

PRICING AND PROFITS

အမြတ်ငွေနှင့် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း

ရည်ရွယ်ချက် ၁။ သင်တန်းသူ/သားများသည် ဝင်ငွေ၊ အသုံးစရိတ်၊ အမြတ်ငွေစသည့် အသုံးနှုန်းများကို အသုံးပြုလာပြီး ၎င်းတို့၏ ထုတ်ကုန် (သို့) ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် ရွေးချယ်ထားသော ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းနည်းဗျူဟာပေါ်တွင် အခြေခံရောင်းချရမည့် ဈေးနှုန်းကို တွက်ချက်လာနိုင်ရန်။

သင်တန်းပိုချသူများအတွက် အကျဉ်းချုပ်

ဤသင်ခန်းစာသည် သင်တန်းသူ/သားများအား ၎င်းတို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစီအစဉ်ကို ဖန်တီးလာနိုင်ရန်နှင့် သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော ဈေးနှုန်းကို သတ်မှတ်နိုင်ရန် ပြင်ဆင်ပေးသည်။

နည်းစနစ်	အချိန်	အထွေထွေဗဟုသုတ
သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်စကားပြောနေသည်။	၂ မိနစ်	
ပထမလူ - ငါပိုက်ဆံရရှိလာအောင် လုပ်ဆောင်ဖို့နည်းလမ်းကို တစ်ခါမှမတွေ့ခဲ့ဘူး။		
ဒုတိယလူ - မင်းဘာကိုဆိုလိုတာလဲ။ မင်းရဲ့ပိုက်ဆံသိမ်းတဲ့အံ့ဆွဲထဲမှာ နေ့တိုင်းပိုက်ဆံတွေပြည့်နေတာ ငါမြင်တာဘဲ။		
ပထမလူ - ငါပိုက်ဆံတွေရနေတာဟုတ်တာပေါ့။ ဒါပေမဲ့ ငါ့အသုံးစရိတ်ထက် ပိုတဲ့ဝင်ငွေကို တစ်ခုမှမရရှိခဲ့ဘူး။		
ဒုတိယလူ - ဒါဆို အမြတ်ငွေတွေကို ဆိုလိုတာလား။		

S: ဤပြဇာတ်မှ မည်သည့် သရုပ်ဖော်ချက် (သို့) အရာများကို သင်တွေ့မြင်သနည်း။

H: ဘာတွေဖြစ်ပျက်နေသနည်း။

O: ဤကဲ့သို့ အဖြစ်အပျက်များသည် ကျွန်ုပ်တို့၏ နေရာတွင်လည်း ဖြစ်ပျက်နေပါသလား။

S: သူငယ်ချင်းနှစ်ယောက်စကားပြောနေပြီး တစ်ယောက်လုပ်ငန်းရှင်ဖြစ်သည်။

H: လုပ်ငန်းရှင်သည် မည်သည့်ဝင်ငွေကိုမျှ မရရှိကြောင်း ညည်းတွားနေသည်။ သူ၏ သူငယ်ချင်းက ထိုလုပ်ငန်းရှင်သည် နေ့တိုင်းပိုက်ဆံရရှိနေကြောင်းကို တွေ့မြင်ရပြီး ထိုကိစ္စသည် မည်ကဲ့သို့ မှန်ကန်နိုင်မည်နည်းဟု အံ့ဩနေသည်။

O: ဖြစ်ပျက်နေပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ဆောင်ခြင်းဖြင့် ဝင်ငွေရရှိနေသည်။ သို့သော်လည်း ကျွန်ုပ်တို့၏ အသုံးစရိတ်ကို ပြန်လည်

ကာမိသောပမာဏထက်ပိုသောငွေကြေးကိုမရရှိပါ။

W: အဘယ်ကြောင့်ထိုကဲ့သို့ဖြစ်ပျက်နေပါသနည်း။

W: ကျွန်ုပ်၏ကုန်ပစ္စည်းများ(သို့)ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများအတွက်ကျွန်ုပ်တို့၏ လုပ်ဆောင်ခြင်းမှာမလုံလောက်ပါ(သို့)ကျွန်ုပ်တို့၏လုပ်ငန်းကိုမှားယွင်းသောနေရာတွင်လုပ်ကိုင်နေသည်(သို့)ကျွန်ုပ်တို့၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများကိုအပြောင်းလဲပြုလုပ်ရန်လိုအပ်နေသည်။ (ဤကဏ္ဍတွင်ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းအဖြစ်ပျက်ကိုအဓိကထားသည်။)

- ၁။ အသုံးစရိတ်ဆိုသည်မှာအဘယ်နည်း။
လူအုပ်ကြီးနှင့် ဆွေးနွေးရန်။
- (က) အသုံးစရိတ်၏အဓိပ္ပာယ်ကိုရှင်းပြပါ။
သင်တန်းသူ/သားတစ်ယောက်ကိုအသုံးစရိတ်၏အဓိပ္ပာယ်ကိုရေးစေပါ။
- (ခ) သင်တန်းသူ/သားများကို၎င်းတို့မျှော်မှန်းသည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအစီအစဉ်တွင်မည်သည့်ဥပမာအသုံးစရိတ်များပါဝင်မည်ကိုမေးပါ။

- ၁။ အသုံးစရိတ်
- (က) အသုံးစရိတ်ဆိုသည်မှာသင်၏လုပ်ငန်းနှင့်ဆက်နွှယ်နေသောမည်သည့်စရိတ်ကိုမဆိုသင်အသုံးပြုသောငွေကြေးဖြစ်သည်။
- (ခ) အသုံးစရိတ်တွင်ပါဝင်သောအရာများမှာ
 ၁. အိမ်ငှားခ
 ၂. ကုန်ပစ္စည်းကိုရောင်းချရန်အတွက်စရိတ်များ
 ၃. လိုအပ်သောကုန်ကြမ်း
 ၄. ပစ္စည်းစာရင်းပြုစုရန်စာအုပ်အတွက်ကုန်ကျစရိတ်များ
 ၅. ရေ၊ ဂတ်စ်၊ လျှပ်စစ်အတွက်ကုန်ကျစရိတ်
 ၆. လုပ်သားများ၏လစာအတွက်ကုန်ကျစရိတ်
 ၇. ပါကင်ပြုလုပ်ခြင်းအတွက်ကုန်ကျစရိတ်
 ၈. လုပ်ငန်းတွင်သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးအတွက်ကုန်ကျစရိတ်

- ၂။ ဝင်ငွေဆိုသည်မှာအဘယ်နည်း။
- (က) ဝင်ငွေ၏အဓိပ္ပာယ်ကိုရှင်းပြပါ။ သင်တန်းသူ/သားတစ်ယောက်ကိုဝင်ငွေ၏အဓိပ္ပာယ်အားရေးစေပါ။

- ၃မိနစ်
- ၂။ ဝင်ငွေ
- (က) ဝင်ငွေဆိုသည်မှာသင်၏ကုန်ပစ္စည်းများရောင်းချခြင်းမှရရှိလာသောငွေများ၊ သင်၏ဘဏ်တွင်ငွေစုခြင်းမှရရှိလာသောအတိုးများ၊ သင်၏ပိုင်ဆိုင်မှုစုစုပေါင်းကိုရောင်းချခြင်းမှရရှိလာသောငွေများကိုဆိုလိုသည်။

၃။ အမြတ်ငွေဆိုသည်မှာအဘယ်နည်း။
(က) အမြတ်ငွေ၏ အဓိပ္ပါယ်ကိုရှင်းပြပါ။
သင်တန်းသူ/ သားတစ်ယောက်အားအမြတ်ငွေ
၏ အဓိပ္ပါယ်ကိုရေးစေပါ။

(ခ) သင်တန်းသူ/ သားများအား၎င်းတို့သည်၎င်း
တို့၏ လုပ်ငန်းများကိုစီမံအုပ်ချုပ်ရာတွင်
အမြတ်ငွေ၏ အကျိုးသက်ရောက်မှုများ
(အမည်များ)ကိုမေးပါ။

၄။ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းနှင့်အမြတ်ငွေ
(က) ဤသင်ခန်းစာ၏ စာရွက်ကိုသင်တန်းသူ/ သား
များထံမှဝေငှပါ။ ဤသင်ခန်းစာကိုဖတ်စေပြီး
သင်တန်းသူ/ သားများကိုနားထောင်စေပါ။

၅မနစ် ၃။ အမြတ်ငွေ
(က) အမြတ်ငွေဆိုသည်မှာဝင်ငွေ၊ အသုံးစရိတ်များ
အားလုံးကိုနှုတ်ပြီးကျန်ရှိသောငွေဖြစ်သည်။

- (ခ) အမြတ်ငွေကြောင့်ဖြစ်နိုင်ချေများမှာ -
 - ၁. အမြတ်ငွေသည်လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုဆက်
လက်၍လုပ်ကိုင်စေနိုင်သည်(သို့)ရှင်သန်
စေနိုင်သည်။
 - ၂. အမြတ်ငွေသည်လုပ်ငန်းတစ်ခုကိုတိုးချဲ့စေ
နိုင်သည်။
 - ၃. အမြတ်ငွေသည်အမြတ်ငွေများထပ်မံရရှိ
လာစေရန်ဖန်တီးပေးနိုင်သည်။
 - ၄. ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကိုကြိုးစားထုတ်လုပ်
ရာတွင်ကျွန်ုပ်တို့အားစွန့်စားမှု၊ ကုန်စည်
ပိုမိုထုတ်လုပ်နိုင်ရန်နှင့် ပိုမိုရောင်းချနိုင်ရန်
အတွက်လှုံ့ဆော်မှုကိုဖြစ်စေသည်။

၅မိနစ် ၄။ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းနှင့်အမြတ်ငွေ
(က) လေ့လာရန်သင်ခန်းစာ
မစတင်မီသည်ဆေးဆိုးပန်းရိုက်အဝတ်များကို
ထုတ်လုပ်သည်။ ထိုလုပ်ငန်းကိုသူမ၏ အိမ်
တွင်လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြစ်သောကြောင့်အခန်းငှား
ရန်မလိုအပ်ပါ။ အဖြူရောင်ဝတ်စုံ(ပိတ်သား)
တစ်စုံတစ်လျှင်သုံးဒေါ်လာကုန်ကျသည်။ သူမ
အဝတ်တစ်ဆယ့်ငါးမီတာခန့်ကိုခြောက်သွေ့
စေရာတွင်အသုံးပြုသောခါတုပစ္စည်းများအ
တွက်တစ်ဆယ့်ငါးဒေါ်လာပေးချေရသည်။
သူမသည်အဝတ်အထည်များထုတ်လုပ်ရန်အ
တွက်သူမ၏ မီးဖိုချောင်ရုံကိရိယာတန်ဆာပ
လာများကိုအသုံးပြုသဖြင့်ကိရိယာတန်ဆာပ
လာအတွက်ကုန်ကျစရိတ်မရှိပါ။ သူမသည်မြို့
အနီးရှိဈေးထဲမှပစ္စည်းများကိုဝယ်ယူရန်အ

တွက်လည်းလစဉ်တစ်ဆယ့်ငါးဒေါ်လာကို
 သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစရိတ်အတွက်ပေးချေရ
 မည်။ သူမ၏အိမ်တွင်လုပ်ငန်းစတင်လုပ်ကိုင်
 သည့်အချိန်မှစ၍ရေမိတာခကုန်ကျစရိတ်
 တစ်ဆယ်ဒေါ်လာ ပိုမိုပေးချေရသည်။
 သူမသည်လစဉ်ဝတ်စုံငါးဆယ်မီတာခန့်
 ထုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့သည်။ သူမသည်ဈေးနှုန်း
 တစ်ခုသတ်မှတ်ရန်ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။ ထိုဈေး
 နှုန်းသည်သူမအတွက်အမြတ်ငွေရရှိပြီးသူမ
 ၏ယှဉ်ပြိုင်ဘက်များနှင့်လည်းဈေးနှုန်းသည်
 မတိမ်းမယိမ်းရှိရမည်ဖြစ်သည်။ မစ္စတိုနီသည်
 အဝတ်တစ်မီတာကိုဈေးနှုန်းမည်မျှသတ်မှတ်
 မည်နည်း။

(ခ) ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း

(ခ) ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း

၁. သင်၏အမြတ်ငွေသည်သင်ရောင်းချသောကုန်
 စည်ပမာဏနှင့် သတ်မှတ်ထားသောဈေးနှုန်း
 ပေါ်တွင်မူတည်သည်။ သင်သည်ဈေးနှုန်းသတ်
 မှတ်ရာတွင်ကုန်ကျစရိတ်များကိုကာမိစေသည့်
 အပြင်အမြတ်လည်းရရှိစေသောဈေးနှုန်းကို
 သတ်မှတ်သင့်သည်။ အောက်တွင်စီးပွားရေး
 လုပ်ငန်းရှင်များ၏ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းနည်း
 ဗျူဟာ(၃)ခုကိုဖော်ပြထားပါသည်။

(က) ပစ္စည်းများကိုပိုမိုရောင်းချနိုင်ရန်အတွက်
 သင်၏ယှဉ်ပြိုင်ဘက်များသတ်မှတ်ထား
 သောဈေးနှုန်းထက်အနည်းငယ်လျော့သောဈေး
 နှုန်းဖြင့်ရောင်းပါ။

(မစ္စတိုနီသတ်မှတ်ထားသောအနည်းငယ်လျော့
 သည့်ဈေးနှုန်းကြောင့်လူများသည်သူမ၏အ
 ဝတ်ကိုဝယ်ယူလာကြသည်။)

(ခ) အမြတ်ငွေရာခိုင်နှုန်းတိတိကျကျမည်မျှရယူ
 မည် ကိုဆုံးဖြတ်ပါ။ ၎င်းရာခိုင်နှုန်းအားဖြင့်

ကုန်ကျစရိတ်ကိုသတ်မှတ်ပါ။(မစ္စတိုနီသည် ၅%အမြတ်ရယူရန်ဆုံးဖြတ်ခဲ့သည်။)

- (ဂ) သင်၏ ယှဉ်ပြိုင်ဘက်များသတ်မှတ်ထားသော ဈေးနှုန်းနှင့် ယေဘုယျအားဖြင့်တူညီသောဈေးနှုန်းကိုသတ်မှတ်ပါ။
(မစ္စတိုနီသတ်မှတ်ထားသောဈေးနှုန်းနှင့်တူညီသည်။)

- ၂. အောက်တွင်ဖော်ပြထားသောမေးခွန်း(အဆင့်) များကိုစာရွက်ပေါ်တွင်ရေးပါ။ ထိုမေးခွန်းများကိုဖြေဆိုရန်သင်တန်းသူ/ သားများကိုအုပ်စု ငယ်(၃)သို့(၄)ခုခွဲပါ။
 - (က) မစ္စတိုနီ၏ ကုန်ကျစရိတ်များမှာအဘယ်နည်း။
 - (ခ) မစ္စတိုနီသည်အဝတ်တစ်စုံတစ်ရာလျှင်မည်မျှ ကုန်ကျသနည်း။ အဝတ်တစ်စုံတစ်ရာအတွက် ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်အပြင်အခြားကုန်ကျစရိတ်အားလုံးကိုလည်းထည့်ပေါင်းပါ။
 - အမြတ်ငွေအတွက်သင်သတ်မှတ်ထားသောဈေးနှုန်းနည်းဗျူဟာကိုအခြေခံပါ။
 - သင်ရောင်းချရမည့်ဈေးနှုန်းကိုသတ်မှတ်ပါ။

- ၂. အဆင့်များ
 - (က) ဝတ်စုံ၊ ဓာတုပစ္စည်း၊ ရေ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစရိတ်၊ အချိန်တို့ဖြစ်သည်။
 - (ခ) အဝတ်တစ်စုံတစ်ရာအတွက်ကုန်ကျစရိတ်မှာ -
 - ပိတ်သားတစ်စုံတစ်ရာလျှင် (၃)ဒေါ်လာ
 - ဓာတုပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ရာအတွက် (၁)ဒေါ်လာ
 - သယ်ယူစရိတ်တစ်စုံတစ်ရာအတွက်(၀.၁) ဒေါ်လာ
 - ရေတစ်စုံတစ်ရာအတွက် (၀.၂)ဒေါ်လာ

၃. လူအုပ်ကြီးထံသို့၎င်းတို့သည်မစ္စတိုနီအတွက် ဈေးနှုန်းမည်မျှသတ်မှတ်ကြောင်းမေးပါ။

၄။ သင်တန်းသူ/ သားတိုင်းကို၎င်းတို့၏အိမ်တွင်၎င်းတို့ ၅မိနစ်၏ ထုတ်ကုန်(သို့)ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းအတွက်၎င်းတို့ ရွေးချယ်ထားသောမျှတသည့်အမြတ်ငွေနည်းဗျူဟာ တွင်အခြေခံ၍ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်စေပါ။

ရည်ရွယ်ချက် ။ သင်တန်းပို့ချသူများသည်စီးပွားလုပ်ငန်းတစ်ခုစတင်လုပ်ကိုင်ရာတွင်ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း နည်းဗျူဟာသည်အရေးကြီးကြောင်းကိုသင်ယူနိုင်ရန်နှင့်ဝင်ငွေ၊ အသုံးစရိတ်၊ အမြတ်ငွေစသည့် အသုံးနှုန်းများကိုမည်သို့အသုံးပြုရသည်ကိုသင်ယူနိုင်ရန်။

ကျွမ်းကျင်မှု ။ သင်တန်းသူ/သားများသည်ဝင်ငွေ၊ အသုံးစရိတ်၊ အမြတ်ငွေစသည့်အသုံးနှုန်းများကိုနားလည်ပြုလာ ပြီး၎င်းတို့၏ထုတ်ကုန်များ(သို့)ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို၎င်းတို့ကိုယ်တိုင်ရွေးချယ်ထားသောဈေး နှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းနည်းဗျူဟာပေါ်တွင်အခြေခံ၍ရောင်းချရမည့်ဈေးနှုန်းကိုတွက်ချက်လာနိုင်ရန်။

အနှစ်ချုပ် ။ သင်တန်းပို့ချသူများသည် သင်တန်းသူ/သားများကအသုံးစရိတ်၊ ဝင်ငွေ၊ အမြတ်ငွေစသည့်တို့ကို အသုံးပြုနိုင်ချိန်တွင်တစ်ပြိုင်နက်တည်း၎င်းတို့၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း(သို့)ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကို ၎င်းတို့ရွေးချယ်ထားသောမျှတသည့်အမြတ်ငွေဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းနည်းဗျူဟာတွင်အခြေခံ၍ဈေး နှုန်းသတ်မှတ်နိုင်ရန်သင်ယူနေကြောင်းသိရှိနားလည်ရန်။