

အကျပ်အတည်းလွန် သင်ခန်းစာ

တူဒေးအယ်ဒီတာအဖွဲ့



သင်ခန်းစာ (၁)
ဆိုးရွားလာမည့် စီးပွားရေးအခြေအနေအတွက်
အသင့်ရှိပါစေ

J.W. Marriott Jr.

Chairman and CEO

Marriott International

ဘယ်သစ်ပင်မျှ မိုးကောင်းကင်နှင့် ထိအောင် မမြင့်နိုင်ဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ အားလုံးအသိပါ။ ထို့အတူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တွင် လည်း ကျဆင်းဆုံးရှုံးမှုဆိုတာ ကျွန်တော်တို့ နှင့် အတူ အမြဲ ရှိနေနိုင်သည် ဆိုသောအချက်ကိုလည်း သိကြသည် ပင်။ နည်းပညာများ ဘယ်လောက်ပဲ ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ် ကောင်းကောင်း ၊ ထိန်းချုပ်နိုင်သည့် အတိုင်းအတာထက် လွန်ပြီးဖြစ်လာသော စီးပွားရေးကျဆင်းမှုနှင့် လုပ်ငန်းအခြေအနေပျက်မှုများ အတွက်ကိုမူ နည်းပညာလည်း မည်သို့မျှအာမခံချက်ပေးနိုင် မည် မဟုတ်ပါ။ ထို့ကြောင့် အခြေအနေဆိုးများ မလာခင် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားရန်၊ ကျရောက်လာပါက ရင်ဆိုင်ဖို့ အသင့်ဖြစ်နေရန်၊ အဖွဲ့အစည်းအသိုင်းအဝိုင်းတွင် လည်း စနစ်တကျ ရှိနေရန်၊ ရှိသင့်သည့် အတိုင်းအတာထက် ပိုမိုချဲ့ထွင်မှုများ မပြုလုပ်မိရန် အရေးကြီးပါသည်။ ။

၁၉၇၀ နှောင်းပိုင်းကာလများကို ပြန်သုံးသပ်လိုက် သည့် အခါ ကျွန်

တော်တို့ ၏ ကုမ္ပဏီကို ဟိုတယ်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သည့် ကုမ္ပဏီအဖြစ်မ
ဟုတ်ဘဲ စီမံခန့်ခွဲမှုဇောင်းပေးသည့် ကုမ္ပဏီအဖြစ် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်
သွားကြမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြသည် ကို သတိရမိသည်။ ။ ထို့ကြောင့် ကျွန်
တော်တို့ ပိုင် ဟိုတယ်များကို ထုတ်ရောင်းခဲ့ပြီး စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းနှင့်
သက်ဆိုင်သည့် လုပ်ငန်းသဘောတူညီချက်များ ညှိနှိုင်းချုပ်ဆိုခဲ့ကြသ
ည်။ ။ နဂိုလက်ဟောင်းကုမ္ပဏီအမှတ်တံဆိပ်ကို ဆက်လက် သုံးစွဲခဲ့ပြီး
လုပ်ငန်းကိုစီမံအုပ်ချုပ်ခဲ့သော်လည်း ကျွန်တော်တို့ ပိုင်မြေရာ၊ အိမ်ရာ
လုပ်ငန်းဟူ၍ မရှိခဲ့ပေ။ ထို့ကြောင့် ကိုယ်ပိုင် အိမ်ရာမြေရာလုပ်ငန်းရှိ
လျှင် စီမံခန့်ခွဲမှုလုပ်ငန်းများ ပိုမို ကောင်းမွန်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်မည်၊ ကို
ယ်ပိုင်အိမ်ရာလုပ်ငန်းကို တည်ထောင်မည်၊ တည်ဆောက်ပြီးသောအိမ်
ရာကို တခြား ပိုင်ရှင် တစ်ဦးထံ ရောင်းချမည်၊ ထို့နောက် တခြားသူတစ်
ဦးအား အကျိုးဆောင် မလုပ်စေဘဲ ကျွန်တော်တို့ ဘာသာ ကန်ထရိုက်ပြ
န်ချုပ်ကြမည်ဟု ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြသည်။ ။ ထို့ကြောင့် လည်း ကျွန်တော်တို့
သည် ဟိုတယ်များကိုသာတည်ဆောက်ပြီး ရောင်းချခဲ့ကြပေသည်။ ။

ထိုမှ စ၍ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များ အထိ တောက်လျှောက် ကျွန်
တော်တို့ ဆောက်လုပ်ရောင်းချခဲ့သော ဟိုတယ်များ တန်ဖိုးမှာ ဒေါ်လာ
၁၅ ဘီလီယံမှ ၂၀ ဘီလီယံအတွင်း ရှိခဲ့သည်။ ။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်လောက်ရောက်
ချိန်တွင် ကျွန်တော်တို့ အရောင်းစာရင်း၌ ရောင်းချရန် ဟိုတယ်တန်
ဖိုး သုံးဘီလီယံ ရှိနေခဲ့၏။ ထိုဟိုတယ်များကို ဝယ်ယူမည့် သူများ တန်း
စီစောင့်နေဆဲကာလ ၁၉၈၉-၁၉၉၀ တွင် အိမ်ရာမြေဈေးကွက် ပျက်လေ
တော့သည်။ ။

ရုတ်ခြည်းဆိုသလို ကျွန်တော်တို့ စီးပွားပျက်တော့၏။ ပင်လယ်ကွေ့
စစ်ပွဲကလည်း ဗြိတိန်ခနဲ စတင်လာ၏။ စီးပွားပျက်နှင့် စစ်ပွဲ တစ်ပြိုင်တ
ည်းကြုံ၊ အရောင်းစာရင်းတွင် လည်း လက်ကျန်အိမ်ရာမြေရာတွေက

တစ်ပုံတစ်ပင်၊ အကြွေးတွေကလည်း တစ်နှင့်တစ်ပိုးလည်ပင်းခိုက်၊ ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာ ဖျစ်ညှစ်စဉ်းစားတွက်ချက်ရတော့၏။ ဟိုတယ် တချို့ကို ရောင်းထုတ်ပြီး ကန်ထရိုက် ပြန်ချုပ်နိုင်ခဲ့သော်ငြား အားလုံးရောင်းမထွက်ဘဲ လက်ကျန်တွေက တစ်ပုံတစ်ပင် ရှိနေသေး၏။

ထို့ကြောင့် ဘေးထွက်ပေါက်အနေနှင့် ကျွန်တော်တို့ စီမံခန့်ခွဲမှုတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို ကုမ္ပဏီအသစ်အဖြစ် ခွဲခြားဖွဲ့စည်းတည်ထောင်လိုက်ပြီး ဟိုတယ်များ နှင့် ဟိုတယ်အကြွေးများကို ကုမ္ပဏီသီးသန့်ထားခဲ့လိုက်တော့သည် ။ ထိုကာလများ သည် ကျွန်တော်တို့ အတွက် အလွန်စိတ်ဆင်းရဲရသော၊ ခက်ခဲလွန်းသောကာလများ ဖြစ်ပေသည် ။ သို့သော် ကျွန်တော်တို့ စီမံထားသည့် အတိုင်းမလွဲရအောင် အတူတကွ ဖြတ်ကျော်ကြရသည် ။ ကျွန်တော်တို့ ရည်မှန်းချက်ကား ဟိုတယ်ပိုင်ရှင်မဟုတ်တော့ဘဲ ဟိုတယ်စီမံခန့်ခွဲသူသက်သက် ဖြစ်လာကြဖို့ ပင်။

ဤဖြစ်ရပ်မှ ရသော သင်ခန်းစာကား 'ဘယ်သစ်ပင် မျှ မိုးနှင့် ထိအောင်မမြင့်နိုင်' ဆိုသောအချက်ပင်။ တစ်ချိန်က ကျွန်တော်တို့ အမြဲအောင်မြင်နိုင်ပြီး ကိုယ့်လုပ်ငန်းတွေကို အစဉ်ချဲ့နိုင်မည်ဟု ယူဆခဲ့ကြသည် ။ အရေးကြီးသည် က လုပ်ရင်း ကိုင်ရင်းတောက်လျှောက် သတိရှိနေဖို့ ၊ စီစဉ်ထားတဲ့ အတိုင်း တစ်သဝေမတိမ်းဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ နှင့် ကိုယ့်လက်ရှိအနေအထားထက် ကျော်ထွက်မသွားဖို့ ပင်။ ဘဝဟူသည် သက်သောင့် သက်သာအမြဲရှိမနေနိုင် ဆိုသောအချက်ကို သတိပြုဆင်ခြင်ပါ။ တစ်နည်းဆိုရသော် ဘဝတွင် အမြဲတမ်း နေရောင်တောက်ပမနေနိုင်၊ တိမ်ရိပ်မည်းများ လည်း အချိန်မရွေးဖုံးလွှမ်းလာနိုင်သည် ။ တိမ်မည်းများ နှင့် အမှတ်မထင်တွေ့ခိုက် ကိုယ့်ဘက်က အသင့်ဖြစ်ဖို့ တော့လိုသည် ။

သင်ခန်းစာအနေဖြင့်

-နည်းပညာတွေဘယ်လောက်ပဲ ထူးဆန်းအံ့ဩဖွယ်ကောင်းကောင်း
၊ ထိန်းချုပ်နိုင်သည့် အတိုင်းအတာထက်လွန်ပြီး ဖြစ်လာသောစီးပွား
ရေးကျဆင်းမှုနှင့် လုပ်ငန်းအခြေအနေပျက်မှုများ အတွက်ကိုမူ နည်းပ
ညာကလည်း မည်သို့မျှ အာမခံချက်ပေးနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။

-ကြမ်းတမ်းခက်ခဲသော အချိန်ကာလကို အောင်မြင်စွာ ကျော်လွှား
လွန်မြောက်နိုင်ရန် မူလစီမံထားသည့် အတိုင်း တစ်သဝေမတိမ်းလုပ်ပါ
။

-စီမံထားသည့် အတိုင်း အသေအချာ လိုက်နာဆောင်ရွက် နိုင်အောင်
သတိပြုပါ။ ကိုယ့်လက်ရှိအနေအထားထက် ရှေ့
ကျော်ထွက်မသွားမိပါစေနှင့် ။

NEW LINK MARKETING LTD

Business:Marketing & Distribution since 1996

Brands:1.Revlon (Cosmetics)

2.Kimberly Clark (Scott/Kleenex Tissues, Huggies diapers and
Kotex sanitary napkin) 3.C'Care (personal care products) 4.Elancyl
(Bodycare products)

5.Unilever (Fast moving consumer products) Number of employees:280

ဒေါ်သီတာသန့်

Managing Director

ကျွန်မတို့ ကုမ္ပဏီသက်တမ်းက ၁၅ နှစ်ရှိပါပြီ။ ကုန်ခဲ့တဲ့ အချိန်တွေကို နောက်ပြန်လှည့်ကြည့်မယ်ဆိုရင် သိပ်ထူးခြားတဲ့ အခက်အခဲဆိုတာတွေနဲ့ တော့ မရှိသလောက်နည်းပေမယ့် ခဏခဏကြုံရတဲ့ အခက်အခဲဆိုရင်တော့ အများကြီးရင်ဆိုင်ခဲ့ရပါတယ်။ ကျွန်မအနေနဲ့ အဲဒါကို ခြုံငုံပြီးပဲ ပြောချင်ပါတယ်။

ပထမဆုံးအခက်အခဲ ဆိုရင်တော့ လူအခက်အခဲလို့ ဆိုချင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီစတဲ့ အချိန်မှာ လူကောင်းတွေရဖို့ နဲ့ လူမှန်နေရာမှန်ဖြစ်ဖို့ သိပ်ခက်ခဲခဲ့ပါတယ်။ စိတ်တူကိုယ်တူ လူနည်းစုနဲ့ ကုမ္ပဏီစခဲ့ပေမယ့် ဒီလူနည်းစုနဲ့ မလုံလောက်ဘဲ ထပ်တိုးခန့်ဖို့ လိုလာတဲ့ အခါ ထပ်ခန့်လိုက်တဲ့ လူတွေဟာ ကိုယ် နဲ့ အတူတူ အားကြိုးမာန်တက် စိတ်တူကိုယ်တူ လုပ်ချင်တဲ့ သူတွေဖြစ်ဖို့ မလွယ်ကူခဲ့ပါဘူး။ အဲဒီပြဿနာမျိုးဟာ ကုမ္ပဏီ စတည်ထောင်တဲ့ အချိန်မှာ ပိုပြီးကြုံရပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေဘက်ကကြည့်တော့ ကုမ္ပဏီခိုင်မာဖို့ လိုသလို ကုမ္ပဏီဘက်က ကြည့်တော့လည်း လူကောင်းတွေရဖို့ လိုပါတယ်။ ကုမ္ပဏီလည်းကောင်းတယ်၊ လူကောင်းလည်း ရတယ်ဆိုတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုကိုရဖို့ အချိန်တစ်ခုကိုစောင့်ခဲ့ရပါတယ်။ တချို့တွေကျတော့လည်း တော်ကောင်းတော်မယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီရဲ့ Culture နဲ့ မကိုက်ညီရင် လမ်းခွဲကြရပါတယ်။ ကျွန်မတို့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်နဲ့ ကိုက်ညီတဲ့ သူ၊ Attitude ချင်းတူတဲ့ သူတွေ အတူလုပ်တာကြာ လာလေ၊ ပိုသိ လာလေ၊ ပိုပြီးကြာကြာလက်တွဲဖြစ်လေပါပဲ။ နောက်တစ်ချက်က ကုမ္ပဏီစ ထောင်တဲ့ အချိန်မှာ Resource တွေ၊ Fund တွေနည်းခဲ့ပါတယ်။ ငွေကြေးကန့်သတ်ချက်နဲ့ လုပ်ငန်းကို စခဲ့ရတာဖြစ်တဲ့ အတွက် လုပ်ငန်းလုပ်ရာမှာ ကိုယ်လုပ်ချင်တဲ့ အတိုင်း လုပ်လို့ မရခဲ့ဘူး။ လည်ပတ်နိုင်မယ့် ကိုယ့်ငွေနဲ့ ချိန်

ဆရတာတွေ အများကြီးရှိခဲ့တယ်။ ဥပမာ- ပစ္စည်းမှာ တာတောင်မှ ဒီမှ
ဝယ်လိုအားရှိပေမယ့်၊ ရောင်းရမယ်ဆိုတာကို သိပါလျက်နဲ့ ကိုယ့်ငွေ
အခြေအနေကိုကြည့်ပြီး ချိန်ဆမှာ ခဲ့ရတာမျိုး ရှိခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီလိုကနေ ရောင်းအားတဖြည်းဖြည်းကောင်းလာ ပြီး ဝင်ငွေတိုး
လာချိန်မှာ တော့ ပစ္စည်းပိုမှာ လာနိုင်တယ်။ ပိုမှာ လာနိုင်တော့
ပိုရောင်းရလာတယ်။ အဲဒီလိုနဲ့ ငွေလည်ပတ်မှု အခြေအနေကောင်းလာ
ပါတယ်။ ဥပမာ- Customer ကို လက်ဆောင်ပစ္စည်းပေးချင်ရင်လည်း
အရင်က တန်ဖိုးနည်း နည်းပဲပေးနိုင်ပေမယ့် အခုနောက်ပိုင်းမှာ တော့
ပိုကောင်းတဲ့ လက်ဆောင်တွေ၊ ကိုယ်နဲ့ မိတ်ဖက် အဖွဲ့အစည်းတွေအတွက်
ပိုထိရောက်တဲ့ Promotion အစီအစဉ်တွေ လုပ်ပေးလာနိုင်ပါတယ်။

ယေဘုယျအနေနဲ့ ဆိုရင်တော့ ကုမ္ပဏီစတင်ထောင် ချိန်မှာ ကိုယ့် Pro
duct အတွက် Marketing လုပ်ရတာ ခက်မယ်လို့ ထင်စရာရှိပါတယ်။ ဒါ
ပေမဲ့ လက်တွေ့မှာ Marketing လုပ်ရတာထက် ဆိုင်တွေမှာ ၊ Shopping
Mall တွေရဲ့ Shelf တွေမှာ ကိုယ့်ပစ္စည်းပုံမှန်ရှိနေအောင် လုပ်ရတာက
ပိုခက်ခဲခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကလည်း ပစ္စည်းသွင်းတဲ့ နည်းတွေ အများကြီး
ရှိတဲ့ အထဲမှာ ကျွန်မတို့ ကကိုယ့်ပစ္စည်းကို မှန်မှန်ကန်ကန် ရောင်းချင်
တာကြောင့် နိုင်ငံရဲ့ စည်းမျဉ်း ဥပဒေတွေနဲ့ အညီ တရားဝင်တင်သွင်း
တဲ့ အတွက်ကြောင့် ပါ။ အခက်အခဲတွေ အများကြီးကြုံခဲ့ပါတယ်။ နောက်
တစ်ချက်ကတော့ ဆိုခဲ့ ပြီးတဲ့ အတိုင်း ရင်းနှီးငွေကို အကန့်အသတ်နဲ့
ပဲ သုံးရတာကြောင့် ဖြစ်ပါတယ်။

အခု ဆိုရင်တော့ ပစ္စည်းတင်သွင်းရာမှာ အရင်ကထက် ပိုချောမွေ့အ
ဆင်ပြေပြီး လွယ်ကူလာပါတယ်။ အဲဒါကြောင့် ကျွန်မတို့ အနေနဲ့ Marke
ting နဲ့ Distribution အပိုင်းကို နောက်ပိုင်းမှာ ပိုအားစိုက်လုပ်လာနိုင်ပါ

တယ်။

ကုမ္ပဏီစတဲ့ အချိန်မှာ အဲဒီလိုအခက်အခဲတွေ့ကြုံ ခဲ့တယ်ဆိုတော့ အခုအချိန်မှာ ကြုံရတဲ့ အခက်အခဲမရှိတော့ ဘူးလားလို့ မေးစရာရှိပါတယ်။ တကယ်တော့ လက်ရှိအချိန်မှာ ကျွန်မတို့ အတွက် လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၅ နှစ်တုန်းကထက် ပြိုင်ဘက်တွေ ပိုများ လာပါတယ်။ အဲဒီအတွက်ပို ကြိုးစားပြီး ကိုယ့်ဘက်က အားသာအောင် လုပ်ရတဲ့ အပိုင်းတွေ ရှိပါတယ်။ ကျွန်မ အနေနဲ့ ကတော့ လူသည် သာအဓိကလို့ ခံယူပါတယ်။ အချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုကို ဖြတ်ကျော်ပြီးချိန်မှာ ကုမ္ပဏီဟာ ရင်းနှီးငွေနဲ့ အရောင်းတွေတက် လာပြီး တိုးတက်လာသလို ကုမ္ပဏီရဲ့ တိုးတက်မှုနဲ့ လိုက်လျောညီထွေ ပညာ၊ ဗဟု သုတ၊ အတွေ့အကြုံ၊ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ထပ်တူညီမျှ တိုးတက်မှု ရှိတဲ့ လူတွေလည်း ရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ လိုက်လျောညီထွေ မရှိ ရင် အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု ရေရှည်အောင်မြင်ဖို့ မလွယ်ပါဘူး။ ခက်တော့ခက်ပါတယ်။ ကျွန်မတို့ ကုမ္ပဏီမှာ လည်း Marketing & Sales Section တွေကို အနောက်ကနေအဓိက ပံ့ပိုးနေတဲ့ Admin & Account Section တွေရှိပါတယ်။ တစ်ရုံးလုံးမှာ ရှိတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ဟာ ကုမ္ပဏီတိုးတက်မှုနဲ့ အတူ မြင့်တက်လာဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်မ ပြောချင်တာက အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုကိုဦးဆောင်ရာမှာ တစ်ယောက်ကောင်း၊ နှစ်ယောက်ကောင်းနဲ့ ဦးဆောင်နေလို့ မရပါဘူး။ အားလုံး တက်ညီလက်ညီနဲ့ ဘက်စုံတိုးတက်နေမှ ဖြစ်မှာ ပါ။

အဲဒီအတွက်တော့ ကျွန်မတို့ အနေနဲ့ On The Job Training တွေများများ ပေးပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးချင်းက နေ ဝန်ထမ်းအားလုံး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်တိုးတက်အောင် လုပ်ကြမှ သာ အခက်အခဲတိုင်းကို ရင်ဆိုင်နိုင်တဲ့ ၊ အားရှိတဲ့ အဖွဲ့အစည်း ဖြစ်လာမှာ ပါ။ ကြုံခဲ့တဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကနေ ကျွန်မ ရလိုက်တဲ့ သင်ခန်းစာကတော့ ပြဿနာတွေ၊ Issue

တွေက နေ့စဉ် ရှိနေမှာ ပါပဲ။ ရှောင်မယ်ဆိုရင်လည်း ခဏပဲရပါမယ်။ ရှောင်လို့ ရတယ်ဆိုဦးတော့။ ပထမအကြိမ်တုန်းက ကိုယ်ရင်မဆိုင်ဘဲ ရှောင်ခဲ့တဲ့ ပြဿနာဟာ သေးသေးလေးကနေ နောက်တစ်ကြိမ်တွေ့တဲ့ အခါ ပိုကြီးကျယ်သွားလိမ့်မယ်။ ဒါကြောင့် ပြဿနာရှိနေတာကို ကြောက်နေဖို့ မလိုပါဘူး။ ပြဿနာမကြီးခင် Information လုံလုံလောက် လောက်ရအောင်ကြိုးစားပြီး မှန်ကန်တဲ့ နည်းလမ်းနဲ့ ရှင်းလိုက်ဖို့ လိုပါတယ်။

JP Morgan Chase Co Ltd JP Morgan Chase ကုမ္ပဏီသည် ဘဏ္ဍာရေးဦးပိုင်ကုမ္ပဏီ (Financial Holding Co)) ဖြစ်ပြီး

- Investment Bank Segment

- Commercial Banking Segment

- Treasury and Securities Services Segment -Asset Management Segment

- Global Investment Management

- Retail Financial Services Segment -Card Services Segment

စသည့် ကဏ္ဍများ ခွဲကာ တစ်ကမ္ဘာလုံးအတိုင်းအတာနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဝန်ဆောင်မှုများကို ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိသည် ။

တည်ထောင်ခုနှစ်-၁,၈၂၃ ခုနှစ်

အချိန်ပြည့်လုပ်သား -၂၃၉,၈၃၁ ဦး

ရုံးချုပ်တည်ရှိရာနေရာ-New York

