

 ဒေသတွင်းစီးပွား

မြန်မာ့စီးပွားရေးဘဏ် မူဝါဒဆိုင်ရာသုံးသပ်ချက်

Bangkok Research Center (IDE-JETRO)



ပီယက်နမ်၏အတွေ့အကြုံမှ

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းအတွက် သင်ခန်းစာ

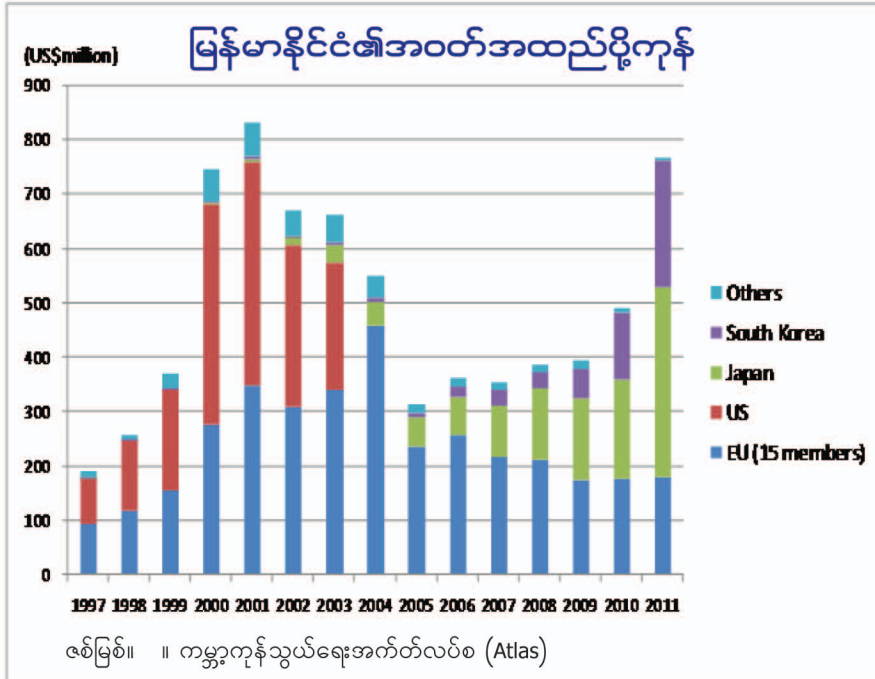
အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းသည် အာရှ စီးပွားရေးများတွင် စက်မှုလုပ်ငန်းများ တည်ထောင်ရာ၌ ကြီးပမ်းသည့် အဓိကတွန်းအားများအနက် တစ်ခုသော လုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံအတွက်လည်း ခြွင်းချက်မဖြစ်ဘဲ အလားတူအခြေအနေမျိုး ရှိပါသည်။ လုပ်သားအင်အားကြွယ်ဝသည်နှင့်အမျှ မြန်မာနိုင်ငံမှာ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းကဲ့သို့ လုပ်သားအခြေပြု ကဏ္ဍများတွင် ယှဉ်ပြိုင်မှု အခွင့်အလမ်း သိသာစွာ ရရှိနိုင်ပါသည်။ လက်ရှိအချိန်တွင် သယံဇာတအရင်းအမြစ် အခြေမခံဘဲ ပို့ကုန်အားပြုသည့် အကြီးဆုံး စက်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်သော အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမှာ ဒေသနှင့် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဖြန့်ဖြူးမှု ကွန်ရက်များတွင် ပေါင်းစည်းပါဝင်နေသည့် တစ်ခုတည်းသော စက်မှုလုပ်ငန်း ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမှာ ပြီးခဲ့သော ဆယ်စုနှစ် နှစ်ခုတွင် ပြောင်းလဲနေသည့် နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေး ဝန်းကျင်နှင့် ပျောက်လွယ် ပျက်လွယ်သည့် ဈေးကွက်ရရှိမှုအနေအထားတွင် တိုးတက်မှု ရှိသကဲ့သို့ ဆုတ်ယုတ်မှုလည်း ရှိခဲ့ပါသည်။ ၁၉၉၀ ခုနှစ်နှင့်

၂၀၀၁ ခုနှစ် အကြား မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်မှာ ၆၉ဆ မြင့်တက်ခဲ့ပါသည်။ ပို့ကုန်များတွင် အဝတ်အထည်ပို့ကုန် ပါဝင်မှုအချိုးမှာ ၁၉၉၀ ခုနှစ်တွင် ၂.၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့ရာမှ ၂၀၀၀ ခုနှစ် တွင် ၃၉.၅% အထိ တိုးတက်ခဲ့ပါသည်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုသည် မြန်မာနိုင်ငံအတွက်အကြီးမားဆုံးဈေးကွက်ဖြစ်ခဲ့သော်လည်း ၂၀၀၃ ခုနှစ် မြန်မာနိုင်ငံအပေါ် အမေရိကန်နိုင်ငံကစီးပွားရေးပိတ်ဆို့အရေးယူဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းကြောင့် ရုတ်တရက် ဈေးကွက် ဆုံးရှုံးခဲ့ရပါသည်။ ဤဖြစ်ရပ်က အဝတ်အထည် ပို့ကုန်များ သိသိသာသာ ကျဆင်းလာစေပြီး ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် အထည်ပို့ကုန်မှာ ၂၀၀၁ ခုနှစ် အောက် ၃၈% လောက်အထိ လျော့နည်းသွားခဲ့ပါသည်။ တို့ပြန်ဆောင်ရွက်မှုအနေဖြင့် မြန်မာအဝတ်အထည်လုပ်ငန်းရှင်များသည် အာရှဈေးကွက်ကို စတင်စူးစမ်း ရှာဖွေလာကြပြီး ဂျပန်နိုင်ငံက မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဝတ်အထည်အကြီးမားဆုံး ပို့ကုန်ဈေးကွက် အဖြစ် အမေရိကန်နိုင်ငံ၏ နေရာကိုအစားထိုး ရယူခဲ့ပါသည်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စုစုပေါင်း အဝတ်အထည်ပို့ကုန်၏ ၄၅.၅% ကို

ဂျပန်နိုင်ငံသို့ တင်ပို့ခဲ့ပါသည်။ တောင်ကိုရီးယားမှာလည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဝတ်အထည်များအတွက် အရေးကြီးသော ဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်လာပြီး ၂၀၁၁ ခုနှစ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စုစုပေါင်း အဝတ်အထည်ပို့ကုန်၏ ၃၀.၃%ကို တောင်ကိုရီးယားသို့ တင်ပို့ခဲ့ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမှာ တိုးတက်မှုလမ်းကြောင်းပေါ်သို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိ လာဟန်ရှိပြီး အာရှဈေးကွက်များသို့ တင်ပို့ခြင်းဖြင့် အရှိန်အဟုန် ရရှိလာပြီ ဖြစ်ပါသည်။

ထို့ပြင် နိုင်ငံရေးမျက်နှာစာတွင် အမှန်တကယ် အပြောင်းအလဲများအတွက် ရှေ့တိုးဆောင်ရွက်နေသည့် အရပ်သားအစိုးရသစ် တက်ရောက်လာသည်နှင့်အညီ အမေရိကန်အစိုးရက မြန်မာအပေါ် ချမှတ်ထားသည့် ပိတ်ဆို့မှုများကို စတင်ဖြေလျှော့ လာပါသည်။ ယင်းနှင့်ဆက်စပ်၍ မျှော်လင့်ရသည်မှာ မြန်မာအထည်ချုပ်လုပ်ငန်းသည် မဝေးသော အနာဂတ်ကာလ၌ အမေရိကန်ဈေးကွက်သို့ ပြန်လည်ဝင်ရောက်နိုင်မည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤအချက်မှာ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းအတွက် မင်္ဂလာသတင်း ဖြစ်ပါသည်။



ဗီယက်နမ် အတွေ့အကြုံ၏ ဂယက် ရိုက်ခတ်မှုများက ဘာလဲ။ ပထမအချက်မှာ ဤကဏ္ဍအတွက် ရည်မှန်းဆောင်ရွက်နေသည့် မူဝါဒဆိုင်ရာ ပါဝင်စွက်ဖက်မှုမှာ လိုအပ်ချက် အရ အရေးကြီးပါ။

မြန်မာနိုင်ငံအတွက် နိုင်ငံတကာ စီးပွားကုန်သွယ်မှု အခြေအနေ တိုးတက်ကောင်းမွန်လာသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမှာ နိုင်ငံအတွင်း ကြီးမားသော စိန်ခေါ်မှုများအား ရင်ဆိုင်နေရပါသည်။ စိန်ခေါ်မှုများမှာ ကျပ်ငွေတန်ဖိုး မြင့်မားလာမှုကြောင့် အမေရိကန်ဒေါ်လာဖြင့် တန်ဖိုးသင့်ပါက လုပ်ငန်းစဉ်များမှာ လျှင်မြန်စွာ တိုးမြှင့်လာခြင်း ဖြစ်သည်။ အခြားသော စိန်ခေါ်မှုမှာ လျှပ်စစ်ဓာတ်အား ပြတ်တောက်မှုနှင့် အဆင့်နိမ့်သော ပို့ဆောင်ရေး အခြေခံအဆောက်အအုံကြောင့် ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ် မြင့်မားခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤတစ်ဆို့မှုများက အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ ပို့ကုန်စွမ်းဆောင်မှုကို အဟန့်အတား ဖြစ်စေပါသည်။ အထူးသဖြင့် အခြားသော အဓိက အာရှအဝတ်အထည် ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်များနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက အနုတ်လက္ခဏာဆောင်သည့် လုပ်ရပ်ကို ဖြစ်ပေါ်စေပါသည်။

ဤအခြေအနေတွင် ဗီယက်နမ်၏ အတွေ့အကြုံက စိတ်ဝင်စားဖွယ်ရည်ညွှန်းနိုင်သည့် အချက်ကို ဖော်ပြပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံ တူညီသည့် အချက်က နိုင်ငံနှစ်ခုလုံး ၎င်းတို့၏ စီးပွားရေးများကို ဖွင့်ပေးပြီး ၁၉၉၀ စောစောပိုင်းနှစ်များတွင် အဝတ်အထည်များကို စတင်၍ နိုင်ငံခြားသို့ တင်ပို့ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း ၎င်းတို့၏ စွမ်းဆောင်မှုမှာ ကွဲပြားခြားနားပါသည်။ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ဗီယက်နမ်၏ အဝတ်အထည် တင်ပို့မှုမှာ မြန်မာနိုင်ငံ အဝတ်အထည် တင်ပို့မှု၏ နှစ်ဆရှိပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးကြီးထွားလာသည့် စီးပွားရေးက အခြားရွေးချယ်စရာ အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းများကို ဖန်တီးလာသည်နှင့်အမျှ ဗီယက်နမ်၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းအတွက် လုပ်သားရှားပါးမှုနှင့် လုပ်ခမြင့်မားမှုမှာလည်း ကြီးမားလာပါသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ဗီယက်နမ်အထည်ချုပ်လုပ်ငန်း၏ တိုးတက်မှုများမှာ မြင့်မားမြန်

ဆန်၍ အံ့ဩလောက်ဖွယ် ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်း၏ ပို့ကုန်ပမာမှာ ၂၀၁၀ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁.၄ ဘီလီယံရှိ၍ မြန်မာနိုင်ငံထက် အဆ ၂၀ ကြီးမားပါသည်။ ၂၀၁၁ ခုနှစ်တွင် ပို့ကုန် တိုးတက်မှုနှုန်းမှာ ဆက်လက်မြင့်မားပြီး တန်ဖိုးအားဖြင့် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၃ ဘီလီယံရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းရပါသည်။ ဤနှစ်နိုင်ငံ၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းများ၏ တိုးတက်မှုနှုန်း စွမ်းဆောင်မှုများမှာ ပြီးခဲ့သော ဆယ်စုနှစ် (၂)စုအတွင်း သိသာစွာ ခြားနားပါသည်။ ဤဖြစ်ရပ်၏ နောက်ခံအကြောင်းရင်းများက ဘာလဲနှင့် မြန်မာအထည်ချုပ်လုပ်ငန်းက ဗီယက်နမ်၏ အတွေ့အကြုံမှ မည်သို့ လေ့လာနိုင်သည်ကို ဆန်းစစ်ရန် လိုပါမည်။

ပထမဦးဆုံးအချက်မှာ ဗီယက်နမ် အထည်ချုပ် လုပ်ငန်းရှင်များက အားကျလောက်ဖွယ် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်မှုနှင့် အဝတ်အထည် အရည်အသွေး မြင့်မားလာမှု ရရှိရန် ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းမှာ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်နှင့် ဆက်သွယ်မှုများ ရှိခြင်းကြောင့်ဖြစ်၍ နိုင်ငံခြားဖောက်သည်များထံမှ နည်းပညာ လွှဲပြောင်းပေးမှုများ ရရှိခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် ဂျပန်နိုင်ငံမှ နည်းပညာ ရရှိမှုမှာ အဓိကကျပါသည် (Goto et al ၂၀၁၁)။

လုပ်ခ ကုန်ကျစရိတ်များ မြင့်မားလာသည့်အခါတွင် တစ်ခုတည်းသော ဖြေရှင်းနိုင်သည့် နည်းလမ်းမှာ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်တက်စေရန် ဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်သည်။ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမှာ မြင့်မားသော လုပ်သားအခြေပြုလုပ်ငန်းဖြစ်၍ လုပ်သားနှင့် အရင်းအနှီးကြားတွင် အစားထိုး အလျော့အတင်းလုပ်ရန်မှာ အထူးပင် ကန့်သတ်ချက်ရှိပါသည်။ ဤသို့သော ကိစ္စရပ်တွင် ထိတွေ့မရသော အသိဉာဏ်ပညာနှင့် ကျွမ်းကျင်မှုများမှာ လုပ်သားစွမ်းဆောင်ရည် မြင့်မားမှုအတွက် အရေးပါလာပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းတွင် လုပ်ခများ မြင့်တက်လာသော်လည်း ယင်းလုပ်ခ နှုန်းထားများမှာ ဒေသအတွင်း အနိမ့်ဆုံး နှုန်းထားများတွင် ပါဝင်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် အဆင့်မှာ ဗီယက်နမ်အပါအဝင် ဒေသတွင်း နိုင်ငံများထက် နိမ့်ကျနေသော်လည်း ၎င်း၏ အပြည့်အဝ စွမ်းအားကိုမူ ရရှိထုတ်လုပ်နိုင်ခြင်း မရှိသေးပါ။

ဒုတိယအချက်မှာ ဗီယက်နမ်၏ ပို့ကုန် အသားပေး အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းတွင် နိုင်ငံပိုင်စက်ရုံကြီးများက အဓိကလွှမ်းမိုးထားသော်လည်း အစိုးရ၏ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှုမှာ နှိုင်းယှဉ်မှုအရ ကန့်သတ်ချက်ရှိပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့ပင် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံ၏ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းသည် မြင့်မားသည့် သွင်းကုန်အခြေခံလုပ်ငန်းဖြစ်၍ အများစုပစ္စည်းများမှာ သွင်းကုန်ပစ္စည်းများ ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းအခြေအနေတွင် လွန်ကဲသည့် ကြိုးနီစနစ်နှင့် ကျိုးကြောင်းမဆီလျော်သည့် သွင်းကုန်-ပို့ကုန် ကန့်သတ်ချက်များ (ဥပမာ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပို့ကုန်ပထမ မူဝါဒကဲ့သို့)မှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုအတွက် အဓိကအဟန့်အတားနှင့် တိုက်ရိုက်ကုန်ကျစရိတ်များ ဖြစ်လာပါသည်။

တတိယအချက်မှာ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံသည် နိုင်ငံခြားလုပ်ငန်းများအတွက် နှိုင်းယှဉ်မှုအရ လွတ်လပ်ပွင့်လင်းခြင်း ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံခြားတိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် ဗီယက်နမ်က လွတ်လပ်ပွင့်လင်းခြင်း ဖြစ်သည်။ ယင်းကိစ္စတွင် မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ကြီးမားစွာ ဝိရောဓိ ဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အဓိကလုပ်ငန်းရှင်မှာ မြန်မာလူမျိုးတစ်ဦးက ကိုယ်စားပြုသော်လည်း အမှန်တကယ်လုပ်ငန်း လည်ပတ်မှုကိုမူ နိုင်ငံခြားသားတစ်ဦးဦးက စီမံကွပ်ကဲနေခြင်း ဖြစ်သည်။ (အများအားဖြင့် “အမည်မခံသည့် အစုရှယ်ယာရှင်” ဟုခေါ်တွင်သည်)။ ယင်းအချက်က မြန်မာနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုလုပ်ငန်းကို ဆန့်ကျင်သည့် အခြေအနေအား ထင်ရှားစွာ ပြသနေသည့် အချက်တစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

စတုတ္ထအချက်မှာ လွန်ခဲ့သော ဆယ်စုနှစ်တွင် မက်ခရို စီးပွားရေးအခြေအနေများမှာ နှိုင်းယှဉ်မှုအရ တည်ငြိမ်မှု ရှိပါသည်။ ပို့ကုန်အသားပေး အထည်ချုပ်လုပ်ငန်း၏ အဓိကအရေးကြီးသည့် အချက်မှာ နိုင်ငံခြားငွေလဲလှယ်နှုန်း ဖြစ်ပါသည်။ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာနှင့် လဲလှယ်နှုန်းမှာ အလွန်ပင် တည်ငြိမ်ပါသည်။ ဆန့်ကျင်ဘက်အားဖြင့် မြန်မာကျပ်ငွေမှာ တည်ငြိမ်မှုမရှိဘဲ ရှုပ်ထွေးသည့် နှုန်းထားအမျိုးမျိုးစနစ်ကြောင့် ပိုမိုဆိုးဝါးပါသည် (ယခုအခါတွင် တစ်ခုတည်းသော လဲလှယ်နှုန်း ဖြစ်ရန် ဆောင်ရွက်နေပါသည်)။ ယင်းအချက်က နိုင်ငံခြားဝယ်လိုသူများအား မြန်မာအထည်ချုပ်လုပ်ငန်းနှင့် ထိတွေ့ဆက်ဆံရန် နောက်တွန့်စေပါသည်။



ဗီယက်နမ် အတွေ့အကြုံ၏ ဂယက်ရိုက်ခတ်မှုများက ဘာလဲ။ ပထမအချက်မှာ ဤကဏ္ဍအတွက် ရည်မှန်းဆောင်ရွက်နေသည့် မူဝါဒဆိုင်ရာ ပါဝင်စွက်ဖက်မှုမှာ လိုအပ်ချက်အရ အရေးမကြီးပါ။ ယင်းအစား လွန်ကဲသော ထိန်းချုပ်မှုနှင့် စီးပွားရေးအား ဆန့်ကျင်အကျိုးသက်ရောက်စေသော စည်းမျဉ်းဥပဒေများ ဖယ်ရှားပစ်ရေးကို အထူးဦးစားပေး ဆောင်ရွက်ရန် ဖြစ်သည်။ ဒုတိယအချက်မှာ နိုင်ငံခြားလုပ်ငန်းများအတွက် ပိုမိုပွင့်လင်း၍ ထင်သာမြင်သာရှိသော မူဝါဒ လိုအပ်ပါသည်။ အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းမှာ အမှန်တကယ် ဝယ်သူ တွန်းအားပေးကွင်းဆက်ဖြစ်၍ နိုင်ငံခြားဝယ်လက်များက ယင်းကွင်းဆက်အား စုပေါင်းညှိနှိုင်းပြီး စီမံကွပ်ကဲလျက် ရှိပါသည်။ ဤဝယ်သူများမှာ ပြည်တွင်းလုပ်ငန်းရှင်များအား ယင်းကွင်းဆက်တွင် ပါဝင်နိုင်ရေးအတွက် ထိန်းချုပ်ထားသဖြင့် အရေးကြီးပါသည်။ ယင်းသို့သော ချိတ်ဆက်မှု



ဗီယက်နမ် အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းရှင်များက အားကျလောက် ဖွယ်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည် တိုးတက်မှုနှင့် အဝတ်အထည် အရည်အသွေး မြင့်မားလာမှု ရရှိရန် ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း

များမှတစ်ဆင့် နည်းပညာ လွှဲပြောင်းပို့နှံ့လာသဖြင့် နိုင်ငံခြားစီးပွားရေး လုပ်ငန်းများနှင့် ဆက်သွယ်မှုမှာ အခရာကျလာပါသည်။ အထူးသဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ကုန်စည်အရည်အသွေးမြှင့်တင်မှုအတွက် အရေးပါလာပါသည်။ တတိယအချက်မှာ တည်ငြိမ်သော မက်ခရိုစီးပွားရေးဝန်းကျင်နှင့် အခြေခံအဆောက်အအုံ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် ရှေ့နောက် ညီညွတ်သော မူဝါဒများ လိုအပ်ပါသည်။ အဓိကအားဖြင့် လျှပ်စစ်စွမ်းအား ထုတ်လုပ်ဖြန့်ဖြူးမှုနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး ချိတ်ဆက်မှုများတွင် ရှေ့နောက် ညီညွတ်သော မူဝါဒများ လိုအပ်ပါသည်။

ဝန်ခံချက် : Toshihiro Kudo နှင့် Kenta GOTO တို့၏ What can the Myanmar garment industry learn from Vietnam's experience ကို ဦးဝင်းကြည်မှ ဆီလော်စွာ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။