MSME ဆိုတာ ဘာလဲ

ကိုချင်း

MSME (Micro, Small and Medium Enterprises) ကို မြန်မာလိုဆိုရမည်ဆိုပါက “အသေးစား၊ အငယ်စားနှင့် အလတ်စားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ” ဟု ဆိုနိုင်ပြီး လူအများနားလည်အောင် ယခုကဲ့သို့ရှင်းပြနိုင်ပါသည်–

“**MSME** ဆိုသည်မှာ **ကုန်ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ခြင်း** လုပ်ကိုင်နေကြသော အသေးစားလုပ်ငန်းများနှင့် လက်လီဆိုင်များမှအစ အသေးစားထုတ်လုပ်ရေး စက်ရုံတွေအဆုံး အားလုံးကို ခြုံငုံခေါ်ဆိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။” ဤလုပ်ငန်းများသည် **စီးပွားရေးအပြင် အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်းပေးခြင်းအတွက်ပါ** အလွန်အရေးကြီးပါသည်။

နိုင်ငံတိုင်းသည် MSME များကို အားပေးကြသော အဓိကအကြောင်းရင်းမှာ ၎င်းလုပ်ငန်းများသည် နိုင်ငံ့စီးပွားရေး၏ **“အဓိကကျောရိုး”** ဖြစ်နေသောကြောင့်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

“နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှာကားတွေ၊ အဆောက်အအုံကြီးတွေချည်းပဲရှိပြီး လမ်းဘေးမှာ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် တစ်ဆိုင်မှမရှိဘူး၊ ကားပြင်ဆိုင် မရှိဘူး၊ ဈေးသည်တွေ မရှိဘူးဆိုရင် ဘယ်လိုဖြစ်နိုင်မလဲ။ လူတွေနေထိုင်လို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး မဟုတ်လား။ MSME တွေဟာ လူနေမှုဘဝရဲ့ အခြေခံအုတ်မြစ်တွေဖြစ်ပြီး နိုင်ငံစီးပွားရေးအတွက် အောက်ပါအကြောင်းတွေကြောင့် အလွန်အရေးကြီးလို့ နိုင်ငံတိုင်းက မပါမဖြစ် အားပေးကြတာပါ။”

အသေးစိတ်ရှင်းပြရမည်ဆိုပါက–

၁။ အလုပ်အကိုင် အခွင့်အလမ်း ဖန်တီးပေးခြင်း

စက်ရုံကြီးတစ်ခုက အလုပ်သမား ၅၀၀ ပဲ ခန့်နိုင်မယ်။ သို့သော်လည်း MSME ၅၀၀ မှ အလုပ်သမား ထောင်နှင့်ချီ၍ ခန့်ထားနိုင်ပါသည်။ နိုင်ငံတကာ စာရင်းများအရ MSME များသည် **အလုပ်အကိုင် ၇၀–၉၀ ရာခိုင်နှုန်း**ကို ဖန်တီးပေးနိုင်စွမ်းရှိပါသည်။ MSME များသည် လူငယ်များ၊ ပညာတတ်များ၊ ကျေးလက်နေလူတန်းစားများအတွက် အလုပ်အကိုင်ရရှိရန်အဓိကလမ်းကြောင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

၂။ စီးပွားရေး တည်ငြိမ်မှုရှိခြင်း

နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီကြီးတွေက စီးပွားရေး မကောင်းပါက ထွက်သွားနိုင်သော်လည်း ဒေသခံ MSME များမှာမူ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးမှာဖြစ်ဖြစ် ဤနေရာမှာပဲ နေထိုင်လုပ်ကိုင်ကြမည်ဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့သည် စီးပွားရေးအတွက် **“ချိတ်ဆက်တံတား”** ကဲ့သို့ပင် ဖြစ်နေသောကြောင့် ဖြစ်ပါသည်။

၃။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုများ ပေါ်ထွက်လာနိုင်ခြင်း

လုပ်ငန်းကြီး၊ ကုမ္ပဏီကြီးများတွင် စည်းကမ်းများပြီး ဆန်းသစ်မှုများ နှေးကွေးနေတတ်သော်လည်း MSME လုပ်ငန်းများမှာ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ကို မြန်မြန်သိပြီး ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်း မြင့်မားခြင်း၊ နည်းပညာအသစ်၊ ဝန်ဆောင်မှုအသစ်၊ ထုတ်ကုန်အသစ်များကို ရဲရဲတင်းတင်း စမ်းသပ်နိုင်ကြပါသည်။ ဥပမာ – Google၊ Apple တို့ကဲ့သို့ ကုမ္ပဏီကြီးများမှာလည်း MSME ကဲ့သို့ အသေးစားကနေ စတင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

၄။ ဝင်ငွေညီမျှမှုကို မြှင့်တင်ပေးခြင်း

ဒေသထွက် ကုန်ကြမ်းများကို ဒေသခံများကပဲ လုပ်ကိုင်ကာ တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်နိုင်သဖြင့် ငွေကြေးအင်အား အနည်းငယ်သာ ရှိသူများကိုတောင်မှ စီးပွားရေး စတင်ဆောင်ရွက်နိုင်အောင် အခွင့်အလမ်းများပေးပါသည်။ ဤအရာသည် ဆင်းရဲနွမ်းပါးမှုကို လျှော့ချရာမှာ အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုပဲဖြစ်ပါသည်။

၅။ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေ ရရှိစေခြင်း

MSME များသည် ပြည်တွင်းတွင် ထုတ်လုပ်သည့် လက်မှုပစ္စည်းလုပ်ငန်း၊ ခရီးသွားဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း၊ ရေခဲမုန့်လုပ်ငန်း စသည့် အသေးစားလုပ်ငန်းများ၏ တင်ပို့ရောင်းချမှုမှတစ်ဆင့် နိုင်ငံအတွက် နိုင်ငံခြားဝင်ငွေ ရှာဖွေပေးနိုင်ပါသည်။

အချုပ်ဆိုရသော် MSME များသည် စီးပွားရေးကို စတင်သည့် အင်ဂျင်များဖြစ်ပြီး ၎င်းတို့သည် လူမှုရေးတည်ငြိမ်မှု၊ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုအတွက် အခြေခံအုတ်မြစ်ကို ချပေးပါသည်။ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံတကာတွင် MSME များကို ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်း၊ အတိုးနှုန်းများ လျှော့ချခြင်း၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးခြင်းနှင့် ဥပဒေရေးရာ အထောက်အပံ့များပေးခြင်းတို့ကို ပံ့ပိုးကူညီပေးနေကြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့ စိုက်ပျိုးရေးကို အခြေခံသော နိုင်ငံအတွက်မူ MSME ကို ဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဆောင်သည့်နေရာတွင် အခြားနိုင်ငံများနှင့် မတူဘဲ စိုက်ပျိုးရေးနှင့်ဆက်စပ်သော လုပ်ငန်းများကို အဓိကထား စဉ်းစားဆောင်ရွက်ပေးနေခြင်းပင် ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် MSME များကို အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်ရာမှာ ကျွန်တော်တို့၏ **အားသာချက်ဖြစ်သော စိုက်ပျိုးရေးကနေ စတင်ရမည်** ဖြစ်ပါသည်။ **လယ်ယာထွက်ကုန်တွေကို မူလအတိုင်း ရောင်းချခြင်းထက် ပြုပြင်ပြီး တန်ဖိုးမြှင့် (Value Added) ထုတ်လုပ်ကာ ဈေးကွက်ရှာဖွေဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း** သည် အောင်မြင်မှု၏ အဓိကသော့ချက်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

အသေးစိတ် လုပ်ဆောင်နိုင်သည့် နည်းလမ်းများမှာ–

၁။ **စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ MSME (Agri–based MSMEs)** များကို **ဦးစားပေးဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ်ဆောင်ခြင်း**ကို ဆောင်ရွက်ရမည် ဖြစ်ပါသည်။ ဥပမာ– ခရမ်းချဉ်၊ ငရုတ်၊ ကြက်သွန်နီ၊ သစ်သီးဝလံများကို သီးနှံအခြောက်ခံခြင်း၊ ငါးပိ၊ ငါးခြောက်၊ သစ်သီးယိုများ၊ ရှမ်းခေါက်ဆွဲ၊ မြန်မာ့ဆန်မှုန့်နှင့် ပြုလုပ်သော မုန့်မျိုးစုံကို ကျန်းမာရေးနှင့်ညီညွတ်ပြီး ထုပ်ပိုးမှု သေသပ်လှပအောင် လုပ်ဆောင်ပြီး ပြည်တွင်း/ ပြည်ပဈေးကွက်ကို တင်ပို့နိုင်သည့် **အဆင့်မြင့်စားသောက်ကုန်ထုတ်လုပ်ခြင်း၊** လယ်ယာစွန့်ပစ်ပစ္စည်းများ (ဖွဲ၊ ကောက်ရိုး၊ မြက် စသည်) ကို အသုံးပြုပြီး အော်ဂဲနစ်မြေဩဇာလုပ်ငန်းကို လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် ကုန်ကျစရိတ်သက်သာစေပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ကိုပါ ကာကွယ်ရာရောက်သည့် **ဇီဝမြေဩဇာလုပ်ငန်း**များဆောင်ရွက်ခြင်း။

၂။ **စိုက်ပျိုးရေးနောက်ဆက်တွဲ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ** ဖြစ်သည့် လယ်သမားများအတွက် တန်ဖိုးကြီးစက်ယန္တရားများ (စပါးစိုက်စက်၊ ရိတ်သိမ်းစက်) ကို ဝယ်ယူရန် မတတ်နိုင်သည့်အခါ နာရီ/ရက်အလိုက် ငှားရမ်းပေးသည့် **လယ်ယာသုံးပစ္စည်း ငှားရမ်းခြင်းလုပ်ငန်း၊** ကျေးရွာမှ ထွက်ကုန်များကို ဈေးကွက်ရှိရာသို့ ချိတ်ဆက်ပို့ဆောင်ပေးသည့် **သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းနှင့်** သီးနှံသိုလှောင်ရုံများ ဆောက်လုပ်ပြီး **သိုလှောင်ရေးလုပ်ငန်းများ**ကို ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။

၃။ **ကျေးလက်ဒေသအခြေပြု ခရီးသွားလုပ်ငန်း** ဖြစ်သည့် ကျေးလက်သဘာဝ အတွေ့အကြုံကို ခံစားလိုသော ခရီးသွားများအတွက် ကျေးရွာများတွင် အိမ်တွင်းမီခို နေထိုင်မှုစနစ်ဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးသော **ကျေးရွာခရီးသွားလုပ်ငန်း၊** လူအများကို လယ်ယာလုပ်ငန်းခွင်ထဲသို့ခေါ်ပြီး စပါးစိုက်ပျိုးမှုအား ကြည့်ရှုခြင်း၊ သီးနှံခူးဆွတ်မှုအား ခွင့်ပြုခြင်း စသည်ဖြင့် အတွေ့အကြုံရရှိနိုင်သော **စိုက်ပျိုးရေးအတွေ့အကြုံ ခရီးသွားအစီအစဉ်များ**ကို စီစဉ်ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။

၄။ **ဒေသထွက်ပစ္စည်းများကို အခြေခံသော လက်မှုလုပ်ငန်းများ**ဖြစ်သည့် ဒေသခံ အမျိုးသမီးများဖြင့် ရက်လုပ်ပြီး ဒေသထုတ်အထည်များ (ဥပမာ– အင်းလေးထည်၊ ကရင်အင်္ကျီ) ရက်လုပ်ရောင်းချသော **ချည်ထည်နှင့် ရက်ကန်းလုပ်ငန်း၊** ဒေသထွက်ကုန်ကြမ်းများကို အသုံးပြုပြီး ခေတ်မီဒီဇိုင်းများဖြင့် အိမ်သုံးပစ္စည်း၊ အလှဆင်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်သော **သစ်၊ ဝါး၊ ကြိမ်များဖြင့် ပြုလုပ်သော ဒေသထွက်ပစ္စည်း လုပ်ငန်း** စသည်တို့ကို ဆောင်ရွက်ရမည်ဖြစ်ပါသည်။

အောင်မြင်မှုအတွက် အဓိကသော့ချက်များ အနေဖြင့်–

၁။ ကျေးရွာတစ်ရွာလုံး စုပေါင်းပြီး ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအသင်း ဖွဲ့စည်းကာ **ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်** လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်တင်ပို့နိုင်စွမ်း ပိုမိုများပြားလာမည်ဖြစ်ခြင်း၊

၂။ **ဒစ်ဂျစ်တယ်နည်းပညာ** အသုံးပြုပြီး မိမိထုတ်ကုန်များကို တိုက်ရိုက်ကြော်ငြာ ရောင်းချပြီး အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် ပြည်တွင်းပြည်ပဈေးကွက်ရှာဖွေနိုင်ခြင်း၊

၃။ ထုတ်ကုန်များ၏ **အရည်အသွေးမီခြင်း၊ ထုပ်ပိုးမှုသေသပ်လှပခြင်းများဖြင့်** ဈေးနှုန်း ပိုမိုရရှိနိုင်ခြင်းတို့ပင်ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် **မိမိတို့၏ စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ အားသာချက်များကို အခြေခံပြီး တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန်များ ထုတ်လုပ်နိုင်မည့်** MSME များကို ဦးစားပေးဖွံ့ဖြိုးအောင် ဆောင်ရွက်မည်ဆိုပါက ကျေးလက်စီးပွားရေးကို ကြီးမားစွာတိုးတက်လာစေမည်မှာ မလွဲဧကန် ဖြစ်ပါသည်။

“နိုင်ငံတော် ရွှေသီးဖို့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုအားပေးစို့” ဆိုသည့် ဆောင်ပုဒ်သည် MSME ကဏ္ဍကို ဇဟိုပြုပြီး အလွန်ကောင်းမွန်သော လမ်းညွှန်မှုပေးခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤဆောင်ပုဒ်၏ အနှစ်သာရကို ထိထိမိမိ ဖော်ဆောင်နိုင်မည့် နည်းဗျူဟာများကို အောက်ပါအတိုင်း ချမှတ်နိုင်ပါသည်–

ရွှေသီးရန် **မြန်မာ့ရိုးရာ စားဖွယ်တစ်ခုအဖြစ် ပြည်တွင်းထွက်ကုန်ကြမ်း (ဆန်/ထမင်း) ကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲပြီး တန်ဖိုးမြှင့်ထုတ်ကုန် (Value–Added Product)** အဖြစ် ရောင်းချသည့် သာဓကတစ်ခုအဖြစ် ရှုမြင်နိုင်ပါသည်။ ဤသို့သော ပြုပြင်မှုလုပ်ငန်းစဉ်များကို MSME များက လုပ်ဆောင်နိုင်ပြီး နိုင်ငံတွင်း ထုတ်လုပ်မှုကို အမှန်တကယ် အားပေးရာရောက်ပါသည်။

ဤဆောင်ပုဒ်နှင့်အညီ MSME များသည် အောက်ပါအတိုင်း လုပ်ဆောင်သင့်ပါသည်–

၁။ စားသောက်ကုန်ကဏ္ဍကို စံနမူနာထား တိုးချဲ့ခြင်း

(က) **ဒေသအလိုက် ရိုးရာအစားအစာများကို စက်ဖြင့်တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ခြင်း။** ရွှေသီးကဲ့သို့ မြန်မာ့ရိုးရာ မုန့်ပဲသရေစာများကို MSME များက လက်ရာမပျက် ကျန်းမာရေးနှင့်ညီညွတ်ကာ ထုပ်ပိုးမှု သေသပ်လှပစွာဖြင့် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါသည်။ (ဥပမာ– မုန့်ဆန်း၊ ပဲပြား စသည်)

(ခ) **ဒေသထွက်ပစ္စည်းများကို အခြေခံသော ထုတ်ကုန်များ။** ကျေးရွာတိုင်းလိုလိုတွင် ထူးခြားသော သီးနှံများ ရှိတတ်ပါသည်။ ၎င်းထွက်ကုန်တွေကို ရွှေသီးလို ပြုပြင်ပြီး ဒေသတွင်း ထုတ်ကုန်အဖြစ် သတ်မှတ်ကာ ရောင်းချနိုင်ပါသည်။ (ဥပမာ – တောင်ကြီးမှ ကြံသကာနှင့် ရေးမြို့မှ ဒူးရင်း)

စာမျက်နှာ ၁၃ သို့

❑ “နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှာကားတွေ၊ အဆောက်အအုံကြီးတွေချည်းပဲရှိပြီး လမ်းဘေးမှာ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် တစ်ဆိုင်မှမရှိဘူး၊ ကားပြင်ဆိုင် မရှိဘူး၊ ဈေးသည်တွေ မရှိဘူးဆိုရင် ဘယ်လိုဖြစ်နိုင်မလဲ။ လူတွေနေထိုင်လို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး မဟုတ်လား။ MSME တွေဟာ လူနေမှုဘဝရဲ့ အခြေခံအုတ်မြစ်တွေဖြစ်ပြီး နိုင်ငံစီးပွားရေးအတွက် အောက်ပါအကြောင်းတွေကြောင့် အလွန်အရေးကြီးလို့ နိုင်ငံတိုင်းက မပါမဖြစ် အားပေးကြတာပါ”

စာမျက်နှာ ၁၂ မှ

၂။ “ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို အားပေးစို့” ဆိုသော ဦးတည်ချက်နှင့် လမ်းကြောင်းသတ်မှတ်ခြင်း

(က) **ပြည်ပမှီခိုမှုလျှော့ချခြင်း။** နေ့စဉ်လူသုံးကုန်များ (ဆပ်ပြာ၊ အချိုရည်၊ မုန့်ပဲသရေစာ) ကို ပြည်တွင်း၌ ထုတ်လုပ်နိုင်အောင် MSME များကို အားပေးရမည် ဖြစ်ပါသည်။ ရွှေသီးကို ပြည်ပက ဝယ်စရာမလိုဘဲ ပြည်တွင်းမှာပဲ ထုတ်လုပ်နိုင်သကဲ့သို့ဖြစ်ပါသည်။

(ခ) **သွင်းကုန်အစား ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်ကို ဦးစားပေးရွေးချယ်စေရန် စည်းရုံးခြင်း (Import Substitution)။ “ရွှေသီးကဲ့သို့ မြန်မာ့ထုတ်ကုန်များကို ဝယ်ယူသုံးစွဲကြပါစို့”** ဆိုသော စည်းရုံးမှုကို လူမှုကွန်ရက်များမှတစ်ဆင့် စည်းရုံးနိုင်ပါသည်။

၃။ “နိုင်ငံတော် ရွှေသီးဖို့” ဆိုသည့် ရည်မှန်းချက်အတွက် လမ်းခင်းပေးခြင်း

(က) **ကျေးရွာအဆင့် စက်မှုဇုန်ငယ်များ ထူထောင်ခြင်း။** ကျေးရွာများတွင် လယ်ယာထွက်ကုန်များကို အခြောက်ခံသည့်စက်၊ ကြိတ်ခွဲသည့်စက် စသည်တို့ကို ကျေးရွာသားများအားလုံး အသုံးပြုနိုင်သော “စိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ စက်မှုဝန်ဆောင်မှု စင်တာ” များကို တည်ထောင်ပေးရမည် ဖြစ်ပါသည်။

(ခ) **ဒစ်ဂျစ်တယ်နည်းပညာနှင့် ချိတ်ဆက်ပေးခြင်း။** ကျေးရွာထွက်ကုန်များကို အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် တင်ရောင်းနိုင်အောင် ကျေးလက်ဒေသအထိ အင်တာနက်ရောက်ရှိအောင် လုပ်ဆောင်ပြီး ရွှေသီးကို ကျေးလက်ကထုတ်လုပ်ပြီး ရန်ကုန်က အမှာစာ တင်နိုင်ပြီဆိုပါက ဤအရာသည် “ရွှေသီး” မည့် အောင်မြင်မှုတစ်ခုပင် ဖြစ်ပါသည်။

၄။ အစိုးရ/ အဖွဲ့အစည်းများဘက်က လုပ်ဆောင်ရမည့်အချက်များ

(က) **ငွေကြေးဆိုင်ရာ အထောက်အပံ့။** MSME များအတွက် အတိုးနှုန်းချိုသာသော ချေးငွေများ ထုတ်ပေးနိုင်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ ရွှေသီးထုတ်စက်ကဲ့သို့ စက်ပစ္စည်းများဝယ်ယူရန် ငွေကြေးပံ့ပိုးကူညီပေးခြင်းဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုကို အားပေးရာရောက်ပါသည်။

(ခ) **အတားအဆီးဖြေရှင်းပေးခြင်း။** ကျေးရွာထွက်ကုန်များ မြို့ပြဈေးကွက်သို့ ရောက်ရှိရန် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး၊ ခွင့်ပြုချက်ယူရသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစဉ်များကို ရိုးရှင်းလွယ်ကူအောင် လုပ်ဆောင်ပေးရန် လိုအပ်ပါသည်။

“နိုင်ငံတော်ရွှေသီးဖို့၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကို အားပေးစို့” ဆိုသည့် ဆောင်ပုဒ်သည် MSME များအတွက် ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်များကို တန်ဖိုးမြှင့်တင်ရန်နှင့် ပြည်ပမှီခိုမှုလျှော့ချရန် အသိပေးနေသကဲ့သို့ ဖြစ်ပါသည်။ ဤဆောင်ပုဒ်အတိုင်း လုပ်ဆောင်သွားမည်ဆိုပါက ကျေးရွာများတွင် စီးပွားရေး အသက်ဝင်လာပြီး နိုင်ငံတစ်ခုလုံး စီးပွားရေးတိုးတက်လာမည်မှာ အမှန်ပင်ဖြစ်ပါသည်။

လယ်ယာကဏ္ဍတွင် ခေတ်ပညာတတ် လူငယ်များနှင့် တောင်သူများကို ပေါင်းစည်းပြီး MSME များ ဖြစ်ထွန်းလာစေခြင်းသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး အနာဂတ်အတွက် သော့ချက်ပင် ဖြစ်ပါသည်။

“ခေတ်ပညာတတ်လူငယ်များတွင် **ဈေးကွက်ဗျူဟာ၊ နည်းပညာနှင့် ဆန်းသစ်တီထွင်မှုတို့ ရှိပါသည်။** တောင်သူလယ်သမားများတွင် **မြေယာနှင့် ပတ်သက်သည့် အတွေ့အကြုံ၊ လုပ်ငန်းသဘောသဘာဝ**အပေါ် နားလည်တတ်ကျွမ်းမှု ရှိပါသည်။ ၎င်းအရည်အချင်းနှစ်မျိုးကို **‘တစ်ပေါင်း တစ်စည်းတည်း’** ဖြစ်အောင် ပေါင်းစပ်နိုင်မည်ဆိုပါက အင်အားအလွန်ပင် ကြီးလာမည်ဖြစ်ပါသည်။ ဤသို့ ပေါင်းစည်းနိုင်ရန် လူငယ်များဘက်ကလည်း စိတ်ဝင်စားလာအောင်၊ တောင်သူတွေဘက်ကလည်း ယုံကြည်လက်ခံလာအောင် ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်ကြရမည် ဖြစ်ပါသည်။”

ဤသို့ စည်းရုံးဆောင်ရွက်ရာမှာ လက်တွေ့ကျသော နည်းဗျူဟာများအနေဖြင့် –

၁။ စိတ်ဓာတ်မြင့်ကွင်းပြောင်းပေးခြင်း

(က) **လူငယ်များကို** “စိုက်ပျိုးရေးဆိုသည်မှာ ညစ်ပတ်ပြီး ပင်ပန်းသည့် အလုပ်မဟုတ်ဘဲ ယခုခေတ်တွင် Agripreneur (စိုက်ပျိုးရေး ဆန်းသစ်တီထွင်လုပ်ငန်းရှင်) များ ဖြစ်လာနိုင်ကြောင်း၊ အင်တာနက်မှတစ်ဆင့် ကုန်စည်ရောင်းဝယ်နိုင်ခြင်း၊ ကိုယ်ပိုင် အမှတ်တံဆိပ်နှင့် ထုပ်ပိုးပြီး ပြည်ပတင်ပို့နိုင်ခြင်း စသည်ဖြင့် ခေတ်မီသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင် ဖြစ်ကြောင်း သတင်းစကားများကို ပေးရမည်ဖြစ်ပါသည်။

(ခ) **တောင်သူများအား** ပညာတတ်လူငယ်သမီး/သားများသည် ထွက်ကုန်ကို ဈေးပိုမိုရရှိနိုင်အောင်၊ ပြည်ပသို့ရောက်အောင်ပို့ဆောင်ပေးနိုင်သော **“ဒစ်ဂျစ်တယ်လက်နက်”** များ ရှိကြကြောင်းကို ရှင်းပြပေးရမည် ဖြစ်ပါသည်။

၂။ လက်တွေ့ကျသော စမ်းသပ်စရာနမူနာများ ဖန်တီးပြခြင်း

(က) **အောင်မြင်မှုဖြစ်စဉ်များကို မျှဝေခြင်း။** ဥပမာအားဖြင့် ကျေးရွာတစ်ရွာက လူငယ်နှင့် တောင်သူများ စုပေါင်းထုတ်လုပ်ဆောင်ရွက်သည့် ခရမ်းချဉ်သီးခြောက်လုပ်ငန်း အောင်မြင်လာသည့် အကြောင်း၊ အွန်လိုင်းမှတစ်ဆင့် ရောင်းချခြင်းဖြင့် ဝင်ငွေတိုးလာခြင်းအကြောင်း စသည့် အောင်မြင်မှုပုံရိပ်များကို ကျေးရွာအုပ်ချုပ်ရေးမှူးများမှတစ်ဆင့် ဖြန့်ဝေပေးနိုင်ပါသည်။

(ခ) **စမ်းသပ်ခြံစိုက်ခင်း ဖွင့်လှစ်ပေးခြင်း။** ကျေးရွာများတွင် နည်းပညာသုံးပြီး စိုက်ပျိုးမည့် စမ်းသပ်ခြံကြီးတစ်ခုပြုလုပ်ကာ လူငယ်များက နည်းပညာပိုင်းကို ကြည့်ရှု စောင့်ရှောက်ခြင်းဖြင့်လည်းကောင်း၊ တောင်သူများက စိုက်ပျိုးရေးအတွေ့အကြုံပေးခြင်းဖြင့် လည်းကောင်း အတူတကွလုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်းမျိုး ဆောင်ရွက်နိုင်ပါသည်။

၃။ ငွေကြေးနှင့် နည်းပညာ အထောက်အပံ့ပေးခြင်း

(က) **အစပျိုးရန်ပုံငွေ။** အစိုးရ (သို့မဟုတ်) အလှူရှင်အဖွဲ့အစည်းများမှ လူငယ်–တောင်သူအတွဲများကို ချေးငွေ (သို့မဟုတ်) ရန်ပုံငွေ အသေးစား ထုတ်ပေးခြင်းမျိုး ဆောင်ရွက်ရပါမည်။ (ဥပမာ– သီးနှံအခြောက်ခံစက် တစ်လုံး ဝယ်ရန် ငွေကြေးကူညီပေးခြင်း)

(ခ) **နည်းပညာနှင့်လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုပေးအပ်ခြင်း။** ကျေးရွာများတွင် အင်တာနက်အခြေပြုဈေးကွက်ရှာဖွေနည်း၊ ငွေကြေးစီမံခန့်ခွဲနည်း၊ ကောင်းမွန်သော စိုက်ပျိုးနည်းစနစ် (Good Agricultural Practi–ces – GAP) စသည်ဖြင့် သင်တန်းပေးခြင်းများ ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ပါသည်။

၄။ အသိုင်းအဝိုင်းနှင့် ကွန်ရက်ချိတ်ဆက်ပေးခြင်း

(က) **လူငယ်နှင့် တောင်သူချိတ်ဆက်ပွဲများ ပြုလုပ်ပေးခြင်း။** ကျေးရွာခန်းမများတွင် ဆွေးနွေးပွဲများ ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် လူငယ်များ၏ စိတ်ကူးစိတ်သန်းများ၊ တောင်သူကြီးများ၏ လုပ်ငန်းလိုအပ်ချက်နှင့် အခက်အခဲများအား ပြောဆိုဆွေးနွေးခွင့်ရရှိအောင် ချိတ်ဆက်ပေးနိုင်ပါသည်။

(ခ) **အောင်မြင်မှုဖြစ်စဉ်ကို “ပြန့်ပွားအောင်” လုပ်ဆောင်ပေးခြင်း။** ကျေးရွာတစ်ရွာမှ အောင်မြင်သွားသည့် လူငယ်နှင့် တောင်သူအတွဲကို နီးစပ်ရာကျေးရွာများသို့ သွားရောက်ဟောပြောစေပြီး ၎င်းတို့၏ အတွေ့အကြုံများကို မျှဝေစေခြင်းဖြင့် ရွာသူရွာသားများ ပိုမိုနားဝင်အောင် လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်ပါသည်။

အဓိကသော့ချက်အနေဖြင့် လူငယ်များကို **“သူတို့မပါရင် မဖြစ်ဘူး”** ဆိုသည့် စိတ်ဓာတ် မြှင့်တင်ပေးခြင်း၊ တောင်သူများကို **“ဤနည်းပညာအသစ်တွေကသူတို့အတွက်လက်တွေ့အသုံးဝင်တယ်”** ဆိုသော ယုံကြည်မှုမျိုးကို တည်ဆောက်ပေးနိုင်မှသာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးရှိရှိပူးပေါင်းပြီး ကျေးရွာစီးပွားရေးများကို အတူတကွ တည်ဆောက်နိုင်ကြမှာဖြစ်ပါကြောင်း တင်ပြအပ်သည်။ ။