

သွက်လက်ထက်မြက်မှုရှိသော
ငွေရေးကြေးရေး
စီမံအုပ်ချုပ်မှု

မြင်းဆီ (Mrs Hninzi)

ထုတ်ဝေသူအမှာ

ငွေရေးကြေးရေး စီမံကိုင်တွယ်မှုသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေ ဖြင့် နေ့စဉ်ကြုံတွေ့နေရသည့် ကိစ္စရပ်တစ်ခုဖြစ်သည်။ ။ မတည်ငွေရှာ ဖွေခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ ဖြင့် ဆက်ဆံရေးရှင်သန်စေခြင်း၊ ငွေစာရင်း ပြုစုခြင်းများ ပါဝင်သကဲ့သို့ အစီရင်ခံခြင်း၊ ဘတ်ဂျက်ရေးဆွဲခြင်း၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု ကုန်ကျစရိတ်နှင့် ငွေသားစီးဆင်းမှုတို့ ကို စီမံကိုင်တွယ်ခြင်း၊ ပရောဂျက်များကို အကဲဖြတ်ခြင်း၊ ပိုင်ဆိုင်မှုဝယ်ယူခြင်း၊ စသည့် ငွေသားနှင့် သက်ဆိုင်သောကိစ္စရပ်များကို စီမံအုပ်ချုပ်ရေးနှင့် ဆက်သွယ်ရေးကဏ္ဍတို့ သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို စတင်ထူထောင်မည့် သူတိုင်း မလွဲမသွေသိသင့်သည့် အရာများ ဖြစ်သည်။ ။

သွက်လက်ထက်မြက်သည့် စီးပွားရေးစီမံချက်များ အကြောင်း ကို ရေးသားအကြံပေးရာတွင် ကျယ်ပြန့်သော အတွေ့အကြုံရှိသူဖြစ်သည့် Mrian Finch သည် အစုရှယ်ယာကုမ္ပဏီကြီးများ ၏ လုပ်ငန်းစနစ်ဖွံ့ဖြိုးရေးဒါရိုက်တာ၊ သူတို့ဖက်ထူထောင်ခဲ့သည် လက်လီနှင့် အင်တာနက် စာအုပ်ဆိုင်ခွဲများ ၏ ဘဏ္ဍာရေးဒါရိုက်တာအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင် ခဲ့သူဖြစ်သည့် အားလျော်စွာ သူ့အတွေ့အကြုံများ ဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခု အတွက် သိသင့်သည့် ငွေရေးကြေးရေး စီမံကိုင်တွယ်မှုများ အကြောင်းကို Effective Financial Management စာအုပ်တွင် ပြည့်စုံစွာ ရေးသားထားပါသည်။ ။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ၊ ငွေရေးကြေးရေး စီမံခန့်ခွဲမှုများကို စနစ်
တကျစီမံခန့်ခွဲသူများ အတွက် လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီး အောင်မြင်မှု
များ စွာရရှိရန် များ စွာအထောက်အကူပြုမည့် ဤစာအုပ်ကို စီစဉ် ထု
တ်ဝေလိုက်ပါသည်။ ။

တူဒေးစာအုပ်တိုက်

★

နိဒါန်း

သွက်လက်ထက်မြက်မှုရှိသော ငွေရေးကြေးရေးစီမံအုပ်ချုပ်မှု ဟု ဆိုရာတွင် ငွေစာရင်းပြုစုခြင်းနှင့် အစီရင်ခံခြင်းတို့ ထက် အမျိုးအစား များစွာ ပါဝင်ပါသည်။ ။ ကနဦးတွင် လုပ်ငန်းအတွက် မတည်ငွေရှာဖွေ ရပါမည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတို့ နှင့် ဆက်ဆံရေးရှင်သန်စေရပါမည်။ ငွေ စာ ရင်းပြုစုခြင်းပါဝင်သကဲ့သို့ အစီရင်ခံခြင်း၊ လုပ်ငန်းအကျိုးလိုလား သော အစုရှယ်ယာရှင်တို့ နှင့် ထိရောက်ကျယ်ပြန့်စွာဆက်သွယ်ခြင်းတို့ အပြင်

ဘတ်ဂျက်ရေးဆွဲခြင်း၊

လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုအလားအလာခန့်မှန်းခြင်း၊ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုကု န်ကျစရိတ်နှင့် ငွေသားစီးဆင်းမှုတို့ ကို စီမံကိုင် တွယ်ခြင်း၊ ပရောဂျက် များကိုအကဲဖြတ်ခြင်းနှင့် ပိုင်ဆိုင်မှုဝယ်ယူခြင်းတို့ လည်း ပါဝင်ပါသည် ။ ထို့ပြင် လုပ်ငန်းရောင်းချခြင်းပါ ပါဝင်သော်လည်း စာတစ်အုပ်ထဲတွင် ထည့်သွင်းဖော်ပြရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။

ထို့ကြောင့် မည်သည့် လုပ်ငန်းတွင် မဆို ငွေရေးကြေးရေးဖန်ရှင် အ နေဖြင့် ငွေသားနှင့် သက်ဆိုင်သောအရာရာတို့ ကိုစီမံအုပ်ချုပ်ရေးနှင့် ဆက်သွယ်ရေးတွင် ကဏ္ဍတစ်ရပ်အဖြစ်ပါဝင်ပါသည်။ ။ ပို၍ သေးငယ် သောရုံးချုပ်ရှိသောလုပ်ငန်းအများ စုတွင် လုပ်ငန်းတာဝန်အနေဖြင့် ကွ န်ပျူတာစနစ်ကို သတ်မှတ်တာဝန်ယူထိန်းသိမ်းခြင်း၊ လုပ်ငန်းအဆင် ပြေမှုအတွက်စီမံကိုင်တွယ်ခြင်း၊ ရုံးအဖွဲ့၏ တာဝန်ကဏ္ဍနှင့် လူစွမ်း အား အရင်းအမြစ်ကိစ္စရပ်များ ပါ ပါဝင်သည်။ ။ ယင်းတို့ သည် သီးခြားဖ

န်ရှင် များ ဖြစ်၍ ကျွန်တော်အပေါ်ယံသာ ဆွေးနွေးထားပါသည်။ လုပ်ငန်း နည်းစနစ်များ သည် အချင်းချင်းဆက်နွှယ်နေပြီး ရံဖန်ရံခါလုပ်ငန်း တစ်ခု၏ နယ်ပယ်သို့ အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုမှ ချဉ်းနင်းဝင်ရောက်ခြင်းရှိ မည်ပင်ဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းအနေအထားမည်သို့ပင်ရှိစေ၊ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု၏ အဆင့်တိုင်းတွင် ငွေရေးကြေးရေးစီမံအုပ်ချုပ်မှုသည် အရေးပါလှပေ သည်။ စီးပွားရေးများ ဖွံ့ဖြိုးနေလျှင် ကုန်သွယ်ရေးသည် ယေဘုယျအား ဖြင့် ပိုမိုလွယ်ကူပေသည်။ သို့သော် ခက်ခဲကျပ်တည်းသောအချိန်များ တွင် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ခြင်းသည် ပိုသာသောအခွင့်အလမ်းများကို ရှိစေ နိုင်သကဲ့သို့ အချို့ပြဿနာများ နှင့် လည်း ကြုံတွေ့စေနိုင်သည်။ အခွင့်အလမ်းသာသည့် အကြောင်းရင်းမှာ ကုန်စည်ထောက်ပံ့သူများမှ လုပ်ငန်းပမာဏကို ထိန်းထားလို၍ ဈေးနှုန်းလျှော့ပေးရန်လိုလိုလားလားရှိခြင်း၊ ကုန်စည်ရယူနိုင်မှုအခွင့်အလမ်းပိုများ ပြီး ဈေးနှုန်းများ နိမ့်ကျခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်သည်။ ယခင်က ဖြစ်နိုင်ခြေများ ထက် ယခုအခါ လုပ်ငန်းတစ်ခု၊ လုပ်ငန်းတည်နေရာနှင့် စက်ပစ္စည်းတို့ ကို အုပ်ချုပ်ရေးအရာရှိတစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းဖျက်သိမ်းရေးအရာရှိတစ်ဦးထံမှ ပိုမိုနိမ့်ကျသောဈေးနှုန်းဖြင့်လည်းကောင်း၊ ပိုမိုအားသာချက်ရှိသောအကြွေးစနစ်ဖြင့်လည်းကောင်း ရယူနိုင်သည်။ သို့သော် လူတိုင်းက သေးငယ်လာလျက်ရှိသောဂျုံမုန့်ညက်တစ်ခုကို ကြိုးစားပမ်းစားပိုင်းလုလျက်ရှိကြ သည်။ စီးပွားရေးကျဆင်းချိန်၌ ဈေးကွက်များ ၊ လုပ်ငန်းစဉ်များ ၊ အသစ်အဆန်းတီထွင်မှုများ သည် နှေးကွေးသွားမည့် အစား ပိုမိုလျင်မြန်လာခဲ့လျှင် အံ့ဩစရာအကြောင်း မရှိပါ။ အကြံဉာဏ်အသစ်အဆန်းများကို အင်တိုက်အားတိုက်ရှာဖွေရန်၊ ကုန်သွယ်ရေးသတင်းစာများ နှင့် အင်တာနက်တွင် ကုန်စည်အသစ်များ နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအသစ်များ အကြောင်း နှံ့

စပ်စွာရှာဖွေရန် အချိန်အခါဖြစ်ပါသည်။ ။

အဆိုပါအခွင့်အလမ်းများကို ခုနှိမ်သည့် အနေဖြင့် ဘဏ်မှ ငွေ ကြေး ရယူနိုင်မှုသည် ပိုမိုခက်ခဲလိမ့်မည်။ ဘဏ်များက ယင်းတို့ ငွေကြေး မ ဆုံးရှုံးစေရန် ပိုင်ဆိုင်မှုများကို ပိုမိုတင်းကျပ်စွာ ရာဖြတ်ပေးလိမ့်မည်။ အကြွေးစနစ်ဖြင့် ငွေချေးခြင်းကို ရယူနိုင်ရန် တဖြည်းဖြည်း ပိုမိုခက်ခဲ လာလိမ့်မည်။ ဤဖြစ်စဉ်၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအနေဖြင့် ဈေးဝယ်သူ များက သူတို့ ငွေကြေးအားသာမှုရှိစေရန် သူတို့ ၏ ပေးရန်ရှိတို့ ကို ပေး သွင်းရန် အချိန်ဆွဲလိမ့်မည်။ သို့ဖြစ်၍ ကုန်စည်ထောက်ပံ့သူတို့ အား အကြွေးဆုံးစေနိုင်သည့် အနေအထားကို ဖြစ်ပေါ်စေသည် ။ လုပ်ငန်း တစ်ခုကျဆုံးခြင်းသည်

အခြားအလားတူကျဆုံးလျက်ရှိနေသောလုပ်ငန်း ကို ထိခိုက်စေနိုင်သ ကဲ့သို့ ငွေသားပိုင်ဆိုင်မှုနည်းသောလုပ်ငန်းကိုလည်း ထိခိုက်စေနိုင်သ ပြန် ။

သွက်လက်ထက်မြက်မှုရှိသော ငွေရေးကြေးရေးစီမံအုပ်ချုပ်မှု စာအုပ် သည် အခါကောင်းနှင့် အခါဆိုးကို ညီတူမျှတူကိုင်တွယ်ထား သည် ။ သို့သော် သတိပေးတားမြစ်သည့် အနေအထားတွင် လိုအပ်ချက် ရှိသည် ။ ဤစာအုပ်သည် လုပ်ငန်းစီမံကိန်းနှင့် ဆက်စပ်သည့် အကြောင်း အ ရာများ ဖြင့် စတင်သည် ။ ထို့နောက် ကုန်ကျစရိတ်၊ ပိုင်ဆိုင်မှုတန်ဖိုး များ နှင့် ငွေသားစီမံကိုင်တွယ်ခြင်းတို့ ကို ရှင်းပြထားသည် ။ ထို့ပြင် ဘ ဏ် များ ၊ မြေရှင်များ နှင့် လည်းကောင်း၊ အစိုးရနှင့် လည်းကောင်း ဆ က်ဆံရေး ကို ဖော်ပြထားသည် ။ မလွဲမရှောင်သာအချို့ကိစ္စရပ်များ သ ည် ဖော်ပြပါ ဖြစ်စဉ်နှင့် အံဝင်ခွင်ကျမှု မရှိနိုင်ပါ။ ကုန်စည်ထောက်ပံ့သူ များ နှင့် ဆက်ဆံရေးကိုမူ ငွေသားနှင့် ကုန်ကျစရိတ်စီမံကိုင်တွယ်ခြင်း ၏ အစိတ် အပိုင်းတစ်ခုအနေဖြင့် ဖော်ပြထားပါသည် ။

အခန်း (၁) လုပ်ငန်းစီမံချက် (The Business Plan)

လုပ်ငန်းစီမံချက်သည် အခါကောင်းတွင် ဖြစ်စေ၊ အခါဆိုးတွင် ဖြစ်စေ သင်၏ လုပ်ငန်းကိုစီမံအုပ်ချုပ်ရန်လက်နက်တစ်ခုဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ဘဏ္ဍာငွေရှာဖွေခြင်း၊ လုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ နှင့် ဆက်ဆံခြင်း၊ လုပ်ငန်းရောင်းချခြင်း စသည့် အခြားလိုအပ်ချက်များ အတွက်လည်း အသုံးဝင်ပါသည်။

ဤစီမံချက်သည် အကြံဉာဏ်များကို အာရုံစိုက်မှုရှိစေပါသည်။ မည်သည့် အစိတ်အပိုင်းက အလုပ်ဖြစ်နေသည်၊ မည်သည့် အစိတ်အပိုင်းက အလုပ်မဖြစ်ဆိုသည်ကို စိစစ်နိုင်ပါသည်။ သဘောထားကွဲလွဲမှုရှိနေသောဧရိယာကိုဖြေရှင်းနိုင်ရန် မီးမောင်းထိုးပြပါသည်။ အကြံဉာဏ်များကို ဦးစားပေးနံပါတ်တပ်သည့် စည်းမျဉ်းဘောင်တစ်ခု ချမှတ်စေပါသည်။ ထိုနံပါတ်အလိုက် စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်ကြည့်ပြီး အောင်မြင်မှုရှိပါက အမြင်သစ်များ ပင် ပေါ်ထွက်လာနိုင်ပါသည်။

စီမံချက်ရေးဆွဲသည့် အဖွဲ့ကို ပြန်လည်သုံးသပ်ပါ။

(Review Your Planning Team)

လုပ်ငန်းစီမံချက်အသစ်တစ်ခုကို မရေးဆွဲမီ၊ သို့မဟုတ် စီမံချက်အဟောင်းတစ်ခုကို မပြင်ဆင်မီ ထိုစီမံချက်အတွက် အချက်အလက်များ

ကို မည်သူ့အားစုစည်းစေမည်ဆိုသည် ကို စဉ်းစားပါ။ မည်သူက ရေးသားမည်ဆိုသည် ကိုသာ မကြည့်ပါနှင့် ။ စီမံချက်၏ ကျောရိုးဖြစ်သည့် လုပ်ငန်းအမြော်အမြင်နှင့် အတွင်းသဘောတို့ ကို မည်သူကဖော်ထုတ် တင်ပြနိုင်မည်ကို စဉ်းစားရပါမည်။ ပုံမှန်အားဖြင့် အလွန်သေးငယ်သော အဖွဲ့အစည်းများမှ အပ ယင်းလုပ်ငန်းစဉ်တွင် လူအတော်များများ ပါဝင်ပတ်သက်နေလိမ့်မည်။

အကယ်၍ လုပ်ငန်းသည် ရှိပြီးဖြစ်နေပြီး ကုန်သွယ်မှုလုပ်ကိုင် နေလျှင် ပထမဆုံးအနေဖြင့် ဆုံးဖြတ်ချက်များကို မည်သို့ချမှတ်နေ သနည်း ဆိုသည် ကို စဉ်းစားရမည်။ ကျွန်ုပ်တို့ ဆုံးဖြတ်ချက်များ သည် ကောင်းသလား၊ ညံ့သလား။ ညံ့နေခဲ့လျှင် ကျွန်ုပ်တို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချသည့် နည်းလမ်းတွင် အမှားအယွင်းရှိနေခဲ့သလား။ အောင်မြင်သောလုပ်ငန်း များတွင် ချွတ်ချော်သောစီမံအုပ်ချုပ်မှုမရှိသကဲ့သို့၊ လုပ်ငန်းအဖွဲ့များ အကြား ချွတ်ချော်သောဆက်ဆံရေးများ လည်း မရှိပါ။ လုပ်ငန်းကျရှုံးခြင်းတွင် မူ ထိုအကြောင်းရင်းများ ပါဝင်နေသည် ။ ထို့ကြောင့် လုပ်ငန်းဖွဲ့ စည်းပုံမှ အစပြုပြီးစဉ်းစားပါ။ အဆိုပါဖွဲ့စည်းပုံသည် လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲသည့် အဖွဲ့ဖွဲ့စည်းခြင်းတွင် လွှမ်းမိုးမှုရှိသင့်သည် ။ ဤအဖွဲ့တွင် ဘဏ္ဍာရေးရာကိစ္စများကို သက်သောင့်သက်သာကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်သူ တစ်ဦးပါဝင်သင့်သည် ။ သို့သော်လည်း လုပ်ငန်းစဉ်ကိုဘဏ္ဍာရေးဖန်ရှင် နှင့် တော့ တွန်းအားမပေးစေသင့်ပါ။ စီမံချက်ရေးဆွဲခြင်းသည် ဘတ် ဂျက်ရေးဆွဲခြင်း၏ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ချက်တစ်ခု မဟုတ်ပါ။ အဖွဲ့အစည်း ၏ ရည်မှန်းချက်ကိုအကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရန် အကြံဉာဏ်များ ထုတ် ခြင်းနှင့် ယင်းတို့ ကိုအရေးယူဆောင်ရွက်ခြင်းတို့ ပါဝင်သည် ။

သင်၏ လုပ်ငန်းကို ပြန်လည်စိစစ်ပြင်ဆင်ပါ။

(Revise Your Business Plan)

'ခင်ဗျား အိမ်မီးလောင်နေပါတယ်ဆိုမှ ခင်ဗျားက ကျွန်တော့် ကို အိမ်တိုးခဲ့ဖူး အစီအစဉ်ရေးဆွဲခိုင်းနေတာလား။' ဟုတ်ပါတယ်။ အခု အချိန်ဟာ မှန်ကန်တဲ့ အချိန်ပဲ။ ဒီလိုအခါမျိုးမှာ အချိန်ရှာပြီး သင့်ရဲ့ ဆောင်ရွက်ချက်ကိုပြန်ကြည့်ပါ။ သင့်ပန်းတိုင်နှင့် ရည်မှန်းချက်များ သည် ဆီလျော်မှုရှိရဲ့ လား။ ထိုအရာတို့ ကို ရယူရန် သင်၏ နည်းဗျူဟာသည် အလားအလာကောင်းပါသလား။ ယခုအချိန်တွင် သင်၏ ဆောင်ရွက် ချက်ကို ပြန်လည်စိမ့်သင့်သည် ။ နည်းသစ်လမ်းသစ်တစ်ခု ရှာဖွေသင့် သည် ။ သို့မဟုတ် လုံးဝကွဲပြားသောအရာများကို ဆောင်ရွက်သင့်သည် ။ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းရန်၊ သို့မဟုတ် ထောက်ပံ့ရန် အခြားနည်းလမ်းများ ရှိပါသလား။ သင်၏ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ကိုက်ညီမှုရှိသော အခြားထုတ်ကုန်များ နှင့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုများ ရှိပါသလား။ သင်၏ ကျွမ်းကျင်မှုသည် အဘယ်နည်း။ သင် အင်တာနက်ကိုကော နှံ့စပ်ထိရောက်စွာ အသုံးပြုနေပါသလား။ အင်တာနက်လူမှုရေးကွန်ရက်များမှ လည်း ကောင်း၊ တွစ်တာမှ လည်းကောင်း အခွင့်အလမ်းများ ရရှိနိုင်ပါသလား။ ထိုလမ်းကြောင်းများမှ လူအစုံနှင့် စကားပြောကြည့်ပါ။ ကွန်ရက်အဖွဲ့အစည်းများ အသုံးပြုပါ။ ဌာနေလုပ်ငန်းချိတ်ဆက်များမှ ကွန်ရက် အစီအစဉ်များကို ဝင်ရောက်လေ့လာပါ။ ယင်းတို့ သည် များ သောအား ဖြင့် အခမဲ့ဖြစ်သည် ။ ကုန်သွယ်ရေးပြပွဲများ သို့သွားပါ။ ကုန်သွယ်ရေး သတင်းစာများကိုဖတ်ပါ။ အင်တာနက်ဘလော့ဂ်များ သို့ ဝင်ကြည့်ပါ။ ဂူဂဲလ်တွင် ဘလော့ဂ်ရှာဖွေရန် ရွေးချယ်မှုပေးထားလိမ့်မည်။ သင်၏ လုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်မှုရှိသောမည်သည့် ဘလော့ဂ်ကိုမဆိုကြည့်ပါ။ ယနေ့ ဆော့ဖ်ဝဲများ သည် သော့ချက်စကားလုံးများမှ တစ်ဆင့်ရှာဖွေစနစ်ကို ဖွင့်ထားနိုင်သဖြင့်သင်စိတ်ဝင်စားသောဘလော့ဂ်များကို ရှာဖွေစနစ်တင်

ထားပါက ရှာဖွေရရှိသည် နှင့် သင့်အားချက်ချင်းအသိပေးလိမ့်မည်။

သမားရိုးကျဆန်သောလုပ်ငန်းစီမံကိန်းတစ်ခုတွင် လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီများ ၏ ဒါရိုက်တာများ အနေဖြင့် ယင်းတို့ ၏ အတွေးများကို ချရေး သင့်သည် ။ ယင်းသည် ရိုးရိုးစီမံကိန်းများ ၏ အငြင်းအခုံနှင့် ပြဿနာများကို အာရုံထားပြီး အဖြေရှာစေနိုင်သည် ။ ထင်မြင်ချက်ကွဲလွဲမှုများကို မီးမောင်းထိုးပြသဖြင့် အဖြေရှာတွေ့သွားနိုင်သည် ။ တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး စည်းလုံးမှုရှိစေရန်၊ အလုပ်ကို တာဝန်ယူပြီး အရောက်လှမ်းမည့် ဦးတည်ချက်နှင့် နည်းဗျူဟာများ ထွက်ပေါ်လာလိမ့်မည်။ စီမံကိန်းကိုလုပ်ငန်းလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကိုပြလျှင် အကျိုးရှိပါမည်။ ဘဏ်များ သို့တင်ပြပြီး ဘဏ္ဍာငွေတောင်းခံလျှင်လည်း ရပါသည် ။ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း ခက်ခဲ သည် ဆိုသော်လည်း ဘဏ်များမှ ငွေထုတ်ချေးဖို့ ယုံကြည်မှုရှိအောင် ကြိုးပမ်းရသည် မှာ ပိုမိုခက်ခဲပါသည် ။ ထို့ကြောင့် ပိုမိုကောင်းမွန်သော လုပ်ငန်း၏ စီမံချက်ရေးဆွဲရန်လိုအပ်ချက်ရှိကြောင်း သက်သေပြနေပါ သည် ။

ကုန်သွယ်မှုရလဒ်များ

(Trading Results)

အကြံဉာဏ်များ ၊ နည်းဗျူဟာများ ၊ အခွင့်အလမ်းများကို ခြေရာမကောက်မီ သင့်လုပ်ငန်းအခြေအနေ ယခုထိ မည်သို့ရှိသည် ကို သရုပ်ပြပါ။ ပြီးခဲ့သည့် သုံးနှစ်စာရင်းဇယားများကို ဖော်ပြပါ။ ယခုနှစ် အတွက် ခန့်မှန်းခြေကိုလည်း ဖော်ပြပါ။ ထိုစာရင်းဇယားကိုကြည့်မည့် သူသည် သင်ကိုယ်တိုင်ဖြစ်ဖြစ်၊ ဘဏ်မန်နေဂျာဖြစ်ဖြစ် ဆက်စပ်မှုတို့ကိုပါဖော်ပြပါ။ သို့မှ သာ သင်၏ မျှော်မှန်းချက်သည် ယုတ္တိတန်ကြောင်းသေချာပြနိုင်မည်။ လိုအပ်ပါကလည်း သင်၏ တင်ပြချက်ကို လေးနက်

စေမည်။ စာရင်းဇယားများ သည် အနုတ်လက္ခဏာပြနေပါက သင်၏ လုပ်ငန်းသည် ပြီးခဲ့သည့် နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း စမ်းတဝါးဝါးဖြစ်ခဲ့ပြီး ယခုထိခိုက်နစ်နာမှု ရှိနေမည်။ သင်ဖုံးကွယ်ဖို့ မကြိုးစားပါနှင့် ။ ပိုကောင်း သည် မှာ သင့်အနေဖြင့် 'ဟုတ်ကဲ့၊ ကျွန်တော်တို့ အနာဂတ်ကို ပြောင်းလဲ စေမယ့် ဒီအပြောင်းအလဲတွေကို ကျွန်တော်တို့ ဆောင်ရွက် နေပါတယ်' ဟု ပြောဖို့ အကြောင်းပြချက်ပေးသည် ။ သင့်အနေဖြင့် အခက်အခဲ ကျော်လွှားရန်နည်းဗျူဟာကိုအကြမ်းဖျင်းသာဖော်ပြပြီး ကုန်ကျ စရိတ် များကို လျော့နည်းစေမည်ဆိုသည် ထက် စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ် အခြားဘာ မျှတင်ပြစရာမရှိသော်လည်း စကားစပ်တော့ လိုအပ်ပါသည် ။

သင်၏ လုပ်ငန်းမျှော်မှန်းချက်စာရင်းဇယားများကို လွန်ခဲ့သည့် နှစ်က ကုန်သွယ်ရေးဂရစ်ဒ်နှင့် အလားတူဖော်ပြပါ။ ယင်းသည် အပြောင်းအလဲများကို မီးမောင်းထိုးပြလိမ့်မည်။ စီမံချက်တွင် ရှင်းပြရ မည့် လိုအပ်ချက်ကိုလည်း ဖော်ထုတ်လိမ့်မည်။ ပြီးခဲ့သည့် ဘတ်ဂျက် စာရင်းဇယားများကိုတော့ ဤဂရစ်ဒ်တွင် ထည့်သွင်းဖော်ပြရန် လိုမည် မထင်ပါ ။ ထိုသို့ဖော်ပြလျှင် သင်ယခင်နှစ်များက လုပ်ငန်းမျှော်မှန်းချက် မည်မျှ တော်သည် ကို ထုတ်ဖော်ပြသရာရောက်မည်။ သို့သော် စာရင်း ဇယားဖတ်ရှုရာတွင် ရှုတ်ထွေးစေပါမည်။ ငွေအရင်းအနှီးထုတ်ပေးသူ တစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ဦးမှ ယင်းအချက်အလက်ကိုကြည့် လိုနိုင်ပါသည် ။ သို့သော် သူတို့ မတောင်းဘဲနှင့် မပြပါနှင့် ။

အချိုးကိန်းများကို အသုံးပြုပါ။

(Use Ratios)

လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်အရည်အသွေးကို စိစစ်ရာတွင် အချိုး

ကိန်းများကို အသုံးပြုခြင်းသည် အထောက်အကူဖြစ်နိုင်သည်။ ။ ယင်းတို့ကို လုပ်ငန်းစီမံချက်အနေဖြင့်သာ အသုံးပြုရမည်မဟုတ်ဘဲ စီမံအုပ်ချုပ်ရေး တွင် ပုံမှန်လက်နက်အဖြစ် အသုံးပြုသင့်သည်။ ။ မမှီဝဲသည့် အသုံးပြုပြီး တစ်လစီနှိုင်းယှဉ်သွားပါ။ သို့မှသာ အမှားနှင့် အမှန်ကို မြင်နိုင်မည်။ အချိုးကိန်းဖြင့် စိစစ်ခြင်းသည် မေးခွန်းများကို ထွက်ပေါ်စေသည်။ လွယ်ကူသော အဖြေများကို မထုတ်ပေးပါ။

စုစုပေါင်းအမြတ်အစွန်းတန်ဖိုး

(Gross Margin)

ယင်းသည် အရောင်းတန်ဖိုးဖြစ်သည်။ ။ ရောင်းခွန်ဆောင်ပြီး အသားတင်ဖြစ်သည်။ ။ အရောင်းကုန်ကျစရိတ်နုတ်ထားသည်။ ။ ယင်းတို့ကို အသားတင်ရောင်းရငွေဖြင့် စားသည်။ ။ အရောင်းကုန်ကျစရိတ်ဆိုသည်မှာ ရောင်းချမည့် နေရာသို့ ကုန်စည်များကို သယ်ယူပို့ဆောင်ခြင်း စရိတ်ဖြစ်သည်။ ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုမှ တစ်ခုသို့ ပို့ဆောင်ခြင်းနှင့် ကွဲပြားပါသည်။ ။ လက်လီဈေးကွက်အရောင်းစာရင်းဇယားတွင် ယင်းသည် သိုလှောင်ကုန်စည်ကုန်ကျစရိတ်ဖြစ်ပါသည်။ ။ ကုန်စည်ထုတ်လုပ်သောလုပ်ငန်းတွင် အသုံးချသောပစ္စည်းများ ၏ ကုန်ကျစရိတ်၊ ထို့ပြင် ကုန်ချောဖြစ်ရန် တိုက်ရိုက်လုပ်အားခကုန်ကျစရိတ်၊ ထို့ပြင် ထိုလုပ်အားနှင့် ဆက်စပ်သည့် ထုတ်လုပ်မှုငွေလုံးငွေရင်းဝေစုတို့ ဖြစ်ပါသည်။ ။

စုစုပေါင်းအမြတ်အစွန်းတန်ဖိုးတွက်ချက်မှုသည် 'ကျွန်တော်တို့ သတ်မှတ်ဈေးနှုန်းလုံလောက်မှု ရှိပါသလား၊' 'ကျွန်တော်တို့ ရောင်းကုန်များ ထဲတွင် မရောင်းသင့်သည့် ကုန်ပစ္စည်းများ ပါဝင်နေပါသလား၊' 'ကျွန်တော်တို့ ကုန်ကျစရိတ်များ အလွန်အမင်းတက်နေပါသလား၊' စသည့် မေးခွန်းများ ပေါ်တွင် အာရုံစူးစိုက်မှုထားရှိသည်။ ။

မြီစားနေရက်များ

(Debtor Days)

ယင်းသည် ကုန်သွယ်ရေးလက်ကျန်အကြွေးကို တစ်နှစ်အတွက် အသားတင်ရောင်းရငွေဖြင့် စားပြီး ၃၆၅ ရက်ဖြင့် မြှောက်ခြင်း၏ ရလဒ်ဖြစ်သည်။ ။ ပျမ်းမျှအားဖြင့် ဖောက်သည် များမှ မည်မျှမြန်ဆန်စွာ ငွေပေးသွင်းသည် ကို ဖော်ပြသည်။ ။ ဤကိန်းဂဏန်းသည် ရာသီအလိုက် ပြောင်းလဲမှုရှိသည် မှာ သိသာသဖြင့် ပြင်ဆင်တွက်ချက်နိုင်သည်။ ။ ပိုတိုတောင်းသောကာလအတွက် တွက်ချက်ပြီး ၃၆၅ ဖြင့် မမြှောက်ဘဲ ထိုကာလ၏ နေ့ရက်များ ဖြင့် မြှောက်နိုင်သည်။ ။ သို့သော် ကျွန်တော်ကတော့ များသောအားဖြင့် သိပ်အသေးစိတ်နေရန်မလိုအပ်ဟု ထင်မြင် ပါသည်။ ။ ဤအချိုးသည် ကျွန်တော်တို့ အား အမြော်အမြင်တစ်ခု အမြန် ပေးခြင်းသာဖြစ်၍ အဆိုပါကိန်းဂဏန်းသည် ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်နိုင် ပါက ရှင်းပြလိုက်ရုံသာဆောင်ရွက်ပါ။

သင်ရှာဖွေနေသည် မှာ ဖောက်သည် တို့ ကငွေပေးသွင်းရန် အချိန်ကာလကြန့်ကြာနိုင်မှုအလားအလာရှိ မရှိ၊ ဖြစ်ပြီးရှိခဲ့ပါက ဘာကြောင့်ဆိုသည် ကို စုံစမ်းစစ်ဆေးရန် လိုအပ်ပါလိမ့်မည်။ သွက်လက် ထိရောက်မှု မရှိသည့် မြီစားကိုင်တွယ်မှုစနစ်ရှိနေခြင်းလား၊ ငွေပေးသွင်း ရန် ပိုကြာမြင့်သည့် တစ်ဦးတည်းသောဖောက်သည် ရှိနေခြင်းလား၊ သို့မဟုတ် ရာသီအချိန်အခါကြောင့် လား သိရန်လိုအပ်ပါသည်။ ။

မြီရှင်နေရက်များ

(Creditor Days)

ယင်းသည် ကုန်သွယ်ရေးလက်ကျန်မြီရှင်တန်ဖိုးများကို တစ်နှစ် အတွက် အရောင်းကုန်ကျစရိတ်နှင့် စားပြီး ၃၆၅ နှင့် မြှောက်သည့် ရလဒ် ဖြစ်သည်။ ။

သင့်ဘီလ်များကိုပေးဆောင်ရန် အချိန်မည်မျှကြာမြင့်သည် ကို သင် ဘယ်အတွက်ကြောင့် ဂရုစိုက်ရမည်နည်း။ ဂရုစိုက်သင့်သည့် အကြောင်းမှာ သင်ဘီလ်များကိုပေးဆောင်ရန်ကြန့်ကြာနေခြင်းသည် သင့်ထံတွင် ငွေသားလုံလောက်မှုမရှိခြင်းကိုပြ၍ ဖြစ်သည်။ ။ သို့မဟုတ် ပါက လိမ္မာပါးနပ်သောငွေသားစီမံကိုင်တွယ်မှုလည်း ဖြစ်နိုင်သည်။ ။ အချို့ကိန်းများ သည် အဖြေပေးမည့် အစား မေးခွန်းများ ထုတ်ပါသည်။ ။

မြီရှင်များကိုကုန်သွယ်ရန် ဘာကြောင့် ကန့်သတ်ချက်ရှိပါ သလဲ။ ယေဘုယျအားဖြင့် ဝန်ဆောင်မှု စသည့် ဘီလ်များကို ပေးဆောင် ရမည့် အချိန်ကို မိမိအဆင်ပြေသလိုမလုပ်နိုင်ပါ။ ထိုဘီလ်များကိုပါထည့် သွင်း စဉ်းစားရသဖြင့် ခန့်မှန်းထားသလိုမလုပ်နိုင်ပါ။ ထို့ပြင် အဆိုပါ ကုန်ကျ စရိတ်များ သည် ပုံမှန်အားဖြင့် အရောင်းစရိတ်တွင် ပါဝင်ခြင်း မရှိပါ။

သိုလှောင်ပစ္စည်းစာရင်းကောက်ခြင်း

(Stock Turns)

ယင်းသည် သိုလှောင်ပစ္စည်းစရိတ်တန်ဖိုးကို နှစ်ချုပ်အရောင်း စရိတ်ဖြင့် စားပြီး ၃၆၅ နှင့် မြှောက်သည့် ရလဒ်ဖြစ်သည်။ ။ ဤအချိုးတွင် အစွန်းထွက်အမြတ် မပါဝင်ပါ။ ငွေစာရင်းတွင် သိုလှောင်ပစ္စည်းတန်ဖိုး ပြရာ၌ အမြတ်မပါ၍ ဖြစ်သည်။ ။ ဤအချိုးသည် ငွေသားမည်မျှသုံးစွဲ ထားသည် ဆိုခြင်းနှင့် သိုလှောင်ရက်ကြာမြင့်နေပြီး ရောင်းရခက်လာ သည့် သိုလှောင်ပစ္စည်းများကိုထုတ်ဖော်ပြသည်။ ။

ငွေချေးယူခြင်းနှင့် အစုရှင်များ ၏ ငွေပေးသွင်းခြင်းဆက်နွှယ်ပုံ

(Gearing)

ယင်းသည် ကုမ္ပဏီ၏ လက်ရှိအသားတင်အကြွေး (အကြွေး အနုတ် လက်ရှိငွေသား) ကို အကြွေးစုစုပေါင်းဖြင့် စားပြီး အစုရှင်များ ၏ ရန်ပုံငွေဖြင့် ပေါင်းသည့် ရလဒ်ဖြစ်သည်။ ။ နောက်တွက်ချက်နည်းတစ်ခု မှာ အကြွေးကိုအစုရှင်များ ၏ ရန်ပုံငွေဖြင့်သာစားခြင်းဖြစ်သည်။ ။ ငွေချေးယူခြင်းနှင့် အစုရှင်များ ၏ ငွေပေးသွင်းခြင်းဆက်နွှယ်မှု (အာမခံပြု၍ ငွေချေးယူခြင်းဟု လည်း ညွှန်းသည်) သည် ကုမ္ပဏီတွင် လက်ရှိအကြွေး မည်မျှရှိသည် (ဘဏ်ချေးငွေ၊ ငှားရမ်းခ၊ အရစ်ကျပေးဝယ်စနစ်နှင့် အခြားအကြွေးအကြောင်းအပါအဝင်) နှင့် ငွေသားမလုံလောက်မှု တိုး မြင့်နေလျှင် ညွှန်ပြနိုင်သည်။ ။ လုပ်ငန်းအရေစွန့်ရန် လိုအပ်ချက် ပမာဏ ကိုလည်း ဖော်ပြသည်။ ။ ငွေချေးယူမှုများ လေလေ လုပ်ငန်းအတွက် ဘဏ္ဍာရေးအရေစွန့်မှုများ လေလေဖြစ်သည်။ ။ သို့သော် ကုန်သွယ်ရေး အဆင့်မြင့်လျှင် အချိုးကျအမြတ်ရလဒ်တိုးမြင့်မည်။ ။ ယင်း၏ အကျိုးသက် ရောက်မှုသည် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအတွက်ငွေချေးယူမှု အကျိုးသက် ရောက်မှုနှင့် အလားတူပင်ဖြစ်သည်။ ။

အခြားနည်းလမ်းများ

(Other Measures)

လုပ်အားခ၊ အထွေထွေအသုံးစရိတ်များ နှင့် အချို့လုပ်ငန်း များ တွင် မြေနှင့် အဆောက်အအုံပိုင်ဆိုင်မှုစရိတ်တို့ ကို ရောင်းရငွေ ပမာဏ၏ အချိုးအဖြစ်ပြခြင်းသည် လုပ်ငန်းအလားအလာကို ညွှန်ပြရန် အသုံးဝင်သည်။ ။ ကောင်းမွန်စွာလည်ပတ်နေသောလုပ်ငန်းတစ်ခုသည် ကျဆင်းနေသောလုပ်အားခ၊ အထွေထွေအသုံးစရိတ်နှင့် မြေနှင့် အဆောက်အအုံပိုင်ဆိုင်မှုရာခိုင်နှုန်းနှင့် အတူ တက်နေသည့် အစွန်းထွက် အမြတ်ကို

ပါညွှန်ပြသည်။ ။

လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအတွက် ငွေချေးယူခြင်း

(Operational Gearing)

ယင်းသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုတွင် ပုံသေကုန်ကျစရိတ်နှင့် ပုံသေ မဟုတ်သောကုန်ကျစရိတ်တို့ ၏ အချိုး၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဖော်ပြသည်။ ။ တစ်ခုနှင့် တစ်ခုအနည်းငယ်ကွာခြားမှုရှိသော အချိုးများအားလုံး သည် အသုံးဝင်မှုတူညီပြီး သွက်လက်ထိရောက်မှုရှိသည်။ ။ အလွယ်ကူဆုံး အချိုးမှာ ပုံသေကုန်ကျစရိတ်ကိုရောင်းရငွေနှင့် အချိုးချခြင်းပင်ဖြစ် သည်။ ။ ပိုမိုသောလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအတွက် ငွေချေးယူမှုပြန်ဆပ် နိုင်ခြင်းအချိုးသည် လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေဖြင့် တိုးမြှင့်နေသောအရောင်း သို့ တုံ့ပြန်မှုအချိုးကျပိုကောင်းပြီး ကျဆင်းနေသော အရောင်းသို့ တုံ့ပြန်မှု အချိုးကျပိုဆိုးသည် ကိုပြသည်။ ။ ဇယား ၁.၁ မှ ၁.၃ တွင် ဖော်ပြထား သည့် အတိုင်းဖြစ်ပါသည်။ ။

ဇယား ၁.၁

	‘အေ’ ကုမ္ပဏီ	‘ဘီ’ ကုမ္ပဏီ
ရောင်းရငွေ	၁,၀၀၀	၁,၀၀၀
ပုံသေမဟုတ်သောကုန်ကျစရိတ်	၇၀၀	၈၀၀
ပုံသေကုန်ကျစရိတ်	၂၀၀	၁၀၀
လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအမြတ်ငွေ	၁၀၀	၁၀၀

အခြေခံအားဖြင့် ဇယား ၁.၁ တွင် ကုမ္ပဏီနှစ်ခုစလုံး၏ ရောင်းရငွေမှာ တစ်ထောင်စီ ဖြစ်သည်။ ။ သို့သော် ကုမ္ပဏီ ‘အေ’ သည် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် ကုန်ကျစရိတ်အချိုး ပိုကောင်းသည်။ ။ ကုမ္ပဏီ ‘ဘီ’ ထ

က် ပိုမြင့်သောပုံသေကုန်ကျစရိတ်နှင့် ပိုနိမ့်သောပုံသေမဟုတ် သည့် ကုန်ကျစရိတ်ရှိ၍ ဖြစ်သည်။ ။

ရောင်းရငွေ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း လျော့သွားသည့် အခါ ဇယား ၁.၂ တွင် တွေ့မြင်ရသည့် အတိုင်း ကုမ္ပဏီ 'ဘီ' သည် ပိုနိမ့်သောလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် ကုန်ကျစရိတ်အချိုးရှိသဖြင့် ကုမ္ပဏီ 'အေ' ထက် အနေအထားပိုကောင်းသည်။ ။

ဇယား ၁.၂

	ကုမ္ပဏီ 'အေ'	ကုမ္ပဏီ 'ဘီ'
ရောင်းရငွေ	၇၀၀	၇၀၀
ပုံသေမဟုတ်သောကုန်ကျစရိတ်	၄၉၀	၅၆၀
ပုံသေကုန်ကျစရိတ်	၂၀၀	၁၀၀
လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအမြတ်ငွေ	၁၀	၄၀

တစ်ဖန်၊ ရောင်းရငွေ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းတိုးမြှင့်လျှင်မူ ဇယား ၁.၃ တွင် ဖော်ပြထားသည့် အတိုင်း အကျိုးအမြတ်သည် ပြောင်းပြန်ဖြစ် ပြီး ကုမ္ပဏီ 'အေ' သည် ပိုမြင့်သောလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုနှင့် ကုန်ကျစရိတ်အချိုးရှိပြီး ကုမ္ပဏီ 'ဘီ' ထက် ပိုအားသာသည်။ ။ ဘဏ္ဍာငွေနှင့် ကုန်ကျစရိတ်အချိုးသည် လည်း အလားတူအကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ။

ဇယား ၁.၃

	ကုမ္ပဏီ 'အ'	ကုမ္ပဏီ 'ဘိ'
ရောင်းရငွေ	၁,၃၀၀	၁,၃၀၀
ပုံသေမဟုတ်သောကုန်ကျစရိတ်	၉၁၀	၁,၀၄၀
ပုံသေကုန်ကျစရိတ်	၂၀၀	၁၀၀
လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအမြတ်ငွေ	၁၉၀	၁၆၀

သင်မှတ်သားရမည်မှာ ကာလတိုတွင် ပုံသေဖြစ်နေသော ကုန်ကျစရိတ်သည် ရေရှည်တွင် ပုံသေဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်မည်။ ဥပမာ- အချို့ လုပ်အားခကုန်ကျစရိတ်သည် သုံးလကာလအတွင်း စာချုပ်အရ လျော်ကြေးပေးရန်ရှိသဖြင့် မပြောင်းလဲနိုင်သော်လည်း ခြောက်လမှ စပြီး ပုံသေ ဖြစ်ချင်မှ ဖြစ်တော့မည်။

ဝေစုတစ်စုချင်းအတွက်ဝင်ငွေ

(Earnings Per Share – EPS)

ဤတွက်ချက်မှုများ သည် အသုံးဝင်နိုင်သည် ။ အထူးသဖြင့် ကုမ္ပဏီရန်ပုံငွေရအောင် ဝေစုအသစ်များကို ထုတ်ပေးသည့် အခါ ဖြစ် သည် ။ အခြားလုပ်ငန်းကိုရယူရန်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ထမ်းများကို ဆုငွေထုတ် ပေးရန်လိုအပ်ချက်ရှိသည့် အခါဖြစ်သည် ။ တွက်ချက်နည်းမှာ အခွန်နုတ်ပြီးအမြတ်ကို ထုတ်ဝေပြီး အစုအရေအတွက်နှင့် စားရန် ဖြစ်သည် ။ပုံမှန်အားဖြင့် အစုလုပ်ပိုင်ခွင့်ရှိသည် များကိုလုပ်ပြီး အခြားပြောင်းလွှဲယူ နိုင်သည့် စာချုပ်စာတမ်းများကိုငွေသားပြောင်းပြီး (အမြတ်အစွန်းကို ငွေသားအပေါ် အတိုးပေးရန်ကိုက်ညီနိုင်သည်) ဟု ယူဆနိုင်သည် ။ ယင်းကို 'အပြည့်အဝ အားပျော့သောတစ်စုချင်းအတွက် အမြတ်' ဟု ရည်ညွှန်းသည် ။ နောက်ထပ်လုပ်ငန်းအနေအထားတိုင်းတာသည့် သာ မ

န်နည်းစနစ်တစ်ခုမှာ အတိုးမပေးမီ ဝင်ငွေပေါ် အခွန်၊ တန်ဖိုးလျှော့ခြင်းနှင့် အရစ်ကျပြန်ဆပ်သည့် အကြွေးတို့ ဖြစ်သည်။ ။ ယင်းသည် ကုမ္ပဏီ၏ စွမ်းရည်ကိုဖော်ပြသည်။ ။ အနည်းနှင့် အများ ငွေချေးငှားခြင်း၊ အခွန် ကောက်ခံမှုအနေအထားနှင့် တန်ဖိုးလျှော့ပေါ်လစီပြောင်းလဲမှုတို့၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုတို့ ကို ထည့်မတွက်တော့ပါ။

ဤနည်းစနစ်များအားလုံးသည် စက်မှုလုပ်ငန်း၊ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီများ အတွက် သီးသန့်ဖြစ်သည်။ ။ ယင်းတို့ သည် အသုံးဝင် သော လုပ်ငန်းလက်နက်များ ဖြစ်သည့် အားလျော်စွာ သင့်လိုအပ်ချက်နှင့် ငွေရေးကြေးရေးအခြေအနေအလိုက် အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်အောင် စီမံ ဆောင်ရွက်ပါ။ ဥပမာ- ဆော့ဖ်ဝဲစက်ရုံတစ်ခုဆိုပါစို့။ ယင်းသည် မြင့် မားသော အမြတ်အစွန်းများ ရှိမည်။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် အခြေခံ ကုန်ကျစရိတ်အများ စုသည် ကုန်စည်ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် အသုံးပြုရ၍ ဖြစ်သည်။ ။ အဆိုပါဖွံ့ဖြိုးရေးကုန်ကျစရိတ်အချိုးကျကို သိုလှောင်ကုန်စည် စရိတ်နှင့် အရောင်းစရိတ်တွင် ထည့်သွင်းဖော်ပြသင့်ကြောင်းအကြံပြုပါ သည်။ ။

စာရင်းများကို ရိုးသားဖြောင့်မတ်စွာသာဖော်ပြပါ။

(Keep It Truthful)

ဤလုပ်ငန်းစီမံချက်ကိုငွေရှင်ကြေးရှင်တစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် ဘဏ်တစ်ခုလက်သို့အပ်ရမည်ဆိုပါက သင့်အနေဖြင့် မှားယွင်းသောအမြင်ကို ပေးလိုမည်မဟုတ်ပါ။ သင့်အား စာရင်းလိမ်ရန်ဖြားယောင်းသည် မှာ အခြေအနေမကောင်းသော နှစ်တစ် နှစ်ရှိနေပြီး ထိုနှစ်၏ စာရင်းသည် အခြားနှစ်များကို ကိုယ်စားမပြုလျှင် သင့်အနေဖြင့် ထိုစာရင်းများကို ပြင်လိုစိတ်ဖြစ်ပေါ်မည်။ မပြင်ပါနှင့် ။

စာရင်းပြင်ထားသည် ကို သိသွားနိုင်ပါသည်။ ။ ဥပဒေအရလည်း ငြိစွန်းပါမည်။ ထို့ပြင် သင်နာမည်ပျက်လျှင် ပြန်ပြင်မရတော့ပါ။ ထို့ကြောင့် ကိုယ်စားမပြုသောစာရင်းမျိုးရှိလျှင် ပြင်လိုက်မည့် အစား စာဖြင့်ရေးပြီး ရှင်းပြပါ။ ယခင်စာရင်းများ ၊ ထို့ပြင် အလိုက်သင့်ပြန်ညှိပြီးကြောင်း သေ ချာပေါ်လွင်သည့် ကြိုတင်ပို့ကုန်ပို့ လွှာတို့ ကိုပါ ဖော်ပြပါ။

နောက်ထပ်ဖြားယောင်းမှုတစ်ခုမှာ အနာဂတ်အတွက် အ ကောင်းဆုံးဖြစ်နိုင်ခြေကို ဖော်ပြလိုခြင်းဖြစ်သည်။ ။ ယင်းသည် အတိုင်း အတာတစ်ခုအထိတော့ ကောင်းပါသည်။ ။ စာရင်းပိုပြမိသောသူတို့ သည် မည်သည့် အချိန်တွင် လုပ်သင့်သည် ထက် ကျော်လွန်သွားသည် ကို သိပါ သည်။ ။ ပြီးခဲ့သည့် ကာလအတွက် ကန့်သတ်တိုးတက်မှုသာပြပြီး၊ အနာဂတ်အတွက် တစ်ဟု န်ထိုးတိုးတက်မှုပြနေပါက စီမံချက်ဖတ်သူက သံသယရှိပါမည်။ ပိုအရေးကြီးသည် မှာ ယုံရခက်အောင် မလုပ်ပါနှင့်။ ။ ကိန်းဂဏန်းများ သည် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိရပါမည်။

ခက်ခဲသောကာလများကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်း

(Dealing With Hard Times)

ဈေးကွက်တွင် အခက်အခဲရှိသည် ၊ သို့မဟုတ် သင့်ကုမ္ပဏီအခက်အခဲ ကြုံတွေ့နေရသည် ဆိုသည့် အခါ စီမံချက်သည် မည်သို့ကွာခြားမှုရှိသနည်း။ ဥပမာ- လွန်ခဲ့သည့် တစ်နှစ်မှ ယခုအချိန်အတွင်း မည်သည့် အပြောင်းအလဲရှိခဲ့၍ လုပ်ငန်းစီမံချက်ကို ပြောင်းလဲရန် လိုအပ်ချက် ရှိသည် ကို မိမိကိုယ်ကိုယ် မေးပါ။ အချို့လုပ်ငန်းများ သည် စီးပွားရေး ကျချိန်၌ ဦးမကျိုးသောအနေအထားရှိသည်။ ။ အချို့လုပ်ငန်းများက အနေအထားမကောင်းသောအချိန် အလွန်နည်းပါးသည်။ ။ ထို့ကြောင့် မေး

ပါ။ အရောင်းမျှော်မှန်းချက်သည် ရှင်သန်မှုရှိ မရှိ၊ သင့်လုပ်ငန်း သည် စီးပွားရေးကျသောကာလတွင် အခြေအနေကောင်းသည့် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း ထဲပါသင့်သလား၊ အခြေအနေမကောင်းသည့် ၈၀ ရာခိုင် နှုန်းထဲ ပါသင့် သလား။ ဤသို့ဆိုလျှင် လုပ်ငန်းအခြေအနေမကောင်းခြင်း မှ အခြေအ နေကောင်းခြင်းသို့ကူးပြောင်းရန် မည်သို့လုပ်နိုင်မည်နည်းဆို သည့် မေး ခွန်းပေါ်လာပါမည်။

သင်ကြည့်ရမည့် ကြီးမားသောဒုတိယဧရိယာမှာ ဈေးဝယ်သူ များ နှင့် ပစ္စည်းပံ့ပိုးသူများ သည် ကျေနပ်ဖွယ်ရာအဆင့်ရှိရဲ့ လား။ သင့် စီမံချက်သည် 'အကယ်၍ များ ' ဆိုသည့် တွေးတောမှုကို တုံ့ပြန်မှုရှိ သင့်သည့် ။ ဥပမာ- ဖောက်သည် တစ်ဦး၊ သို့မဟုတ် ပစ္စည်းပံ့ပိုးသူတစ်ဦး ဦးမှ ပျက်ကွက်ခဲ့လျှင်အသေးသုံးစီမံချက်ဘာရှိသနည်း။ ယင်းအခြေ အနေကို မည်သို့ထိန်းချုပ်မည်နည်း။ ဥပမာ- ယူကေ၏ အဓိကဂီတထွက် ကုန် လက္ခဏာအရောင်းဆိုင် 'ယူကေဖြေဖျော်ရေး'၏ ပင်မကုမ္ပဏီ ၂၀၀၈ ခုနှစ် ဆောင်းဦးရာသီတွင် ပြိုကွဲသည့် အခါ အဓိကဂီတထွက်ကုန်လက်လီ အရောင်းဆိုင် 'ဇာဗီ' ကို ပြိုကွဲစေအောင် တွန်းပို့သည် ။ 'ဇာဗီ' အနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းပံ့ပိုးသူနှင့် ငြိရှင်အစားထိုးလျင်မြန်စွာ မရှာနိုင်ခဲ့၍ ဖြစ်သည် ။

တတိယကြီးမားသောပြဿနာအနေဖြင့် စဉ်းစားရမည်မှာ ကုန်သွယ်ရေးအကျပ်အတည်းဖြစ်နေချိန်တွင် မည်သည့် အခွင့်အလမ်း များ ဆုံးရှုံးသွားသည် ဆိုခြင်းပင်။ တန်ဖိုးရှိသည့် ပိုင်ဆိုင်မှုများ ၊ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းများကို လျှော့ဈေးဖြင့်ဝယ်ယူနိုင်မည်၊ သို့မဟုတ် လူတစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး သူတို့ ၏ ဆက်စပ်အနေအထားကို တိုးတက်အောင် ယှဉ်ပြိုင်နေသည့် အခါ အရှိန်အဟုန်မြင့်မားသောလုပ်ငန်းနည်းစနစ်များ နှင့် နည်းပညာတို့ ကြောင့် ပြောင်းလဲသင့်သောအခွင့်အလမ်းများ ရှိမည်။ သင့်

စာရင်းတွင် စရိတ်လျှော့ချခြင်းပါရဲ့ လား။ ပါသင့်သည် ။ စရိတ်ထိန်းချုပ်ခြင်းသည် ဖွဲ့စည်းပုံတွင် မည်သည့် နည်းနှင့် မဆို ပါဝင်သင့်သည် ။ စဉ်းစား ထားပြီးဖြစ်ရမည်။ ထို့ကြောင့် စာရင်းတွင် ထိပ်ပိုင်း၌ များ သော အားဖြင့် မရှိသင့်ပါ။ ကာလတိုအခက်အခဲကျော်လွှားရန်အတွက်မူ စရိတ်ကိစ္စကို ထိပ်ပိုင်းတွင် ထားပြီး စဉ်းစားနိုင်သည် ။ စရိတ်လျှော့ချရန် အမြန်ဆုံး နည်းလမ်းမှာ ဝန်ထမ်းအင်အားလျှော့ချရန်ဖြစ်သည် ။ သို့သော် ယင်း နည်းလမ်းသည် လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန်အခွင့်အလမ်းတို့ ကိုလည်းကောင်း၊ အခက်အခဲကြားမှ ဖွံ့ဖြိုးနိုင်ရန်လည်းကောင်း ပိတ်ပင်ရာ ကျသည် ။

ဤကိစ္စရပ်အားလုံးကိုလေ့ လာပြီး သင်၏ လုပ်ငန်းစီမံချက်တွင် ပါအောင်ထည့်သွင်းပါ။ ယူဆချက်အသစ်များကို ပြန်စဉ်းစားပြီး ယင်း တို့က ဘာကိုဖော်ပြနေသည် ကို သိအောင်လုပ်ပါ။ သင့်အားစိတ်ဆင်းရဲ စရာ အံ့ဩမှုတစ်ခုပေးလိုက ပေးနိုင်သည် ။ လုပ်ငန်းအကျပ်အတည်းကို ညွှန်ပြသည် ဖြစ်စေ၊ မဖြစ်စေ၊ သင် အခက်အခဲများအားလုံးကို ပြန်စဉ်းစားပြီးလျှင် သင့်လုပ်ငန်းအခြေအနေကို သင်သေချာသိလာမည်ဖြစ် ၍ သင်အသုံးချသင့်သည့် နည်းဗျူဟာကို လက်တွေ့ကျကျ စဉ်းစားနိုင် ရန် အခြေအနေပေးလိမ့်မည်။

သင့် လုပ်ငန်းစီမံချက်၏ လုပ်ငန်းဗျူဟာ

(The Business Strategy In Your Business Plan)

သင်၏ လုပ်ငန်းနည်းဗျူဟာသည် သင့်စီမံချက်အတွက် ဗဟို အချက်အချာပင်ဖြစ်သည် ။ အချိန်အများ စုတွင် သင်ထိုဗျူဟာအ ကြောင်း ယေဘုယျတော့သိသည် ။ သို့သော် လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များ နှင့် အတူ ယင်းဗျူဟာကို နည်းလမ်းတကျပြန်စိစစ်ပြီး အချက်အလက်များ ကို

ချရေးခြင်းသည် အထောက်အကူသေချာပြုလိမ့်မည်။ ဤကဲ့သို့ ပြန် မစိစစ်လျှင် အသုံးမဝင်တော့သောအစီအစဉ်များကို သတိမထားမိသည့် အလျောက် ပိုသစ်ပြီးပိုဆီလျော်သောအစီအစဉ်များ ဖြင့် အစားထိုး နိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ လုပ်ငန်းလမ်းကြောင်းပြောင်းရမည်ကို ဝန်မလေး ပါနှင့် ။ အကျိုးမပြုတော့သောနည်းစနစ်ဟောင်းများကို ဆက်လက် အသုံးချခြင်းသည် စနစ်သစ်သို့အနည်းငယ်ပြောင်းခြင်းထက် ပိုဆိုးရွားပါသည် ။

သင်မှတ်သားရမည်မှာ နည်းလမ်းတကျဆောင်ရွက်ထားသော စီမံချက်လုပ်ငန်းစဉ်သည် စွမ်းရည်ပြည့်ဝပြီးအကျိုးရှိသောလုပ်ငန်းဗျူဟာရလဒ်ကို ရနိုင်စေခြင်းနည်းပါသည် ။ အကြောင်းရင်းမှာ ယင်းစီမံချက်သည် လုပ်ငန်းအကြံဉာဏ်များ ထက် လုပ်ငန်းအစီအစဉ်များကို အာရုံထား၍ ဖြစ်သည် ။ လုပ်ငန်းစီမံချက်သည် လုပ်ငန်းကိုစိစစ်ပြီး အသေးစိတ်စဉ်းစားရမည်။ ဗျူဟာသည် အကြံဉာဏ်များ ၊ အထူးသဖြင့် အတွင်းသဘော ရည်မှန်းချက်တို့ လည်း ပါဝင်သည် ။ ထို့ကြောင့် ဗျူဟာ ကို ပြန်ကြည့်မည်ဆိုလျှင် သင်စုဆောင်းရမည့် လုပ်ငန်းခွင်မှ လူများမှာ သင့်လုပ်ငန်းဈေးကွက်ကို သိထားသူများ သင့်လုပ်ငန်းမည်သို့လည်ပတ်နေသည် ကို သိနားလည်သည့် သူများ ဖြစ်ရမည်။ သူတို့အကြံဉာဏ်များကို တောင်းခံဆွေးနွေးပြီး ဗျူဟာတစ်ခုကိုရေးဆွဲပါ။ လူတစ်ဦးတစ်ယောက် က သင့်အား၊ စွမ်းရည်ပြည့်ဝသောနည်းဗျူဟာတစ်ခုရေးဆွဲရန် ဖော်မြူ လာရှိသည် ဟု ပြောလျှင် ထိုသူသည် လုပ်ကြံပြောဆိုခြင်းသာဖြစ်သည် ။ထိုးထွင်းအသိ ပြီးပြည့်စုံသောပဉ္စလက်ဖော်မြူလာဟူ၍ မရှိပါ။ 'ဂူဂါလ်' ကို တီထွင်သောလူငယ်လူရွယ်ကွန်ပျူတာပရိုဂရမ်မာနှစ်ဦးသည် 'ယာ ဟူး' ထက်ပိုသာသော အင်တာနက်ရှာဖွေရေးအင်ဂျင်ကို ဖော်ထုတ် နိုင်မည်ဟု

စဉ်းစားတွေးတောဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည် ။ လန်ဒန်မြို့ရှိ 'အသင့်စား' ယို ၊ အသားညှပ်ပေါင်မုန့်' ဆိုင်တန်းများ သည် လူနှစ်ယောက် အတွေးအခေါ်မှ စတင်ခဲ့သည် ။ သို့သော် သူတို့ ကဆိုင်တစ်ဆိုင် အရင် ဖွင့်ပြီး တစ်နှစ်ကြာသော် သူတို့ အကြံဉာဏ်အများ စုမှာ မှားယွင်းသည် ဟု ဆုံးဖြတ်ပြီးအသစ်တို့ ကို ထုတ်ဖော်ရာ မူလပထမခံယူချက်နှင့် အတော် ကွဲပြားလာခဲ့သည် ။

အောင်မြင်သောနည်းဗျူဟာနမူနာအားလုံး၏ နောက်ကွယ် ဆက်စပ်မှုအနေဖြင့် တွန်းအားပေးသူများမှာ နောက်ခန်းရှိလူများ မ ဟုတ်။ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအသေးစိတ်တွင် စိတ်ဝင်စားသူများ ရှိ သည် ။ လုပ်ငန်းဗျူဟာတစ်ခုကိုပြန်စိစစ်ရန်၊ သို့မဟုတ် တီထွင်ရန် လူ အုပ်စုတစ်စုကိုလိုအပ်လျှင် 'ခက်ခဲသည့် အဆုံးသတ်' ကို နားလည်သူ များ ပါဝင်ပါစေ။ လုပ်ငန်းနှင့် ဖောက်သည် များကို နားလည်သူဖြစ်ပါ စေ။ အရေအတွက်က အရေးကြီးပါသည် ။ ကျွန်တော်ကိုယ်တိုင်လည်း စာရင်းကိုင်ဖြစ်သည် ။ သို့သော် ဦးစားပေးအစီအစဉ်ထားပါ။ အကြံ ဉာဏ်ရပြီးမှ အရေအတွက်သို့ သွားသင့်ပါသည် ။ ဤနမူနာများ တွင် ဂူဂါလ်နှင့် အသင့်အစားအစာတီထွင်သူများ သည် မူလတွင် အမှန်တကယ် မူရင်းအကြံဉာဏ်များ ထုတ်ဖော်ပြီး နောက်ပိုင်းမှ ငွေရယူရန်ကြိုးပမ်း မည်။ နမူနာတွင် ယနေ့ပင်လျှင် ဂူဂါလ်သည် အလွန်ကောင်းသော အကြံဉာဏ်များကို အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်သည် ။ မည်သည့် နည်းဖြင့် ငွေရနိုင်မည်ကိုတော့ မသေချာပါ။ ဤစာအုပ်၏ နောက်တစ် ကြိမ်ထုတ်ဝေခြင်းတွင် အဆိုပါအကြံဉာဏ်အချို့မှ မည်သည့် ဝင်ငွေမှ မရသည် ကို ဝန်ခံကောင်းဝန်ခံလိမ့်မည်။ သို့သော်လည်း လုပ်ငန်းဗျူဟာ ရှိရမည်ဆိုသည့် အချက်သည် အရေးကြီးဆဲပင် ဖြစ်သည် ။ ထို့ပြင် တီထွင် မှုနှင့် လုပ်ငန်းဆောင်တာဆိုင်ရာ အကြံဉာဏ်တို့ ၏ မြင့်မားသော အချိုး သ

ည် အဆင်မပြေဖြစ်တတ်သဖြင့် အကြံဉာဏ်များကို ပိုမိုစမ်းသပ်လုပ် ကိုင်ကြည့်လေ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေဖြင့် အောင်မြင်မှုရရှိရေးနှင့် ပိုမို နီးစပ်လေဖြစ်မည်။

ကုန်ထုတ်စွမ်းအားနယ်နိမိတ်

(The Productivity Boundary)

နည်းဗျူဟာကိုကိုင်တွယ်နည်းတစ်ခုမှာ သင့်လုပ်ငန်းကိုလုပ် ငန်းအဆင့်ဆင့်နှင့် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်တိုးတက်အောင် လုပ်ငန်းကို စူးစိုက်နှစ်မြှုပ်ထားသင့်ပါသည်။ ။ ယင်းအကြံကို နားထောင်ရသည် မှာ ကောင်းသော်လည်း သင့်အတွက်ပြဿနာတစ်ခုရှိသည်။ ။ သင့်ပြိုင်ဘက် များအားလုံးလည်း အလားတူဆောင်ရွက်ဖို့ ကြိုးစားနေကြ၍ ဖြစ်သည်။ ။ ထို့ပြင် သင့်လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့်ကိုတိုးတက်စေနိုင်ပြီး ကုန်ကျစရိတ်ကို လျှော့ချနိုင်လျှင် သင့်ပြိုင်ဘက်များ ထက် ခြေတစ်လှမ်းသာမည်။ သို့သော် သူတို့ က သင့်အကြံဉာဏ်များကို ကူးချလိမ့်မည်။ သင့်ဝန်ထမ်းအချို့ကို ထိုသူတို့ က ခေါ်ယူခန့်ထားနိုင်သည်။ ။ သင့်ထုတ်ကုန်များကိုဝယ်ယူခြင်း ဖြင့်လည်းကောင်း၊ သင့်ဖောက်သည် များ ၊ သင့်ဖြန့်ချိရေးနှင့် စကားပြော ခြင်းဖြင့်လည်းကောင်း သင်ဘာလုပ်နေသည် ကို သိနိုင်သည်။ ။ သင်၏ လက်ဦးမှုရယူမှုသည် တစ်ခဏတာမျှသာဖြစ်သည်။ ။ သို့သော် သင့်ထံတွင် အားသာချက်ရှိခြင်းသည် ထိုတစ်ခဏတာသာဖြစ်သော်လည်း ကောင်း မွန်မှုရှိသည်။ ။ နောက်ဆုံးတွင် သင်ရော သင့်ပြိုင်ဘက်ပါ ထုတ်လုပ်မှု နယ်နိမိတ်သို့ရောက်ပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ကောင်းသည် ထက်ကောင်းလာ လိမ့်မည်။ ထိုကာလမရောက်မီ အချိန်အတော်ကြာအလိုက သင့်လုပ်ငန်း အတွက် ကြိုးစားပမ်းစားတိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်ခြင်း၏ အကျိုးသက် ရောက်မှုသည် ဖောက်သည် များ အိတ်

ထဲသို့လည်းကောင်း၊ ဖြန့်ချိရေး လက်ထဲသို့လည်းကောင်း ရောက်သွားခဲ့သည် ကိုတွေ့ရမည်။ သင့်ပြိုင်ဘက်များ နှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန် သင့်ဈေးနှုန်းများကိုလျှော့ချ၍ ဖြစ်သည် ။ သူတို့ သည် လည်း သူတို့ဘာသာသူတို့ လုပ်ငန်းအဆင့်ဆင့်ကို တိုးတက်အောင်လုပ်ဆောင်နေပြီး သင့်လုပ်ငန်းကိုဖြုတ်ချနိုင်ရန် သူတို့ လုပ်ငန်းကုန်ကျစရိတ်များကိုလျှော့ချပြီး သင့်ဖောက်သည် များကိုလည်း ဆွဲဆောင် ရယူသွားလိမ့်မည်။

ကြာရှည်ခံဗျူဟာ

(Sustainable Strategy)

သို့ဖြစ်၍ သင်ရှာဖွေနေသည် မှာ ကြာရှည်ခံဗျူဟာတစ်ခုဖြစ် သည် ။ သို့မှ သာ အတုခိုးရန်ခက်သည့် ရေရှည်အားသာချက်ကိုရရှိမည်။ ကျွန်တော် ထင်ပါသည် ။ အသေးစိတ်ဗျူဟာအားလုံးသည် အမျိုးအစား သုံးခုထဲသို့ ဝင်သည် ။ တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုစနစ်၊ ဝင်ခွင့်ပိတ်ပင်ထားသည့် စနစ်နှင့် ကွဲပြားမှုရှိသည့် စနစ်တို့ ဖြစ်သည် ။ ဤအမျိုးအစားများအကြား ဝေဝါးမှုအနည်းငယ် ရှိနိုင်သည် ။ ဥပမာ- ဈေးကွက်အရွယ် အစား၊ ဈေးကွက်လွှမ်းမိုးမှုအနေအထားတို့ နှင့် လည်း သက်ဆိုင်သည် ။ တစ်ဦးတည်း ချုပ်ကိုင်မှုစနစ်လား၊ ဝင်ခွင့်ပိတ်ပင်ထားသည့် စနစ်လား။ ယင်းသည် လုပ်ငန်းကိုစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုစကေးအလိုက်ရရှိစေပြီး ပြိုင်ဘက်ဖြစ်လာနိုင်ခြေရှိ လုပ်ငန်းတစ်ခုကအလားတူလိုက်လုပ်မည်ဆိုပါက ထိုပြိုင်ဘက်မှ အရှုံးနှစ်များ စွာ ရင်ဆိုင်ရလိမ့်မည်။

တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုစနစ်

(Monopoly)

အကောင်းဆုံးဗျူဟာမှာ တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုစနစ်တစ်မျိုး မျိုး

တော့ ရှိထားလျှင်သင့်လျော်သည် ။သင့်ကုမ္ပဏီသည် မြို့ထဲတွင် အကောင်းဆုံးနေရာ၌ တည်ရှိ သည် ဆိုပါစို့။ သင်တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှု တစ်ခုတော့ရှိ၍ ဈေးနှုန်းမြင့် မြင့် သတ်မှတ်နိုင်သည် ။ သင့်ကုမ္ပဏီသည် တစ်ခုတည်းသော ကျောက်မီး သွေး၊ သို့မဟုတ် ဆားတွင်း၊ သို့မဟုတ် အုတ်ဖုတ်ရန် ရွှံ့စေးထွက် သည့် နေရာတွင် ရှိသည် ဆိုပါစို့။ သင့်ထံတွင် သူများ လိုက်မမီသော အားသာချက်ရှိသည် ။ သင့်အနေဖြင့် အစိုးရ လိုင်စင်ရ 'ကာစီနို' ကို ပိုင်ဆိုင်ထားပါက သင့်ထံတွင် တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုရှိသည် ။ သင်ပိုင် ဆိုင်သောစာအုပ်ဆိုင်ကြီး၊ သို့မဟုတ် အခြားဆိုင်ကြီးသည် သင်ရောင်း သောစာအုပ်၊ သို့မဟုတ် အခြားပစ္စည်းကို အလားတူရောင်းရန် အခြား ကျယ်ပြန့်သောဆိုင်နေရာမရှိပါကသင့်ထံတွင် တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုရှိ သည် ။ အပြည့်အဝတော့အနိုင်မရနိုင်ပါ။ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက အရှုံး ခံပြီး သင့်ကိုဈေးကွက်မှ တိုက်ထုတ်ရန်ကြိုးပမ်းနိုင်သည် ။ သို့မဟုတ်ပါက လည်း သူတို့ အမှားတစ်ခုလုပ်နိုင်သည် ။ ဥပမာ- ကျွန်တော်တို့ စာအုပ် ဆိုင်လုပ်ငန်းသည် ဗြိတိန်ခနဲဆိုသလို မြို့စွန်မှ အရွယ်အစားကြီးမားသော ပြိုင်ဘက်တစ်ဦးနှင့် ထိပ်တိုက်တွေ့သည် ။ ထိုပြိုင်ဘက်သည် နေရာ ကြောင့် အခက်အခဲတွေ့ပြီး လုပ်ငန်းပိတ်သွားရသည် ။ သို့သော်လည်း သူ့ကြောင့် ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းကို အရင်ပိတ်ခဲ့ရသည် ။ သို့ဖြစ်၍ တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုစနစ်တွင် အောက်ပါအချက်တို့ ပါဝင်သည် ။

-တည်နေရာ (Location)

-စည်းမျဉ်း (Regulation)

-လုပ်ငန်းစာချုပ်အရလုပ်ပိုင်ခွင့် (ဥပမာ- ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု၏ တစ်ဦးတည်းသောဖြန့်ချိသူ) (Con-tractual)

-မှတ်ပုံတင်မှုပိုင်၊ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းလျှို့ဝှက်ချက်ကို ပိုင်ဆိုင်ထားခြင်း (Patent or secret know-how)

-အရွယ်အစားနှင့် လွှမ်းမိုးခြယ်လှယ်မှု

(Size and dominance)

ဈေးကွက်သို့ဝင်ခွင့်ပိတ်ပင်ထားခြင်း

(Barriers To Entry)

သင်၏ ဈေးကွက်ထဲသို့ ဝင်ခွင့်ပိတ်ပင်ထားမှုမြင့်မားလျှင် သင့် ကိုအနိုင်ယူရန် အခွင့်အလမ်းနည်းပါးမည်။ သင့်ဗျူဟာမှာ ထိုအတား အဆီးများကို ပိုမြင့်မားခိုင်မာအောင်လုပ်ခြင်းပေါ်တွင် အာရုံထားရန် ဖြစ်သည်။ သင့်နည်းပညာအတွက် မှတ်ပုံတင်မှုပိုင်ရှိခြင်းသည် သင့် အား တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုပေးသည့် ပြင် ဈေးကွက်သို့ အခြားသူဝင်လာ ရန် အဟန့်အတားဖြစ်စေသည်။ ပြိုင်ဘက်များက တူအောင် လိုက်လုပ် နိုင်မည်ဆိုလျှင်ပင် သူတို့ သင့်ထက်ငွေကုန်ကြေးကျပိုခံပြီးမှ သင့်ပစ္စည်း ကို တုပနိုင်လိမ့်မည်။

ဘရင်းတံဆိပ်ခိုင်မာခြင်းသည် လည်း ဈေးကွက်ဝင်ခွင့်ပိတ်ခြင်း တစ်မျိုးပင်ဖြစ်သည်။ 'ကိုကာကိုလာ' နှင့် 'လီဗိုင်းစ်ဂျင်း' တို့ သည် ဆယ်စုနှစ်များ စွာ သူတို့ တံဆိပ်ခိုင်မာမှုအတွက် ကာကွယ်ရင်း အကျိုးအမြတ် များ စွာ ရရှိထိန်းသိမ်းနိုင်ကြသည်။ သူတို့ ကိုဖြုတ်ချရန်များ ပြားလှစွာ သောငွေပမာဏကုန်ကျပေမည်။ သို့သော် ဘရင်းတံဆိပ်အသစ်သို့ ရှုံး သွားသည် လည်း တော့ ရှိတတ်သည်။ အမှိုက်သိမ်းစက်ဆိုလျှင် 'ဟူးဗားစ်' တံဆိပ်ကို ယနေ့ထိ လူသိများ သော်လည်း 'ဒိုင်ဆန်' တံဆိပ်က ဈေးကွက် တွင် ထိပ်သီးဖြစ်ခဲ့သည် မှာ နှစ်ချီနေပြီဖြစ်သည်။

လေယာဉ်တည်ဆောက်သူများ နှင့် အင်ဂျင်ထုတ်လုပ်သူများ သည် အားသာစွာဈေးကွက်ပိတ်ပင်မှုပြုထားနိုင်သည် ။ ပြိုင်ဘက်အသစ် အနေဖြင့် အလားတူစက်ရုံများကို ဆောက်ရန်၊ အတတ်ပညာကိုဖွံ့ဖြိုး စေရန်၊ ပါမစ်များ ရယူရန်၊ အစိုးရနှင့် မူဘောင်ချမှတ်သူများ ထံမှ ခွင့်ပြု ချက်ရယူရန်၊ ဘရင်းတံဆိပ်ကိုအသိအမှတ်အပြုခံရရန်၊ များ ပြားလှစွာ သောငွေတို့ ကုန်ကျပေမည်။ ထို့ကြောင့် ပြိုင်ဘက်အတွက် လုံးဝမတန်ပါ။ သို့သော် နိုင်ငံကြီးတစ်ခု၏ အစိုးရက နိုင်ငံ့ဂုဏ်ဆောင်ရန်ရည်ရွယ်ချက် ဖြင့် အလားတူစက်ရုံမျိုးတည်ဆောက်ခြင်းအတွက် ကုန်ကျစရိတ်များကို လျော်ပေးခြင်းမျိုးတော့ ရှိနိုင်သည် ။

ကွဲပြားခြားနားမှုရှိခြင်း

(Being Different)

သင့်လုပ်ငန်းသည် အခြားလုပ်ငန်းများ နှင့် ကွဲပြားလျှင်၊ သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းတူသော်လည်း ဆောင်ရွက်မှုပုံစံမတူလျှင် သင့်အနေဖြင့် ခိုင်မာပြီး ကြာရှည်ခံဗျူဟာကိုတည်ဆောက်နိုင်သည် ။ သင်လုပ်သမျှသည် သင်၏ ကွဲပြားခြားနားမှုကို အားအင်ဖြည့်ပေးပြီး သင်၏ ဗျူဟာကို သူများကူးမချနိုင်အောင် စွမ်းဆောင်ပေမည်။ ဆီလျော်သောနမူနာတစ်ခုမှာ စရိတ်နည်းသောလေကြောင်းလိုင်းများ ဖြစ်သည် ။ ယင်းကိုဈေး နှုန်းပြည့်လေကြောင်းလိုင်းများကအလားတူလိုက်လုပ်ရန် မလွယ်ကူပါ။ဈေးနှုန်းလျှော့နိုင်ရန်အားအင်ဖြည့်ပေးသည့် ကွဲပြားမှုများ စွာရှိ၍ ဖြစ် သည် ။ သူတို့ ဈေးနှုန်းလျှော့နိုင်သည် မှာ ဝန်ဆောင်မှုများ မပေး၍ ဖြစ် သည် ။ (ဝယ်ယူလျှင်တော့ရသည် ။) လေယာဉ်မကျပ်သည့် လေဆိပ်များ သို့ ပျံသန်းသည် ။ သတ်မှတ်ပစ္စည်းများ ထက် ပိုမသုံးပါ။ ခုံတန်းများကို ပူးကပ်ပြီး နေရာချသည် ။ ဝန်စည်စလယ်ခွင့်ပြုချက်လျှော့ထား

သည် ။တိုင်ကြားချက်များကို ကိုင်တွယ်ရန် ဝန်ထမ်းသိပ်မထားပါ။
ယင်းတို့ ကို ဝန်ဆောင်မှုအပြည့်ပေးသောလေကြောင်းလိုင်းများမှ အတု
ယူနိုင်ရန် ခက်ခဲပါသည် ။ ကယ်ဘင်အတွင်းမှ ခုံတန်းများကို
လွယ်ကူစွာမရွှေ့နိုင် ပါ။ ချက်ပြုတ်ရေးပစ္စည်းများကို တပ်လိုက်ဖြုတ်လို
က်မလုပ်နိုင်ပါ။ သူတို့ က အဓိကမြို့ကြီးများ သို့သာ ပျံသန်းပါသည် ။
သူတို့ လုပ်ငန်းဆောင်တာ များကိုပံ့ပိုးရန်
မြင့်မားသောကုန်ကျစရိတ်များကို ကျခံပါသည် ။ ကွဲပြား သော ခရီးစဉ်
အတွက် ကွဲပြားသောလုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းများ သုံးစွဲပါသည် ။

သင့်ကုမ္ပဏီကမည်သည့် လုပ်ငန်းဆောင်တာများကို လုပ်မည်ဟု
ရွေးချယ်သည့် အခါဖြစ်စေ၊ သို့မဟုတ် ထိုလုပ်ငန်းကိုမည်သို့လုပ်မည်ကို
ရွေးချယ်သည့် အခါဖြစ်စေ သင်အခြားရွေးချယ်မှုများကို ထည့်သွင်း
စဉ်းစားခြင်းမရှိသဖြင့် အပေးအယူ၊ အတိုးအလျှော့များ ရှိသည် ။ အထက်
ဥပမာအရ လေယာဉ်ခလျော့နည်းလေကြောင်းလိုင်းအဖြစ် ပျံသန်းရန်
ဆုံးဖြတ်ခြင်းကြောင့် ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုအပြည့်မပေးနိုင်
သလို ဝန်ဆောင်မှုအပြည့်ပေးသည့် လေကြောင်းလိုင်းများ သည် လည်း
လေယာဉ်ခလျော့ချနိုင်ပါ။

'မက်ဒေါ်နယ်' အမြန်စားသောက်ဖွယ်ရာဆိုင်များ ၏ စီမံအုပ်ချုပ်
ရေးအဖွဲ့သည် မည်သူ့ကိုမဆို ဆိုင်နောက်သို့ ဝင်ရောက်ကြည့်ရှုခွင့် ပေး
ထားသည် ။ သူတို့ ၏ တစ်မှုထူးခြားမှုကို ဒါဇင်ပေါင်းများ စွာသော အချက်
တစ်ခုချင်းတို့ တစ်ခုနှင့် တစ်ခု အပြန်အလှန်အားဖြည့်ပံ့ပိုးခြင်းမှ ရရှိ
သည် ဟု ခံယူသည် ။ အထောက်အထားအနေဖြင့် ကုန်ပစ္စည်းကို ကြို
က်သည် ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည် ဖြစ်စေ ကမ္ဘာပေါ်တွင် အခြားအမြန် စား
သောက်ဆိုင်တန်းများ များ စွာရှိသည် ။ သို့သော် မည်သည့် ဆိုင်မှ မက်
ဒေါ်နယ်နှင့် မတူပါ။ မိနူးကွာခြားခြင်းလား၊ အရသာလား၊ ဆိုင် အနေအ

ထားလား။ အတွေ့အကြုံသည် ကွဲပြားသည် ။ သူတို့ ၏ ဝန်ထမ်း နှင့် ကုမ္ပဏီကို စီမံအုပ်ချုပ်မှုနည်းစနစ်သည် သူများ နှင့် မတူ တစ်မူကွဲပြား ၍ အခြားကုမ္ပဏီများ ပုံတူခိုးချရန်ခက်ခဲသည့် နှိုင်းယှဉ်အားသာချက် ရှိခြင်းကြောင့် ဟု ကျိုးကြောင်းပြောဆိုလိမ့်မည်။

ယင်းသည် စွမ်းအားရှိသောကိုင်တွယ်နည်းတစ်ခုဖြစ်သော် လည်း အရေးကြီးသည် မှာ မိမိကိုယ်ကိုယ်ဝေဖန်ကြည့်ရှုတတ်သည့် စိတ် ဓာတ်ဖြင့် ကိုင်တွယ်သင့်သည် ။ အဖွဲ့အစည်းတော်တော်များများ သည် သူတို့ ထံတွင် ကွဲပြားပြီး တစ်မူထူးခြားသည့် စနစ်ရှိသည် ဟု ထုတ်ဖော်ပြော ဆိုကြသော်လည်း ယင်းသည် မှန်ကန်မှုလုံးဝမရှိပါ။ ဆီလျော်သည့် နမူနာ တစ်ခုမှာ 'မက်ကာလယ်ရှာဂရ(ပ်)' ဖြစ်ပြီး ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက သူ့ထက် ပိုကြီးသည့် 'ပလယ်ရှာရာမာ' ကို ဝယ်ယူသည် ။ မက်ကာတွင် ခိုင်မာသည့် ပင်ကိုလက္ခဏာနှင့် ကုမ္ပဏီစရိုက်ရှိပြီး ပြိုင်ဘက်များ ထက်သာအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သည် ။ သို့သော် ထူးဆန်းစွာပင် သူဝယ် ယူလိုက်သည့် သူ့ထက်ပိုကြီးသောကုမ္ပဏီကို သူမကိုင်တွယ်နိုင်ပါ။ ဖြုန်း ခနဲဆိုသလို လူများကစီမံအုပ်ချုပ်မှုအသစ်ကို မကျေနပ်ကြ၊ မကြိုက်ကြ။ နှစ်စဉ်တခမ်းတနားကျင်းပပြီး ဝန်ထမ်းများကို စိတ်ဓာတ်မြှင့်တင်ပေး သည့် ညစာစားပွဲအခမ်းအနားကိုလည်း ဝန်ထမ်းသစ်များက ငွေအလ ဟဿဖြုန်းတီးသည် ဟု မြင်ကြသည် ။ ယခင်လုပ်ငန်းငယ်တွင် အဆင် ပြေသည့် စနစ်သည် ကာစီနိုနှင့် ဟိုတယ်ကဲ့သို့ လုပ်ငန်းကြီးများ တွင် အဆင်မပြေနိုင်ပါ။ လုပ်ငန်းသစ်မှ ဝန်ထမ်းများ သည် အလုပ်အစွမ်းပြ ခြင်းကို အထင်မကြီးပါ။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံတွင် အဆင်ပြေသော လုပ်ငန်းစီမံ ချက်သည် အခြားနိုင်ငံများ တွင် အဆင်မပြေလှပါ။ နှစ်ခုပေါင်းကုမ္ပဏီ သည် သူ၏ ကွဲပြားမှုနှင့် ကုမ္ပဏီအမြင်ကို ဆက်လက်ဂုဏ်ယူပြောဆို သည် ။ ယင်းနှစ်ခုသည် ဆန့်ကျင်

ဘက်များ ဖြစ်သည် ကို နောက်ပိုင်းတွင် တွေ့ရှိကြသည်။ ။

ကျွန်တော်သတင်းစာတစ်ခုတွင် မကြာသေးမီကဖတ်ရသော နောက်ထပ်ရေရှည်ဗျူဟာနည်းပညာတစ်ခုသည် 'မကျဆုံးသည့် နောက်ဆုံးကျန်လူ' ဟု ခေါ်သည်။ ။ ယင်းသည် နည်းဗျူဟာစစ်စစ်တော့ မဟုတ်ပါ။ စွန့်စားမှုဖြင့်သည့် နည်းလမ်းဖြစ်သည်။ ။ သို့သော် ယိုယွင်းနေသော ဈေးကွက်များ တွင် အဆင်ပြေနိုင်သည်။ ။ ထိုဈေးကွက်တွင် ကုမ္ပဏီများ တစ်ခုပြီးတစ်ခု ကျဆုံးသွားပြီး နောက်ဆုံးတစ်ခုသာလျှင် ကျန်သည် ဆိုပါစို့။ အခြေအနေအရ ထိုကုမ္ပဏီသည် တစ်ဦးတည်းချုပ်ကိုင်မှုစနစ်ကို ခဏတာကျင့်သုံးပြီး အမြတ်ထုတ်နိုင်သော်လည်း ဈေးကွက်ကဆက်လက် ကျဆင်းနေမည်ဖြစ်သည်။ ။ တစ်ချိန်တည်းမှာ ပင် တရားဝင်လုပ်ငန်းထိန်း သိမ်းသူများ အနေဖြင့် ယင်းလုပ်ငန်းနှင့် ပြိုင်ဘက်ရှိအောင် ရှာဖွေရန်မှာ ရွေးချယ်စရာမရှိသလောက်ပင်။

စွန့်စားမှုများ ၊ ဖြစ်လာနိုင်သော အရေးပေါ်ကိစ္စများ နှင့် စိတ်မှန်းအနာဂတ်ဖြစ်နိုင်ခြေများ

(Risks, contingencies scenarios)

စီးပွားရေးအခြေအနေကျပ်တည်းလာလျှင် ပြောင်းလဲမှုကို အရဲ စွန့်လုပ်ကိုင်ပါ။ နှစ်စဉ်အရောင်းတက်လျှင် အကောင်းမွန်မှန်းရန် လွယ်ကူပါသည်။ ။ ပြဿနာတစ်ခုသာရှိသည် ၊ ရောင်းရငွေတက်နှုန်းကို ကုန်ကျစရိတ်တက်နှုန်းထက် မြန်စေရမည်။ ရောင်းရငွေနှင့် ကုန်ကျ စရိတ်တို့ ကျဆင်းလျှင် သင့်ထုတ်ကုန်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုအတွက် ရရှိသော ဈေးနှုန်းများ လည်း ကျဆင်းနိုင်သည်။ ။ ယင်းမှ ပြဿနာမှာ အလားအလာရှိသော ဈေးဝယ်သူများ သည် သူတို့ ဝယ်စရာရှိသည် ကို ဈေးပိုကျမှ ဝယ်ယူရန်စောင့်ဆိုင်းကြခြင်းဖြစ်သည်။ ။

ဆိုးရွားသည့် အချိန်များ တွင် ကိစ္စရပ်များ သည် ဆိုးသင့်သ လောက် ဆိုးပြီးဖြစ်၍ ဦးပြန်မော့လာမည်ဟု ယုံကြည်ရန်ဖြားယောင်း မှုရှိသည် ။
ယင်းအတွက်ဘဏ္ဍာရေးလောကတွင် အသုံးပြုသောအခြေခံရုံ ဆန်သည့် ဝေါဟာရမှာ 'ကြောင်သေပြန်ခုန်ထခြင်း' ဖြစ်သည် ။ဆိုလို သည် မှာ ကြောင်သေတစ်ကောင်ပင်လျှင် အတော်မြင့်သည့် အမြင့်မှ ကျသေခဲ့လျှင် အနည်းငယ်တော့ပြန်ခုန်ထမည်ဖြစ်သည် ။ စီးပွားရေး စနစ်များ တွင် အချို့အင်အားစုများက စီးပွားရေး ပြန်လည်နိုးထအောင် စွမ်းဆောင်နိုင် မှုများ ရှိတတ်သည် ။ အရိုးရှင်းဆုံးမှာ သိုလှောင်ကုန်လျှော့ သည့် လည်ပတ်မှုဖြစ်သည် ။ ကုမ္ပဏီအများ စုသည် သိုလှောင်ကုန်ချော များကို စီးပွားရေးမကောင်းသည့် အခါ ငွေသားထွက်ပေါ်လာရန် ထုတ် ရောင်းကြသည် ။ နောက်ဆုံးတွင် အခြေအနေပြန်ကောင်းလာသည့် အခါ လုပ်ငန်းအဆင်ပြေအောင် ထိုသိုလှောင်ကုန်များကို ပြန်ဖြည့်ရသည် ။ ထိုအခါ ကုန်စည်ထောက်ပံ့သူတို့ ၏ လုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးသည် ။ လုပ်ငန်းစီမံချက် ရေးဆွဲနေသူ တစ်ဦးကြုံတွေ့ရသည့် ပြဿနာနှစ်မျိုးရှိသည် ။ ပထမ အနေဖြင့် ဈေးကွက်များ သည် တက်ချိန်မှာ ရော ကျချိန်မှာ ပါ ဘောငါ အတွင်းမှ လွတ်ထွက်သွားတတ်သည် ။ ဒုတိယအနေဖြင့် လည်ပတ်မှု ဖြစ်စဉ်တွင် သင်မည်သည့် နေရာ၌ ရှိသည် ကို မသိနိုင်ခြင်းပင်။ အပြောင်းအလဲဗဟိုချက်ဘယ်အချိန်ရောက်မည်ကို သင်သိလျှင် သင် သည် မကြာမီအလွန်ကြွယ်ဝပေမည်။ ထို့ကြောင့် အခြေအနေကို သင် မည်မျှပင် ဆိုးသည် ဟု ထင်ပါစေ၊ ထိုထက်ကျဆင်းနိုင်သည့် အန္တရာယ်ရှိဦး မည်ပင်။ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်သည့် အဆိုးများ အန္တရာယ်ကို လုပ်ငန်းရှင်များ က ပုံမှန်အားဖြင့် လျော့တွက်သလို ငွေရှင်ကြေးရှင်တို့ ဘက်က ပိုတွက်နိုင်သည် ။

အမြတ်အရှုံးမရှိသည့် ပွိုင့်

(Break-even)

အမြတ်အရှုံးမရှိသည့် ပွိုင့်ဆိုသည် မှာ ထိုပွိုင့်တွင် သင့်အမြတ်မှာ '၀' ဖြစ်သည်။ ထိုထက်ပိုရောင်းရလျှင်သင်မြတ်မည်။ လျော့ရောင်းရလျှင် သင်ရှုံးမည်။ လုပ်ငန်းတစ်ခု မည်မျှပျော့ကွက်၊ အားနည်းချက်ရှိသည် ကို သိစေသည့် အကြမ်းဖျင်းနည်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ကာလတိုပြဿနာတစ် ခု ကို မည်မျှလွယ်ကူစွာ ကျော်လွှားနိုင်သည် ကိုလည်း ပြသည်။ သို့ သော် ထိုအကြောင်းသိပ်နက်နက်နဲနဲမလေ့လာပါနှင့်။

မည်သည့် ဘဏ်ကမှ အမြတ်အရှုံးမရှိရုံသာစွမ်းဆောင်နိုင် သည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ငွေချေးလိုမည်မဟုတ်ပါ။ အကယ်၍ အရောင်း ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း ကျခြင်းသည် သင့်လုပ်ငန်းအား အမြတ်အရှုံးမရှိသည့် ပွိုင့်သို့ ကျဆင်းစေလျှင် ထိုလုပ်ငန်းသည် စွန့်စားမှုမြင့်နေပြီဖြစ်သည်။ အကယ်၍ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကျဆင်းမှ ထိုပွိုင့်ကိုရောက်မည်ဆိုလျှင် လုပ်ငန်းစွန့်စားမှုနည်းပါသည်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် အရေးကြီးသည် မှာ ငွေသားဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အမြတ်အရှုံးမရှိသည့် ပွိုင့်သည် ရေ ရှည်တွင် လုပ်ငန်းရပ်တည်နိုင်ရန် မလုံလောက်ပါ။ ငွေသားကိုမတည်ငွေအဖြစ်လည်းကောင်း၊ စတော့ပိုင်ဆိုင်မှုများ ဝယ်ယူရန်လည်းကောင်း လိုအပ်သည်။ ထို့ပြင် လုပ်ငန်းဦးမော့လာလျှင်ခြံစားများ သို့ပေးရန် လိုအပ်သည်။

သင့်လုပ်ငန်း၏ ရောင်းအား၏ အမြတ်အရှုံးမရှိသောပွိုင့်ကို သင်မည်သို့တွက်ချက်မည်နည်း။ သင်၏ လုပ်ငန်းမျှော်မှန်းချက်မှ အရောင်းကိန်းဂဏန်းကို လျော့ရုံနှင့် မပြီးပါ။ ပြတ်သားစွာဖြတ်တောက် နိုင်သောကုန်ကျစရိတ်များကို ညှိယူရမည်။ ကာလတိုတွင် ယင်းသည် အရောင်းကုန်ကျစရိတ်ပါ ပါဝင်မည်ဖြစ်သော်လည်း လုပ်အားခစရိတ် တော့မပါပါ။

ပိုလျှံလုပ်သားများကို အလုပ်နားလျှင်၊ သို့မဟုတ် အလုပ် ပြောင်းခြင်းကြောင့် သဘာဝအလျောက် လုပ်သားလျော့ပါးမှုမြန်ခဲ့လျှင် တော့ ထိုစရိတ်ကို ထည့်တွက်ရမည်။ တစ်လခန့်အတွင်း ကုန်ကျစရိတ် လျော့ချနိုင်မည်ဆိုလျှင် စရိတ်လျော့ပြုရန်ဖြစ်နိုင်သည် ။ သို့သော် တစ်နှစ်၊ နှစ်နှစ်အတွင်း ပိုင်ဆိုင်မှုစရိတ်များကို မလျော့ချနိုင်လျှင် ကာလရှည် ဖြစ်နေသဖြင့် တွက်ချက်ရာတွင် မထည့်သွင်းနိုင်ပါ။

မည်သည့် အရောင်းပမာဏသည် အရှုံးအမြတ် 'ဝ' ဖြစ်သည့် ပွိုင့်သို့ ရောက်စေသည် ကို တွက်ချက်ရန် သင့်စရိတ်များကို အမျိုးအစား သုံးခု ခွဲခြားရမည်။ ပုံသေစရိတ်၊ ပုံသေမဟုတ်သောစရိတ်နှင့် တစ်ဝက် ပုံသေ မဟုတ်သောစရိတ်တို့ ဖြစ်သည် ။

၁။ပုံသေစရိတ် (Fixed Costs) ဆိုသည် မှာ အရောင်းပမာဏ မည်မျှ ရှိရှိ ပြောင်းလဲမှုမရှိသည့် စရိတ်များ ဖြစ်သည် ။ ဥပမာ- အဆောက် အအုံငှားရမ်းခ။ ကာလတိုတွင် ဤစရိတ်ကို လျော့၍ မရနိုင်ပါ။

၂။ပုံသေမဟုတ်သောစရိတ် (Variable Costs) မှာ သင်ထုတ်လုပ် မည့် ကုန်စည်အတွက် လိုအပ်သည့် ကုန်စည်တန်ဆာပလာများ ဝယ်ယူခြင်း၊ သို့မဟုတ် သင့်ကုမ္ပဏီသည် ဆော့ဖ်ဝဲကုမ္ပဏီဖြစ်သည် ဆို ပါစို့ ။ သင်ရောင်းချသည့် ကုန်စည်နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်မှုရှိစွာပေး ဆောင်ရသည့် လိုင်စင်ကြေးများ ဖြစ်သည် ။ အရောင်းတက်ခြင်း၊ ကျခြင်းနှင့် အချိုးညီစွာ ဤစရိတ်များ တက်သည် ၊ ကျသည် ။

၃။တစ်ဝက်ပုံသေမဟုတ်သောစရိတ် (Semi Variable Costs) ဆို သည် မှာ ရောင်းအားအလိုက်ပြောင်းလဲသည့် စရိတ်၊ သို့သော်လည်း 'ကြမ်းခင်း' တစ်ခုရှိပြီး ယင်းထက်တော့ မလျော့နိုင်ပါ။ လုပ်အားခ သည် များ သောအားဖြင့် တစ်ဝက်ပုံသေစရိတ်မဟုတ်ပါ။ အချို့ဝန်

ထမ်းများကို လျှော့နိုင်သော်လည်း ဝန်ထမ်းအားလုံးကိုတော့ မလျှော့ နိုင်ပါ။ တယ်လီဖုန်းစရိတ်နှင့် လျှပ်စစ်မီတာခတို့ သည် တစ်ဝက်ပုံ သေစရိတ်ဖြစ်သည်။ ။ အဘယ်ကြောင့် ဆိုသော် လစဉ်ပုံသေငွေ ပမာဏတစ်ခုကိုပေးဆောင်ရပြီးမှ သုံးစွဲသည့် ယူနစ်အလိုက် နောက်ထပ် ပေးဆောင်ရ၍ ဖြစ်သည်။ ။

ဤစရိတ်များ မည်သို့ခြားနားသည် ကိုသိသည် နှင့် အရောင်း ပေါ်မူတည်ပြီး ယင်းတို့ ၏ ပြောင်းလဲမှုကို တွက်ချက်ရန် လွယ်ကူသွား မည်။ အရှုံးအမြတ် 'ဝ' ဖြစ်သည့် အရောင်းပမာဏကိုလည်း တွက်ချက် နိုင်မည်။ ဖြန့်ဇယားဖြင့် စိစစ်မှုကိုလည်းကောင်း၊ ဖော်မြူလာတစ်ခုကိုလည်းကောင်း၊ ရှေးရိုးစမ်းသပ်အမှားနည်း (Trial and Error Method) ကိုလည်းကောင်း သင် အသုံးပြုနိုင်သည်။ ။ တိကျလွန်းရန် မကြိုးစားပါနှင့်။ ။ သင့်အနေဖြင့် ယင်းကိန်းဂဏန်းများကို ဒဿမ ၃ နေရာအထိတွက်ယူ နိုင်သည် ဟု ထင်ယောင်ထင်မှားဖြစ်မည်။ ယင်းကိန်းများ သည် အလွယ်တကူသုံးရန် အကြမ်းခန့်မှန်းခြေများ သာဖြစ်သည်။ ။

ယင်းတို့ အားလုံးသည် သင့်လုပ်ငန်းကို စီမံအုပ်ချုပ်ရာတွင် အထောက်အကူပြုသည်။ ။ ထို့ပြင် လုပ်ငန်းစီမံချက်ကိုအသုံးပြုပြီး မတည် ငွေရှာရာတွင် လည်းကောင်း၊ ဘဏ်အား လက်ရှိအခွင့်အရေးများကို ဆက်ပေးရန် တိုက်တွန်းရာတွင် လည်းကောင်း အထောက်အကူပြုသည်။ ။ ဘဏ်မန်နေဂျာများ သည် လုပ်ငန်းတစ်ခုအားပါးတရရှိသည် ကို မြင်လိုသည်။ ။ အခြေအနေမကောင်းသည့် အခါ သင် မည်သို့လုပ်ရန်ကြံရွယ်ထားသည် ကိုသိထားခြင်းအားဖြင့်လည်း သင့်လုပ်ငန်းသည် အချိန်အခါဆိုးကို ကျော်လွှားနိုင်ခြေရှိသည် ဟု လက်ခံမည်။

ကျွမ်းကျင်မှုဖြည့်ဆည်းရန်အစီအစဉ်

(Skills Planning)

သင့်လုပ်ငန်းတွင် မည်သည့် ကျွမ်းကျင်မှုများ လိုအပ်သည် ကို စဉ်းစားရမည်။ သင့်လုပ်ငန်းစီမံချက်တွင် သေချာပေါက် ယင်းကိစ္စကို ရှင်းပြရမည်။ ဝန်ထမ်းမည်သို့ရွေးချယ်ခန့်ထားမည်။ မည်သို့လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးပြီး ဆီလျော်သောဝန်ထမ်းများကို မည်သို့တာဝန်ပေးမည်ဆိုသည် ကိုလည်း ဖော်ပြရမည်။ လူများ သည် ကုမ္ပဏီများ သို့ ဝင်ရောက် အလုပ်လုပ်ကြခြင်းမှာ လစာနှုန်းထားကြောင့် သာမဟုတ်၊ အလုပ်မှ ရရှိ သော လေ့ကျင့်ရေးအပါအဝင် အတွေ့အကြုံများ သည် သူတို့ ၏ လုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကို တိုးတက်မှုရှိစေမည်ဟု ယုံကြည်၍ လည်း ဖြစ်သည်။ ။ဝန်ထမ်းဖွံ့ဖြိုးရေးသည် နည်းလမ်းမျိုးစုံရှိသည် ။ သင်တန်းများကို ငွေကုန် ကြေးကျခံပြီး ပို့ချရန်နည်းလမ်းတစ်မျိုးတည်းသာ ရှိသည် မဟုတ်သော် လည်း ယင်းသည် ပင်ရံဖန်ရံခါဆီလျော်မှုရှိသည် ။ လက်ရှိဝန်ထမ်းကို လေ့ကျင့်ပေးခြင်းသည် ဝန်ထမ်းသစ်ခေါ်ယူခန့်ထားခြင်းထက် အကုန် အကျသက်သာစမြဲဖြစ်သည် ။ သင်အရည်အချင်းရှိသည် ဟု သိထားသော ဝန်ထမ်းတစ်ဦးကို လိုအပ်သည် ထက်ပိုပြီးရာထူးတိုးပေးမိနိုင်သည် ။ သို့ သော် ဝန်ထမ်းသစ်ခန့်ထားခြင်းထက်တော့အရဲစွန့်ရမှုပိုနည်းသည် ။

လုပ်ငန်းရည်မှန်းချက်များ နှင့် ဗျူဟာများ ဖြင့် စတင်ပါ။ ယင်းတို့ကို ရယူ နိုင်ရန် အဖွဲ့အစည်းအတွင်း လိုအပ်သည့် ကျွမ်းကျင်မှုတို့ ကို ဖော်ထုတ်ပါ။အချို့ကျွမ်းကျင်မှုအတွက် အပြင်မှ ဝန်ထမ်းသစ်ကိုခန့်ထားရန် လိုအပ် ချက်ရှိနိုင်သော်လည်း လက်ရှိဝန်ထမ်းကိုလေ့ကျင့်ပေးခြင်းသည် စရိတ် သက်သာသည် ။ အရဲစွန့်ရမှုနည်းသည် ။ ထို့ပြင် ဝန်ထမ်းဟောင်းတို့ စိတ်ဓာတ်ကိုမကျစေသင့်ပါ။ သင့်ဝန်ထမ်းများ ဖြင့် မည်သည့် ကျွမ်းကျင် မှုများ လိုအပ်ချက်ရှိ

နေသည် ၊ မည်သို့လေ့ကျင့်ပေးနိုင်သည် ကို ဆွေးနွေး စီစဉ်ပါ။ ဝန်ထမ်း တစ်ဦးဦးက လက်ငင်းတိုက်ရိုက်ပတ်သက်မှုမရှိသော သင်တန်းကိုတ က်လိုပါကလည်း သင်ပံ့ပိုးပေးသင့်သည် ။ များ သောအား ဖြင့် ဤလေ့ ကျင့်ရေးအစီအစဉ်သည် လုပ်ငန်းသုံးသပ်ချက်စနစ်၏ တစ် စိတ်တစ်ဒေ သဖြစ်နိုင်သည် ။ လုပ်ငန်းဦးတည်ချက်များကို သတ်မှတ် သည် ၊ အောင်မြင်မှုကိုလည်း တိုင်းတာပြီးဆုချသည် ။

ကျွမ်းကျင်မှုလေ့ကျင့်ပေးရေး၏ သိသာသောအစိတ်အပိုင်းသည် လု ပ်ငန်းခွင်တွင် ဝန်ထမ်းများကို သက်ဆိုင်ရာအတွေ့အကြုံပေးခြင်း ဖြစ် သည် ။ ကွပ်ကဲရေးကျွမ်းကျင်မှုဆိုပါစို့။ ဝန်ထမ်းကိုကွပ်ကဲမှု တာဝန် ပေးမှ တတ်ကျွမ်းနိုင်မည်။ လုပ်ငန်းတွင်းရှိကျွမ်းကျင်သူတစ်ဦးဦးမှ တွဲ ဖက်သင်ကြားပေးနိုင်သည် ။ တစ်ဖက်တွင် လည်း တွဲဖက်သင်ကြား ပေးသည့် ဝန်ထမ်း၏ ကျွမ်းကျင်မှုကို လေ့ကျင့်ပေးခြင်းဖြင့် ထိုသူတို့ အ နေ ဖြင့် အခြားလုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်များကိုပံ့ပိုးပေးနိုင်သလို ကိုယ်တိုင်လည်း ပိုတော်သောမန်နေဂျာများ ဖြစ်လာမည်။

အဖွဲ့အစည်းမှ ပံ့ပိုးပေးနိုင်သောသင်ကြားရေးထက်ပိုသော လေ့ ကျ င်မှုကိုလိုအပ်ပါက ယင်းကို လွယ်ကူစေနိုင်သည့် နည်းလမ်းများ စွာရှိ သည် ။ ပြောင်းလွယ်ပြင်လွယ်ရှိသော အလုပ်ချိန်သတ်မှတ်ပေးခြင်း၊ စာကြည့်ရန်အချိန်ပေးခြင်း၊ ဝန်ထမ်းမှ ကောလိပ်တက်ရန်၊ သို့မဟုတ် အဝေးသင်ဘွဲ့တစ်ခုကိုယူနိုင်ရန် ငွေကုန်ကြေးကျခံပေးခြင်းတို့ ဖြစ်သ သည် ။ ပိုကြီးသည့် လုပ်ငန်းများ တွင် လေ့ကျင့်ရေးကို ကုမ္ပဏီတွင်း၌ စီစဉ် ပေး ထားနိုင်သည် ။

အနာဂတ်ဖြစ်နိုင်ခြေများ
(Scenarios)

စီမံချက်ရေးဆွဲပြီး လုပ်ငန်းအရေစွန့်မှုတို့ကို စိစစ်နေစဉ် ဘေး ဒုက္ခ
ကျော်လွှားရန် စီမံချက်ကို စဉ်းစားသင့်သည်။ ။ ဥပမာ- လုပ်ငန်း အချိုး
အများစုသည် ယင်းတို့၏ ကွန်ပျူတာစနစ်များ ပြုလဲလျှင် ကျရှုံးတတ်
ကြသည်။ ။ သင့်စာရင်းဇယားများကို ဖြစ်နိုင်လျှင် လုပ်ငန်းပြင်ပတစ်နေ
ရာတွင် အရန်သိမ်းထားပါရဲ့ လား။ အင်တာနက်အခြေခံ အရန်ကူးယူ
ထားမှု၊ သို့မဟုတ် ဝန်ထမ်းများကလုပ်ငန်းပြင်ပတွင် နေ့စဉ်စာရင်း ဇ
ယားများ ကူးယူထားခြင်းမျိုး စဉ်းစားမိပါသလား။ အချက်အလက် အား
လုံး ပါဝင်စေရန်မှာ လက်တွေ့မကျပါ။ သို့သော် သင့်လုပ်ငန်းတွင် လျှပ်
စစ်မီးတစ်ပတ်ပြတ်သွားသည် ဆိုပါစို့။ သို့မဟုတ် အင်တာနက်ရက် အ
နည်းငယ်ပျက်သွားသည်။ သို့မဟုတ် မီးလောင်သည် ၊ ရေကြီးသည် ၊ ပြ
င်းထန်သောတုပ်ကွေးရောဂါဖြစ်ခြင်းတို့ ရှိခဲ့လျှင် သင်ဘာလုပ်မည်စိတ်
ကူးထားသနည်း။ သင်သက်ဆိုင်ရာအာမခံထားပါရဲ့ လား။ အာမခံစနစ်
သည် ဈေးကြီးသည်။ သို့သော် မှားယွင်းသွားနိုင်သည့် ကိစ္စရပ်အကြီးတို့
ကို အာမခံထားခြင်းသည် အမြော်အမြင်ရှိရာရောက်ပါသည်။ ။

ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းများ နှင့် မဆိုင်သော်လည်း ဘာသာရေးအသင်း အ
ဖွဲ့တစ်ခုသည် သူတို့ နယ်မြေတွင် ဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်လာခြင်း ဖြစ်နိုင်
ခြေအတွက် ပြင်ဆင်ထားသည်။ ။ သူတို့ ကဘုရားကျောင်း အဆောက်
အအုံအလွတ်များကို ကာကွယ်ရန်မလိုအပ်ကြောင်းနှင့် သူတို့ ၏ အင်
အားစုများကို သူတို့ ၏ အသင်းသားများကိုကာကွယ်ရန် အသုံးချမည်
ဟု ဆုံးဖြတ်သည်။ ။ အရေးကြုံလာလျှင် အသင်းသားများ သို့
အီးမေးလ်ဖြင့် ခလုတ်တစ်ချက်နှိပ်ပြီး ဆက်သွယ်နိုင်သည့် စနစ်ကိုထူ
ထောင်ထားပြီး ထိုအီးမေးလ်ဖြင့် ဘုရားကျောင်းများ
သို့မသွားရန်တားမြစ်မည်။ သို့သော် တစ်ယောက်က စီမံကိန်းအစည်းအ
ဝေးတစ်ခုတွင် မေးသည်။ ။ အဆောက် အအုံများကိုအနားမကပ်နိုင်လျှင်

အီးမေးလ်ကိုကော မည်သို့ပို့မည်နည်း။ ကောင်းသောမေးခွန်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ နည်းပညာဆိုသည် မှာ ကောင်းမွန်သင့်လျော်ပြီး ကုန်ကျစရိတ်အထူးမများသော အဖြေများကိုရှာပေးနိုင်သော်လည်း ပြဿနာအဖြေရှာရန်အတွက် စီမံကိန်းအစည်းအဝေးများတွင် ဆွေးနွေးရန်လိုအပ်သည်။ ပြဿနာရှိလျှင် တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ဘာလုပ်မည်ကို လူတစ်ဦးချင်းစီ၏ ကဏ္ဍအလိုက်ဆွေးနွေးမှုသည် အသုံးဝင်ပါသည်။

မကြာမီကာလကထုတ်ဝေသောဆောင်းပါးများနှင့် စာအုပ်များတွင် ဖြစ်နိုင်ခြေမရှိသောဖြစ်ရပ်များသည် မိမိတို့ထင်သည်ထက် ပိုဖြစ်နိုင်သည်ဟု ဖော်ပြထားကြသည်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များနှင့် ၂၁ ရာစု၏ ပထမဆယ်စုနှစ်တွင် ငွေရှင်ကြေးရှင်များက အရဲစွန့်မှုစိစစ်ခြင်းကို အခြေခံသည့် ငွေရေးကြေးရေးလက်နက်များကို စီစဉ်ရာတွင် ပြီးခဲ့သည့်ဆယ်နှစ်၊ သို့မဟုတ် အနှစ် ၂၀ ကိုသာ ပြန်ကြည့်ကြသည်။ သူတို့မမေ့မလျော့ဘဲ လွန်ခဲ့သည့် နှစ် ၅၀၊ ၆၀ ကို ပြန်ကြည့်မည်ဆိုလျှင် ရှားပါးသည်ဟု ထင်ရသောဖြစ်ရပ်များသည် မရှားပါးလှကြောင်းတွေ့မြင်ရပေလိမ့်မည်။ သူတို့နောက်ထပ်မေ့လျော့သည်မှာ 'ပုံစံကျသည့် အရဲစွန့်ခြင်းအန္တရာယ်' ဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ အဆိုးတစ်ခုဖြစ်ရန်အကြောင်းရင်းတစ်ခုရှိနေပါက အခြားအဆိုးများ ပါဖြစ်လာနိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် သီးခြားဖြစ်ရပ်များ မဟုတ်ဘဲ ဆက်နွှယ်ဖြစ်စဉ်များ ဖြစ်သည်။ နမူနာတစ်ခုပေးရမည်ဆိုလျှင် လျှပ်စစ်မီးအားဂရစ်ပျက်သည်ဆိုပါစို့။ အင်တာနက်၊ ကွန်ပျူတာများ၊ အပူပေးစက်၊ ဓာတ်မီးထွန်းခြင်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် တယ်လီဖုန်းများ ပါပျက်မည်။ ပျက်သွားသည့် ဂရစ်က နေ့ဝက်အတွင်း ပြန်ကောင်းလာသည်ဆိုပါစို့။ မီးပြန်လာသော်လည်း ပျက်နေခဲ့သည့် အချိန်မှ ဆက်စပ်ပြဿနာများကို ဖြေရှင်းရန်ရက်သတ္တပတ်များစွာအချိန်ယူရမည်။ တယ်လီဖုန်းနှင့် အင်တာနက်သ

ည် အပြည့်ပြန်မရပါ။ ရက်များ စွာအရောင်းဆုံးရှုံးမည်၊ ကုန်ပစ္စည်းမှာ ယူရန် မစွမ်းဆောင်နိုင်ပါ။ ငွေစာရင်းများ မထားနိုင်ပါ။ ကုန်ပို့လွှာများ မထုတ် ပေးနိုင်ပါ။ ဘဏ်လုပ်ငန်းလည်း မလုပ်နိုင်ပါ။ ယင်းသည် အစွန်းရောက် နမူနာဖြစ်ကောင်းဖြစ်မည်။ သို့သော် အင်တာနက်သည် လျှပ်စစ်မီး အားကဲ့သို့ပင် ကျွန်တော်တို့ လှုပ်ရှားမှုအများ စု၏ အခြေခံ သဘော ဆောင်လာနေပြီး တမင်တကာတိုက်ခိုက်မှုများကို ခံရနိုင်ခြေပ င်ရှိသည် ။ကျွန်တော့်အမြင်အရ လုပ်ငန်းစီမံချက်တွင် တယ်လီဖုန်းဆ က်သွယ်မှု ပြတ်တောက်ခြင်း (ကေဘယ်လ်ကြိုးများ သည် မတော်တဆ မကြာခဏ ပြတ်တတ်သည်)၊ အင်တာနက်ကျခြင်း စသည် တို့ အတွက် ပါ စီစဉ် ထားသင့်သည် ။ ဖော်ပြပါပြတ်တောက်မှုတို့ သည် တစ်ဦးချင်း သုံးစွဲသူများ အတွက်ပင်ဖြစ်ခဲ့သည် တော့မဟုတ်ပါ။

အခြားသာမန်မဖြစ်လှသည့် ပြဿနာများ တွင် ရာသီဥတုဆိုး ရွားခြင်း၊ ဖျားနာခြင်း၊ သပိတ်မှောက်ခြင်းများ ၊ စီးပွားရေးကျဆင်းမှု များ ပါဝင်သည် ။ ယင်းတို့ သည် ဖြစ်နေကျ 'စံ' ထက် ပိုပြင်းထန်ပါက ဘာလုပ်မည်ကိုစီမံထားရန် မခက်ခဲ့ပါ။ 'စံ' အခြေအနေတွင် ကျွန် တော်တို့ အထူး စီမံချက်မရှိဘဲ ကိုင်တွယ်နိုင်သည် ဟု ယုံကြည်ထား၍ ဖြစ်သည် ။

ကျွန်တော်တို့ လုပ်ငန်းဖြစ်စဉ်များ ၏ ဆက်စပ်သဘာဝ၊ ကွန် ပျူတာမှ တစ်ဆင့်သာမဟုတ်၊ ကိုလွယ်ကူစွာပုံဖော်ပြမည်ဆိုလျှင် သော့ ချက်ဓာတ်ဆီဆိုင်များ တွင် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိဆန္ဒပြခြင်းများ အချိန်ဆွဲထား ခြင်း ဖြစ်သည် ။ စီမံချက်များကို လျင်မြန်စွာအစားထိုးပေးရန် လိုအပ် ပေသည် ။ စားသောက်ကုန်ဖြန့်ဖြူးရေးစနစ်၌ ရက်အနည်းငယ်အတွက် သာလက်ကျန်ရှိတော့သည် ။ တိုးပွားလာသောစက်ရုံအရေအတွက်ကို ' အချိန်မီရုံသာ' အနေအထားဖြင့် လုပ်ကိုင်စေသည် ။ သူနာပြုဆရာမ ကူးစက်ရောဂါဖြစ်ပွားပါကမှ မီးရထားဝန်ထမ်းအထိ အလုပ်ဆင်းရန်

မဖြစ်နိုင်ပါ။ အသက်အန္တရာယ်မရှိသော်လည်း လက်လီအသုံးစရိတ်ကို ကျစေသည့် ပြင် အလုပ်ဆင်းနိုင်သည့် ဝန်ထမ်းဦးရေနည်းသွားမည်။ အချို့အနာဂတ်အဆိုးဖြစ်နိုင်ခြေအတွက် အဖြေမရှိနိုင်သော်လည်း အခြား မျှော်မှန်းချက်များ အတွက် အနည်းငယ်ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားသည် နှင့် ထူးခြားသောရလဒ်ကို ပေါ်ထွက်စေလိမ့်မည်။

★