

**အခြေခံဘောဂဗေဒသဘောတရားနှင့် ၎င်း၏စည်းမျဉ်းများ (အပိုင်း-၁)**

**Economy** ဆိုသော စီးပွားရေးဝေါဟာရသည် ဂရိဘာသာစကားဖြစ်သည့် “Oikonomos” စကားလုံးမှ ဆင်းသက်လာပါသည်။ မူရင်းအဓိပ္ပာယ်မှာ “အိမ်ထောင်စု တစ်စုအားစီမံခန့်ခွဲသူ” ဖြစ်သည်။ အိမ်ထောင်စုများနှင့် စီးပွားရေးအဆောက်အအုံများမှာ မခွဲဘဲ အမြဲတွဲနေသည့် လင်မယားများပင်ဖြစ်သည်။ အိမ်ထောင်စုတစ်စုအား ထိန်းကျောင်း စီမံရသကဲ့သို့ လူ့အဖွဲ့အစည်း၊ တိုင်းပြည်၊ နိုင်ငံတို့၏ ရှိနေသော သယံဇာတရင်းမြစ်များ၊ ဝင်ငွေများကို စီမံခန့်ခွဲရသည်မှာလည်း လွန်စွာအရေးကြီးပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ထိုအရင်းအမြစ် တို့မှာ လိုချင်သလောက် ပေါများစွာတည်မရှိနေချိန်ဖြစ်သည်။ လူ့အဖွဲ့အစည်း တိုင်းသည် သယံဇာတ အရင်းအမြစ်များ အကန့်အသတ်ဖြင့် ရှိကြသောကြောင့် လိုချင်သည့်ကုန်စည်တိုင်း မထုတ်လုပ်နိုင်ပေ။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးပညာဆိုသည်မှာ ရှားပါးရင်းမြစ်တို့အား စီမံခန့်ခွဲခြင်းဟုဆိုနိုင်ပါသည်။ ၂၁ ရာစုတွင် နိုင်ငံအများစု၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းအများစု၌ ရှိနေသည့် ပိုင်ဆိုင်နေသည့် ဘက်ဂျက်များ၊ သယံဇာတများကို အုပ်ချုပ်သူ၊ အာဏာရှိသူက သူ့စိတ်ကြိုက် ခွဲဝေစီမံခြင်းမဟုတ်ပါ။ လူ့အဖွဲ့အစည်း၊ တိုင်းပြည်၊ နိုင်ငံတို့တွင် ပါဝင်နေသော အိမ်ထောင်စုများ၊ ပြည်သူများ၊ လုပ်ငန်းများနှင့် အုပ်ချုပ်သူခေါင်းဆောင်များ၏ ဆန္ဒများဖြင့်သာ ခွဲဝေစီမံပါသည်။ တိုင်းပြည်များ၏ စီးပွားရေးအခြေအနေများသည် လူတစ်ဦးချင်းစီ၏ ဆုံးဖြတ်ချက်များ၊ လုပ်ရှားရုန်းကန်မှုများ၊ လောကဓံအပေါ် ပြန်လည်တုံ့ပြန်မှု အမှုအကျင့် များကို ထင်ဟပ်စေသောကြောင့် လူတစ်ဦးချင်းစီ၏ ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်မှုဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်း (၅)ချက်ဖြင့် ဤစာစုကို စတင်မိတ်ဆက်ပါမည်။

**စည်းမျဉ်း (၁) ရယူလိုက်တိုင်း စွန့်လွှတ်ခြင်း**

“ထမင်းတစ်နပ် အလကားမရပါ” ဆိုသည့် ဆိုရိုးစကား ကြားဖူးကြပါသည်။ မှန်ပါသည်။ အလကားမရပါ။ တောင်းစားရန်ရသည့်တိုင် အားထုတ်ရမှုရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့်

တစ်ခုကိုအလိုရှိတိုင်း တစ်ခုခုတော့ မိမိဘက်က ပြန်လည်စွန့်လွှတ်ရမည်။ ဥပမာ-  
ကျောင်းသားတစ်ယောက်က သူ၏တန်ဖိုးရှိသောအချိန်ကို ခွဲဝေသုံးစွဲတော့မည်ဆိုပါစို့။  
ဘောဂဗေဒဘာသာရပ်ကို လေ့လာနေချိန်တွင် မိမိလေ့လာလိုသည့် အခြားသောဘာသာရပ်  
များအား စွန့်လွှတ်ရမည်။ စာပေလေ့လာမှုပြုလုပ်နေချိန်တွင် အိပ်စက်မှု၊ စက်ဘီးစီးခြင်း၊  
တီဗွီကြည့်လိုမှု စသည်တို့ကိုစွန့်လွှတ်ရမည်။ လူတစ်ဦးသည်အစားများများစားမည်။  
အလှအပများအတွက် အသုံးစရိတ်များ၊ အားလပ်ရက်ရှည်များကိုစဉ်းစားလျှင် ငွေစုဆောင်း  
လိုမှုအား ရပ်တန့်ထားရမည်။ နောက်ထပ် ဥပမာတစ်ခုမှာ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုတွင်  
ကာကွယ်ရေး အသုံးစရိတ်အား ပိုမိုသုံးစွဲလျှင် လူနေမှုအဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ပေးမည့်  
ကုန်စည်ထုတ်လုပ်မှုကို လျှော့ချရမည်။ သန့်ရှင်းသောပတ်ဝန်းကျင် မပျက်စီးသော သဘာဝ  
ပတ်ဝန်းကျင်ကို လုံးဝလိုလားလျှင် တိုင်းပြည်၏ ဝင်ငွေမြင့်မားမှုကို ဆောင်ကြဉ်းရန် မလွယ်ပါ။  
ဆိုလိုသည်မှာ စီးပွားရေးကောင်းချင်လျှင် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို စွန့်လွှတ်ရ မည်။  
စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝမှု (Efficiency) ကို လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု၌ ရွေးချယ်ကျင့် သုံးပါက ညီမျှမှု  
တန်းတူရည်တူရှိမှု (Equity) ကို မေ့ထားရမည်။

**စည်းမျဉ်း (၂) စွန့်လွှတ်လိုက်ခြင်းများတွင် စရိတ် (Cost) ရှိနေခြင်း**

စဉ်းစားချင့်ချိန်နိုင်သော ဆင်ခြင်တုံတရားနှင့် ပြည့်နှက်နေသော လူသားသည်  
လုပ်ဆောင်ချက်တိုင်းအား စရိတ်နှင့်အကျိုးအမြတ်ကို ချိန်ထိုးလေ့ရှိသည်။ ဥပမာ-  
ဆယ်တန်းအောင်ပြီးသော ကျောင်းသားတစ်ယောက်သည် တက္ကသိုလ်ဆက်သွားမည်ဆိုပါစို့။  
အဓိကအကျိုးအမြတ်မှာ စာပေအသိဉာဏ် ကြွယ်ဝမှု၊ ပညာရည်မြင့်မားမှုနှင့် ပိုမို  
ကောင်းမွန်သော အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းများဖြစ်သည်။ ထိုအခါ စရိတ်မှာ ကျူရှင်ခ၊  
စာအုပ်ဖိုး၊ အဆောင်ခများအပြင် ပညာသင်နှစ်များတွင် ကုန်ဆုံးသွားသော အချိန်ကာလ

ရှည်များပင်ဖြစ်သည်။ အများစုမှာ ကုန်ကျသွားသော ငွေကြေးစရိတ်ကိုသာစရိတ်အဖြစ် မြင်တတ်ကြပြီး အချိန်အားစရိတ်အဖြစ် မထည့်သွင်းချေ။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ကျောင်းဆက်လက် မတက်ဘဲ အလုပ်လုပ်မည်ဆိုပါက လုပ်ခလစာရမည်ဖြစ်သော ကြောင့်ဖြစ်လေသည်။ ထိုအရာကိုပင် အခွင့်အလမ်းစရိတ်ဟု ခေါ်ဆိုပါသည်။ တစ်ခုခုကို လုပ်ရမည့် အခွင့်အလမ်းစရိတ်သည် ကြီးမားနေမည်ဆိုပါက ဉာဏ်ရှိသူသည် ထိုအလုပ်ကို ဆက်မလုပ်တော့ပါ။ ဘောလုံးသမားကောင်းတစ်ယောက်သည် အားကစားမှ ဒေါ်လာသန်းချီ ဝင်ငွေရမည်ဆိုပါလျှင် ကျောင်းဆက်တက်မည် မဟုတ်ပါ။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ကျောင်းတက်ခြင်းသည် အခွင့်အလမ်းစရိတ် အရမ်းကြီးနေသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ ဤကဲ့သို့ ပင် ယနေ့ခေတ် လူငယ်များသည် Internet သုံးစွဲခြင်းတွင် စရိတ်များရှိနေသည်မှာ သေချာပြီး အကျိုးအမြတ်က ကြီးသလား၊ ဘာမျှမရဘူးလားစသည်ဖြင့် တွေးတော ဆင်ခြင်အပ်ပေသည်။

**စည်းမျဉ်း (၃) ဉာဏ်ရှိသူသည် အစွန်းထွက်သဘောတရားကိုချင့်ချိန်နိုင်သည်**

ဆင်ခြင်ဉာဏ်ရှိသူသည် အစွန်းထွက်အမြတ်နှင့် အစွန်းထွက်စရိတ်အား အမြဲ ချိန်ဆလေ့ရှိသည်။ ဥပမာ- ထိုင်ခုံ ၂၀၀ ဆန့်သည့်လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုသည် ဒေါ်လာ တစ်သိန်းကျသည်ဆိုပါစို့။ တစ်ခုအတွက်လက်မှတ်ခမှာ ပျမ်းမျှ ဒေါ်လာ ၅၀၀ ဖြစ်ပါသည်။ ထိုပမာဏအောက် လျှော့ရောင်းချ၍မရပါ။ သို့သော် လေယာဉ်သည် ထွက်ချိန်နီးနေပြီး ခရီးသည်မပြည့်သေးဘူးဆိုပါက ထွက်ခါနီးမှ ခရီးသည်တစ်ဦးရောက်လာပြီး ဒေါ်လာ ၃၀၀ ပေး၍လိုက်မည်ဆိုလျှင် ထို airline အနေဖြင့် လက်ခံမလား၊ လက်မခံလား စဉ်းစားသော် ဒေါ်လာ ၅၀၀ အောက်လျော့သော်လည်း Rational airline သည် လက်ခံရန်ဆုံးဖြတ်မည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သူမပါသော်လည်း လေယာဉ်ကုန်ကျစရိတ်သည် ဒေါ်လာ တစ်သိန်း ဖြစ်သောကြောင့် နောက်ထပ် ဒေါ်လာ ၃၀၀ ထပ်ရခြင်းသည် သူ့အတွက် အစွန်းထွက်

အမြတ်ဖြစ်သည်။ ရေသည် လူသားတိုင်းအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်ပါသည်။ သို့သော် ရေတစ်ခွက်တိုးသောက်ခြင်း၏ အစွန်းထွက်အမြတ်မှာ နည်းပါသည်။ ရေသည် ပေါများသော အရာဖြစ်သောကြောင့်ဖြစ်သည်။ စိန်၊ ရွှေ၊ ငွေ သည် အသက်ရှင်ရန် မလိုအပ်သော်လည်း ရှားပါးသောကြောင့် စိန်တစ်ပွင့်တိုးရခြင်းသည် အစွန်းထွက်အမြတ်ကြီးပါသည်။ အထက်ပါ သဘောတရားတို့အား အခြေခံ၍ စည်းမျဉ်းတစ်ခုဖြစ်ပေါ်လာရသည်။

### စည်းမျဉ်း (၄) မက်လုံးကိုလူတိုင်းကြိုက်ကြသည်

လူတစ်ဦးအား တစ်ခုခုလုပ်စေချင်လျှင် အပြစ်ပေးခြင်း၊ ဆုပေးခြင်းဖြင့် ဆွဲဆောင် ခြင်းကို မက်လုံးဟုခေါ်ပါသည်။ စီးပွားရေးပညာတွင်သာမက မက်လုံးသည်လူတိုင်းအတွက် အရေးကြီးပါသည်။ အခြေခံအားဖြင့် ဈေးကွက်တစ်ခုကို ရှုမြင်သည့်အခါ ကုန်စည် (သို့) ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုခု၏ ဈေးနှုန်းတိုးတက်သောအခါ စားသုံးသူမှလျှော့၍ စားသုံးမည်ဖြစ်ပြီး ထုတ်လုပ်သူမှတိုး၍ထုတ်လုပ်ချင်လိမ့်မည်။ ဈေးနှုန်း၏မက်လုံးကြောင့်ဖြစ်သည်။

မည်သည့်အလုပ်ကိုလုပ်သည်ဖြစ်စေ မက်လုံးဆိုသောအရာကို အမြဲမေ့မထားသင့်ပေ။ မြန်မာစကားတွင် “မပေးရင် ဘာမှမလုပ်ဘူး” ဟုဆိုကြရာ ထိုစကားသည် အလွန် မှန်ပေသည်။ ဘာမှမရလျှင် ဘာမှမလုပ်ချင်တာ မဆန်းပါ။ တိုင်းပြည်တွင် မူဝါဒ ဖော်ဆောင်သူ (Policymakers) များအနေဖြင့် မက်လုံးအမြဲလက်ကိုင်ထားရမည်။ ဥပမာ- ကားဝယ်သည့် အရေအတွက်၊ ကားမောင်းနှုန်းမှုကို လျှော့ကျစေချင်သော် ဓာတ်ဆီဈေး တက်လိုက်ခြင်းမျိုး ဆိုင်ကယ်မောင်းနှင်ရာတွင် ဦးထုပ်မဆောင်းလျှင် ဒဏ်ငွေရိုက်ခြင်းမျိုး တို့သည် အပြစ်ပေးသည့် (Negative incentives) များဖြစ်သည်။ ကျောင်းသားတစ်ဦးအား ဂုဏ်ထူးဖြင့်အောင်လျှင် ဆုချမည်ဆိုသည့် မက်လုံးမှာ (Positive incentive) ဖြစ်သည်။

အချုပ်အားဖြင့် တိုင်းပြည်နှင့်လူ့အဖွဲ့အစည်းတို့အား ဦးဆောင်သူတို့သည် မိမိဖြစ်စေ ချင်သည်များကို ဥပဒေများ ပြဋ္ဌာန်းပြီးမက်လုံးများဖြင့် စီမံခန့်ခွဲအပ်ပေသည်။

**စည်းမျဉ်း (၅) ကုန်သွယ်ခြင်းသည်လူ့ဘောင်လောကကိုသာယာဝပြောစေသည်။**

တိုင်းပြည်တိုင်းတွင် စားသုံးနေကြသော ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှု အသီးသီးသည် အားလုံးကိုကိုယ်တိုင် မထုတ်လုပ်နိုင်ပါ။ မိမိမထုတ်လုပ်နိုင်သည်များကို သူတစ်ပါးထံမှ သူတစ်ပါးတိုင်းပြည်မှ ကုန်သွယ်မှုပြုလုပ်ခြင်းကြောင့် ရလာသည့် ကုန်သွယ်မှုသည် ကုန်စည် စားသုံးနိုင်မှု ပိုမိုများပြားစေသည်။ ကျန်ုပ်တို့သည် ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် ကုန်သွယ်မှု မပြုလုပ်လျှင် ကားကောင်းကောင်းစီးရဖို့ မလွယ်ပါ။ စင်္ကာပူနိုင်ငံသည် မလေးရှားနိုင်ငံနှင့် ကုန်သွယ်မှု မပြုလုပ်လျှင် ရေဝဝ သုံးစွဲရန် မဖြစ်နိုင်ပါ။ တရုတ်နိုင်ငံသည် ဗြိတိန်နှင့် ကုန်သွယ်မှု မပြုလုပ်လျှင် ဖုန်းထုတ်လုပ်ရာတွင် သုံးသည့် Microchips များ ရဖို့မလွယ်ပါ။ ဤသို့ဖြင့် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံ အသီးသီးသည် အပြန်အလှန် အမှီသဟဲပြုနေကြသည်။ တစ်ဖက်မှပြန်စဉ်းစား သော် ခေတ်သစ်ကုန်သွယ်မှု (Modern trading) တွင် အင်အားကြီးသူ၊ အမြတ် ထုတ်လိုသူ (Exploiter) နိုင်ငံကြီးများသည် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၊ အင်အားနည်း နိုင်ငံများအပေါ် ကုန်သွယ်မှုဖြင့် အနိုင်ကျင့်နေသည်များလည်းရှိရာ တိုင်းပြည်ခေါင်းဆောင် များအနေဖြင့် အသိပညာ၊ အတတ်ပညာကြီးစွာဖြင့် ပြန်လည်တုံ့ပြန်သင့်ပါသည်။ ကမ္ဘာသည် ရွာအဖြစ် တင်စားကြရာ မဆက်ဆံ ချိလည်းမဖြစ်နိုင်ပါချေ။

အခြေခံဘောဂဗေဒ သဘောတရားနှင့် ၎င်း၏စည်းမျဉ်းများ အပိုင်း(၂)ကို နောက်လတွင် ဆက်လက်ဆွေးနွေးသွားပါမည်။

ZHP (Eco)