

မင်းအောင်မင်း

လုပ်ငန်းငယ်တစ်ခုကို ရှင်သန်အောင်စဉ်းစားခြင်း

နှင့် အခြားစတင်ပါးများ



အရောင်းမပါးအောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ

လူတိုင်းတွင် အရေးပါသော လိုအပ်ဆန္ဒတွေရှိကြသည်။

ကောင်းမွန်သော လူနေမှုဘဝမျိုးရဖို့၊ နာမည်ရဂုဏ်ရှိဖို့၊ စားဝတ်နေရေးပြည့်စုံဖို့ စသည်မျိုးတွေ ဖြစ်သည်။ လက်တွေ့ရလာတာမျိုးကတော့ တစ်ယောက်နှင့်တစ်ယောက် အရည်အချင်းကိုလိုက်၍ ကွဲပြားသွားသည်။ ဘဝတွင် ပျော်ရွှင်သုခနှင့် ဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်မှုဖြစ်စေရန် ဓနငွေကြေးက ဆောင်ကြဉ်းပေးသည်။ ထိုပြည့်စုံ ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့်လိုအပ်ဆန္ဒတွေ ဖြည့်ဆည်းနိုင်ဖို့ ပထမဆုံး အလုပ်ကိုတန်ဖိုးထား တတ်ရန်လိုသည်။

မိမိကိုယ်ကို တည်ဆောက်ခဲ့သူတို့သည် နိုင်ငံကိုလည်း တည်ဆောက်နိုင်သည်။ စီးပွားရေးဘဝတွင် ဖောက်သည်များရအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်၊ စည်းရုံးနိုင်ပြီဆိုလျှင် စိတ်ကျေနပ်မှုရမြဲဖြစ်ပြီး အခြားသူတွေနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင်လည်း ထိုအချက်က အရေးပါသည်။ ဒီလိုဖောက်သည်တွေရအောင် မည်သို့ကြော်ငြာ မည်၊ မည်သို့ရောင်းချမည်ဆိုသော အချက်တို့က ပို၍ အခရာကျသည်။ ရောင်းချမှုအတတ်ပညာသည် ဖောက်သည်တို့နှင့်ထိတွေ့နိုင်သော နည်းလမ်းလည်းဖြစ်သလို သူတို့ ဘာလိုအပ်သည်ကိုသိရှိပြီး ဝယ်ယူနိုင်အောင် ကူညီပေးရာလည်းရောက်သည်။

အရောင်းသမားတစ်ဦးအဖို့ စမ်းသပ်မှုများစွာကို ကြုံရမည်က ဓမ္မတာဖြစ်သည်။ ထိုစမ်းသပ်မှုတို့ကြောင့် အရောင်းခံနိုင်ရည် (Sales Resistance) ရှိ၊ မရှိ သိရသည်။ ခံနိုင်ရည်မရှိလျှင် အရောင်းသမားမစစ်ဟု ဆိုရတော့မည်။ ဈေးနှုန်းချိုသာပြီး အရည်အသွေးလည်း မညံ့သလို နေရာအနှံ့ ဈေးကွက်ထဲကို ထိုးဖောက်တိုးဝင်နေပေမဲ့ ဈေးကွက်ဝေစု ရမလာသည့် ကုန်ပစ္စည်းတွေရှိသည်။ ထိုအခက်အခဲကို လက်တွေ့ရင်ဆိုင်နေရသူတွေက အရောင်းသမားတွေ ဖြစ်သည်။

သူတို့ကိုယ်တိုင်က ကြုံရသည့်အခက်အခဲကို တွေ့နေရသော်လည်း ဘယ်လိုလုပ်လျှင် ပြေလည်နိုင်သည်ဆိုခြင်းနှင့် မိမိအထက်က လူတွေကို သဘောပေါက်အောင် မည်သို့ပြောရမည်ဆိုသည်ကို မသိကြ။ တချို့က အောင်မြင်နေသောကုမ္ပဏီကြီးတွေလို ကြော်ငြာပိုင်းကို ဖိဖိစီးစီးမလုပ်နိုင်တာ ကြောင့်ဟုထင်ကြသည်။ သူတို့ အမြင်ကလည်း မှန်သင့်သလောက်တော့ မှန်သည်။ စထွက်သည်နှင့်တိဗီမှာကြော်ငြာခဲ့သော်လည်း ရှုံးနေသူတွေ၊ ကုန်ပစ္စည်းတွေထွက်ပြီးမှ အရှုံးခံကြော်ငြာ၍ အရင်းပြန်ရအောင် ကြိုးစားနေရ သူတို့လည်းရှိသည်။

တချို့က ခပ်လွယ်လွယ်ပင် တိဗီမှာကြော်ငြာလျှင် ပေါက်မည်ဟု ထင်တတ်ကြသည်။ လွှင့်မည့်စရိတ်ကို တွက်ကြည့်လိုက်တော့ တခြား ပိုသက်သာမည့်နည်း၊ ထိရောက်မည့်နည်းကို စဉ်းစားကြသည်။ စာရင်းချုပ် လိုက်တော့ စားသုံးသူကို ဖြန့်ချိပေးမည့် လက်လီ၊ လက်ကားသမားတွေကို အရင်မစည်ရုံးနိုင်တာဖြစ်နေသည်။ သူတို့က ကိုယ့်ကုန်စည်ကို ဈေးကွက်ထဲ ရောက်အောင် အဓိကလုပ်နေသည့်သူတွေဖြစ်ကြသည်။ ကုမ္ပဏီ၏ မိတ်ဆက် ကုန်ပစ္စည်းဧည့်ခံပွဲကို သိန်းချီအကုန်အကျခံပြီး ဟိုတယ်ကြီးတွေမှာ လုပ်တတ် သော်လည်း ထိုကုန်စည်ကို အဓိကဖြန့်ချိပေးမည့် ကိုယ်စားလှယ်တွေကို ဖိတ်ရ ကောင်းမှန်းမသိကြ။ သူတို့ကုန်ပစ္စည်းကို ဒီလူတွေက မယူမနေရ ယူပြီး ဖြန့်ပေးရမည်ဟု သဘောထား တတ်ကြသူတွေလည်းရှိသည်။

တကယ်လက်တွေ့လုပ်ကြည့်တော့ ကွမ်းယာဆိုင်သာသာကပင် ပစ္စည်းကို အတင်မခံကြ။ အဲဒီ မှာ အရောင်းသမားတွေ နဖူးတွေ၊ ခူးတွေ ကြုံရတော့ သည်။ စောစောကပြောသည့်အချက်နှစ်ချက်က အရေးပါလှပြီး ယင်းကို မလုပ်ပါက အောင်မြင်မှုနှင့်ဝေးပေမည်။

အရောင်းသမားတွေက ခွဲတမ်းရဖို့ မျက်နှာငယ်လေးနှင့်အဟောက်ခံ နေရသလို သူဌေးကိုယ်တိုင်က မနက်အစောကြီးထပြီး ကိုယ်စားလှယ်တွေကို

ချော့မော့စည်းရုံးနေရသည်။ မည်သို့လုပ်ရမည်ကို ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားသော၊ ရည်မှန်းချက်ကြီးမားသော အရောင်းသမားတစ်ဦးအဖို့ ထိုအလုပ်တို့ကို အဆင်ပြေအောင် လုပ်နိုင်မှာသေချာသည်။ အလားတူ မနက်ဖြန်အတွက် လည်း အမြဲအာရုံစိုက်ထားနိုင်ပြီဆိုလျှင် အပတ်တိုင်း သူ၏ ရောင်းချပုံများ အဆင်ပြေနေမည်ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်ကျယ်လွန်းပြီး လူသုံးများသော ကုန်ပစ္စည်းတို့မှာ ထုံးစံအတိုင်း အပြိုင်အဆိုင် အလွန်များသည်။ လုပ်ငန်းလုပ်နေရသူတိုင်း မိမိတို့ ယှဉ်ပြိုင် နေရသော အခြေအနေကို နေ့စဉ် နာရီဝက်၊ တစ်နာရီ အချိန်ပေး စဉ်းစား သင့်သည်။ ကြီးမားသောလုပ်ငန်းကြီးမဟုတ်သေးလျှင်တောင်မှ ကိုယ့်မှာလည်း ပြိုင်ဘက်တွေရှိနေသည်ကို မမေ့သင့်ပါ။ အချိန်ယူစဉ်းစားပေးခြင်းဖြင့် ပြိုင်ပွဲမှာ အနိုင်ရမည့် နည်းလမ်းအသစ်တို့ကို ကြံဆနိုင်၊ အသုံးချနိုင်သည်။ သူများလုပ်ပြီး မှ အောင်မြင်သွားတာကြည့်ပြီး လိုက်လုပ်တာတွေက နောက်လိုက် သက်သက်သာဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးအလုပ်တို့၌ ချီတုံချတုံဖြစ်တတ်ခြင်းက အလွန်အန္တရာယ် များသည်။ အောင်မြင်သော အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဖြစ်ဖို့ သတ္တိရှိရန် လိုသလို မရှိပါက အရောင်းပြိုင်ပွဲမှ ထွက်သွားရပေမည်။ ကုန်စုံဆိုင်ငယ် တစ်ခုပင်ဖြစ်ပါစေ ရောင်းကြေးများစွာဖြင့် အမြတ်ငွေများများရအောင် ရောင်းချနိုင်သလို ထိုသို့လုပ်နိုင်ခြင်းမှာလည်း ရောင်းချမှု အရည်အချင်း ကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၌ အရွယ်အစားထက် စွမ်းဆောင်မှုက ပိုအဓိကကျသည်။ ကိုယ်က လက်လီဆိုင်ငယ်လေးဖြစ်နေ၍ လည်း ကိုယ့်ထက် ကြီးသော ပြိုင်ဘက်တွေကို ကြောက်စရာမလိုပါ။

အရေးကြီးတာက ကိုယ့်ဖောက်သည်တွေကို ထိရောက်စွာ ဝန်ဆောင်မှု ပေးဖို့၊ ကျေနပ်မှုရဖို့ဖြစ်သည်။ တချို့က အလုပ်ကို တစ်ချိန်လုံးလုပ်နေပြီး

လေ့လာဖို့၊ ပြင်ဆင်ဖို့အတွက် ရပ်နားရမှာ၊ အချိန်ပေးရမှာကို

မလုပ်မိကြ။ သူ့အနေဖြင့် ကိုယ်ပိုင်ခွန်အားတစ်ဝက်ကို ထိုအတွက် အသုံးပြုနိုင်လျှင် ပို၍ ငွေကြေးအမြတ်ရလာအောင် လုပ်နိုင်ပေမည်။ မိမိရောင်းချလိုက်ပြီး နောက်ပိုင်း ဖောက်သည်တို့၏ တုံ့ပြန်သံကို နားစွင့်ထားဖို့လိုသည်။ ထိုအသံ ပေါ်မူတည်၍ နောက်ထပ် အော်ဒါတို့ လာပေမည်။ မှန်ကန်သောရောင်းချမှုက ရှည်လျားသောလုပ်ငန်းစဉ် တစ်ခုပင်။ ရောင်းချမှုတိုင်းတွင် ရှည်လျားသော ကွင်းဆက်တွေဖြင့် ချိတ်ဆက်သွားကြသည်။

တည်းခိုခန်း (Inn)တွေ အများကြီးရှိပေမဲ့ တစ်ယောက်စကား တစ်ယောက် နားဖြင့် ကမ္ဘာလှည့်တွေ ရောက်လာလေ့ရှိသော Innတစ်ခုကို တွေ့ဖူးသည်။ သူ့နေရာက မြို့လယ်လည်းမကျသလို၊ ကန်တော်ကြီး၊ အင်းလျားတို့လို ရှုခင်းလှပသော၊ နေရာအကွက်အကွင်းကျသော တည်နေရာမျိုးလည်း မဟုတ်ပါ။ တစ်ဦးကို ကျေနပ်မှုဖြစ်စေသော ရောင်းချမှု၊ ဝန်ဆောင်မှုတို့က နောက်ထပ်ဖောက်သည်သစ်တစ်ဦးကို ဦးတည်သွားတာဖြစ်သည်။ လက်လီ အရောင်းသမားတစ်ယောက်အဖို့ အသားတင်အမြတ်ဆိုသည်က ထိရောက် သော ရောင်းချမှုသက်သက်ပေါ်တွင် မူတည်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ ဝယ်ယူမှုစွမ်းရည် အပေါ်တွင်ပါ တည်နေသည်။

လက်လီအရောင်းသမားအများစုသည် ခင်းကျင်းမှုအပေါ် အာရုံမစိုက် တတ်ကြပေ။ သူတို့အနေဖြင့် မိမိဆိုင်၏ ခင်းကျင်းမှုအပေါ် အာရုံစိုက် ပြုပြင်ရုံ ဖြင့်ပင် အမြတ်ပိုလိုလာမည့်အခြေအနေရှိသည်။ လက်လီအရောင်းသမား တစ်ဦးသည် ခင်းကျင်းမှုကို မဖြစ်မနေလေ့လာရပေမည်။ ခင်းကျင်းမှုကြောင့် အရောင်းပမာဏအင်အား မည်မျှတိုးတက်လာသည်ဆိုခြင်းကို ကိုယ်တိုင် တွေ့ကြုံရမည်ဖြစ်သည်။

အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ အမြင့်ဆုံး စွမ်းရည်မှာ ဖောက်သည်တွေက သူတို့၏ အကြံပေးအဖြစ် လေးစားခံရခြင်းပင်။ ဖောက်သည်တွေနှင့်ဆက်ဆံရေး က ထိုအခြေအနေမျိုးရောက်ပြီဆိုလျှင် သူ့မှာ အော်ဒါလျော့စရာအကြောင်း

သိပ်မရှိတော့။ အရောင်းသမားတစ်ယောက်သည် ဈေးနှုန်းမြင့်မားသော
မိမိကုန်ပစ္စည်းတို့အပေါ်တွင် ယုံကြည်မှုရှိဖို့လိုသည်။ ဈေးမြင့်သော ပစ္စည်း သဘာဝ
ကပင် ဈေးနိမ့်တာထက် တန်ဖိုးပိုရှိမြဲဖြစ်သည်။ အောင်မြင်သော
အရောင်းသမားတစ်ဦး၏ နောက်ထပ်အရည်အချင်းက စကားကို အများကြီး
မပြောတာပင်။ သူတို့က ဖောက်သည်ကို စကားပြောခွင့် အများကြီးပေးထား၍
ဖြစ်သည်။ လက်လီဆိုင် တစ်ခုတလေအဖို့ အပြောအဆို ရိုင်းပျမှု တစ်ခုကြောင့်
ဖောက်သည်မည်မျှ လက်လွတ်ခံရသည်ကို မသိနိုင်။

သင်ကော နေ့စဉ် ဆိုင်ရှေ့မှာ လူတွေများစွာ ဖြတ်သန်းနေသော်လည်း
ဆိုင်ကို ဂရုပြုမိအောင်နှင့်ဆိုင်ထဲသို့ ဒီလူတွေထဲမှ တချို့တစ်ဝက် ဝင်ရောက်
လာအောင် ပြုလုပ်ခဲ့ပြီးပြီလား။

*

ပိုနေမြဲ ကျားနေမြဲပဲ ကောင်းတာလား

လူများစွာတို့ လုပ်ငန်းတစ်ခု စလုပ်ရန် တွေးတောကြသည်။ လုပ်ငန်း မစရသေးမီ ရလာတာက ခေါင်းကိုက်၊ ခေါင်းရှုပ်စရာတွေ ဖြစ်နေသည်။ သူတကယ်လိုသည်က ခေါင်းကိုက်ပျောက်ဆေးမဟုတ်ဘဲ အထူးနားလည်ဖို့ လိုသော အသိပညာ၊ အတတ်ပညာသာဖြစ်သည်။ တခြားသူတွေ အလုပ်လုပ် ရာ၌ ဘယ်လိုအယူအဆတွေဖြင့် လုပ်နေသလဲဆိုတာရှာဖွေရမည်။ တခြား သူတို့၏ နည်းလမ်းကိုသိမှ ကိုယ်လည်း တုပ်နိုင်၊ ကိုယ်ပိုင်နည်းနာတီထွင် နိုင်မည်ပင်။ စီးပွားရေးဘဝဟူသည် အမြဲတစေ အတားအဆီး၊ အနှောင့် အယှက်တို့ ရှိမြဲဖြစ်သည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဟူသည် အတားအဆီး၊ အနှောင့် အယှက်တို့ကြားမှ ရောက်အောင်၊ ပန်းဝင်အောင် အပြိုင်ပြေးနေရတာ ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ လမ်းတစ်လျှောက် အန္တရာယ်များ၊ စွန့်စားရမှုများကိုလည်း မုချတွေ့နိုင်သေးသည်။ ထို့ကြောင့် ကြံ့ခိုင်သောသူက စီးပွားရေးလောက၌ ထိပ်ကို တက်နိုင်တာဖြစ်ပြီး အားနည်းသူတွေ ရှုံးနိမ့်ကြရသည်။ အတားအဆီး၊ အနှောင့်အယှက်အန္တရာယ်တို့မှ လွန်မြောက်အောင် စဉ်းစားတွေးတော ကြံဆရသည်။ စဉ်းစားခြင်းနှင့်စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်းတို့မှာ ကွဲပြားခြားနားလှသည်။

စိုးရိမ်ပူပန်ခြင်းဟူသော သောကများက လုပ်ငန်းကို အခက်အခဲ တွေ့စေသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်း စိတ်အားထက်သန်မှု ရှိရန်လိုသည်။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်၍ အရာရာကိုသိနိုင်၊ စဉ်းစားနိုင်ပါမှ ချို့ယွင်း ချက်များ၊ အလေအလွင့်များ၊ ဆုံးရှုံးမှုများ မတွေ့အောင် ရှောင်နိုင်ပေမည်။ ပြုပြင်စရာရှိသည်များကို အချိန်မနှောင်းမီ ပြုပြင်နိုင်မည်။ အများစုက အပြောင်းအလဲလုပ်ရခြင်း၊ ထပ်မံရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းတို့ထက် ပိုနေမြဲ ကျားနေမြဲ

အခြေအနေကိုသာ လိုလားကြသည်။

လက်ရှိလည်း သူနည်းသူဟန်ဖြင့် အဆင်ပြေနေမြဲဖြစ်ရာ ဘာမှအပြောင်း အလဲလုပ်ဖို့မလို၊ နည်းပညာအသစ်သုံးဖို့ မလိုသေးဟုထင်ကြသည်။
ထိုသူမျိုးမှာ နောင် ၁၀နှစ်၊ ၁၅နှစ်ဆိုပါက ပြိုင်ပွဲအပြင်ဘက် ရောက်သွားမည်ကသေချာ သည်။ လုပ်ငန်းများစွာတို့၌ လူတစ်ယောက်ကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးရခြင်းက ကြီးစွာသောဆုံးရှုံးမှုဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။
ထိုလူမှာ လုပ်ရည်ကိုင်ရည် ရှိသော၊ လုပ်ငန်းတည်ထောင်နိုင်မည့်အလားအလာတို့ရှိနေသောသူဖြစ်သည်။ ထိုသူမျိုးမှာ တီထွင်ဖန်တီးသော အလုပ်တို့ဖြင့် အရင်းအနှီးနည်းပါးစွာ လုပ်ငန်းတိုးတက်အောင် လုပ်နိုင်သူများဖြစ်သည်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖို့ အသား တင်အမြတ်ငွေရလာအောင် မလုပ်နိုင်တော့ဟုဆိုပါက သူ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အဆုံးသတ်တော့မည့်အခြေအနေပင်။

ထိုအခြေအနေက အပြောင်းအလဲ လုပ်ဖို့ လိုအပ်သောအခြေအနေလည်း ဖြစ်သည်။ ပိုမိုကောင်းမွန်သော စီမံခန့်ခွဲမှုဖြင့် လုပ်ကိုင်ဖို့၊ ပိုကောင်းသော နည်းပညာနှင့် ကိရိယာတွေတပ်ဆင်ဖို့၊ ထိုမှတစ်ဆင့် ပိုမိုရောင်းဝယ် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်လာပြီး အသားတင်အမြတ်ငွေ ပြန်ရလာဖို့ဖြစ်သည်။
တစ်နည်းအားဖြင့် ထိုအပြောင်း အလဲတွေကကုန်ကျစရိတ်ကိုလည်း လျော့ကျ စေနိုင်ပါသည်။ ရံဖန်ရံခါ၌ ပြုပြင်မှုကြောင့် ပေါ်လာသည့် အတွင်းမှအကျိုး အမြတ်က ရုတ်တရက် မမြင်သာပေ။ လုပ်ငန်း၌ မျှော်လင့်ထားသလို အမြတ် များ ရမလာပါက တစ်စုံတစ်ရာချို့ယွင်းချက် ရှိနေ၍ ပင်။

ယင်းကိုတွေ့အောင်ရှာပြီး ပြုပြင်ပါမှ၊ ဖယ်ရှားပါမှဖြစ်မည်။ စီးပွားရေး အလုပ်တို့၌ ထိပ်သို့ရောက်နေသူများမှာ လုပ်ငန်းကို အောက်ခြေမှစ၍ လေ့လာခဲ့သူတွေဖြစ်ကြသည်။ သူတို့၏ ထိုကြိုးပမ်းအားထုတ်ခဲ့မှုကြောင့် စွမ်းရည်နှင့်အသိပညာတွေရလာကြတာဖြစ်သည်။ အရာအားလုံးကို ကျွမ်းကျင်ပြီး

ပေါ်လာသည့်အခက်အခဲတွေကို ကျော်လွှားနိုင်သဖြင့် အကျိုးအမြတ်ရအောင် လုပ်နိုင်တာပင်။ တချို့က အပြောင်းအလဲလုပ်ရန် အတွင်းစိတ်က လိုလားသော်လည်း နဂိုကပင် ပင်ကိုသီးသန့် လုပ်ကိုင်တတ် သူတွေဖြစ်သည်။

အပြောင်းအလဲကြောင့်ရလာမည့် အကျိုးအမြတ်ထက် မနိုင်မနင်းဖြစ်မှာ၊ စိတ်ရှုပ်ရမှာကို တွေးပြီးစိုးရိမ်နေကြသည်။ သူတို့က ကိုယ့်အနီးအနားက လုပ်ငန်းတူတွေကိုသာကိုယ့်ပြိုင်ဘက်ဟုမြင်ကြသည်။ တကယ်တမ်း ပြိုင်ဘက် က တခြားနေရာ ဒေသတို့ကဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အချင်းချင်း ပြိုင်ဘက်ဟုထင်နေသူများ စုစည်းလိုက်ပါက အခြားနေရာက လုပ်ငန်းတူတွေ ကို ကောင်းကောင်းယှဉ်ပြိုင်နိုင်တာကြောင့်ဖြစ်သည်။

အချို့ကုန်စည်တို့မှာ နည်းပညာအသုံးပြု၍ အထွက်နှုန်းနှင့်အရည်အသွေး ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်သည့်အားသာချက်တို့ရှိနေသည်။ ထိုအချက် ကို ကိုယ်က အသုံးမချလျှင်တောင်မှ သိသူတွေက ကျော်သွားမည်၊ အသုံးချ မည်မှာ သေချာလှသည်။ ကျွန်တော်တို့ သွားရင်းလာရင်း နေ့စဉ်မြင်နေရသော ဆိုင်ငယ်လေးပေါင်းများစွာတို့အနက် အရေအတွက် ထက်ဝက်မျှလောက်ဟာ ယခင်ကထက် ပို၍ ပစ္စည်းစုံလင်လာတာ၊ ခမ်းနားလာတာမျိုးတွေ့ခဲ့ရပြီးပြီလား။ အလားတူ နိုင်ငံ၊ မြို့၊ ရွာအနှံ့ တည်ရှိနေသော စက်ရုံငယ်လေးရာပေါင်းများစွာ တို့ အပြောင်းအလဲမရှိဘဲ ယခင်အတိုင်း မှေးမှိန်အားနည်းနေဆဲပဲလား။

သေချာကြည့်လျှင် မြင်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ တချို့တွေ စာမဖတ်ကြ။ ကိုယ်နှင့် ရင်းနှီးနေပြီးဖြစ်သော ကြော်ငြာစာမျက်နှာတွေကိုပင် သာမန် ကာလျှံကာ ငြီးငွေ့ဖွယ်ကြည့်ရင်း ကျော်သွားကြသည်။ တကယ်တော့ ထိုကြော်ငြာတို့သည် သူတို့အတွက် စီးပွားရေးသတင်းတွေပင်။ ထိုကြော်ငြာတို့ မှ အသုံးတည့်မည့်စိတ်ကူး တစ်ခုတလေ ဒါမှမဟုတ် သုံးနေကျထက် ကုန်ကျ စရိတ်သက်သာမည့်ပစ္စည်းတစ်ခုခုကို တွေ့နိုင်သည်။ လုပ်ငန်းသစ်စမည့်သူ

တစ်ဦးအဖို့ ကုန်ကျစရိတ်သက်သာမည့်နည်းလမ်းတို့ကို ယင်းမှ ရှာတွေ့နိုင် သလို လုပ်ငန်းထဲက ဝန်ထမ်းတစ်ဦးအဖို့လည်း ရာထူးနှင့်အခြား တိုးတက်ရာ လမ်းစအချက်အလက်တွေကို ရရှိနိုင်သည်။ လုပ်ငန်းရှင်တိုင်းအဖို့လည်း ကုန်ပစ္စည်း၊ ဝန်ဆောင်မှုစသော သတင်းထဲမှ တစ်စုံတစ်ရာကို ရှာတွေ့ နိုင်သည်။ လုပ်ငန်း၌ ထိပ်ဆုံးမှသူပင်ဖြစ်လင့်ကစား မိမိကိုယ်ကို တိုးတက် အောင် မလုပ်နိုင်ပါက လုပ်ငန်းတွင် အန္တရာယ်ရှိသည်။ တချို့ လုပ်ငန်းတွေ တစ်ဟုန်ထိုး တိုးတက်နေပြီး တချို့တွေ ကျဆင်းနေရသည်က ထိုသဘောပင်။ တိုးတက်အောင် မကိုင်တွယ်နိုင်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။ ဒီနေရာတွင် စောစော ကပြောသော ပြိုင်ဘက်မှားမြင်သည့်အကြောင်းသို့ ပြန်ရောက်သည်။

စီးပွားရေးအလုပ်တိုင်းတွင် အောင်မြင်ရာအကြောင်းတစ်ချက်က အသိုင်း အဝိုင်းကောင်းခြင်းဖြစ်သည်။ မိမိက ပြိုင်ဘက်ဟုထင်နေသူတွေ၊ အကျောမခံ ဘဲ အသာယူမည်ဟု မြင်နေသူတွေက မိမိအတွက် အားထားရသော မိတ်ဆွေ တွေ ဖြစ်နိုင်သည်။ နီးစပ်ရာ လုပ်ငန်းရှင်အချင်းချင်း ခင်မင်ရင်းနှီးသော ဆက်ဆံရေးက တစ်ဦးကိုတစ်ဦး အကူအညီပေးနိုင်သလို ခိုင်မာသော အောင်မြင်မှုလမ်းကြောင်း အစလည်းဖြစ်နိုင်သည်။ စီးပွားရေးကို တစ်ဦးတည်း ကြံစည်စဉ်းစားလုပ်ကိုင်နေရသော အနေအထားထက် လူလေးငါးခြောက်ဦး ပါဝင်သော အုပ်စုတစ်စု၏ ဦးနှောက်မှ စုပေါင်းစဉ်းစားလိုက်သောအလုပ်က ပိုကောင်းမှာကတော့ သေချာသည်။

တချို့ အောင်မြင်နေသူတွေက မိမိတို့ထက် ကံကောင်း၍ ဟုထင်သည်။ ကံကောင်းတာချည်းသက်သက်ကြောင့် အောင်မြင်လာတာဆိုလျှင် ကံကောင်း၊ ကံဆိုး ဒွန်တွဲနေ၍ မကြာမီ ထိုသူ ကျရှုံးပေလိမ့်မည်။ အောင်မြင်မှုတိုင်းတွင် အောင်မြင်မှုကိုဖန်တီးပေးသောအကြောင်းတရားတွေ ပါဝင်မြဲဖြစ်သည်။ စီးပွားရေးဆောင်းပါးတွေဖတ်ပြီး ဒါတွေ လက်တွေ့လုပ်လို့မရသေးဟု ညည်းနေ သူတွေလည်းရှိသည်။ လက်တွေ့လုပ်နိုင်တာတွေ မြင်ပြန်တော့လည်း

လုပ်မကြည့်သေးဘဲ ဒါတွေသိပြီးသားပါပဲဟု ထင်တတ်ကြပြန်သည်။ ဒါဆို လျှင်
မိမိကိုယ်မိမိ အရည်အချင်းတိုးတက်အောင် အချိန်ပေးလေ့လာခဲ့ပြီပြီး လား။
လေ့လာဖို့ အချိန်ပေးခဲ့ပြီးပြီဆိုလျှင် အရောင်းပညာကိုရော လေ့လာခဲ့ ပြီးပြီလား။
နောက်တစ်ဆင့် ကြော်ငြာနှင့်ခင်းကျင်းမှုတွေကိုရော အချိန်ပေး
လေ့လာခဲ့ပြီးပြီလား။ စီမံခန့်ခွဲမှုကိုလည်း လေ့လာခဲ့ပြီးပြီလား။

တချို့ကတော့ လုပ်ငန်းတစ်ခုကို မှန်မှန်လည်ပတ်နိုင်အောင်နှင့် အတိုင်း
အတာ တစ်ခုအတွင်း အောင်မြင်သွားအောင်လုပ်ခဲ့ကြပြီးဖြစ်၍ မိမိအတွက်
လေ့လာမှုတွေ မလိုအပ်တော့ဟုယူဆပြီး ရပ်တန့်လိုက်ကြသည်။ အပြောင်း အလဲကို
ငြင်းဆန်ဥပေက္ခာပြုလိုက်ကြသည်။ ထိုအခါ မိမိနှင့် ပခုံးချင်းယှဉ်နေ သူတွေထဲမှ
တချို့က နောင်တစ်ချိန်၌ ဆင်လောက်ကြီးဖြစ်သွားသည်ကို မြင်ရပေဦးမည်။
ထို့ကြောင့် မိမိလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်လျှင် နောင်တွင် မည်သို့ ဖြစ်လာနိုင်သည်ဆိုပြီး
ရေရှည်ကို ကြည့်ဖို့နှင့် ဒီအတွက် ယခုအချိန်၌ ဘယ်နည်း ဘယ်ပုံ
ပြုပြင်ပြောင်းလဲရမည်ဆိုသည်ကို စဉ်းစားဖို့လိုသည်။

*

လိုငွေပြခြင်း၏ ကောင်းကျိုး

ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြခြင်းသည် အများအမြင်၌ မကောင်းသည့်သတင်းတစ်ခု၊ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုအဖြစ် နားလည်ကြသည်။ နိုင်ငံတစ်ခု၏ စီးပွားရေးတွင် ပို့ကုန်ထက် သွင်းကုန် ပိုများနေခြင်းက ဆိုးရွားသည်ဆိုသည်မှာ တကယ်ပင် မှန်နိုင်မလား။ စင်စစ် ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြခြင်းသည် GDP နှုန်းကို ပို၍ ပြောင်းလဲသွားစေတာတွေ့ရသည်။

အကြောင်းက ယင်းလိုငွေနှင့် GDP တို့ အပြန်အလှန်ဆက်စပ်နေခြင်းကြောင့်ပင်။ ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြခြင်းက ပြည်တွင်း၌ ထုတ်လုပ်သော ပစ္စည်း တွေ ပို့နိုင်တာထက် ပြည်ပက ဝင်လာသည့်ပစ္စည်းများအတွက် သုံးစွဲတာက ပိုများနေတာ၊ တစ်ဦးချင်းသုံးစွဲသည့်နှုန်းနှင့်ကုမ္ပဏီတွေ၊ အစိုးရ ကော်ပိုရေးရှင်း တွေက နိုင်ငံခြားပစ္စည်း၊ ထုတ်ကုန်များအတွက် သုံးစွဲသည့်နှုန်းများလာတာ တွေကြောင့်ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံအများစုအဖို့ ကုန်သွယ်ရေးမညီမျှ လိုငွေပြတာကို လျှော့ဖို့ သွင်းကုန်ကို အတိအကျ လိုက်စိစစ်တာမျိုးက ရှားပါးသည်။

ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေဆိုတာ ပို့ကုန်ထက် သွင်းကုန်များလို့ ပေါ်လာတာ ရှင်းပါသည်။ နိုင်ငံတစ်ခု၏ ကုန်သွယ်ရေးရှင်းတမ်း၌ ထိုမညီမျှမှု ခြားနားခြင်း သည် စီးပွားရေးစက်ဝန်းဖြတ်သန်းပုံနှင့်စီးပွားရေး ပုံစံတွေ ကွဲပြားခြားနား နေ၍ ဖြစ်သည်။ ဥပမာပြရလျှင် နိုင်ငံများစွာတို့မှာ ရေနံ၊ စက်မှုထုတ်ကုန်၊ အခြားသယံဇာတရင်းမြစ်စသည်တို့ကို တင်ပို့ရင်း ပို့ကုန်တိုးတက်မှုသို့ ဦးတည်လာသည်။ စီးပွားရေး ထိုသို့ ကျယ်ပြန့်နေသောကာလမျိုးတွင် ကုန်သွယ်ရေးရှင်းတမ်းက အကောင်းဘက်သို့ သွားပြီး အပေါင်းလက္ခဏာ ပြတာမျိုးတွေ့ရသည်။ အကြောင်းက အိမ်ရှင်နိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်တိုးတက်နှုန်းက သွင်းကုန်ထက်သိသာစွာ သာလွန်နေခြင်းဖြစ်သည်။ ဒါမျိုးက အမေရိကန်လို

နိုင်ငံကြီးများ၏ နာမည်ကြောင့် တိုးတက်မှုများလာတာဖြစ်သည်။ တစ်ဖန် ကုန်သွယ်ရေးရှင်းတမ်း၌ ဖြစ်လာသော ကွာဟမှု၊ အနုတ်လက္ခဏာပြမှုတို့က စီးပွားရေးစက်ဝန်းဖွံ့ဖြိုးမှု အစပိုင်းတွင် ပေါ်လာတာမျိုးဖြစ်တတ်သည်။

စီးပွားရေးပုံစံကိုယ်နှိုက်က ပုံမှန်တိုးတက်မှုနှုန်းထက် သွင်းကုန်ပို၍ တိုးဖို့ လိုအပ်နေခြင်းဖြစ်သည်။ အမြဲတမ်း လိုငွေပြနေလျှင် တစ်ဦးချင်း နှစ်အလိုက် စုဆောင်းမှုနှုန်းလည်း အနုတ်လက္ခဏာပြမည်ဖြစ်သည်။ ဒီနေရာတွင် လိုငွေပြတာက GDP နှင့်အပြန်အလှန် ဆက်စပ်သွားတာဖြစ်သည်။

ကုန်သွယ်ရှင်းတမ်းလိုငွေနှင့် GDP အကြား သီအိုရီနှစ်ခုရှိပါသည်။ သီအိုရီ ၁ ၌ လိုငွေက GDP ကို ဆွဲချသွားပြီး မိမိငွေကြေးကို ကမ္ဘာဈေးကွက် ထဲမှာ ပိုင်းဆော်ကြလျှင် စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းဖြစ်နိုင်သည်။ သီအိုရီ ၂ ကတော့ ကုန်သွယ်လက်ကျန်ရှင်းတမ်း အရှုံးတွေများနေပေမဲ့ GDP က ခိုင်မာသည့်လက္ခဏာကိုပြနေသည်။ မည်သည့်ဖိအားကမှ ကိုယ့်ငွေကြေးကို အားနည်းသွားအောင် မလုပ်နိုင်ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

သီအိုရီ ၁ က ဒေသခံတိုင်းပြည်၏ စီးပွားရေးအားနည်းလျှင် ကြုံရတာ ကို ပြောတာဖြစ်သည်။ သဘောကတော့ ကိုယ်ရောင်းနိုင်တာထက် ပိုဝယ်နေကြ လျှင် ကြုံရမှာဖြစ်သည်။ ပြည်ပကသွင်းလာသည့် ကုန်ပစ္စည်းတွေကိုလည်း မယှဉ်နိုင်၊ ပြည်ပသို့ပို့သည့် ကုန်ပစ္စည်းတွေအတွက်လည်း အလုပ်အကိုင်သစ် တွေ လုံလောက်အောင် မဖန်တီးပေးနိုင်တာမျိုးဖြစ်သည်။ ယင်းက ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်နောက်ပိုင်းကာလတွေမှာ အမေရိကန်လို စက်မှုနိုင်ငံကြီးတွေ လိုငွေ ရှင်းတမ်းတွေ တရိပ်ရိပ်တက်နေသလို GDP ကလည်း ဆက်တိုက်တက်နေတာ ကိုကြည့်ပြီး ကောက်ချက်ဆွဲတာဖြစ်သည်။ အကယ်၍ သီအိုရီ ၁ မှန်ခဲ့လျှင် GDP တိုးတက်မှုနှုန်းကို ထိခိုက်တာကိန်းဂဏန်းတွေက ပြမည်ဖြစ်သည်။ မမြင်နိုင်တာ တချို့တော့ရှိသည်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ စီးပွားရေးစက်ဝန်း တွင် ပုံမှန်ဖြစ်နေကျကိစ္စနှင့်ဒေါ်လာ၏ ငွေကြေးဈေးကွက် အပြိုင်အဆိုင်တွေ

ကြောင့်ဖြစ်သည်။

သီအိုရီ ၁ ကို စဉ်းစားမည်ဆိုလျှင်တော့ တစ်နိုင်ငံနှင့်တစ်နိုင်ငံ အနေအထား မတူနိုင်ပါ။ GDP လျှော့သလို လိုငွေက တက်လာသည်မှာ ကာလဘယ်လောက်ဆိုပြီး နှိုင်းယှဉ်မပြနိုင်တာကြောင့်ဖြစ်သည်။ အကြောင်းမူဒီကာလတိုအတွင်း ဘယ်နေရာက ဘယ်လိုချွတ်ချော်နေသည်ကိုမသိ။ လောလောဆယ်ပေါ်လာသည့် ပြဿနာတွေက တခြားချို့ယွင်းမှုနှင့်နိုင်ငံ ၏သဘာဝ အလျောက် ကုန်သွယ်ရှင်းတမ်း လိုငွေကို ပေါ်စေ၍ ဖြစ်သည်။

သီအိုရီ ၂ ကတော့ အမေရိကန် GDP နှင့်ကုန်သွယ်လိုငွေအကြား ဆက်စပ်ပုံကို သန်းခေါင်းစာရင်းဗျူရို၏ မှတ်တမ်းတွေအရ တွေ့ရပြီး သက်သေပြခြင်းဖြစ်သည်။ ယင်းက အမေရိကားတွင် စုဆောင်းမှုနှုန်း လျော့သွားသည့် တိုင်စားသုံးသူလူထု၏ ဝယ်လိုအားကိုပြနေပြီး တစ်ဦးချင်း ထိုဝယ်လိုအား ကဘယ်ပစ္စည်း ဘယ်ကပဲလုပ်လုပ် ထည့်မစဉ်းစား၍ ဖြစ်သည်။ ထိုအခါ အမေရိကန်ပြင်ပထုတ်လုပ်သည့် ကုန်ပစ္စည်းတွေ ပို၍ သုံးစွဲလာသလို ကုန်သွယ်ရှင်းတမ်းလိုငွေလည်း ပို၍ တက်လာသည်။ မှတ်တမ်းတွေအရ ၁၉၈၀ပြည့်နှစ် မှ ၂၀၀၀ အထိ နှစ် ၂၀ ကာလအတွင်း ကုန်သွယ်လိုငွေတက်လာသော်လည်း GDP ကိုဆွဲချမသွားနိုင်သည့်အပြင် ရာခိုင်နှုန်း ၁၀၀ နီးပါးတက်လာတာကို တွေ့ရသည်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှုန်းကလည်း ထိုကာလအတွင်း ကျမသွား။ ယင်းမှာ လက်ကျန်ရှင်းတမ်းမညီမျှသည့်အသုံးက စီးပွားရေးကို ကျသွားအောင် မလုပ်နိုင်သည့် အထောက်အထားဖြစ်သည်။

ခြုံ၍ ပြောရလျှင် လိုငွေပြခြင်းသည် မကောင်းဟူသော အယူအဆက အတိတ်တွင် ကျန်ခဲ့ပြီဖြစ်သည်။ တစ်ခုတော့ရှိပါသည်။ ကိုယ့်ဆီက အခြေအနေကို လွယ်လွယ်ကူကူ နားလည်ရုံမျှမက ကိုယ့်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးကို တိုးချဲ့ဖို့ ဘာတွေသွင်းဖို့ လိုအပ်နေသည်ဆိုခြင်းနှင့်ကိုယ့်ထုတ်ကုန်များအပေါ် အခြားနိုင်ငံတို့၏ နာညှိ ထက် သွင်းကုန်တိုးတက်နှုန်းက ပိုမြန်နေသလား ဆိုတာ

ကြည့်ဖို့ဖြစ်သည်။

နောက်တစ်ချက်က ကုန်သွယ်ရေး မညီမျှမှုကြောင့်
မိမိငွေကြေးအားနည်း သွားသော်လည်း ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီများ
ပြည်ပကိုတင်ပို့ရာတွင် ပို၍ အောင်မြင် လာစေပြီး ပြည်တွင်းက
စားသုံးသူများလည်း ပြည်ပထုတ်ကုန်တို့၏ ဈေးနှုန်းကို ပြန်ကြည့်၊
ပြန်နှိုင်းယှဉ်လာနိုင်စေသည်။

ထို့ကြောင့် ကုန်သွယ်ရေးရှင်းတမ်း လိုငွေပြခြင်းသည် ပြည်တွင်း GDP
နှုန်းကို ရွေ့လျားပြောင်းလဲစေသော စီးပွားရေးစက်ဝန်းဖြစ်ရပ်တစ်ခုဟု ဆိုနိုင်ပြီး
GDP နှုန်းတိုးတက်ဖို့ တခြားကဏ္ဍတွေက အရှိန်မြှင့်ပေးနေတာမျိုး ဖြစ်သည်။
အကယ်၍ သီအိုရီ ၁ မှန်ခဲ့လျှင် ကုန်သွယ်ရှင်းတမ်းလိုငွေနှင့် GDP က
ပြောင်းပြန်ဆက်စပ်နေတာဖြစ်ပြီး အကြောင်းရင်းကို မမြင်သာဟုဆိုခြင်း ဖြစ်သည်။
ဒီထဲမှာ ကမ္ဘာ့ငွေကြေး ဈေးကွက်က ဒေါ်လာကို မကြိုက်တော့ တာလည်းပါသည်။

Ref: In Praise of Trade Deficits by Michael Schmidt.

*

အချိန်ကြောင့် ပြောင်းလဲသွားသည့် ငွေကြေး၏ လက်ရှိတန်ဖိုး

တစ်ခါက လူတစ်ဦးသည် မြို့လယ်ခေါင်မှအိမ်ကို တိုက်ပြန်ဆောက်ရန် စိတ်ကူးမိ၍ လိုသောငွေကို လိုက်ရှာသည့်အခါ ချေးမည့်သူတစ်ဦးနှင့် တွေ့သည်။ ထိုသူက လောလောဆယ် ငွေသားမရှိဘဲ ရွှေတို့သာရှိ၍ တကယ်လိုလျှင် ယူသွားပါ။ ဆပ်လျှင်လည်း ထိုအတိုင်းသာ ပြန်ဆပ်ပါဟု ချေးငှားလိုက်လေသည်။ ပြန်ဆပ်ရမည့်အချိန်သို့ရောက်သောအခါ ချေးသူက ထိုစဉ်က ရွှေရောင်း၍ ရသည့်ငွေသားအတိုင်း သွားဆပ်သည်။ ထိုအခါ မြီရှင်ကြွေးရှင်က ချေးသူကို ထိုစဉ်ကပေးလိုက်သည့်ရွှေသား သို့မဟုတ် ကာလပေါက်ဈေးနှင့်ညီမျှသော တန်ဖိုးကိုသာ ပြောလိုက်သည့်အတိုင်း ပြန်ဆပ်ဖို့ ပြောလေတော့သည်။ ယင်းဥပမာတွင် မြီစားက လွယ်လွယ်ယူခဲ့ခြင်း ဖြစ်သော်လည်း မြီရှင်က ပြန်ဆပ်မည့်ကာလအတွက် ငွေကြေး၏ အချိန်တန်ဖိုး ကိုပါ ထည့်တွက်ချေးငှားခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရသည်။

အချိန်တန်ဖိုးနှင့်အနာဂတ်တန်ဖိုး

နောက်တစ်နည်းဆိုရလျှင် ငွေ၁၀၀၀၀ကို ယခု ယူမည်လား၊ နောင် သုံးနှစ်နေမှ ယူမည်လား ရွေးချယ်ရမည်ဆိုပါစို့။ အများစုက ထိုနှစ်လမ်း အနက် ယခုယူဖို့ကိုသာ ရွေးပေမည်။ သုံးနှစ်စောင့်ရမှာ ကြာသည့်အတွက်ဖြစ်သည်။ လာမည့် သုံးနှစ်ရမည့်ငွေနှင့်ယခုငွေ ဘယ်လိုကွာသည်ကို ကြောင်းကျိုးဆက်စပ် မစဉ်းစားကြပေ။ ပင်ကိုစိတ်အရမူ အများစုက ရှင်းလင်းမြင်သာသောငွေကို ယူဖို့သာ စဉ်းစားခြင်းဖြစ်သည်။ တကယ်အခြေခံအချက်က ငွေကြေး၏ အချိန်ကာလတန်ဖိုးဖြစ်သည်။ ညီမျှသော ထိုတန်ဖိုးနှစ်ခုတွင် နောက်မှ ယူခြင်းထက် ယခုယူခြင်းက ပိုကောင်းသည်ဟုထင်သည်။ ငွေကြေး၏ အချိန်ကာလတန်ဖိုးမှာ အနာဂတ်တန်ဖိုးလည်းဖြစ်သည်။ အနာဂတ်တန်ဖိုး ဆိုသည်ကား အဘယ်နည်း။

ယခုငွေသိန်း၁၀၀၀၏ တန်ဖိုးနှင့်နောက်တစ်နှစ် အကြာ ငွေသိန်း၁၀၀တို့၏ တန်ဖိုးချင်းမတူနိုင်ပါ။ ငွေပမာဏတူသော်လည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်သော အချိန်ကာလကြောင့် ထိုငွေမှာ ဝင်ငွေတိုးလာ၍ ဖြစ်သည်။

ယနေ့ရရှိသည့်ငွေ၁၀၀၀၀မှ တိုးလာသည့်အနာဂတ်တန်ဖိုးမှာ ထိုငွေဖြင့် ကာလတစ်ခု၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရာမှ ရရှိလာသောအတိုးနှုန်း ထပ်ဆောင်းရ ပေမည်။

နောက်သုံးနှစ်ကြာမှ ယူမည့်ငွေ၁၀၀၀၀ကမူ သင့်ဘက်တွင် အချိန် မရှိပေ။

၁၀၀၀၀ကို ယခု ယူသူက သုံးနှစ်ကာလ၌ တစ်နှစ်အတွက် အတိုးငွေ သုံးကြိမ်ပေါင်းရမည်ဖြစ်သလို ယင်းတို့က အနာဂတ်တန်ဖိုးဖြစ်သည်။

ပထမရွေးချယ်မှုတွင် တစ်နှစ်အတိုး ၄၁သမဂ္ဂရာခိုင်နှုန်းရသည် ဆိုပါစို့။

$$\text{ပထမနှစ်ကုန် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏ အနာဂတ်တန်ဖိုးက} = (၁၀၀၀၀ \text{ ထ } ၀.၀၄၅) + ၁၀၀၀၀$$

$$= ၁၀၄၅၀ \text{ ဖြစ်သည်။}$$

$$\text{အလားတူ ဒုတိယနှစ်ကုန် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏} = ၁၀၄၅၀ \text{ ထ } (၁ + ၀.၀၄၅)$$

$$\text{အနာဂတ် တန်ဖိုးမှာ} = ၁၀၉၂၀.၂၅ \text{ ဖြစ်သည်။}$$

လက်ရှိတန်ဖိုး

ငွေ ၁၀၀၀၀ကို ယနေ့လက်ခံရရှိသူ၏ လက်ရှိတန်ဖိုးသည် မည်မျှနည်း။

ယင်းလက်ရှိတန်ဖိုးက ယနေ့မည်မျှအသုံးပြုလိုက်သည်။ ထိုငွေ ၁၀၀၀၀ကို မည်သို့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုက်သည်ဆိုခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ တစ်နှစ် အတွက် သင်လက်ခံရရှိသောငွေ၁၀၀၀၀၏ လက်ရှိတန်ဖိုးက ၁၀၀၀၀ ဖြစ်နိုင်မည် မဟုတ်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သင့်လက်တွင်း၌ လည်း မရှိ၍ ဖြစ်သည်။ အဆိုပါ ငွေ ၁၀၀၀၀၏ လက်ရှိတန်ဖိုးမှာ အနာဂတ်တွင် သင်ရရှိမည့်ပမာဏ ဖြစ်သည်။

တကယ်တော့ ထို ၁၀၀၀၀မှာ ယနေ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသော အနာဂတ် တန်ဖိုးဟု သင်က သတ်မှတ်ထားသည်။ ကဲဒါဆိုလျှင် အနာဂတ်ထဲက ၁၀၀၀၀ ၏ လက်ရှိတန်ဖိုးက

ဘယ်လောက်နည်း။ သင်ရရှိသည့်အနာဂတ်က ငွေ ၁၀၀၀၀ ကို ယနေ့မည်မျှရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းက လက်ရှိတန်ဖိုးဖြစ်သည်။

လက်ရှိတန်ဖိုးကိုတွက်ခြင်း သို့မဟုတ် ယနေ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသော ပမာဏသည် ထိုငွေ ၁၀၀၀၀ထဲမှ တိုးပွားလာသော အတိုးနှုန်းကို နုတ်လိုက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အဆိုပါရလဒ် ငွေ ၁၀၀၀၀၏ အတိုးနှုန်းမပါသော ပမာဏသည် အနာဂတ်ပေးရန်ငွေလည်းဖြစ်သည်။ Present Value ကို အောက်ပါပုံစံဖြင့် တွက်နိုင်သည်။

$$\text{Present Value(PV)} = \text{Future Value} / (1+i)^n$$
 သို့မဟုတ်
$$\text{PV} = \text{FV} \times (1+i)^{-n}$$
 ဟူ၍ ဖြစ်သည်။

သုံးနှစ်ကြာမှ ရမည့်ငွေ ၁၀၀၀၀အတွက်မူ နှစ်နှစ်ကုန်ချိန်၌ ရှိမည့်

လက်ရှိတန်ဖိုး
$$\text{PV} = ၁၀၀၀၀ \div (၁ + ၀.၀၄၅)^{-၁}$$

$$= ၉၅၆၉.၃၈$$
 ကျပ်ဖြစ်သည်။

နှစ်နှစ်ကုန်ချိန်တွင် ရရန်လျော့ငွေမှာ တစ်နှစ်စာသာဖြစ်သည်။ တစ်နှစ်ကုန်ချိန်၌ ရှိမည့်

လက်ရှိတန်ဖိုး
$$\text{PV} = ၁၀၀၀၀ \div (၁ + ၀.၀၄၅)^{-၂}$$

$$= ၉၁၅၇.၃၀$$
 ကျပ်ဖြစ်သည်။

ပထမနှစ် ကုန်ချိန်တွင် ရရန်ငွေမှာ နှစ်နှစ်အကြာ၌ ၁၀၀၀၀ကျပ်ဖြစ်သော်လည်း လက်ရှိတန်ဖိုးကို အတိုး ၄ ဒသမ ၅ ရာခိုင်နှုန်း နှစ်နှစ်စာ ထည့်တွက်ရမည်ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် သုံးနှစ်အကြာတွင် ရမည့်ငွေ ၁၀၀၀၀၏ လက်ရှိတန်ဖိုးမှာ

$$\text{PV (သုံးနှစ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု)} = ၁၀၀၀၀ \div (၁ + ၀.၀၄၅)^{-၃}$$

= ၈၇၆၂.၉၇ ကျပ်ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် အနာဂတ်တွင် ရရန်ရှိသော ငွေ ၁၀၀၀၀၀၏ လက်ရှိတန်ဖိုးက တစ်နှစ်အတိုးငွေ ၄၁၁၁၅၇၇၁၀၀ နှုန်းဖြင့်တွက်လျှင် ၈၇၆၂.၃၁၁၁၅ ၉၇ ကျပ်ဖြစ်သည်။ သုံးနှစ်ကြာမှ ယူမည့်သူအတွက် အတိုးသုံးနှစ်စော နုတ်လိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။ ထိုအခါ ငွေ ၁၀၀၀၀၀ကို ယခုယူသူနှင့် သုံးနှစ်ကြာမှ ယူသူတို့၏ အနာဂတ်တန်ဖိုးက ကွာခြားသွားပေမည်။ ယခုရင်းနှီးမြှုပ်နှံသော ၁၀၀၀၀နှင့် လက်ရှိတန်ဖိုးအကြားက ကွာခြားချက်သည် လက်ငင်းယူသူ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ၁၀၀၀၀ နှင့် ထပ်ပေါင်းလိုက်လျှင် အနာဂတ်တန်ဖိုးဖြစ်လာမည်။

အနာဂတ်ရရန်ငွေ၏ လက်ရှိတန်ဖိုး

နောက်တစ်နည်းကိုပြောရလျှင် စဉ်းစားရန် အနည်းငယ်ပိုခက်သည်။ ယနေ့ ၁၅၀၀၀ကို ယူမည်လား သို့မဟုတ် လေးနှစ်ကြာမှရမည့် ၁၈၀၀၀ မည်သည်ကို ရွေးမည်နည်း။ ၁၅၀၀၀ကို ယနေ့မှစ၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၍ ရလာသောပမာဏသည် လေးနှစ်အကြာ၌ ရမည့် ၁၈၀၀၀ထက် လျော့နေပေမည်။ ထိုအခါ ၁၅၀၀၀၏ အနာဂတ်တန်ဖိုးကို ရှာဖွေပြီးနောက် ၁၈၀၀၀ ၏ လက်ရှိတန်ဖိုးကို ရှာရပေမည်။ အတိုးနှုန်းက ၄ရာခိုင်နှုန်းဆိုပါစို့။

လေးနှစ်အကြာ ၁၈၀၀၀၏

လက်ရှိတန်ဖိုး $PV = FV \times (1+i)^{-4}$

= $18000 \times (1+0.04)^{-4}$

= 15386.48 ကျပ်ဖြစ်သည်။

ထိုအခါ ၁၅၀၀၀နှင့် ၁၈၀၀၀တို့၏ လက်ရှိတန်ဖိုးကွာခြားမှု ၃၈၆၃၁၁၁၅ ၇၇ ကျပ်ရှိနေသည်ကို တွေ့ရပေမည်။ ထိုအခါတွင် လေးနှစ်အကြာမှ ၁၈၀၀၀ ကို ရွေးချယ်လိုက်မည်ဖြစ်သည်။

ယခုဖော်ပြချက်တို့မှာ ငွေကြေး၏ အချိန်တန်ဖိုးကို အတိုးနှုန်းဖြင့်
တွက်ချက်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော် လက်ရှိငွေကြေးတန်ဖိုးသည် အနာဂတ် တွင်
ထပ်တူ တူညီမှုမရှိသည်ကို သိထားပြီးဖြစ်ကြသည်။ အရေးကြီးသည်က ငွေကြေး၏
အချိန်တန်ဖိုးကို မည်သို့တွက်ချက်ရမည်ကို ထင်ရှားစေရန်နှင့်
အချိန်ကွာခြားမှုနှင့်ရလာမည့်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတို့အကြား ကွာခြားမှုတို့ကို ခွဲခြား
သိမြင်စေဖို့သာဖြစ်သည်။

*