

# နစ်ကေး (Nikkei) မြန်မာ စက်မှုကုန်ထုတ်လုပ်ငန်း PMI™

## စက်တင်ဘာလအတွင်း စစ်တမ်းမှတ်တမ်းမှ ဈေးနှုန်းမြင့်မားမှုများ အချက်ပြခဲ့

### အဓိကအချက်များ

- ကျပ်ငွေလဲနှုန်းများကျဆင်းလာခြင်းသည် သွင်းကုန် စရိတ်များနှင့် ထုတ်ကုန်ဈေးနှုန်းများကို မြှင့်တက်စေခြင်း
- ထုတ်လုပ်မှုနှင့် အော်ဒါသစ်မှာယူမှုများ ရှေ့ဆက် ဆုတ်ယုတ်လာနေခြင်း
- သွင်းကုန် ဝယ်ယူမှုများ စံချိန်တင် ကျဆင်းလာသော်လည်း လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ယုံကြည်မှုမှာ ၂၀၁၇ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလမှစပြီး အမြင့်ဆုံး အဆင့်သို့ တက်လှမ်းလိုက်ခြင်း

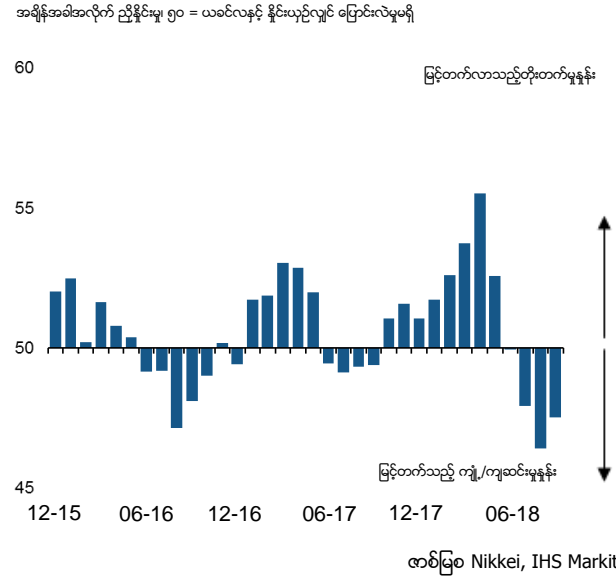
### ဒေတာကို စက်တင်ဘာ ၁၂ - ၂၀ ရက်အတွင်း စုစည်းခဲ့သည်

မြန်မာနိုင်ငံတွင်း ကုန်ထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်း အခြေအနေများမှာ စက်တင်ဘာလအတွင်း ဆက်လက် ဆုတ်ယုတ်လာခဲ့ပြီး၊ ထုတ်လုပ်မှု၊ အော်ဒါသစ်မှာယူမှုများနှင့် အလုပ်နေရာ အားလုံးတို့ထဲတွင် လစဉ် ကျဆင်းလာခဲ့ပါသည်။ ဈေးနှုန်းများ တစ်ဟုန်ထိုး မြင့်တက်လာခြင်းသည် နောက်ဆုံး ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးကဏ္ဍ စွမ်းဆောင်မှု အရှိန်ကျလာခြင်း၏ အဓိကအချက်ဖြစ်ပြီး စက်တင်ဘာလ စစ်တမ်းက သွင်းကုန်များ၏ ဈေးနှုန်းများမှာ သိသိသာသာ စံချိန်တင် တက်လာကြောင်း တွေ့ရပါသည်။ အမေရိကန် ဒေါ်လာနှင့် ကျပ်ငွေလဲလှယ်နှုန်းနှုန်း နှိမ့်ကျလာမှုများကြောင့် ငွေကြေးဖောင်းပွမှုကိုဖြစ်စေကြောင်း မှတ်တမ်းများမှ ညွှန်ပြခဲ့ပါသည်။

နစ်ကေး (Nikkei) မြန်မာနိုင်ငံ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ဝယ်ယူရေး မန်နေဂျာများ၏ အညွှန်းကိန်းခေါင်းစီး Purchasing Managers' Index™ (PMI™) - ထုတ်လုပ်ရေး စွမ်းပကားများကို ပြသပေးသည့် ပေါင်းစပ်ထားသည့် တစ်ခုတည်းသော အညွှန်းကိန်း - မှ ဩဂုတ်လတွင် အနိမ့်ဆုံး အမှတ် ၄၆.၄ ရှိခဲ့ရာမှ စက်တင်ဘာလတွင် ၄၇.၅ အထိ တိုးတက်လာခဲ့သော်လည်း ကဏ္ဍတစ်ရပ်လုံး၏ စီးပွားရေး အခြေအနေမှာ သိသိသာသာ ဆိုးဝါးနေကြောင်း ဆက်လက် အချက်ပြနေဆဲဖြစ်ပါသည်။ PMI ခေါင်းစီးကိန်းမှာ ယခု အပြောင်းအလဲမရှိ အမှတ် ၅၀.၀ အောက်သို့ ကျဆင်းလာခဲ့ခြင်းသည် သုံးလဆက်တိုက် တိုးတက်မှုမရှိဘဲ ကျဆင်းမှုကို ထောက်ပြနေပါသည်။

နောက်ဆုံးစစ်တမ်းပါ တမူထူးခြားစွာတိုးတက်လာမှုမှာ ထုတ်လုပ်ရေး သွင်းကုန် ဈေးနှုန်းများ တသိတသန်း စံချိန်သစ် မြင့်တက်လာခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ စစ်တမ်း၌ ပါဝင်ဖြေကြားခဲ့သူ ၇၁% ကျော်တို့က သွင်းကုန်ဝယ်ယူမှုများ မြင့်တက်လာခြင်းကို အချက်ပြခဲ့ကြပြီး အစီရင်ခံစာ အများစုထဲတွင် အထူးသဖြင့် အမေရိကန် ဒေါ်လာနှင့် ကျပ်ငွေလဲလှယ်နှုန်းနှုန်း နှိမ့်ကျလာနေခြင်းမှာ သွင်းကုန်များ၏ ဈေးနှုန်းကို မြှင့်တက်စေခဲ့သည်ဟု ဖော်ပြကြပါသည်။ တန်ပြန်အနေဖြင့် ထုတ်ကုန်ရောင်းဈေးများကို စစ်တမ်း သမိုင်းတစ်လျှောက် အမြန်ဆုံးနှုန်းဖြင့် တိုးမြှင့်တောင်းဆိုခဲ့ကြရပါသည်။

### နစ်ကေး (Nikkei) မြန်မာ စက်မှုကုန်ထုတ်လုပ်ငန်း PMI



ပါဝင်ဖြေကြားခဲ့ကြသူ အများအပြားတို့က ယေဘုယျ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု၏ ဖိအားပေးမှုများမှာ ယခုလထဲတွင် ဝယ်ယူအားကို နှိမ့်ကျလာစေခဲ့သည်ဟု သုံးသပ်ကြသည်။ ဒေသတစ်ရပ်မှာ ရေကြီးနေခြင်း သတင်းများကပါ မြန်မာ ထုတ်လုပ်ကြသူတို့၏ လုပ်ငန်းများနှင့် အော်ဒါသစ် ရရှိမှုတို့ကို ထိခိုက်စေခဲ့သည်မှာ လေးလ ဆက်တိုက် ဖြစ်ပါသည်။

ဈေးကွက်၏ ဝယ်ယူအား ကျဆင်းလာသည့်အမျှ ထုတ်လုပ်မှု ပမာဏများကိုပါ ဖြတ်တောက်ခဲ့ရသည်။ ဈေးနှုန်းများ တစ်ဟုန်ထိုး တက်လာခြင်းကြောင့် ထုတ်လုပ်ရေးဆိုင်ရာ သွင်းကုန်များ ရှားပါးလာစေကာ ထုတ်လုပ်မှုကို အနှုတ်လက္ခဏာ ဆောင်လာစေသည်ဟု အထောက်အထားတစ်ခု ရှိနေပါသည်။ စက်တင်ဘာလသည် ထုတ်လုပ်မှု ပမာဏများ သုံးလဆက်တိုက် ကျဆင်းလာခဲ့သည့် လဖြစ်လာကာ ကျဆင်းမှုနှုန်းမှာ ထင်ရှားလှပြီး ဩဂုတ်လ၏ စံချိန်တင်နှုန်းထက် မသိမသာ အားပျော့ခဲ့ပါသည်။

ပစ္စည်းပေးသွင်းတို့၏ ပေးသွင်းမှု ကြာမြင့်ချိန် ပိုကြာမြင့်လာမှုနှင့်အတူ ကုန်ကြမ်း ပစ္စည်းများ ဈေးကြီးလာမှုအပြင် ထုတ်လုပ်မှုနှင့် အလုပ်သစ် ကျဆင်းလာခြင်းက ထုတ်လုပ်ကြသူတို့အား သွင်းကုန်များ အပိုဝယ်ယူမှုကို လျှော့ချလာစေခဲ့သည်။ လများစွာအတွင်းမှာ ထည့်ကုန်ဝယ်ယူမှုများကို လေးကြိမ်မြောက် လျှော့ချလာခဲ့ပြီး စစ်တမ်း မှတ်တမ်းအတွက် စံချိန်သစ် ဖြစ်လာသည်။ ထုတ်လုပ်သူတို့သည် စက်တင်ဘာလ၏ လက်ကျန် သို့လျှောက်ကုန်များကို မလွဲသာမချောင်သာ အားကိုးခဲ့ကြရရာ နစ်နစ်အတွင်း စံချိန်တင်နှုန်းအနီးသို့ တစ်ဖန်ကျဆင်းသွားစေခဲ့ပါသည်။

ယင်းအတောအတွင်းမှာ ဝန်ထမ်းဦးရေ ပမာဏများမှာ သုံးလဆက်တိုက် လျော့ချခဲ့ကြရသည်။ သို့သော်လည်း ကျဆင်းမှုမှာ အနည်းငယ်သာ ဖြစ်ခဲ့ပြီး ဝန်ထမ်းများကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်အောင် ကုမ္ပဏီများက ပုံမှန်အားဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုအရှိန်ကို လက်ဆက်မြှင့်တင်ခဲ့ကြောင်း အများပြောဆိုချက် အထောက်အထားများက ညွှန်ပြထားပါသည်။

ယင်းအချက်က လက်ရှိလထဲတွင် လက်ကျန် လုပ်ငန်းများ ထပ်မံ နည်းပါးလာခဲ့ခြင်းကိုပါ ရှင်းပြပေးပါသည်။

နောက်ဆုံးအနေနှင့် လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ယုံကြည်မှုမှာ စက်တင်ဘာလတွင် အပေါင်းလက္ခဏာ နယ်မြေတွင်းမှာ ရှိနေလျက် ၂၀၁၇ နိုဝင်ဘာလမှစပြီး အမြင့်ဆုံး အဆင့်သို့ တက်လှမ်းနိုင်ခဲ့ပါသည်။ ကုမ္ပဏီများက ၎င်းတို့၏ စက်ရုံများကို တိုးချဲ့ရန်၊ စက်ယန္တရား ကဏ္ဍသစ်တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန်နှင့် ထုတ်ကုန်သစ်များ ထုတ်လုပ်ရန် အစီအစဉ်ကောင်းများကို အစီရင်ခံတင်ပြခဲ့ကြသည်။

### ဝေဖန်ချက်(မှတ်ချက်)

မြန်မာစက်မှု ကုန်ထုတ်လုပ်မှု PMI အညွှန်း၏ စစ်တမ်း ဒေတာကို သုံးသပ်၍ စစ်တမ်းကို ပြုစုပေးသည့် IHS Markit မှ **စီးပွားရေးပညာရှင် Sian Jones** က ထောက်ပြသွားသည်မှာ-

"နောက်ဆုံး စစ်တမ်းဒေတာက မြန်မာနိုင်ငံရှိ ထုတ်လုပ်သူများအတွက် စက်တင်ဘာလထဲတွင် စိန်ခေါ်မှုများသည် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအခြေအနေများရှိကြောင်း အချက်ပြခဲ့ပါသည်။"

"အမေရိကန် ဒေါ်လာဈေး ပိုမိုထိုးတက်လာနေခြင်းက ထည့်ကုန်စရိတ်များကို လျှင်မြန်စွာ တိုးလာစေခြင်းကြောင့် ဈေးနှုန်းများရုတ်တရက် မြင့်မားလာခြင်း၏အကျိုးဆက်မှာ အဓိကအကျဆုံး အခက်အခဲကြီး ဖြစ်လာခဲ့ပါသည်။ ထို့အပြင် အထွေထွေ ငွေကြေးဖောင်းပွမှု ဖိအားများက ဝယ်လိုအားကို အရှိန်ထိုးလိုက်ပြီး ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် အော်ဒါများ ကျဆင်းလာနေချိန်တွင် လုပ်ငန်းများ၏ ပစ္စည်းအသစ်ဝယ်ယူလိုစိတ်ကို နှိမ်ချပစ်လိုက်ပါသည်။"

"ရလဒ်အဖြစ် အလုပ်သစ်ခန့်ထားမှုများအပေါ် ဖိစီးလာခဲ့သော်လည်း လုပ်သားဦးရေမှာ ယခုလအတွင်း အနည်းငယ်မျှသာ ကျဆင်းခဲ့ပါသည်။ ထုတ်ကုန်များအား တမင်ရည်ရွယ်ပြီး ပိုမိုတိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်ခဲ့ခြင်းဖြင့် ဝန်ထမ်းများကို ဆက်လက်ထိန်းထားရန် ကြိုးပမ်းမှုများရှိခဲ့ကြောင်း အစီရင်ခံကြသည်ဖြစ်ရာ ကုမ္ပဏီများက လက်ရှိ မှန်တိုင်းကို ကျော်လွှားနိုင်မည်ဟု ယုံကြည်နေကြောင်း ထောက်ပြခြင်း ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ အနာဂတ်ဆိုင်ရာ ယုံကြည်မှုမှာ အံ့သြဖွယ်ကောင်းစွာ ဦးမော့လျက် ရှိနေပြီး တစ်နှစ်အတွင်းမှာပင် စက်တင်ဘာလ၏ အကောင်းမြင်မှုမှာ အမြင့်ဆုံး အဆင့်သို့ တက်လှမ်းနိုင်ခဲ့ပါသည်။"

- ပြီးစီးမှု -

## နစ်ကေး (Nikkei) မြန်မာ စက်မှုကုန်ထုတ်လုပ်ငန်း PMI™ ညွှန်းကိန်း အစီအရင်ခံစာ ကို **NIKKEI** က ကူညီပံ့ပိုးပါသည်။

နစ်ကေး (Nikkei) သည် မီဒီယာအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်ပြီး သတင်းစာထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသည့်လုပ်ငန်းကို အဓိကလုပ် ဆောင်သည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ အဓိကနေ့စဉ်ထုတ်သတင်းစာကို မှာယူသူဦးရေမှာ နှစ်သန်းခွဲခန့် ရှိပါသည်။ ယင်းအပြင် နစ်ကေး (Nikkei) ၏ သတင်းမျိုးစုံဖြန့်ဖြူးမှုတွင် အွန်လိုင်း၊ ရုပ်သံနှင့်မဂ္ဂဇင်းများ ပါဝင်သည်။

၁၈၇၆ခုနှစ်တွင် ပြည်တွင်း နှင့် နိုင်ငံခြား ပစ္စည်းဈေးနှုန်းများ ဖော်ပြသည့် Chugai Bukka Shimpo စာစောင် စတင်ထုတ်ဝေစာ ကတည်းက မျှတမှုနှင့် ဘက်မလိုက်မှုမပါဘဲ အဆင့်အတန်းမြင့်မားသော သတင်းများကို အစဉ်တစိုက် ထုတ်ပြန်ပေးခဲ့ပါသည်။ ပြည်တွင်း ပြည်ပတွင် Nikkei အမှတ်တံဆိပ်မှာ ယုံကြည်စိတ်ချရမှု အမှတ်တံဆိပ် ဖြစ်လာပါသည်။

နစ်ကေး (Nikkei Inc.) သည် စာဖတ်သူများ၏ မတူကွဲပြားသော လိုအပ်ချက်များကို ဖြည့်ဆည်းပေးရန် မီဒီယာ နည်းလမ်းမျိုးစုံဖြင့် ဝန်ဆောင်မှု ပေးနေပါသည်။ ယင်းတို့အနက် အဓိကလုပ်ငန်းမှာ The Nikkei ဖြစ်၍ ခန့်မှန်းခြေဖြန့်ချိမှုအရေအတွက် နှစ်သန်းခွဲခန့် ရှိပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့ဝန်ဆောင်မှုများ ပိုမိုကောင်းမွန်မှုမှာ တန်ဖိုးမြင့်သော အချက်အလက်များပေးခြင်းနှင့် တိုးတက်ကောင်းမွန်သော ဒီဂျစ်တယ်နည်းပညာကို အသုံးပြုခြင်း တို့ဖြစ်ပါသည်။ ၂၀၁၀ ခုနှစ်တွင် စတင်ခဲ့သော Nikkei Online Edition ကို ငွေပေးမှာယူဖတ်သူမှာ ယခုဆိုလျှင် ၅၀၀,၀၀၀ ကျော်သွားပြီ ဖြစ်ပါသည်။ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ သတင်းစာထုတ်ဝေသူများ အားလုံးကြားတွင် အခကြေးငွေပေး၍ မှာယူဖတ်ရှုရသည့် Nikkei၏ အွန်လိုင်း ဝန်ဆောင်မှုမှာ သတင်းစာ စာဖတ်ပရိတ်သတ်အများဆုံးအနက်မှ တစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ်သည်။ စတင် ထုတ်ဝေခဲ့သည့် အချိန်မှ ရှစ်နှစ် အကြာတွင် အွန်လိုင်း ထုတ်ဝေမှု ဆင့်ကဲတိုးတက်လာခဲ့ပါလျက် ဖတ်ရှုသူများအတွက် ပုံမှန်သတင်း ထုတ်ဝေနေမှုမှ ဖတ်ရှုသူများ၏ အသက်မွေးလုပ်ငန်း မြှင့်တင်ရေး ကိရိယာ တစ်ခုအဖြစ် ပြောင်းလဲ ရပ်တည် လာပါပြီ။

၂၀၁၃ ခုနှစ်တွင် Nikkei Asian Review ကိုစတင်ထုတ်ဝေခဲ့ပြီး အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် ထုတ်ဝေသည့် သတင်း ဝန်ဆောင်မှုဖြစ်ကာ Online နှင့် အပတ်စဉ် ပုံနှိပ်မဂ္ဂဇင်း ဖြစ်ပါသည်။ နောင်နှစ်တွင် အာရှအတွက် သတင်းအယ်ဒီတာ ဌာနချုပ်ကို အာရှစီးပွားရေးဆိုင်ရာ သတင်းလွှမ်းခြုံမှုကို ပိုမို ထိရောက်စေရန် ဘန်ကောက်တွင် တည်ထောင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါသည်။ ၎င်းပြင်အာရှအတွင်း ဂျပန်နိုင်ငံ၏ ပြင်ပ၌ ရှိသည့် သတင်းထောက်များ ဦးရေကို နှစ်ဆ မြင့်မား လာစေပါသည်။ ၂၀၁၄ ခုနှစ်တွင် ဒေသတွင်း နစ်ကေး (Nikkei) အမှတ်တံဆိပ် တံဆိပ်ပိုမို တွင်ကျယ်လာစေရန် ဆောင်ရွက်ရေးအတွက် စင်္ကာပူနိုင်ငံတွင် ကုမ္ပဏီ အသစ် Nikkei Group Asia Pte ကို စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပါသည်။ ကျွန်ုပ်တို့၏ ရည်မှန်းချက်မှာ Nikkei ကို အာရှတွင် ဦးဆောင် သတင်းမီဒီယာ ဖြစ်လာစေရန် ဖြစ်ပါသည်။

<http://www.nikkei.co.jp/nikkeiinfo/en/>

### NIKKEI ASIAN REVIEW <http://asia.nikkei.com/>

**အာရှအကြောင်းကို အတွင်းအပြင်မှ လေ့လာသိရှိနိုင်စေသည့် တစ်ခုတည်းသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသတင်း ထုတ်ဝေမှုကို မိတ်ဆက်အသိပေးခြင်း**

ဒေသတစ်လွှား အခြားစီးပွားရေးသတင်းထုတ်ဝေမှုထက် ပိုမိုများပြားသည့် သတင်းထောက်များ၊ ပံ့ပိုးသူများနှင့် Nikkei Asian Review က အာရှ၏ စီးပွားရေးမြင်ကွင်းကို ပုံဖော်ပေးပါသည်။

ပုံနှိပ်စာအုပ်၊ Online ၊ Mobile phone နှင့် Tablet ဆက်သွယ်ရေးပစ္စည်းများမှ တဆင့် ရရှိနိုင်သော Nikkei Asian Review ကို မှာယူဖတ်ရှု၍ နောက်ဆုံးရသတင်းများ၊ ဆန်းစစ်ချက်များ၊ လေ့လာတွေ့ရှိချက်များကို အချိန်နှင့် တစ်ပြေးညီ သိရှိနိုင်ရန်။



**အာရှ၏ ထိပ်တန်း ကုမ္ပဏီ ၃၀၀ အကြောင်း**  
အာရှရှိနိုင်ငံနှင့်ဒေသ (၁၁)ခုရှိ ဦးဆောင် ကုမ္ပဏီ ၃၀၀ကို လွှမ်းခြုံဖော်ပြပြီး Nikkei သည် ဒေသရှိကုမ္ပဏီများ၏ စီးပွားရေးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးသတင်းအချက်အလက် (Data base)ကို အခြေခံကာ သတင်းပေးပို့မှုကို မြှင့်တင်ခြင်းဖြင့် အာရှကော်ပိုရိတ် သတင်းများအတွက် အကြီးမားဆုံးသောဌာန ဖြစ်လာစေရန် Nikkei Asian Review က ရည်မှန်းပါသည်။



**ယနေ့ ဂျပန်**  
ဂျပန်နိုင်ငံမှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် သတင်းများနှင့်အတူ အချိန်နှင့် တစ်ပြေးညီရရှိစေရန်



**ရှုမြင်ချက်များ**  
ကျွန်ုပ်တို့၏ အထူးချွန်ဆုံး စာရေးဆရာများရေးသားသည့် " Tea Leaves " ကော်လံသတင်းအပါအဝင် အာရှအပေါ် မြင့်မားသည့် ခံစားရှုမြင်ချက်များအာ တစ်ကမ္ဘာလုံးမှ ရယူနိုင်ရန်



**နိုင်ငံရေးနှင့် စီးပွားရေး**  
ဘဏ္ဍာရေးနှင့် ငွေရေးကြေးရေးမူဝါဒ ၊ နိုင်ငံတကာကိစ္စရပ်များအား သိရှိရန်နှင့် ပိုမိုလေ့လာရန်



**ဈေးကွက်များ**  
ဒေသတွင်းရှိ အလျင်အမြန်တိုးတက်လာသော ကဏ္ဍအချို့နှင့် ပတ်သက်၍ အချိန်နှင့် တပြေးညီသိရှိနိုင်ရန် အတွက် အသေး စိတ်လုပ်ငန်း သတင်းများနှင့်အတူ အလေးအနက်ဈေးကွက်ဆန်းစစ်ချက်ပြုခြင်း



**ဗီဒီယို**  
အက်ဗြတ် ပညာရှင်များ၏ သုံးသပ်ချက်များ၊ ထိပ်တန်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် အင်တာဗျူးများ ကို ကြည့်ရှုနိုင်ပါသည်။



**ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်း** အာရှ၏ အကောင်းဆုံး စီးပွားရေး သတင်း နှင့် သုံးသပ်ချက်များ ပါဝင်သော နစ်ကေး အာရှ သုံးသပ်ချက် စာစောင် အား လူကြီးမင်း၏ အိမ် (သို့) ရုံးသို့ အပတ်စဉ် ပို့ပေးနေပါမည်။

### ပိုမိုသိရှိလိုပါက ကျေးဇူးပြု၍ဆက်သွယ်ရန်

#### IHS Markit (About PMI and its comment)

Sian Jones, Economist  
Telephone 44-1491-461-017  
Email [sian.jones@ihsmarkit.com](mailto:sian.jones@ihsmarkit.com)

Jerrine Chia, Marketing and Communications  
Telephone +65 6922-4239  
E-mail [jerrine.chia@ihsmarkit.com](mailto:jerrine.chia@ihsmarkit.com)

Bernard Aw, Economist  
Telephone +65 6922-4226  
E-mail [bernard.aw@ihsmarkit.com](mailto:bernard.aw@ihsmarkit.com)

#### Nikkei inc. (About Nikkei)

Ken Chiba, Deputy General Manager, Public Relations Office  
Atsushi Kubota, Manager, Public Relations Office  
Telephone +81 3-6256-7115  
Email [koho@nex.nikkei.co.jp](mailto:koho@nex.nikkei.co.jp)

### အယ်ဒီတာ့သို့ မှတ်စုများ

ဝယ်ယူရေး မန်နေဂျာများ၏ အညွှန်းကိန်း (Purchasing Managers' Index™) မှာ စက်မှုကုန်ထုတ်လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီ ၄၀၀ ခန့်၏ ဝယ်ယူရေးတာဝန်ရှိသူများထံသို့ ပေးပို့ထားသည့် မေးခွန်းများအပေါ်လုပ်ငန်းလည် ဖြေကြားချက်များမှ စုစည်း ရရှိသော ကိန်းဂဏန်းများကို အခြေခံထားပါသည်။ Panel အဖွဲ့ကို မြန်မာနိုင်ငံ၏ GDP တွင် လုပ်ငန်းပါဝင်ပံ့ပိုး မှုကို အခြေခံသည့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစား စံသတ်မှတ်ချက် (Standard Industrial Classification-SIC) အစုအဖွဲ့ဖြင့် အလွှာခွဲခြား ဖွဲ့စည်းထားပါသည်။ စက်မှုကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍကို ကျယ်ပြန့်စွာ အမျိုးအစား(၈)မျိုး ခွဲခြားထား ပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ အခြေခံသတ္တုပစ္စည်းလုပ်ငန်း၊ ဓာတုပစ္စည်းများနှင့် ပလတ်စတစ်ပစ္စည်းလုပ်ငန်း၊ လျှပ်စစ်ပစ္စည်း နှင့် အမြင်နှင့်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်း၊ အစားအစာ နှင့် အချိုရည် နှင့် သောက်သုံးရေလုပ်ငန်း၊ စက်မှုဆိုင်ရာ အင်ဂျင်နီယာလုပ်ငန်း၊ အထည်အလိပ်နှင့် အဝတ်အထည်လုပ်ငန်း၊ သစ်နှင့် စက္ကူလုပ်ငန်းနှင့် ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း တို့ ဖြစ်သည်။

စစ်တမ်းတုံ့ပြန်မှုများမှာ လက်ရှိလနှင့် ပြီးခဲ့သောလ အခြေအနေအား နှိုင်းယှဉ်ပြီး ဖြစ်ပေါ်သည့်အပြောင်းအလဲကို ထင်ဟပ် ပါသည်။ နှိုင်းယှဉ်ရာတွင် လတစ်လ၏ အလယ်ကာလတွင် စုစည်းရရှိသည့် ကိန်းဂဏန်းများကို အခြေခံ ပါသည်။ ညွှန်ကိန်းတစ်ခုစီအတွက် 'အစီရင်ခံစာ'က တုံ့ပြန်မှုကို ဖော်ပြသည့် ရာခိုင်နှုန်းကို တင်ပြပါသည်။ ၎င်းအပြင် မြင့်မားလာသည့်နှုန်းနှင့် နိမ့်ကျသည့်နှုန်း၊ တို့ပြင်ပိုမို ကောင်းမွန်သောနှုန်းနှင့် ဆိုးရွားသောနှုန်းတို့ ပြန်မှုအကြား အသားတင်ခြားနားမှုနှင့် ရောစပ်ထားသော အညွှန်းကိန်း ကိုလည်းတင်ပြပါသည်။ ဤအညွှန်းကိန်းမှာ တိုးတက်မှုဆောင်သော တုံ့ပြန်မှု များနှင့် "မပြောင်းလဲကြောင်း" ပြောဆိုသော တုံ့ပြန်မှုများ၏ ထက်ဝက်ခွဲခန့်ကို ပေါင်းစပ် ဖော်ပြ ထားပါသည်။ ရောစပ်ထားသော အညွှန်းကိန်းများမှာ ဦးဆောင်ညွှန်ကိန်း၏ ဂုဏ်သိက္ခာများရှိကြ၍ လက်ရှိ ပြောင်းလဲနေသည့် လမ်းကြောင်းကို ပြသသည့် အဓိကအနှစ်ချုပ်အတိုင်းအတာများ ဖြစ်ကြပါသည်။ ၅၀.၀ အထက်ရှိသော် အညွှန်းကိန်းက ဤပြောင်းလဲကိန်းတွင် ယေဘုယျ တိုးတက်မှုရှိကြောင်းဖော်ပြပြီး ၅၀.၀ အောက်ရောက်ရှိပါက ဆုတ်ယုတ်မှုရှိကြောင်းပြသပါသည်။

ဝယ်ယူရေး မန်နေဂျာများ၏ အညွှန်းကိန်း (Purchasing Managers' Index™) မှာ အညွှန်းကိန်းငါးခုကို အခြေခံထား ၍ အလေးတင်မှုများ (Weight) နှင့် ပေါင်းစပ်ထားသည့် အညွှန်းကိန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းတို့မှာ အမှာစာအသစ် လက်ခံရရှိမှု(၀.၃)၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု(၀.၂၅)၊ အလုပ်အကိုင်(၀.၂)၊ ပေးသွင်း သူများ၏ ပေးသွင်းမှု ကြာမြင့်ချိန် (၀.၁၅)ကုန်ပစ္စည်း ဝယ်ယူခြင်းတင်(၀.၁) တို့ဖြစ်ပြီး ပေးသွင်းမှု အညွှန်းကိန်းကြာမြင့်ချိန်ကို (စာရင်းသဘောအရ) နှိုင်းယှဉ်မှုပြုနိုင်ရန် ပြောင်းပြန်ပြုထားပါသည်။

IHS Markit သည် အရေးကြီးသော စစ်တမ်းကိန်းဂဏန်းများကို ပထမအကြိမ်ထုတ်ဝေဖြန့်ချိ ပြီးနောက် ပြန်လည်ပြုပြင်ခြင်း မရှိပါ။ သို့သော် အချိန်အခါအလိုက် ညှိနှိုင်းထားသော အချက်အလက်များကို မကြာခင်က သင့်လျော်သလို ပြုပြင်နိုင်ပါသည်။ ဤလုပ်ရပ်က အချိန်အခါအလိုက် ညှိနှိုင်းပြီး အစဉ်တစိုက် ထုတ်ပြန်သော ကိန်းဂဏန်းများအား ထိခိုက်နိုင်ပါသည်။ အရေးကြီးသော (ညှိနှိုင်းထားခြင်းမရှိသော)အရေအတွက် စာရင်းများနှင့် ဆက်စပ်သည့် အချိန်ကာလအလိုက်ကိန်းဂဏန်းများ၊ ပထမအကြိမ်ထုတ်ဝေသည့် အချိန်အခါအလိုက်ညှိနှိုင်းထုတ်ပြန်သည့် ကိန်းဂဏန်းများနှင့် ဆက်တိုက်ပြုပြင်ထားသော ကိန်းဂဏန်းများကို မှာယူသူများသည် IHS Markitမှ ရရှိ နိုင်ပါသည်။ကျေးဇူးပြု၍ [economics@ihsmarkit.com](mailto:economics@ihsmarkit.com) နှင့်ဆက်သွယ်ပါ။

#### IHS Markit (www.ihsmarkit.com)

IHS Markit (Nasdaq: INFO) မှာ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလည်ပတ်စေရန် ဆောင်ရွက်နေသည့် အဓိက လုပ်ငန်းများနှင့် ဈေးကွက်များအတွက်အရေးကြီးသည့် သတင်းအချက်အလက်များ၊ သုံးသပ်ချက်များ၊ ဖြေရှင်းမှုများတွင် ကမ္ဘာ့ဦးဆောင်မှုပေးသည့် အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါသည်။ ဤကုမ္ပဏီသည် နောက်ဆုံးပေါ်နည်းပညာများအသုံးပြု၍ ရယူထားသော သတင်းအချက်အလက်များ၊ သုံးသပ်ချက်များနှင့် ဖြေရှင်းမှုများကို စီးပွားရေး၊ ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အစိုးရအုပ်ချုပ်ရေးဆိုင်ရာ ဖောက်သည်များထံ ပေးပို့ပြီး ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စွမ်းဆောင်ရည်မြန်မှုကို မြှင့်တင်ပေးခြင်းအားဖြင့် အလေးအနက် သိမြင်နားလည်စေကာ ပြည့်စုံသည့် သတင်းအချက်အလက်နှင့် ခိုင်မာသော ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ရရှိစေပါသည်။ IHS Markit မှာ အဓိက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနှင့် အစိုးရအုပ်ချုပ်ရေးဆိုင်ရာ ဖောက်သည်ပေါင်း ၅ သောင်းကျော် ရှိပြီး Fortune Global 500 နှင့် ကမ္ဘာ့ဘဏ္ဍာရေး ဦးဆောင်အဖွဲ့အစည်းများ၏ ၈၀% ပါဝင်ပါသည်။

IHS Markit သည် IHS Markit Ltd နှင့်/သို့မဟုတ် ၎င်းနှင့်ပူးပေါင်းထားသည့် အဖွဲ့အစည်းများအတွက် မှတ်ပုံတင်ထားသော မူပိုင်လုပ်ငန်းအမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ပါသည်။ အခြားသော ကုမ္ပဏီနှင့်ထုတ်ကုန်အမည်များမှာ သက်ဆိုင်ရာ ပိုင်ရှင်များ၏ မူပိုင်လုပ်ငန်း အမှတ်တံဆိပ်များ ဖြစ်နိုင်ပါသည်။ © 2018 IHS Markit Ltd. အခွင့်အရေးများအားလုံးကို သီးသန့်ပိုင်ဆိုင်ပါသည်။

#### PMI ဆိုသည်မှာ

PMI™ စစ်တမ်းများမှာ ယခု အခါနိုင်ငံ ၄၀ ကျော်တွင်ရှိပြီး ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းပြင် ယူရိုဇုန်အပေါ်အခြေ အဓိကဒေသကြီးများ အတွက်လည်း ရှိပါသည်။ ဤစစ်တမ်းများမှာ ကမ္ဘာတွင် အနီးကပ်စောင့်ကြည့်ခံရဆုံးသော စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စစ်တမ်းများ ဖြစ်သကဲ့သို့ အချိန်နှင့် တစ်ပြေးညီတိုကျပြီး လစဉ် တစ်ဖုန်းခြားသည့် စီးပွားရေးအလားအလာ ညွှန်ကိန်းများသည် တိုကျပြီး နောက်ဆုံးပေါ် အချက်အလက်များ ဖော်ပြပေးသည့် အရည်အသွေးကြောင့် ဗဟိုဘဏ်များ၊ ဘဏ္ဍာရေး ဈေးကွက်များ၊ စီးပွားရေး ဆုံးဖြတ်ချက်ချသူများက လိုလားနှစ်ခြိုက် ကြပါသည်။ ပိုမိုသိရှိလိုပါက <https://ihsmarkit.com/products/pmi.html> သို့ဝင်ရောက်ကြည့်ရှုပါ။

ယခုဖော်ပြသည့် နှစ်စား(Nikkei) မြန်မာ့ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်း ဝယ်ယူရေးမန်နေဂျာများ၏ အညွှန်းကိန်း (PMI™)၏ ဥာကပစ္စည်းဆိုင်ရာ အခွင့်အရေးများကို IHS Markit က ပိုင်ဆိုင်သည် (သို့) လိုင်စင်ရရှိပါသည်။ မိတ္တူကူးယူခြင်း၊ ဖြန့်ဝေခြင်း၊ ပြုပြင်အသုံးပြုခြင်း၊ သို့မဟုတ် အခြားအသုံးပြုမှု အစရှိသည်တို့ သာမက IHS Markit ၏ ရှေးဦး သဘောတူညီချက်မရဘဲ မည်သည့် တရားမဝင် အသုံးပြုမှုကိုမျှ ရှောင်ကြဉ်ရမည်။ အသုံးပြုပါက ယခုပေါ်ထွက်သည့် အကြောင်းအရာ သတင်း အချက်အလက် (ကိန်းဂဏန်း) ဆိုင်ရာအတွက် IHS Markit မှာတာဝန်ယူခြင်း၊ တာဝန်ခံခြင်းနှင့် အခြား သက်ဆိုင်သည့် ဝတ္တရားများရှိမည် ဖောက်ခွဲပါ။ တစ်စုံတစ်ရာသော မှားယွင်းမှုများ၊ ဖော်ပြမှုများ၊ တိမ်းရှောင်မှုများ၊ နှောင့်နှေးမှုများ အတွက်လည်း ကိန်းဂဏန်းများ အသုံးပြုရာတွင် တွေ့ကြုံရပါက IHS Markit တွင်တာဝန်ယူပါ။ ကိန်းဂဏန်းများ တရားမဝင် အသုံးပြုခြင်းကြောင့် ဖြစ်လာသည့် အကျိုးဆက် အမှားများ၊ ထူးခြားသော အမှားများနှင့် မတော်တဆ အမှားများ အတွက် IHS Markit က တာဝန်မယူပါ။ Purchasing Managers' Index™ နှင့် PMI™ မှာ Markit Economics Limited ၏ မူပိုင်လုပ်ငန်းအမှတ်တံဆိပ် အဖြစ် မှတ်ပုံတင်ပြီး သို့မဟုတ် Markit Economics Ltd သို့ လိုင်စင်ပေးပြီး ဖြစ်ပါသည်။ နှစ်စား (Nikkei) သည် အထက်ဖော်ပြပါ အမှတ်တံဆိပ်များကို လိုင်စင်ခွင့်ပြုချက်ဖြင့် အသုံးပြုပါသည်။ IHS Markit သည် IHS Markit Ltd နှင့်/သို့မဟုတ် ၎င်းနှင့်ပူးပေါင်းထားသည့် အဖွဲ့အစည်းများအတွက် မှတ်ပုံတင်ထားသော မူပိုင်လုပ်ငန်းအမှတ်တံဆိပ်ဖြစ်ပါသည်။

IHS Markit ၏သတင်းထုတ်ပြန်ချက်များကို ရယူရန်မလိုလားပါက ကျေးဇူးပြု၍ [Joanna.vickers@ihsmarkit.com](mailto:Joanna.vickers@ihsmarkit.com) သို့ E-Mail ပို့ပါ။ ကျွန်ုပ်တို့၏ သီးသန့် မူဝါဒကို ဖတ်ကြားရန် ဤနေရာတွင် [Click လုပ်ပါ။](#)