှစ်ခုက ကျောင်းဆင်းများမှာ အလေးပေး၊ နေရာပေး ခံရ သည်ဘက် ခေတ် နှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုအကူးမှာလည်း IITs ကျောင်းဆင်း လျှင် အထူးပြောစရာမလို။ အောက်စဖို့တက္ကသိုလ်က လူလို၊ ကင်းဘရစ် တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ရသူလို မျက်နှာရ၏။ IITs သည် ပညာရှင် လူတန်းစား ကြား ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုလို ဖြစ်လာ၏။

အမေရိကန်နိုင်ငံ စီလီကွန်တောင်ကြားဒေသမှာ အလုပ်သွား သူတို့ကြား IITs ကျောင်းဆင်းတွေက အလုပ်ရဖို့ ပိုလွယ်၏။ ကျွန်တော် IITs ကျောင်းဆင်းပါဟုသာ ပြောကြည့်၊ မည်သည့်အရာကို ပြော ကြောင်း စီလီကွန်တောင်ကြားဒေသက သူတွေ နားလည်၏။ စီလီကွန်

ဒေသသည် အမေရိကန်နိုင်ငံ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းများ၏ ဗဟိုချက်မ ဖြစ်သည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ နည်းပညာတက္ကသိုလ် ငါးခု ရှိသည်။ အဆိုပါ တက္ကသိုလ်ငါးခုက အင်္ဂလိပ်စကားကောင်းစွာ ပြောနိုင်သော ဘွဲ့ရ ၁၀၀၀ ကျော်ကို နှစ်စဉ် မွေးထုတ်ပေး၏။ ထို့ပြင် IITs သို့ ဝင်ခွင့်မရသော်လည်း အခြားစက်မှုနှင့် အင်ဂျင်နီယာ တက္ကသိုလ်များသို့ ဝင်ခွင့်ရပြီး ကွန်ပျူတာပညာကို ကောင်းစွာ တတ်ကျွမ်းသူ ကျောင်းသားပေါင်းမှာလည်း နှစ်စဉ် ၂၀၀,၀၀၀ ခန့် ရှိ၏။ ဤသို့သော အခြေအနေတွင် အင်္ဂလိပ်စကားပြောတတ်သူလည်း မရှား၊ ကျွမ်းကျင်သူ ပညာရှင်လည်း ရှိနေပြန်ရာ အိန္ဒိယနိုင်ငံအဖို့ အောင်ပွဲမှာလည်း မဝေးတော့ဟု အားလုံးက တွက်ဆနေကြသည်။

တက်ခနိုပရိန်းနား (Technopreneurs)

အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ အိုင်တီလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူတွေ များစွာရှိသည့် အပြင် အိန္ဒိယသားတွေက မိခင်မြေသာမဟုတ်၊ အမေရိကန်နိုင်ငံ စီလီကွန်ဒေသ မှာပင် လူတွင်ကျယ်တွေ ဖြစ်နေ၏။ အမေရိကန်နိုင်ငံ အိုင်တီလုပ်ငန်း၏ ပူးတွဲ ဥက္ကဋ္ဌမှာလည်း အိန္ဒိယလူမျိုး ဖြစ်၏။

အိန္ဒိယဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်သူကလည်း Ajay Puri ဆိုသူ သုံးနှစ်သား ကလေးနှင့်တွဲကာ ဓာတ်ပုံအရိုက်ခံ၏။ Ajap Puri သည် ဟိုက်ဒရာဘက် မှာမွေးပြီး ထိုင်းနိုင်ငံ ဗန်ကောက်မှာနေသူ ဖြစ်၏။ သုံးနှစ်သားဆိုသော် လည်း သူသည် ကွန်ပျူတာ ကောင်းကောင်းကျွမ်းကျင်၏။ Word, Excel, Power point နှင့် Internet explorer တို့ကို Ajay Puri က အသုံးပြုနိုင်၏။

အိန္ဒိယနိုင်ငံသား သောင်းချီ၍ အမေရိကန်နိုင်ငံသို့ နှစ်စဉ် ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်ခဲ့ကြသည်မှာ ဆယ်စုနှစ်ကျော်ပြီ ဖြစ်၏။ ဤသို့ ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်မှုကို စ,ခါစက မကြိုက်။ လက်မခံကြ။ တိုင်းပြည်အတွက် ဉာဏ်ရည်ယိုစီးမှု ဖြစ်သည်။ တိုင်းပြည်ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်သည်ဟု ဝေဖန်သံတွေ ညံနေ၏။ ဆယ်စုနှစ်တစ်ခုကာလ လွန်မြောက်သောအခါ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှ ဉာဏ်ရည်ယိုစီးမှု အားလုံးသည် အမိမြေကို ပြန်၍ အကျိုးပြုလာကြသည်။ အမေရိကန်မှာ ရှာ၍ရသောငွေကို အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်း၊ အိုင်တီလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် ပြန်၍ ငွေပင်ငွေရင်း ထည့်ကြသည်။ တက်ခနိုပရိန်းနားတွေ ပေါ်လာသည်။

ယခင်က အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတို့သည် လံကွတ်တီဝတ်ပြီး လုပ်အားကို ပြည်ပမှာ ဈေးပေါပေါဖြင့် ရောင်းခဲ့ကြရသည်။ စီးပွားရေးစကားဖြင့် ပြောရလျှင် ယခင်က အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် လုပ်အားကို တင်ပို့မှု (Export of Labour) လုပ်ခဲ့၏။ ယခု သည်လို မဟုတ်တော့။ ဝန်ဆောင်မှုကို တင်ပို့မှု (Export of Service) လုပ်လာပြီ။ ဝန်ဆောင်မှုဟု ဆိုရာတွင် အိုင်တီပညာ ကျွမ်းကျင်မှုကို အသုံးပြုကာ ကွန်ပျူတာ ပရိုဂရမ်ဆော့ဖ်ဝဲ (Software) ရေးဆွဲပြီး နိုင်ငံခြားရှိ ကုမ္ပဏီများသို့ တင်ပို့ရောင်းချခြင်းကို ဆိုလိုပါသည်။

ဆော့ဝဲနှင့် ဆော့ဝဲပစ္စည်းရောင်းရငွေကိုလည်း ကြည့်ပါ။ သန်းဂဏန်း မဟုတ်၊ ကုဋေဂဏန်းမဟုတ်၊ ကုဋေထောင်ဖြင့်ချီသော ဘီလီယံ ဂဏန်းဖြစ်၏။ ၁၉၉၈–၉၉ ခုနှစ်အတွင်းက ဆော့ဝဲလ်ရောင်းရငွေမှာ ၂၀ ဘီလီယံရှိပြီး၊ ၁၉၉၉–၂၀၀၀ ခုနှစ်တွင် ရူပီးငွေ ၃၂ ဘီလီယံရှိခဲ့၏။ ယခုနှစ်တွင် ၄၈ ဘီလီယံဖိုး ရောင်းရလိမ့်မည်ဟု မှန်းထားကြသည်။ ဈေးကွက်ဝေစုအပိုင်းမှာ ကြည့်ပြန်လျှင်လည်း Professional service ၏

၄၄ ရာခိုင်နှုန်းရှိသော ကမ္ဘာ့ဈေးကွက် ဝေစုကိုလည်းကောင်း၊ ဆော့ဝဲ ဈေးကွက်၏ ၈ ရာခိုင်နှုန်းကို လည်းကောင်း အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတို့က ပိုင်ဆိုင်ထားကြသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ အိုင်တီလုပ်ငန်းကြောင့် ကမ္ဘာ့အချမ်းသာဆုံး စာရင်း ဝင်သူတွေ ရှိလာခဲ့ပြီ။ မီလျံနာတွေ ပေါ်ခဲ့သည်။ လူ့သဘာဝသည် ငါးပွက် ရာ ငါးစာချသည့်အလေ့ ရှိသလားမသိ။ အိုင်တီကြောင့် ချမ်းသာတာကိုသာ မြင်၏။ အိုင်တီလုပ်ငန်းလုပ်ရင်း ဆုံးရှုံးသွားရသူ ဒုနှင့်ဒေးရှိသူတွေကို မေ့ထားလိုက်၏။

သည်ဘက် ထောင်စုနှစ်ထဲဝယ် အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ ရောဂါတစ်ခု ရနေ သည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ လူဦးရေ သန်းတစ်ထောင် ရှိသည့်အနက် သန်း ပေါင်း လေးရာငါးဆယ်ခန့်သည် နေ့စဉ်ဝင်ငွေ တစ်ဒေါ်လာထက် နည်းကြ သည်။ နေ့စဉ်ဝင်ငွေ တစ်ဒေါ်လာထက် နည်းသောဝင်ငွေရလျှင် စီးပွား ရေးပညာရှင်တို့က ထိုသူတို့သည် ဆင်းရဲသောအုပ်စုမှာ ပါသည်ဟု အကြမ်းဖျင်း သတ်မှတ်၏။ ထို့ကြောင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတိုင်း ချမ်းသာ လိုကြ၏။ ရောဂါက သေးသေးမဟုတ်။ နေ့ချင်းညချင်း ချမ်းသာလို သော ရောဂါ (Get-rich-quick syndrome) ဖြစ်၏။

'ဥုံဖွ'ဟု မန်းမှုတ်ကာ ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုကို ပပျောက်စေပြီး မီလျံနာ၊ ဘီလျံနာဖြစ်စေနိုင်သော ဩသဓဆေးလုံးမှာ အိုင်တီလုပ်ငန်းဟု သုံးသပ် ကြသည်။ ထို့ကြောင့် အိုင်တီမှာ အများစုကြီးက စုပြုံတိုးနေ၏။ အာရှ နိုင်ငံများအနေဖြင့်လည်း အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ အိုင်တီလုပ်ငန်း တိုးတက်မှုကို နမူနာယူသင့်ကြသည်ဟု ထောက်ပြသူတွေလည်း ရှိနေ၏။

မည်သူတွေက မည်သို့ပင် ဝေဖန်သည်ဖြစ်စေ၊ အိန္ဒိယနိုင်ငံအနေ ဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံကြီးတစ်ခုဖြစ်လာအောင် တစ်ဘက်က

ကြိုးစားနေသလို၊ တစ်ဘက်မှာလည်း အိုင်တီလုပ်ငန်းမှာ အင်အားကြီးနိုင်ငံ (Super power) ဖြစ်လာအောင် ဆောင်ရွက်နေသည်ကို အားလုံးက မယုံ တစ်ဝက် ယုံတစ်ဝက်ဖြင့် စောင့်ကြည့်နေကြပါပြီ။

Ref : The Straits Times, 20-3-20

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၂၅-၅-၂၀၀၀ / ၁-၆-၂၀၀

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဆင်းရဲမွဲတေမှုကို အိန္ဒိယက တိုက်ဖျက်နိုင်မည်

အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ လူဦးရေသန်း ကိုးရာ့ငါးဆယ်အနက် ဝယ်ယူနိုင်စွမ်းအား (Purchasing Power Parity) နှင့် ကြည့်ရင် လူဦးရေသန်းပေါင်း လေးရာ့ငါးဆယ်ဟာ တစ်နေ့ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်ဒေါ်လာထက် နည်းတဲ့ ဝင်ငွေနှင့် နေနေကြရပါတယ်။ ဒီအချက်ကကမ္ဘာ့အဆင်းရဲ ဆုံး လူဦးရေရဲ့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းဟာ အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတွေပဲ ဖြစ်တယ်လို့ ဖော်ပြနေပါတယ်။

လွန်ခဲ့တဲ့ ၂၅ နှစ်လောက်တုန်းကဆိုရင် အိန္ဒိယနိုင်ငံဟာ နှစ်စဉ်စီးပွားရေးတိုးနှုန်း ၃.၅ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိလို့ ဘောဂဗေဒပညာရှင်တွေက ဟိန္ဒူစီးပွားရေးတိုးနှုန်း (Hindu rate of growth) လို့တောင် အမည်သညာ ပေးခဲ့ရတဲ့အထိ ဖြစ်ခဲ့တယ်။ အဲဒီတိုးနှုန်းအတိုင်းသာ ဆက်သွားနေမယ်ဆိုရင် အဆုံးအစမဲ့ကာလအထိ အိန္ဒိယနိုင်ငံဟာ ဆင်းရဲမွဲတေမှုထဲမှာ နစ်နေဦးမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဒါပေမယ့် ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ စီးပွားရေးလွတ်လပ်မှု ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်တဲ့အခါ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်း သိသိသာသာ ကောင်းလာခဲ့တယ်။ နှစ်စဉ် ပုံမှန်စီးပွားရေးတိုးနှုန်းဟာ လည်း ၆.၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက်အထိ ရှိလာခဲ့ပါတယ်။

၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များတုန်းကဆိုရင် အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ တစ်ဦး ကျဝင်ငွေဟာ တိုးလာခဲ့တယ်လို့ ပြောရမှာတောင် ခပ်ခက်ခက်ပဲ ဖြစ် ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လူဦးရေတိုးနှုန်းနိမ့်တာကြောင့် ၁၉၉၁-၉၂ ခုနှစ် လောက်ကစပြီး အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ တစ်ဦးကျဝင်ငွေဟာ နှစ်စဉ် ၄ ရာခိုင်နှုန်း လောက် တိုးလာခဲ့ပါတယ်။ ဒီနှုန်းအတိုင်းသာ ဝင်ငွေတိုးမယ်ဆိုရင်တော့ လာမည့် ၁၆ နှစ်အတွင်းမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတို့ရဲ့ တစ်ဦးကျဝင်ငွေ နှစ်ဆတိုး လာမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝယ်ယူနိုင်စွမ်းအားပေါ် အခြေခံပြီး ကြည့်မယ်ဆိုရင် ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ အိန္ဒိယလူမျိုးရဲ့ တစ်ဦးကျဝင်ငွေဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၇၀၀ ပဲ ရှိတယ်။ ဒီဒေါ်လာ ၁၇၀၀ ဟာ တရုတ်တို့ရဲ့ တစ်ဦးကျဝင်ငွေရဲ့ တဝက်ကျော်ကျော်လေးပဲရှိပြီး ကျမ်းသာတဲ့ နိုင်ငံတွေရဲ့ ဆယ်ပုံတစ်ပုံ ထက် နည်းနေပါတယ်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံအနေဖြင့် သူ့ရဲ့ လက်ရှိတိုးနှုန်းအတိုင်း ဆက်ပြီး စီးပွားရေးတိုးတက်နေဦးမယ်ဆိုရင်တောင်မှ သက္ကရာဇ် ၂၀၁၅ ခုနှစ်ကျ မှ လက်ရှိ တရုတ်ပြည်ရဲ့အဆင့်ကို ရောက်ပါလိမ့်မယ်။ တကယ်လို့များ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းဟာ တစ်နှစ်ကို ဆယ်ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့ ရင် နှစ်နှစ်ဆယ်အတွင်းမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံသားတို့ရဲ့ လူနေမှုအဆင့်အတန်း ငါးဆအထိ မြင့်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

မေးစရာ သုံးချက်

အိန္ဒိယနိုင်ငံဟာ အဲဒီလိုစီးပွားရေးတိုးနှုန်းကို ရနိုင်မလားဆိုတဲ့ အချက်ဟာ ပထမဆုံး မေးရမယ့်အချက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလို စီးပွားရေး တိုးတက်မှုရလာခဲ့ရင် အိန္ဒိယနိုင်ငံသားအားလုံး အကျိုးကျေးဇူးရှိပါ့မလား ဆိုတာဟာလည်း ဒုတိယအချက်အနေဖြင့် ဆက်နွယ်ပြီး မေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးတတိယအချက်အနေနှင့်က ဒီလို စဉ်ဆက်မပြတ် အရှိန်ကောင်းတဲ့ တိုးနှုန်းရအောင် အိန္ဒိယနိုင်ငံက ဘာတွေ လုပ်သင့်သလဲ ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အဖြေ

ပထမမေးခွန်းကို တိုတိုပဲ ဖြေပါ့မယ်။ တရုတ်ပြည်ကို ကြည့်ပါ။ တရုတ်ပြည်ကြီးဟာ စဉ်ဆက်မပြတ် စီးပွားရေးတိုးတက်နှုန်းကို ဆယ်စုနှစ် နှစ်ခုတိုင် ဆက်တိုက်ရခဲ့တယ်။ သူတို့တစ်တွေ ဘာကြောင့် ဒီလို ရခဲ့သလဲ။ တစ်ကမ္ဘာလုံးက လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းတွေနှင့် တရုတ်ပြည်မှာ လက်ရှိ လက်ခံကျင့်သုံးတဲ့နည်းလမ်း (Practices)တွေကြား ခြားနားမှု သိပ်မရှိလှဘူး။ ဒါကြောင့် ဒီလို တိုးတက်နှုန်းကို ရခဲ့တာပဲ ဖြစ်တယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံအတွက် အမီလိုက်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းက ပိုတောင်မှ ကြီးမားသေးတယ်။ အဲဒီက လက်ရှိလက်ခံကျင့်သုံးနေတဲ့ နည်းစနစ်နှင့် တစ်ကမ္ဘာလုံးက လက်ခံကျင့်သုံးတဲ့ နည်းစနစ်၊ ဒီနည်းစနစ် နှစ်ခုအကြား ကွာဟမှုနည်းအောင် မြန်မြန်လုပ်နိုင်လေ နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတိုးနှုန်း မြန်လေပဲလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။

ဒုတိယမေးခွန်းနှင့် ပတ်သက်လို့လည်း တရုတ်ပြည်ကိုပဲ ကြည့်ပါလို့ ပြောချင်ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့ဘဏ်ရဲ့ စာရင်းတွေအရ ၁၉၇၅ ခုနှစ်တုန်းက တရုတ်ပြည်မှာ နေ့စဉ် တစ်ဒေါ်လာအောက်နည်းပြီး ဝင်ငွေရသူဟာ လူဦးရေသန်းပေါင်း ၅၇၀ တောင် ရှိပါတယ်။ ဒီကိန်းဂဏန်းဟာ ကနေ့ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့အခြေအနေထက် ပိုများပါတယ်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်မှာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ ဝင်ငွေနေ့စဉ် တစ်ဒေါ်လာအောက်နည်းပြီး ရသူဟာ သန်း ၂၂၀ ပဲ ရှိတော့တယ်။

ဒါကြောင့် တရုတ်ပြည်လိုအခြေအနေမျိုး အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ ဖြစ်မလာနိုင်ဘူးလို့ ပြောလို့မရသလို ဖြစ်လာနိုင်မယ်လို့ ယုံကြည်မျှော်လင့်စရာ အချက်အလက်တွေကလည်း ရှိနေပါတယ်။ ကမ္ဘာ့ဘဏ်က ထုတ်ပြန်တဲ့ အချက်အလက်တွေအရ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များရဲ့ အလယ်ပိုင်းကာလမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ ဝင်ငွေခွဲဝေမှုဟာ တရုတ်နိုင်ငံရဲ့ ဝင်ငွေခွဲဝေမှုထက် ပိုပြီးမျှတမှုရှိတယ်။ ဒါကြောင့် ဝင်ငွေခွဲဝေမှုနည်းလမ်း လုပ်လို့ရလာမယ့် အကျိုးသက်ရောက်မှုက အိန္ဒိယနိုင်ငံအတွက် သိပ်မကြီးမားလှဘူးလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ ဆင်းရဲမွဲတေမှုပြဿနာကို တိုက်ဖျက်တဲ့နေရာမှာ အဓိက အားကိုးအားထားပြုရမယ့် ဆေးကြိမ်လုံးက အမှန်ဝင်ငွေတိုးအောင် လုပ်ဖို့ပဲ ဖြစ်တယ်။ လုပ်သားအင်အား ပေါကြွယ်ဝတဲ့နိုင်ငံတစ်ခုမှာ ထိရောက်တဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုရှိလာခဲ့ရင် နိုင်ငံအတွက် လိုအပ်နေတဲ့ အလုပ်အကိုင်အခြေအနေတွေကို ဖန်တီးပေးလာမှာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီကိစ္စနှင့် တစ်ဆက်တည်းပဲ တတိယမေးခွန်းအတွက် အဖြေကတော့ စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုနှင့် စီးပွားရေးတည်ငြိမ်မှုလုပ်ငန်းတွေကို ပြီးပြတ်အောင်လုပ်ဖို့ လိုပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အိန္ဒိယနိုင်ငံကို ပြည်ပက တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Foreing Direct Investment - FDI) ကို ကြည့်မယ်ဆိုရင် ၁၉၉၈ မှာ FDI ဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၃၀ ဘီလီယံရှိပြီး တိုင်းပြည်ဝင်ငွေရဲ့ ၃.၃ ရာခိုင်နှုန်း ရှိပါတယ်။ တရုတ်ပြည်မှာ FDI က အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၆၁ ဘီလီယံ ရှိပြီး တိုင်းပြည်ဝင်ငွေရဲ့ ၂၃.၅ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ရှိနေတယ်ဆိုတာကို လည်း နှိုင်းယှဉ်စရာ အချက်အလက်တစ်ခုအဖြစ် ထပ်တွေ့ရပါတယ်။

ဘာတွေလုပ်မလဲ

ပထမဦးဆုံးလုပ်ဖို့အချက်က ဘဏ္ဍာရေးလိုငွေ လျှော့ချဖို့ပါပဲ။ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ လူထုစုဆောင်းငွေဟာ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့်အထိရှိလို့ အရှေ့အာရှနိုင်ငံတွေရဲ့ စုဆောင်းမှုထက် ပိုပြီးများနေပေမယ့် အစိုးရပိုင်ဘဏ္ဍာတွေမှာ စုဆောင်းမှု မလုပ်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ လိုငွေပြနေပါတယ်။ ဒါကို လျှော့ချရပါမယ်။

ဒုတိယအချက်အနေနှင့် ပြည်သူ့ဘဏ္ဍာငွေကို ထိထိရောက်ရောက် သုံးစွဲဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတော်နှင့် ပြည်နယ်အစိုးရတွေက ထောက်ပံ့ကြေးပေးရတဲ့ ပမာဏဟာ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေရဲ့ ၁၄ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ရှိပြီး ဒီငွေတွေရဲ့ ७၅ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို အကျိုးမပြုတဲ့ ကိစ္စတွေမှာ အလဟဿ ဖြုန်းတီးခဲ့ရကြောင်း လေ့လာဆန်းစစ်ချက်တစ်ခုအရ သိရပါတယ်။

တတိယအချက်အနေနှင့် လုပ်ရမှာက စုငွေကို လိုငွေလျှော့ချတဲ့ ကိစ္စမှာ ဖြည့်စွက်သုံးဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၉၀–၉၁ ခုနှစ်တုန်းက ချေးငွေအပေါ် အတိုးပေးဆပ်ရငွေဟာ စုစုပေါင်း အသုံးစရိတ်ရဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိပေမယ့် ၁၉၉၇–၉၈ ခုနှစ်မှာတော့ ချေးငွေအပေါ် အတိုး

ပေးဆပ်ရငွေဟာ ၂၈ ရာခိုင်နှုန်းအထိ တိုးတက်လာခဲ့တယ်။ ဒီ အခြေ အနေတွေကို မပြုပြင်နိုင်ခဲ့ရင် အိန္ဒိယနိုင်ငံအစိုးရဟာ ပြည်တွင်းကြွေးမြီ အကျပ်အတည်းဖြင့် ရင်ဆိုင်ရမှာ သေချာပါတယ်။

စတုတ္ထအချက်အနေနှင့် ပြည်သူပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ပုဂ္ဂလိကပိုင် အသွင်ကူးပြောင်းဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ပြည်သူ့ကြွေးမြီ လျော့နည်းသွားစေပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအကြား ပြိုင်ဆိုင်မှု ပိုအားကောင်းလာကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းရဲ့ စွမ်း ဆောင်ရည်လည်း ပိုထက်မြက်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ပဥ္စမအချက်အနေနှင့် ပြည်နယ်အစိုးရတွေ ပြည်သူပိုင် လုပ်ငန်း တွေမှာ ကျပ်တည်းတဲ့ ဘဏ္ဍာငွေအရ အသုံးဆိုင်ရာ ကန့်သတ်ချက်တွေ ချမှတ်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်တဲ့အခါ သူတို့ရဲ့ ပြည်နယ်တွေ လုပ်ငန်း တွေမှာ အရင်းမြှုပ်နှံမှု ပိုများလာအောင် အချင်းချင်း ပြိုင်ရပါတော့မယ်။ ဒီလိုပြိုင်တဲ့အတွက် ရတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကတော့ လုပ်ငန်းတွေ၊ ပြည်နယ်တွေရဲ့လုပ်ဆောင်ချက် ပိုကောင်းလာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးအချက်အနေနှင့် ပြောချင်တာကတော့ အဆောက်အဦ ဆိုင်ရာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ၊ စီးပွားရေးလွတ်လပ်မှုလုပ်ဆောင်ချက် တွေကို ညင်သာပျော့ပျောင်းစွာဖြင့် ဆက်လုပ်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာ မှာ ဦးစားပေးရမယ့်အချက် သုံးခု ရှိပါတယ်။ ကုန်သွယ်မှုလွတ်လပ်ခွင့် ရအောင် လုပ်ဖို့က ပထမဦးစားဖြစ်ပြီး၊ နိုင်ငံခြားက ရရှိမယ့် တိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို အားပေးခြင်းနှင့် ဘဏ္ဍာရေးကဏ္ဍကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲ ခြင်းက ဒုတိယနှင့် တတိယ ဦးစားပေးအစီအစဉ်များ ဖြစ်သင့်တယ်လို့ အကြံပြုကြပါတယ်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံ လုပ်သားအင်အားထုကြီးရဲ့ အသုံးမပြုရသေးတဲ့ အစွမ်းအစတွေ၊ တိမ်မြှုပ်နေတဲ့ အစွမ်းအစတွေကို ထုတ်ယူအသုံးပြုနိုင်မယ့် စီးပွားရေးမူဝါဒဟာ မယုံကြည်နိုင်စရာကောင်းတဲ့ ရလဒ်တွေကို ရရှိလာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ရေရှည်မှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတည်ငြိမ်စေဖို့နှင့် တည်ငြိမ်ပြီး ကြွယ်ဝချမ်းသာမှုကို ခိုင်မြဲရရှိစေတဲ့ စီးပွားရေးမူဝါဒတစ်ရပ်ကို လုပ်ဖို့လိုအပ်နေပြီ ဖြစ်ပါတယ်။

ဝန်ခံချက်။ Martin Wolf 'Ending poverty is within India's reach', The Strait Times, 16-10-99 ကို ဘာသာပြန်ပါသည်။

နိုင်ငံ့ဘကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၃-၂-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ရုရှားနိုင်ငံ စီးပွားရေးအခြေအနေ

လက်ရှိအခြေအနေ

ရုရှားနှင့် ချေချင်ညာဟာ ခွဲလို့မရပါဘူး။ ချေချင်ညာကိစ္စနှင့် ပတ်သက်လို့ ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်ပုံအပေါ်မှာ ရုရှားလူထုကလည်း ယာယီ သမ္မတပူတင်ကို အတော်လေး သဘောကျခဲ့ပါတယ်။ ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ ရွေး ကောက်ပွဲမှာ ပူတင်ဟာ ဝင်အရွေးခံပြီး သမ္မတလည်း ဖြစ်လာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ပူတင်ရဲ့ပခုံးပေါ်မှာ စီးပွားရေးပြဿနာတွေကို ရှင်းဖို့ အထုပ် ကြီးတစ်ထုပ် ရှိနေပါတယ်။

ရုရှားနိုင်ငံဟာ အရင်က ဗဟိုစီမံကိန်းစနစ်ကို ကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ အရာအားလုံးကို ဗဟိုကပဲ ဦးစီးချုပ်ကိုင်ထားပါတယ်။ အရင်က ဈေး နှုန်းကို ဗဟိုကပဲ သတ်မှတ်ပါတယ်။ ခု ဒီလို မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ဈေးကွက်က ဈေးနှုန်းကို သက်မှတ်ပါတယ်။ အစိုးရရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တွေကိုလည်း ပုဂ္ဂလိကပိုင်အဖြစ် အသွင်ကူးပြောင်းပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါ ပေမယ့် ဒီကနေ့တွေ့ရှိနေရတဲ့ ရလဒ်အရ ဈေးကွက်ဆိုတာ အပီအပြင် ဖြစ်မလာသေးဘူးလို့ ပြောနိုင်ပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဈေးကွက်သဘောတရားအရဆိုရင် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူ၊ ရောင်းချသူတွေဟာ အမြတ်ရလိုတဲ့ ဦးတည်ချက် ရှိကြပါတယ်။ ဒီဦးတည်ချက်အတိုင်း လိုက်လုပ်တော့ ကုန်ပိုထွက်၊ ဝင်ငွေပိုရ၊ လူနေမှုဘဝလည်းပိုမြင့်၊ စီးပွားရေးဘဝလည်း ပိုကောင်းလာခြင်းဆိုတဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ ရလာတတ်ပါတယ်။ တိုင်းပြည်မှာရှိတဲ့လူတွေကလည်း ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တွေ တီထွင်ဖန်တီးလာကြမယ်။ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း စွမ်းဆောင်ရည် ပိုရှိတဲ့နည်းလမ်းတွေကိုလည်း ဖော်ထုတ်လာကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအခါမှာ ထုတ်လုပ်မှု ပိုတိုးလာပြီး အမြတ်လည်း ပိုတိုးပွားကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ ဈေးကွက်ယန္တရားရဲ့ လှုပ်ရှားမှုအကျဉ်းချုပ် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမယ့် ရုရှားမှာ ဖြစ်နေတာက ဒါတွေရဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ပါ။ သူတို့တစ်တွေဟာ ကိုယ့်အကျိုးစီးပွားတိုးတက်အောင်သာ လုပ်နေကြတယ်။ ကိုယ့်အကျိုးစီးပွားကိုသာ ကာကွယ်နေကြတယ်။ ဘယ်သူသေသေ ငတေမာ ပြီးရောဆိုတဲ့စိတ်တွေ များလာကြတယ်။

ခန့်မှန်းချက်တချို့အရ ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ စုစုပေါင်းတိုင်းပြည်ထုတ်ကုန် (GDP) ဟာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ၁၉၈၉ ခုနှစ်က ထုတ်ခဲ့တာရဲ့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းပဲ ရှိတော့တယ်။ တိုင်းပြည်ရဲ့ ထုတ်လုပ်မှုဟာ ဆယ်နှစ်အတွင်း သိသိသာသာကြီးကို ကျဆင်းသွားတယ်။ ဒါကြောင့် ဆိုးဝါးတဲ့ လူမှုရေးအကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ ရှိလာတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်တုန်းက ယောကျ်ားတွေရဲ့ အသက်ရှင်နေထိုင်မှု သက်တမ်းဟာ ၆၄ နှစ် ဖြစ်ခဲ့ပေမယ့် ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ ၆၁ နှစ်ပဲ ရှိပါတော့တယ်။

စီးပွားရေး ဘာကြောင့်ကျရသလဲ

စီးပွားရေးဘာကြောင့် ဒီလောက်ကျရသလဲ။ ထုတ်လုပ်မှုကို တိုးချဲ့ဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့ မက်လုံးတွေ၊ ဆွဲဆောင်မှုတွေ မရှိလို့ဖြစ်ရတယ်လို့ သုံးသပ်ကြပါတယ်။ ရုရှားမှာ ပုဂ္ဂလိကပိုင် အသွင်ကူးပြောင်းရေး (Privatisation) လုပ်တယ်။ နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံအလုပ်ရုံတွေကို ပုဂ္ဂလိကလက်ထဲ ရောင်းလိုက်တယ်။ အလွယ်သဖြင့် ရေနံတွင်းတွေကို လူတစ်စုက လက်ဝါးကြီးအုပ်လိုက်တယ်။ ဒါကို အင်္ဂလိပ်လို Oligarch လို့ ခေါ်ပါတယ်။ သည် လူတစ်စုဟာ အရာတော်တော်များများကို လွယ်လွယ်နှင့် လက်ဝါးကြီးအုပ်ခွင့်ရ သွားကြတယ်။ သူတို့ရဲ့ အဓိကမက်လုံးက ကိုယ်ကျိုးစီးပွား ပိုပြီးတိုးပွားဖို့၊ နိုင်ငံရေးအာဏာ ပိုရဖို့။ ဒါတွေဟာ ရုရှားမှာ ဒီကနေ့ ဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေပါ။

အဲဒီလူတစ်စုက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်လို့ရတဲ့ငွေကို ဘယ်မှာထားသလဲ။ ရုရှားမှာ မထားပါဘူး။ နိုင်ငံခြားက ဘဏ်တွေမှာ သွားထားပါတယ်။ လေ့လာချက်တစ်ခုအရ ရုရှားနိုင်ငံမှာ ၁၉၉၂ ခုနှစ်ကနေ ၁၉၉၉ ခုနှစ်အတွင်း နိုင်ငံခြားကို အရင်းအနှီး စီးထွက်မှု ပမာဏဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ဘီလီယံ ၁၅၀ ရှိမယ်လို့ ခန့်မှန်းကြောင်း သိရပါတယ်။ (၁ ဘီလီယံ = သန်းတစ်ထောင်) ကိုယ့်နိုင်ငံသားတွေကတောင် ကိုယ့်နိုင်ငံမှာ အရင်းမြှုပ်နှံမှုမလုပ်ဘဲ ငွေကို နိုင်ငံခြားဘဏ်မှာ ထားထားတယ်ဆိုတော့ ဘယ်နိုင်ငံခြားသားကလာပြီး စီးပွားရေးလုပ်တော့မှာလဲ။ ဒီအခါမှာ ရုရှားနိုင်ငံထဲကို နိုင်ငံခြား တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Foreing Direct Investment - FDI) ကလည်း နည်းသည်ထက် နည်းပြီး ဝင်လာပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

နောက် ပြဿနာတစ်ခုက ကုန်ပစ္စည်းချင်းဖလှယ်တဲ့ကိစ္စပါ။ Barter System ပါ။ ကုမ္ပဏီတွေက အခွန်တွေ၊ လုပ်ခတွေ တခြား ပေးဆောင်စရာရှိတာတွေကို ငွေနှင့် မပေးပါဘူး။ အစိုးရပိုင်းကလည်း သုံးမယ်လို့ သတ်မှတ်ပိုင်းဖြတ်ထားတဲ့ကိစ္စ (Spending commitment) တွေကို မသုံးပါဘူး။ လိုရင်းပြောရရင် ငွေကြေးကို မသုံးစွဲပါဘူး။ ငွေကြေး အစား ဘာသုံးသလဲဆိုတော့ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆောင်ရွက်မှုချင်း ဖလှယ်တဲ့ နည်းကို သုံးလာပါတယ်။ နမူနာအနေဖြင့် ပြောရရင် တယ်လီဖုန်းဌာနဟာ လျှပ်စစ်မီး သုံးရပါတယ်။ ဒါပေမယ့် လျှပ်စစ်ဌာနကို မီတာဖိုး မပေးပါ ဘူး။ အပြန်အလှန်အားဖြင့် လျှပ်စစ်ဌာနကလည်း တယ်လီဖုန်း သုံးရ ပါတယ်။ တယ်လီဖုန်းဌာနကို ဖုန်းဖိုး မချေပါဘူး။ စက်မှုလုပ်ငန်းတွေ ကလည်း ဓာတ်ငွေ့နှင့်လျှပ်စစ်ဓာတ်အား သုံးရပါတယ်။ ဒီစရိတ်ကို ဆိုင်ရာဌာနကို မပေးပါဘူး။ အဲဒီတော့ လျှပ်စစ်နှင့်ဓာတ်ငွေ့ပေးတဲ့ ဌာန ကလည်း အစိုးရကို အခွန်မဆောင်တော့ပါဘူ။ ဒီလိုလုပ်ရတဲ့ ရည်ရွယ် ချက်က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ မပြိုကွဲမပျက်စီးရေး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ရလဒ်ကာ အလုပ်လက်မဲ့ ပိုများလာခြင်းပါပဲ။

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးအဖွဲ့ (OECD) ရဲ့ လေ့လာချက်အရဆိုရင် ရုရှားနိုင်ငံမှာ ၁၉၉၈ ခုနှစ်က ငွေပေးငွေယူ လုပ်စရာရှိတဲ့ကိစ္စတွေရဲ့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ငွေဖြင့် အပေးအယူလုပ်ပြီး ရှင်းမရှင်းခဲ့ဘူးကို သိရပါတယ်။

ကုန်ပစ္စည်းချင်း ဖလှယ်တယ်ဆိုတာဟာ ရှေးက လုပ်ခဲ့တာပါ။ စီးပွားရေးအရ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ခေတ်နောက်ကျနေတဲ့နေရာ တွေမှာသာ သုံးနေကြတာပါ။ ကုန်ပစ္စည်းချင်း ဖလှယ်မှုကြောင့် စားသုံးသူတွေရဲ့ ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့်ဟာ ကျဉ်းမြောင်းသွားပါတယ်။ အမြတ်ရရှိရေးဆိုတဲ့

ဦးတည်ချက်ကိုလည်း ပျောက်သွားစေပါတယ်။ အဂတိလိုက်စားမှု လည်း ပိုတိုးပွားလာစေပါတယ်။ အကျိုးအမြတ်ရှိမယ့် လုပ်ငန်းတွေမှာ ကြားလူ ဝင်လာတတ်ပါတယ်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ လုပ်သွားတတ်ပါ တယ်။ အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်သူတွေ ပြောတတ်ဆိုတ ညှိနှိုင်းတတ် သူတွေက 'စား'သွားတတ်ပါတယ်။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ပွားများစေတဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုကျွမ်းကျင်ခြင်းဟာ ဒီအခါမှာ အရေ မပါတော့ပါဘူး။

ထူးတဲ့စနစ်လို့ပဲ ဆိုရမှာပါ။ ကမ္ဘာ့ဘဏ် ဘောဂဗေဒပညာရှ **Brian Pinto** က စီးပွားရေးအရ ဘယ်လိုမှ အကျိုးအမြတ်မရှိတဲ့လု ငန်းတွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေကို ထောက်ပံ့ပေးနေတဲ့ တရားမဝင်စနစ်ဟာ ရုရှ မှာ ရှိနေတယ်လို့ သုံးသပ်ထားပါတယ်။

ရှင်းရှင်းပြောရရင် ဒီစနစ်အတိုင်း ဆက်သွားရင် အလုပ်ဖြစ်လာ မှာ မဟုတ်ဘူး။ အသုံးစရိတ်တွေကိုလည်း လျှော့ချနေပါတယ်။ ဒီအခါမှာ ဒုက္ခတွေ့ရသူတွေက အစိုးရပေးတဲ့ ပင်စင်လစာပေါ်မှာ မှီခိုနေကြရတဲ့ ပင်စင်စား သက်ကြီးရွယ်အိုတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အစိုးရက အသုံးစရိတ် လျှော့ချတော့ လူထုလက်ထဲ ငွေမရှိတော့ သူတို့ အသုံးနည်းသွားပါတယ်။ အသုံးနည်း၊ အဝယ်နည်းလို့ ကုန်ပိုထုတ်စရာ၊ လုပ်ငန်းချဲ့စရာ၊ လုပ်ငန်း များများလုပ်စရာ မလိုပြန်ပါဘူး။ ဒီအခါမှာ ဝန်ထမ်းလျှော့တဲ့ဘဝ ရောက် တဲ့အခါ ရုရှားပြည်မှာ အလုပ်လက်မဲ့ ရာနှုန်းဟာ ၁၂ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ရှိလာပါတော့တယ်။ ဂျပန်မှာ အလုပ်လက်မဲ့ရာနှုန်း ၄ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိတုန်းကတောင် ဂျပန်တစ်နိုင်ငံလုံး အော်နေတာ။ ရုရှားမှာ ၁၂ ရာခိုင် နှုန်းဆိုတော့ စဉ်းစားသာကြည့်ပါ။

ဒီနေရာမှာ ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်လို့ အမြင်နှစ်မျိုးကို ဖော်ပြလိုပါတယ်။ ပထမအမြင်က အမေရိကန်နိုင်ငံ ဝါရှင်တန်မြို့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာလေ့လာရေးဌာနရဲ့အမြင် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအမြင်အရ ရုရှားနိုင်ငံဟာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနိမ့်ကျသွားပေမယ့်လည်း စီးပွားရေးအရ ခုအခါမှာ ပြန်ပြီး ဦးမော့လာ ခေါင်းထောင်လာပါပြီလို့ သိရပါတယ်။

၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ GDP တိုးနှုန်းဟာ ၃ ရာခိုင်နှုန်း ရှိခဲ့ပါတယ်။ (၁၉၉၇ ခုနှစ်ကလည်း GDP တိုးနှုန်း မဆိုစလောက်ကလေး ရှိခဲ့ပါသေးတယ်။) ဒီတိုးနှုန်း ၃ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ၁၁ နှစ်တာ ကာလအတွင်းမှာ ပထမဦးဆုံးသော စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ရရှိခြင်းလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီလို စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ဘာကြောင့် ပြန်ရလာသလဲဆိုတဲ့ကိစ္စကို ရှင်းရရင် ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ ၁၉၉၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လမှာ ဖြစ်ခဲ့တဲ့ ဘဏ္ဍာရေး အကျပ်အတည်းကို မေ့ချန်ထားလို့ မရပါဘူး။

ရုရှားနိုင်ငံ စီးပွားရေးအခြေအနေ

ဒီဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းဟာ ပူပူနွေးနွေးပဲ ရှိပါသေးတယ်။ ဒီပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့အတွက် ရုရှားနိုင်ငံဟာ အမှန်တရားနှင့် နီးစပ်မှုမရှိ။ ပကတိဈေးကွက် အခြေအနေတွေနှင့် အလှမ်းကွာနေတဲ့ နိုင်ငံခြားငွေ လဲလှယ်နှုန်းထားကို စွန့်လွှတ်ခဲ့ပါတယ်။ ရုရှားရူဘယ်တန်ဖိုးကို ရှိသင့်ရှိထိုက်တာထက် မြှင့်တင်မထားတော့ပါဘူး။ ရူဘယ်တန်ဖိုး ချပေးလိုက်ပါတယ်။

ရူဘယ်ငွေ တန်ဖိုးမကျခင် နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း မပြင်ခင်ကဆိုရင် ပစ္စည်းချင်းတူဦးတော့ ပြည်ပက သွင်းလာတဲ့ပစ္စည်းက ပြည်တွင်းမှာ

ထုတ်တဲ့ပစ္စည်းထက် ပိုဈေးချိုတယ်။ ဒါကြောင့် ပြည်တွင်းဖြစ်ကို မဝယ်ဘူး။ ရုရှားလုပ်ကို မကြိုက်ဘူး။ နိုင်ငံခြားဖြစ်မှ ကြိုက်တယ်။ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းထား မှန်ကန်မှုမရှိတာတွေကြောင့် ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းရှင်တွေ ထိခိုက်ကြရတယ်။

၁၉၉၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လနောက်ပိုင်းမှာ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းထား အသစ်ပြင်ပြီး ရူဘယ်ငွေကိုလည်း တန်ဖိုးချလိုက်တယ်။ အဲဒီအချိန်က နိုင်ငံခြားငွေ လဲလှယ်နှုန်းဟာ အမေရိကန်ငွေ တစ်ဒေါ်လာကို ရူဘယ်ငွေ ခြောက်ရူဘယ်ပဲ ရှိပေမယ့်၊ ခုအခါမှာ တစ်ဒေါ်လာ ၂၈ ရူဘယ်ဖြစ်နေပါပြီ။

နိုင်ငံခြားငွေ လဲလှယ်နှုန်းပြင်ပြီး ရူဘယ်ငွေ တန်ဖိုးချလိုက်ရတဲ့အခါ ပို့ကုန်က ဈေးချိုပြီး သွင်းကုန်က ဈေးကြီးလာတယ်။ သွင်းကုန်ဈေးကြီးတော့ နိုင်ငံခြားဖြစ် မဝယ်တော့ဘူး။ ပြည်တွင်းဖြစ်ပဲ ဝယ်ဖို့လုပ်လာတယ်။ ဒီနှစ် ဇန်နဝါရီနှင့် ဖေဖော်ဝါရီလထဲမှာ စက်မှုလုပ်ငန်းနှင့်ထုတ်လုပ်မှုဟာ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်က ထုတ်လုပ်မှုထက် ၁၃ ရာခိုင်နှုန်း ပိုတက်လာတယ်။ သွင်းကုန်ဈေးကြီးကို သွင်းကုန်လည်း လျှော့သွင်းခဲ့တယ်။ တစ်ဘက်မှာလည်း ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မှာ ရေနံဈေး တက်ခဲ့တယ်။ ရေနံဆိုတာဟာ ရုရှားရဲ့ အများဆုံး ပို့ကုန်ပစ္စည်းပါ။ နောက်ဆုံး ရလဒ်ကိုကြည့်ရင် ၁၉၉၉ ခုနှစ်ရဲ့ ကုန်သွယ်မှုပိုငွေ (Trade Suplus) ဟာ ရုရှားနိုင်ငံမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၃ ဘီလီယံအထိ တိုးလာခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။

အစိုးရရဲ့ အခွန်အကောက်က ရငွေကလည်း ပိုများလာသလို တစ်ဘက်မှာလည်း မပေးရသေးတဲ့ လုပ်ခကြွေးကျန်တွေ လျော့သွားပါတယ်။ လုပ်ငန်းတွေအချင်းချင်း ငွေသားဖြင့် ငွေမချေ၊ စာရင်းမရှင်းဘဲ ကုန်ပစ္စည်းချင်းဖလှယ်တဲ့ အလေ့အထတွေလည်း အတော်လေးကို လျော့

နည်းသွားပါပြီ။ ဒါတွေကို အားလုံးပေါင်းပြီး သုံးသပ်ရရင် ၁၉၉၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လက ဖြစ်ခဲ့တဲ့ ဘဏ္ဍာရေး အကျပ်အတည်းဟာ ရုရှားနိုင်ငံကို အဆိုးထဲကနေ အကောင်းဘက် ရောက်စေခဲ့တယ်လို့ ပြောရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လောလောဆယ် ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ အကြီးမားဆုံးလိုအပ်ချက်က ထုတ်လုပ်မှု တိုးချဲ့ရေးအတွက် မက်လုံးတွေ ဖန်တီးပေးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို တရားမဝင် အထောက်အပံ့ပေးတဲ့ကိစ္စတွေလည်း ဖျက်သိမ်းပစ်ရပါမယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ အခွန်ရှောင်နေလို့ မရပါဘူး။ ပေးသင့်ပေးထိုက်တဲ့ အခွန်အခတွေကို ပေးကြဖို့လိုပါတယ်။ ရှုံးနေတဲ့လုပ်ငန်းတွေ မြတ်လာအောင် လုပ်၊ မလုပ်နိုင်ရင် လုပ်ငန်းဆက်မလုပ်ဘဲ ရပ်တန်းက ရပ်ကြဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရောင်းတတ်ဝယ်တတ်၊ ပြောတတ်ဆိုတတ်ရုံနှင့် ရုရှားမှာ အလုပ်မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။ စီမံအုပ်ချုပ်ခန့်ခွဲရေး ကျွမ်းကျင်မှုရှိမှသာ အလုပ်ဖြစ်လာတော့မှာပါ။

ပိုလန်နိုင်ငံမှာ ဒီအတိုင်း လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အောင်မြင်မှုလည်း ရခဲ့ပါတယ်။ ရုရှားမှာ လုပ်လို့ ရမှ မရတော့ စောင့်ကြည့်ရမှာပါလို့ပဲ ပြောချင်ပါတယ်။

ဒုတိယအမြင်က ရုရှားနိုင်ငံအပေါ် သံသယစိတ်ဖြင့်ကြည့်တာပါ။ ရုရှားနိုင်ငံဟာ ဘယ်တုန်းကမှ ဒိုင်နမစ်စွမ်းအားရှိတဲ့ စီးပွားရေး အဆောက်အအုံမျိုးဖြစ်အောင် ဖန်တီးပေးနိုင်ခြင်း မရှိခဲ့ဘူး။ ဈေးကွက်စနစ်ဟာလည်း ဘယ်တုန်းကမှ ပြည့်ပြည့်ဝဝ ဖြစ်မလာခဲ့ဘူး။ စွန့်စားစွန့်ထွင်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ချင်သူတွေဟာလည်း တဖြည်းဖြည်း ပျောက်သွားမှာပါ။ ရုရှားနိုင်ငံမှာ လာဘ်ပေး လာဘ်ယူလုပ်ခြင်းဟာ ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်တွေပါ။ မထူးဆန်းပါဘူး။ ဒါတွေအားလုံးဟာ ဒုတိယအမြင်ဖြင့် ပြောတာတွေချည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ပထမအမြင်အရဆိုရင် ပူတင်ရဲ့ကာလမှာ ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဟာ ပြန်ကောင်းလာဖို့ပဲ ရှိပါတယ်။ ဒုတိယအမြင်အရဆိုရင်တော့ ပူတင်ဟာ ရုရှားနိုင်ငံသမိုင်းစာမျက်မှာ ဘယ်လိုမှ အောင်ပွဲမရနိုင်တဲ့ တိုက်ပွဲတစ်ခုကို တိုက်သွားတဲ့ သမ္မတတစ်ဦးအဖြစ် စာတင်ခံရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်သူတွေ ဘာပဲမြင်မြင်၊ ဘယ်လိုပဲပြောပြော ကမ္ဘာ့လူဦးရေနှင့် အများစုကြီးနေထိုင်တဲ့ ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်ကောင်းမွန်လာခြင်းဟာ အားလုံးအတွက် မင်္ဂလာသတင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ သမ္မတပူတင်ရဲ့ ကံကြမ္မာ အကောင်းအဆိုးဟာလည်း ရုရှားနိုင်ငံရဲ့ ယိုယွင်းနေတဲ့ စီးပွားရေးအခြေအနေကို ဘယ်လောက်အထိ ပြန်ကောင်းအောင် လုပ်ပေးနိုင် ပြုပြင်ပေးနိုင်မလဲဆိုတဲ့ အချက်အပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်လို့ သုံးသပ်ရမှာပါပဲ။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၉-၆-၂၀၀၀ / ၁၆-၆-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ယနေ့ဂျပန်

ကောင်းကင်ဘုံ ပျောက်ဆုံးခြင်းလား

ဂျပန်နိုင်ငံရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အများစုသည် အာရှစီးပွားရေး အကျပ်အတည်း၏ ဂယက်ကြောင့် မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းခွင်အသီးသီးကို အသစ်တစ်ဖန် ပြန်၍ ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ခြင်း (Restructuring) လုပ်ကြရ၏။ ထိုသို့ လုပ်သည့်အထဲတွင် 'ဖိုးရောင်းစွဲ' ၏ 'တစ်သက်တာ' ကုမ္ပဏီလည်း ပါသည်။ ဖိုးရောင်းစွဲသည် တစ်သက်တာကုမ္ပဏီတွင် အရောင်းမန်နေဂျာအဖြစ် လုပ်ခဲ့သည်။ လုပ်သက် ၂၅ နှစ်အကြာတွင် တစ်သက်တာ ကုမ္ပဏီက ဖိုးရောင်းစွဲကို အလုပ်မှ အနားယူခွင့် ပြုလိုက်၏။ ဖိုးရောင်းစွဲကမူ 'သူတို့ ကျွန်တော့်ကို သက်သက်မဲ့ ကန်ထုတ်ပစ်တယ်ဗျာ' ဟု နာကြည်းစွာပြော၏။ ဂျပန်နိုင်ငံတွင် ဖိုးရောင်းစွဲကဲ့သို့သော အလုပ်လက်မဲ့ ဖြစ်သွားရသူ လခစား ဝန်ထမ်းပေါင်း နှစ်သန်းကျော် ရှိ၏။ ယခုအခါ ဂျပန်နိုင်ငံတွင် ဘဝတစ်သက်စာ အာမခံချက် ပေးနိုင်မည့် အလုပ်အကိုင် (Lifelong employment) မျိုး မရှိတော့။ သည်ဖြစ်ရပ်က အတိတ်မှာ ကျန်ခဲ့ပြီ။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဂျပန်ကုမ္ပဏီအများစုသည် ဝန်ထမ်းကို ကြိုက်လျှင်သုံးမည်။ မကြိုက်လျှင် ဖြုတ်ပစ်မည်။ အပိုအလျှံဖြစ်နေသော ဝန်ထမ်းများကို လျှော့ချပစ်သည်။ သည်စံ သည်စနစ်ကို ကုမ္ပဏီကြီးကြီးငယ်ငယ် အားလုံးက ကျင့်သုံးနေ၏။ ခန့်ထားသမျှ ဝန်ထမ်းတိုင်းကို တစ်သက်လုံး ထမင်းကျွေးပါမည်ဟု ဘယ်ကုမ္ပဏီကမှ အာမခံ မပေးတော့။

ယခုအခါ ဂျပန်နိုင်ငံ အလုပ်လုပ်နိုင်သူ လူဦးရေ တစ်ရာမှာ ငါးယောက်ခန့် အလုပ်လက်မဲ့ ဖြစ်နေ၏။ အလုပ်လက်မဲ့ဦးရေ ၂.၉၅ သန်းရှိ၏။ နှစ်ပေါင်း သုံးဆယ်ကာလအတွင်း အဆိုးဝါးဆုံးသော အလုပ်လက်မဲ့ပြဿနာဟု ဆိုကြ၏။

လွန်ခဲ့သော နှစ်နှစ်ကျော်ခန့်ကစ၍ ဂျန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး ဆုတ်ယုတ်ကျဆင်းခဲ့ရ၏။ ဂျပန်အစိုးရက ယန်းသန်းပေါင်းများစွာ အကုန်ခံလာ စီးပွားရေးပြန်ကောင်းလာအောင် လုပ်ခဲ့သော်လည်း အရာမထင်လှ။

လုပ်ငန်းများကို အသစ်တစ်ဖန် ပြန်၍ ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ခြင်းကို ဂျပန်လို 'ရီဆုတိုရ' (Risutora) ဟု ခေါ်၏။ 'ရီဆုတိုရ' ကြောင့် ဂျပန်တို့မှာ အနာဂတ်အတွက် ယုံကြည်ချက် ကင်းမဲ့ကြရ၏။ မိမိတို့၏ နေထိုင်စားသောက်မှု ပုံစံကိုလည်း ခေတ်ကာလနှင့်အညီ ပြုပြင်ကြရ၏။

စီးပွားရေး ပုံစံသစ် (New Economic Order)

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးသည် နှစ်ပေါင်း သုံးဆယ်ကျော်သည့်တိုင်အောင် အရှိန်ကောင်းကောင်းဖြင့် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးခဲ့၏။ အတိတ်ကလည်း စီးပွားရေးကောင်းသည်။ ပစ္စုပ္ပန်မှာလည်း ကောင်းနေသည်။ ထို့ကြောင့် နောင် အနာဂတ်မှာလည်း ကောင်းမည်ဟု ယူဆခဲ့၏။ ၁၉၉၀ ခုနှစ်များ

တွင် နောင် ပို၍ ကောင်းလာမည့် ရှေ့အလားအလာများကို မျှော်မှန်းပြီး သူတို့၏လုပ်ငန်းများ တိုးချဲ့၏။ ဝန်ထမ်း ပိုခန့်၏။ ဘဏ်မှ ချေးငွေ ပိုယူ၏။ မိမိတို့၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ထာဝရ ရှင်သန်နေမှုနှင့်အတူ မိမိတို့ဘဝမှာလည်း တစ်သက်စာ အာမခံချက်ရှိပြီး ဖြစ်သည်ဟု ဂျပန် လခစားအလုပ်သမားတို့က ယုံကြည်ကြ၏။ 'ငါတို့၏ ဘဝတိုးတက်မှုသည် မည်သည့်အခါမျှ ရပ်တန့်မသွားနိုင်' ဟု ယူဆချက် ရှိကြ၏။ ထိုယုံကြည်ချက်၊ ယူဆချက်များနှင့်အတူ ဂျပန်လခစားတို့သည် ဘဏ်မှ ငွေချေးကြ၏။ အိမ်ဝယ်၏။ သားသမီးများ၏ ပညာရေးအတွက်လည်း အကုန်အကျခံသလို မိမိတို့ကိုယ်တိုင်လည်း အသုံးအစွဲကြီးခဲ့၏။

ခုတော့ ယခင်လို နေ၍သုံး၍ မရတော့။ ဂျပန်မှာ လခစား ဝန်ထမ်း အများစု၏ဘဝသည် လုံခြုံမှု မရှိတော့။ 'ငါတို့ ဘယ်တော့ အလုပ်ပြုတ်မှာလဲ' ဟု ထာဝရ ပူပန်စိုးရိမ်နေရ၏။ ဂျပန်လူမျိုး တစ်ဦးစီ၏ မိသားစု၊ ဆွေမျိုးနှင့် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်ထဲမှာ အလုပ်မပြုတ်ဖူးသူ၊ အလုပ်ပြုတ်မှာ မစိုးရိမ်ရသူ ဟူ၍ မရှိ။ 'ဘဝ မလုံခြုံခြင်း'သည် အားလုံး ခံစားနေရသော ဝေဒနာဖြစ်၏။ ဤအချက်သည်ပင်လျှင် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးပုံစံသစ်ဟု အချို့က သရော်ကြ၏။

ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ဘယ်နေရာသွားသွား အလုပ်လက်မဲ့ပြဿနာကိုသာ အပြောများ၏ စတိုးဆိုင်မှာ၊ ကော်ဖီဆိုင်မှာ၊ အရက်ဘားမှာ၊ စက်ရုံမှာ ...ဘယ်မှာပဲဖြစ်ဖြစ် အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာသည် အဓိက ဆွေးနွေးစရာ ဖြစ်၏။

ဂျပန်နိုင်ငံတွင် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားများ နောက်ဆုံးနှစ်ရောက်လျှင် ၎င်းတို့ကိုသဘောကျသော ကုမ္ပဏီများက ကျောင်းသားများ ကျောင်းပြီးပါက အလုပ်ခန့်ထားလိုကြောင်း အကြောင်းကြားလေ့

ရှိ၏။ ပြီးခဲ့သော ၁၉၉၉ ခုနှစ် မတ်လတွင် ကုမ္ပဏီများက နောက်ဆုံးနှစ်ကျောင်းသား တစ်ရာရှိလျှင် ၆၄ ဦးကိုသာ အလုပ်ခန့်ထားလိုကြောင်း အကြောင်းကြားခဲ့သည်ဆို၏။ ဤဖြစ်ရပ်သည် ၁၉၈၈ ခုနှစ်တွင် ဘွဲ့ရကျောင်းသားများအတွက် အဆိုးဝါးဆုံး ဖြစ်ရပ်ပင် ဖြစ်၏။ ဘွဲ့ရသူတစ်ရာရှိလျှင် ၃၆ ဦးအတွက် အလုပ်ခန့်မည့် ကုမ္ပဏီမရှိ။ ယခင်ကသည်လို မဟုတ်။ ဘွဲ့မရမီကပင် အလုပ်ခန့်မည့်သူ ရှိခဲ့သည်။

သည်ခေတ်မှာ ဂျပန်ဘွဲ့ရတို့အနက် အချို့သည် အထက်တန်းအောင်ကျောင်းသားတို့နှင့်အပြိုင် အလုပ် ဝင်လျှောက်နေကြ၏။ မကြာမီက ဂျပန်သတင်းစာကြီးတစ်စောင်တွင် နောက်ဆုံးနှစ် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတစ်ဦးက သူမှာ ကျောင်းစာလေ့လာဖို့ထက် ကျောင်းပြီးလျှင် အလုပ်ရဖို့အတွက် အလုပ်ရှာသည့်ဘက်မှာ အချိန်ပိုပေးနေရကြောင်း ရေးသားခဲ့၏။ ဤအချက်ကလည်း ဂျပန်တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားများ၏ ယနေ့ခေတ်အခြေအနေကို မီးမောင်းထိုးပြနေ၏။

ငယ်သူတွေသာ မဟုတ်။ ကြီးသူတွေပါ စီးပွားရေးပုံစံသစ်၏ ဂယက်ကို ခံရ၏။ လူကြီးတွေက ခံရချက် ပိုဆိုး၏။ ဂျပန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများက 'ရီဆုတိုရ' လုပ်၏။ အသက် လေးဆယ်ကျော်နှင့် ငါးဆယ်ကျော်များ အလုပ်ပြုတ်ကုန်၏။ ဤဖြစ်ရပ်နှင့် ကြုံတွေ့သူအချို့မှာ မိမိကိုယ်မိမိ သတ်သေကြ၏။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်တွင် မိမိကိုယ်မိမိ သတ်သေသူ ၃၀,၀၀၀ အနက် ၈,၀၀၀ ခန့်မှာ စီးပွားရေး မပြေလည်မှုကြောင့် ဖြစ်ရ၏။

ဤဆောင်းပါး၏အစတွင် ဖော်ပြခဲ့သော 'ဖိုးရောင်းစွံ'သည် ဘွဲ့ရပြီးပြီးချင်း 'တစ်သက်တာ' ကုမ္ပဏီသို့ အလုပ်ဝင်ခဲ့သူဖြစ်၏။ 'တစ်သက်တာ' ကုမ္ပဏီက 'ရီဆုတိုရ' လုပ်တော့ 'ဖိုးရောင်းစွံ'

အလုပ်ပြုတ်၏။ အပြင်ပန်းကကြည့်လျှင် 'ဖိုးရောင်းစွဲ' အတွက် အလုပ်ပြုတ်သွားပြီဟုသာ မြင်ကြလိမ့်မည်။ လက်တွေ့မှာ သည်လိုမဟုတ်။ 'ဖိုးရောင်းစွဲ'မှာ ရှိသည့် မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုပါ ပျောက်သွား၏။ အဆိုးထဲက အကောင်းဟု ပြောရမလား။ သူ့မှာ ကိုယ်ပိုင်အိမ်ခန်းရှိသည်။ တစ်သက်တာကုမ္ပဏီက သူ့ကို ပင်စင်လစာပေးထားသေးသည်။ သူ့မှာ လုံလောက်သော စုဆောင်းငွေလည်း ရှိနေသေးသည်။ 'ဖိုးရောင်းစွဲ' မှာ မိမိဘဝတစ်လျှောက် ၂၅ နှစ်လုံးလုံး တစ်သက်တာ ကုမ္ပဏီအတွက် ပေးဆပ်ခဲ့သော်လည်း ရလာဒ်က မကောင်းသောအခါ ကြေကွဲရ၏။ '၂၅ နှစ်လုံးလုံး ဒီကုမ္ပဏီမှာ အချိန်ဖြုန်းခဲ့မိတာကိုပဲ နှမြောမိတယ်ဗျာ' ဟု သူ ဝမ်းနည်းစကားဆို၏။

အပြင်လောကမှာ ဂျပန်လခစားတို့ 'ဖိုးရောင်းစွဲ' လောက်ကံမကောင်းကြ။ တချို့မှာ ဘဏ်ချေးငွေ ပြန်မဆပ်နိုင်သည့်အခါ အကြွေးဝယ်ထားသည့် အိမ်ခန်း ပြန်အပ်ရ၏။ အိမ်မဲ့ရာမဲ့ ဖြစ်ရ၏။ ၁၉၉၉ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလတွင် ထုတ်ပြန်သော စာရင်းအရ ဂျပန်နိုင်ငံ မြို့ကြီးများတွင် အိမ်ယာမဲ့သူပေါင်း ၂၀,၀၀၀ အထိ ရှိသည်ဟု သိရ၏။ ၎င်းအနက် တိုကျိုတစ်မြို့တည်းမှာပင် အိမ်ယာမဲ့ ၈၀၀၀ ရှိ၏။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်က တိုကျိုမြို့တွင် အိမ်ယာမဲ့ ၅၀၀၀ သာရှိရာ တစ်နှစ်အတွင်း အိမ်ယာမဲ့သူ ဦးရေ ၃၀၀၀ တိုးလာ၏။ အိမ်ယာမဲ့သူ တိုးလာရခြင်း၏ အဓိက တရားခံမှာ 'ရီဆုတိုရ' ဖြစ်၏။

ဝန်ထမ်းလျှော့ချသည့် အထဲမှာ မပါပေမဲ့ အလုပ်ထဲမှာ ဆက်လက်ခန့်ထားခံနေရသူ ဂျပန်လခစားတို့ ဒုက္ခမှာလည်း မသေးလှ။ သူတို့မှာ အတိတ်ကလို ပန်းခင်းလမ်း လျှောက်ရခြင်းမျိုး မဟုတ်။ ငါတို့ ဘယ်တော့ အလုပ်ပြုတ်မှာလည်းဟု အမြဲစိုးရိမ်နေကြရ၏။ ယခင် ယခင်ကထက် စိတ်ဖိစီးနှိပ်စက်မှုဒဏ်ကို ပိုခံနေကြရ၏။ အရက်မူးရမ်းကား

သဖြင့် ရဲအဖွဲ့က ခေါ်ယူထိန်းသိမ်းရသည့်အထဲတွင် အသက် ငါးဆယ်ကျော် လူကြီးပိုင်းက အများဆုံးဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရ၏။ ယခင်က အရက်မူး၍ ထိန်းသိမ်းခံရသူတွေထဲမှာ ငါးဆယ်ကျော် လူကြီးပိုင်းတွေ အပါနည်း၏။ ငါးဆယ်ကျော်တို့က ငါတို့ ဘယ်တော့ အလုပ်ဖြုတ်ခံရမှာလည်းဟု တွေးပူနေရသလို ဂျပန်နိုင်ငံစီးပွားရေးဆုတ်ယုတ်မှုကြောင့် မိသားစုဘဝထိ ခိုက်လာ၏။ ထိုအခါ အရက်သောက်ပြီး မူးရမ်းကြသည်ဟု တာဝန်ရှိ ရဲအရာရှိတစ်ဦးက ဆို၏။

ဂျပန်နိုင်ငံတွင် လခစားဝန်ထမ်းပေါင်း ၆၅ သန်း ရှိ၏။ ၎င်းတို့ အနက် သုံးပုံ တစ်ပုံခန့်မှာ တစ်သက်တာ အလုပ်အကိုင်ရရန် ဘဝ အာမခံချက်ရှိ၏။ သို့သော်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများက စရိတ်လျှော့ချရေး ကြိုးပမ်းကြရာတွင် ဂျပန်လုပ်သားတို့၏ လခများ၊ ဝင်ငွေများ လျော့ကျကုန်၏။ အချို့က လုပ်ခ ဝင်ငွေ လျော့ကျမှုသည် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ကျဆင်းနိုင်သည်ဟု ခန့်မှန်းထားသည်။ သည်လို အခြေအနေတွင် ဂျပန်တို့၏ နေထိုင်စားသောက် ဝတ်ဆင်ပုံမှာလည်း ပြောင်းလဲ စပြု လာ၏။ မလိုလျှင် မသုံး။ အဖြုန်း နည်းလာ၏။ ပို စုလာ၏။ နေထိုင်မှု ပုံစံ ပြောင်းလဲခြင်းနှင့်အတူ အရောင်းဆိုင်များကလည်း ပုံစံပြောင်းလာရ၏။ လျှော့ဈေးဖြင့် ရောင်းသောပစ္စည်းများ ဆိုင်များ အရောင်းသွက်ပြီး တန်ဖိုး ကြီးပစ္စည်း ရောင်းသည့်ဆိုင်များ အခြေအနေမဟန် ဖြစ်လာ၏။ ပေါ် ချောင် ကောင်း လိုက်သည်ဟုကား ပြောလို့မရ။

ယခင်က တိုကျိုမြို့မှာ တက္ကစီကား ငှားလိုပါက တက္ကစီ ကုမ္ပဏီ ကို ဖုန်းခေါ်ပြီး ဆယ့်ငါးမိနစ်ခန့် စောင့်ရ၏။ ခရီးသည်က တက္ကစီကား ကို စောင့်ရ၏။ ယနေ့ ဂျပန်နိုင်ငံ တိုကျိုမှာ သည်လိုမဟုတ်။ ခရီးသည် ကို စောင့်နေသည့် တက္ကစီကားတွေ တန်းစီရ၏။ ဂျပန်တွေ ယခင်ကလို တက္ကစီကားကို များများစားစား ငှားမစီးကြတော့။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ထို့အပြင် ဂျပန်နိုင်ငံမှာ ထမင်းဗူး (Bento) ရောင်းသည့်ဆိုင်တွေလည်း အလုပ်ဖြစ်နေ၏။ သာမန် စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုမှာ ထမင်းသွားစားလျှင် ယန်း ငါးရာမှ တစ်ထောင်တန်ဆိုင်သည် အကောင်းစား မဟုတ်။ ခု ထမင်းဗူးရောင်းသည့်ဆိုင်မှာ ယန်း နှစ်ရာမျှဖြင့် နေ့လယ်စာစား၍ရသည်။ ထမင်းဗူးဖြင့် စားလိုသူများမှာလည်း ပို၍ ပို၍ များလာ၏။ လူကြိုက် ပိုများလာသည်။ ဤတွင် စားသောက်ရတာ လွယ်ကူ အဆင်ပြေမှု တစ်ခုတည်းသာ မဟုတ်။ ဈေးချိုခြင်းသည်လည်း အဓိက အချက်ဖြစ်သည်ဟု မြင်ကြ၏။

ဂျပန်လုပ်သားတို့ ဝင်ငွေ အရနည်းလာသည်။ ထိုအခါ လျှော့ဈေးဖြင့်ရောင်းသည့် စတိုးဆိုင်များ နေရာအနှံ့ ပေါ်လာ၏။ အလှပြင်ပစ္စည်း၊ စာရေးကိရိယာ၊ ခေါက်ဆွဲခြောက်၊ ဖိနပ်၊ ဇွန်း၊ ဓာတ်ခဲ စသည့် အမယ်များကို ယန်းတစ်ရာဖြင့် ရောင်းသော ယန်းတစ်ရာ စတိုး (100 Yen Store) များ အလျှိုအလျှို ပေါ်လာ၏။ အဆိုပါ စတိုးဆိုင်များမှာ ၁၉၉၅–၉၆ ခုနှစ်လောက်ကပင် စတင်ပေါ်ပေါက်ခဲ့သော်လည်း ယခုအခါ အတော်လေး ထင်ရှားနေ၏။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ယန်း ၁၀၀ စတိုးဆိုင်များ၏ဝင်ငွေမှာ ဘီလီယံ တစ်ရာ ယန်း ရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းထားရာ ပေါ်ဦးစနှစ်များကထက် အဆလေးဆယ် ပိုရောင်းရခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ဆံသဆိုင်တွေဘက်ကလည်း အားကျမခံ အပြိုင် လျှော့ဈေးပေး၏။ ဂျပန်မှာ ဆံပင်တစ်ခါညှပ်လျှင် ယခင်က ယန်း ငါးထောင်ကျ၏။ ယခု ယန်း သုံးထောင်မှ လေးထောင်အထိ လျှော့ပေး၏။ တချို့နေရာများတွင် ယန်း တစ်ထောင်သာ ယူ၏။ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဆုတ်ယုတ်ကျဆင်းမှုနှင့်အတူ အဟောင်းပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်များ ပေါ်လာ၏။

စာအုပ်အစ စီဒီအလယ် ဗီမ်ခံပစ္စည်းအဆုံး အားလုံး ရောင်း၏။ ဝယ်၏။ ယခင်က ရုပ်မြင်သံကြားမှာ နာမည်ကြီးစားသောက်ဆိုင်များက ကြော်ငြာထည့်၏။ နာမည်ကြီးသလောက် ဈေးလည်း ကြီး၏။ ယခု ထိုကြော်ငြာများ ပျောက်ကုန်၏။ မည်သည့်စားသောက်ဆိုင်က ဈေးချိုချိုဖြင့် အရသာရှိရှိ ကောင်းစွာစားသောက်နိုင်သည်ဆိုသော ကြော်ငြာများ အစားထိုး နေရာယူလာ၏။ သတင်းစာတွေ၊ မဂ္ဂဇင်းတွေကလည်း ယန်းငွေထောင်ဂဏန်းမျှဖြင့် နေနိုင်သူတို့၏ ဘဝအတွေ့အကြုံကို အင်တာဗျူးလုပ်ကာ အလေးထားဖော်ပြလာ၏။ စရိတ်သက်သာစွာဖြင့် နေထိုင်နည်း စားသောက်နည်းများကို ဖောင်းပေးရေးသားလာ၏။

ဂျပန်နိုင်ငံသည် ဒုတိယကမ္ဘာစစ်၌ ရှုံးနိမ့်ခဲ့၏။ ပြာပုံထဲက ရုန်းထွက်ခဲ့၏။ စီးပွားရေးအင်အားကြီးနိုင်ငံတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ဂျပန်တို့ 'ရီဆုတိုရ' နှင့် သည်တစ်ခါ ရင်ဆိုင်နေရပြန်ပြီ။ ကြောက်ပါပြီ 'ရီဆုတိုရ' ဟု ပြောမလား။ ပျင်းတောင် ပျင်းသေးတယ် 'ရီဆုတိုရ' ဟု ပြောမလား။ စောင့်ကြည့်ရပါဦးမည်။

Ref : HAU BOON LAI, "END OF IRON RICE BOWL"
The Strait Time, 3-1-2000
ယနေ့ခေတ်ဂျာနယ် (၁၆–၅–၂၀၀၀)

ကြိုးတန်းပေါ်က ပွဲစား

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ထုတ်လုပ်သည့်အချိန်မှစ၍ စားသုံးသူလက်ထဲရောက်သည်အထိ ကြားလူ (Middlemen) ဘယ်နှစ်ဦးကို ဖြတ်ရသည်သိ။ ကြားလူတွေကလည်း အဆင့်ဆင့် အမြတ်ယူကြသည်။ စားသုံးသူက မူရင်းဈေးထက် ပိုပေးရသည့်အဖြစ်မျိုးကို ကြုံရသည်။ ကန်စွန်းခင်းထဲက တစ်စည်း ငါးကျပ် တန်သည့် ကန်စွန်းစည်းသည် ဈေးထဲရောက်သည့်အခါ အနည်းဆုံး တစ်ဆယ်ကျပ် ဖြစ်သွားအောင်လည်း ကြားလူများက ဖန်တီးနိုင်ကြသည်။ ကြားလူတွေ ခေတ်မကုန်သေးဘူးလားဟု မေးလျှင် ခေတ်မှိန်စ ပြုလာပြီဟု ဆိုရတော့မည်။

ခုတလော Globalization, e-commerce, internet, e-mail, Information Technology (IT) စသည်တို့ အတော်လေး ရေပန်းစားလာသည်။ New economy ဟုပင် တချို့က တင်စားခေါ်ဝေါ်ကြသည်။ 'စီးပွားရေးစနစ်သစ်'ဟုလည်း အတိအကျပြော၍မရ။ 'စီးပွားရေး ပုံစံသစ်' ဟုဆိုလျှင်လည်း မပြည့်စုံပြန်။ New economy မှာ internet တွေ၊ e-mil တွေ၊ e-commerce တွေကို သုံးလာကြ၏။ အဲသည်အထဲက ecommence သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချင်း အပြန်အလှန် ဆက်သွယ်အသုံးပြုရာတွင် အတော်လေး အရေးပါလာသည်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ဂျပန်နိုင်ငံ အတွေ့အကြုံ

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ လယ်ယာဓာတုပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ပြီး ကုန်ချောကို စားသုံးသူလက်ထဲ ရောက်အောင်ဖြန့်ချိဖို့ ကြားအဆင့် ခြောက်ဆင့် သို့မဟုတ် ခုနစ်ဆင့်ကို ဖြတ်ရသည်။ e-commerce ပေါ်လာသည့်အခါ အဆိုပါ ကြားအဆင့်တွေကို ဖြတ်ရန် မလိုတော့။ ရောင်းလိုသူနှင့် ဝယ်လိုသူတို့ကြား ကွန်ပျူတာပေါ်မှာ e-commerce ဖြင့် တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ် ဝယ်ယူနိုင်၏။ ထိုအခါ စားသုံးသူတို့အနေဖြင့် ဈေးကြီးပေးရသည့် ဒုက္ခ မရှိတော့။ ပစ္စည်းများကို ဈေးချိုချိုဖြင့် ဝယ်ယူခွင့် ရလာကြ၏။ ကြားလူတွေမှာ ယခင်ကရနေသည့် အခွင့်အလမ်းများ ဆုံးရှုံးစပြုလာ၏။ စားသုံးသူဘက်ကလည်း ရွေးစရာအခွင့်အလမ်း ပိုများလာ၏။ ဤတွင် ထုတ်လုပ်သူ က စားသုံးသူသို့ e-commerce ဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းကို တိုက်ရိုက် ရောင်းချမှုကြောင့် အိမ်တိုင်ရာရောက် ပေးဝေသည့်လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သည့်ကုမ္ပဏီများ အကျိုးရှိလာ၏။

'e-commerce သည် ကုန်စည်ရောင်းဝယ် ဖြန့်ဖြူးခြင်း လုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုလုံးကို အခြေခံကစ၍ ပြောင်းလဲပစ်မည်' ဟုပင် အချို့က ဆို၏။ စားသုံးသူတို့သည် e-commerce မှတစ်ဆင့် ကုန်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ သတင်း အပြည့်အစုံ သိနိုင်သည်။ စားသုံးသူ လိုချင်သောကုန်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်သူက အိမ်တိုင်ရာရောက် ပေးဝေသည့်ကုမ္ပဏီများမှတစ်ဆင့် ပစ္စည်း ပေးပို့ခြင်းကြောင့် ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးမှုတွင် ကြားလူအဆင့်များ လျော့သွား၏။ e-commerce ကြောင့် အကျိုးနှစ်ခု လောလောဆယ် ရရှိသည်။ ပထမအကျိုးမှာ ထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီအတွက် ဖြန့်ဖြူးမှုစရိတ် သက်သာခြင်းဖြစ်ပြီး ဒုတိယအကျိုးမှာ စားသုံးသူအတွက် ဈေးသက်သာခြင်း ဖြစ်၏။

အကျိုးဆောင်တို့နိုင်ငံ (Nation of middlemen)

ဂျပန်နိုင်ငံကို အကျိုးဆောင်တို့နိုင်ငံဟု တင်စားခေါ်ဝေါ်ကြ၏။ Internet နှင့် e-commerce မှတစ်ဆင့် ရောင်းချသည့်ကုန်ပစ္စည်း၏ ဈေးနှုန်းအမှန်ကို စားသုံးသူတို့ သိခွင့်ရလာသည်။ ထိုအခါ ကြားလူတွေ အမြတ်တင်ရောင်းဖို့ အခက်တွေ့လာ၏။ ဂျပန်နိုင်ငံတွင် လက်ကားရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းလုပ်သူပေါင်း လေးသန်းကျော် ရှိသည်။

ကုန်ပစ္စည်းတိုင်း၏ ဈေးရင်းကို စားသုံးသူတို့က သိလာကြသည့်အခါ ထုတ်လုပ်သူတို့ဘက်မှာလည်း အခက်အခဲရှိလာ၏။ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ် မြင့်မားသည့်လုပ်ငန်းများအနေဖြင့် ဈေးကွက်၌ ဝင်ပြိုင်ရန် အလွန်အားစိုက်လာရ၏။ e-commerce ကြောင့် ကြားလူ လိုအပ်မှုလျော့နည်းခြင်း၊ လုပ်ငန်းများက ထုတ်လုပ်မှုစရိတ် လျှော့ချရန်အတွက် ဝန်ထမ်းလျှော့ချခြင်းလုပ်လာသည့်အခါ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ အလုပ်လက်မဲ့ ပြဿနာ ပိုဆိုးဝါးလာနိုင်သည်။

e-commerce ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချင်း ဆက်သွယ်မှု တိုးတက်လာသည်ကို မည်သူမျှ ငြင်း၍မရ။ အမေရိကန်၌လည်း e-commerce အောင်မြင်ဆဲဖြစ်၏။ ဂျပန်နိုင်ငံတွင် e-commerce ၏ အောင်မြင်မှုသည် အမေရိကန်မှာထက် ပို၍ သာလွန်လိမ့်မည်ဟု ခန့်မှန်းကြ၏။ ဤသို့ ခန့်မှန်းရခြင်းမှာ အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် ကြားလူသိပ်မရှိ။ ဂျပန်တွင် ကြား အဆင့်များ၏။ ကြားအဆင့်နှင့် ကြားလူကို များများလျှော့နိုင်လေ e-commerce ပို၍အောင်မြင်လေဖြစ်၏။ ထို့ကြောင့်လည်း ဂျပန်နိုင်ငံမှာ e-commerce လုပ်ငန်း အလားအလာကောင်းသည်ဟု ဆိုကြသည်။

ဤအခြေအနေ၌ ကြားလူများ မျက်စိမှိတ်နေ၍ မရတော့။ ပတ်ဝန်းကျင်က ပြောင်းလဲနေသည် နည်းပညာက ပြောင်းလဲနေသည်။ ဈေး

ကွက်က ပြောင်းလဲနေသည်။ ပတ်ဝန်းကျင်အသစ် ဈေးကွက်အသစ်မှာ ကြားလူတွေက ပျော်နိုင်အောင် ပြင်ဆင်ထားကြ၏။ သို့သော် အားလုံး တော့ ပျော်နိုင်မှာ မဟုတ်။ သူတို့အတွက် ရှေ့ခရီးသည် ခရီးကြမ်းဖြစ်ဖို့ များနေပြီ။

လက်ရှိကာလဝယ် ဂျပန်နိုင်ငံသည် e-commerce နှင့် ပတ်သက်၍ အခြေတည်မိသည့်အဆင့် (Formatine stage) မှာပဲ ရှိသေးသည်။ ဂျပန် နိုင်ငံ၏ စုစုပေါင်း ပြည်တွင်းထုတ်ကုန် (GDP) ၏ တစ် ဒဿမ ရှစ် ရာခိုင်နှုန်းမျှကိုသာ e-commerc ဝေစုရသေးသည်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ်က အမေရိကန် နိုင်ငံတွင် e-commerce ၏ ဝင်ငွေသည် ယန်း ၁၉,၅၀၀ ဘီလျံရှိခဲ့သော်လည်း ဂျပန်နိုင်ငံတွင်မူ ယန်း ၈,၆၂၀ ဘီလျံသာရှိသေး သည်။ သို့သော် ၂၀၀၃ ခု အရောက်ဝယ် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ e-commerce မှ ဝင်ငွေသည် ယန်း ၆၈,၀၀၀ ဘီလျံအထိ ရှိလာမည်ဟု ခန့်မှန်းထားကြ သည်။

အတားအဆီးများ

ဂျပန်နိုင်ငံ၌ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချင်း e-commerce အသုံးပြုမှု တိုးတက်လာရေးအတွက် အတားအဆီးအချို့ ရှိနေ၏။

ပထမဆုံးသောအတားအဆီးမှာ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေး စရိတ် စကများ ကြီးမြင့်ခြင်းဖြစ်၏။ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေးသည် ကွန်ပျူတာ အင်တာနက်၊ e-mail နှင့် e-commerce တို့အတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်၏။ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းများကို အသုံးပြု၍ အင်တာနက်၊ e-mail နှင့် e-commerce တို့မှ တစ်ဆင့်သတင်းများ ယူကြရ၏။ ကြေးနန်း ဆက်သွယ်ရေး စရိတ်စကကြီးမြင့်မှုသည် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ e-commerce

ဈေးကွက် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ကန့်သတ်ချက် (Constraint) ဖြစ်သည်ဟုလည်း ဆိုနိုင်သည်။ တိုကျိုနှင့် အိုဆာကာကြား ကွန်ပျူတာ ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက်မှတစ်ဆင့် အသုံးပြုခွင့်ရရန် လိုင်းငှားခနှုန်းမှာ တစ်လလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်ထောင်ကျော်၏။ ဤနှုန်းထားသည် အမေရိကန်နိုင်ငံ၏နှုန်းထားထက် နှစ်ဆကျော် များသည်။

ဒုတိယအတားအဆီးမှာ အငယ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များက ကွန်ပျူတာအသုံးပြုမှု နည်းပါးခြင်းဖြစ်၏။ ဂျပန်နိုင်ငံရှိ လုပ်ငန်းငယ်ကလေးများတွင် ကွန်ပျူတာအသုံးပြုသည့် လုပ်ငန်း အရေအတွက်မှာ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းပင် မရှိ။ ကိုယ်ပိုင်ကွန်ပျူတာ မရှိ။ ထို့အပြင် အဆိုပါ လုပ်ငန်းငယ်လေးများအနက် အင်တာနက် အသုံးပြုသူမှာလည်း ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းမရှိ။ အမေရိကန်နိုင်ငံတွင်မူ လုပ်ငန်းငယ်များ၏ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ကိုယ်ပိုင်ကွန်ပျူတာ အသုံးပြုကြပြီး ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာ အင်တာနက်ကို အသုံးပြုကြသည်။

တတိယအတားအဆီးမှာ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှု လေးလံတုံ့ဆိုင်းနေခြင်းဖြစ်၏။ ကုမ္ပဏီအများစုသည် အိုင်တီလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အသုံးစရိတ်များကို လျှော့ချပစ်ကြသည်။ အချို့သည် အိုင်တီ အသုံးစရိတ်ကို လျာထားခြင်းပင် မရှိတော့။ အိုင်တီ ဆိုသည်မှာ သတင်းနှင့် နည်းပညာကို ဆိုလို၏။ ကွန်ပျူတာ၊ သတင်းနှင့် နည်းပညာ အိုင်တီသည် ဆက်နွှယ်နေ၏။ အိုင်တီအသုံးစရိတ် လျှော့ချခြင်း၊ အသုံး စရိတ် လျာထားမှု မရှိခြင်း တို့ကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံတွင် e-commerce ဈေးကွက် တိုးတက်ရန် အလား အလာ မကောင်းဟု သုံးသပ်ကြ၏။

စတုတ္ထအတားအဆီးမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချင်း e-commerce ဖြင့် ဆက်သွယ်ရာတွင် ဂျပန်ဘာသာစကားဖြင့် အသုံးပြုဆက်သွယ်၍

မရခြင်း ဖြစ်၏။ e-commerce ၏ ပရိုဂရမ်ဒီဇိုင်းကို အနောက်နိုင်ငံများမှာ ရေးဆွဲခဲ့ကြသည်။ ဂျပန်ဘာသာစကားကို ထည့်သုံး၍ မရ။ သည်အခါ ဂျပန်နိုင်ငံ၌ ဂျပန်ဘာသာ အသုံးပြုပြီး e-commerce လုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဖို့ဆိုသည်မှာ အတားအဆီး ဖြစ်လာပြန်သည်။ (ဂျပန်ဘာသာစကားဖြင့် သုံးနိုင်ဖို့ နောက်ထပ် ခြောက်လခန့် လိုသည်ဟု သိရ၏။)

ပဉ္စမ အတားအဆီးမှာ ဂျပန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများအကြား အပြန်အလှန် အရင်းအနှီးထည့်ဝင်ကာ အုပ်စုဖွဲ့၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်၏။ e-commerce တွင် ရောင်းသူအချင်းချင်း ဈေးချိုဖို့ကို ပြိုင်ကြ၏။ ဈေးချိုသူက ပိုရောင်းရလေ့လည်း ရှိ၏။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများအချင်းချင်း အုပ်စုဖွဲ့ထားကြသဖြင့် ရောင်းသူချင်း ဈေးပြိုင်ဖို့ကိစ္စမှာ အကန့်အသတ်ဖြင့်သာ ရှိ၏။ အစဉ်အလာအားဖြင့် ရောင်းသူချင်းလည်း ဈေးပြိုင် လျှော့ရောင်းလေ့ မရှိကြ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများအကြား အပြန်အလှန် အရင်းအနှီးထည့်ဝင်ကာ အုပ်စုဖွဲ့ ဆောင်ရွက်ခြင်းကို ဂျပန်လို Keiretsu ဟု ခေါ်၏။ e-commerce တွင် Keiretsu သည် အရေးမကြီး။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်မှာ အောင်မြင်အောင် မည်သို့ လုပ်မလဲဟူသောအချက်က အရေးကြီး၏။

အကျိုးဆောင်တို့ ပုံစံပြောင်းရမည်

အထက်ပါ အတားအဆီးငါးခုကို ကျော်လွှားနိုင်မည်ဆိုပါက ဂျပန်နိုင်ငံ၏ e-commerce ဈေးကွက် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာမည်။ e-commerce သည် ခေတ်ရေစီးကြောင်းဖြစ်သည်။ ထုတ်လုပ်သူမှ တစ်ဆင့် စားသုံး

သူလက်ထဲရောက်အောင် ကြားလူများလက်ထဲ အဆင့်ဆင့်ထားပြီး ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်းသည် ရှေးရိုးဖြစ်၏။

မည်သည့်အပြောင်းအလဲမဆို ဆန့်ကျင်မှု ရှိစမြဲဖြစ်၏။ ကုန်ပစ္စည်းကို အဆင့်ဆင့် ဖြန့်ဖြူးရောင်းချခြင်းနှင့် e-commerce ဖြင့် စားသုံးသူထံ တိုက်ရိုက်ရောင်းချခြင်း ကိစ္စနှစ်ခုတွင် ဆန့်ကျင်မှုတွေ ရှိနေ၏။ ရှေးရိုးနှင့် ခေတ်ရေစီးကြောင်းတို့၏တိုက်ပွဲဟု အချို့က တင်စားကြ၏။ သည်ပွဲမှာ ကြားလူတွေ ဘယ်နေရာရောက်မည်နည်း။

ခေတ်အဆက်ဆက်မှာ ကြားလူတွေ ရှိခဲ့သည်။ ကြားလူဖျက်၍ အရောင်းအဝယ်ပျက်ရသည့်ကိစ္စတွေ ရှိသကဲ့သို့ ကြားလူကောင်း၍ ရောင်းသူရော ဝယ်သူပါ စိတ်ချမ်းသာရသည့် ဖြစ်ရပ်တွေ များစွာရှိ၏။ ကြားလူသည် စီးပွားရေး အကျိုးဆောင်တစ်ဦးပင် ဖြစ်၏။ အရပ်စကားနှင့် ပြောရလျှင် ပွဲစားလည်း ဖြစ်၏။ ရောင်းသူရော ဝယ်သူပါ နှစ်ဦးနှစ်ဝ အကျိုးရှိစေမည့် ကြားလူမျိုးကို ခေတ်အဆက်ဆက်က လက်ခံခဲ့ကြသည်။ အင်တာနက်ခေတ်မှာရော လက်ခံနိုင်ဦးမလားဆိုသည်ကို စောင့်ကြည့်ရပါဦးမည်။ သေချာသည်မှာ တစ်ခုတော့ ရှိသည်။ ကြားလူတွေ ပုံစံပြောင်းရမည်။ ပုံစံမပြောင်းနိုင်သည့် ကြားလူတွေအတွက် ရေရှည်မှာ ရှင်သန်ရပ်တည်ဖို့ အခက်အခဲရှိလာနိုင်သည်။ ကြိုးတန်းပေါ်က ပွဲစား၊ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသူနှင့် ဝယ်ယူစားသုံးသူ သုံးဦးစလုံး အဆင်ပြေလျှင် ကောင်းမည်။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၂၄-၃-၂၀၀၀)

ယွန်ငွေ တန်ဖိုးမချနိုင်

ယွန်ငွေ တန်ဖိုး ချ-မချ

စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ အရှေ့အာရှ တက္ကသိုလ် (EAST ASIAN INSTITUTE-EAI) သည် တရုတ်ပြည်၏ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်၍ အစီရင်ခံစာတစ်စောင် ထုတ်ပြန်ခဲ့၏။ EAI ၏ အစီရင်ခံချက်အရ တရုတ်ပြည်၏ အခြေခံစီးပွားရေး အချက်အလက်များမှာ တောင့်တင်းခိုင်မာနေသဖြင့် တရုတ်ပြည်တွင်းသုံးငွေကို တန်ဖိုးချရန် လိုအပ်မှု မရှိနိုင်သေး။ လာမည့်နှစ်အတွင်း ပြည်တွင်းပြည်ပ စီးပွားရေးအခြေအနေကြောင့် ယွန်ငွေတန်ဖိုး တိုးမြှင့်ခြင်းပင် ဖြစ်နိုင်သည်ဟု သိရ၏။

၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် တရုတ်ပြည်၏ ပြည်ပကုန်သွယ်မှုမှ ပိုငွေ (Trade Surplus) မှာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းမျှ ကျဆင်းသွားခဲ့ပြီး ပြည်ပမှ တိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Foreing Direct Investment - FDI) စီးဝင်ခြင်းမှာလည်း ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း လျော့ကျသွားခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း တရုတ်ပြည်၏ ပြည်ပကုန်သွယ်မှု (External sector) မှာ ထူးထူးခြား

ခြား တိုးတက်ကောင်းမွန်ခဲ့သည်ဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလကုန် တရုတ်ပြည်၏ နိုင်ငံခြားငွေလက်ကျန်မှာ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၁၅၄ ဘီလီယံအထိ တိုးတက်မြင့်မားလာခဲ့ပြီး ပြည်ပကြွေးမြီမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁၀ ဘီလီယံ ရှိနေခဲ့၏။ တစ်ဘက်တွင်လည်း ဂျပန် ယန်းငွေ တန်ဖိုးက မြင့်တက်နေပြီး အမေရိကန်ဒေါ်လာ တန်ဖိုးက ကျနေခဲ့သည်။ အဆိုပါ အချက်အလက်များကို ပေါင်းစပ်၍ အဖြေထုတ် ရလျှင် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် တရုတ်ပြည်၏ ယွမ်ငွေ တန်ဖိုးချရန် စိုးရိမ် စရာ လျော့ပါးသွားသည်ဟု EAI မှ စီးပွားရေး ပညာရှင် Dr Wong က သုံးသပ်၏။

သတင်းကောင်း

EAI ၏ အစီရင်ခံစာအရ တရုတ်ပြည်၏ စီးပွားရေး တိုးတက်မှု နှုန်းသည် ယခုနှစ် ၇ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းထားသည်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် တရုတ်စီးပွားရေး တိုးတက်မှုနှုန်း ၇ ဒသမ ၁ ရာခိုင် နှုန်းရှိခဲ့ရာ ပြီးခဲ့သော ဆယ်စုနှစ်အတွင်း အနည်းဆုံးသော စီးပွားရေး တိုးနှုန်းပင် ဖြစ်၏။ ၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် စီးပွားရေးတိုးနှုန်း ၇ ဒသမ ၁ ရာခိုင်နှုန်း ရှိခဲ့ပြီး ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် တိုးနှုန်း ၇ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်း ရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းချက်ကြောင့် တရုတ်ပြည်၏ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းသည် အနိမ့်ဆုံးတိုးနှုန်းသို့ ရောက်မည် ဖြစ်သည်။ ယခု ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် အောက်ခြေမှစ၍ ပြန်တက်လာပြီး နောင်နှစ်များတွင် ယခုထက်ပို၍ ခန့် မှန်းခြေတိုးနှုန်း ၇ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်းဟု သတင်းကောင်းအဖြစ် သတ်မှတ်ကြ၏။

၁၉၉၉ ခုနှစ်အတွင်း တရုတ်ပြည်၏ ပြည်တွင်းဈေးကွက်၌ နှစ်ရှည်ခံကုန်ပစ္စည်းများ (Durable goods) နှင့် စားသုံးကုန်စည်များ (Consumers goods) တို့ အလျှံပယ် ရှိခဲ့သည်။ အဆိုပါ ကုန်စည်များ၏ ရောင်းလိုအားက ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားထက် ပိုများနေခဲ့သည်။ ဤဖြစ်ရပ်မျိုး တရုတ်ပြည်၏သမိုင်းတစ်လျှောက် တစ်ခါမျှ မကြုံဖူးခဲ့။ စင်စစ် ၁၉၉၉ ခုနှစ်သည် တရုတ်ပြည်သမိုင်းတွင် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား အကောင်းဆုံးနှစ် (Most productive year) ဖြစ်သည်ဟုပင် ဆိုနိုင်၏။

၁၉၉၈ ခုနှစ်တွင် လယ်ယာကဏ္ဍ၏ ထုတ်လုပ်မှု ပိုလျှံရုံမျှမက ကျောက်မီးသွေး၊ သံမဏိနှင့် ရောင်စုံရုပ်မြင်သံကြားနှင့် ရေခဲသေတ္တာ ထုတ်လုပ်မှု၌လည်း တရုတ်ပြည်သည် အများဆုံး ထုတ်လုပ်သော နိုင်ငံဖြစ်၏။ သို့သော်လည်း အဆိုပါ စက်မှုကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်မှုသည် ခေတ်သစ်စီးပွားရေး အဆောက်အအုံ၏ အခြေအနေကို ပို၍ အင်အားတောင့်တင်းခိုင်မာလာစေနိုင်မည်ဟု တစ်ထစ်ချ ပြော၍မရနိုင်ပေ။

အခွင့်အလမ်းသစ်များ

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် တရုတ်ပြည်၌ အခွင့်အလမ်းသစ်များ ရှိနေပေသည်။ တရုတ်ပြည်၏ အနောက်ပိုင်းဒေသကို ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ချက်ကြောင့် အခွင့်အလမ်းသစ်များ ပေါ်ထွက်လာမှာ ဖြစ်သလို ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (World Trade Organisation) အတွင်းသို့ ဝင်ရောက်ခြင်းကြောင့်လည်း အသစ်အသစ်သော အခွင့်အရေးများ ရရှိလာမည်ဖြစ်၏။ တရုတ်ပြည်၏ စီးပွားရေး စန်းပွင့်နိုင်ခြင်း ရှိမရှိဆိုသော အချက်မှာ အထက်ပါ ပြည်တွင်း ပြည်ပ အခွင့်အလမ်းများကို အမိအရ ဆုပ်ကိုင်ခြင်း ရှိ မရှိဟူသော အချက်ပေါ်၌ မူတည်နေ၏။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

တရုတ်ပြည်၏ ဈေးကွက်မှာ ကြီးမားကျယ်ပြန့်လှသည်။ စုစုပေါင်း တိုင်းပြည်ထုတ်ကုန် တိုးတက်မှု၏ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဤအချက်မှာ စင်ကာပူ၊ ဟောင်ကောင်တို့နှင့် ယှဉ်လျှင် တစ်ဘက်သတ် ဆန့်ကျင်ဘက်လို ဖြစ်၏။ စင်ကာပူနှင့် ဟောင်ကောင်တို့တွင် စုစုပေါင်းတိုင်းပြည်ထုတ်ကုန် တိုးတက်မှု၏ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ပြည်ပဝယ်လိုအားကြောင့် ဖြစ်သည်။ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားကြောင့် မဟုတ်။ ထို့ကြောင့် တရုတ်ပြည်၏ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုရှိရန်မှာ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားနှင့် ပြည်တွင်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တိုးတက်ရန်ဟူသော အချက် နှစ်ချက်သည် အလွန်အရေးပါလာ၏။

(က) ပြည်ပအခွင့်အလမ်း

တရုတ်ပြည်၏ လက်ရှိ ပြည်ပအခွင့်အလမ်းကို ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေး အဖွဲ့ (WTO) သို့ ဝင်ရောက်ခြင်းဖြင့် ရရှိနိုင်သည့် အကျိုးကျေးဇူးဟု အချို့က ဆို၏ တရုတ်ပြည်က WTO အဖွဲ့သို့ ဝင်ရောက်ခြင်းဖြင့် ပြည်ပမှ တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပို၍ တိုးတက်များပြားမည်ဟု ယူဆကြ၏။ ထို့အပြင် FDI အများစုသည်လည်း ဥရောပနှင့် မြောက်အမေရိကတို့မှ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့် ငွေကြေးဘဏ္ဍာများ၌ ဝင်ရောက်ဆောင်ရွက်ကြလိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ကြသည်။

ယခင်က တရုတ်ပြည်တွင် ငွေပင် ငွေရင်း မြှုပ်နှံရန် လက်တွန့်နေကြသော နိုင်ငံစုံ ကော်ပိုရေးရှင်း MNCS အများအပြားမှာလည်း ယခုအခါ တရုတ်ပြည်က WTO ဝင်ခွင့်ရခဲ့လျှင် မိမိတို့၏ လုပ်ငန်းများ တရုတ်ပြည်၌ ခြေကုပ်ရရှိစေရန်၊ ငွေပင်ငွေရင်းမြှုပ်နှံဖို့ စိတ်အားထက်သန်လာကြမည်ဖြစ်၏။ တရုတ်ပြည်တွင် မကြာသေးမီက တိုင်ဝမ်

မှ လာရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများကို အကာအကွယ်ပေးသည့် ဥပဒေတစ်ရပ် ထုတ်ပြန်ခဲ့၏။ ထိုဥပဒေထုတ်ပြန်မှုကြောင့် လျှပ်စစ်နှင့် အဆင့်မြင့် စက်မှု နည်းပညာကဏ္ဍများတွင် တိုင်ဝမ်လူမျိုးတို့က တိုက်ရိုက်လာရောက် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှု ပိုများလာမည် ဖြစ်၏။ တရုတ်ပြည်တွင် တိုက်ရိုက်လာရောက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကြောင့် တရုတ်ပြည်သို့ နည်းပညာလွှဲပြောင်းမှု (Technology Transfer) ပို၍ များလာ၏။ FDI မှ တစ်ဆင့် နည်းပညာ လွှဲပြောင်းမှုကြောင့် တရုတ်ပြည်၏ စက်မှုလုပ်ငန်းအများစုကို အကျိုးဖြစ်ထွန်းလာစေမည်မှာ သေချာ၏။

(ခ) ပြည်တွင်းအခွင့်အလမ်း

တရုတ်ပြည်၏ အနောက်ပိုင်းဒေသကို နှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုအတွက် စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အခြေခံဒေသအဖြစ် မကြာသေးမီက သတ်မှတ်ထားကြ၏။ ဤကိစ္စကို ဗဟိုအဆင့်မှနေ၍ စနစ်တကျ စီမံခန့်ခွဲနေကြောင်းလည်း သိရ၏။ တရုတ်ပြည်၏ ကမ်းရိုးတန်းဒေသရှိ စက်မှုလုပ်ငန်းအများစုသည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၌ ပြည့်လျှံ (over-invested) နေ၏။ လိုအပ်သည်ထက်ပို၍ ငွေပင်ငွေရင်း ထည့်ထားသည်ဟု ဆိုရမည်။ ထို့ကြောင့် ကမ်းရိုးတန်းဒေသများ၌ ထပ်မံ၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းကြောင့် ရရှိမည့် အကျိုးအမြတ်နှင့် ဒေသအသစ် အနောက်ပိုင်းပြည်နယ်များ၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းကြောင့် ရရှိမည့် အကျိုးအမြတ်နှစ်ခုကို ယှဉ်၍ သုံးသပ်ကြသည်။ ဤအချက်ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏ အစွန်းထက်စွမ်းဆောင်ရည် (Marginal Efficiency of Investment - MEI) ဟု ခေါ်သည်။ MEI သည် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု တစ်ယူနစ် တိုးလာခြင်းကြောင့် တိုး၍ရလာမည့် အကျိုးအမြတ်ကို ဖော်ပြသည်။ တရုတ်ပြည်၏ အနောက်ပိုင်းပြည်နယ်များက MEI ပိုများသည်။

ပန်းရှေ့ပြည်စာအုပ်တိုက်

တရုတ်ပြည်၏ အနောက်ပိုင်းဒေသများမှာ ကျောထောက်နောက်ခံ အဆောက်အအုံ (Infrastructure) မကောင်းလှ။ ထို့အပြင် လူ့စွမ်းအား (Human Resources) လည်း လုံလုံလောက်လောက် မရှိ။ ချို့တဲ့နေသေး၏။ ဤအချက်များက အဆိုပါ ပြည်နယ်များတွင် FDI ကို ဆွဲဆောင်မှု ရှိချင်မှ ရှိမည်။ သို့သော် တရုတ်ပြည်တွင်းမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူများ အနေနှင့်မူ အဆိုပါဒေသသည် အခွင့်အလမ်းသစ်များကို မလွဲမသွေ ရရှိစေနိုင်လိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ကြ၏။

ရှေ့ဆက်ဘာလုပ်မလဲ

တရုတ်ပြည်သည် ယခင်က စီးပွားရေးတိုးနှုန်း အလွန်ကောင်းခဲ့ရာမှ နောင်တွင် စီးပွားရေးတိုးနှုန်းသည် တမင်တကာပင် လျှော့ချခဲ့ရသည်။ ယခု စီးပွားရေးတိုးတက်အောင် ပြန်လုပ်ရာတွင် ယခင်ကာလက လုပ်ခဲ့ရသည်ထက် ပို၍ နက်နဲခက်ခဲသော လုပ်ငန်းကြီးကို ဆောင်ရွက်ရခြင်းပင် ဖြစ်၏။ တရုတ်ပြည်အနေဖြင့် မိမိနိုင်ငံ၏ အခြေအနေနှင့် စပ်ဟပ်မှုရှိသော ဘဏ္ဍာရေးနှင့် ငွေကြေးပေါ်လစီများကို ဖော်ထုတ်ကျင့်သုံးနိုင်ခွင့်လည်း ရှိနေ၏။

တရုတ်ပြည်၏ စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုမှာ ပြီးဆုံးမှု မရှိသေးချေ။ ထို့ကြောင့်လည်း စီးပွားရေးတိုးတက်မှုရှိသော်လည်း ဈေးနှုန်းများ မတက်ဘဲ ကျနေသည်။ ဝယ်လိုအားထက် ရောင်းလိုအားက ပိုများနေသည်။ နိုင်ငံပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (State Own Enterprises - SOEs) က ထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်းမှာ စားသုံးသူတို့ လိုချင်သော အရည်အသွေးကို မမီကြ။ ထို့အပြင် ထုတ်လုပ်မှုပုံစံ မမှန် (Irrational supply structure)။ အရင်းအနှီး မြှုပ်နှံမှုကလည်း လိုအပ်သည်ထက်

ပိုလျှံနေသည်။ ဤအခြေအနေအားလုံး ပေါင်းစပ်လိုက်သည့်အခါ ထုတ်လုပ်မှုပိုလျှံပြီး ဝယ်လိုအားက မရှိ။ ဝယ်လိုအားမရှိသဖြင့် ဈေးတက်ရောင်းလို့လည်း မရ။ ဝယ်ချင်လာအောင် ဈေးချရောင်းနေရသည်။

စင်စစ် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှင့်အတူ ဈေးနှုန်းများ အသင့်အတင့်တက်လာရမည်ဖြစ်၏။ တရုတ်ပြည်၏အခြေအနေမှာ ဤသို့မဟုတ်။ စီးပွားရေး တိုးတက်သော်လည်း ဈေးမတက်ဘဲ ဈေးနှုန်းများ ကျနေ (Deflation) ၏။ ထူးခြားသည်။

ထို့ကြောင့် တရုတ်ပြည်၏ နိုင်ငံပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ (SOEs) ကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေး လုပ်ရမည်။ (SOEs) ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေး တိုးတက်မှုနှင့်အတူ (SOEs) ၏ လုပ်ဆောင်ချက် (Performance) များ ကောင်းအောင် ကြိုးစားရမည်ဖြစ်၏။ တစ်ဘက်တွင်လည်း မလုပ်မဖြစ် လုပ်ရမည့် အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ ညှိနှိုင်းမှုများ (Structural Adjustments) ကိုလည်း လုပ်ပေးဖို့ လိုအပ်နေပြီ ဖြစ်၏။ သို့မှသာ စီးပွားရေး တိုးတက်မှု မောင်းနှင်အား (Growth engine) ကောင်းကောင်းဖြင့် အရှိန်အဟုန်မြင့် သော စီးပွားရေးတိုးနှုန်းကို တရုတ်ပြည်က ပြန်လည် ရရှိလာမည် ဖြစ်ပေသည်။

Ref : The Straits Time 10-1-2000

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၂၅-၂-၂၀၀၀)

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကျားတစ်ကောင်၏ပုံပြင်

ဒေဝူး

မြန်မာတွေ အားလုံးလောက်နီးနီး သည်နာမည်ကို ရင်းနှီးပြီး သား ဖြစ်၏။ ဒေဝူး (DAEWOO) သည် ကိုရီးယားအမည် ဖြစ်၏။ ကိုရီးယားအဓိပ္ပာယ် မှာ 'မဟာစကြဝဠာ' (Great Universe) ဖြစ်သည်။ ဒေဝူးအုပ်စု၏ စီးပွားရေးအင်ပါယာမှာ ကြီးမားကျယ်ပြန့်လှသည်။ ဝန်ထမ်းပေါင်း တစ်သိန်းကျော်ရှိပြီး လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီပေါင်း လေးဆယ်ကျော်ရှိသည်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ ဒုတိယအကြီးဆုံးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးလည်း ဖြစ်သည်။ ဒေဝူးတို့ ခေတ်ကောင်းစဉ်တုန်းကဆိုလျှင် တစ်နှစ်လျှင် ရောင်းရငွေ ၇၆ ဘီလီယံဒေါ်လာရှိပြီး ထုတ်လုပ်ပေးသည့် ပစ္စည်းကလည်း ကားမှအစ သင်္ဘောအလယ် ဘဏ်လုပ်ငန်းအဆုံး ဒေဝူးနှင့်ကင်းသော ပစ္စည်းဟူ၍မရှိ။ ဒေဝူးအဖွဲ့က မထုတ်လုပ်နိုင်သောပစ္စည်း မရှိ။

ခုတော့လည်း သည်အရာတွေ အတိတ်မှာ ကျန်ခဲ့ပြီ။ ဒဏ္ဍာရီတွေ ဖြစ်သွားပြီ။ ဒေဝူးအုပ်စု၏ ကြွေးမြီမှာ ၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် ၅၆ ဘီလီယံအထိ တိုးပွားလာခဲ့သည်။ ကိုရီးယားတစ်နိုင်ငံလုံး၏ စီးပွားရေးပြဿနာကို

ဖြေရှင်းဖို့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာငွေကြေး ရံပုံငွေအဖွဲ့က ထုတ်ပေးရသည့်ငွေမှာ ၅၈ ဘီလီယံသာ ရှိခဲ့သည်။ ဒေဝူးအကြွေးက ၅၆ ဘီလီယံဆိုတော့ တစ်နိုင်ငံလုံး စီးပွားရေးပြဿနာကို ရှင်းဖို့ လိုငွေထက် ၂ ဘီလီယံသာ နည်းသည်။ ဒေဝူး မည်မျှလောက် အောက်ကျို့ခဲ့ရမည်ကိုသာ စဉ်းစားကြည့်နိုင်ပါသည်။ အစိုးရကလည်း ဒေဝူးကို မကယ်နိုင်။ တောင်မင်းကိုမြောက်မင်း မကယ်နိုင်ပြီ။ သည်လို အခြေအနေမှာ ဒေဝူးအင်ပါယာ ပြိုကွဲသွားရသည်။ ဒေဝူးအုပ်စု ဗုန်းဗုန်းလဲရသည်။ ဒေဝူးကို မြို့ရှင်ဘာထီး ၁၂ ခုက ခွဲဝေသိမ်းပိုက်လိုက် ကြသည်။ ဒေဝူး ပြိုကွဲပျက်စီးသွားရခြင်းသည် တောင်ကိုရီးယားတစ်နိုင်ငံလုံးအတွက် သင်ခန်းစာတစ်ခု ရစေခဲ့သည်။ 'လုပ်ငန်း ကြီးကြီးလုပ်လျှင် မပြိုကွဲမပျက်စီးနိုင်' ဟူသော အယူအဆကို ယခင်က ကိုရီးယားတို့ ယုံကြည်လက်ခံခဲ့သည်။ ယခု ဒေဝူးဖြစ်ရပ်က အဆိုပါအယူအဆမှားကြောင့် သက်သေပြလိုက်သည်။ 'ဒေဝူးလို ဖြစ်ရပ်မျိုး ငါတို့လည်း တစ်နေ့နေ့မှာ ကြုံတွေ့နိုင်သည်' ဟု အားလုံး အမြင်မှန်ရသွားကြသည်။ 'အကောင်းဆုံးဖြစ်ဖို့အတွက် လုပ်ငန်းကြီးကြီး လုပ်ဖို့မလို' ဟု သဘော ပေါက်လာခဲ့ကြသည်။ အားလုံးက တန်ဖိုးကြီးကြီး ပေးဆပ်လိုက်ပြီးမှ ရခဲ့သော သင်ခန်းစာဟုလည်း ဆိုနိုင်သည်။

အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အားနည်းချက်
(Structural Weakness)

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်၍ အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အားနည်းချက်တွေ ရှိနေသည်။ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို အဖွဲ့အစည်းတွေက လိုက်နာမှု အားနည်းကြသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေက အလွန်အကျွံ ချေးငှားကြသည်။ ဥပမာ မီး

ပိုင်ဆိုင်မှု ၁၀ သန်းဖိုးရှိလျှင် သန်း ၂၀ မှ သန်း ၅၀ အထိ ဘဏ်များမှ ချေးငွေယူကြသည်။ ချေးငွေကို လွယ်လွယ်နှင့် ရသဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို လည်း မတန်တဆ လုပ်ကြသည်။ ထို့ပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ စာရင်းအင်း၊ စာရင်းကိုင်စနစ်တို့မှာ အများသူငါအတွက် ရှင်းလင်းလွယ်ကူမှု မရှိ။ မြင်သာထင်သာ မရှိ။ သည်အချက်များသည် တောင်ကိုရီးယား စီးပွားရေးလောက၏ အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အားနည်း ချက်များဖြစ်သည်။

၁၉၉၇ နောက်ပိုင်း တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံခြားသီးသန့် ရံပုံငွေ အလွန်အမင်း လျော့ကျခဲ့သည်။ အဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အားနည်း ချက်များရှိခြင်း၊ နိုင်ငံခြားသီးသန့်ရန်ပုံငွေ လျော့နည်းနေခြင်းဟူသော အချက်နှစ်ချက်နှင့် စီးပွားရေးမူဝါဒများကို စီမံခန့်ခွဲမှု မှားယွင်းခြင်းဟူသော အချက်တို့ ပေါင်းစပ်သည့်အခါ တောင်ကိုရီးယား စီးပွားရေး အကျပ် အတည်းမှာ မဟုန်းနိုင် မဖိနိုင်တော့။ သည်ကြားထဲ အရှေ့တောင်အာရှ နိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေး အကျပ်အတည်းကလည်း တောင်ကိုရီးယားတို့ ကို မီးလောင်ရာလေပင့် ဖြစ်စေကာ မျက်ဖြူဆိုက်သည့်ဘဝကို ရစေခဲ့ သည်။ ကိုယ်တိုင်ကလည်း ကိုယ်ခံအားနည်းနေချိန်မှာ ပြင်ပက အဖျား လာကူးသည့်အခါ ခံနိုင်ရည် မရှိတော့။ အာရှတိုက်စီးပွားရေး လုံးမပါတွေ ကြားထဲမှာ တောင်ကိုရီးယားလည်း တစ်ဦးအဖြစ် ပါဝင်လာသည်။ ကမ္ဘာကို ကယ်ပါယူပါဟု အကူအညီတောင်းခဲ့ရသည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံအဖွဲ့ကို အကူအညီတောင်းရသည်။ သူ့ငွေချေးတော့ သူ့ စကားကို နားထောင်ရသည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ ၏ အစီအစဉ်များကို လိုက်နာရသည်။ စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်ရသည်။

ပန်းချေပြည်စာအုပ်တိုက်

စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ

စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုကို ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကြီးများ၌ အဓိကထား လုပ်ခဲ့သည်။ ဘဏ်တွေဘက်မှာလည်း လက်သင့်ရာ စားတော်ခေါ်ပြီး ငွေထုတ်ချေးပေးသည့် အလေ့အထကို ဖျက်ပစ်ခဲ့သည်။ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေမကောင်းသည့် ဘဏ်လုပ်ငန်းများ အာမခံလုပ်ငန်းများကို ပိတ်ပစ်ခဲ့သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများကို တောင်ကိုရီးယားတို့က Chaebol ဟု ခေါ်သည်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံမှာ မဟာအင်အားကြီး Chaebol ငါးခု ရှိသည်။ Daewoo, Samsung, Hyndia, LG နှင့် SK တို့ ဖြစ်၏။ Chaebol တို့၏ ကြွေးမြီနှင့် ပိုင်ဆိုင်မှု အချိုး (Debt - Equity Ratio) ကို ၅၀၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၂၀၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျှော့ချစေခဲ့သည်။ ဒေဝူးမှလွဲ၍ ကျန်လေးခုမှာ အောင်မြင်ခဲ့သည်။ (တစ်ဘီလီယံဘိုးပိုင်ပြီး ငါးဘီလီယံဘိုး အကြွေးတင်လျှင် ၎င်းအချိုး ငါး ရှိသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။)

စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုကို လုပ်ရာတွင် တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ ဘဏ္ဍာရေးနှင့်စီးပွားရေးဝန်ကြီးဖြစ်သူ Lee - Hun - Jai သည်လည်း အဓိကအခန်းက ပါခဲ့၏။ Mr. Lee သည် စီးပွားရေးပညာ မဟာ ဘွဲ့ရထားသူ ဖြစ်သည့်အပြင် စီမံခန့်ခွဲရေးပညာကိုလည်း ကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်၏။ သမ္မတ Kim Dae Jung ၏ ဦးဆောင်မှုအောက်မှာ Mr, Lee သည် အားလုံးကို သတ္တိရှိရှိ ရင်ဆိုင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ ကိုရီးယားတို့ပင်လျှင် မယုံနိုင်၊ အံ့ဩစရာကောင်းသည့် ရလဒ်ကို ရလာခဲ့သည်။ တောင်ကိုးရီးယားနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးမှာ ကာလတိုအတွင်း ပြန်ခေါင်းထောင် ဦးမော့လာခဲ့သည်။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ် မတ်လအကုန်၌ တောင်ကိုရီးယား၏ နိုင်ငံခြား သီးသန့်ရံပုံငွေမှာ ဒေါ်လာဘီလီယံ ၈၀ အထိ တိုးတက်လာခဲ့သည်။ သည် ငွေ ပမာဏကို ယခင်က တစ်ခါမျှ မရောက်ခဲ့။ မရခဲ့။ ငွေဖောင်းပွမှုနှုန်း၊ ဈေးတက်သည့်နှုန်းကလည်း ၀.၈ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိသည်။ ၁ ရာခိုင်နှုန်း ပင် မပြည့်။ စုစုပေါင်း ပြည်တွင်းထုတ်ကုန် (GDP) ကလည်း ၁၉၉၉ ခုနှစ်မှာ ၁၀.၇ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ရှိခဲ့သည်။ နိုင်ငံခြားသို့ပို့ကုန်ပို၍ တင်ပို့နိုင်ခဲ့သလို ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားမှာလည်း များစွာ အားကောင်း လာခဲ့သည်။ ၁၉၉၉ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလက အလုပ်လက်မဲ့ ၈.၆ ရာခိုင်နှုန်း ရှိခဲ့သော်လည်း ယခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလမှာ ၅.၃ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိ တော့သည်။

နိုင်ငံခြားက တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI) မှာလည်း လွန်ခဲ့သော နှစ်ကထက် နှစ်ဆ ပိုများလာသည်။

သည်အခါမှာ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ ဘဏ္ဍာရေးနှင့် စီးပွားရေး ဝန်ကြီး **Lee Hun Jai** ကို နိုင်ငံသားတို့ ပိုလေးစားလာကြသည်။ တချို့ က သူ့ကို 'တောင်ကိုရီးယား၏ ဉာဏ်ကြီးရှင်' **(Rubin of Korea)** ဟု ခေါ်သလို၊ တချို့က 'ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု၏ ဇာဘုရင်' **(Reform Czar)** ဟု ချစ်စနိုးခေါ်ကြသည်အထိ ဖြစ်လာသည်။

အဓိကသုံးချက်

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး မြန်မြန်ဆန်ဆန် ပြန်ကောင်း လာခြင်း၏ အဓိကအကြောင်းရင်း သုံးချက် ရှိသည်။ ပထမအချက်မှာ အစိုးရအနေဖြင့် အခြေအနေ အချိန်အခါနှင့် ဆီလျော်မှုရှိသည့် စီးပွားရေး မူဝါဒများ ချမှတ်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ ဒုတိယအချက်မှာ စီးပွား ရေး အကျပ်အတည်း နောက်ထပ်တစ်ကြိမ် ပြန်မဖြစ်ရန်နှင့် ဈေးကွက်

တည်ငြိမ်မှု ရရှိရန်အတွက် စီးပွားရေး ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများစွာကို ပြုလုပ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ တတိယအချက်မှာ လူမှုရေး လုံခြုံမှုကွန်ရက် (Social Safety net) ကို ပို၍ပြန့်ကျက်ပေးခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။

ထို့အပြင် တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများကို လုပ်ရာ၌ လေး အပေါင်း တစ်ချဉ်းကပ်နည်း (Four plus one approach) ကို သုံးခဲ့၏။ ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ အစိုးရပိုင်လုပ်ငန်းနှင့် လုပ်သားထုတို့ကိစ္စများတွင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုလုပ်ရာ၌ ဈေးကွက် ဖွင့်ပေးရုံမျှသာမက FDI ပိုရအောင်လည်း အထူးကြိုးစားဆောင်ရွက်ခဲ့၏။ Chaebol တို့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးကိုလည်း အာရုံစိုက်ခဲ့၏။

မချစ်သော်လည်း အောင့်ကာနမ်းခဲ့ရသည်

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့၏ချေးငွေယူ၊ အထောက်အပံ့ယူပြီး စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများကို အဟုန်အပြင်းပြင်းဖြင့်လုပ်ခဲ့ရာတွင် အတိတ်ကာလမှာလုပ်ရန် အိပ်မက်ပင် မမက်ခဲ့သောအရာများကို တောင်ကိုရီးယားမှာ လုပ်ခဲ့ကြရသည်။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံအနေနှင့် နှစ်ပေါင်း သုံးဆယ်ကျော်ကြာအောင် စီးပွားရေးတိုးနှုန်း ကောင်းကောင်းဖြင့် တိုးတက်ခဲ့သည်။ စီးပွားရေး ကျဆင်းသည်မှာ ချိုနှင့်လားဟုပင် မေးရသည်အထိ မကြားဖူး၊ မကြုံဖူးသည့်ကိစ္စ ဖြစ်သည်။ ၁၉၉၈ ခုနှစ် စီးပွားရေးကျဆင်းချိန်မှာ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းမှာ ၅ ဒသမ ၈ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိခဲ့သည်။ အချို့သော စီးပွားရေးပညာရှင်တို့က အဆိုပါတိုးနှုန်း ၅.၈ ရာခိုင်နှုန်းမှာ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်များ

နောက်ပိုင်းတွင် ရရှိခဲ့သော စီးပွားရေးတိုးနှုန်းများအနက် အနိမ့်ဆုံးသော တိုးနှုန်းဖြစ်သည်ဟုပင် ဆိုကြသည်။

စီးပွားရေးကျဆင်းမှုကြောင့် စက်ရုံတွေ ပိတ်ပစ်ရသည်။ ဝန်ထမ်းတွေ လျှော့ချရသည်။ ကိုရီးယားဝန်ထမ်းပေါင်း နှစ်သန်းနီးပါး အလုပ်အကိုင်မဲ့ ဖြစ်သွားရသည်။ စက်ရုံမပိတ်၊ ဝန်ထမ်းမလျှော့လျှင် သူတို့တစ်တွေ လုပ်ငန်းဆက်လုပ်ဖို့ မလွယ်ကြောင်း သင်ခန်းစာရခဲ့သည်။ ချစ် တော့ မချစ်၊ အောင့်နမ်းပြီးမှ ချစ်လာသည်ဟု ဆိုရသည်။

အစိုးရက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှုသည် ရေရှည်မှာ ဆိုးကျိုးနေရာပေးလာခဲ့သည်။ သို့သော် လုပ်သင့်လုပ်ထိုက်သည့် ကြီးကြပ်မှုများ၊ စည်းမျဉ်းစည်းကမန်း ချမှတ်မှုများကိုမူ အစိုးရက ဆက်လုပ်သွားဖို့ ရှိသည်။ ဘေးရှောင်နေမှာမဟုတ်။

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ၏ အဓိက အရေးကြီးသော ပိုင်ဆိုင်မှုများကိုလည်း FDI နှင့်အတူ နိုင်ငံခြားသားတို့က ပိုင်ဆိုင်ခွင့် ရသွားကြသည်။ သည်ကိစ္စနှင့် ပတ်သက်၍ တိုင်းပြည်၏ ဥစ္စာနေကို နိုင်ငံခြားသားတို့လက်ထဲ ဝကွက် အပ်နေသည်ဟု စွပ်စွဲမှုများရှိသည်။ အဆိုပါ စွပ်စွဲပြောဆိုမှုသည် အခြေအမြစ်လည်း မရှိ။ FDI ကြောင့် တောင်ကိုရီးယားစီးပွားရေး ပြန်ကောင်းလာသည်ဟု တာဝန်ရှိသူများက ယုံကြည်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် FDI ကို သူတို့ ဆက်ကြိုဆိုနေဖို့သာ ရှိသည်။

ကပ်လွန် ကိုရီးယား

တောင်ကိုရီးယား တစ်နိုင်ငံလုံးလိုလိုမှာ Segae Wha ဟူသော ကိုရီးယားစကားကို ပြောနေကြသည်။ အင်္ဂလိပ်လို Globalisation ဟု အဓိပ္ပာယ်ရသည်။ မြန်မာလို အမျိုးမျိုးခေါ်နေသည်။ ကမ္ဘာ့ဆန်သည်၊

ကမ္ဘာပြုသည် ကမ္ဘာအဝှမ်း လွှမ်းခြုံမှုဖြစ်စဉ် စသဖြင့် သုံးနေကြသည်။ ဆရာတစ်ဦးက ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းဟု အသံထွက်အတိုင်း သုံးသည်။ သည်စကားအဓိပ္ပာယ်ကို တောင်ကိုရီးယားတို့အကြားမှာ သိသူလည်း ရှိ သလို မသိသူလည်း ရှိသည်။

Globalisation သည် မည်သည့်အဓိပ္ပာယ်ကို ဆောင်သည်ဖြစ်စေ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံအနေဖြင့် ယခုအခါ စီးပွားရေးကပ်မှ ကျော်လွှားခဲ့ပြီ။ သေလုမျောပါးဖြစ်ခဲ့သော အာရှတိုက်၏ စီးပွားရေးကျားတစ်ကောင် ပြန်လည်ရှင်သန်နိုးထလာခဲ့ပြီ ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေး အကျပ်အတည်း မတိုင်မီကာလက ကိုရီးယားတို့သည် သူတို့ ဘာမဆိုလုပ်၍ ရနိုင်သည်ဟု ယုံကြည်ထားခဲ့ကြသည်။ စီးပွားရေး အကျပ်အတည်းနှင့် ကြုံတွေ့ရသောအခါ သူတို့မှာ မည်သည့်အားနည်းချက်တွေ ရှိနေသည်ကို နဖူးတွေ့ဒူးတွေ့ ရင်ဆိုင်လိုက်ရသည်။ အဆိုးထဲက အကောင်းတွေကို ရှာဖွေတွေ့ရှိသွားသည်။

တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံမှာ ယခုအခါ အသိဉာဏ်ပညာအခြေခံသော စီးပွားရေး အဆောက်အအုံ (Knowledge based economy - KBE) သို့ ဦးတည်သွားနေပြီး ဖြစ်၏။ ထို့ပြင် တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံသည် အာရှတိုက်မှာ အင်တာနက်သုံးစွဲသူ အများဆုံးရှိသည့်နိုင်ငံ ဖြစ်သည်။ လူဦးရေ ၁၀ သန်းက အင်တာနက် သုံးနိုင်နေပြီ။ တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံကို Most wired nation of Asia ဟု တင် စားခေါ်နေကြပြီ။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်မှာ သည်လူဦးရေထက် သုံးဆကျော်က အင်တာနက်ကို သုံးခွင့်ရလိမ့်မည် ဟုလည်း ခန့်မှန်းထားသည်။

သည်လို အခြေအနေမှာ တောင်ကိုရီးယားတို့အနေနှင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အမြင်ကို ပြောင်းရသည်။ ငယ်ရွယ်သော၊ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိပြီး ထိရောက်စွာ ဦးဆောင်မှုပေးနိုင်သော အဖွဲ့အစည်းမျိုးဖြစ်ရေးကို ကြိုးစားဆောင်ရွက်လာသည်။ ဖန်တီးမှုစွမ်းအားရှိပြီး လွတ်လပ်သော စီးပွားရေး

လုပ်ရှားမှုများအတွက် စံပြပတ်ဝန်းကျင် ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်ရန် အာရုံစိုက်လာသည်။ လူတစ်ဦးချင်းအတွက် ကိုယ့်ထူးကိုယ်ချွန်ကြရေးကိုလည်း တွန်းအားပေးလာသည်။ "အချိန်နှင့် တပြေးညီ အရာအားလုံး ပြီးစီး မှု ရှိစေရမည်။ လူတိုင်းလူတိုင်း သတင်းကို သိပိုင်ခွင့် (Accessible) ရှိရမည်။ အလုပ်ချိန် ရှစ်နာရီအစား အလုပ်ချိန် နှစ်ဆယ့်လေးနာရီ ဖြစ်ရမည်" စသည့် ရည်မှန်းချက်များထားကာ စီးပွားရေးစဉ်ဆက်မပြတ် တိုးတက်အောင် လုပ်လာသည်။ ရုံးတစ်ရုံးမှာ ရှစ်နာရီလုပ်ပြီး နောက် အခြားရုံးများတွင် ကျန်ဆယ့်ခြောက်နာရီ လုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိရန် ဖန်တီး ထားသည်။

လွန်ခဲ့သော သုံးနှစ်ခန့်က အာရှစီးပွားရေး အကျပ်အတည်းထဲ မှာ တောင်ကိုရီးယားလည်း ရောပါသွားခဲ့သည်။ ထိုစဉ်က "ကိုရီးယား တို့ ပြေးလမ်းမှာ မပြေးနိုင်။ အားပြတ်သွားပြီ။ ခြေတစ်ပေါင်ကျိုး ဖြစ်နေပြီ။ ထော့ကျိုးထော့ကျိုး ဖြစ်နေပြီ" ဟု ဝေဖန်သံတွေ ညံနေခဲ့၏။ ခုအခါ တောင်ကိုရီးယားမှာ ဂဏန်းနှစ်လုံး စီးပွားရေးတိုးနှုန်း (Double digit growth) ကို ပြန်ရလာပါပြီ။ ယခင်က တောင်ကိုရီးယား၏ စီးပွားရေး တိုးတက်မှုကိုကြည့်ပြီး တောင်ကိုရီးယားကို အာရှ၏ ကျားတစ်ကောင်ဖြစ် သည်ဟု တင်စားခဲ့ကြသည်။ အဖျားရောဂါပျောက်ပြီး ပြန်လည်နာလံထူ လာသော တောင်ကိုရီးယားကျား မည်သည့်အားဆေးတွေစားပြီး မည်မျှ အထိ ဝေးဝေးခုန်၍ မြန်မြန်ပြေးနိုင်မည်ကို စောင့်ကြည့်ရပါဦးမည်။

အကျိုးဆောင်ဂျာနယ် (၂-၆-၂၀၀၀ / ၉-၆-၂၀၀၀)

ဖန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

ကမ္ဘာ့လူဦးရေ၏ သုံးပုံတစ်ပုံ

မိသားစု၌ သားသမီးများပြားခြင်းကို တချို့က 'ရတနာ' ဟု သတ်မှတ်ကာ ဂုဏ်ယူကြသော်လည်း တချို့က 'ရဇာနာ' ဟု သတ်မှတ်ကြ၏။ အာရှတိုက်ရှိ တရုတ်ပြည်နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံတို့သည် ကမ္ဘာပေါ်၌ လူဦးရေအများဆုံးနိုင်ငံများ ဖြစ်ကြ၏။ အိမ်နီးချင်းဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှာလည်း လူဦးရေပေါက်ကွဲမှု (Population Explosion) ဖြစ်နေသည်။ စင်ကာပူမှာတော့ လူဦးရေနည်းပါးမှုက ပြဿနာ။ အိမ်ထောင်ရှင်တွေမှာလည်း သားသမီးသိပ်မရှိကြ။ သားသမီးရလာအောင် ဆွေးနွေးနေကြသည်။ ဥရောပမှာလည်း သေနှုန်းက ဖွားနှုန်းထက်မြင့်သည့်နိုင်ငံတချို့ ရှိနေပြန်ရာ နည်းလမ်းရှာနေကြ၏။

လူ့အရင်းအမြစ်သည် တိုင်းပြည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သောအရာဖြစ်၏။ သို့သော် တိုးပွားလာသည့်လူဦးရေက လူ့အရင်းအမြစ်ဖြစ်မလာဘဲ တိုင်းပြည်အတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး ဖြစ်လာသည့်အခါ သည်အတိုင်း လက်ပိုက်ကြည့်၍ မရနိုင်တော့။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အိန္ဒိယနိုင်ငံ

အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် မေလ ဒုတိယပတ်အတွင်း လူဦးရေ သန်းတစ်ထောင်ရှိမည်ဟု မှန်းထားသည်။ လူဦးရေ သန်းတစ်ထောင် ဟူသည့် ဂဏန်းသည် အိန္ဒိယနိုင်ငံအတွက် ဦးနှောက်ခြောက်စရာ ဂဏန်းတစ်ခုလို ဖြစ်နေသည်။ ဤတိုးနှုန်းအတိုင်းသာ လူဦးရေ ဆက်တိုးပွားနေပါက အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် ၂၀၄၀ ပြည့်နှစ်တွင် တရုတ်ပြည်၏ လူဦးရေထက် ပို၍ များသွားနိုင်သည်ဟု သိရ၏။

သည်လူတွေကို ကျွေးဖို့အတွက် အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ အစာလည်း လုံလုံလောက်လောက် မရှိ။ ရေကလည်း မလောက်မငနှင့်။ လောလောဆယ်မှာလည်း မိုးခေါင်ရေရှားဒုက္ခနှင့် ကြုံတွေ့ရသည်။ လူသန်း ၅၀ မျှ ဒုက္ခရောက်နေသည်။ တိရစ္ဆာန်တွေအတွက် စားစရာမြက် မရှိ။

တိုးပွားလာသည့် လူတွေကို ကျွေးဖို့အတွက် ရေလိုသည်။ ရေရှိမှ စိုက်ပျိုးလို့ရမည်။ အစားအစာတွက်မည်။ ရေမရလျှင် စိုက်လို့ပျိုးလို့မရ။ အစားအစာ မထွက်နိုင်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံအတွက် ရေရရှိရေး ပြဿနာသည် ရေရှည်ဖြေရှင်းရမည့်ပြဿနာ ဖြစ်၏။

အိန္ဒိယနိုင်ငံမြောက်ပိုင်းရှိ ပန်ဂျပ်နှင့် ဟာရနာပြည်နယ်နှစ်ခုကို အိန္ဒိယနိုင်ငံ၏ စပါးကျီဟု သတ်မှတ်သည်။ သည်ပြည်နယ်နှစ်ခုလုံးရှိ လယ်မြေအားလုံး ဆည်ရေသောက်လယ်မြေများ ဖြစ်ကြ၏။ စပါးကျီဒေသတွင် လယ်ယာလုပ်ငန်း တိုးချဲ့လုပ်ကိုင်ဖို့ကိစ္စမှာလည်း မဖြစ်နိုင်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံကို အများစုက ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံဟု သတ်မှတ်သည်။ မိသားစုစီမံကိန်းကို ၁၉၅၂ ခုနှစ်မှာ စလုပ်ခဲ့သည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ အနက် မိသားစုစီမံကိန်းကို ပထမဦးဆုံး စတင် အကောင်အထည်ဖော်သည့် နိုင်ငံဟု ပြော၍ရ၏။ သို့သော်လည်း နှစ်ပေါင်း ငါးဆယ်နီးပါး ကြာသည့်

တိုင်အောင် အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ သည်စီမံကိန်း အောင်မြင်ပါပြီဟု မည်သူမျှ ရဲရဲတင်းတင်း မပြောရဲ။

လက်ရှိလူဦးရေအပေါ် အခြေခံ၍ တွက်မည်ဆိုလျှင် အိန္ဒိယနိုင်ငံမှာ တစ်မိနစ်လျှင် လူသုံးဆယ်ဦး တိုးနေသည်။ တစ်နာရီမှာ ၁၈၁၅ ဦး နှင့် တစ်လလျှင် ၁.၃ သန်း တိုးနေသည်။

တရုတ်ပြည်

တရုတ်ပြည်၌ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များမှစ၍ မိသားစုတစ်စုလျှင် ကလေးတစ်ဦးသာ မွေးရမည်ဟူသော မူဝါဒကို ကျင့်သုံးခဲ့၏။ ကလေးတစ်ဦးထက် ပိုယူသော မိသားစုများကို အခွင့်အရေး လျှော့ပေးသည်။ ဒဏ်ရိုက်သည်။ သားကြောဖြတ်စေသည်။ သို့သော် ဟန်မျိုးနွယ်စု (Han) ကိုသာ သည်မူဝါဒကို တိတိကျကျ လိုက်နာစေခဲ့၏။ လူနည်းစုဖြစ်သော အခြားမျိုးနွယ်စုတို့နှင့် ပတ်သက်၍ တရုတ်ပြည်၏ လူဦးရေဆိုင်ရာ မူဝါဒမှာ လျှော့ပေါ့မှုများ ရှိထားခဲ့၏။

တရုတ်ပြည်တွင် မျိုးနွယ်စုပေါင်း ၅၅ ခုရှိပြီး လူနည်းစုတိုင်းရင်းသား လူမျိုးစုတို့၏ အရေအတွက်မှာ သန်းတစ်ရာခန့် ရှိ၏။ လူဦးရေးမူဝါဒ လျှော့ပေးထားမှုကို မကြာမီက တင်းကြပ်မှုများ လုပ်လာ၏။ တိဗက်လူမျိုးစု အိမ်ထောင်သည် မိခင်များအနေနှင့် သား၊ သမီး နှစ်ဦးသာ မွေးခွင့်ရှိတော့သည်။ သား သမီး နှစ်ဦးထက် ပိုမွေးဖွားလျှင် သားကြောဖြတ်ပေးဖို့ စီစဉ်ထား၏။ ဤကဲ့သို့သော စီစဉ်မှုမျိုးကို တိုင်းရင်းသား လူနည်းစုအပေါ် ယခင်က မလုပ်ခဲ့ဖူးပေ။

လေ့လာချက်များအရ ၂၁ ရာစုအလယ်ပိုင်းကာလ၌ တရုတ်ပြည်တွင် လူဦးရေ ၁.၆ ဘီလီယံ ရှိလာမည်ဖြစ်သည်ဟု ခန့်မှန်းထားသည်။

ဝန်းချွန်ပြည်စာအုပ်တိုက်

ပျမ်းမျှ မွေးဖွားနှုန်းကိုလည်း ၁.၅ ရာခိုင်နှုန်း၌ ဆက်ထိန်းထားရန် ရှိ၏။ သားသမီးတစ်ဦးသာ ရှိရမည့်မူဝါဒကို ပို၍ ထိရောက်အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ပါက တရုတ်ပြည်၏ လူဦးရေတိုးနှုန်းသည် ၂၁ ရာစု ခေတ်လယ်၌ သုံးသုညတိုးနှုန်းအထိ ရောက်ဖွယ်ရာရှိသည်ဟုလည်း မျှော်လင့်ကြ၏။

၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် တရုတ်ပြည်၏ လူဦးရေသည် ၁.၄ ဘီလီယံ အထိ ရှိလာနိုင်မည်ဟု ခန့်မှန်းထားပြီး နောင်နှစ်များအတွင်း နှစ်စဉ် လူဦးရေ ဆယ်သန်းမျှ တိုးလာဖို့ ရှိသည်။

သား သမီး တစ်ဦးသာယူသော အိမ်ထောင်ရှင်များအနေနှင့် မြို့ပြမှာ နေသူဖြစ်လျှင် ပင်စင်ယူပါက လူမှုဖူလုံရေး အကျိုးခံစားခွင့်များ ရရှိလာမည်ဖြစ်၏။ ကျေးလက်နေ အိမ်ထောင်ရှင်များအနေဖြင့်မူ မြေယာနှင့် အခြားအကျိုးခံစားခွင့်များ ရကြသည်။

မူဝါဒ အောင်မြင်သလား

အထက်ပါအချက်များအားလုံးသည် စာအုပ်ပေါ်မှာ တွေ့ရသော အပေါ်ယံကြောအချက်များသာ ဖြစ်၏။ လက်တွေ့နယ်ပယ်တွင် မူဝါဒနှင့် အကောင်အထည်ဖော်မှုအပိုင်းမှာ ကွာဟချက်များ ရှိနေသည်ကို တွေ့ရ၏။ သည်မူဝါဒများကို မြို့ပေါ်မှာသာ အကောင်အထည်ဖော်လို့ရသည်။ ကျေးလက်ဒေသမှာ လုပ်ဖို့က အခက်ခဲများ ရှိနေသည်။

ဟူဆွီဖသည် လယ်သမားတစ်ဦးဖြစ်သည်။ အသက် ၄၇ နှစ် အရွယ်ရောက်သည်အထိ သူ့မှာ သားယောကျ်ားလေးမရှိ။ သမီးချည်း ခုနစ်ယောက်ရှိသည်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်တွင် သားယောကျ်ားကလေးတစ်ဦး ရခဲ့ သည်။ ထိုအခါမှာ ဟူဆွီဖ ကလေးထပ်မလိုချင်တော့။ ဟူဆွီဖလို

လယ်သမားဖြစ်သူအတွက် သမီးမိန်းကလေး မလိုချင်။ သားကိုသာ လိုချင်၏။ မိသားစုတစ်စုလျှင် ကလေးတစ်ဦးသာ ယူရမည်ဟူသည့် ကိစ္စမှာမူ ဖြစ်၏။ သည်မူသည် ဟူဆွဲဖကဲ့သို့ လယ်သမားတွေအတွက် မသက်ဆိုင်သလို ဖြစ်၏။ တရုတ်ပြည်မှာ ဟူဆွဲဖကဲ့သို့ ကလေးများစွာရှိသည့် လယ်သမားတွေ များစွာ ရှိသည်။

မိသားစု စီမံကိန်းကော်မရှင် (Family Planning Commission - FPC) က ထုတ်ပြန်သော စာရင်းများအရ တရုတ်ပြည်မှာ အသက် ၁၄ နှစ်အောက် ကလေးသူငယ်ဦးရေ သန်းသုံးရာ ရှိ၏။ အဆိုပါ သန်းသုံးရာအနက် သန်းခြောက်ဆယ်သော ကလေးများသည်သာ ညီအစ်ကို မောင်နှမ မရှိသောကလေးများ ဖြစ်ကြသည်။ တစ်ဦးတည်းသော သား၊ တစ်ဦးတည်းသော သမီး ဖြစ်၏။ မိသားစုတစ်စုလျှင် သားသမီး တစ်ဦးသာ ရှိရမည်ဟူသောမူကို လိုက်နာကျင့်သုံးရာက မွေးဖွားလာသော ကလေးများ ဖြစ်ကြသည်။ ကျန် သန်းနှစ်ရာလေးဆယ်မှာ ညီအစ်ကို မောင်နှမများ ရှိကြသည်။ ဤအချက်ကပင် တရုတ်ပြည်၏ လူဦးရေမူဝါဒ အောင်မြင်ခြင်း ရှိ မရှိကို ထောက်ပြနေသည်။

တစ်ကျောင်း တစ်ဂါထာ

တချို့သောဒေသများမှာလည်း လူဦးရေထိန်းချုပ်မှုအပိုင်း၌ အားနည်းချက်များ ရှိနေပြန်သည်။ တရုတ်နိုင်ငံတစ်ဝှမ်း တွေ့ဆုံမေးမြန်းချက်များအရ ငွေကြေးတတ်နိုင်လျှင် အိမ်ထောင်ရှင်များအနေဖြင့် ကလေးကြိုက်သလောက် ယူလို့ရသည်ဟူသော အချက်ပင်ဖြစ်၏။ မိသားစုတစ်စုလျှင် ကလေးတစ်ဦးသာ ရှိရမည်ဟူသောမူကို ကျင့်သုံးနေသည့် နိုင်ငံ၌ သည်ဖြစ်ရပ်သည် ထူးခြားသည်ဟုသာ ဆိုရမည်။

ဘာကြောင့် သည်လိုဖြစ်ရသလဲဟု ဆန်းစစ်ကြသည်။ အဂတိလိုက်စားမှု (Corruption) ကြောင့် ဖြစ်ရသည်ဟု အဖြေရသည်။ အထက်က မည်မျှ ကောင်းသည့်မူ ချချ၊ အောက်ခြေက အဂတိလိုက်စားမှုတွေ များနေလျှင် မူဝါဒအောင်မြင်ဖို့ မလွယ်။ မူချသူနှင့် အကောင်အထည်ဖော်သူ ဖက်ညီပါမှ မူ အောင်မြင်မည်။ ဖက်မညီလျှင် မူဝါဒလည်း သိက္ခာကျ၊ နိုင်ငံလည်း ထိခိုက်သည်။

တရုတ်ပြည်၌ လူဦးရေတိုးတက်ရခြင်း၏ အခြားသော အဓိကဇစ်မြစ်တစ်ခုမှာ ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်သူ များပြားခြင်းဖြစ်သည်။ တရုတ်ပြည်တစ်ပြည်လုံး၏ အတိုင်းအတာအရ ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်သူပေါင်း သန်းတစ်ရာခန့် ရှိ၏။

ထိုသူများသည် မွေးရာဇာတိတောမှ မြို့သို့ ပြောင်းရွှေ့နေထိုင်သူများ ဖြစ်၏။

ထို့အပြင် တရုတ်ပြည်၌ လူဦးရေ ကျား မ အချိုး မမျှတမှုမှာလည်း လူမှုရေးပြဿနာတစ်ခု ဖြစ်နေ၏။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်က ကောက်ယူခဲ့သော လူဦးရေစစ်တမ်းအရ ကျားဦးရေသည် မဦးရေထက် ၃၆.၈ သန်းပိုများ နေ၏။ အသက် ၂၅ နှစ်မှ ၄၉ နှစ်အရွယ်ရှိ လူဦးရေအုပ်စုမှာလည်း လူပျိုဦးရေက အပျိုဦးရေထက် အဆမတန် များနေ၏။

သည်လို အချိုးအစားမညီမျှရခြင်းမှာ အဓိကအချက် နှစ်ချက်ကြောင့် ဖြစ်၏။ ပထမလက်သည်မှာ ကိုယ်ဝန်ဆောင်ကာလအတွင်း အာလ်ထရာဆောင်းရိုက်ကြည့်ခြင်း၊ သန္ဓေသားကို ဓာတ်မှန်ရိုက်ကြည့်ခြင်းဖြစ်၏။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် သန္ဓေသားကို ကျား မ ခွဲနိုင်သည်။ မိန်းကလေးဖြစ်လျှင် ကိုယ်ဝန်ဖျက်ချနိုင်သည့်အခွင့် ရှိ၏။ ဒုတိယအချက်မှာ ဆင်းရဲသောလယ်သမားမိသားစု၌ သမီးမိန်းကလေး မွေး

လာပါက ကောင်းစွာ မစောင့်ရှောက်ကြ။ သည့်လိုဖြင့် မိန်းကလေး ရှားလာသည်။

သည့်ပြဿနာကို ဖြေရှင်းဖို့အတွက် သန္ဓေသား ကျား မ ခွဲ သိဖို့ စာတ်မှန်ရိုက်သည့်ကိရိယာကို တရုတ်ပြည်မှာ တရားမဝင်ကြောင်း ခွင့်မပြုကြောင်း ကြေညာထားသည်။ သမီးရတနာသည်လည်း သားရတနာ ကဲ့သို့ တန်ဖိုးရှိကြောင်း၊ လိုလားအပ်ကြောင်းကို တစ်ပြည်လုံး အတိုင်း အတာဖြင့် စည်းရုံးလှုံ့ဆော်နေသည်။

လက်တွေ့၌ မြို့ကြီးပြကြီးများရှိ လူငယ်တွေအကြားမှာ ကလေး ယူလိုစိတ်ရှိသူ သိပ်မရှိလှ။ တဖြည်းဖြည်း နည်းသည်ထက် နည်းလာ သည်။ အဓိကအချက်မှာ ကလေးစရိတ် ဖြစ်၏။

လွန်ခဲ့သော နှစ်လကျော်ခန့်က တရုတ်ပြည်၏သမ္မတကြီး ကျန် စီမင်းက လူဦးရေထိန်းချုပ်ရေး မိသားစု စီမံကိန်းကိစ္စများနှင့် ပတ်သက်၍ တရုတ်ပြည်အနေဖြင့် ရေရှည်စစ်ပွဲ (Protracted War) ကို ဆင်နွှဲရမည်ဟု လမ်းညွှန်သွားခဲ့သည်။

ရှေ့ခရီး

လူဦးရေတိုးလာသည်နှင့်အမျှ စားဝတ်နေရေး အရေးသုံးပါးကို ဦးစွာ ဖြည့်ဆည်းရန် လိုလာသည်။ စားစရာ ရှာပေးရမည်။ ထုတ်ပေးရ မည်။ နေစရာ ဝတ်စရာ ဖန်တီးပေးရမည်။ ပညာသင်ပေးရမည်။ ကျန်း မာရေးစောင့်ရှောက်မှု ပေးရမည်။ အလုပ်အကိုင် ဖန်တီးပေးရမည်။ နိုင်ငံ တော်အတွက် တာဝန်တွေက မနည်း။

၂၁ ရာစုတွင် အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် သတင်းနှင့်နည်းပညာကိစ္စ၊ အိုင်တီ ပညာကိစ္စ၊ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းကိစ္စတို့၌ ကမ္ဘာ့ မဟာအင်အားကြီးနိုင်ငံ

ဖြစ်ရန် ကြိုးပမ်းနေသည်။ တရုတ်ပြည်သည်လည်း အာရှတိုက်စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှု၏ ဗဟိုချက်မဖြစ်ရန် ကြိုးစားနေသည်။ ဂျပန်ပြည်၏နေရာကို ဝင်ယူဖို့ စိုင်းပြင်းနေသည်။ သည် နှစ်နိုင်ငံ၏ လူဦးရေကိုပေါင်းလျှင် နှစ် ဘီလီယံ ကျော်၏။ ကမ္ဘာ့လူဦးရေမှာ ခြောက် ဘီလီယံကျော်မျှသာ ရှိရာ၊ သည် နှစ်နိုင်ငံတည်းဖြင့် ကမ္ဘာ့လူဦးရေ၏ သုံးပုံတစ်ပုံရှိသည်ဟု ဆိုရမည်။

သည်လိုအခြေအနေတွင် တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံတို့အတွက် လူဦးရေများပြားမှုသည် 'ပြဿနာ' (Problem) မဟုတ်ဘဲ အခွင့်အလမ်း (Opportunity) ဖြစ်သွားနိုင်သည်။

သို့သော် လူဦးရေ၏ သဘာဝက ပြောင်းရွှေ့တတ်၏။ ရေကြည်ရာ မြက်နုရာ ရှာတတ်၏။ မိခင်နိုင်ငံမှာ အနေကျပ်၊ အလုပ်ကျပ်လာလျှင် နီးစပ်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်နိုင်ငံများမှာ အလုပ်အကိုင် ရှာတတ်ကြ၏။ ထိုအခါ သူတို့နှစ်နိုင်ငံ၏ ပြဿနာသည် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများအတွက် ပြဿနာ ဖြစ်သွားတတ်သည်။ ဒါကိုလည်း လျစ်လျူရှုထားလို့ မရ။ တစ်ဘက်ကလည်း လူမြို့မှာ စိုးရိမ်ရသေး၏။

ရေရှည်မှာ လူအင်အား (Manpower) ကို လူ့စွမ်းအား (Human Resources) အဖြစ် အသွင်ပြောင်းဖို့ လိုသည်။ အသွင်ပြောင်းပြီး ထိထိရောက်ရောက် သုံးစွဲဖို့လိုသည်။ ဤကဲ့သို့သော ဆောင်ရွက်နိုင်မည် ဆိုပါက လူဦးရေများပြားခြင်းသည် ပြဿနာမဟုတ်၊ အခွင့်အလမ်း ဖြစ်သွားမည်။ တိုင်းပြည်အတွက်ပါ အကျိုးရှိလာမည်ဟု သုံးသပ်မိပါသည်။

Ref : THE STRAIT TIMES, 4-5-2000

နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ် (၂၉-၆-၂၀၀၀)

ဝန်းချုပ်ပြည်စာအုပ်တိုက်

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးလောက၏ ထူးခြားသောဖြစ်ရပ်များ

လောက၌ နေထွက်ချိန်ရှိသလို နေဝင်ချိန်သည် ရှိ၏။ ဈေးကွက်၌ ဈေးတက်သဖြင့် အမြတ်များများရကာ ရောင်းသူ ပျော်နေရသောအချိန်ရှိသလို၊ ဈေးကျသော်လည်း ဝယ်သူမရှိသဖြင့် ရောင်းသူ စိတ်ညစ်ရသော ကာလများလည်း ရှိ၏။ ထိုနည်းတူပင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး၊ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးလောကများ၌လည်း စီးပွားရေးစန်းပွင့်ချိန် (Boom) ကြုံတွေ့ရတတ်သလို စီးပွားရေး ဆုတ်ယုတ်ကျဆင်းချိန် (Recession)၊ စီးပွားရေးကပ်ဆိုက်ချိန် (Depression) တို့နှင့်လည်း ကြုံရတတ်သည်။

လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းတစ်ထောင်မှစ၍ ယနေ့ ကာလတိုင်အောင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး၊ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးလောကတို့တွင် အပြောင်းအလဲ အတက်အကျများအနက် ယနေ့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး၊ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးလောကတို့အပေါ် ဂယက်ရိုက်ခတ် အကျိုးသက်ရောက်နိုင်သည့် အပြောင်းအလဲများ၊ ဖြစ်ရပ်များကို ဤဆောင်းပါးတွင် စုစည်း၍ ဖော်ပြထားပါသည်။

ပန်းရွှေပြည်စာအုပ်တိုက်

အရူးထခြင်း (Tulip mania) (၁၆၃၆ - ၁၆၃၇ ခုနှစ်)

အဆိုပါကာလအတွင်း ဟော်လန်နိုင်ငံတွင် ဂမုန်းဖူး (Tulip bulb) တို့၏ဈေးမှာ အဆမတန် မြင့်တက်နေခဲ့ကြသည်။ ဟော်လန်နိုင်ငံသား အားလုံးကလည်း 'ဂမုန်းဖူး'များကို စိုက်ပျိုးခြင်းဖြင့် ကြီးပွားချမ်းသာလာလိမ့်မည်ဟု ယုံကြည်ခဲ့ကြသည်။ သွေးရူးသွေးတန်းကို ယုံခဲ့ကြခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း နောက်ဆုံးတွင် ဂမုန်းဖူးဈေးနှုန်းများ ထိုးကျသွားခဲ့၏။ ထိုအခါ ဂမုန်းဖူးစိုက်ပျိုးသူ လယ်သမားများရော ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားသူများပါ အားလုံး အထိနာကြရသည်။ 'ဂမုန်းဖူး အရူးထရောဂါ' ဟု ခေါ်ရမည်လား။ ဟော်လန်နိုင်ငံမှာရော ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကမှာပါ 'ဂမုန်းဖူး အရူးထခြင်း' ပြဿနာက ခုအချိန်ထိ ငြင်းလို့ပြောလို့ ကောင်းဆဲ။

နယ်ပယ်သစ်များ ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း (၁၆ ရာစုအလယ်)

၁၆ ရာစုအလယ်တွင် ပေါ်တူဂီနှင့် တရုတ်လူမျိုးတို့သည် ပင်လယ်ရေကြောင်းခရီးကို စွန့်စားသွားလာခဲ့ရာမှ နယ်ပယ်သစ်များကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြသည်။ ဤသို့ နယ်ပယ်သစ်များ ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုသည် ပင်လယ်ရေကြောင်း ကုန်သွယ်မှုအတွက် အဓိက အခြေခံအချက် ဖြစ်စေခဲ့သည်။

ဗြိတိသျှအရှေ့အိန္ဒိယကုမ္ပဏီ (၁၆၀၀ ခုနှစ်)

အဆိုပါကုမ္ပဏီကို ၁၆၀၀ ပြည့်နှစ်၌ စတင်ထူထောင်ခဲ့သည်။ ကမ္ဘာ၏ ပထမဦးဆုံးသော နိုင်ငံစုံ ကော်ပိုရေးရှင်း (MNC) ဟုပင်

တင်စားခေါ်နိုင်၏။ ဤကုမ္ပဏီ၏ ထိုခေတ်ထိုကာလက ဩဇာအာဏာ သက်ရောက်ကျယ်ပြန့်မှု အတိုင်းအဆကို ယခုခေတ်နိုင်ငံစုံ ကော်ပိုရေးရှင်းများက မည်သို့မျှ အမှီလိုက်နိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်ပါ။

တောင်ပင်လယ်ကုမ္ပဏီ ရေပွက်ကွဲခြင်း (၁၇၂၀ ခုနှစ်)

တောင်ပင်လယ်ကုမ္ပဏီကို စတင်ထူထောင်စဉ်က မူရင်းရည်ရွယ်ချက်မှာ 'ကျွန်' အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်ရန် ဖြစ်သည်။ အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၏ ပထမဝန်ကြီးချုပ်ဟောင်းသည်လည်း ၁၉၁၈ ခုနှစ်တွင် တောင် ပင်လယ် ကုမ္ပဏီ၏ အကြီးအကဲလုပ်ခဲ့ဖူးသည်။ အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၏ ကြွေးမြီ များကို တောင်ပင်လယ်ကုမ္ပဏီက လွှဲပြောင်းရရှိမည်ဟု အဆိုပြုချက် ကြောင့် ကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာဝယ်သူတိုင်းလည်း အမြတ်ထွက်ကြ၏။ ထိုအခါ ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းများတွင် ငွေရှင်ကြေးရှင်တို့ အလုံးအရင်းဖြင့် လာရောက် အရင်းထည့်ဝင်ကြ၏။ ကုမ္ပဏီ၏စတော့ရှယ်ယာမှာ ပျံတိုင်းကြိုက်သည့် နှင်းဆီခိုင်ဖြစ်ပြီး အချို့လူများသည် တောင်ပင်လယ်ကုမ္ပဏီ၏ ရှယ်ယာဝယ်ရန် ကြိုးစားရင်း လူလိမ်များလက်ထဲမှာ ငွေအမြောက် အမြား ဆုံးရှုံးကြရသည်။ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ကုန်သွယ်မှု တိုးချဲ့ခြင်းမှ တစ်ဆင့် ဝင်ငွေ ပိုရမည်ဟု မျှော်လင့်ခဲ့သော်လည်း ဈေးကွက်ပျက်သွားသောအခါ အားလုံး ဒုက္ခရောက်ကြရ၏။ အထိအနာဆုံးမှာ ငွေလုံး ငွေရင်းဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသူများ ဖြစ်၏။ ဤကိစ္စကြောင့် ငွေရှင်ကြေးရှင် အုပ်စုတို့ အကြီးအကျယ် ထိခိုက်ပျက်စီးခဲ့သည်။ စီးပွားရေးလောကသည် အဆေားဆုံးသော ဈေးကစားမှု ဖြစ်သည်ဟု စီးပွားရေးပညာရှင်တို့က

အမွှမ်းတင်ကြသည်။ ဗြိတိသျှအစိုးရကလည်း ထိုကုမ္ပဏီအပေါ် စုံစမ်းအရေးယူခဲ့ရသည်။

အဒမ်စမစ်
(၁၇၂၃ - ၁၇၉၀ ခုနှစ်)

စကော့လူမျိုး ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံရေးဘောဂဗေဒနှင့် အတွေးအခေါ်ပညာရှင်လည်း ဖြစ်၏။ ၁၇၇၆ ခုနှစ်တွင် 'နိုင်ငံများ၏ ဓနချမ်းသာ' (Wealth of Nations) စာအုပ်ကို ရေးသားပြုစုခဲ့သည်။ အဆိုပါ စာအုပ်သည် စီးပွားရေးပညာလေ့လာသူတိုင်း ဖတ်မှတ်သင့်သည့် ဂန္ထဝင်မြောက်ကျမ်းကြီး ဖြစ်၏။

အင်္ဂလန် စက်မှုတော်လှန်ရေး

စက်မှုတော်လှန်ရေးသည် အင်္ဂလန်နိုင်ငံမှ စတင်ခဲ့၏။ ထို့နောက် ဘဲလ်ဂျီယံ၊ ပြင်သစ်နှင့် နောင်တွင် ဂျာမဏီနိုင်ငံတို့အထိ ပျံ့နှံ့သွားခဲ့သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံသည် ၎င်း၏စက်မှုအင်အားကို ဆယ့်ကိုးရာစုနှင့် နှစ်ဆယ်ရာစုအတွင်း အရှိန်တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။ အမေရိကန်နှင့် ဂျပန်နိုင်ငံတို့၏စက်မှုထုတ်လုပ်ရေး ကြီးပမ်းအားထုတ်မှု သည် ဥရောပသားတို့၏ကြိုးပမ်းအားထုတ်မှုထက် များစွာသာလွန် ကြောင်းကို အားလုံးက ဝန်ခံကြရသည်။

အမေရိကန်တော်လှန်ရေး
(၁၇၇၅ - ၁၇၈၃ ခုနှစ်)

အမေရိကန်ကွန်ဂရက်နှင့် ပြည်နယ်အစိုးရအသီးသီးက အမေရိကန်တော်လှန်ရေးအတွက် စစ်ပွဲဆင်နွှဲကြရသည်။ စစ်ပွဲအတွက် ကုန်ကျစရိတ်အားလုံးကို ငွေစက္ကူရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေသည့် နည်းလမ်းဖြင့် ဘဏ္ဍာငွေ ရှာဖွေကြသည်။ အမေရိကန်တော်လှန်ရေး အောင်မြင်ခဲ့မှုနှင့်အတူ အမေရိကန်နိုင်ငံသည် စစ်ရေးအရရော စီးပွားရေးအရပါ ကမ္ဘာ့အလယ်၌ မဟာအင်အားကြီးနိုင်ငံတစ်ခုအဖြစ် ရပ်တည်ဖို့အတွက် သန္ဓေတည်ပေးခဲ့သော်လည်း ပြည်တွင်း၌ ကုန်ဈေးနှုန်းအဆမတန် ကြီးမြင့်ခဲ့ပြီး 'မဟာငွေဖောင်းပွမှု' (Hyperinflation) ဖြစ်ခဲ့သည်။

ငွေစုဘဏ်လုပ်ငန်း
(၁၇၇၈ ခုနှစ်)

၁၇၇၈ ခုနှစ်တွင် ဂျာမနီနိုင်ငံ ဟမ်းဘတ်မြို့၌ ငွေစုဘဏ်လုပ်ငန်းကို စတင်ထူထောင်ခဲ့သည်။ ဤဘဏ်သည် ဥရောပတိုက်တွင် ပထမဦးဆုံး ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော ငွေစုဘဏ်များအနက် တစ်ခုဖြစ်သည်။ ဆယ့်ရှစ်ရာစု အကုန်ပိုင်းလောက်တွင် ဂျာမနီနိုင်ငံမြောက်ပိုင်း၌ အလားတူ ငွေစုဘဏ် များကိုလည်း တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဘဏ်လုပ်ငန်း တိုးချဲ့လာခြင်း (၁၇၉၈ ခုနှစ်)

၁၇၉၈ ခုနှစ်တွင် ရော့သ်ချိုင်း (Rothchild) က ဖရန့်ဖွတ်မြို့၌ ဘဏ်လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်သည်။ အင်္ဂလန်နိုင်ငံ မန်ချက်စတာမြို့တွင် အထည်အလိပ်လုပ်ငန်း၊ ဝါဂွမ်းထည် လုပ်ငန်း အောင်မြင်နေသဖြင့် ရော့သချိုင်းကို ဘဏ်လုပ်ငန်းများဆောင်ရွက်ရန် ဂျာမနီမှ အင်္ဂလန်နိုင်ငံ မန်ချက်စတာမြို့သို့ စေလွှတ်ခဲ့၏။ ရော့သချိုင်းမိသားစု၏ နိုင်ငံတကာ အဆက်အသွယ်မှာ အတော်ကလေး ကျယ်ပြန့်ကောင်းမွန်လာသည်။ ပြင်သစ်ဘုရင် နပိုလီယံ၏ စစ်ပွဲများကာလအတွင်းဝယ် အဆိုပါ အဆက် အသွယ် ကျယ်ပြန့်ကောင်းမွန်မှုသည် ရော့သချိုင်း၏ ဘဏ်လုပ်ငန်းကို ပို၍ လျင်မြန်စွာ တိုးတက်ကြီးထွားလာစေခဲ့သည်။

ဘဏ်အချင်းချင်း ငွေလွှဲပြောင်းမှု ပေါ်ပေါက်ခြင်း (၁၈၂၄ ခုနှစ်)

ဘော့စ်တွန်မြို့ရှိ Suffolk Bank သည် ထိုမြို့မှာပင်ရှိသော ဘဏ်ခြောက်ခုနှင့် ပူးပေါင်း၍ ဘဏ်အချင်းချင်း စာရင်းရှင်းသည့်စနစ်ကို စတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ ဤစနစ်အပေါ်မှာ အခြေခံ၍ နိုင်ငံတကာ ငွေလွှဲပြောင်းမှု၊ ဘဏ်ငွေလွှဲလက်မှတ်လွှဲပြောင်းမှု၊ ငွေပေးချေမှုများ တစ်စထက်တစ်စ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာခဲ့သည်။

ဘဏ်လုပ်ငန်း၏ ပထမဆုံးသော အကျပ်အတည်း (၁၈၂၅ - ၁၈၂၆ ခုနှစ်)

ဤကာလအတွင်း ဘဏ်လုပ်ငန်းအကျပ်အတည်း ပေါ်ပေါက်ခဲ့ရာ ပထမဦးဆုံးသော အကျပ်အတည်းဟု ဆိုနိုင်၏။ အင်္ဂလန်နိုင်ငံတွင် ဘဏ်ပေါင်း ခြောက်ဆယ်မှာ ဤအကျပ်အတည်း၏ဒဏ်ကို ခံခဲ့ရသည်။ ငွေစု ထားသူတို့က ဘဏ်၌အပ်ထားငွေကို ပြန်ထုတ်လိုကြသည်။ ဘဏ်များမှာ ပေးစရာငွေ မရှိ။ လုပ်ငန်းတွေထဲမှာ ငွေ မြုပ်နေသည်။ ထိုအခါ အင်္ဂလန် နိုင်ငံဗဟိုဘဏ်က တစ်ပေါင်တန်ငွေစက္ကူနှင့် ဒင်္ဂါးများ ရိုက်နှိပ်ထုတ် ဝေကာ ဘဏ်အသီးသီး၏ ငွေဖြစ်လွယ်မှုအခက်အခဲကို ကူညီဖြေရှင်း ပေးခဲ့ရသည်။

ဂျပန်နိုင်ငံ တံခါးဖွင့်ပေးခြင်း (၁၈၅၃ ခုနှစ်)

အမေရိကန်နိုင်ငံ ရေတပ်ဗိုလ်ချုပ်ပယ်ရီ (Perry) က ဂျပန်နိုင်ငံ အီဒို (Edo) ပင်လယ်ကွေ့အတွင်း ရေတပ်ချကာ ဂျပန်နိုင်ငံကို အပြည် ပြည်ဆိုင်ရာနှင့် ဆက်သွယ်တံခါး ပွင့်စေခဲ့၏။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်ချက် သည် နောင်အခါတွင် စစ်အင်အားကြီးအမေရိကန်နိုင်ငံ၏ ပုလဲဆိပ် ကမ်း (Pearl Harbour) ကို ဂျပန်လေတပ်က ဝင်ရောက်ဗုံးကြဲပြီး စိန်ခေါ် တိုက်ခိုက်ခဲ့သည်အထိ ဖြစ်ပေါ်စေရန် မျိုးစေ့ချပေးခဲ့သည်ဟုပင် ဆိုရ မည်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်၌ ဂျပန်တို့ စစ်ရှုံးခဲ့သော်လည်း ယခုအခါ ဂျပန်နိုင်ငံ သည် စီးပွားရေးအရ မဟာအင်အားကြီးနိုင်ငံတစ်ခု ဖြစ်နေပြီ။

စာတိုက်ငွေစုဘဏ်လုပ်ငန်း
၁၈၆၁ ခုနှစ်

ပထမဦးဆုံးသော စာတိုက် ငွေစုဘဏ်လုပ်ငန်းကို ဗြိတိန်နိုင်ငံတွင် စတင်တည်ထောင်သည်။

မေဂျီ ပြန်လည်ပြုပြင်ရေးကာလ
(၁၈၈၃ ခုနှစ်)

ဂျပန်နိုင်ငံ၏ သီးခြားခွဲထွက်နေထိုင်ရေး မူဝါဒ ဇာတ်သိမ်းသွားသည်။ အနောက်နိုင်ငံများမှ သိပ္ပံနှင့်နည်းပညာကို အပတ်တကုတ် ကြိုးစားသင်ယူခဲ့သည်။ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ မေဂျီပြန်လည်ပြုပြင်ရေး ဆောင်ရွက်ချက်များကြောင့် နောင်နှစ်ပေါင်းတစ်ရာအတွင်း စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ရရှိစေသည့် ရေခံမြေခံကောင်းများကို တည်ဆောက်ပေးနိုင်ခဲ့သည်ဟု စီးပွားရေးပညာရှင် အများစုက သုံးသပ်ကြသည်။

ဘာရင်းဘဏ်၏ ပထမဆုံးသော အကျပ်အတည်း
(၁၈၉၀ ခုနှစ်)

၁၉၉၀ တွင် ဘာရင်းဘဏ်၏ ဒုတိယအကျပ်အတည်း ပေါ်ခဲ့သည်။ လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်းတစ်ရာကလည်း ဘာရင်းဘဏ်တွင် အလားတူဖြစ်ရပ်မျိုး ကြုံခဲ့ဖူးသည်။ တောင်အမေရိကတိုက် အထူးသဖြင့် အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံတွင် ဗြိတိသျှအစိုးရ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းများကို ဘာရင်းဘဏ်က ဘဏ္ဍာငွေအထောက်အကူ များစွာပေးခဲ့သည်။ ဤသို့ အထောက်အကူပေးခဲ့သည့်လုပ်ငန်းများ မအောင်မြင်ရသည့်အထဲ အာဂျင်တီးနား

နိုင်ငံ၌ တော်လှန်ပုန်ကန်မှုကြောင့် ဘာရင်းဘဏ်အနေဖြင့် နှစ်ဆယ့်လေးနာရီအတွင်း ဒေဝါလီခံရမည့်ကိန်း ဆိုက်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း လန်ဒန်မြို့ရှိ အထင်ကရဘဏ်ကြီးများနှင့် အင်္ဂလန်နိုင်ငံ ဗဟိုဘဏ်တို့၏ ဝင်ရောက်ကယ်တင်မှုကြောင့် ဘာရင်းဘဏ်လုပ်ငန်း ဆက်လက်ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့သည်။

မြင်း = ငွေကြေး
(၁၉၁၀ ခုနှစ်)

ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအချို့သည် စီးပွားရေးအရ တိုးတက်မှုရှိလာခဲ့သလို ငွေကြေးဈေးကွက်မှာလည်း စာချုပ်များ အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်နိုင်သည်အထိ ခေတ်မီလာသည်။ သို့သော်လည်း ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအတော်များများမှာ စီးပွားရေးအရ များစွာ ခေတ်နောက်ကျ ကျန်ရစ်နေကြသေးသည်။ အာရှတိုက်အလယ်ပိုင်းဒေသရှိ ကာဂဇ် (**Kirghiz**) လူမျိုးများသည် 'မြင်း' ကို ၎င်းတို့၏ ငွေကြေးယူနစ်အဖြစ် အသုံးပြုကြသည်။ မြင်း များများပိုင်သူက ငွေတန်ဖိုးများများကို ကိုင်နိုင်သူ၊ ပိုချမ်းသာသူဟု မြင်ကြသည်။ ထို့အပြင် 'သိုး' ကိုလည်း အရန်ငွေကြေးယူနစ်အဖြစ် အသုံးပြုပြီး 'သိုးသားရေ' ကို ငွေအကြွေလဲလှယ်ရန်အတွက် အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။

အမေရိကန်ဗဟိုဘဏ်
(၁၉၁၃ ခုနှစ်)

အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် ဗဟိုဘဏ်စနစ် စတင်ပေါ်ပေါက်သည်။ အမေရိကန် ဗဟိုဘဏ်အနေဖြင့် ငွေကြေးဈေးကွက်၊ ငွေကြေးပမာဏနှင့် အတိုးနှုန်းကို ကောင်းစွာ ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းရှိ၏။ စီးပွားရေးကျဆင်း

နေသော အနေအထားမှ ပြန်လည်ကောင်းမွန်လာအောင်လည်း အစွမ်းအစရှိသော ဘဏ်ကြီးတစ်ခု ဖြစ်သည်။ (ဤအစွမ်းအစကို 'ပထမအင်အား'ဟု သတ်မှတ်မည်။)

အလားတူပင် စီးပွားရေးတိုးနှုန်းကောင်းနေသော အခါသမယတွင်လည်း ဈေးနှုန်းများ ထိုးတက်မသွားရအောင်၊ ငွေဖောင်းပွမှု မဖြစ်ရအောင် စီမံကွပ်ကဲနိုင်စွမ်းလည်း အမေရိကန်ဗဟိုဘဏ်မှာ ရှိသည်။ (ဤအစွမ်းအစကို 'ဒုတိယအင်အား'ဟု သတ်မှတ်မည်။) တကယ်လက်တွေ့၌ အမေရိကန်ဗဟိုဘဏ်၏ ဆောင်ရွက်ချက်သည် ဒုတိယအင်အား၌သာ ထိရောက်မှုရှိပြီး ပထမအင်အားကို အသုံးပြုရာတွင် ထိရောက်မှု အားနည်းကြောင်း တွေ့ရသည်။

ပထမကမ္ဘာစစ်
(၁၉၁၄ - ၁၉၁၈ ခုနှစ်)

အခွန်ကောက်ခြင်းဖြင့် တိုင်းပြည်ဘဏ္ဍာငွေ များစွာရရှိခဲ့သော်ငြားလည်း အင်္ဂလန်နိုင်ငံ၏ ကြွေးမြီ (National debts) မှာ ဆယ်ဆမြင့်တက်လာသည်။ ပြင်သစ်နိုင်ငံတွင်လည်း အလားတူဖြစ်ရပ်မျိုး ကြုံရသည်။ ဂျာမနီနိုင်ငံကလည်း ကာလတိုချေးငွေ ယူရာ၌ ငွေဖောင်းပွမှုကို ရင်ဆိုင်ရသည်။ ဂျပန်နိုင်ငံ၏စက်မှုလုပ်ငန်းများမှာလည်း ကမ္ဘာစစ်ကြောင့် ပို၍ အရှိန်ရ အောင်မြင်လာခဲ့သည်။ ၁၉၁၈ ခုနှစ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံသည် နိုင်ငံတကာမှ ငွေချေးငှားစားရသည့် မြီစားနိုင်ငံဘဝမှ နိုင်ငံတကာကို ငွေပြန်ထုတ်ချေးပေးနိုင်သည့် မြီရှင်နိုင်ငံအဖြစ်သို့ ရောက်ရှိခဲ့သည်။

ပထမကမ္ဘာစစ်နှင့် အမေရိကန်နိုင်ငံ (၁၉၁၇ ခုနှစ်)

၁၉၁၇ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်နိုင်ငံသည် ပထမကမ္ဘာစစ်ပွဲသို့ ဝင်ရောက်ဆင်နွှဲခဲ့သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ၏ ကြွေးမြီမှာလည်း ၁၉၁၆ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ် ဘီလီယံသာ ရှိရာမှ ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ်တွင် ၂၅ ဘီလီယံအထိ မြင့်တက်လာခဲ့၏။ အမေရိကန်နိုင်ငံသည် ကြွေးထူပြီး ဝန်ပိလာခဲ့သည်။

ကမ္ဘာ့အဆိုးဝါးဆုံး ငွေဖောင်းပွမှု (၁၉၂၂-၂၃ ခုနှစ်)

၁၉၂၂-၂၃ ခုနှစ်များ ကာလအတွင်း ဂျာမနီနိုင်ငံတွင် မဟာငွေဖောင်းပွမှု ဖြစ်ခဲ့သည်။ ဈေးနှုန်းများ အဆမတန် တက်လွန်းခြင်းကြောင့် အလုပ်သမားများကို လုပ်ခလစာထုတ်ပေးရာတွင် တစ်လတစ်ကြိမ် ပေးသည့်စနစ်ကို မသုံးတော့။ တစ်နေ့နှစ်ကြိမ် လုပ်ခရှင်းပေးခဲ့ရသည်။ ပထမအကြိမ် ရှင်းပေးလိုက်သည့် လုပ်ခရငွေ၏တန်ဖိုး၊ အဆိုပါလုပ်ခ၏ ဝယ်ယူနိုင်မှုအင်အားသည် ဒုတိယအကြိမ် လုပ်ခ ရှင်းမပေးမီမှာပင် တန်ဖိုးမဲ့ ဖြစ်သည်အထိ ဆိုးဝါးခဲ့သည်။ အလုပ်သမားများက လုပ်ခငွေများကို နေ့စဉ် လာရောက်ထုတ်ယူသောအခါ မီးပူတိုက်ရန် အဝတ်ထည့်ခြင်းတောင်း (laundry basket) ဖြင့် လုပ်ခများ လာရောက် ထုတ်ယူကြသည်။

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကပ်
(၁၉၂၉ - ၃၉ ခုနှစ်)

၁၉၂၉ ခုနှစ် အောက်တိုဘာ ၂၄ ရက်နေ့တွင် နယူးယောက်မြို့ စတော့ရှယ်ယာဈေးနှုန်းများ ထိုးကျသွားပြီး ဈေးကွက်ပျက်စီးခဲ့သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ၊ ဗဟိုဘဏ်ကလည်း ချေးငွေကို လွယ်လွယ်မပေးတော့။ ချေးငွေမရသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးချဲ့လို့မရ။ ထိုအခါ အမေရိကန်နိုင်ငံ၏စီးပွားရေး ထိုးကျလာသည်။ ဤဂယက်သည် မြောက်အမေရိကတိုက်၊ ဥရောပနှင့် အခြားသော စက်မှုနိုင်ငံများကို ဆယ်နှစ်ကြာ ရိုက်ခတ်ခဲ့၏။ ၁၉၂၉-၁၉၃၉ ခုနှစ်များ ကြားကာလမှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသော ကမ္ဘာ့စီးပွားပျက်ကပ်သည် တစ်ကမ္ဘာလုံးအတွက် အဆိုးဝါးဆုံးနှင့် အရှည်ကြာဆုံး ခံစားခဲ့ရသော စီးပွားရေးကျဆင်းမှုပင် ဖြစ်၏။ နှစ်ဆယ်ရာစုအတွင်း ကမ္ဘာ့လူသားများကို ဒုက္ခအပေးဆုံးအရာ သုံးခုကို ပြပါဆိုလျှင် ၁၉၂၉-၃၉ ခုနှစ်များ၏ စီးပွားပျက်ကပ်၊ ပထမကမ္ဘာစစ်နှင့် ဒုတိယကမ္ဘာစစ်တို့ကို လက်ညှိုးညွှန်ရမည် ဖြစ်၏။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးဘဏ်
(၁၉၃၀ ခုနှစ်)

၁၉၃၀ ပြည့်နှစ်တွင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးဘဏ်ကို စတင်ထူထောင်ခဲ့၏။ စတင်ထူထောင်ခဲ့စဉ်က စစ်ဘေးစစ်ဒဏ်ခံခဲ့ရသော နိုင်ငံများအတွက် ဘဏ္ဍာငွေ အမြောက်အမြားထောက်ပံ့ပြီး အဆိုပါနိုင်ငံများ၏ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများကို ကူညီဆောင်ရွက်ရန် ဖြစ်သည်။ သို့သော် နောက်ပိုင်းတွင် ဤဘဏ်က နိုင်ငံတကာ၏ ဗဟိုဘဏ်များအကြားတွင် အဓိကစေ့စပ်ညှိနှိုင်းသူအဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့သည်။

ရွှေစံချိန်စနစ်ကို စွန့်လွှတ်ခြင်း (၁၉၃၁ ခုနှစ်)

၁၉၃၁ ခုနှစ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် အင်္ဂလန်နိုင်ငံတို့သည် ငွေစက္ကူ ထုတ်လုပ်မှုကို ရွှေပိုင်ဆိုင်မှုအပေါ် အခြေခံ၍ ထုတ်လုပ်သည့်စနစ်ကို စွန့်လွှတ်လိုက်သည်။ ဤသို့ ဆောင်ရွက်ချက်သည် ကျမ်းရိုးဘောဂဗေဒ သီအိုရီမှ လမ်းခွဲထွက်ခြင်း ဖြစ်၏။ ဥရောပဘုံဈေးနှင့် အခြားသော နိုင်ငံများလည်း ဂျပန်နှင့် အင်္ဂလန်နည်းတူ လိုက်လံဆောင်ရွက်ခဲ့ကြ သည်။

ဂျပန်စီးပွားရေးတိုးနှုန်း ကောင်းလာခြင်း (၁၉၃၂ - ၁၉၄၁ ခုနှစ်)

ဂျပန်ပစ္စည်းများ ဈေးချိုခြင်း၊ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်၌ ပြိုင်ဆိုင်မှု အားကောင်းခြင်းတို့ကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုနှင့် ပြည်ပ ပို့ကုန်များစွာ တိုးတက်လာခဲ့သည်။ ဤကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ပို့ကုန် တိုးတက်မြင့်မားလာမှုသည် ဂျပန်နိုင်ငံကို ကမ္ဘာ့စီးပွား ပျက်ကပ်နွံထဲမှ ဆွဲထုတ်ပေးခဲ့သည်။ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ထုတ်လုပ်မှုပုံစံသည်လည်း ယခင်က သယံဇာတကို အခြေခံ၍ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရာမှ စစ်လက်နက်ပစ္စည်း ပြန်လည်တပ်ဆင်ရေး ထုတ်လုပ်မှုကို ဦးတည်လာခဲ့သည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ် (၁၉၃၉-၁၉၄၅ ခုနှစ်)

ဘောဂဗေဒပညာရှင် ကိန်းစ်၏ စီးပွားရေးမူဝါဒများကို ဗြိတိန် နိုင်ငံတွင် လက်တွေ့စမ်းသပ်သုံးကြည့်ရာ များစွာ အောင်မြင်ခဲ့သည်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက ဘောဂဗေဒပညာရှင် ကိန်းစ်က အတိုးနှုန်းနည်းနည်းဖြင့် ချေးငွေများစွာကို အစိုးရက ပြည်သူလူထုလက်ထဲ ထုတ်ချေးပေးစေခဲ့၏။ အဆိုပါ အတိုးနှုန်းမှာ ပထမကမ္ဘာစစ်ကာလက ထုတ်ချေးငွေအပေါ်ယူသော အတိုးနှုန်းထက်ပင် နည်းခဲ့၏။ ဤသို့ မဆောင်ရွက်မီက ဗြိတိန်နိုင်ငံသည် ဥရောပဘုံဈေးအဖွဲ့ဝင် ဆင်းရဲသောနိုင်ငံများကို ငွေထုတ်ချေးသော မြို့ရှင်နိုင်ငံ ဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း အတိုးနှုန်းနည်းနည်းဖြင့် ချေးငွေများကို ပုံပေါလအောာ ထုတ်ချေးခဲ့သဖြင့် နောင်တွင် ကြွေးမြီပေးဆပ်ရန် ဝန်တာသည် ၁၉၄၆ ခုနှစ်တွင် အမြင့်မားဆုံးသို့ ရောက်ခဲ့သည်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကာလအတွင်း ဥရောပနိုင်ငံ တော်တော်များများမှာလည်း စစ်ဘေးဒဏ်ခံခဲ့ရကာ ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများဖြင့် ရင်ဆိုင်ရသည်။ ဂျပန်နိုင်ငံတွင်မူ စစ်ယန္တရားကြီးတစ်ခုလုံးအတွက် အရေးပါသော ဖိုင်ဘတ်ဆုအုပ်စု (zaibatsu group) ၏ဘဏ္ဍာရေး၊ စက်မှုနှင့် အုပ်ချုပ်ရေး ဩဇာအာဏာမှာ ပိုမို ကြီးမားကျယ်ပြန့်လာခဲ့သည်။

နယူးဟမ်ပ်ရှိုင်းယား ဘရက်တန်ဝုဒ် သဘောတူညီချက် (၁၉၄၄ - ၇၁ ခုနှစ်)

၁၉၄၄ ခုနှစ်၊ နယူးဟမ်ပ်ရှိုင်းယားပြည်နယ်၊ ဘရက်တန်ဝုဒ်မြို့၌ ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂငွေကြေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ညီလာခံကျင်းပရာမှ ပေါ်ပေါက်လာသော သဘောတူညီချက်ဖြစ်၍ ဘရက်တန်ဝုဒ်သဘောတူညီချက်ဟု ခေါ်၏။ ဤသဘောတူညီချက်အရ အပြန်ပြန်အလှန်လှန် လဲလှယ်နိုင်သော ငွေကြေးစနစ်ရှိရေး၊ ပုံသေငွေလဲလှယ်နှုန်းစနစ်နှင့် လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်မှုတို့နှင့် ပတ်သက်ပြီး အလေးထားဆောင်ရွက်လာခဲ့ကြသည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (IMF) နှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ

ပြန်လည်ထူထောင်ရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုဘဏ် (IBRD) တို့ကိုလည်း ဤသဘောတူညီချက်အရ ဖွဲ့စည်းထူထောင်လာခဲ့ကြ၏။ အမေရိကန်နိုင်ငံ ကွန်ဂရက်က ထပ်ဆင့်အတည်မပြုသဖြင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှု အဖွဲ့အစည်း ထူထောင်ရေး အစီအစဉ်မှာ မအောင်မြင်ခဲ့။ သို့သော်လည်း နောင်တွင် အကောက်ခွန်နှင့် ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာ အထွေထွေသဘော တူညီချက် (GATT) ပေါ်ပေါက်လာရန် လမ်းစပျိုးပေးနိုင်ခဲ့သည်။

IMF
(၁၉၄၄ ခုနှစ်)

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ကို ထူထောင်ခဲ့သည်။ ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂ လက်အောက်ခံ အဖွဲ့အစည်းဖြစ်သည်။ ထူထောင်စဉ်က ရည်ရွယ်ချက်မှာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေကြေးကိစ္စများ၌ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်၊ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း တည်ငြိမ်မှုရှိစေရန်နှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေဖြစ်လွယ်မှု ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာစေရန်တို့ ဖြစ်သည်။

ဂျာမနီနိုင်ငံ၌ အဆမတန် ငွေဖောင်းပွမှု ထပ်မံပေါ်ပေါက်ခြင်း
(၁၉၄၅ - ၄၈ ခုနှစ်)

ပထမကမ္ဘာစစ်တွင် ဂျာမနီ ပါဝင်ပတ်သက်ခဲ့ရာမှ ဆိုးဝါးသော ငွေဖောင်းပွမှုဒဏ်ကို ၁၉၂၃ ခုနှစ်က တစ်ကြိမ်ခံခဲ့ရပြီးနောက်၊ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးတွင် ဒုတိယအကြိမ် ထပ်မံကြုံတွေ့ရပြန်သည်။ အစိုးရအသိအမှတ်ပြု တရားဝင်ဈေးကွက်၌ ပါမစ်များ၊ ခွဲတမ်းကတ်ပြားများသည် ငွေစက္ကူများထက် ပိုပြီး တန်ဖိုးရှိ အရေးပါခဲ့သလို မှောင်ခိုဈေးကွက်

၌ စီးကရက်၊ ဆပ်ပြာ၊ စည်သွပ်အသားဗူးများနှင့် ချောကလက်တို့ကို ငွေကြေးအဖြစ် အသုံးပြုခဲ့ကြရသည်။

အထွေထွေသုံး ပထမဦးဆုံး ဂဏန်းတွက်စက် (၁၉၄၅ ခုနှစ်)

၁၉၄၅ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ၏ အေးမြသောနေ့တစ်နေ့တွင် ပင်ဆယ်ဗေးနီးယားပြည်နယ်၌ ဤစက်ကို မီးရှူးသန့်စင် ဖွားမြင်သည်။ ဤဂဏန်းတွက်စက်သည် အလေးချိန် တန်သုံးဆယ် ရှိပြီး စက်၏ ဧရိယာမှာ ၁၅၀၀ စတုရန်းပေ ရှိ၏။ စက်၏စွမ်းရည်မှာ အပေါင်းအနုတ် ၅၀၀၀ ခန့်ကို စက္ကန့်ပိုင်းအတွင်း အဖြေထုတ်ပေးနိုင်သည်။ သို့သော် အချိန်ကြာကြာ သုံး၍မရ။ အချိန်ကြာကြာသုံးပါက စက်၏ သာမိယွန်နစ်ဘားများ ပူလာလေ့ရှိ၏။

မာရှယ်စီမံကိန်း (၁၉၄၇ ခုနှစ်)

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြောင့် ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများစွာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရသည့် ဥရောပတိုက် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးအတွက် ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဂျော့မာရှယ် (George Marshall) က အလုံးအရင်းဖြင့် အကူအညီပေးမည့် အစီအစဉ်တစ်ရပ်ကို အဆိုပြုတင်ပြခဲ့သည်။ မူလ စီမံကိန်းတွင် အနောက်ဂျာမနီကို ထည့်မစဉ်းစားခဲ့သော်လည်း နောင်တွင် ထည့်သွင်းကာ အကူအညီ ပေးခဲ့သည်။

အကောက်ခွန်နှင့် ကုန်သွယ်မှုဆိုင်ရာအထွေထွေသဘောတူညီချက် (GATT) ကို စတင် အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်း (၁၉၄၇ ခုနှစ်)

ဂက်အဖွဲ့ (GATT) က ၎င်း၏ ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ လုပ်ချိန်ဝယ် ကမ္ဘာ့ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့နှင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပြန်လည်ထူထောင်ရေးဘဏ်တို့က လုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်နေပြီ ဖြစ်၏။ ဂက်အဖွဲ့အနေနှင့် သဘောတူစာချုပ်ကို လက်မှတ်ရေးထိုးထားသော နိုင်ငံများအကြား အကောက်ခွန်လျှော့ပေါ့ကောက်ခံစေပြီး ခွဲတမ်းသတ်မှတ်ထားမှုကိုလည်း လျှော့နည်းသွားစေရန် ရည်ရွယ်ထားခဲ့သည်။ ၁၉၄၇ ခုနှစ်တွင် ဂက်သဘောတူစာချုပ်ကို နိုင်ငံ ၂၃ နိုင်ငံက လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့၏။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များသို့ ရောက်သောအခါ ဂက်သဘောတူညီချက်အတိုင်း ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှု၏ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လိုက်နာဆောင်ရွက်လာနိုင်ခဲ့ရာ ဂက်သဘောတူညီချက်၏ အရေးပါမှုအနေအထားကို ခန့်မှန်းနိုင်ပါသည်။ ခြုံ၍ဆိုရလျှင် နှစ်ဆယ်ရာစု၏ ဒုတိယပိုင်းနှစ် ငါးဆယ် ကာလများအတွင်း ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုမှာ အရှိန်အဟုန်မြင့်မားစွာဖြင့် တိုးတက်ခဲ့ရာ ဂက်သဘောတူညီချက်သည် အဓိကအခန်းကဏ္ဍက ပါဝင်ခဲ့သည်ဟု ဆိုရပါမည်။

ပေါင်စတာလင် တန်ဖိုးချခြင်း (၁၉၄၉ ခုနှစ်)

ဗြိတိန်နိုင်ငံသည် ၎င်းနိုင်ငံသုံး ပေါင်စတာလင်၏ တန်ဖိုးကို ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျှော့ချခဲ့သည်။ ဤသို့ လျှော့ချမှုကြောင့် ကမ္ဘာနှင့်အဝှမ်းရှိ နိုင်ငံအများစုသည် မိမိတို့နိုင်ငံ၏ ငွေကြေးတန်ဖိုးများကို အမေရိကန်ဒေါ်လာဖြင့်ယှဉ်၍ နိုင်ငံခြားငွေတန်ဖိုး ပြန်လည် သတ်မှတ်ခဲ့သည်။

ဂျပန်နိုင်ငံပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ (၁၉၄၉ ခုနှစ်)

အမေရိကန်သည် စစ်လျော်ကြေးပေးသည့် အယူအဆကို စွန့်လွှတ်ပြီး ဂျပန်နိုင်ငံသို့ အကူအညီ အထောက်အပံ့ (Aid) စ,ပေးလာသည်။ ဂျပန်ပြည် စစ်ရှုံးသဖြင့် စားနပ်ရိက္ခာ၊ 'အဝတ်အထည်၊ ကုန်ပစ္စည်းစသည်တို့ကို ရာရှင်ခွဲတမ်းစနစ်ဖြင့် ပေးနေခဲ့ရာက ခွဲတမ်းစနစ်ကိုလည်း ဆက်မကျင့်သုံးတော့ဘဲ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ လုပ်ခဲ့ရာ အဆမတန် ငွေဖောင်းပွမှုကို ထိန်းချုပ်လာနိုင်သည့်အပြင် ယန်းငွေအတွက် တစ်ခုတည်းသော နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းကိုပါ သတ်မှတ်နိုင်ခဲ့သည်။ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုဆောင်ရွက်ချက်များကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံစီးပွားရေးမှာ မယုံနိုင်စရာကောင်းလောက်အောင်ပင် အောင်မြင်ဖြစ်ထွန်းခဲ့သည်။ ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်များအတွင်းက တိုင်းပြည်ငွေ၏ နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှတိုးနှုန်းမှာ ၉.၂ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့ရာ ဆယ်စုနှစ်အတွင်း ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ လူနေမှုအဆင့်အတန်း နှစ်ဆ မြင့်မားရမည်ဟူသော ရည်မှန်းချက်ထက်

ပိုမို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့သည်။ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်များတွင် ဂျပန်ပြည်၏ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းမှာ နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ၁၀.၇ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ရှိခဲ့သည်။

ကိုရီးယားစစ်ပွဲ

(၁၉၅၀-၅၃ ခုနှစ်)

ကိုရီးယားစစ်ပွဲကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် အရှေ့တောင်အာရှရှိ ရာဘာထုတ်လုပ်သောနိုင်ငံများ စီးပွားရေး စန်းပွင့်လာခဲ့ကြသည်။

ငွေကြေးပမာဏသီအိုရီ

(၁၉၅၆ ခုနှစ်)

ဘောဂဗေဒပညာရှင် မီလ်တန်ဖရိဒ်မင် (Milton Friedman) က ငွေကြေးပမာဏသီအိုရီကို ဖော်ထုတ်ခဲ့သည်။ ၎င်း၏ သီအိုရီအရ ဈေးနှုန်း အတက်အကျနှင့် ငွေကြေးပမာဏ အများ အနည်းတို့သည် တိုက်ရိုက် ဆက်စပ်မှုရှိသည်ဟု အကြမ်းဖျင်း ယူဆနိုင်သည်။

ရောမစာချုပ်

(၁၉၅၇ ခုနှစ်)

ဥရောပဘုံဈေးအဖွဲ့ကို နိုင်ငံ ခြောက်နိုင်ငံ (ဘဲလ်ဂျီယံ၊ ဟော်လန်၊ လူဇင်ဘတ်၊ ပြင်သစ်၊ ဂျာမဏီနှင့် အီတလီ) ဖြင့် ရောမစာချုပ်အရ ဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။ ထို့အပြင် ရောမစာချုပ်ပါ သဘောတူညီချက်အတိုင်း ဥရောပဒေသအတွင်း ဘက်ညီစီးပွားရေး တိုးတက်မှုရရှိစေရန် ဥရောပ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဘဏ်ကိုလည်း စတင် ဖွဲ့စည်းထူထောင်သည်။

အိုပက်
(၁၉၆၁ ခုနှစ်)

ရေနံထုတ်လုပ်တင်ပို့ရောင်းချသော နိုင်ငံများအဖွဲ့ (အိုပက်-OPEC) ကို ၁၉၆၁ ခုနှစ်တွင် စတင်ဖွဲ့စည်းသည်။ ဥရောပစီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအဖွဲ့ (Organisation for European Economic Cooperation - OEEC) ၏ မူလအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအပေါ် အခြေခံပြီး အိုပက်အဖွဲ့ကို ပို၍ ကျယ်ပြန့်စွာ ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။

အထူးငွေထုတ်ခွင့် (Special Drawing Rights - SDR)
(၁၉၆၉ ခုနှစ်)

အထူးငွေထုတ်ခွင့်ကို ကမ္ဘာ့ငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့မှ တီထွင်ခဲ့သည်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေပေးငွေယူရှင်းတမ်း၌ လိုငွေ ပေါ်ပေါက်ပြီး အခက်အခဲ ဖြစ်နေသော နိုင်ငံများ၏ပြဿနာများကို ကူညီဖြေရှင်းရန် ရည်ရွယ်ပြီး တီထွင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်၏။ အထူးငွေထုတ်ခွင့်ကို တီထွင်လိုက်ခြင်း ကြောင့် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှုက လူကြိုက်များ လူသုံးများသည့် ရွှေနှင့် အခြားငွေကြေး ယူနစ်များပေါ်တွင် မှီခိုနေရမှုကို လျှော့ချနိုင်စေခဲ့၏။

ဘရက်တန်ဝုဒ်သဘောတူညီချက် ပျက်ပြယ်ခြင်း
(၁၉၇၁ ခုနှစ်)

ယခင်က အမေရိကန်ငွေစက္ကူ တစ်ယူနစ်တိုင်းသည် ရွှေနှင့် အချိန်မရွေး လဲလှယ်ခွင့် ရှိခဲ့သည်။ အမေရိကန်နိုင်ငံ၏ ရွှေသီးသန့် ရန်ပုံငွေထားရှိမှုမှာ အလွန်အမင်းကျဆင်းသွားပြီး ပြည်ပနိုင်ငံများ၏ လက်ဝယ်

တွင် ဒေါ်လာငွေ အများအပြားကိုင်ဆောင်ထားချိန်တွင် ရွှေနှင့် ဒေါ်လာကို လဲမပေးနိုင်တော့ချေ။ အမေရိကန်တို့က ဒေါ်လာငွေစက္ကူတိုင်း ရွှေဖြင့် လဲလှယ်ပေးနိုင်သည်ဆိုသော အာမခံထားချက်ကို ရုပ်သိမ်းလိုက်သည်။ ကမ္ဘာငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့သည် နိုင်ငံခြားငွေ လဲလှယ်နှုန်း တည်ငြိမ်မှုရရှိစေရေးအတွက် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ရမည် ဖြစ်သော်လည်း အမေရိကန်နိုင်ငံက ဒေါ်လာနှင့် ရွှေကို လဲလှယ်မပေးနိုင်တော့ကြောင်း ကြေညာသည့်အခါ မူရင်း ရည်ရွယ်ချက်နှင့် သွေဖည်ကာ ကမ္ဘာ့ငွေကြေးစနစ်၌ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်းကို 'နှုန်းရှင် မျှောထားသည့်စနစ်' အား အစားထိုး ကျင့်သုံးစေခဲ့ရ၏။

ရေနံအကျပ်အတည်း
(၁၉၇၄ ခုနှစ်)

ရေနံထုတ်လုပ်တင်ပို့ရောင်းချသော နိုင်ငံများက ရေနံထုတ်လုပ်မှုကို လျှော့ချလိုက်သည်။ ဈေးနှုန်းကိုလည်း လေးဆခန့် မြှင့်တင်ခဲ့သည်။ အိုပက်နိုင်ငံများတွင် ရေနံမှ ဝင်ငွေ များစွာရခဲ့သည်။ ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်မှု တိုးနှုန်းမှာလည်း များစွာ လျော့ကျသွားခဲ့သလို၊ ဂျပန်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတိုးနှုန်းမှာလည်း သိသာစွာ ထိခိုက်သွားခဲ့သည်။ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံများ၏ ဆင်းရဲချမ်းသာ ကွာဟမှုမှာလည်း ပို၍ ကြီးမားကျယ်ပြန့်လာခဲ့၏။

ဒုတိယမြောက် ရေနံအကျပ်အတည်း
(၁၉၇၈-၁၉၈၀ ခုနှစ်)

၁၉၇၈–၁၉၈၀ ခုနှစ် ကာလအတွင်း အိုပက်နိုင်ငံများက ရေနံဈေးနှုန်းကို နှစ်ဆမြှင့်တင်ခဲ့ စီးပွားရေးကျဆင်းမှုဂယက်ကို အကြီးအကျယ်

ခံစားကြရ၏။ ဒုတိယမြောက် ရေနံအကျပ်အတည်းကြောင့်လည်း ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များနှင့် ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များတွင် တတိယကမ္ဘာ (ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံများ)၏ ကြွေးမြီပြဿနာမှာ ပို၍ ဆိုးဝါးလာခဲ့သည်။

ဥရောပငွေကြေးစနစ်
(၁၉၇၉ ခုနှစ်)

ဤငွေကြေးစနစ်တွင် ညှိနှိုင်းသဘောတူထားသော နိုင်ငံခြား ငွေ ဗဟို လဲလှယ်နှုန်းတစ်ခု ရှိသည်။ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်မှုနှုန်း အပြောင်းအလဲ ဖြစ်တိုင်းဖြစ်တိုင်း အဆိုပါ ဗဟိုနှုန်းထားမှ များစွာ သွေဖည်ခြင်းမရှိစေရ သောစနစ်ကို စီမံထားသည်။ ၁၉၇၃ ခုနှစ်တွင် ဥရောပငွေကြေး ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်မှု ရန်ပုံငွေကို စတည်ထောင်သည်။ ဤရန်ပုံငွေတွင် အဖွဲ့ဝင် နိုင်ငံများ၏ ရွှေနှင့်ဒေါ်လာ သီးသန့်ရံပုံငွေ၏ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ထည့်ဝင် ထားရသည်။ ဥရောပတိုက် ငွေကြေးယူနစ်ဆယ်ခု၏ ပျမ်းမျှအလေးပေး ဆနှုန်း (Weighited Average Index) အပေါ် အခြေခံ၍ ငွေကြေးယူနစ် အသစ်ဖြစ်သည့် ဥရောပငွေကြေးယူနစ် (European Currency Unit-ECU) ကို တီထွင်ဖော်ထုတ်ခဲ့သည်။

စီးပွားရေးအင်အားသစ် ပေါ်ထွက်လာခြင်း
(၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်)

ဂျပန်နိုင်ငံသည် စီးပွားရေးအရ အင်အားကြီးနိုင်ငံတစ်ခု ဖြစ်လာ သည်။ ပထမဦးစွာ ကားဈေးကွက်၊ နောက်ကွန်ပျူတာချစ်ပ်၊ စက်ရုပ်၊ လုပ်ငန်းသုံးစက်ပစ္စည်း၊ ထို့နောက် ဘဏ်လုပ်ငန်း စသဖြင့် စီးပွားရေးကဏ္ဍ တစ်ခုပြီးတစ်ခုက ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးမှာ ပို၍ ပို၍ အရေးပါလာသည်။

အဆိုပါ ဆယ်စုနှစ် တစ်ခုတည်းအတွင်းမှာပင် ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ကုန်သွယ်ရေး ပိုငွေပြမှုမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၇ ဘီလီယံအထိပင် ရှိခဲ့ရာ ကမ္ဘာ့ အမြင့်ဆုံး ကုန်သွယ်ရေးပိုငွေပြမှုပင် ဖြစ်၏။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များ အတွင်းက ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်က ရငွေ အများစုကို အမေရိကန်နှင့် ဗြိတိန်နိုင်ငံများတွင် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ ယာယီဖြစ်စေ တိုးချဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ခဲ့၏။

မက္ကဆီကို ကြွေးမြီပြဿနာ (၁၉၈၂ ခုနှစ်)

မက္ကဆီကိုနိုင်ငံက ၎င်းအပေါ် တင်ရှိသော ကြွေးမြီ အမေရိကန် ဒေါ်လာ ၇၅ ဘီလီယံကို ပြန်လည်မပေးဆပ်နိုင်တော့သဖြင့် မက္ကဆီကို နိုင်ငံ၌ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသူများက ၎င်းတို့၏ ငွေပင်ငွေရင်းများကို ပြန်လည်ဆွဲထုတ်နုတ်သိမ်းပြီး အမေရိကန်နိုင်ငံ၌ ထားခဲ့ကြရာ မက္ကဆီကို က ကြွေးမြီမဆပ်နိုင်သည့် ပြဿနာ ပေါ်လာရခြင်းဖြစ်၏။ ဤပြဿနာကို အမေရိကန်နိုင်ငံဘဏ်များက ချေးငွေထုတ်ချေးပြီး ကူညီ ဖြေရှင်းပေးခဲ့၏။ သို့သော်ငြားလည်း မက္ကဆီကိုနိုင်ငံ၏ ကြွေးမြီပြဿနာနှင့်အတူ ဘရာဇီး၊ အာဂျင်တီးနားနှင့် ဗင်နီဇွဲလားနိုင်ငံတို့တွင် အရင်းအနှီး စီးထွက်မှုများ ရှိလာခဲ့သည့်အတွက် လက်တင်အမေရိကတိုက်၏ ကြွေးမြီမဆပ်နိုင်သည့် ပြဿနာမှာ ပို၍ဆိုးဝါးလာခဲ့သည်။

အစ်ကိုကြီးဂျပန်
(၁၉၈၅ ခုနှစ်)

၁၉၈၅ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်နိုင်ငံသည် ကမ္ဘာကြွေးအထူဆုံး-နိုင်ငံဖြစ်ခဲ့ပြီး ဂျပန်နိုင်ငံသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် ချေးငွေအများဆုံး ထုတ်ပေးသည့်နိုင်ငံ ဖြစ်လာခဲ့သည်။

ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျသည့် တနင်္လာ (Black Monday)
(၁၉၈၇ ခုနှစ်)

၁၉၈၇ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၁၆ ရက် သောကြာနေ့တွင် အင်္ဂလန်နိုင်ငံ လန်ဒန်မြို့၌ စတော့ရှယ်ယာဈေးများ မကြုံစဖူး ထိုးကျခဲ့သည်။

ထိုနေ့ညနေပိုင်းတွင် အင်္ဂလန်နိုင်ငံ တောင်ပိုင်းဒေသကို ဟာရီကိန်းမုန်တိုင်းက တိုက်ခိုက်ဖျက်ဆီးသွားခဲ့သည်။

နောက် တနင်္လာနေ့တွင် စတော့ရှယ်ယာဈေးများ ထပ်မံ ထိုးကျခဲ့ပြန်သည်။

ဘီစီစီအိုင် အလွဲသုံးစားမှု
(၁၉၉၁ ခုနှစ်)

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုနှင့် ချေးငွေဘဏ် (Bank of Credit and Commerce International - BCCI) အလွဲသုံးစားမှု ပေါ်လာသဖြင့် အင်္ဂလန်နိုင်ငံဗဟိုဘဏ်က လန်ဒန်မြို့ရှိ ဘီစီစီအိုင်ဘဏ်ခွဲကို ပိတ်ခဲ့ရသည်။ ဘီစီစီအိုင်ဘဏ် အလွဲသုံးစားမှုသည် ဘဏ်လုပ်ငန်းသမိုင်း

၌ အကြီးမားဆုံး အလွဲသုံးစားမှု ဖြစ်၏။ BCCI ဘဏ် ဖြစ်ရပ်က စီးပွားရေးလောက၌ လုပ်ပိုင်ခွင့်အားလုံးကို တစ်ဦးတစ်ယောက်၏ လက်ထဲ၌ လုံးဝလွှဲအပ်ထားခြင်းသည် ကောင်းကျိုးထက် ဆိုးကျိုးကို ပို၍ ဖြစ်စေသလားဆိုသည့် ပြဿနာကို အစဖော်ပေးခဲ့၏။

အင်တာနက်တော်လှန်ရေး
(၁၉၈၀ ပြည့်နှစ် နောက်ပိုင်းကာလ)

ပြီးခဲ့သော ထောင်စုနှစ်၏ မပြီးဆုံးသေးသောတော်လှန်ရေး ဖြစ်သည်။ အင်တာနက်လုပ်ငန်းသည် ဒေါ်လာဝင်ငွေ ကုဋေ သန်းပေါင်းများစွာ ရစေသည့်လုပ်ငန်း ဖြစ်၏။

အာရှစီးပွားရေးကပ်
(၁၉၉၇ ခုနှစ်)

ယိုးဒယားနိုင်ငံ ဘတ်ငွေတန်ဖိုး ကျဆင်းမှုမှ အစပြု၍ အရှေ့တောင် အာရှနိုင်ငံများ၏ နိုင်ငံသုံးငွေတန်ဖိုးများကို ဆက်တိုက်လိုပင် တန်ဖိုးချခဲ့ရသည်။ ပြည်ပမှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများကလည်း အာရှနိုင်ငံများ၏ ငွေတန်ဖိုး မကျကျအောင် ဈေးအမျိုးမျိုး ကစားခဲ့ကြသည်။ အာရှနိုင်ငံအများစုတွင် စီးပွားရေးနှင့် လူမှုရေး မတည်ငြိမ်မှုများကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရ၏။ ဥပမာ–ယိုးဒယား၊ အင်ဒိုနီရှား၊ ကိုရီးယား၊ မလေးရှားတို့ ဖြစ်သည်။

ယူရို
(၁၉၉၉ ခုနှစ်)

၁၉၉၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၁ ရက်နေ့တွင် ဥရောပတိုက်တစ်တိုက်လုံးအတွက် တစ်မျိုးတည်းဖြစ်သော ငွေကြေးယူနစ် ယူရို (Euro) ကို စတင် ကျင့်သုံးခဲ့သည်။

Ref : The Business Times, 31-12-99
နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးဂျာနယ်
(၁၆-၃-၂၀၀၀ / ၃၀-၃-၂၀၀၀ / ၆-၄-၂၀၀၀ / ၂၀-၄-၂၀၀၀)

ပန်းရှုပြည်စာအုပ်တိုက်