မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်း

အစီရင်ခံစာ (၂၀၂၀ခုနှစ်)

အတွဲ (၁)

မတ်လ၊ ၂၀၂၁ခုနှစ်

Inya Economics

Inya
Economics

မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်း အစီရင်ခံစာ (၂၀၂၀ခုနှစ်)

အင်းလျားဘောဂဗေဒ

ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ပရိုဂရမ်

အတွဲ (၁)

မတ်လ၊ ၂၀၂၁ခုနှစ်

Copyright © 2021 by Inya Economics LTD GTY. All rights reserved.

© ၂၀၂၁၊ အင်းလျားဘောဂဗေဒ လီမိတက် ဂရန်တီ၏ မူပိုင်ဖြစ်သည်။

ဤအစီရင်ခံစာသည် စာရေးသူများ၏ လေ့လာဆန်းစစ်ချက်များသာဖြစ်ပြီး အင်းလျားဘောဂဗေဒ၊ အင်းလျားဘောဂဗေဒ၏ မိတ်ဖွဲ့အဖွဲ့အစည်းများ၏ အမြင်များကို ကိုယ်စားမပြုပေ။ အစီရင်ခံစာတွင် ပါဝင်သော အချက်အလက်များသည် သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များ၊ တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှုများနှင့် ကျမ်းကိုးအချက်အလက်များပေါ်တွင် အခြေခံပါသည်။ ဤအစီရင်ခံစာတွင် ပါဝင်သော စာများ၊ ပုံများ၊ ဇယားများနှင့် အချက်အလက်များကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းသော်လည်းကောင်း၊ အားလုံးသော်လည်းကောင်း တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်၍ဖြစ်စေ အကျိုးစီးပွားအလို့ငှာ တစ်ဆင့်ပြန်လည် ကူးယူခြင်း၊ အသုံးပြုခြင်းများကို ခွင့်မပြု။ အင်းလျားဘောဂဗေဒသို့ ကြိုတင် ခွင့်ပြုချက်တောင်းခံရမည်။

မာတိကာ

ဥယျောဇဉ်......5
ကျေးဇူးတင်လွှာ......6
အင်းလျားဘောဂဗေဒ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး အစီအစဉ်အကြောင်း......7
နိဒါန်း......8
နည်းနာနိဿယ......10
နမူနာကောက်ယူသည့်ပုံစံ......11
လေ့လာမှု၏အကန့်အသတ်များ......11
၁။ ရောဝတီတိုင်းဒေသကြီး......14
၁.၁ ဆန်စပါးလုပ်ငန်း......14
၂။ ပဲခူးတိုင်းဒေသကြီး......25
၂.၁ ပဲလုပ်ငန်း......25
၃။ မကွေးတိုင်းဒေသကြီး......30
၃.၁ မြေပဲလုပ်ငန်းနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်း......30
၃.၂ ကြက်သွန် လုပ်ငန်း......34
၄။ မန္တလေးတိုင်းဒေသကြီး......37
၄.၁ ယွန်းထည်လုပ်ငန်း......37
၄.၂ ရက်ကန်း၊ ရွှေချည်ထိုးလုပ်ငန်းများအပေါ် ခြုံငုံသုံးသပ်ချက်......42
ကိုးကား......43
နောက်ဆက်တွဲ......43

ဥက္ကဋ္ဌ၏အမှာစာ

အင်းလျားဘောဂဗေဒအနေဖြင့် မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်း အစီရင်ခံစာ (၂၀၂၀ခုနှစ်)၊ Myanmar Business Insight Report (2020)ကို ပထမဆုံးအနေဖြင့် ထုတ်ဝေလိုက်ပါသည်။ ၎င်းသည် အင်းလျားဘောဂဗေဒအဖွဲ့၏ ရန်ပုံငွေဖြင့် အင်းလျား ဘောဂဗေဒ၊ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ပရိုဂရမ်မှ ဦးဆောင်ပြုလုပ်နေသော သုတေသန အစီရင်ခံစာဖြစ်ပါသည်။ ယခုအစီရင်ခံစာသည် တစ်နှစ်တစ်ခါ ထုတ်ဝေသည့် အစီရင်ခံစာဖြစ်ပြီး တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ် (၁၁)ခုရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို လေ့လာခဲ့ပါသည်။ အဆိုပါတိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ် (၁၁)ခုထဲမှ အစီရင်ခံစာအတွက် သင့်လျော်မည့် တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ် (၉)ခုရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်းကို အတွဲ(၁)၊ အတွဲ(၂)ဖြင့် ထုတ်ဝေသွားမည် ဖြစ်ပါသည်။ ယခုအတွဲ(၁) အနေဖြင့် တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ် (၄)ခုပါဝင်ပါသည်။ ကျန်ရှိသော တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်များ၏ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများအကြောင်းကို အတွဲ(၂)အဖြစ် ဆက်လက်ထုတ်ဝေသွားမည် ဖြစ်သည်။ အစီရင်ခံစာ ရေးသားပြီးစီးရန်အတွက် ကြိုးပမ်းရာတွင် အဖွဲ့၏ ကိုယ်ပိုင်အရင်းအမြစ် အကန့်အသတ်ရှိခြင်း၊ အချိန်အကန့်အသတ်ရှိခြင်း၊ ကိုဗစ်ကာလနှင့် စစ်အာဏာသိမ်းမှုတို့၏ ရိုက်ခတ်မှုများကိုကြုံတွေ့ခဲ့ရပါသည်။ ယခုအစီရင်ခံစာနှင့် အခြားသော အင်းလျားဘောဂဗေဒ၏ အကြံပေးလုပ်ငန်းများ၊ သုတေသနဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ၊ သုတေသန စာတမ်းများကို ဖတ်ရှုလိုပါက www.inyaeconomics.comတွင် ဖတ်ရှုနိုင်ပြီး ဝေဖန်၊ အကြံပြု၊ ဆက်သွယ်လိုပါက inyaeconomics@gmail.comသို့ လွှတ်လပ်စွာပေးပို့ ဆက်သွယ်နိုင်ပါသည်။

ဤအစီရင်ခံစာသည် အင်းလျားဘောဂဗေဒ၏ အဓိကအကျဆုံး ရည်မှန်းချက်ဖြစ်သော မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် အထောက်အပံ့ဖြစ်စေရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။

ပြေငြိမ်းကျော်

ဥက္ကဋ္ဌ

အင်းလျားဘောဂဗေဒ

ကျေးဇူးတင်လွှာ

မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်းအစီရင်ခံစာ (၂၀၂၀ခုနှစ်)၊ Myanmar Business Insight Report (2020) ဖြစ်မြောက်လာစေရန်အတွက် အခရာဖြစ်သော အချက်အလက်များအတွက် ပါဝင်ဖြေကြားပေးသော တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်အသီးသီးရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအား ဦးစွာကျေးဇူးတင်လိုပါသည်။ ဤအစီရင်ခံစာအတွက် သုတေသနအဖွဲ့တွင် ဦးဆောင်ရေးသားသူ သူရိန်လွင်နှင့် ပါဝင်ကူညီရေးသားသူတို့မှာ ရဲမင်းအောင် (ဦးဆောင် သုတေသီ၊ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ပရိုဂရမ်)၊ ဆန်းလင်းအောင် (ပရိုဂရမ်ညှိနှိုင်းရေးမှူး ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ပရိုဂရမ်)တို့ဖြစ်ပါသည်။ အောင်ကောင်းဆက်(စီမံကိန်း ကျွမ်းကျင်သူ)နှင့် မေသူထက် (စီမံကိန်း ကျွမ်းကျင်သူ)တို့ကိုလည်း နည်းပညာပိုင်း အားဖြည့်ပေးခဲ့သောကြောင့် ကျေးဇူးတင်လိုပါသည်။ အထူးသဖြင့် အဓိက အရေးကြီးသည့် အချက်အလက်များ ရှာဖွေပေးခြင်းနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် အင်တာဗျူးမေးမြန်းခြင်းတို့အတွက် သုတေသနအဖွဲ့တွင် ပါဝင်ကူညီပေးခဲ့သော သုတေသန အလုပ်သင်များဖြစ်သည့် စုသီရိစိုး၊ ဆုသီရိစံ၊ နှင်းအိမ့်ချယ်၊ မေဦးမိုး၊ သိမ့်သဇင်လင်းနှင့် အေးချမ်းဖြူဖြူတို့အား အထူးကျေးဇူးတင်ရှိပါသည်။

အင်းလျားဘောဂဗေဒ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ပရိုဂရမ်အကြောင်း

ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ပရိုဂရမ် (Private Sector Development Program)ကို အင်းလျားဘောဂဗေဒ စတင်တည်ထောင်ချိန် ၂၀၁၇ခုနှစ်တွင် စီးပွားရေးယူနစ်အဖြစ် ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး၊ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်းကို သုတေသနပြုလုပ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် လိုအပ်သော အကြံပေးဝန်ဆောင်မှုများ၊ သုတေသနဝန်ဆောင်မှုများပေးနိုင်ရန် ရည်ရွယ်ခဲ့ပါသည်။ ၂၀၁၉ခုနှစ်တွင် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအစီအစဉ်အဖြစ် ပြောင်းလဲဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး လက်ရှိတွင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းများအတွက် သုတေသနများပြုလုပ်ပေးလျက်ရှိပြီး၊ အထူးသဖြင့် ဈေးကွက်သုတေသန၊ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာသုတေသန၊ စားသုံးသူများ၏ အပြုအမူများကိုလေ့လာခြင်းသုတေသန၊ လုပ်ငန်း၏ ထိရောက်မှု၊ သက်ရောက်မှုများကို အကဲဖြတ်နိုင်သည့် သုတေသနများ၊ အကြံပေးဝန်ဆောင်မှုများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းစီအတွက်လိုအပ်သော သီးသန့် သုတေသနများပြုလုပ်ပေးသည့် ဝန်ဆောင်မှုများကို ပေးလျက်ရှိပါသည်။ ပုဂ္ဂလိကဏ္ဍ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး ပရိုဂရမ်အနေဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ကဏ္ဍအလိုက်သဘောသဘာဝများအကြောင်း ဆန်းစစ်ချက်များ (Industry Analysis)၊ အဖွဲ့အစည်းအတွင်း စီမံခန့်ခွဲမှု(Organization Management)၊ အသေးစိတ်သုံးသပ်ချက်များ(Insights)နှင့် ဆောင်းပါးများ(Blogs) စသည့် အချက်အလက်အပေါ် အခြေခံသည့် ဆန်းစစ်မှုများကို အင်းလျားဘောဂဗေဒ ဝက်ဆိုဒ်(https://www.inyaeconomics.com/) တွင် ပုံမှန်ရေးသား ဖော်ပြသွားမည် ဖြစ်ပါသည်။

နိဒါန်း

မြန်မာနိုင်ငံ၏စီးပွားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုမှာ လွတ်လပ်ရေးရပြီးစကာပင် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးစီမံကိန်းများဖြင့် ပြန်လည်မြှင့်တင်ရန် ကြိုးစားခဲ့သော်လည်း တိုင်းပြည်တည်ဆောက်ရေးမှာ နိုင်ငံရေးပဋိပက္ခနှင့်အတူ ဝဲဂယက်ထဲသို့ ကျရောက်သွားပြီး နှစ်ပေါင်းများစွာ၊ နိုင်ငံရေးစနစ်များစွာ ဖြတ်သန်းခဲ့ပြီးနောက် ဖွံ့ဖြိုးမှုအနိမ့်ကျဆုံး နိုင်ငံများစာရင်းတွင် ရောက်ရှိခဲ့သည့် ရလဒ်သာ ထွက်ပေါ်လာခဲ့ပါသည်။ ထို့ကဲ့သို့ တိုင်းပြည်၏ စီးပွားရေးမှာ ချွတ်ချုံကျနေချိန်တွင် ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများမှာ ခေါင်မိုးမလုံသည့် အိမ်တွင်နေရသည့်အတိုင်းပင် မတရားသောအခွင့်အရေးရသူများ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကသာ ပိုမိုတိုးတက်ကြွယ်ဝခွင့်ရှိခဲ့ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ မတရားသော အခွင့်အရေးရှာနိုင်သူကိုပင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူအဖြစ် လွဲမှားစွာ ယူဆခဲ့ကြရသည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများတိုးတက်ရန်အတွက် တရားသောယှဉ်ပြိုင်ခြင်းဖြစ်ရန်မှာ အလွန်အရေးကြီးသည်။ ထိုကဲ့သို့ တရားသောယှဉ်ပြိုင်ခြင်းမရှိသည့်နောက်တွင် အဂတိလိုက်စားမှုများ၊ ကိုယ်ကျိုးရှာ မျက်နှာပေးမှုများ အားကောင်းလာပြီး၊ ပြည်သူများမှာ ၎င်းတို့၏ ကိုယ်စွမ်း၊ ဉာဏ်စွမ်းဖြင့် ကြိုးစားခွင့်မရ၊ လုပ်ငန်းများမှာလည်း တိုးတက်သင့်သလောက် မတိုးတက်၊ ကြီးပွားသင့်သလောက် မကြီးပွားနိုင်ခဲ့ပေ။

မြန်မာ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်အတွက် လူမှုရေးသိပ္ပံ သီအိုရီများဖြင့် ဖြေရှင်းရသည့် အစိုးရ၏ ယန္တရားများရှိသလို၊ မလိုအပ်သော ဆုံးရှုံးမှုများကို ကြိုတင်ကာကွယ်နိုင်ခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများတွင် မှန်ကန်သော ဆုံးဖြတ်ချက်များချမှတ်နိုင်ရန်အတွက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ သဘောသဘာဝအခြေအနေများကိုလည်း နားလည်ရန်မှာလည်း လွန်စွာလိုအပ်ပါသည်။ အရင်းအမြစ်များ အကန့်အသတ်ရှိနေသည့် ပြည်သူ့ရေးရာကဏ္ဍနှင့် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍအတွက် အရင်းအမြစ်များကို မှန်ကန်ထိရောက်စွာ ခွဲဝေအသုံးချနိုင်ရန်မှာမူ အခြေခံလိုအပ်ချက်ဖြစ်သည်။ အဆိုပါကဏ္ဍ(၂)ခုအနက်မှ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးတွင် အဓိကမောင်းနှင်အားဖြစ်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်းကို အင်းလျားဘောဂဗေဒ၊ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ်မှ သုတေသနပြုလုပ်လျက်ရှိပါသည်။

ပြည်နယ်နှင့် တိုင်းဒေသကြီးများအတွင်း တစ်ဦးချင်းအနေဖြင့်လည်းကောင်း၊ အဖွဲ့အစည်းအနေဖြင့်လည်းကောင်း၊ စုပေါင်းစပ်ပေါင်းအနေဖြင့်လည်းကောင်း အမျိုးမျိုးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်လျက်ရှိကြသည်။ ပြည်နယ် (သို့) တိုင်းဒေသကြီးများ၌ ဆိုခဲ့ပါ အမျိုးမျိုးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအားလုံးအကြောင်းကိုဖြစ်စေ၊ အဆိုပါပြည်နယ် (သို့) တိုင်းဒေသကြီး၏ ဒေသစီးပွားရေးတိုးတက်မှုအတွက် အဓိကကျသည့် လုပ်ငန်းများ၏ အကြောင်းကိုဖြစ်စေ သိရှိလေ့လာထားနိုင်ရန်မှာ အလှမ်းဝေးလျက်ရှိနေပါသေးသည်။

မြန်မာနိုင်ငံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဥပဒေတွင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ပိုမိုများပြားလာစေရန်အတွက် ကင်းလွတ်ခွင့်နှင့် သက်သာခွင့်များ ပေးအပ်ထားသော်လည်း ပြည်တွင်းပြည်ပ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများ၊ လုပ်ငန်းစတင်လုပ်ကိုင်လိုသူများအနေဖြင့် မည်သည့် ပြည်နယ် (သို့) တိုင်းဒေသကြီးများတွင် မည်သည့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို ဘာကြောင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ လုပ်ကိုင်သင့်ကြောင်း အလွယ်တကူ သိရှိနိုင်ရန်မှာမူ မလွယ်ကူပေ။ လက်ရှိချမှတ်ထားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် ဥပဒေနှင့် မြန်မာနိုင်ငံရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဥပဒေအရ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအနေဖြင့် ကိစ္စအချို့တွင် ခုသာခံသာ အနေအထားသို့ ရောက်ရှိလာခြင်းက အတိတ်ကာလများထက်စာလျှင် ပိုမိုကောင်းမွန်လာသောအရွေ့ဟု ဆိုနိုင်ပြီး အခက်အခဲများ၊ ပြဿနာများ၊ စိန်ခေါ်မှုများမှာ ယခုအချိန်ထိ ဆက်လက် ကြုံတွေ့ ခံစားနေရမြဲဖြစ်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် လက်ရှိ ထဲထဲဝင်ဝင် လုပ်ကိုင်နေကြသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ကြုံတွေ့မြဲအခက်အခဲများအပြင် မမျှော်လင့်သော အဖြစ်အပျက်များ (ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကိုဗစ်ကပ်ရောဂါ၊ နိုင်ငံရေး မတည်ငြိမ်မှု၊ လက်နက်ကိုင်တိုက်ပွဲများ အစရှိသည့်)တို့၏ နောက်ဆက်တွဲများကိုပါ ခါးစည်းခံနေရသည့် လုပ်ငန်းရှင်များ၏ အခြေအနေကို လေ့လာ၍ သုံးသပ် အဖြေရှာသင့်နေပြီ ဖြစ်သည်။

ပြည်နယ်နှင့် တိုင်းဒေသကြီးများ၏ စီးပွားရေးကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်မည့် ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပ ဝယ်လိုအား ဈေးကွက်အလားလာရှိနေသော ကုန်ပစ္စည်းများအပေါ် အခြေခံ၍ ထုတ်လုပ်နေသည့် လုပ်ငန်းများ၊ လက်ရှိ

လုပ်ကိုင်နေလျက်ရှိသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ လုပ်ငန်းအလိုက် အားသာချက်များ၊ အားနည်းချက်များနှင့်တကွ ဖြစ်လာနိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းများ၊ အတားအဆီး ပြဿနာများအကြောင်းတို့ကို SWOT Analysisကို အခြေခံကာလေ့လာထားပါသည်။ ဤအစီရင်ခံစာသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့်အတူ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလိုသူများနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို စီမံခန့်ခွဲနေသူများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစတင် လုပ်ကိုင်လိုသော စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်များအတွက်ဒေသတွင်း (သို့) ဒေသအလိုက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်းနှင့် ၎င်းတို့နှင့်ဆက်စပ်လျက် ရှိနေသည့် စီးပွားရေးဝန်းကျင်၏ အခြေအနေကို သိရှိစေနိုင်ပြီး ထိုမှတစ်ဆင့် တိုက်ရိုက်ဖြစ်စေ၊ သွယ်ဝိုက်၍ဖြစ်စေ အကျိုးတစ်စုံတစ်ရာ ရရှိစေရန် ရည်ရွယ်ပါသည်။

နည်းနာနိဿယ

မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်းအစီရင်ခံစာ လေ့လာမှုသည် သက်ဆိုင်ရာ တိုင်းဒေသကြီး/ ပြည်နယ်ရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအား မေးမြန်းခြင်းမှရရှိသော အချက်အလက်များကို အခြေပြု၍ SWOT ဆန်းစစ်နည်းကို အသုံးပြုထားခြင်းဖြစ်သည်။ လေ့လာမှု၏ အဓိကရည်ရွယ်ချက်များကို သိရှိနိုင်ရန် လိုအပ်သော အချက်အလက်များအတွက် တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်များ၏ ဂျီဒီပီပေါ်တွင် အခြေခံကာ ဒီဇိုင်းတည်ဆောက်ထားပါသည်။ ရွေးထုတ်ထားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် အင်တာဗျူးမေးမြန်းခြင်းမတိုင်မီ တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်များရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအချက်အလက်များကို မီဒီယာ (သတင်း၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်း)၊ အစိုးရသတင်းထုတ်ပြန်ချက်များနှင့် ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေမှုများ၊ သုတေသနစာတမ်းများနှင့် အစီရင်ခံများတို့မှ တဆင့် ကနဦးအချက်အလက်ကောက်ယူစုဆောင်းခြင်းနည်းဖြင့် (Desk Research) စုဆောင်းခဲ့သည်။ အဆိုပါ ကနဦးအချက်အလက်ကောက်ယူစုဆောင်းခြင်းပြုလုပ်ရာ၌လည်း ဂျီဒီပီ၏ ကဏ္ဍကြီး (၃) ခုဖြစ်သည့် လယ်ယာကဏ္ဍကြီး၊ စက်မှုကဏ္ဍကြီးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍကြီးများအနက် သက်ဆိုင်ရာ တိုင်ဒေသကြီး/ပြည်နယ်၏ ဂျီဒီပီတွင် ပါဝင်မှုရာခိုင်နှုန်း အများဆုံးဖြစ်ခဲ့သော ကဏ္ဍကြီးအောက်ရှိ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားများသာကို သီးသန့် စစ်ထုတ်ရွေးချယ်ထားပြီး ယင်းနှင့် သက်ဆိုင်ရာ အချက်အလက်များကို စုဆောင်းခြင်းဖြစ်သည်။

နမူနာကောက်ယူသည့်ပုံစံ

ဤသုတေသနအား တိုင်းဒေသကြီး/ ပြည်နယ်တို့၏ လယ်ယာကဏ္ဍကြီး၊ စက်မှုကဏ္ဍကြီးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကဏ္ဍကြီးများအနက် မည့်သည့်ကဏ္ဍကြီးသည် ဒေသ/ပြည်နယ်ဂျီဒီပီ၏ ပါဝင်မှုရာခိုင်နှုန်းအများဆုံးဖြစ်နေသနည်းကို ဦးစွာ ဆန်းစစ်လေ့လာခြင်းဖြင့် စတင်ခဲ့သည်။ ဒေသ/ပြည်နယ်ဂျီဒီပီတွင် ပါဝင်မှုရာခိုင်နှုန်း အများဆုံးဖြစ်ခဲ့သော ကဏ္ဍကြီးအောက်ရှိ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားများကိုသာ သီးသန့်စစ်ထုတ်ပြီးနောက် ပေါ်ထွက်လာသော တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ် (၉) ခုရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစားပေါင်း (၁၇)တွင် လုပ်ငန်းပိုင်ရှင် (သို့) အကြီးတန်းစီမံခန့်ခွဲသူတို့အား ၂၀၂၀ ခုနှစ် ဇူလိုင်လမှ ဩဂုတ်လအတွင်း အင်တာဗျူးမေးမြန်းခဲ့သည်။

လေ့လာမှုတွင် လိုအပ်သော အချက်အလက်များရရှိနိုင်မှုအတွက် ဖြစ်နိုင်စွမ်းကို အခြေခံမထားသည့်နမူနာကောက်နည်း(Non-Porbability Sampling)ကို အသုံးပြုထားသည်။ အကြောင်းမှာ လေ့လာမှု၌ အကျုံးဝင်သော စုစုပေါင်းဦးရေ (လုပ်ငန်းအရေအတွက်)ကို အတိအကျရဖို့ရန် မလွယ်ကူခြင်းနှင့် နမူနာဦးရေသတ်သတ်မှတ်မှတ် ထားရှိဖို့ရန် ခက်ခဲမှုရှိခြင်းတို့ကြောင့်ပင်ဖြစ်သည်။ အင်တာဗျူးမေးမြန်းရမည့် လုပ်ငန်းတစ်ခုချင်းစီ၏ နမူနာအရေအတွက်ကို ကြိုတင်သတ်မှတ်ထားပြီး နမူနာကောက်ယူရန်အတွက် စိတ်ကြိုက်နမူနာကောက်နည်း(Purposive Sampling) နည်းလမ်းကို အသုံးပြုထားခြင်းဖြစ်သည်။

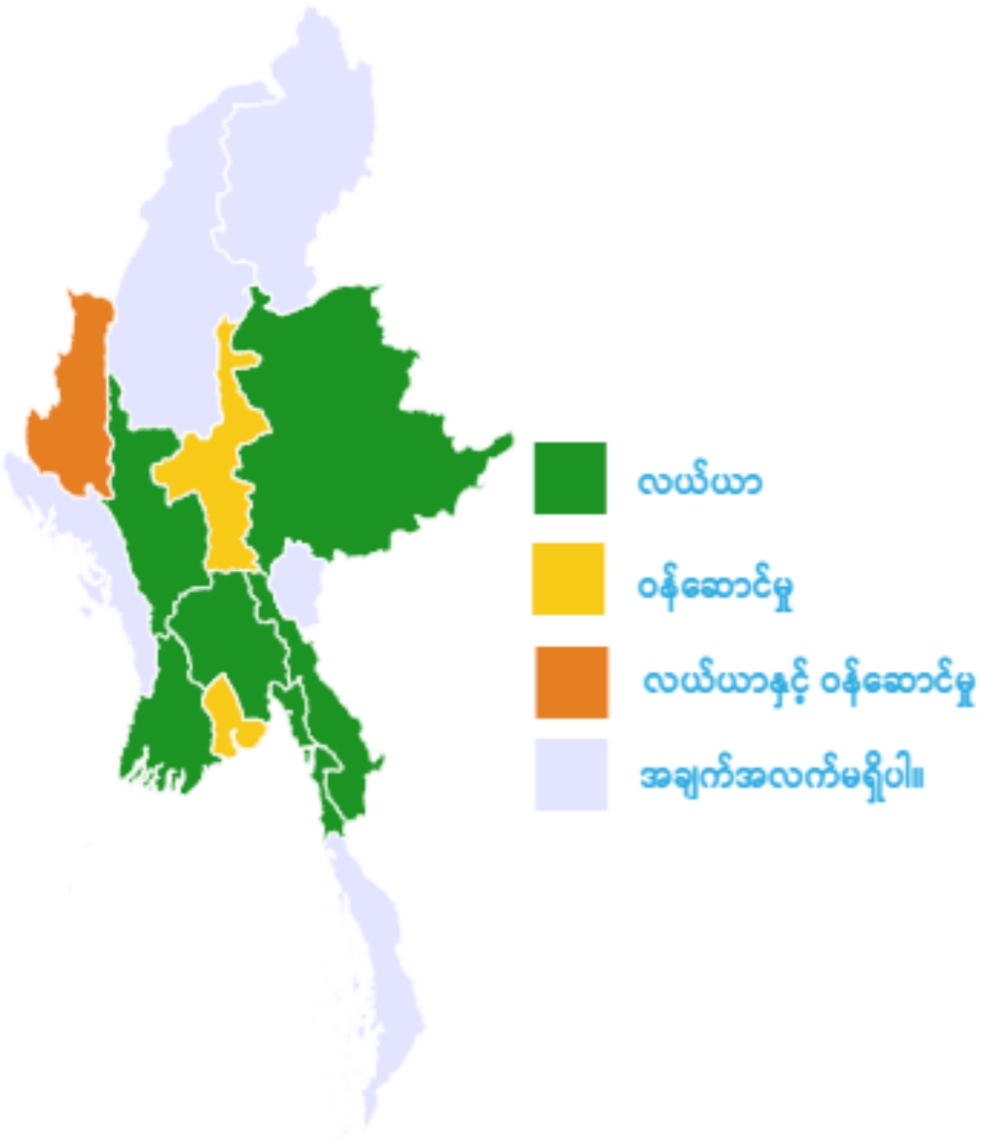
လေ့လာမှု၏ အကန့်အသတ်များ

ယခုလေ့လာမှုသည် တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်များအတွင်းရှိ ရွေးထုတ်ထားသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစားများအလိုက် လက်ရှိလုပ်ကိုင်နေသော လုပ်ငန်းများအားလုံးကို အတွင်းကျကျ လေ့လာနိုင်ခြင်းမရှိခဲ့ပေ။ ကနဦးအချက်အလက်ကောက်ယူစုဆောင်းခြင်းပေါ်တွင်သာ အခြေတည်နေသောကြောင့် ယခုထက်ပိုပြီး စူးစိုက်လေ့လာမှုပြုနိုင်ဖို့ရန် လိုအပ်နေသေးသည်။ ဤသုတေသနပါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစား (၁၈)ခု၊ လေ့လာခဲ့သော လုပ်ငန်းအရေအတွက် (၅၃)ခုအတွက် အင်တာဗျူးမေးမြန်းခြင်းနှင့် ကနဦးအချက်အလက်ကောက်ယူစုဆောင်းခြင်းတို့ကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါသည်။

ပြည်နယ်နှင့် တိုင်းဒေသကြီးတို့၏ သုတေသနပြုလုပ်ခဲ့သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစားအလိုက် နမူနာစာရင်း

စဉ်	ပြည်နယ်/တိုင်းဒေသကြီး	ကဏ္ဍကြီး	စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစား	နမူနာဦးရေ
၁။	ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီး	လယ်ယာ	ဆန်စက်လုပ်ငန်း	၅
၂။	ပဲခူးတိုင်းဒေသကြီး	လယ်ယာ	ပဲလုပ်ငန်း	၃
၃။	မကွေးတိုင်းဒေသကြီး	လယ်ယာ	မြေပဲလုပ်ငန်း၊ နှမ်းလုပ်ငန်း၊ ကြက်သွန်လုပ်ငန်း	၆
၄။	မန္တလေးတိုင်းဒေသကြီး	ဝန်ဆောင်မှု	ယွန်းထည်လုပ်ငန်း၊ ရက်ကန်းလုပ်ငန်းနှင့်ရွှေချည်ထိုးလုပ်ငန်း	၁၀
၅။	ရန်ကုန်တိုင်းဒေသကြီး	စက်မှု၊ ဝန်ဆောင်မှု	အထည်ချုပ်လုပ်ငန်း၊ အစားအသောက်နှင့် အဖျော်ယမကာလုပ်ငန်း၊လျှပ်စစ်သုံးပစ္စည်း ဆိုင်ရာလုပ်ငန်း၊လယ်ယာသုံးစက်ပစ္စည်းဆိုင် ရာလုပ်ငန်း	၁၀
၆။	ချင်းပြည်နယ်	လယ်ယာ၊ ဝန်ဆောင်မှု	ဝဥလုပ်ငန်း၊ ဟိုတယ်လုပ်ငန်း	၆
၇။	ကရင်ပြည်နယ်	လယ်ယာ	ရာဘာလုပ်ငန်း	၃
၈။	မွန်ပြည်နယ်	လယ်ယာ	ရာဘာလုပ်ငန်း	၃
၉။	ရှမ်းပြည်နယ်	လယ်ယာ	လက်ဖက်လုပ်ငန်း၊ ကော်ဖီလုပ်ငန်း	၇
	တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ် (၉)ခု	ကဏ္ဍကြီး (၃)ခု	လေ့လာခဲ့သော လုပ်ငန်း အမျိုးအစား (၁၈)ခု	လေ့လာခဲ့သော လုပ်ငန်းအရေအတွက် (၅၃) ခု

သုတေသနပြု မေးမြန်းခဲ့သော ပြည်နယ်နှင့်တိုင်းဒေသကြီးများနှင့် ၎င်းတို့၏ ကဏ္ဍကြီးများ ပြပုံ



၁။ ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီး

၁.၁ ဆန်စပါးလုပ်ငန်း

နောက်ခံအကြောင်းအရာ

ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးသည် လယ်ယာကဏ္ဍတွင် မြေပဲ၊ နေကြာ၊ နှမ်း၊ မတ်ပဲ၊ ပဲတီစိမ်း၊ ပဲစင်းငုံ၊ ဝါ၊ ကြံ၊ အစေ့ထုတ်ပြောင်း၊ ရေလုပ်ငန်း ဆားထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း၊ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတို့ကို အဓိက လုပ်ကိုင်သည်။ ဆန်စပါးသည် ဒေသ၏ အဓိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးတွင် အဓိကမောင်းနှင်နေသည့် ရန်ကုန်တိုင်းဒေသကြီးနှင့် နီးစပ်သည့်အတွက် စီးပွားရေးအရ အခွင့်အလမ်းများစွာ ရှိသလို ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားတွင်လည်း ရန်ကုန်တိုင်းဒေသကြီးအပေါ် အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ မှီခိုနေရပါသည်။ ဤသုတေသနတွင် အားသာချက်၊ အားနည်းချက်၊ ခြိမ်းခြောက်မှုများနှင့် အခွင့်အလမ်း နည်းစနစ်ဆန်းစစ်မှုကိုအခြေခံ၍ တိုင်းဒေသကြီး၏ အဓိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဖြစ်သည့် ဆန်စပါးလုပ်ငန်းကို လေ့လာပါသည်။

ဆန်စပါးလုပ်ငန်း၏ အားသာချက်

ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးမှ ထွက်ရှိသည့် ဆန်စပါးသည် မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးသို့ တင်ပို့သည့်အတွက် ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရှိနေပြီး ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားမြင့်မားသည့် ကုန်စည်ဖြစ်သည်။ ပြည်ပဈေးကွက်အနေဖြင့် ၂၀၁၁ခုနှစ်နောက်ပိုင်းတွင် တရုတ်နိုင်ငံသည် အဓိက ဝယ်ယူသူဖြစ်လာပြီး တရားမဝင်ဈေးကွက်ဖြင့် ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရာမှာ ၂၀၁၆ခုနှစ်နောက်ပိုင်းတွင် နှစ်နိုင်ငံသဘောတူညီမှုဖြင့် တရားဝင်ရောင်းဝယ်မှုစနစ်သို့ တဖြည်းဖြည်း ပြောင်းလဲလာပါသည်။ ထိုအပြင် ယခင်က ရောင်းချခဲ့သော သမရိုးကျ ဆန်ရောင်းချမှုပုံစံများမှ ဈေးဝယ်စင်တာများတွင် ရောင်းချခြင်း၊ အွန်လိုင်းမှ ရောင်းဝယ်ခြင်းနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကိုပါ တွဲဖက်စဉ်းစားလာသည့်ဈေးကွက် ပုံစံသို့ တဖြည်းဖြည်းပြောင်းလဲလာပါသည်။

ဆန်စပါးလုပ်ငန်း၏ အားနည်းချက်

ဆန်စပါးကဏ္ဍတွင် အရည်အသွေးလိုအပ်ချက်သည် ဆန်၊ စပါးကဏ္ဍတိုးတက်ရန် အဓိက အခက်အခဲဖြစ်သည်။ သို့သော် ထိုအခက်အခဲကို ပြေလည်စေရန် သွင်းအားစုများကို ပိုမို အရည်အသွေးမြင့်စွာ သုံးစွဲခြင်းဖြင့် ဖြေရှင်း၍ရနိုင်သော်လည်း ငွေရေးကြေးရေးလုံလောက်မှု၊ နည်းပညာနှင့် စက်ပစ္စည်းအသုံးပြုနိုင်မှုတွင် အားနည်းချက်ရှိသောကြောင့် အရည်အသွေးပြဿနာတစ်ဖက်တည်းကို ဖြေရှင်းရုံဖြင့် မပြေလည်နိုင်ပေ။

ထို့အပြင် အဆိုပါကဏ္ဍတွင် အစိုးရနှင့် အရပ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများမှ နည်းပညာနှင့် ငွေကြေးကူညီပံ့ပိုးမှုများကလည်း အားနည်းလျက်ရှိပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ အရည်အသွေးမြင့်သည့် တန်ဖိုးမြင့်ထုတ်ကုန်များအဖြစ် တိုးချဲ့မလုပ်နိုင်ခြင်းသည် ရေရှည်တွင် အမြတ်ရနိုင်သည့် အလားအလာကိုပါ နည်းပါးစေပြီး လုပ်ငန်းတိုးချဲ့ရန် အဟန့်အတားများစွာ ရှိစေသည်။

စပါးအတွက် သွင်းအားစုများသည် ဈေးသက်သာသည့် တရုတ်နိုင်ငံထုတ် ကုန်စည်များကိုသာ ပြန်လည်အသုံးပြုခြင်းကြောင့် ဆန်စပါး၏ အရည်အသွေးတိုးတက်ရန်မှာ အားနည်းချက်များစွာ ရှိသည်။ အကယ်၍ အရည်အသွေးကောင်းမွန်သည့် သွင်းအားစုများ အသုံးပြုသည့်တိုင် ပြည်ပဈေးကွက်တွင်တရုတ်နိုင်ငံ၏ ဈေးကွက် တစ်ခုတည်းကိုသာ အားကိုးအားထား ပြုနေရသော မြန်မာ့ဆန်စပါးပြည်ပ ဈေးကွက်သည် မရေရာမှုများစွာကို ဖြစ်စေသည်။ ထိုအခြေအနေတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ တိုးချဲ့နိုင်ရေးမှာ ဝင်ငွေနည်း လယ်သမားများ အတွက်တော့ ခက်ခဲသော စွန့်စားရမည့် ဆုံးဖြတ်ချက်ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် အခြေခံအကျဆုံး မေးခွန်းမှာ မိမိတို့ ဆန်ထုတ်ကုန်များကို ဘယ်သူက ဝယ်ယူမည်နည်းပင်ဖြစ်သည်။ ထိုမေးခွန်းသည် အဖြေမရှိသော ပုစ္ဆာတစ်ခုအဖြစ် ရှိနေခြင်းတော့ မဟုတ်ပါ။ ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပ ဝယ်လိုအားတည်ငြိမ်မှုရှိသော၊ အလားအလာကောင်းသော မျိုးများကို စိုက်ပျိုးရန်အတွက် မည်သည့် ဆန်အမျိုးအစားများသည် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်နှင့် ရှိရင်းစွဲဝယ်လက်နိုင်ငံများ၏ ဝယ်ယူလိုသည့် လိုအပ်ချက်များနှင့် ကိုက်ညီစေရန် အရင်ဆန်းစစ် လေ့လာရမည်ဖြစ်သည်။ ထိုမှတစ်ဆင့် အဆိုပါ ဝယ်လိုအားရှိသော ကုန်စည်များဖြစ်စေရန်အတွက် စိုက်ပျိုးရန် လိုအပ်သည့်သွင်းအားစုမှသည် အခြားနိုင်ငံသို့ ရောင်းချရသည့် အခြေအနေအဆင့်အထိ လိုအပ်သော ကုန်စည် ထုတ်လုပ်မှုကွင်းဆက်တစ်ခုလုံးကို တစ်ဆင့်ချင်းပြုပြင်ရမည် ဖြစ်သည်။ စိုက်ပျိုးရေးအတွက်သာ အဆင့်မြင့်တင်ခြင်းမျိုးလုပ်လို့မရသလို၊ ငွေချေးခြင်း တစ်ခုတည်းဖြင့်သာ ဖြေရှင်းနိုင်မည်လည်း မဟုတ်ပေ။

စကားမှတ်စု (၁)

“လုပ်ငန်းက တိုးချဲ့လို့ မရတော့ဘူး။ ဘာလို့မရတော့တာလဲဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့က Value Added မလုပ်နိုင်တော့ဘူး။ ပြီးတော့ လယ်သမားကလည်း တအားဆင်းရဲသွားတယ်။ သူတို့က ဆင်းရဲသွားတော့ လယ်ထဲသွင်းမယ့် သွင်းအားစုကို မသွင်းနိုင်တော့ဘူး။ ကျွန်တော်တို့က ငွေရှိတဲ့သူတွေနဲ့၊ လယ်ရှိတဲ့သူတွေနဲ့ Contract Farming[1]ကို ပေါင်းစပ်ပြီး လုပ်နိုင်မှ ကုန်ကြမ်းကောင်းကောင်းရမယ်။ အဲ့ကျမှ ပစ္စည်းကို ကွာလတီကောင်းကောင်းရနိုင်ပြီး အကျိုးအမြတ်က ပိုများမှာပေါ့။ အဲကမှတစ်ဆင့် တိုးချဲ့ဖို့ကို စဉ်းစားရမှာပေါ့။ ခုလက်ရှိတော့ တိုးချဲ့ဖို့ လမ်းမရှိပါဘူး။” _ လပွတ္တာမှ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်

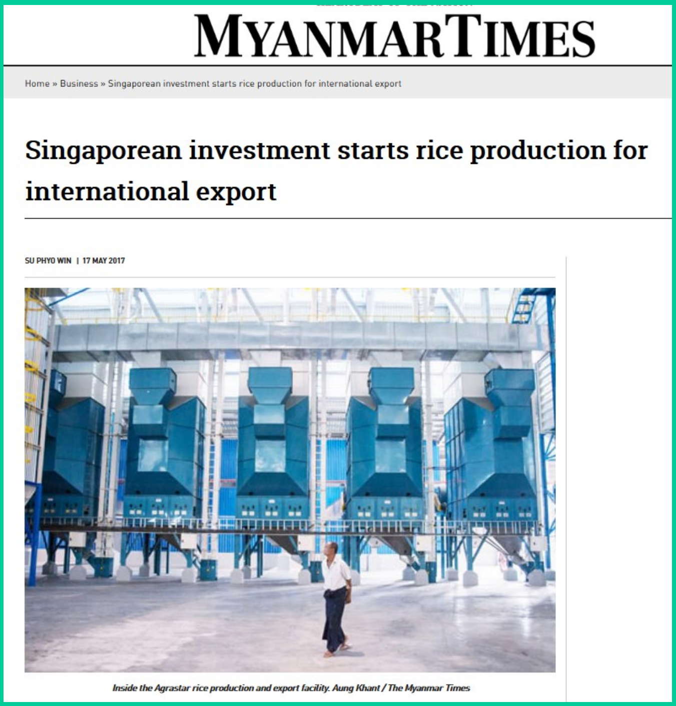
---

[1]အင်းလျားဘောဂဗေဒဝက်ဆိုဒ်တွင် ဖော်ပြခဲ့သော Contract Farming Concept အကြောင်း ဖတ်လိုပါက ဤနေရာတွင်နှိပ်ပါ - Here

စကားမှတ်စု (၂)

“ဆန်စက်သမား တော်တော်များများက အပေါ်က တစ်ယောက်နဲ့ ချိတ်တယ်၊ သူတို့က ပိုက်ဆံယူတယ်၊ အောက်မှာပြန်ဝယ်တယ်၊ ဝယ်တဲ့အခါက မလုံလောက်ဘူးလေ။ ဥပမာ - တန်ချိန်တစ်သောင်း ထုတ်လိုက်တယ်ဆိုရင် အောက်မှာဆိုဝယ်ရတာ တစ်သောင်း မရှိဘူး။ သူက သိုတဲ့အချိန်နဲ့ လှောင်တဲ့အချိန်ကျတော့ ဈေးက ”ဟ”သွားပြီ။ စပါးတစ်ရာကို လေးငါးသောင်း “ဟ” တယ်ဆိုဘဲ အများကြီးကွာသွားပြီလေ။ အဲ့တော့ လုပ်တဲ့သူ မှန်သမျှလည်း အောက်မှာ ကုန်ကြမ်းထိန်းထားနိုင်ရန် ထိတာများတယ်လေ။ စပါးပေါ်တဲ့အချိန်မှာ ဈေးကတစ်မျိုး စပါးရှားတဲ့အချိန်မှာ ဈေးကတစ်မျိုးဖြစ်တယ်ပေါ့နော်။ အဲ့လို အပြောင်းအလဲတွေကြောင့် အခက်အခဲကြီးကြီးမားမား ကြုံရတာမျိုး ရှိတယ်ပေါ့။ အဓိကကတော့ ငွေပုံငွေရင်းပေါ့ဗျာ။

ဥပမာ - စက်နှစ်လုံးကို စပါး ၁၆သိန်း လိုတယ်ဆိုရင် ၁၀သိန်းလောက် လှောင်ထားနိုင်တယ်ဆိုရင် ကျန်တဲ့ဟာကို ထိန်းထိန်းကျောင်းကျောင်းနဲ့ လုပ်နိုင်တယ်လေ။ အခုက အဲ့လို ကိုယ့်မှာ လှောင်နိုင်အားမရှိတဲ့အခါကျတော့ ငါးပွက်ရာ၊ ငါးစာချသလိုမျိုး ကိုယ်ကနောက်ကလိုက်လိုက်၊ သူက ရှေ့ကပြေးလိုက်နဲ့ မောတာဘဲ အဖတ်တင်တယ်။ ကိုယ်တစ်ယောက်တည်းမဟုတ်ပါဘူး၊ ဆန်စက်သမားတိုင်းရဲ့ အခက်အခဲတစ်ခုပေါ့။” _ ဖျာပုံနယ်မှ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်



MYANMAR TIMES

Home » Business » Singaporean investment starts rice production for international export

Singaporean investment starts rice production for international export

SU PHYO WIN | 17 MAY 2017

Inside the Agrastar rice production and export facility. Aung Khant / The Myanmar Times

စင်ကာပူအခြေစိုက်Agrastar ကုမ္ပဏီမှ Chin Corp Myanmar၊ Agro-corp International၊ RiverWest Capitalတို့နှင့် ပူးပေါင်း၍ ဥရောပဈေးကွက်ကို ဦးတည်၍ အမေရိကန်ဒေါ်လာ စသန်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံ၍ ဒေးဒရဲမြို့နယ်၊ ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးတွင် စတင်လုပ်ကိုင်သည့် သတင်း။

ရင်းမြစ်၊ မြန်မာတိုင်းမ်၊ ၁၇ရက်၊ မေလ၊ ၂၀၁၇ခုနှစ်

ဆန်စပါးလုပ်ငန်းတွင် ကြုံတွေ့နေရသည့် အားနည်းချက်များမှာ ရောင်းလိုအား၊ ဝယ်လိုအား မညီမျှမှုများ၏ ဖြစ်ပေါ်လာသော သက်ရောက်မှုများကြောင့်မဟုတ်ပေ။ အရည်အသွေးကောင်းသော ကုန်စည်ဖြစ်လာရန် ကြိုးစားလိုစိတ်ရှိသည့် မက်လုံးမမျှတမှု၏ သက်ရောက်မှုကြောင့်လည်း ဖြစ်သည်။ လယ်သမားများအတွက် အရည်အသွေးကောင်းမွန်သော သွင်းအားစုများသုံးစွဲရန်အတွက် စိုက်ပျိုးပြီးသည့်နောက် ပြန်ရမည့် အမြတ်မှာအမြဲပင် စွန့်စားရမှုနှင့် မသေချာမရေရာမှုများ ရှိခြင်းကြောင့် ပိုမိုကောင်းမွန်သော အခြေအနေသို့ပြောင်းလဲရန် ၎င်းတို့အတွက်မက်လုံးမရှိပေ။

ထို့အတူပင် အရည်အသွေးမြင့်မားသည့် ကုန်ကြမ်းရရှိရန် အရည်အသွေးကောင်းသော စက်များဖြင့် ကြိတ်ခွဲသန့်စင်နိုင်သော ငွေလုံးငွေရင်းများစွာစိုက်ထုတ်ရသည့် စက်မျိုးကို ဆန်စက်ပိုင်ရှင်အများစုမှာ မတတ်နိုင်ပေ။ အကယ်၍ ထိုကဲ့သို့ နည်းပညာမြင့်မားသည့် ဆန်စက်အဖြစ်ပြောင်းလဲနိုင်မှုမှ ရရှိမည့် မျှော်မှန်းအမြတ်သည် များစွာမရေရာမှုရှိခြင်းကြောင့် မည်သည့်လုပ်ငန်းရှင်မှ တစ်ဦးတည်း ငွေကြေးစိုက်ထုတ်ကာ အရည်အသွေးမြင့်စက်များ တည်ထောင်လိုရန် မက်လုံးမဖြစ်ပေါ်ပေ။ ထိုကဲ့သို့ အကျိုးရလဒ်သည် အရည်အသွေးနိမ့်သော ကုန်စည်များကို ထုတ်လုပ်ရန်သာ တွန်းအားပေးမှုဖြစ်စေပြီး၊ အရည်အသွေးနိမ့် ကုန်စည်များကို လက်ခံဝယ်ယူနေသည့် တရုတ်နိုင်ငံကိုသာ ပိုမိုအားထားရောင်းချနေရသည့် အခြေအနေသို့ ပိုမိုဆိုက်ရောက်လာစေသည်။ ထို့ကြောင့်ကုန်ချောများ အရည်အသွေးကောင်းမွန်ရန်အတွက် ကုန်ကြမ်းများ၏ အရည်အသွေးများမှာ ပုံမှန်ကောင်းမွန်မှုရှိနေရန် လိုအပ်ပါသည်။

ထို့ကြောင့် အရည်အသွေးမြင့်ကုန်ကြမ်းများ မရရှိနိုင်မှုမှာ အားနည်းချက်ဖြစ်သော်လည်း၊ ကုန်စည်၏ ထုတ်လုပ်မှု ကွင်းဆက်တစ်လျှောက်တွင်ရှိသော မက်လုံးများမခိုင်မာမှုနှင့် အကျိုးအမြတ်ကို မျှော်မှန်း တွက်ချက်ရန်ခက်ခဲမှု၊ နည်းပညာနှင့် ငွေကြေးအလုံးအရင်း မစိုက်ထုတ်နိုင်မှုမှာ အဓိက အားနည်းချက်များဖြစ်ပြီး၊ ထိုအားနည်းချက်များကို အစိုးရနှင့် အရပ်ဖက် အဖွဲ့အစည်းများမှ ပံ့ပိုးနိုင်ခြင်း မရှိသည်ကလည်း များစွာကယ်ကူရာမဲ့အခြေအနေသို့ တွန်းပို့ခြင်းကဲ့သို့ ဖြစ်စေပါသည်။ ထုတ်လုပ်မှု ကွင်းဆက် တစ်လျှောက်လုံးတွင် ကြုံတွေ့နေရသော အဆင့်တိုင်းတွင် အစိုးရ၊ ပုဂ္ဂလိက၊ မိတ်ဖက်အဖွဲ့အစည်းများ ပူးပေါင်းဖြေရှင်းမှသာ အထက်ပါ အားနည်းချက်များကို အားသာချက်အဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲနိုင်ပါမည်။

> **စကားမှတ်စု (၃)**
>
> "ဈေးကွက် ပြိုင်ဆိုင်မှုကတော့ ရောဝတီတိုင်းရဲ့ ဆန်စပါးဈေးကွက်ကတော့ ဆည်ရေသောက် စနစ်ဖြစ်တဲ့ မကွေးတိုင်းတို့၊ စစ်ကိုင်းတိုင်းတို့ရဲ့ စပါးအားကို မမှီဘူးပေါ့။ ပြီးတော့ ရာသီဥတုအပေါ်လည်း အားထား ရတာပေါ့။ အဲ့ဘက်ကမျိုးကောင်းမျိုးသန့် တော်တော် ထွက်တယ်။ အဲ့တော့ ဈေးကွက်မှာ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ကြ ခက်ခဲတာပေါ့။"
>
> – မြန်အောင်၊ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်

ဆန်စပါးလုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်း

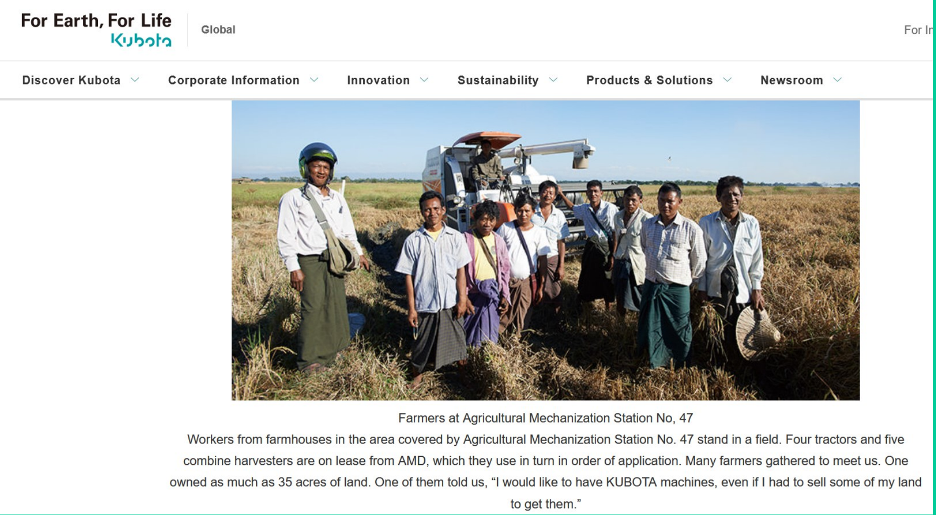
ဆန်စပါးလုပ်ငန်းသည် ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားပုံမှန်ရှိနေသော ကုန်စည်ဖြစ်နေခြင်းက အဓိက အခွင့်အလမ်းဖြစ်သည်။ အစိုးရအနေဖြင့် စိုက်ပျိုးရေးနှင့် သက်ဆိုင်သော သွင်းအားစုများအပေါ် အခွန်ကောက်ခံမှုလျှော့ချမှု ပြုလုပ်ပေးနိုင်ပါက မိမိကိုယ်တိုင်က အခွင့်အလမ်းကို ဖန်တီးခြင်း ဖြစ်သည်။

ထို့အပြင် အရည်အသွေးကောင်းမွန်သော စက်ပစ္စည်းများကို ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်များ ဝယ်ယူနိုင်ရန် အစိုးရက ငွေထုတ်ချေးခြင်းမှာလည်း အခွင့်အလမ်းများကို ဖန်တီးခြင်းဖြစ်သည်။ တောင်သူလယ်သမားများက Contract Farmingလုပ်ဆောင်ရန် အစိုးရဘက်မှလည်း တိုက်တိုက်တွန်းတွန်းနှင့် လုပ်ဆောင်လိုစိတ်ရှိပါသည်။ သို့သော် စနစ်တကျတည်ဆောက်ထားသော မက်လုံးစနစ်မရှိခြင်းနှင့် မြေယာပိုင်ဆိုင်မှု အငြင်းပွားမှုကို တိကျစွာဖြေရှင်းနိုင်ရန် ဥပဒေနှင့် လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကောင်းစွာမကျင့်သုံးနိုင်သေးခြင်းက မရေရာမသေချာမှုများစွာကို ဖြစ်စေသည်။

အခွင့်အလမ်းအသေးများကို ပေါင်းစုခြင်းက အခွင့်အလမ်းကြီးကြီးမားမားကို ဖန်တီးသကဲ့သို့ပင်။ သမရိုးကျအားဖြင့် ဆန်စပါးလုပ်ငန်းမှာ မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး မိသားစုဝင်များကိုသာ အားကိုးအားထားလုပ်ဆောင်လေ့ရှိပါသည်။ သို့သော် လယ်သမားမိသားစုများတွင်လည်း ၎င်းအလုပ်ကို ဆက်ခံမည့် သား/သမီးများနည်းပါးသလို၊ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်နှင့် အခြားဆက်စပ်သော လုပ်ငန်းရှင်များတွင်လည်း ဤပြဿနာမျိုးနှင့် ကြုံတွေ့ရသည် လေ့လာမှုအရ သိရှိရပါသည်။ အဆိုပါအခြေအနေမှာ မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းအခြေသည် ရေရှည်တွင် ရပ်တည်နိုင်ရန် ခဲယဉ်းသည်ကို ဖော်ပြနေပါသည်။ ထို့အတွက် လုပ်ငန်းတူသူများ စုပေါင်းလုပ်တတ်သည့် အလေ့အကျင့်များကို ပျိုးထောင်စတင်ပေးနိုင်ရန်လိုအပ်ပါသည်။

စကားမှတ်စု (၄)

"သွင်းအားစု၊ ကုန်ကြမ်းစတာတွေကို နိုင်ငံခြားက ကိုယ်တိုင်သွင်းတာတော့ မရှိပါဘူး။ တင်သွင်းထားတဲ့ တစ်ဆင့်ခံရောင်းတဲ့သူတွေဆီကတော့ ဆန်စက်ပစ္စည်းတွေ ဝယ်ရတာပေါ့။ သွင်းတာကတော့ နိုင်ငံအမျိုးမျိုးပဲပေါ့။ တရုတ်တို့၊ ဂျပန်တို့ အခြားနိုင်ငံတွေလည်း သွင်းတယ်။ အဓိကကတော့ ကျွန်တော်တို့အတွက် အပျက် မြန်ပေမယ့် အပိုပစ္စည်းအလွယ်တကူ ဝယ်လိုရတဲ့ ဈေးလည်းသက်သာတဲ့ တရုတ်ပစ္စည်းဘဲ အများဆုံး သုံးဖြစ်တာပေါ့။" _ မြန်အောင်၊ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်



ထိုင်းနိုင်ငံထုတ် Kubota လယ်ယာနှင့် သက်ဆိုင်သော စက်ပစ္စည်းများကို ၂၀၁၂ခုနှစ်မှ စ၍ စိုက်ပျိုးရေး၊ မွေးမြူရေးနှင့် ဆည်မြောင်းဝန်ကြီးဌာနနှင့် ပူးပေါင်း၍ တောင်သူများအတွက် စက်ပစ္စည်းများ ပံ့ပိုးပေးလျက်ရှိသည်။

ရင်းမြစ် - https://www.kubota.com/global-index/myanmar/05.html

လယ်လုပ်ငန်းများကို ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ခြင်း၊ အရည်အသွေးကောင်းသည့်ဆန်စက်ရရှိရန် လုပ်ငန်းတူများက အရင်းအနှီးထည့်ဝင်လည်ပတ်ခြင်း၊ ဝန်ထမ်းများကို စနစ်တကျဌားရမ်းခြင်း၊ လုပ်သားများကို ကျွမ်းကျင်မှုအလိုက်နေရာချခြင်းကဲ့သို့ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်သည့် ကော်ပိုရိတ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအခြေအနေသို့ ပြောင်းလဲအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါက ကြီးမားသော အခွင့်အလမ်းနှင့် အကျိုးအမြတ်များပိုမိုရရှိနိုင်ပါသည်။

မိသားစုဝင်များဖြင့် မဟုတ်ဘဲ လုပ်ငန်းတူများဖြင့် အကျိုးတူပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်သည့် အလေ့အထမှာ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဝန်းကျင်တွင် မော်ဒယ်အသစ် မဟုတ်သော်လည်း အောင်မြင်သူ နည်းပါးပါသည်။ ဤသည်မှာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်သည့် စနစ်တစ်ခုကို သေချာမတည်ဆောက်နိုင်ခြင်းနှင့် ရေတိုအမြတ်ရလိုမှု၊ အကျိုးစီးပွားများ ပဋိပက္ခဖြစ်မှုများကို ကွဲပြားစွာ မရှင်းလင်းနိုင်မှုတို့က အခွင့်အလမ်းများကို အတားအဆီးအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲစေပါသည်။

စကားမှတ်စု (၅)

"အဲ့တော့ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တစ်ခုဘဲ အားကိုးနေရတော့ ဘာမှဖြစ်မလာဘူး။ ပြည်ပဈေးကွက်ပေါ်မှသာ အရောင်းအဝယ်ကပေါ်မှာ။ စက်ပစ္စည်းတွေ ဘယ်လောက်သုံးသုံး ကုန်ကြမ်းဖြစ်တဲ့ စပါးက အရည်အသွေးမကောင်းရင် ဘာမှလုပ်လို့မရပါဘူး။ အကြံပေးချင်ကတာကတော့ ဒီလယ်ယာကဏ္ဍပါဘဲ၊ ကုန်ကြမ်းဖြစ်တဲ့ စပါးမျိုးကောင်းကောင်းရဖို့ အစိုးရက ဆောင်ရွက်ပေးရင် ကောင်းတာပေါ့ဗျာ။" _ မော်ကျွန်းမှ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်

ဆန်စပါးလုပ်ငန်းအတွက် အခွင့်အလမ်းဆိုသည်မှာ ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်တစ်ခုတည်းမဟုတ်ပေ။ ၎င်းတို့ဆန်စက်လုပ်ငန်းများထွက်ရှိသော စွန့်ပစ်ပစ္စည်းများဖြင့်လည်း လောင်စာတောင့်ထုတ်၍ သွယ်ဝိုက်အကျိုးကျေးဇူးများကိုလည်း ရရှိနိုင်သလို သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးကိုလည်း တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှ ကောင်းကျိုးပြုနိုင်ပါသည်။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးအလေ့အကျင့်များ တိုးတက်ကျင့်သုံးနိုင်မှုသည် ဧရာဝတီတိုင်းဒေသကြီးကဲ့သို့ ပင်လယ်နှင့် နီးစပ်၍ မျှော်လင့်နိုင်သော သဘာဝဘေးအန္တရာယ်ကျရောက်နိုင်ခြေမြင့်မားသည့် ဒေသအတွက် အရေးကြီးပါသည်။ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်သည့် လုပ်ငန်းများအနေဖြင့် တစ်ဖက်သတ်ကုန်ကျစရိတ်များသာ ရှိသည်မဟုတ်ပါ၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းမှုမှ ရရှိလာသော နာမည်ကောင်းများသည် ၎င်းတို့လုပ်ငန်း၏ ပုံရိပ်အတွက်လည်း သွယ်ဝိုက်၍ ကောင်းကျိုးပြုပါသည်။

နမူနာ (၁)

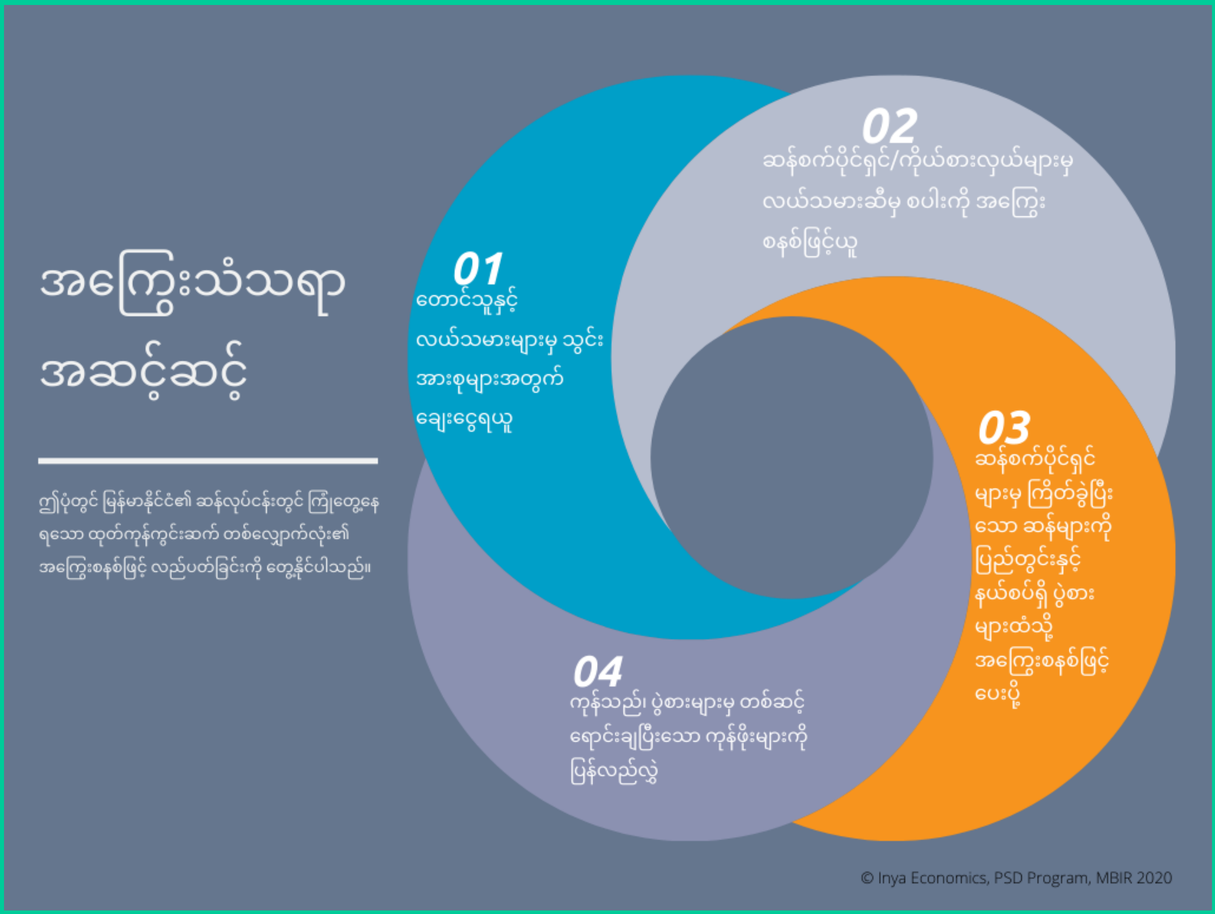
မြန်မာနိုင်ငံ လယ်ယာစီးပွားရေး အများပိုင်ကုမ္ပဏီလီမိတက်သည် အများပိုင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ပြီး ၂၀၁၂ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ခဲ့ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ ကော်ပိုရိတ်ဆန်စွာ ကုမ္ပဏီအများအပြားကို ရှယ်ယာခေါ်၍ တည်ထောင်ခဲ့ခြင်းကြောင့် နိုင်ငံခြားသို့ တင်ပိုရောင်းချရာတွင် အကျိုးအမြတ်များရရှိခဲ့ပြီး ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်ရန်အတွက် တစ်ဦးတစ်ယောက်တည်း၏ အုပ်ချုပ်မှု ပုံစံထက်၊ အများအုပ်ချုပ်သည့်ပုံစံရှိခြင်းကြောင့် အခွင့်အလမ်းများကို ပိုမိုဖန်တီးနိုင်ပြီး ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်မှုက အကျိုးအမြတ်ရရှိမှုကို သေချာစေပြီး အရည်အသွေးကောင်းသော ကုန်စည်များပိုမို တင်ပို့ရောင်းချနိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းများလည်း ရရှိလာစေပါသည်။

Source: https://www.mapco.com.mm/

ဆန်စပါးလုပ်ငန်းအပေါ် အတားအဆီးများ

လယ်ယာကဏ္ဍမှထုတ်ကုန်များသည် ဈေးနှုန်း အလျော့အတင်းနည်းသည့်အတွက် အမြတ်နည်းသည့် ကုန်စည်အမျိုးအစားဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် ဈေးနှုန်းအတက်အကျများ အပြောင်းအလဲအမြန်အဆန်ဖြစ်ခြင်းသည် ကုန်စည်များ၏ စွန့်စားရမှု မြင့်တက်စေပြီး အမြတ်ရရှိမှုနှင့် ကုန်စည်ဝယ်လိုအား မသေချာမှုဖြစ်စေကာ၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတိုးချဲ့ရန်အတွက်လည်း အဟန့်အတားဖြစ်စေသည်။ ထို့အပြင် ဆန်စပါး ကုန်စည်ထုတ်လုပ်မှု ကွင်းဆက်တစ်လျှောက်သည် အကြွေးစနစ်ဖြင့်လည်ပတ်သည့် စနစ်ဖြစ်သည့်အတွက် ငွေကြေးဆုံးရှုံးနိုင်မှုမှာလည်း မြင့်မားသည်ကို တွေ့ရသည်။ အထူးသဖြင့် တရုတ်ပြည်သို့ ဆန်တင်ပို့မှုများတွင် ကုန်စည်ကို တရုတ်နိုင်ငံဘက်အခြမ်းသို့ အရင်ပို့ပြီးမှသာ ကုန်ဖိုးကို တစ်ပတ်(သို့မဟုတ်) နှစ်ပတ်(တစ်ခါတစ်ရံ တစ်လ၊ နှစ်လအထိ) ပြန်လည် ကုန်ဖိုးတောင်းရသည့် စနစ်ကို ကျင့်သုံးရသောကြောင့် အာမခံမှု အကာအကွယ်တစ်စုံတစ်ရာမရှိဘဲ ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုများ မကြာခဏဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိသည်။ ထိုသို့ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုများရှိသော်လည်း တရုတ်နိုင်ငံကဲ့သို့ ဝယ်လိုအားမျိုးကို အခြားနေရာတွင် မရှာနိုင်သောကြောင့် ဝယ်လိုအားအသာစီးမှုဖြင့် အမြဲထိခိုက်လေ့ရှိပြီး၊ မြန်မာကုန်သည်များမှာ အမြဲအကာအကွယ်မဲ့ ငွေကြေးဆုံးရှုံးမှုများကို ခါးစည်းခံရလေ့ရှိသည်။

အထူးရှင်းပြချက် (၁)၊ အကြေးသံသရာ အဆင့်ဆင့်



အထူးသဖြင့် တရုတ်နိုင်ငံဖြင့် ဆန်၊ စပါးရောင်းချမှုများတွင် တရားဝင်ငွေလွှဲသည့် စနစ်များမရှိသည့်အတွက် မကြာခဏပင် တရုတ်နိုင်ငံမှ ကုန်သည်များ၏ ငွေကြေးလိမ်လည်မှုကို ခံရလေ့ရှိသည်။ ထို့အပြင် ယခင်ကတရားမဝင်ဈေးကွက်ဖြင့် ရောင်းချရသည့် စွန့်စားရမှုသည် အလွန်မြင့်မားခဲ့သည်။

အမြတ်မသေချာသော စပါးစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းကို အစဉ်အဆက် လုပ်ကိုင်လာသော လယ်သမားများသည် တဖြည်းဖြည်းနှင့်ပင် ဝင်ငွေများလျော့နည်းလာပြီး ဆင်းရဲမှု သံသရာနှင့် အကြွေးနွံနစ်မှုများကို ကြုံတွေ့နေရပါသည်။ လယ်သမားများ၏ ဝင်ငွေ လျော့နည်းလာခြင်းကြောင့် အရည်အသွေးမြင့်သော သွင်းအားစုများ မသွင်းနိုင်တော့ဘဲ အရည်အသွေးနိမ့် ကုန်စည်များကိုသာ ဆက်လက်ထုတ်လုပ်မှုကို တွန်းအားပေး ဖြစ်ပေါ်စေပြီး၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ကွင်းဆက်တစ်လျှောက် အမြတ်ရရှိမှု လျော့နည်းလာပြီး စွန့်စားရမှု မြင့်မားသည့် ကုန်စည်အဖြစ်သို့ ရောက်ရှိစေပါသည်။ အထူးသဖြင့် ဆန်စပါး ကုန်စည်မှာ အမြတ်ပါးပါးဖြင့်များများထုတ်၊ များများရောင်းရမှ၊ များများမြတ်သည့် ကုန်စည်မျိုးဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် များများဝယ်သည့် တရုတ်နိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်ကိုသာ အားကိုးလာရသော်လည်း အရည်အသွေးညံ့ခြင်းနှင့် စွန့်စားရမှုများခြင်းကြောင့် အမြတ်ရရန်မသေချာပေ။ တရုတ်နိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းကိုသာ အားကိုးရခြင်းသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဆန်စပါးကဏ္ဍအတွက် အဓိက အဟန့်အတားတစ်ရပ် အနေဖြင့် ရှိနေပါသည်။

စကားမှတ်စု (၆)

"စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်သွယ်ပတ်သတ်နေတဲ့ အစိုးဌာန၊ NGO၊ INGO တခြားအဖွဲ့အစည်းတွေ ရှိပါတယ် ကျွန်တော်တို့က စွန့်ပစ်ပစ္စည်းကနေ Energy ပြန်ထုတ်တဲ့ (Waste to Energy Project) ရှိပါတယ် အဲ့ project က စပါးခွံကနေ လောင်စာတောင့်ပြန်ထုတ်ပါတယ် ကျွန်တော်က I N G O ဒိန်းမတ်အခြေစိုက် RBS Fund က ပေးတဲ့ grant ကို ဝင်လျှောက်ပြီးရလိုက်တာပေါ့ အဲ့ကနေ ကျွန်တော့်ကို Waste to Energy ခေါင်းစဉ်နဲ့ grant ပေးလိုက်တာပေါ့။" _လပွတ္တာမှ ဆန်စက်လုပ်ငန်းရှင်

အခြားအဟန့်အတားတစ်ရပ်မှာ ဆန်၊ စပါး လုပ်ငန်းများတွင် ပြည်တွင်းရှိ ဆန်၊ စပါးကဏ္ဍ၏ အဆင့်ဆင့်သော လုပ်ငန်းများက နိုင်ငံတကာ ဈေးကွက်ကို မထိုးဖောက်နိုင်သေးသလို၊ အရည်အသွေးပိုင်းအရ မယှဉ်ပြိုင်နိုင်သေးချိန်တွင် နိုင်ငံတကာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြင့် ဝင်ရောက်လာသော ဆန်စက်များ အထူးသဖြင့် စင်ကာပူအခြေစိုက် လုပ်ငန်းများ ပြည်တွင်းတွင် ခြေကုပ်ယူလာခြင်းသည် ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ခြိမ်းခြောက်မှုများပင်ဖြစ်သည်။ ဆန်စပါးကုန်စည်များမှာ ပြည်ပဈေးကွက်တွင် တရုတ်နိုင်ငံမှလွဲ၍ အမြန်အစွန်းပိုမိုရနိုင်သည့် ပြည်ပဈေးကွက်များသို့ တင်ပို့နိုင်ရန်အတွက် အရည်အသွေးပိုင်းတွင် မပြည့်ဆည်းနိုင်မှုများ ရှိပါသည်။ အနှစ်ချုပ်ဆိုရလျှင် ဆန်စပါးလုပ်ငန်းအပေါ် အဟန့်အတားများသည် ပြင်ပမှ တဖြည်းဖြည်းဝင်ရောက်လာသည့် အခြေအနေတွင်ရှိသည်။

အကြံပြုချက်

(၁) စနစ်တကျ တည်ဆောက်ပါ။ ဆန်းစပါး လုပ်ငန်းငယ်များအနေဖြင့် စိုက်ပျိုးသည့်အဆင့်မှ ထုတ်လုပ်ရောင်းချတင်ပို့သည့်အဆင့်အထိ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်သည့် အလတ်စား ကော်ပိုရေးရှင်းများ ထူထောင်နိုင်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် လိုအပ်သော အကြံဉာဏ်များကို စီးပွားရေးအကြံပေးလုပ်ငန်းများဆီမှ စနစ်တကျရယူသင့်သည်။ ထို့အပြင် နည်းပညာအသစ်များရရှိရန် အစိုးရက ချေးငွေအဖြစ် ကူညီနိုင်သလို၊ ဆန်စပါးကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးစင်တာ တည်ထောင်ကာ လုပ်ငန်းငယ်များကို ချေးငွေသာမက စိုက်ပျိုးနည်းစနစ်မှ ထုတ်လုပ်ရောင်းချဖြန့်ဖြူးသည့် အဆင့်အထိ လိုအပ်သော နည်းစနစ်များနှင့် သင်တန်းများ၊ ဈေးကွက်ချိတ်ဆက်မှုများအစရှိသည်တို့ကို ချိတ်ဆက်ပံ့ပိုးပေးပါက နည်းပညာပိုင်းတွင် အခက်အခဲရှိနေသော လုပ်ငန်းငယ်များ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကို ချောမွေ့စေနိုင်ပါသည်။ ထို့အပြင် အစိုးရမှ မလိုအပ်သော လုပ်ထုံး၊ လုပ်နည်းများကိုလည်း ဖြေလျှော့ပေးရမည် ဖြစ်သည်။

(၂) ကုန်စည်ထုတ်လုပ်မှု ကွင်းဆင်းတစ်ခုလုံးကို ပြေလည်စေနိုင်သော ချဉ်းကပ်နည်းကသာ အောက်ခြေတွင် ဖြစ်ပေါ်နေသော ပြဿနာများကို ပြေလည်နိုင်သည်။ ဆန်စပါးကဏ္ဍသည် အကြွေးစနစ်ဖြင့် လည်ပတ်သော ကုန်စည်အမျိုးအစားဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် အစိုးရ ဘဏ်များမှဖြစ်စေ၊ ပုဂ္ဂလိက ဘဏ်များမှဖြစ်စေ၊ အသေးစား၊ ငွေရေးကြေးရေးအဖွဲ့များကဖြစ်စေ ချေးငွေသက်သက်ဖြင့်သာ ဖြေရှင်း၍ ပြေလည်နိုင်စရာမရှိပါ။ အဓိက ဆန်စပါးကုန်စည်မှာ အလျော့အတင်းနည်း(ဈေးအတက်အကျများစွာ မဖြစ်ပေါ်) သည့် ကုန်စည်အမျိုးအစားဖြစ်၍ ကွင်းဆက်တစ်လျှောက် ထုတ်လုပ်သူများ၏အမြတ်နည်းပါးသည့်အပြင်၊ အမြတ်များများရရှိစေရန် အရည်အသွေးကောင်းသည့် ဆန်စပါး ထုတ်လုပ်နိုင်ရန်အတွက်လည်း တွက်ခြေကိုက်မည့် သွင်းအားစုများကို ထည့်သွင်းအသုံးပြုရန် ထုတ်လုပ်သူများက ငွေကြေးအရင်းအနှီးမတတ်နိုင်ပေ။ ထို့ကြောင့် အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိက လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် ပညာရှင်များ စုစည်းတွေ့ဆုံဆွေးနွေး၍ အဖြေရှာသင့်ပါသည်။

စကားမှတ်စု (၇)

"Local လုပ်ငန်းရှင်တွေက ဒီယှဉ်ပြိုင်မှုတွေကိုကျော်ဖြတ်ဖို့ဆိုရင် နည်းပညာနဲ့အရင်းအနှီးကို သက်သာတဲ့အတိုးနှုန်းနဲ့ရမှပေါ့နော် Government sector ဖြစ်တဲ့အစိုးရဘက်ကနေပြီးတော့ Local SME တွေကို development ဖြစ်အောင် ဘာတွေသွားမလဲဆိုတာကို ဆွေးနွေးပေးသင့်တယ် နောက်လက်ရှိဖြစ်နေတဲ့ Challenge တွေကိုလည်း သူတို့နားထောင်သင့်တယ် ပြီးတော့အစိုးရအနေနဲ့ ဒီအခက်အခဲတွေကိုဖြေရှင်းပေးသင့်တယ်ဆိုတာကိုစဉ်းစားသင့်တယ်"

_ ဖျာပုံ ဆန်စက်ပိုင်ရှင်

(၃) လက်ရှိ အရည်အသွေးကို လက်ခံနိုင်သည့် ဈေးကွက်များကို ပိုမိုရှာပါ။ ဤကဲ့သို့ ဈေးကွက်ရှာခြင်းကိစ္စသည် ဦးနုအစိုးရလက်ထက်ကတည်းကပင် လုပ်ခဲ့သော အစဉ်အလာဖြစ်သော်လည်း ရေရှာသော အကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုမရှိသည့် ဖြေရှင်းနည်းကဲ့သို့ အက်ကြောင်းထပ်နေပြီဖြစ်သည်။ သို့သော် လက်ရှိ မြန်မာ့ဆန်စပါး အရည်အသွေးကို လက်ခံနိုင်သော နိုင်ငံများနှင့် ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရမည့် ဖြေရှင်းနည်းမှာ ကာလတိုဖြေရှင်းရမည့် နည်းလမ်းဖြစ်သည်။ ကာလတိုတွင် လက်ရှိထုတ်လုပ်သည့် အရည်အသွေးမှ ရရှိလာသော အမြတ်များ၏ ပိုမိုထိခိုက်နိုင်သောအခြေအနေများကို အစိုးရမှ အကာအကွယ်ပေးထားပြီး ထုတ်လုပ်သူများ၏ ဝင်ငွေအတော်အတန် တည်ငြိမ်စေရန်ကြိုးစားရမည်ဖြစ်သည်။ ထိုမှတစ်ဆင့် ကာလတိုတွင် ဆန်စပါး ထုတ်လုပ်မှုကွင်းဆက်တစ်လျှောက် လုပ်ငန်းများ၏ ဝင်ငွေများ တည်ငြိမ်လာပြီး၊ ထိခိုက်မှုများလျော့နည်းလာချိန်တွင် ကုန်စည်များ၏ အရည်အသွေးကိုလည်းတဖြည်းဖြည်းနှင့် မြှင့်တင်ရမည်ဖြစ်သလို၊ အရည်အသွေးမြင့်ကုန်စည်များကို လက်ခံသည့် ဈေးကွက်များကိုလည်း ထိုးဖောက်ရှာဖွေရမည်ဖြစ်သည်။ ထိုသို့ပြည်ပဈေးကွက် ရှာဖွေရာတွင် အစိုးရ၏ ပံ့ပိုးမှုမှာ မဖြစ်မနေလိုအပ်ပါသည်။

(၄) လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် အရည်အသွေးမြင့်သော ကုန်ကြမ်းများရရှိနိုင်ရန်အတွက် အရည်အသွေးမြင့်သော သွင်းအားစုများသုံးစွဲလာရန် မက်လုံးပေးဆွဲဆောင်မှုများ ပြုလုပ်နိုင်ပါသည်။ လေ့လာတွေ့ရှိချက်များအရ စပါးစိုက်ရန်အတွက် သွင်းအားစုများကို လယ်စိုက်တောင်သူများကသာ ကျခံခြင်းသည် အလွန်ပင် စွန့်စားရမှုများပြီး၊ ၎င်းတို့အတွက် အမြတ်ရရှိမှု နည်းပါးပါသည်။ အဆိုပါနည်းလမ်းအစား စွန့်စားရမှုများနှင့် အမြတ်ကို မျှဝေယူခြင်းနည်းလမ်းကို အသုံးပြုသင့်ပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် လယ်သမားအတွက်လိုအပ်သော သွင်းအားစုများကို ဆန်စက်ပိုင်ရှင်များမှ တာဝန်ယူစေပြီး အဆိုပါသွင်းအားစုများအတွက် ဈေးငွေကို လယ်သမားနှင့် ဆန်စက်ပိုင်ရှင်ကိုငွေထုတ်ချေးခြင်းဖြင့် နှစ်ဦးနှစ်ဘက် တာဝန်ယူစေခြင်းဖြင့် အထိန်း၊ အညှိပိုမိုကောင်းမွန်လာနိုင်သလို၊ နှစ်ဘက်လုံး၏ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများကိုလည်း လျော့ချနိုင်ပါသည်။

၂။ ပဲခူးတိုင်းဒေသကြီး

၂.၁ ပဲလုပ်ငန်း

နောက်ခံအကြောင်းအရာ

ပဲခူးတိုင်းဒေသကြီးမှာ ရေးယခင်ကပင် မိရိုးဖလာ မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအနေဖြင့် ပဲစိုက်ပျိုးမှုကို လုပ်ကိုင်သော ဒေသဖြစ်သည်။ ပဲကုန်စည်၏ အဓိက ဝယ်လိုအားမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံဖြစ်သလို ပဲကြိတ်မှုန့်ကဲ့သို့ အခြားသော ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားရှိသည့်ကုန်စည်လည်း ဖြစ်ပါသည်။

ပဲလုပ်ငန်း၏ အားသာချက်များ

ပဲကုန်စည်သည် ဆန်နှင့် မြေပဲကုန်စည်များကဲ့သို့ပင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိက စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် အာဆီယံနိုင်ငံများနှင့်ပါ ဈေးကွက်ယှဉ်ပြိုင်ရသည့် အခြေအနေရှိသည်။ ပဲလုပ်ငန်းသည် အခြားသော စိုက်ပျိုးရေးကုန်စည်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် အမြတ်ပိုမိုရရှိနိုင်သည့် အခြေအနေရှိပါသည်။ အစိုးရ၏ မျိုးကောင်းမျိုးသန့်များ ရရှိနိုင်ရန် ဖြေလျော့မှုများ(ပြည်ပက ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားရှိသော ပဲမျိုးများကို တင်သွင်းခွင့်ပြုခြင်း) ရှိပါက အခွင့်အလမ်းများ ပိုမိုဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။

ပဲလုပ်ငန်း၏ အားနည်းချက်များ

ပဲစိုက်ပျိုးသူများသည် စက်အင်အားသုံး၍ စိုက်ပျိုးရန်မှာမူ အရင်းအနှီးကုန်ကျစရိတ်ကြီးမားမှုကို ရင်ဆိုင်နေရပါသည်။ အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း ကေအများအပြားစိုက်ပျိုးရန်အတွက် လုပ်သား အများအပြားငှားရမ်းရမည့် ကုန်ကျစရိတ်ကိုလည်း မတတ်နိုင်ပေ။ ထို့အပြင် အစိုးရမှ မိမိနိုင်ငံမှထွက်ရှိသော အခြေခံစားသုံးကုန်စည်များကို တင်သွင်းခွင့်ပြုထားခြင်းကြောင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကို ထိခိုက်မှုများရှိသည်။ သို့သော် ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းရှင်များမှာ ပြည်တွင်းကုန်စည်များ၏ အရည်အသွေးကိုလည်း ပိုမိုကောင်းမွန်လာအောင် စိုက်ထုတ်သုံးစွဲရန်အတွက် လိုအပ်သော ကုန်ကျစရိတ်များကိုလည်းမတတ်နိုင်သည့်အခြေအနေရှိနေသည်။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင်ပင် အရည်အသွေးကောင်းမွန်သော ကုန်စည်များကို တောင်းဆိုမှုမြင့်တက်နေခြင်းကြောင့် အဆိုပါပြဿနာကိုဖြေရှင်းရန်မှာ ရှုပ်ထွေးသည့် အခြေအနေရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။

စကားမှတ်စု (၈)

“ပဲလုပ်ငန်းအနေနဲ့ကတော့ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ပြဿနာက မြန်မာပြည်မှာ မျိုးကောင်းမျိုးသန့်က ရှားတယ် ဝယ်လို့မရဘူး ကျွန်တော်တို့က စိုက်ပျိုးရေးလုပ်တဲ့အခါမှာ မျိုးကောင်းမျိုးသန့်ရဖို့က အရေးကြီးတယ် မျိုးကောင်းမျိုးသန့်ရမှ အပင်ထွက်နှုန်းက ကောင်းတယ် ကျွန်တော်တို့အတွက်အကျိုးအမြတ်ရှိမယ်” _ပဲလုပ်ငန်းရှင်၊ ပဲခူးတိုင်းဒေသကြီး

ပဲလုပ်ငန်း၏ အားနည်းချက်မှာ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အခြားသော အခြေခံကုန်စည်များကဲ့သို့ပင် အရည်အသွေးကောင်းကို ရေရှည်မထိန်းသိမ်းနိုင်ခြင်းနှင့် ပြင်ပဈေးကွက်ဝင်ဆန့်မှု မရှိခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် အခြောက်ခံစက်မှာ အဓိကလိုအပ်သည့် စက်ပစ္စည်းဖြစ်ပြီး၊ မြေသြဇာအလွန်အကျွံသုံးခြင်းကြောင့် မြေဆီလွှာပျက်စီးခြင်း၊ အခြားသီးနှံများစိုက်ပျိုးရန် ခက်ခဲသည့်အားနည်းချက်ရှိပါသည်။ ထို့အပြင် စိုက်ပျိုးရေပုံမှန်ရရှိရန်အတွက် ရေသွင်းစနစ်နှင့် ရေဖြန်းစနစ်များကို လိုအပ်ချက်နှင့် အညီ လိုက်လျောညီထွေပြောင်းလဲနိုင်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

ပဲလုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်းများ

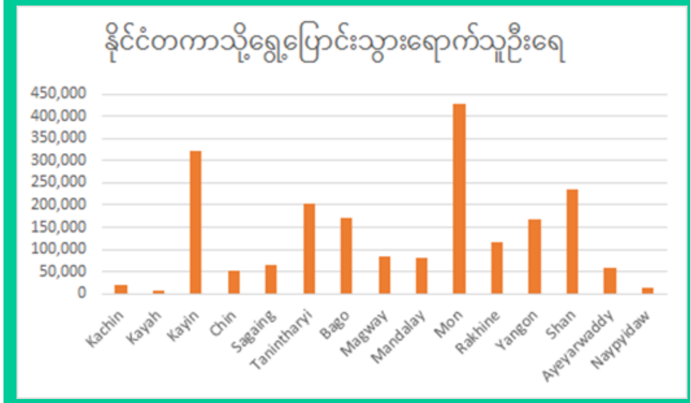
နိုင်ငံတကာမှ မျိုးစေ့များကို ပြည်တွင်း၌စိုက်ပျိုးနိုင်ရန်မှာ အလွန်ခက်ခဲသော ကိစ္စဖြစ်သည့်အလျောက် ပြည်တွင်း၌ပင် မျိုးစေ့ကောင်းများရရန်အတွက် ပြည်တွင်းစိုက်ပျိုးရေးဌာန၏ မျိုးစေ့ သုတေသနများပံ့ပိုးနိုင်မှုမှာ အလွန်အရေးကြီးပြီး ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ပြည်သူများ အကျိုးအမြတ်များရရှိနိုင်သော အခွင့်အလမ်းများဖန်တီးခြင်းလည်း ဖြစ်စေသည်။ ထို့အပြင် အိန္ဒိယနိုင်ငံနှင့် ကနေဒါနိုင်ငံတို့၏ ပုံမှန်ဝယ်လိုအားရှိနေမှုသည်လည်း ပဲလုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ပဲမျိုးစေ့ထုတ်လုပ်သူများအနေဖြင့် ဝယ်လိုအားဈေးကွက်နှင့်ကိုက်ညီသော မျိုးစေ့များ ထုတ်လုပ်နိုင်ပါက နိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်တစ်ခုဖြစ်သည့်အတွက် များစွာအခွင့်အလမ်းရှိပါသည်။ ထို့အပြင် ရေသွင်းမစိုက်ပျိုးနိုင်သော ရာသီနှင့် ဒေသများတွင် ရိပ်သိမ်းစက်များငှားရမ်းခြင်းနှင့် ရောင်းချခြင်းလုပ်ငန်းမှာလည်း များစွာ အခွင့်အလမ်းရှိသော လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ ထို့အပြင်ပဲလုပ်ငန်း၏ ထုတ်လုပ်မှုကုန်စည်ကွင်းဆက်တစ်လျှောက် အမြတ်ရရှိမှု ရာခိုင်နှုန်းသည် ဆန်စပါးနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက သိသိသာသာများပြားသည်ကိုတွေ့ရသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ရာသီဥတုကောင်းမွန်သည့် ပုံမှန်အခြေအနေတွင် ပဲစိုက်သည့် တောင်သူသည် စပါးစိုက်သည့် တောင်သူ၏ တစ်ဧကထွက် အမြတ်ပမာဏထက် များစွာမြင့်မားသည်ကိုတွေ့ရသည်။ ထို့အပြင်ပဲမျိုးစေ့သည် မြေဆီလွှာအတွက် ကောင်းမွန်စေသော ပရိုတိန်းဓာတ်ကိုလည်း အထောက်အပံ့ဖြစ်စေသည့်အပြင်၊ ရေရရှိရန် လိုအပ်ချက်နည်းပါးခြင်း၊ အလွယ်တကူစိုက်ပျိုးနိုင်ခြင်းတို့က ပဲလုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်းများဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိက အာမခံလုပ်ငန်းများပူးပေါင်း၍ သီးနှံအာမခံစနစ်လုပ်ဆောင်နိုင်မည်ဆိုပါက တောင်သူများအတွက် ပဲစိုက်ပျိုးခြင်းကြောင့် အကျိုးအမြတ်များစွာရရှိနိုင်သည့် အခြေအနေ ပိုမိုမြင့်မားလာနိုင်ပါသည်။ ထို့အပြင် တရုတ်နိုင်ငံမှ ပဲဝယ်လိုအားမြင့်တက်လာနိုင်သည့် အလားအလာများစွာရှိပါသည်။

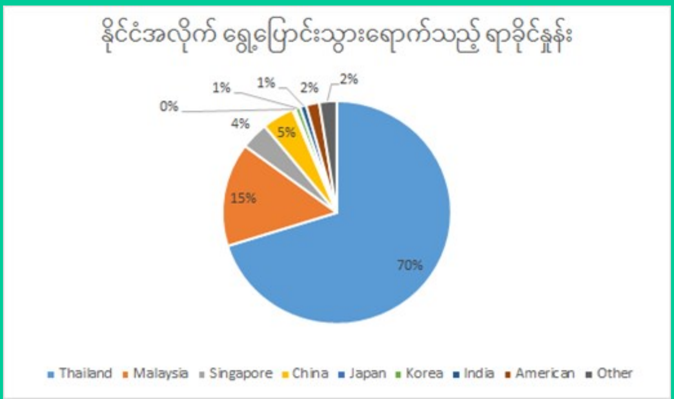
ပဲလုပ်ငန်းအပေါ် အတားအဆီးများ

စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အဓိက ခြိမ်းခြောက်မှုတစ်ခုမှာ ခန့်မှန်း၍ မရသောရာသီဥတုဖောက်ပြန်ခြင်းနှင့် သဘာဝဘေးအန္တရာယ်ဖြစ်သည်။ စိုက်ပျိုးရန် မျိုးကောင်းရရှိမှုသည် ပဲလုပ်ငန်းအတွက် အရေးကြီးသော အချက်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် မိသားစုလုပ်ငန်းပုံစံဖြင့် အများစုလည်ပတ်နေသောစိုက်ပျိုးရေး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာ ၂၁ရာစုခေတ် လူငယ်များအတွက် ဆွဲဆောင်မှုတစ်ခု မဖြစ်ပေ။ ထို့ကြောင့် အဆိုပါလုပ်ငန်းများကို ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ရန်အတွက် မျိုးဆက်များပြတ်တောက်မှု ရှိနိုင်သည့် အဟန့်အတားဖြစ်စေပါသည်။ မြန်မာပြည်အလယ်ပိုင်းသည် ပဲစိုက်ပျိုးမှုများပြားသည့် ဒေသဖြစ်သလို မိုးခေါင်ခြင်းနှင့် ရေသွင်းစိုက်ပျိုးနိုင်ရန် အခက်အခဲများစွာရှိသည့်အချက်မှာ အဟန့်အတားဖြစ်စေသည်။

စကားမှတ်စု (၉)

*“အခုနောက်ပိုင်း လူငယ်တွေကမရှိတော့ဘူး တောင်သူ လယ်သမားတွေရဲ့ သားသမီးတွေက မြို့တွေကို ရောက်ကုန်ပြီဆိုတော့ ကျွန်တော်တို့က စက်မှုလယ်ယာ အသွင်ပြောင်းဖို့ အရေးကြီးတယ် စက်မှုလယ်ယာလုပ်မှ ကျွန်တော်တို့စိုက်ပျိုးရေးက တိုးတက်နိုင်ဖို့ရှိတာ အဲ့ဒါကြောင့်မလို့ ကျွန်တော်တို့က စက်မှုလယ်ယာလုပ်ငန်းကို စလုပ်တာ”*_ပဲလုပ်ငန်းရှင်၊ ပဲခူးတိုင်းဒေသကြီး





ရင်းမြစ် - CSO Yearbook (Various Series)

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အလုပ်လုပ်နိုင်စွမ်းရှိသူ(အသက်၁၅နှစ်မှ အသက်၆၀ထိ) လုပ်သားလူဦးရေမှာ အာဆီယံနိုင်ငံတွင် အများဆုံးဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ အနည်းဆုံးတစ်ရက်လုပ်ခ(၄၈၀၀ကျပ်)သည် အာဆီယံတွင် အနည်းဆုံးဖြစ်သောကြောင့် ပြည်တွင်းရှိ မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းများတွင် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ရန်မှာ လူငယ်များ၏ အနာဂတ်အတွက် မရေရာမှုများစွာဖြစ်ပေါ်စေသည်။ ထို့ကြောင့် ပြည်ပသို့ ရွှေ့ပြောင်းသွားရောက်လုပ်ကိုင်မှုများစွာရှိပြီး မွန်ပြည်နယ်ရှိ လုပ်သားများသည် ပြည်ပသို့သွားရောက်လုပ်ကိုင်မှုအများဆုံးဖြစ်ပြီး၊ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အနည်းဆုံးတစ်ရက် လုပ်ခလစာထက် ၃ဆပိုမို များပြားသော ထိုင်းနိုင်ငံသို့ အများဆုံးသွားရောက်လုပ်ကိုင်ကြပါသည်။

မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းများ ဖြစ်သည့်အတွက် လုပ်သားကို အခြေပြုသော စိုက်ပျိုးရေးစနစ်ကိုသာ အများစု ကျင့်သုံးလျက်ရှိသေးသည်။ သို့သော် ပြည်တွင်းလုပ်သားများမှာ ဆင်းရဲမှု၊ ဝင်ငွေများပြားသော အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ နည်းပါးမှု၊ ပိုမိုတိုးတက်သော ၎င်းတို့၏ ဘဝများကို တည်ဆောက်လိုသောရည်ရွယ်ချက်များဖြင့် ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ ရွှေ့ပြောင်းလုပ်သားများအဖြစ် သွားရောက်လုပ်ကိုင်သူများပြားသော တိုင်းဒေသကြီးလည်း ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ကဲ့သို့ ဆက်နွယ်မှုရှိသော ပြဿနာများသည်လည်း ပဲခူးတိုင်းဒေသကြီးအတွင်း လုပ်သားရှားပါးမှု ဖြစ်စေသည့် သက်ရောက်မှုများကို လေ့လာတွေ့ရှိရပါသည်။ ထို့အပြင် ရန်ကုန်ဆိပ်ကမ်းတစ်ခုတည်းက ပြင်ပပို့ကုန်များကို တင်ပို့မှုရှိခြင်းသည်ကလည်း ရန်ကုန်မြို့အတွက် ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးဖြစ်စေသလို၊ အခြားသော တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်များအတွက် စီးပွားရေးတိုးတက်ရန် အဟန့်အတားလဲ ဖြစ်စေပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပဲလုပ်ငန်းများသည် ဆန်လုပ်ငန်းများကဲ့သို့ပင် ပြင်ပဈေးကွက်တစ်ခုတည်းကိုသာ အများအားဖြင့် အားကိုးနေရသည့် အခြေအနေဖြစ်သည်။ သို့သော်ဆန်လုပ်ငန်းများမှာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ရှိသော်လည်း အချို့သော ပဲကုန်စည်များမှာ အိန္ဒိယနိုင်ငံ ပဲဈေးကွက်၏ ဝယ်လိုအားကို မှီခိုနေရသည့် အခြေအနေရှိသည့်အတွက် ဤအချက်မှာ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် အဟန့်အတားတစ်ခုဖြစ်သလို၊ အိန္ဒိယနိုင်ငံက ပဲကုန်စည်ကို ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် လုံလောက်အောင် ထုတ်လုပ်လာနိုင်သည့်အခြေအနေကလည်း အဟန့်အတားတစ်ခုဖြစ်လာနိုင်သည်။ ထို့အပြင် ပဲဈေးကွက်မှာ အခြားသော အခြေခံကုန်စည်များထက်ပို၍ ဈေးကစားလိုသော သဘောသဘာဝရှိသည်မှာလည်း ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေများကို မြင့်မားတတ်ပါသည်။ ပြင်ပ သက်ရောက်မှုအဖြစ် ၂၀၁၇ခုနှစ်က အိန္ဒိယနိုင်ငံမှ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပဲကုန်စည်တင်သွင်းမှုကို ရုတ်တရပ်ရပ်ဆိုင်းခြင်းမျိုးပြုလုပ်ခဲ့ခြင်းကြောင့် ပြည်တွင်းရှိ ကုန်စည်ကွင်းဆက်တစ်လျှောက် အလွန်သောကသံသရာဝေခဲ့ရသည့် ဖြစ်ရပ်များမှာကိုလည်း သင်ခန်းစာယူရပေမည်။

အကြံပြုချက်

(၁) တောင်သူများ၏ ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေမြင့်မားရသည့် အခြေအနေကို လျှော့ချနိုင်ရန်အတွက် မည်သည့် သီးနှံမျိုးကို စိုက်ပျိုးသင့်၊ မသင့်ကဲ့သို့သော မြေဆီလွှာဆန်းစစ်မှုများ ပြုလုပ်ပေးနိုင်သော တိကျသေချာသော ဆွေးနွေးတိုင်ပင်နိုင်သည့် အဖွဲ့အစည်းများရှိသင့်သည်။

(၂) မြေသြဇာကို အလွန်အကျွံအသုံးပြုခြင်းမရှိစေရန်နှင့် သွင်းအားစုကုန်ကျစရိတ်နှင့် ကုန်ထုတ်အမြတ် ကိုက်ညီမှုရှိစေသည့်နည်းလမ်းကို ရှာဖွေရန်လိုအပ်ပါသည်။

(၃) ပဲလုပ်ငန်းသည် အလားအလာရှိသော လုပ်ငန်းအမျိုးအစားဖြစ်ပြီး၊ အိန္ဒိယနိုင်ငံသာမက အခြားသော အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများနှင့် တရုတ်နိုင်ငံတို့ကို တင်နိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းများစွာရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဝယ်လိုအားရှိသော ဈေးကွက်များကို ထိုးဖောက်နိုင်ရန် ကြိုးစားရမည်ဖြစ်သည်။

(၄) အစိုးရအနေဖြင့် သင့်လျော်သည့် မျိုးစေ့များကို တင်သွင်းခွင့်ပြုခြင်း (သို့) ပိုမိုကောင်းမွန်သော မျိုးစေ့များရရှိနိုင်ရန် သုတေသနများဖြင့် ပံ့ပိုးပေးရန် လိုအပ်ပါသည်။

၃။ မကွေးတိုင်းဒေသကြီး

၃.၁ မြေပဲလုပ်ငန်းနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်း

နောက်ခံအကြောင်းအရာ

မကွေးတိုင်းဒေသကြီးသည် မြန်မာနိုင်ငံ အလယ်ပိုင်းချိုင့်ဝှမ်းဒေသတွင် တည်ရှိပြီး ပူပြင်းသောရာသီဥတုရှိသည့် ဒေသဖြစ်သည်။ အဓိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းနှင့် ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ လုပ်ငန်းတို့ဖြစ်ပြီး အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်သည့် လူဦးရေအချိုးမှာ တိုင်းဒေသကြီးတစ်ခုလုံး၏ ထက်ဝက်ကျော်ရှိပါသည်။ တိုင်းဒေသကြီး၏ ဂျီဒီပီကို အများဆုံး ထောက်ပံ့ပေးနေသည့် လုပ်ငန်းမှာ လယ်ယာလုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး အများဆုံးစိုက်ပျိုးသော သီးနှံများမှာ စပါး၊မြေပဲ၊နှမ်း၊နေကြာ၊ပဲအမျိုးမျိုးနှင့် ဥယျာဥ်ခြံလုပ်ငန်းတို့ဖြစ်ကြသည်။ တိုင်းဒေသကြီးအတွင်းရှိ စိုက်ပျိုးမြေဧရိယာဧက ၃သန်းကျော်ပေါ်တွင် စပါး၊ပြောင်း၊မြေပဲ၊နှမ်း၊ပဲတီစိမ်း၊ ပဲ၊ ဝါ၊နေကြာ၊ ကြံတို့ကို အဓိကစိုက်ပျိုးကြသည်။ ယခုလေ့လာမှုတွင် ပါဝင်သည့် မြေပဲသီးနှံကို မိုးရာသီနှင့်ဆောင်းရာသီတွင် စိုက်ပျိုးကြပြီး ရာသီချိန်(၂)ရာသီအတွက် မက်ထရစ်တန်ချိန် ငါးသောင်းကျော်အထိ ထွက်ရှိသည်ဟု လေ့လာမှုများအရ သိရှိရပါသည်။ အများအားဖြင့် မြေပဲနှင့်နှမ်းကို တစ်လုည့်စီသော်လည်းကောင်း၊ မျှ၍သောလည်းကောင်းစိုက်ပျိုးပြီး စားသုံးဆီအဖြစ် ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော်လည်း အခြားသော ပြည်ပဈေးကွက်ဝယ်လိုအားရှိသည့် ဆက်စပ်ကုန်ပစ္စည်းများကို ဆက်လက်ထုတ်လုပ်နိုင်မည့် အခြေအနေထိသို့ မရောက်ရှိသေးပါ။

မြေပဲနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်း၏ အားသာချက်များ

မြေပဲနှင့် နှမ်းစိုက် တောင်သူများအနေဖြင့် စိုက်ပျိုးနည်းစနစ်များ၊ မျိုးကောင်းမျိုးသန့် ရွေးချယ်မှုများ၊ ထုတ်ပိုးသည့် နည်းလမ်းများ စသည်တို့တွင် သမာရိုးကျနည်းလမ်းများမှ သွေဖယ်ပြီး ခေတ်မီနည်းစနစ်များ အသုံးပြုသည့် အခြေအနေထိ ရောက်ရှိလာသည်ကို တွေ့ရှိရပြီး ယင်း၏ အကျိုးဆက်အနေဖြင့် ကုန်ထွက်

တိုးတက်လာသည်ကို တွေ့ရှိရပါသည်။ ထို့ပြင် သတင်းအချက်အလက်များ ပိုမိုရရှိလာသည့်အတွက် ဦးစားပေးစိုက်ပျိုးရမည့်သီးနှံ အမျိုးအစားကို ခန့်မှန်းလာနိုင်သည်ကိုလည်း သိရှိရပါသည်။ အထက်ပါအချက်များထက်ပို၍ ကောင်းမွန်သည့် အချက်မှာ တောင်သူများအနေဖြင့် ကုန်ထွက်များကို လုပ်အားသော်လည်းကောင်း၊ စက်အကူအညီသော်လည်းကောင်းယူ၍ အနည်းငယ်ပြုပြင်ခြင်းအားဖြင့် မိမိတို့၏ အမြတ်များ ပိုမိုတိုးတက်လာနိုင်သည်ဆိုသည့် အတွေးအခေါ်ကောင်းများ ပိုင်ဆိုင်ထားသလို လက်တွေ့ ကျင့်သုံးနေမှုများ ရှိသည်ကို တွေ့ရှိရပါသည်။ ဆိုင်ရာဌာနများမှ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်များမှလည်း အထွက်နှုန်း ပိုမိုတိုးတက်စေရေးအတွက် စိုက်ပျိုးရေးနည်းစနစ်များ၊ မျိုးကောင်းမျိုးသန့်ဆိုင်ရာများနှင့် ပတ်သတ်၍ လျှင်မြန်ထိရောက်စွာ အကူအညီပေးနေသည်ကိုလည်း သိရှိရပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ မြေပဲနှင့်နှမ်းလုပ်ငန်းများမှာ ဆန်စပါးလုပ်ငန်းလောက် အာရုံစိုက်ခံရမှု ပံ့ပိုးပေးမှု မရှိသော်လည်း ပြည်ပဈေးကွက်တွင် အရည်အသွေးနှင့် အညီအလားအလာကောင်းသော ထုတ်ကုန်တစ်ခုအဖြစ် တည်ရှိနေပါသည်။ ကားလမ်းများ ပိုမိုကောင်းမွန်လာခြင်း၊ တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ရေးနှင့် အင်တာနက်ဆက်သွယ်ရေးများ ပိုမို ကောင်းမွန်လာခြင်းတို့ကလည်း မြေပဲနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်းအတွက် တိုက်ရိုက်မဟုတ်သော်လည်း သွယ်ဝိုက်အားသာချက်အဖြစ် လက်ခံရပါမည်။

မြေပဲလုပ်ငန်း၏ အားနည်းချက်များ

ပြည်ပပို့ကုန်အမယ်တစ်ခုဖြစ်သော်လည်း အိန္ဒိယနိုင်ငံတစ်ခုတည်းကိုသာ အဓိကအားကိုးနေရခြင်း၊ ထို့ပြင် မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် အသာစီးရသည့် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်မနေဘဲ အခြားနိုင်ငံမှ ခွင့်ပြုသလောက်ကိုသာ တင်သွင်းခွင့်ရနေခြင်းတို့သည် အဓိကအားနည်းချက်တစ်ခု ဖြစ်နေပါသည်။ ဤကဲ့သို့ အားနည်းချက်ဖြစ်နေရသည့် အဓိကအချက်မှာ ပြည်ပဈေးကွက်မှ လိုလားသော အရည်အသွေးကို ထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်း မရှိသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ မြေပဲနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်းတို့၏ လက်ငင်းလိုအပ်ချက်မှာ အခြောက်ခံစက်ဖြစ်ပြီး၊ ရှိပြီးလုပ်ကိုင်ပုံနည်းစနစ်များ၊ စက်ပစ္စည်းများ၊ ထုတ်ကုန်များမှနေ၍ ကုန်ထွက်ပိုမိုတိုးတက်စေမည့် အစွမ်းမှာ ကုန်နေပြီဖြစ်သည်။ အဆိုပါလိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ရန်အတွက်လည်း ငွေကြေး မတတ်နိုင်မှုများလည်းရှိနေသည်။ ပြည်တွင်း၌လည်း မြေပဲ၊ နှမ်းနှင့် ဆက်စပ် ထုတ်ကုန်ပေါင်းများစွာ မထုတ်လုပ်နိုင်သေးခြင်းကလည်း ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားလျော့နည်းစေသည့် အချက်တစ်ချက်အဖြစ် သိသာစွာ တွေ့ရှိရသည်။

စိုက်ပျိုးနည်းဆိုင်ရာ အလေ့အကျင့်ကောင်းများကို ကျင့်သုံးရန် နေးကွေးခြင်းမှာ သိသာသည့် အားနည်းချက်တစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ မမျှော်မှန်းနိုင်သော ရာသီဥတုဒဏ်နှင့် ပိုးမွှားအန္တရာယ်များကို ကြိုတင်ကာကွယ် ခန့်မှန်းပေးနိုင်သည့် ဒေသတွင်း အင်စတီကျူးရှင်းများ အားကောင်းရန်လိုအပ်နေပါသည်။

မြေပဲနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်းများ

ပြည်ပမှ နှစ်အလိုက် ဝယ်လိုအားပမာဏတိုးလာခြင်း၊ မြေပဲ၊ နှမ်းနှင့်သက်ဆိုင်သည့် နယ်ပယ်အလိုက် အသင်းအဖွဲ့များ ပေါ်ပေါက်လာပြီး တောင်သူများနှင့် မပြတ်ထိတွေ့မှုရှိကာ လိုအပ်သည့် အကူအညီများ ပေးနေခြင်း၊ သက်ဆိုင်ရာ ဌာနများမှ စိုက်ပျိုးနည်းစနစ်များနှင့်သက်ဆိုင်သည့် နည်းပညာများကို စဉ်ဆက်မပြတ် အကူအညီပေးလာခြင်းနှင့် ပြည်တွင်းရှိ မြေပဲအခြေခံ ရိုးရာမုန့်လုပ်ငန်းများ တည်ရှိနေခြင်းသည် မြေပဲဈေးကွက် ဆက်လက်ကြီးထွားလာစေမည့် အခြေခံအခွင့်အလမ်းများ ဖြစ်ပါသည်။ အဓိကအခွင့်အလမ်းမှာ ပြည်ပဈေးကွက် ဝယ်လိုအားအလားအလာမှာ အလွန်ကောင်းမွန်နေပြီး ဂျပန်၊ ရုရှားနှင့် အနောက်နိုင်ငံဈေးကွက်များသို့ တင်ပို့နိုင်သည့် အခွင့်အလမ်းများနှင့် အချိတ်အဆက်များမှာ ရှိပြီး ဖြစ်သည်။

မြေပဲနှင့် နှမ်းလုပ်ငန်းအပေါ် အတားအဆီးများ

မြေပဲနှင့် နှမ်းစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်ရာတွင် လိုအပ်သည့် သွင်းအားစုများဖြစ်သည့် မျိုးစေ့၊ ဓာတ်မြေသြဇာ၊ စက်ပစ္စည်း ကိရိယာများ၏ ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်မှုနှင့် အရည်အသွေးပိုင်းဆိုင်ရာ စိတ်ချရမှုများ၊ လုပ်သားအင်အား လိုအပ်ချက် ကြီးမားမှုတို့သည်လည်း ကြီးမားသည့် အခက်အခဲများ ဖြစ်ကြပါသည်။ နှစ်ဆယ့်တစ်ရာစုခေတ်တွင် ကမ္ဘာတစ်ဝန်း ကြုံတွေ့နေရသည့် ရာသီဥတု ဖောက်ပြန်လာခြင်းမျိုးကို ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံများက ခါးစည်းခံရသည်ဖြစ်ရာ မြန်မာကဲ့သို့ နိုင်ငံမျိုးမှ တောင်သူများအနေဖြင့် အဆိုပါ သဘာဝဘေးကို လက်တွေ့ကျကျ ခံစားရသူများဖြစ်ပါသည်။ လေ့လာမှုတွင် ပါဝင်သည့် မကွေးတိုင်းဒေသကြီးရှိ မြေပဲနှင့် နှမ်းစိုက် တောင်သူများ၏ အဓိက အခက်အခဲမှာ ရာသီဥတုကို အစိုးမရနိုင်ခြင်းကလည်း တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ပြင် ယာမြေများ၏ အရည်အသွေး ကျဆင်းလာမှု၊ ကုန်သည်များ၏ ဈေးကစားလိုခြင်းများ၊ ရောင်းသူနှင့်ဝယ်သူကြား ခိုင်မာသည့် စာချုပ်စာတမ်းများ မရှိခြင်းတို့ကလည်း ဈေးကွက်ရပ်ဝန်းတစ်ခုလုံးကို သက်ရောက်နေသည့် အဓိက အခက်အခဲ၊ အတားအဆီးများပင် ဖြစ်ပါသည်။

အကြံပြုချက်

(၁) ပြောင်းလဲလာသည့် ရာသီဥတုနှင့် ကိုက်ညီသည့် မျိုးစေ့များ၊ မြေဩဇာများ၊ စိုက်ပျိုးမြေနှင့် ကိုက်ညီသည့် မြေဆီလွှာဖြစ်အောင် ပြန်လည်ပြုပြင်ပေးရပါမည်။

(၂) သီးနှံများအတွက် လုံလောက်သည့် ရေပေးဝေရေးစနစ်တစ်ခု ဖော်ဆောင်ပေးသင့်ပါသည်။

(၃) အမြဲမပြတ်အဝယ်ရှိနေမည့် ခိုင်မာသည့် နိုင်ငံခြားဖောက်သည်ကောင်းများ ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်ရပါမည်။

(၄) ဈေးကွက်ရပ်ဝန်းနှင့်ဆက်စပ် လုပ်ငန်းများအတွက် အရင်းအနှီး အလွယ်တကူရရှိအောင် ဆောင်ရွက်ပေးရန် လိုအပ်ပါသည်။

(၅) ပြည်တွင်း၌လည်း မြေပဲအခြေပြု အသေးစား၊အလတ်စား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ တိုးတက်လာစေရန် လိုအပ်ပါ သည်။

(၆) အခြောက်ခံစက်ကဲ့သို့သော နည်းပညာနှင့် စက်အကူအညီများကိုလည်း ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းရှင်များ၏ စုပေါင်းစိုက်ထုတ်မှုဖြင့်သော်လည်းကောင်း၊ အစိုးရ၏ အထောက်အပံ့ဖြင့်သော်လည်းကောင်း ရရှိနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်သင့်ပါသည်။

(၇) တောင်သူများအနေဖြင့် ဝယ်သူဈေးကွက်က လိုအပ်သည့် အရည်အသွေးသတ်မှတ်ချက်များကို တိတိကျကျသိရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။

၃.၂ ကြက်သွန် လုပ်ငန်း

နောက်ခံအကြောင်းအရာ

မြန်မာတွင်မက တစ်ကမ္ဘာလုံး၏ ဟင်းခတ်အမွေးအကြိုင်စာရင်းတွင် မပါမဖြစ်ပါကြသည်မှာ ကြက်သွန်ဥပင်ဖြစ်သည်။ ကြက်သွန်မှာ မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း၏ အဓိက ထုတ်ကုန်တစ်ခုလည်းဖြစ်ပြီး ပြည်တွင်းစားသုံးရန်အတွက်ကော၊ ပြည်ပပို့ကုန်အမယ်တစ်ခုအနေနှင့်ပါ အရေးပါသည့် ကုန်စည်တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ၂၀၁၉-၂၀၂၀ခုနှစ် ကြက်သွန်ထုတ်လုပ်မှုမှာ မက်ထရစ်တန်ချိန်တစ်သန်းနီးပါးအထိ ထွက်ရှိခဲ့ပြီး မက်ထရစ်တန်ချိန် ရှစ်သောင်းခန့်သည် ပြည်တွင်းစားသုံးရန်အတွက်ဖြစ်ကာ ကျန်တန်ချိန်နှစ်သောင်းကို ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါသည်။ ဒေသတွင်းနိုင်ငံများဖြစ်သည့် ထိုင်း၊ မလေးရှား၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်၊ တရုတ်တို့အပြင် တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံအထိပါ ဈေးကွက်ဖြန့်ကျက်လာနိုင်သည်ဖြစ်ရာ မြန်မာ့ကြက်သွန်အနေဖြင့် ယခုထက်ပိုမိုသည့် ဈေးကွက်အလားအလာကောင်းများ တည်ရှိနေပါသည်။

ကြက်သွန်လုပ်ငန်း၏ အားသာချက်များ

စကားမှတ်စု (၁၀)

*"ကျွန်တော်တို့ နယ်အတွင်းမှာ အခြားသီးနှံစိုက်ရင် နှစ်သိန်း၊ သုံးသိန်းမြတ်ဖို့ ခက်တယ်၊ နှမ်းဖြစ်ဖြစ်၊ မြေပဲဖြစ်ဖြစ်ပေါ့၊ ကြက်သွန်ကို ကိုယ့်မျိုးနဲ့ကိုယ် စိုက်လိုက်လို့ ၁၀၀၀ထွက်လာရင် အမြတ်က လေး၊ ငါးသိန်းရတယ်။"*_ မကွေးတိုင်းဒေသကြီးမှ ကြက်သွန်လုပ်ငန်းရှင်

မြန်မာပြည်ကြက်သွန်ကို ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်သို့ ၂၀၁၉ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လတွင် တင်ပို့နိုင်ခဲ့သောကြောင့် မြန်မာကြက်သွန်များ အလားအလာကောင်းခဲ့ပြီး အမြတ်အစွန်းများရခဲ့သည်။ ထို့အပြင် ပုံမှန်ဝယ်လိုအားရှိသော ပြည်ပဝယ်လိုအားဈေးကွက်ဖြစ်သည့် ထိုင်းနိုင်ငံနဲ့ တရုတ်နိုင်ငံတို့အပြင် ပြည်တွင်းရှိ ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးဈေးကွက်တို့မှာလည်း ကြက်သွန်လုပ်ငန်းအတွက် အားထားရာဈေးကွက်များဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် ကြက်သွန်လုပ်ငန်းမှာ စားသောက်ဆိုင်များ၊ ဟိုတယ်များကဲ့သို့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများအတွက် မရှိမဖြစ် ကုန်စည်အမျိုးအစားလည်း ဖြစ်သည်။ အခြားအားသာချက်တစ်ခုမှာ ကြက်သွန်ကို စိုက်ပျိုးရသည့် သွင်းအားစုကုန်ကျစရိတ်သည် အခြားသော စိုက်ပျိုးရေးကုန်စည်များထက် သက်သာပြီး၊ ရာသီဥတုထိခိုက်မှုဒဏ်ကိုလည်း အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ခံနိုင်သော ကုန်စည်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် ကြက်သွန်ကုန်စည်မှာ စက်ပစ္စည်းထောက်ပံ့ရန်လိုအပ်ချက်နည်းပါးသည့်အပြင်၊ အချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ တာရှည်ခံသည့် ကုန်စည်မျိုးလည်း ဖြစ်သည်။

ကြက်သွန်လုပ်ငန်း၏ အားနည်းချက်များ

အဓိက အားနည်းချက်မှာ ဈေးကွက်တွင် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်မည့် ဝယ်လိုအားနှင့် ရောင်းလိုအားကို မခန့်မှန်းနိုင်ခြင်းနှင့် ကုန်စည်ကွင်းဆက် တစ်လျှောက် ထုတ်လုပ်မှုတွင် အမြတ်မရရှာမှုများနှင့် တောင်သူများ အတွက်ပင် စွန့်စားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများလုပ်ရသည့် အခြေအနေရှိပါသည်။ အခြားသော စိုက်ပျိုးရေး ကုန်စည်များကဲ့သို့ပင် ကြက်သွန်လုပ်ငန်းများသည် မိရိုးဖလာလုပ်ငန်းမိသားစုလုပ်ငန်းများဖြင့် အများစု လုပ်ကိုင်ကြသောကြောင့် မျိုးဆက်သစ်များအတွက် ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ရန် မက်လုံးနည်းပါးသည့် လုပ်ငန်း အခြေအနေသို့ ရောက်ရှိလာပါသည်။

စကားမှတ်စု (၁၁)

“၁၀၀ရာခိုင်နှုန်းတော့ မိရိုးဖလာ အတိုင်းမဟုတ်ဘူးပေါ့၊ ဘယ်အချိန်မှာ ဘယ်လိုစိုက်တယ်၊ ဘယ်လယ်ယာမြေမှာ ဘယ်လိုစိုက်တယ်၊ ဘာလုပ်ရင် ဘာဖြစ်တယ်ဆိုတာ စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်တွေကလည်း ပြောပြနေတာဘဲလေ။ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်တော့ မိရိုးဖလာအတိုင်း စိုက်နေကြတုန်းပဲ။ အခြားနိုင်ငံတွေနဲ့ ယှဉ်ရင်တော့ မြန်မာနိုင်ငံက အထွက်နှုန်းကျနေတာပေါ့။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဧရိယာ ၄၀၀၀ဆိုတာ မနည်းထွက်အောင်လုပ်နေရတာပါ။” – ကြက်သွန်လုပ်ငန်းရှင် မကွေးတိုင်းဒေသကြီး

ကြက်သွန်လုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်းများ

ကြက်သွန်ကုန်စည်ကို မြန်မာနိုင်ငံ၏ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများမှ တဖြည်းဖြည်း လက်ခံတင်သွင်း လာခြင်းကြောင့် ဝယ်လိုအားကောင်းမွန်ရန် အလားအလာရှိသော ကုန်စည်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် ကုန်စည်၏ သဘောသဘာဝအရ အချိန်အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ ကြာရှည်ခံသည့်အတွက် အခြားသော စိုက်ပျိုးရေးကုန်စည်များထက် ဆုံးရှုံးနိုင်ခြေ နည်းပါးပါသည်။ ထို့အပြင် ဈေးကွက်တည်ငြိမ်မှုရှိပါက အခြားသော စိုက်ပျိုးရေးကုန်စည်များထက် အမြတ်ပိုမိုရရှိနိုင်သည့် သဘောရှိပါသည်။

စကားမှတ်စု (၁၂)

“နှစ်နှစ် အတွင်းမှာတော့ မနှစ်ကပေါ်တဲ့ မြေကြက်သွန်ကအဆင်မပြေဘူးပေါ့နော်၊တောင်သူကလွှင့်ပစ်ရမယ့်အနေအထားမျိုး ဖြစ်သွားတာပေါ့ ၃၀၀/၄၀၀ ရောက်သွားတာပေါ့ အဲ့အချိန်မှာမထင်မှတ်ဘဲ Bangladesh သွင်းလိုက်တော့ တောင်သူအဆင်ပြေသွားတာပေါ့ဗျာ၊ ဝယ်ရောင်းလည်းအဆင်ပြေသွားတာပေါ့”
ကြက်သွန်လုပ်ငန်းရှင် မကွေးတိုင်းဒေသကြီး

ကြက်သွန်လုပ်ငန်းအပေါ် အတားအဆီးများ

ကြက်သွန်လုပ်ငန်းသည် ပြည်ပဝယ်လိုအား များပြားလာသည့်အလားအလာရှိသော်လည်း နိုင်ငံခြား တင်ပို့မှုနည်းပါးသည့် ကုန်စည်ဖြစ်သည့်အတွက် ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားကိုသာ အားထားရသော ကုန်စည်မျိုးဖြစ်ပါသည်။ ပြည်ပဝယ်လိုအား ပုံမှန် မရရှိသေးခြင်းကပင် ကြက်သွန်ကုန်စည်၏ အဓိက အတားအဆီးဖြစ်သည်။

စကားမှတ်စု (၁၃)

*"ဒီနှစ်ဆိုတအားပြောင်းတယ် ၂၀၁၉ ဇန်နဝါရီလသည် ကြက်သွန်တစ်ပိဿာ ၂၅၀၀/၃၀၀၀ရှိတာကိုး၊ ကျွန်တော်တို့မိုးကြက်သွန်ပေါ်ပြီးကျသွားလိုက်တာ အခုကြက်သွန်ရဲ့ဈေးတန်းက၃၅၀/၄၀၀အတွင်းပဲရှိတော့ တယ်၊ အကျဆုံးတော့မဟုတ်ပေမယ့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ဆိုတောင်၊ သူကတစ်ရာလောက်တော့ ရှုံးတာပေါ့။"*_ကြက်သွန်လုပ်ငန်းရှင်၊ မကွေးတိုင်းဒေသကြီး

အကြံပြုချက်

ကြက်သွန်လုပ်ငန်းမှာ စိုက်ပျိုးရေး လုပ်ငန်းများအနက် အလားအလာရှိဆုံးစိုက်ပျိုးရေးကုန်စည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် လိုအပ်သော ဈေးကွက်ရှာဖွေမှုများ၊ စက်ပစ္စည်း ကူညီ ထောက်ပံ့ပေးရန်လိုအပ်ပါသည်။ ထို့အပြင် ကြက်သွန်ကုန်စည်မှာ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားကောင်းမွန်သည့် ကုန်စည်တစ်ခုဖြစ်သလို၊ ပြည်ပဝယ်လိုအားရှိသည့် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းကိုသာ မှီတည်၍ ရပ်တည်ရသော ကုန်စည်မဟုတ်သည့် အတွက် ပြည်ပဈေးကွက်ချဲ့ထွင်နိုင်သည်နှင့်အမျှ ရေရှည်အကျိုးအမြတ်ရနိုင်သည့် ကုန်စည်မျိုးဖြစ်ပါသည်။

စကားမှတ်စု (၁၄)

"ကြက်သွန်တစ်ခုက လေးထောင်ငါးထောင် ထွက်ဖို့ဆိုတာကလည်း နည်းပညာနဲ့ ပံ့ပိုးမှုတွေကောင်းလာရင် ဖြစ်နိုင်တယ်"
_ကြက်သွန်လုပ်ငန်းရှင်၊ မကွေးတိုင်းဒေသကြီး

၄။ မန္တလေးတိုင်းဒေသကြီး

၄.၁ ယွန်းထည်လုပ်ငန်း

နောက်ခံအကြောင်းအရာ

ယွန်းထည် လုပ်ငန်းမှာ လက်မှု အနုပညာလုပ်ငန်းအမျိုးအစားဖြစ်ပြီး၊ မိရိုးဖလာလုပ်ငန်း၊ ဘိုးစဉ်ဘောင်ဆက် မျိုးရိုးဆက်ခံလုပ်တဲ့လုပ်ငန်း၊ နှစ်ရာချီကြာမြင့်နေပြီဖြစ်သည့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစားဖြစ်သည်။ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းမှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မှီခိုရသော လုပ်ငန်းအမျိုးအစား တစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ယွန်းထည်ကုန်စည်၏ သဘောသဘာဝကြောင့် ကုန်စည်မှာ ကုန်ကြမ်းအပါအဝင် လက်မှု အနုပညာဖြင့် လုပ်ကိုင်ရသောကြောင့် စျေးနှုန်းကြီးမြင့်သော ကုန်စည်အမျိုးအစားဖြစ်ပါသည်။ ထို့အပြင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ယွန်းထည်ကုန်စည်မှာ အရေအတွက်များများဖြင့်ထုတ်လုပ်နိုင်သော(Mass Production)အခြေအနေမရှိပေ။ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းမှာ စိုက်ပျိုးရေး၊ မွေးမြူရေးနှင့် ဆည်မြောင်းဝန်ကြီးဌာနအောက်ရှိ အသေးစားစက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းဦးစီးဌာန၊ ယွန်ပညာကောလိပ်တို့နှင့် အဓိက ဆက်စပ်သည့် လုပ်ငန်းမျိုးဖြစ်သည်။

ကမ္ဘာ့လှည့် ခရီးသွားများ၏ ဝယ်လိုအားတွင် မှီခိုနေရသော ယွန်းထည်လုပ်ငန်းမှာ ခရီးသွားကာလတွင်သာ ပိုမိုဝယ်လိုအားများပြားပါသည်။ အထူးသဖြင့် စက်တင်ဘာလမှ ဧပြီလအထိ ၈လကာလမှာ ခရီးသွားရာသီဖြစ်ပါသည်။ ယွန်းထည်ကုန်စည်ကို ဝယ်ယူကြသောကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများတွင် အများအားဖြင့် အနောက်နိုင်ငံများဖြစ်သည့် အီတလီ၊ ဂျာမနီ၊ ပြင်သစ်နှင့် အမေရိကနိုင်ငံတို့မှာ အများဆုံး ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ယွန်းလုပ်ငန်းကို အဓိကအားဖြင့် ပုဂံ၊ ကျောက်တော်နှင့် ရှမ်းပြည်နယ်၊ ကျိုင်းတုံတို့တွင် လုပ်ကိုင်လျက်ရှိပါသည်။ အဓိကအားဖြင့် ယွန်းထည်လုပ်ငန်းမှာ ပုဂံဒေသတွင် အဓိက လုပ်ကိုင်ပါသည်။

ယွန်းထည်လုပ်ငန်းမှာ ၁၉၉၆ခုနှစ်မှ ၂၀၀၇ခုနှစ်ကာလနှင့် ၂၀၁၁ခုနှစ်၊ ၂၀၁၂ခုနှစ်ကာလများတွင် ကမ္ဘာ့လှည့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းများကြောင့် အလွန်ကောင်းမွန်ခဲ့ပါသည်။ ပြည်ပသို့ တင်ပို့မှုတွင် အီတလီ၊ ဂျာမနီ၊ ပြင်သစ်နှင့် အမေရိကနိုင်ငံများကို အဓိက စျေးကွက်ရှိသော်လည်း ရေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် လေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးမှာ တိုက်ရိုက်သယ်ယူနိုင်မှုမရှိသောကြောင့် ကုန်ကျစရိတ်ပိုမိုကြီးမားကာ အခြားနိုင်ငံများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းလျော့ကျစေပါသည်။

ယွန်းထည်လုပ်ငန်း၏ အားသာချက်များ

ယွန်းထည်လုပ်ငန်းအတွက် အဓိကအားထားရာဒေသဖြစ်သည့် ပုဂံမှာ ၂၀၁၉ခုနှစ်၊ ဇူလိုင်လ၊ ၆ရက်နေ့တွင် ကုလသမဂ္ဂပညာရေး၊ သိပ္ပံနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအဖွဲ့အစည်း(UNESCO)မှ ကမ္ဘာ့အမွေအနှစ်စာရင်းဝင်ဒေသအဖြစ်

ကြေညာခဲ့ခြင်းမှာ နိုင်ငံတကာခရီးသွားများကို ဆွဲဆောင်မှုဖြစ်စေခဲ့ပါသည်။ စိုက်ပျိုးရေး၊ မွေးမြူရေးနှင့်ဆည်မြောင်းဝန်ကြီးဌာနအောက်ရှိ အသေးစား၊ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနနှင့် ယွန်းပညာကောလိပ် (ပုဂံ)မှာ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းအတွက် နည်းပညာဆိုင်ရာအထောက်အကူပြုနိုင်သော အဓိကကျသော အစိတ်အပိုင်းအနေဖြင့်တည်ရှိသည်။ ယွန်းပညာကောလိပ်နှင့် ယွန်းထည်အသင်းတို့ ပူးပေါင်း၍ နိုင်ငံတကာပြပွဲများ၊ ပြိုင်ပွဲများ၊ Exchange Programများ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်လျက်ရှိပြီး၊ ယွန်းထည်အသင်း ထူထောင်လိုက်ခြင်းကြောင့် ယွန်းပညာကောလိပ်နှင့် ပို၍ နီးစပ်ကာ နိုင်ငံတကာနှင့်ဆက်စပ်လုပ်ကိုင်နိုင်မှုများ ကောင်းမွန်လာပါသည်။

ယွန်းထည်လုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော အဓိကကုန်ကြမ်းများဖြစ်သည့် သစ်၊ ဝါး၊ သစ်စေး၊ ဆေးရိုးစသည်တို့ကို ပြည်တွင်း ကုန်ကြမ်းများဖြင့်သာ အသုံးပြုနိုင်သည်မှာလည်း အဓိက အားသာချက်ဖြစ်ပါသည်။ ထိုကုန်ကြမ်းများတွင်လည်း ဝါးကဲ့သို့သော အပင်များမှာ မြန်ဆန်စွာ ပြန်လည်ရှင်သန်နိုင်သောကြောင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိခိုက်မှုအတွက် အလွန်စိုးရိမ်သော အခြေအနေတွင် မရှိနိုင်ပေ။

ယွန်းထည်လုပ်ငန်းမှာ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများနှင့် အနောက်နိုင်ငံများ၏ ဝယ်လိုအားအပေါ်တွင် အလွန်မှီခိုနေရသော ဈေးကွက်ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော် နောက်ပိုင်းကာလများတွင် တရုတ်နိုင်ငံမှ ဝယ်လိုအားမှာလည်း တိုးတက်လာလျက်ရှိပါသည်။

ယွန်းထည်လုပ်ငန်း၏ အားနည်းချက်များ

ယွန်းအစစ်ကိုရရှိနိုင်ရန် ဖလနီးပါးလုပ်ကိုင်ရသည့်အတွက် နိုင်ငံခြားဈေးကွက်မှာ အရေအတွက်များများ ဝယ်ယူလိုသည့်အခါ ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားကို မဖြည့်ဆည်းနိုင်သည့် အားနည်းချက်ရှိသည်။ ထို့ကြောင့် အဆိုပါ ပြည်ပဈေးကွက်များသည် ယွန်းထည်လုပ်ငန်းများ ဖြစ်ထွန်းလျက်ရှိသည့် အရှေ့ အာရှနိုင်ငံများဖြစ်သည့်၊ ဗီယက်နမ်၊ ဂျပန်နိုင်ငံများဆီသို့ ရောက်ရှိသွားပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းမှာ အခြားနိုင်ငံများကဲ့သို့ ယွန်းထည်ကို စက်ဖြင့် လုပ်ကိုင်နိုင်ခြင်းမရှိဘဲ၊ လက်မှုလက်ငန်းအဖြစ်သာ လုပ်ကိုင်နေရခြင်းကြောင့်လည်း အရေအတွက် များများထုတ်ကုန်(Mass Production)အဖြစ်သို့ မပြောင်းလဲနိုင်ပေ။ ထို့အပြင် ယွန်းလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော အဓိကကုန်ကြမ်းဖြစ်သည့် ကျွန်းသစ်ဈေးနှုန်းမှာလည်း ကြီးမြင့်သည့်အတွက် အခြားနိုင်ငံများ၏ ယွန်းပစ္စည်းများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ပါက ပိုမိုဈေးများနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတွင် ယွန်းကို ဖိုက်ဘာ(Fiber)ဖြင့် အစားထိုးကာ ထုတ်လုပ်နေပြီဖြစ်သော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံတွင် ထိုကဲ့သို့ နည်းပညာမရှိသေးပေ။ အဓိကကျသော အခက်အခဲတစ်ခုမှာ သယ်ယူပို့ဆောင်စရိတ် (Shipping Cost) ဈေးကြီးခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ သယ်ယူပို့ဆောင်စရိတ်ကြီးမြင့်ရခြင်းမှာ အဓိကဝယ်လိုအားရှိနေသည့် အနောက်နိုင်ငံများသို့ သယ်ယူပို့ဆောင်နိုင်သည့် တိုက်ရိုက်လေကြောင်း၊

ရေကြောင်းလမ်းများမရှိဘဲ၊ စင်ကာပူနှင့် ထိုင်ဝမ်ကဲ့သို့ နိုင်ငံများတစ်ဆင့် တင်ပို့ရသည့်အတွက် ကုန်ကျစရိတ်ပိုမိုကြီးမားသလို၊ ပစ္စည်းသယ်ယူရသည့် ကာလမှာမှာ တစ်လနီးပါးကြာမြင့်ပါသည်။ ဤအချက်ကြောင့်ပင် မြန်မာယွန်းထည်ပစ္စည်းများ၏ တန်ဖိုးမှာ အခြားနိုင်ငံများထက်များပြားနေ၍ စျေးကွက်တွင် မယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှုများ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသည်။

လက်ရှိအခြေအနေတွင် ပြည်ပစျေးကွက်ကို အစိုးရက ရှာပေးနိုင်ခြင်းမရှိဘဲ၊ ပြည်ပဝယ်ယူချင်သူကိုယ်တိုင်က မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်အပ်ရသည့် အခြေအနေဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းများမှ ကိုယ်တိုင်ပြည်ပသို့ စျေးကွက်ထွက်၍ ရှာနိုင်သော အခြေအနေမရှိသေးပေ။ ထို့ကဲ့သို့ မလုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်း၏ နောက်ခံ အကြောင်းအရင်းများလည်း ရှိပါသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ဗီယက်နမ်အစိုးရသည် ၎င်းတို့နိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းများပြည်ပတွင် ပြပွဲသွားရောက်ပြုလုပ်ပါက အစိုးရမှ ပြခန်းနေရာအတွက် ၅၀ရာခိုင်နှုန်း ကျခံပေးသည့်အပြင် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး ကုန်ကျစရိတ်များကို စိုက်ခံပေးပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရမှ ထိုက်သင့်သည့် ပံ့ပိုးကူညီမှုများ မပြုလုပ်နိုင်ခြင်းမှာလည်း အားနည်းချက်ဖြစ်စေပါသည်။ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းများအတွက် ပြည်ပစျေးကွက်ရှာရန် အရှေ့နိုင်ငံများ၊ အရှေ့တောင်အာရှစျေးကွက်ထက် ကုန်စည်ဝယ်လိုအားရှိသည့် အနောက်နိုင်ငံများတွင် ရှာဖွေသင့်ပါသည်။

ယွန်းပညာကောလိပ်၏ သုတေသနတွေ့ရှိချက်များကို ယွန်းထည်လုပ်ငန်းရှင်များမှ အသုံးချနိုင်မှုနည်းသလို၊ သိရှိမှုလည်း နည်းပါသည်။ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းတွင် ပြည်တွင်းစျေးကွက်၏ ဝယ်လိုအားမှာ အနည်းငယ်သာရှိ၍၊ ပြည်တွင်းရှိ သာမာန်ဘုရားဖူးများ ဝယ်လေ့ရှိသည့်ပလတ်စတစ်နှင့် ပြုလုပ်ထားသည့် ယွန်းထည်များလည်းရှိသည်။

ယွန်းထည်လုပ်ငန်း၏ အခွင့်အလမ်းများ

လူများ၏ သုံးစွဲမှုအလေ့အကျင့်ပြောင်းလဲမှုအပေါ်မူတည်ပြီး ထုတ်ကုန်များကို ပြောင်းလဲ ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် ပြင်ဆင်ခြင်းမှာ အခွင့်အလမ်းကို ဖန်တီးခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ယခင်က ယွန်းထည်များမှာ အများအားဖြင့် မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်းများ၊ အိမ်အလှပြင်ပစ္စည်းများအဖြစ်သာ ထုတ်ခဲ့ပြီး၊ ယခုကာလများတွင် အမျိုးသမီးများအတွက် အသုံးအဆောင် (Accessory) ပစ္စည်းများ၊ လက်လုပ်ပစ္စည်း (Handmade) များအဖြစ် ခေတ်ရေစီးကြောင်း (Fashion Trend)များအပေါ်မူတည်ကာ ပြောင်းလဲ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဆွဲကြိုး၊ ပိုက်ဆံအိတ်နှင့် အကျီများကိုလည်း ယွန်းဖြင့် ပြုလုပ်ခြင်းများ ရှိလာပါသည်။

ယနေ့ခေတ်၏ အွန်လိုင်းစျေးကွက်နှင့် အွန်လိုင်းမှ ရောင်းချမှုပုံစံမှာလည်း အဓိကပြောင်းလဲလာသော စျေးကွက်အခွင့်အလမ်းဖြစ်သည်။ ကိုဗစ်ကာလမှစ၍ယွန်းထည်များကိုအွန်လိုင်းမှ ဝယ်ယူမှုများ ပိုမိုများပြားလာသည်။

အထူးသဖြင့်Social Media(Facebook)ကို အသုံးပြု၍ Marketing လုပ်လာကြခြင်းဖြစ်သည်။ အကျိုးအားဖြင့် ဝယ်ယူသူဘက်မှ မဝယ်ခင်တွင် ဈေးနှုန်းနဲ့ ပစ္စည်းကို ကြိုတင် ကြည့်နိုင်၊ စုံစမ်းလာနိုင်ပြီး၊ ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျလာရောက်မဝယ်ယူရသည့်အတွက် အချိန်နှင့် ငွေကြေးကုန်ကျမှုလည်း သက်သာသည်။

ထို့အပြင် ယခင်က ယွန်းကျောင်းကို အထက်တန်းပြီးမှ တက်နိုင်သော်လည်း၊ လက်ရှိတွင် အလယ်တန်းပညာရေးရှိသော လူငယ်များလည်း တက်ရောက်နိုင်ပါသည်။ ထို့အပြင် ကျောင်းစရိတ်များပေးစရာမလိုခြင်းနှင့် ကျောင်းသားများကို စတိုင်ပင်ကဲ့သို့ ထောက်ပံ့မှုများလည်း ပေးခြင်းကဲ့သို့ အစိုးရဘက်မှ ဖြေလျှော့ပေးမှုများလည်းရှိသည်။

အနောက်နိုင်ငံများမှာ ယွန်းထည်ကို အဓိဝယ်ယူသော ဈေးကွက် ဖြစ်သော်လည်း တရုတ်နိုင်ငံမှ ယွန်းထည်ကို တဖြည်းဖြည်း ဝယ်ယူမှုများ များပြားလာသည့်မှာလည်း အခွင့်အလမ်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။

ယွန်းထည်လုပ်ငန်းအပေါ် အတားအဆီးများ

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းအပေါ် အဓိက အတားအဆီးမှာ နိုင်ငံရေး မတည်ငြိမ်မှုများဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသွားများ၏ ဝယ်လိုအားကို အဓိက မှီတည်နေရသောကြောင့် နိုင်ငံရေးအခြေအနေမှာ ယွန်းထည်လုပ်ငန်းအပေါ် သက်ရောက်မှု ကြီးမားပါသည်။ ၂၀၀၇အရေးအခင်း၊ ရခိုင်အရေးအခင်း၊ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့်အချိန်တွင် ခရီးသွားများ ကျဆင်းသွားသလို၊ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး ကျဆင်းချိန်သည့် ရိုက်ခတ်မှုများကိုလည်း ခံစားရပါသည်။

ထို့အပြင် ပြည်တွင်း နိုင်ငံရေးအခြေအနေများကြောင့် စီးပွားရေးအရ ပိတ်ဆို့မှုများ ရှိလာသည့်အခါတွင် ကုန်စည်ဈေးများမှာ ၂ဆနီးပါးခန့်တက်သွားသည့်အတွက် အခြားနိုင်ငံများ၏ ယွန်းထည်များနှင့် ဈေးကွက် မယှဉ်နိုင်တော့ပေ။ စီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှုကြောင့် တိုက်ရိုက် ကုန်စည်ပို့ဆောင်နိုင်မှုမရှိလျှင် စင်ကာပူ၊ ထိုင်ဝမ်နိုင်ငံများမှတစ်ဆင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရပါက ပစ္စည်းတန်ဖိုးထက် ပို့ခက ပိုဈေးကြီးသည့် အခြေအနေမျိုးကိုလည်း ကြုံတွေ့ရသည်။ ယွန်းထည်ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများဖြစ်သည့် ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံ၊ ထိုင်း၊ ဗီယက်နမ်၊ ဂျပန်နိုင်ငံများကဲ့သို့ နိုင်ငံတကာသို့ တိုက်ရိုက်သယ်ယူသွားနိုင်သည့် လေကြောင်း၊ ရေကြောင်းသယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလမ်းကြောင်းမရှိခြင်းက အဓိကအတားအဆီးတစ်ခုလည်း ဖြစ်သည်။

အကြံပြုချက်

ယွန်းထည်ထုတ်လုပ်သည့် အခြားနိုင်ငံများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန် အောက်ပါ အချက်များကို လုပ်ဆောင်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

(၁) ပြည်ပဈေးကွက်ကို လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် အစိုးရမှ ပူးပေါင်းရှာဖွေခြင်းနှင့် အစိုးရမှ ပြပွဲအခန်းများကို ထောက်ပံ့ပေးခြင်း

(၂) ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားရှိသော နိုင်ငံများသို့ တိုက်ရိုက်သယ်ယူပို့ဆောင်နိုင်သော လမ်းကြောင်းများ ဖန်တီးခြင်း

(၃) ယွန်းပညာကောလိပ်နှင့် လုပ်ငန်းရှင်များပူးပေါင်း၍ သုတေသနများ ပြုလုပ်ခြင်းနှင့် အသုံးချခြင်း

(၄) ယွန်းထည်များကို လက်ဖြင့် လုပ်ရသည့်အခြေအနေမှ စက်ဖြင့် လုပ်နိုင်သော အခြေအနေသို့ ပြောင်းလဲနိုင်ရန် အစိုးရနှင့် လုပ်ငန်းရှင်များပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ခြင်း

(၅) ယွန်းထည်လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသွားများနှင့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်တွင် ပိုမို ရောင်းချနိုင်ရန် ခေတ်နှင့်လျော်ညီသော နည်းပညာ၊ ဒီဇိုင်းများပါဝင်သည့် ထုတ်ကုန်အသစ်များဖန်တီးခြင်းနှင့် အလွယ်တကူဝယ်ယူနိုင်သည့် ပြည်တွင်းဈေးကွက်များကို ဖန်တီးခြင်း

(၆) အစိုးရအနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ အလွန်အဖိုးမဖြတ်နိုင်သော နှစ်ပေါင်းရာချီ ကြာမြင့်နေပြီဖြစ်သည့် ယွန်းထည်လုပ်ငန်း မတိမ်ကော၊ မပပျောက်စေရန် ဝယ်လိုအားရှိသော ဈေးကွက်များဖန်တီးခြင်းနှင့် ယွန်းထည်အနုပညာကို ထိန်းသိမ်းခြင်းတို့ကို လုပ်ဆောင်သင့်ပါသည်။

၄.၂ ရက်ကန်း၊ ရွှေချည်ထိုးလုပ်ငန်းများအပေါ် ခြုံငုံသုံးသပ်ချက်

ရက်ကန်းနှင့် ရွှေချည်ထိုးကဲ့သို့သော လုပ်ငန်းများမှာ ပြည်ပဈေးကွက်ရရှိမှု အလွန်နည်းပါးပြီး၊ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကိုသာ အားထားရသည့် လုပ်ငန်းမျိုးဖြစ်သည်။ အဆိုပါလုပ်ငန်းများကို မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း ဒေသများတွင် လုပ်ကိုင်မှုများပြားပါသည်။ ထို့အပြင် လက်မှုအနုပညာလုပ်ငန်းအမျိုးအစားဖြစ်သည့်အတွက် ကျွမ်းကျင်လုပ်သားရှားပါးခြင်းနှင့် လုပ်သား အရွှေ့အပြောင်းများပြားပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည် စက်မှုလုပ်ငန်းများစတင်ထွန်းကားလာသည့်အတွက် လက်မှုလုပ်ငန်းများမှ လုပ်သားများသည် လုပ်ခ ပိုမိုရရှိသည့် စက်မှုလုပ်ငန်းများသို့ ကူးပြောင်းမှုများ ရှိပါသည်။[2] ထို့အပြင် လက်မှုလုပ်ငန်းများမှာ ပြည်တွင်း ပွဲလမ်းသဘင်နှင့် အခမ်းအနားများအပေါ်မူတည်ပြီး လုပ်ကိုင်ရသည့်အတွက် ကိုဗစ်ကာလတွင် လုပ်ငန်းများရပ်ဆိုင်းခြင်းများကို ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါသည်။ လူမှုကွန်ယက်စာမျက်နှာများမှ လုပ်ငန်း၏ ကုန်ပစ္စည်းများကို ကြော်ငြာခြင်းကဲ့သို့ နည်းပညာကိုလည်း အသုံးပြုသင့်ပါသည်။ ရက်ကန်း၊ ရွှေချည်ထိုးလုပ်ငန်းများမှာ ခေတ်နှင့် လျော်ညီသော ထုတ်ကုန်များအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်နိုင်ရန် လိုအပ်ပြီး၊ ခေတ်နှင့်လိုက်လျောညီထွေမှု မဖြစ်ပါက အဆိုပါ လက်မှုအနုပညာလုပ်ငန်းများမှာ ဈေးကွက်ဝင်မှု မရှိတော့ဘဲ တိမ်ကောကွယ်ပျောက်သွားနိုင်သည့် အခြေအနေရှိပါသည်။

---

[2] ဤသုတေသနတွေ့ရှိချက်အရ လက်မှုလုပ်ငန်းများသည် တစ်ရက်ပျမ်းမျှဝင်ငွေကျပ် ၆၀၀၀မှ ၁၀၀၀၀ကြား၊ စက်မှုလုပ်ငန်းများတွင် တစ်ရက်ပျမ်းမျှဝင်ငွေကျပ် ၈၀၀၀မှ ၁၂၀၀၀ကြားရရှိပါသည်။ စက်မှုလုပ်ငန်းများမှာ လုပ်သား ပိုမိုခန့်အပ်နိုင်သည့်အပြင်၊ လုပ်သားများအခြားခံစားခွင့်များရရှိနိုင်သည့် အားသာချက်ရှိသောကြောင့် လက်မှုလုပ်ငန်းမှ လုပ်သားများ ပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင်ကြခြင်း ဖြစ်သည်။

ကိုးကား

Hanane Ahmed, Mekbib Haile, Steven Jaffee, Sergiy Zorya & Emilie Cassou, Myanmar Rice and Pulses: Farm Production Economics and Value Chain Dynamics, June 2019. World Bank

ပြည်နယ်နှင့် တိုင်းဒေသကြီးများရှိ အလားအလာရှိသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အစီရင်ခံစာ (DICA)

နောက်ဆက်တွဲ

တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်များ၏ အဓိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာမူ -

၁။ ကချင်ပြည်နယ်တွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ၊ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၂။ ကယားပြည်နယ်တွင် - ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ ထုတ်လုပ်ရေး၊ စွမ်းအင်နှင့် သတ္တုလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၃။ ကရင်ပြည်နယ်တွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ထုတ်လုပ်ရေး၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် စွမ်းအင်လုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၄။ ချင်းပြည်နယ်တွင် - ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ စွမ်းအင်၊ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်း၊ မြို့ပြဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် စက်မှုဇုန်ကဏ္ဍတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၅။ မွန်ပြည်နယ်တွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ (သစ်တောစိုက်ပျိုးရေးအပါ)၊ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်း၊ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ၊ ကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများနှင့် ဂေဟစနစ် အခြေပြု ခရီးသွားလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၆။ ရခိုင်ပြည်နယ်တွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်း၊ ပညာရေး ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများ၊ အခြေခံအဆောက်အဦနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေမည့် လုပ်ငန်းများနှင့် ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၇။ ရှမ်းပြည်နယ်တွင် - ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ စွမ်းအင်၊ ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း(လယ်ယာအခြေပြု ထုတ်လုပ်ရေး)၊ သတင်းအချက်အလက်နှင့် နည်းပညာလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၈။ စစ်ကိုင်းတိုင်းတွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်ထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများ (တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန်)၊ မွေးမြူရေး၊ အခြေခံအဆောက်အဦ၊ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ သတ္တုလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၉။ မန္တလေးတိုင်းတွင် - လုပ်အားစူးစိုက်သည့် ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ၊ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ် ထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများ (တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန်)၊ မွေးမြူရေးနှင့် တန်ဖိုးနည်း/သင့် အိမ်ယာဖော်ထုတ်ရေး လုပ်ငန်းများဖြစ်ပါသည်။

၁၀။ မကွေးတိုင်းတွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ မွေးမြူရေး၊ စွမ်းအင်၊ ထုတ်လုပ်ရေးနှင့် ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွား လုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၁၁။ နေပြည်တော်တွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ်လုပ်ငန်းများ၊ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်း၊ ထုတ်လုပ်ရေး၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် ထောက်ပံ့ရေးဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများနှင့် ပညာရေးဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၁၂။ ပဲခူးတိုင်းတွင် - စွမ်းအင် (နေရောင်ခြည်နှင့် လျှပ်စစ်စွမ်းအင် ထုတ်လုပ်ရေး)၊ စက်မှုဇုန် တည်ထောင်ခြင်း လုပ်ငန်းများ၊ သဘာဝအပန်းဖြေစခန်းများ ဖွင့်လှစ်တည်ထောင်ခြင်းများ၊ တန်ဖိုးသင့်/နည်း အိမ်ယာများ တည်ဆောက်ခြင်းနှင့် မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ကြပါသည်။

၁၃။ ရန်ကုန်တိုင်းတွင် - ထုတ်လုပ်ရေး (တန်ဖိုးမြှင့်နှင့် သွင်းကုန်အစားထိုးကုန်စည်များ)၊ အခြေခံအဆောက်အဦ၊ သတင်းအချက်အလက် နည်းပညာ၊ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ ပညာရေးဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၁၄။ ဧရာဝတီတိုင်းတွင် - လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ် လုပ်ငန်းများ၊ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်း၊ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းနှင့် စွမ်းအင်လုပ်ငန်းတို့ ဖြစ်ပါသည်။

၁၅။ တနင်္သာရီတိုင်းတွင် - လမ်းတံတားဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းများ၊ စွမ်းအင်၊ မွေးမြူရေး၊ရေလုပ်ငန်းနှင့် ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်း လုပ်ငန်းများ၊ သယံဇာတ (ပုလဲနှင့် သတ္တုတူးဖော်ရေး)နှင့် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆက်စပ် လုပ်ငန်းများတို့ ဖြစ်ပါသည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ အန္တိမရည်မှန်းချက်မှာ အမြတ်ရရှိရေးပင်ဖြစ်သည်။ မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအကြောင်း အစီရင်ခံစာ(Myanmar Business Insight Report–MBIR)သည် မြန်မာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ အမြတ်ရရှိစေရန် အထောက်အပံ့ဖြစ်စေပါသည်။ ဤအစီရင်ခံစာသည် တိုင်းဒေသကြီးနှင့် ပြည်နယ်အသီးသီးတွင် ရင်နှီးမြှုပ်နှံမှု တိုးချဲ့လိုသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ စီးပွားရေးနယ်ပယ်ထဲသို့ စတင်ဝင်ရောက်ရန် ခြေလှမ်းပြင်ဆင်နေသည့် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းများ၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ယန္တရားထဲတွင် စီမံခန့်ခွဲနေသော အုပ်ချုပ်သူများ၊၊ မန်နေဂျာများနှင့် စီးပွားရေးသုတေသီများအတွက် မြန်မာ့စီးပွားလုပ်ငန်းများအကြောင်း ပိုမိုနားလည်စေရန် ကောင်းစွာ အထောက်အပံ့ပေးနိုင်သော အစီရင်ခံစာဖြစ်ပါသည်။

Inya
Economics

ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအစီအစဉ်

www.inyaeconomics.com

inyaeconomics@gmail.com