www.burmeseclassic.com

ဝိုင်းဒေါက်အုပ်တိုက်

ရဲမြင့်

(ဖွန့်ဦးတီထွင်)

ဖွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်

BURMESE CLASSIC

ဒုတိယအကြိမ်

Entrepreneurship

by Dr.R.D. Hisrich & Dr.M.P. Peters

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အမှတ် စီ-၂ အဏ္ဏဝါလမ်းသွယ်(၂)၊ ညောင်တန်းအိမ်ရာ၊
ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။
ဖုန်း - ၂၉၅၈၈၆၊ ၂၉၉၇၉၃
စာတိုက်သေတ္တာအမှတ် - ၁၂၇၇
အမှတ်-၁၁၇၊ ၂၉ လမ်း၊ ၈၀ × ၈၁ လမ်းကြား၊
ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေးမြို့၊ ဖုန်း - ၃၈၇၇၉။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

ဒုတိယအကြိမ်

၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလ

အုပ်ရေ (၅၀၀)

တန်ဖိုး (၂၀၀၀) ကျပ်

မျက်နှာဖုံးသရုပ်ဖော်

စောမင်းဝေ

ထုတ်ဝေသူ

ဒေါက်တာသာထွန်းဦး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အမှတ်စီ-၂၊ အဏ္ဏာဝါလမ်းသွယ်(၂)၊ ညောင်တန်းအိမ်ရာ၊

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ပုံနှိပ်သူ

တူဒေးပုံနှိပ်တိုက်

အမှတ် ၁၁၁၂၊ ၆၃ ရပ်ကွက်၊

ရွှေတောင်ကြားလမ်းသွယ်၊ တောင်ဒဂုံ။

စာမူခွင့်ပြုချက် - ၄၀၀၃၄၆၀၆၀၃

မျက်နှာဖုံးခွင့်ပြုချက် - ၄၀၀၅၅၅၀၆၀၃

ဖြန့်ချိရေး

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

အမှတ် စီ-၂၊ အဏ္ဏာဝါလမ်းသွယ်(၂)၊ ညောင်တန်းအိမ်ရာ

ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။

ဖုန်း - ၂၉၅၈၈၊ ၂၉၉၇၉၇

စာတိုက်သေတ္တာအမှတ် - ၁၂၇၇

အမှတ်-၁၁၇၊ ၂၉ လမ်း၊ ၈၀ × ၈၁ လမ်းကြား၊

ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေးမြို့။

ဖုန်း - ၃၈၇၇၉

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ် (၃၃)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်

ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

(ဒုတိယအကြိမ်)

ENTREPRNEURSHIP

By: *Dr R.D Hisrich & Dr. M.P Peters*

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

မာတိကာ

ထုတ်ဝေသူအမှာ
မြန်မာနိုင်ငံ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ အမှာစာ
စာရေးသူ၏ အမှာ
စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း
အခန်း (၁)
၁။ သူတို့ဆီက အခြေအနေ ... ၁
အခန်း (၂)
၂။ အမိပွာယ်ဖွင့်ဆိုကြပုံ ... ၄
အခန်း (၃)
၃။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဆိုသည်မှာ ... ၅
အခန်း (၄)
၄။ အရည်အချင်းစစ်တမ်း ... ၇
အခန်း (၅)
၅။ ဖြစ်နိုင်/မဖြစ်နိုင် အကဲဖြတ်ရအောင် ... ၁၅
အခန်း (၆)
၆။ အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်
တစ်ဦး၏ ထူးခြားချက်များ ... ၂၁
အခန်း (၇)
၇။ ဈေးကွက်တွင် ဘာလိုနေသလဲ ... ၂၇

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၈)
၈။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းတွင် ရှိရမည့် လက်ရွေးစင်ကျွမ်းကျင်မှုများ ... ၃၀
အခန်း (၉)
၉။ တွက်ချက်ပြီး စွန့်စားတတ်သူ ... ၄၁
အခန်း (၁၀)
၁၀။ စွန့်ရဲရဲ့လား ... ၄၅
အခန်း (၁၁)
၁၁။ စွန့်စားခြင်းသုံးမျိုး ... ၄၉
အခန်း (၁၂)
၁၂။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ရန် စဉ်းစားပုံနည်းလမ်း ... ၅၅
အခန်း (၁၃)
၁၃။ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများကို မြှင့်တင်ပေးသည့် နည်းလမ်းများ ... ၆၀
အခန်း (၁၄)
၁၄။ မလွတ်စတမ်း အခွင့်အလမ်း ... ၆၄
အခန်း (၁၅)
၁၅။ အခြေခံထားစဉ်းစား ... ၆၆
အခန်း (၁၆)
၁၆။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက်ရေးဆွဲပုံ ... ၇၀
အခန်း (၁၇)
၁၇။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက်ရေးဆွဲရန်အတွက် လိုအပ်သော အခြေခံအဆင့်များ ... ၇၆
အခန်း (၁၈)
၁၈။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက်နမူနာ ... ၈၂

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၉)

၁၉။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက်ရေးဆွဲရာတွင် ပါဝင်ရမည့် အချက်အလက်များ ... ၈၅

အခန်း (၂၀)

၂၀။ ရောင်းဝယ်ရေးစနစ် ... ၉၂

အခန်း (၂၁)

၂၁။ ဈေးကွက်သတင်း ... ၁၀၃

အခန်း (၂၂)

၂၂။ ဈေးကွက်စီမံချက် ... ၁၀၉

အခန်း (၂၃)

၂၃။ လုပ်ငန်းပုံစံရွေးချယ်နည်း ... ၁၁၄

အခန်း (၂၄)

၂၄။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတည်နေရာ ရွေးချယ်ခြင်း ... ၁၂၁

အခန်း (၂၅)

၂၅။ ဝန်ထမ်းခန့်ခြင်း/ပညာပေးခြင်း/ခိုးမြှင့်ခြင်း/ အပြစ်ပေးခြင်း ... ၁၂၃

အခန်း (၂၆)

၂၆။ ကုမ္ပဏီအား လေ့လာသုံးသပ်ရာတွင် အရေးကြီးသည့် သော့ချက်များ ... ၁၃၆

အခန်း (၂၇)

၂၇။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ဂုဏ်အင်္ဂါလက္ခဏာများ ... ၁၄၉

အခန်း (၂၈)

၂၈။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ သဘောလက္ခဏာများ ... ၁၅၈

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၉)

၂၉။ အချိန်ကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာစွာ
အသုံးချနည်း ... ၁၆၅

အခန်း (၃၀)

၃၀။ မိမိကိုယ်ကိုမိမိ
တိုးတက်အောင်ဆောင်ရွက်နည်း ... ၁၇၄

အခန်း (၃၁)

၃၁။ စီးပွားအောင်မြင်ရန်အတွက်
လုပ်ဆောင်ရမည့် အချက်များ ... ၁၈၃

အခန်း (၃၂)

၃၂။ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲနည်း ... ၁၉၃

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ထုတ်ဝေသူအမှာ

'စွန့်စား' ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရဟာ စကားသံလေးနှစ်ခုတည်းနဲ့ အတော်တာသွားတဲ့ အဓိပ္ပာယ် ဆောင်နေပါတယ်။ 'စွန့်' ဆိုတာက 'ရဲဝံ့စွာလုပ်ဆောင်သည်' ဆိုတဲ့အဓိပ္ပာယ် ရသလို 'စား' ဆိုတာက 'အထူး' လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ ဒီတော့ 'စွန့်စား' ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရဟာ 'အထူး ရဲဝံ့စွာလုပ်ဆောင်သည်' ဆိုတဲ့အဓိပ္ပာယ် ရတော့တာပေါ့။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ရပ် စတင်ထူထောင်တော့မယ် ဆိုရင် 'စွန့်စား' ဆိုတဲ့ဝေါဟာရ မပါဘဲနဲ့ မဖြစ်ပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရပ်တိုင်းမှာ စွန့်စားမှု အနည်းနဲ့အများ ကိန်းနေစမြဲပါ။ ဒီတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုခုကို ဦးစီးဦးဆောင်ပြုနေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းဟာ စွန့်စားမှုနဲ့ တစ်နည်းနည်း အကျွမ်းတဝင်ဖြစ်နေကြမှာ အသေအချာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ ကိုယ်နဲ့ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုမရှိသေးတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ရပ်ကို ထိုးဖောက်ဖော်ကျူးလုပ်ကိုင်နိုင်ဖို့ ဆိုရင်တော့ တော်ရုံတန်ရုံစွန့်စားမှုမျိုးနဲ့ ရမှာမဟုတ်ပါဘူး။ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို စွန့်စားလုပ်ကိုင်သူ၊ ဦးဆောင်မှုပြုသူ၊ တီထွင်ကြံဆသူ' တစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ ဆိုရင် နဂိုရှိထားတဲ့အစဉ်အလာ အတွေးအမြင်ဟောင်းတွေကို ဖောက်ထွက်စဉ်းစားတွေးခေါ်ပြီး ရဲရဲရင့်ရင့် လျှောက်လှမ်း နိုင်လောက်တဲ့ စွမ်းရည်သတ္တိမျိုးရှိသူဖြစ်ရပါလိမ့်မယ်။

ဒီနေရာမှာ စွန့်စားမှုလိုအပ်တယ်၊ ရဲရဲရင့်ရင့် လျှောက်လှမ်းနိုင်လောက်တဲ့ စွမ်းရည်သတ္တိရှိသူဖြစ်ရမယ် ဆိုတာတွေဟာ ငါ့လှေငါ ထိုး ပဲခူးရောက်ရောက် ဆိုပြီး မျက်ကန်းလာစ္ဆေမကြောက်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တတ်တဲ့ တစ်ရှူးထိုးစိတ်မျိုးကို ဆိုလိုတာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာတော့ သတိပြုစေချင်ပါတယ်။

ကိုယ်ချီရမယ့် စစ်မြေပြင်အနေအထား၊ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ စိတ်အခြေခံ၊ ကိုယ့်ဘက်ကခင်းကျင်းမယ့်နည်းဗျူဟာ၊ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ အားနည်းချက်-အားသာချက်၊ သူတို့ပျော့ကွက်၊ ကိုယ့်အတွက် ပံ့ပိုးမယ့် ကာလ-ဒေသ အထောက်အကူ စတာတွေကို စေ့စေ့စပ်စပ် လေ့လာသုံးသပ်ပြီးမှ အောင်ပွဲရအောင်တိုက်စစ်ဆင်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

'ပင်လယ်ရေဆိုတာ လူတကာသောက်လို့မကုန်ပါဘူး' ဆိုပေမယ့် နယ်ပယ်တစ်ခုတည်းမှာပဲ စုပြုံတိုးဝှေ့နေရင် တခြားနေရာတွေမှာရရှိနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ လက်လွတ်တူန်မှာအမှန်ပါပဲ။ ဒါကြောင့် အများနဲ့မတူတဲ့ နယ်ပယ်သစ် ရှာချင်ရှာ၊ အများရှိနေတဲ့ နယ်ပယ်တွင်းမှာပဲ အများနဲ့မတူတစ်မူထူးခြားတဲ့အမြင်သစ်နဲ့ ဈေးကွက်သစ်ရှာချင်ရှာနိုင်ကြစေဖို့အတွက် စွန့်စားချင်စိတ်ရှိသူ၊ အမြင် ထက်မြက်စူးရှသူ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တွေကို 'စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်' စာအုပ်ကလေးနဲ့ လင်းပွင့်မှုပေးလိုက်ပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ကလေးဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပြန်မြင်စေမယ့် ကြေးမုံတစ်ချပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွေမှာ ရှိရမယ့် အင်္ဂါလက္ခဏာရပ်တွေ၊ အရည်အသွေးတွေ ဘယ်လိုရှိတယ်ဆိုတာ ဖော်ထုတ်ထားတဲ့ အတွက် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အဲဒီပေတံတွေနဲ့တိုင်းပြီး လိုအပ်ရင် လိုအပ်သလို ဆည်းပူးဖြည့်တင်းသွားလို့လည်းရတာကြောင့် မြန်မာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းအဖို့ စွမ်းရည်ပိုမိုထက်မြက်စေမယ့် လက်နက်တစ်ခုအဖြစ် အသုံးတည့်ထိရောက်မှာ မလွဲဧကန်မို့ ဒုတိယအကြိမ်အဖြစ် ဂုဏ်ယူထုတ်ဝေလိုက်ရပါတယ်။

တူဒေး စာအုပ်တိုက်

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

မြန်မာနိုင်ငံ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ အမှာစာ

ဦးရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)က ဓန စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွင် ရေးသားခဲ့သော ဆောင်းပါးများကို စုစည်းထုတ်ဝေမည် ဖြစ်သဖြင့် အမှာစာရေးသားပေးပါရန် မေတ္တာရပ်ခံလာသည့်အခါ ကျွန်တော် လက်ခံရေးသားရန် ဖြစ်မဖြစ် စဉ်းစားနေမိပါသည်။

ကျွန်တော်သည် စာရေးသားသည့်အလုပ်ကို ကျွမ်းကျင်ပိုင်နိုင်မှုမရှိသဖြင့် အဆင်ပြေချောမောစွာ ရေးသားနိုင်ခြင်း မရှိပါ။ သို့ဖြစ်၍ စာရေးသားခြင်းလည်း အလွန်ပင် နည်းပါးခဲ့ရာ အမှာစာ ရေးသားပေးရန်အတွက် စဉ်းစားစရာဖြစ်ခဲ့ရပါသည်။

သို့သော် စာအုပ်ကိုလက်ခံဖတ်ရှုမိသောအခါ မဖြစ်မနေ ရေးပေးတော့မည် ဟု ဆုံးဖြတ်ချက် ချမိပါတော့သည်။

စာအုပ်၏အမည်ဖြစ်သော *Entrepreneur* ဆိုသည့် စကားလုံးသည် ကျွန်တော့်အတွေးထဲတွင် ယခင်ကပင် စိမ့်ဝင်နေခဲ့သော၊ စိတ်ဝင်တစားရှိနေသော စကားရပ်တစ်ခု ဖြစ်နေပါသည်။ ယခုတလော နိုင်ငံတကာမဂ္ဂဇင်းတိုင်းလိုလိုတွင် Internet အပေါ် အခြေခံ၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အောင်မြင်စွာလုပ်ဆောင်နေကြသူတို့သည် စွန့်စားပြီး တီထွင်လုပ်ကိုင်နေကြသူ လူငယ်များပင် ဖြစ်ကြပေသည်။ ထိုသူတို့ကို *Entrepreneur* ဟူ၍လည်းကောင်း *Technopreneur* ဟူ၍လည်းကောင်း၊ *Netropreneur* ဟူ၍ လည်းကောင်း အမည်အမျိုးမျိုးတပ်ကာ ခေါ်ကျူးရေးသားနေကြပေ သည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ကမ္ဘာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများကို ထိပ်တန်းရောက်ရှိသည့်အဆင့်ထိ အောင်မြင်နေကြသော လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ အားလုံးလိုလို လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တီထွင်ကြဆပြီး စွန့်စားလုပ်ကိုင်ရာတွင် အခြေခံတူညီချက်များ ရှိကြပေသည်။ ထိုလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများလိုပင် ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ဤသို့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ဆောင်သူ များများပေါ်ပေါက်လာပါမှ အရှိန်အဟုန်ဖြင့်ပြောင်းလဲနေသည့် ကမ္ဘာကြီးတွင် ခုနှစ်ပျံ့ကျော်လွှား တိုးတက်နိုင်မည်ဟူသော အတွေးအခေါ်တစ်ခုမှာ တစ်နေ့တခြား ခိုင်မာစွာတိန်းအောင်းနေခဲ့ပါသည်။ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာနိုင်ငံရှိ လုပ်ငန်းရှင်များကိုလည်း ကမ္ဘာတွင် အောင်မြင်နေသူတို့၏ အတွေးအခေါ်ခံယူချက်၊ လုပ်ကိုင်ပုံနည်းစနစ်များကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် သိစေလိုသော ဆန္ဒများလည်း တဖွားဖွား ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ပါသည်။

ယနေ့ အာရှတွင် ထိပ်တန်းရောက်နေသော စင်ကာပူ၊ မလေးရှားနိုင်ငံများ၏ ခေါင်းဆောင်များဖြစ်သော လီကွမ်ယူ၊ မဟာသီယာတို့ ကိုယ်တိုင်လည်း မိမိတို့ တိုင်းပြည်ကို ကမ္ဘာ့အဆင့်ထိ ရင်ပေါင်တန်းနိုင်ရန် Entrepreneur များများလိုအပ်သည် ဟုထပ်ကာတလဲလဲတွန်းအားပေးပြီး လူငယ်များကို ပြုစုပျိုးထောင်ပေးလျက် ရှိပေသည်။

Sony ၏ Chairman တစ်ဦးဖြစ်သူ Ohga Norio က Sony ကို ၂၁ ရာစုတွင် ဦးဆောင်သွားမည့် President ကို ရွေးချယ်ရာတွင် စွန့်ဦးတီထွင်မှုစိတ်ဓာတ်ရှိသည့် Idei Nobuyuki ကို သူ့အထက်အရာရှိ အဆင့်ဆင့်ကို ကျော်၍ ရွေးချယ်ခဲ့ပေသည်။ ထိုသို့သောစိတ်ဓာတ် ရှိသည့် Nobuyuki ကို ရွေးချယ်နိုင်ခဲ့သဖြင့် Sony သည် လူအများကို အံ့ဩစေနိုင်လောက်သော PlayStation တဲ့သို့ Product များ ထုတ်နိုင်ရာ ၁၉၉၄ ခုနှစ်တွင် အရှုံးပြနေရာမှ ယခုအထိ ငါးနှစ်တိုင်တိုင် အမြတ်ရရှိခဲ့ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

Amazon.com မှ Jeff Bezo ကလည်း ရှေးရိုးမူလ စျေးရောင်းပုံကို တော်လှန်ကာ စွန့်စားတီထွင်မှု အတွေးအခေါ် သစ်များဖြင့် ၎င်း၏ စာအုပ်များကို Internet မှ တစ်ဆင့် ကြော်ငြာ ရောင်းချနိုင်သဖြင့် အခြားစာအုပ်ရောင်းချသူများကို ကျော်လွှား ကာ အောင်မြင်မှုများ ရရှိခဲ့ပေသည်။

ထို့အတူပင် eBay မှ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် Meg Whiteman မှာလည်း ရောင်းသူနှင့် ဝယ်သူတို့အကြား Auctions များကို Internet မှ တစ်ဆင့် စွန့်ဦးတီထွင် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သဖြင့် အောင်မြင်သောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့ပေသည်။

ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံတော်မှ စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု ဘာသာရပ်များကို MBA ကဲ့သို့သော သင်တန်းများ၊ ဒီပလိုမာ များ၊ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲများတွင်လည်း ယင်း ခေါင်းစဉ် ဖြင့် ဆွေးနွေးလာကြပြီဖြစ်ပေသည်။ ပုဂ္ဂလိက သင်တန်းကျောင်းကြီး များတွင်ပင် စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုဘာသာရပ် သင်ခန်းစာများတွင် Entrepreneurship ကို ဘာသာရပ်တစ်ခုအနေဖြင့် အလေးပေး သင်ကြားနေပြီ ဖြစ်သည်။ သို့သော် သင်တန်းများတွင် လက်ခံ သင်ကြားပေးနိုင်သည့် သင်တန်းသား သင်တန်းသူ အရေအတွက် မှာ ကျယ်ပြန့်စွာများပြားမှု မရှိသည့်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် များ၊ စီးပွားရေးကို စိတ်ပါဝင်စားသူ ပြည်သူများအကြား Entrepreneur ဆိုသောအတွေးအခေါ်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဖြန့်ပြူး နိုင်လျှင် ကောင်းမည်ဟု ဆန္ဒ ဖြစ်ပေါ်နေခဲ့မိသည်။

ဆရာဦးရဲမြင့်က Entrepreneur ဆောင်းပါးများကို ဓန စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်း တွင် လစဉ် ရေးသားပေးနေခဲ့ရာမှ ယခုလို စာအုပ်အဖြစ် စုစုစည်းစည်းထုတ်ဝေမည် ဆိုသဖြင့် ကျွန်တော့် ဆန္ဒကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်တော့မည် ဟု ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ဂုဏ်ယူစွာဖြင့် ဤအမှာစာကို ရေးသားလိုက်ရပါသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စွန့်ဦးတီထွင် ဆိုသော စကားအခေါ်အဝေါ်ကြောင့် **ယခုမှပင်** လုပ်ငန်း စတင်လုပ်ကိုင်မည့်သူများနှင့်သာ သက်ဆိုင်**လိမ့်**မည် ဟု တချို့က လွဲမှားစွာ တွေးတောနေမိပေမည်။ ဤ**ဘာသာရပ်**သည် လုပ်ငန်းအသစ် စတင်လုပ်ကိုင်သူများသာမက **လက်ရှိ**လုပ်ကိုင်နေသူများ၊ အခြားသူ ပိုင်ဆိုင်သော လုပ်ငန်းများ**တွင်** ဝန်ထမ်းအဖြစ် လုပ်ကိုင်နေသူများအတွက်ပါ သိရှိလိုက်နာရန် **လို**အပ်သည့် စာအုပ် ဖြစ်ပေသည်။ Sony ၏ Nobuyuki ဝန်ထမ်း**သည်** လုပ်ငန်းပိုင်ရှင်မဟုတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ အဓိကမှာ **လုပ်**ငန်းများတွင် တာဝန်ယူလုပ်ကိုင်နေသူများ အားလုံးသည် **စွန့်ဦ**းတီထွင်သူများ၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် အရည်အသွေး ရှိရန်၊ လုပ်ကိုင်**နိုင်**မည့် အခြေခံနည်းလမ်းများကို လိုက်နာကြရန် လိုအပ်ပေသည်။

သို့ဖြစ်ရာ ဦးရဲမြင့်၏ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် စာအုပ်**တွင်** စွန့်ဦးတီထွင်သူ၏ အရည်အသွေး၊ တွေးခေါ်ပုံ၊ ခံယူချက်၊ **လုပ်**နည်းကိုင်နည်းများကို ပြည့်စုံစွာ ဖော်ပြထားသည့်**အတွက်** ဤ**စာ**အုပ်သည် လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်မည့်သူများ၊ လုပ်ကိုင်**နေ**ဆဲ လုပ်ငန်းရှင်များ၊ လုပ်ငန်းထဲတွင် အမှုထမ်းနေသူများ၊ **စီ**မံခန့်ခွဲရေးဘာသာရပ်ကို လေ့လာနေသူများ**အား**လုံး**အတွက်** **အ**ကျိုးထူးများပေးနိုင်သည့် စာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်ပါလိမ့်**မ**ည်။ **အ**ထူးသဖြင့် ယင်းစာအုပ်၏ အထူးခြားဆုံးမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း **လု**ပ်ကိုင်သူတိုင်း ဖတ်ရှုလေ့လာလျှင် နားလည်လွယ်ရန် စကားလုံ**ရွေ**းချယ်မှုကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ ရွေးချယ်သုံးနှုန်းထားသဖြင့် **လူ**တိုင်း**အ**တွက် အကျိုးများမည့်**အ**ပြင် လက်တွေ့ကျကျအသုံးချနိုင် **လိ**မ့်မည်ဟု ခံယူမိပါသည်။

ဦးသိန်းဦး
မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ
ဥက္ကဋ္ဌ၊ **မြန်**မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာပညာရှင်**များ**အသင်း
ဒု-ဥက္ကဋ္ဌ၊ **မြ**နမာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာ**အ**သင်းချုပ်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စာရေးသူ၏ အမှာ

ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံသည် ဈေးကွက်ကို အခြေခံသည့် စီးပွားရေးစနစ် (Market Economy) သို့ ပြောင်းလဲလျက် ပုဂ္ဂလိက အခန်းကဏ္ဍကို မြှင့်တင်ပေးလျက်ရှိသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်လိုသူများအနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ် တစ်ခုကို မည်သို့စတင်မည် (Starting)၊ မည်သို့ တိုးတက်အောင် လုပ်မည် (Developing)၊ မည်သို့ စီမံခန့်ခွဲမည် (Managing) စသည်တို့ကို စနစ်တကျသိရှိနားလည်သင့်ပေသည်။

အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ်တွင် ဆောင်ရွက်နိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ကို အရင်းအနှီး ရှိ၍လည်းကောင်း၊ အဆက်အသွယ်ရှိ၍လည်း ကောင်း၊ ပတ်ဝန်းကျင်အကြံပေးကူညီမှုများကြောင့်လည်းကောင်း စသည့်အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် အချိန်မီ အခါမီ လုပ်ကိုင်လိုက် ကြသော်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တီထွင်စွန့်စားမှုပညာရပ် (Entrepreneurship) ကို စနစ်တကျ လေ့လာ တတ်မြောက်မှု မရှိ သဖြင့် လေ့လျှော်ရင်း တက်ကျိုးသည့်နှယ် လမ်းခုလတ်တွင် ရပ်တန့် သွားရသည့်အဖြစ်မျိုးနှင့် တွေ့ကြုံကြရသည်။

သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအား ရေရှည်တည်တံ့ ခိုင်မြဲရန်နှင့် အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်ရန် မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တီထွင်စွန့်စားလုပ်ကိုင်မှု ပညာရပ်ကို စနစ် တကျ လေ့လာဆည်းပူးပြီး မိမိ၏ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း

www.burmeseclassic.com

အတွေ့အကြုံနှင့် ပေါင်းစပ်လျက် စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှသာလျှင် နိုင်ငံ၏ စျေးကွက်စီးပွားရေးတွင် အောင်မြင်သော ပုဂ္ဂလိကအခန်းကဏ္ဍ ပေါ်ပေါက်လာမည်ဖြစ်ပြီး နိုင်ငံ၏ ရေရှည်စီးပွားရေးမှာလည်း စနစ်တကျ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာနိုင်မည် ဟု ယုံကြည်ပါသည်။

ဆင်းရဲသော မိသားစုသည် ချမ်းသာချင်လျှင် ချမ်းသာနေသောမိသားစုကို နမူနာယူရမည်။ ထို့အတူ မဖွံ့ဖြိုးမတိုးတက်သောနိုင်ငံသည် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လိုလျှင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေသောနိုင်ငံကို နမူနာယူရမည်။

ယင်းအချက်သည် အမြဲမှန်ကန်နေသော ပရမတ္ထသစ္စာတရား (Absolute Truth) ဟု စာရေးသူ ခံယူပါသည်။

သို့ရာတွင် အရေးကြီးဆုံးမှာ နမူနာယူခြင်းဆိုသည့် စကားလုံးအဓိပ္ပာယ်ကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ နားလည်ရပေမည်။ နမူနာယူခြင်းတွင် မွေးစားခြင်း (Adoption) နှင့် ကူးပြောင်းခြင်း (Adaptation) ဟူ၍နှစ်မျိုးရှိပေရာ စာရေးသူ အလိုချင်ဆုံးမှာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေသော နိုင်ငံများ၏ နည်းပညာ၊ အတတ်ပညာများ (Technologies) ကို ကိုယ့်နိုင်ငံ၏ အစိုးရမူဝါဒ ရေမြေတောတောင် သဘာဝ၊ သြကာသလောက၊ ထုံးတမ်းအစဉ်အလာ၊ ဘာသာဓလေ့ ယဉ်ကျေးမှုများနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ဖြစ်အောင် ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြီးမှ အသုံးချခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ၎င်းမှာ ကူးပြောင်းခြင်း (Adaptation) ဖြစ်ပါသည်။

ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်နေသော နိုင်ငံတိုင်းကို ကြည့်လျှင် ယင်းအတိုင်းပင်။

ဤစာအုပ်ပါ အကြောင်းအရာများသည် စာရေးသူအစိုးရ ပညာတော်သင်အဖြစ် ပညာသင်ကြားခဲ့ရသော ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီး နိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ၊ နည်းပညာနှင့် အတတ်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ပညာပိုင်းဆိုင်ရာတို့ကို *အခြေခံထားပါသည်။* အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတက္ကသိုလ်များမှ စီးပွားရေးပညာရှင် Dr. R.D Histich နှင့် Dr. M.P Peters တို့၏ စာအုပ် 'Entrepreneurship' ကို *ကိုးကားထားပါသည်။* ၎င်းအပြင် စာရေးသူ မြန်မာပြည်၏ကုမ္ပဏီများတွင် အလုပ်လုပ်ကိုင်ရင်း တွေ့ကြုံခဲ့ရသော အတွေ့အကြုံများကို *ဖော်ညွှန်းထားပါသည်။*

စာရေးသူ တိုက်တွန်းလိုသည်မှာ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စနစ်တကျ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက် အောင်မြင်လိုလျှင် *ဖတ်ပါ။* ပြီးလျှင် ကိုယ့်အခြေအနေနှင့် ကိုက်ညီအောင် *ကူးပြောင်းကြည့်ပါ။* ပြီးလျှင် *အသုံးချကြည့်ပါ။*

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ စနစ်တကျ တိုးတက်အောင်မြင်ပါစေ။

ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်)

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

တနင်္သာရီတိုင်း၊ ထားဝယ်မြို့၌ အဖ ဗိုလ်ကြီးဗလင့်(ဒြိမ်း)၊ အမိ ဒေါ်ဖွား(ကျောင်းဆရာမ) တို့မှ ၁၉၄၆ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလ ၂ ရက်၊ ဗုဒ္ဓဟူးနေ့တွင် မွေးဖွားခဲ့ပါသည်။

မူလတန်းမှ တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းအထိ ထားဝယ်မြို့၊ Ann Hasseltine High School (ABM) ကျောင်းတွင် ပညာသင်ကြားခဲ့သည်။ ၁၉၆၄ ခုနှစ်တွင် တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း စာမေးပွဲကို သခ်ၭာဂုဏ်ထူးဖြင့် အောင်မြင်ခဲ့သည်။ ၁၉၆၈ ခုနှစ်တွင် စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ စက်မှု/ကုန်သွယ်အဓိက ဘာသာရပ်နှင့် ဝါဏိဇ္ဇ ဝိဇ္ဇာ (B.Com) ဘွဲ့ကို ရခဲ့သည်။ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်မှစ၍ သမဝါယမဝန်ကြီးဌာနတွင် စတင်ဝင်ရောက် အမှုထမ်းဆောင်ခဲ့ပါသည်။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်တွင် အစိုးရ ပညာတော်သင်အဖြစ် ရွေးချယ်ခံရပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု၊ လူဝီစီယားနား တက္ကသိုလ် (Louisiana University, U.S.A) တွင် စီမံခန့်ခွဲမှုဘာသာရပ်ကို Diploma ရရှိခဲ့သည်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်တွင် အစိုးရ ပညာတော်သင်အဖြစ် ဒုတိယအကြိမ် ထပ်မံ ရွေးချယ်ခံရပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အိုဟိုင်းယိုးတက္ကသိုလ် (Ohio State University, U.S.A) တွင် မဟာသိပ္ပံဘွဲ့ကို စီးပွားရေးဘာသာရပ်အထူးပြုဖြင့် M.Sc. (Economics) ဘွဲ့ကို ရရှိခဲ့သည်။ ထို့နောက်တွင် ဗဟိုသမဝါယမ ကောလိပ် ကျောင်းအုပ်ကြီးအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီး ၁၉၉၃ ခုနှစ်တွင် အစိုးရဝန်ထမ်းအဖြစ်မှ အငြိမ်းစားယူကာ MCC (Myanmar Computer Co., Ltd.) တွင် Board of Directors အဖွဲ့ဝင်အဖြစ် ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။

၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် UNDP/UNESCO (ကမ္ဘာ့ကုလားမဂ္ဂ) တွင် အမျိုးသားကျွမ်းကျင်ပညာရှင်အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သည်။ ဓန, စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းတွင် 'စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်'

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဆောင်းပါးကို ပင်တိုင်ဆောင်းပါးရှင်အဖြစ် နှစ်နှစ်ခွဲတိုင်တိုင် ရေးသားခဲ့သည်။ IT Myanmar English Magazine တွင် Entrepreneurship ခေါင်းစဉ်ဖြင့် အင်္ဂလိပ်ဆောင်းပါးကို ရေးသားခဲ့သည်။ MCC တွင် Secretary သင်တန်းများ၊ International Diploma in Computer Studies (IDCS) သင်တန်းများ၊ Sales & Marketing သင်တန်းများ၊ Management သင်တန်းများတွင် စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် ပတ်သက်သည့် ဘာသာရပ်များကို သင်ကြားပို့ချပေးခဲ့သည်။ ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလုပ်သားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ်မှ ထုတ်ဝေသော *Business* မဂ္ဂဇင်းတွင် Entrepreneurship ဆောင်းပါးကို ပင်တိုင်ဆောင်းပါးရှင်အဖြစ် ရေးသားခဲ့သည်။ TODAY စာအုပ်တိုက်မှ စာရေးသူ၏ *အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်* (How to become CEO) စာအုပ်၊ *ငွေမိုးများရွာစေသူ* (How to become a Rainmaker) စာအုပ်၊ *မင်းဒိန်ခဲကို ရွှေ့တာ . . . ငါ* (I moved your cheese) စာအုပ်၊ နိုင်ငံတကာဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် စာအုပ်များကို ရိုက်နှိပ်ထုတ်ဝေခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ TODAY စာအုပ်တိုက်၏ *CEO* မဂ္ဂဇင်းတွင် Jack Welch ဘာသာပြန်အခန်းဆက်ဆောင်းပါးနှင့် *အခွင့်အလမ်း* ဂျာနယ်တွင် ပင်တိုင်ဆောင်းပါးရှင်အဖြစ် စီးပွားရေးနှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးဆိုင်ရာ ဆောင်းပါးများကို ရေးသားလျက်ရှိသည်။

စီးပွားရေး နှင့် စီမံခန့်ခွဲရေးဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်များအား Corporate Trainer အဖြစ်လည်းကောင်း၊ ဟောပြောပွဲများတွင် Resource Person အဖြစ်လည်းကောင်း ဟောပြောခဲ့ပါသည်။ ယခုရှေ့ဆည်တော် (၉၉၉) ရောင်းဝယ်ရေးကုမ္ပဏီနှင့် စိန်ဆည်တော် (၉၉၉) ခရီးသွားလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီတို့တွင် General Manager အနေဖြင့် တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက်ရှိသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁)

သူတို့ဆီက အခြေအနေ

အရှေ့ဥရောပတစ်ခွင်တွင် ယခုအခါ စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို စတင် ကျင့်သုံးနေသော ဟန်ဂေရီနိုင်ငံ၌ အသေးစားစီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု ယူနစ်များ အဖွဲ့က 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတီထွင်စွန့်စားလုပ်ကိုင်မှု ပညာရပ်' နှင့် ပတ်သက်၍ သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်ခြင်း၊ ဆွေးနွေးပွဲများ ပြုလုပ်ခြင်း၊ အထက်တန်းကျောင်း ၂၅ ကျောင်းတွင် သင်ရိုးညွှန်းတမ်းဝင် ဘာသာရပ်တစ်ခုအဖြစ် ပြဋ္ဌာန်း၍ ဟန်ဂေရီ လူငယ်များအား သင်ကြားပေးခြင်း တို့ကို ဆောင်ရွက်နေပြီဖြစ်သည်။

ရိုမေးနီးယားနိုင်ငံတွင်လည်း ဤပညာရပ်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် သင်ကြားပို့ချနိုင်ရန် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ သင်တန်းကျောင်း တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်လျက် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများကို တီထွင်ဆောင်ရွက်လိုသူ နိုင်ငံသားများအား သင်ကြားပို့ချနေသည်။ ထို့ပြင် စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်နှင့် အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို အခြေခံ ဖွဲ့စည်းထူထောင်နိုင်မှု ပညာရပ်များကို ရက်သတ္တတစ်ပတ် သင်တန်းများဖြင့်လည်း ပို့ချဆောင်ရွက်လျက်ရှိသည်။

ယင်းသင်တန်းများတွင် သင်ကြားပို့ချရမည့် ရိုမေးနီးယားလူမျိုး နည်းပြဆရာ ရှစ်ဦးကိုလည်း အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသို့

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၂ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

စေလွှတ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တီထွင်စွန့်စားလုပ်ကိုင်မှု ပညာရပ်များကို လေ့လာသင်ကြားစေခဲ့သည်။ ယင်းသင်တန်းကျောင်း၏ ရည်မှန်းချက်မှာ တစ်လလျှင် ပျမ်းမျှ လူဦးရေ လေးရာကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတီထွင်စွန့်စားသူ (Entrepreneur) များအဖြစ် ၁၉၉၁ ခုနှစ်၊ စက်တင်ဘာလမှ ၁၉၉၂ ခုနှစ်၊ မတ်လအထိ မွေးထုတ်ပေးရန်ဖြစ်သည်။ ယင်းအနက် သုံးပုံ တစ်ပုံသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတီထွင်စွန့်စားသူများ ဖြစ်လာနိုင်ပြီး ကျန် သုံးပုံနှစ်ပုံမှာ ဖြစ်နိုင်ရန် အလားအလာရှိသူများဖြစ်မည် ဟု ဆိုသည်။ သူတို့ခံယူထားသော စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းသည့် အချက်တစ်ချက်မှာ ပြည်သူလူထု၏ ပါဝင်ကူညီဆောင်ရွက်မှုသည် အောင်မြင်စွာ တိုးတက်မှုတို့အတွက် အရေးတကြီး လိုအပ်သော အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်သည် ဟူသောအချက်ပင် ဖြစ်သည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂)

အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုကြပုံ

ပြင်သစ်ဝေါဟာရ (Entrepreneur) (အော်နီထရာ ပရာနာ) သည် 'ကြားယူသူ' (Between taker)၊ သို့မဟုတ် 'ကြားတွင် သွားနေသူ' (Go between) ဟူ၍ တိုက်ရိုက်အဓိပ္ပာယ်ထွက်သည်။ ဤဝေါဟာရ၏ အဓိပ္ပာယ်အားလုံးကို ငုံမိအောင် မြန်မာပြန်လျှင် 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖွဲ့စည်း တည်ထောင် လုပ်ဆောင်ပြီး လုပ်ငန်းအောင်မြင်အောင် စွန့်စားတီထွင် ဆောင်ရွက်သူ'ဟု ပြန်နိုင်သည်။

အလယ်ခေတ် ပညာရှင်တချို့ကတော့ 'လုပ်ငန်းကြီးများ လုပ်ကိုင်သူ'ဟု အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ခဲ့ကြသည်။ ၁၇ ရာစု ပညာရှင် အချို့ကမူ 'အစိုးရနှင့် ပဋိညာဉ်ယူ၍ ပုံသေစျေးနှုန်း သတ်မှတ်ကာ အရှုံးအမြတ်ကို ခံနိုင်ရည်ရှိသူ' ဟူ၍ ဝိဂြိုဟ်ပြုခဲ့ကြသည်။

ထို့ပြင် ၁၈ ရာစု ပညာရှင်အချို့ကလည်း 'စွန့်စားခြင်း၊ စီးပွါးတိုးချဲ့ခြင်း၊ ကွပ်ကဲခြင်း၊ ဖွဲ့စည်းခြင်း၊ ပိုင်ဆိုင်ခြင်း ရှိသောသူ' ဟူ၍ ဖွင့်ဆိုခဲ့ကြပြီး ၂၀ ရာစု စီးပွားရေးပညာရှင်များကမူ 'အင်အားကြီးသူ၊ အလယ်အလတ် စွန့်စားမှုကို ဆောင်ရွက်သူ၊ အခွင့်အလမ်းများကို အများဆုံး ဖန်တီးနိုင်သူ၊ လူမှုစီးပွားရေး ယန္တရားကို တည်ဆောက်သူ၊ စွန့်စားမှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဆုံးရှုံးမှုကို ခံနိုင်ရည်ရှိသူ' ဟူ၍ အနက်ဖွင့်ခဲ့ကြသည်။ အချို့ကလည်း 'စွန့်စားတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးပညာရှင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၄ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

စိတ်ပညာရှင်၊ စီးပွားရေးသမား၊ နိုင်ငံရေးသမားများနှင့် မတူ'ဟူ၍ ဆိုကြပြန်သည်။

အမေရိကန်တက္ကသိုလ် ပါမောက္ခတစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါက်တာ ရောဘတ်ဟစ်ရစ် (Robert Hisrich) ကမူ 'အော်နာ်ထရာပရာနာ' (Entrepreneur) ကို 'မိမိအကျိုးအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဖွဲ့စည်းတည်ထောင် ဆောင်ရွက်သူ၊ မိမိ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော ငွေအရင်းအနှီး၊ သွင်းအားစုများကို ကာလ ပေါက်စေးဖြင့် ရောင်းဝယ်ဆောင်ရွက်သူ၊ မိမိ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအတွက် ကိုယ်ပိုင် ဦးဆောင်မှု၊ ကျွမ်းကျင်မှုပေးသူ၊ ကြိုတင် မျှော်မှန်းနိုင်သော မထိန်းသိမ်းနိုင်သော အကြောင်းအချက် များကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဆုံးရှုံးမှု အောင်မြင်မှုများကို တာဝန် ခံနိုင်သူ၊ နှစ်စဉ် ဝင်ငွေများအပေါ် ပေးရန် ဆောင်ရန် ရှိသည်များ ကို ပေးဆောင်ပြီး အသားတင် ကျန်ရှိငွေကို ထိန်းသိမ်းသူ' ဟူ၍ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုသည်။

စာရေးသူကတော့ 'စွန့်၊ ဦး၊ တီထွင် လုပ်ငန်းရှင်' ဟူ၍ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆို ချင်ပါသည်။ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ် တစ်ခုကို စွန့်စား လုပ်ကိုင်သူ၊ ဦးဆောင်မှုပြုသူ၊ တီထွင်ကြံဆသူ'ဟု၍ ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်။

ယနေ့ စီးပွားရေးလောကတွင် ထောင်ပေါင်းများစွာသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ချင်သူများ မိမိကိုယ်မိမိ မေးချင်နေ သော မေးခွန်းတစ်ခုမှာ 'ငါ့ကိုယ်ပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စနိုင်ပါ့မလား' ဟူသည့်မေးခွန်းပင်ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေး ပညာရှင် များ၏ သုတေသနပြုချက်အရ ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းသည် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း ထူထောင်ချင်သည့် ဆန္ဒများ ရှိနေကြသည်။ ဤဆန္ဒကို အားဖြည့်နေသည့် အချက်မှာ ချမ်းသာကြွယ်ဝလိုသည့် ဆန္ဒနှင့် ယွတ်လပ်မှုရလိုသည့် ဆန္ဒများပင် ဖြစ်သည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၃)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဆိုသည်မှာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် မဖြစ်သလို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လာရန်အတွက်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးသည် အောက်ပါအချက်အလက်များနှင့် ပြည့်စုံရပေမည်။

(၁) စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို မိမိ၏အကျိုး (Personal Gain) ရလိုမှုအတွက် ကိုယ်တိုင် ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ခြင်း၊ ကိုယ်တိုင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ခြင်း ရှိရပေမည်။

(၂) စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးပြုသော ရုပ်ဝတ္ထုပိုင်းဆိုင်ရာ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၊ မြေ၊ လိုအပ်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်လုပ်ကိုင်သည့်အချိန်တွင် ရှိနေသည့် လက်ငင်း ပေါက်ဈေးနှုန်းဖြင့် ဝယ်ယူအသုံးပြုဆောင်ရွက်သူ ဖြစ်ရပေသည်။

(၃) စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စီမံချက်ရေးဆွဲခြင်း၊ ဖွဲ့စည်းပုံများ ချမှတ်ခြင်းနှင့် အုပ်ချုပ်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ခြင်းတို့တွင် မိမိကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်

www.burmeseclassic.com

မှုပေးခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်မှုများ ပေးခြင်းနှင့် ထိုးထွင်းကြံဆ မှု ပေးတတ်သူ ဖြစ်ရပေမည်။

(၄) စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရင်း ကြိုတင်မမြင်နိုင်သည့် ကိစ္စရပ်များနှင့် မိမိကိုယ်တိုင် မထိန်းသိမ်းနိုင်သည့် ကိစ္စရပ် များကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သည့် ဆုံးရှုံးမှုများကို ခံနိုင်စွမ်း ရှိသူ ဖြစ်ရပေမည်။

(၅) စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်မှုအရ ပေးဆောင်ရမည့် အခွန်အခစရိတ် မှန်သမျှကို ပေးဆောင်ပြီးမှ အသားတင် ကျန်ရှိသည့် အကျိုး အမြတ်ကိုသာ မိမိအတွက် ထိန်းသိမ်းသူ ဖြစ်ရပေမည်။

အထက်ပါ ဖော်ပြခဲ့သည့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွင် ရှိရမည့်အချက် ငါးချက်ကို သုံးသပ်ကြည့်လျှင် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် ဆိုသည်မှာ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို မိမိ တိုကိုယ်တိုင် ဦးဆောင်တတ်ခြင်း၊ တရားမျှတမှုနှင့်သော စျေးနှုန်း မြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ဆောင်ခြင်း၊ မိမိမတတ်နိုင်သည့် တီစွကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတတ်သည့် ဆုံးရှုံးမှုကို ခံနိုင်စွမ်းရှိခြင်း၊ ပေးရန်အခွန်အခများကို မှန်ကန်စွာ ပေးဆောင်ပြီးမှ အကျိုး အမြတ်ခံစားခြင်း စသည်တို့ကြောင့် ***စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ အထူးခြားဆုံးအချက်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရိုးသား မှန်ကန်စွာ လုပ်ဆောင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပေသည်။*** ယင်းအချက်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သတိပြုသင့်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၄)

အရည်အချင်းစစ်တမ်း

သို့ဆိုလျှင် ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်လိုသည့် လူတစ်ယောက်အနေဖြင့် အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်သည့် လက္ခဏာ ရှိ မရှိ မိမိကိုယ်မိမိ ဆန်းစစ်ကြည့်လျှင် စိတ်ဝင်စားစရာလည်းကောင်း၍ အကျိုးလည်း ရှိနိုင်သည်။ အောက်ဖော်ပြပါ အချက် ၁၆ ချက်ဖြင့် မိမိကိုယ်မိမိ ဆန်းစစ်ကြည့်ကြပါစို့။ (သို့သော် စီးပွားရေးပညာရှင်များက ကမ္ဘာတစ်ဝန်း သုတေသနပြုထားခြင်း၏ ယေဘုယျတွေ့ရှိချက်များသာ ဖြစ်၍ ကျွန်တော်တို့ မြန်မာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ကွဲပြားခြားနားမှုများတော့ ရှိနိုင်ပါသည်။)

၁။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ယေဘုယျအားဖြင့် မိမိ၏ အိမ်ထောင်စုထဲမှ
(က) အကြီးဆုံး၊
(ခ) အလတ်၊
(ဂ) အငယ်ဆုံး၊
(ဃ) မည်သည့်အရွယ်သားသမီးမဆို ဖြစ်သည်။

၂။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ယေဘုယျအားဖြင့်
(က) အိမ်ထောင်ရှင်၊

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၈ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

(ခ) အိမ်ထောင်မရှိသေးသူ၊
(ဂ) အိမ်ထောင်ဖက်သေဆုံးပြီးသူ၊
(ဃ) အိမ်ထောင်ပျက်သူ ဖြစ်သည်။

၃။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ယေဘုယျအားဖြင့်
(က) ယောကျ်ား၊
(ခ) မိန်းမ၊
(ဂ) နှစ်မျိုးစလုံး ဖြစ်သည်။

၄။ ပထမဆုံးစွန့်ဦးတီထွင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို
(က) ဆယ်ကျော်သက်၊
(ခ) ၂၀ ဝန်းကျင်၊
(ဂ) ၃၀ ဝန်းကျင်၊
(ဃ) ၄၀ ဝန်းကျင်၊
(င) ၅၀ စန်းကျင် အရွယ်တွင် စတင်ဆောင်ရွက်လေ့ရှိသည်။

၅။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စွန့်ဦးတီထွင်လိုသည့် စိတ်သည်
(က) ဆယ်ကျော်သက်၊
(ခ) ၂၀ ဝန်းကျင်၊
(ဂ) ၃၀ ဝန်းကျင်၊
(ဃ) ၄၀ ဝန်းကျင်၊
(င) ၅၀ ဝန်းကျင် အရွယ်တွင် ဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိသည်။

၆။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ပထမဦးဆုံး စတင်ဆောင်ရွက်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ယေဘုယျအားဖြင့်
(က) အလယ်တန်း၊
(ခ) အထက်တန်း၊
(ဂ) ရိုးရိုးဘွဲ့၊
(ဃ) မဟာဘွဲ့၊
(င) ပါရဂူဘွဲ့ ပညာအရည်အချင်းရှိကြသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၇။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ရန် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးအား အခြေခံကျသည့် စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှုမှာ

(က) ငွေရရှိလိုမှု၊

(ခ) လွတ်လပ်လိုမှု၊

(ဂ) အောင်မြင်ကျော်ကြားလိုမှု၊

(ဃ) အလုပ်အကိုင် တည်မြဲလိုမှု၊

(င) သြဇာရှိလိုမှု ဖြစ်သည်။

၈။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အား အခြေခံကျသော စေ့ဆော်တိုက်တွန်းမှု ပေးနေသူမှာ

(က) ဇနီး/ခင်ပွန်း၊

(ခ) မိခင်၊

(ဂ) ဖခင်၊

(ဃ) သားသမီးများ ဖြစ်သည်။

၉။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်ရန် လိုအပ်ချက်မှာ

(က) ငွေ၊

(ခ) ကံ၊

(ဂ) ကောင်းမွန်သော အကြံဉာဏ်၊

(ဃ) အထက်ပါအားလုံး ဖြစ်သည်။

၁၀။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်နှင့် လုပ်ငန်းအရင်းရှင် (Venture Capitalist) တို့သည်

(က) စီးပွားဖက်များ၊

(ခ) အကောင်းဆုံး သူငယ်ချင်းများ၊

(ဂ) ခင်မင်သော သူငယ်ချင်းများ၊

(ဃ) မတူညီသူများ ဖြစ်ကြသည်၊

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၀ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

၁၁။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ အောင်မြင်မှုအတွက် အရေးကြီးသော အကြံဉာဏ်သည်
(က) အတွင်းစီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့အပေါ် မူတည်သည်၊
(ခ) အပြင်စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့အပေါ် မူတည်သည်၊
(ဂ) ဘဏ္ဍာရေးအရင်းအမြစ်များအပေါ် မူတည်သည်၊
(ဃ) အထက်ဖော်ပြပါတို့ တစ်ခုမှ မလိုပါ။

၁၂။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည်
(က) မန်နေဂျာ၊
(ခ) လုပ်ငန်းအရင်းရှင်၊
(ဂ) စီမံကိန်းချသူ၊
(ဃ) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်သူ ဖြစ်သည်။

၁၃။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည်
(က) စွန့်စားမှုမြင့်မားသူ ဖြစ်သည်၊
(ခ) အလယ်အလတ်စွန့်စားသူ ဖြစ်သည်၊
(ဂ) စွန့်စားမှုနည်းပါးသူ ဖြစ်သည်။

၁၄။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည်
(က) လူစုလူဝေးနှင့် အမြဲပျော်မွေ့နေတတ်သူ၊
(ခ) လူစုလူဝေးနှင့် ပျော်မွေ့နေတတ်သူ၊
(ဂ) လူစုလူဝေးထဲသို့ မည်သည့်အခါမှ မသွားသူ၊
(ဃ) လူစုလူဝေးနှင့် ဝင်ဆံ့အောင် နေတတ်သူ၊ သို့မဟုတ် သူများနှင့် ခွဲခြား၍ မရသူ ဖြစ်သည်။

၁၅။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည်
(က) အကြံအစည်အသစ်၊
(ခ) ဝန်ထမ်းအသစ်၊
(ဂ) ဘဏ္ဍာရေးစီမံကိန်းအသစ်၊
(ဃ) အထက်ဖော်ပြပါ အားလုံးကို နှစ်သက်မြတ်နိုးသူ ဖြစ်သည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၆။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည်
(က) ဝန်ဆောင်မှု အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းများ၊
(ခ) ထုတ်လုပ်မှု ကုမ္ပဏီများ၊
(ဂ) ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီများ၊
(ဃ) စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးမျိုးကို လုပ်ကိုင်တတ်သူ ဖြစ်သည်။

အဖြေမှန်များနှင့် ရှင်းလင်းချက်မှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်သည်။

၁။ အဖြေမှန် (က)

အကြီးဆုံး သားသမီးများမှာ မိဘများနှင့် ပိုမိုအနေကြာသဖြင့် ပိုမိုရင့်ကျက်သည့်သဘော ဆောင်သည်။

၂။ အဖြေမှန် (က)

အိမ်ထောင်ရှင်အတွက် ဇနီး၊ သို့မဟုတ် ခင်ပွန်းသည် မိမိအတွက် အရေးကြီးသော အကြံပေးနိုင်သူတစ်ဦးပင် ဖြစ်သည်။

၃။ အဖြေမှန် (က)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် များသောအားဖြင့် ယောကျ်ားများသာ ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ယနေ့ကာလ၌ အမျိုးသမီးများလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဦးဆောင်နေကြပြီဖြစ်သည်။

၄။ အဖြေမှန် (ဂ)

ပထမဦးဆုံး စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အသစ်များကို အမျိုးသားများသည် များသောအားဖြင့် အသက် ၃၀ နှစ်မှ ၃၅ နှစ်အတွင်း

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၂ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

စတင်ဆောင်ရွက်လေ့ရှိပြီး အမျိုးသမီးများသည် အသက် ၃၆ နှစ်မှ ၄၀ နှစ်အတွင်း စတင်လေ့ရှိသည်။

၅။ အဖြေမှန် (က)

လွတ်လပ်လိုသောစိတ်၊ ဖြေရှင်းလိုစိတ်၊ တီထွင်ကြံဆလိုစိတ်များသည် ဘဝ၏ အစောပိုင်းကာလဖြစ်သော ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်တွင် ပေါ်ပေါက်တတ်သည်။

၆။ အဖြေမှန် (ဂ)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် များသောအားဖြင့် တက္ကသိုလ်ပညာအဆင့် ရှိသည်။ အမျိုးသမီးများသည် မဟာဘွဲ့ရသူများကြသည်။ ယင်းပညာရပ်များသည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ဘဏ္ဍာရေးလုံခြုံမှုအတွက်လည်းကောင်း၊ အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ အခြေခံသည့် လုပ်ငန်းအတွက်လည်းကောင်း အထောက်အကူပြုသည်။

၇။ အဖြေမှန် (ခ)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ရန်မှာ လွတ်လွတ်လပ်လပ် လုပ်ဆောင်မှု ရှိဖို့လိုသည်။ ဤအချက်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းအတွက် အရေးကြီးသည်။

၈။ အဖြေမှန် (ဂ)

ယေဘုယျအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအားအားကိုးစရာ တိုက်တွန်းပေးနေသူမှာ ဖခင် ဖြစ်သည်။ အလားတူ အမျိုးသမီးစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ဖခင်သည် အဓိကအားကိုးစရာဖြစ်သည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၉။ အဖြေမှန် (ခ)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ရန် ငွေ၊ အကြံဉာဏ်လိုအပ်သည် မှန်သော်လည်း နေရာမှန်နှင့် အချိန်ကိုက်ဖြစ်တတ်သည့် ကံတရားသည် အဓိက ဖြစ်သည်။

၁၀။ အဖြေမှန် (ဃ)

လုပ်ငန်းအရင်းရှင် (Venture Capitalist) သည် ငွေရရှိဖို့သာအဓိကထားပြီး ငွေရသည်နှင့် မိမိလုပ်ငန်းကို စွန့်လွှတ်တတ်သဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်နှင့် မတူပါ။

၁၁။ အဖြေမှန် (ခ)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် အရေးပါသော စီမံခန့်ခွဲမှု အကြံဉာဏ်သည် အတွင်းကထက် အပြင်အဖွဲ့အစည်းမှ ပေးသော အကြံဉာဏ်က ပိုမိုကောင်းမွန်ထိရောက်တတ်သည်။

၁၂။ အဖြေမှန် (ဃ)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် မန်နေဂျာ၊ စီမံကိန်းရေးဆွဲသူ မဟုတ်ပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ဆောင်သူသာ ဖြစ်သည်။

၁၃။ အဖြေမှန် (ခ)

တွက်ချက်ပြီးမှ စွန့်စားလုပ်ဆောင်သူ ဖြစ်သဖြင့် အလယ်အလတ် စွန့်စားသူပင် ဖြစ်သည်။

၁၄။ အဖြေမှန် (ဃ)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် လူထဲကလူပင် ဖြစ်ပြီး သီးခြားပုံစံမရှိပါ။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၅။ အဖြေမှန် (ဃ)

စတင်စွန့်စားတီထွင်သူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် အသစ်မှန်သမျှကို နှစ်သက်မြတ်နိုးသည်။

၁၆။ အဖြေမှန် (ဂ)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးမျိုးကို ဆောင်ရွက်သူပင် ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် အမျိုးသမီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် ဝန်ဆောင်မှု အကျိုးဆောင် လုပ်ငန်းများကို ပိုမိုအာရုံစိုက်တတ်သည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၅)

ဖြစ်နိုင် မဖြစ်နိုင် အကဲဖြတ်ရအောင်

အမေရိကန်နိုင်ငံတွင်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းငယ်များ စီမံခန့်ခွဲမှုဌာန၏ လေ့လာချက်အရ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ်တစ်ခုကို ထူထောင်ခြင်းသည် အလွန်အလွန်စွန့်စားရသော လုပ်ငန်း ဖြစ်သည်။ ငါးနှစ်သက်တမ်းအောက် လုပ်ငန်းငယ်ပေါင်းတစ်ထောင်သည် နေ့စဉ် အရှုံးပေါ်ကာ လုပ်ငန်း မအောင်မြင်ဖြစ်နေကြသည်။

သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်များကို စတင် ထူထောင်ချင်သူများသည် ယင်းဆုံးရှုံးမှုများကို ကျော်လွှားကာ အောင်မြင်သော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာရန် အောက်ပါမေးခွန်း ၂၀ ကို အဖြေထုတ်ကာ မိမိကိုယ်မိမိ အကဲဖြတ်ဖို့ လိုအပ်သည်ဟု ဆိုသည်။ မေးခွန်းများကိုမဖြေမီ သတိပြုရန်တစ်ချက်မှာ မိမိသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်စွန့်စား ထူထောင်တော့မည် ဟု ဆုံးဖြတ်ချက်ချထားသူတစ်ဦးအဖြစ် ကြိုတင်ယူဆခံယူထားရန် ဖြစ်သည်။

၁။ အခက်အခဲအဟန့်အတား များစွာရှိသော်လည်း ဆက်သည် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ထူထောင်၍ လုပ်ငန်းပြီးဆုံးသည် အထိ ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသလား။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

- ဆောင်ရွက်နိုင်သည်။ ( )
- မဆောင်ရွက်နိုင်ပါ။ ( )

၂။ သင်သည် ကိစ္စရပ်တစ်ခုအပေါ်တွင် ဆုံးဖြတ်ချက်ချနိုင်စွမ်းရှိပြီး မိမိဆုံးဖြတ်ချက်များကို ခိုင်မာစွာ ရပ်တည်နိုင်သလား။
- ရပ်တည်နိုင်သည်။ ( )
- မရပ်တည်နိုင်ပါ။ ( )

၃။ တာဝန်ယူတတ်မှု၊ ဦးဆောင်မှုတို့ကို နှစ်သက်ပါသလား။
- နှစ်သက်ပါသည်။ ( )
- မနှစ်သက်ပါ။ ( )

၄။ လုပ်ငန်းအရ ဆက်နွယ်နေသူများက သင့်အား လေးစားမှု၊ ယုံကြည်မှု ရှိပါသလား။
- ရှိပါသည်။ ( )
- မရှိပါ။ ( )

၅။ ကျန်းမာရေး ကောင်းပါသလား။
- ကောင်းပါသည်။ ( )
- မကောင်းပါ။ ( )

၆။ မလွဲမရှောင်သာသောကိစ္စရပ်မှတစ်ပါး အလုပ်ကို နာရီပေါင်းများစွာ လိုလိုလားလားလုပ်ကိုင်တတ်သူ ဖြစ်ပါသလား။
- ဖြစ်ပါသည်။ ( )
- မဖြစ်ပါ။ ( )

၇။ လူများနှင့် ဆက်သွယ်ရမှု၊ အစည်းအဝေးလုပ်ရမှုများကို ကြိုက်နှစ်သက်ပါသလား။
- ကြိုက်နှစ်သက်ပါသည်။ ( )
- မကြိုက်နှစ်သက်ပါ။ ( )

၈။ မိမိ စိတ်ကူးစဉ်းစားထားသော အချက်များကို မိမိ၏ မိတ်ဆွေများက လက်ခံလာအောင် ထိရောက်စွာ ပြောဆို

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စည်းရုံးနိုင်ပါသလား။
- စည်းရုံးနိုင်ပါသည်။ ( )
- မစည်းရုံးနိုင်ပါ။ ( )

၉။ သင်၏ အကြံအစည်၊ အတွေးအခေါ်၊ အယူအဆ သဘောထားများကို အခြားသူများက လွယ်ကူစွာ သိရှိသဘောပေါက်နားလည်ပါသလား။
- နားလည်ပါသည်။ ( )
- နားမလည်ပါ။ ( )

၁၀။ စတင်ဆောင်ရွက်မည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ သင့်တွင် ကျယ်ပြန့် လုံလောက်သာ ဗဟုသုတ အတွေ့အကြုံများ ရှိပြီးဖြစ်ပါသလား။
- ရှိပြီးဖြစ်ပါသည်။ ( )
- မရှိသေးပါ။ ( )

၁၁။ သင်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် တတ်ကျွမ်းမှုပိုင်းဆိုင်ရာများ၊ ပုံစံများ (ဥပမာ-အခွန်မှတ်တမ်း၊ လက်ကျန်ရှင်းတမ်း) တို့ကို သိနားလည်ပါသလား။
- နားလည်ပါသည်။ ( )
- နားမလည်ပါ။ ( )

၁၂။ ဈေးကွက်တွင်ရောင်းချမည့် ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုသည် သင် စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်နေသည့် ဒေသနယ်နိမိတ်အတွင်း လိုအပ်ချက်တစ်ခု အမှန်ပင် ဖြစ်ပါသလား။
- ဖြစ်ပါသည်။ ( )
- မဖြစ်ပါ။ ( )

၁၃။ ရောင်းဝယ်ရေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုရှိပါသလား။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

- ရှိပါသည်။ ( )
- မရှိပါ။ ( )

၁၄။ မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေသည့် ဒေသ နယ်နိမိတ်အတွင်း မိမိနည်းတူ အခြား အောင်မြင်နေသည့်စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းများ ရှိပါသလား။

- ရှိပါသည်။ ( )
- မရှိပါ။ ( )

၁၅။ မိမိလုပ်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် သင့်စိတ်ကူးထဲတွင် နေရာအဆင်သင့် ရှိသလား။

- ရှိပါသည်။ ( )
- မရှိပါ။ ( )

၁၆။ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပထမနှစ် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန် ကျောထောက်နောက်ခံ ငွေကြေး လုံလုံလောက်လောက် ရှိပါသလား။

- ရှိပါသည်။ ( )
- မရှိပါ။ ( )

၁၇။ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ရန် ငွေကြေးလုံလုံလောက်လောက်ရှိပါသလား၊ သို့မဟုတ် ယင်းငွေကြေးအတွက် သင်၏ မိသားစုကိုသော်လည်းကောင်း၊ မိတ်ဆွေများကိုသော်လည်းကောင်း ညှိနှိုင်းမှုပြုပြီး ဖြစ်ပါသလား။

- ရှိပါသည်။ ပြုပြီးပါပြီ။ ( )
- မရှိပါ။ မပြုရသေးပါ။ ( )

၁၈။ သင့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်နိုင်ရန် လိုအပ်ချက်မှန်သမျှ သင့်အား ပံ့ပိုး ဖြည့်ဆည်းပေးမည့်သူများကို သင်သိပါသလား။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

- သိပါသည်။ ( )
- မသိပါ။ ( )

၁၉။ သင့်အား သင့်တွင်မရှိသော လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ စွမ်းရည်၊ ကျွမ်းကျင်မှုများ ပေးနိုင်မည့် ပုဂ္ဂိုလ်များကို သင် သိပါသလား။

- သိပါသည်။ ( )
- မသိပါ။ ( )

၂၀။ သင်လုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အမှန်တကယ်ပင် မဖြစ်မနေ လုပ်ကိုင်လိုသည့်စိတ် ရှိပါသလား။

- ရှိပါသည်။ ( )
- မရှိပါ။ ( )

အထက်ပါ မေးခွန်း ၂၀ ကို ဖြေပြီးသောအခါ စာဖတ်သူသည် မိမိကိုယ်မိမိ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်နိုင် မဖြစ်နိုင်နှင့် မည်သည့်အခြေအနေရောက်နေသည်ကို အောက်ပါအတိုင်း အကဲဖြတ်နိုင်သည်။ (ထောက်ခံချက်အဖြေများအတွက် တစ်မှတ်စီ ပေးပါသည်)။

(က) ၁၇ မှတ်နှင့် ၁၇ မှတ်အထက် ရလျှင် သင်သည် အောင်မြင်သော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်နိုင်သည်။

(ခ) ၁၃ မှတ်နှင့် ၁၇ မှတ်ကြား ရောက်နေလျှင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်ရန် အလားအလာကောင်းသူ ဖြစ်သည်။

(ဂ) ၁၃ မှတ်အောက် ရောက်နေလျှင် သင်သည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်ရန် များစွာကြိုးစားရပေဦးမည်။

အထူးသတိပြုရန်မှာ အထက်ပါ မေးခွန်းများသည် သိပ္ပံနည်းကျသော ခိုင်မာသည့်ညွှန်ပြကိန်းများ မဟုတ်ပါ။ နိုင်ငံတကာနှင့် အကျုံးဝင်သည့် မေးခွန်းများ ဖြစ်သဖြင့် မြန်မာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရန်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှ အထောက်အကူ ဗဟုသုတရရန်သာ ရည်ရွယ်ပါသည်။

စာရေးသူသည် မြန်မာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် တွေ့ဆုံ၍ အဆိုပါ မေးခွန်း ၂၀ ကို ဖြေခိုင်းပြီး ဆန်းစစ်ရာတွင် ရမှတ် ၁၇ မှတ်မှ အမှတ်ပြည့် ၂၀ အထိ ရရှိသူများသည် အမှန်တကယ်ပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ နေရာယူအောင်မြင်နေသူများဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဤစမ်းသပ်ချက်သည် အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိတော့ မှန်ကန်နေသည်ကို တွေ့ရပါသည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် ယင်းမေးခွန်းများပါ အချက်အလက်များသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးတွင် ရှိရမည့်၊ ရှိနေမည့် အဂါလက္ခဏာများ ဖြစ်သဖြင့် မိမိတွင် မရှိသေးလျှင်လည်း ရှိလာအောင် ကြိုးပမ်းအားထုတ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၆)

အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ ထူးခြားချက်များ

စာရေးသူသည် ယနေ့မြန်မာနိုင်ငံ စျေးကွက်စီးပွားရေး စနစ်တွင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်စွန့်စားဦးဆောင် တီထွင်ကာ အောင်မြင်စပြုနေသူတစ်ဦးနှင့် တွေ့ဆုံရင်းနှီးလေ့လာ ခွင့်ရခဲ့ပါသည်။ သူသည် လူငယ်တစ်ဦးဖြစ်ပြီး ဆယ်တန်းအထိ သာ ပညာသင်ခဲ့ရပါသည်။ သို့ရာတွင် အတွေးအခေါ် အယူအဆ၊ သဘောထား၊ စီးပွားရေးအတွေးအမြင်တို့မှာ သာမန် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးထက် သာလွန်နေသည်ကို တွေ့ရပါသည်။

သူ၏ ပင်ကိုစရိုက်၊ သဘောလက္ခဏာတို့ကို ဆန်းစစ် လေ့လာကြည့်သောအခါ အောက်ပါထူးခြားချက်များကို တွေ့ရပါ သည်။

၁။ အလုပ်ကို နာရီပေါင်းများစွာ လုပ်ကိုင်ခြင်း

ထိုလူငယ်သည် တစ်နေ့လျှင် ပျမ်းမျှ ၁၈ နာရီ အလုပ် လုပ်သည်။ နားနေချိန်၊ အပန်းဖြေချိန် နည်းပါးပြီး နားနေသည့် အချိန်တွင်လည်း မျှားသောအားဖြင့် စီးပွားရေး ဖတ်ရှုခြင်း၊ စာစောင်များ ဖတ်ရှုနေတတ်သည်။ စာဖတ်ရင်း မရှင်းလင်းသည့်

www.burmeseclassic.com

၂၂ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

ကိစ္စများ၊ နားမလည်သည့် အကြောင်းအရာများ ရှိလျှင်လည်း စာရေးသူထံ အချိန်မရွေး တယ်လီဖုန်းဆက် မေးမြန်းဆွေးနွေးတတ်သည်။ တစ်နေ့တွင် စာရေးသူ အိပ်ပျော်နေခိုက် ည ၁၂ နာရီကျော်တွင် 'အရင်းကျေ စီစစ်နည်း' (Breakeven) တွက်ချက်ရာတွင် 'ပုံသေစရိတ်' (Fixed Cost) နှင့် ပတ်သက်ပြီး ဖုန်းဆက်မေးမြန်းရာ စာရေးသူမှာ အိပ်ချင်မူးတူးဖြင့် တစ်နာရီကျော်လောက် ရှင်းလင်းပြခဲ့ရဖူးပါသည်။

၂။ အလုပ်သမားများအပေါ် ကိုယ်ချင်းစာနာမှု ထားရှိခြင်း

ထိုလူငယ်၏ လုပ်ငန်းတွင် သူ၏ဇနီး အပါအဝင် အလုပ်သမားပေါင်း ၁၇ ဦးရှိရာ အလုပ်သမားများအပေါ် တန်းတူရည်တူဆက်ဆံသည်ကို တွေ့ရှိရပါသည်။ လုပ်ခလစာပေးရာတွင် အခြားလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်ကွာခြားသည်မှာ အလုပ်သမားအပေါ် မှီခိုနေရသည့် မိသားစုအရေးကိစ္စကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစား၍ လုပ်ခလစာနှုန်းထားသတ်မှတ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် အလုပ်သမားများ၏ သာရေး၊ နာရေး၊ လူမှုရေး ကိစ္စများ၊ ကျန်းမာပျော်ရွှင်ရေး ကိစ္စရပ်များကို ဘက်စုံထောင့်စုံမှ လေ့လာပြီး လိုအပ်သည်များကို ဆောင်ရွက်ပေးသည်။ အလုပ်ချိန် ခေတ္တနားနေစဉ်အတွင်း ရေခဲသေတ္တာထဲမှ ဖျော်ရည်ပုလင်းများကို မိမိ၏မိသားစုအတွက်သာ မကဘဲ အလုပ်သမားများအတွက်ပါစီစဉ်ပေးထားသူ ဖြစ်သည်။ သူ၏ လက်စွဲဆောင်ပုဒ်မှာ ***အလုပ်သမားသည် မိမိ၊ မိမိသည် အလုပ်သမား*** ဟူ၍ဖြစ်သည်။

ထိုလူငယ်၏ထူးခြားချက်တစ်ခုမှာ အလုပ်သမားများကို မိမိလုပ်ငန်းတွင် အလုပ်သမားအဖြစ် ရာသက်ပန်ခိုင်းထားခြင်း မစဉ်းစားခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ မိမိအလုပ်သမားများကို အလုပ်သမားဘဝမှ အလုပ်ရှင်ဘဝသို့ ရောက်အောင် ပို့ပေးသည်။ မိမိ၏

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အလုပ်သမားများထဲမှ အလုပ်ရှင်အဖြစ် ထိုက်တန်သည့် အရည်အသွေးရှိသော အလုပ်သမားများအား ငွေရင်းထုတ်ပေးပြီး အလုပ်ရှင်များဖြစ်အောင် တကယ်လည်း ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ဖူးသည်။ သူသည် မိမိ၏ လုပ်ငန်းဌာနကို 'လုပ်ငန်းရှင်များ ပေါ်ထွန်းလာရေး ကျောင်းတစ်ကျောင်း'အဖြစ် မှတ်ယူထားသည်။

၃။ ဝိုးသားမှုအပေါ်အခြေခံ၍ စီးပွားရှာခြင်း

သူသည် ငွေကြေးထက် အောင်မြင်မှုကို ပိုမိုအလေးထားသည်။ **မိမိ ရောင်းဈေးနှုန်းတို့ ကာလပေါက်ဈေးထက် ပိုပြီး မရောင်းရ** ဟူသော မူဝါဒကို လက်ကိုင်ထားသည်။ အနုပညာသည်၊ ဈေးသည်၊ နိုင်ငံရေးသမားတို့သည် ပြည်သူတို့ လက်မခံလျှင် စင်ပေါ်တွင် ရေရှည်မရပ်တည်နိုင် ဟူ၍ ခံယူသည်။ သို့ဖြစ်ရာ သူထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုန်ပစ္စည်းကို အလေး၊ တင်းတောင်း၊ အခြင်အတွယ် မှန်မှန်၊ အရည်အသွေးကောင်းကောင်းဖြင့် ရောင်းချပြီး သင့်တင့်လျောက်ပတ်သည့် အကျိုးအမြတ် ရာနှုန်းကိုသာ ရယူသည်။

လုပ်ငန်းသဘောအရ ရက်သတ္တတစ်ပတ်လျှင် သုံး-လေးကြိမ်မျှ ပျော်ပွဲစားရုံတွင် လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် တွေ့ဆုံ ထမင်းစားကြသော်လည်း လုံးဝအရက်မသောက်။ အရက်သောက်မှ လုပ်ငန်းဖြစ်မည် ဆိုလျှင်လည်း ယင်းလုပ်ငန်းကိုမလုပ်တော့ ဟု ဆိုသည်။

၄။ ဦးဆောင်လမ်းညွှန်ပေးနိုင်သူကို ကိုးကွယ် အားထားခြင်း

၃၈ ဖြာ မင်္ဂလာ တရားတော်ထဲမှ 'အသေဝနာစ ဗာလာနံ ပဏ္ဍိတာနဉ္စ သေဝနာ၊ ပူဇာစ ပူဇနေယျာနံ၊ ဧတံ မင်္ဂလ မုတ္တမံ' ကျင့်ဝတ်ကို ယုံကြည်လိုက်နာသည်။ သူ့လုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်လမ်းညွှန် စတင်ထူထောင်ပေးသည့် ပုဂ္ဂိုလ်မှာ သူ့ဖခင်ပင်ဖြစ်ပြီး

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ယခုအထိလည်း လမ်းညွှန်ဆုံးမ တည့်မတ်ပေးလျက်ရှိသည်။ ဖခင်နှင့်အတူ မနေသော်လည်း ဖခင်အား တစ်ပတ်တွင် နှစ်ကြိမ်၊ သုံးကြိမ် ဝတ်ကြီး ဝတ်ငယ် သွားရောက်ပြုစုလေ့ရှိသည်။

"စီးပွားရေးလုပ်တာဟာ ဘောလုံးကစားတာနဲ့ တူပါတယ်။ ကစားတဲ့လူထက် ပွဲကြည့်ပရိသတ်က အားနည်းချက်၊ အားသာချက်တွေကို ပိုမြင်တတ်ပါတယ်" ဟု သူကပြောသည်။

ထို့ကြောင့် မိမိထက် ပိုသိ၊ ပိုတတ်၊ ပိုတော်၊ ပိုနားလည်သော ပုဂ္ဂိုလ်များကို ဆရာတင်ပြီး ရရှိသော အကြားအမြင် ဗဟုသုတများကို မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးကျကျ အသုံးချတတ်သူဖြစ်သည်။

မိမိ၏ သင်ဆရာ၊ မြင်ဆရာ၊ ကြားဆရာ မှန်သမျှကိုလည်း နှစ်စဉ် ပူဇော်ကန်တော့ခြင်း၊ အလျှဉ်းသင့်လျှင် သင့်သလို ငွေကြေးထောက်ပံ့ပေးကမ်းခြင်း ပြုလုပ်သည်။ ပြင်သစ်ဘုရင် နပိုလီယံ၏ 'တက်ရင် တစ်လှမ်းချင်း၊ ကျရင် တစ်လှမ်းတည်း' ဟူသော အဆိုအမိန့်အတိုင်း ကျင့်သုံးသူဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် သူ့ဖခင်ကြီး၏ 'မင်းမှာ သနင်း၊ လယ်မှာ ကန်သင်း၊ ကုန်သည်မှာ စာရင်း' ဟူသော လမ်းညွှန်ချက်ကိုလည်း စွဲစွဲမြဲမြဲခံယူလိုက်နာသူ ဖြစ်သည်။

၅။ သမ္မဒါတရားနှင့် သင်္ဂဟတရားကို လက်ကိုင်ထားခြင်း

ဆိုခဲ့သော လူငယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် ဘုရားဟော ကြီးပွားချမ်းသာခြင်းအကြောင်းတရားများဖြစ်သည့် သမ္မဒါတရားလေးပါးကို လက်တွေ့ ကျင့်သုံးသည်။ သမ္မဒါတရားလေးပါးမှာ

၁။ ဥဋ္ဌာနသမ္မဒါ(လုံ့လဝီရိယ၊ ဇွဲ ရှိခြင်း)၊

၂။ အာရက္ခ သမ္မဒါ (ရရှိလာသော အကျိုးအမြတ်ကို ထိန်းသိမ်းစုဆောင်းခြင်း)၊

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃။ ကလျာဏမိတ္တသမ္ဗန္ဓ(မိတ်ကောင်း ဆွေကောင်း ရှိခြင်း)၊
၄။ သမဇီဝိတတာသမ္ဗန္ဓ(ဝင်ငွေ-သုံးငွေ မျှတအောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း) တို့ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင်

- စွန့်ကြဲပေးကမ်းလှူဒါန်းမှု ကျေနပ်မည့်သူကို စွန့်ကြဲပေးကမ်းလှူဒါန်း၍ ချီးမြှောက်ခြင်း၊
- ချစ်ခင်နှစ်သက်ဖွယ်စကား ပြောကြားပြီးမှ ကျေနပ်မည့်သူကို ချစ်ခင်နှစ်သက်ဖွယ်စကားပြောကြား၍ ချီးမြှောက်ခြင်း၊
- ကိစ္စ ကြီး-ငယ် ပြီးစီးအောင်ဆောင်ရွက်ပေးပါမှ ကျေနပ်မည့်သူကို ကိစ္စ ကြီး-ငယ် ဆောင်ရွက်ပေး၍ ချီးမြှောက်ခြင်း၊
- အရာခပ်သိမ်း နှစ်ကိုယ်တစ်စိတ် အေးအတူ ပူအမျှ ကိုယ်နှင့်မခြား ပြုမူဆောင်ရွက်ပေးမှ ကျေနပ်မည့်သူကို ကိုယ်နှင့်မခြား ပြုမူဆောင်ရွက်ပေး၍ ချီးမြှောက်ခြင်း

တည်းဟူသော သင်္ဂဟတရားလေးပါးကို စောင့်ထိန်းသူလည်း ဖြစ်ပါသည်။

ဤသည်မှာ ယနေ့ မြန်မာ့စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် အောင်မြင်စပြုနေသော မြန်မာလူငယ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးတွင် ရှိနေသည့် ထူးခြားသော သဘောလက္ခဏာများပင် ဖြစ်ပါသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ပညာရပ်များ (Entrepreneurship) သည် နိုင်ငံတကာမှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များတွင်ရှိနေသော သဘောလက္ခဏာများအပေါ် အခြေခံသောပညာရပ်ဖြစ်ရာ မြန်မာ့စရိုက်၊ မြန်မာ့ထုံးတမ်း၊ မြန်မာ့ဝန်းကျင်တို့နှင့် ကိုက်ညီမှုကိုကိုက်ညီပါမည်။ သို့သော်လည်း **တကယ်တိုးတက် ကြီးပွားလို လျှင် တကယ်တိုးတက်ကြီးပွားနေသော မည်သည့် လူမျိုးများ**

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၏ စရိုက်လက္ခဏာများ၊ အယူအဆများ၊ ကျင့်ကြံအားထုတ်မှုမျိုး
များကိုမဆို မိမိ၏ ဓလေ့စရိုက်နှင့် လျော်ညီအောင် ကူးပြောင်း
ဆောင်ရွက်သွားရန် လိုအပ်ပါသည်။ တိုက်ရိုက် မွေးစားရန်
မဟုတ်ပါ။ ဤအချက်သည် လွန်စွာမှ အရေးကြီးသည်ဟု ယူဆပါ
သည်။ အင်္ဂလိပ်လို Adaptation ဟု ပြောလျှင် ပိုမိုနားလည်ကြ
ပေမည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၇)

ဈေးကွက်တွင် ဘာလိုနေသလဲ

ယနေ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ အဝန်းအဝိုင်းတွင် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရေးအတွက် အရေးကြီးဆုံး အချက်မှာ 'ဈေးကွက်တွင် ဘာလိုနေသလဲ' (What the market needs?) ဟူသော မေးခွန်းကို မေးလည်းမေး၊ ဖြေလည်းဖြေ၊ လုပ်လည်း လုပ်ဖို့ လိုပေသည်။ ထုတ်လုပ်မှုအပိုင်း၊ ဘဏ္ဍာရေးစီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်း၊ ဝန်ထမ်း စီမံခန့်ခွဲရေးအပိုင်း စသည်တို့တွင် မည်မျှပင် ထိရောက်အောင်မြင်နေစေကာမူ မိမိထုတ်လုပ်လိုက်သော ပစ္စည်းများ၊ မိမိဆောင်ရွက်နေသော ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းများမှာ စားသုံးသူများ (Consumers) လက်ဝယ် ရောက်ရှိမသွားလျှင် မည်သို့မျှ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိမည်မဟုတ်ပေ။ တစ်နည်းအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်ခြင်းမှာ ငွေကြေးရရှိမှုအတွက် အဓိကဖြစ်သဖြင့် ငွေကြေးရရှိရန် အဓိကအချက်မှာ မိမိပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုသည် ဈေးကွက်ကို ရောက်ရှိဖို့နှင့် ဈေးကွက်တွင် ရောင်းဝယ်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးပေသည်။

နိုင်ငံခြား စာနယ်ဇင်းတစ်ခုတွင် စာရေးသူဖတ်ခဲ့လိုက်ရသည့် စီးပွားရေးပိုင်းဆိုင်ရာ တင်စားမှုတစ်ခုကို အရင်းအတိုင်း ဖော်ပြရလျှင်

www.burmeseclassic.com

"*American invents it*"
"Soviet steals it"
"Japanese commercializes it"

ဟု ရေးသားထားရာ အဓိပ္ပာယ်မှာ 'အမေရိကန်တို့က တီထွင်၊ ဆိုဗီယက်တို့က အတုယူလုပ်၊ ဂျပန်တို့က စျေးကွက်ရောက်အောင်ပို့' ဟူ၍ အဓိပ္ပာယ်ရပေသည်။ စီးပွားရေးတွင် ဂျပန်တို့ စျေးကွက်နယ်ပယ်၌ ကျွမ်းကျင် လိမ္မာပုံကို ဟာသနှောရ၍ တင်စားမှုလေးတစ်ခုပင် ဖြစ်ပါသည်။

ဥပမာအားဖြင့် 'Transistor Radio' ကို အမေရိကန်တို့က ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးတွင် တီထွင်ကြီးဆခဲ့ကြသော်လည်း ယင်းပစ္စည်းမှာ စျေးကွက်သို့ မရောက်ခဲ့ဘဲ ဂျပန်တို့က ယင်းပစ္စည်းကို စျေးကွက်သို့ အရောက်ပေးပို့ကာ ယင်း 'Transistor Radio' ကို ကမ္ဘာသိ လူကြိုက်များခဲ့ကြသဖြင့် စီးပွားရေးအရ အောင်မြင်မှုများ ရရှိခဲ့ကြပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ အဓိက အရေးကြီးဆုံးမှာ မိမိထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းများသည် စျေးကွက်သို့ ရောက်ရန်အတွက် လုပ်ဆောင်ရမည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းအတွက် အရေးကြီးဆုံးအချက်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် 'စျေးကွက်တွင် ဘာလိုနေသလဲ'၊ လိုနေသည့်အရာကို ဖြည့်စွမ်းနိုင်သူမှာ ကြီးပွားချမ်းသာမည် ဟူသောသဘောပင် ဖြစ်ပေသည်။

သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းသည် စျေးကွက်တွင် လိုနေသည်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်လျှင် ကြီးပွားချမ်းသာမည်ကို သိကြသည့်အလျောက် စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် ရှင်သန်လျက်ရှိသော၊ တစ်နည်းအားဖြင့် စားသုံးသူများကြိုက်နှစ်သက်ကြသော အပြည့်အဝပြိုင်ဆိုင်သည့် စျေးကွက် (Perfect Competition Market) ထဲသို့ ဝင်ရောက်၍ အမျိုးတူသော ကုန်ပစ္စည်း၊

www.burmeseclassic.com

သို့မဟုတ် အမျိုးတူသော ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းများကို သူနှင့် ကိုယ်နှင့် အပြိုင်ကြဲကာ ထုတ်လုပ် ရောင်းဝယ်နေကြမည်သာ ဖြစ်ပေသည်။ ယင်းမှာ သဘာဝလည်းကျပေသည်။ 'သမုဒ္ဒရာရေ ဆိုသည်မှာ ဘယ်သူသောက်သောက် မကုန်ခန်းနိုင်' ဆိုသည့် အတိုင်း မိမိထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းကို အခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကလည်း ၎င်းတို့၏ အစီအစဉ် စီမံမှုဖြင့် ထုတ်လုပ်ရောင်းဝယ်နေကြမည်သာ ဖြစ်ပေသည်။ တစ်ဦးတည်း လက်ဝါးကြီးအုပ် (Monopoly) ၌ မရစကောင်း ပေ။

သို့ဖြစ်ရာ အပြည့်ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော စျေးကွက်ထဲတွင် မိမိ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများ အောင်မြင်ရန်အတွက် နည်းမျိုးစုံ ဖြင့် စွန့်စား ဦးဆောင်တီထွင်ကြရမည်ဖြစ်ရာ အောင်မြင်သော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာစေရန်အတွက် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်တိုင်း ကြိုးစားရမည် ဖြစ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၇)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းတွင် ရှိရမည့် လက်ရွေးစင် ကျွမ်းကျင်မှုများ

၁။ အဖြစ်မှန်နှင့်ဒဏ္ဍာရီကို ခွဲခြားနိုင်စွမ်း ရှိရမည်။

အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအခြေအနေကို မအောင်မြင်သော်လည်း အောင်မြင်သယောင်၊ အောင်မြင်သော်လည်း မအောင်မြင်သယောင် ပြောတတ်ကြပေသည်။ စာရေးသူ တွေ့ခဲ့ဖူးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ၎င်းနှင့် ပြိုင်ဆိုင်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအား မိမိအားမပြိုင်ဆိုင်နိုင်ရန်အတွက် ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်အောင် အမျိုးမျိုးပြောဆိုခဲ့ရာ အချို့မှာ ၎င်း၏ပြောဆိုချက်ကို ယုံမှားဆောင်ရွက်၍ ၎င်း၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပျက်စီးသွားသည်ကို တွေ့ရှိရဖူးပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် အဖြစ်မှန်နှင့် ယုံတမ်းစကားကို သိမြင်ခွဲခြားနိုင်စွမ်းရှိသည့် ကျွမ်းကျင်မှု ရှိရပေမည်။

၂။ ဖြစ်ရပ်မှန်ကို ဆန်းစစ်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်ရာ၌ အောင်မြင်နေသည်လား မိမိယူဆ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များကို အတုယူကာ ဆောင်ရွက်တတ်ကြပေသည်။ သို့ရာတွင် မိမိက အောင်မြင်သည်ဟုယူဆနေသော လုပ်ငန်းရှင်မှာ တကယ်အောင်မြင်နေခြင်း မဟုတ်ဘဲ ပတ်ဝန်းကျင် အထင်ကြီးလောက်ရုံသာ လေလုံးထွားခြင်း ဖြစ်သဖြင့် ယင်းနည်းကို ယူသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မှာ ဆုံးရှုံးရတတ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိသိရှိထားသော ဖြစ်ရပ်တစ်ခု၏ တိကျမှန်ကန်မှု အတိမ်အနက်ကို အမျိုးမျိုးဆန်းစစ်နိုင်သည့်ကျွမ်းကျင်မှု ရှိဖို့လိုအပ်ပေသည်။

၃။ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိရန်မှာ ဖန်တီးနိုင်စွမ်း၏ အခြေခံအင်အားစုဖြစ်သော လုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု၊ စီးပွားရေးအမြင် ရှိမှု၊ စူးစမ်းလေ့လာတတ်မှု၊ ဉာဏ်ပညာထက်မြက်မှု၊ ဗဟုသုတကုံလုံကြွယ်ဝမှု၊ ပင်ကိုဉာဏ်ရည် အားကောင်းမှု စသည်တို့ လိုအပ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးအနေဖြင့် ယင်း အခြေခံအင်အားစု ရရှိရန် အချိန်၊ အရှိန်၊ အသိုင်းအဝိုင်း၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်၊ ဩဇာတိက္ကမ ရယူထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

၄။ မရေရာမှုအပေါ် သည်းခံနိုင်စွမ်း ရှိရမည်

အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင်ချိန်တွင် အချိန်ယူ၍ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပါမှ အောင်မြင်နိုင်မည်ကို သိပါလျက်နှင့် စိတ်ရှည်သည်းခံနိုင်စွမ်းမရှိဘဲ အခု ရေတွင်းတူး၊ အခု ရေကြည်သောက်ချင်သည့် အစုရှယ်ယာရှင်များကြောင့် 'ချိုကတည်းက ယဉ်သကို' ဖြစ်သွားရသည့်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ကုမ္ပဏီများ၊ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းများကို စာရေးသူ တွေ့ခဲ့ဖူးပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် အနာဂတ်ကာလတွင် သေချာနိုင်မည့် လတ်တလောမရေရာမှုအပေါ် စိတ်ရှည်ရှည်နှင့် သည်းခံစောင့်စားနိုင်မှသာ အောင်မြင်နိုင်မည်ဖြစ်ပေသည်။ စာရေးသူ အမေရိကန်နိုင်ငံတွင် အစိုးရပညာတော်သင်အဖြစ် ရောက်ရှိနေစဉ်အတွင်း မီလျံနာ နီးပါး ဖြစ်နေသည့် မြန်မာပြည်ဖွား စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးနှင့် တွေ့ဆုံကာ ၎င်းအောင်မြင်မှု၏ အခြေခံအကျဆုံးအချက်ကို မေးမြန်းဆွေးနွေးခဲ့ရာတွင် မအောင်မြင်မီ သည်းခံစောင့်စားမှုမှာ အခြေခံအကျဆုံးဖြစ်ကြောင်း သိရှိရပေသည်။

၅။ အွင့်အလမ်းကို ခွဲခြားစိတ်ဖြာနိုင်စွမ်း ရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်ကြရာတွင် လုပ်ငန်း၏ အကျိုးစီးပွား ဖြစ်ထွန်းချိန်နှင့် ကျဆင်းချိန်တို့ကို အမြင်ရှင်ဆိုင်ရပေမည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် ယင်းအချက်ကို ပိုမိုသတိပြုရပေမည်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုသည်မှာ မည်သည့်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်မည် (What is produced?) ၊ မည်သည့်ပုံစံဖြင့် ထုတ်လုပ်မည် (How it is produced?) နှင့် မည်သူ့အတွက် ထုတ်လုပ်မည် (For whom it is produced) ဟူသည့် စီးပွားရေးမေးခွန်း သုံးမျိုးကို ဈေးကွက် (Market) က အဖြေပေးနေခြင်းဖြစ်ရာ ဈေးကွက်က လက်ခံနိုင်မည့် ပစ္စည်းအမျိုးအစား၊ အရည်အသွေး၊ ဈေးနှုန်း စသည်တို့ကို စနစ်တကျ လေ့လာပြီးမှ ဆောင်ရွက်ရာတွင် ငါးပွက်ရာ ငါးစာချတတ်သော စီးပွားရေးသမား (Jumper) ပုံစံမျိုးဖြစ်သည့် ငွေရပေါက်ရလမ်းတွေ့လျှင် လုပ်ပြီး ငွေရသည်နှင့် ပြန်ခုန်ထွက်သွားသည့် စီးပွားရေးသမားမျိုး မဖြစ်သင့်ပေ။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အထူးသဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များတွင် တက်သစ်စ လူငယ် စီးပွားရေးသမားများ (Young Achiever) အတွက် ပိုမိုသတိထားရန်မှာ မိမိလုပ်ငန်း၏ ကောင်းမွန်သည့် အခွင့်အလမ်း များကို ကြုံတွေ့ရလျှင် ယင်းအခွင့်အလမ်းကို အမိအရ ဆုပ်ကိုင် တတ်ရန်နှင့် လက်မလွတ်စတမ်း အသုံးချနိုင်ရမှာ ဖြစ်သလို အခွင့် အလမ်းတိုင်းမှာလည်း ကိုယ့်အတွက် အမြဲထာဝရ မဖြစ်နိုင်သည်ကို လည်း နားလည်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

၆။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စိစစ်သုံးသပ်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အများစုသည် မိမိစီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို ရှေ့သို့သာ တက်လှမ်းနိုင်ရန် အမြဲကြိုးစားတတ်ကြပေ သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လုပ်ကိုင်ရင်း အခက်အခဲတွေ့လာလျှင် လည်း ယင်းအခက်အခဲကို ကျော်ဖြတ်နိုင်ရန်သာ အာရုံ ပြုတတ် ကြပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် "SWOT Analysis" ဟု ခေါ်သော (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) (အားသာချက်၊ အားနည်းချက်၊ အခွင့်အလမ်း၊ အဟန့် အတား) ဆန်းစစ်နည်းကို အမြဲအသုံးပြုတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အားသာချက် တွေ့လျှင် ယင်း အားသာချက်ကို ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲအောင်လုပ်ရန် လိုသလို အားနည်းချက်များ တွေ့လျှင်လည်း ယင်းကို ကျော်လွှားဖြတ်ကျော် နိုင်ရန် ကြိုးပမ်းရပေမည်။ ယင်း "SWOT Analysis" ကို လုပ်ငန်း လုပ်ဆောင်မှုအရလည်းကောင်း၊ စာရင်းဇယား ကိန်းဂဏန်း အားဖြင့်လည်းကောင်း မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း စားပွဲဝိုင်းပေါ်တွင် တင်ပြဆွေးနွေး အဖြေထုတ်ရန် အရေးကြီးပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃၄ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

၇။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

ယနေ့စီးပွားရေးလောကတွင် အမေးအများဆုံး မေးခွန်းတစ်ခုမှာ 'ငါ့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စနိုင်ပါ့မလား' (Should I start my own business?) ဟူသောမေးခွန်း ဖြစ်သည်ကို ဖော်ပြပြီး ဖြစ်ပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စွန့်စားဦးဆောင် တီထွင်ကြံဆသည့် လုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်သည်နှင့်အညီ မိမိလုပ်ငန်းကို စတင်ထူထောင်နိုင်ရပေမည်။ စာရေးသူ တွေ့ခဲ့ဖူးသော လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာ မိမိလုပ်ချင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားများကို စိတ်ကူးကာ စာရွက်ပေါ်တွင် နံပါတ်စဉ်တပ် ချရေးသည့်နည်း (Brainstorming) ကျင့်သုံးပေသည်။ ယင်းနည်းသည် လက်တွေ့တွင်ထိရောက်သည့်နည်း ဟုဆိုရပေမည်။ မိမိစိတ်ကူးရှိသည်ကို မိမိခေါင်းထဲတွင် မှတ်သားထားမည့်အစား စိတ်ကူးဉာဏ်ရတုန်း စာရွက်ပေါ်မှာမှတ်သည့်နည်းသည် နောင်ကာလတွင် များစွာ အသုံးဝင်တတ်ပေသည်။

ယင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မှာ မိမိလုပ်ချင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားများကို စာရွက်ပေါ်တွင်ချရေးပြီးမှ တစ်ခုချင်းကို အချိန်ယူကာ လေ့လာပြီး မိမိအပိုင်နိုင်ဆုံး စတင်နိုင်မည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို ဘက်စုံထောင့်စုံမှလေ့လာကာ လုပ်ငန်းစတင်ရန်အတွက် ကြိုးပမ်းမှုပြုခဲ့ရာ ယနေ့ အောင်မြင်နေသည်ကို တွေ့ရပေသည်။ (မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို မည်သို့ ရွေးချယ်ရမည်ကို နောက်အခန်းများတွင် အသေးစိတ်ရှင်းလင်းသွားပါမည်။)

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၈။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မဟာဗျူဟာပိုင်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်ရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် မဖြစ်မနေ တတ်ကျွမ်းရမည့် စီမံခန့်ခွဲမှုလေးရပ် (Management Quadrille) ရှိပေသည်။ ယင်းတို့ကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် မရှိနိုင်သည့်တိုင်အောင် လေ့လာမှုတော့ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ရှိထားရပေမည်။ ယင်းတို့မှာ ထုတ်လုပ်ရေး စီမံခန့်ခွဲမှု (Production Management) တို့ဖြစ်ပေသည်။ မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမဆို ယင်းစီမံခန့်ခွဲမှုများနှင့် လွတ်ကင်းသည် မရှိပေ။ လက်တွေ့အောင်မြင်နေသော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် တစ်ဦးနှင့် တွေ့ဆုံရာတွင် ၎င်း၏အတွေ့အကြုံအရ ယင်းလေးခု စလုံးမှာ အရေးကြီးသော်လည်း အခက်ခဲဆုံးနှင့် အရေးပါဆုံးမှာ ဝန်ထမ်းစီမံခန့်ခွဲမှု (Personnel Management) ဖြစ်ကြောင်းနှင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ရန် အဓိက သော့ချက်မှာ ဝန်ထမ်း အလုပ်သမား (လူ) များကို စနစ်တကျစီမံခန့်ခွဲမှုပင် ဖြစ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စတင်သည့်အချိန်မှ အောင်မြင်သည်အထိ မဟာဗျူဟာပိုင်းဆိုင်ရာ ထိရောက်အောင်မြင်မှု (Strategic Effectiveness) မည်သို့ လုပ်ဆောင်ရမည်ကို စီမံခန့်ခွဲမှု လေးရပ်ကို အခြေခံထား၍ သိရှိထားရပေမည်။

၉။ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားများအား အကဲဖြတ်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

လုပ်ငန်းတစ်ခု တိုးတက်အောင်လုပ်နိုင်သောသူမှာ လူပင်ဖြစ်၍ ပျက်စီးဆုတ်ယုတ်အောင်လုပ်နိုင်သောသူမှာလည်း လူပင်ဖြစ်ပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အချို့မှာ လူများ ကြမ်ကြုံသည့် မိမိ၏ဝန်ထမ်း/အလုပ်သမားများ၏ ရပိုင်ခွင့်၊ ဝတ္တရား

www.burmeseclassic.com

ကိစ္စများကို လျစ်လျူရှုတတ်ကြပြီး မိမိ၏လုပ်ငန်းတွင် ထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ရေးနှင့် အမြတ်ရရှိရေးကိုသာ ရှေးရှုလျက် လူကိုလူလို သဘောမထားဘဲ လူ၏စွမ်းအား (Ability) ကို ကုန်ခန်းသွားသည် အထိ ခိုင်းတတ်ပေသည်။ ယင်းအချက်ကို စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များ အနေဖြင့် သတိချပ်ရပေမည်။

မိမိလုပ်ငန်းတွင် စတင်ခန့်မထားမီကတည်းက ဘက်စုံထောင့်စုံမှ အကဲဖြတ်ရန်လိုသည်။ ၁၅ မိနစ်ခန့် အင်တာဗျူးထိုင်ကာ ကိုယ်ရေးသမိုင်းအကျဉ်းကို ကြည့်ရုံမျှဖြင့် ယင်းလူ၏ စွမ်းဆောင်ရည်ကို သုံးသပ်၍မရပေ။ ထို့အတူ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းတွင်လည်း ၎င်း၏စွမ်းရည်ကို 'အမြဲမပြတ် သုံးသပ်အကဲဖြတ်နိုင်သည့် အစီအစဉ် သတ်မှတ်ပေးတတ်ရမည်။ ၎င်းတို့၏ ဝန်ထမ်းစီမံရေးရာ၊ အထွေထွေစီမံရေးရာတို့ကို ဆောင်ရွက်ပေးတတ်ရမည်။ မိမိခန့်ထားသည့် ဝန်ထမ်း/အလုပ်သမားက မိမိမျှော်လင့်သလို အရည်အချင်းမပြည့်လျှင်လည်း လုပ်ငန်းခွင်တွင် လေ့ကျင့်ပေးခြင်း (On the job training) ၊ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းခွင်ပြင်ပတွင် လေ့ကျင့်ပေးခြင်း (Off the job training) ခေါ်သည့် O.J.T စနစ်ကို ကျင့်သုံးရပေမည်။ အထူးသဖြင့် မိမိ၏ ဝန်ထမ်း/အလုပ်သမားသည် လူကောင်းလူတော် (Good & Able Man) ဖြစ်ရန် လိုပေသည်။

၁၀။ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေများအား အကဲဖြတ်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ယင်းအခြေအနေမှာ လွန်စွာပင် ကျယ်ပြန့်ပေသည်။ မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်နေသော ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေတွင် မိမိ မထိန်းသိမ်းနိုင်သော အပြင်ပတ်ဝန်းကျင် (External Environment) နှင့် မိမိ ထိန်းသိမ်းနိုင်သော အတွင်းပတ်ဝန်းကျင် (In-

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ternal Environment) ဟူ၍ နှစ်မျိုးရှိပေသည်။ အပြင်ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေတွင် မိမိနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးမူဝါဒပိုင်းဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲမှုများ၊ ယဉ်ကျေးမှု အဆင့်အတန်း၊ နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲမှု၊ မိမိထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်းအပေါ် ဝယ်လိုအား အခြေအနေ၊ နိုင်ငံတော်အစိုးရ၏ ပြဋ္ဌာန်းချက်များ၊ ကုန်ကြမ်း အခြေအနေနှင့် မိမိနှင့်အပြိုင်အဆိုင် ထုတ်လုပ်နေသူများ၏ အခြေအနေပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းတို့ကို မျက်ခြည်မပြတ် အကဲခတ်သုံးသပ်နေရန် လိုသလို အတွင်းပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေတွင် ဘဏ္ဍာငွေရရှိနိုင်မှု အရင်းအမြစ်များ၊ မိမိကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှုအတွက် ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းနေသူများ၊ မိမိ၏ရည်မှန်းချက်နှင့် ပန်းတိုင်နှင့်မိမိလုပ်ငန်းတွင် စီမံခန့်ခွဲနေသူများ၏ အခြေအနေများပင်ဖြစ်ကာ ၎င်းတို့၏အခြေအနေများကိုလည်း အမြဲမပြတ် လေ့လာသုံးသပ်အကဲဖြတ်နိုင်စွမ်း ရှိရမေမည်။

၁၁။ လောကနီတိ၊ လူကျင့်သတ်ပိုင်းဆိုင်ရာသုံးသပ်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

ယင်းအချက်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် လိုက်နာသတိထားရမည့် ကိစ္စပင် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းတွင် ရှောင်လွှဲ၍မရသောအချက်မှာ လုပ်ငန်းခွင်တွင် အလွှာစုံကျား-မ မရွေး ထိတွေ့ဆက်ဆံရမည်ဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးသဘောအရသော်လည်းကောင်း၊ လူမှုရေးအရသော်လည်းကောင်း နေ့-ည သွားလာ လှုပ်ရှား ပြောဆိုလုပ်ကိုင် တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းရသည့် အခြေအနေများ ရှိတတ်ပေသည်။ စာရေးသူတွေ့ခဲ့ရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာ အကျင့်စာရိတ္တ ကောင်းမွန်သည့် အပြင် ဉာဏ်ပညာလည်း ထက်မြက်၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးလည်း ကောင်းမွန်ခဲ့သော်လည်း မိမိလုပ်ငန်းခွင်ထဲမှ အမျိုးသမီးငယ်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးနှင့် လုပ်ငန်းသဘောအရ အချိန်ပိုသင်း၊ သွားလာ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

လှုပ်ရှား အလုပ်လုပ်ခဲ့ရာမှ ထိတွေ့ဖန်များပြီး ငြိစွန်းခဲ့သဖြင့် မိမိ၏ အိမ်ထောင်ဖက်နှင့်ကွဲခဲ့ရသည့်အပြင် မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပါ ထိခိုက်ဆုံးရှုံးခဲ့ရသည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အထူးသတိပြုရမည့် အချက်မှာ မိမိလုပ်ငန်းခွင်တွင် ရှောင်လွှဲ၍မရနိုင်သော၊ အထူးသဖြင့် ပြည်သူ့နီတိပိုင်းဆိုင်ရာ လူကျင့်ဝတ်နှင့် ပတ်သက်လာလျှင် သတိကြီးစွာထားရမည်ဖြစ်ပြီး မစားကောင်းသော အသီးကို မစားမိရန်နှင့် ဇာတ်တူသားစားမိသည့် ဟာသ်ကိုးသောင်းပျက်ကိန်းမျိုးကို သင်ခန်းစာယူတတ်ရပေမည်။ သို့ဖြစ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိကိုယ်မိမိ ပြည်သူ့နီတိကျင့်စဉ်များကို မပြတ်အကဲဖြတ်နေရန် လိုပေသည်။

၁၂။ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

အောင်မြင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် တော်တော်များများကို လေ့လာကြည့်လျှင် သာမန်လူများထက် ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးစွမ်းရည် ရှိတတ်ကြပေသည်။ 'နှုတ်ချိုသျှိုတစ်ပါး' ဖြစ်သလို 'နှုတ်ကြောင့်သေ' မှုမျိုးများလည်း ရှိခဲ့ပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ သတိပြုရန်အချက်မှာ လုပ်ငန်းသဘောအရ တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး ဆက်ဆံပြောဆိုကြရာတွင် 'နှုတ်တစ်ရာစာတစ်လုံး' ထုံး နှလုံးမူရသလို မိမိပေးထားသော ကတိမှာ နှုတ်ကတိဖြစ်စေ မပျက်မကွက်လိုက်နာရမည်ဖြစ်ပြီး 'ပါးစပ်ဖျားလေးမှ လာသောစကား' (Lip Service) မဖြစ်မိဖို့ အရေးကြီးပေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စကားပြောကောင်းသူတိုင်း ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သည်ဟု မဆိုနိုင်သလို ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သူတိုင်း စကားပြောကောင်းရန် လိုမည်မဟုတ်ပါ။ စီးပွားရေးလောကတွင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်သူသည် မိမိလုပ်ငန်းတစ်ဝက် အောင်မြင်ပြီး ဖြစ်သည် ဟု မှတ်ယူထားရပေမည်။

၁၃။ ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက် ဖြန့်ကြက်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

ခေတ်မီတိုးတက်နေသည့် Electronic ပစ္စည်းများ သုံးစွဲနေသည့်ခေတ်တွင် ထိရောက်သော ဆက်သွယ်ရေးပစ္စည်းများကို မိမိလုပ်ငန်း၏ အခြေအနေပေါ်တွင် မူတည်ကာ အသုံးပြုနိုင်ကြသည်မှာ မဆန်းသော်လည်း ယင်းတို့မှာ ရှုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ သက်မဲ့ပစ္စည်းများသာဖြစ်သဖြင့် ယင်းပစ္စည်းများကို စနစ်တကျ ထိရောက်စွာ ကိုင်တွယ် အသုံးပြုနေသည့်လူများမှာ ပိုမိုအဓိကျပေသည်။

စာရေးသူတွေ့ခဲ့ဖူးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးမှာ မနက် ၎င်း၏ရုံးခန်းရောက်သည်နှင့် မနေ့ညက ၎င်း၏ပစ္စည်းများ ထားသိုရုံနောက်ဘက်တွင် မီးလုံး တစ်လုံး ကျွမ်းနေသည်ကို ချက်ချင်းသိရှိနိုင်သည့် စနစ်ကို တီထွင်ထားပေသည်။ ယင်းကို 'Press Button' စနစ် ဟု ခေါ်ပြီး ခလုတ်နှိပ်လျှင်မီးပွင့်ရမည် ဟု တင်စားထားပေသည်။ ထူးခြားစွာလုပ်ထားသည် မဟုတ်ပါ။ 'Report back system' ကို လုပ်ငန်း အဆင့်တိုင်း၌ ဖြန့်ကြက်ထားခြင်းဖြင့် မိမိသိလိုသည့် 'Information' မှန်သမျှကို ရယူနိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် သတိပြုရန် အချက်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူသည် တစ်မိနစ်နောက်ကျလျှင် ငွေ သန်းနှင့်ချီ၍ဆုံးရှုံးတတ်သဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ သဘောသဘာဝ အနေအထားအရ မှန်ကန်မြန်ဆန်နိုင်မည့် ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းများကို ဖြန့်ကြက်တားရှိနိုင်စွမ်းရှိရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၄။ ရလဒ်ကောင်းမွန်အောင်ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိရမည်

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် ပုဂ္ဂလိကစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ အောင်မြင်မှုညွှန်ပြကိန်း (Success Indicator) မှာ ငွေကြေးအမြတ်ပင်ဖြစ်သည်။ မိမိလုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အဓိကရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်မှာလည်း ရလဒ်ကောင်းမွန်ရန်ပင်ဖြစ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ အနေဖြင့် သတိပြုရန် အချက်တစ်ချက်မှာ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုသည် ထူးခြားစွာ တိုးတက်အောင်မြင်လာပြီ ဆိုလျှင် အန္တရာယ်မှာ နောက်မှကပ်ပါလာတတ်လေ့ရှိကြောင်း' သတိချပ်ရပေမည်။ အရေးကြီးဆုံးအချက်မှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးတက်လာသည်နှင့် အမျှ ယင်းတိုးတက်မှုတို့ကို ကိန်းဂဏန်းဖြင့် ဖော်ပြသည့် စာရင်းဇယားများကို စနစ်တကျ နားလည်ကြည့်ရှု သုံးသပ်တတ်ရန် အရေးကြီးပေသည်။ အနည်းဆုံး မိမိလုပ်ငန်း၏ တစ်နေ့တာအခြေအနေကို နေ့စဉ်ငွေစာရင်း၏ စာရင်းပိတ်လက်ကျန်နှင့် အမှန်လက်ကျန်ကို တိုက်ဆိုင်စစ်ဆေးနိုင်သည့် ကျွမ်းကျင်မှုကလေးတော့ ရှိရန်လိုပေသည်။ (ယင်း ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များကို နောက်တွင် အကျယ် ဖော်ပြမည်။)

အထက်ဖော်ပြပါ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွင် ရှိရမည့် လက်ရွေးစင် ကျွမ်းကျင်မှုများ (Selected Skills) မှာ အောင်မြင်သော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးတွင် မဖြစ်မနေရှိရမည့် ကျွမ်းကျင်မှုများဖြစ်ရာ မိမိတွင်မရှိသေးသော ကျွမ်းကျင်မှုများကိုလည်း ရှိလာအောင် မွေးမြူပြုစုပျိုးထောင်သင့်ပေသည်။ ရှိပြီးဖြစ်နေလျှင်လည်း ပိုမိုကျွမ်းကျင်လာအောင် ကြိုးစားသင့်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၉)

တွက်ချက်ပြီးစွန့်စားတတ်သူ

'စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်' (Entrepreneur) ဆိုသည့် အတိုင်း စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စွန့်စားသူ (Risk-Taker) ဖြစ်ရပေမည်။ စွန့်စားခြင်းဆိုရာတွင် အဓိပ္ပာယ်မဲ့၊ ရည်ရွယ်ချက် မရှိ စွန့်စားမှုမျိုး မဟုတ်ဘဲ မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရာ တွင် မည်သည့်အတိုင်းအတာအထိ အောင်မြင်နိုင်မည်ကို သေချာ ဂနစ္စာ တွက်ချက်ပြီးမှ စွန့်စားတတ်သူဖြစ်သဖြင့် ယင်းကို 'တွက် ချက်ပြီး စွန့်စားတတ်သူ' (Calculated Risk-Taker) ဟု ခေါ်ပေ သည်။

လူတိုင်းတွင် စွန့်စားလိုစိတ်နှင့် မစွန့်စားလိုသောစိတ် ဟူ၍ရှိတတ်ပေသည်။ ယင်းကို မိမိကိုယ်တိုင်သိသောသူ ရှိသလို မသိသောသူလည်း ရှိတတ်ပေသည်။ ယင်းကို အနောက်နိုင်ငံများ တွင် တင်စားခေါ်ဝေါ်သည်မှာ စွန့်စားမှုချစ်သောသူ (Risk Lover) နှင့် စွန့်စားမှုမချစ်သောသူ (Risk Adverser) ဟူ၍ ခေါ်ကြပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်တွင် 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စွန့်စားဦးဆောင်တီထွင် ဆောင်ရွက် သူ' ဟု ဖော်ပြထားရာ စွန့်စားမှုသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာ၌သော်လည်းကောင်း၊ လူမှုရေးပိုင်းဆိုင်ရာ၌

www.burmeseclassic.com

၄၂ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

သော်လည်းကောင်း၊ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ၌သော်လည်းကောင်း အရေးကြီးသော အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ဖြစ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် မိမိကိုယ်မိမိ စွန့်စားမှုကို ချစ်သောသူ ဟုတ်မဟုတ် ဆန်းစစ်ကြည့်ရန်လိုအပ်သည်ဖြစ်ရာ အောက်ပါ မေးခွန်း ဆယ်ခုကို မိမိကိုယ်တိုင်ခံစားကြည့်ပြီး ဖြေဆိုကြည့်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ တိကျမှန်ကန်သောအဖြေ ရရှိနိုင်ဖို့အတွက် မေးခွန်းတစ်ခုချင်း ဖြေဆိုရာတွင် စဉ်းစားပြီးမှ ဖြေဆိုရန် လိုပါသည်။

စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်
စွန့်စားလိုစိတ် ရှိမရှိ ဆန်းစစ်ချက် မေးခွန်းများ

၁။ သင်သည် ရလဒ်မသိသော ငွေကြေးဖြင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည့် စွန့်စားမှုမျိုးကို ပြုလုပ်နိုင်ပါသလား။
ပြုလုပ်နိုင်ပါသည် ( ) ၊ မပြုလုပ်နိုင်ပါ ( )

၂။ သင်သည် ခရီးထွက်သည့်အခါတိုင်း ထီး၊ ရေနွေးဘူး၊ အဖျားတိုင်းသည့် သာမိုမီတာ တို့ကို ယူဆောင်သွားတတ်ပါသလား။
ယူဆောင်တတ်ပါသည် ( ) ၊ မယူဆောင်တတ်ပါ ( )

၃။ အကယ်၍ သင်သည် တစ်စုံတစ်ခုကို ကြောက်ရွံ့နေလျှင် ယင်းကြောက်ရွံ့မှုကို ကျော်လွှားနိုင်အောင် ကြိုးစားမှုရှိပါသလား။
ကြိုးစားမှုရှိပါသည် ( ) ၊ ကြိုးစားမှုမရှိပါ ( )

၄။ သင်သည် အစားအစာ အသစ်အဆန်းများ၊ နေရာအသစ်များ၊ အတွေ့အကြုံ အသစ်အဆန်းများကို စားချင်စိတ်၊ သွားချင်စိတ်၊ ထိတွေ့ချင်စိတ် ရှိပါသလား။
ရှိပါသည် ( ) ၊ မရှိပါ ( )

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၅။ သင်သည် မေးခွန်းကိုမဖြေခင်တွင် ယင်းမေးခွန်း၏အဖြေကို သိလိုပါသလား။
လိုပါသည် ( ) ၊ မလိုပါ ( )

၆။ သင်သည် လွန်ခဲ့သော ခြောက်လခန့်ကာလအတွင်း စွန့်စားမှု တစ်ခုကို ပြုလုပ်ခဲ့ဖူးပါသလား။
ပြုလုပ်ခဲ့ဖူးပါသည် ( ) ၊ မပြုလုပ်ခဲ့ဖူးပါ ( )

၇။ သင်သည် တစ်ခါမှမသိသောသူစိမ်းတစ်ဦးဆီ သွား၍ စကား စတင်ပြောနိုင်ပါသလား။
ပြောနိုင်ပါသည် ( ) ၊ မပြောနိုင်ပါ ( )

၈။ သင်သည် တစ်ခါမျှမသွားဖူးသည့်လမ်းမှ ရည်ရွယ်ထားသည့် ခရီးတစ်ခုကို သွားခဲ့ဖူးပါသလား။
သွားခဲ့ဖူးပါသည် ( ) ၊ မသွားခဲ့ဖူးပါ ( )

၉။ သင်သည် အလုပ်တစ်ခုကို လိုလားစွာမလုပ်မီ ယင်းအလုပ် သည် အဆင်သင့် လုပ်ဆောင်ပြီးကြောင်းကို သိဖို့လိုပါသလား။
လိုပါသည် ( ) ၊ မလိုပါ ( )

၁၀။ တစ်ခါမျှ မတွေ့ဖူး၊ မမြင်ဖူးသော ယောက်ျား/မိန်းမ တစ်ဦး နှင့် သင် ချိန်းတွေ့ဖူးပါသလား။
တွေ့ဖူးပါသည် ( ) ၊ မတွေ့ခဲ့ဖူးပါ ( )

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၄၄ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

ယင်းမေးခွန်း ဆယ်ခုမှာ မိမိကိုယ်မိမိ စွန့်စားစိတ်ရှိသူ ဖြစ်မဖြစ် ဆန်းစစ်ချက်မေးခွန်းဖြစ်ရာ အကယ်၍ သင်သည် ယင်းမေးခွန်း ဆယ်ခုတွင် မေးခွန်း နံပါတ် (၂)၊ (၅) နှင့် (၉)တို့ကို ထောက်ခံအဖြေပြေပြေဆိုခဲ့လျှင် သင်သည် စွန့်စားမှုကို ချစ်တတ်သူ ဖြစ်လာအောင် ကြိုးစားရန်လိုသေးသည်ဟု အဖြေထွက်ပေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိသည် စွန့်စားသူမဖြစ်သေးဟု ဆိုရပေမည်။ ကျန်မေးခွန်းနံပါတ်များတွင် ထောက်ခံအဖြေဖြစ်သည်ဖြစ်စေ၊ မဖြစ်သည်ဖြစ်စေ အရေးမကြီးပေ။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်စားတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးတွင် ရှိရမည့် အရည်အချင်းတစ်ခုဖြစ်သော စွန့်စားတတ်မှုကို အထက်ပါနည်းများအတိုင်း မိမိကိုယ်မိမိ ဆန်းစစ်နိုင်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၀)

စွန့်ရဲရဲလား

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် လုပ်ငန်း အောင်မြင်အောင် မည်သို့ ဆောင်ရွက်ရမည်ကို အမြဲတမ်း အကြံကောင်း ဉာဏ်ကောင်းများ တွေးကာ ယင်းအကြံဉာဏ်များကို မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုအတွက် အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ် အနေဖြင့် သိမြင်ဆောင်ရွက်ခြင်းမကာဘဲ ယင်းအကြံဉာဏ်များကို လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်ရာတွင်လည်း သေချာစွာ တွက်ချက်ပြီးမှ စွန့်စားဆောင်ရွက်လေ့ရှိပေသည်။ စွန့်စားခြင်း (Risk) ဆိုသည့် အဓိပ္ပာယ်တွင် မသေချာမရေရာခြင်း (Uncertainty) ၊ သို့မဟုတ် အခွင့်အလမ်းသာခြင်း (Chance) တို့ ပါဝင်ပေသည်။

အကယ်၍ မိမိလုပ်ငန်းသည် စွန့်စားမှုဖြင့် လုပ်ကိုင်ရသော လုပ်ငန်းတစ်ခုဟု မှတ်ယူထားပါလျှင် မိမိလုပ်ငန်းမှ ထွက်ပေါ်ရရှိလာမည့် အကျိုးအမြတ်ရလဒ်မှာ မသေချာမရေရာရှိနေသည်ဟု ဆိုရပေမည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းသည် ရှုံးချင်လည်း ရှုံးမည်၊ မြတ်ချင်လည်းမြတ်မည် ဆိုသည့်သဘောပင်ဖြစ်သည်။

သာမန်ဝန်ထမ်းများ၊ အလုပ်သမားများအနေဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ စွန့်စားဆောင်ရွက်မှုမျိုးရှိရန် မလိုအပ်ပေ။ လုပ်ငန်းခွင်တွင် အလုပ်သမားတစ်ဦးသည် ဝန်ထမ်းကောင်း

www.burmeseclassic.com

တစ်ဦးအဖြစ် ချမှတ်ထားသော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကို လေးစားလိုက်နာလျှင် အောင်မြင်မှုသည် သေချာသလောက် ဖြစ်ပေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်တွင် အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သည့် ရှိပြီးသား အလေ့အကျင့်များကို လိုက်နာဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် ယင်းလုပ်ငန်းအတွက် ရလဒ်ကို ကြိုတင်တွက်ဆနိုင်ပေသည်။ ဥပမာ-လက်သမားကောင်း တစ်ယောက်သည် ခိုင်ခံ့သော အိမ်တစ်ဆောင် မည်သို့ဆောင်ရွက်ရမည်ကို ခိုင်ခံ့အောင်ဆောက်လုပ်ရမည့် နည်းပညာကို လိုက်နာလုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ပြီးမြောက်နိုင်သလို သုတေသန အရာရှိတစ်ဦးသည်လည်း ပြဋ္ဌာန်းထားသော သုတေသနပိုင်းဆိုင်ရာ သဘောတရား နည်းပညာများကို လိုက်နာဆောင်ရွက်ခြင်း အားဖြင့် အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိကြပေသည်။ စွန့်စားမှုများစွာပြုလုပ်ရန် မလိုအပ်ပေ။ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင်မူ အောင်မြင်မှု၊ သို့မဟုတ် ဆုံးရှုံးမှုများကို ဖြစ်စေနိုင်သည့် အချက်အလက်မှာ များစွာရှိနေသည့်အပြင် တွက်ချက်ရန်နှင့် ထိန်းသိမ်းရန်အတွက်လည်း များစွာအခက်အခဲရှိပေသည်။

ယင်း တွက်ချက်ရန်ခက်သော အချက်အလက်များမှာ ဥပမာအားဖြင့် ဈေးကွက် (Market) ဖြစ်ပေသည်။ မိမိပစ္စည်းကို ဈေးကွက်ထဲတွင် ဝယ်ယူသုံးစွဲနေသော သူများ (Buyers) ၏ စိတ်နေစိတ်ထား၊ ပင်ကိုဗီဇကို ခန့်မှန်းရန် ခဲယဉ်းပေသည်။ ယနေ့ အရောင်းသွက်နေသော ပစ္စည်းတစ်ခုသည် မနက်ဖြန်တွင် ဆိုင်ပေါ်၌ ဖုန်အလိမ်းလိမ်းနှင့် အရောင်းထိုင်းပစ္စည်း ဖြစ်နေတတ်ပေသည်။ စားသုံးသူများ၏ ဝယ်လိုအားသည် အချင်းချင်း ပြိုင်ဆိုင်မှုများ၊ လိုအင်ဆန္ဒ ပြောင်းလဲမှုများနှင့် စီးပွားရေး အခြေအနေပေါ်တွင် များစွာတည်နေသည်ဖြစ်ရာ စားသုံးသူများ အနေဖြင့် ငွေကို ပိုသုံးမည်၊ သို့မဟုတ် လျှော့သုံးမည် ဆိုသည့်အပေါ်တွင်

www.burmeseclassic.com

ဝယ်လိုအားရှိနေသဖြင့် စျေးကွက်သည် တွက်ချက်ရန်ခက်ခဲသော စွန့်စားမှုတစ်ခု ဖြစ်ပေသည်။

သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ စွန့်စားမှုမှာ သာမန် ရိုးရိုးစွန့်စားမှု မဟုတ်သဖြင့် စီးပွားရေး စိန်ခေါ်မှုကို လိုလားစွာ လက်ခံယှဉ်ပြိုင်ချင်လိုသူမှအပ ကျန်လူများမှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် မဖြစ်နိုင်ပေ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် အားလုံးလိုလိုပင် အရှုံးကို ကြောက်ကြသူချည်းပင် ဖြစ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ အရှုံးအမြတ် မသေချာသည့် မည်သည့် စွန့်စားမှုမျိုးကိုမဆို ရှောင်ချင်တတ်ကြပေသည်။ အချို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်း အောင်မြင်မှု မရလျှင် ယင်းလုပ်ငန်းကို မလုပ်ကြပေ။

ယင်းသို့ စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ရာတွင် ရာခိုင်နှုန်းပြည့် မအောင်မြင်လျှင် မလုပ်ကိုင်သောသူများသည် ငွေနောက်ကိုသာ လိုက်နေသူများဖြစ်ပြီး စွန့်စားမှုဖြင့် ရရှိသော အောင်မြင်မှုနှင့် ကျေနပ်မှုများကို မခံစားတတ်ကြသည့် စီးပွားရေးသမားများပင် ဖြစ်ပေသည်။ ၎င်းတို့သည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ မဟုတ်ပါ။ ၎င်းတို့ကို စပိန်ဘာသာဖြင့် 'Sequrista' ဟု ခေါ်ပြီး အင်္ဂလိပ်လိုနှင့် အနီးကပ်ဆုံး ဘာသာပြန်ရလျှင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် မဟုတ်သော စီးပွားရေးသမား (Venture Capitalist) သက်သက်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ ၎င်းတို့သည် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တိုးတက်ကြီးပွားလာအောင် အဘက်ဘက်မှ ဆောင်ရွက်နေရမည့်အစား ငွေနောက်ကိုသာ လိုက်နေသဖြင့် မိမိ၏လုပ်ငန်းပတ်ဝန်းကျင် အဝန်းအဝိုင်းတွင် မည်သို့ဖြစ်နေသည်ကို မသိနိုင်ဘဲ ရေရှည်တွင် ဆုံးရှုံးမှုနှင့် ကြုံတွေ့တတ်ပေသည်။ ယင်းအချက်ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သတိပြုရပေမည်။ ၎င်းတို့သည် မိမိလုပ်ငန်းကို တီထွင်ကြံဆမှု မရှိခြင်း၊ မိမိကိုယ်တိုင် အောင်မြင်မှုကိုမလိုခြင်း

www.burmeseclassic.com

၄၈ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

တို့ကြောင့် ၎င်းတို့သည် မိမိတို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရှေးရိုးအစဉ်အလာအတိုင်း ဆောင်ရွက်တတ်ကြပြီး စွန့်စားမှု နည်းပါးသောအလုပ် (Low Risk Job) မျိုးကို လုပ်တတ်ကြပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စွန့်စားမှုကို ဆောင်ရွက်တတ်သူပင် ဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ဆုံးရှုံးနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းများထက် အောင်မြင်နိုင်မည့်အခွင့်အလမ်းများကို ခန့်မှန်းတွက်ဆဂရုပြုတတ်သူ ဖြစ်သောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိလုပ်ငန်း ဆုံးရှုံးနိုင်မည့် ဖြစ်နိုင်ခြေကို အမြဲ ရင်ဆိုင်ရန်အဆင်သင့်ဖြစ်နေတတ်ပြီး ယင်းဆုံးရှုံးနိုင်မည့်အခြေအနေများကလည်း လုပ်ငန်းကို အမြစ်နှိုင်ခေါ်မှု ဖြစ်နေတတ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏ စွန့်စားမှုပိုင်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုကို အသုံးချပြီး အခက်အခဲများကို ကျော်လွှားနိုင်ကြောင်း သက်သေပြချင်သောဆန္ဒ ရှိတတ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ငန်း ဆုံးရှုံးမည်ကို ကြောက်ရွံ့တတ်သူ မဟုတ်ပေ။ သို့ရာတွင် ၎င်းသည် မိမိကိုယ်ကို ယုံကြည်ခြင်း၊ မိမိအတွေးအခေါ်ပိုင်းဆိုင်ရာကို ယုံကြည်ခြင်းတို့ကြောင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စွန့်စားမှုကို ဆောင်ရွက်တတ်ကြပေသည်။

■

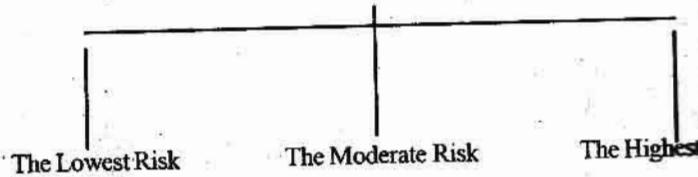
www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၁)

စွန့်စားခြင်း သုံးမျိုး

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် အလယ်အလတ် စွန့်စား ဝတ်သူ (Moderate Risk Taker) ပင် ဖြစ်သည်။ လူသားတိုင်းတွင် ရှိနေသည့် စွန့်စားတတ်သောစိတ်ကို အောက်ပါအတိုင်း မျဉ်းဖြောင့် တစ်ကြောင်း ရေးဆွဲ၍ သုံးသပ်ကြည့်ပါစို့။



အနိမ့်ဆုံးစွန့်စားခြင်း ရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် စွန့်စားမှုနည်းခြင်း၊ သို့မဟုတ် စွန့်စားမှုမရှိခြင်းတို့ကြောင့် စီးပွား ရေးလုပ်ငန်းအတွက် အောင်မြင်မှုရရန် အာမခံချက်ရှိသည်ဟု ဆိုရသလို အမြင့်ဆုံးစွန့်စားခြင်းရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် သည် စွန့်စားခြင်းမြင့်မားသောကြောင့် ဆုံးရှုံးမှုဖြစ်ရန် သေခြေ သလောက်ဟု ယေဘုယျအားဖြင့် ဆိုရပေမည်။ သို့ရာတွင် အလယ် အလတ်စွန့်စားမှုရှိသူသည် အောင်မြင်မှုအတွက်အတွင့်အလမ်း အချို့ ရှိသလို ဆုံးရှုံးမှုအတွက်လည်း အခွင့်အလမ်းအချို့ရှိသည် ဟု ဆိုရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၅၀ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

တစ်နည်းအားဖြင့် စွန့်စားမှုနည်းပါး၊ သို့မဟုတ် မရှိခြင်းကြောင့် ဆုံးရှုံးမည်ကို မစိုးရိမ်ရသော်လည်း မစွန့်စားရဲသော စိတ်ကြောင့် ယင်းလုပ်ငန်းကို စွန့်စားလုပ်၍ ရရှိလာမည့် အကျိုးအမြတ်များကို လတ်လွတ်ဆုံးရှုံးခံရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များလည်း ဒုနှင့်ဒေးပင်ရှိပေသည်။ အချို့သောလုပ်ငန်းများလည်း အမြင့်ဆုံးစွန့်စားလိုက်ခြင်းကြောင့် ဆုံးရှုံးမည်ကို စိုးရိမ်ရသော်လည်း ကံအားလျော်စွာ ထိုက်ထိုက်တန်တန် အောင်မြင်သွားကြသည့် လုပ်ငန်းရှင်များလည်း များစွာ ရှိပေသည်။

သို့ရာတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် (Entrepreneur) သည် အနိမ့်ဆုံးလည်း မဟုတ်၊ အမြင့်ဆုံးလည်း မဟုတ်သော အလယ်အလတ်စွန့်စားမှုရှိသူပင်ဖြစ်၍ အောင်မြင်မှုနှင့်ဆုံးရှုံးမှုတို့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းစီဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် သဘောသဘာဝကျသော၊ လက်တွေ့ဆန်သော (Realistic) ဆောင်ရွက်ချက် ဟုဆိုရပေမည်။

အနိမ့်ဆုံးစွန့်စားခြင်း၊ သို့မဟုတ် စွန့်စားမှုမရှိသော လုပ်ငန်းကို ဥပမာပြရလျှင် မိမိစုဆောင်းငွေများကို ဘဏ်အပ်နှံထားခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ဘဏ်တွင် ငွေ စုထားခြင်းအားဖြင့် မိမိစုဆောင်းငွေပေါ် အတိုးသည် အနှုန်းမရှိ၊ အမှန်ပင် သေချာပေါက်ရမည် ဖြစ်သည်။ မိမိ၏စွန့်စားမှုမှာ အကယ်၍ မိမိ စုဆောင်းထားသော ဘဏ်သည် ဒေဝါလီခံရခြင်း (Bankruptcy) ဖြစ်သည့်တိုင်အောင် မိမိ၏စုဆောင်းငွေမှာ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အာမခံချက်ရှိသဖြင့် စိုးရိမ်စရာမရှိပေ။ သို့ဖြစ်ရာ အနိမ့်ဆုံးစွန့်စားမှုအတွက် ရလဒ်မှာ အလွန်အလွန်ပင် ကန့်သတ်မှုများခြင်း၊ သို့မဟုတ် နည်းပါးခြင်းဖြစ်တတ်သည့်အပြင် အနိမ့်ဆုံးစွန့်စားမှုအတွက် လိုအပ်သော ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ကြိုးစားအားထုတ်မှုတို့မှာလည်း ပြောပလောက်အောင် မရှိပေ။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အမြင့်ဆုံးစွန့်စားခြင်းလုပ်ငန်းကို ဥပမာပြရလျှင် ထီလက်မှတ် (Lottery Tickets) အများအပြားဝယ်ယူကာ ထီထိုးခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ မိမိထိုးထားသောထီများ ပေါက်ခဲ့လျှင် မိမိရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားမှုအပေါ်တွင် ပြန်ရနှုန်း (Rate of Returns) မှာ များပြားမြင့်မားမှုရှိသော်လည်း အောင်မြင်မှု အခွင့်အလမ်း၊ သို့မဟုတ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် အမှန်ပြန်ရမှုမှာ သုညနီးပါးပင် ဖြစ်ပေသည်။ အကြောင်းမှာ ယင်းဖြစ်ရပ်တွင် အကျိုးအမြတ်သည် 'ကံ' ပေါ်တွင်မူတည်ပြီး ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ကြိုးစားအားထုတ်မှု အပေါ်တွင် လုံးဝမူမတည်သောကြောင့်ပင် ဖြစ်ပေသည်။

အလယ်အလတ်စွန့်စားမှုမှာ ထွက်ပေါ်ရရှိလာမည့် အကျိုးအမြတ်သည် ဆောင်ရွက်သူ၏ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ကြိုးစား အားထုတ်မှုအပေါ်တွင် လုံးဝမူတည်နေပေသည်။ သို့ရာတွင် အချို့ကိစ္စရပ်များ၌ မိမိ၏ကံ (Luck) အပေါ်တွင်မူတည်၍ အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးမှုရှိတတ်ကြသော်လည်း ***စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်၏ လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု၊ သို့မဟုတ် ကြိုးစားအားထုတ်မှုတို့သည် အခွင့်အလမ်းနှင့်ကံတရားကို လွှမ်းမိုးနိုင်ပေသည်။*** သို့ဖြစ်ရာ အလယ်အလတ်စွန့်စားမှု ပြုလုပ်သူ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ရလဒ်သည် သူ၏ ကိုယ်ပိုင်တာဝန်ဝတ္တရားတစ်ခုအနေဖြင့် ရပ်တည်နေပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စွန့်စားမှုကို ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်ရန်အတွက် မကြောက်သောသူပင်ဖြစ်သည်။ သို့ရာတွင် ယင်းစွန့်စားမှုမှာ တွက်ချက်ထားသော စွန့်စားမှုများ (Calculated Risks) ပင်ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိုက်ရူးရဲမဟုတ်ပေ။ ထို့ပြင် အောင်မြင်မှုအတွက် စွန့်စားလုပ်ဆောင်ခြင်း (Success Gambling)၊ သို့မဟုတ် ကွေးကြောရှုတ်တရက် ပျက်ပြားစေမည့် ကိုယ့်သေတွင်းကိုယ်တူးသော မူဝါဒ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၂ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

ချမှတ်လုပ်ဆောင်ခြင်း (Financial Suicide) တို့အတွက် ဖြစ်နိုင်ခြေများကိုလည်း သိရှိနားလည်သဘောပေါက်ထားသူပင် ဖြစ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စွန့်စားမှုပြုလုပ်ရန်အတွက် အစွမ်းသတ္တိရှိသူ ဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးလောကတွင် စွန့်စားမှုကို စတင်ပြုလုပ်ရန်အတွက် အမြဲ အဆင်သင့်ဖြစ်နေတတ်ပေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိကံကြမ္မာကိုမိမိ ဖန်တီးနိုင်သူ၊ ဖန်တီးတတ်သူပင်ဖြစ်သည်။ အချို့သောသူများသည် အောင်မြင်မှုနှင့် ဖက်တွယ်မွေးဖွားလာတတ်သလို အချို့သူများသည် အောင်မြင်မှုအတွက် ရုန်းကန်တတ်ကြပေသည်။ စာရေးသူတွေ့ခဲ့ဖူးသောသူတစ်ဦးမှာ အောင်မြင်နေသည့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏သားတစ်ဦး ဖြစ်ကာ အဖေကသားအား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ပုံလုပ်ကိုင်နည်းများကို စနစ်တကျ သင်ကြားပေးပြီး သူ့လို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ဖြစ်လာစေရန် မွေးထုတ်ပြုစုပျိုးထောင်ပေးခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် ယင်း သားဖြစ်သူမှာ ထိုကဲ့သို့ အဆင်သင့်သင်ကြားပေးမှုကို နှစ်သက်မှုမရှိဘဲ မိမိ၏ဖခင်ဖြစ်သူ၏အောင်မြင်မှုထက် သာလွန်အောင် ဆောင်ရွက်လိုစိတ်ဖြင့် မိမိ၏ အနာဂတ်ကာလကို မိမိဘာသာ မည်သည့်အကူအညီမှမယူဘဲ ဆောင်ရွက်ချင်စိတ် ပြင်းပြသူပင် ဖြစ်ပေသည်။ ၎င်း၏လုပ်ငန်းမှာ သစ်ခွဲသားနှင့် ကုန်မာပစ္စည်းများ ရောင်းဝယ်သည့်လုပ်ငန်းဖြစ်ရာ ယင်းလုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့ပြီး ဆန်းသစ်တီထွင်ဆောင်ရွက်ခဲ့သဖြင့် ယနေ့အချိန်တွင် ၎င်းသည် ပရိဘောဂလုပ်ငန်းတွင်လည်းကောင်း၊ အရည်အသွေးမီနိုင်ငံခြားပို့နိုင်သည့် သစ်ထွက်ပစ္စည်းလုပ်ငန်းတင်လည်းကောင်း အောင်မြင်မှုရရှိကာ ငွေကြေးအတော်ချမ်းသာနေသူဖြစ်နေပေပြီ။ အကယ်၍သာ ၎င်းသည် မိမိဖခင်၏ အောင်မြင်မှုကိုသာ ရောင့်ရဲ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

တင်းတိမ်နေခဲ့ပြီး မိမိကိုယ်တိုင် မကြိုးစားခဲ့လျှင် ယခုကဲ့သို့ သန်းကြွယ်သူဌေးဖြစ်လာမည်မဟုတ်ပေ။ ၎င်းကိုယ်တိုင် ဆန်းသစ်တီထွင်သော ကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်ရာတွင် ၎င်းကိုယ်တိုင် ရှိပြီးသားဖြစ်သည့် ကျွမ်းကျင်မှုနှင့်အတွေ့အကြုံများအပေါ်တွင် အခြေခံကာ ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပေသည်။ ယင်းမှာ အလယ်အလတ်ကျသော စွန့်စားမှုကို ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် ဖခင်၏ ကန့်သတ်ထားမှုဘောင်နယ်နိမိတ်ကို ကျော်လွန် ချွတ်ကျော်ကာ အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်ခဲ့ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် တွက်ချက်စွန့်စားရာတွင် သတိပြုရမည့်အချက် များစွာရှိပေသည်။ မည်သို့သောလုပ်ငန်းလုပ်မဆို စွန့်စားကြရသည်ချည်းသာ ဖြစ်ပေသည်။ အနည်းအများနှင့်အကြီးအသေးပဲ ကွာကြပါသည်။ အချို့သောသူများမှာ အမြတ်နည်းနည်းနှင့် များများစွန့်စားရသလို နည်းနည်းစွန့်စားပြီး အမြတ်များများရသူတွေလည်း ရှိတတ်ပါသည်။ စွန့်စားခြင်းနှင့် အကျိုးအမြတ်ကို လုပ်ငန်းမစမီ ကျကျနန တွက်ချက်သင့်ပေသည်။ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးပြောင်းလဲမှု မြန်ဆန်လွန်းသော အခါတွင် အမြတ်နည်း၍ မစွန့်စားလျှင်လည်း လုပ်ကိုင်စရာ မရှိသလောက် ရှားပါးသွားသည့်အဖြစ်မျိုးလည်း ရံဖန်ရံခါဆိုသလို တွေ့ရတတ်ပေသည်။

အချို့သောလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် အတွေ့အကြုံသစ်၊ ကုန်ပစ္စည်းသစ် တစ်ခုခုကို ပြည်ပသို့ ထုတ်ကုန် (Export) အနေဖြင့် တင်ပို့ရာတွင် များသောအားဖြင့် အစိုးရိမ်လွန်တတ်ကြပေသည်။ ယင်းသို့ အစိုးရိမ်လွန်မှုအပေါ်တွင် လုပ်ငန်းသဘာဝ ရေခိုနှုန်းကို ကျော်လွန်ပြီး တွေးတောလုပ်ကိုင်တတ်ကြပေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် တွက်ချက်စွန့်စားခြင်း (Calculated Risk Taking) ဆိုရာတွင် စနစ်တကျလေ့လာသုံးသပ်ပြီးမှ စွန့်စားရန် ဖြစ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၅၄ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ရာတွင် မိမိသည် ပင်ကိုအားဖြင့် စွန့်စားတတ်သူ ဟုတ်မဟုတ်၊ စွန့်စားရာတွင်လည်း အစွန်းထွက်သည့် စွန့်စားမှုမျိုးကို ရှောင်ရှားပြီး အလယ်အလတ် စွန့်စားသူ ဟုတ်မဟုတ်၊ တွက်ချက်ပြီးမှ စွန့်စားတတ်သူ ဟုတ် မဟုတ် လေ့လာဆန်းစစ်ပြီးမှ မိမိတွင် ယင်းအင်္ဂါရပ်များ မရှိလျှင်လည်း ရှိလာအောင် ပြုစုပျိုးထောင်လျက် စွန့်စားဦးဆောင်တီထွင်သည့် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၂)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ရန် စဉ်းစားပုံနည်းလမ်း

ယနေ့ကာလစီးပွားရေးအသိုင်းအဝိုင်းတွင် အမေးအများဆုံး မေးခွန်းတစ်ခုမှာ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို မိမိကိုယ်တိုင် စတင် ထူထောင်နိုင်မည်လား' ဆိုသည့်မေးခွန်းပင် ဖြစ်ကြောင်း ရှေ့အခန်းများတွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ သန်းပေါင်းများစွာသော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ သမိုင်းကြောင်းနှင့် ကိုယ်ရေးရာဇဝင်များ၊ အဖြစ်အပျက်များကို ပြန်လည် လေ့လာဆန်းစစ်ကြည့်ပါက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို စတင်ထူထောင်နိုင်မည်ဖြစ်နိုင်သော အတွေးအခေါ်၊ အကြံအစည်မှာ များစွာရှိကြောင်း တွေ့ရှိရပေသည်။ ယင်းတို့အထဲမှ ပိုမို အသုံးပြုနိုင်သော အတွေးအခေါ် နည်းလမ်းများကို ဖော်ပြပါမည်။

၁။ စားသုံးသူများနှင့်တွေ့ဆုံခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်မည်၊ မည်သည့်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်မည်၊ သို့မဟုတ် မည်သည့်ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း လုပ်မည်ကို စတင် စဉ်းစားရွေးချယ်သောအခါ စားသုံးသူများနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းသို့ တွေ့ဆုံမေးမြန်းရာတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း

www.burmeseclassic.com

ရှင့် ကိုယ်တိုင် ကွင်းဆင်းကာ စားသုံးသူရှိသောနေရာများဖြစ်သည့် စျေးများ၊ စတိုးဆိုင်များ၊ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေသည့် နေရာများသို့ သွားရောက်ကာ စားသုံးသူများ၏ ယခု သုံးစွဲနေသော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအပေါ် ၎င်းတို့၏ အမြင်သဘောထား၊ ကြိုက်နှစ်သက်မှု အတိမ်အနက် တို့ကို မေးမြန်းရပေမည်။

ယင်းသို့ စားသုံးသူနှင့်တွေ့ဆုံမေးမြန်းပြီး ၎င်းတို့၏ သုံးသပ်ထင်မြင်ယူဆချက်များကို ရယူရေးမှာ လက်တွေ့တွင် လွယ်ကူမည်မဟုတ်ပေ။ မည်သည့်စားသုံးသူမှ အချိန်ကုန်ခံ၍ စိတ်ရှည်လက်ရှည်ရှင်းပြနေမည် မဟုတ်ပါ။ အကယ်၍ ရှင်းပြနိုင်သူ ရှိလျှင်လည်း အရေအတွက် တော်တော်နည်းပါးပါလိမ့်မည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် စားသုံးသူများနှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင်တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှုအစား စားသုံးသူများ ဝယ်နေကြသည့် နေရာများတွင် ၎င်းတို့၏ ဝယ်ယူအားပေးမှု အတိုင်းအတာ၊ ပမာဏ၊ ကြိုက်နှစ်သက်မှု၊ ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုအပေါ် ထင်မြင်ယူဆချက်များကို သင့်ရာနည်းဖြင့် လေ့လာရယူရန် လိုအပ်ပေသည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် စားသုံးသူများမှာ မိမိဆီမှ ဝယ်ယူမည့် ဖောက်သည်များ ဖြစ်သဖြင့် ၎င်းတို့၏ စိတ်နေသဘောထား၊ ငွေကြေးတတ်နိုင်မှု၊ ၎င်းတို့၏ အကျိုးအမြတ် ရှိမရှိနှင့် စိတ်ချမ်းသာ ကျေနပ်မှု၊ ဝယ်ယူသည့်စျေးနှုန်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်းတန်ဖိုးတန်မတန် စသည်တို့ကို စားသုံးသူများထံမှ စဉ်ဆက်မပြတ် ဆန္ဒခံယူထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ထိုသို့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် စားသုံးသူများရှိရာနေရာသို့ သွားရောက်လေ့လာပြီးယနေ့ မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းသည် စျေးကွက်တွင် တွင်ကျယ်ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားနေသည်ကို

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သိရှိလေ့လာပြီးမှ မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည်ကို ဆုံးဖြတ်ရွေးချယ်နိုင်ပေသည်။

၂။ လက်ရှိလုပ်ကိုင်နေသော ကုမ္ပဏီများကို လေ့လာခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းနည်းကို ပိုမို အလေးထားတတ်ကြပေသည်။ ယင်းနည်းမှာ လက်ရှိစျေးကွက်တွင် ကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချဖြန့်ဖြူးနေသော ကုမ္ပဏီများနှင့် ဆောဓ်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်နေကြသော ကုမ္ပဏီများကို ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ ကွင်းဆင်းလေ့လာသုံးသပ်ပြီးမှ မိမိကိုယ်တိုင် ယင်း ကုန်ပစ္စည်းများ၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချဖြန့်ဖြူးခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ မြန်မာစကားပုံတွင်ရှိသည့် 'အကြံတူ နောက်လူသာစမြဲ' ဆိုသည့်အတိုင်း မိမိကွင်းဆင်းလေ့လာထားသော ကုမ္ပဏီများထက် ပိုမိုသာလွန်အောင် ဆောင်ရွက်ကာ ပြိုင်ဆိုင်မှု အပြည့်ရှိသော စျေးကွက် (Perfect Competition Market) သို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခြင်းမျိုးပင် ဖြစ်သည်။

၃။ လက်လီ-လက်ကား ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူများနှင့် တွေ့ဆုံခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး အနေဖြင့် မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း ထုတ်လုပ်ရမည်ကို စဉ်းစားရာတွင် လက်လီ-လက်ကား ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူများနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းလေ့လာခြင်းသည် ထူးခြားမှုရှိသော အရင်းအမြစ်တစ်ခုပင်ဖြစ်သည်။ လက်လီ-လက်ကား ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူများသည် စျေးကွက်၏ လိုအပ်ချက်များ (Market Needs) ကို အသိဆုံးပင်ဖြစ်သည်။ ယနေ့စျေးကွက်တွင် ဝယ်လိုအားအများဆုံး၊

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရောင်းလိုအားအသွက်ဆုံး ပစ္စည်းသည် မည်သည့်ပစ္စည်းဖြစ်သည်ကို ဇင်းတို့အသိဆုံးပင်ဖြစ်သည်။

လက်လီ-လက်ကား ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူများသည် စျေးကွက်တွင် အနုတ်အသိမ်းများနေသော ပစ္စည်းကို အသိဆုံးပင်ဖြစ်သောကြောင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းတို့နှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းရန် လိုအပ်ပေသည်။ မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းသည် စျေးကွက်တွင်အရောင်းရအသွက်ဆုံးဟု သိရှိရသောအခါ ယင်းတို့ပစ္စည်းမျိုး ထုတ်လုပ်ရောင်းချလျှင် မိမိဘက်မှ ပိုင်နိုင်သေချာမည်ဖြစ်သောကြောင့် ယင်းနည်းကိုလည်း အသုံးချသင့်ပေသည်။

၄။ အစိုးရ၏ ထုတ်ပြန်ကြေညာချက်များကို လေ့လာခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း ထုတ်လုပ်မည်ကို နိုင်ငံတော်အစိုးရ၏ အခါအားလျော်စွာ ထုတ်ပြန်သော ကြေညာချက်များ၊ စည်းကမ်းချက်များကို လေ့လာပြီးမှ ရွေးချယ်နိုင်ပေသည်။ ဥပမာအားဖြင့် နိုင်ငံတော်အစိုးရက နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံ၊ သမဝါယမပိုင်၊ ပုဂ္ဂလိကပိုင် စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံတို့တွင် မီးသတ်ဆေးဘူးများ ချိတ်ဆွဲရမည်ဟု ပြဋ္ဌာန်းသောအခါ ပုဂ္ဂလိကများက မီးသတ်ဆေးဘူးများ ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြပေသည်။ ထို့အတူ နိုင်ငံတော်အစိုးရ စည်ပင်သာယာဌာနက စျေးများတွင် ထုပ်ပိုးပစ္စည်းကို ဖက်ရွက်များအစား ပလတ်စတစ်အိတ်ပါးများ အသုံးပြုရမည်ဟု စည်းကမ်းထုတ်ပြန်သောအခါ ပုဂ္ဂလိကများက ပလတ်စတစ်အိတ်ပါးများကို တွင်ကျယ်စွာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ အနေဖြင့် မည်သည့်ပစ္စည်းကို ထုတ်လုပ်ရမည်ဟု စဉ်းစားရာတွင် နိုင်ငံတော် အစိုးရ ဌာနဆိုင်ရာများ၏ ပြဋ္ဌာန်းထားသော စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းများကိုလည်း လေ့လာပြီးမှ ရွေးချယ်ထုတ်လုပ်နိုင်ပေသည်။

၅။ သုတေသနပြု လုပ်လေ့လာခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်း ပြုလုပ်မည်ကို ရွေးချယ်စဉ်းစားသောအခါ ကိုယ်တိုင် မည်သည့်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မည်ကို ကိုယ်ပိုင်စမ်းသပ်တီထွင်သည့်နည်းပင် ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၌ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အချို့သည် မိမိပိုင်အလုပ်ရုံ၊ သို့မဟုတ် အိမ်တွင်ဓာတ်ခွဲခန်း၊ သို့မဟုတ် စမ်းသပ်ခန်းများ ပြုလုပ်ကာ မိမိကိုယ်ပိုင်အတတ်ပညာနှင့်သော်လည်းကောင်း၊ အတတ်ပညာရှင်များ၏ အကူအညီ ရယူ၍သော်လည်းကောင်း စမ်းသပ်ပြီးမှ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခုကို ဈေးကွက်သို့ပို့ဆောင်ဖြန့်ဖြူးသူများ ရှိပေသည်။ မည်သည့်လုပ်ငန်း လုပ်ရမည်ကို ရွေးချယ်သည့်နည်းတွင် ကိုယ်ပိုင်သုတေသန ပြုလုပ်မှုနည်းသည် အတွေးအခေါ်သစ်များအတွက် အကြီးမားဆုံးသောအရင်းအမြစ်တစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၃)

စိတ်ကူးစိတ်သန်းများကို မြှင့်တင်ပေးသည့် နည်းလမ်းများ

ယင်းသို့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မည်သည့်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မည်၊ သို့မဟုတ် မည်သည့်ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည်ကို စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရာတွင် အထက်ပါနည်းလမ်း ငါးသွယ်ကို အသုံးချရာ၌ မိမိ၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများကို ပေါ်ပေါက် မြှင့်တင်ပေးသည့် နည်းလမ်းများ (Methods for Generating Ideas) သုံးသွယ်ရှိပေသည်။ ယင်းတို့မှာ

(က) မိမိလိုချင်သောအဓိကအချက်ကို မေးမြန်းခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိ ထုတ်လုပ် ဆောင်ရွက်မည့် ပစ္စည်း/လုပ်ငန်းများအတွက် သီးခြားလုပ်ငန်း တစ်ခုအနေဖြင့် ယင်းလုပ်ငန်းကို အာရုံစူးစိုက်မည့်အဖွဲ့များ (Focus Groups) ကို ဖွဲ့စည်းကာ ပြည်သူလူထုအား ဝင်ရောက်လေ့ လာ မေးမြန်းသည့်နည်းပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းနည်းလမ်းကို အနောက်နိုင်ငံများတွင် ၁၉၅၀ ပြည့်နှစ်ကတည်းက အသုံးချနေကြ ပေသည်။ ယင်း စူးစမ်းလေ့လာသည့်အဖွဲ့တွင် ဦးစီးဦးဆောင်ပြုသူ (Moderator) တစ်ဦးက အဖွဲ့ခေါင်းဆောင်ပြုလုပ်ကာ စားသုံးသူ

www.burmeseclassic.com

များကို ဆွယ်တရားဟောသည့်ပုံစံမျိုး မဟုတ်ဘဲ စားသုံးသူများ၏ အလိုဆန္ဒ၊ လိုအပ်ချက်များကို ပွင့်လင်းရင်းနှီးစွာ နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် မေးမြန်း စုံစမ်းခြင်းမျိုး ပြုလုပ်ကြပေသည်။ စားသုံးသူများ စျေးကွက်ထဲသို့ ထုတ်လုပ်လိုက်သော ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအပေါ် စားသုံးသူများ၏ ခံစားချက်ကို တိုက်ရိုက်သော်လည်းကောင်း၊ သွယ်ဝိုက်၍သော်လည်းကောင်း လေ့လာခြင်းမျိုးပင်ဖြစ်သည်။ ယင်းနည်းဖြင့် အတွေးအမြင်သစ်များကို ပေါ်ပေါက်စေသည့်အပြင် စားသုံးသူများ၏ အတွေးအမြင်နှင့် သဘောထားခံယူချက်များကိုပါ ဦးဆောင်မြင်တွေ့စေနိုင်ပေသည်။ ယင်းနည်းသည် မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကို ရရှိစေသည့်အပြင် အရေအတွက်၊ အရည်အသွေးများကို ဆန်းစစ် သရုပ်ခွဲခြင်းနှင့် ရရှိသည့်ရလဒ်အပေါ် အဖြေထုတ် အဓိပ္ပာယ်ပေါ်စေနိုင်မှုလည်း ရရှိနိုင်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ယင်းနည်းကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အတွက် ပစ္စည်းအသစ်အဆန်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း အသစ်အဆန်းကို သိမြင်လာကာ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ပိုင်နိုင်စွာ အသုံးချနိုင်ပေသည်။

(၁) ကြိုတင်စဉ်းစားနိုင်သည့်နည်းလမ်းကို အသုံးပြုခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် ယင်းနည်းလမ်းကို အသုံးပြုရာတွင် လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံရှိပြီးဖြစ်ကြသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် တွေ့ဆုံညှိနှိုင်းကာ မည်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း လုပ်မည်ကို စဉ်းစားတွေးခေါ်ရသလောက် စာရွက်ပေါ်တွင်ရေးသည့်နည်း (Brainstorming) ပင်ဖြစ်သည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းသို့ စဉ်းစားနိုင်သူ၊ အတွေ့အကြုံရှိသူများအား စုစည်းရပေမည်။ ယင်းနည်းကို အသုံးပြု

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရာတွင် အချို့သော စဉ်းစားတွေးခေါ်ချက်များအရ ထွက်ပေါ်လာသည့် ရလဒ်များသည် တကယ်ဖြစ်နိုင်မှုနည်းပါးပြီး ရယ်စရာဟာသသဘောမျိုး ဖြစ်တတ်သော်လည်း ယင်းအထဲမှပင် တကယ်လုပ်နိုင်သော၊ သဘာဝကျသော အတွေးအခေါ် အကြံအစည်များ ပေါ်ထွက်ရပေသည်။

ယင်း Brainstorming နည်းကို အသုံးပြုရာတွင် အောက်ပါ လိုက်နာရမည့် အချက် လေးချက်ကို သတိပြုရမည်။

(၁) တစ်ဦး၏ အကြံအစည် တွေးဆချက်ကို တစ်ဦးက မဝေဖန်မသုံးသပ်ရပါ။ အပြုသဘောမဆောင်သော ဝေဖန်မှုမျိုးကို လုံးဝမပြုလုပ်ရပါ။

(၂) ကြံစည်တွေးတောရာတွင် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းကျကျ ကန့်သတ်ချက်များဖြင့် စဉ်းစားရန် မလိုပါ။ လွတ်လပ်စွာ စဉ်းစားလေလေ၊ ပိုမိုကောင်းမွန်သော အတွေးသစ်၊ အကြံအစည်သစ် ရလေလေပင်ဖြစ်သည်။

(၃) အတွေးအခေါ် အကြံအစည်၏ အရည်အသွေးကို မလိုပေ။ အရေအတွက်ကိုသာ လိုပေသည်။ အတွေးအခေါ်အကြံအစည် များလေလေ အသုံးပြုနိုင်သော အတွေးအခေါ် ပိုရလေလေ ဖြစ်သည်။

(၄) ယှဉ်တွဲအသုံးပြုနိုင်သော အတွေးအခေါ် အကြံအစည်၊ တိုးတက်သော အတွေးအခေါ် အကြံအစည်များ ဖြစ်ရမည်ဖြစ်ပြီး တစ်ဦး၏ အကြံအစည်အသစ် ရှိနေလင့်ကစား အခြားသူတစ်ဦး၏ အတွေးအခေါ် အကြံအစည်များကို အသုံးပြုနိုင်ရပါမည်။

ယင်းနည်းလမ်းသည် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းသော နည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်သည့်အပြင် ပျော်ရွှင်စရာလည်းကောင်းသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ထိုသို့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးစဉ်းစားကြရာတွင် သီးခြား ကျွမ်းကျင်သည့် ပုဂ္ဂိုလ်များ ပါဝင်ရန် မလိုအပ်ပေ။

(ဂ) ပြဿနာကို သရုပ်ခွဲခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မည်သည့်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရမည်၊ သို့မဟုတ် မည်သည့်ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း လုပ်ရမည်ကို စဉ်းစားရာ၌ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများကို မြှင့်တင်ပေးသည့် နည်းလမ်းတစ်ခုတွင် ပြဿနာကို သရုပ်ခွဲခြင်းနည်းလမ်း (Problem Inventory Analysis) ကိုလည်း အသုံးပြုနိုင်ပေသည်။ ယင်းနည်းလမ်းမှာ စားသုံးနေကြသည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို ယေဘုယျကျသည့် ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစား အုပ်စုလိုက်ခွဲကြကာ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုချင်းအလိုက် အရည်အသွေး၊ ကြိုက်နှစ်သက်မှု၊ စျေးနှုန်းစသည်ဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့်ပတ်သက်သည့် အကြောင်းအရာများ၊ ယင်း ကုန်ပစ္စည်းနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် ပြဿနာများကို ဖော်ပြရေးသားလျက် စားသုံးသူများအား အဖြေရှာသရုပ်ခွဲ (Analysis) စေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ကုန်ပစ္စည်းအုပ်စုအလိုက် အုပ်စုအတွင်း ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးစီအပေါ် ထင်မြင်ယူဆချက်နှင့် အကြံပြုချက်များကို စုစည်းစေပြီးမှ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ယင်းအကြံဉာဏ်ပြုချက်နှင့် သရုပ်ခွဲရလဒ်များအပေါ် မူတည်၍ မည်သည့်ကုန်ပစ္စည်းအသစ်မျိုး ထုတ်မည်၊ မည်သည့်ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအသစ်မျိုး လုပ်မည်ကို ဆုံးဖြတ်နိုင်သဖြင့် ယင်းနည်းလမ်းမှာ အတွေ့အကြုံများအရ ထိရောက်သောနည်းလမ်းတစ်ခု ဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၄)

မလွတ်စတမ်း အခွင့်အလမ်း

လူတစ်ဦးသည် မိမိတွင် ငွေအရင်းအနှီးအချို့၊ သို့မဟုတ် အပိုစုဆောင်းထားသောငွေများရှိလျှင် များသောအားဖြင့် ယင်းငွေအား တိုးပွားလာအောင် လုပ်ချင်စိတ် ရှိတတ်ကြပေသည်။ ယင်းသို့ ငွေပွားလာအောင် မည်သို့လုပ်ဆောင်ရမည်၊ မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ရမည်ကို မသိသော်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုခုတွင် ယင်း ငွေပိုငွေလျှံကို အရင်းအနှီးလုပ်လိုက်လျှင် ရရှိလာမည့် အကျိုးအမြတ် ဝင်ငွေပမာဏသည် အကယ်၍ ယင်းငွေကို ဘဏ်တွင်အပ်နှံ၍ ရရှိလာမည့် ဘဏ်တိုးနှုန်းထက်တော့ များမည်ကို အကြမ်းအားဖြင့် သိရှိနားလည်ထားတတ်ကြပေသည်။

မိမိကိုယ်မိမိ မေးကြည့်ကြပါစို့။ အကယ်၍ မိမိကိုယ်တိုင် မိမိပိုင်ဆိုင်သောငွေအား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလျှင် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် မိမိရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသောငွေအပေါ် သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော ပြန်ရနှုန်း (Rate of Return) ရမည်ကို ပထမဦးစွာ မေးရပေမည်။ ယင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနေဖြင့်လည်း မည်မျှသေချာရေရာမှု ရှိမရှိ ဆန်းစစ်ရန် လိုပေသည်။ စျေးကွက်လိုအပ်ချက်အရ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ၏ အခွင့်အလမ်းများကို ရှာဖွေရာတွင် တစ်ဖက်ပါအချက်များကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၁) ဝယ်သူ၏ လိုအင်ဆန္ဒ၊

(၂) လက်ရှိကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းအပေါ် စားသုံးသူများ၏ ကျေနပ်နှစ်သက်မှု၊

(၃) စားသုံးသူများ၏ ဝယ်လိုအားအပေါ် ဖြည့်ဆည်းနိုင်မှု ရှိမရှိနှင့် ယင်း ဖြည့်ဆည်းနိုင်မှုအပေါ် ကျေနပ်မှု၊

(၄) အမျိုးတူ ကုန်ပစ္စည်းများအား ပြည်ပမှ မှာယူတင်သွင်းသည့် ပမာဏနှင့် ယင်းပစ္စည်း၏ အရည်အသွေး၊

(၅) ပြည်မမှ မှာယူတင်သွင်းသည့် ကုန်ပစ္စည်းထက် မိမိထုတ်လုပ်မည့် ပစ္စည်း အရည်အသွေး ပိုမိုကောင်းမွန်မှု ရှိမရှိနှင့် စျေးနှုန်းချိုသာမှု ရှိမရှိ။

(၆) မိမိထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်းအား ပြည်ပတင်ပို့နိုင်မှု ရှိမရှိ။

(၇) မိမိထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် တစ်ဝက်ကုန်ချောပစ္စည်း (Semifinished goods) များကို ပြည်ပတင်ပို့နိုင် မပို့နိုင်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၅)

အခြေခံထားစဉ်းစား

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် မည်သည့်စီးပွားရေး လုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည်ကို ရွေးချယ်စဉ်းစားရာတွင် မိမိစဉ်းစား ထားသော လုပ်ငန်းများအနက် မည်သည့်လုပ်ငန်း အဓိကထား လုပ်မည်ကို ဖြစ်နိုင်စွမ်း အရှိဆုံးအား ရွေးချယ်ရမည်ဖြစ်ရာ ယင်းသို့ ရွေးချယ်ရာတွင် အောက်ပါတို့ကို အခြေခံထား စဉ်းစားရပေမည်။

၁။ အရင်းအနှီး လိုအပ်ချက်များ (Capital requirements)

အရင်းအနှီး လိုအပ်ချက်ကို စဉ်းစားရာတွင် မြေနေရာ အတွက် အရင်းအနှီး၊ အဆောက်အအုံ၊ စက်ပစ္စည်း၊ စက်ကိရိယာ များအတွက် စသည့် ပုံသေပိုင်ဆိုင်မှု အရင်းအနှီးများနှင့် ကုန်ကြမ်း၊ ဝန်ထမ်း အလုပ်သမားများအတွက် လစာ၊ အခြား ကုန်ကျ စရိတ်များအတွက် လှည့်လည်ရင်းနှီးငွေများကို စဉ်းစားရပေမည်။ မိမိပိုင်ဆိုင်သော အရင်းအနှီး ပမာဏက မိမိ မည့်သည့်လုပ်ငန်း အမျိုးအစား လုပ်ရမည်ကို ကန့်သတ်ပေးထားခြင်းပင် ဖြစ်သည့် ဥပမာအားဖြင့် မိမိ ကြိုတင်စဉ်းစားသောလုပ်ငန်းများ ဖြစ်သည့် အဝတ်အထည်ထုတ်လုပ်သည့်လုပ်ငန်း၊ အစားအသောက် ထုတ် လုပ်သည့်လုပ်ငန်းနှင့် ပရိဘောဂပစ္စည်းလုပ်ငန်းများအနက်

www.burmeseclassic.com

အကယ်၍ မိမိ၏ငွေအရင်းအနှီး အရင်းအမြစ်သည် သေးငယ်နေလျှင် အစားအသောက်လုပ်ငန်းကိုသာ ရွေးချယ်ရပေမည်။ အစားအသောက်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ယေဘုယျအားဖြင့် ကျန်သည့်နှစ်ခုထက် အရင်းအနှီးလိုအပ်ချက် များစွာမလိုပါ။ အကြောင်းမှာ အစားအသောက် ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွင် တန်ဖိုးကြီးသော စက်ပစ္စည်းကိရိယာများအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် မလိုအပ်ခြင်းနှင့် စက်ရုံတည်ဆောက်ရန် မလိုအပ်ခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

၂။ ဈေးကွက် (Market)

မိမိထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းတို့၏ ဈေးကွက်ဝယ်လိုအား (Market Demand) အခြေအနေကလည်း မိမိ မည်သည့်လုပ်ငန်း လုပ်ရမည်ကို အဆုံးအဖြတ်ပေးပေသည်။ သတိပြုရန် အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းသည် လူတိုင်း ဆောင်ရွက်နေသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဖြစ်ခြင်း၊ ကြီးမားသော ပြိုင်ဆိုင်မှုများ ရှိနေခြင်းတို့ ဖြစ်လျှင် ယင်းလုပ်ငန်းကို ရှောင်ရပေမည်။ အကယ်၍ ယင်းလုပ်ငန်းအတွက် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို ဈေးနှုန်းချိုသာစွာရခြင်း စသည့် မိမိစီးပွားရေးပြိုင်ဘက်များ မရနိုင်သော အခွင့်အလမ်းများကို မိမိရနေလျှင် ယင်းလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်သင့်ပေသည်။ သို့ရာတွင် မိမိကုန်ပစ္စည်းကို ရောင်းချရာတွင်တော့ အခက်အခဲပြဿနာတွေ့မည်မှာ မုချပင် ဖြစ်သည်။ အရေးအကြီးဆုံးမှာ ပြိုင်ဆိုင်မှု အနည်းဆုံးနှင့် မိမိပစ္စည်းကို ရောင်းချရာတွင် အလွယ်ဆုံး ဖြစ်နိုင်မည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်တတ်ဖို့ လိုပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃။ နည်းပညာပိုင်း (Technology)

အချို့သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းသည် အထူးကျွမ်းကျင်မှုနှင့် နည်းပညာပိုင်းတို့ လိုအပ်သည်ဖြစ်ရာ အကယ်၍ မိမိတွင် ယင်းကျွမ်းကျင်မှုများ ရှိပြီးဖြစ်ပါက၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်မည့် ကျောထောက်နောက်ခံ ရှိပြီးဖြစ်ပါက ယင်းလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်နိုင်ပေသည်။

၄။ တရားဥပဒေရှုထောင့် (Legal Aspects)

မိမိဆောင်ရွက်မည့် လုပ်ငန်းသည် တည်ဆဲဥပဒေနှင့် ညီညွတ်သောလုပ်ငန်း ဖြစ်ရန် အရေးကြီးပေသည်။ တရားဥပဒေနှင့်ဆန့်ကျင်သော လုပ်ငန်းမျိုးကို မရွေးချယ်မိစေရန် လိုပါသည်။ ထို့ပြင် စဉ်းစားရန်အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိဆောင်ရွက်မည့် လုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်နိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းနှင့် ဆုံးရှုံးနိုင်မည့် အခြေအနေကို တွက်ချက်ရပေမည်။ အကယ်၍ မိမိဆောင်ရွက်မည့်လုပ်ငန်း၏ ဆုံးရှုံးနိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းသည် မြင့်မားခဲ့လျှင် ယင်းလုပ်ငန်းသည် အလွန်စဉ်းစားရမည့် လုပ်ငန်း (Risky Business) ဖြစ်ပေမည်။ အကယ်၍ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်း၏ စျေးကွက်အနေအထားမှာ လုပ်ကိုင်သူများနှင့်ပြည့်နေပြီး ပြိုင်ဆိုင်မှုမှာလည်း ကြီးမားနေခဲ့လျှင် ယင်းလုပ်ငန်းမှာ ဆုံးရှုံးနိုင်မည့် အခွင့်အလမ်း ပိုမိုများပြားနေသဖြင့် ရှောင်ရပေမည်။

အခြား အရေးကြီးသောအချက်တစ်ချက်မှာ မိမိ ရွေးချယ်လုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်းသည် မိမိစိတ်ဝင်စားသည့်လုပ်ငန်း ဖြစ်ရပေမည်။ အကျိုးအမြတ်ရရှိသဖြင့် လုပ်ငန်းကိုလုပ်ရခြင်းမျိုးသာမက ဘဲ မိမိကိုယ်တိုင်က ယင်းလုပ်ငန်းကို လုပ်ရခြင်းဖြင့် စိတ်ပျော်ရွှင်ကျေနပ်မှု ရှိနေရန် လိုအပ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မည်သည့် ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မည်၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း လုပ်မည်ကို အထက်ပါ အချက်များပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစား ဆောင်ရွက်နိုင်ပေသည်။ အချို့သော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် များသည် မိမိတို့ ရွေးချယ်ရမည့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို အောက်ပါ အတိုင်း ဇယားချ၍လည်း ရွေးချယ်တတ်ကြပေသည်။

ရွေးချယ်မည့် လုပ်ငန်းများ	လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရန် လွယ်ကူမှုအဆင့်	စွန့်စားဆောင်ရွက် ရမည့်အဆင့်	ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အပေါ် ပြန်ရမှု
က	အလွန်လွယ်ကူသည်	အလွန်နိမ့်သော စွန့်စားမှုလိုသည်	အလွန်နည်းသည်
ခ	လွယ်ကူသည်	နိမ့်သော စွန့်စားမှု လိုသည်	နည်းသည်
ဂ	ခက်ခဲသည်	မြင့်သော စွန့်စားမှုလိုသည်	များသည်

အကယ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် လုပ်ငန်း ရွေးချယ်ရာတွင် ၎င်းအနေဖြင့် ကြီးမားသော စွန့်စားမှုမျိုးကိုလည်း မလုပ်ချင်၊ သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော အမြတ်အစွန်းကိုသာ ခံစားလိုလျှင် လုပ်ငန်း 'က' နှင့် 'ခ' ကို ရွေးချယ်ရပေမည်။ အကယ်၍ အမြတ်များများလည်း ရလိုသည်၊ စွန့်စားမှု မြင့်မားစွာ လုပ်ဆောင်ခြင်းကိုလည်း နှစ်သက်ခုံမင်သူဖြစ်လျှင် လုပ်ငန်း 'ဂ' ကို ရွေးချယ်ရပေမည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၆)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက် ရေးဆွဲပုံ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် (Business Plan) ရေးဆွဲ ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် အလွန်အရေးပါပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အရွယ်အစား ကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ သေးသည်ဖြစ်စေ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက် ရေးဆွဲမှသာ စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်နိုင်ပေမည်။ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်းသည် မိမိလုပ်ငန်း ဖွဲ့စည်းထူထောင်မှုအတွက် အခြေခံအကျဆုံး အဆင့်ပင် ဖြစ်ရာ စီမံချက်ရေးဆွဲခြင်းဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် မပါမဖြစ်၊ မရှိမဖြစ်သော ရောင်းဝယ်ရေး စီမံခန့်ခွဲမှု (Marketing Management)၊ ထုတ်လုပ်ရေး စီမံခန့်ခွဲမှု (Financial Management) နှင့် ဝန်ထမ်းစီမံခန့်ခွဲမှု (Personnel Management) တို့ကို အမြဲမပြတ် သုံးသပ်နိုင်သည့်အပြင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို မစတင်မီတွင်ပင် လုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို ခြုံ၍ သုံးသပ်ရှုမြင်နိုင်သဖြင့် အောင်မြင်အောင် မည်သို့ဆောင်ရွက်နိုင်မည်ကို အတွင်းကျကျ သိမြင်နိုင်သည့် အကျိုးကျေးဇူး ရရှိနိုင်ပေသည်။

မိမိရေးဆွဲမည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်၊ အတိမ်အနက်နှင့် အသေးစိတ်-မစိတ်သည် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်း၏

www.burmeseclassic.com

အရွယ်အစားနှင့် ကျယ်ပြန့်မှု အကြီးအသေးပေါ်တွင် မူတည်ပေသည်။ ဥပမာအားဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအနေဖြင့် ကွန်ပျူတာအသစ်များ တီထွင်ပြုလုပ်ကာ ဈေးကွက်သို့ တင်ပို့ရောင်းချသည့် လုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်မည်ဆိုလျှင် ၎င်း၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်မှာ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်နှင့် အသေးစိတ်ပါဝင်ရန် လိုပေသည်။ ထို့အတူ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ဗီဒီယို လက်လီအရောင်းဆိုင်ဖွင့်လှစ်ကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်မည် ဆိုလျှင်ကား စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်နှင့် အသေးစိတ်ဆွဲရန် လိုမည်မဟုတ်ပေ။ သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်၏ အတိမ်အနက် အကျယ်အဝန်းမှာ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးသည် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းလား၊ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းလား၊ စားသုံးသူအတွက် ကုန်ပစ္စည်းလား၊ စက်ရုံသုံး ပစ္စည်းလား ဆိုသည့်မေးခွန်းများပေါ် မူတည်ကာ ရေးဆွဲရပေသည်။

ထို့ပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်သည် ဈေးကွက်၏ အရွယ်အစား၊ မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပြိုင်ဆိုင်နေသော အခြားလုပ်ငန်းများ၏ အခြေအနေ၊ နောင် တိုးတက်လာမည့်အလားအလာများ တို့ပေါ်တွင်လည်း မူတည်စဉ်းစားကာ လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ဆွဲသင့်မဆွဲသင့် စဉ်းစားတတ်ကြပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်သည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းအတွက် လည်းကောင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသည့် အလားအလာရှိသူများအတွက် လည်းကောင်း၊ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် အစု ရှယ်ယာအသစ်ထည့်ဝင်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူများအတွက် လည်းကောင်း အလွန်ပင်အသုံးဝင်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃၂ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

အရေးပါမှု

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက် (Business Plan) သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အလွန်အရေးပါခြင်းမှာ အောက်ပါအချက်များကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

(၁) စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်သည် မိမိခြေကုပ်ရရှိထားသော စျေးကွက်တွင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရေရှည်ရပ်တည်ရှင်သန်နိုင်အောင် အကူအညီပေးနိုင်မှု ရှိပေသည်။

(၂) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ခြင်းနှင့် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စီမံကိန်းလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်မှုများ ဖွဲ့စည်းထူထောင်ရာ၌ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်အား ဆောင်ရွက်မည့်နည်းလမ်းများကို လမ်းညွှန်မှုပေးနိုင်ပေသည်။

(၃) စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက် ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းတွင် ငွေကြေးလုံလောက်စွာ ရရှိနိုင်ရေးအတွက် အရေးပါသော အထောက်အကူပြုတစ်ခု အနေနှင့် ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ခြင်းဖြင့် အခြား အထောက်အကူပြုနိုင်သောအချက် များစွာရှိပေသည်။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အစုထည့်ဝင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် အလားအလာ ရှိသူများ အနေဖြင့် အဆိုပါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်ကို အသေးစိတ် လေ့လာသုံးသပ်ပြီးမှ အစုထည့်ဝင်သင့် မသင့် ဆုံးဖြတ်ပေမည်။ ထို့အတူ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး အနေ နှင့်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက်ကို ရေးဆွဲထားခြင်းအားဖြင့် မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် နောင်အလားအလာ ကိစ္စအပ်များ၊

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှု လမ်းစအတွက် အရေးပါသော ဖြစ်ရပ် ပြဿနာများကို အမြဲတမ်း ကြိုတင် ရှုမြင် သုံးသပ်နိုင်စွမ်း ရှိနေသဖြင့် အကျိုးများစွာ ရပေသည်။

ကြိုတင်စဉ်းစား အချက်များ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် မရေးဆွဲမီ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိကိုယ်မိမိ အောက်ပါတို့ကို ကြိုတင်စဉ်းစားရန် လိုအပ်ပေသည်။

(၁) မိမိလုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် ယခု အခြေအနေမှ မည်မျှအဆင့်အထိ မိမိ ဖြစ်စေချင်သည်ကို စဉ်းစားရပေမည်။ သို့ဖြစ်ရာ မိမိသွားရမည့် ပန်းတိုင်ကို ကြိုတင်သိရှိထားခြင်းသည် မှန်ကန်သော လမ်းသို့ မိမိလုပ်ငန်း ရောက်နေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

(၂) မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေတွင် မည်သို့ ပြောင်းလဲနေသည်နှင့် ယင်းသို့ ပြောင်းလဲမှုအတွက် မိမိ မည်သို့ ပြင်ဆင် ဆောင်ရွက်ထားသည်ကိုလည်း စဉ်းစားရပေမည်။ ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေ ပြောင်းလဲမှုသည် ပြင်းထန်ပါက မိမိလုပ်ငန်းကို ထိခိုက်နိုင်ပေသည်။ ဥပမာအားဖြင့် နိုင်ငံတော်မှ ထုတ်ပြန်သော ဥပဒေများ၊ စားသုံးသူများ၏ ကြိုက်နှစ်သက်မှုများနှင့် မိမိနှင့် ပြိုင်ဘက် လုပ်ငန်းရှင်များ၏ ဆောင်ရွက်ချက်များသည် ပတ်ဝန်းကျင် ပြောင်းလဲမှုတို့ပင် ဖြစ်သည်။

(၃) မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ရောက်ရှိရန် မည်ကဲ့သို့ ဆောင်ရွက် ကြိုးစားရမည်ကိုလည်း စဉ်းစားရ ပေမည်။ မိမိရည်မှန်းချက် ရောက်ရှိရန်အတွက် မည်သို့

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သွားရမည်ကို နည်းလမ်း အသွယ်သွယ် အဆင်သင့် ရှိနေရန် လိုပေသည်။

(၄) စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲရာတွင် သတ်မှတ်ထားသော အချိန်အတွင်း ပြီးစီးရန် အချိန်ဇယား ရေးဆွဲဖို့ကိုလည်း စဉ်းစားထားရပေမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းငယ်တစ်ခုအတွက် လုပ်ငန်းစတင်ရန် လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲရာတွင် အချိန်ဇယား (နမူနာ) ကို အောက်ပါအတိုင်း လေ့လာနိုင်ပေသည်။

လုပ်ငန်းတစ်ခု စတင်ရန် အချိန်ဇယား

စဉ်	လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု	ရက်သတ္တပတ်
၁။	စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ရန် ဆုံးဖြတ်ခြင်း	တစ်ပတ်
၂။	ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုကို ရွေးချယ်ခြင်း	တစ်ပတ်ခွဲ
၃။	စျေးကွက်သုတေသန ပြုလုပ်ခြင်း၊	နှစ်ပတ်
၄။	စျေးကွက် အလားအလာကို အကဲဖြတ်ခြင်း၊	တစ်ပတ်
၅။	လုပ်ငန်းနေရာ ရွေးချယ်သတ်မှတ်ခြင်း၊	နှစ်ပတ်
၆။	ရောင်းဝယ်ရေး စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း၊	
၇။	ထုတ်လုပ်ရေး စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း၊	သုံးပတ်ခွဲ
၈။	ဖွဲ့စည်းရေး စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း၊	(တစ်ပြိုင်တည်း)
၉။	ဘဏ္ဍာရေး စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း၊	
၁၀။	လုပ်ငန်းစတင်ရန်အတွက် ငွေစုဆောင်းခြင်း	သုံးပတ်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရှင်းလင်းချက် (၁) လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများကို အမှတ်စဉ် ၁ မှ ၁၀ အထိ အစဉ်လိုက် (In orderly) ဆောင်ရွက်ရမည် ဖြစ်သည်။

(၂) ယင်းအချိန်ဇယားမှာ လုပ်ငန်းငယ်တစ်ခု အတွက် 'နမူနာပြ' သာ ဖြစ်သဖြင့် မိမိ လုပ်ငန်းအတွက် အချိန်ဇယား ရေးဆွဲရာ တွင် မိမိလုပ်ငန်း၏ သဘောသဘာဝ အလိုက် မူတည်၍ အချိန်၊ ကာလ ပြောင်းလဲမှုရှိမည် ဖြစ်သည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၇)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက် ရေးဆွဲရန်အတွက် လိုအပ်သော အခြေခံအဆင့်များ

၁။ မိမိ၏ ဈေးကွက်ကို လေ့လာရန် လိုအပ်ခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေး လုပ်ငန်း၏ ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို စားသုံးနေကြသည့် စားသုံးသူများမှာ မည်သူများ ဖြစ်သည်ကို သေချာဂနစ္စာ သိရှိထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ဥပမာအားဖြင့် မိမိသည် တီရှပ် (T-shirt) ရောင်းသောလုပ်ငန်းရှင် ဖြစ်လျှင် မိမိကုန်ပစ္စည်းအား ဝယ်ယူကြသူများမှာ များသောအားဖြင့် အသက် ၃၅ နှစ်အောက် နှင့် ဝယ်ယူကြရာတွင်လည်း ကိုယ်ပိုင် ကြိုက်နှစ်သက်မှုအပေါ် အခြေခံ၍ ဝယ်ယူကြကြောင်း သိရှိထားရပေမည်။

ထို့ပြင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိပစ္စည်းအား ဝယ်ယူနေကြသူများအပေါ် နားလည်မှုရှိရန်လိုအပ်ပြီး ၎င်းတို့၏ စိတ်သဘောထား လက္ခဏာများ၊ ၎င်းတို့၏ ဝင်ငွေအခြေအနေနှင့် ၎င်းတို့အား ဆွဲဆောင်နိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအစားကိုပါ သိရှိ နားလည် စူးစမ်းထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ထို့ပြင် မိမိကုန်ပစ္စည်း နှင့် ပြိုင်ဘက်ထုတ်လုပ်နေသူများ မည်မျှရှိသည်၊ ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများ မည်သည့်နေရာတွင်ရှိသည်ကိုပါ လေ့လာထားရန်

www.burmeseclassic.com

လိုအပ်ပေသည်။ မိမိ၏ ပြိုင်ဘက်များသည် မိမိစျေးကွက်အား ခွဲဝေပေးမှု (Market Share) ပင်ဖြစ်သည်ကို သတိချပ်ရပေမည်။

၂။ **မိမိ၏ လာမည့်ကာလအတွက် စျေးကွက်ကို လေ့လာရန် လိုအပ်ခြင်း**

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ခဲ့သည့် ကာလအတွင်းတွင် မိမိပစ္စည်းအား ဝယ်ယူသူများ မည်မျှရှိသည်ကို သုတေသန ပြုလုပ်ထားရန် လိုသလို မိမိ၏ ပြိုင်ဘက်များလည်း စျေးနှုန်းမည်မျှနှင့် အရေအတွက် မည်မျှ ရောင်းချသည်ကို သိရှိနိုင်ဖို့ လေ့လာထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့မှသာ နောင်ကာလအတွက် ကုန်ပစ္စည်းများ မည်မျှထုတ်လုပ် ရောင်းချရမည်ကို ခန့်မှန်းနိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။ တစ်နှစ်တစ်နှစ်တွင် မည်မျှတိုးထုတ်ရမည်ကို လွယ်ကူသောဥပမာ ပြရလျှင်

၁၉၈၀ ခုနှစ် နှစ်ကုန်အထိ ဝယ်ယူသည့် စုစုပေါင်း အရေအတွက် = ၁၀,၀၀၀ ခု

၁၉၈၄ ခုနှစ် နှစ်ကုန်အထိ ဝယ်ယူသည့် စုစုပေါင်း အရေအတွက် = ၁၅,၀၀၀ ခု

ထို့ကြောင့်

$$\text{တစ်နှစ်ပျမ်းမျှတိုးတက်မှုနှုန်း} = \frac{\text{၁၅,၀၀၀} - \text{၁၀,၀၀၀}}{\text{၅}}$$

= ၁,၀၀၀ ခု

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွင်း နေရာရွှေ့ချယ်ရန် လိုအပ်ခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူနေကြသူသည် မည်သူတို့ဖြစ်သည်၊ ၎င်းတို့သည် မည်သည့်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ကြသည်၊ မည်သည့်ဒေသတွင် နေထိုင်ကြသည်၊ ၎င်းတို့၏ လိုအပ်ချက်များနှင့် ဆန္ဒသဘောထား မည်သို့ရှိကြသည်တို့ကို လေ့လာစာရင်းပြုစုထားရသကဲ့သို့ ၎င်းတို့သည် ကျောင်းသူကျောင်းသားများလား၊ အလုပ်လုပ်ကိုင်နေကြသူများလား၊ ဝယ်ယူသွားသည့် ပစ္စည်းကို မည်သည့်နေရာတွင် အသုံးပြုကြသည်၊ အိမ်တွင် အသုံးပြုကြသလား၊ ရုံးတွင် အသုံးပြုကြသလား၊ ၎င်းတို့သည် ကိုယ်ပိုင်အားလပ်ချိန်ကို မည်သို့အသုံးချသည် စသည်တို့ကို လေ့လာထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ကျောင်းသားများ၊ အလုပ်သမားများ ကိုယ်ပိုင်အားလပ်ချိန်တွင် နားနေသော နေရာများ၌ စားသောက်ဆိုင်၊ သို့မဟုတ် ဖြေဖျော်မှု တစ်ခုခု ပြုလုပ်ရန် လိုသလို တီရှပ်တံဆိပ်ရိုက်လုပ်ငန်းသည် ကျောင်းသားများ၊ အားကစားလုပ်ငန်းဌာနများနှင့် အနီးကပ်ဆုံးတွင် တည်ရှိရပေမည်။

မိမိ၏ ယှဉ်ပြိုင်ဘက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ ထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်း စျေးနှုန်းနှင့် ၎င်းပစ္စည်းများကို မည်သို့ရောင်းချသည်မှအစ ၎င်းတို့၏ အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးမှုတို့ကိုပါ သိရှိအောင် လုပ်ထားရပေမည်။ မိမိရွေးချယ်သည့်နေရာ၌ လက်ရှိတည်ရှိနေသော အထောက်အကူပြု အခြေအနေပေးမှုများကို လည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားကာ လျှပ်စစ်ပါဝါလိုင်း ရှိမရှိ၊ တယ်လီဖုန်းလိုင်း ရှိမရှိ၊ ဝယ်ယူသူများ၊ ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူများအတွက် အဆင်ပြေမှု ရှိမရှိ၊ စျေးကွက် ကျမကျနှင့် ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်း ကောင်းမကောင်း စသည်တို့ကိုပါ စဉ်းစားရမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၄။ ထုတ်လုပ်မှု စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် စက်ရုံ ကြမ်းခင်းစီမံချက် (Floor-Plan) မှအစ စက်ကိရိယာပစ္စည်းများ မည်သို့ တပ်ဆင်သည်၊ ထုတ်လုပ်မှု အဆင့်ဆင့် မည်သို့ရှိသည်တို့ကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမည်။ မိမိ ထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူနေသည့် စားသုံးသူများ အရေ အတွက်အပေါ် အခြေခံ၍ ဈေးကွက်တွင် မိမိပစ္စည်းနှင့် လိုအပ် ချက် ကိုက်ညီစေရန် မည်သို့ စီစဉ်ရမည်၊ ယင်းအတွက် ကုန်ကြမ်း မည်မျှ လိုအပ်သည်၊ ကုန်ကျစရိတ်မည်မျှရှိသည်တို့ကိုပါ တွက်ချက် ထားရမည်။

ထို့ပြင် ထုတ်လုပ်သည့် စက်ရုံကို ငှားရမ်းမည်၊ ဝယ်ယူ မည်၊ ဆောက်လုပ်မည် စသည်တို့ကိုပါ ဆုံးဖြတ်ရပေမည်။ အကယ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ဆောက်လုပ်မည် ဆိုလျှင်လည်း ဆောက်လုပ်ခွင့်၊ ဗိသုကာ ရွေးချယ်မှု၊ အဆောက် အအုံ ပုံစံနှင့် ငွေကြေးကုန်ကျမှု ခန့်မှန်းစာရင်းတို့ကို တွက်ချက် ပြင်ဆင်ထားရပေမည်။

၅။ ဖွဲ့စည်းမှု စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်းလား၊ ပါတနာ အစုရှယ်ယာလုပ်ငန်းလား၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းလား ဆိုသည်ကို ဆုံးဖြတ်ထားရပေမည်။ ယင်းလုပ်ငန်းတစ်ခုခုကို လုပ်ကိုင်ရန် အတွက်လည်း လိုအပ်သော တရားဝင်ခွင့်ပြုချက်များ၊ အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုခုကို ထူထောင်ရန် လိုအပ်သည့် တင်ပြစာများ၊ ခွင့်ပြုမိန့်များ ကို စီစဉ်ရပါမည်။ ထို့ပြင် လုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်းများနှင့် လိုအပ် သော ဝန်ထမ်း၊ အလုပ်သမားများကို ခန့်မှန်းတွက်ချက်ရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရာထူးနှင့် အလုပ်တာဝန်ကို မျှတစွာ ခန့်ခွဲရပါမည်။ အရေးအကြီးဆုံး အချက်မှာ လစာနှုန်းကို သတ်မှတ်ရာတွင် မိမိလုပ်ငန်းတူ၊ အခြားလုပ်ငန်းများတွင် သတ်မှတ်ထားသော လစာနှုန်းများနှင့် များစွာ မကွာဟစေဖို့ စီစဉ်သတ်မှတ်ရန် လိုပေသည်။

၆။ ဘဏ္ဍာရေးစီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ထုတ်လုပ်ရေး စီမံချက်၊ ရောင်းဝယ်ရေး စီမံချက်၊ ဖွဲ့စည်းမှု စီမံချက်များ ရေးဆွဲရာတွင် စုစည်းထားသော သတင်းအချက်အလက်များကို အောက်ပါအတိုင်း ရေးဆွဲရပေမည်

(က) မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်ရန်အတွက် ငွေကြေးမည်မျှလိုအပ်သည်ကို ဆုံးဖြတ်ရမည်။

(ခ) မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် လိုအပ်သော ငွေကြေး မည်သည့်နေရာမှ ရမည်ကို ဆုံးဖြတ်ရမည်။

(ဂ) ဝင်ငွေနှင့် အသုံးစရိတ် တစ်ခုချင်းအလိုက်၊ ခေါင်းစဉ်အလိုက် ခန့်မှန်းရမည်။ မိမိလုပ်ငန်းအတွက် ပထမနှစ်လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရန် ငွေသား ဘတ်ဂျက် (Cash Budget) ကို ပြုစုရာတွင် မျှော်မှန်းတွက်ဆထားသော ခန့်မှန်းငွေသားစီးဆင်းမှု (Cash Inflow) နှင့် ငွေသားစီးထွက်မှု (Cash Outflow) တို့ကို တွက်ချက်ရမည်။

(ဃ) ခန့်မှန်းထားသော ရရန်ပိုင်ခွင့်များ (Assets) တွင် ငွေသားပိုင်ဆိုင်မှုများ အပါအဝင် မိမိလုပ်ငန်း၏ အခြေအနေများအပြင် ငွေသားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ ချေးငွေများ၊ ပေးရန်တာဝန်များ (Liabilities) ဖြင့် ခန့်မှန်းလက်ကျန်ရှင်းတမ်းများ (Estimated balance sheet) ကို ရေးဆွဲရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုသော် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် (Entrepreneur) အနေဖြင့် လုပ်ငန်းစီမံချက် (Business Plan) ရေးဆွဲခြင်းသည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရန်အတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ပြီး လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲခြင်းအားဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းအား မစတင်မီ ရောင်းဝယ်ခြင်းလုပ်ငန်း (Marketing)၊ ထုတ်လုပ်ခြင်းလုပ်ငန်း (Production)၊ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ဘဏ္ဍာရေးလုပ်ငန်း (Financing) နှင့် ဝန်ထမ်း၊ အလုပ်သမား (Personnel / Workers) ကိစ္စရပ်တို့ကို မိမိလုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် မည်သို့ လည်ပတ်ဆောင်ရွက်ရမည်ကို ကြိုတင် ကြည့်မြင် သိမြင်နိုင်သောကြောင့်လည်းကောင်း၊ လုပ်ငန်းလုပ်ဆောင်ရာတွင် မလွဲမသွေကြုံတွေ့ရမည့် ပြဿနာများ၊ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ ပြောင်းလဲမှုများကို ကြိုတင် သိမြင်နိုင်သောကြောင့်လည်းကောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း လုပ်ငန်းသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အတွက် အရေးပါလှကြောင်း သတိပြုသင့်ပါသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၈)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် နမူနာ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိဆောင်ရွက်ရမည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စွာဆောင်ရွက်နိုင်ရန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲပြီး ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် အရေးပါလှကြောင်း ဖော်ပြထားပြီးဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် (Business Plan) နမူနာ ပုံစံငယ်တစ်ခုအား အောက်ပါအတိုင်း လေ့လာနိုင်ပေသည်။ (ယင်းနမူနာပုံစံမှာ ဖိလစ်ပိုင်နိုင်ငံ၊ မနီလာမြို့ရှိ တီရှပ် (T-Shirt) တံဆိပ်ရိုက် လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ ပုံစံပင်ဖြစ်သည်။)

တီရှပ် တံဆိပ်ရိုက်လုပ်ငန်း စီမံချက်
(အောက်တိုဘာလ၊ ၁၉၈၅ ခုနှစ်)

(က) ရည်ရွယ်ချက်

လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်သည့် ပထမလတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ (ပီဆို) ၃,၅၀၀ အပေါ်တွင် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းထက် မနည်း အမြတ်ရရှိစေရန် (တစ်နည်းအားဖြင့် ပထမလတွင် ပီဆို ခုနှစ်ရာ အမြတ်ရရှိရန်)

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(ခ) ရောင်းဝယ်ရေး စီမံချက်

အဆိုပြုချက် (၁) လုပ်ငန်း- တီရှပ် တံဆိပ်ရိုက်လုပ်ငန်း

(၂) စျေးနှုန်း- တစ်ထည် ၈၁ပိဆို

(၃) ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်း- သတ်မှတ်ထားသော စျေးကွက်ရှိ လူငယ်များအား ကော်မရှင်စားအဖြစ် အသုံးပြုရန်၊

(၄) ဖြန့်ဖြူးရေးလမ်းကြောင်း- တံဆိပ်ရိုက် တီရှပ်အများဆုံး ဝတ်ဆင်ကြသော ကျောင်းများ၊ လူငယ်အဖွဲ့အစည်းများ၊

(ဂ) ထုတ်လုပ်ရေး စီမံချက်

ပထမလတွင် တီရှပ်တံဆိပ်		ရရှိလိုသည့်အမြတ်
ရိုက်ရမည့် အရေအတွက်	=	တစ်ထည်၏ တံဆိပ်ရိုက်ခဝင်ငွေ
″	=	ပိဆို ၇၀၀
		ပိဆို ၁. ၂၅
″	=	၅၆၀ ထည်

(ဃ) ဘဏ္ဍာရေး စီမံချက်

ဝင်ငွေရှင်းတမ်း (Income Statement)

ရောင်းရငွေ (၅၆၀ ထည် × ၅ ပိဆို)	=	၂၈၀၀. ၀၀
(အနုတ်) ရောင်းရကုန်တန်ဖိုး (၅၆၀ ထည် × ၁. ၈၀ ပိဆို)	=	၁၀၀၈. ၀၀
အကြွမ်းအမြတ်		၁၇၉၂. ၀၀
(နုတ်) လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုစရိတ်များ	=	၁၀၄၂. ၀၀
လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု အသားတင်အမြတ်		၇၅၀. ၀၀
(နုတ်) ငွေတိုးပေးချေစရိတ်	=	၅၀. ၀၀
ပထမလအတွက် အသားတင်အမြတ်		၇၀၀. ၀၀

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၈၄. ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

ဖော်ပြပါ နမူနာပုံစံငယ်ကို လေ့လာကြည့်လျှင် တီရှပ်တံဆိပ်ရိုက် လုပ်ငန်းသည် သေးငယ်သော ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်သည့်အပြင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေမှာ ထောင်ဂဏန်းသာ ရှိသော်လည်း ရေးဆွဲထားသော လုပ်ငန်းစီမံချက် (Business Plan) မှာ ကျစ်လျစ်သိပ်သည်းမှု ရှိနေသည်ကို တွေ့ရှိရပေမည်။ သို့ဖြစ်ရာ. စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်းသည် ကြီးသည်ဖြစ်စေ၊ ငယ်သည်ဖြစ်စေ လုပ်ငန်းလုပ်တိုင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက်ကို မဖြစ်မနေ ရေးဆွဲရန် လိုအပ်ကြောင်းနှင့် ရေးဆွဲထားသော စီမံချက်မှာလည်း လက်တွေ့ပိုင်းတွင် ထိရောက်အသုံးဝင်အောင် ရေးဆွဲရန် လိုအပ်ကြောင်း သတိပြုရပေမည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၁၉)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲရာတွင် ပါဝင်ရမည့် အချက်အလက်များ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲရာတွင် အောက်ပါ အချက်များ ပါဝင်အောင် ထည့်သွင်းရေးဆွဲရန် လိုအပ်ပေသည်၊

(က) မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးအမျိုးအစားကို သရုပ်ခွဲ ဆန်းစစ်ခြင်း

၁။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားတွင် လွန်ခဲ့သော ငါးနှစ်ခန့်က စုစုပေါင်း အရောင်းပမာဏ အခြေအနေ မည်သို့ရှိသည်ကို အချက်အလက် ကောက်ယူ ရေးဆွဲရမည်။

၂။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားတွင် ရှေ့တစ်လှမ်းတိုးနေသည့် တိုးတက်မှုများ မည်သို့ရှိသည်ကို ရေးဆွဲရမည်။

၃။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားတွင် လွန်ခဲ့သော သုံးနှစ်ခန့်က အသစ်ဝင်ရောက်လာသော လုပ်ငန်းအသစ်များ မည်မျှရှိသည်ကို ဖော်ပြရမည်။

၄။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစားတွင် မကြာမီ ကာလအတွင်းမှာ ဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်လာသော

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ကုန်ပစ္စည်း အသစ်၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်း အသစ်ကို ဖော်ပြရမည်။

၅။ မိမိနှင့် အနီးကပ်ဆုံး ယှဉ်ပြိုင်လုပ်ကိုင်နေသည့်သူများကို ဖော်ပြရမည်။

၆။ မိမိလုပ်ငန်းအား ယခုထက် ပိုမိုတိုးတက် ကောင်းမွန်အောင် မည်သို့ ဆောင်ရွက်ရမည်ကို ဖော်ပြရမည်။

၇။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် အဓိကပြိုင်ဘက်များ၏ ရောင်းအားများ သည် တိုးတက်နေသလား၊ ဆုတ်ယုတ်နေသလား၊ ပုံမှန် ဖြစ်နေသလား ဆိုသည်ကို ဖော်ပြရမည်။

၈။ မိမိလုပ်ငန်းနှင့် ပြိုင်ဘက်တစ်ဦးချင်း၏ လုပ်ငန်းများရှိ အားနည်းချက်၊ အားသာချက်များကို ဖော်ပြရမည်။

၉။ မိမိလုပ်ငန်း ဖောက်သည်များ၏ ကိုယ်ရေးသမိုင်းအကျဉ်း ကို တတ်နိုင်သမျှ စုစည်းဖော်ပြရမည်။

၁၀။ မိမိလုပ်ငန်း ဖောက်သည်များ၏ ကိုယ်ရေးသမိုင်းအကျဉ်း နှင့် မိမိပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်း ဖောက်သည်များ၏ ကိုယ်ရေး သမိုင်းအကျဉ်းတို့တွင် မည်သို့ ကွာခြားသည်ကို ဖော်ပြ ရမည်။

(၁) မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဖော်ပြခြင်း

၁။ မိမိထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းကို ဖော်ပြရပါမည်။

၂။ မိမိထုတ်လုပ်မည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်း ၏ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် မှတ်ပုံတင်ခြင်း၊ မူပိုင်ပြုလုပ်ခြင်း တို့ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၃။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်နေရာကို ဖော်ပြရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၄။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဆောက်အအုံသည် အသစ်လား၊ အဟောင်းလား၊ ပြန်လည် ပြင်ဆင်ရန် လိုသလား၊ ပြန်လည် ပြင်ဆင်ရန် လိုအပ်လျှင် ကုန်ကျမည့်စရိတ်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၅။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဆောက်အအုံသည် ကိုယ်ပိုင်အဆောက်အအုံလား၊ သို့မဟုတ် ငှားရမ်းထားသည့် အဆောက်အအုံလား၊ အကယ်၍ ငှားရမ်းထားသည့် အဆောက်အအုံဖြစ်လျှင် စာချုပ်ပါ အကြောင်းအရာများကို ဖော်ပြရမည်။

၆။ အဆိုပါ အဆောက်အအုံနှင့် နေရာသည် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အသင့်တော်ဆုံးဖြစ်ရသည့် အကြောင်းရင်းကို ဖော်ပြရပါမည်။

၇။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် လိုအပ်သည့် ဝန်ထမ်းနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများကို ဖော်ပြရပါမည်။

၈။ မိမိလုပ်ငန်းတွင် လိုအပ်သော ရုံးပိုင်းဆိုင်ရာပစ္စည်းကိရိယာများကို ဖော်ပြရပါမည်။

၉။ ယင်း ရုံးသုံးပစ္စည်းများကို ဝယ်မည်၊ သို့မဟုတ် ငှားရမ်းမည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၁၀။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား အထောက်အကူ ပေးနေမှုများကို ဖော်ပြရပါမည်။

၁၁။ မိမိတွင် စီမံခန့်ခွဲရေးနှင့်စပ်လျဉ်းသော အတွေ့အကြုံ၊ မည်သို့ ရှိသည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၁၂။ မိမိ၏ ကိုယ်ရေးအချက်များဖြစ်သော ပညာအရည်အချင်း၊ အသက်၊ အထူးကျွမ်းကျင်မှုနှင့် စိတ်ဝင်စားမှုများကို ဖော်ပြရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၈၈ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)

၁၃။ မိမိသည် ယင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား မည်သည့်အကြောင်းကြောင့် ၎င်းရွေးချယ်ဆောင်ရွက်ရသည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၁၄။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် မိမိသည် မည်သည့် အကြောင်းကြောင့် တကယ်အောင်မြင်မည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၁၅။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် သတ်မှတ်ထားသော အချိန်အတွင်း မည်မျှပြီးစီးအောင် ဆောင်ရွက်ထားသည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

(ဂ) ထုတ်လုပ်မှုစီမံချက် ဖော်ပြခြင်း

အကယ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိ ဆောင်ရွက်မည့် လုပ်ငန်းသည် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းဖြစ်လျှင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက်တွင် ထုတ်လုပ်မှု စီမံချက် (Production Plan) အား ထည့်သွင်းရေးဆွဲဖော်ပြရမည်။

၁။ မိမိအနေဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း တစ်ခုလုံး၊ သို့မဟုတ် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုကို တာဝန်ယူထားမထား ဖော်ပြရပါမည်။

၂။ အကယ်၍ ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းတွင် တစ်ဆင့်ခံ ထုတ်လုပ်သူ (Sub-contractor) ပေးရန် လိုအပ်လျှင် ၎င်းတို့သည် မည်သူတို့ ဖြစ်သင့်သည်၊ ၎င်းတို့၏ အမည်နှင့် နေရပ်လိပ်စာများကိုပါ ဖော်ပြရပါမည်။

၃။ ယင်း တစ်ဆင့်ခံထုတ်လုပ်သူများကိုလည်း မည်သည့် အကြောင်းကြောင့် ရွေးချယ်သည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၄။ ယင်းသို့ တစ်ဆင့်ခံထုတ်လုပ်သူများနှင့် ထုတ်လုပ်သော အခါ ကျသင့်သောစရိတ်နှင့် ၎င်းတို့နှင့် စာချုပ်ချုပ်ဆိုထားချက်များကိုပါ ဖော်ပြရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၅။ အကယ်၍ မိမိ၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအဆင့်ဆင့် (Production Process) များပြားလျှင် ယင်းကို တစ်ဆင့်ချင်း ရှုပ်ပုံကားချပ် ရေးဆွဲဖော်ပြရပါမည်။

၆။ မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှုတွင် ချက်ချင်းလက်ငင်း လိုအပ်လာမည့် စက်ပစ္စည်းအသုံးအဆောင်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၇။ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှု မပြတ်လပ်စေရန် လိုအပ်သော ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို ဖော်ပြရပါမည်။

၈။ မိမိစက်ရုံအတွက် ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူများနှင့် ယင်းအတွက် ကုန်ကျစရိတ်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၉။ ကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်မှုအတွက် ကုန်ကျမည့် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၁၀။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် နောင်ကာလအတွက် လိုအပ်မည့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရမည်ဖြစ်သော စက်ပစ္စည်း ကိရိယာ၊ အသုံးအဆောင်၊ စက်အရန်ပစ္စည်းများ စသည်တို့ကို ဖော်ပြရပါမည်။

(ဃ) လုပ်ငန်းဖွဲ့စည်းပုံ ဖော်ပြခြင်း

၁။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်း၏ ပိုင်ဆိုင်မှု ပုံသဏ္ဌာန်သည် တစ်ဦးတည်းပိုင် (Sole Proprietorship)၊ အစုစပ်ပိုင် (Partnership)၊ ကုမ္ပဏီ (Incorporated) များထဲမှ မည်သည့်ပုံစံဖြစ်သည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၂။ အကယ်၍ အစုစပ်လုပ်ငန်း (Partnership) ဖြစ်လျှင် မည်သူတို့သည် အစုစပ်များဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့နှင့် ချုပ်ဆိုထားသည့် စာချုပ်ပါ အချက်အလက်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၃။ အကယ်၍ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်း (Incorporated) ဖြစ်လျှင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အစုရှယ်ယာ အများဆုံး ထည့်ဝင်သူများ စာရင်းနှင့် ၎င်းတို့ အစုရှယ်ယာ မည်မျှပိုင်ဆိုင်သည်ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၄။ ယင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ (Board of Directors) ဝင်များ၏ အမည်၊ နေရပ်လိပ်စာနှင့် ကိုယ်ရေးသမိုင်းအကျဉ်းတို့ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၅။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း ချက်လက်မှတ် ထိုးပိုင်ခွင့်ရှိသူ၊ သို့မဟုတ် ကြိုးကြပ်ကွပ်ကဲသူ အမည်စာရင်းကို ဖော်ပြရပါမည်။

၆။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ စီမံခန့်ခွဲရေးအဖွဲ့ (Management Team) ဝင်များ၏ နောက်ခံပုံပြုံမှုများကိုလည်း ဖော်ပြရပါမည်။

၇။ စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့၏ လုပ်ပိုင်ခွင့်နှင့် တာဝန်ဝတ္တရားများကိုလည်း အသေးစိတ် ဖော်ပြရပါမည်။

၈။ စီမံခန့်ခွဲမှု အဖွဲ့ဝင်များ၏ လစာများ၊ ဆုကြေးငွေများ (Bonuses) နှင့် အခြားရပိုင်ခွင့်များကိုလည်း တစ်ဦးချင်းအတွက် ဖော်ပြရပါမည်။

(c) **ရောင်းဝယ်ရေး စီမံချက် ဖော်ပြခြင်း**

၁။ မိမိထုတ်လုပ်သောပစ္စည်းများကို သုံးစွဲသူများသည် မည်သူတို့ ဖြစ်သည်၊ ၎င်းတို့သည် မည်သည့်နေရာတွင် နေကြသည်၊ မည်မျှဝယ်ကြသည်၊ မည်သူ့ထံမှ ဝယ်သည်၊ ဘာကြောင့်ဝယ်သည် တို့ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၂။ မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်း ရောင်းအားမြှင့်တင်ခြင်းနှင့် ကြော်ငြာခြင်း စသည်တို့တွင် မည်သည့်နည်းလမ်းကို အသုံးပြု စမ်းသပ်ပြီးကြောင်းနှင့် ယင်းနည်းလမ်းများအနက် အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်းကို ဖော်ပြရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃။ မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းစျေးကွက်တွင် စျေးနှုန်း မည်သို့ပြောင်းလဲသည်၊ ယင်းသို့ စျေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုကို မည်သူ ဦးဆောင်သည်၊ မည်သည့်အတွက်ဦးဆောင်သည် တို့ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၄။ မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် အပြိုင်ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများ၏ စျေးကွက်အခြေအနေ၊ စျေးကွက်သဘောထား (Market Attitude) ကို ဖော်ပြရပါမည်။

၅။ မိမိကုန်ပ်စ္စည်းများအား စားသုံးသူလက်ဝယ်သို့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးနေသူများနှင့် ယင်းတို့၏ လုပ်ငန်း လုပ်ဟန်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၆။ မိမိနှင့် ကုန်ပစ္စည်းတူ ယှဉ်ပြိုင်နေသူများနှင့် ၎င်းတို့၏ အားနည်းချက်များ၊ အားသာချက်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၇။ မိမိနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နေသူများထဲမှ အအောင်မြင်ဆုံးသူ၏ ရောင်းဝယ်ရေးနည်းစနစ်များနှင့် အညံ့ဆုံးသူ၏ ရောင်းဝယ်ရေးနည်းစနစ်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၈။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ လာမည့်နှစ်နှင့် နောင် ၁၀နှစ် အတွက် ဆောင်ရွက်မည့် လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၉။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အားသာချက်များ၊ အားနည်းချက်များကို ဖော်ပြရပါမည်။

၁၀။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ရောင်းဝယ်ရေး နည်းစနစ်များတွင် အားအသာဆုံး ကုန်ပစ္စည်းများကို ဖော်ပြရပါမည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အထက်ဖော်ပြပါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက် (Business Plan) ရေးဆွဲရာတွင် ပါဝင်ရမည့် အချက်အလက်များကို အပိုင်းလိုက် အသေးစိတ် ရေးဆွဲရပါမည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၀)

ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံချက် (Business Plan) ကို စနစ်တကျ ရေးဆွဲ ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ပြီး ယင်းသို့ ရေးဆွဲရာတွင် မည်သည့်အချက်များ ပါဝင်ထည့်သွင်းရေးဆွဲမည်ကို အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း (Production) တွင် မည်မျှ အောင်မြင်နေစေကာမူ မိမိထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းများကို ဈေးကွက်အရောက် မပေးပို့နိုင်လျှင်၊ တစ်နည်းအားဖြင့် ဈေးကွက် (Market) သို့ မဝင်လျှင် မည်သို့မျှ အကျိုးရှိမည် မဟုတ်ပေ။ သို့ဖြစ်ရာ ရောင်းဝယ်ရေးစနစ် (Marketing System) ၊ သို့မဟုတ် ဈေးကွက်တွင် မိမိပစ္စည်းဝင်နိုင်အောင် မည်သို့ဆောင်ရွက်ရမည်ကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် စနစ်တကျလေ့လာရန် လိုအပ်ပေသည်။

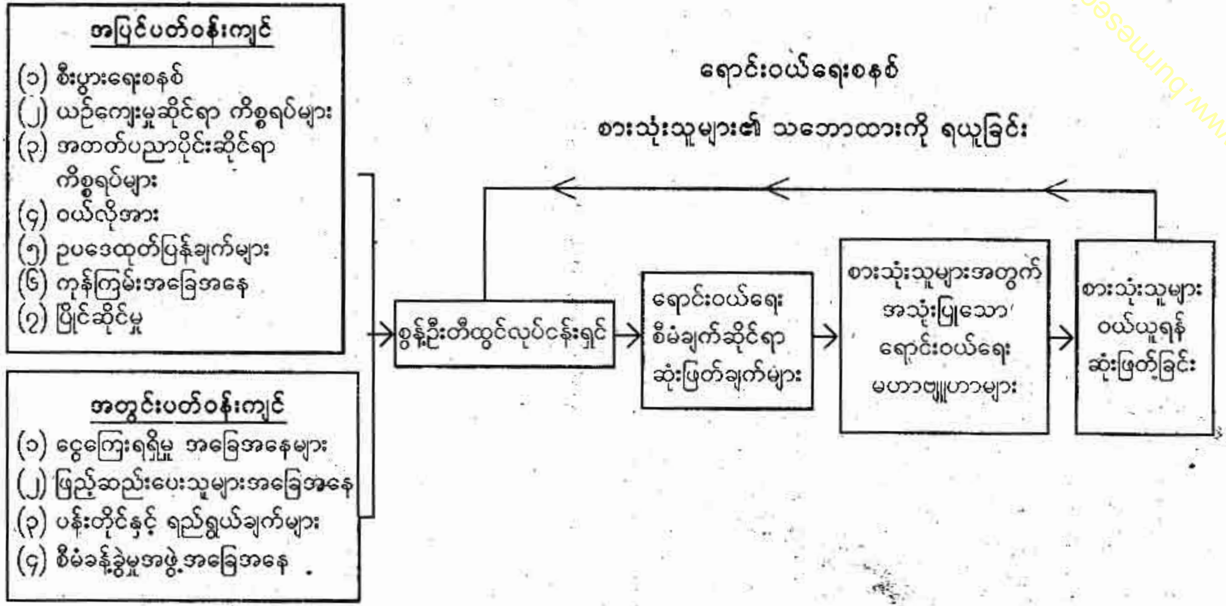
စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်ကို လေ့လာရာတွင် မိမိပစ္စည်းကို ဈေးကွက်သို့ မပို့ခင် အရေးကြီးဆုံး အချက်နှစ်ချက်ကို သတိပြုရပေမည်။

(၁) အပြင်ပတ်ဝန်းကျင် (External Environment) ၊

(၂) အတွင်းပတ်ဝန်းကျင် (Internal Environment)

တို့ ဖြစ်ကြပေသည်။ ယင်းကို ရှုပ်ပုံကားချပ်ဖြင့် ဖော်ပြရလျှင် တစ်ဖက်ပါအတိုင်း တွေ့ရှိရပေမည်။

www.burmeseclassic.com



www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဈေးကွက်မပို့မီ သတိပြုရမည့် အပြင်ပတ်ဝန်းကျင်များ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို ရောင်းဝယ်သည့် ဈေးကွက်သို့ မပို့မီ အပြင်ပတ်ဝန်းကျင်ဟု ခေါ်သော အချက်ခုနစ်ချက်ကို စနစ်တကျလေ့လာ သတင်းအချက်အလက် ရယူထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းအချက်များမှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ထိန်းသိမ်းနိုင်စွမ်းရှိမည် မဟုတ်ဘဲ ယင်းတို့၏ ပြောင်းလဲမှုများ (Changes) ကိုသာ သိရှိ စဉ်းစားချင့်ချိန်ရပေမည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက် ရေးဆွဲရာတွင် ယင်းအချက်ခုနစ်ချက်၏ နယ်ပယ်ကို သိရှိထားရပေမည်။ ယင်းတို့မှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။

၁။ စီးပွားရေးစနစ် (Economic System)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအား ဈေးကွက်သို့ မပို့မီ လက်ရှိတည်ရှိနေသော စီးပွားရေးစနစ်ကို သိရှိလေ့လာထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ စီးပွားရေးစနစ်မှာ အမိန့်ပေးသည့် စီးပွားရေးစနစ် (Command Economy) လား၊ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် (Market Economy) လား၊ ရောပြွမ်းစီးပွားရေး (Mixed Economy) လားဆိုသည်ကို စဉ်းစားရပေမည်။ အကယ်၍ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆိုလျှင် အမျိုးသား အသားတင် ထုတ်လုပ်မှုတန်ဖိုး (GNP- Gross National Product) မည်မျှရှိသည်၊ ပထဝီအနေအထားအရ အလုပ်လက်မဲ့အခြေအနေ မည်မျှရှိသည်၊ တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေ (Per Capita Income) မည်မျှရှိသည်တို့ကိုပါ စနစ်တကျလေ့လာရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့မှသာ မိမိပစ္စည်းသည် ဈေးကွက်တွင် မည်မျှ တွင်ကျယ်နိုင်မည်ကို ခန့်မှန်း တွက်ချက်နိုင်ပေမည်။ သို့ရာတွင် ယင်းအချက်

www.burmeseclassic.com

မှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် ကိုင်တွယ်လုပ်ဆောင်ထိန်းချုပ်နိုင်သောအချက် မဟုတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။

၂။ ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်များ (Culture)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအား စျေးကွက်သို့ မပို့မီ ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲသည့်ကိစ္စရပ်များကို လေ့လာထားရန် လိုသည်။ လူတို့၏ နေထိုင်စားသောက်မှု အဆင့်အတန်းသည် ယဉ်ကျေးမှုတိုးတက်ထွန်းကားလာသည်နှင့်အမျှ ပြောင်းလဲတတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ သို့ဖြစ်ရာ မိမိထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းအား စျေးကွက်တွင် ချမရောင်းခင် ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲနေသော ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာ အချက်အလက်များနှင့် ကိုက်ညီမှု ရှိမရှိကို စနစ်တကျ လေ့လာပြီးမှ စျေးကွက်သို့ ပို့ဆောင်သင့်ပေသည်။ သို့မှသာ လက်ရှိအခြေအနေနှင့် မိမိရေးဆွဲထားသော ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်တို့ စပ်ဟပ်မိကာ အောင်မြင်မှု ရနိုင်ပေသည်။

၃။ အတတ်ပညာဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်များ (Technology)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှုများသည် မည်မျှလျင်မြန်သည်၊ တိုးတက်သည်ကို ကြိုတင်ခန့်မှန်း တွက်ဆရန် ခက်ခဲပေသည်။ သို့ရာတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်မည့် အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ တိုးတက်ပြောင်းလဲမှု အလားအလာများကို စဉ်းစားပြီး ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်ကို ရေးဆွဲတတ်ရန် လိုပေသည်။ ရောင်းဝယ်ရေး ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ချမှတ်ရာတွင် ချက်ချင်းပြောင်းလဲတတ်သော အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာကို ဦးစား

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သွင်းစဉ်းစားရမည့်အပြင် အကယ်၍ ယင်း တိုးတက်ပြောင်းလဲမှု သည် မိမိထုတ်လုပ်သောပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း ကို ထိခိုက်လာနိုင်လျှင်လည်း မိမိ၏ ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်ကို ချက်ချင်းပြောင်းလဲရေးဆွဲရန် ဆောင်ရွက်ထားဖို့ လိုအပ်ပေသည်။ ယင်း အတတ်ပညာဆိုင်ရာဖြစ်ပေါ် တိုးတက်ပြောင်းလဲမှုမှာလည်း စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ထိန်းသိမ်းထား၍ မရပေ။

၄။ ဝယ်လိုအား (Demand)

ဝယ်လိုအားမှာ စားသုံးသူများဘက်မှဖြစ်ပေါ်ခြင်း ဖြစ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ထိန်းသိမ်းချုပ်ကိုင်၍မရသော အပြင်ပတ်ဝန်းကျင်များထဲမှ တစ်ခုပင် ဖြစ်ပေသည်။ စားသုံး သူများ၏ ဝယ်လိုအားကို ခန့်မှန်းတတ်ရန်မှာ အရေးကြီးသော ကိစ္စရပ်တစ်ခု ဖြစ်ပြီး ယင်းသို့ ခန့်မှန်းတွက်ချက်ပြီးမှ ရောင်းဝယ် ရေးစီမံချက်ကို ရေးဆွဲရပေမည်။ ဝယ်လိုအားမှာ တစ်နည်း အားဖြင့် ထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းတွင် မရှိမဖြစ်သည့် သက်တမ်းစက်ဝန်း (Life Cycle) နှင့် ဆက်စပ်မှုရှိနေရာ ဝယ်လိုအားတိုးတက်မှု (Demand Growth)၊ ဆုတ်ယုတ်ကျဆင်းမှု (Decline)၊ တည်ငြိမ်မှု (Stabilization) စသည်တို့ကိုလည်း စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ခန့်မှန်း တွက်ဆရန် လိုအပ်ပေသည်။ ကုန်ပစ္စည်းအပေါ် စားသုံးသူများ၏ ဝယ်ယူမှုအား၊ စျေးနှုန်း စသည်တို့သည် ဝယ်လိုအားကို ပြောင်းလဲ စေတတ်ကြောင်း သတိပြုရပေမည်။

၅။ ဥပဒေထုတ်ပြန်ချက်များ (Legal Concerns)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ထူထောင်ပြီး ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ခြင်း၊ သို့မဟုတ်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းလုပ်ခြင်းတို့တွင် ဥပဒေပိုင်းဆိုင်ရာ ထုတ်ပြန်ချက်များ၊ သတ်မှတ်ချက်များကို အထူးဂရုပြုရန် လိုအပ်ပေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက် ရေးဆွဲရာတွင် ယင်းကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပေမည်။ ထို့ပြင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိထုတ်လုပ်သောပစ္စည်းအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်နိုင်သော နောင် ထုတ်ပြန်ရန်အလားအလာရှိမည့် ဥပဒေများကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းထားတတ်ရန် လိုပေသည်။ ဥပမာ- မိမိထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းသည် စီးကရက်ဖြစ်နေလျှင် စီးကရက်ကြော်ငြာရာတွင် အစိုးရ၏ ထုတ်ပြန်ထားသော ကန့်သတ်ချက်များကို လိုက်နာရပေမည်။ သို့ဖြစ်ရာ ဥပဒေထုတ်ပြန်ချက်များသည် မည်သည့် ရောင်းဝယ်ရေးအစီအစဉ်တွင်မဆို အကျိုးသက်ဝင်နိုင်သည်ကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် သတိပြုရပေမည်။

၆။ ကုန်ကြမ်းအခြေအနေ (Raw Materials)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ကုန်ကြမ်းနှင့် ပတ်သက်၍ အခက်အခဲ အခြေအနေတစ်ရပ်မှာ ကုန်ကြမ်းပြတ်လပ်မှု၊ မရရှိနိုင်မှုကို ကြိုတင်ခန့်မှန်းတွက်ဆခြင်းအတွက် ခက်ခဲခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းမှုများနှင့် စဉ်ဆက်မပြတ် ထိတွေ့ခြင်း၊ ဆက်သွယ်ခြင်း၊ အခက်အခဲများကို ပိုင်းဝန်းဖြေရှင်းပေးခြင်းတို့မှာ အရေးကြီးသော၊ ထိရောက်သော ဆက်သွယ်မှုများပင်ဖြစ်သည်။ အကယ်၍ ကုန်ကြမ်းပြတ်လပ်မှု ဖြစ်သွားလျှင်လည်း မိမိအသုံးပြုနေသော ကုန်ကြမ်းအစား မည်သည့်ကုန်ကြမ်း အစားထိုးအသုံးပြုရမည်ကို ကြိုတင် တွက်ဆထားရန် လိုအပ်ဖေသည်။ ယင်း ကုန်ကြမ်းရရှိမှု အခြေအနေမှာလည်း စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်အဖို့ တိုးချဲ့၍ မရနိုင်သော ပြင်ပပတ်ဝန်းကျင် တစ်ခုပင် ဖြစ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

၇။ ပြိုင်ဆိုင်မှု (Competition)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အထူးသတိပြုရန်မှာ မိမိသည် စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် အပြည့်အဝပြိုင်ဆိုင်မှု ရှိသော စျေးကွက် (Perfect Competition Market) ထဲသို့ဝင်ရောက် ဆောင်ရွက်နေသည်ကို သိရှိပြီးဖြစ်သည့်အလျောက် မိမိထုတ်လုပ် သောပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများနည်းတူ အခြား သူများ ယှဉ်ပြိုင်ဆောင်ရွက်နေကြသည်ကို သိထားရပေမည်။ သို့ဖြစ်ရာ ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက် ရေးဆွဲရာတွင် မိမိ၏ ပြိုင်ဘက် များ၏ အခြေအနေများကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစား ရေးဆွဲရပေမည်။ ထိုရောက်သော ရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ နည်းလမ်းများကိုပါ စဉ်းစား၍ ယှဉ်ပြိုင်သူများကို မိမိအနေဖြင့် ထိန်းသိမ်းချုပ်ကိုင် နိုင်စွမ်းမရှိသည်ကိုလည်း သတိပြုရပေမည်။

စျေးကွက်သို့ မပို့မီ သတိပြုရမည့် အတွင်းပတ်ဝန်းကျင်များ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအား စျေးကွက်သို့ မပို့ဆောင်မီ အတွင်းပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်သည့် အချက် လေးချက်ကို စနစ်တကျ လေ့လာရန် လိုအပ်ပြီး ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက် ရေး ဆွဲရာတွင် ထည့်သွင်းစဉ်းစားတွက်ချက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းအချက် လေးချက်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း ရှိပေသည်။

ယင်းတို့မှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။

၁။ ငွေရေးရာ အခြေအနေများ (Financial Resources)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိ၏ ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအား စျေးကွက်သို့ပို့မီ မိမိတွင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရှိသော ငွေကြေးအခြေအနေမှာ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နိုင်သည့် အခြေအနေတွင် ရှိမရှိ၊ စျေးကွက်တွင် မိမိပစ္စည်း တွင်ကျယ်၍ နောက် ထပ်မံတိုးချဲ့ထုတ်လုပ်လိုလျှင် ငွေကြေးလုံလောက်မှု ရှိမရှိ၊ ငွေကြေးထပ်မံရရှိနိုင်မည့် အရင်းအမြစ်များ၊ နည်းလမ်းများကို ကြိုတင်တွက်ဆပြီး ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်တွင် ထည့်သွင်းရေးဆွဲ ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းအခြေအနေမှာ မိမိ၏ ကြိုတင် စီစဉ်ဆောင်ရွက်နိုင်မှုအပေါ် မှာ်းစွာမူတည်နေသည်။ တစ်နည်း အားဖြင့် မိမိထိန်းသိမ်းနိုင်စွမ်းရှိသော အခြေအနေတစ်ခု၊ သို့မဟုတ် အတွင်းပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။

၂။ ဖြည့်ဆည်းပေးသူများ အခြေအနေ (Suppliers)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော သွင်းအားစုများကို ဖြည့်ဆည်းပေးသွင်းသူများအား အသုံးပြုရာ တွင် ၎င်းတို့၏ စျေးနှုန်း၊ ပေးသွင်းနိုင်သည့်အချိန်၊ အရည်အသွေး၊ စီမံခန့်ခွဲမှု အကူအညီ စသည်တို့အပေါ် မူတည်ပြီးမှ ရွေးချယ် သတ်မှတ်လေ့ရှိသဖြင့် ယင်းမှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ထိန်းချုပ်နိုင်မှုအပေါ် တည်ရှိနေသည့် အတွင်းပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခု ပင် ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ စျေးကွက်သို့ မရောက်မီ ရေးဆွဲရသော ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်တွင် ယင်းအချက်သည်လည်း အရေးကြီး သည့် အခန်းကဏ္ဍမှ ပါဝင်ပေသည်။

၃။ ပန်းတိုင်နှင့် ရည်ရွယ်ချက်များ (Goal and Objective)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် လုပ်ငန်းအသစ်များ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုအသစ်များ စတင်ထူ ထောင်ပြီး စျေးကွက်သို့ ပို့ဆောင်ရာတွင် ရေရှည်ဆုံးဖြတ်ချက်များ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အပေါ် မူတည်ပြီး ရှေ့ဆောင်လမ်းညွှန်မှု ပြုနိုင်မည့် ရောင်းဝယ်ရေးအစီအစဉ်များကို အဆင်ပြေအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိစေသည့်အပြင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်အောင် ထိန်းသိမ်းနိုင်စွမ်းလည်း ရှိစေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ပန်းတိုင်နှင့် ရည်မှန်းချက်များသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ထိန်းချုပ်မှုတွင် တည်ရှိနိုင်သော အတွင်းပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။

၄။ စီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့ အခြေအနေ (Management Team)

ယင်းအချက်များမှာ ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက် ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်ရေးအတွက် ဆီလျော်ပတ်သက်သော တာဝန်ဝတ္တရားများကို တာဝန်ခွဲဝေဆောင်ရွက်ကြရာတွင် အရေးပါဆုံး အချက်တစ်ချက်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ အချို့ကိစ္စရပ်များတွင် ကျွမ်းကျင်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များ ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းမရှိတတ်သည်ကို တွေ့ကြရပေသည်။ ဥပမာ-အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ မန်နေဂျာများ လုပ်ငန်းခွင်တွင် လိုအပ်သလောက်မရှိဘဲ လျှော့နည်းနေတတ်သည်များပင် ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ထိရောက်သော စီမံခန့်ခွဲမှု အဖွဲ့ကို ထူထောင်ဖွဲ့စည်းရမည်ဖြစ်ပြီး ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက် ရေးဆွဲရေးအတွက် ယင်းအဖွဲ့အား သီးခြား တာဝန်ပေးအပ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ယင်းစီမံခန့်ခွဲမှုအဖွဲ့မှာလည်း စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်၏ ထိန်းချုပ်မှုအဝန်းအဝိုင်းတွင် တည်ရှိနေသော အတွင်းပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုမင် ဖြစ်ပါသည်။

သို့ဖြစ်ရာ အထက်ဖော်ပြပါ ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်၏ ရှုပ်ပုံကားချပ်ကို လေ့လာကြည့်ရာတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိထိန်းချုပ်မှုအောက်တွင် မရှိသော အပြင်ပတ်ဝန်း

www.burmeseclassic.com

ကျင် (External Environment) ခုနစ်ချက်နှင့် မိမိထိန်းချုပ်မှု အောက်တွင်ရှိသော အတွင်းပတ်ဝန်းကျင် (Internal Environment) လေးချက်တို့ကို ထည့်သွင်းခန့်မှန်းတွက်ချက်ပြီးမှ ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်ကို ရေးဆွဲတတ်ကြဖို့ လိုအပ်ပေသည်။

ရုပ်ပုံကားချပ်အရ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်ဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်များ (Marketing Planning Decisions) ကို ချမှတ်ဆောင်ရွက်ပြီး စားသုံးသူများအတွက် လမ်းညွှန်မှုအခြေခံ ဖြစ်သည့် ရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ ဗျူဟာကွက် မဟာဗျူဟာများနှင့်အတူ စားသုံးသူထံသို့ မိမိထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကို ပို့ဆောင်ပေးသဖြင့် စားသုံးသူများကလည်း ဝယ်ယူစားသုံးရန် ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ကာ ဝယ်ယူစားသုံးကြပါသည်။ ယင်း နောက် စားသုံးသူများ ဝယ်ယူစားသုံးပြီး ယင်းပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအပေါ် ကျေနပ်နှစ်သက်မှု ရှိ မရှိ ယင်းတို့၏ သဘောထားများကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်က ရယူကာ တစ်ဖန်ပြန်လည်သုံးသပ်လျက် ပိုမိုတိုးတက်ကောင်းမွန်သည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကို ထပ်မံထုတ် လုပ်ပြီး ဈေးကွက်သို့ ပို့ပေးရပေမည်။ ယင်းသို့ဖြင့် ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်၏ ယန္တရားမှာ လည်ပတ်လျက် ရှိတတ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အထူးသတိပြုရမည့် အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိထုတ်လုပ်လိုက်သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းသည် ဈေးကွက်တွင် အောင်မြင်စွာ တွင်ကျယ်နိုင်စေရန်မှာ အထက်ဖော်ပြပါ ရောင်းဝယ်ရေးစနစ် အတိုင်း ဆောင်ရွက်နေလျှင် အချိန်ကာလအားဖြင့် လည်းကောင်း၊ ငွေကြေးအားဖြင့်လည်းကောင်း ကုန်ကျကြန့်ကြာနေမည်ကို စိုးရိမ်စိတ်ဖြင့် အလျင်စလို စနစ်မကျ ပြုလုပ်လိုက်လျှင် အချိန်

www.burmeseclassic.com

ကာလ အတိုင်းအတာတစ်ခု အထိတော့ အောင်မြင်နိုင်မည် ဖြစ်သော်လည်း ပြိုင်ဆိုင်မှု ပေါများနေသည့် ဈေးကွက်စီးပွားရေး စနစ်တွင် အောင်မြင်မှုကို ရေရှည်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်မည် မဟုတ်ပေ။

ယနေ့ မြန်မာ့ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် စီးပွားရေး အရ အောင်မြင်နေသော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များကို လေ့လာကြည့်လျှင် အများစုက စီးပွားရေး လုပ်ငန်းကို စာတွေ့လက်တွေ့ပေါင်းစပ်လုပ်ကိုင်တတ်သူများ ဖြစ်ကြသည်ကို တွေ့ရှိရမည်ဖြစ်ပြီး အားလုံးတွင် တူညီသော အချက်တစ်ချက် ရှိကြပေသည်။ ယင်းမှာ စနစ် (System) မှန်ကန်မှု ရှိကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

"သဘောတရားမရှိဘဲ လက်တွေ့သာရှိလျှင် အကန်းနှင့် တူပြီး သဘောတရားသာရှိ၍ လက်တွေ့မရှိလျှင် အမြုံနှင့်တူ သည်" ဟု တင်စားပြောတတ်ကြပေရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်း ရှင်များအနေဖြင့် သဘောတရားနှင့်လက်တွေ့ ပေါင်းစပ်ခြင်း၊ သို့မ ဟုတ် သီအိုရီနှင့် လက်တွေ့ကို ပေါင်းစပ်တတ်ကြပြီး စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရပ်တိုင်းကို စနစ်တကျ လုပ်ဆောင်တတ်ကြဖို့ လိုအပ်ပေ သည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၁)
ဈေးကွက်သတင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် လက်တွေ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် အများသူငါနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရာတွင် အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်ရန်အတွက် ရောင်းဝယ်ရေးစနစ် (Marketing System) မည်သို့ဆောင်ရွက်ရမည်ကို ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းသို့ ရောင်းဝယ်ရေးစနစ်ကို ပီပီပြင်ပြင်ဆောင်ရွက်ရာတွင် ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များ (Market Information) ကို စနစ်တကျရယူတတ်ရန်မှာ အရေးကြီးပေသည်။ ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များ ရယူနိုင်သည့်လမ်းကြောင်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း သုံးမျိုးရှိသည်။

(၁) အဖြစ်မှ ကုမ္ပဏီသို့ ရယူနိုင်သည့်လမ်းကြောင်း၊
(၂) အစိုးရမှ ရယူနိုင်သည့်လမ်းကြောင်း၊
(၃) အတွင်းမှ ကုမ္ပဏီသို့ ရယူနိုင်သည့်လမ်းကြောင်း။

(၁) အဖြစ်မှ ကုမ္ပဏီသို့ ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များ ရယူနိုင်သည့်လမ်းကြောင်း

(က) ဝယ်ယူနေကြ၊ ဖောက်သည်များ

မိမိထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို ဝယ်ယူစားသုံးအသုံးပြုသူများ ဖြစ်သည်။ ဖောက်သည်များထံမှ ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များကို ရယူနိုင်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

မိမိပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း၏ အဆိုး- အကောင်း၊ အားနည်းချက်-အားသာချက်များကို အသိဆုံးနှင့် ယင်းအပေါ် တင်ပြ ယူဆချက်၊ သုံးသပ်ချက်အပေးနိုင်ဆုံးမှာ ယင်း စားသုံးသူ ဖောက်သည်များပင် ဖြစ်၍ ၎င်းတို့က မိမိပစ္စည်းနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် အချက်အလက်များကို သိရှိပြီးသောအခါ ထုတ်လုပ်သူ အနေဖြင့် ပြန်လည်ပြင်ဆင်၍ ဈေးကွက်သို့ တစ်ဖန် ပြန်ဝင်နိုင်ပေသည်။

(ခ) မိမိထံသို့ ကုန်ပစ္စည်း ပေးသွင်းနေသူများ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် အထောက်အကူပြုပစ္စည်းများ၊ ဆောင်ရွက်မှုများ၊ ပေးသွင်းဖြည့်တင်းနေသူများထံမှလည်း ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များ ရရှိနိုင်ပေသည်၊ အချို့ ပေးသွင်းသူများသည် မည်သည့်ပစ္စည်း မည်မျှအရောင်းတွင်ကျယ်နေသဖြင့် မိမိတို့၏ ကုန်ကြမ်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုများကို မည်မျှ ဖြည့်တင်းပေးနေရသည်၊ ဈေးကွက်တွင် ဝယ်လိုအား၊ ရောင်းလိုအား မည်သို့ဖြစ်ပေါ်နေသည်ကို ထုတ်လုပ်သူများထက် ပိုမိုသိရှိနိုင်ကြပေရာ ၎င်းတို့ဆီမှ ရရှိသော သတင်းအချက်အလက်များသည် ပိုမိုခိုင်မာမှု ရှိတတ်ကြပေသည်။

(ဂ) ကုန်သွယ်မှု စီးပွားရေးဆိုင်ရာ မဂ္ဂဇင်းများ

လစဉ်၊ အပတ်စဉ် ထုတ်ဝေနေသော ကုန်သွယ်မှု မဂ္ဂဇင်းများ၊ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ မဂ္ဂဇင်းများမှလည်း ဈေးကွက်သတင်း အချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ကုန်သွယ်မှုစီးပွားရေးဆိုင်ရာ မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်၊ စာအုပ်စာတမ်းများကို အမြဲမပြတ် ဖတ်ရှုလေ့လာရန် လိုအပ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဥပမာ- ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံတွင် လစဉ် ထုတ်ဝေလျက်ရှိသော စီးပွားရေးမဂ္ဂဇင်းများ ပေါ်ပေါက်နေပြီ ဖြစ်ရာ ယင်းမဂ္ဂဇင်းများတွင် ယနေ့ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအကြောင်းကို အမျိုးအစား အလိုက်၊ အရည်အသွေး အလိုက်၊ စျေးနှုန်းအလိုက် ဝယ်လိုအား-ရောင်းလိုအား အခြေအနေများကို ဖော်ပြလေ့ရှိရာ ယင်းစာကို ဖတ်ရှုလေ့လာခြင်းဖြင့်လည်း စျေးကွက် သတင်းအချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်ပေသည်။

(ဃ) စျေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များ ရရှိနိုင်သည့် အဖွဲ့အစည်းများ

အချို့ တိုးတက်သောနိုင်ငံများတွင် စျေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များကို အခကြေးငွေယူ၍ ရောင်းစားနေသော စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းများ ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။ ယင်းတို့သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၊ ကုမ္ပဏီများတို့မှ သိရှိလိုသော အချက်များကို နှစ်အလိုက် ကိန်းဂဏန်းများ အဆင်သင့် ပြုစုထားရှိပြီး 'ကိန်းဂဏန်းအချက်အလက်ဘဏ်' (Data Bank) ဖွင့်လှစ်လုပ်ကိုင်နေကြလျက်ရှိရာ ၎င်းတို့ထံမှလည်း သိရှိလိုသော စျေးကွက် သတင်းအချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်ပေသည်။

(၂) အစိုးရထံမှ စျေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များရယူနိုင်သည့် လမ်းကြောင်း

စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးလျက်ရှိသော နိုင်ငံအတော်များများတွင် အစိုးရအနေဖြင့်လည်း မိမိနိုင်ငံအတွင်းရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းများ၊ ကုမ္ပဏီများ၊ အင်တာပရိုက်စ်များနှင့် စပ်လျဉ်းသည့် သတင်းအချက်အလက်များကို သန်းခေါင်စာရင်း ကိန်းဂဏန်း (Census Data) ဖြင့် လည်းကောင်း၊ ကုမ္ပဏီများ မှတ်ပုံတင်မှုအပေါ်တွင် ပြန်လည် သုံးသပ်သည့် အစီရင်ခံစာ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(Patent Revies) ဖြင့်လည်းကောင်း ထုတ်ပြန်လေ့ရှိရာ ယင်းတို့ထံမှလည်း မိမိလိုအပ်သော စျေးကွက် သတင်းအချက်အလက်များကို ခိုင်ခိုင်မာမာ ရရှိတတ်ပေသည်။

(၃) အတွင်းမှ ကုမ္ပဏီသို့ စျေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များ ရယူနိုင်သည့်လမ်းကြောင်း

(က) စျေးကွက်သုတေသန အစီရင်ခံစာများ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိတို့၏ ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်း ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲ အောင်မြင်ရန်အတွက် ဌာနအတွင်း၊ ကုမ္ပဏီတွင်း စျေးကွက်သုတေသန ယူနစ်များ ဖွဲ့စည်းကာ စျေးကွက်၏ ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲတိုးတက်မှုများကို မျက်ခြည်မပြတ် လေ့လာမှု ပြုစေပြီး သက်ဆိုင်ရာသို့ အစီရင်ခံစာများ တင်ပြစေကာ ဆောင်ရွက်တတ်ကြပေသည်။ ယင်းအချက်သည် အရေးကြီးသည်ကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ သတိပြုရပေသည်။ 'သုတေသန' (Research) ဟု အမည်တပ်လိုက်၍ ယင်းလုပ်ငန်းအတွက် အကုန်အကျများမည်ကို စိုးရိမ်ကြသော်လည်း ကုန်ကျစရိတ်နှင့် အကျိုး (Cost & Benefit) ကို တွက်ချက်ကြည့်သော် အကျိုးပိုမိုများသည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။

စျေးကွက်သုတေသန လုပ်ရာမှ ရရှိလာသော တွေ့ရှိချက်များသည် မိမိလုပ်ငန်းအတွက် တန်ဖိုးဖြတ်၍မရသောသတင်းအချက်အလက်များ ဖြစ်သဖြင့် မိမိအတွင်းပိုင်းမှ ရရှိနိုင်သော စျေးကွက်အချက်အလက်များ ရယူနိုင်သည့် လမ်းကြောင်းတစ်မှ အနေဖြင့် ဆောင်ရွက်သင့်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(ခ) အမှာလွှာများ

မိမိထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကို ဝယ်ယူစားသုံး အသုံးပြုရန်အတွက် အမှာလွှာများ ရံရှိသောအခါ ယင်းအမှာလွှာများမှလည်း မိမိလိုချင်သော ဈေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်ပေသည်။ အမှာလွှာများတွင် ဝယ်ယူသူ၏ လိုအပ်ချက်များကို အမျိုးအစား၊ အရည်အသွေး၊ စံချိန်စံညွှန်း၊ ဈေးနှုန်းစသည့် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်သည့် အကြောင်းအရာများ ပါသဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအဖို့ စားသုံးသူများ၏ ဆန္ဒ၊ ကြိုက်နှစ်သက်မှုများကို သိရှိနိုင်သည်ဖြစ်ရာ ယင်းမှာလည်း အတွင်းပိုင်းမှလာသော ဈေးကွက် သတင်းအချက်အလက်များပင် ဖြစ်သည်။

(ဂ) တိုင်ကြားစာများ

စားသုံးသူများသည် မိမိတို့ ဝယ်ယူစားသုံး အသုံးပြုသော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအပေါ် သဘောမတွေ့, မကြိုက်နှစ်သက်လျှင် သက်ဆိုင်ရာထုတ်လုပ်သူများထံ တိုင်ကြားတတ်ပေသည်။ သို့မဟုတ် ဝေဖန်ပြောဆိုတတ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ယင်းအချက်ကို အထူးဂရုပြုရန် လိုအပ်ပေသည်။ ဥပမာ- မြန်မာနိုင်ငံတွင် ယနေ့ နာမည်ကျော် လူကြိုက်များနေသော အချိုရည်တစ်မျိုးကို စားသုံးသူများက အမျိုးမျိုး ဝေဖန်ပြောဆိုခဲ့ရာ ထုတ်လုပ်သူအနေဖြင့် ယင်းအချက်များကို အထူးအလေးထားပြီး ပြုပြင်ပြောင်းလဲခဲ့သဖြင့် ယနေ့ အောင်မြင်လျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိ လိုချင်သော မိမိပစ္စည်းနှင့်စပ်လျဉ်းသည့် ဈေးကွက် သတင်းအချက်အလက်များကို အတွင်းလမ်းကြောင်းဖြစ်သော မိမိထံရောက်ရှိလာသည့် ဝေဖန်စာများ၊ တိုင်ကြားစာများမှလည်း ရယူနိုင်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(ဃ) စားသုံးသူများ၏ အလွတ်သဘော ဆွေးနွေးမှုများ

မိမိ ထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို အသုံးပြုသောသူများမှာ အလွှာစုံ၊ လူစုံ ဖြစ်သောကြောင့် ၎င်းတို့အသုံးပြုသော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအပေါ် အလွတ်သဘောမျိုး ပြောဆိုဆွေးနွေးဝေဖန်မည်ဖြစ်ရာ, ယင်းကိုလည်း အလေးထားပါမှ မိမိလိုချင်သော စျေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်ပြီး လိုအပ်သည့် ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုမျိုးကိုလည်း ပြုလုပ်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။

အထက်ဖော်ပြပါ အချက်များမှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် စျေးကွက်သတင်းအချက်အလက်များကို ရရှိနိုင်မည့် လမ်းကြောင်းများဖြစ်ရာ ယင်းအချက်များကို အသုံးပြု၍ မိမိထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအတွက် စျေးကွက်ကို ပိုမိုထိရောက်အောင်မြင်သော စျေးကွက်တစ်ခုအဖြစ် ဖန်တီးနိုင်ရန် Market Planning ကို ရေးဆွဲဖို့ လိုအပ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၂)
ဈေးကွက်စီမံချက်

ရေးသွဲ့

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံချက် (Business Plan) ကို မဖြစ်မနေ ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ရာ ယင်းစီမံချက်တွင် အရေးကြီးဆုံးဖြစ်သော ဈေးကွက်စီမံချက်ကို အောက်ပါအချက်အလက်များ ပါဝင်အောင် ရေးဆွဲရပေမည်။

(၁) မိမိထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို စားသုံးသောသူ၊ အသုံးပြုသောသူ များသည် မည်သူများ ဖြစ်ကြသည်၊ ၎င်းတို့သည် မည်သည့်ဒေသတွင် နေထိုင်ကြသူများ ဖြစ်သည်၊ ၎င်းတို့သည် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းကို မည်သည့်ပမာဏ အတိုင်းအတာအထိ ဝယ်ယူအသုံးပြုကြသည်၊ မည်သူ့ထံမှ ဝယ်သည်၊ မည်သည့်အတွက် ဝယ်ကြသည် တို့ကိုလည်း ထည့်သွင်းရေးဆွဲရမည်။

(၂) မိမိထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းအတွက် ဈေးကွက်ဝင်ရောက်အောင်မြင်နိုင်သည့် အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်းလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်သော ကြော်ငြာခြင်း လုပ်ငန်းအား မည်သို့ဆောင်ရွက်ထားပြီး ဖြစ်သည်၊ မည်သည့်ကြော်ငြာခြင်းမျိုးကို ပိုမိုထိရောက်အောင်မြင်သည်ကို ထည့်သွင်းရေးဆွဲရမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၃) မိမိပစ္စည်း ရောင်းချသော စျေးကွက်ထဲတွင် မကြာခဏ စျေးနှုန်းပြောင်းလဲ၊ အတက်အကျဖြစ်နေသော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းများမှာ မည်သည်တို့ ဖြစ်သည်၊ ယင်းသို့ စျေးနှုန်းပြောင်းလဲမှု ဖြစ်လာအောင် မည်သည့် လုပ်ငန်းရှင်က ဦးဆောင်ဖန်တီးသည်၊ မည်သည့် အကြောင်းကြောင့် ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ရသည်ကို ထည့်သွင်းရေးဆွဲရပါမည်။

(၄) အပြည့်ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တွင် မိမိနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဆက်စပ်နေသည့် စျေးကွက်သဘောထား (Market Attitude) အခြေအနေကို ထည့်သွင်းရေးဆွဲရပါမည်။

(၅) မိမိ ထုတ်လုပ်သောပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းအား စားသုံးသူများလက်ဝယ်သို့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရာတွင် မည်သည့် လက်ကား-လက်လီ ဖောက်သည်များမှ တစ်ဆင့် ဖြန့်ဖြူးသည်၊ ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု အတိုင်းအတာ မည်မျှရှိသည်တို့ကို ထည့်သွင်းဖော်ပြရပါမည်။

(၆) မိမိနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ထုတ်လုပ် ရောင်းချနေသူများသည် မည်သူတို့ ဖြစ်ကြသည်၊ ၎င်းတို့သည် မည်သည့်အရပ်ဒေသတွင် နေကြသည်၊ ၎င်းတို့တွင် အားသာချက်-အားနည်းချက် မည်သို့ရှိကြသည် တို့ကို ထည့်သွင်းရေးဆွဲရပါမည်။

(၇) မိမိနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေသူများထဲမှ အအောင်မြင်ဆုံး ဖြစ်နေသူနှင့် ၎င်းအသုံးပြုသော ရောင်းဝယ်ရေးနည်းစနစ်ကိုလည်းကောင်း၊ အညံ့ဆုံး ဖြစ်နေသူနှင့် ၎င်းအသုံးပြုသော ရောင်းဝယ်ရေးနည်းစနစ်ကိုလည်းကောင်း ထည့်သွင်းဖော်ပြရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၈) မိမိလုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ လာမည့်နှစ်အတွက် ရေးဆွဲထားသော လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ ရည်မှန်းချက်များနှင့် နောင် ငါးနှစ်အတွက် အလားအလာကိုလည်း ထည့်သွင်းရေးဆွဲရပါမည်။

(၉) မိမိလုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အားသာချက်များနှင့် အားနည်းချက်များကိုလည်း အသေးစိတ်ဖော်ပြရပါမည်။

(၁၀) မိမိလုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု စွမ်းအားနှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု အရည်အသွေးများကိုလည်း ဖော်ပြရပါမည်။

သဘောထားလက္ခဏာများ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ရေးဆွဲထားသော ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်၊ သို့မဟုတ် စျေးကွက်စီမံချက်သည် ထိရောက်သော စီမံချက်တစ်ခု ဖြစ်လာစေရန် အောက်ပါသဘောလက္ခဏာများ ရှိရန် လိုအပ်ပေသည်။

(၁) ယင်းစီမံချက်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် အောင်မြင်ရန်အတွက် မဟာဗျူဟာကို ဖော်ညွှန်းနိုင်ရမည်။

(၂) ရေးဆွဲထားသော ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်သည် အထက်တွင် ဖော်ပြထားသော အချက် ဆယ်ချက်အပေါ် အခြေခံထားရမည်ဖြစ်ပြီး ယူဆချက်များမှာလည်း ခိုင်မာရပေမည်။

(၃) လက်ရှိ တည်ရှိနေသည့် သွင်းအားစုများဖြစ်သော စက်ကိရိယာပစ္စည်းများ၊ ဘဏ္ဍာရေး အရင်းအမြစ်များ၊ လူအင်အားများကို အသုံးပြုနိုင်စွမ်းရှိသည့် စီမံချက် ဖြစ်ရပါမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၄) ရေးဆွဲထားသော ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်ကို အကောင်အထည် ဖော်နိုင်ရန်အတွက် သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော ဖွဲ့စည်းပုံ ရှိရပါမည်။

(၅) နှစ်စဉ် ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်များကို စဉ်ဆက်မပြတ် ရေးဆွဲသွားနိုင်ရမည်။

(၆) ရေးဆွဲထားသော ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်သည် တိုတို ရှင်းရှင်းနှင့် လိုရင်းသို့ ရောက်ရမည်။ သို့ရာတွင် တိုလွန်းလျှင် ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင် ပေါက်မြောက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရာတွင် အခက်အခဲ တွေ့တတ်သည်ကို လည်း သတိထားရမည်။

(၇) ရေးဆွဲထားသော စီမံချက်သည် လိုအပ်လျှင် ချက်ချင်း ပြောင်းလဲရေးဆွဲနိုင်သော စီမံချက် ဖြစ်ရမည်။

(၈) ရေးဆွဲထားသော စီမံချက်သည် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှု စံနှုန်းကို အလေးပေးဖော်ပြနိုင်သည့် စီမံချက်မျိုး ဖြစ်သည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ရောင်းဝယ်ရေး စီမံချက်ကို ခရီးသွားနေသူတစ်ဦးအား လမ်းညွှန်ပေးသည့် လမ်းပြမြေပုံ (Road Map) တစ်ခုကဲ့သို့ သဘောထားရပေမည်။ လမ်းပြမြေပုံသည် ခရီးသွားသူအား အခြေခံကျသော သတင်းအချက်အလက်သုံးခု ပေးနိုင်အောင် ရေးဆွဲထားခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းသုံးခုမှာ (က) ဘယ်ရောက်နေပြီလဲ၊ (ခ) ဘယ်နေရာကို သွားချင်သလဲနှင့် (ဂ) သွားချင်တဲ့နေရာကို ရောက်အောင် ဘယ်လိုသွားမလဲ ဆိုသည့် အချက်များပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းမေးခွန်း သုံးခုသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အား ထိရောက်သော ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်ကို ရေးဆွဲနိုင်ရေးအတွက် အထောက်အကူပြုသည့် အခြေခံအချက်များပင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရေးအတွက် ရောင်းဝယ်ရေးစီမံချက်ရေးဆွဲခြင်းသည် အချိန်ကုန်၊ အလဟဿဖြစ်သည် ဟု သဘောမထားဘဲ စေ့စပ်သေချာသော စီမံချက်ကို ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၃)

လုပ်ငန်းပုံစံ ရွေးချယ်နည်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းလုပ်ငန်း တစ်ခုအနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်မည်ဟု ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီးသောအခါ မည်သည့်ပုံစံမျိုးဖြင့် ဆောင်ရွက်လုပ်ကိုင်မည့်ကို ရွေးချယ်ခြင်းသည် အရေးကြီးဆုံးပင်ဖြစ်ပေသည်။ မှားသွားလျှင်လည်း ပြင်ရန် ခက်သလို 'ချီကတည်းက ယဉ်သကို' မဖြစ်ရန်လည်း လိုပေသည်။ မိမိ ရေးဆွဲထားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စီမံကိန်း (Business Plan) သည်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား မည်သည့်ပုံစံ (Form) ဖြင့် ဆောင်ရွက်ရမည်ကို လမ်းညွှန်ပေးသလို မိမိလုပ်ငန်းနေရာ ရွေးချယ်ခြင်း၊ ဝန်ထမ်းများ ရွေးချယ်ခန့်ထားခြင်း၊ ဘဏ္ဍာရေး ရရှိမှု နည်းလမ်းများ ဆုံးဖြတ်ချက်ချခြင်းနှင့် လုပ်ငန်းစတင်ရန် နည်းလမ်းများကိုလည်း လွယ်ကူချောမွေ့စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ရန် အထောက်အကူပြုပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ လုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေး၊ လုပ်ကိုင်မည့် လုပ်ငန်းအား မည်သည့်ပုံစံဖြင့် ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်မည်ကို စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရာတွင် တစ်ဖက်လ်ပုံစံများထဲမှ ရွေးချယ်နိုင်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၁) တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်း (Sole Proprietorship)၊
(၂) ပါတနာလုပ်ငန်း (Partnership)၊
(၃) ကော်ပိုရေးရှင်းလုပ်ငန်း (Corporation)။

အကယ်၍ မိမိတွင် ငွေကြေးလုံလောက်မှုရှိခြင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ ရင့်ကျက်မှုရှိခြင်းနှင့် စီးပွားရေး အတွေးအခေါ် အကြံအစည် ပြည့်စုံမှုရှိလျှင် သာမန်အားဖြင့် တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ရန် ဆုံးဖြတ်ချက်ချတတ်ပေသည်။ အကယ်၍ မိမိတွင် ငွေကြေးအလုံအလောက်ရှိပြီး စီးပွားရေး အတွေးအခေါ် အကြံအစည်လည်း ပြည့်စုံစွာရှိလျက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု လျော့နည်းနေလျှင် ပါတနာလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်တတ်ကြပေသည်။ ထို့ပြင် စီးပွားရေး အတွေးအခေါ် အကြံအစည် ရှိပြီး ငွေကြေးလုံလောက်မှု မရှိလျှင်လည်း ပါတနာ လုပ်ငန်း၊ သို့မဟုတ် ကော်ပိုရေးရှင်းလုပ်ငန်းကို ရွေးချယ်ကြပေသည်။ အကယ်၍ ပါတနာလုပ်ငန်းနှင့် ကော်ပိုရေးရှင်းလုပ်ငန်းကို ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်လျှင် ရှေ့နေများ၊ ဥပဒေအကြံပေးများ၏ အကူအညီဆောင်ရွက်ပေးမှုများကို ရယူရန် လိုအပ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိ ဖွဲ့စည်းဆောင်ရွက်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံစံ တစ်ခုချင်း၏ အောက်ပါ သဘောလက္ခဏာထူးခြားချက်များကို လေ့လာသိရှိထားရန် လိုအပ်ပါသည်။

(၁) တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်း၏ သဘောလက္ခဏာများ

ယင်းပုံစံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို မိမိတစ်ဦးတည်းပိုင်ဆိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ မိမိတစ်ဦးတည်းပိုင်ဖြစ်သဖြင့် မိမိ သဘောအလျောက် ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ခြင်းနှင့် ရပ်ဆိုင်းဖျက်သိမ်းခြင်းတို့ကို လွယ်ကူစွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ပေသည်။ မိမိ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

လုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အကြောင်းကြောင်းကြောင့် ပြောင်းလဲလိုလျှင် ချက်ချင်းပြောင်းလဲပစ်နိုင်သဖြင့် လုပ်ငန်း အလျှောအတင်း ပြုလုပ်နိုင်သည့် အားသာချက် ရှိပေသည်။ ထို့ပြင် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှ ရရှိလာမည့် အကျိုးအမြတ်များကိုလည်း အခြား မည်သူ့ကိုမျှ ခွဲဝေပေးရန် မလိုဘဲ မိမိ တစ်ဦးတည်း ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ခံစားနိုင်ပေသည်။ ယင်းလုပ်ငန်း ဝင်ငွေအတွက် ဝင်ငွေခွန် ပေးဆောင်ရန် မလိုအပ်ဘဲ မိမိကိုယ်ပိုင် ဝင်ငွေပေါ်တွင်သာ အခြေခံ၍ ဝင်ငွေခွန်ပေးဆောင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

သို့ရာတွင် ယင်းလုပ်ငန်းပုံစံ၏ အားနည်းချက်များလည်း ရှိပေသည်။ အကယ်၍ မိမိလုပ်ငန်းတွင် အကြွေးများစွာ တင်ရှိလာပြီး ယင်းအကြွေးများ ပေးဆပ်နိုင်ရေးအတွက် မိမိလုပ်ငန်း၏ ရပိုင်ခွင့်များနှင့် ပေးဆပ်ရန် မလုံလောက်ပါက မိမိ၏ အခြားပိုင်ဆိုင်မှုများကိုပါ ပေါင်နှံရောင်းချပေးဆပ်ရပေမည်။ ထို့ပြင် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အရွယ်အစားမှာ မိမိ ရင်းနှီးနိုင်သော ငွေကြေးပမာဏနှင့် မိမိချေးငှားရရှိသော ငွေကြေးပမာဏပေါ်တွင်သာ မူတည်နေသဖြင့် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန် အခက်အခဲရှိတတ်ပေသည်။ မိမိတစ်ဦးတည်းပိုင် ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းဖြစ်သဖြင့် မိမိသေဆုံးသွားလျှင်လည်း လုပ်ငန်းရပ်တန့်သွားနိုင်သည့် အားနည်းချက်များ ရှိပေသည်။

စာရေးသူအနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပုံစံများထဲတွင် ယင်း တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်းပုံစံကို အကြိုက်နှစ်သက်ဆုံး ဖြစ်ပါသည်။ ကြိုက်နှစ်သက်ရသည့်အကြောင်းရင်းများကိုလည်း အနည်းငယ်တင်ပြလိုပါသည်။ ယနေ့ လူ့လောကတွင် ငွေကြေးကြောင့် တိုင်းပြည် တစ်ပြည်နှင့်တစ်ပြည် စစ်မှက်ဖြစ်ပွားခြင်း၊ တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး သတ်ဖြတ်ခြင်း စသည့် ကြောက်မက်ဖွယ်ရာ အခင်းများ ဖြစ်ပွားနေသည်ကို မည်သူမျှ မငြင်းနိုင်ပေ။ နေ့စဉ်သုတ် သတင်း

www.burmeseclassic.com

စာများတွင်လည်း ငွေကြေးကြောင့် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အမှုအခင်းများ ဖြစ်ပွားကြခြင်း၊ တရားစွဲဆိုကြခြင်း၊ အမွေပြတ် စွန့်လွှတ်ခြင်း၊ လင်မယားပြတ်စဲခြင်း စသည့် ရာဇဝတ်မှုခင်းများ၊ လူမှုရေးမှုခင်းများ၊ တရားလို တရားမအမှုများ စသည်တို့ကို မဖတ်ချင်အဆုံးတွေ့ရှိရပေသည်။ အထူးသဖြင့် လတ်တလော အခြေအနေတွင် အစုစပ် လုပ်ငန်းအချို့၊ ကုမ္ပဏီအချို့တို့သည် ငွေကြေးကြောင့် အပြန်အလှန် တရားစွဲဆိုမှုများ၊ ကြေညာချက်များကို နေ့စဉ်ထုတ်သတင်းစာများတွင် တွေ့ရှိရမည် ဖြစ်ပါသည်။

လောဘနည်းသည်ဖြစ်စေ၊ လောဘများသည်ဖြစ်စေ ငွေသည် အဓိကတရားခံ ဖြစ်သဖြင့် ညီအစ်ကိုအရင်း၊ မောင်နှမအရင်းများ ငွေကြေးကြောင့် တစ်သက်လုံး မခေါ်နိုင်မပြောနိုင်ဖြစ်ခဲ့ကြသည့်ဥပမာများလည်း ဒုနှင့်ဒေးပင် ရှိခဲ့ပါသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်လျှင် ငွေကြေးမပါလျှင်မပြီးသလိုယင်း ငွေကြေးပြဿနာကြောင့်လည်း အစုစပ်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီများ၊ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများ ခွာပြဲခြင်း၊ ဖျက်သိမ်းပစ်ရခြင်း စသည့် သာဓကများလည်း မျက်မြင်ကိုယ်တွေ့ပင် ဖြစ်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မိမိတွင် ငွေကြေးအလုံလောက်၊ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ၊ စီးပွားရေးအတွေးအခေါ်အလုံအလောက် ရှိလျှင် တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်ငန်း (Sole Proprietorship) လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် စိတ်ချမ်းသာမှု၊ ကိုယ်ချမ်းသာမှု အဖြစ်နိုင်ဆုံး ဟု စာရေးသူအနေဖြင့် ယူဆမိပါသည်။

စာရေးသူ၏ မိတ်ဆွေတစ်ဦးမှာ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းကိုလည်း ထူထောင်ချင်သည်၊ သူ့စိမ်းနှင့် ငွေကြေးဆက်ဆံရမည်ကိုလည်း ၎င်း၏အတွေ့အကြုံအရ ကြောက်လန့်နေရာ နောက်ဆုံးတွင် ၎င်း၏ဇနီး၊ ၎င်း၏သမီးနှင့် ၎င်းကိုယ်တိုင် ပူးပေါင်းလျက် မိသားစုသုံးဦးဖြင့် ကုမ္ပဏီထူထောင်ခဲ့ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စိတ်လက်ချမ်းသာ အောင်မြင်စွာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေကြောင်း တွေ့ရှိရပေသည်။ သို့ဖြစ်၍ ဖြစ်နိုင်လျှင် တစ်ဦးတည်းပိုင်လုပ်၊ မဖြစ်နိုင်မှသာ အခြားသူများနှင့် ငွေကြေးအရပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ပါ ဟူ၍ ရိုးသားစွာအကြံပြုလိုပါသည်။

(၂) ပါတနာလုပ်ငန်း

ယင်းလုပ်ငန်းပုံစံမှာ အစုစပ်လုပ်ငန်းဖြစ်သဖြင့် နှစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် နှစ်ဦးထက်ပိုသော အရေအတွက်ဖြင့် သဘောတူညီ စာချုပ်ချုပ်ဆောင်ရွက်ကြခြင်းဖြစ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ပူးတွဲ ပိုင်ဆိုင်ခြင်း ဖြစ်ပေသည်။ ယင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် စပ်လျဉ်း သည့် လုပ်ပိုင်ခွင့်နှင့် တာဝန်များမှာ ပါတနာရှင်များ၏ ကတိ ကဝတ် စာချုပ်များအတိုင်းပင် ဖြစ်ရမည်။ ပေးရန်တာဝန်အကြွေး ပေါ်လာလျှင်လည်း ပါတနာများအားလုံးတွင် တာဝန်ရှိကာ ပေးဆပ်ရပေမည်။ ပါတနာဝင်တစ်ဦး သေလျှင် ပါတနာလုပ်ငန်း ဖျက်သိမ်းရပေမည်။ လုပ်ငန်း၏ ဝင်ငွေအပေါ် ဝင်ငွေခွန်ပေး ဆောင်ရန် မလိုသော်လည်း ပိုင်ဆိုင်သူ ပုဂ္ဂိုလ် တစ်ဦးချင်းအလိုက် ဝင်ငွေခွန် ပေးဆောင်ရပါမည်။

(၃) ကော်ပိုရေးရှင်းလုပ်ငန်း

ယင်းလုပ်ငန်းပုံစံမှာ Incorporated Company ဖြစ်၍ Private Limited Company နှင့် Public Limited Company ပုံစံမျိုးပင် ဖြစ်ပေသည်။ ယင်းပုံစံမှာ စာရေးသူတို့ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်အတွင်း၌ လူကြိုက်များ ဆောင်ရွက် လျက်ရှိသော ပုံစံပင် ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် Private Limited Company များကို ဖွဲ့စည်းလေ့ရှိကြပါသည်။ ယင်းပုံစံတွင် သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံ အစိုးရ၏ သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းထားသော ကုမ္ပဏီ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အက်ဥပဒေများအရ ဆောင်ရွက်ရသည်ဖြစ်ပြီး ဝင်ငွေခွန်စည်းကြပ်ရာတွင်လည်း ကုမ္ပဏီ၏ ရရှိသောအမြတ်အပေါ်တွင် စည်းကြပ်မှု ရှိတတ်ကြပေသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းပုံစံတွင် အရေးကြီးသော အချက်တစ်ချက်မှာ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ (Board of Directors) ၏ မူ ဘောင် ချမှတ်ခြင်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှု ကောင်းမကောင်းပေါ်တွင် မူတည်လျက် ကုမ္ပဏီ၏လုပ်ငန်း အရှုံး-အမြတ် ဖြစ်တတ်ပေသည်။

ကုမ္ပဏီ၏ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့သည် ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး၏ ထိပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့် (Top Management Level) တွင် ရှိနေသလို ကုမ္ပဏီတစ်ခုလုံး၏ မူပိုင်းဆိုင်ရာ ချမှတ်ပေးသူ (Policy Maker) ဖြစ်ပေရာ ကုမ္ပဏီ၏ အသက်ကို ကိုင်တွယ်ထားသည့်အဖွဲ့ဟုလည်း တင်စားခေါ်ဝေါ်နိုင်ပေသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ အကျိုးကိစ္စရပ်များကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် ဆန္ဒမဲ ခွဲဝေရာ၌ အခက်အခဲ မရှိစေရန် ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ အရေအတွက်ကို မ ဂဏန်း (Odd Number) (၃၊ ၅၊ ၇၊ ၉၊ . . .) စသဖြင့် သတ်မှတ်ထားလေ့ရှိပါသည်။ ဒါရိုက်တာ ဘုတ်အဖွဲ့ဝင်များသည် အလျားလိုက် စုစည်းမှု (Horizontal Integration) နှင့် ဒေါင်လိုက် စုစည်းမှု (Vertical Integration) မူတို့ကို ကိုယ်တိုင် လက်ခံကျင့်သုံးနိုင်သူများ ဖြစ်ကြရမည် ဖြစ်ပြီး မိမိကုမ္ပဏီ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရေး အစွက် မူပိုင်းဆိုင်ရာများကို ချမှတ်ပေးနိုင်သည့် အရည်အချင်းပြည့်ဝသည့်ပုဂ္ဂိုလ်များလည်း ဖြစ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

မိမိတို့၏ကုမ္ပဏီ တိုးတက်အောင်မြင်ရန်တည်းဟူသော တူညီသော ရည်ရွယ်ချက် ထားရှိကြသည့် ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ဝင်များ၊ အမြင်ချင်း မတူညီကြသဖြင့် ကုမ္ပဏီဖွဲ့ပြီး နှစ်လနှင့် ၁၅ ရက်အကြာ ခွာပြကြသည့်ကုမ္ပဏီများ ရှိသလို ရည်ရွယ်ချက်တူ၊ အမြင်တူ၊ စိတ်တူ၊ သုဘောတူတို့ဖြင့် အောင်မြင်နေကြသည့်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ကုမ္ပဏီများတွင် ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ဝင် (Board of Directors) များထဲမှ ရွေးချယ်ခန့်အပ်တာဝန်ပေးထားသည့် အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာ (Managing Director) ၏ စွမ်းဆောင်ရည်ထက်မြက်ခြင်းသည် အဓိကကျကြောင်း တွေ့ရှိရပေသည်။

(ဤနေရာတွင် မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ (Managing Director) ဟူသော အင်္ဂလိပ်ဝေါဟာရကို မြန်မာပြုရာတွင် အချို့ကုမ္ပဏီများက 'ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူး' ဟု ရေးသားနေကြရာ အစိုးရဌာနများမှ ဌာနဆိုင်ရာ အကြီးအကဲများ ဖြစ်သော ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူးများနှင့် ရောထွေးနိုင်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ ကုမ္ပဏီများ အက်ဥပဒေပုဒ်မ ၂ (၁) အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုချက်များတွင် မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာကို ဖွင့်ဆိုထားခြင်းမရှိပါ။ မန်နေဂျာကိုသာ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုထားပါသည်။ သို့ဖြစ်၍ ပုဂ္ဂလိက ကုမ္ပဏီများမှ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာများကို 'အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ' ဟုသာ ခေါ်ဝေါ်သင့်သည် ဟု စာရေးသူအနေဖြင့် ယူဆမိပါသည်။)

မြန်မာနိုင်ငံရှိ အချို့သော ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီများတွင် အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာသည် ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့က ချမှတ်ထားသော မူဘောင်များအတွင်း ကုမ္ပဏီ၏ လုပ်ငန်းဆောင်တာများ အားလုံးကို စီမံခန့်ခွဲလျက် ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ အစည်းအဝေးတွင် မိမိဆောင်ရွက်ထားချက်များကို ပြန်လည်တင်ပြခြင်း ပြုလုပ်သူ ရှိသလို ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ကချမှတ်သော မူဘောင်ကို ကျော်၍ စည်းလွတ်ဝါးလွတ် ကိုယ်ကျိုးအကျိုးစီးပွားရှာနေသည့် အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာမျိုးကိုလည်း တွေ့ခဲ့ဖူးပေသည်။ ယင်းဖြစ်ရပ်မျိုး မိမိကုမ္ပဏီများတွင် မပေါ်ပေါက်စေရန် ကုစားနိုင်သည့် နည်းလမ်းမှာ ဒါရိုက်တာဘုတ်အဖွဲ့ဝင်များအနေဖြင့် ကုမ္ပဏီနှင့် အမြဲ ထိတွေ့ဆက်ဆံနေပြီး မိမိတို့ တာဝန်ပေးအပ်နှင်းထားသော အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာကို တည့်မတ်ထိန်းသိမ်းမှုအား စဉ်ဆက်မပြတ် ဆောင်ရွက်ထားရမည် ဖြစ်ပါသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၄)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တည်နေရာ ရွေးချယ်ခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ လုပ်ငန်းပုံစံကို ရွေးချယ်ပြီးသော် မိမိလုပ်ငန်းအား မည်သည့်နေရာတွင် အခြေချ ဆောင်ရွက်မည်ကို ရွေးချယ်ရမည်ဖြစ်ရာ ယင်းသို့ ရွေးချယ်ရာတွင် အောက်ပါအချက်များကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမည်။

(၁) မိမိထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအတွက် အသုံးပြုရမည့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ ရရှိနိုင်သည့် နေရာအကွာအဝေး သင့်တင့်မှု ရှိမရှိ။

(၂) မိမိထုတ်လုပ်မည့် ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအတွက် စျေးကွက်တည်ရှိရာနေရာများ၏ အကွာအဝေး သင့်တင့်မှု ရှိမရှိ။

(၃) သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်မှုကို အထောက်အကူပြုသော အချက်များ ရရှိနိုင်မှု အခြေအနေနှင့် ခိုင်မာမှု အခြေအနေ။

(၄) အလုပ်သမားများ ရရှိနိုင်မှုနှင့် အလုပ်သမားများအတွက် ကုန်ကျစရိတ် အခြေအနေ။

(၅) စွမ်းအားများ ရရှိနိုင်မှု အခြေအနေ ခိုင်မာမှု ရှိမရှိ၊ စရိတ် အခြေအနေ။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၆) ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်ပါက စွန့်ပစ်ပစ္စည်းများ လွယ်လင့်တကူစွန့်ပစ်နိုင်မှု အခြေအနေ။

(၇) အခွန်အခများ ပေးဆောင်ရမှုနှင့် အခွန်အခများ လွတ်ငြိမ်းချမ်းသာခွင့် အခြေအနေ။

(၈) မြေဧရိယာ ရရှိနိုင်မှု အခြေအနေ၊ သွင်ပြင်အနေအထားနှင့် ကုန်ကျနိုင်မှု အခြေအနေ။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အထူးသတိပြုရန်မှာ မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးပြုရသော ကုန်ကြမ်းများနှင့် ထွက်ရှိလာသည့် ကုန်ပစ္စည်းများသည် အလေးချိန်များပြီး ဝန်ကျယ်ပစ္စည်းများ ဖြစ်နေလျှင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းပိုင် စက်ရုံသည် ကုန်ကြမ်းရရှိမည့်နေရာနှင့် နီးကပ်၍ ထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်းကို ရောင်းချမည့်နေရာနှင့်လည်း နီးစပ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အကယ်၍ မိမိ၏ပစ္စည်းသည် အလုပ်သမားများစွာသုံးရမည့်လုပ်ငန်းမျိုး ဖြစ်လျှင် အလုပ်သမားများ နေထိုင်သည့် နေရာဒေသနှင့် အနီးစပ်ဆုံး လုပ်ငန်းနေရာ ရွေးချယ်မှသာ အလုပ်သမားများ လွယ်ကူစွာဌားရမ်းနေနိုင်ပေမည်။ အထူးသဖြင့် မိမိရွေးချယ်သော နေရာသည် ကနဦး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အနည်းဆုံးနှင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ကုန်ကျစရိတ် အနိမ့်ဆုံးဖြစ်ရမည့်နေရာမျိုး ရွေးချယ်ရပေမည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၅)

ဝန်ထမ်းခန့်ခြင်း၊ ပညာပေးခြင်း၊ ချီးမြှင့်ခြင်း၊ အပြစ်ပေးခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ဌာနရမ်းခန့်ထားရမည့် ဝန်ထမ်းအရေအတွက်ကို လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲစဉ်ကတည်းကပင် ကြိုတင်တွက်ဆထားပြီး ဖြစ်ရပေမည်။ ဝန်ထမ်း/အလုပ်သမားများအား ဌာနရမ်းခြင်း၊ သင်တန်းပေးခြင်းများ ဆောင်ရွက်ရာတွင် အထူးဂရုပြု ဆောင်ရွက်ရပေမည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိ ဌာနရမ်းမည့် ဝန်ထမ်း/အလုပ်သမားများကို မည်သည့်နေရာတွင် အသုံးချနိုင်မည်ကို ရှင်းလင်းစွာ သိရှိနားလည်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ထို့ပြင် မိမိ၏ အလုပ်သမားများအား လုပ်ခလစာများကို သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းထားသည့် ပုံစံအတိုင်း စနစ်တကျ အံဝင်အောင် ပေးရမည်ကိုလည်း သတိချပ်ထားရမည်။ အကယ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ငန်း လည်ပတ်နိုင်ရေးအတွက် မည်သည့် ကျွမ်းကျင်မှုမျိုး လိုအပ်သည်ကို တိကျသေချာစွာ သိရှိထားလျှင် မိမိလုပ်ငန်းအတွက် ထိုက်တန်သောဝင်ငွေကို ရရှိနိုင်ပြီဟု မှတ်ယူ ထားရပေမည်။ သို့ဖြစ်၍ မိမိလိုချင်သောကျွမ်းကျင်မှုမျိုး ဖြစ်သည့် ဝန်ထမ်းမျိုးကို ရွေးချယ်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အချို့သော

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် လုပ်ငန်းငယ်များကို စတင်ရာတွင် မိမိ၏ မိသားစုများနှင့် ဆွေမျိုးသားချင်းများကို အလုပ်သမားများ၊ ဝန်ထမ်းများအဖြစ် စုစည်းဆောင်ရွက်တတ်ကြပေသည်။ သို့ရာတွင် မိမိလုပ်ငန်းအား တိုးချဲ့လာလျှင် ပြင်ပလူများအား ငှားရမ်းရပေမည်။ ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားများကို ခန့်အပ်ရာတွင် အချို့စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များမှာ မိမိ၏ သူငယ်ချင်းများနှင့် ရင်းနှီးသော အဖွဲ့အစည်းများမှ ထောက်ခံပေးပို့ချက်များအပေါ် မူတည်၍ ခန့်ထားတတ်ကြပေသည်။ ယင်းအခြေအနေမျိုးသည် ဝန်ထမ်းစုစည်းရာ၌ ကုန်ကျစရိတ်သက်သာမှု ရှိတတ်ပေသည်။ အကယ်၍ အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးအေဂျင်စီများမှ တောင်းခံခန့်ထားလျှင် ကုန်ကျစရိတ် များပြားတတ်ပေသည်။

စာရေးသူအနေဖြင့် ဝန်ထမ်းခန့်ထားရေးတွင် အကြံပေးလိုသည်မှာ သတင်းစာများထဲမှ ကြော်ငြာခေါ်ယူတွေ့ဆုံ အင်တာဗျူးပြုလုပ်ခန့်ထားခြင်းထက် မိမိလုပ်ခွင်အတွက် လိုအပ်သော အရည်အချင်းရှိသည့် ဝန်ထမ်းအလုပ်သမားများကို မိမိအား တာဝန်ခံနိုင်မည့် မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းများ၏ ထောက်ခံမှုဖြင့် အချိန်ယူလေ့လာပြီးမှ ခန့်ထားခြင်းက ပိုမိုသင့်လျော်မည် ဟု ယူဆပါသည်။ အကြောင်းမှာ မိမိလိုချင်သည့်အရည်အချင်း ရှိနိုင်မည်ဟု ထင်ရသော ဝန်ထမ်းအား ခဏတာအင်တာဗျူးလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ၎င်းတွင် လိုအပ်သောအရည်အချင်း ရှိမရှိ အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ အလုပ်ခွင်အင်တာဗျူးအတွက် တစ်ပွဲတိုး ကျက်မှတ်လာသူနှင့် တွေ့လျှင် ကုမ္ပဏီအတွက် ရေရှည်နစ်နာမည် ဖြစ်ပါသည်။ တာဝန်ခံ ထောက်ခံပေးမည့်သူများမှတစ်ဆင့် ရရှိသောသူမှာ တာဝန်ခံ ထောက်ခံပေးသူအနေဖြင့် မိမိတာဝန်ခံထားရ၍ အနီးစပ်ဆုံး အရည်အချင်းပြည့် ဝန်ထမ်းကိုသာ ရွေးချယ်တတ်ပေသည်။ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ရာတွင် နိုင်ငံ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

တကာ၌ ယနေ့ ရေပန်းစားနေသော အရည်အချင်း သုံးရပ်မှာ အောက်ပါအတိုင်း ဦးစားပေးအဆင့်အလိုက် ရှိပါသည်။

(၁) သစ္စာရှိရန် လိုခြင်း (Be Loyal)၊

(၂) တာဝန်ကို စိတ်ပါလက်ပါထမ်းရွက်မှု ရှိခြင်း (Be Enthusiastic)၊

(၃) လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှု ရှိခြင်း ။

အထက်ပါ အချက်များမှာ လုပ်ငန်း၏ သဘောသဘာဝ လိုအပ်ချက်အရ ဦးစားပေးအဆင့် ပြောင်းလဲမှု ရှိတတ်သော်လည်း လုပ်ငန်းအများစုတွင် ယင်းအချက်များကိုသာ အဓိကထား၍ အရည်အချင်း သတ်မှတ်လျက် ရွေးချယ်နေကြသည်ကို တွေ့ရှိရပါသည်။

သို့ဖြစ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရာတွင် လုပ်ငန်းပုံစံ ရွေးချယ်မှု မှန်ကန်ခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်း ရွေးချယ်ခန့်ထား ပညာပေးမှု မှန်ကန်ခြင်းတို့အား အလေးထားဆောင်ရွက်သင့်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စွန့်စားဦးဆောင်တီထွင်သူ အနေဖြင့် အလိုအပ်ဆုံးမှာ ဝန်ထမ်းကောင်းများရရှိရေးပင် ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် 'လူကောင်းလူတော်' (Good and Able man) များများရရှိရေးပင် ဖြစ်သည်။ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုကို မိမိတစ်ဦးတည်း လုပ်ကိုင်၍ မရသည်ကို သတိပြုရပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ယနေ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် 'လူသားအရင်းအမြစ် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှု' (Human Resources Development) အစီအစဉ်များကို ချမှတ်ရေးဆွဲ အကောင်အထည်ဖော်လျက် ရှိကြပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ဝန်ထမ်း/ အလုပ်သမားများ ခန့်ထားရာတွင် တစ်ဖက်ပါအချက်များကို သတိပြုရန် လိုပါသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၁) လူသားဝါဒ (Humanism) ကို နားလည်လက်ခံရန် လိုခြင်း

လူသည် စက်ရုပ်မဟုတ်ပါ။ လူသည် ဖောက်ပြန်တတ်သော သတ္တဝါ ဖြစ်ပါသည်။ လူသည် အလုပ်လည်း လုပ်တတ်သလို ကျေနပ်ချက်၊ မကျေနပ်ချက်ကိုလည်း ဖွင့်ဟပြောတတ်ပါသည်။ လုပ်ခလစာကိုလည်း တိုးတောင်းတတ်ပါသည်။ အခွင့်အရေးမျိုးစုံကိုလည်း ရယူတတ်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စက်မှုလက်မှု တိုးတက်ထွန်းကားနေသော အနောက်နိုင်ငံများတွင် လူအစား စက်ရုပ်လုပ်သား (Robot) များကို အစားထိုး အသုံးပြုလာကြပါသည်။ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံများတွင် လူအင်ဂျင်နီယာများအစား စက်ရုပ်အင်ဂျင်နီယာ (Robotic Engineer) များ အစားထိုးလာသလို လူနေအိမ်များတွင်လည်း လူသားအိမ်ဖော်များအစား စက်ရုပ်လူသား အိမ်ဖော်များကို အစားထိုးအသုံးပြုလျက် ရှိကြသည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။

ထိုသို့ စက်ရုပ်လူသားများကို အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် လုပ်ခလစာ တိုးတောင်းမှုများ၊ မကျေနပ်ချက်၊ နစ်နာချက် တိုင်ကြားမှုများ၊ အခွင့်အရေးအမျိုးမျိုး ယူ၍ အလုပ်ပျက်ကွက်မှုများ စသည့် လုပ်ငန်းခွင်အတွက် ထိခိုက်နစ်နာမှုများကို ကာကွယ်တားဆီးနိုင်ပေသည်။ စာရေးသူဖတ်ဖူးသော ဟာသတစ်ခုကို ဖော်ပြရလျှင် တစ်ခါက စက်ရုပ်လူသားများကို အသုံးပြုသော စက်ရုံတစ်ရုံတွင် လူဦးရေကို သွင်းထားသော စက်ရုပ်လူသားတစ်ဦးနှင့် စက်ရုံမှူးတို့ နှစ်ဦးသည် စက်ရုံအားလပ်ချိန်၌ စစ်တုရင် (Chess) ကစားကြရာတွင် စက်ရုံမှူး အပေါ်သွားနေခိုက် စက်ရုပ်လူသားက စစ်တုရင်ခုံပေါ်မှ ဘုရင်မရုပ်တစ်ရုပ်ကို ခိုးယူပြီး အိတ်ထဲထည့်ထားသဖြင့် စက်ရုံမှူး ပြန်ရောက်လာသောအခါ ပြဿနာကြုံရသည့် အဖြစ်အပျက်လေးတစ်ခုကို သတိရမိပေသည်။ ယင်းဟာသကို ရေးသည့် ဆောင်းပါးရှင်က ဒီကာက်ချက်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဆွဲပြသည်မှာ လူသည် ဖောက်ပြန်တတ်သဖြင့် စက်ရုပ်လူသား တောင်မှ လူ့ဦးနှောက်ကို သွင်းမိရာတွင် အခွင့်အရေးရလျှင် ရသလို ဖောက်ပြန်တတ်ကြောင်း ဖော်ပြထားပေသည်။

စက်မှုဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီး နိုင်ငံများ၏ စက်ရုံ၊ အလုပ်ရုံ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် လူသားများအစား မည်သို့မည်မျှပင် စက်ရုပ်လူသားများကို အစားထိုး အသုံးပြုစေကာမူ ယင်းစက်ရုပ် လူသားများ အလုပ်လုပ်နိုင်ရန် ခလုတ်နှိပ်သောသူသည် လူသား ဖြစ်သဖြင့် လူသာ ပဓာန၊ လူသာ အဓိက၊ လူသာ အရာရာ စိုးမိုး နိုင်သည်မှာ ပရမတ္ထသစ္စာတရား (Absolute Truth) တစ်ခုအနေ ဖြင့် မှတ်ယူထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် လူသားဝါဒကို နားလည်လက်ခံထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

(၂) ဝန်ထမ်းများကို ရွေးချယ်ခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သောဝန်ထမ်းများကို ရွေးချယ်ခန့်အပ်ရာတွင် သတိပြုရ မည့်အချက် များစွာရှိပေသည်။ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်အနေဖြင့် သတင်း စာထဲတွင် လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သည့် အရည်အချင်းများကို ဖော်ပြလျက် လူတွေ့စစ်ဆေးခြင်း (Personal Interview) များ ပြုလုပ်တတ်ကြပေသည်။ စာရေးသူအနေဖြင့် အကြံပြုလိုသည်မှာ ခဏတာ လူတွေ့စစ်ဆေးမေးမြန်း၍ ရွေးချယ်ခြင်းဖြင့် လူကောင်း မရနိုင် ဟု ဆိုချင်ပါသည်။ (ယင်းအချက်ကို ဤစာအုပ်ရှေ့တွင် အကျယ်ဖော်ပြထားပြီး ဖြစ်ပါသည်။) ဝန်ထမ်းကောင်း၊ ဝန်ထမ်းတော် ရရှိရန်အတွက် အလုပ်ရှင်ကိုယ်တိုင် အချိန်ယူပြီး မိမိအလိုင်းအဝိုင်း၏ ထောက်ခံချက်များဖြင့် ရှာဖွေတတ်ရန် လိုသလို ချက်ချင်း ခန့်အပ်ရန် လိုအပ်လာလျှင်လည်း သင်တန်းကျောင်းမှ ယင်း

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ကိစ္စအတွက် ဆောင်ရွက်ပေးနေသော အဖွဲ့အစည်း အေးဂျင့် (Agent) များမှ တောင်းခံခန့်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

လူတွေ့စစ်ဆေးမေးမြန်းရာတွင် လူတွေ့စစ်ဆေးမေးမြန်းသူများ (Interviewer) ထဲ၌ လူကဲခတ်တတ်သူနှင့် လူသားစိတ္တဗေဒ (Human Psychology) နားလည်သူကို ပါဝင်ဖွဲ့စည်းမေးမြန်းသင့်ပါသည်။ အချို့ကုမ္ပဏီများအနေဖြင့် မည်သည့်ကာလအထိ အလုပ်လုပ်ရမည်ကို စာချုပ် (Bond) လုပ်ခိုင်းသလို အချို့ကုမ္ပဏီကလည်း စာချုပ် မလုပ်ကြပါ။ အကောင်းဆုံး အခြေအနေမှာ အလုပ်ရှင်ကလည်း အလုပ်သမားကို မကြိုက်နှစ်သက်လျှင် အလုပ်မှ ရပ်စဲထုတ်ပစ်နိုင်သလို အလုပ်သမားမှာလည်း မိမိထွက်ချင်သည့်အချိန် ထွက်နိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ထားနိုင်လျှင် အကောင်းဆုံး ဖြစ်ပါသည်။

(၃) ဝန်ထမ်းများအား လျော့ကျင့်ပညာပေးခြင်း

ယနေ့ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးများတွင် ဝန်ထမ်းများအား အလုပ်မှ ဖြုတ်ပစ်ခြင်း (Lay-off) မှာ အလွန်ခေတ်စားနေပါသည်။ အဓိကအကြောင်းရင်းမှာ လုပ်ငန်းမအောင်မြင်၍ ဝန်ထမ်းများအား လဲလှယ်ပစ်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ ခေတ်မီ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ယူဆချက်တစ်ခုမှာ အကယ်၍ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း မအောင်မြင်ခြင်းသည် လုပ်ငန်းမူဝါဒကြောင့် မဟုတ်ဘဲ လုပ်ငန်းတွင်ရှိသောလူများ ညံ့ဖျင်းမှုကြောင့်သာ ဖြစ်သည် ဟု ယူဆထားကြပါသည်။ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှ မကောင်းသောမူဝါဒများ ချမှတ်ထားမည် မဟုတ်ပါ။ သို့ဖြစ်ရာ မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း မအောင်မြင်သည်နှင့် ဝန်ထမ်းများကို ဖြုတ်ပစ်၍ အသစ်လဲလှယ်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် ဝန်ထမ်းများကို ပြန်လည်လျော့ကျင့်ပညာပေးခြင်းများ ပြုလုပ်တတ်ကြပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ယင်းသို့ ဝန်ထမ်းများအား လေ့ကျင့်ပညာပေးခြင်းကို အင်္ဂလိပ်ဝေါဟာရဖြင့် အတိုကောက် OJT ဟု ခေါ်ကြသည်။ ယင်းစကားလုံး၏ အဓိပ္ပာယ်မှာ နှစ်မျိုးရှိရာ လုပ်ငန်းခွင်တွင် ပညာပေးခြင်း (Off the job training) ဟူ၍ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းခွင်တွင် ပညာပေးခြင်းမှာ ပြင်ပမှ အသိပညာရှင်၊ အတတ်ပညာရှင်၊ စီးပွားရေးပညာရှင် များအား မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဌာနသို့ ဖိတ်ခေါ်၍ ဝန်ထမ်းများအား လေ့ကျင့်ပညာပေးစေခြင်းမျိုး ဖြစ်သည်။ လုပ်ငန်းခွင်ပြင်ပ လေ့ကျင့်ပညာပေးခြင်းမှာ မိမိတို့ ဝန်ထမ်းများကို ပြည်ပသို့ စေလွှတ်သင်တန်းတက်စေခြင်း၊ ပြည်တွင်းတွင်လည်း အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ ပို့ချနေသော သင်တန်းဌာနများသို့ စေလွှတ် သင်တန်းတက်စေခြင်းတို့ ဖြစ်ကြပါသည်။

အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ယင်း OJT ကို မလိုအပ် ဟု ယူဆကြပါသည်။ ယင်းအချက်မှာ အကြီးမားဆုံးမှားယွင်းမှု ဟု စာရေးသူအနေဖြင့် ဆိုချင်ပါသည်။ ယနေ့ခေတ်မီတိုးတက်နေသော ကမ္ဘာကြီးတွင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း၌ လည်း ခေတ်မီတိုးတက်သော အတွေးအခေါ် အယူအဆ၊ နည်းပညာ၊ အတတ်ပညာများ နေ့စဉ်ပြောင်းလဲလျက်ရှိရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိကိုယ်တိုင်လည်း တိုးတက် ပြောင်းလဲမှုများကို သိထားရန် လိုသလို မိမိဝန်ထမ်းများအားလည်း သိထားစေရန် လိုအပ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အသိပညာ၊ အတတ်ပညာ၊ ဗဟုသုတများကို စာအုပ်စာပေများတွင် အမြဲတမ်း ဖတ်ရှုလေ့လာထားရန် လိုသလို၊ စာအုပ်စာပေ ဖတ်ခိုန်မရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ အနေဖြင့်လည်း စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဟောပြောပွဲများ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သင်တန်းများကို စဉ်ဆက်မပြတ် တက်ရောက်နေသင့်ပေသည်။ စာရေးသူ ကြုံတွေ့ရသော အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို တင်ပြရလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သော သင်တန်းတစ်ခုတွင် လာရောက်တက်ရောက်ပြီး ရှေ့တန်းမှထိုင်၍ ငိုက်မျဉ်းနေကာ ယင်းသင်တန်းတွင် ဆွေးနွေးပို့ချနေသော ဆရာများအားလည်းကောင်း၊ ဖြန့်ဝေပေးလိုက်သော မှတ်စုများအားလည်းကောင်း လုံးဝ စိတ်ဝင်စားမှုမပြဘဲ နေခဲ့ပါသည်။ ယင်းပုဂ္ဂိုလ်သည် သင်တန်းဆင်းသွားပြီး ခြောက်လခန့် အကြာတွင် ယင်းသင်တန်းဌာနသို့ ပြန်လာ၍ တာဝန်ရှိသူအား ပြောကြားခဲ့သည်မှာ 'မိမိသည် သင်တန်းတက်စဉ်က မည်သည့် ဘာသာကိုမျှ စိတ်ဝင်စားမှု မရှိကြောင်း၊ သင်တန်းပြီးဆုံးအောင်သာ ကြိတ်မှိတ်၍တက်နေရကြောင်း၊ သို့ရာတွင် မိမိဦးစီးလုပ်ကိုင်သော ကုမ္ပဏီတွင် ငွေကျပ် ရှစ်သိန်းနီးပါး ဆုံးရှုံးရမည့် ကိစ္စရပ်တစ်ခုကို သင်တန်းတက်နေစဉ် မိမိ ငိုက်မျဉ်းနေစဉ်အတွင်း ရုတ်တရက် ကြားသိလိုက်ရသော စီးပွားရေးသဘောတရားနည်းတစ်ခုဖြင့် လက်တွေ့အသုံးချဖြေရှင်းလိုက်ရာ ငွေကျပ် ရှစ်သိန်း မဆုံးရှုံးသည့် အပြင် မိမိလုပ်ငန်းတွင် ငွေကျပ် လေးသိန်းပါ အမြတ်ရရှိခဲ့သဖြင့် ပို့ချသော ဆရာ၊ ဆရာမများကို ကျေးဇူးတင်ရှိကြောင်း၊ သင်တန်းတက်ရခြင်း၏ အကျိုးကျေးဇူးကို နားလည်မိပြီဖြစ်ကြောင်း' ဖွင့်ဟဝန်ခံ ပြောဆိုသွားသည်ကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ရော ဝန်ထမ်းများပါ စဉ်ဆက်မပြတ် လေ့ကျင့် ပညာရယူခြင်းသည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်မှု အတွက် အရေးပါကြောင်း သတိပြုရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(၄) ဝန်ထမ်းများအား ချီးမြှင့်ခြင်းနှင့်အပြစ်ပေးခြင်း

ယနေ့ စီးပွားရေးလောကတွင် အင်္ဂလိပ်ဝေါဟာရဖြင့် 'Carrot and Stick' ဆိုသော စကားရပ်မှာ အလွန်ခေတ်စားနေပါသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ကြက်တူရွေးအား စာသင်ရာတွင် စာရလျှင် မုန်လာဥနီ (Carrot) ကျွေး၍ စာမရလျှင် တုတ် (Stick) ဖြင့် ရိုက်သည်ကို အကြောင်းပြုလျက် တင်စားပြောဆိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဝန်ထမ်းတော်လျှင် ချီးမြှင့်၍ ညံ့လျှင် အပြစ်ပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အထူးသတိပြုရမည့် အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိဝန်ထမ်းများ အလုပ်ကို ထိရောက်အောင်မြင်စွာ လုပ်ချင်လာစိတ် ရှိလာစေရန် လှုံ့ဆော်ပေးနိုင်သည့်အချက်များ (Motivation Factors) ကို ဆောင်ရွက်တတ်ရန်ပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းအချက်များထဲမှ အရေးကြီးဆုံးအချက်များမှာ ဝန်ထမ်းများ၏လုပ်အားကို အသိအမှတ်ပြုခြင်း (Recognition) ပင် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိ၏ ဝန်ထမ်းများအား တာဝန်ပေး၍ လုပ်ငန်းပြီးမြောက်တိုင်း ယင်းလုပ်ငန်းကို အသိအမှတ်ပြုကာ ချီးကျူးတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းအချက်ကို ဝန်ထမ်းတိုင်း၊ အလုပ်သမားတိုင်းက ငွေကြေးထက် ပိုမိုတန်ဖိုးထားတတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ သို့ရာတွင် ယင်းမူကို တရားသေ စွဲယူ၍ လက်မပါဘဲ နှုတ်ဖြင့် ချီးကျူးနေ၍ မရပါ။ ၎င်း၏ အောင်မြင်မှုကို တစ်ခုခုဖြင့် အသိအမှတ်ပြုရပေမည်။ စာရေးသူ ကြုံတွေ့ရသော ဥပမာတစ်ခုကို တင်ပြရလျှင် ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံတွင် စီးပွားရေးနယ်ပယ်၌ နာမည်ရနေသော ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် ဝန်ထမ်းများအား အခါကြီးရက်ကြီးများ၌ အပိုငွေများ ပေးခြင်း၊ လုပ်ငန်းတစ်ခု ပြီးမြောက်တိုင်း အကိုဆု

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ပေးခြင်း၊ လက်ဆောင်ပစ္စည်းများ မကြာခဏပေးခြင်း၊ ဝန်ထမ်းများအားလုံး ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲ (Staff Night) ကျင်းပပေးခြင်း၊ အပျော်ခရီးအတွက် ကုမ္ပဏီမှ အကုန်အကျခံ စီစဉ်ပေးခြင်း၊ စင်ကာပူနိုင်ငံမှ အသိပညာရှင်၊ အတတ်ပညာရှင်များအား ဖိတ်ကြား၍ ဝန်ထမ်းများအား လုပ်ငန်းခွင်ဆွေးနွေးပွဲများ ပြုလုပ်ပေးခြင်း စသည့် ခိုးမြှင့်ခြင်းဆိုင်ရာကိစ္စရပ်များ ဆောင်ရွက်ပေးသလို ရုံးချိန်နောက်ကျလျှင်သော်လည်းကောင်း၊ သတ်မှတ်ထားသော လုပ်ငန်းအချိန်မီ မပြီးစီးလျှင်သော်လည်းကောင်း လစာများ ဖြတ်တောက်ခြင်း စသည်တို့ကို ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ ယနေ့အချိန်အထိ အောင်မြင်နေသော ကုမ္ပဏီအဖြစ် ရပ်တည်လျက်ရှိပေ သည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် သတိပြုရမည့် အရေးကြီးသည့်အချက် တစ်ချက်မှာ အရေးပါသော၊ အားကိုးရသော ဝန်ထမ်းကောင်းများ မိမိလုပ်ငန်းမှ ထွက်မသွားစေရန် ထိန်းသိမ်းတတ်ဖို့ လိုခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခု၏ ပျက်စီးရာပျက်စီးကြောင်း အတိတ်နိမိတ် ဆယ်ချက် (Ten Warning Signs) ထဲတွင် ယင်းအချက်သည် အဓိကအဖြစ် ပါဝင်နေပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် အရေးပါသော Key Person များ ထွက်မသွားစေရန် လစာများ တိုးပေးခြင်း၊ အပိုဆုကြေးများ ပေးခြင်း၊ နေအိမ်၊ ကား၊ အဆောင်အယောင် စသည်များ စီစဉ်ပေးခြင်းတို့ကို မက်လုံးပေး၍ စည်းရုံးလေ့ရှိကြပါသည်။

သို့ရာတွင် အချို့ကုမ္ပဏီများ သုံးလေ့ရှိသော အကောင်းဆုံး နည်းလမ်းတစ်ခုမှာ အရေးပါအားကိုးရသော ဝန်ထမ်းထွက်မသွားစေရန် ယင်းဝန်ထမ်းအား ကုမ္ပဏီ၏ အစုရှယ်ယာများကို သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော ရာခိုင်နှုန်းအထိ ခွဲဝေပေးခြင်းဖြင့် ဆောင်ရွက်လေ့ရှိကြသည်။ ထိုနည်းမှာ ထိရောက်သည်ဟု

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဆိုရပေမည်။ အကြောင်းမှာ အလုပ်မှ နုတ်ထွက်လိုသော ဝန်ထမ်းအနေဖြင့် အစုရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်သွားသောကြောင့် မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းအဖြစ် မှတ်ယူကာ ဆောင်ရွက်သွားတတ်ကြပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေသော ဝန်ထမ်းများအား အလုပ်စတင်ဝင်ရောက်သည့်နေ့မှစ၍ ဝန်ထမ်း မှတ်တမ်းမှတ်ရာများကို ထိန်းသိမ်းမှတ်တမ်းတင်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ အချို့ကုမ္ပဏီများ၌ ယင်းကိစ္စကို အရေးကြီးသည့်ကိစ္စရပ်တစ်ခုအနေဖြင့် ဆောင်ရွက်ထားတတ်ခြင်း မရှိကြပေ။ မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသော ဝန်ထမ်းများ၏ ကိုယ်ရေးမှတ်တမ်းမှစ၍ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နိုင်မှု အဆင့်ဆင့်ကို ခေတ်မီသော နည်းလမ်းများဖြင့် စနစ်တကျ မှတ်တမ်းထားရှိရန် လိုအပ်ပေသည်။ အချို့သောကုမ္ပဏီများ၌ ဝန်ထမ်း၏အရည်အသွေးကို အကဲဖြတ်ခြင်း (Staff Appraisal) လုပ်ငန်းကို စဉ်ဆက်မပြတ် ဆောင်ရွက်တတ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ဝန်ထမ်းများအား စီမံခန့်ခွဲခြင်း (Personel Management) လုပ်ငန်းသည် အခြားသော စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းများထက် ပိုမိုခက်ခဲပြီး လုပ်ငန်းသဘောသဘာဝအရ သိမ်မွေ့နက်နဲမှုရှိသည်ကို သတိပြုရပေမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် လက်တွေ့ပါဝင်လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်သော ဝန်ထမ်းများအနေဖြင့် မိမိ၏ ကုမ္ပဏီနှင့် မိမိ၏အလုပ်ရှင် (Employer) အပေါ် ကျေနပ်နှစ်သက်မှုသာ လုပ်ငန်းများကို ချောမွေ့စွာဆောင်ရွက်ကြမည် ဖြစ်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စီမံခန့်ခွဲသူပုဂ္ဂိုလ်အနေဖြင့်လည်း ဝန်ထမ်းများအပေါ် စီမံခန့်ခွဲကိုင်တွယ်ရာတွင် တရားမျှတစွာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တတ်ရန် လိုအပ်ပြီး ၎င်း၏ လုပ်ငန်းခွင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှု အခြေအနေများကိုလည်း

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ကွင်းဆင်း ဆောင်ရွက်စစ်ဆေးခြင်း (Monitoring) ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

ခေတ်မီတိုးတက်သော စက်မှုနိုင်ငံများရှိ စက်ရုံ၊ လုပ်ငန်းဌာနများတွင် အလုပ်သမားများ၏ အကြံဉာဏ်များကို တရားဝင်ရယူကာ လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုအတွက် ဆောင်ရွက်တတ်ကြပေရာ ယင်းအချက်ကိုလည်း မြန်မာနိုင်ငံမှ လုပ်ငန်းရှင်များ အတုယူလေ့လာသင့်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် အနည်းဆုံး တစ်လတစ်ကြိမ် မိမိဝန်ထမ်းအဆင့်ဆင့်နှင့် တွေ့ဆုံ၍ ပွင့်လင်းစွာ ဆွေးနွေးခြင်း (Open Discussion) ကို ပြုလုပ်သင့်ပေသည်။

အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် လုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိဝန်ထမ်းများ၏ သက်သာချောင်ချိရေးကိစ္စရပ်များကို လျစ်လျူရှုခြင်း၊ ရသင့်ရထိုက်သည့် အခွင့်အရေးများကို အချိန်မီ မပေးတတ်ခြင်း၊ မိမိ၏ဝန်ထမ်းများကို ယုံကြည်မှုမရှိခြင်း စသည်တို့ကြောင့် ဝန်ထမ်းများ စုပေါင်း၍ အလုပ်ရှင်ကို အခွင့်အရေးတောင်းဆိုခြင်း (Collective Bargaining) တို့ ဖြစ်ပေါ်တတ်ပါသည်။ ယင်းအချက်ကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အထူးသတိပြုရန် လိုအပ်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင် စီမံခန့်ခွဲမှုသဘောတရား (Principles of Management) ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းများ (Functions of Management) စသည်တို့ကို မည်မျှပင် ပိုင်နိုင်စေကာမူ ပုံသေဖော်မြူလာနည်းဖြင့် စီမံခန့်ခွဲ၍ ရမည်မဟုတ်ပေ။ လက်တွေ့ စီးပွားရေးလောကတွင် ဝန်ထမ်းများကို စီမံခန့်ခွဲရာ၌ မိမိ လုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သဘောသဘာဝအရ လိမ္မာပါးနပ်စွာ ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်သွားတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ 'ဟိုအကွေ့တွင် ဟိုတက်နှင့် လှော်လျှင် ဒီအကွေ့

www.burmeseclassic.com

တွင် ဟိုတက်နှင့်လှော်၍ မရဘဲ ဒီတက်နှင့်ပဲ လှော်ရမည်' ကို သတိထားရပေမည်။ သို့ဖြစ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ဝန်ထမ်းများကို ရွေးချယ်လေ့ကျင့်ပေးခြင်း၊ ကိုင်တွယ်စီမံခန့်ခွဲခြင်းတို့တွင် အထက်၌ ဖော်ပြခဲ့သည့် နည်းလမ်းများအတိုင်း လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှသာ ယနေ့ အပြည့်အဝ ပြိုင်ဆိုင်လျက်ရှိသော စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်အတွင်း အောင်လံလွှင့်ထူနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း သတိပြုရပေမည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၆)

ကုမ္ဗဏီကို လေ့လာသုံးသပ်ရာတွင် အရေးကြီးသည့် သော့ချက်များ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ငန်းကို စဉ်ဆက်မပြတ် အကဲခတ် လေ့လာသုံးသပ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အချို့ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များမှာ မိမိလုပ်ငန်းအောင်မြင်နေမှုကို ကျေနပ်နှစ်သိမ့်ပြီး ပြန်လည်သုံးသပ်ရန် မေ့လျော့တတ်ကြပေသည်။ အကယ်၍ မိမိလုပ်ငန်းတွင် အခက်အခဲပြဿနာများ ရှိလာမှသာ မျက်လုံးပြူးမျက်ဆန်ပြူးဖြင့် ကမန်းကတန်း ထလုပ်တတ်ကြသည့် လုပ်ငန်းရှင်မျိုးလည်း ရှိပေသည်။ ယင်းကဲ့သို့ ဖြစ်ရပ်မျိုးတွင် အချိန်မီ မဆောင်ရွက်နိုင်လျှင် အကြီးအကျယ် ဆုံးရှုံးမှုမျိုးနှင့် ဆုံတွေ့ရတတ်ပေသည်။ စာရေးသူအနေဖြင့် ဤစာအုပ်ရေးရခြင်း၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအားလုံး မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို စနစ်တကျစီမံဆောင်ရွက်သွားတတ်ရန် ရည်ရွယ်ခြင်း ဖြစ်၍ မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်မဆို သဘောတရားနှင့်လက်တွေ့ ပေါင်းစပ်ကာ စနစ်ကျစေခြင်းသည် အဓိက အရေးကြီးပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား စဉ်ဆက်မပြတ် သုံးသပ်အကဲဖြတ်ရာတွင်

www.burmeseclassic.com

ပို၍ အရေးကြီးသည်မှာ အကဲဖြတ်မှုထက် အကဲဖြတ်မှုရလဒ် အပေါ်တွင် မည်သို့ဆက်လက်ဆောင်ရွက်မည် ဆိုသည့် အချက်က ပိုမို အရေးကြီးပေသည်။ ကုမ္ပဏီကို လေ့လာသုံးသပ်ရာတွင် အရေးကြီးသည့် သော့ချက်များမှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါသည်။

၁။ တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်း စီမံခန့်ခွဲခြင်း ဟုတ် မဟုတ် လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း (One Person Management)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်းပုံစံဖြင့် စီမံခန့်ခွဲနေခြင်း ဟုတ်မဟုတ် သုံးသပ်အကဲဖြတ်ရာတွင် အထူးသဖြင့် ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်းများတွင် ကုမ္ပဏီ၏ မူပိုင်းဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းများကို ထိပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုအဆင့် (Top Management level) တွင်ရှိသော ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ (Board of Directors) မှ စီမံခန့်ခွဲကာ ယင်းမှတစ်ဆင့် အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ (Managing Director) အား လုပ်ပိုင်ခွင့်များလွှဲအပ်၍ ကုမ္ပဏီကို စီမံခန့်ခွဲစေတတ်ပေသည်။

အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာအနေဖြင့် မိမိအား ဒါရိုက်တာအဖွဲ့မှ တာဝန်လွှဲအပ် လုပ်ပိုင်ခွင့်ပေးထားသည်နှင့်အမျှ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုမှန်သမျှကို ဒါရိုက်တာအဖွဲ့သို့ ပုံမှန်တင်ပြရန် လိုအပ်ပေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ အချို့သောကုမ္ပဏီများတွင် တွေ့ရှိရသည်မှာ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာအနေဖြင့် ထင်ရာစိုင်းကာ ကုမ္ပဏီကို မိမိ စီမံချင်သလို စီမံပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့အား ပြန်လည်တင်ပြခြင်းမျိုး မရှိသလို ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ကလည်း အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ၏ ဆောင်ရွက်ချက်များကို ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်းမျိုး မပြုလုပ်သည်များလည်း တွေ့ရှိရပေသည်။ ယင်းကဲ့သို့ပုံစံမျိုးကို တစ်ဦးတည်းယောက်တည်းစီမံခန့်ခွဲနေခြင်း ဟု ခေါ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ယင်းအားနည်းချက်ကို ကုစားရမည့် နည်းလမ်းမှာ ကုမ္ပဏီ၏ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့အနေဖြင့် အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ၏ လုပ်ရပ်များကို လုပ်ငန်းအလိုက်သော်လည်းကောင်း၊ အချိန်အခါ အလိုက်သော်လည်းကောင်း လေ့လာစိစစ်ပြီး မူပိုင်းဆိုင်ရာ လမ်းညွှန်မှုများကို ချမှတ်ပေးတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ တစ်နည်း အားဖြင့် ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ ချမှတ်ပေးထားသော မူများအတိုင်း အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာက လိုက်နာဆောင်ရွက်မှု ရှိမရှိကို အမြဲတမ်း လေ့လာဆန်းစစ်နေရန် လိုအပ်ပေသည်။

ကုမ္ပဏီ၏ အောင်မြင်မှုသည် မူပိုင်းဆိုင်ရာ ချမှတ်ပေး ထားသော ဒါရိုက်တာအဖွဲ့၏ စွမ်းဆောင်ရည်နှင့် ယင်းမူအပေါ် ဘောင်ခတ်၍ စိုက်လိုက်မတ်တတ်လုပ်ဆောင်သော အုပ်ချုပ်မှု ဒါရိုက်တာ၏ ထက်မြက်မှုအပေါ် မူတည်လျက်ရှိသည်ကို သတိပြုရ ပေမည်။

၂။ ပူးပေါင်းညှိနှိုင်း ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်မှု အားနည်းနေခြင်း ရှိ မရှိ လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း (Poor Coporate Communication)

ကုမ္ပဏီ၊ သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုတွင် လုပ်ဆောင်နေကြသူ အချင်းချင်း အထက်နှင့်အောက်၊ အထက် အချင်းချင်း၊ အောက်အချင်းချင်း ပူးပေါင်း ဆက်သွယ်ညှိနှိုင်း ဆောင်ရွက်မှုရှိရန် အရေးကြီးပေသည်။ အထူးသဖြင့် အဖွဲ့အစည်း တစ်ခုတွင် မရှိမဖြစ်လိုအပ်သော 'ဒေါင်လိုက်စုစည်းမှု' (Vertical Integration) နှင့် 'အလျားလိုက်စုစည်းမှု' (Horizontal Integration) တို့ မရှိပါက လုပ်ငန်းများကို အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်၍ ရမည်မဟုတ်ပါ။ လက်ရှိကုမ္ပဏီအချို့တွင် တွေ့မြင်နေရ သည်မှာ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာနှင့် ဒါရိုက်တာ မသင့်မြတ်ခြင်း၊ ဒါရိုက်တာနှင့် အထွေထွေမန်နေဂျာ၊ အထွေထွေမန်နေဂျာနှင့်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

မန်နေဂျာ၊ မန်နေဂျာနှင့် လက်ထောက်မန်နေဂျာ စသည်များ လုပ်ငန်းအရသော်လည်းကောင်း၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးအရသော်လည်း ကောင်း၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်အရသော်လည်းကောင်း၊ တာဝန်အရသော် လည်းကောင်း အချင်းချင်း မသင့်မြတ်ဖြစ်နေကြခြင်းမှာ ဒေါင် လိုက်စုစည်းမှုမရှိခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဒါရိုက်တာတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မသင့်မြတ်ခြင်း၊ မန်နေဂျာတစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မသင့်မြတ်ခြင်း၊ လက်ထောက်မန်နေဂျာများ တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး မသင့်မြတ်ခြင်း စသည်တို့မှာ အလျားလိုက်စုစည်းမှုမရှိခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဆိုလို သည်မှာ လုပ်ငန်းသဘောအရ အယူအဆကွဲပြားမှုနှင့် အတွေး အခေါ်ကွာခြားမှုတို့ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသော ဝိရောဓိ အသွင် ဆောင်သည့်ကိစ္စမျိုးကို ဆိုလိုခြင်း မဟုတ်ဘဲ လုပ်ပိုင်ခွင့် အလွဲ သုံးစားပြုခြင်း၊ လုယူခြင်း၊ အခွင့်အရေးခံစားမှု မတူခြင်း တို့ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့်အကြောင်းဆက်များကို ဆိုလိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

ယနေ့ လက်ရှိ တိုးတက်နေသောကုမ္ပဏီများကို လေ့လာ ကြည့်လျှင် အထက်အဆင့်တွင်ဖြစ်စေ၊ အောက်အဆင့်တွင်ဖြစ်စေ ပူးပေါင်းညှိနှိုင်း ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်မှု အားကောင်းခြင်း၊ လျင်မြန်ခြင်း၊ ထိရောက်ခြင်းတို့ ရှိသည်ကို တွေ့ရှိရပေသည်။ သို့ရာတွင် ဆက်သွယ်ညှိနှိုင်းပူးပေါင်းမှု အားကောင်းခြင်းကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုရာတွင် လွဲချော်မှုမရှိရန် အရေးကြီးပေသည်။

ဥပမာ-ကုမ္ပဏီတစ်ခုတွင် စာရင်းကိုင်နှင့် ငွေကိုင် ဆက် သွယ်ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်မှု အားကောင်းပြီး ကုမ္ပဏီပိုင် ငွေကြေး များကို အလွဲသုံးစားပြုလုပ်နိုင်တတ်ပေရာ ယင်းအချက်ကိုလည်း ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်များ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ အထူးသတိပြု ရမည်ဖြစ်သဖြင့် 'ဆက်သွယ်ညှိနှိုင်းပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု အား ကောင်းခြင်း' ဆိုသည့် အဓိပ္ပာယ်မှာ စနစ်တကျ နည်းမှန်သမားမှန် ဖြစ်ဖို့ အရေးကြီးပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃။ စီမံခန့်ခွဲမှုကိရိယာများ သုံးစွဲမှု လျော့နည်းနေခြင်း ရှိ မရှိ လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း (Few management tools being used)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် တစ်ဖက်ပါစီမံခန့်ခွဲမှုလေးရပ် (management quadrille) ကို အသေးစိတ် ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် မသိနိုင် သည့်တိုင်အောင် အကြမ်းဖျင်း ယေဘုယျအားဖြင့် သိရှိနားလည်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

(က) ထုတ်လုပ်မှု စီမံခန့်ခွဲခြင်း (Production Management)၊

(ခ) ရောင်းဝယ်မှု စီမံခန့်ခွဲခြင်း (Marketing Management)၊

(ဂ) ဘဏ္ဍာရေး စီမံခန့်ခွဲခြင်း (Financial Management)၊

(ဃ) ဝန်ထမ်း စီမံခန့်ခွဲခြင်း (Personnel Management)။

ယင်း စီမံခန့်ခွဲမှုလေးရပ်သည် မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးမှာမဆို အသုံးပြုရန်လိုအပ်သည်ဖြစ်ရာ ယင်းစီမံခန့်ခွဲမှုလေးရပ်ကို မပိုင်လျှင် အောင်မြင်မှုနှင့် အလှမ်းဝေးတတ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းစီမံခန့်ခွဲမှုလေးရပ်၏ ယေဘုယျသဘောတရားကို သိရှိနားလည်ထားရန် ကြိုးပမ်းရပေမည်။ ထို့ပြင် စီမံခန့်ခွဲရာတွင် ယနေ့ ရေပန်းစားနေသည့် '6 Ms' ဖြစ်သော

1. Man (လူ)၊
2. Money (ငွေ)၊
3. Material (ကုန်ကြမ်း)၊
4. Machinery (စက်)၊
5. Method (နည်းလမ်း)၊
6. Market (စျေးကွက်)

တို့ကိုလည်း မည်သို့ စုဆောင်းရှာဖွေအသုံးပြုရမည်ကို သိရှိနားလည်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ယင်းအချက်တို့မှာ မည်သည့်စီးပွားရေးတွင်မဆို ပါဝင်နေသည်ဖြစ်သဖြင့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေနှင့် သတ်မှတ်ထားသည့်အချိန်ကာလအတွင်း အကျိုးရှိရှိ မည်သို့အသုံးချရမည်ကို သိရှိနားလည်ထားမှသာလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်မည် ဖြစ်ပါသည်။

၄။ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ထိန်းသိမ်းမှု လျော့နည်းနေခြင်း ရှိ မရှိ လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း (Insufficient Financial Controls)

မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်မဆို 'အောင်မြင်မှုညွှန်ပြကိန်း' (Success Indicator) မှာ အဓိကအားဖြင့် 'အသားတင်အမြတ်' (Net Profit) ပင် ဖြစ်ကြောင်း မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မှ ငြင်းနိုင်မည် မဟုတ်ပေ။ တစ်နည်းအားဖြင့် အသားတင်အမြတ်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ပထမဦးစားပေး ရည်မှန်းချက်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ အခြားရည်မှန်းချက်များမှာ ဒုတိယဦးစားပေးအဆင့်တွင်ပင် ရှိနေပေမည်။ မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ အောင်မြင်မှု၊ သို့မဟုတ် ဆုံးရှုံးမှုကို တိုင်းတာသော ပေတံသည် ငွေကြေးပင်ဖြစ်သဖြင့် 'ငွေကြေးယိုဖိတ်မှု' သို့မဟုတ် 'ဘဏ္ဍာရေးယိုဖိတ်မှု' (Financial Leakage) မရှိရန် ဆောင်ရွက်တတ်ကြရပေမည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် လစဉ်လတိုင်း အနည်းဆုံး ရက်သတ္တပတ် တစ်ပတ်အတွင်း မိမိ၏ စီးပွားရေးစားပွဲဝိုင်းပေါ်သို့ စနစ်တကျ မှန်ကန်စွာ ရေးဆွဲထားသော တစ်ဖက်ပါစာရင်းများ အချိန်မီ ရောက်ရှိနေရန် အရေးကြီးပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

(က) လစဉ် ငွေစာရင်းချုပ်၊
(ခ) ကုန်သွယ်စာရင်းနှင့် အရှုံးအမြတ်စာရင်း၊
(ဂ) လက်ကျန်ရှင်းတမ်း၊

တစ်နည်းအားဖြင့် ယင်းစာရင်းတို့မှာ 'ငွေသား စီးဆင်းမှုစာရင်း' (Cash Flow Account)၊ 'ဝင်ငွေအခြေပြုစာရင်း' (Income Statement) နှင့် 'လက်ကျန်ရှင်းတမ်း' (Balance Sheet) များပင် ဖြစ်သဖြင့် ယင်းစာရင်းများကို သက်ဆိုင်ရာ စာရင်းကိုင်ကတိကျမှန်ကန်စွာ ရေးဆွဲတင်ပြရန် လိုအပ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းစာရင်းများကို ကြည့်ရှုလေ့လာ သုံးသပ်ရုံဖြင့် မပြီးဘဲ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်များကို နောက်လတွင် မည်သို့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲဆောင်ရွက်မည် (Follow up action)'ကို အစီအစဉ်ချမှတ်ဆောင်ရွက်တတ်မှသည် အရေးအကြီးဆုံး ဖြစ်ပေသည်။ စာရင်းဇယား မှန်ကန်တိကျမှု၊ အချိန်မီ ပြီးစီးမှုသည် မိမိလုပ်ငန်း၏ အသက်ဖြစ်ကြောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များက သဘောပေါက်ထားရန်လိုအပ်ပေသည်။

ဖြစ်နိုင်လျှင် အထက်ပါ စာရင်းဇယားများအပြင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းကို 'ဘဏ္ဍာရေးအချိုးဖြင့် စိစစ်ခြင်း' (Financial Ratio Analysis) ပြုလုပ်ပြီး တစ်ခုချင်းကို အဖြေထုတ်လျက် နောင်ကာလများအတွက် မည်သို့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်မည်ကို အစီအစဉ် ချမှတ်ဆောင်ရွက် ရေးဆွဲနိုင်ပါက ပိုမိုထိရောက်နိုင်ပေသည်။

၅။ ပိုမိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းထက် စွမ်းအားမြင့်တင်မှု ရှိ မရှိ သုံးသပ်ခြင်း (Highly Leveraged-thinly Capitalized)

လျှေမျှောလျှင်လျှေနှင့်လိုက်၊ ငွေမျှောလျှင်ငွေနှင့်လိုက် ဆိုသည့် မြန်မာစကားပုံအတိုင်း အချို့ မြန်မာစီးပွားရေး

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

လုပ်ငန်းရှင်များသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကျဆင်းလာလျှင် ရင်းနှီးငွေများ ထပ်မံရှာဖွေစုဆောင်းထည့်ဝင်ပြီး ငွေကို ပုံအောက်ဆောင်ရွက်လေ့ ရှိတတ်ကြပေသည်။ အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ဆုံးရှုံးမှုမှာ ရင်းနှီးငွေနည်းပါးမှုကြောင့် မဟုတ်ဘဲ လုပ်ကိုင်သူများ၏ စွမ်းရည်မပြည့်ဝမှုကြောင့် ဖြစ်တတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ ယနေ့ နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလောကတွင် နာမည်ကြီးနေသော 'IBM' (International Business Machine Company) နှင့် 'GMC' (General Motor Coporation) တို့တွင် ဝန်ထမ်းများ 'ဖြုတ်ပစ်' (Lay-off) နေခြင်းမှာ မိမိ၏ ကုမ္ပဏီ လုပ်ငန်း မအောင်မြင်မှုတွင် လုပ်ကိုင်နေသော အလုပ်သမားများ စွမ်းရည်မပြည့်ဝမှုသည် အကြောင်းအချက်တစ်ရပ်ဖြစ်သည်ဟူသော ယူဆချက်ဖြင့် ဆောင်ရွက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် 'ငွေ' ကြောင့်မဟုတ်၊ 'လူ' ကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်ကို သိရှိထားရပေမည်။ သို့ဖြစ်ရာ မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တစ်ဖန် ပြန်လည်နာလန်ထူလာနိုင်စေရေးအတွက် ဝန်ထမ်းများ စွမ်းရည်ပြည့်ဝလာစေရန် ဆောင်ရွက်ရမည့် နည်းလမ်းများကို ဘက်စုံထောင့်စုံမှ ပြုလုပ်ဖို့ လိုအပ်ပေသည်။

၆။ ဘဏ္ဍာရေးရင်းတမ်းကွာဟချက်များနှင့်ရေးဆွဲမှု ညံ့ဖျင်းခြင်း ရှိ မရှိ သုံးသပ်ခြင်း (Variations and Poorly Prepared Financial Statements)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းအတွက် ဘဏ္ဍာရေး စာရင်းဇယားများ ရေးဆွဲသည့်အခါတိုင်း 'ရသုံးခန့်မှန်းခြေစာရင်း' (Buget) ကို ရေးဆွဲထားတတ်ရပေမည်။ ယခုဘဏ္ဍာရေးရှင်းတမ်းများကို ပြန်လည်စိစစ်ရာတွင် ခန့်မှန်းခြေစာရင်းနှင့် အမှန်တကယ် (Bugeted and Actual) ကိုကိုက်ညီမှုရှိမရှိ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

နှင့် ကွာဟမှုရှိလျှင်လည်း ရာခိုင်နှုန်းမည်မျှ ကွာဟသည်ကို တွက်ချက်ထားတတ်ရပေမည်။ လက်ခံနိုင်သည့် 'ကွာဟချက် ရာခိုင်နှုန်း' (Acceptable Percentage of Variance) ကို လုပ်ငန်း အလိုက် သတ်မှတ်ပေးထားရန် လိုအပ်ပြီး အကယ်၍ သတ်မှတ် ချက်ထက်ပိုလာလျှင် ဆောင်ရွက်မည့်အစီအမံများကိုလည်း ချမှတ် ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့မှသာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အနေ ဖြင့် ခန့်မှန်းထားသည်ထက် ပိုမိုသုံးစွဲထားသော ကုန်ကျစရိတ်များ ကို ပြင်ဆင်ခြင်း၊ အရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်းတို့ ပြုလုပ်နိုင်မည် ဖြစ်ပြီး နောင်ဘဏ္ဍာရေးကာလများတွင် အလားတူ ဖြစ်ရပ်မျိုး မဖြစ်အောင် ထိန်းသိမ်းခြင်းဖြင့် မိမိစီးပွားရေး လုပ်ငန်း၏ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေကို စနစ်တကျ စီမံနိုင်ပေမည်။

၇။ အရောင်းပမာဏမြှင့်လျက်နှင့် ပိုင်ဆိုင်မှုတွင် တိုးတက်လာခြင်း ရှိ မရှိကို သုံးသပ်ခြင်း (Sales growth with No Increase in Bottom Line)

'Bottom Line' ဆိုသည့် စကားမှာ 'အရေးကြီးသော အချက်' ဟု အဓိပ္ပာယ် ရပေသည်။ ယင်းဝေါဟာရမှာ လက်ကျန် ရှင်းတမ်းမှ ဆင်းသက်လာသော စကားပင် ဖြစ်လေသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ ဘဏ္ဍာရေးလက်ကျန်ရှင်းတမ်းကို ကြည့်ရှုသူတိုင်း သည် 'အောက်ဆုံးလိုင်း' (Bottom Line) ရှိ 'စုစုပေါင်း ရရန်ပိုင်ခွင့်' ကို ပထမဦးစွာ ကြည့်ရှုတတ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်၍ ယင်းကို 'အရေးကြီးသောအချက်' ဟု အမေရိကန် (American) တို့က သုံးနှုန်းနေကြပေသည်။

မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မဆို မိမိ မည်မျှချမ်းသာ သည်၊ မိမိ မည်မျှ ပိုင်ဆိုင်ထားသည်ကို သိချင်ကြသည်မှာ ဓမ္မတာပင်ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်၍ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ 'လက်ကျန်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရှင်းတမ်း' (Balance Sheet) တွင် 'စုစုပေါင်း ရရန် ပိုင်ခွင့်' (Total Assets) ကို ပထမဦးစွာ ကြည့်ရှုတတ်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိသည်မှာ ရောင်းအားမြင့်နေပါလျက်နှင့် ပိုင်ဆိုင်မှုတွင် တိုးတက်လာခြင်းမရှိသည့် အခြေအနေမျိုး ကြုံရတတ်ပေသည်။ ယင်းသို့ဖြစ်ရသည့် အကြောင်းရင်းမှာ တစ်နေရာတွင် 'ရောင်းရသည့်ငွေများ' (Sales) ယိုဖိတ်မှု (အလွဲသုံးစားမှု) ရှိနေသောကြောင့် ရရန်ပိုင်ခွင့် တိုးတက်သင့်သလောက် မတိုးတက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

စာရေးသူ တွေ့ကြုံခဲ့ဖူးသော တကယ်ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို တင်ပြရလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အရောင်းဆိုင်တစ်ခုတွင် အရောင်းတာဝန်ခံသည် တစ်နေ့တာရောင်းရငွေများကို ပိုင်ရှင်လက်ဝယ်သို့ အပြည့်အဝ မအပ်နှံဘဲ ကိုယ်ကျိုးအတွက် အလွဲသုံးစားပြုလုပ်ထားရာ ပိုင်ရှင်အနေဖြင့်လည်း စာရင်းဇယားပိုင်းကို ကျွမ်းကျင်စွာ မကြည့်တတ်သဖြင့် ဆုံးရှုံးမှု တဖြည်းဖြည်းများလာပြီး မိမိ၏ ပိုင်ဆိုင်မှုမှာလည်း ရောင်းအားကောင်းပါလျက်နှင့် မည်သို့မျှ တိုးတက်လာခြင်း မရှိဘဲ နောက်ဆုံးတွင် ယင်း အရောင်းတာဝန်ခံက အလွဲသုံးစားပြုလုပ်ထားသည့်ငွေဖြင့် တစ်စင်ထောင်သည့် ဖြစ်ရပ်မျိုးကို ကြုံတွေ့ရဖူးလေသည်။

သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏လုပ်ငန်းရောင်းအားမြင့်မားလာလျှင် ပိုင်ဆိုင်မှုသည်လည်း တိုးပွားလာရမည် ဆိုသည့်အချက်ကို သတိပြုသင့်ပေသည်။

၈။ ကုန်ပစ္စည်းများအား စီမံခန့်ခွဲမှု ညံ့ဖျင်းခြင်း ရှိ မရှိ လေ့လာသုံးသပ်ခြင်း (Dated and Poorly Managed Inventory)

ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုသည် မည်မျှတန်ဖိုးကြီးစေကာမူ သတ်မှတ်ကန့်သတ်ထားသည့် အချိန်အတိုင်းအတာအတွင်း

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

မရောင်းရလျှင် ယင်းကုန်ပစ္စည်းသည် သုည (Zero) တန်ဖိုးသို့ ရောက်သွားတတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ အထူးသဖြင့် 'ရာသီလိုက် ကုန်ပစ္စည်းများ' (Seasonal goods) ကို သတိထားရပေမည်။

ဥပမာ- ခရစ္စမတ်ပွဲတော်နှင့် သက်ဆိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများကို ခရစ္စမတ်ပွဲတော်ရက်မတိုင်မီ ရောင်းချနိုင်မှသာလျှင် ထိုက်သင့်သည့်တန်ဖိုး ရရှိနိုင်ပေမည်။ ယင်းကာလကျော်လွန်သွားပါက ရက်လွန်ကုန်ကျန် (Dated Inventory) ဘဝသို့ ရောက်ရှိသွားတတ်ပေသည်။ 'ကုန်ပစ္စည်း' သည် 'ငွေ' ဖြစ်ပေသည်။ ကုန်ပစ္စည်း မရောင်းရလျှင် 'ငွေ' မရတာနှင့် တူသည်။ မိမိကုန်ပစ္စည်းအတွက် ရသင့်ရထိုက်သည့်အမြတ်ငွေ ရရှိအောင် အရင်ဝင် အရင်ထွက်စနစ် (FIFO) (First In First Out)၊ သို့မဟုတ် နောက်ဝင်အရင်ထွက် စနစ် (LIFO) (Last In First Out) တို့ကို ကိန်းဂဏန်းဖြင့် ချတွက်လျက် အချိန်အခါမီ ဆောင်ရွက်တတ်မှသာလျှင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းပိုင်းဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှုကို စနစ်တကျဆောင်ရွက်နိုင်မည် ဖြစ်ပေသည်။

၈။ ရရန် ကြွေးမြီများ အချိန်မီ ရရှိနိုင်မှု ရှိ မရှိ လေ့လာ သုံးသပ်ခြင်း (Aging Accounts Receivable)

ရရန် ကြွေးမြီကို အချိန်မီ မရရှိလျှင် လှည့်လည်ရင်းနှီးငွေ လျော့နည်းနေပေမည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ဆိုသည်မှာ 'ပေးရန်ရှိသည်များကို ပေး၊ ရရန် ရှိသည်များကို ရရှိအောင် လုပ်တတ်သောသူ' ဟု အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုထားချက်ရှိကြောင်း ရှေ့တွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိရရန်ရှိသည်များကို မိမိ၏ 'မြီစားများ' (Debtors) ထံမှ စာရင်းဇယား အထောက်အထားများနှင့်တကွ အပြည့်အဝရရှိ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အောင် တောင်းခံနိုင်မှသာလျှင် 'ကြွေးဆုံးခြင်း' (Bad Debts) မှ လွတ်မြောက်နိုင်မည်ဖြစ်ပြီး ငွေပင်ငွေရင်း လျော့နည်းခြင်းမှ ကင်းလွတ်နိုင်မည်ဖြစ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။

၁၀။ ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ဖောက်သည်များ ပြောင်းလဲခြင်း ရှိ မရှိ သုံးသပ်ခြင်း
(No Change in Products or Customers)

ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သည့် လုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သတိပြုရမည့်အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိထုတ်လုပ်နေသည့် ကုန်ပစ္စည်းကို ရာသက်ပန်ထုတ်လုပ်၍ စျေးကွက်တွင် အမြဲတမ်း အောင်မြင်နေမည်မဟုတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ ထို့ပြင် မိမိရရှိနေသည့် ဖောက်သည်များမှာလည်း ရာသက်ပန်တည်မြဲမှုရှိနေမည် မဟုတ်သည်ကို နားလည်ထားရပေမည်။

ယနေ့ မြန်မာ့စီးပွားရေးလောကတွင် ယခင် အနှစ် ၂၀ ခန့်က နာမည်ကြီး လူကြိုက်များခဲ့သော ကုန်ပစ္စည်းအချို့မှာ ယနေ့ စားသုံးသူများ ကြိုက်နှစ်သက်မှု မရှိကြတော့ဘဲ ကုန်ပစ္စည်းအမျိုးအမည် အသစ်အဆန်းများကိုသာ ပြောင်းလဲ ဝယ်ယူ သုံးစွဲတတ်ကြကြောင်းကို တွေ့ရှိရပေမည်။ ယင်းမှာ 'ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မှု၏ သက်တမ်းသံသရာ' (Production Life Cycle) ၏ နိယာမသဘောတရားပင် ဖြစ်သည်။ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်မည့်သူများ အနေဖြင့် သတိပြုရမည်မှာ မိမိ၏ကုန်ပစ္စည်း သက်တမ်းကြာလာသည်နှင့်အမျှ စားသုံးသူများ၏ ကြိုက်နှစ်သက်မှုမှာလည်း ပြောင်းလဲတတ်သဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းအသစ်အဆန်းများကို တီထွင်ဆန်းသစ်ပြုလုပ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့မှသာ 'အပြည့်အဝ ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော စျေးကွက်' တွင် အရည်အသွေးပြည့်မီသော စျေးနှုန်းတည်ငြိမ်သော ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုအနေဖြင့် သက်တမ်းကြာရှည်စွာရပ်တည်နိုင်မည် ဖြစ်သည်ကို သတိချပ်ရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အထက်ဖော်ပြပါ ကုမ္ဗဏီ၊ သို့မဟုတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအား လေ့လာသုံးသပ်ရာတွင် အရေးကြီးသည့် 'သော့ချက်' များကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် တစ်ချက်ချင်းအလိုက် စိစစ်လေ့လာ သုံးသပ်မှသာလျှင် ငွေအား၊ လူအား၊ အကြံဉာဏ်အားတို့ဖြင့် အပြိုင်အဆိုင်အနိုင်ကြနေကြသော မြန်မာ့စျေးကွက်စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် ရေရှည်အောင်မြင်မှုသရဖူဆောင်းနိုင်မည်ဖြစ်ပေသည်။

အထက်ဖော်ပြပါ အချက် ဆယ်ချက်မှာ သာမန်လေ့လာသုံးသပ်ရသည့် အချက်များ မဟုတ်မူဘဲ 'သော့ချက်' (Key Factors) များ ဖြစ်သဖြင့် အထူးဂရုပြုဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၇)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ဂုဏ်အင်္ဂါလက္ခဏာများ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်းသည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရာတွင် အောင်မြင်မှုရရှိအောင် လုပ်ကိုင်ချင်သည့် သူများချည်း ဖြစ်ရာ အဆိုပါအရည်အချင်းမျိုး မရှိလျှင် ရှိအောင် ပြုစုပျိုးထောင်ရန်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း၏ တာဝန်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ မတိုးတက် မဖွံ့ဖြိုးသေးသော နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံသည် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် ဆောင်ရွက်လိုလျှင် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးပြီးသော နိုင်ငံကို အတုယူရပေမည်။ သို့ရာတွင် တိုက်ရိုက်ခိုးချသည်မျိုး မဟုတ်ဘဲ ၎င်း၏ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များကို မိမိနိုင်ငံ၏ ရေမြေ တောတောင်သဘာဝ၊ သြကာသလောက၊ သယံဇာတ၊ ထုံးတမ်းစဉ်လာ ယဉ်ကျေးမှု၊ နိုင်ငံ၏ ချမှတ်ထားသော မူဝါဒများနှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာ ပြောင်းလဲတတ်ဖို့ လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းမှာ အလွန်ပင် သဘာဝကျပါသည်။ ထို့အတူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည်လည်း ကြီးပွားချမ်းသာလိုလျှင် ကြီးပွားချမ်းသာနေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကို အတုခိုးလျက် မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင်အခြေအနေများနှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲတတ်ရန် လိုသလို ကြီးပွားချမ်းသာသူများတွင်ရှိသည့်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အရည်အသွေးများကိုလည်း မိမိကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး ဖြစ်လာအောင် မွေးမြူတတ်ရန် အရှေးကြီးပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွင် ရှိရမည့် အရည်အချင်းများ ရှိသလို ရှိရမည့် ဂုဏ်အင်္ဂါ လက္ခဏာများသည်လည်း ရှိပေသည်။ ယင်း ဂုဏ်အင်္ဂါလက္ခဏာများ (Characteristics) မှာ အချက် ၁၇ ချက်ရှိ၍ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။

၁။ စွန့်စားမှုကိုမြတ်နိုးသူ ဖြစ်ရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စွန့်စားမှုကို မြတ်နိုးသူ (Risk Lover) ဖြစ်ရမည်။ လူတိုင်းတွင် စွန့်စားမှုကို ချစ်မြတ်နိုးသူနှင့် စွန့်စားမှုကို မချစ်မြတ်နိုးသူ (Risk Adverser) ဟူ၍ နှစ်မျိုးရှိပေသည်။ မိမိကိုယ်မိမိ စွန့်စားမှုကို ချစ်မြတ်နိုးသူ ဟုတ်မဟုတ် ဆန်းစစ်နိုင်သည့် နည်းလမ်းများလည်း ရှိပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အမြတ်ရရှိအောင်လုပ်ကြသူချည်းပင် ဖြစ်ရာ အနည်းနှင့်အများ စီးပွားရေးရာစွန့်စားမှုမျိုး လုပ်ကြရသဖြင့် စွန့်စားမှုကို မြတ်နိုးသူပင် ဖြစ်ရပေမည်။

၂။ အလုပ်များများ လုပ်ကိုင်နိုင်ရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် အလုပ်ကို နာရီပေါင်းမြောက်မြားစွာ လုပ်ကိုင်သူ (Hard Worker) ဖြစ်ရမည်။ ယနေ့မြန်မာနိုင်ငံတွင် အောင်မြင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အတော်များများသည် အလုပ်ကို မနားမနေ လုပ်တတ်သူတို့ပင် ဖြစ်သည်။ အလုပ်များများ လုပ်ကိုင်နေခြင်း ဆိုသည့်အဓိပ္ပာယ်မှာ အလုပ်နှင့်လက် မပြတ်သည်ကို ဆိုလိုခြင်းမဟုတ်ဘဲ အလုပ်ထဲတွင် မိမိ၏စိတ်ကူးစိတ်သန်းများ နှစ်မြှုပ်ထားခြင်း၊ အလုပ်နှင့်ပတ်သက်

www.burmeseclassic.com

သည့် နည်းပညာ အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ စာပေ ဗဟုသုတများ ကို စဉ်ဆက်မပြတ် လေ့လာဆည်းပူးနေခြင်းမျိုးကိုလည်း အလုပ်များများ လုပ်ကိုင်ခြင်း ဟု ခေါ်ဆိုနိုင်ပေသည်။ CNN ရုပ်သံ လွှင့်လုပ်ငန်း ထူထောင်သူ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် TED TURNER ကမူ ၎င်းသည် တစ်နေ့တွင် ၂၅ နာရီ အလုပ် လုပ်ကိုင်၍ ကြီးပွားလာသူဖြစ်ကြောင်း ပြောဆိုခဲ့ပေသည်။

၃။ ဖြစ်မြောက်အောင်ပြုလုပ်လိုသောစိတ်ဆန္ဒ ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ရည်မှန်းချက် ကြီးကြီးမားမား ထားရှိသလို ယင်းရည်မှန်းချက် ပေါက်မြောက် အောင်မြင်ရန်အတွက်လည်း စိတ်ဆန္ဒပြင်းပြစွာ ဆောင်ရွက်တတ်ရပေမည်။ ဖြစ်ချင်စိတ်ရှိပါမှ ဖြစ်အောင်လုပ်တတ်ကြလေ့ရှိသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ရည်မှန်းချက်မြင့်မားစွာ ထားရှိပြီး ဖြစ်အောင် လုပ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

၄။ မိမိလုပ်ငန်းကို လိုလိုလားလား ပျော်ရွှင်စွာ လုပ်ကိုင်တတ်ရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် လိုလားနှစ်ခြိုက်စွာ လုပ်ကိုင်တတ်ရန် လိုသည်။ ယင်းလုပ်ငန်းမှာလည်း မိမိကိုယ်တိုင်က လိုလိုလားလားရှိသည့် လုပ်ငန်းဖြစ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အကယ်၍ မိမိလုပ်ကိုင်နေသော လုပ်ငန်းမှာ မိမိလုပ်ကိုင်လိုသည့်လုပ်ငန်းအမျိုးအစား မဟုတ်လျှင် အောင်မြင်မှု ရှိမည်မဟုတ်ပေ။

၅။ စူးစမ်းရှာဖွေလေ့လာတတ်သောစိတ် ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မည်သည့်နေရာတို့သွားသွား ကြည့်တတ်၊ မြင်တတ်၊ ရှုတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ မိမိ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

လုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်နိုင်သည့်၊ သို့မဟုတ် အထောက်အကူပြုနိုင်သည့် ကိစ္စ မှန်သမျှကို စူးစမ်းလေ့လာတတ်မှသာလျှင် သတင်းအချက်အလက် ရရှိဆောင်ရွက်နိုင်မည် ဖြစ်ပေသည်။

၆။ သွက်လက်စွာဖန်တီးနိုင်စွမ်း ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် အပြည့်အဝပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော စျေးကွက်တွင် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား သွက်လက်လျင်မြန်စွာ ဖန်တီးနိုင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ မိမိ၏ အကျိုးစီးပွားအတွက် ဆောင်ရွက်ရန် ရှိသည်များကို အချိန်မီဆောင်ရွက်ရန် ပျက်ကွက်လျှင် အခြား မိမိ၏ပြိုင်ဘက်များနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မည်မဟုတ်ပေ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဖန်တီးဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိပြိုင်ဘက်များအား ဖြတ်ကျော်တက်နိုင်ရေးအတွက် မိမိကိုယ်တိုင်က ဦးဆောင်မှုပေးရန် လိုအပ်သည်ဖြစ်ရာ သွက်လက်ဖျတ်လတ်အကွက်မြင်မြင် ဖန်တီးနိုင်တတ်မှ အောင်မြင်မှု ရှိနိုင်ပေမည်။

၇။ အလျှော့အတင်း ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် အရာရာကို တရားသေမှတ်ယူဆောင်ရွက်၍ မရပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိ မထိန်းသိမ်းနိုင်သော အပြင်ပတ်ဝန်းကျင် (External Environment) နှင့် မိမိ ထိန်းသိမ်းနိုင်သော အတွင်းပတ်ဝန်းကျင် (Internal Environment) တို့နှင့် ဆက်နွယ်နေသော ကိစ္စရပ်များကို ဆောင်ရွက်ရာ၌ အခြေအနေများနှင့် လိုက်လျောညီလွှေစွာ အလျှော့အတင်း (Flexibility) ပြုလုပ်နိုင်မှသာ ပြိုင်ဘက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အနိုင်ယူနိုင်ပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၈။ တီထွင်ဆန်းသစ်မှု ရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် အစဉ်အမြဲ ပြိုင်ဘက်စီးပွားရေးသမားများ၏ နောက်လိုက် ဖြစ်နေ၍ မရပေ။ နည်းပညာ၊ အတတ်ပညာ တိုးတက်နေသော ယနေ့ ကာလမျိုးတွင် မိမိကိုယ်တိုင်က ထုတ်လုပ်သောပစ္စည်း၊ ဆောင်ရွက်မှုပေးသော လုပ်ငန်းများတွင် ခေတ်ရှေ့ပြေးထားနိုင်မှ တော်ရုံကျပေမည်။ စားသုံးသူများ အနေဖြင့်လည်း အသိပညာ ပိုမိုတိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးလာကြသဖြင့် ဆန်းသစ်ခေတ်မီ တိုးတက်သော နည်းပညာများဖြင့် ဆောင်ရွက်ထားသည့် ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကိုသာ ပိုမိုစိတ်ဝင်စားကြ၍ သုံးစွဲလာတတ်ကြပေရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိပစ္စည်းကို အမြဲ ဆန်းသစ်တီထွင်နေရန် လိုအပ်ပေသည်။

၉။ သြဇာအရိန်အဝါလွှမ်းမိုးမှု ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရာတွင် မိမိ၏ ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲမှုအောက်တွင် ရှိနေကြသော ဝန်ထမ်း၊ အလုပ်သမားများအပေါ် သြဇာညောင်း၍ တရားသဖြင့် လွှမ်းမိုးချုပ်ကိုင်နိုင်မှု ရှိရပေမည်။ ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက်လည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ကိုယ်ကျင့်တရား ကောင်းမွန်ကာ ဝန်ထမ်းများအပေါ် တရားမျှတစွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ရပေမည်။ မိမိဝန်ထမ်းများအပေါ် သြဇာမညောင်းပါက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အောင်မြင်စွာ လုပ်ကိုင်နိုင်မည် မဟုတ်ပေ။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၀။ တခ်ဏုပ္ပတ္တိဉာဏ် ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် ဖြတ်ထိုးဉာဏ်ရှိမှသာ ပြိုင်ဘက်များကို အနိုင်ယူနိုင်ပေမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် ထုတ်လုပ်ခြင်းဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းများ၊ ရောင်းဝယ်ခြင်းဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများတို့တွင် ဈေးနှုန်းပိုင်းဆိုင်ရာ တွက်ချက်မှုများ ပါရှိလာတတ်သဖြင့် ချက်ချင်းလက်ငင်း ဆုံးဖြတ်ရသည့် ကိစ္စရပ်များ ရှိတတ်ပေရာ ဖြတ်ထိုးဉာဏ်ရှိမှသာလျှင် မှန်ကန်စွာ တွက်ချက်ဆုံးဖြတ်နိုင်ပေမည်။

၁၁။ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်စိတ်ချမှု ရှိရမည်

ယင်း ဂုဏ်အင်္ဂါလက္ခဏာမှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အတွက် အရေးကြီးဆုံးပင် ဖြစ်ပေသည်။ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်စိတ်ချသူသည် လုပ်ငန်းကို တစ်ဝက် အောင်မြင်ပြီးသားဖြစ်သည်ဟု ဆိုကြပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ ငွေအင်အား၊ အကြံဉာဏ်အင်အားများကို အရင်းတည်၍ ဆောင်ရွက်သည့် လုပ်ငန်းဖြစ်ပေရာ ဆုံးဖြတ်ချက်မှန်ကန်ရန်နှင့် ရဲရဲတင်းတင်း ယုံကြည်ခိုင်မာစွာ ဆုံးဖြတ်တတ်ရန် အရေးကြီးပေသည်။ သို့ရာတွင် အထူးသတိပြုရန် အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုလွန်ကဲသွားခြင်း (Over Confidence) ဖြစ်မသွားရန် လိုအပ်ပေသည်။ အချို့စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များသည် အခြေအနေ အချိန်အခါကို အလေးမထားဘဲ မိမိလုပ်လျှင် မည်သည့်ကိစ္စမဆို ဖြစ်ရမည် ဟူသောစိတ်ဓာတ်ဖြင့် ဇွတ်လုပ်သဖြင့် ဆုံးရှုံးမှုနှင့် ကြုံတတ်သည့် သာဓကများလည်း ရှိပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၂။ စွဲမြဲသောယုံကြည်ချက် ရှိရမည်

အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရာတွင် မိမိလုပ်ငန်းကို ယုံကြည်စိတ်ချမှုမရှိဘဲ 'ဟိုဟာလုပ်လျှင် ကောင်းလိမ့်မည်လား၊ ဒီဟာလုပ်လျှင် ကောင်းလိမ့်မည်လား' ဟု တွေဝေငေးမောကာ မယုံမရဲရှိတတ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မပြောင်းလဲသင့်သည်ကို ချက်ချင်းပြောင်းလဲတတ်ပြီး ပြောင်းလဲရမည်ကို အချိန်မီမပြောင်းလဲတတ်သဖြင့် ဆုံးရှုံးမှုနှင့် ကြုံတတ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် စွဲမြဲသော ယုံကြည်မှု (Steadfast) ရှိရန် လိုအပ်ပေသည်။

၁၃။ လိမ္မာပါးနပ်မှု ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် လိမ္မာပါးနပ်မှု ဆိုသည့် အဓိပ္ပာယ်ကို ဖွင့်ရာတွင် တစ်ပါးသူအား လိမ်လည်လှည့်ဖြားလူလည်ကျခြင်း မဟုတ်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လိမ္မာပါးနပ်စွာ ဆောင်ရွက်ခြင်း ဆိုသည်မှာ တစ်ပါးသူ၏ အကျိုးစီးပွားကို ထိခိုက်နစ်နာစေခြင်းမျိုးမဟုတ်ဘဲ ချမှတ်ထားသော စည်းမျဉ်းဥပဒေ ဘောင်အတွင်းမှ မိမိအကျိုးစီးပွားအတွက် ကြိုတင်လာဘ်မြင်မှု၊ ကြိုတင်တွက်ဆမှုတို့ဖြင့် လိမ္မာပါးနပ်စွာ ဆောင်ရွက်သွားခြင်းကို ဆိုလိုပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အောင်မြင်မှုတွင် ယင်းအချက်သည် အရေးကြီးသော ကဏ္ဍမှ ပါဝင်နေသည်ကို သတိပြုရပေမည်။

၁၄။ ကာဝန်ယူရဲသည့်စိတ်ဓာတ် ရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်ဦးဆောင်ပြုလုပ်သူအနေဖြင့် ယင်းစီးပွားရေးနှင့် ဆက်နွယ်နေ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သည့် အကြောင်းအကျိုး မှန်သမျှ၊ အကျိုးအမြတ် အဆုံးအရှုံး မှန်သမျှကို တာဝန်ယူရဲရပေမည်။ အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် အကျိုးအမြတ်ရှိလျှင်သာ တာဝန်ယူတတ်ပြီး ဆုံးရှုံးမှုမျိုးကို တာဝန်လွှဲရှောင်တတ်ကြပေရာ ယင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်သူများအနေဖြင့် လုပ်ငန်းရှင်အပေါ် ယုံကြည်ကိုးစားမှု ကင်းမဲ့လာတတ်ကြပြီး လုပ်ငန်းဆုံးရှုံးမှုများနှင့် ကြုံရပေသည်။ သို့ဖြစ်၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခေါင်းဆောင်တစ်ဦး ပီသစွာ ဦးဆောင်တာဝန်ယူရန် လိုအပ်ပေသည်။

၁၅။ မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင် လုပ်တတ်ရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိကိုယ်မိမိ အစဉ်အမြဲ တိုးတက်အောင် ကြိုးစားတတ်သောစိတ်ဓာတ် ရှိရမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်သူ၏ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု၊ အလုပ်အကိုင်ထက်မြက်မှုတို့အပေါ် မူတည်၍ အောင်မြင်မှု၊ ဆုံးရှုံးမှု ရှိတတ်ကြပေရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်၏ အရည်အချင်းပြည့်စုံမှုသည် ၎င်း၏ မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်မှုအပေါ် မူတည်နေသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အမြဲတမ်း စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်သည့်ပညာရပ် မှန်သမျှကို လေ့လာဆည်းပူးကာ မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်သွားတတ်ရပေမည်။

၁၆။ အချိန်လေးစားမှု ရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် အချိန်သည် ငွေ (Time is money)၊ အချိန်သည် ရွှေ (Time is gold) ဆိုသည့် စကားကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သတိပြုရပေမည်။ စတော့

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရှယ်ယာဈေးကွက်များတွင် မိနစ်ပိုင်းနှင့်အမျှ ငွေကြေး သန်းပေါင်းများစွာ ပြောင်းလဲသွားတတ်သည်ကို ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် အချိန်သည် မည်မျှ တန်ဖိုးကြီးကြောင်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း သိရှိကြပါလိမ့်မည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အကျိုးတူ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ဖို့အတွက် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းရန် ချိန်းဆိုရာတွင် အချိန်ကို မလေးစားဘဲ နောက်ကျသဖြင့် အထင်သေးပြီး စိတ်ပျက်စွာ နောက်ဆုတ်သွားတတ်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မျိုးကိုလည်း တွေ့ရဖူးပေသည်။ သို့ဖြစ်၍ စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း အချိန်လေးစားတတ်မှု (Time Punctuality) ရှိကြရပေမည်။

၁၇။ ကြိုးစားအားထုတ်မှု ရှိရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် အမြဲတမ်း တက်ကြွလှုပ်ရှားရုန်းကန် ကြိုးစားဆောင်ရွက်နေရပေမည်။ တစ်ခါတစ်ရံ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အနှုံးဖြင့် ရင်ဆိုင်ရလျှင်လည်း ဇွဲမလျှော့ဘဲ ဆက်လက်ကြိုးစားလျှင် အောင်မြင်နိုင်မည်ကို တရားသေမှတ်ယူ၍ ဆောင်ရွက်သွားတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

အထက်ဖော်ပြပါ ဂုဏ်အင်္ဂါလက္ခဏာရပ်များမှာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တွင် ရှိရမည့် လက္ခဏာများ ဖြစ်ကြပေရာ ယင်းလက္ခဏာများကို မိမိတွင် ရှိနိုင်သမျှ ရှိလာစေရန်နှင့် မရှိသေးသည့် အချက်အလက်များကိုလည်း ရှိလာအောင် မွေးမြူတတ်ကြရန် လိုအပ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၇)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ သဘောလက္ခဏာများ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် တိုးတက်အောင်မြင် ကြီးပွားရန်အတွက် ရှိကို ရှိရမည့် အရည်အချင်းများနှင့် လက္ခဏာများကို ရှေ့တွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ပါသည်။ တစ်ဖက်တွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ အရည်အချင်းများ ရှိသလို အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်သည့် လုပ်ငန်းများ၏ လက္ခဏာများကိုလည်း မိမိလုပ်ကိုင်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ရှိလာအောင် ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် လုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ရှိကို ရှိရမည့် သဘောလက္ခဏာ (Characteristics) တို့မှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။

၁။ မိမိနှင့် ယှဉ်ပြိုင်စီးပွားရေး လုပ်ဆောင်သူများအပေါ် ဦးဆောင်နိုင်ရမည်

'ပြိုင်လာလျှင် အချွန်းပေး၊ နှလုံးအေးတဲ့ဆေး' ဆိုသည့် စကားမှာ နေရာတိုင်းတွင် မှန်ကန်ခြင်း မရှိပေ။ အထူးအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အပြည့်အဝ ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိသော စီးပွားကွက်ထဲသို့ ဝင်ရောက်ရာ၌ မိမိကမပြိုင်ဆိုင်ချင်သော်ငြားလည်း တစ်ပါးသူက ယှဉ်ပြိုင်လာမှုကို ခံရမည်ဖြစ်ရာ အချွန်းပေးပြီး မုချမဲ့မည်မှာ

www.burmeseclassic.com

သေချာပေသည်။ 'သမုဒ္ဒရာရေဆိုသည်မှာ တစ်ယောက်တည်း သောက်၍ ကုန်မည်မဟုတ်' သဖြင့် လူတိုင်းသောက်သည်ကို ကြည်ဖြူရပေမည်။ ယနေ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ကြည့်ရှုရာတွင် တစ်ဦးတစ်ယောက်လုပ်၍ အောင်မြင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အခြားသူများကလည်း လိုက်၍လုပ်တတ်ကြပေသည်။ ထိုသို့ အပြိုင်အဆိုင် အနိုင်ကြသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စားသုံးသူများအနေဖြင့် အပြည့်အဝပြိုင်ဆိုင်မှု ရှိသော ဈေးကွက် (Perfect Competition Market) ကို သဘောကျတတ်ပေသည်။ အကြောင်းမှာ ယင်းဈေးကွက်တွင် တူညီသော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များက အပြိုင်အဆိုင် ထုတ်လုပ်ကြသဖြင့် ထုတ်လုပ်သူများ အနေဖြင့် ဈေးနှုန်း (Price) ကို တက်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် အရည်အသွေး (Quality) ကို လျှော့ချခြင်း ပြုလုပ်လိုက်ပါက မိမိထုတ်လုပ်သည့်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်၌ ရောင်းချရမည်မဟုတ်ပေ။ သို့ဖြစ်ရာ စားသုံးသူများအနေဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်ဈေးကွက်ကို ကြိုက်နှစ်သက်ကြပေသည်။

ယင်းသို့ အပြိုင်အဆိုင် ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိ၏ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်များဖြစ်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကို အနိုင်ယူ ဦးဆောင်နိုင်ရန်အတွက် ပြိုင်ဘက်များ၏ အခြေအနေမှန်သမျှကို သတင်းအချက်အလက်အနေဖြင့် ရယူထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ မိမိယှဉ်ပြိုင်ဘက်များ လုပ်ငန်းအခြေအနေ မည်သို့ရှိသည်၊ ခြေလှမ်းသစ်များ မည်သို့လှမ်းရန် ကြံစည်နေသည် စသည့် သတင်းအချက်အလက်များကို ရယူထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

'အချစ်နှင့် စစ်တွင် မတရားတာ မရှိ' ဟု ပြောတတ်ကြပေရာ ယခုတလော အချို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များက အသစ်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

တီထွင်လိုက်သည်မှာ အချစ်နှင့်စစ်သာမက 'စီးပွားရေးတွင်လည်း မတရားတာမရှိ' ဟု ပြောဆိုနေကြပေရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေနှင့် ယင်းအချက်အလက်ကို လက်ခံ၍ မရပေ။ ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင် တရားသောနည်းလမ်းဖြင့်သာ ယှဉ်ပြိုင်တတ်ဖို့ လိုသည်ကို သတိပြုရပေမည်။ စာရေးသူ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတွင် ပညာတော်သင်အဖြစ် ရှိနေစဉ်အတွင်း ကိုယ်တွေ့ကြုံခဲ့ရသည့် မသမာသော စီးပွားရေးယှဉ်ပြိုင်မှုတစ်ခုကို တင်ပြရလျှင် စာရေးသူတို့ ကျောင်းသူကျောင်းသားများ စာကျက်၍ ခေါင်းကိုက်၊ ဇက်ကြောတက် ဖြစ်ရာတွင် ချက်ချင်း ပျောက်ကင်းစေနိုင်သော နာမည်ကြီးဆေးတစ်မျိုး ဖြစ်သည့် 'Tylenole' ဆေးတောင့် (capsule) ရှိရာ တစ်နေ့တွင် ယင်းဆေးတောင့်ကို သောက်၍ ကျောင်းသူသုံးဦး သေဆုံးသွားကြောင်း ရုပ်မြင်သံကြားမှ ကြေညာသဖြင့် ယင်းဆေးတောင့်ကို မသုံးစွဲရန် သက်ဆိုင်ရာမှ ချက်ချင်း ပိတ်ပင်ရလေသည်။ အဖြစ်မှန်မှာ ယင်းဆေးတောင့်သည် ဖွင့်၍ရသော (capsule) ဆေးတောင့်ဖြစ်သဖြင့် ယင်းနှင့်ယှဉ်ပြိုင်ဘက်ဖြစ်သော ဆေးကုမ္ပဏီတစ်ခုက မသမာသောနည်းဖြင့် အဆိပ်ထည့်လိုက်သဖြင့် ယင်းအခြေအနေမျိုးပေါ်ပေါက်ရခြင်း ဖြစ်လေသည်။

နောက်တစ်ပတ်ခန့်အကြာတွင် 'Tylenole' ဆေးကုမ္ပဏီမှ capsule အစား ဖွင့်၍မရသော 'Gelcap' အတောင့်ကို အသစ်ပြောင်း ထုတ်လုပ်ခဲ့ရပေသည်။ ယင်းဖြစ်ရပ်ကို သုံးသပ်ရလျှင် ယှဉ်ပြိုင်စျေးကွက်၌ အပြိုင်အဆိုင် အနိုင်ကြဲရာတွင် အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ရက်စက် ယုတ်မာသော အကြံအစည်များကို ကြံတတ်ကြသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းကဲ့သို့ အဖြစ်မျိုးကို ရှောင်ရှားရပေမည်။

ရိုးသားသောယှဉ်ပြိုင်ခြင်း ဆိုသည်မှာ မိမိပြိုင်ဘက်များကို သမာသောနည်းဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူနိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၂။ ပြောင်းလဲနေသော ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာ ပြောင်းလဲတတ်ရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်တိုးတက်အောင် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်နေသော ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေကို မျက်ခြည်မပြတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အကယ်၍ လိုက်မမီပါက ကျန်ခဲ့မည်ပင် ဖြစ်သည်။ ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး အပြိုင်အဆိုင် အနိုင်ကြရာ၌ သူ့ထက်ငါ တီထွင်ကြံဆနေကြပေသည်။

ပုံစံပြရလျှင် တစ်ဦးက 'ကဲစမ်းမဲ' ဆိုလျှင် နောက်တစ်ဦးကလည်း 'ကဲစမ်းမဲ' တတ်ကြ၍ နောက်တစ်ဦးက ယခင်လူများထက် ထူးကာ တစ်နှစ်တစ်ကြိမ်မက နှစ်ကြိမ် 'ကဲစမ်းမဲ' ဖောက်တတ်ကြပေသည်။ ယင်းသို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ ကဲစမ်းမဲ ရောဂါထနေချိန်တွင် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ လိုက်မလုပ်လျှင် စျေးကွက်သို့ တိုးရန် ခက်ခဲပေလိမ့်မည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေနှင့် အထူးသတိပြုရန် တစ်ခုမှာ အခြား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ လုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းကို လိုက်လုပ်ရန်လိုမည် ဟု မဆိုလိုပေ။ ဥပမာ-စားသောက်ဆိုင်များတွင် အများက 'ကာရာအိုကေ' ဆို တိုင်း 'ကာရာအိုကေ' လျှင် ကိုယ့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အိုကေချင်မှ အိုကေပါမည်။ မိမိ၏ဖောက်သည်များ၊ ဝယ်ယူစားသုံးသူများ နှစ်သက်လက်ခံမည်ဆိုလျှင် ပြောင်းလဲနေသော ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် လိုက်လျောညီထွေစွာ ပြောင်းလဲတတ်ရန် လိုသည်ကို သတိပြုရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃။ ယှဉ်ပြိုင်ဈေးကွက်တွင် အရှိန်အဟုန်ပြင်းစွာ တီထွင်ဆန်းသစ်တတ်ဖို့ လိုသည်

'ဆန်းသစ် တီထွင်မှုသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်သည့် အခြေခံသဘောတရား' ပင် ဖြစ်သည်ကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များက လက်ခံထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယနေ့မြန်မာနိုင်ငံတွင် အောင်မြင်၍ ထိပ်တန်းရောက်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကို လေ့လာကြည့်မည်ဆိုလျှင် မိမိစီးပွားရေး လုပ်ငန်းအပေါ် တီထွင်ဆန်းသစ်တတ်သူများ ဖြစ်သည်ကို တွေ့ရပေသည်။ စာရေးသူ ဖော်ပြခဲ့သည့် 'ယနေ့ဈေးကွက်ကဘာလိုနေလဲ' (What the market need?) ဆိုသည့် အမေးကို ဖြေတတ်ကြပြီး မည်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်လျှင် လူကြိုက်များ၍ အကျိုးရှိမည်ကို သိရှိ တီထွင်ဆန်းသစ်တတ်သည့် သဘော သက်ရောက်ကြောင်း စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များက နားလည်သဘောပေါက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

၄။ အားသာချက်-အားနည်းချက်၊ အခွင့်အလမ်း-အဟန့်အတားများကို ဆန်းစစ်ရန် လိုအပ်သည်

ယနေ့ မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေနှင့် အားအနည်းဆုံးကိစ္စရပ်တစ်ခုမှာ နောက်သို့ ပြန်လှည့်မကြည့်ဘဲ ရှေ့သို့သာ လှမ်းတက်နေကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ အထူးသတိပြုရန် အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်မှု ရှိသည်ဖြစ်စေ၊ ဆုံးရှုံးမှုရှိသည်ဖြစ်စေ ဖြတ်သန်းခဲ့ပြီးသော အခြေအနေ၊ ဖြတ်သန်းခဲ့ရသော အခြေအနေတို့ကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်၍ ကောက်ချက်ဆွဲတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

အောင်မြင်တိုးတက်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်း အားနည်းချက်များ ရှိနေနိုင်သလို မအောင်မြင်သေးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်လည်း အားသာချက် အတိုင်းအတာတစ်ခု

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အထိ ရှိနေတတ်ပေသည်။ ထို့အတူ လုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်း အဟန့်အတားများမှာလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် အနည်းနှင့်အများ ရှိတတ်ကြပေသည်။

မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ရေရှည်အောင်မြင်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်စေလိုသည့်ဆန္ဒမှာ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းတွင် ရှိကြပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ ရှေ့ဆက်ရမည့်ခရီးတွင် ချောမောလွယ်ကူစေရန်အတွက် ဖြတ်သန်းခဲ့ရသည့် အခြေအနေများပေါ်မှ အတွေ့အကြုံ သင်ခန်းစာကို ရယူနိုင်မှသာ အောင်မြင်သောလမ်း လျှောက်လှမ်းနိုင်မည်ကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ သတိပြုရန် လိုအပ်ပေသည်။

၅။ ကိုယ်ပိုင်လုပ်တည်နိမ့်နှင့် ပြဿနာများကို ပြေလည်နိုင်သည့် အရည်အချင်း ရှိရမည်

ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံ စီးပွားရေးလောကတွင် ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေး အနည်းငယ်မျှနှင့် ဘဏ်ချေးငွေများ၊ ပုဂ္ဂလိက ချေးငွေများကို မဏ္ဍိုင်ထားကာ ဆောင်ရွက်နေကြသည့် လုပ်ငန်းရှင်များစွာရှိပေသည်။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှ ရရှိလာသည့် အကျိုးအမြတ်များကို ချေးငွေပေါ် အတိုးဆပ်ခြင်းဖြင့် လုံးချာလိုက်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များလည်း ရှိတတ်ပေသည်။

မိမိ၏ ကြိုးစားအားထုတ်မှုဖြင့် ရရှိလာသည့် အကျိုးအမြတ်ကို မိမိကိုယ်တိုင် ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ခံစားချင်ကြသည်မှာ ဓမ္မတာပင်ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဆောင်ရွက်တိုင်း မိမိခြေထောက်ပေါ်မိမိ ရပ်တည်နိုင်ရန် ကြိုးစားအားထုတ်ဖို့ လိုသလို တစ်ဖက်တွင်လည်း မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ရင်ဆိုင်တွေ့ကြုံရသည့် ပြဿနာများကိုလည်း တစ်ပါးသူကို အားမကိုးဘဲ ကိုယ်တိုင်ဖြေရှင်းနိုင်ရန် ကြိုးစား ရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

မိမိပြဿနာကို မိမိသာ သိရှိနားလည်သဖြင့် မိမိကိုယ်တိုင် ဖြေရှင်းခြင်းသည် သဘာဝကျပေသည်။ ထို့ပြင် မှန်ကန်သော အဖြေကိုလည်း ရတတ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်၍ ကိုယ်တိုင်ရပ်တည်မှုနှင့် ကိုယ်တိုင်ပြဿနာဖြေရှင်းနိုင်မှုကို စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များ အလေးထားဆောင်ရွက်သင့်ပေသည်။

၆။ လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်နိုင်သည့် အရည်အချင်း ရှိရမည်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရာတွင် ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်းရှိမှုသည် အဓိကကျပေရာ ယင်းသို့ ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်း ရှိလာအောင် မွေးမြူရာ၌ ယနေ့ ကမ္ဘာတွင်အောင်မြင်နေသည့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ အားလုံးတူညီသည့် အရည်အချင်းများနှင့် ၎င်းတို့တွင်ရှိနေသည့် လက္ခဏာရပ်များကို လေ့လာဖတ်ရှုကာ မိမိကိုယ်ပိုင်အရည်အသွေး လက္ခဏာများ ဖြစ်လာအောင် ပြောင်းလဲတတ်ဖို့ လိုပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုသည်မှာ ငွေကြေးမပါဘဲ လုပ်၍ရသောလုပ်ငန်းမဟုတ်သဖြင့် ဦးဆောင်နိုင်မှု စွမ်းပကား၊ စီမံခန့်ခွဲနိုင်မှုစွမ်းရည်၊ ငွေကြေးထိန်းသိမ်းမှုပညာ စသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အရည်အချင်းများ လိုအပ်သည်ဖြစ်ရာ ယင်းကို လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှုစွမ်းရည်အဖြစ် အသုံးပြုဆောင်ရွက်တတ်ရန် အရေးကြီးပေသည်။

အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် လက္ခဏာများမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင်ရှိသည့် လက္ခဏာများ မဟုတ်ဘဲ 'ရှိကို ရှိရမည့်' လက္ခဏာများအဖြစ် မှတ်ယူကာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်း၊ ကိုယ်ပိုင်လက္ခဏာများကို ပေါင်းစပ်၍ မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ကြီးပွားတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်တတ်ကြရန် လိုအပ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၂၉)

အချိန်ကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာစွာ အသုံးချနည်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်နေသူ ဖြစ်ရာ မိမိအချိန်ကို အကျိုးရှိစွာနှင့် ထိရောက်စွာ အသုံးချသည့် အလေ့အကျင့် (Habit) ကို ကိုယ်ပိုင်အလေ့အကျင့် အဖြစ် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အောက်ဖော်ပြပါအချက်များသည် မိမိ၏အချိန်အား အကျိုးရှိစွာ၊ ထိရောက်စွာ အသုံးချတတ်ရန်အတွက် စီမံရာတွင် ဂရုပြု အလေးထားရမည့်အချက်များ ဖြစ်ပေသည်။

၁။ အချိန်နှင့်လုပ်ရမည့်အလုပ်ကို သရုပ်ခွဲစိစစ်တတ်ရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ကိုင်နေသည့် ရက်သတ္တပတ် တစ်ပတ်စာအတွက် မိမိအချိန်အား မည်မျှ အသုံးချမည်ကို သေချာစွာ မှတ်တမ်းတင်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ စနစ်ကျစွာ ဆောင်ရွက်လိုလျှင် ယင်းကိစ္စအတွက် ပုံစံကားချပ် (Chart) ရေးဆွဲကာ ရက်သတ္တတစ်ပတ်အတွင်း မိမိဆောင်ရွက်ခဲ့သောကိစ္စများ ဖြစ်သည့် စာပေဖတ်ရှုလေ့လာခြင်း၊ ဗဟုသုတဖွာဖွေခြင်း၊ ရေချိုးခြင်း၊ တယ်လီဖုန်းစကားပြောခြင်း၊ ရုပ်ရှင်သံကြားကြည့်ရှုခြင်း စသည့် ဗာဟိရလုပ်ငန်းကိစ္စရပ်များကို ဆောင်ရွက်

www.burmeseclassic.com

ရာတွင် အချိန်မည်မျှယူရသည်ကို နာရီ၊ မိနစ်၊ စက္ကန့်ပိုင်းနှင့် ပိုင်းခြား၍ အတတ်နိုင်ဆုံး အနီးကပ်ခန့်မှန်းကာ ပုံစံကားချပ်ပေါ်တွင် မှတ်တမ်းတင်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

ယင်းသို့ ကားချပ်ပုံပေါ်တွင် မှတ်တမ်းတင်ထားခြင်း အားဖြင့် ကုန်လွန်ခဲ့သော ရက်သတ္တတစ်ပတ်အတွင်း မိမိအသုံးပြုခဲ့သော အချိန်သည် မည်သည့်ကိစ္စရပ်များအတွက် ပိုမို အသုံးပြုရသည်ကို မြင်လွယ် တွေ့လွယ်ပေမည်။ ဥပမာအားဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ဗဟုသုတ ရှာဖွေခြင်း၊ အတတ်ပညာ၊ အသိပညာများ ပါဝင်သည့် စာအုပ်စာတမ်းများ ရှာဖွေဖတ်ရှု လေ့လာခြင်းပြုသည့်အချိန်သည် အစားအသောက်စားခြင်း၊ အဝတ်အစားဆင်ယင်ခြင်း၊ ရေချိုးခြင်း စသည့် အချိန်တို့ထက် နည်းနေသည်ကို အလွယ်တကူ တွေ့ရှိနိုင်ပေသည်။

ထို့ပြင် သူငယ်ချင်းအပေါင်းအသင်း မိတ်ဆွေများနှင့် လူမှုရေးကိစ္စများ၊ ပေါင်းသင်းဆက်ဆံရေးကိစ္စများ ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ရုပ်ရှင်၊ ရုပ်မြင်သံကြား ကြည့်ခြင်း စသည့် ကိစ္စရပ်များအတွက် အသုံးချလိုက်သည့် အချိန်သည်လည်း ကျွန် ယင်းထက်အရေးကြီးသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရသည့် အချိန်မျှားထက် ပိုလွန်များပြားနေတတ်သည်ကိုလည်း တွေ့ရှိနိုင်ပေသည်။ တစ်ခါတစ်ရံတွင် အလုပ်အကိုင်အသစ်၊ စီမံကိန်း စီမံချက်အသစ်များကို လေ့လာစိစစ်သည့်အချိန်သည် ယင်း ရက်သတ္တတစ်ပတ်အတွင်း လုံးဝမရှိသည်ကိုလည်း မြင်တွေ့သိသာနိုင်ပေသည်။

ယင်းသို့သော အခြေအနေမျိုးကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် သိမြင်လာသောအခါတွင် ယင်းကိစ္စရပ်များကို သင်ခန်းစာအနေဖြင့် ရယူကာ နောက် ရက်သတ္တပတ်များတွင် အချိန်အသုံးချမှုကို လို-တိုး-ပို-လျှော့ စည်းကမ်းသတ်မှတ်လျက် အတတ်ပညာ လေ့လာဆည်းပူးခြင်း၊ စာဖတ်ခြင်း၊ အသစ်အဆန်း

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

လုပ်ငန်းများကို လေ့လာခြင်း၊ ကျွမ်းကျင်မှုပိုင်းဆိုင်ရာတို့ကိုရယူခြင်း စသည့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို အထောက်အကူပြုနိုင်မည့် ကိစ္စရပ်များအတွက် အချိန်ပိုပေးကာ ဆောင်ရွက်တတ်ရပေမည်။ ယင်းအချက်မှာ အချိန်နှင့် အလုပ်ကို သရုပ်ခွဲစိစစ်တတ်ခြင်းပင် ဖြစ်ပေသည်။

၂။ ဦးစားပေးရမည့် ကိစ္စရပ်များကို သိထားရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် မည်သည့်ကိစ္စရပ်များကို အချိန်ပေးဆောင်ရွက်ရမည်ကို ကနဦး ကတည်းက အချိန်အပိုင်းအခြားအလိုက် သိရှိထားရပေမည်။ ပိုမိုစနစ်ကျစေလိုလျှင် ဆောင်ရွက်ရမည့် ဦးစားပေး အဆင့် အလိုက် အလုပ်ကိစ္စများကို စာဖြင့်ရေးမှတ်ကာ ယင်း ဦးစားပေး အစီအစဉ်အလိုက် ဆောင်ရွက်တတ်မှသာလျှင် မိမိလုပ်ငန်း အတွက် ဦးစားပေးရန် မလိုသော၊ အချိန်ဆွဲ၍လုပ်လျှင်လည်း ရနိုင်သော ကိစ္စရပ်များအတွက် အချိန်အလဟာသ မဖြစ်တော့ပေ။

အထူးသဖြင့် အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင် အောက်ပါ အတိုင်း စနစ်တကျ ဖြစ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

(၁) လုပ်ကိုလုပ်ရမည့် ကိစ္စရပ်များ၊
(Thing that must be done)

(၂) လုပ်သင့်သည့် ကိစ္စရပ်များ၊
(Thing that should be done)

(၃) ရွှေ့ဆိုင်း၍ရသည့် ကိစ္စရပ်များ၊
(Thing that must be postponed)

(၄) အခြားသူအား လုပ်ခိုင်း၍ရသော ကိစ္စရပ်များ။
(Thing that can be delegated)

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် အထက်ပါအတိုင်း မိမိဆောင်ရွက်ရမည့် ကိစ္စရပ်များကို ဦးစားပေးအဆင့် သတ်မှတ်၍ အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲတတ်ရပေမည်။

၃။ အချိန်ဇယားအတိုင်း ဆောင်ရွက်ပါ

နိစ္စမ္ဌ၀ လုပ်ကိုင်ရမည့် လုပ်ငန်းများကို စနစ်တကျ ရေးဆွဲထားသော အချိန်ဇယား (Organized Schedule) အတိုင်း ဆောင်ရွက်သွားရပေမည်။ ယနေ့ စီးပွားရေးလောကတွင် 'Things to Do' ဟူသော စကားရပ်မှာ အတော်ရေပန်းစားနေပေသည်။ စီးပွားရေးသမားများနှင့် အလုပ်များသူတိုင်း လက်ကိုင်ထားရပေမည်။ နေ့စဉ်ဆောင်ရွက်ရမည့်ကိစ္စရပ်များကို စာရွက်ပေါ်တွင် အစီအစဉ်အလိုက် ဦးစားပေးအဆင့်အလိုက် တန်းစီရေးမှတ်ထားကာ Check-List လုပ်ခြင်းဖြင့် မိမိ၏ တန်ဖိုးရှိသောအချိန်ကို စနစ်ကျစွာ စီမံခန့်ခွဲနိုင်ပေသည်။

အချို့သော လုပ်ငန်းရှင်များသည် ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ရန် ကိစ္စများ (Things to Do) ကို ရေးဆွဲတန်းစီရာတွင် အရေးကြီးဆုံး ကိစ္စရပ်မှ အရေးမကြီးသော ကိစ္စရပ်သို့ တန်းစီရေးဆွဲတတ်သလို အခက်ခဲဆုံး ကိစ္စရပ်မှ အလွယ်ကူဆုံး ကိစ္စရပ်များထိ အမျိုးတူ၊ အဆင့်တူ ကိစ္စရပ်များကို တပေါင်းတစည်းတည်း ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်လည်း ရေးဆွဲထားတတ်ကြပေသည်။

ပိုမိုအရေးကြီးသည်မှာ ဆောင်ရွက်ရန်ကိစ္စရပ်များကို ကြည့်၍ ဆောင်ရွက်ပြီးစီးတိုင်းလည်း ပြီးစီးကြောင်း အမှတ်အသားလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ယင်းအချက်များကို မကြာခဏ ပြန်ကြည့်စိစစ်ရခြင်းဖြင့် အချိန်ကို သက်သာစေနိုင်ပေသည်။ ထို့ပြင် မေ့ကျန်ခဲ့သည့် ကိစ္စရပ်များကိုလည်း မဖြစ်ပေါ်စေတတ်ပေ။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၄။ အချိန်ဇယားကို ကိုယ်နှင့် တစ်ပါတည်းထားပါ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိရေးဆွဲထားသော အလုပ်နှင့် အချိန်ဇယားကို အမြဲမပြတ် ကိုယ့်အလုပ်နှင့် ယှဉ်တွဲပြီး သွားလေရာတိုင်းတွင် ယူဆောင်သွားတတ်ရပေမည်။ ယင်းအချိန်ဇယားအတိုင်း ဆောင်ရွက်နေမှုကို အဟန့်အတားပြုနိုင်မည့် ကိစ္စရပ်များကို အနည်းဆုံးဖြစ်အောင် ပြုလုပ်တတ်ရပေမည်။ ဥပမာအားဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းကို အထောက်အကူပြုနိုင်မည့် နည်းပညာ၊ အတွေ့အကြုံတို့ကို လေ့လာရန်အတွက် အချိန်သတ်မှတ်မှု ရှိထားလျှင် မိမိအား အနှောင့်အယှက် မပြုနိုင်သည့် နေရာမျိုးကို ရွေးချယ်၍ ဖတ်ရှုလေ့လာတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ကိစ္စရပ်တစ်ခုခုကို လုပ်ကိုင်လျှင်လည်း ယင်းကိစ္စရပ် ပြီးဆုံးသည်အထိ ဆောင်ရွက်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အကယ်၍ လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုကို ဆောင်ရွက်နေစဉ်အတွင်း တစ်စုံတစ်ယောက်က အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်ရန်အတွက် သတိပေးလာလျှင် ယင်းအချက်ကို 'ဆောင်ရွက်ရန်ကိစ္စများ' တွင် ချက်ချင်း ရေးမှတ်၍ မိမိဆောင်ရွက်နေသည့် လုပ်ငန်း ပြီးစီးမှသာလျှင် ဆက်လက်ဆောင်ရွက်တတ်သည့် အလေ့အကျင့်ကို ပြုလုပ်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။

၅။ ပြီးစီးအောင် လုပ်ရမည့်နောက်ဆုံးအချိန်ကို သတ်မှတ်ရမည်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ဆောင်ရွက်ရန်ကိစ္စများကို အချိန်ဇယား ရေးဆွဲဆောင်ရွက်ရာတွင် သတ်မှတ်နောက်ဆုံးချိန် (Dead Line) အတွက် ရေးဆွဲထားရပေမည်။ ယင်းအချက်ကို အချိန်ယူ၍ ဆောင်ရွက်ရမည့် ကိစ္စရပ်ကြီးများတွင် မိမိအား အထောက်အကူပြုတတ်ပေသည်။ ဥပမာ- မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အထောက်အကူပြုနိုင်သည့် စာအုပ်တစ်အုပ်ကို ပြီးစီးအောင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ဖတ်မည်ဆိုလျှင် စာဖတ်ခြင်း ရပ်မည့်အချိန် သတ်မှတ်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ဥပမာ အခန်း (၁)ကို နံနက် ၉ နာရီ မှ ၁၁ နာရီ၊ အခန်း (၂) ကို နံနက် ၁၁ နာရီမှ ၁၁း၄၅ နာရီနှင့် အခန်း (၃) ကို ၁၂း၃၀ နာရီမှ ၁၃း၃၀ နာရီ စသဖြင့် အခန်းလိုက် စာမျက်နှာ အနည်းအများအပေါ် လိုက်ပြီး အချိန်သတ်မှတ် ဖတ်ရှုလေ့လာခြင်းသည် ပိုမိုစနစ်ကျစေပေသည်။

၆။ မိမိကိုယ်မိမိ အားကိုးရမည်

'မိမိကိုယ်သာ ကိုးကွယ်ရာ' ဆိုသည်မှာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များအဖို့ သေချာမှန်ကန်ပေသည်။ မိမိဘဝတွင် ဖြစ်လာသမျှကိစ္စ မှန်သမျှသည် မိမိတွင်သာ တာဝန်ရှိသည်ကို သဘောပေါက်ထားရပေမည်။ မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကမှ ဝင်ရောက်တာဝန်ယူလိမ့်မည် မဟုတ်။ သို့ဖြစ်ရာ မိမိဆောင်ရွက်ရန် ကိစ္စရပ်များကို မိမိကိုယ်တိုင် လိုလားပျော်ရွှင်စွာ လုပ်တတ်ရန် စိတ်ဓာတ်မွေးမြူရပေမည်။ မည်သည့်ကိစ္စရပ်မျိုးကိုမဆို တစ်ပါးသူလည်း လုပ်ကိုင်နိုင်လျှင် မိမိလည်းလုပ်နိုင်ရမည် ဆိုသည့် အတွေးအခေါ် အယူအဆမျိုး ရှိရပေမည်။ ယင်းအချက်သည်လည်း တန်ဖိုးရှိသောအချိန်ကို အသုံးချတတ်ခြင်းတစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။

၇။ အခက်ဆုံးကို အလျင်လုပ်ပါ

မိမိဆောင်ရွက်ရမည့် လုပ်ငန်းများထဲတွင် အခက်ဆုံး လုပ်ရမည်ဟု မိမိ ယူဆသော အလုပ်ကို ပထမဆုံး ဦးစားပေးရှိ စာရင်းတွင် ထိပ်ဆုံးတင်ကာ လုပ်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ လူဆိုသည်မှာ စစချင်းတွင် စွမ်းအားပြည့် ခွန်အားပြည့် လုပ်ကိုင်တတ်ကြပေရာ အခက်ခဲဆုံးကို အလျင်ဆုံး လုပ်ကိုင်ခြင်းသည်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ပိုမို သဘာဝကျပေသည်။ လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း စွမ်းအား ကျဆင်းသွားတတ်သည်ကိုလည်း သတိပြုရပေမည်။

၈။ အောင်မြင်မှုကို ပြန်ကြည့်ပါ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိဆောင်ရွက်ရန် ကိစ္စရပ်များထဲမှ တစ်ခု ဆောင်ရွက်ပြီးတိုင်း နောက်တစ်ခု မဆောင်ရွက်မီ ဆောင်ရွက်ပြီးစီးခဲ့သည့် အောင်မြင်မှုကို ပြန်လည်သတိရခြင်းဖြင့် စိတ်ဓာတ်ရေးရာကို မြှင့်တင်ပေးခြင်းနှင့် ဆောင်ရွက်ခဲ့ရသည့် ကိစ္စရပ်အတွက် ကုန်ခန်းသွားသောအင်အားကို ပြန်လည်ဖြည့်တင်းပေးစေနိုင်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။

၉။ နှောင့်ယှက်မှုများကို လွတ်အောင် ရှောင်ပါ

ဆောင်ရွက်ရန် ကိစ္စရပ်များကို ဆောင်ရွက်နေတိုင်း နှောင့်ယှက်မှုမျိုးစုံ ကြုံတွေ့နိုင်ပေသည်။ ဥပမာ- မိမိသည် လုပ်ငန်းတိုးတက်ရာတိုးတက်ကြောင်း ဆိုင်ရာ စာအုပ်ကို ဖတ်ရှုလေ့လာနေစဉ် မိမိ မိခင်ဖြစ်သူက တစ်စုံတစ်ခုကိုစေခိုင်းပါက မိမိကလည်း မလွဲမသွေဆောင်ရွက်ပေးရပေမည်။ စေခိုင်းသည့်ကိစ္စပြီးဆုံးပါမှ မိမိ လေ့လာလက်စ စာအုပ်ကို ပြန်လည်လေ့လာရမည်. ဖြစ်ရာ ပြန်လည်ဈာန်ဝင်စားရန်အတွက် အချိန်ပြန်ယူရပေမည်။ သို့ဖြစ်ရာ ယင်းခ္ဓာတ်ယွင်းချက်ကို ကုစားရန် နည်းလမ်းမှာ မိမိ တစ်နေ့တာ ဆောင်ရွက်ရမည့် ကိစ္စရပ်များ ရှိနေသည်ကို မိမိ မိသားစုနှင့် မိမိလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ သိရှိနားလည်ထားဖို့ လိုအပ်ပေသည်။ အချို့လုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိအခန်းထဲတွင် အရေးကြီးသည့် ကိစ္စရပ်များကို ဆောင်ရွက်နေလျှင် မိမိအခန်း အပြင်ဘက်၌ 'မနှောင့်ယှက်ပါနှင့်' (Do not disturb) ဆိုသည့် စာတန်း ချိတ်ဆွဲပြီး မိမိလုပ်ငန်းကို ပြီးစီးအောင် ဆောင်ရွက်တတ်ကြပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၀။ မလိုအပ်ဘဲ အချိန်မဖြုန်းရန်

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် အချိန်ကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင် အထူးသတိပြုရမည့် အချက်တစ်ချက်မှာ အစည်းအဝေးများ၊ လည်ပတ်မှုများ၊ လူမှုရေးလုပ်ငန်းများတွင် လိုအပ်သည်ထက် အချိန်မဖြုန်းမိရန် အရေးကြီးပေသည်။ အထူးသဖြင့် တစ်ပါးသူ၏ အတင်းအဖျင်း ပြောခြင်းမျိုးနှင့် မရေမရာ အကျိုးမရှိသည့် စကားများကို အချိန်ကုန်ခံ မပြောမိစေရန် သတိပြုရပေမည်။

၁၁။ အလုပ်လုပ်နေစဉ် စိတ်တည်ငြိမ်မှု ရှိပါစေ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ရာတွင် မိမိ စွမ်းပကားကို အရမ်းသုံးပြီး ကမ္ဘာ့ရှားထိုး မလုပ်မိစေဘဲ မှန်မှန်လုပ်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ထို့ပြင် မိမိအလုပ်တွင် စိုးရိမ်ပူပန်မှု လွန်ကဲပြီး မလုပ်မိရန်လည်း လိုပေသည်။ သို့ရာတွင် ပျော်တီးပျော်ဆလုပ်ရန်လည်း မဟုတ်ပေ။ အကယ်၍ စိုးရိမ်ကြောင့် ကြမ္ဘာနှင့် အလုပ်ကိုပြီးစီးလွယ်အောင် လုပ်ကိုင်လျှင် မိမိ၏ စွမ်းရည်သည် လိုအပ်သည်ထက် ပိုမို ကုန်ခန်းလွယ်သည်ကို သတိချပ်ရပေမည်။

အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည့် အချက်အလက်များမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်နေသော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် လုပ်နည်းများတွင် တစ်နည်းဖြစ်သော 'မိမိ၏ အချိန်ကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာစွာ အသုံးချတတ်ရန်' ဆိုသည့် အချက်တွင် ပါဝင်နေသည့် ဂရုပြုအလေးထားရမည့် အချက် ၁၁ ချက်ပင် ဖြစ်ပေသည်။

ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီး၊ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဆဲ နိုင်ငံအသီးသီးတွင် အချိန်နှင့်ပတ်သက်သည့် ပြောလေ့ပြောထရှိကြသည့် စကားလုံးမှာ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

'အချိန်သည် ငွေ' (Time is Money)။ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းလိုလို လိုက်နာလုပ်ဆောင်နေကြပြီး 'ကုန်ဆုံးသွားသော အချိန်ကို ဘယ်တော့မှ ပြန်မရ' (Time Lost is Never Regained) ဆိုသည်ကို သတိချပ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း အချိန်ကို တန်ဖိုးရှိရှိ၊ အကျိုးရှိရှိ အသုံးချတတ်ရန် လိုပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၃၀)

မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်နည်းများ

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် 'မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းသည် မိမိလုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား တိုးတက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရာ၌ အဓိကအကူပေးသည့် လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခု' ဖြစ်ပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်ရာ၌ အောက်ပါအချက်အလက်များကို လိုက်နာကျင့်သုံးဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

ပန်တီးနိုင်စွမ်းရှိအောင် ကြိုးစားခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏အချိန်ကို ကျွမ်းကျင်လိမ္မာစွာ အကျိုးရှိရှိအသုံးချခြင်းအားဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်နေသော၊ သို့မဟုတ် အထောက်အကူပြုနိုင်သော ဆန်းသစ်တီထွင်ဖန်တီးနိုင်မှု အချိန်ကို မျှားစွာရရှိနိုင်ပေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် တစ်နေ့တာ မိမိ ဆောင်ရွက်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုးတက်မှုအတွက် ကောင်းမွန်တိုးတက်သော အတွေးအခေါ် အကြံအစည်များကို တွေးတော ကြံဆခြင်း၊ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ လုပ်ငန်း အကောင်အထည်

www.burmeseclassic.com

ဖော်ခြင်းတို့အတွက် အချိန်ပေးရန် အထူးလိုအပ်ပေသည်။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးတက်သည်ထက် တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိမြင်ခဲ့၊ သိခဲ့၊ အသုံးပြုခဲ့ သော သမားရိုးကျ နည်းလမ်းများဖြင့် ဆောင်ရွက်ခဲ့၍ အောင်မြင်နေသည်ကို မိမိကိုယ် မိမိ ရောင့်ရဲတင်းတိမ်နေ၍ မရပေ။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိစိတ်ထဲတွင် အောက်ပါမေးခွန်းများကို အချိန်ပြည့် မေးမြန်း၍ ထိုးထွင်းတီထွင် ကြံဆနိုင်ရေးအတွက် ဆောင်ရွက် နေရပေမည်။

ပေးပြန်းရန် ပေးခွန်းများ

၁။ ယခုထက် ပိုမိုလွယ်ကူသည့် နည်းလမ်းများ ရှိနေပါသလား။

၂။ ယခုထက် ပိုမိုလျင်မြန်သည့် နည်းလမ်းများ ရှိနေပါသလား။

၃။ ယခုထက် ပိုမိုလျော်ကန်သင့်မြတ်သော နည်းလမ်းများ ရှိနေ ပါသလား။

၄။ ယခုထက် ပိုမိုလုံခြုံစိတ်ချရသော နည်းလမ်းများ ရှိနေပါ သလား။

၅။ ယခုထက် ပိုမိုခိုင်မာတောင့်တင်းသော နည်းလမ်းများ ရှိနေ ပါသလား။

၆။ ယခုထက် ပိုမိုစိတ်သက်သာရာရမှု နည်းလမ်းများ ရှိနေပါ သလား။

၇။ ယခုထက် ပိုမိုသန့်ရှင်းသပ်ရပ်မှု နည်းလမ်းများ ရှိနေပါ သလား။

၈။ ယခုထက် ပိုမိုစိတ်ချရသည့် နည်းလမ်းများ ရှိနေပါသလား။

၉။ ယခုထက် ပိုမိုစျေးသက်သာသည့် နည်းလမ်းများ ရှိနေပါ သလား။

၁၀။ ယခုထက် ပိုမိုဆွဲဆောင်နိုင်သည့် နည်းလမ်းများ ရှိနေပါ သလား။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၁၁။ ယခုထက် ပိုမိုသွက်လက်ဖျတ်လတ်သော နည်းလမ်းများ ရှိနေပါသလား။

အထက်ပါ မေးခွန်းများကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိကိုယ်မိမိ အချိန်ယူမေးမြန်းနေပြီး လက်ရှိဆောင်ရွက်နေသော နည်းလမ်းများထက် ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် တီထွင်ကြံဆဖန်တီး တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိထုတ်လုပ်လိုက်သော ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများနှင့်စပ်လျဉ်း၍ အောက်ပါအချက်အလက်များကိုလည်း မေးမြန်းစဉ်းစားရန် လိုအပ်ပေသည်။

၁။ မိမိထုတ်လုပ်လိုက်သော ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းသည် ပိုမို အသုံးကျခြင်းနှင့် နေရာတိုင်းအတွက် အသုံးကျနိုင်ရန်အတွက် လုပ်နိုင် မလုပ်နိုင်။

၂။ မိမိပစ္စည်းသည် အခြားကိစ္စရပ်များတွင် အသုံးပြုနိုင်ရန် အတွက် ပြောင်းလဲရန် လွယ်ကူ မလွယ်ကူ။

၃။ မိမိပစ္စည်းသည် တန်ဖိုးအားဖြင့် မြှင့်တင်၍ ရနိုင် မရနိုင်။

၄။ မိမိပစ္စည်းအား အခြားသော ကိရိယာ တန်ဆာပလာပစ္စည်းများနှင့် ပေါင်းစပ်၍ ရမရ။

၅။ မိမိပစ္စည်းသည် တစ်ခါသုံး၊ သို့မဟုတ် ရေရှည်သုံး လုပ်နိုင် မလုပ်နိုင်။

၆။ မိမိပစ္စည်းအား ရောင်းချဖြန့်ဖြူးရေး နည်းလမ်းများ တိုးတက်မှုရှိအောင် လုပ်၍ ရမရ။

၇။ မိမိပစ္စည်းအား ထုပ်ပိုးသည့် ကိရိယာများကို ပိုမို ကောင်းမွန်အောင် ပြုလုပ်နိုင် မလုပ်နိုင်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တစ်ပါးသူများနှင့် အပြိုင်အဆိုင် အနိုင် လုပ်ဆောင်နေကြရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အထက်ဖော်ပြပါ မေးခွန်းများကို မေးခြင်း၊ ဖြေခြင်းနှင့် ရရှိသည့် အဖြေရလဒ်အပေါ် ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ခြင်းတို့သည် မိမိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အစဉ်အမြဲ ဖန်တီး တီထွင်ကြံဆနေခြင်း ဖြစ်သည်ကို သိရှိနားလည်ရပေမည်။

အောင်မြင်သူတစ်ဦးအဖြစ် ရပ်တည်နိုင်အောင် ကြိုးစားခြင်း

အချို့သူများသည် ဘဝကို အရှုံးပေးထားတတ်ကြပေသည်။ ယင်းသို့ဘဝကို အရှုံးပေးသူများမှာ အရာရာကို ကြောက်ရွံ့တတ်ခြင်း၊ ဆင်ခြေပေးမှု များတတ်လာခြင်း၊ အဆိုးမြင်ဝါဒများကို ကျင့်သုံးလာတတ်ခြင်းတို့ ခံစားကြရကာ လုပ်ဆောင်သမျှ အောင်မြင်မှုလမ်းကို မလှမ်းတက်နိုင်တတ်ကြပေ။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်သည် ယင်းစိတ်ဓာတ်မျိုး လုံးဝ မရှိရပေ။ ဘဝကို လျှောက်လှမ်းရာတွင် အောင်မြင်သူတစ်ယောက်အနေဖြင့် ယူဆကာ ရင်ဆိုင်တွေ့ကြုံရသောအခက်အခဲ ဟူသမျှကို ကျော်လွှားအောင်မြင်ရမည်' ဟု မှတ်ယူထားရပေမည်။ စီးပွားရေး လောကတွင် ယနေ့ ရေပန်းစားနေသော 'Think positive and think big' ဆိုသည့်အတိုင်း 'အကောင်းဘက်ကိုသာ စဉ်းစား၍ မြင့်မြင့်မားမား တွေးခေါ်' ရတတ်ရပေသည်။

မိမိလုပ်ကိုင်ရမည့် လုပ်ငန်းများနှင့် မိမိရောက်ရှိရမည့် ပန်းတိုင်များအပေါ် မိမိစွမ်းဆောင်နိုင်သမျှ သိရှိ နားလည်အောင် လုပ်ထားမှသာ မိမိလျှောက်လှမ်းရမည့်လမ်းတွင် ကြုံတွေ့ရမည့် အခက်အခဲ မှန်သမျှကို အောင်မြင်ကျော်လွှားနိုင်ပေမည်။ 'ဆုံးရှုံးမှုကို ရှောင်ကွင်းသည်ထက် အောင်မြင်မှုကို ခိုင်ကျည်စွာ ဦးတည်သည်က ပိုမို ကောင်းမွန်ပေသည်'၊ 'ဆုံးရှုံးမှု အနည်းဆုံးကို မျှော်မှန်းသည်ထက် အကျိုးအမြတ်အများဆုံးရရှိမှုကို ဦးတည် စူးစိုက်မှု ရှိသည်က ပိုမိုကောင်းမွန်ပေသည်' ဆိုသည့် (အောင်မြင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

နေသော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ အဆိုအမိန့်များကို နားလည်လက်ခံ သဘောပေါက်ကာ မိမိ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွင် အောင်မြင်နေသူတစ်ဦးအဖြစ်ဖြင့် မှတ်ယူထားတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

ဦးဆောင်နိုင်သူတစ်ဦးအဖြစ် ရပ်တည်နိုင်အောင် ကြိုးစားခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ခေါင်းဆောင်တစ်ယောက်အနေဖြင့် ဦးဆောင်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းသို့ လုပ်ငန်းကို ဦးဆောင်နိုင်ရန်အတွက် မည်သို့ဦးဆောင်ရမည်ကို အမြဲတမ်း လေ့လာကာ မိမိစီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်း အောင်မြင်မှုများအတွက် တာဝန်ယူတတ်ရပေမည်။ ယင်းသို့ဆောင်ရွက်ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် သတိပြုရန် အချက်တစ်ချက်မှာ မိမိ၏ ကြိုးစားအားထုတ်မှုကို မိမိအဖွဲ့အစည်းက အသိအမှတ်ပြုခြင်း၊ ချီးမြှင့်ခြင်းများ ရှိသည်ဖြစ်စေ၊ မရှိသည်ဖြစ်စေ မိမိလုပ်ငန်းကို စိုက်လိုက်မတ်တတ် ဆောင်ရွက်သွားတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဖွဲ့အစည်းတွင် လုပ်ကိုင်နေကြသည့်သူများ၏ ဝါသနာ၊ ဗီဇ၊ ကျွမ်းကျင်မှု စွမ်းအားစု၊ သွင်းအားစုများကို တူညီသောပေါင်းစပ်မှုများ၊ ပြောင်းလဲမှုများ ပြုလုပ်၍ အောင်မြင်သောအဖွဲ့တစ်ခု ဖြစ်လာဖို့ ဆောင်ရွက်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ မိမိအဖွဲ့အစည်းနှင့် ပတ်သက်သည့် ဆုံးဖြတ်ချက်များ ချမှတ်ရာတွင်လည်း ဘက်လိုက်မှု မရှိသော၊ အတိမ်းအစောင်းမရှိသော ဆုံးဖြတ်ချက်မျိုးကို မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှုအပြည့်ဖြင့် ဆုံးဖြတ်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ မိမိအဖွဲ့အား ခေါင်းဆောင်မှုပေးရာတွင် ခေါင်းဆောင်

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ကောင်းတစ်ယောက်၏ အရည်အချင်းများနှင့် ပြုမူဆောင်ရွက်မှုမျိုးကို မိမိနှင့် အဖွဲ့သားများအတွင်း ပိုမိုတိုးတက်လာအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ရမည်။ ထို့ပြင် လူအများနှင့် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ရာ၌ လုပ်ဆောင်ရမည့်အလုပ်များကို ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် မည်သို့လုပ်ဆောင်ရမည်ကို အမြဲလေ့လာနေရမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် လူအများနှင့် အမြဲ ထိတွေ့ဆက်ဆံနေရသဖြင့် တစ်ပါးသူ၏ ပြောစကားများကို ကောင်းမွန်စွာ နားထောင်တတ်သည့် အကျင့်နှင့် တစ်ဦးနှင့်တစ်ဦး ဆက်သွယ်ရာတွင်လည်း ကောင်းမွန်သောဆက်သွယ်မှုဖြစ်ရေးအတွက် လေ့လာနေရပေမည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအား အတုယူ လေ့လာခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ပညာရပ် (Entrepreneurship) နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို မည်သို့စတင်ရမည် ဆိုသည့် နည်းပညာရပ်များကို အတတ်နိုင်ဆုံး သိရှိနားလည်အောင် ဆောင်ရွက်ထားရပေမည်။ ထို့ပြင် ယနေ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စနစ်တကျ အောင်မြင်စွာ လက်တွေ့လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကိုလည်း ချဉ်းကပ်၍ မိတ်ဆွေအပေါင်းအသင်းအဖြစ် ဆောင်ရွက်ကာ ၎င်းတို့၏ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်များကို အတုယူ လေ့လာဆည်းပူးတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် အောင်မြင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၏ လုပ်ပုံကိုင်ပုံ၊ အမူအကျင့်၊ နေထိုင်ပုံ စသည်တို့ကို မိမိလုပ်ကိုင်နေသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွင်းသို့ ပုံစံပြောင်းယူတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် အောင်မြင်နေသော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များ ရေးသားထားသည့် နည်းပညာ၊ အတတ်ပညာပိုင်းဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းများကို လေ့လာ ဖတ်ရှုခြင်း၊ အခြေအနေပေးလျှင် ၎င်းတို့နှင့် လူကိုယ်တိုင်တွေ့ဆုံ၍ မေးမြန်းဆွေးနွေး ညှိနှိုင်းခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ရပေမည်။ မိမိတွေ့ဆုံသည့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များမှာ မြင့်မားသော ရည်မှန်းချက်၊ မျှော်မှန်းချက် ရှိသူများ ဖြစ်ကြသည်။ အများစုမှာ ငယ်ရွယ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် အဘက်ဘက်မှ အားပေး အားမြှောက်ပြုတတ်ကြသည့်လူများ ဖြစ်တတ်ကြပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အတတ်ပညာများကို လေ့ကျင့်ခြင်း

'အတွေ့အကြုံသည် အကောင်းဆုံးဆရာ' (Experience is the best teacher) ဟု ပြောတတ်ကြပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်သူဖြစ်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအဖြစ်ဖြင့် ပီပြင်အောင် ဆောင်ရွက်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ဆိုလိုသည်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလိုပင် သဘောထား ဆောင်ရွက်ရပေမည်။ 'ဆင်သတ် အရပ်ဝေ' နေသည့် လုပ်ငန်းမျိုး မဟုတ်ပေ။ အကယ်၍ မိမိ၏မိဘ၊ ဆွေမျိုးသားချင်း၊ သူငယ်ချင်းများသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပိုင်ဆိုင်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်နေကြသူများ ရှိနေကြလျှင် မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင်အားလပ်ချိန်များတွင် ယင်းလုပ်ငန်းများ၌ ကိုယ်တိုင် ပါဝင်ဆောင်ရွက် လုပ်ကိုင်နိုင်ရန် စီစဉ်ဆောင်ရွက်ရပေမည်။ ယင်းသို့ လက်တွေ့ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို မည်သို့လုပ်ဆောင်ရမည်၊ မည်သို့ စီမံခန့်ခွဲရမည် ကို အတွေ့အကြုံအရ ပိုမို သိရှိနားလည်ပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ယင်းသို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ကိုယ်တိုင် ပါဝင်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရင်း အတွေ့အကြုံများ ရရှိလာသောအခါတွင် မိမိကိုယ်ပိုင် လုပ်ငန်းငယ်တစ်ခုကို စတင်တည်ထောင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အချို့သော ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဆဲနိုင်ငံများတွင် လုပ်ငန်းငယ်များကို စတင်တည်ထောင်ဆောင်ရွက်ရာ၌ သုံးစွဲသူများ အမြဲလိုအပ်မည် ဟု ထင်ရသော ပစ္စည်းများကို စတင်ရောင်းချကာ လုပ်ငန်းစတင်တတ်ကြသည်။ ယင်းသို့ လုပ်ငန်း စတင်ခြင်းဖြင့် အမြတ်ငွေ တဖြည်းဖြည်း ပွားများလာပြီးမှ လက်ရှိလုပ်ငန်းထက် ပိုမိုကြီးထွားလာသော လုပ်ငန်းမျိုးကို အတွေ့အကြုံအရ ကူးပြောင်းလုပ်ဆောင်တတ်ကြသည်ကို လေ့လာတွေ့ရှိရပေသည်။

ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံတွင် စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်၌ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အပြိုင်အဆိုင်လုပ်ကိုင်နေကြသော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အတော်များများသည် မိမိလုပ်ဆောင်နေသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ကိစ္စရပ်များတွင်သာ နိစ္စဓူဝ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်နေကြပေရာ မိမိကိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင် လုပ်ရန်အတွက် မေ့လျော့နေတတ်ကြပေသည်။ အချို့စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များမှာလည်း မိမိတိုယ်မိမိ တိုးတက်အောင် လုပ်ကိုင်ရန် သိပါလျက်နှင့် လုပ်ငန်းတွင် နစ်မြုပ်ပြီး အချိန်မရ၍ မလုပ်ကိုင်နိုင်သည်များလည်း ရှိတတ်ကြပေသည်။

ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဆောင်ရွက်နေသော စီးပွားရေးစနစ်သည် စျေးကွက်ကအဆုံးအဖြတ်ပေးသော စျေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဖြစ်ပြီး အမျိုးတူပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် အမျိုးတူဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကို စားသုံးသူများ ကြိုက်နှစ်သက်ကြသည့် ယှဉ်ပြိုင် စျေးကွက်ထဲတွင် ပြိုင်ဆိုင်နေကြရသော်လည်း မိမိကိုယ်မိမိ အမြဲတမ်း တိုးတက်အောင် လုပ်ကိုင်နေမှသာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် အောက်ပါအတိုင်း ဆောင်ရွက်ရန် အကြံပြုအပ်ပေသည်

၁။ စီးပွားရေးနှင့်ပတ်သက်သော စာများကို တစ်နေ့လျှင် အနည်းဆုံး တစ်နာရီ၊ သို့မဟုတ် အချိန်ရသလောက် ဖတ်ရှုလေ့လာရန် လိုခြင်း၊

၂။ ဖတ်ရှုလေ့လာ မှတ်သားထားသမျှကိုလည်း လက်တွေ့အသုံးချကြည့်ရန် လိုအပ်ခြင်း၊

၃။ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဟောပြောပွဲများ၊ ဆွေးနွေးပွဲများကို မလွတ်တမ်း တက်ရောက်နားထောင် ဆွေးနွေးရန် လိုအပ်ခြင်း၊

၄။ စီးပွားရေးပညာရှင်များနှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းဆွေးနွေးခြင်း၊

၅။ အောင်မြင်ဝါရင့်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကို ချဉ်းကပ်လေ့လာခြင်း၊ အတုယူခြင်း၊ နမူနာယူခြင်း၊

၆။ စီးပွားရေးနှင့် ပတ်သက်သော နိုင်ငံတကာ စာပေ၊ ဆောင်းပါးများအား ဖတ်ရှု လေ့လာကာ မိမိနိုင်ငံနှင့် သင့်တော်သော အခြေအနေကို ပြောင်းလဲအသုံးချတတ်ခြင်း၊

၇။ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအား ယခုထက် ပိုမို တိုးတက်အောင်မည်သို့ ဆောင်ရွက်မည်ကို အမြဲတမ်း တွေးတော ကြံဆနေသည့် အလေ့အကျင့် ရရှိအောင် လုပ်ခြင်း

စသည်တို့ကို ဆောင်ရွက်နေပါမှ စီးပွားရေးလောကတွင် အောင်မြင်မှုသရဖူကို ရေရှည်တည်တံ့ခိုင်မြဲအောင် ထိန်းသိမ်းနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း အကြံပြုအပ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၃၁)

စီးပွားရေးအောင်မြင်ရန်အတွက် ဆောင်ရမည့်အချက်များ

ရှေ့အခန်းများတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် 'မိမိကိုယ်ကို တိုးတက်အောင် ကျင့်သုံးရမည့် နည်းလမ်းများ' ကို ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်ရာ ယခုအခန်းတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ မိမိကိုယ်မိမိ ထားရှိရမည့် စိတ်သဘောထားများကို ဖော်ပြမည် ဖြစ်ပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်သောသူတစ်ဦးဖြစ်ရာ အချိန်ပြည့်လိုလိုပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်နေသူပင် ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တိုးတက်မှုနှင့် တိုးတက်မှုဖြစ်စဉ်များကို အမြဲ စဉ်းစားတွေးတောကြံဆနေသူလည်း ဖြစ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ၎င်း၏ဘဝကို တီထွင်ဖန်တီးခြင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် စိန်ခေါ်နေသော အခက်အခဲပြဿနာများကို ဖြေရှင်းခြင်း၊ အချိန်ပြည့် လှုပ်ရှားရုန်းကန်ဆောင်ရွက်နေခြင်းနှင့် ယင်းသို့ဆောင်ရွက်မှုများအပေါ် မိမိ၏ လုပ်ဆောင်မှုများကို ကျေနပ်နှစ်သက် ဂုဏ်ယူခြင်းတို့ဖြင့် မိမိ၏ ဘဝကို ဖန်တီးနေသူပင် ဖြစ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် တီထွင်ဖန်တီးမှုများကို ဆောင်ရွက်ရာ၌ အနုပညာဆိုင်ရာ

www.burmeseclassic.com

ဖန်တီးမှုများ၊ သို့မဟုတ် သိပ္ပံဆိုင်ရာ တီထွင်ဖန်တီးမှုများနှင့် အလားသဏ္ဌာန် တူပေသည်။ အကြောင်းမှာ အနုပညာရှင်၊ သို့မဟုတ် သိပ္ပံပညာရှင်တို့သည် မိမိတို့၏ ပညာပိုင်းဆိုင်ရာတို့ကို တီထွင်ဖန်တီးကြရာ၌ မိမိတို့၏ ကိုယ်ပိုင်တွေးခေါ်စဉ်းစားမှုများကို အကောင်အထည်ဖော်ကြခြင်းဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည်လည်း မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင်အတွေးအခေါ်များကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ထူးခြားချက်တစ်ခုမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် စဉ်းစားတွေးခေါ်၍ ပေါ်ပေါက်လာသော အကြံအစည်အသစ်ကို လက်တွေ့ဖော်ဆောင်ရာတွင် အခက်အခဲအဟန့်အတား များစွာကို ကြုံရတတ်ကြသည်။ ယင်းအခက်အခဲများကို ကျော်လွှားနိုင်ရန်မှာ အလုပ်ကို မဆုတ်မနစ် ဇွဲလုံ့လဖြင့် လုပ်ကိုင်ခြင်း၊ ငွေကြေးပိုင်းဆိုင်ရာ စွန့်စားမှုမျိုးကို ရယူခြင်းတို့ဖြင့် ဖြေရှင်းနိုင်ပေသည်။ ယင်းသို့ ဖြေရှင်းရန်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိကိုယ်ပိုင်စွမ်းအင်နှင့် မိမိကိုယ်မိမိ စည်းကမ်းတကျ စီမံခန့်ခွဲတတ်ဖို့ လိုပေသည်။

အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိကျင်လည်နေသော အသိုင်းအဝိုင်းတွင် သိကျွာရှိရှိဖြင့် မိမိကိုယ်မိမိ ကျေနပ်တတ်ကြပေသည်။ အကြောင်းမှာ မိမိသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် လူသားများကို အလုပ်အကိုင် ရှာဖွေပေးနိုင်စွမ်းရှိပြီး တစ်ဖက်တွင်လည်း လူသားများအတွက် လိုအပ်သော ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သည် ဟူသော အသိကြောင့်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏လုပ်ဆောင်မှုများသည် ဥပဒေပညာရှင်များ၊ စာရင်းကိုင်များ၊ ကျောင်းဆရာများနှင့် စာရင်းပညာရှင်များ၏ လူသားများ၊ အပေါ် အကျိုးပြုမှုများထက် မသာလွန်စေကာမူ လျော့နည်းမှု

www.burmeseclassic.com

မရှိသည်ကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များက သိရှိထားကြရန် လိုအပ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်တတ်ပါက အောင်မြင်မှုများရရှိပြီး ယင်းအောင်မြင်မှုများကို ချီးမြှင့်မှု မြောက်မြားစွာကလည်း ကြိုလင့်နေတတ်ကြပေသည်။ ဤစာအုပ်ကို ဖတ်ရှုသူများသည် ကမ္ဘာကျော် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ ဖြစ်ကြသော Colgate ၊ Ford ၊ Jetty နှင့် Rockefeller တို့ကို သိရှိကြပြီးဖြစ်ရာ ယင်းသူဌေးတို့သည် စွန့်စားဦးဆောင် တီထွင်ကြံဆခြင်းဖြင့် ပစ္စည်းဥစ္စာဓနများကို မြောက်မြားစွာ စုဆောင်းရရှိကြလေရာ ၎င်းတို့သည် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အမြတ်ငွေကြေးများကို ရရှိသည့်အပြင် စွန့်စားဦးဆောင် တီထွင်ကြံဆမှုကြောင့် အောင်မြင်မှုရရှိကြသည် ဆိုသည့် အသိဉာဏ်ကို တန်ဖိုးဖြတ်၍ မရအောင် ရရှိသွားကြပေသည်။

ယင်းအခြေအနေမျိုးတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် တိတိကျကျ ဘာတွေလုပ်ရမည်ကို စဉ်းစားရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းသို့ စဉ်းစားရာတွင် အောက်ပါအချက် ငါးချက်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် လုပ်ဆောင်ရမည့်အချက်များ ဖြစ်ပေသည်။

(၁) ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေတွင် ရှိသော အခွင့်အလမ်းများကို သိရှိမြင်နိုင်စွမ်း ရှိခြင်း။
(၂) ယင်းအခွင့်အလမ်းများကို အသုံးချနိုင်ရန်အတွက် စွန့်စားမှု ရယူခြင်း။
(၃) မိမိလုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အရင်းအနှီးများကို စုဆောင်းခြင်း။
(၄) တီထွင်ကြံဆမှုကို စတင်လုပ်ဆောင်ခြင်း။
(၅) မိမိအသုံးပြုမည့် အလုပ်သမားများနှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းကို စည်းရုံး ' စုစည်းခြင်း။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ထို အချက် ငါးချက်ကို မြန်မာနိုင်ငံရှိ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ကိုင်သူ အနေဖြင့် သိရှိသဘောပေါက် လိုက်နာ ကျင့်သုံးနိုင်ရေးအတွက် အောက်ပါအတိုင်း အကျယ် ဖော်ပြအပ် ပါသည်။

၁။ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေတွင် ရှိနေသော အခွင့်အလမ်းများကို သိရှိ မြင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ တွင် ရှိနေသော အခွင့်အလမ်းများကို ခိုင်မာတိကျသောနည်းလမ်း ဖြင့် အမြဲ တွေ့ပြန်မှုပြုနေရပေမည်။ အခွင့်အလမ်းများကို မြင်တတ် ကြားတတ်ပြီး လေ့လာတတ်ရမည်။ ထို့ပြင် ယင်းအခွင့်အလမ်း များနှင့် သက်ဆိုင်သော ဗဟုသုတများကိုလည်း ရယူတတ်ရမည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ယင်းအခွင့်အလမ်းများကို တစ်ခုခု အသုံးချတတ်ရန်မှာ အရေးအကြီးဆုံးအချက်မင် ဖြစ်သည်။

ဥပမာအားဖြင့် ရှုပ်မြင်သံကြားအစီအစဉ်တွင် အောင်မြင် နေသော မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို တွေ့မြင်ရသည် ဆိုပါစို့။ ယင်းအစီအစဉ်ကို မွေးမြူရေးလုပ်ကိုင်နေသူများ ကြည့်ရှုမိကြ သော်လည်း ယင်းစနစ်တကျမွေးမြူရေးပုံစံအတိုင်း လိုက်လုပ်သူ များ ရှိချင်မှ ရှိပေမည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် မိသားစုရိုးရာ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများကိုသာ လုပ်ကိုင်ကြသည်ဖြစ်ရာ ၎င်းတို့ အနေဖြင့် ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေက ပေးသော အခွင့်အလမ်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများကို ရယူရန် မေ့လျော့တတ်ကြပေသည်။ စွန့်ဦး တီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ထိုသူများနှင့် မတူရပေ။ အထူးသဖြင့် မိမိ ကြည့်ရှုသိမြင်ခဲ့ရသော စနစ်တကျမွေးမြူရေးလုပ်ငန်းကွင် ပေးနေသည့် အခြေအနေကောင်းများကို အကျိုးအမြတ် ရရှိမည့် ဘက်သို့ ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိရမည်။ ဥပမာအားဖြင့် ကသုံးပြုသော

www.burmeseclassic.com

ကုန်ကြမ်းများ ဈေးနှုန်းချိုသာစွာ ရရှိနိုင်မည့် နည်းလမ်းများကို စဉ်းစားတတ်ရပေမည်။

၂။ အခွင့်အလမ်းများကို အသုံးချနိုင်ရန်အတွက် စွန့်စားမှု ရယူနိုင်ခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ရရှိသည့်အခွင့်အလမ်းများကို အသုံးချရန် အကြံအစည်သစ်များ စုစည်းရုံသာမကဘဲ ယင်းအကြံအစည်သစ်များကို အကောင်အထည်ဖော်ရန်အတွက် စွန့်စားရမည့် အချက်အလက်များကိုလည်း တွက်ချက်ရပေမည်။ စွန့်စားမှုသည် အခွင့်အလမ်းရရှိနိုင်မှု၊ သို့မဟုတ် မသေချာမရေရာမှုကို လက္ခဏာ ပြတတ်ပေသည်။ အကယ်၍ မိမိလုပ်ဆောင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် စွန့်စားမှုအတိ ဖြစ်နေလျှင် ယင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှ ထွက်ပေါ်လာမည့် စီးပွားရေးရလဒ်သည် မသေချာမရေရာသည့်သဘော ဆောင်တတ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် အောင်မြင်ချင်လျှင်လည်း အောင်မြင်မည်။ ဆုံးရှုံးချင်လျှင်လည်း ဆုံးရှုံးတတ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် စွန့်စားမှုများကို တွက်ချက်သောအခါတွင် အောင်မြင်မှုအတွက်ရော ဆုံးရှုံးမှုအတွက်ပါ ဖြစ်လာနိုင်မည့် အခက်အခဲပြဿနာများအပေါ် ကြိုတင်ခန့်မှန်း တွက်ချက်ထားရန် လိုပေသည်။ ယင်းခန့်မှန်းချက်များအပေါ် အခြေခံ၍ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရန်၊ သို့မဟုတ် မလုပ်ဆောင်ရန် ဆုံးဖြတ်ရပေမည်။ အကယ်၍ ဆုံးရှုံးနိုင်သည့်အခွင့်အလမ်းများကို မြင်သိပါလျက်နှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရန် ဆုံးဖြတ်ချက်ချပါတ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် စွန့်စားမှုမှုန်းစွာကို ဆောင်ရွက်ရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်နေသည့် ဝန်ထမ်းများ၏ အရည်အသွေးကောင်းမွန်မှုပေါ် မူတည်သည်ကို သတိပြုရပေမည်။ ဥပမာ-လက်သမားကောင်းတစ်ယောက်သည် ခိုင်ခံ့သော အိမ်များနှင့် ဝင်းထရံများကို တည်ဆောက်ရာတွင် ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီက ချမှတ်ထားသော ဥပဒေလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကို လိုက်နာရသလို သုတေသနအရာရှိသည်လည်း မိမိလုပ်ငန်း အောင်မြင်ရန်အတွက် ပြဋ္ဌာန်းထားသော သုတေသနလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများနှင့် နည်းလမ်းများကို အမြဲလိုက်နာရပေမည်။ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်ရာ၌ အောင်မြင်မှု၊ သို့မဟုတ် ဆုံးရှုံးမှုအတွက် တွက်ချက်ရန်နှင့် ထိန်းချုပ်ရန်မှာ လွန်စွာများပြားပြီး ခက်ခဲသည်ကို သတိပြုရပေမည်။

ယင်း ခက်ခဲသည့်အချက်အလက်များတွင် ဈေးကွက်သည်လည်း တစ်ခု အပါအဝင် ဖြစ်ပေသည်။ မိမိကုန်ပစ္စည်းများအား ဝယ်ယူသူ၏ စိတ်အလိုဆန္ဒကို ကြိုတင် ခန့်မှန်းတွက်ချက်ခြင်းသည် အလွန်ခက်ခဲသောလုပ်ငန်းတစ်ရပ်ပင်ဖြစ်သည်။ အရောင်းဆိုင်ပေါ်တွင် 'ယနေ့ အရောင်းသွက်နေသော ပစ္စည်းတစ်ခုသည် မနက်ဖြန်တွင် စင်ပေါ်၌ ဖုန်တက်တတ်သည်' ဆိုသည့် အရောင်းဆိုင်၏ ဆိုရိုးစကားကို သတိပြုရပေမည်။ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု၏ ဝယ်လိုအားကို ထိခိုက်စေသော အချက်များမှာ ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိခြင်း၊ ဝယ်ယူသူများ၏ ကြိုက်နှစ်သက်မှုနှင့် လိုအပ်ချက်များ ပြောင်းလဲခြင်း၊ ဝယ်ယူသူများ၏ ငွေပိုရှိသုံးစွဲမှု၊ သို့မဟုတ် လျှော့ရှိသုံးစွဲမှု ဖြစ်လာအောင်ဖန်တီးသည့် အထွေထွေအပြားပြားသော စီးပွားရေးအခြေအနေများ ရှိနေသည်ကို စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အနေဖြင့် သတိပြုရပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အများစုသည် မိမိလုပ်ကိုင်ရမည့် လုပ်ငန်းရှုံးမည်ကို ကြောက်ရွံ့ကြသဖြင့် မည်သည့် စွန့်စားမှု လုပ်ငန်းမျိုးကိုမဆို ရှောင်ကြဉ်တတ်ကြပေသည်။ ယင်းစီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်များမှာ မည်သည့်အခါမျှ ရာနှုန်းပြည့်အောင်မြင်မှု မရရှိတတ်ပေ။ အချို့သော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် ဆုံးရှုံးမှုအခွင့်အလမ်းများထက် အောင်မြင်မှုအခွင့်အလမ်းများကို ပိုမိုအာရုံစိုက်ပြီး မှန်းဆတွက်ချက်တတ်ကြသဖြင့် စွန့်စားမှု ပြုတတ်ကြပေသည်။

သို့ရာတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် မိမိ လုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ ဆုံးရှုံးနိုင်မည့် အလားအလာ များကို အမြဲရင်ဆိုင်ရန် အဆင်သင့်ဖြစ်နေစေရမည်။ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင် အများစုသည် ၎င်းတို့၏ ကိုယ်ပိုင်ကြိုးစား အားထုတ်မှု ဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရင်း တွေ့ရှိရသော ဆင်းရဲဒုက္ခ များကို ကျော်လွှားအောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ကြောင်း သက်သေသာဓကပြချင်တတ်ကြပေရာ မိမိကိုယ်မိမိ ယုံကြည်မှု၊ မိမိ၏ အတွေးအခေါ်များကို ယုံကြည်မှုတို့ဖြင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ စွန့်စားမှုမျိုးကို ဆောင်ရွက်တတ်ကြပေသည်။

၃။ မိမိလုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အရင်းအနှီးများကို စုဆောင်းခြင်း

အချို့သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ချင်ကြသော သူများသည် ငွေအရင်းအနှီး မရှိသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ချင်ပါလျက် မလုပ်ကိုင်နိုင်ကြပေ။

သို့ရာတွင် အမှန်တကယ် စွန့်စားဦးဆောင် တီထွင်ကြံဆ ချင်ကြသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် စီးပွားရေး လုပ်ကိုင် နိုင်သည့် ငွေအရင်းအနှီးကို ရအောင် ရှာဖွေတတ်ကြပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသည် လိုအပ်သည့်အရင်းအနှီးများကို

www.burmeseclassic.com

နည်းလမ်းမျိုးစုံဖြင့် ရှာဖွေစုဆောင်းတတ်ကြပေသည်။ အချို့သူများသည် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ယုံကြည်သူများထံမှ အစုရှယ်ယာများ ခေါ်ယူခြင်း၊ မိမိ၏ သူငယ်ချင်း ဆွေမျိုးများထံမှ အစုရှယ်ယာများ ရယူခြင်း၊ ပါတနာလုပ်ငန်းများ ထူထောင်၍ ငွေရှာခြင်း၊ ဘဏ်မှ ချေးငွေများ ရယူခြင်းတို့ဖြင့် ဆောင်ရွက်တတ်ကြပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် အများစုသည် မိမိ၏ ကိုယ်ပိုင် အရင်းအနှီးများကိုလည်း မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတွင် ထည့်တတ်ကြပေသည်။ ယင်းဆောင်ရွက်မှုမျိုးသည် စွန့်စားမှုများကို ရယူခြင်း၏ ထင်ရှားသောအရည်အချင်းများပင် ဖြစ်ပေသည်။

၄။ တီထွင်ကြံဆမှုကို စတင်လုပ်ကိုင်ခြင်း

တီထွင်ကြံဆမှုသည် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ ကိုယ်ပိုင်အရည်အချင်း တစ်ခုပင် ဖြစ်ပေသည်။ တီထွင်ကြံဆသည့်လူများအတွက် ပြောင်းလဲမှုများသည် အမြဲတမ်း တံခါးဖွင့်ထားလျက်ရှိပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ တီထွင်ကြံဆမှုများသည် ၎င်း၏ စွမ်းဆောင်ရည်တစ်ခုပင် ဖြစ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုးတက်မှုအတွက် အရှိန်အဟုန်ကို မြှင့်တင်စေနိုင်ပေသည်။

ယင်းလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် အသစ်အဆန်းကုန်ပစ္စည်းများကို ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ထုတ်လုပ်သည့်နေရာတွင် နည်းပညာအသစ်အဆန်းများ၊ နည်းလမ်းများကို အသုံးပြုခြင်း၊ ကုန်ကြမ်းရရှိနိုင်မည့် နည်းလမ်းများကို အသုံးပြုခြင်း၊ စျေးကွက်အသစ်အဆန်းများကို ရှာခြင်း၊ ဖော်ထုတ်ဖန်တီးခြင်းတို့ ပါဝင်ပေသည်။ တီထွင်ကြံဆခြင်းသည် နိစ္စဓူဝဆောင်ရွက်နေကျ လုပ်ငန်းများကို စဉ်ဆက်မပြတ် ကြီးမားသော ပြောင်းလဲမှုများ ပြုလုပ်ခြင်းပင်ဖြစ်၍ အခြားပစ္စည်းများကို သုံးစွဲနေသည့် စားသုံး

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

သူများအား မိမိထုတ်လုပ်သည့် ပစ္စည်းကို အစားထိုးသုံးစွဲလာအောင် ဆန်းသစ်တီထွင်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ဈေးကွက်၏ တောင်းဆိုမှုများအပေါ် မူတည်၍ မိမိထုတ်လုပ်သောပစ္စည်း၏ အရွယ်အစားများကို ကြီးခြင်း၊ သို့မဟုတ် သေးခြင်း ပြုလုပ်ရပေမည်။ ဥပမာအားဖြင့် ကိုကာကိုလာဘူးများကို မိသားစုသောက်နိုင်သည့် အရွယ်အစားသို့ ချဲ့ထွင်ခြင်းနှင့် ဂဏန်းတွက်စက်များကို အိတ်ဆောင်အရွယ်သို့ ချုံ့လိုက်ခြင်းမျိုးသည် တီထွင်ကြံဆမှုပင် ဖြစ်သည်။

အချို့ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကို နှစ်ခုမှ တစ်ခုတည်း ပြောင်းလဲတာ တီထွင်တတ်ကြပေသည်။ ဥပမာ-ဖောင်တိန်နှင့် လက်နှိပ်ဓာတ်မီးတို့ကို ပေါင်းစပ်၍ Penlight ပစ္စည်းတစ်မျိုးတည်း အဖြစ်သို့လည်းကောင်း၊ အီလက်ထရွန်နစ်ကစားစရာတစ်ခုနှင့် လက်ပတ်နာရီကို တစ်ခုတည်းသော 'Game Watch' အဖြစ်လည်းကောင်း တီထွင်ကြံဆတတ်ကြပေသည်။ စားသုံးသူများ၏ လိုအပ်ချက်နှင့် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အခွင့်အလမ်းများ ရယူမှုအတွက် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်၏ တံခွန်ဆောင်ရွက်မှုများသည် တီထွင်ကြံဆမှုပင်ဖြစ်ကြောင်း သတိပြုရပေမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက်သည် တီထွင်ကြံဆမှုပင် ဖြစ်ရာ အကယ်၍ မိမိထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများသည် ခေတ်နောက်ကျနေပါက တီထွင်ဖန်တီးနိုင်သော အခြား စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များသို့ မိမိ၏ အခွင့်အလမ်းများ အားလုံး ပြောင်းလဲရောက်ရှိသွားကာ မိမိ ဈေးကွက်ကိုလည်း ၎င်းက ရယူမည် ဖြစ်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၅။ မိမိအသုံးပြုမည့် အလုပ်သမားနှင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှု လုပ်ငန်းများကို စည်းရုံးစုစည်းခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိထုတ်လုပ်မည့် ပစ္စည်းအတွက် လုပ်ငန်းစတင်ရန်နှင့် ဆက်လက်လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် လိုအပ်သည့်အရင်းအမြစ်များ အားလုံးကို စုစည်းရှာဖွေပေါင်းစပ်ရန် တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးပင် ဖြစ်သည်။ ဘာကို ထုတ်မည်၊ ဘယ်လို ထုတ်မည်၊ ဘယ်နေရာတွင် ထုတ်မည်၊ ဘယ်အချိန် ထုတ်မည်၊ မြေ၊ အလုပ်သမား၊ အရင်းအနှီး မည်မျှသုံးမည်။ ယင်းတို့ကို လည်ပတ်နေသောစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်စေရန် မည်သို့ ပြောင်းလဲမည် စသည်တို့ကို စဉ်းစားရမည့်သူတစ်ဦးဖြစ်ရာ ၎င်းကို တစ်နည်းအားဖြင့် 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ စည်းရုံးဆောင်ရွက်သူ' (Organizer of the Business) အဖြစ် မှတ်ယူရမည် ဖြစ်သည်။

၎င်း၏ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများသည်လည်း လူမှုန်၊ အချိန်မှုန် ဖြစ်နေရန် လိုအပ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တည်ထောင်သောအခါ ၎င်းနှင့်အတူ ဆောင်ရွက်ရန် လူများအား ဌားရမ်းအသုံးပြုရမည်ဖြစ်ရာ ယင်းလူများသည် မိမိလုပ်ငန်းအတွက် အရည်အသွေး ပြည့်မီရမည့် အပြင် လုပ်ငန်း လိုအပ်ချက်နှင့်လည်း အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် တစ်စုတစ်စည်းတည်း ဖြစ်စေရန် ကြိုးကြပ်ကွပ်ကဲခြင်း၊ ညှိနှိုင်းခြင်းလုပ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

အထက်ဖော်ပြပါ အချက်အလက်များမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိ၏စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရာတွင် တိကျစွာစဉ်းစားရမည့် အချက်အလက်များ ဖြစ်ရာ လုပ်ငန်းအောင်မြင်မှုအတွက် လိုက်နာဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အခန်း (၃၂)

ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲနည်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး၏ မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတွက် အောင်မြင်မှုညွှန်ပြကိန်း (Success Indicator) သည် မိမိရရှိသော အမြတ် (Profit) ပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းကို မည်သူမျှ မငြင်းနိုင်ပါ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် အမြတ်မရှိဘဲ အများအကျိုးအတွက် ရှေ့တန်းတင် ဆောင်ရွက်ပါသည်ဆိုသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် မရှိသလောက် ရှားပေမည်။ ရှိပြန်လျှင် ပါးစပ်ကသာ ကြွေးကြော်တတ်သည့် လူမျိုးပင် ဖြစ်ပေမည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူတိုင်းသည် မိမိအတွက် အမြတ်ငွေမရဘဲ ထိုလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ကြမည် မဟုတ်ပေ။ အမြတ်ရာခိုင်နှုန်းယူမှု နည်းသည်နှင့် များသည်သာ ကွာမည်။ အမြတ်ရရှိမှုကိုတော့ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကမှ ဂရုမစိုက်ဘဲ မနေနိုင်ပါ။

ဤနေရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရင်း အမြတ်တွေ့ကြုံနေရမည့် အဖြစ်အပျက်တစ်ခုကို စာရေးသူ ကြုံတွေ့ရသော အဖြစ်တစ်ခုနှင့် ဥပမာပြု တင်ပြလိုပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူတိုင်းသည် အတ္တဟိတ ရှိကြပါသည်။ ယင်းနောက်ကမူ ပရဟိတ ရှိပါသည်။ ယင်းသို့အားဖြင့် အတ္တဟိတ (Self's Interest) ၊ ပရဟိတ (Other's Interest) ဟူသာ ခေါ်ဆို

www.burmeseclassic.com

ကြပါသည်။ ခေါ်လို့လည်း ကောင်းပါသည်။ 'ပရဟိတ၊ အတ္တဟိတ' ဟု ခေါ်လို့လည်း မကောင်းပါ။ ခေါ်လည်း မခေါ်ကြပါ။ ဆိုလိုသည်မှာ ကိုယ့်အကျိုးပြီးမှ သူတစ်ပါးအကျိုး ကြည့်တတ်သူ မျှားပါသည်။ ယင်းမှာ သဘာဝလည်း ကျပါသည်။ တစ်နေ့တွင် စာရေးသူနှင့်ဆုံသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးသည် ၎င်းမှာ အများအကျိုး (ပရဟိတ) ကိုသာ ကြည့်တတ်ပြီး ကိုယ်ကျိုး (အတ္တဟိတ) လုံးဝမရှိကြောင်း အာပေါင်အာရင်းသန်သန်နှင့် ပြောနေသည်ကို စာရေးသူ အမြင်ကတ်လာသဖြင့် ၎င်းအား "ကဲ. . . ခင်ဗျားက တော့ အတ္တဟိတ မရှိဘူး ပြောတယ်၊ ကျွန်တော် တစ်ခုမေးမယ်၊ မှန်မှန်ဖြေပါ။ ခင်ဗျားတို့ မိသားစု စုပြီး ဓာတ်ပုံ မရိုက်ကြဘူးလား၊ အဲဒီမိသားစုဓာတ်ပုံရရင် ခင်ဗျား ဘယ်သူ့ပုံကို အရင်ကြည့်သလဲ" လို့ မေးတော့ "ကျွန်တော့်ပုံကိုကျွန်တော် အရင်ကြည့်တာပေါ့ဗျာ" ဟု ပြန်ဖြေခဲ့ပါသည်။ ဒီတော့ စာရေးသူကလည်း "ဒါဟာ အတ္တဟိတပေါ့ဗျာ" ဟု ပြောလိုက်ပါသည်။ မည်သူမဆို စုပေါင်းဓာတ်ပုံ (Group Photo) ရိုက်ပြီး ဓာတ်ပုံ ရကြလျှင် မိမိပုံမိမိ အလျင်ဆုံးကြည့်တတ်သည်မှာ ဓမ္မတာသဘော သဘာဝပင် ဖြစ်တတ်ပေရာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရာတွင်လည်း အမြတ်မယူဘဲ မေတ္တာဖြင့် လုပ်ကိုင်နေသူများ ရှိတော့ ရှိမည်၊ အလွန်ရှားပေလိမ့်မည်။ 'လူသည် လူသာဖြစ်ကြောင်း' သတိပြုရပေမည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည်လည်း လူသားတစ်ဦးပင်ဖြစ်၍ အမြတ်မရဘဲ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိုမှ လုပ်ကိုင်မည် မဟုတ်ပေ။ သို့ရာတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရာတွင် ရသင့်ရထိုက်သောအမြတ် ရရှိရေးအတွက် ဘဏ္ဍာရေးစီမံချက် (Financial Plan) ရေးဆွဲခြင်းနှင့် ဘဏ္ဍာရေး စီမံခန့်ခွဲမှု (Financial Management) ဆောင်ရွက်ခြင်းတို့ကို မှန်ကန်စွာ လုပ်ကိုင်စီမံရပေမည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အမြတ်အစွန်းရရှိရေး စီမံချက် ရေးဆွဲခြင်း (PROFIT PLANNING)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးအနေဖြင့် မိမိလုပ်ကိုင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အမြတ်အစွန်းရရှိရေး စီမံချက်ချရေးဆွဲဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းသို့ ဆောင်ရွက်ရာတွင် အရင်းကျေ စိစစ်နည်း (Breakeven Analysis) ကို အသုံးပြုကာ တွက်ချက်ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ယင်းစိစစ်နည်း၏ အသုံးဝင်ပုံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိလုပ်ငန်းကို တိုးချဲ့မှုပြုရာတွင် လည်းကောင်း၊ မိမိ ထုတ်လုပ်နေသော ကုန်ပစ္စည်းများ ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများအပြင် ကုန်ပစ္စည်းအသစ် ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းသစ်များ လုပ်ဆောင်ခြင်းများနှင့် စပ်လျဉ်း၍ အဆုံးအဖြတ်ပေးရာတွင်လည်းကောင်း များစွာအသုံးဝင်ပေသည်။

အရင်းကျေ စိစစ်နည်း (BREAKEVEN ANALYSIS)

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိထုတ်လုပ်သော ကုန်ပစ္စည်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများတွင် ကုန်ကျမည့် ပုံသေကုန်ကျစရိတ် (Fixed Cost)၊ ပြောင်းလဲကုန်ကျစရိတ် (Variable Cost) တို့နှင့် မိမိ ရရှိနိုင်မည့် အမြတ်အစွန်း (Profit) တို့၏ ဆက်နွယ်မှုကို ဆန်းစစ်လေ့လာသုံးသပ်သည့်နည်းပင် ဖြစ်ပါသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ယင်း အရင်းကျေစိစစ်နည်းအရ အရင်းကျေအမှတ် (Breakeven Point) ကို အောက်ပါဖော်မြူလာအတိုင်း လွယ်ကူစွာ တွက်ချက်နိုင်ပေသည်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

အရင်းကျေအမှတ် တွက်ချက်နည်း ဖော်မြူလာ

$$\text{အရင်းကျေအမှတ်} = \frac{\text{စုစုပေါင်းပုံသေကုန်ကျစရိတ်}}{\text{တစ်ယူနစ်ရောင်းဈေးနှုန်း-တစ်ယူနစ်ပြောင်းလဲစရိတ်}}$$

အထက်ပါ ဖော်မြူလာကို အသုံးပြု၍ ကိန်းဂဏန်း အစားထိုးပြီး နမူနာတွက်ချက်ကြည့်ကြပါစို့။

အကယ်၍-

စုစုပေါင်း ပုံသေအသုံးစရိတ်	=	ကျပ် ၂၅၀,၀၀၀
တစ်ယူနစ် ရောင်းဈေးနှုန်း	=	ကျပ် ၁၀
တစ်ယူနစ် ပြောင်းလဲစရိတ်	=	ကျပ် ၄. ၅၀ ဆိုပါစို့။

သို့ဖြစ်ရာ

$$\text{အရင်းကျေအမှတ် (အရေအတွက်)} = \frac{\text{စုစုပေါင်းပုံသေကုန်ကျစရိတ်}}{\text{တစ်ယူနစ်ရောင်းဈေးနှုန်း-တစ်ယူနစ်ပြောင်းလဲစရိတ်}}$$

$$\text{အရင်းကျေအမှတ် (အရေအတွက်)} = \frac{\text{ကျပ် ၂၅၀,၀၀၀}}{\text{ကျပ် ၁၀ — ကျပ် ၄. ၅၀}}$$

$$= \frac{\text{ကျပ် ၂၅၀,၀၀၀}}{\text{ကျပ် ၅. ၅၀}}$$

$$= \text{၄၅,၄၅၄ ယူနစ်}$$

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရာတွင် ကုန်ပစ္စည်းအရေအတွက် ၄၅,၄၅၄ ယူနစ်တွင် အနှုန်းမရှိ၊ အမြတ်မရှိ ဖြစ်သဖြင့် ယင်းအရေအတွက်ကို အရင်းကျေအရေအတွက် ဟု ခေါ်ခြင်း ဖြစ်ပေသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်သည် အရင်းကျေ အရေအတွက် ၄၅,၄၅၄ ယူနစ်ထက် တစ်ယူနစ် ပိုထုတ်လျှင် အမြတ်ထွက်မည်ဖြစ်ပြီး တစ်ယူနစ် လျှော့ထုတ်လျှင် အနှုန်းပေါ်မည်ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း အရင်းကျေအမှတ် (အရေအတွက်) ကို တွက်ချက် သိရှိထားနိုင်မှသာ မိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် အမြတ်အစွန်းရရှိမှုကို ဆောင်ရွက်နိုင်ကြပေမည်။

အချို့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ပုံသေကုန်ကျစရိတ်၊ ပြောင်းလဲကုန်ကျစရိတ် စသည်တို့ကို ခွဲခြားတွက်ချက်ရန် ခက်ခဲမည်ထင်ပြီး အရင်းကျေအမှတ်တွက်ချက်ရန် ဝန်လေးနေတတ်ပေသည်။ အရင်းကျေအမှတ် မတွက်ချက်မိ၍ မိမိအရင်းကျေလောက်သော ကုန်ပစ္စည်းအရေအတွက်ကို မသိရှိသဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းကို အရမ်းကာရော ထုတ်လုပ်ပြီး အမြတ်အစွန်းမရှိဘဲ အနှုန်းနှင့် ရင်ဆိုင်နေတတ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များလည်း တွေ့ရှိရတတ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ယင်းအချက်ကို စိုးရိမ်ပူပန်မှုရှိရန် မလိုပါ။ မိမိကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် ဆောင်ရွက်မှုလုပ်ငန်းများ လုပ်ဆောင်ခြင်းတွင် မည်သည့်စရိတ်သည် ပုံသေကုန်ကျစရိတ် ဖြစ်သည်၊ မည်သည့်စရိတ်သည် ပြောင်းလဲစရိတ်ဖြစ်သည်တို့ကို စာရင်းကိုင်ပညာနားလည်သော မိမိဝန်ထမ်းများက ခွဲခြားတွက်ချက်နိုင်စွမ်း ရှိကြပေသည်။ အကယ်၍ မိမိလုပ်ငန်း၏ ကုန်ကျစရိတ်သည် ပုံသေကုန်ကျစရိတ်မရှိဘဲ

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ပြောင်းလဲကုန်ကျစရိတ်ချည်းသာရှိပါက အရင်းကျေ အခြေအနေကို တွက်ချက်နိုင်စွမ်းရှိမည် မဟုတ်ပါ။ ယင်းသို့ ပုံသေကုန်ကျစရိတ်လုံးဝ မရှိသော လုပ်ငန်းမျိုးလည်း မရှိပါ။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ပုံသေကုန်ကျစရိတ်နှင့် ပြောင်းလဲကုန်ကျစရိတ်တို့နှင့် စပ်လျဉ်း၍ ယေဘုယျအားဖြင့် သိရှိထားရန်မှာ ပုံသေကုန်ကျစရိတ် (Fixed Cost) တွင် မိမိလုပ်ငန်း၌ အသုံးပြုသည့် စက်ရုံနှင့် စက်ကိရိယာပစ္စည်းများ၊ တန်ဖိုးလျှော့ငွေများ၊ အထွေထွေ အသုံးစရိတ်များ၊ အတိုးများ၊ လစာများ၊ ငှားရမ်းခများ စသည်တို့ ပါဝင်ကြပေသည်။ ပြောင်းလဲကုန်ကျစရိတ် (Variable Cost) တွင် အရောင်းကော်မရှင်များ၊ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများ၏ တန်ဖိုးများ၊ စက်ရုံအလုပ်သမား လခများ ပါဝင်ကြပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် အရင်းကျေအမှတ်ကို စနစ်တကျတွက်ချက်တတ်ကြရန် လိုအပ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ဘဏ္ဍာရေး စီမံခန့်ခွဲမှု (Financial Management) တွင် မဖြစ်မနေလုပ်ဆောင်ရမည့် အချက် သုံးချက်ရှိရာ ယင်းတို့မှာ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါသည်။

၁။ ငွေသားစီးဆင်းမှုကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း၊
(Management Cash Flow)

၂။ ရရန်ပိုင်ခွင့်များကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း၊
(Management of Assets)

၃။ အမြတ်အစွန်းများကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း၊
(Management Profits)

၁။ ငွေသားစီးဆင်းမှုကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် မိမိစီးပွားရေး

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

လုပ်ငန်းအား ဘဏ္ဍာရေးအရ ရှုမြင်သုံးသပ်ရာ၌ မိမိလုပ်ငန်းတွင်းသို့ ငွေသားစီးဝင်ခြင်း (Cash Inflow) နှင့် မိမိလုပ်ငန်းမှ ငွေသားစီးထွက်ခြင်း (Cash Outflow) တို့ကို တွေ့ရှိရမည် ဖြစ်ပါသည်။ အကယ်၍ ငွေသားစီးထွက်မှုက ငွေသားစီးဝင်မှုထက် ပိုများနေလျှင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ငန်း၏ ငွေကြေးအခြေအနေပေါ် စာရင်းဇယား ပြီးပြည့်စုံစွာ ရေးသွင်းလျက် ချက်ချင်း စိစစ်သုံးသပ် အကဲဖြတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ငွေသားစီးဆင်းမှုကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင် အရေးအကြီးဆုံးအချက်မှာ လစဉ် ငွေသားစီးဆင်းမှု စာရင်း (Cash Flow Statement) ကို ရေးဆွဲပြီး လစဉ်ခန့်မှန်းစာရင်းနှင့်အတူ ယှဉ်တွဲ၍ စိစစ်သုံးသပ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

၂။ ရရန်ပိုင်ခွင့်များကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း

ရရန်ပိုင်ခွင့်များကို စီမံခန့်ခွဲရာတွင် လက်ကျန်ရှင်းတမ်းကို အသုံးပြု၍ ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်မဆို မိမိ၏ပိုင်ဆိုင်မှု (Assets) ကို သိချင်ကြသည်ချည်းသာ ဖြစ်ပါသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် မိမိလုပ်ငန်းတွင် ပိုင်ဆိုင်သော ငွေသားများအပြင် မိမိလုပ်ငန်းအတွက် ရရန်ရှိသော အထွေထွေမြီစားများစာရင်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်းစာရင်းကို ကိုင်တွယ်ထိန်းသိမ်းတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းများကို နိုင်နင်းစွာ ကိုင်တွယ်ထိန်းသိမ်းတတ်ရမည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အတွက် ကုန်ပစ္စည်းများ မြောက်မြားစွာ သိုလှောင်ထားခြင်းသည် စရိတ်ကြီးမြင့်မှုကို ခံရမည် ဖြစ်သလို ကုန်ပစ္စည်းများ နည်းပါး ပြတ်လပ်နေလျှင်လည်း ဝယ်ယူသူများ ရှိလာပါတော့ မရောင်းချနိုင်ဘဲ ရသင့်ရထိုက်သည့်အမြတ် ရနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ သို့ဖြစ်၍ 'အရင်ဝင် အရင်ထွက်' စနစ် (FIFO - First In First

www.burmeseclassic.com

Out)၊ သို့မဟုတ် 'နောက်ဝင် အရင်ထွက်' စနစ် (LIFO - Last in First Out) တို့ ဖြစ်သော ကုန်ပစ္စည်းအား ဝယ်စေး၊ ရောင်းစေး တို့ဖြင့် ချိန်ထိုးကာ အကျိုးအမြတ်ရရှိနိုင်မှုကို ဦးတည်လျက် သင့်လျော်သောစနစ် ကျင့်သုံးတတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

၃။ အမြတ်အစွန်းများကို စီမံခန့်ခွဲခြင်း

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် နှစ်တစ်နှစ်၏ လစဉ်လတိုင်းတွင် မိမိ၏ အသားတင်ဝင်ငွေကို တွက်ချက်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ ထို့ပြင် ဝင်ငွေစာရင်း (Income Statement) အား ကုန်ကျစရိတ် စံသတ်မှတ်နှုန်းများကို အသုံးပြုလျက် အမှန်တကယ် ကုန်ကျစရိတ်နှင့် ခန့်မှန်းတွက်ချက်ထားသည့် ကုန်ကျစရိတ်တို့ကို နှိုင်းယှဉ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်သည် ကုန်ပစ္စည်းအမည် တစ်ခုချင်းအလိုက် စရိတ်လျှော့ချနိုင်သည့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် လာမည့်ကာလအတွက် အကျိုးအမြတ်ရရှိနိုင်အောင် စျေးနှုန်းတင်ရမည့် ကုန်ပစ္စည်းတို့ကို သုံးသပ်အကဲဖြတ်တတ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်အနေဖြင့် ဘဏ္ဍာရေး စီမံခန့်ခွဲမှုကို ဆောင်ရွက်ရာတွင် အထက်ဖော်ပြပါ အမြတ်အစွန်းရရှိရေး စီမံချက်ကို ရေးဆွဲလျက် အရင်းကျေအမှတ် တွက်ချက်နည်းဖော်မြူလာကို အသုံးပြုကာ အရင်းကျေအမှတ် တွက်ချက် ရယူထားတတ်ဖို့ လိုအပ်ပြီး ငွေသားစီးဆင်းမှု စီမံခန့်ခွဲခြင်း လုပ်ငန်းများကို မဖြစ်မနေ ဆောင်ရွက်မှသာ မိမိလိုချင်သော အကျိုးအမြတ်ရရှိခံစားနိုင်မည် ဖြစ်ပေသည်။

■

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

၃၃၈. ၀၄

ဟစ်ရစ်ချ်၊ အာရ်၊ ဒီ၊ ဒေါက်တာ
စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် / ဒေါက်တာ အာရ်၊ ဒီ
ဟစ်ရစ်ချ်၊ ဒေါက်တာ အမ်၊ ပီ၊ ပီတာ။ ဘာသာပြန်သူ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)။
— — ဒုတိယအကြိမ်။ — — ရန်ကုန်၊ တူဒေးစာအုပ်တိုက်၊ ၂၀၀၆။
၂၀၀ စာ၊ ၂၃ စင်တီ။ — — (စီမံခန့်ခွဲမှုစာစဉ်-၃၃)
မူရင်းစာအုပ်အမည် - ***Entrepreneurship***, by Dr.R.D. Hisrich & Dr.M.P. Peters.
၁။ ပီတာ၊ အမ်၊ ပီ၊ ဒေါက်တာ
၂။ ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်)၊ ဘာသာပြန်သူ
၃။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်။

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်) ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့ပြီးသော စာအုပ်များ

၁။ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်
(ENTREPRENEURSHIP)
(စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တိုင်း လက်စွဲစာအုပ်အဖြစ် ဆောင်ထားသင့်သည့်စာအုပ် ဖြစ်ပါသည်။)

BURMESE CLASSIC .com

၂။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ၂၀၀၁ ခုနှစ်
(How to Become CEO)
(အမြင့်ဆုံးရာထူးကို မျှော်မှန်းထားသူများ လက်စွဲထားသင့်သောစာအုပ် ဖြစ်ပါသည်။)

၃။ ငွေမိုးများကိုရွာစေသူ ၂၀၀၄ ခုနှစ်
(How to Become Rainmaker)
(အရောင်းလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သူတိုင်း လက်စွဲထားသင့်သည့် စာအုပ် ဖြစ်ပါသည်။)

၄။ မင်းဒိန်ခဲကို ရွှေ့တာ-ငါ ၂၀၀၅ ခုနှစ်
(I move your Cheese)

၅။ နိုင်ငံတကာဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် ၂၀၀၅ ခုနှစ်
(ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတိုင်း လက်ကိုင်ထားသင့်သည့်စာအုပ် ဖြစ်ပါသည်။)

www.burmeseclassic.com

www.burmeseclassic.com

ရဲမြင့်(စွန့်ဦးတီထွင်) ၏ မကြာမီထွက်ရှိလာမည့်စာအုပ်

၁။ ကုမ္ဗဏီပျက်ကိန်းဟောစာတမ်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲရောင်းဝယ်မှု ဆောင်းပါးများ

၂။ တကယ်တိုးတက်ကြီးပွားလိုလျှင် . . .

ရဲမြင့် (စွန့်ဦးတီထွင်) စာအုပ်များနှင့် ပတ်သက်၍ ဝေဖန်ဆွေးနွေး အကြံပေးလိုသူတိုင်း F-42 ၊ ရွှေစပါယ် ၃ လမ်း၊ FMI City ၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ဖုန်း-၀၉-၅၁၁၆၂ သို့မဟုတ် ၆၈၂၄၄၅ (Ext: ၁၅၁၄) သို့ ဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်။

www.burmeseclassic.com