

ဒို့တာဝန် အရေးသုံးပါး

ပြည်ထောင်စု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
တိုင်းရင်းသား စည်းလုံးညီညွတ်မှု မပြိုကွဲရေး	ဒို့အရေး
အချုပ်အခြာအာဏာ တည်တံ့ခိုင်မြဲရေး	ဒို့အရေး

ပြည်သူ့သဘောထား

- * ပြည်ပအားကိုး ပုဆိန်ရိုး အဆိုးမြင်ဝါဒီများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော် တည်ငြိမ်အေးချမ်းရေးနှင့် နိုင်ငံတော်တိုးတက်ရေးကို နှောင့်ယှက် ဖျက်ဆီးသူများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * နိုင်ငံတော်၏ ပြည်တွင်းရေးကို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်နှောင့်ယှက်သော ပြည်ပနိုင်ငံများအား ဆန့်ကျင်ကြ။
- * ပြည်တွင်းပြည်ပ အဖျက်သမားများအား ဘုံရန်သူအဖြစ် သတ်မှတ်ချေမှုန်းကြ။

နိုင်ငံရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေး၊ ရပ်ရွာအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် တရားဥပဒေစိုးမိုးရေး၊
- * အမျိုးသား ပြန်လည်စည်းလုံးညီညွတ်ရေး၊
- * ခိုင်မာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံ အခြေခံဥပဒေသစ် ဖြစ်ပေါ်လာရေး၊
- * ဖြစ်ပေါ်လာသည့် ဖွဲ့စည်းပုံအခြေခံဥပဒေသစ်နှင့်အညီ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သော နိုင်ငံတော်သစ်တစ်ရပ် တည်ဆောက်ရေး၊

စီးပွားရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * စိုက်ပျိုးရေးကိုအခြေခံ၍ အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများကိုလည်း ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး၊
- * ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ပီပြင်စွာဖြစ်ပေါ်လာရေး၊
- * ပြည်တွင်းပြည်ပမှ အတတ်ပညာနှင့် အရင်းအနှီးများ ဖိတ်ခေါ်၍ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်အောင် တည်ဆောက်ရေး၊
- * နိုင်ငံတော်စီးပွားရေးတစ်ရပ်လုံးကို ဖန်တီးနိုင်မှုစွမ်းအားသည် နိုင်ငံတော်နှင့် တိုင်းရင်းသားပြည်သူတို့၏ လက်ဝယ်တွင်ရှိရေး၊

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

- * တစ်မျိုးသားလုံး၏ စိတ်ဓာတ်နှင့် အကျင့်စာရိတ္တမြင့်မားရေး၊
- * အမျိုးဂုဏ် ဇာတိဂုဏ် မြင့်မားရေးနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များ၊ အမျိုးသားရေးလက္ခဏာများ မပျောက်ပျက်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး၊
- * မျိုးချစ်စိတ်ဓာတ် ရှင်သန်ထက်မြက်ရေး၊
- * တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးနှင့် ပညာရည်မြင့်မားရေး၊



**This magazine is founded and managed
by board of directors of Myanmar Partners Think Tank Group in June, 1995
underlicensed of Living Color.**



RECYCLE

KEEP THE WORLD GREEN.

- ၁။ ဤစာအုပ်တွင် ဖော်ပြထားသော သတင်း၊ သတင်းဆောင်းပါး၊ ဆောင်းပါးနှင့် အခြားဖော်ပြချက်အားလုံး ကလောင်အမည် ဖော်ပြထားသည်ဖြစ်စေ၊ ကလောင်အမည် မဖော်ပြဘဲထားသည်ဖြစ်စေ LIVING COLOR အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏ အာဏာဖြစ်သည်။
- ၂။ ဤစာအုပ်တွင် ဖော်ပြထားသော သတင်းအချက်အလက်များကို LIVING COLOR မဂ္ဂဇင်းမှ ရရှိကြောင်း ဖော်ပြ၍ လွတ်လပ်စွာ ကိုးကားနိုင်ပါသည်။
- ၃။ ဤစာအုပ်၏ ‘ဈေးကွက်စီးပွားရေးသတင်း’ ကဏ္ဍတွင် ဖော်ပြထားသော သတင်းများ(အထူးသဖြင့် ဘောင်ခတ် ဖော်ပြသော သတင်းများ) ကို နိုင်ငံခြားဘာသာဖြင့် ထုတ်ဝေနေသော မီဒီယာတစ်ခုခုပေါ်မှ အပိုဒ်လိုက်သော် လည်းကောင်း၊ တစ်ပုဒ်လုံးသော်လည်းကောင်း ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြခြင်းကို လုံးဝ(လုံးဝ) တားမြစ်ပါသည်။ ဘာသာပြန်ဆိုဖော်ပြလိုပါက LIVING COLOR ၏ ခွင့်ပြုချက် ရယူရမည်ဖြစ်ပါသည်။

လမ်းဖောက်သူများ

လွန်ခဲ့သော သုံးလက ဆက်တိုက်ဖော်ပြခဲ့သော Living Color ၏ မျက်နှာပုံးဆောင်းပါးများနှင့် ပတ်သက်၍ ပညာရှင်စာဖတ်သူတစ်ဦးက “ခေတ်တစ်ခေတ်စောနေတယ်” ဟု ဝေဖန်ခဲ့သည်။ အဆိုပါ ပညာရှင်က Living Color ၏ မျက်နှာပုံးဆောင်းပါးအဖြစ် ဖော်ပြခဲ့သော Policy Planning Network, Public Opinion Shaping Process နှင့် Human Development Policies စသော ဆောင်းပါးများကို ရည်ညွှန်းပြောဆိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

မှန်ပါသည်။ အဆိုပါဆောင်းပါးများသည် အချိန်ကာလအားဖြင့် အနည်းငယ် စောကောင်းစောနေနိုင်ပါသည်။ သို့သော် Living Color ၏ Mission များတွင် မြန်မာလူ့အဖွဲ့အစည်း၏ မြန်နှုန်းကို တွန်းတင်ပေးရန်ဆိုသော အချက်တစ်ချက်ပါဝင်ရာ အဆိုပါဆောင်းပါးများသည် မြန်နှုန်းမြှင့်တင်ရေးကို ကိုယ်စားပြုခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

လူ့အဖွဲ့အစည်းအသီးသီးတွင် ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းနှင့်အတူ လိုက်ပါနိုင်သူများ၊ ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းနှင့် အတူတကွ မလိုက်ပါနိုင်သူများနှင့် ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းထက် ပိုမြန်နေသူများဟူ၍ သုံးမျိုးသုံးစား ရှိစမြဲ ဖြစ်ပါသည်။ လူထုဆက်သွယ်ရေးယန္တရားများတွင်လည်း လူထုနောက်ကလိုက်သူများ၊ လူထုနှင့်အတူ လိုက်ပါနေသူများ၊ လူထုကို ရှေ့မှဆွဲခေါ်နေသူများဟူ၍ သုံးမျိုးသုံးစား မြင်တွေ့နိုင်ပါသည်။ Living Color အနေဖြင့် ဖြစ်နိုင်လျှင် ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းထက် ပိုမြန်သူများ၊ လူထုကိုရှေ့မှဆွဲခေါ်နေသူများ စသည့် အမျိုးအစားထဲ ပါဝင်လိုပါကြောင်း ဝန်ခံလိုပါသည်။

လူ့အဖွဲ့အစည်းအတော်များများတွင် ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းကို အမိမလိုက်နိုင်သူက အများစုဖြစ်ပြီး ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းနှင့်အတူ လိုက်ပါနိုင်သူက အနည်းစုဖြစ်ပါသည်။ ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းထက် ပိုမြန်နေသူများမှာမူ အလွန်နည်းသော အနည်းစုသာ ဖြစ်ပါသည်။ သို့သော်လည်း ထိုအလွန်နည်းသော လူနည်းစုဖြစ်သည့် ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းထက် ပိုမြန်သူများကသာလျှင် Trend Setter ခေါ် လမ်းကြောင်းဖော်ဆောင်သူများ ဖြစ်နိုင်သည်ကို တွေ့ရပါသည်။

များသောအားဖြင့် လမ်းဖောက်သူများကို ခေတ်ပြိုင်များက အသိအမှတ်ပြုခြင်းထက် သမိုင်းကသာလျှင် အသိအမှတ်ပြုခြင်းရှိသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ Living Color အနေနှင့်မူ လမ်းဖောက်သူသာ ဖြစ်လိုပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးထိုးမှတ်တမ်းတင်ခြင်းခံရရေး မခံရရေးသည် မိမိတို့ကိစ္စမဟုတ်ကြောင်း ယုံကြည်ခံယူထားပါသည်။

ပြောလိုသည်မှာ ကျွန်ုပ်တို့သည် ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းထက် ပိုမြန်သူအနည်းစုတွင် ပါဝင်ရန် အမြဲကြိုးစားလျက်ရှိပြီး ရည်ရွယ်ချက်မှာ ခေတ်ကာလမြန်နှုန်းနှင့်အမိမလိုက်ပါနိုင်သူ အနည်းစုဖြစ်သော လူ့အဖွဲ့အစည်းအဖြစ်မှ အမိမလိုက်ပါနိုင်သူ အများစုဖြစ်သော လူ့အဖွဲ့အစည်းအဖြစ်သို့ ကူးပြောင်းရေးတွင် တစ်တပ်တစ်အားပါဝင်ခြင်းပင် ဖြစ်ပါကြောင်း အသိပေးလိုရင်း ဖြစ်ပါသည်။

အယ်ဒီတာ
၃၀-၅-၂၀၀၆

မာတိကာ

- ၁ အယ်ဒီတာ့အာဘော်
- ၅ ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ
- ၆ ယခုလ စိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်း
- ၇ ယခုလ သတင်းအညွှန်း
- ၈ ပေးစာ ၊ ပြန်စာ
- ၁၀ မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း
- ၁၁ မျက်နှာပုံးဆောင်းပါး



ရှေးပင်းစင်တာများ၏ ပါရာဒိုင်းအသစ်
ကျော်ဆန်းမင်း၊ ဇာလီကျော်နှင့် အယ်ဒီတာတစ်ဦး

၅၄ မြန်မာ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

အထက်တန်းပညာရေးပြီးမြောက်၍ နိုင်ငံတကာတက္ကသိုလ်များသို့
ဆက်လက်လျှောက်လှမ်းခြင်း သီဇော်



၅၉ ပြုပြင်ထားသော မျိုးစေ့များနှင့် စိုက်ပျိုးသူများ၏အခွင့်အရေး
ဇင်ဇင်သော်

၆၅ လားရာနစ်ဖက်ဖြစ်နေသည့် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက် ကျော်ကျော်မင်း
၇၀ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်



၇၄ ပုပ္ပားတောင်ထိန်းသိမ်းရေး ထိုက်အောင်
၇၇ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက် သန်းထိုက်သူ၊ သစ်ထွဋ်

၇၇ အားကစားဂျာနယ်များ၏ဈေးကွက်လားရာ နိုင်မင်းဝေ
၈၂ ဝေဟင်မှပျံလာသောနတ်ဆိုး တင်အောင်ကျော်

၈၆ ပါရာဒိုင်းပြောင်းလာသော မြစ်ဝကျွန်းပေါ်လူမှုစီးပွား ထားထားမြင့်

၉၂ မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

Supermarket များက ညွှန်ပြသော လူနေမှုပုံသဏ္ဍာန်
ထွန်းအောင်

၉၄ GDP (ဂျီဒီပီ) ဒေါက်တာမောင်မောင်စိုး(ဘောဂဗေဒ)



၉၈ မြန်မာ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုရေချိန် အဂ္ဂ

၁၀၁ ကုမ္ပဏီနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းများမိတ်ဆက်
Myanmar's NET

၁၀၄ ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

၁၀၆ ကာတွန်း
ဒါရိုက်တာအောင်ကြူကြူ စိုးသော်တာ

၁၂၂ မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည့်

၁၂၄ ထင်ရှားကျော်ကြား မြန်မာ့စီးပွား

၁၂၇ တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်

၁၂၈ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁၃၀ ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၁၃၂ ကုန်ဈေးနှုန်း

၁၃၈ ဘယ်ပစ္စည်းဘာကြောင့်

၁၄၂ အတွေးအမြင်

ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းနှင့် အာရှအမိလိုက်ဖြစ်စဉ် ကျော်ဝင်း

၁၄၇ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါးစစ်ဗျူဟာကျမ်း(၃၄) လူထုစိန်ဝင်း

၁၅၀ စကားပြောသောသွေး ထက်ကေခိုင်

၁၅၄ ကျွန်တော်ပန်းချီကုန်သည် (၄၃) ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

လုပ်ငန်းမှတ်တမ်း

Board of Editors

Chief Editor — ကျော်မင်းဆွေ
 Editor In Charge (Production) — မင်းဇင်
 Editor In Charge — ကျော်နိုင်
 Editor In Charge (News) — မျိုးညွန့်မောင်
 Senior Executive Editors — ကျော်နိုင်၊ ဘုန်းမြင့်ဦး၊
 အောင်ကျော်စိုး၊ ရဲမင်းဦး
 Executive Editors — နွေးအိငြိမ့်၊ ခိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်၊
 ဇင်ဇင်သော်၊ နွဲ့ကေခိုင်၊ ခင်စပယ်
 Research & Development Editor — သီရိဇော်
 Chief Reporter — သောင်းထိုက်
 Staff Reporters — တင်လင်း၊ ထားထားမြင့်၊ စိုးယုဝေ၊
 ကေခိုင်ကျော်၊ သန်းထိုက်သူ၊ သစ်ထွဋ်၊ သာမိုးကြည်အောင်၊
 ကျော်ဆန်းမင်း၊ ကျော်ကျော်မင်း၊ နိုင်မင်းဝေ၊ ဇာလီကျော်

Art Director

စိုးသော်တာ

DTP Department

Supervisor — မခိုင်
 Staff Operators — မင်းမင်းသူ၊ ငုဝါခိုင်၊ ဆွေဇင်အိ၊
 စောအိလှိုင်ကျာ၊ ကျော်လင်းဇော်

Accountant

အေးအေးဆင့်

Assistant — မျိုးဇာနည်

Advertising Department

General Manager — ဖေအောင်ဇင်
 Manager (Marketing) — ကျော်သူမြင့်အောင်
 Assistant Manager (Design & Planning) — ဇာနည်ဝင်း
 Assistant Manager (Admin & Marketing) — စန်းသီတာ
 Senior Marketing Assistants — စောဂေးနေထူး၊ စောဆာကီးလား
 Marketing Assistants — ဖြူဖြူသီ၊ စောမောင်မောင်လေး၊ သီဟဇော်

Printing

Manager — စောမိုးဇက်

Production

Manager — တင်ဝင်းထွဋ်

Assistant — ဟန်မြင့်

Admin

Office Superintendent — အောင်ကျော်ဆန်း
 Assistant — မိုးကျော်လွင်၊ ပြည့်ဖြိုးအောင်
 Receptionist — စုအိမြေဦး

Distribution Department

Logistic Media Services

Cover Design — soe thaw dar

Cover Logo — အောင်မင်း၊ ဘဌေးကြည်၊ မြင့်မောင်ကျော်
 Illustrator — soe thaw dar | Pe Thit Ti

Publisher

ဦးရဲနိုင်ဝင်း (မြ- ၃၇၅၅)
 အမှတ် ၇၀(တ)၊ ငွေဝတ်မူနီရိပ်သာ၊
 ရွှေတောင်ကြား၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Printer

Living Color ပုံနှိပ်တိုက် (မြ-ဝဇ၃၄၈)
 အမှတ် ၂၇၊ ပြည်လမ်း၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Office

အမှတ် ၂၇၀၊ 1-C (ပ-ထပ်)၊ Lucky Nice Tower
 ပြည်လမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၅၂၆၃၀၂၊ ၅၀၄၄၉၆၊ ၄၄၁၂၁၆၃၊ ဖက်စ်-၅၂၆၃၀၂

E-mail

Chief Editor - c-editor@myanmarpartners.com.mm
 News Room - myanfo@myanmarpartners.com.mm
 Marketing - paz@myanmarpartners.com.mm

Web Site - www.foreverspace.com.mm

Photographer — K.M.S (Super King), P.A.Z, အောင်အောင်
 B/W Film — PERFECT
 Binding — သစ္စာ စာအုပ်ချုပ်

Upper Myanmar Distributor

ထွန်းဦးစာပေ၊ မန္တလေး။
 Cover Permission — ၅၄၀၄၄၇၀၆၅၅
 Circulation — ၁၀၀၀
 Price — ၁၀၅၀ ကျပ်
 Copyright — Living Color
 (ကြော်ငြာနှင့်ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်)

ကျေးဇူးတင်လွှာ

ဤမဂ္ဂဇင်းပါ သတင်း၊ ဆောင်းပါးနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းများအတွက် အကူအညီပေးခဲ့ကြသော OK အီလက်ထရောနစ်၊ ဂမန်းပွင့်ကုန်တိုက်၊ ကျောက်မြောင်းစတိုး၊ ဘုရင့်နောင် ကုန်စည်ခိုင်၊ ရွှေအိုးဆန်ဆိုင် (သင်္ကန်းကျွန်း)၊ ဦးဘစိန် အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်၊ ဒေါ်အေး အဆင့်မြင့် လျှပ်စစ်၊ Mr.Slim, Ever Fine, KMD Computer Center, Client Focus Technology Group, စာပေလောက(၃) တို့နှင့် ညှောင်ပင်လေးဈေး၊ မင်္ဂလာဈေးမှ မိတ်ဆွေများ၊ စာရေးဆရာ၊ ပန်းချီ ဆရာ၊ ကာတွန်းဆရာ၊ ဒီဇိုင်းဆရာနှင့် မိတ်ဆွေသင်္ဂဟများ၊ ပုံနှိပ်၊ ဖလင်၊ စာအုပ်ချုပ်အဖွဲ့၊ ရောင်းဝယ်သူများ၊ ငှားရမ်းသူများ၊ ဖတ်ရှု အားပေးသူများနှင့် စာအုပ်ဖြစ်မြောက်ရေးအတွက် အဘက်ဘက်မှ ပါဝင်ကူညီသူအားလုံးကို Myanmar Partners Think Tank Group မှ ကျေးဇူးတင်ရှိပါသည်။

ADVERTISEMENT OF THE MONTH

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာအဖြစ် မြဝတီရုပ်မြင်သံကြားတွင် တင်ဆက်လျက်ရှိသော JAVA ကော်ဖီမစ်ကြော်ငြာကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ နာမည်ကြီးတေးသံရှင်၊ သရုပ်ဆောင်များပါဝင်သည့် သမားရိုးကျတေးသရုပ်ဖော်ကြော်ငြာများနှင့် အသွင်ကွဲကွာ အာကာသသိပ္ပံကားဆန်ဆန် ထူးထူးခြားခြားရိုက်ကူးထားခြင်း၊ JAVA ကော်ဖီ၏ ဆွဲဆောင်မှုကို လူသားများသာမက အခြားကမ္ဘာမှ ဂြိုဟ်သားများပါမခံနိုင်ဘဲ မြေကမ္ဘာပေါ်သို့လာရောက်၍ JAVA ကော်ဖီမစ်သောက်သုံးကြပုံကို သရုပ်ဖော်ထားခြင်း၊ ရုပ်သံကြည့်ပရိသတ်အပေါ် အသွင်ကွဲသောတင်ပြပုံဖြင့် ဆွဲဆောင်နိုင်ခြင်း၊ အဆင့်မြင့်ကွန်ပျူတာအထူးပြုလုပ်ချက်များ မြင်တွေ့ရခြင်းတို့ကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်လိုက်ခြင်းဖြစ်ပါသည်။

- ဒါရိုက်တာနှင့် တည်းဖြတ် - ဝဏ္ဏကျော်
- ကြာမြင့်ချိန် - ၂၀ စက္ကန့်
- သရုပ်ဆောင် - ညီရဲထွဋ်၊ မိုမိုမြင့်အောင်

အယ်ဒီတာ



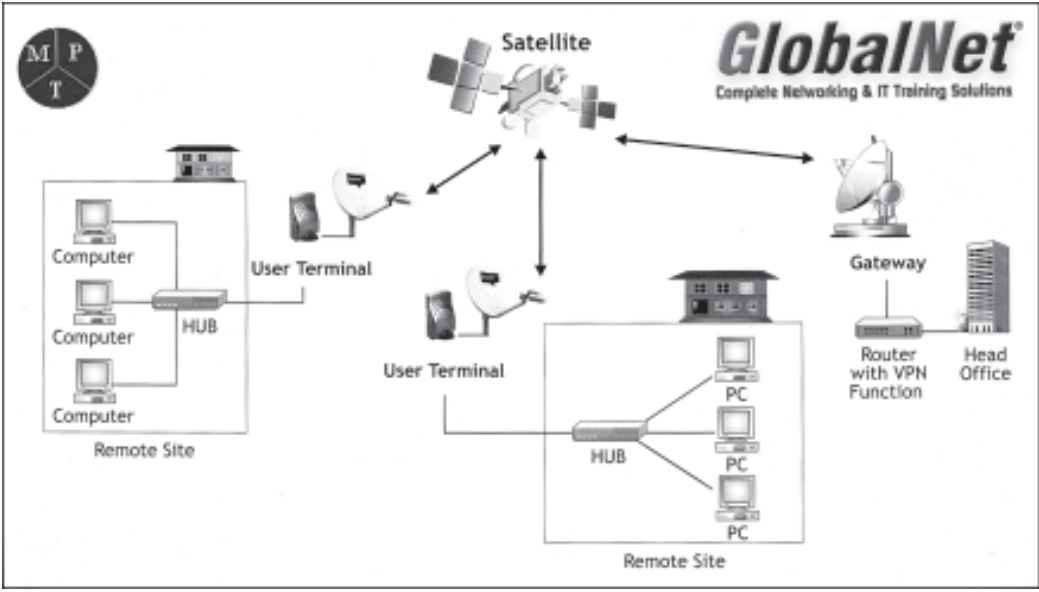
PRODUCT OF THE MONTH

ယခုလ စိတ်ကြိုက်ကုန်ပစ္စည်း

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကုန်ပစ္စည်းအဖြစ် ရန်ကုန်မြို့ တပ်မတော်ခန်းမ၌ ဧပြီလ ၂၉ ရက်မှ မေလ ၁ ရက် နေ့အထိကျင်းပခဲ့သော 5th ICT Week-2006 ပြပွဲ၌ မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း (MPT) နှင့် Global Net တို့ ပူးပေါင်းစီစဉ်မိတ်ဆက်ပြသခဲ့သည့် MPT Satellite Terminal အင်တာနက်စနစ်ကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ အဆိုပါ MPT Satellite Terminal စနစ်သည် ယခင် Bagan Cybertech မှရောင်းချခဲ့သော ipSTAR Satellite Broadband System ထက် ပိုမိုကောင်းမွန်ပြီး VOIP တယ်လီဖုန်းလှိုင်းလေးလှိုင်း တစ်ပြိုင်တည်းအသုံးပြုနိုင်သော မြန်နှုန်းမြင့် ဆက်သွယ်မှုစနစ် (Broadband System) ဖြစ်ပါသည်။ အဆိုပါစနစ်ကိုအသုံးပြု၍ နေရာဒေသမရွေး တယ်လီဖုန်း၊ E-mail၊ Internet၊ Data တစ်ပြိုင်တည်း သို့မဟုတ် သီးသန့်ခွဲ၍အသုံးပြုနိုင်ခြင်း၊ တယ်လီဖုန်းလှိုင်း ကို PABX စနစ်ဖြင့်လည်းကောင်း၊ Cordless Phone နှင့်လည်းကောင်း တွဲဖက်အသုံးပြုနိုင်ခြင်း၊ Video on Demand အသုံးပြုနိုင်ခြင်း၊ ဝေးလံသည့်ဒေသများတွင်ရှိသောလုပ်ငန်းခွဲများသို့ Virtual Private Network (VPN) နှင့် WAN တည်ဆောက်၍ Internet Application များအသုံးပြုနိုင်ခြင်း၊ Video Conferencing ကို တစ်ဦးချင်း သို့မဟုတ် တစ်ဦးနှင့်အများအသုံးပြုနိုင်ခြင်း၊ Wireless LAN ဆက်သွယ်နိုင်ခြင်း စသည့်စွမ်းဆောင်ရည်များကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ဖော်ပြလိုက်ရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။



အယ်ဒီတာ



NEWSMAKER OF THE MONTH

ယခုလ သတင်းအညွှန်း

‘ယခုလ သတင်းအညွှန်း’ကဏ္ဍကို လတစ်လအတွင်းဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ထူးခြားသည့် သတင်းတစ်ရပ်ကို ရည်ညွှန်းမှတ်တမ်းတင်သည့်ကဏ္ဍအဖြစ် ဖွင့်လှစ်ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဏ္ဍကို လစဉ် ဖောင်ပိတ်ရက်ဖြစ်သော လ၏ ၂၅ ရက်ကို မူတည်၍ ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း မီဒီယာမျိုးစုံမှ ဖော်ပြခဲ့သော သတင်းများအနက်မှ အထူးခြားဆုံးသတင်းကို အယ်ဒီတာက စာဖတ်သူများအား သတိပြုမိစေလို၍ ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ **အကြောင်းအရာ ရွေးချယ်သည့်မူဝါဒမှာ အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏ အဘော်ဖြစ်ပြီး ဖော်ပြချက်များသည် မူလသတင်းစာစံမြစ်၏ အဘော်အတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။**

၁။ ... ဒါကြောင့် အမျိုးသားညီလာခံဟာ NLD က ကနေ့တောင်းဆိုတဲ့ လက်တစ်ဆုပ် စာလူတစ်စုနဲ့ ဆွေးနွေးရေးထက် နိုင်ငံရေးအရ ပိုမိုပြီးကျယ်ပြန့်တယ်ဆိုတာ တွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုအကြောင်းအချက်တွေကြောင့် နိုင်ငံတော်အစိုးရအနေနဲ့ NLD ရဲ့ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရေးဆိုတဲ့ဟာကို ဆောင်ရွက်ဖို့ အကြောင်းမရှိပါဘူးလို့ ကျွန်တော် ဖြေကြားလိုပါတယ်။...

၂။ ...NLDကို မတရားအသင်းကြေညာနိုင်ဖို့ ခိုင်လုံတဲ့အထောက်အထားများကို နိုင်ငံတော်အစိုးရမှာ ရရှိထားပြီး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့လည်း နိုင်ငံတော်အစိုးရအနေနဲ့ စိတ်ရှည်သည်းခံပြီး သဘောထားကြီးကြီးထားပြီး အဘက်ဘက်က သုံးသပ်ပြီးတော့ NLD ကို တရားဝင်ပါတီအဖြစ် ရပ်တည်ခွင့်ပေးထားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။...

၁။ ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဧပြီလ ၂၈ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်မြန်မာ့အလင်းသတင်းစာ၏ အချုပ်ပိုစာမျက်နှာ (ဃ) တွင် ဖော်ပြပါရှိသည့် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ သတင်းထုတ်ပြန်ရေးကော်မတီ၏ ရှမ်းပြည်နယ် (အရှေ့ပိုင်း) ကျိုင်းတုံမြို့ မြို့တော်ခန်းမတွင် ကျင်းပသော သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၄/၂၀၀၆) တွင် နံနက်ခင်း သတင်းဂျာနယ်မှ ဦးဇန်ဇန်၏ မေးမြန်းချက်ကို ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်ကျော်ဆန်း၏ ဖြေကြားချက်မှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်သည်။

၂။ ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဧပြီလ ၂၈ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်မြန်မာ့အလင်းသတင်းစာ၏ အချုပ်ပိုစာမျက်နှာ (ဃ) တွင် ဖော်ပြပါရှိသည့် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ သတင်းထုတ်ပြန်ရေးကော်မတီ၏ ရှမ်းပြည်နယ် (အရှေ့ပိုင်း) ကျိုင်းတုံမြို့ မြို့တော်ခန်းမတွင် ကျင်းပသော သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၄/၂၀၀၆) တွင် ယူဗီယူရီရှင်ဘွန်းသတင်းစာမှ ဦးကိုကို၏ မေးမြန်းချက်ကို ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်ကျော်ဆန်း၏ ဖြေကြားချက်မှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်သည်။

အယ်ဒီတာခင်ဗျား

ကျွန်တော်က Living Color ရဲ့ ပုံမှန်စာဖတ်ပရိသတ်တစ်ဦးပါ။ မဂ္ဂဇင်းမှာပါတဲ့ ကဏ္ဍတွေနဲ့ ဘယ်သူနဲ့မှမတူ တဲ့ တင်ပြရေးသားပုံတွေကို အလွန်နှစ်ခြိုက်မိပါတယ်။ အချက်အလက်တွေလည်း ပြည့်စုံတယ်။ သတင်းထူးတွေကိုလည်း ဖော်ပြနိုင်တာကိုလည်းတွေ့ရပါတယ်။ အရင်ကဖော်ပြခဲ့ဖူးတဲ့ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကဏ္ဍကိုလည်း ဆက်လက်ဖော်ပြ စေချင်ပါတယ်။ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ရေးစရာရှားပါးသွားလို့လား၊ အခြားကဏ္ဍတွေမှာပဲ ရော့ဖြမ်းထား လိုက်လို့လားဆိုတာတော့ မသိပါဘူး။ အလျဉ်းသင့်ရင် FDIနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆောင်းပါးအရည် ဖော်ပြပေးစေချင်ပါ တယ်။

မဂ္ဂဇင်းအပြင်အဆင်နဲ့ စက္ကူအရည်အသွေးနည်းနည်းတင်ပေးရင် ကောင်းမလားလို့ အကြံပြုပါရစေ။ ပုံနှိပ် အရည်အသွေး အခုထက်ပိုကောင်းအောင်လုပ်ရင် ဆောင်းပါးတချို့ ပိုထိရောက်မယ်လို့လည်းထင်ပါတယ်။ ဓာတ်ပုံ အများစုမည်းနေတာ၊ ဝါးနေတာ၊ မထင်ရှားတာလေးတွေက ဆောင်းပါးကို အထောက်အပံ့မဖြစ်ဘဲ စာဖတ်သူကို ကသိကအောင့် ဖြစ်စေပါတယ်။ Living Color ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တင်ပြပုံတွေက ကောင်းပြီးသားပါ။ ကျွန်တော် စောစောကပြောတဲ့ အကြံပြုချက်လေးတွေကို အယ်ဒီတာတွေလည်း သိပြီးသားဖြစ်မှာပါ။ ဖြစ်နိုင်ရင် အဲဒါလေးတွေ ပြုပြင်လိုက်ရင် Living Color ဒီထက်မက ဆထက်ထမ်းပိုးတိုးတက်အောင်မြင်လာမယ်လို့ ယုံကြည်ပါတယ်။

ကိုသာဇံဦး
ရှင်စောပုရပ်ကွက်
ပဲခူးမြို့။

ကိုသာဇံဦးခင်ဗျား

Living Color မဂ္ဂဇင်းအပေါ် အပြုသဘောဝေဖန်အကြံပြုစာ ပို့ပေးတဲ့အတွက် အထူးကျေးဇူးတင်ပါတယ်။ FDIနဲ့ ပတ်သက်လို့ကတော့ ကိုသာဇံဦးမေးတဲ့အထဲမှာ အဖြေတစ်ဝက်ပါပြီးသားပါ။ မြန်မာနိုင်ငံမှာ အမှန်တကယ် လာပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံတဲ့လုပ်ငန်း၊ ဒေသခံတွေအတွက် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်း ဖန်တီးပေးနိုင်တဲ့ FDI ကုမ္ပဏီရှိရင် ဖော်ပြဖို့ ရည်ရွယ်ထားပါတယ်။ လောလောဆယ် သယ်ဇာတအရင်းအမြစ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ကုမ္ပဏီတချို့ လာနေတာ ကြားသိရပါတယ်။ ရေရှည်မှာ နိုင်ငံအတွက် အမှန်တကယ် အကျိုးရှိမရှိ ချိန်ဆနေပါတယ်ခင်ဗျား။ များမကြာခင် ဖော်ပြပေးသွားမှာပါ။

မဂ္ဂဇင်းအပြင်အဆင်၊ စက္ကူအရည်အသွေး၊ ပုံနှိပ်ကွာလတီတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အီးမေးလ်နဲ့ရော တယ်လီဖုန်းနဲ့ပါ အကြံပြုသူတွေ ရှိပါတယ်။ ဒီအတွက်လည်း စဉ်းစားထားပါတယ်။ မဂ္ဂဇင်းအပြင်အဆင်ကတော့ ပြီးခဲ့တဲ့ မေလမှာ စပြောင်းထားပါတယ်။ ပုံနှိပ်အရည်အသွေးညံ့တာကိုတော့ ဝန်ခံပါတယ်ခင်ဗျား။ ကြိုးစားပြီး ပြုပြင်ပါ့မယ်။ စက္ကူ အရည်အသွေးတင်ရင်ရပေမယ့် ဈေးတက်ပြီး ဝယ်ဖတ်နိုင်သူနည်းသွားမှာစိုးတဲ့အတွက် လူများများဖတ်နိုင်အောင် လောလောဆယ် လက်ရှိအတိုင်းပဲထားဖို့ စဉ်းစားထားပါတယ်။ လက်ရှိစက္ကူအရည်အသွေးထက် လျော့မသွားအောင် ကြိုးစားနေရပါတယ်။ ဈေးကွက်အခြေအနေအရ စက္ကူဖြန့်ချိသူတွေကို မှီခိုနေရဆဲမို့ ဒီတစ်ခုကိုတော့ ခေတ္တသည်းခံပေးဖို့ မေတ္တာရပ်ခံပါရစေ။ နောက်လည်း ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဝေဖန်အကြံပြုနိုင်ပါတယ်ခင်ဗျား။

လေးစားလျက်
အယ်ဒီတာအဖွဲ့

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

B U S I N E S S N E W S

အမှတ် ၁၃၁

၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ

ဗဟိုဘဏ်

- IBTC ၏ ကမ္ဘာ့ဖလားဘောလုံးပွဲစဉ်များ တစ်နိုင်ငံလုံးလှည့်လည်ပြသမည့်အစီအစဉ်ဇွန်လတွင် စတင်ရန် စီစဉ်ထား
- ဆန်လိုဏ်ခင်းသုံးစောင် ကုန်သွယ်မှုမူဝါဒကောင်စီ ခွင့်ပြု
- အခြေခံပညာကျောင်းအားလုံးကို ကလေးပျော်ကျောင်းများဖြစ်လာစေရန် ဆောင်ရွက်သွားမည်
- နိုင်ငံခြားသို့ အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်လိုသူ လူငယ်များ ဟိုတယ်အလုပ်အကိုင်များကို ပိုမိုစိတ်ဝင်စား
- ဗုဒ္ဓဓမ္မစာပေများကို အင်တာနက်မှ လေ့လာနိုင်မည့် ဒစ်ဂျစ်တယ်စာကြည့်တိုက် ဖွင့်လှစ်
- မုံရွာ ကုန်းတွင်းလက်ယက်ရေနံတွင်းလုပ်ငန်းများသို့ ပြည်ပကုမ္ပဏီများ စတင်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိ
- နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှု ကန်ဒေါ်လာကိုးသန်းကျော် ပိုမိုတိုးတက်မှုရှိ

တိုးမြှင့်လစာနှုန်းပေါ်တွင်အခြေပြု၍ လစဉ်ပင်စင် ခံစားခွင့်ပြုမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၃၁

နိုင်ငံ့ဝန်ထမ်းအဖွဲ့အစည်းအသီးသီးတွင် လက်ရှိအချိန်၌ တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက်ရှိကြသော နိုင်ငံ့ဝန်ထမ်းများအနေနှင့် ၎င်းတို့အငြိမ်းစားယူသည့်အခါ ၎င်းတို့ခံစားရမည့် ပင်စင်ခံစားခွင့်ကို ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာန၏ ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ မတ်လ ၂၄ ရက်နေ့ နေ့စွဲပါ အမိန့်ကြော်ငြာစာအမှတ် ၆၀/၂၀၀၆ တွင် သတ်မှတ်ဖော်ပြထားသည့် လစာနှုန်းများပေါ်တွင်အခြေပြု၍ တည်ဆဲပင်စင်နည်းဥပဒေ၊ ညွှန်ကြားချက်အရ ခံစားခွင့်ပြုမည်ဖြစ်ကြောင်း ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာန၏ အမိန့်ကြော်ငြာစာ အမှတ် ၆၅/၂၀၀၆ တွင် ဖော်ပြထားသည်။

သို့ရာတွင် လက်ရှိ ပင်စင်ခံစားနေကြသော အငြိမ်းစားဝန်ထမ်းများ၏ ပင်စင်လစာကို လက်ရှိခံစားနေသည့်အတိုင်းသာ ဆက်လက်ခံစားနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် ယခုထုတ်ပြန်သတ်မှတ်ချက်မှာ ၂၀၀၆-၂၀၀၇ ဘဏ္ဍာရေး နှစ်အစဖြစ်သော ဧပြီလမှ စတင်အကျိုးသက်ရောက်မည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါကြေညာချက်အရ သိရသည်။

နိုင်ငံ့ဝန်ထမ်းများအတွက် ပင်စင်လစာခံစားခွင့်ဆိုင်ရာ တစ်ပြေးညီသတ်မှတ်ပုံမှာ-

$$\frac{\text{လုပ်သက်နှစ်} \times \text{နောက်ဆုံးထုတ်လစာ}}{၇၀} = \text{လစဉ်ပင်စင်ခံစားနိုင်မည့်ငွေ}$$

ဟူ၍ဖြစ်ပြီး နိုင်ငံ့ဝန်ထမ်းများ လုပ်သက်ပြည့်ပင်စင် သို့မဟုတ် နှစ်ပြည့်ပင်စင်ယူသည့်အခါ တစ်လုံးတစ်ခဲတည်း ချီးမြှင့်ပေးသော လုပ်သက်ဆုငွေသတ်မှတ်ပုံမှာ-

$$\frac{\text{လုပ်သက်နှစ်} \times \text{နောက်ဆုံးထုတ်လစာ}}{၂}$$

ဟူ၍ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံ့ဝန်ထမ်းများ၏ စားဝတ်နေရေးသက်သာချောင်လည်မှု ရှိစေရန်အတွက် တိုးမြှင့်ပေးလိုက်သည့် လစာနှုန်းထားများမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်သည်။

အမှတ်စဉ်	လက်ရှိလစာနှုန်း(ကျပ်)	အမှတ်စဉ်	တိုးမြှင့်လစာနှုန်း(ကျပ်)
၁	၃၀၀၀-၁၀၀-၃၅၀၀	၁	၁၅၀၀၀-၁၀၀၀-၂၀၀၀၀
၂	၃၆၀၀-၁၀၀-၄၁၀၀	၂	၂၁၀၀၀-၁၀၀၀-၂၆၀၀၀
၃	၄၂၀၀-၁၀၀-၄၇၀၀	၃	၂၇၀၀၀-၁၀၀၀-၃၂၀၀၀
၄	၄၈၀၀-၁၀၀-၅၃၀၀	၄	၃၃၀၀၀-၁၀၀၀-၃၈၀၀၀
၅	၅၄၀၀-၁၀၀-၅၉၀၀	၅	၃၉၀၀၀-၁၀၀၀-၄၄၀၀၀
၆	၆၀၀၀-၁၀၀-၆၅၀၀	၆	၄၅၀၀၀-၁၀၀၀-၅၀၀၀၀
၇	၆၆၀၀-၂၀၀-၇၅၀၀	၇	၅၀၀၀၀-၂၀၀၀-၆၀၀၀၀
၈	၇၂၀၀-၂၀၀-၈၁၀၀	၈	၅၆၀၀၀-၂၀၀၀-၆၆၀၀၀
၉	၇၈၀၀-၂၀၀-၈၇၀၀	၉	၆၂၀၀၀-၂၀၀၀-၇၂၀၀၀
၁၀	၈၄၀၀-၂၀၀-၉၅၀၀	၁၀	၆၈၀၀၀-၂၀၀၀-၇၈၀၀၀
၁၁	၉၀၀၀-၂၀၀-၁၀၅၀၀	၁၁	၇၄၀၀၀-၂၀၀၀-၈၄၀၀၀
၁၂	၉၆၀၀-၂၀၀-၁၁၅၀၀	၁၂	၈၀၀၀၀-၂၀၀၀-၉၀၀၀၀

မှတ်ချက် ။ ။ နှစ်တိုးများကို (၂)နှစ်လျှင် တစ်ကြိမ်ခံစားခွင့်ပြုရန်။

5th ICT Week ပြပွဲ ခေတ်မီဆက်သွယ်ရေးကိရိယာများနှင့် Video Conferencing ကိရိယာများမိတ်ဆက်

သတင်းဆောင်းပါး-ကျော်နိုင်၊ ဓာတ်ပုံ-သိန်းစိုး (Ocean Gate)၊ ၁၀-၅-၂၀၀၆

Myanmar ICT Park (ယခု Myanmar Info-Tech) ကိုတည်ထောင်ခဲ့သည့် ငါးနှစ်ပြည့်အထိမ်းအမှတ် ပဉ္စမအကြိမ်မြောက် မြန်မာ့သတင်းအချက်အလက်နှင့် ဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာရက်သတ္တပတ်-၂၀၀၆ (The 5th ICT Week-2006) ပြပွဲကို ရန်ကုန်မြို့၊ ဦးဝိစာရလမ်း တပ်မတော်ခန်းမ၌ ဧပြီလ၂၉ ရက်မှ မေလ ၁ ရက်နေ့အထိ ကျင်းပခဲ့ရာ ပြပွဲသို့လာရောက်သူဦးရေမှာ ယမန်နှစ်ပြပွဲများကထက် လျော့နည်းခဲ့ပြီး ခေတ်မီဆက်သွယ်ရေးဆိုင်ရာကိရိယာများနှင့် Video Conferencing ကိရိယာများ မိတ်ဆက်ပြသလာသည်ကိုတွေ့ရကြောင်း ပြပွဲသို့ရောက်ရှိခဲ့သူ မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်း အမှုဆောင်တစ်ဦးကပြောကြားသည်။

“လူတွေက ICT ပြပွဲတွေပြတ်နေတာကြာခဲ့ပြီမို့ မျှော်လင့်နေကြတုန်း ဒီပြပွဲဖြစ်သွားတာပဲ။ ဒီမှာက ရက်အကန့်အသတ်ရှိတယ်။ ICT Park မှာလိုရက်အရှည်ကြီးပြလို့ မရဘူးပေါ့။ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိတော့ အောင်မြင်ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဒီပြပွဲမှာ Pocket PC ၊ Notebook ၊ DVD Player သစ်ကလေးတွေကို Launchလုပ်နိုင်ခဲ့တယ်။

ကျွန်တော်တို့အတွက် အရုံးအမြတ်က အဓိကမဟုတ်ဘဲ Advertising တစ်မျိုးပါပဲ။ လူသိသွားတာပေါ့နော်။ တချို့ပြပွဲမှာ မရောင်းရပေမယ့်လည်း ပြပွဲပြီးမှ ရောင်းရတာတွေရှိတယ်” ဟု Lucky Bird Co., Ltd. မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးထင်အောင်ခိုင်က ပြပွဲနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ဆက်သွယ်ရေးကွန်

ရက်ပစ္စည်းများကို အဓိကတင်သွင်း ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသော MMG ၊ Lucky Bird ၊ Myanmar World Distribution ၊ Global Net စသည့် ICT ကုမ္ပဏီကြီးအချို့က ယင်းပြပွဲတွင် အင်တာနက်အခြေခံခေတ်မီ Communication နှင့် Networking ကိရိယာများနှင့် Video Conferencing ကိရိယာသစ်များကို မိတ်ဆက်ပြသခဲ့ကြသည်။

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း



ယမန်နှစ်ကထက် လာရောက်သူနည်းသော်လည်း စိတ်ပါဝင်စားသူများသဖြင့် ပြပွဲအောင်မြင်သည်ဟု ဆိုရပေမည်

“ဒီပွဲမှာ Video Conferencing ပစ္စည်းတွေ မိတ်ဆက်လာတာများတယ်။ အများသုံးနေကြတဲ့ Web Cam က Delay Time ရှိတယ်။ ဒီ Video Conferencing Product တွေကတော့ တကယ့် Real Time Video Conferencing လုပ်လို့ရ

တယ်။ ကျွန်တော် ဒီဘက်မှာ Laptop ချိတ်ပြီး Powerpoint နဲ့ပြတဲ့ Presentation ကို ဟိုဘက်မှာမြင်ရတယ်။ လုံးဝ Delay Time မရှိဘူး။ ဒါပေမဲ့ ADSL နဲ့ အဆင်မပြေဘူး။ ဟိုဘက်ဒီဘက် နှစ်ဖက်စလုံးက Fibre Optic Backbone

ပေါ်မှာသွားတဲ့လှိုင်းဖြစ်မှ အဆင်ပြေမှာ။ ဌာနဆိုင်ရာတွေအနေနဲ့ ဒီဘက်ရုံးမှာလူစုပြီး အစည်းအဝေးလုပ်နေတဲ့အချိန်နဲ့ တစ်ပြိုင်နက်ပဲ ဟိုဘက်ရုံးမှာလည်း လူစုပြီး အစည်းအဝေး အပြန်အလှန် လုပ်လို့ရတယ်။ တကယ့် Live အတိုင်းပဲ” ဟု နည်းပညာသစ်များ၏ အားသာချက်နှင့်ပတ်သက်ပြီး ဦးထင်အောင်ခိုင်က ရှင်းပြသည်။

IBTC ၏ ကမ္ဘာ့ဖလားဘောလုံးပွဲစဉ်များ တစ်နိုင်ငံလုံး လှည့်လည်ပြသမည့်အစီအစဉ် ဖွဲ့လွှာတွင် စတင်ရန်စီစဉ်ထား

ရန်ကုန်၊ မေ ၇

Grand Royal ဝိစကီမှ ကမ္ဘာ့ဖလားဘောလုံးပွဲစဉ်များကို တစ်နိုင်ငံလုံး လှည့်လည်ပြသမည့် Cross Country Tour ဟု အမည်ပေးထားသည့် ခရီးစဉ်တစ်ခုကို ဇွန်လတွင် စတင်ပြုလုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါအရက်များထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့် International Beverages Trading Co., Ltd. ၏ အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ ဦးမိုးသန်းချစ်က ပြောကြားသည်။

အဆိုပါခရီးစဉ်တွင် ရန်ကုန်၊ ပဲခူးနှင့် မန္တလေးမြို့များသို့ လှည့်လည်၍ ရုပ်ရှင်ပြဇာတ်တင်ဆောင်ထားသည့် ပေ ၄၀ ကွန်တိန်နာယာဉ်ဖြင့် ကမ္ဘာ့ဖလားဘောလုံး ပွဲစဉ်များကို လိုက်လံပြသမည်ဖြစ်သည့်အပြင် အမှတ်တရဓာတ်ပုံရိုက်သည့် အစီအစဉ်များ စီစဉ်ထားပြီး မိမိ၏ ဓာတ်ပုံတွင် ကမ္ဘာကျော်ဘောလုံးသမားများ၏ ဓာတ်ပုံကို ကွန်ပျူတာအထူးပြုလုပ်ချက်များနှင့် ပုံထုတ်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

၎င်းစမ်းသပ်ခရီးစဉ်တစ်လျှောက်တွင် ကမ္ဘာကျော်ဘောလုံးသမားများဓာတ်ပုံနှင့် တွဲဖက်ရိုက်ကူးသည့်အစီအစဉ်လည်း စတင် စမ်းသပ်ရိုက်ကူးသွားမည်ဖြစ်ပြီး အဆိုပါခရီးစဉ်တစ်လျှောက်ရှိ မြို့များမှ ၎င်း ဓာတ်ပုံရိုက်လိုသူများအနေဖြင့် ဓာတ်ပုံတစ်ပုံလျှင် ငွေကျပ်တစ်ထောင်ကျော်ခန့် ကျသင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ဦးမိုးသန်းချစ်က ပြောကြားသည်။

Website ဝန်ဆောင်မှုများဆောင်ရွက်လျက်ရှိသော Creative Web Studio မှ ဒါရိုက်တာဦးဝေဖြိုးသူကမူ “ဒီနှစ်ပြပွဲက လူတော်တော်နည်းတယ်။ ဒါတောင် ဒီနေ့ အရင်နှစ်ရက်နဲ့စာရင် အများဆုံးနေ့လို့ ပြောရမယ်။ လာတဲ့သူ အများစုက Training ကိုပဲ စိတ်ဝင်စားကြတယ်။ Website ကတော့ လာတော့လာတယ်။ Training လောက်မများဘူး” ဟု ပြပွဲနောက်ဆုံးနေ့အတွေ့အကြုံကို ပြောပြသည်။

ယခု ICT Week ပြပွဲတွင် လာရောက်သူအများစုမှာ G.P.S (Global Positioning System) ကို စိတ်ပါဝင်စားဝယ်ယူကြသည်ကိုတွေ့ရကြောင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များသာမက လူငယ်ပိုင်းမှပါ ဝယ်ယူလာကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ရန်ကုန်မြို့၏ Digital Map ကိုသာမက ကမ္ဘာမြေပုံကိုပါ ဖော်ပြပေးသဖြင့် ပိုမိုစိတ်ဝင်စားကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ Gar-

man အမှတ်တံဆိပ် GPS များကို တင်သွင်းဖြန့်ချိသည့် Concordia International မှ Marketing Executive ဦးညီညီမင်းက ရှင်းပြသည်။ အဆိုပါ GPS ကိရိယာများကို ဖြန့်ချိရေးကုမ္ပဏီများက ၎င်းတို့၏ အရောင်းဝန်ထမ်းများနှင့် အရောင်းမော်တော်ယာဉ်များကို စနစ်တကျ ထိန်းချုပ်နိုင်ရန် ဝယ်ယူအသုံးပြုသည်က ပိုများကြောင်း ၎င်းကထပ်လောင်းပြောပြသည်။

ယခင်က ကွန်ပျူတာအသင်းများက စီစဉ်ကျင်းပသော အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ICT ပြပွဲများကို နှစ်စဉ် အောက်တိုဘာလတွင် ဦးပိစာရလမ်း တပ်မတော်ခန်းမ၌ ပုံမှန်ကျင်းပလေ့ရှိပြီး ICT ရက်သတ္တပတ် ပြပွဲများကိုမူ Myanmar ICT Park တည်ရှိရာ၌ပင် နှစ်စဉ် ဇန်နဝါရီလကုန်တိုင်း ကျင်းပခဲ့ရာ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အထိ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ICT ပြပွဲရရှိကြိမ်နှင့် ICT ရက်သတ္တပတ်ပြပွဲ လေးကြိမ်စီကျင်းပပြုလုပ်ခဲ့သည်။ ယခုကျင်းပသည့် ICT Week-2006 ပြပွဲတွင် ပြည်တွင်းပြည်ပကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီပေါင်း ၇၉ ခုမှ ပြခန်း ၁၅၀ ခင်းကျင်းပြသခဲ့သည်။

“ICT ပြပွဲပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ICT Week ပြပွဲပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီမှာက အတူတူပါပဲ။ အသုံးပြုတဲ့ Tools တွေ၊ ပြသကြတဲ့ နည်းပညာတွေကအစ အများကြီးတိုးတက်လာတယ်။ အရင်တုန်းက ပြပွဲတွေမှာဆို ထူးထူးခြားခြားတိုးတက်လာတာ၊ တီထွင်ထားတာ တစ်ခုခုကိုပြတယ်။ ဒီပွဲမှာ ဒါမျိုးမတွေ့ရဘူး။ ဒီလိုပွဲမျိုးက Hardware သမားတွေပိုများတယ်။ Communication Device တွေပြတဲ့ပြပွဲလိုဖြစ်သွားတာ။ Software နဲ့ Web Development ပြခန်းတွေက အရမ်းနည်းတယ်” ဟု အဆိုပါပြပွဲသို့ ရောက်ရှိခဲ့သည့် ICT ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ ဒါရိုက်တာဦးဇင်မင်းစိုးက ဆိုသည်။

“အရင် ပြပွဲနဲ့စာရင် လူအဝင်နည်းသလို ရောင်းအားလည်းကျတယ်။ အား

ဆန်လိုင်စင်သုံးစောင် ကုန်သွယ်မှု မူဝါဒကောင်စီ ခွင့်ပြု

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၂၆

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပုဂ္ဂလိကသို့ လွတ်လပ်စွာ ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားခွင့်ပြုထားသည့်ဆန်ကို ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်ရန်အတွက် ကုန်သွယ်မှုမူဝါဒကောင်စီမှ ပို့ကုန်လိုင်စင်သုံးစောင် မတ်လ ၃၀ ရက်နေ့စွဲဖြင့် လိုင်စင်ခွင့်ပြုပေးခဲ့ကြောင်း စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ တရားဝင်သတင်းထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

ယခင်က ဆန်ကို ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍမှ ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချရာတွင် ပြည်တွင်းစားသုံးမှုပိုလျှံမှသာ ပြည်ပသို့တင်ပို့ခွင့်ပြုမည်ဟု မူဝါဒတစ်ရပ်ချမှတ်ခဲ့ပြီး ဈေးကွက်တွင်းမှ တိုက်ရိုက်ဝယ်ယူတင်ပို့ခြင်းကို ၂၀၀၄ ခုနှစ်လယ်ခန့်မှစ၍ ယနေ့အထိ တားမြစ်ထားသည်။

စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ အဆင့်မြင့်အရာရှိ တစ်ဦး၏အဆိုအရ ဆန်ကို ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချခြင်းကို လုံးလုံးလျားလျား တားမြစ်ထားခြင်းမရှိပါကြောင်းနှင့် အမှန်တကယ် စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီများကို ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချခွင့်ပြုနေကြောင်း သိရှိရသည်။

ပို့ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ကိုင်နေသည့် ဧရာရွှေဝါကုမ္ပဏီမှ ဝန်ထမ်းအချို့၏ အဆိုအရ ၎င်းတို့၏ကုမ္ပဏီသည် ပြည်ပသို့ ဆန်တင်ပို့ရောင်းဝယ်မှုများကို လုပ်ကိုင်လျက်ရှိကြောင်း၊ ပြည်ပမှ ထပ်မံမှာယူမှုများရှိပါက တိုးချဲ့တင်ပို့သွားရန် ရှိကြောင်း ဧပြီလ ၂၅ ရက်နေ့က ၎င်းတို့၏ လက်ရှိဆောင်ရွက်နေမှုများကို ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

ဆန်ပို့ကုန်လိုင်စင်သုံးစောင်အပါအဝင် ကုန်သွယ်မှု မူဝါဒကောင်စီ၏ ၁၁/၂၀၀၆ နေ့စွဲဖြင့် ခွင့်ပြုခဲ့သော ပို့ကုန်လိုင်စင် အရေအတွက်မှာ ၃၂၇ စောင် ဖြစ်ပြီး အစိုးရဝန်ကြီးဌာနများ၏ ပို့ကုန်လိုင်စင်အရေအတွက်မှာ ၁၀၄ စောင် ပါဝင်ကြောင်းလည်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဆက်လက်ဖော်ပြထားသည်။

Associated News

လုံးကိုခြုံပြောတာ။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ် ICT Week တုန်းက Extension ထပ်တိုးလို့ တစ်ပတ်ဖြစ်သွားတယ်။ အဲဒီတုန်းက ကျွန်တော်မှတ်မိတယ်။ Printer အလုံး ၃၀၀ ကျော်ရောင်းရတယ်။ ပြပွဲမှာတင် လက်မလည်အောင်ရောင်းရတာ။ အခု ဒီမှာဆို ၄၅ လုံးပဲရောင်းရသေးတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့နှစ် ICT Week နဲ့ စာရင် ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ပဲရောင်းရတာပေါ့” ဟု Epson အမှတ်တံဆိပ် Printer များကို တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တင်

သွင်းဖြန့်ဖြူးရသော Client Focus Technology Group မှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးအောင်ကျော်မိုးက ပြပွဲနောက်ဆုံးနေ့တွင် ယမန်နှစ်က အတွေ့အကြုံနှင့် နှိုင်းယှဉ်၍ ရှင်းပြခဲ့သည်။

တပ်မတော်ခန်းမတွင်ပြသခဲ့သော ICT ပြပွဲများသို့ ယခင်နှစ်များက တစ်ရက်လျှင် ပျမ်းမျှလူဦးရေ ၃၅၀၀၀ ခန့် ဝင်ရောက်ကြည့်ရှုကြသော်လည်း ယခုနှစ်တွင် တစ်ရက်ပျမ်းမျှလူဦးရေ ၂၀၀၀၀ မျှသာ လာရောက်ကြည့်ရှုကြောင်း

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

ပြခန်းလုံခြုံရေးတာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

“ဒီမှာလုပ်တဲ့ ကွန်ပျူတာပြပွဲတွေက ငါတို့ဆီမှာ ဒီ Software ရတယ်။ ငါတို့ဆီမှာတော့ ဒီ Service ပေးပါတယ်ဆိုတာ သီးခြားပြတဲ့ပြပွဲမျိုးမဟုတ်ဘူး။ အဲဒီလိုပြပွဲမျိုး မြန်မာပြည်မှာ မရှိသေးဘူး။ တကယ့် Exhibition စစ်စစ်မဟုတ်သေးဘူး။ အခုဟာက ဈေးရောင်းပွဲသဘောပဲ။ ဈေးရောင်းတဲ့သူတွေအကြိုက်လုပ်ပေးရတာ။ အမှန်ဆို ကိုယ်သွင်းတဲ့ Brand ကို အရင်လူသိအောင်လုပ်ရမှာ။ ဒီ Brand ကို လူသိ စိတ်ဝင်စားလာပြီဆိုတော့မှ ရောင်းရမှာ။ နိုင်ငံခြားမှာဆို သူ့ကုမ္ပဏီနဲ့သူ Specialize ကိုပြကြတာ။ Exhibition ပြပွဲတွေဆိုတာက End User ကို Advertising လုပ်တာမဟုတ်ဘဲ Supplier အချင်းချင်းကို B 2 B (Business to Business) Supply လုပ်တာ။ အခု ဒီပြပွဲကို ဝင်ပြတဲ့သူတွေက ICT Park ထဲကသူတွေမဟုတ်ဘူး။ မြို့ထဲကကွန်ပျူတာအရောင်းဆိုင်တွေက ဝင်ပြကြတာများတယ်” ဟူ၍ မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာပညာရှင် အသင်း အမှုဆောင်တစ်ဦးလည်းဖြစ်၊ မန္တလေးတိုင်း ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း ဥက္ကဋ္ဌလည်းဖြစ်သူ ဦးရဲမြတ်သူက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

“ပြပွဲတစ်ခုအောင်မြင်တယ်၊ မအောင်မြင်ဘူးဆိုတာ လာတဲ့လူနည်းတာ၊ များတာနဲ့ တိုင်းတာလို့မရဘူး။ လုံးဝလူ မလာဘူးဆိုရင်တော့ မအောင်မြင်ဘူးပေါ့။ လူများပြီး မရောင်းရရင်လည်း မထူးဘူး။ လူနည်းပြီးတော့ စိတ်ဝင်စားတဲ့သူတွေ များရင် အောင်မြင်တယ်။ အခုပြပွဲက ဒါမျိုးပြပွဲပဲ” ဟု MCC မှ CEO ဦးပြည့်စုံက ဆိုသည်။

အခြေခံပညာကျောင်းအားလုံးကို ကလေးပျော်ကျောင်းများဖြစ်လာစေရန် ဆောင်ရွက်သွားမည်

ရန်ကုန်၊ မတ် ၂၉

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပညာရေးရည်မှန်းချက်ဖြစ်သည့် လူတိုင်းအတွက်ပညာရေး (Education for All) ၏ National Action Plan-NAP အရ နိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ အခြေခံ ပညာကျောင်းအားလုံးကို ကလေးပျော်ကျောင်းများ (Child Friendly School-CFS) ဖြစ်လာစေရန် ဆောင်ရွက်သွားမည်



အစီအစဉ်များရှိကြောင်း ပညာရေးစီမံကိန်းနှင့် လေ့ကျင့်ရေးဦးစီးဌာနမှ C.F.S Project Manager ဒေါ်တင်တင်ရှုက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါအစီအစဉ်အရ ကျောင်းများတွင် လူတန်းစား၊ လူမျိုးဘာသာ အခြေအနေမခွဲခြားဘဲ တစ်ပြေးညီ ပညာသင်ယူနိုင်ရန် စီစဉ်ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ပြီး ထိရောက်သော သင်ကြားမှုစနစ်ဖြစ်သည့် ကလေးဗဟိုပြု ချဉ်းကပ်နည်း (Child-centred Approach) ဖြင့် သင်ကြားသင်ယူမှုများ ဆောင်ရွက်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကလေးသူငယ်များအတွက် စိတ်ရောကိုယ်ပါ လုံခြုံစိတ်ချရသည့် ပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်စေရန်နှင့် ကလေးသူငယ်များ၏ဘဝ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် အလေ့အကျင့်ကောင်းများ စွဲမြဲစေရေး၌ မိဘရပ်ရွာ ပူးပေါင်းပါဝင်မှု မြှင့်မားလာရန်အလို့ငှာ မိဘဆရာအသင်းစွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်မားရေးအတွက် မိဘများသို့ သင်တန်းများ ပို့ချခြင်းများကိုပါ ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

လက်ရှိ C.F.S ကျောင်းများကို ပညာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် UNICEF တို့ ပူးပေါင်းအကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်နေသည့် ဧရိယာဗဟိုပြုမြို့နယ်များ၌ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ယင်းဧရိယာ ဗဟိုပြုမြို့နယ်များကို ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှ စတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၅ ခုနှစ်အထိ စုစုပေါင်း ၇၄ မြို့နယ် ရှိပြီဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ငါးပိ၊ ငါးခြောက်၊ ငံပြာရည်များ ကျန်းမာရေးနှင့်အညီထုတ်လုပ်ရေးဖြင့် ဆောင်ရွက်မည်

ရန်ကုန်၊ မေ ၃

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ထုတ်လုပ်လျက် ရှိသော ငါးပိ၊ ငါးခြောက်၊ ငံပြာရည်၊ ငါးဆားနယ်၊ ငါးကျပ်တိုက်၊ ငါးချဉ်များကို ကုလသမဂ္ဂစားနပ်ရိက္ခာနှင့် စိုက်ပျိုးရေးအဖွဲ့နှင့် အာဆီယံအဖွဲ့အစည်းများက ထုတ်ပြန်ထားသော အစားအစာအန္တရာယ်ကင်းမှု၊ ကောင်းမွန်သော ထုတ်လုပ်မှုစံနှုန်းများနှင့် ကိုက်ညီစေရန် ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနမှ စီမံကိန်းတစ်ခု ရေးဆွဲချမှတ်ဆောင်ရွက်မည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါဌာနထံမှ သိရသည်။
မြန်မာနိုင်ငံမှ ငံပြာရည်များတွင်

ဒုတ္တရသုံးစွဲမှုနှင့် ငါးရဲ့ခြောက်များတွင် ယမ်းစိမ်းများအသုံးပြုမှုမှာ လိုအပ်သည့် ပမာဏထက် ပိုမိုများပြားနေသည်ကို တွေ့ရှိရပြီး ထိုကဲ့သို့ ထုတ်လုပ်မှုများကို နိုင်ငံတကာမှ လက်မခံသောကြောင့် ကျန်းမာရေးနှင့် ညီညွတ်စွာ ထုတ်လုပ်သွားရန် အဆိုပါစီမံကိန်းဖြင့် ဆောင်ရွက်သွားရန် စီစဉ်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ယင်းဌာနမှ တာဝန်ရှိသူ ဦးတင့်ဝေက ပြောကြားသည်။
မြန်မာနိုင်ငံ ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနမှ ဦးဆောင်ပြုလုပ်မည့် အဆိုပါ စီမံ

ကိန်းသည် ၂ နှစ် သို့မဟုတ် သုံးနှစ်ခန့် ကြာမြင့်မည်ဖြစ်ပြီး ယင်းစီမံကိန်း၌ ငါးပိ၊ ငါးခြောက်၊ ငါးဆားနယ်၊ ငါးချဉ်လုပ်ငန်းများကို မှတ်ပုံတင်ခြင်းနှင့် လိုင်စင်ထုတ်ပေးခြင်းတို့လည်း ပါဝင်မည်ဟု အဆိုပါဌာနထံမှ သိရသည်။
ငါးပုစွန်ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို မိရိုးဖလာနည်းဖြင့် ရောင်းဝယ်ထုတ်လုပ်သူများကို မှတ်ပုံတင်၍ လုပ်ငန်းလိုင်စင်ရယူရန် ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနက မကြာသေးခင်က နှိုးဆော်ထားသည်။

နိုင်ငံခြားသို့ အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်လိုသူ လူငယ်များ ဟိုတယ်အလုပ်အကိုင်များကို ပိုမိုစိတ်ဝင်စား

သတင်းဆောင်းပါး-ထားထားမြင့်၊ ၁၁-၅-၂၀၀၆

၂၀၀၆ သို့ အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်လိုသူ ပညာတတ်မြန်မာလူငယ်များသည် အခြားသောအလုပ်အကိုင်များ ထက် ခြားဟိုတယ်များတွင် အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရန် ပိုမိုစိတ်ဝင်စားလာကြပြီး ဟိုတယ်လုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်သောသင်တန်းများ၊ ကျောင်းများကို တက်ရောက်လေ့လာမှု ပိုမိုများပြားလာကြောင်း ဟိုတယ်လုပ်ငန်းသင်တန်းကျောင်း အသိုင်းအဝိုင်းထံမှ သိရှိရသည်။

“၂၀၀၄ ခုနှစ်မှာ ရန်ကုန်ဟိုတယ်တွေမှာရှိတဲ့ ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းတွေကို အရှေ့အလယ်ပိုင်းက ဟိုတယ်သစ်တွေမှာခန့်အပ်ဖို့ ဒီမှာပဲ အင်တာဗျူးပြီး လာရွေးသွားတယ်။ အဲဒီမှာ မြန်မာဝန်ထမ်းတွေ တော်တော်များများ ပါသွားတယ်။ အဲဒီက စပြီး လူငယ်တွေက နိုင်ငံခြားအလုပ်အကိုင်ကောင်းကောင်းရနိုင်တဲ့ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းကို စိတ်ဝင်စားသွားတာပဲ” ဟု ဟိုတယ်သင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်

သင်ကြားနေသော Spa Management မှ လေ့ကျင့်ရေးနှင့် အတိုင်ပင်ခံ ဒါရိုက်တာ ဦးမင်းဆွေဦးက ပြောကြားသည်။
“ဒုတိယ၊ ဂိုဒေါင်၊ အာရပ်စော်ဘွားများ ပြည်ထောင်စု စသော အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများသည် ယခုနှစ်ပိုင်းများအတွင်း ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များ၏ စိတ်ဝင်စားမှုကို ခံခဲ့ရပြီး ခရီးသွားများ လည်ပတ်မှုပိုမိုများပြားလာရာ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းရှိ နာမည်ကျော်ဟိုတယ်အုပ်စုကြီးများက အဆိုပါ

ဒေသများတွင် ဟိုတယ်သစ်ကြီးများကို အပြိုင်အဆိုင် တည်ဆောက်လျက်ရှိသည်။ အဆိုပါဟိုတယ်သစ်များအတွက် ကျွမ်းကျင်သော ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းအမြောက်အမြား ခေါ်ယူနေလျက်ရှိရာ နိုင်ငံခြားတွင် အလုပ်အကိုင်ကောင်းကောင်း သွားရောက်လုပ်ကိုင်လိုသူ မြန်မာလူငယ်များအတွက် မက်မောဖွယ်အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ် ဖြစ်လာသည်။
“နိုင်ငံခြားကို အလုပ်သွားလုပ်တယ်

www.foreverspace.com.mm

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း



အရှေ့အလယ်ပိုင်းရှိဟိုတယ်များသို့ သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်သူ ဦးရေများလာသည်

ဆိုပေမယ့် ကျွန်တော်က ပညာနဲ့ အဆင့် အတန်းရှိတဲ့ အလုပ်မျိုးပဲ လုပ်ချင်တယ်။ ဒါကြောင့် ဒီဟိုတယ်တွေမှာ အလုပ်ရနိုင်အောင် ကျွန်တော် ကြိုးစားနေပါတယ်” ဟု ရန်ကုန်မြို့ရှိ ပုဂ္ဂလိကဟိုတယ်သင်တန်းကျောင်းတစ်ခု၌ ဟိုတယ်ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းသင်တန်းကို တက်ရောက်နေသော ဦးကျော်မျိုးညီက ပြောကြားသည်။ နိုင်ငံခြားဟိုတယ်တစ်ခုတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်ရန်အတွက် ဟိုတယ်ပိုင်း

ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုရရှိရန်လိုအပ်ပြီး ထိုကျွမ်းကျင်မှုရရှိရန်အတွက် မြန်မာဟိုတယ်သင်တန်းကျောင်းများက လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးနေသည်ဟု Spa Management ၏ စီမံခန့်ခွဲမှုဒါရိုက်တာ ဒေါ်နေရီအောင်က ဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံခြားတွင် ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းအဖြစ် သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်လိုသူများအတွက် ဟိုတယ်သင်တန်းကျောင်းများသည် အဓိကလိုအပ်လာပြီး ရန်ကုန်မြို့၌ ကန်တော်ကြီးဟိုတယ်ရှိ ဟို

တယ်သင်တန်းကျောင်းအပါအဝင် ဟိုတယ်ကျွမ်းကျင်မှုဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်များ သင်ကြားပေးနေသည့် ဟိုတယ်သင်တန်းကျောင်းငါးကျောင်းထက်မနည်း ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် နိုင်ငံခြားဟိုတယ်များ၌ သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရာတွင် ဟိုတယ် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်မှုအပြင် ဘာသာစကား ကျွမ်းကျင်မှုသည် အဓိကအရည်အချင်း တစ်ခုဖြစ်ပြီး မြန်မာလူငယ်များမှာ အင်္ဂလိပ်စာကျွမ်းကျင်မှု အဓိကလိုအပ်နေသည်ဟု ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းလေ့ကျင့်ရေးနည်းပြဆရာ တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးမင်းဆွေဦးက ပြောကြားသည်။

“မြန်မာဝန်ထမ်းတွေက ဉာဏ်ရည် မနိမ့်ဘူး။ စည်းကမ်းလည်းကောင်းတယ်။ အထက်အရာရှိကိုလည်း ရိုသေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဘာသာစကားမှာ အခက်အခဲဖြစ်နေတော့ အင်တာဗျူးမှာက ဘာသာစကား မရရင် ကျနိုင်ပါတယ်” ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် ရန်ကုန်မြို့ရှိ ဟိုတယ်သင်တန်းကျောင်းများတွင် ဟိုတယ်ပညာဘာသာရပ်နှင့်အတူ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းသုံးအင်္ဂလိပ်စာကိုပါ တွဲဖက်သင်ကြားပေးနေရသည်ဟု သင်တန်းကျောင်းများထံမှ သိရှိရသည်။ လောလောဆယ်တွင် ကမ္ဘာ့ဟိုတယ်

Web Essentials သင်တန်း ပွင့်လှစ်

ရန်ကုန်၊ မေ ၁

Website များကို ကိုယ်တိုင်ဖန်တီးရေးသားတတ်စေရန် သင်ကြားပေးမည့် Web Essentials သင်တန်းကို ဇွန်လဆန်းအတွင်း ရန်ကုန်မြို့ Myanmar Info-Tech ၌ စတင်ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါသင်တန်းကို စီစဉ်သည့် Creative Web Studio မှ ဒါရိုက်တာ ဦးဆွေဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ယင်းသင်တန်းကို Web Development ကို အခြေခံမှစတင်လေ့လာလိုသူများ၊ Website ရေးသား၍ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်လိုသူများ၊ ပြည်တွင်းပြည်ပ ကုမ္ပဏီများတွင် Web Developer တစ်ဦးအဖြစ် လုပ်ငန်းခွင်ဝင်လိုသူများအတွက် ရည်ရွယ်ဖွင့်လှစ် ရခြင်းဖြစ်ပြီး Introduction to Internet, HTML & CSS, Javascript/VBscript Web Design & Analysis, Photoshop CS/Image Ready CS, Macromedia Flash MX, Web Marketing နှင့် Network Essentials & TCP/IP စသည့် ဘာသာရပ်များ သင်ကြားမည်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် သင်တန်းကာလအတွင်း အင်တာနက် အခမဲ့ သုံးစွဲခွင့်ရရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ■

များ၏ ဝန်ထမ်းဈေးကွက်ကို တရုတ် နိုင်ငံသားများက ဦးဆောင်နေပြီး အလုပ် ကြိုးစား၍ ရိုးသားမှုရှိသော မြန်မာလူငယ် များသည်လည်း အဆိုပါဈေးကွက်တွင် ဝေစုတစ်ခုရလာနိုင်သည်ဟု ဒေါ်နေရီ အောင်က ပြောကြားသည်။ ခုဘိုင်းနှင့် အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများ၏ ဟိုတယ် များတွင် ယခုအခါ မြန်မာဟိုတယ်ဝန် ထမ်းအချို့ သွားရောက်လုပ်ကိုင်နေပြီဖြစ်ပြီး ဗြိတိန်နိုင်ငံရှိ ဟိုတယ်ကြီးများတွင် ရာထူး ကြီးကြီးမားမားဆောင်ရွက်နေသော မြန်မာဝန်ထမ်းများရှိသဖြင့် အဆိုပါ မျှော်လင့်ချက်ဖြစ်လာနိုင်ကြောင်း ဟိုတယ် လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူများက ဆိုသည်။

ထိုကဲ့သို့ မျှော်လင့်ချက်များကြောင့် ပြည်တွင်းပုဂ္ဂလိကဟိုတယ်သင်တန်း ကျောင်းများတွင်သာမက နိုင်ငံခြားသင် တန်းကျောင်းများနှင့် တက္ကသိုလ်များတွင် ဟိုတယ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်ဖြင့် ဘွဲ့များ၊ ဒီပလိုမာများ သွားရောက်ရယူရန် မြန်မာလူငယ်များ ကြိုးပမ်းနေကြသည်ကို ပိုမိုမြင်တွေ့လာရသည်။

မြန်မာလူငယ်များကို နိုင်ငံခြား တက္ကသိုလ်များသို့ ပညာသင်ကြားနိုင်ရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသော ပညာရေးအ တိုင်ပင်ခံများ၏အဆိုအရ ယခုနှစ်များ တွင် နိုင်ငံခြားသို့ သွားရောက်သူ မြန်မာ လူငယ်များ၏ စိတ်ဝင်စားမှုအများဆုံး ဘာသာရပ်မှာ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်များ ဖြစ်သည်ဟု သိရသည်။

လက်ရှိရန်ကုန်မြို့ ဟိုတယ်များ တွင် လုပ်ကိုင်နေသော ကျွမ်းကျင်ဟိုတယ် ဝန်ထမ်းများကလည်း နိုင်ငံခြားဟိုတယ် များသို့ ယခုနှစ်များအတွင်း သွားရောက် လုပ်ကိုင်မှု ပိုမိုများပြားနေရာ ကျွမ်းကျင် သော ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းများကို ရန်ကုန်မြို့ တော်ရှိ ဟိုတယ်ကြီးများကလည်း လိုအပ် လျက်ရှိကြောင်း Hotel Nikko Royal Lake ၏ ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ ဒေါ်မေ မြတ်မွန်က ပြောကြားသည်။

ဗုဒ္ဓဓမ္မစာပေများကို အင်တာနက်မှ လေ့လာနိုင်မည့် ဒစ်ဂျစ်တယ်စာကြည့်တိုက် ဖွင့်လှစ်

ရန်ကုန်၊ မေ ၁၂

ဗုဒ္ဓဘာသာကို လေ့လာဆည်းပူးနေသူများအတွက် ဗုဒ္ဓဓမ္မစာပေများကို ကွန်ပျူတာဖြင့်သာမက အင်တာနက်ကိုအသုံးပြု၍ လေ့လာစုဆောင်းဆည်းပူး နိုင်မည့် လှိုင်ကြည်ဖြူ ဓမ္မဗီရ ဒစ်ဂျစ်တယ်စာကြည့်တိုက်ကို ဧပြီလ ၁၈ ရက်နေ့က မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိက ICT Park ဖြစ်သော ရန်ကုန်မြို့ Myanmar Info-Tech ဝင်းအတွင်း၌ တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ကြောင်း အဆိုပါစာကြည့် တိုက်ကို တည်ထောင်သူတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးသန်းဇင်က ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဒစ်ဂျစ်တယ်စာကြည့်တိုက်ကို ၂၁ ရာစု လူငယ်မျိုးဆက်များ ထေရဝါဒဗုဒ္ဓစာပေပြန့်ပွားရန်နှင့် ခေတ်မီ ICT နည်းပညာများကို အသုံးပြု၍ ဗုဒ္ဓ၏လောကဓမ္မအမြင်များကို မိမိတို့ ပစ္စုပ္ပန်ဘဝနှင့် အနာဂတ်လမ်းညွှန် အဖြစ် ကျင့်ကြံအားထုတ်နိုင်ကြရန်ရည်ရွယ်၍ တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ရခြင်း ဖြစ် ကြောင်း၊ စာကြည့်တိုက်အတွင်း ကွန်ပျူတာနှင့် အင်တာနက်ကို အသုံးပြု၍ ဗုဒ္ဓ၏လောကအမြင်များ၊ ဓမ္မစာပေများကိုလေ့လာနိုင်ပြီး ကမ္ဘာဒေသအသီး သီးရှိ ဓမ္မမိတ်ဆွေများနှင့် ထေရဝါဒ ဗုဒ္ဓဘာသာအမြင်များကို Online ပေါ်မှ တစ်ပြိုင်နက် ဆွေးနွေးနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါစာကြည့်တိုက်အသင်းဝင်လိုသူများအတွက် တစ်ဦးလျှင် အသင်းဝင်ကြေး ၂၅၀၀ ကျပ် သတ်မှတ်ထားပြီး စာတမ်းပြုစုလိုသူများအတွက် သီးခြားညှိနှိုင်းစီစဉ်ဆောင်ရွက်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း စာကြည့်တိုက်အုပ်ချုပ်ရေး အဖွဲ့၏ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရှိရသည်။

“ကိုယ့်ဆီက ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်း တွေက ဟိုမှာ သွားလုပ်ချင်တယ်ဆိုတော့ သူတို့တက်လမ်းအတွက် သွားခွင့်ပေးရ တယ်။ အဲဒီအတွက် ဝန်ထမ်းအသစ်တွေ ကို အမြဲသင်တန်းပေးလေ့ကျင့် နေရ တယ်” ဟု သူမက ဆိုသည်။

ကမ္ဘာ့အရှေ့အလယ်ပိုင်းဟိုတယ် သစ်များအတွက် အရည်အချင်းပြည့်မီ သော မြန်မာဟိုတယ်ဝန်ထမ်းများကို အလုပ်အကိုင်ခန့်ထားရာမှအစပြု၍ လမ်း ဖွင့်ပေးသလိုဖြစ်ခဲ့သော ဟိုတယ်ဝန်ထမ်း

ဈေးကွက်သို့ မြန်မာလူငယ်များ စိတ်ဝင် စားမှု ပိုမိုများပြားလာနေပြီ ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံရပ်ခြားသို့ အလုပ်ကြမ်းများဖြင့် သွားရောက်လုပ်ကိုင်ခြင်းထက် အရည်အ ချင်းတစ်ရပ်ဖြင့် အဆင့်မြင့်အလုပ်အကိုင် များဖြင့် သွားရောက်လုပ်ကိုင်ရန် မြန်မာ လူငယ်များ စဉ်းစားကြိုးပမ်းလာကြခြင်း သည် ကောင်းသောအလားအလာတစ်ရပ် ဟု ဟိုတယ်လုပ်ငန်းကျွမ်းကျင်သူများက သုံးသပ်ကြသည်။

မုံရွာကုန်းတွင်းလက်ယက်ရေနံတွင်း လုပ်ငန်းများသို့ ပြည်ပကုမ္ပဏီများ စတင်ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိ

မုံရွာ၊ ဧပြီ ၁၁

လက်ယက်ရေနံတွင်းနှင့် ရေနံချက်ဖို အများအပြားလုပ်ကိုင်လျက်ရှိသော မြန်မာနိုင်ငံ အထက်ပိုင်းဒေသ မုံရွာမြို့နယ်တွင် ဒန်ချင်ကျွမ်းဆိုက်စမစ် ရေနံရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းအမည်ရှိ ကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် မုံရွာ-ရှေးဦးလမ်းမပေါ်ရှိ ကွေ့ကြီးအရပ်တွင် တရားဝင်ဆိုင်းဘုတ်တင်၍ မကြာမီက စတင်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်ကို တွေ့ရှိရကြောင်း မုံရွာဒေသခံ သတင်းစာဆရာတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ဧပြီလ ပထမပတ်အတွင်း တရားဝင် ဆိုင်းဘုတ်တင်ထားခဲ့သည့် ယင်းကုမ္ပဏီ၏ အမည်မှာ အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားလုံးများဖြင့် DQGGP (Myanmar Sismic-Exploration Project Department) ဟု အမည်ရပြီး ကုမ္ပဏီမှာ တရုတ်ကုမ္ပဏီဟု ယူဆရကြောင်း ကွေ့ကြီးဒေသခံတစ်ဦးထံမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

အဆိုပါကုမ္ပဏီသည် မုံရွာမြို့တွင် ဆိုင်းဘုတ်မတင်မီ လအနည်းငယ်ခန့် အလိုကပင် လုပ်ငန်းများ စတင်ဆောင်ရွက်နေပြီး တရုတ်နိုင်ငံလုပ် FAW ကား ၁၀ စီးခန့်ဖြင့် ၎င်းတို့ ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းခွင်နှင့် ချိတ်ဆက်လုပ်ကိုင်သည်ကို တွေ့မြင်ရကြောင်းလည်း ဒေသခံတို့က ဆိုသည်။

မုံရွာမြို့မှ ရေနံချက်ဖိုလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက အဆိုပါတရုတ်ကုမ္ပဏီသည် ဂန့်ဂေါ့နယ်တစ်ဝိုက်နှင့် မုံရွာမြို့နယ်အနီး ကနီမြို့နယ်၊ ချင်းတွင်းမြစ်ကမ်းခံဘေးရှိ မင်းကင်းမြို့နယ်တို့တွင် ရေနံရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်နေကြောင်း ၎င်း၏ အဆိုအရ သိရှိရသည်။

Associated News

အဆောက်အအုံများ ဆောက်လုပ်မွမ်းမံရာတွင် အလှဆင်အလှူမီနီယံပြား တပ်ဆင်အသုံးပြုမှုများပြား

သတင်းဆောင်းပါး - သစ်ထွဋ်၊ ဓာတ်ပုံ- ပြည့်ဖြိုးအောင်၊ ၄-၅-၂၀၀၆

၇၆ ကုန်မြို့တော်ရှိ ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်ကဲ့သို့ အရောင်းဆိုင်ကြီးအပါအဝင်အထပ်မြင့်အဆောက်အအုံများ၊ စားသောက်ဆိုင်များ အလှဆင်ကြရာ၌ ဆောက်လုပ်ထားသည့်အဆောက်အအုံဒီဇိုင်းအပေါ်မူတည်၍ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ Aluminium Composit Panel ပြားများအသုံးပြုလျက်ရှိကြောင်း Father Land Construction & Home Decoration မှ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ ဦးကျော်မြင့်က မေလဆန်းတွင်ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ Aluminium Composit Panel အလှဆင်ပြားများကို Aluminium သတ္တုတစ်မျိုးတည်းဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားခြင်းဖြစ်ပြီး ယခုလက်ရှိ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံလုပ် Composit Panel ပြားများဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်လျက်ရှိကြောင်း ဦးကျော်မြင့်က

ရှင်းပြသည်။ ယင်းအလှဆင် Aluminium ပြားများမှာ နှစ်မီလီမီတာ၊ သုံးမီလီမီတာ၊ လေးမီလီမီတာ၊ ငါးမီလီမီတာ အထူအမျိုးမျိုးဖြင့် တစ်ချပ်လျှင် ၈၅၀ x ၄၅၀ အရွယ်အစားရှိကာ အထူအပါးကိုလိုက်၍ ဈေးနှုန်းကွာခြားမှုရှိကြောင်း ၎င်းကဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

“ဒီအလှဆင်ပြားတွေကို အဆောက်အအုံမျက်နှာစာတွေမှာ အဓိကအလှဆင်ဖို့ အသုံးများကြတယ်။ ဒီကောင်က အုတ်အကြမ်းစီထားတဲ့အပေါ်မှာ ဖရိုနံဆင်ပြီး မှအဲဒီဖရိုနံပေါ်မှာ တပ်ဆင်တာပါ။ အလှဆင်တာအတွက်လည်း ကောင်းတယ်။ ရေဒဏ်၊ မိုးဒဏ်ခံနိုင်ပြီး ရေရှည်လည်းသုံး

နိုင်လို့ အသုံးများလာတာပါ”ဟု အဆိုပါ အလှဆင်ပြားများ တွင်ကျယ်လာခြင်းကို ရှင်းပြသည်။

Aluminium အလှဆင်ပြားသည် သာမန်အုတ်အကြမ်းထည်တွင် ဘီလပ်မြေ မဆလားဖြင့်အချောကိုင်၍ ဆေးသုတ်ခြင်းထက် ခန့်မှန်းခြေကုန်ကျစရိတ် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ခန့် ပိုမိုကုန်ကျလေ့ရှိသော်လည်း ဘီလပ်မြေမဆလားအသုံးပြု၍ ဆေးသုတ်ခြင်း၏ တစ်လခန့်ကြာသော လုပ်ငန်းတစ်ခုကို တစ်ပတ်နှင့်အပြီးဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းနှင့် ခေတ်မီပုံစံဖြင့် များစွာလှပခြင်းကြောင့် ကုန်တိုက်များ အရောင်းဆိုင်များကဲ့သို့ ဈေးဝယ်သူကို စိတ်ဝင်စားမှုရှိအောင် ဆိုင်အပြင်အဆင်အလှဆင်ရန်လိုအပ်သော လုပ်ငန်းနှင့် ဆက်စပ်လျက်ရှိသည့် အဆောက်အအုံများတွင် အသုံးများလာခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဦးကျော်စိန်က ရှင်းပြသည်။

“ကျွန်တော် နှစ်ထပ်ရှိတဲ့စားသောက်ဆိုင်လေးတစ်ဆိုင်ဖွင့်ဖို့ စဉ်းစားတော့ ဆိုင်ရဲ့အပြင်အဆင်ကို လာတဲ့လူတွေစိတ်ဝင်စားအောင်လုပ်မယ်လို့ စိတ်ကူးထားတာပေါ့။ ဒါနဲ့ အိမ်အလှဆင်လုပ်ငန်းတွေမှာ စုံစမ်းကြည့်တော့ ဒီ Aluminium ပြားတွေကိုတွေ့ရတယ်။ ဈေးနှုန်းက တခြားဟာတွေထက်များတယ်ဆိုပေမယ့် ဒီကောင်က ဒီဇိုင်းမျိုးစုံကို စိတ်ကြိုက်လုပ်လို့ရတယ်ဆိုတော့ သူ့ကိုပဲသုံးဖြစ်သွားတာ။ ကျွန်တော့်ဆိုင်နှစ်ထပ်ကို မျက်နှာစာပြင်တာ ၁၀ သိန်းလောက်ကျတယ်။ အခုဆိုရင်တော့ ဈေးတက်နေပြီထင်တယ်။ ဒီအပြားတွေနဲ့ ဆိုင်ခန်းကောင်တာကိုလည်း လုပ်ထားပါတယ်”ဟု ယင်းအလှဆင် Aluminium ပြားများကိုအသုံးပြုထားသော ဗဟန်းမြို့နယ်ရှိ စားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

“ဒီ အလူ မီ နီ ယံ ပြားတွေက အရောင်ဆယ်မျိုးလောက်လာတယ်။ ဒီမှာတော့ ငွေရောင်ကို အသုံးများတာတွေ့ရ



ဤကဲ့သို့ အလူမီနီယံအလှဆင်ပြားများကို တပ်ဆင်အသုံးပြုလာကြသည်

တယ်။ ဒါ့အပြင် မီးခိုးရောင်လည်း သုံးကြတယ်။ အရောင်နဲ့ပတ်သက်လို့ ဈေးနှုန်းကွာခြားမှု မရှိပေမယ့် တချို့အသုံးများတဲ့ အရောင်တွေကျတော့ ဈေးကွက်ထဲမှာ ပစ္စည်းပြတ်သွားတတ်တယ်။ အခု လက်ရှိကတော့ ၈ပေ x ၄ပေ အရွယ်နှစ်မီလီမီတာတစ်ချပ်ကို နှစ်သောင်းကျော်၊ သုံးမီလီမီတာဆိုရင် သုံးသောင်းကျော်၊ လေးမီလီမီတာဆို လေးသောင်းလောက်နဲ့ ငါးမီလီမီတာကတော့ ငါးသောင်းကျော်ခြောက်သောင်းနီးပါးရှိတယ်”ဟု ဦးကျော်မြင့်က ဈေးနှုန်းများကို ပြောပြသည်။

အုတ်အကြမ်းစီထားသော နံရံများတွင် Wall Plug များအသုံးပြု၍ ဒီဇိုင်းအလိုက်ဖရိန်ဆင်ထားပြီး ၎င်းအပေါ်တွင် အလူမီနီယံပြားများကို သံမှို (Rappit) ရိုက်ကာ နှစ်ဖက်ကပ်၍ရသော Double Tape အသုံးပြုပြီး ဆီလီကွန်ကော်နှင့်ကပ်၍ တပ်ဆင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်း၏အဆိုအရ သိရသည်။

“ဖရိန်ကိုတော့ သစ်သားနဲ့ အလူမီနီယံဖရိန်ဆိုပြီး နှစ်မျိုးသုံးကြတယ်။ လက်ရှိကတော့ ပိုရေရှည်ခံတဲ့ အလူမီနီ

ယံဖရိန်ကိုအသုံးများပါတယ်။ ဒီကောင်က ဖရိန်ကအဓိကပဲ။ ကိုယ်လိုချင်တဲ့ ဒီဇိုင်းကို ဖရိန်အရင် ပုံစံခွေချပြီးမှ အလူမီနီယံပြားတွေကို လိုက်ကပ်ရတာ။ ဒါကြောင့် ဒီဇိုင်းပေါ် မူတည်ပြီး အလူမီနီယံပြားသုံးစွဲမှု အနည်းအများရှိလို့ ဒီဇိုင်းဆန်းရင် ပိုကုန်သလို လက်ခကလည်း တက်သွားတာပေါ့။ ဒါ့အပြင် သုံးမယ့် နေရာကိုချိန်ပြီး အပြား အထူအပါးကို သုံးပေးရပါတယ်။ ဒီအပြားတွေနဲ့ Indoor မှာလည်း ပရိဘောဂကောင်တာစရိတ်တဲ့ အလှဆင်လုပ်ငန်းတွေမှာလည်း အသုံးပြုလို့ရပါတယ်။ Outdoor မှာ အထူ Indoorမှာ အပါးပေါ့။ ဒီအပြားတွေရဲ့ သက်တမ်းက ငါးနှစ်လောက်ထိ လေးဒဏ်၊ မိုးဒဏ်ခံနိုင်ရည်ရှိမယ်လို့ ခန့်မှန်းထားတယ်။ အပြားအများကြီးဆက်ထားတဲ့ နေရာမှာ တစ်ချပ်ချပ်က အကြောင်းတစ်ခုကြောင့် ပျက်စီးသွားမယ်ဆိုရင်လည်း အဲဒီတစ်ချက်ကိုပဲ အစားထိုးလို့ရပါတယ်”ဟု ဦးကျော်မြင့်က ယင်းအလှဆင်ပြားများ အသုံးပြုရာတွင် ဖရိန်အဓိက အရေးပါပုံနှင့် နေရာမရွေးသုံးနိုင်ပုံကို ရှင်းပြသည်။

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

ဈေးကွက်တွင် ဈေးသက်သာသော တရုတ်နိုင်ငံလုပ် အလူမီနီယံ Composit Panelများမှာ ထိုင်းနိုင်ငံလုပ် အပြားများ ထက် အသုံးများလျက်ရှိကြောင်း၊ ဆိုင်းဘုတ်ဈေးကွက်တွင် ယင်းတရုတ်ပစ္စည်းများက ဈေးကွက်ဝေစု ၈၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ရရှိထားပြီး ယခုနောက်ပိုင်းတွင် လူနေတိုက် တာအဆောက်အအုံ များတွင် ပါအသုံးပြုလာကြပြီဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ယခုလက်ရှိတွင် ရန်ကုန်မြို့တော်ကို စီးပွားရေးမြို့တော်အဖြစ် သတ်မှတ်

ခဲ့ပြီးဖြစ်ရာ တစ်စတစ်စပေါ်ထွန်းလာသည့် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ကုန်ပစ္စည်းအရောင်းဆိုင်ကြီးများ၊ ကုန်တိုက်ကြီးများ၊ စားသောက်ဆိုင်ကြီးများတွင် စားသုံးသူများကို ဆွဲဆောင်နိုင်သော ဝန်ဆောင်မှုအနေဖြင့်ပါ ယခုကဲ့သို့ဆန်းသစ်သော အလှဆင်ပစ္စည်းများ၏ ဈေးကွက်ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာဖွယ်ရှိပြီး ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအဆင့်မီမြို့တော်ကြီးဖြစ်ရေးအတွက်လည်း တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ အထောက်အကူပြုနိုင်မည်ဖြစ်သည်။

နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှု ကန်ဒေါ်လာကိုးသန်းကျော် ပိုမိုတိုးတက်မှုရှိ

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၂၆

မြန်မာနိုင်ငံနယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၏ ၂၀၀၅-၂၀၀၆ ဘဏ္ဍာရေးနှစ် မတ်လအတွင်း ကုန်သွယ်ရေးပမာဏသည် ဖေဖော်ဝါရီလထက် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ကိုးသန်းကျော်အထိ ပိုမိုတိုးတက်လာကြောင်း စီးပွားရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ တရားဝင် ထုတ်ပြန်ကြေညာချက်အရ သိရသည်။

နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွင် ပြီးခဲ့သည့် မတ်လအတွင်းက ပို့ကုန် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၃ သန်းကျော်ဖိုး တင်ပို့ခဲ့ပြီး သွင်းကုန် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၉ သန်းကျော်ဖိုး တင်သွင်းခဲ့ရာ စုစုပေါင်း ကုန်သွယ်မှုပမာဏမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၂ သန်းကျော်ဖိုးရှိကြောင်း၊ မတ်လအတွင်း မြန်မာ-တရုတ် နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုမှာ စုစုပေါင်းကုန်သွယ်မှုပမာဏ၏ ၇၂.၂၁ ရာခိုင်နှုန်း၊ မြန်မာ-ထိုင်းနယ်စပ် ကုန်သွယ်မှုမှာ စုစုပေါင်းကုန်သွယ်မှုပမာဏ၏ ၁၉.၃၈ ရာခိုင်နှုန်း၊ မြန်မာ-ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုမှာ စုစုပေါင်းကုန်သွယ်မှု ပမာဏ၏ ၂.၁၁ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် အိန္ဒိယနှင့် ကုန်သွယ်မှုပမာဏမှာ ၁.၄၉ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိကြောင်း အဆိုပါထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကကုန်သွယ်ဖက် နိုင်ငံဖြစ်သော တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံနှင့် နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုပမာဏမှာ ၂၀၀၀-၂၀၀၁ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်မှ ၂၀၀၅-၂၀၀၆ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အထိ ခြောက်နှစ်တာကာလအတွင်း နှစ်အလိုက် ကုန်သွယ်မှုပမာဏ၏ နှိုင်းယှဉ်ချက်အရ ၂၀၀၅-၂၀၀၆ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွင်း ပြုလုပ်ခဲ့သည့် နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုတန်ဖိုးမှာ အများဆုံးဖြစ်ကြောင်း တရားဝင် ထုတ်ပြန်သောစာရင်းများအရ သိရသည်။

Carrier အမှတ်တံဆိပ် အိမ်သုံးလေအေးပေးစက်များ မိတ်ဆက်

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၂၄

ပြည်တွင်းရှိ လုပ်ငန်းသုံး လေအေးပေးစက်ဈေးကွက်အတွင်း ထင်ရှားလျက်ရှိသည့် ကမ္ဘာကျော် Carrier အမှတ် လေအေးပေးစက်များကို တစ်ဦးတည်းကိုယ် စားလှယ်အဖြစ် တင်သွင်းဖြန့်ချိနေသော Constructive Engineers Ltd. သည် ယခုအခါ ယင်းအမှတ်တံဆိပ် အိမ်သုံးလေအေးပေးစက်များကိုပါ တင်သွင်းဖြန့်ချိနေပြီဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါကုမ္ပဏီမှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဒေါ်သင်းဝတ်ရည်ကျော်က ဧပြီလ ၂၄ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသည်။

Constructive Engineers Ltd. မှ တင်သွင်းခဲ့သည့် Carrier အမှတ်တံဆိပ် လုပ်ငန်းသုံး လေအေးပေးစက်ကြီးများကို ယခုအခါ ပြည်သူ့လွှတ်တော်အဆောက်အအုံ၊ Blazon Department Store ၊ ဂမုန်းပွင့် ကုန်တိုက်၊ သမ္မတရပ် ရင်ရုံ၊ ဝေဇယန္တ ရှေ့ပင်းစင်တာ၊ Orange Supermarket၊ Strand Hotel ၊ Skywalk Shopping Mall စသည့်နေရာများတွင် တပ်ဆင်အသုံးပြုလျက်ရှိကြကြောင်း၊ ယခုအခါ မြင်းကောင်ရေတစ်ကောင်နှင့် တစ်ကောင်ခွဲအားရှိ အိမ်သုံး Split Wall-Mounted Type လေအေးပေးစက်များကို တင်သွင်းဖြန့်ချိသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ပြည်တွင်းရှိ လေအေးပေးစက်ဈေးကွက်အတွင်း အဆိုပါအမှတ်တံဆိပ်သာမက Panasonic ၊ LG ၊ Samsaung ၊ Mitsubishi အမှတ်တံဆိပ်များသည် ဈေးကွက်ဝေစုအများဆုံး ရယူထားကြကြောင်း လေအေးပေးစက်အရောင်းဆိုင်များမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။ ■

ကားတာယာ၊ ဘက်ထရီ၊ အင်ဂျင်ပိုင်များ ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲရှိသော်လည်း အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ထွန်းလျက်ရှိ

သတင်းဆောင်းပါး - ကျော်ကျော်မင်း၊ ဓာတ်ပုံ-အောင်အောင်၊ ၅-၅-၂၀၀၆

ဂန် ကုန်မြို့တော်၌ ယာဉ်အပိုပစ္စည်းနှင့် စက်ကိရိယာများ အဓိကရောင်းဝယ်ဖောက်ကားရာဈေးကြီးဖြစ်သည့် ဘုရင့်နောင် ယာဉ်အပိုပစ္စည်းနှင့် စက်ကိရိယာရောင်းဝယ်ရေးဈေးအတွင်းရှိ ကားတာယာ၊ ဘက်ထရီ၊ အင်ဂျင်ပိုင်ဈေးကွက် အတွင်း ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုများရှိသော်လည်း အရောင်းအဝယ်များဖြစ်ထွန်း၍ ဈေးကွက်လှုပ်ရှားလျက်ရှိကြောင်း ဘုရင့်နောင်ဈေးဝင်းအတွင်းရှိ တာယာ၊ ဘက်ထရီ၊ အင်ဂျင်ပိုင် ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

တာယာဈေးကွက်အတွင်းရှိ ဈေးကွက်ဝေစု ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သည် ပြည်ပမှ မှာယူတင်သွင်းရသည့် နိုင်ငံခြားဖြစ် တာယာများက ရယူထားသဖြင့် တာယာဈေးကွက်၏ ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲ၊ အရောင်းအဝယ်လှုပ်ရှားငြိမ်သက်မှုတို့သည် နိုင်ငံခြားငွေပေါက်ဈေးနှင့် တိုက်ရိုက်အချိုးကျလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါ လုပ်ငန်းရှင်က ပြောကြားသည်။

ပြည်ပငွေဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲနှင့် နိုင်ငံတကာရွှေဈေးနှုန်းအတက်အကျ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသောကြောင့် ယင်းတို့ကို အမှီပြု၍ ပြည်တွင်းရှိ တာယာဈေးနှုန်းများသည် ဧပြီလဆန်းမှစ၍ တက်ရိပ်ပြလာပြီး ဧပြီလကုန်ပိုင်းဈေးနှုန်းအနည်းငယ် တည်ငြိမ်သွားချိန်၌ ယခင်ပေါက်ဈေးထက် ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော် ပြောင်းလဲသွားခဲ့ကြောင်း၊ ဈေးနှုန်းတက်ရိပ်ပြမှုကြောင့် တာယာလုပ်ငန်းရှင်များ ပစ္စည်းဝယ်စုခြင်းနှင့် ယာဉ်ပိုင်ရှင်အချို့ ကြိုတင်လာဝယ်ထားခြင်းတို့ရှိလာ၍ ဝယ်လိုအားလည်း တက်လာကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

တာယာဈေးကွက်အတွင်း သင်္ကြန်မတိုင်မီကာလက အရောင်းအဝယ်အနည်းငယ်အေးသော်လည်း သင်္ကြန်ပြီးနောက်ပိုင်း အရောင်းအဝယ်တက်လာကာ ငွေဈေးနှုန်းအတန်ငယ်ငြိမ်ပြီး ပြန်လည်ကျဆင်းခဲ့သည်။ မေလဆန်းပိုင်း၌ အရောင်းအဝယ်လည်း ငြိမ်သက်ခဲ့ကြောင်း ဈေး



ဈေးကွက်ပြောင်းလဲမှုရှိသော်လည်း အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ထွန်းနေသည်

ကွက်ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးမြင့်သူအောင်က ဆိုသည်။

ကားဘက်ထရီဈေးကွက်အတွင်း ဈေးနှုန်းများ ပြောင်းလဲမှုရှိသော်လည်း အရောင်းအဝယ်ပုံမှန်သာရှိကြောင်း၊ ဝယ်လိုအားရှိသော်လည်း ဈေးနှုန်းမငြိမ်သက်

သဖြင့် နာမည်ကြီးအမှတ်တံဆိပ်ဘက်ထရီအချို့ ထုတ်မရောင်းဘဲ ပစ္စည်းသိုလှောင်ထား၍ ဈေးကွက်အတွင်း တံဆိပ်အချို့ ပြတ်လပ်နေသည့်သတင်းများ ထွက်ပေါ်နေကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

www.foreverspace.com.mm

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

တာယာပေါက်ဈေး

အမှတ်တံဆိပ်	အမျိုးအစား	အရွယ်အစား	ဈေးနှုန်း(ကျပ်)	မှတ်ချက်
West Lake (China)	Nylon	11.00.20	220,000	Tyre+Tube+Flat
Chaon Yan (China)		11.00.20	220,000	
MTRI (Myanmar)		11.00.20	180,000	Tyre Only
Aswin (Thailand)		11.00.20	280,000	Tyre+Tube+Flat

Source : ဘုရင့်နောင် ယာဉ်အပိုပစ္စည်းနှင့်စက်ကိရိယာရောင်းဝယ်ရေးဈေး (၃-၅-၂၀၀၆)

အင်ဂျင်ပိုင်ပေါက်ဈေး

အမှတ်တံဆိပ်	အမျိုးအစား	ထုတ်လုပ်သည့်နိုင်ငံ	ဈေးနှုန်း(ကျပ်)	အလေးချိန်
Falcon	15 x 40	UAE	70,500	25 L
	20 x 50	UAE	70,500	25 L
	HD 40	UAE	61,500	25 L
GRADE	40	Singapore	338,000	200 L
GRADE	50	Singapore	343,000	200 L

Source : ဘုရင့်နောင် ယာဉ်အပိုပစ္စည်းနှင့် စက်ကိရိယာရောင်းဝယ်ရေးဈေးကြီး (၃-၅-၂၀၀၆)

ဘက်ထရီဈေးနှုန်းများ

အမည်	အရွယ်အစား	ထုတ်လုပ်သည့်နိုင်ငံ	ဈေးနှုန်း(ကျပ်)
Yucon	N 120	Thailand	၆၉,၀၀၀
Yucon	N 150		၈၇,၀၀၀
Yucon	N 70		၄၂,၅၀၀
3 K	N 120	Thailand	၆၀,၀၀၀
3 K	N 150		၇၅,၀၀၀
3 K	N 70		၃၇,၀၀၀
GS	N 120	Thailand	၈၀,၀၀၀
	N 150		၉၄,၀၀၀
	N 70		၄၅,၀၀၀

Source : ဘုရင့်နောင်ယာဉ်အပိုပစ္စည်းနှင့် စက်ကိရိယာရောင်းဝယ်ရေးဈေးကြီး (၃-၅-၂၀၀၆)

အင်ဂျင်ပိုင်စက်ဆီဈေးကွက်သည် ပြည်ပမှ တင်သွင်းသောတံဆိပ်များ၊ ပစ္စည်းများက ရာနှုန်းပြည့်နေရာယူထား၍ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုအမြန်ဆုံးဈေး

ကွက်တစ်ခုဖြစ်ကာ ဧပြီလဆန်းမှစတင်၍ ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်တက်လာပြီး ဧပြီလ ကုန်ပိုင်း၌ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကျော် ပြောင်းလဲခဲ့ကြောင်း အင်ဂျင်ပိုင်ရောင်းဝယ်ရေး

လုပ် ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။
 အင်ဂျင်ပိုင်ဈေးနှုန်းတက်ရိပ်ပြုလာ၍ နယ်အမှာများ တက်လာသော်လည်း ဈေးနှုန်းမငြိမ်သက်မှုကို ထိန်းသိမ်းထားရန်နှင့် ဈေးကွက်အတွင်း ဈေးကွက်အခေါ် ရှေ့ဈေးနောက်ဈေး (ရောင်းဈေး၊ ဝယ်ဈေး) မကိုက်မည့်ကို စိုးရိမ်၍ ဧပြီလဆန်းပိုင်း၌ အင်ဂျင်ပိုင်လက်ကားရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးအချို့ လက်ကားရောင်းဝယ်မှုကို ခေတ္တရပ်ဆိုင်းထားခဲ့ကြောင်း၊ ဧပြီလကုန်ပိုင်းမှ ပြန်လည်ရောင်းချခဲ့ကြကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။
 အင်ဂျင်ပိုင်ဈေးကွက်အတွင်း ဧပြီလကုန်ပိုင်းအတွင်း အရောင်းအဝယ် သွက်လက်ခဲ့သော်လည်း မေလဆန်းပိုင်း၌ ငွေဈေးနှုန်းအနည်းငယ်ကျဆင်းခဲ့၍ ဈေးကွက်ပြန်လည်ငြိမ်သက်ခဲ့ကြောင်း အင်ဂျင်ပိုင်ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးအောင်ထက်က ဆိုသည်။ ■

စံပြုမှုကြိုဆရာအတတ်သင်သင်တန်း ဘွဲ့ရပြီးသူများသာ တက်ရောက်ခွင့်ပြု

ရန်ကုန်၊ မေ ၅

ပညာရေးဝန်ကြီးဌာန ပညာရေး သုတေသနအဖွဲ့ဦးစီးဌာနမှ ဦးစီးဖွင့်လှစ် လျက်ရှိသော စံပြုမှုကြိုဆရာအတတ် သင်သင်တန်းများကို လာမည့် သင်တန်း အမှတ်စဉ် ၁၁ မှစတင်၍ ဘွဲ့ရပြီးသူများ ကိုသာ သင်တန်းတက်ခွင့်ပြုရန် ရည်မှန်း ထားကြောင်း အဆိုပါဦးစီးဌာန ညွှန်ကြား ရေးမှူး ဒေါ်ခင်မျိုးမြင့်ကြူက မေလ ပထမ အပတ်အတွင်း Living Color သို့ ပြော ကြားသည်။
ယခင်သင်တန်းများတွင် တက္ကသိုလ်

ဝင်တန်းအောင်များကို သင်တန်းလက်ခံ ခဲ့သော်လည်း ယခုလက်ရှိသင်ကြားလျက် ရှိသော မူကြိုဆရာအတတ်သင်၊ သင် တန်း၏ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းများမှာ အဆင့် မြင့်သင်ခန်းစာများဖြစ်ပြီး နိုင်ငံတကာ အဆင့်မီသင်ရိုးညွှန်းတမ်းများဖြစ်ခြင်းနှင့် ယခုလက်ရှိ သင်တန်းဆင်းလက်မှတ် များဖြင့် နိုင်ငံအချို့တွင် အလုပ်လုပ်ကိုင် သူများလည်း ရှိနေပြီဖြစ်သောကြောင့် ယခုကဲ့သို့ လာမည့်သင်တန်းများမှစတင် ကာ တက္ကသိုလ်ဘွဲ့ရသူများကိုသာ သင်

တန်းတက်ခွင့် ပြုရန် ရည်မှန်းထား ကြောင်း ဒေါ်ခင်မျိုးမြင့်ကြူက ဆိုသည်။
စံပြုမှုကြိုအတတ်သင် သင်ရိုးညွှန်း တမ်းများကို ပညာရေးသုတေသနအဖွဲ့ ဦးစီးဌာန၊ လူမှုဝန်ထမ်းဦးစီးဌာနနှင့် ပညာရေးစီမံကိန်းနှင့် လေ့ကျင့်ရေးဦးစီး ဌာနတို့မှ ရေးဆွဲပြီး ၂၀၀၂ မေလတွင် စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ရာ သင်တန်းအမှတ်စဉ် ၁၀ အထိ ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး သင်တန်းသား ဦးရေ ၁၄၀၀ ကျော်ကို သင်တန်းဆင်း လက်မှတ်ပေးအပ်ခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။

လက်ဖက်ရည်ဆိုင် ကော်ဖီဆိုင်များတွင် စာအုပ်စင်ထားရှိခြင်းသည် လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ် တည်ဆောက်ရေးကို အထောက်အကူပြု

သတင်းဆောင်းပါး - သန်းထိုက်သူ၊ ၁၁-၅-၂၀၀၆

ရန် ကုန်မြို့တော်ရှိ နာမည်ကျော် Mr. Brown၊ Ice Berry၊ Ginzapan ကဲ့သို့သော အဆင့်မြင့် ကော်ဖီဆိုင်များ အပါအဝင် ရပ်ကွက်အသီးသီးရှိ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များတွင် စာအုပ်စင်ကဏ္ဍထားရှိဆောင်ရွက်လာခြင်းသည် နိုင်ငံ၏ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ် တည်ဆောက်ရေးကို တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ အထောက်အကူပေးလာကြောင်း သတင်းစာဆရာ တစ်ဦးက မှတ်ချက်ပြု ပြောကြားသည်။

၎င်း၏အဆိုနှင့် ပတ်သက်၍ စာရေး ဆရာ မောင်ဆုရှင် (ဦးမျိုးသန့်) က နိုင်ငံ တကာတွင် စာအုပ်အလွယ်တကူ ဖတ်ရှုနိုင် စေရန်အတွက် ရေချိုးခန်းများ၊ အလှပြင်ခန်း များတွင် စာအုပ်စင်များထားရှိကြကြောင်း၊ စာဖတ်ခြင်းအလေ့အထသည် စာအုပ်လက် တစ်ကမ်းတွင်ရှိရေးမှာ အဓိကဖြစ်လေရာ နေ့စဉ် လူအများ ဝင်ထွက်သွားလာနေ သော ကော်ဖီဆိုင်၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင်များ က ဝန်ဆောင်မှုပေးလာခြင်းသည် အလွန် ကောင်းမွန်သော လက္ခဏာတစ်ရပ်ဖြစ် ကြောင်း ထောက်ခံပြောကြားသည်။

ရပ်ကွက်အသီးသီးရှိ လက်ဖက် ရည်ဆိုင်အချို့သည် ဂျာနယ်၊ စာအုပ်တဝ ကြီးဖတ်ရင်း လက်ဖက်ရည်သောက်ကြ မလားဟူသော အသွင်သဏ္ဍာန်ဖြင့် စာ ပေဖတ်ရှုခြင်းအပေါ် ဝန်ဆောင်မှုပေးရင်း စားသုံးသူကိုလည်း တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ ဆွဲဆောင်ရောင်းချခြင်းများ ပြုလုပ်လာ သည်ကိုပင် တွေ့ရသည်။
Ice Berry ဆိုင်သည် နေရာလွတ် အတော်များများတွင် စာအုပ်စင်များ ထား ရှိကာ အခန်းနေရာ ကျယ်ဝန်းပါက စာ အုပ်စင် လေးခုခန့်ထားရှိပြီး ပြည်တွင်း

မှ ထွက်ရှိသော စာအုပ်အပြင် နိုင်ငံတကာ မှ စာအုပ်၊ မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ်အချို့နှင့် ကလေးစာပေအချို့ကိုပါ အများဖတ်ရှုနိုင် ရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးထားသည်။
“ကျွန်တော်တို့ဆိုင်မှာတော့ စာအုပ် အတော်များများကို ဖြည့်ဆည်းပေးထား ပါတယ်။ စာအုပ်စင်ကဏ္ဍထားထားတဲ့ နောက်ပိုင်းမှာ တချို့ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းတွေ ကိုထုတ်ဆာသုထွက် ဓောနာနဲ့ အပတ်စဉ်၊ လစဉ် လာထားပေးသွားတော့ စာအုပ်ပိုစုံ သွားပါတယ်” ဟု မြေနီကုန်း Ice Berry မှ အရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း



လက်ဖက်ရည် ကော်ဖီသောက်ရင်း စာပေလေ့လာကာ အပန်းဖြေနိုင်ကြမည်ဖြစ်သည်

မြန်မာနိုင်ငံလူဦးရေ၏ ၅၅ သန်း ကျော်တွင် စာအုပ်စာပေမျိုးစုံ ဖတ်ရှုသူမှာ တစ်သန်းပင်မပြည့်ဟု စာရေးဆရာ မောင်ဆုရှင်က ဆိုပါသည်။ စာအုပ်စာပေ ဖတ်ရှုသူ များပြားလာစေရန် စင်ကာပူ နိုင်ငံရှိ လူအများ ဖြတ်သန်းသွားလာ သော Shopping Centre ကြီးများတွင် လူငယ်စာကြည့်တိုက်များ ဖွင့်လှစ်ခဲ့ရာ စာဖတ်သူ အထူးများပြားလျက်ရှိကြောင်း၊ ရုရှခေါင်း ဆောင် လီနင်က ၅ ရာစု၊ ၁၀ ရာစုက ရှေးဟောင်းကျမ်းဂန်စာပေများကို စုဆောင်းထားသည်ဟူသော ဂုဏ်ထက် မိမိစာကြည့်တိုက်မှ စာအုပ်များ မည်မျှ ပျံ့နှံ့ရောက်ရှိ သည်၊ စာဖတ်သူ မည်မျှ တိုးတက် များပြားလာသည် ဆို သော အချက်မှာ အရေးကြီးသည်ဟု ပြောကြား ခဲ့ကြောင်း ၂၀၀၄ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလ ထုတ် Living Color မဂ္ဂဇင်းတွင် ဖော်ပြ ခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။

ထိုသို့ဆိုလျှင် စာမျိုးစုံဖတ်ရှုသူ တစ်သန်းမပြည့်သော မြန်မာနိုင်ငံတွင် စာဖတ်သူဦးရေ တိုးတက်များပြားလာစေ ရန်အတွက် များစွာအထောက်အကူပြုစေ

မည့် စာအုပ်စင်များ လက်တစ်ကမ်းထား ရှိပေးသော ကော်ဖီဆိုင်၊ လက်ဖက်ရည် ဆိုင်များသည် နိုင်ငံလူ့စွမ်းအားအရင်း အမြစ်တည်ဆောက်ရေးအတွက် မည်မျှ အထောက်အကူပြုသည်ကို တွေ့မြင်နိုင် မည်ဖြစ်သည်။

“ကျွန်တော် အရင်က စာဖတ်တာ အရမ်းအားနည်းတယ်။ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် မှာ သူငယ်ချင်းတွေကို စောင့်ရတဲ့အခါ တွေ့တဲ့ သတင်းစာအဟောင်းဖြစ်ဖြစ် ကောက်ဖတ်မိသွားတယ်။ နောက်ပိုင်း စာအုပ်၊ ဂျာနယ်များများရှိတဲ့ဆိုင်မှာ ရွေး ပြီး ထိုင်ဖြစ်သွားတယ်” ဟု မြေနီကုန်း Ice Berry တွင် ပုံမှန်လာရောက်လေ့ရှိ သော ဖောက်သည်တစ်ဦးက ပြောကြား သည်။

ကော်ဖီဆိုင်၊ လက်ဖက်ရည်ဆိုင် အများစု စာပေနှင့် ပတ်သက်သော ဝန် ဆောင်မှုပေးလာသော်လည်း အချို့ဆိုင် များသည် စီးပွားရေးသဘောတရားအရ စားသုံးသူ ကြာကြာထိုင်ခြင်းထက် မြန် မြန်ဝယ်၊ မြန်မြန်စား၊ မြန်မြန်သွားဟူ သော သဘောတရားကို ပိုမိုနှစ်သက်၍

သပ်ရပ်သော်လည်း သက်သောင့်သက် သာမဖြစ်သော စားပွဲကုလားထိုင်ကို ရွေး ချယ်ကြောင်း၊ စားသုံးသူ ကြာကြာထိုင် မည်ကို လိုလားပုံမရကြောင်း လူငယ် သတင်းစာဆရာတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြော ကြားသည်။

လက်ဖက်ရည်ဆိုင်၊ ကော်ဖီဆိုင် များတွင် စာအုပ်စင်ထားရှိပေးခြင်းဖြင့် စားသုံးသူများ စာအုပ်ဖတ်မိသွားပြီး ထိုမှတစ်ဆင့် အချင်းချင်းစာအကြောင်း ပေအကြောင်း ဆွေးနွေးကာ စာပေစကား ပိုင်းအသွင်ဆောင်လာ၍ များစွာအကျိုး ရှိသလို ယင်းဆိုင်များတွင်လည်း ပုံမှန် စားသုံးသူများ တိုးပွားလာနိုင်ကြောင်း စာရေးဆရာ မောင်ဆုရှင်က မှတ်ချက်ပြု ပြောကြားသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ စာပေဝန်ဆောင် မှုမပေးသော ဆိုင်များကို အပြစ်တင်၍မရ သော်လည်း နိုင်ငံလူ့စွမ်းအားအရင်း အမြစ် တည်ဆောက်ရေးအတွက် ပညာ အခြေပြု လူ့အဖွဲ့အစည်းဖြစ်လာစေရန် တစ်ဖက်တစ်လမ်းမှ အထောက်အကူပေး သည့်ဆိုင်များကို အသိအမှတ်ပြုရမည် ဖြစ်ပြီး မဂ္ဂဇင်း၊ ဂျာနယ် ထုတ်ဝေသူများက လည်း မိမိ၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းကို ကြော်ငြာ လိုသောဆန္ဒ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအပါအဝင် စာပေပြန့်ပွားလိုသော စေတနာဖြင့် စာ အုပ်စင်ရှိသောဆိုင်များသို့ အခမဲ့ဖြန့်ဝေ ခြင်းများရှိရာ စာအုပ်စင်မထားရှိရသေး သောဆိုင်များအနေဖြင့် စာအုပ်စင်အတွက် တစ်နေရာစာ ပေးလာကြလိမ့်မည်ဟု မျှော်လင့်ကြောင်း သတင်းစာဆရာတစ်ဦး က တွေးဆပြောကြားသည်။

စီးသတိပြုပါ

အင်တာနက်ပေါ်၌ မြန်မာနှင့် ပတ်သက်သည့် Web Page အရေအတွက် ၁၃၄ သန်းအထိ တိုး

ရန်ကုန်၊ မေ ၁၃

အင်တာနက် Website များပေါ်၌ Myanmar (မြန်မာ) ဆိုသည့် စကားလုံးနှင့် ပတ်သက်သည့် Web Page အရေအတွက်မှာ ၂၀၀၆ ခုနှစ် မေလ ၁၃ ရက်နေ့အထိ ရရှိထားသော အချက်အလက်များအရ ၁၃၄,၀၀၀,၀၀၀ အထိပင် တိုးပွားလာကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ၌ အင်တာနက် Website ဝန်ဆောင်မှုများ ဆောင်ရွက်ပေးနေသည့် Myanmar's NET မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးဇော်ထွဋ်က ပြော

ကြားသည်။ အင်တာနက်ပေါ်၌ ရေပန်းစား လူသုံးအများဆုံး Search Engine ဖြစ်သည့် Google အတွင်း လေ့လာသူတေသနပြုချက်များအရ ၁၉၉၄ ခုနှစ်က Myanmar ကိုယ်စားပြုစကားလုံးနှင့် ပတ်သက်သည့် Web Page အရေအတွက် ၃၅၀၀ ခန့်သာ ရှိခဲ့ရာမှ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် တစ်သန်းလေးသိန်းအထိ တိုးလာခဲ့ပြီး ယခု ၂၀၀၆ ခုနှစ် မေလတွင် အဆ ၁၀၀ ကျော်ဖြစ်သည်။

၁၃၄ သန်းအထိပင် တိုးလာခဲ့ကြောင်း၊ အများစုမှာ ပြင်ပမီဒီယာများမှ လွှင့်တင်ထားသည့် သတင်း Web Page များတွင် ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၌ အများပြည်သူသုံး အင်တာနက်သတင်းအချက်အလက်နှင့် နည်းပညာစင်တာ (PAC) နှင့် ပုဂ္ဂလိက အင်တာနက်ကဏ္ဍများ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လာမှုနှင့်အတူ အင်တာနက်နှင့် ယဉ်ပါးလာသူဦးရေ သိသိသာသာ တိုးပွားလာခဲ့ပြီး ယင်းတို့အနက် လူငယ်အများစုမှာ G-talk နှင့် Chat Room ကို အဓိကအသုံးပြုကြသည်ကို တွေ့ရကြောင်း ကွန်ပျူတာပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

သိန်း ၅၀၀ သို့ တိုးမြှင့်ပြီးနောက်ပိုင်း အစိုးရထိလက်မှတ်များ၏ဈေးနှုန်း အကျောက်တွင် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် တည်ငြိမ်

သတင်းဆောင်းပါး - ဇော်ထွဋ်မောင်၊ ဓာတ်ပုံ-အောင်အောင်၊ ၁၅-၅-၂၀၀၆

ဘဏ္ဍာ ရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာန ပြည်တွင်းအခွန်များဦးစီးဌာန အောင်ဘာလေသိန်းဆွဌာနခွဲက ထုတ်ဝေရောင်းချ လျက်ရှိသော ထိလက်မှတ်များ၏ဈေးနှုန်းသည် အကျောက်တွင် တည်ငြိမ်လျက်ရှိနေပြီး ယင်းသို့ ဈေးနှုန်း တည်ငြိမ်လျက် ရှိနေခြင်းသည် အမြင့်ဆုံးဆုငွေ သိန်း ၅၀၀ နှင့် ထိလက်မှတ်တစ်စောင် ၁၀၀ ကျပ်သို့ ပြောင်းလဲလာပြီး နောက်ပိုင်း ပုဂ္ဂလိကထိဆိုင်ကြီးအများစုကြားတွင် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ပေါ်ပေါက်လာသော တစ်ပြေးညီဈေးနှုန်း တည်ငြိမ်ခြင်းလည်းဖြစ်သည်ဟု ထိကိုယ်စားလှယ်ကြီးအချို့နှင့် လစဉ်ကစမ်းလေ့ရှိသော ထိဝါသနာရှင်အများစုက တည်တညွတ်တည်းပြောကြားသည်။

အမြင့်ဆုံးဆုငွေ သိန်း ၅၀၀ နှင့် ထိလက်မှတ်တစ်စောင် ၁၀၀ ကျပ်သို့ ပြောင်းလဲခဲ့ပြီးနောက်ပိုင်း ပုဂ္ဂလိကထိဆိုင်ကြီးများကြားတွင် မိမိတို့ဆိုင်၏ နာမည်ဂုဏ်သတင်းကျော်ဇောနှင့် ဆုမဲပါဝင်မှုအနေအထားများကိုလိုက်၍ ထိလက်မှတ်တစ်စောင်လျှင် ၁၅၀ ကျပ်၊ ၁၈၀ ကျပ်နှင့် ၂၀၀ ကျပ်ဟူ၍ အသီးသီး သတ်မှတ်ရောင်းချခဲ့ရာမှ ယခုလို ပုဂ္ဂလိကထိဆိုင်ကြီးအများစုကြားတွင် ထိဈေးနှုန်း

များ တစ်ပြေးညီပေါ်ပေါက်လာခြင်းဖြစ်သည်ဟု သိရသည်။ ပြီးခဲ့သည့် ဧပြီလအတွင်း ရောင်းချခဲ့ပြီး မေလ ၁ ရက်နေ့တွင် ဖွင့်လှစ်ပေးခဲ့သည့် (၂၀၈) ကြိမ်မြောက် ထိလက်မှတ်များကို ပုဂ္ဂလိကထိဆိုင်ကြီးအများစုက တစ်စောင် ၁၅၀ ကျပ်ဖြင့် ရောင်းချပေးခဲ့သည့်အပြင် ဈေးကွက်အတွင်း လက်ရှိ ရောင်းချလျက်ရှိပြီး ဇွန်လ ၁ ရက်နေ့တွင် ဖွင့်လှစ်မည့် (၂၀၉) ကြိမ်မြောက် ထိ

လက်မှတ်များကိုလည်း ယခင်လက အတိုင်း တစ်စောင် ၁၅၀ ကျပ်နှင့်ပင် ရောင်းချပေးလျက်ရှိနေပေရာ ပုဂ္ဂလိကထိဆိုင်ကြီးများကြားတွင် နှစ်လဆက်တိုက် ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်နေခြင်းလည်း ဖြစ်သည်ဟု ထိဈေးကွက်ကို အကဲခတ်စောင့်ကြည့်သူများက သုံးသပ်သည်။ “တစ်စောင် ၁၀၀ ကျပ်ဆိုတဲ့ သတ်မှတ်ဈေးမဟုတ်ပေမယ့် အခုရောင်းနေတဲ့ တစ်စောင် ၁၅၀ ကျပ်ဆိုတဲ့ဈေးက ရှဉ့်

www.foreverspace.com.mm

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း



ထိဇာနည်တည်ငြိမ်ပါက ထိဝါသနာရှင်များ ထိထိုးလိုသူ ပိုမိုများပြားလာမည်ဖြစ်သည်

လည်းလျှောက်ကာ ပျားလည်းစွဲသာဆိုတဲ့ ဈေးလို့ ပြောလိုရတယ်။ အရင်က တစ်စောင်ကို ၂၀၀ ကျပ်နဲ့ နှစ်စောင်တွဲကို ၄၀၀ ကျပ်တယ်။ အခုတော့ ငါးဆယ်ပိုပေးတာနဲ့ ထိလက်မှတ် သုံးစောင်ထိုးလိုရတယ်ဆိုတော့ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် လစဉ်ထိုးနေတဲ့ လူတွေအတွက်ကတော့ ကျေနပ်စရာပါပဲ” ဟု လစဉ်ထိထိုးကံစမ်းလေ့ရှိသော တာမွေမြို့နယ်မှ ဦးထွန်းဝင်းက ပြောကြားသည်။

ယင်းသို့ ပုဂ္ဂလိကထိခိုက်ကြီး အများစု၏ကြားတွင် ထိဇာနည်များ တည်ငြိမ်စွာရှိနေသောကြောင့် ထိဝါသနာရှင်များအတွက် ကျေနပ်ဖွယ်ရာဖြစ်သည့်အပြင် ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်သောကြောင့်ပင်လျှင် ဝယ်လိုအားများ မြင့်မားလာနိုင်ဖွယ်ရာရှိ

သည်ဟု ဈေးကွက်ကျွမ်းကျင်သူများက ခန့်မှန်းသည်။

“ကျွန်တော်က လတိုင်း ထိထိုးတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပင်စင်ရတာလေးနဲ့ ထိုးရတာဆိုတော့ တစ်လကို နှစ်စောင်၊ သုံးစောင်အပြင် ပိုမထိုးနိုင်ဘူး။ အရင်တစ်စောင် ၂၀၀ နဲ့ သုံးစောင်ထိုးရင် ၆၀၀ ကျပ်ကျတယ်။ အခု သုံးစောင်ထိုးရင် ၄၅၀ ပဲကျတော့ အဆင်ပြေတာပေါ့ဗျာ” ဟု မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်အတွင်း နေထိုင်သော ပင်စင်စားထိဝါသနာရှင် ဦးခင်ကြည်က ဆိုသည်။

ယခုကဲ့သို့ ထိတစ်စောင် ၁၅၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ရောင်းချလာကြသည်မှာ ထိခိုက်ကြီးတစ်ဆိုင်ထဲကသာ ရောင်းချခြင်းမဟုတ်ဘဲ ပုဂ္ဂလိကထိခိုက်ကြီးအများစု

နှင့် ၎င်းတို့၏ ဆိုင်ခွဲများတွင်ပါ တစ်ပြေးညီ ရောင်းချလာခြင်းဖြစ်သည့်အပြင် အချို့သော ထိခိုက်များမှာ ထိတစ်စောင် ၁၅၀ ကျပ်ဟု စာလုံးကြီးများဖြင့် ရေးသားချိတ်ဆွဲစိုက်ထူကြော်ငြာထားကြသည်။

“ဟုတ်တယ်ဗျ။ အခု ၁၅၀ ဆိုတဲ့ ဈေးက ဆိုင်တော်တော်များများက ရောင်းကြတဲ့ဈေးဗျ။ အရင်ကလို ၁၅၀ တို့၊ ၁၈၀ တို့၊ ၂၀၀ တို့ဆိုပြီး ဈေးနှုန်းမကွဲပြားတော့ဘူး။ ဆိုင်အတော်များများ တစ်ပြေးညီပဲ” ဟု နာမည်ရထိခိုက်ကြီးတစ်ဆိုင်၏ ထိကိုယ်စားလှယ်တော်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဇွန်လ ၁ ရက်နေ့တွင် ဖွင့်လှစ်ပေးမည့် (၂၀၉) ကြိမ်မြောက် ထိလက်မှတ်များ၏ ဈေးနှုန်းမှာ ထိတစ်စောင် ၁၅၀ ကျပ်၊ နှစ်စောင်မင်္ဂလာစုံတွဲ တစ်ကတ် ၃၀၀ ကျပ်၊ ငါးစောင်မင်္ဂလာစုံတွဲ တစ်ကတ် ၇၅၀ ကျပ်၊ ဆယ်စောင်မင်္ဂလာစုံတွဲ တစ်ကတ် ၁၅၀၀ ကျပ်နှင့် စောင်ရေ ၃၀ ပါရှိသော အထူးမင်္ဂလာစုံတွဲတစ်ကတ် ၃၅၀၀ ကျပ်ဖြင့် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်လျက်ရှိသည်။

ပြည်တွင်းအခွန်များဦးစီးဌာနအောင်ဘာလေသိန်း ဆရာတို့က ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၁ ရက်နေ့တွင် စတင် ရောင်းချခဲ့ပြီး ဒီဇင်ဘာလ ၁ ရက်နေ့တွင် ဖွင့်လှစ်ပေးခဲ့သည့် (၂၀၃) ကြိမ်မြောက်မှ စတင်ကာ အမြင့်ဆုံးဆုငွေအဖြစ် ကျပ် သိန်း ၃၀၀ အစား ကျပ်သိန်း ၅၀၀ သို့ တိုးမြှင့်ပေးခဲ့သည့်အပြင် ထိဈေးနှုန်းကိုလည်း တစ်စောင် ၅၀ ကျပ်မှ ၁၀၀ ကျပ် သို့ တိုးမြှင့်ပြင်ဆင်သတ်မှတ်ခဲ့သည်။

LIVING COLOR
526302 , 504496

မန်တိုမြို့နယ် ပလောင်ဒေသ အိမ်ထောင်စု ၄၀၀၀ကျော်အား REAM မှ ဆန်ပြန့်ဝေခဲ့

ရန်ကုန်၊ ဧပြီ ၂၉



သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ပျက်စီးယိုယွင်းလာပါက ရေအားလျှပ်စစ်ထုတ်ယူမှုကိုလည်း ထိခိုက်စေနိုင်သည်

ရှမ်းပြည်နယ် (မြောက်ပိုင်း) မန်တိုမြို့နယ် ပလောင်အထူးဒေသ (၇)နယ်မြေအတွင်း ကျေးရွာပေါင်း ၆၀ ရှိ တစ်ချိန်က ဘိန်းစိုက်ပျိုးခဲ့ကြသည့် ဒေသခံတိုင်း ရင်းသားပြည်သူအိမ်ထောင်စု ၄၂၉၉ စုအား ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂစားနပ်ရိက္ခာအစီအစဉ် (WFP) နှင့်ပူးပေါင်း၍ စားနပ်ရိက္ခာဆန်များ ဝေငှပေးခဲ့ကြောင်း အစိုးရမဟုတ်သော လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဖြစ်သည့် မြန်မာ့ပြန်ပြည့်မြဲစွမ်းအင်အသင်း (Renewable Energy Association Myanmar-REAM) အတွင်းရေးမှူး ဦးအောင်မြင့်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ ပလောင်ဒေသကျေးရွာပေါင်း ၆၀ ရှိ ဒေသခံတိုင်းရင်းသားပြည်သူများ၏ လူမှုဘဝဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှစတင်၍ Food for Train-

ing (သင်တန်းများပို့ချပေးခြင်း)၊ Food for Work (အလုပ်တာဝန်ခွဲဝေပေးခြင်း)၊ Food for Education (ကျောင်းနေအရွယ် မူလတန်းကလေးငယ်များကို ပညာသင်ကြားစေခြင်း)တို့ကို WFP နှင့်ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ၂၀၀၄-၂၀၀၅ ခုနှစ်အတွင်း အဆိုပါဒေသအတွင်း ကျေးရွာပေါင်း ၂၉ ရွာ၌ မူလတန်းကျောင်း ခြောက်ကျောင်းကို ပြန်လည်ပြုပြင် တည်ဆောက်ပေးခဲ့ပြီး ၂၀၀၅-၂၀၀၆ ခုနှစ် စီမံကိန်းဒုတိယကာလအတွင်း ကျေးရွာပေါင်း ၆၀ အထိ တိုးချဲ့ကာ အဆိုပါဒေသ၏ အဓိက စိုက်ပျိုးသီးနှံဖြစ်သော လက်ဖက်ကို စနစ်တကျစိုက်ပျိုးနိုင်ရန်အတွက် လက်ဖက်စမ်းသပ်စိုက်ပျိုးခင်းများ တည်ထောင်ပြီး ပညာရှင်များခေါ်ယူ၍ သင်တန်းပို့ချပေးခြင်းတို့ကို

ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ မကြာမီဒေသအတွင်း ရေအားလျှပ်စစ်ထုတ်ယူမှုရရှိနိုင်ရန်အတွက် Non Food Items ဖြစ်သည့် လိုအပ်သော ပစ္စည်းကိရိယာများကိုပါ ကူညီထောက်ပံ့သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

ယခုအခါ ပလောင်ဒေသအတွင်း ဒေသခံပြည်သူများ၏ သစ်ခုတ်ခြင်း၊ မီးသွေးဖုတ်ခြင်း စသည်တို့ကြောင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ပျက်စီးစပြုလာကာ သဘာဝစိမ့်စမ်းရေးများပါ သိသိသာသာ ခန်းခြောက်လျော့ပါးလာသဖြင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးပညာပေး လုပ်ငန်းများကိုပါ အဓိကဆောင်ရွက်နေကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။



မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

တည်ငြိမ်သော ဆန်ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ဖော်ဆောင်ရန် ဆန်၊ စပါး သိုလှောင်ထားသူများကို စစ်ဆေးအရေးယူမည်

သတင်းဆောင်းပါး-သန်းထိုက်သူ၊ ဓာတ်ပုံ-အောင်အောင်၊ ၁၅-၅-၂၀၀၆

နိုင် င်၏ အခြေခံစီးပွားရေးဖြစ်သော လယ်ယာကဏ္ဍမှ အဓိကအသက်သွေးကြောအဖြစ် စားသုံးနေသောဆန်ကို တည်ငြိမ်သော ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ဖော်ဆောင်ရန် ဆန်၊ စပါးသိုလှောင်ထားသူများကို စစ်ဆေးအရေးယူမှုများ ပြုလုပ်ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ဆန်ကုန်သည်များအသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးအောင်သန်းဦးက ဧပြီလအတွင်း အဆိုပါအသင်းရုံး၌ ကျင်းပပြုလုပ်သော ဆန်ကုန်သည်ကြီးများနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးပွဲတွင် ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

အိမ်ထောင်စုတစ်ခုသည် တစ်နေ့ ၀င်ငွေတစ်ရာရှိလျှင် ၆၈ ကျပ်မှာ စားသုံးမှု စရိတ်အဖြစ်အသုံးပြုနေရ၍ အဓိကစားသုံးရသော ဆန်ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်စေရန် အထူးလိုအပ်ကြောင်း၊ ဈေးကွက်အနေအထားအရ ဖြစ်သင့်ဖြစ်ထိုက်သော ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပေါ်လာသည်ကိုမူ လက်ခံသော်လည်း ဈေးကစားခြင်း၊ သို

လှောင်ထားခြင်းတို့ကြောင့် မတန်တဆ ဈေးကြီးမြင့်မှုကို ထိန်းသိမ်းရမည်ဖြစ်၍ ယခုကဲ့သို့ အရေးယူဆောင်ရွက်ရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

တည်ငြိမ်သော ဈေးနှုန်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပေါ်စေရေးအတွက် ဧပြီလအတွင်းက ဧရာဝတီတိုင်း ပုသိမ်မြို့တော်ရှိ သက်ဆိုင်ရာ တာဝန်ရှိသူများ၊ ဒေသအာဏာပိုင်

များနှင့် ဆွေးနွေးမှုများပြုလုပ်ခဲ့ပြီး တောင်သူတစ်ဦးချင်းစီ၏ ဆန်စပါးထွက်ရှိမှု အခြေအနေ၊ မည်သည့်နေ့တွင် မည်သည့်ဒေသသို့ တင်ပို့ရောင်းချမည် စသည့် သတင်းအချက်အလက်များကို စစ်တမ်းကောက်ယူစစ်ဆေးမှုများ ပြုလုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ လက်ဝယ်ရှိသူများကို ကြိုတင်ခွဲတင်ပို့စေရန် တိုက်တွန်းသွားမည်

ဆန်ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်မှုကို ထိန်းသိမ်းနိုင်ရန်ဟုဆိုသည်



Canon ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းသစ်များ ဖြန့်ချိရာ၌ မြန်မာနိုင်ငံသည် နိုင်ငံတကာနှင့်တန်းတူဖြစ်ဟုဆို

ရန်ကုန်၊ မေ ၄

Canon မှ အသစ်ထုတ်လုပ်လိုက်သော မည်သည့်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနှင့် Digital ကင်မရာအမျိုးအစားမဆို နိုင်ငံတကာဈေးကွက်သို့ မိတ်ဆက်ဖြန့်ချိရာ၌ မြန်မာနိုင်ငံသည် နောက်မကျဘဲ တန်းတူဖြန့်ချိပါကြောင်း Canon အမှတ်တံဆိပ် Digital ကင်မရာအမျိုးအစားများကို တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တင်သွင်းဖြန့်ချိလျက် ရှိသည့် Accel International Co., Ltd. မှ ဌာနေမန်နေဂျာ ဦးဒင်းနစ်လျှံအုပ်က ပြောကြားသွားသည်။

Canon Singapore Pte., Ltd. နှင့် Accel International Co., Ltd. တို့ ပူးပေါင်းစီစဉ်မှုဖြင့် မေလ ၄ ရက်နေ့ ညနေပိုင်းက ရန်ကုန်မြို့ ကုန်သည်ကြီးများဟိုတယ်ခန်းမတွင်ကျင်းပသော Canon ဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာအမျိုးအစားသစ်များ မိတ်ဆက်ရှင်းလင်းသည့် အခမ်းအနားတွင် ၎င်းက ပြောကြားသွားခြင်းဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာဈေးကွက်အတွင်း လေ့လာသုတေသနပြုချက်များအရ Canon အမှတ်တံဆိပ်ဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာများသည် ဈေးကွက်ဝေစုအများဆုံး နံပါတ်တစ်နေရာကို ရယူထားကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။ Canon ၏ ဖောက်သည်သစ်များအား Canon ကုန်ပစ္စည်းသစ်များကို ကျွမ်းကျင်စွာ အသုံးပြုတတ်စေရန် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ Canon အရောင်းပြခန်း (Sale & Service Centre) ကို ရန်ကုန်မြို့တွင် ၁၉၉၆ ခုနှစ်၌ စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး ယခုအခါ မန္တလေးမြို့နှင့် ပျဉ်းမနားမြို့တို့တွင်ပါ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ထားကြောင်း Accel International Co., Ltd. မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ Mr. Alvin Law က ဆိုသည်။

ထိုနေ့ကအခမ်းအနားတွင် Canon Power Shot နှင့် IXUS အမျိုးအစားဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာ ၁၀ မျိုး၊ Lens နှစ်မျိုးနှင့် Digital Video သုံးမျိုးတို့ကို မိတ်ဆက်ရှင်းလင်းခဲ့သည်။

ဖြစ်ပြီး သိုလှောင်ထားရှိမှုကိုမူ လုံးဝတားမြစ်အရေးယူသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါအစီအစဉ်ကို ဒေသတိုင်းတွင် ပြုလုပ်မည်ဖြစ်ပြီး အရေးယူမှုတစ်စုံတစ်ရာ မပြုလုပ်မီတွင် ကြိုတင်အသိပေးနှိုးဆော်မှုများ ပြုလုပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကရှင်းလင်းပြောကြားသည်။

နိုင်ငံဝန်ထမ်းများ၏ အခြေခံလစာများ တိုးမြှင့်မည်ဟူသော သတင်း အတည်ပြုပြီးသည့်နောက်ပိုင်း တစ်စထက်တစ်စ မြင့်တက်လာသော ကုန်ဈေးနှုန်းအခြေအနေနှင့် ပတ်သက်၍ ကျင်းပပြီးစီးခဲ့သည့် သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၃/၂၀၀၆) တွင် ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်ကျော်ဆန်းက တစ်နှစ်စပါးတင်းသန်း ၁၀၀၀ ထွက်ရှိသော မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပြည်တွင်းစားသုံးမှုမှာ တင်းသန်း ၆၀၀ သာရှိ၍ ဝယ်လိုအား (Demand) ထက်ရောင်းလိုအား (Supply) က များစွာပိုမိုနေသဖြင့် လစာတိုးမြှင့်ခြင်းနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းမြင့်တက်ခြင်းမှာ သဘာဝမကျကြောင်း ထည့်သွင်းဆိုခဲ့သည်။

ဧပြီလ ၂၄ ရက်နေ့နောက်ပိုင်း ဆန်အမျိုးအစားအလိုက် ဈေးနှုန်းများမှာ ယင်းကာလမတိုင်မီဈေးနှုန်းထက် ၃၅ ရာခိုင်နှုန်းမြင့်တက်သွားခဲ့ကြောင်း အဆိုပါအသင်းဥက္ကဋ္ဌက ပြောကြားသည်။ စားသုံးသူများ လက်လှမ်းမမီသော မတန်တဆဈေးနှုန်းများဖြစ်ပေါ်နေသည့် အများစုအားထားသုံးစွဲသော ဆန်ကြမ်းကို တစ်အိတ်လျှင် ၈၀၀၀ ကျပ်မှ ၉၇၀၀ ကျပ်ထက် ကျော်လွန်ရောင်းချခြင်းမပြုရန် မတ်လမှစတင်၍ သတ်မှတ်ခဲ့ပြီး အဆိုပါကာလအတွင်းတွင် ထုတ်ရောင်းပြီးသော ဆန်ပွဲရုံအချို့မှာ ရောင်းချသည့်ဈေးထက် မြင့်မားနေသော ဈေးဖြင့်ပြန်လည်ဖြည့်သွင်းရန် အခက်အခဲရှိ၍ ပွဲရုံအချို့တွင် ဆန်ပြတ်လပ်မှုများ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြောင်း၊ ယင်းကာလအတွင်း ဆန်ကုန်သည်များက ဈေးကွက် အခြေအနေခန့်မှန်းရန်

ခက်ခဲသည့်အတွက် တည်ငြိမ်သော ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ရောက်ရှိချိန်ကို စောင့်ဆိုင်း၍ လှောင်ထားကြသဖြင့် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံအတွင်းသို့ ဆန်ဝင်ရောက်မှု လျော့နည်းခဲ့ကြောင်း (သတင်းဖော်ပြပြီး ခေတ်မြန်မာ Weekly Vol. 3, No. 29) အဆိုပါပွဲရုံဝင်းအတွင်း ပိတောက်လမ်းရှိ ဆန်ပွဲရုံလုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

လတ်တလော ဆန်ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်ခြင်း၏ အဓိကပြဿနာမှာ ကုန်သည်များ ဆန်သိုလှောင်၍ ဈေးကောင်းသည့်အချိန်မှ ထုတ်ရောင်းခြင်း၊ ဈေး

ကစားခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်၍ ဆန်သိုလှောင်မှုကို တားဆီးရန် ကြပ်မတ်ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ အရေးယူဆောင်ရွက်မည့် အစီအစဉ်များကို အသိပေးပြီးဖြစ်၍ ကုန်သည်များစည်ကမ်းနှင့် အညီလိုက်နာဆောင်ရွက်စေလိုကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် ပုံမှန်ကြိတ်ခွဲရောင်းချ လည်ပတ်သွားပါက တည်ငြိမ်သော ဈေးနှုန်းတစ်ရပ် ဖော်ဆောင်နိုင်မည်ဖြစ်၍ စားသုံးသူများအတွက် သင့်တင့်သော ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ပေါ်ပေါက်လာစေရန် ကုန်သည်နှင့် တောင်သူများ လက်တွဲညီညီဆောင်

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

ရွက်သွားစေလိုပြီး လိုအပ်ပါက ဆန်ကုန် သည်ကြီးများအသင်းတွင် အချိန်မရွေး လာရောက်ဆွေးနွေးနိုင်ကြောင်း အဆိုပါ အသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးအောင်သန်းဦးက ထပ် လောင်းပြောကြားသည်။

ကိုလိုနီခေတ်ကာလအတွင်း ဆန် တန်ချိန်သုံးသန်း ပြည်ပတင်ပို့၍ အမြင့် ဆုံးစံချိန်တင်နိုင်ခဲ့ခြင်း၊ ၁၉၉၄-၉၅ ခုနှစ် တွင် တန်ချိန် တစ်သန်းကျော်တင်ပို့ခဲ့ ခြင်းနှင့် ၁၉၂၁ ခုနှစ်မှ ၁၉၄၁ ခုနှစ် အ တွင်း ကမ္ဘာပေါ်တွင် ဆန်အများဆုံး တင် ပို့နိုင်ခဲ့သော နိုင်ငံအဖြစ် ရပ်တည်နိုင်ခဲ့ ခြင်းတို့အပြင် ၁၉၉၄-၉၅ ခုနှစ်တွင် အမြင့်ဆုံးစပါးထွက်ရှိမှုအပြင် တင်း ပေါင်း ၁၁၄၈ သန်းစံချိန်တင် ထုတ်လုပ် နိုင်ခဲ့သည့် မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် ဆန်ဈေး နှုန်းကြီးမြင့်မှုပြဿနာမှာ များစွာ သဘာ ဝမကျကြောင်း၊ ယခုကဲ့သို့ သိုလှောင် ဈေးကစားရောင်းချခြင်းများကို ကြပ်မတ် ဆောင်ရွက်သွားနိုင်ပါက ဈေးနှုန်းပြန် လည်တည်ငြိမ်လာနိုင်ကြောင်း ဝါရင့်ကုန် သည်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ဩစတြေးလျ MBA ဘွဲ့ ရယူနိုင်ရန် Regent Consultancy Services ဝန်ဆောင်မှုပေး

ရန်ကုန်၊ မေ ၁၅

ဩစတြေးလျနိုင်ငံမှ နာမည်ကျော် ကျောင်းတစ်ခုဖြစ်သော University of Western Australia မှ ချီးမြှင့်မည့် MBA ဘွဲ့ကို သင်ယူနိုင်ရန် ရန်ကုန်မြို့တော် လမ်းမတော်လမ်းရှိ Regent Consultancy Services မှ ဝန်ဆောင်မှုပေးလျက် ရှိကြောင်း Regent ၏ တရားဝင်ထုတ် ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

ယင်း MBA ဘွဲ့သည် ဩစတြေးလျ နိုင်ငံတွင် Ranking အဆင့် (၂) နေရာ၌ရှိ ပြီး ယင်းဘွဲ့ကို တက်ရောက်သင်ယူလိုသူ များသည် စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ Case trust ရရှိ ထားသော PSB Academy တွင် သွား ရောက်သင်ယူကြရမည်ဟု PSB Academy ၏ မြန်မာနိုင်ငံကိုယ်စားလှယ်ဖြစ် သော Regent မှ ပြောကြားသည်။

စင်ကာပူ PSB Academy သည် ယင်း MBA အပါအဝင် Public Relations and Journalism နှင့် Electrical Engineering စသော ဘာသာရပ်များနှင့် Marketing and Management ဘာသာ ရပ်များကို သင်ကြားပေးနေကာ စင်ကာပူ အစိုးရမှ အသိအမှတ်ပြုထားသည့် ပုဂ္ဂလိ က ကျောင်းတစ်ခုဖြစ်သည်ဟု ၎င်းတို့က ဆိုသည်။ ထို့ပြင် PSB Academy သည် UK ရှိ QAA (Quality Assurance Agency for Higher Education) နှင့် Australia ရှိ EA (Engineers Australia) တို့မှ အသိအမှတ်ပြု ကျောင်းတစ်ခု ဖြစ်ကြောင်းလည်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက် တွင် ဖော်ပြထားသည်။

စွယ်စုံအသုံးပြုနိုင်သည့် Canon ဒစ်ဂျစ်တယ်မိတ္တူကူးစက်များ ဈေးကွက်အတွင်းဝင်ရောက်

ရန်ကုန်၊ မေ ၅

မိတ္တူကူးစက်တစ်လုံးတည်းနှင့် မိတ္တူကူးခြင်း၊ Print ထုတ် ခြင်း၊ Scan ဖတ်ခြင်း၊ Fax ပေးပို့ခြင်း စသည့်ရုံးလုပ်ငန်းများကို ပါ အချိန်တိုအတွင်း ပူးတွဲဆောင်ရွက်နိုင်သည့် Canon အမှတ်တံ ဆိပ် ဒစ်ဂျစ်တယ်မိတ္တူကူးစက်အမျိုးအစားသစ်များ မေလဆန်း ပိုင်း၌ ပြည်တွင်းဈေးကွက်အတွင်းဝင်ရောက်လာကြောင်း အဆို ပါမိတ္တူကူးစက်များကို တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် တင် သွင်းသည့် Excel International Co., Ltd. မှ အရောင်းမန်နေ ဂျာ ဒေါ်နော်မာနေထူးက ပြောကြားသည်။

ဈေးကွက်အတွင်း အသစ်ဝင်ရောက်လာသည့် အဆိုပါ မိတ္တူကူးစက်များမှာ Image Runner 2016, 2016 J, 2020 နှင့် 2020 J မော်ဒယ်လ်အမျိုးအစား လေးမျိုးဖြစ်ပြီး မိတ္တူအရည် အသွေး (Copy Resoulution) 1200x600 dpi နှင့် ပုံနှိပ်အရည် အသွေး (Print Resoul- tion) 2400x600 dpi ရှိကာ စာမျက်နှာ

နှစ်ဖက် ကျောကပ်ကူးခြင်း၊ Stapler ချုပ်ခြင်း စသည်တို့ကို ဆောင်ရွက်နိုင်ကြောင်း၊ Memory 128 MB Standard ပါရှိ ခြင်းကြောင့် ပိုမိုလျှင်မြန်စွာဆောင်ရွက်နိုင်ပြီး လိုအပ်ပါက 256 MB အထိ Memory ကို တိုးမြှင့်နိုင်ကြောင်း၊ ထို့အပြင် Print ထုတ် ခြင်း၊ Scan ဖတ်ခြင်း၊ Fax ပေးပို့ခြင်းနှင့် Network ချိတ်ဆက် အသုံးပြုခြင်းတို့ကိုပါ ဆောင်ရွက်နိုင်ကြောင်း ၎င်းကရှင်းပြ သည်။

အခြေခံဈေးနှုန်း အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၆၀၀ နှင့် ၁၈၅၀ ခန့်ရှိသော အဆိုပါမိတ္တူကူးစက်များအား ရန်ကုန်မြို့၊ ဗိုလ် တထောင်မြို့နယ်ရှိ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းနှင့် ရန်ကုန်မြို့၊ မန္တလေးမြို့နှင့် ပျဉ်းမနားမြို့တို့ရှိ Canon အရောင်းပြခန်းများတွင် ဝယ်ယူရရှိ နိုင်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့၊ Canon အရောင်းပြခန်းမှ တာဝန်ရှိသူ တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ■

ထီးဒီဇိုင်းသစ်အထွက်များ၊ ကြော်ငြာထီးများ ပိုမိုအရောင်းသွက်

သတင်းဆောင်းပါး - ကေခိုင်ကျော်၊ ဓာတ်ပုံ-အောင်အောင်၊ မိုးကျော်၊ ၁၅-၅-၂၀၀၆

ကြော်ငြာ မာနိုင်ငံ ထီးဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဂျပန်နိုင်ငံ၊ ကိုရီးယားနိုင်ငံ၊ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတို့မှ ပစ္စည်းများတင်သွင်း၍ ပြည်တွင်းတွင် တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်လျက်ရှိရာ ယခုနှစ်တွင် ထီးဒီဇိုင်းသစ်များထွက်ရှိမှုများခဲ့ပြီး ကြော်ငြာအားကောင်းသောထီးများက အရောင်းပိုသွက်နေကြောင်း ရန်ကုန်မြို့၊ ယုဇနပလာဇာနှင့် မင်္ဂလာဈေး လက်လီလက်ကား ထီးအရောင်းဆိုင်များမှ ပြောကြားသည်။

‘ဈေးကွက်မှာ အဆင်ဆန်းပြီး ဒီဇိုင်းသစ်တွေ တော်တော်ဝင်တယ်။ ဝယ်တဲ့သူကိုက ဆိုင်ကိုလာရင် အိန္ဒြာကျော်ဇင်နဲ့ ရဲလေးကြော်ငြာတဲ့ထီးပေးပါ။ ချစ်သူဝေကြော်ငြာတဲ့ရေမစိုတဲ့ထီးရှိလား အစသဖြင့် မေးကြတယ်။ အရောင်ကိုရွေးရင် တောင် တီဗီမှာကြော်ငြာတဲ့အပြာရောင်အနုလေးတွေ လိုချင်တာဆိုပြီး ရွေးဝယ်နေကြတာပါ။ ဒီနှစ်မှာ မိုးကျမီကတည်းက ထီးဈေးကွက်ရောင်းအားမြှင့်နေပါတယ်’ ဟု ကျိုက္ကဆံ Super One ကုန်တိုက်ရှိ ထီးအရောင်းကောင်တာမှဝန်ထမ်း

တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ထီးဈေးကွက်အတွင်းသို့ ပြည်ပနိုင်ငံများသာမက ပြည်တွင်းရှိစက်ရုံများမှလည်း အရည်အသွေးမိစ္စာထုတ်လုပ်လာခြင်းတို့ကြောင့် ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှုအား ကြီးမားလာကာ ရုပ်သံကြော်ငြာများဖြင့် ဝယ်သူကို ဆွဲဆောင်မှုများပြုလုပ်လာကြကြောင်း၊ ဈေးကွက်တွင် လူကြိုက်များ၍ ရောင်းအားမြင့်သောထီးများမှာ ရုပ်သံကြော်ငြာထည့်သွင်းကြော်ငြာသော ထီးအမျိုးအစားများ ပိုများကြောင်း၊ ကြော်ငြာရှင်များသည် ဈေးကွက်ဝေစုရရှိစေရန်

လူကြိုက်များသော သရုပ်ဆောင်၊ မော်ဒယ်လ်များကို ရွေး၍ ကြော်ငြာလာကြသည့်အပြင် ကြော်ငြာချိန်ကိုမူ အများပြည်သူများစိတ်ဝင်တစားကြည့်ရှုချိန်ဖြစ်သည့် ကိုရီးယားဇာတ်လမ်းတွဲများ ပြသချိန်တွင် ကြော်ငြာသည့်အတွက် စားသုံးသူထံ ထိရောက်မှုအရှိဆုံးဈေးကွက်ချဲ့ထွင်မှုတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့သည်ဟု ခိုင်သဇင်ထီးအရောင်းဆိုင်မှ ဒေါ်ခင်လေးကဆိုသည်။

ယခင်က မိုးရာသီသာ ထီးရောင်းအားမြင့်မားခဲ့သော်လည်း ယခုအခါ

အမျိုးသမီးများက ဖက်ရှင်အဖြစ်ပါရွေးချယ်ဝယ်ယူလာကြသည်



မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

ရာသီဥတုမရွေးတော့ကြောင်း၊ နွေရာသီတွင် အပူဒဏ်ခံထိမ်းများကို ဝယ်ယူလေ့ရှိကြသဖြင့် ထီးဈေးကွက်သည် တစ်နှစ်တာလုံးအတွက် သင့်တင့်စွာလည်ပတ်ရောင်းချနေကြောင်း၊ အလှအပကြိုက်သူအများစုမှာ အမျိုးသမီးများဖြစ်သောကြောင့် အဆင်ဆန်းသော၊ အရောင်နုသောဒီဇိုင်းသစ်များ ပိုရောင်းရပြီး အင်္ကျီအရောင်နှင့်ဆင်တူမည့်ထီး၊ အိတ် စသည့် အသုံးအဆောင်များကိုပါ ဖက်ရှင်အနေဖြင့် ရွေးချယ်ဝယ်ယူလာကြသဖြင့် အမျိုးသမီးအများစုသည် ထီးတစ်ချောင်းလျှင် တစ်ခါသုံးသဘောကို ဆောင်လာကြကြောင်း၊ အမျိုးသားများက များသောအားဖြင့် ထီးအရှည် (ဂေါက်ထီး)များကို အသုံးပြုကြပြီး ထီးတစ်လက်ပျက်စီးမှသာ ထပ်မံ၍ ဝယ်ယူလေ့ရှိကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

‘ဒီနှစ်ဈေးကွက်မှာ ကြော်ငြာကြောင့် လူသိများပြီးပေါက်သွားတယ်။ အရောင်းလည်းသွက်တယ်။ လူတွေက ကြော်ငြာလို့ မေးဝယ်ကြတာပါ။ တချို့က တော့ တံဆိပ်ကိုမကြည့်ဘူး။ ခိုင်ရင်ဝယ်တယ်။ ဈေးသက်သာပြီး ကောင်းကောင်း

ရတာကို ရွေးဝယ်ကြတယ်’ ဟု ယုဇန ပလာဇာ ဝင်ပေါက်(၁) အနီးရှိ ထီးအရောင်းဆိုင်ရှင် ဦးကိုလေးက ဈေးကွက်အကြောင်း ရှင်းပြပါသည်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် ထီးဈေးကွက်၌ ဝယ်ယူသုံးစွဲသူများ လက်လှမ်းမီသောထီးအမျိုးအစား၏ ဈေးနှုန်းမှာ ၁၀၀၀ ကျပ်နှင့် ၁၅၀၀ ကျပ်ကြားသို့ ရောက်ရှိနေပြီး အဆင်ဒီဇိုင်း စိတ်ဝင်စားမှုထက် ဈေးသက်သာမှုကို အဓိကထားဝယ်ယူခဲ့ကြကြောင်း၊ ယခုအခါ ဈေးနှုန်းသက်သာမှုကို ဦးစားပေးအနေအထားမှ အဆင်ဒီဇိုင်း ဦးစားပေးသောအနေအထားသို့ ပြန်လည်ကူးပြောင်းနေကြောင်း ၎င်းကသုံးသပ်သည်။

ယခင်နှစ်များက ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားကို ပိုမိုမျှော်မှန်း၍ တင်သွင်းထုတ်လုပ်မှုဖြင့်တင်ခဲ့သော်လည်း ထင်သလောက် အရောင်းမသွက်ခဲ့ဘဲ ပစ္စည်းလက်ကျန်များပြားခဲ့ပြီး လက်ကျန်ထီးများကို လျော့ဈေးနှုန်းဖြင့်ရောင်းချခဲ့သောကြောင့် ပစ္စည်းဈေးနှုန်းများကျဆင်းခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ယခုနှစ်တွင် ဈေးကွက်ဝယ်လိုအားကို အပြည့်

အဝတ်လုပ်ပုံပမာဏ ပိုမိုတိုးတက်လာနိုင်ဖွယ်ရှိကြောင်း၊ အဆင်ဒီဇိုင်းဆန်းပြားသည့် လေးဆစ်ချိုး၊ သုံးဆစ်ချိုး၊ နှစ်ဆစ်ချိုးထီးများကို ဝယ်ယူအသုံးပြုမှုများခဲ့ပြီး အဆိုပါထီးများမှာ ကျပ်လေးထောင်ဝန်းကျင်ပေါက်ဈေးရှိကြောင်း၊ ဒီဇိုင်းသစ်ထုတ်လုပ်တင်သွင်းမှု များပြားလာသည့်အတွက် အရောင်းသွက်လာကာ လျော့ဈေးဖြင့်ရောင်းချသည့်စနစ်ပင်မရှိတော့ကြောင်း ဒေါ်ခင်လေးကဆိုသည်။

ယခုနှစ်ဆန်းပိုင်းတွင် ထီးကြော်ငြာများသည်လည်း လူထုထံရောက်ရှိလာပြီး အရောင်းအဝယ်မှာ ပိုမိုကောင်းမွန်လာကြောင်း၊ နယ်ဝယ်လက်များ၏ ဝယ်လိုအားပင် ယခင်နှစ်ထက် ပိုမိုရရှိလာခဲ့သည်ဟု နီကို ထီးအရောင်းဆိုင်မှ သိရသည်။

မိုးဦးကျစောပြီး ကျောင်းဖွင့်ရာသီနှင့် ကိုက်ညီလာသဖြင့် ထီးဈေးကွက်အတွင်း ပိုမိုအရောင်းသွက်ခဲ့ပြီး ဈေးနှုန်းမှာ မြင့်တက်လာသည်ဟု ၎င်းတို့၏ အဆိုအရသိရသည်။

လက်တွေ့ Project ရေးနိုင်မည့် Project Oriented Series သင်တန်းဖွင့်

ရန်ကုန်၊ မေ ၁၃

IT နယ်ပယ်အတွင်း Project တစ်ခုကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် ရေးသားတည်ဆောက်နိုင်သည်အထိ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမည့် Project Oriented Series သင်တန်းကို ဇွန်လဆန်းတွင် ဖွင့်လှစ်ပို့ချသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ Myanmar Professional Education Centre (MPEC) မှ သင်တန်းနည်းပြတစ်ဦးဖြစ်သူ Chief Technial Officer ဦးဇော်မိုးထွန်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါသင်တန်းသို့ Program ရေးသားခြင်းကိုစိတ်ဝင်စားသူများ၊ Microsoft မှ တိုက်ရိုက်ချီးမြှင့်သော MCP Certificate ရရှိထားပြီး Project အတွေ့အကြုံ ထပ်မံရယူလိုသူများအတွက် ရည်ရွယ်ဖွင့်လှစ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ သင်တန်းတွင် Industry Project Base ပုံစံဖြင့် သင်ကြားပေးမည်ဖြစ်ပြီး VB.Net နှင့် C#.Net မိမိနှစ်သက်ရာကို ရွေးချယ်တက်ရောက်နိုင်မည်ဖြစ်

ကြောင်း၊ သင်တန်းတစ်ခုလျှင် သင်တန်းသားခုနစ်ဦးသာ လက်ခံမည်ဖြစ်ပြီး သင်တန်းကာလမှ တစ်လကြာမြင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

သင်တန်းအသီးသီးတွင် Certificate များရရှိထားသော်လည်း Theory နှင့် စာတွေ့သာတတ်မြောက်ထားကြခြင်း ဖြစ်ပြီး တကယ်တမ်း လုပ်ငန်းခွင် (Industry) အတွင်းဝင်သည့်အခါ လက်တွေ့အပိုင်းတွင် အားနည်းကြသည်ကို တွေ့ရကြောင်း၊ အဆိုပါသင်တန်းတွင် Project ကို ကိုယ်တိုင်ရေးဆွဲနိုင်ရန်အတွက် လက်တွေ့ Project တစ်ခုချကာ လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ စာတွေ့စာမေးပွဲအောင်မြင်ပြီး လုပ်ငန်းခွင်မဝင်မီ လက်တွေ့အတွေ့အကြုံရရှိစေရန် လေ့ကျင့်ပေးခြင်း ဖြစ်ကြောင်း MPEC မှ လက်ထောက်အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးနေလင်းသန်းကဆိုသည်။

Living Color Media

အိမ်အရောက်ပို့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း ပြောင်းလဲအပ်နှံခြင်း

Myanmar Partners Think Tank Group မှ စီစဉ်ထုတ်ဝေနေသည့် Living Color မဂ္ဂဇင်း၊ The Voice Weekly နှင့် ခေတ်မြန်မာ Weekly တို့ကို လစဉ်နှင့် အပတ်စဉ် အိမ်အရောက်ပို့ ပုံမှန်ပို့ဆောင်ပေးနေသည့် Royal Mail ၏ လုပ်ငန်းများကို Logistics Media Service သို့ ဧပြီလ စတင်အပတ်မှစတင်၍ တာဝန်လွှဲပြောင်းအပ်နှံထားပါသည်။

အကြောင်းကြောင်းကြောင့် မိမိတို့ထံ လစဉ်အပတ်စဉ် အိမ်အရောက်ပို့ ဝန်ဆောင်မှုမရရှိလျှင်လည်းကောင်း၊ လစဉ်ကြေး၊ နှစ်စဉ်ကြေးထပ်မံပေးသွင်းလိုလျှင်လည်းကောင်း၊ အခြားတစ်စုံတစ်ရာ ဝေဖန်အကြံပြုလိုလျှင်လည်းကောင်း အောက်ပါလိပ်စာသို့ ဆက်သွယ်နိုင်ပါကြောင်း လေးစားစွာ အသိပေးအပ်ပါသည်။

Living Color Media

- အမှတ်-၂၇၀(1-C)၊ ပြည်လမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ဖုန်း-၅၂၆၃၀၂၊ ၅၀၄၄၉၆၊
Email : c-editor@myanmarpartners.com.mm, myanfo@ myanmarpartners.com.mm

Logistics Media Services

- ရန်ကုန်-အမှတ်-၂၆၃၊ YMCA အဆောက်အအုံ၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် သိမ်ဖြူလမ်းထောင့်၊
ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ဖုန်း-၂၉၆၅၇၈၊ ၂၉၆၈၉၉၊ ၇၂၆၉၆၅၊ E-mail : logimedia@myanmar.com.mm
- မန္တလေး-အမှတ်-C-2-8၃၂ လမ်းနှင့် ၃၃ လမ်းကြား၊ ၇၇ လမ်းနှင့် ၇၈ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊
ဖုန်း-၀၂-၈၉၀၈၄၊ ၀၇-၈၉၀၈၄၊ E-mail : logimedia@mptmail.net.mm



- * မြန်မာ့ပုံနှိပ်မီဒီယာလောကအတွင်းမှ လစဉ် အပတ်စဉ်ထုတ် မဂ္ဂဇင်း၊ စာစောင်များကို အိမ်တိုင်ရာရောက် အချိန်နှင့်တစ်ပြေးညီ ပို့ဆောင်ပေးနေသည့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်ပါသည်။
- * Myanmar Partners Think Tank Group မှ ထုတ်ဝေဖြန့်ချိနေသော Living Color မဂ္ဂဇင်း၊ The Voice Weekly နှင့် ခေတ်မြန်မာ Weekly တို့ကိုလည်း အိမ်အရောက်ပို့ဝန်ဆောင်မှုပေးခဲ့သည့် လုပ်ငန်းဖြစ်ပါသည်။
- * Living Color Media အနေဖြင့် Royal Express ၏ ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် များစွာကျေနပ်မှုရှိပါသည်။
- * Royal Express Services Group နှင့် စိတ်ချယုံကြည်စွာ ဆက်သွယ်ဆောင်ရွက်ကြည့်စေလိုပါကြောင်း တိုက်တွန်းလိုပါသည်။



www.foreverspace.com.mm

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး



ရှော့ပင်းစင်တာများ၏ ပါရာဒိုင်းသစ်

ကျော်ဆန်းမင်း ၊ ဇာလီကျော် နှင့် အယ်ဒီတာတစ်ဦး

ကမ္ဘာ လုံးဆိုင်ရာဖြစ်စဉ်များ တစ်ခုနှင့်တစ်ခုချိတ်ဆက်နေသည့်အားလျော်စွာ ကမ္ဘာနှင့်အဝန်း ဈေးကွက်ပုံ သဏ္ဍာန်တို့ လှိုင်းထသကဲ့သို့ လျင်လျင်မြန်မြန်ပြောင်းလဲလျက်ရှိသည့်အတွက် မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း ထိုအပြောင်းအလဲ လှိုင်းနှင့် မဖြစ်မနေထိတွေ့ရပေသည်။ လှိုင်း၏ သဘောမှာ မြင့်တက်မှုမှ အမြဲလှုပ်ရှားနေတတ်သည်ဖြစ်ရာ လှိုင်းနှင့်လိုက် လျော့ညီထွေမရှိပါက လှိုင်းအောက်တွင် နစ်မြုပ်သွားတတ်သည့်သဘောကို ဆယ့်ငါးနှစ်ကျော်စပြုလာသော မြန်မာ့ဈေးကွက်သည် လည်း ကောင်းစွာသဘောပေါက်နေပြီဟု ယူဆရပေမည်။ သို့သော် သည်ဘက်ခေတ်သို့ရောက်လာသောအခါ လှိုင်းနှင့် အလိုက်သင့် မျောပါရုံမျှနှင့်မရတော့။ ဖြိုင်ဘက်များစွာတိုးလာသည့်အတွက် လိုရာခရီးသို့ အများရှေ့မှ ရောက်အောင် နည်းလမ်းမျိုးစုံဖြင့် ခုတ်မောင်းနိုင်ရန် မဖြစ်မနေကြိုးစားရတော့သည်။ ဤသဘောတရားကို ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော် တို့တွင် မိုးဦးကျမှုများသကဲ့သို့ အစီအရီအပြိုင်အဆိုင်ဖွင့်လှစ်လာကြသည့် ရှော့ပင်းစင်တာကြီးများ၏ ဈေးကွက်မှ တစ်ဆင့် တစေ့တစောင်း အကဲခတ်နိုင်ပေသည်။

များစွာအခြေခံကျသော ဘောဂဗေဒသဘောအရ ဈေးကွက် တစ်ခု၏ အဓိကမောင်းနှင်အားမှာ Supply နှင့် Demand ခေါ် ဝယ်လိုအားနှင့်ရောင်းလိုအားပင်ဖြစ်သည်။ အများနားလည်

သည့်နေ့စဉ်သုံး ဝေါဟာရနှင့် ဖလှယ်ရပါမူ ဈေးသည်နှင့်ဈေး ဝယ်ဟုဆိုရပေမည်။ မှန်ပါသည်။ ဈေးကွက်တို့မည်သည် ဝယ် လိုအားအပေါ်မူတည်၍ ရောင်းလိုအားက ဖြည့်ဆည်းပေးရ

သည်။ ခေတ်သစ်ဘောဂဗေဒများ၏ အသစ်အသစ်သော ဈေးကွက်သဘောသဘာဝနှင့် လေ့လာဆန်းသစ်မှုများ မည်မျှထွက်ပေါ်နေစေကာမူ ဤအခြေခံသဘောတရားနှင့် ကင်းလွတ်၍မရ။ ထို့အတူ ဝယ်သူ(ဝါ) ဖောက်သည်၏ လိုအင်ဆန္ဒကို ဦးစားပေးရေးဟူသော အယူအဆသည်လည်း မပြောင်းမလဲ အမြဲရှိနေပါသည်။ ထိုထက်ပင်မြင့်၍ ‘ဝယ်သူအမြဲမှန်သည်’ မှ ‘ဝယ်သူသာနတ်ဘုရား’ ဆိုသော ချီးပမှုများနှင့် ဖောက်သည်လိုအင်ဆန္ဒကို အစွမ်းကုန်လိုက်လျောဖြည့်ဆည်းဖို့အထိပါ ဖြစ်လာသည်။ နိုင်ငံတကာတွင်တော့ဤသို့ ပါရာဒိုင်းပြောင်းပါသည်။ သို့ဆိုလျှင် မြန်မာနိုင်ငံတွင်ရော အဘယ်သို့ရှိပါသနည်း။ လောလောဆယ် ပြိုင်ဆိုင်မှုအဟုန်အပြင်းထန်ဆုံးနယ်ပယ်မှာ ကုန်တိုက်၊ ပလာဇာ၊ ရှော့ပင်းမောလ်၊ ရှော့ပင်းစင်တာ၊ ဆူပါမားကတ် စသဖြင့် အမည်နာမအမျိုးမျိုးတပ်ထားကြသည့် မဟာဈေးဆိုင်တန်းကြီးများပင်ဖြစ်သည်။

ပါရာဒိုင်းသစ်၏ အစဦးကာလ

ဈေးကွက်စီးပွားရေးဟု ကြေညာမောင်းခတ်ကာ စီးပွားရေးတံခါးဖွင့်သည်ဟု ဆိုသော အချိန်မှစ၍ ဈေးဆိုင်များအသွင်အမျိုးမျိုးဖြင့် ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သည်။ အတိတ်ကာလနှင့် စာလျှင်

မြန်မာများနိုင်ငံတကာသို့ ပိုမိုအလည်အပတ်သွားခွင့်၊ ပညာသင်ခွင့်၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလေ့လာခွင့်ရလာခဲ့သည်။ ဤအတွက် အကျိုးရလဒ်များစွာရှိသည့်အနက် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံအချို့ကဲ့သို့ ဆူပါမားကတ်နှင့် ကုန်တိုက်ကြီးများ အလျှိုလျှိုပေါ်ပေါက်လာခြင်းသည်လည်း တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သည်။ ကုန်တိုက်နှင့် ဆူပါမားကတ်တို့၏ သဘောမှာတစ်နေရာတည်းတွင် လူသုံးကုန်စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းအားလုံး စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်ဝယ်ယူ၍ ရစေရန် စီစဉ်ထားခြင်းဖြစ်သည်။ ငွေကြေးရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ပမာဏကြီးမားခြင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းများဝယ်ယူရရှိနိုင်သည့် ပြင်ပအဆက်အသွယ်မလွယ်ကူခြင်း၊ စီမံခန့်ခွဲမှုမကျွမ်းကျင်သေးခြင်းတို့ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်အစောပိုင်းကာလများတွင် ဤလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နိုင်သူ လက်ငါးချောင်းပင်မပြည့်ခဲ့ပေ။ ဈေးကွက်သဘာဝအရ ပြိုင်ဆိုင်မှုနည်းသည့်အတွက် ‘စားသုံးသူသာပဓာန’ သဘောတရားကိုလည်း ထိုအချိန်က အပြည့်အဝ အကောင်အထည်မဖော်နိုင်ခဲ့ဟု ယေဘုယျသုံးသပ်နိုင်သည်။ သို့ဆိုလျှင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏပိုကြီးလာ၊ ပြိုင်ဆိုင်မှုပိုများလာသော ယနေ့ကာလတွင်ရော စိတ်ကျေနပ်ဖွယ် ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ကြပြီလော။ မေးစရာကောင်းသောမေးခွန်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ ထို့အတူ ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲဟူသော သဘောတရားကိုရော

မိမိရောင်းသည့်ပစ္စည်းကို ဂဏသေချာစွာ ရှင်းပြနိုင်ခြင်းသည်လည်း ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုဖြစ်သည်



မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

ကောင်းစွာနားလည်ပါ၏လော။ မိမိတို့ဘာသာစောကြောကြည့်ကြဖို့ လိုပေမည်။

ပြီးပြည့်စုံသော အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်ဟု မဆိုနိုင်သော်လည်း ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲဟူသည် စင်စစ်အခြေအနေ၊ အကြောင်းအရာ၊ ဖွဲ့စည်းမှုအနေအထားတစ်ခုသည် အသွင်သစ်သို့ စနစ်တကျကူးပြောင်းသွားခြင်းဟုဆိုလျှင် ရကောင်း၏။ မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာပါရာဒိုင်း အပြောင်းအလဲများ၏ ရိုက်ခတ်မှုမလွဲမသွေခံရသည်။ ဤသဘောကို ယနေ့မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းရှိ ဈေးဝယ်စင်တာကြီးများမှတစ်ဆင့် တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းတွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

အခြေခံအဆောက်အအုံ

အဆောက်အအုံတစ်ခုတွင် လူအများနှင့်ဆိုင်သော ဈေးဝယ်စင်တာမျိုးပါဝင်မည်ဆိုပါက မဆောက်လုပ်ခင်ကတည်းက စနစ်တကျ ပြင်ဆင်တွက်ချက်ကြရသည်။ နိုင်ငံတကာတွင် လူအများနှင့်ဆိုင်သော(ဝါ) လူများစွာလာရောက်မည့် အဆောက်

အဆောက်အအုံဒီဇိုင်း ချောမွေ့ပြေပြစ်မှု ရှိရန်လည်း



အအုံအဖြစ်ရည်ရွယ်ပါက အများဆုံးလာနိုင်သည့် လူဦးရေ၊ အများဆုံးလာနိုင်မည့်မော်တော်ယာဉ်အရေအတွက်၊ လူအများအလွယ်တကူလာရောက်နိုင်သည့်နေရာ၊ ခင်းကျင်းရောင်းချမည့် ကုန်စည်အမျိုးအစား၊ ထည့်သွင်းတည်ဆောက်မည့်ရုပ်ရှင်ရုံ၊ အားကစားခန်းမနှင့် မင်္ဂလာခန်းမ၊ လူနေအိမ်ခန်း၊ ရုံးခန်းများအပေါ် မူတည်ကာ လေဝင်လေထွက်စနစ်ကောင်းမွန်စေမည့်လုံလုံလောက်လောက်အမြင့်၊ လေအေးပေးစနစ်၊ ကားပါကင်၊ ရှုပ်ထွေးမှုမရှိသည့် ဝင်လမ်းထွက်လမ်း၊ အရေးပေါ်ထွက်ပေါက်၊ အရေးပေါ်အလိုအလျောက်သတိပေးစနစ်၊ မီးဘေးကာကွယ်ရေးအစီအစဉ် တို့မှအစ သန့်စင်ခန်း၊ အိမ်သာများအဆုံး လိုလေသေးမရှိ အချိုးညီ မျှတစေရန် စီစဉ်တည်ဆောက်ရသည်။ မြန်မာရှေ့ပင်းစင်တာများတွင်ရော ထိုအချက်များနှင့် အမှန်တကယ် ကိုက်ညီကြပါ၏လော။ လောလောဆယ် ကျေနပ်လောက်ဖွယ် မရှိသေးသော်လည်း တတ်နိုင်သလောက် ကြိုးစားဖြည့်ဆည်းလာကြသည်မှာ ထင်ရှားပါသည်။

ပဲ့ကိုင်ရှင်များ

ယခုဖွင့်လှစ်ထားပြီးသော ရှေ့ပင်းစင်တာအများစုမှာ မြန်မာဈေးကွက်အနေဖြင့် ကြည့်လျှင်မူ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းကာ စနစ်ကျန၍ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီသကဲ့သို့ရှိသော်လည်း နိုင်ငံတကာစံနှင့် ကြည့်လျှင်မူ လိုအပ်ချက်များစွာရှိနေသေးသည်ကို တွေ့ရပေမည်။ လတ်တလောအားဖြင့် အိမ်နီးချင်းထိုင်းနိုင်ငံနှင့်ပင် အချို့နေရာများ၌ နှိုင်းယှဉ်၍မရသေးပါ။ အဆောက်အအုံတည်ရှိမှု၊ ပြင်ဆင်ခင်းကျင်းပုံ၊ ဝန်ထမ်းများ၏ ကိုယ်အမူအရာ နှုတ်အမူအရာ ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့မှု၊ ဧည့်ဝတ်ကျောပွန်လေးစားမှုတို့တွင် ပြောစရာမလိုအောင် ဝန်ဆောင်မှုကောင်းသောကုန်တိုက်အနည်းငယ်ရှိသော်လည်း ကုန်တိုက်ဖွင့်လှစ်ထားသည့် အဆောက်အအုံ၏ ခိုင်ခံ့မှုလက်ရာဒီဇိုင်းနှင့် ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာတို့မှာမူ စိတ်ချဖွယ်၊ စိတ်ကျေနပ်ဖွယ်အနေအထားမရှိသေးပါ။ မည်သို့ဆိုစေ ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်များရှိ ရှေ့ပင်းစင်တာများကို လေ့လာကြည့်သည့်အခါ ဈေးကွက်၏ ပါရာဒိုင်းကို ပြောင်းပေးနိုင်သည့် ပဲ့ကိုင်ရှင်များ ဖြစ်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။

မကြာသေးခင်ကမှ အသစ်ဖွင့်လှစ်လိုက်သည့် ရှေ့ပင်းစင်တာတစ်ခုမှာ မျက်နှာကြက်နိမ့်သော်လည်း အခြားစင်တာထက်စာလျှင် များစွာကျယ်ဝန်းသည်ကို တွေ့ရသည်။ ထို့အပြင် ဈေးဝယ် မည်မျှများပြားစေကာမူ အချိန်ကြာမြင့်စွာ တန်းစီမနေရစေရန် ငွေရှင်းကောင်တာများစွာဖွင့်လှစ်ထားသည်။ ပေါ့ပါးသော လူသုံးကုန်ပစ္စည်းစုံလင်စွာတွေ့ရှိရပြီး ဈေးနှုန်းများလည်း သင့်တင့်သည်ကိုတွေ့ရသည်။ ထူးခြားချက်မှာ စားသောက်ကုန်များအနက် အသားစိမ်း၊ ငါးစိမ်းများ၊ အရန်သင့်ကြော်လှော်ချက်



အနောင်အဖွဲ့မရှိ လွတ်လပ်စွာရွေးချယ်ဝယ်ယူနိုင်ခြင်းကို ဝယ်သူများက သဘောကျသည်

ပြတ်နိုင်သည့် တောက်တောက်စင်းအသားများပါ ရောင်းချပေးခြင်း ဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ နာမည်ကြီးစားသောက်ဆိုင်များ လာရောက်ဖွင့်လှစ်ထားသည့် စားသောက်တန်းမှာလည်း အခြားစင်တာများထက်စာလျှင် အတန်ငယ်ခမ်းနား သပ်ရပ်မှု ရှိသည်။ အထက်(အပေါ်)ထပ်နှင့် အောက်ထပ်လွယ်လွယ်ကူကူ အဆင်းအတက်လုပ်၍ ရသည်။ သို့သော် လေအေးစက်မှ လုံလောက်သော အအေးဓာတ်မရရှိ၍ စားသောက်တန်း ကော်ဖီဆိုင်နှင့် အသားစိမ်းရောင်းသော နေရာများတွင် ယင်ကောင်များ တွေ့မြင်ရခြင်းမှာ သတိပြုရမည့်အချက်ဖြစ်သည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ လူစည်ကားသောလမ်းဆုံတစ်ခုအနီး၌ ဈေးကွက်တွင် ရှေ့မီနောက်မီ ကုန်တိုက်တစ်ခု၏ အပြင်ပိုင်း (၀၁) ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာပြောင်းလဲမှုများ အသစ်တိုးချဲ့ပြင်ဆင်လျက်ရှိသည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ပစ္စည်းအရည်အသွေးနှင့် ဈေးနှုန်းသင့်တင့်လျောက်ပတ်မှုကြောင့် လူသိများထင်ရှားသည့် ကုန်တိုက်လည်းဖြစ်သည်။ များမကြာသေးမီ နှစ်အနည်းငယ်က အဆိုပါကုန်တိုက်အနီးအနားအပါအဝင် ရန်ကုန်မြို့တော်တစ်

ဝန်း ယင်းကဲ့သို့သော ဈေးဝယ်စင်တာကြီးများ အပြိုင်းအရိုင်းပေါ်ပေါက်လာပြီးနောက် ယခုကဲ့သို့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ ပြုလုပ်လာခြင်းလည်းဖြစ်သည်။ ယင်းသည်ပင်လျှင် ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲတစ်ခုဟု ဆိုနိုင်သည်။ သို့သော် နောက်ပိုင်းဖွင့်လှစ်လာသော ရှေ့ပင်းစင်တာများမှာ ဈေးဝယ်ဖို့ သက်သက်မကတော့။ စိတ်လက်ပေါ့ပါးမှုရစေရန် ခေတ်ပေါ်အသုံးအဆောင်များနှင့် မျက်ခြည်မပြတ်စေရန် လေအေးစက်အပြည့် လွှတ်ထားသော အထပ်များတွင်ရှိ ခင်းကျင်းပုံဆန်းသစ်သည့် ဈေးဆိုင်များကြည့်ရင်း၊ ဝယ်ရင်းကော်ဖီဆိုင်နှင့် စားသောက်ဆိုင်များတွင် အဆာပြေ အညောင်းပြေနားနေစားသောက်ရန်၊ အတိတ်တစ်ချိန်က အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံအချို့တွင်သာ ရရှိနိုင်သည့် ပတ်ဝန်းကျင်အငွေ့အသက်ကို ခံစားရန် အစရှိသည့် အာသီသများစွာကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်သော နေရာများအဖြစ်သို့ ပြောင်းလဲလာသည်။

ဖွင့်လှစ်ထားပြီးသမျှ ရှေ့ပင်းစင်တာများကို ခြုံကြည့်လျှင် အသစ်အသစ်ဖွင့်သော ရှေ့ပင်းစင်တာများသည် ဝန်ဆောင်မှုကောင်းသထက်ကောင်းစေရန်၊ ခေတ်မီသထက်မီစေရန်၊ စားသုံး

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

သူများကို ဆွဲဆောင်ရန် ပါရာဒိုင်းအသစ်ကို ဖော်ဆောင်ရန် ကြိုးစားပြင်ဆင်လာကြသူချည်း ဖြစ်ပါသည်။ ယုဇနပလာဇာမှ လွဲလျှင် ကျန်ရှေ့ပင်းစင်တာအားလုံး အရွယ်အစားအားဖြင့် သာမန်ဆူပါမားကတ်အရွယ်မျှသာ ရှိပါသေးသည်။ အနာဂတ်တွင် တိုးပွားလာသောလူဦးရေနှင့် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာမည့် စီးပွားရေးအခြေအနေကို ကြိုတင်မျှော်တွေးကြည့်ပါက ရုံးပိတ်

ရက်၊ အားလပ်ရက်အပန်းဖြေစရာနေရာများဖြစ်လာမည့် ရှေ့ပင်းစင်တာများအဖို့ ဤမျှလောက် ဝန်ဆောင်မှု အရွယ်အစားဖြင့် ပါရာဒိုင်းအသစ်ကိုရင်ဆိုင်ရန် များစွာခက်ခဲနိုင်ပါသည်။ တစ်နေရာထဲတွင် ဖျော်ဖြေရေး၊ အားကစားလေ့ကျင့်မှု၊ အစားအသောက်၊ သတင်းအချက်အလက်၊ ဈေးဝယ်ခြင်းစသော စိတ်လက်အပန်းဖြေစရာအားလုံးရရှိခံစားနိုင်သော နေရာများဖြစ်ဖို့ ဈေးကွက်က တောင်းဆိုလာပေမည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော်

လူငယ်များကို ဆွဲဆောင်နိုင်သည့် အစီအစဉ်များလည်း ရှိဖို့လိုသည်



နောင်တွင် မြို့တော်ကြီးများရှိလူထုသည် ရာသီဥတုနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေများကြောင့် အချိန်ကုန်လူပန်းသက်သာစေမည့်နေရာတစ်ခုကိုသာ ရွေးချယ်လာကြမည်ဖြစ်သောကြောင့်ပင်။

ဖြည့်ပြီးရင်း ဖြည့်

ယခုနောက်ပိုင်းတွင် မိသားစုနှင့် အတူပါလာသော ကလေးငယ်များအတွက် ခေတ်မီကစားကွင်းငယ်များအပြင် ဗီဒီယိုဂိမ်းစက်၊ အင်တာနက်ကဖေးနှင့် လျှပ်စစ်အနိပ်ခုံများကိုပါ ဖွင့်လှစ်ဝန်ဆောင်မှုပေးလာသည်။ ဤနေရာတွင် မိမိတို့ ရည်ရွယ်ဦးတည်သော ဈေးကွက်ပစ်မှတ်(ဝါ) စားသုံးသူအမျိုးအစားအပေါ် မူတည်၍

“အခုကတည်းက ပြင်ဆင်ထားဖို့လိုပါတယ်”

မြန်မာ နိုင်ငံ၌ နှစ်အနည်းငယ်အတွင်း ပြည်သူလူထုအကြား အထူးရေပန်းစားအောင်မြင်လာလျက်ရှိသော Shopping Center များနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ယင်းတို့ကို စီမံခန့်ခွဲဆောင်ရွက်နေရသူအချို့ဖြစ်သည့် ဦးစိုးမိုးသူ (ဒါရိုက်တာ၊ North Point Shopping Center)၊ ဦးမြတ်သူ (အထွေထွေမန်နေဂျာ၊ ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်)၊ ဦးညီညီခိုင် (လူထုဆက်သွယ်ရေး မန်နေဂျာ၊ Blazon Department Store) နှင့် ဦးဝဏ္ဏ (Floor Manager, Big C Supermarket) တို့နှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းထားသည်များအနက်မှ အချို့ကို ကောက်နုတ်ဖော်ပြထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

Living Color ။ ။ ဒီနှစ်ပိုင်းမှာ Shopping Center သစ်ကြီးတွေ ရန်ကုန်နဲ့မန္တလေးမှာ ဆက်တိုက်ဆိုသလို ပေါ်ပေါက်လာတာတွေ့ရတယ်။ လူတွေရဲ့ဈေးဝယ်မှုပုံသဏ္ဍာန် ပြောင်းသွားပြီလို့ ယူဆပါသလား။
ဦးစိုးမိုးသူ ။ ။ လူနေမှုအဆင့်မြင့်လာတာနဲ့အမျှ လူတွေရဲ့ ဈေးဝယ်မှုပုံစံပါပြောင်းလဲလာတာကို တွေ့ရတယ်။

Shopping Center တွေမှာ ဈေးဝယ်ခွင့်ရတဲ့အတွက် အချိန်ကုန်၊ လူပင်ပန်းသက်သာပြီး သက်သောင့်သက်သာနဲ့ သန့်သန့်ရှင်းရှင်း ဝယ်နိုင်တာမို့လို့လည်း ပိုပြီးနှစ်သက်လာကြတယ်။
ဦးမြတ်သူ ။ ။ လူတွေရဲ့ လူနေမှုအဆင့်အတန်း မြင့်လာသလို ဈေးဝယ်ထွက်တဲ့အလေ့အကျင့်လည်း ရလာကြ

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

၎င်းတို့နှင့် လိုက်ဖက်အပ်စပ်သောဝန်ဆောင်မှုများကို တစ်မျိုးပြီး တစ်မျိုး စဉ်းစားဖြည့်ဆည်းပေးလာကြသည်။ အစောပိုင်းကာလက ဈေးဝယ်သူများအတွက် ရိုးရိုးလှေကား၊ ပစ္စည်းသယ်ရန် ဓာတ်လှေကားကိုသာအသုံးပြုခဲ့ရာမှ ယခုအခါဈေးဝယ်သူများအတွက် စက်လှေကားအသုံးပြုမှုများလာသည်။ ယခုနောက်ဆုံးဖွင့်လှစ်လိုက်သည့် စင်တာတစ်ခုဆိုလျှင် ဈေးခြင်းပါတစ်ခါတည်း တွန်းယူနိုင်သည့် စက်လှေကားကိုပါ တပ်ဆင်လာနိုင်သည်။ သို့သော်လျှင်စစ်စွမ်းအင်ကို များစွာအသုံးပြုရသော ရှေ့ပင်းစင်တာကြီးများအဖို့ ဈေးဝယ်များကို စိတ်ကျေနပ်မှုအပြည့်အဝပေးရန် စွမ်းအင်အတွက် အခြားနည်းလမ်းများကိုလည်း စဉ်းစားထားကြရမည်ဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်များတွင် ဖွင့်လှစ်ထားပြီးနှင့် ဖွင့်လှစ်ရန်ပြင်ဆင်ဆဲ ရှေ့ပင်းစင်တာများမှာ လက်တလောဈေးကွက်တစ်ခုလုံး အခြေအနေအပေါ်မူတည်ပါက များနေသယောင်ရှိသော်လည်း လက်ရှိလူဦးရေနှင့်စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာမူဝါဒများ ပြုလွယ်ပြင်လွယ်သဘောဆောင်လာသည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် လူလတ်တန်းစားအရေအတွက် တိုးလာကာ နောက်ထပ်တည်ဆောက်ရန်ပင် လိုအပ်လာဦးမည်ဖြစ်သည်။

ပါရာဒိုင်းသစ်၏ အခြားမျက်နှာစာ

အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း ရှေ့ပင်းစင်တာများအား စားသုံးသူ၏ အတ္တနှင့်မာနကို အရောင်တင်ပေးနိုင်သည့်နေရာအဖြစ် ဖန်တီးပေးကြရမည်ဖြစ်သည်။ ဆိုလိုသည်မှာ လူသား၏

ယေဘုယျအတွင်းသဘောသဘာဝအရ သုံးနိုင်စားနိုင်ဝယ်နိုင်ခြမ်း နိုင်သော ဘဝကိုတောင့်တသည်။ ဤသို့ဖြစ်အောင်လည်း ကြိုးစားသည်။ ဖြစ်လာပါကလည်းသုံးသည်။ ထို့အပြင် မိမိ၏ ရှိနေသည့်အဆင့်အတန်းတစ်ခုထက် ပို၍မြင့်သောအဆင့်တစ်ခုကို တွန်းတင်ပေးလိုက်သကဲ့သို့ ခံစားရစေသည့် ပတ်ဝန်းကျင်မျိုး ဖန်တီးပေးပါက အမြဲတမ်းလာမည့် ဖောက်သည်များဖြစ်သွားစေသည်။ အထူးသဖြင့် တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံရှိ လူလတ်တန်းစားတို့သည် အကြောင်းကြောင်းကြောင့် ယခင်က မသုံးခဲ့၊ မကြုံခဲ့၊ မတွေ့ခဲ့ရသည့် အခြေအနေမျိုး၊ ပြည်ပခရီးထွက်ဖူးသူများသာ ကြုံတွေ့နိုင်သည့် ပတ်ဝန်းကျင်အငွေ့အသက်မျိုးကို ၎င်းတို့နှင့် လက်တစ်ကမ်းတွင် ဖန်တီးပေးပါက များစွာ စိတ်ကျေနပ်မှုရှိတတ်သည်။ ဤအချက်ကို ရိပ်စားမိသူများကပင် ပါရာဒိုင်းအသစ်ကို ဖော်ဆောင်ကြသည်။ ယနေ့ ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်များတွင် ပေါ်ပေါက်လာသည့် ခေတ်မီအရောင်းဆိုင်တန်းများသည် စင်စစ်ပါရာဒိုင်းအသစ်တို့၏ သရုပ်သကန်များပင်ဖြစ်ကြသည်။ သို့သော် အမြဲလိုလိုပြောင်းလဲနေသော ဈေးကွက်သဘာဝနှင့် အသစ်အသစ်ကိုတောင့်တတတ်သော လူတို့၏ လိုအင်ဆန္ဒကို မျက်ခြည်ပြတ်သွားပါက ပြိုင်ဘက်များက ကျော်တက်သွားပေမည်။ ယနေ့တွေ့မြင်နေသည့် ပြိုင်ဘက်များသည် တကယ့်ပြိုင်ဘက်ကောင်းအဆင့်အထိမရောက်သေးဟု ဆိုကဆိုနိုင်သည်။ နောက်တစ်ချိန်တွင် Wall Mart ကဲ့သို့ ကမ္ဘာကျော် စီးပွားရေးအုပ်စုကြီးများမှသည် အနိမ့်ဆုံး ထိုင်းနိုင်ငံရှိ Seven Eleven

တယ်။ Entertainment (ဖျော်ဖြေရေး)အသွင် ဆန်လာတာပေါ့။ အားလပ်ရက်မှာအပန်းဖြေရင်း ဈေးဝယ်တဲ့ပုံစံကို ပြောင်းလာတယ်။

ဦးညိုညိုခိုင် ။ ။ Supermarket တွေမှာ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ Convenience (သက်သောင့်သက်သာ)



ဖြစ်စေလို့ပဲ။ မိုးရာသီမှာ ဈေးထဲသွားရင် ထီးဆောင်းပြီးဝယ်နေရမယ်။ ခြင်းကတစ်ဖက်နဲ့။ နွေရာသီမှာဆိုရင်လည်း နေ့ခင်းဘက်ဆို အပြင်မှာအရမ်းပူတယ်။ ဒီရောက်လာရင် အေးတယ်လေ။ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့အငွေ့အသက်က ကွာတယ်ပေါ့နော်။ လူတွေက ဘယ်သူမဆို Convenienceဖြစ်တဲ့နေရာကို ပိုပြီးနှစ်သက်ကြတယ်။

ဦးဝဏ္ဏ ။ ။ ခုနကပြောသလို Entertainment ဆီကို သွားနေကြတာပဲ။ အလေ့အကျင့်တစ်ခုအနေနဲ့လည်း ဖြစ်မှာပေါ့နော်။ မိသားစုအလိုက် Shopping ထွက်လာတာမျိုးဖြစ်လာတယ်။ အရင်တုန်းကဆို လိုတဲ့သူကပဲ လာဝယ်တာများတယ်။ အခု အဲဒီလိုမဟုတ်တော့ဘူး။ စနေ၊ တနင်္ဂနွေဆို ပိုများတယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးမှာ ကျွန်တော်တို့က သူတို့အတွက် ဘာလုပ်ပေးနိုင်မလဲကြည့်ရတယ်။ လူကြီးတွေအတွက် ဘာတွေလိုအပ်သလဲ။ သူတို့ကလေးတွေအတွက်ပါ အဆင်ပြေအောင် တစ်ခုခု ဖန်တီးပေးထားရမယ်။

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

Mart ကဲ့သို့ လက်လီအရောင်းဆိုင်များဝင်ရောက်လာပါက ယနေ့ ရှိနေသော အဆင့်အတန်းခံယူချက်နှင့် မရတော့။ မိမိတို့၏ အရည်အသွေးကို ထပ်မံမြှင့်တင်ရပေမည်။ ပါရာဒိုင်းသဘော ကိုက ရပ်တန့်မနေ။ စဉ်ဆက်မပြတ်လာနေတတ်သည်။ တစ် ကြိမ်တည်းနှင့် ပွဲမပြီး။ ပြိုင်ပွဲပေါင်းများစွာလာနေပေဦးမည်။ ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲများစွာအတွက် အသင့်ဖြစ်ကြပြီလောဟု မိမိတို့ဘာသာ မေးခွန်းမေးကြည့်ကြဖို့ လိုပေမည်။

စားသုံးသူအရွေ့

ယခင်က ဈေးဝယ်ထွက်ခြင်းကို အိမ်ရှင်မများသာ လုပ် သည့် အလုပ်တစ်ခုအဖြစ် ရှုမြင်ထားကြသည်။ အကြောင်းမှာ ဗဟိုက ချုပ်ကိုင်သော ဈေးကွက်စနစ်တစ်ခုအောက်တွင် နှစ်များ စွာဖြတ်သန်းခဲ့ရသည့် မြန်မာလူမျိုးများတွင် ဈေးဝယ်ထွက်သည့် အလေ့အထ နည်းပါးခဲ့ခြင်း၊ ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများမရှိခြင်း၊ ဈေးကြီးများမှလည်း အဆင့်မြင့်ဝန်ဆောင်မှုနှင့် ဖျော်ဖြေမှုမပေး နိုင်ခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်သည်။ ယခုနောက်ပိုင်းဖွင့်လှစ်သည့် ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများတွင် ဖောက်သည်စိတ်ဝင်စားစေမည့် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအစီအစဉ်များ၊ စားသောက်ဆိုင်များ၊ နောက်ဆုံးပေါ် ခေတ်မီအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ၊ စားသုံးသူ များ သက်သောင့်သက်သာဖြစ်စေပြီး စိတ်ကျေနပ်စေမည့်ဝန် ဆောင်မှုအမျိုးမျိုး စသည်တို့ဖြင့် ဆွဲဆောင်လာကြခြင်းကြောင့် ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများကို စိတ်ဝင်စားမှုပိုမိုလာကြခြင်းလည်း

ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူနေမှုအဆင့်အတန်းမြင့်မားလာသည်နှင့် အမျှ ဈေးဝယ်သူများ၏ လိုအပ်ချက်လည်း ပိုမိုများပြားလာ ကြောင်း၊ ဈေးဝယ်လာသူ စားသုံးသူများသည် ပို၍ခေတ်မီလာ သကဲ့သို့ ပြောင်းလဲလာသည့်လိုအပ်ချက်အလိုက် အမြဲတမ်းဖြည့် ဆည်းပေးနိုင်စေရန် Shopping Mall များ၊ Shopping Center များအနေဖြင့် ကြိုးပမ်းဆောင်ရွက်ရန်လိုကြောင်း North Poing Shopping Center မှ ဒါရိုက်တာ ဦးစိုးမိုးသူက ဆိုသည်။

“ကျွန်တော်တို့စဖွင့်ကာစမှာ ပန်ကာနဲ့ဖွင့်တယ်။ ခုကျ တော့ Air Con မသုံးရင် Customer အနေနဲ့မဝင်လိုကြဘူး။ သူတို့အနေနဲ့က သက်သောင့်သက်သာဈေးဝယ်နိုင်မှ အချိန်ကြာ ကြာ Center ထဲမှာနေချင်တယ်။ အချိန်ကြာတာနဲ့အမျှ ဖြုန်းအား ပို ကောင်းလာမယ်။ ပူအိုက်လာရင် စိတ်ရှုပ်လာပြီးထွက်သွားရင် ကျွန်တော်တို့အတွက် အခွင့်အရေးဆုံးရှုံးနိုင်တယ်” ဟု စားသုံးသူ များအနေဖြင့် Shopping Center များတွင် ဈေးဝယ်ရသည်ကို နှစ်သက်လာသည့်အကြောင်းရင်းတစ်ခုကို ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်မှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးမြတ်သူက ရှင်းပြသည်။

Supermarket များတွင် အသား၊ ငါး၊ မီးဖိုချောင်သုံး ငရုတ်၊ ကြက်သွန်မှအစ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်ရောင်းလာကြသည့် အတွက် အိမ်ရှင်မများ ဈေးဝယ်သည့်ပုံစံပြောင်းလာကြောင်း Bla

Living Color ။ ။ တချို့ Supermarket ကြီးတွေမှာ ဟင်းသီးဟင်းရွက်၊ သားငါးကအစရနိုင်တဲ့ အတွက် One Stop Service ဆီကိုသွားနေပြီလို့ ယူဆတယ်။ ဈေးကြီးတွေရဲ့ အနာဂတ်မှေးမှိန်သွားနိုင်သလား။ အထူးသဖြင့် ဗိုလ်ချုပ်ဈေးတို့လို ဈေးကြီးတွေပေါ့။ ဦးစိုးမိုးသူ ။ ။ Supermarket တွေမှာ သားငါး၊ ဟင်းသီးဟင်းရွက်ကအစ One Stop Service အနေနဲ့ အစုံ ရလာတာမှန်ပေမယ့် လူတစ်ဦးချင်းစီရဲ့ Buying Behaviour ကို ချက်ချင်း ပြောင်းဖို့မလွယ်ဘူး။ အချိန် အတိုင်း အတာတစ်ခု လိုချင်ဦးမှာပါ။ ဈေးတွေရဲ့အနာဂတ်မှေးမှိန် သွားမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဗိုလ်ချုပ်ဈေးလို ဈေးကြီးတွေက သက်တမ်းနှစ်ပေါင်းများစွာကြာခဲ့သလို အဲဒီမှာ ဈေးလာ ဝယ်တဲ့ယဉ်ကျေးမှုလည်း ဆက်ပြီးတည်ရှိနေမှာပဲ။ ဦးမြတ်သူ ။ ။ One Stop ကိုသွားနေကြလို့ ဈေးတွေ ပိတ်ရလောက်အောင် မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဘန်ကောက်မှာဆို

ကျွန်တော်တို့ထက် အများကြီးအဆင့်မြင့်တဲ့ One Stop ဆိုင်ကြီးတွေရှိတယ်။ အဲဒီမှာ အခုအချိန်အထိ စတိုးဆိုင်တွေ၊ ဈေးဆိုင်တွေလည်း သူ့ဟာနဲ့သူရှိနေတာပဲ။ သူ့ဖောက်သည် နဲ့သူရှိတယ်။

ဦးဝဏ္ဏ ။ ။ သူ့အကြိုက်နဲ့သူပေါ့နော်။ Shopping



Big C Supermarket မှ Floor Manager ကိုဝဏ္ဏကလည်း J' Donut ၊ Mr.Brown ၊ Cafe Aroma တို့ကဲ့သို့ သော Snack ဆိုင်များဖွင့်လှစ်ထားသည့် အတွက် ဈေးဝယ်ထွက်လာသည့် မိသားစု များ စားသောက်နားနေနိုင်ခြင်း၊ ဈေးဝယ် ထွက်ရင်း ဆာလောင်လာသူများအတွက် အဆင်ပြေနိုင်ခြင်း၊ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကိစ္စ များ၊ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးဆိုင်ရာကိစ္စများ ချိန်းဆို စကားပြောဆိုနိုင်ခြင်း စသည့် အားသာ ချက်များကြောင့် စားသုံးသူများမှာ Shopping Centre များဆီသို့ ရွေ့လာခြင်းဖြစ် သည်ဟု ၎င်း၏အမြင်ကို ပြောကြားသည်။



ဝင်ပေါက်ထွက်ပေါက်များအနေအထားက ဆွဲဆောင်မှုရှိရန်လိုသည်

ဝန်ဆောင်မှု

ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများ အပြိုင်အဆိုင်ပေါ်ပေါက်လာမှု ကြောင့် ဈေးကွက်အတွင်း ဈေးကွက်ဝေစု ပိုမိုရရှိစေရေးအတွက် ဝယ်သူစိတ်ကျေနပ်မှုရှိစေမည့် ဝန်ဆောင်မှုများ အပြိုင်အဆိုင် ဆောင်ရွက်လာရာ ဝန်ဆောင်မှုတို့လည်း အမျိုးမျိုး အဖုံဖုံ ဆန်း သစ်လာသည်။

ယခုနောက်ပိုင်းတွင် ဈေးဝယ်သူဖောက်သည်များ၏ ဈေး ဝယ်ထွက်သည့်အပေါ်တွင် နားလည်မှုပုံစံပြောင်းလာသည့်

အတွက် Shopping Centre များအနေနှင့်လည်း စားသုံးသူများ ကို စိတ်လက်ပေါ့ပါးဖြစ်စေမည့်အသွင်အပြင်၊ ဈေးနှုန်း၊ နေရာ အခင်းအကျင်းမှစ၍ ဂရုစိုက်ရကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုယူထား သည့်ပစ္စည်းများကို ကားပေါ်အရောက်တင်ပေးခြင်း၊ တန်ဖိုး တစ်ခုသတ်မှတ်ထားပြီး သတ်မှတ်တန်ဖိုးကျော်သွားပါက အိမ် တိုင်ရာရောက်လိုက်လံပို့ဆောင်ပေးခြင်း စသည့် ဝန်ဆောင်မှုမျိုး ဆောင်ရွက်ပေးသင့်ကြောင်း Big C Supermarket မှ ဦးဝဏ္ဏက

Mall ကြီးတွေမှာ ဈေးဝယ်ရတာကြိုက်တဲ့ Customer တွေ က Shopping Mall တွေမှာပဲ လိုက်ဝယ်နေမှာပဲ။ ဈေးတွေ မှာ ပုံမှန်ဝယ်နေကျ Customer တွေက သူတို့ဝယ်နေကျဈေး မှာပဲ သူတို့ အဆင်ပြေပါလိမ့်မယ်။ အရမ်းကြီးတော့ ထိခိုက် မယ်မထင်ဘူး။ ကျွန်တော်တို့လူမျိုးရဲ့ Nature (ဓလေ့ စရိုက်)အရ အသားကျပြီး သားနေရာတစ်ခုကနေ ပြောင်းဖို့ မလွယ်ဘူး။ ဝေစုလျော့ချင်လျော့သွားမယ်။ ဈေးကြီးတွေက သူ့ဟာသူ ဆက်တည်မြဲနေဦးမှာပဲ။

Living Color ။ ။ ဒီလို Shopping Center တွေ၊ Supermarket တွေ တစ်ခုပြီးတစ်ခု အဆင့်မြင့်မြင့်နဲ့ ပေါ်ပေါက်လာတာ ဈေးကွက်ရဲ့လိုအပ်ချက်ကြောင့် လား။ Customer တောင်းဆိုမှုကြောင့်လား။

ဦးစိုးမိုးသူ ။ ။ ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်ကြောင့်လို့ မြင် ပါတယ်။

ဦးမြင့်သူ ။ ။ ဒီ Shopping Center ကြီးတွေ ပေါ် လာတာ အဓိကက ဈေးကွက်တောင်းဆိုချက်လို့ပဲပြောရမှာ ပေါ့။ တစ်ယောက်ကဖွင့်ကြည့်လို့ အောင်မြင်သွားရင် နောက်တစ်ယောက်က ထပ်လုပ်လာမှာပဲ။ အခုအချိန်အထိ ဖွင့်သလောက် သူ့ဟာသူနဲ့သူ လူဝင်နေတာပဲကြည့်။ ဈေးကွက် လိုအပ်ချက်လို့ပဲ ပြောရမှာပေါ့။

Living Color ။ ။ Market Survey လုပ်ထားတာမျိုး ရှိသလား။ အထူးသဖြင့် Customer ကို ဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ အတွက် ဘယ်လိုများစီစဉ်ထားသလဲ။

ဦးစိုးမိုးသူ ။ ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်စွာနဲ့ ရပ် တည်ဖို့ Market Survey က မရှိမဖြစ်အရေးကြီးပါတယ်။ Customer တွေကိုဆွဲဆောင်နိုင်ဖို့ ပုံမှန် နှစ်ပတ်တစ်ကြိမ် Super Saver ဆိုတဲ့ Promotion အစီအစဉ်အဖြစ် Seasonal (ရာသီအပြောင်းအလဲ) အလိုက် သင့်တော်မယ့် Customer တွေ နှစ်သက်မယ့် အစီအစဉ်တွေ လုပ်ပေးသွား မှာပါ။

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

Shopping Centre တစ်ခုအောင်မြင်ရန် ဝန်ဆောင်မှုအရေးပါပုံကို ပြောပြသည်။

Shopping Centre များတွင် ကားရပ်နားသည့်နေရာ ကျယ်ကျယ်ဝန်းဝန်းမရှိပါက ဈေးဝယ်လာသည့် Customer များ စင်တာအတွင်း အချိန်မဖြုန်းတော့ဘဲ လိုအပ်သည်ကိုသာ ဝယ်ယူပြီး ပြန်ထွက်သွားခြင်း၊ ကားရပ်နားရန်ခက်ခဲသဖြင့် မလာရောက်တော့ခြင်းတို့ကြောင့် Car Parking ကျယ်ကျယ်ဝန်းဝန်း စီစဉ်ထားရန်လိုအပ်ကြောင်း၊ မိုးလုံသော Car Parking စနစ် တကျထားရှိနိုင်သည့် စင်တာများက ပိုပြီး အားသာနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

“သတ်မှတ်ရက်ကျော်လွန်ခါနီးတွဲ စားသောက်ကုန်နဲ့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို လစဉ်စာရင်းကောက်ယူပြီး ရက်မလွန်မီ ပစ္စည်းတွေကို ဆိုင်ပေါ်မှဖယ်ရှားပါတယ်။ Row in charge တွေကလည်း နေ့စဉ်ဆိုင်မဝတ်မီ သက်ဆိုင်ရာ Row တွေမှာရှိတဲ့ပစ္စည်းတွေ Expire ဖြစ်မဖြစ် စစ်ဆေးပြီး ဖယ်ထုတ်ပစ်ပါတယ်။ မနက်ဆိုင်မဖွင့်မီမှာလည်း Double Check လုပ်ပါတယ်” ဟု ရက်လွန်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့်စပ်လျဉ်းပြီး North Point Shopping Centre မှ အရောင်းတာဝန်ခံတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

“မြန်မာနိုင်ငံအနေနဲ့က Compare Price (ဈေးပြိုင်) ဖြစ်နေလို့ ပေါက်ဈေးထက် ပိုရောင်းလို့မရဘူး။ Market ထဲမှာပေါက်တဲ့ဈေးအတိုင်းပဲ ရောင်းလို့ရတယ်။ ကိုယ်သွင်းလာတဲ့ဈေးအတိုင်းလည်း ရောင်းလို့ကမဖြစ်ဘူး။ အဲဒီတော့ တစ်ခါ

တလေကျရင် သိပ်ပြီးတော့ဈေးတက်လို့မရဘူး” ဟု ဈေးနှုန်းသက်သာမှုကိုလည်း ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုအဖြစ် ဆောင်ရွက်လာခြင်းကို Blazon Department Store မှ Public Relation Manager ဦးညီညီခိုင်က ဆိုသည်။

ယခုနောက်ပိုင်းဖွင့်လှစ်လာသည့် Shopping Centre အားလုံးတွင် Customer များ၏ သက်သောင့်သက်သာရှိစေမှုကို ဦးစားပေးလာကြောင်း၊ ပထမအဆင့်အနေဖြင့် စင်တာအတွင်းသို့ဝင်လာချိန်တွင် ပြင်ပ၌ ရာသီဥတုပူပြင်းနေပါက စင်တာထဲတွင် ကြာကြာနေလိုသည့်အတွက် ပစ္စည်းရောင်းချမှုကို အထောက်အကူဖြစ်စေကြောင်း၊ ဒုတိယအဆင့်မှာမူ ဝန်ထမ်းများက စားသုံးသူများပေါ်တွင် လှိုက်လှဲပျူငှာသည့် အမူအရာ၊ အပြောအဆိုရှိရန်လိုကြောင်း၊ တတိယအဆင့်အနေဖြင့် ဓာတ်လှေကားသို့မဟုတ် စက်လှေကားတစ်မျိုးမျိုးရှိမှသာ ပစ္စည်းဝယ်ယူပြီး ဝယ်ယူထွက်ခွာရာ၌ အဆင်ပြေစေမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

အန္တရာယ်ကင်းရှင်းရေး

၂၀၀၅ ခုနှစ် မေလ ၇ ရက်နေ့ မိုးပေါက်ကွဲမှုဖြစ်ပွားပြီး သည့်နောက်ပိုင်းမှစ၍ လူစည်ကားရာနေရာများတွင် ဘေးအန္တရာယ်ကင်းရှင်းစေမည့် လုံခြုံရေးအစီအစဉ်များကို လက်ခံကျင့်သုံးလာခဲ့ကြရာ Shopping Centre များတွင်လည်း ပုဂ္ဂလိကလုံခြုံရေးဌာနများမှ လုံခြုံရေးဝန်ထမ်းများ ငှားရမ်း၍ လုံခြုံရေး

ဦးမြတ်သူ ။ ။ ကုန်တိုက်တစ်ခုတည်ထောင်ပြီးမှ လုပ်ရင်းနဲ့ လိုအပ်ချက်တွေ၊ အပြင်က Customer Complaint တွေ၊ အကြံပြုချက်တွေကို မှီငြမ်းပြီးဆောင်ရွက်ခဲ့ရပါတယ်။ အခြား Supermarket တွေကိုလည်း လေ့လာတယ်။ ကိုယ်နဲ့ ကိုက်ညီတာ ကိုယ်လုပ်ပါတယ်။ သူများလုပ်တိုင်းလည်း လိုက်မလုပ်ပါဘူး။ အဓိကက လူဝင်လာ အောင်ဆွဲဆောင်ဖို့ လိုပါတယ်။ Discount ချတာတစ်ခုတည်းနဲ့ လူဝင်လာမယ်လို့ မထင်ဘူး။

ဦးဝဏ္ဏ ။ ။ Survey လုပ်ခဲ့တာရှိတယ်။ ဒီပတ်ဝန်းကျင်မှာရှိတဲ့ Customer တွေရဲ့အနေအထားကို လေ့လာရပါတယ်။ အခြား Supermarket ကဟာကို သွားလေ့လာတာတော့ မရှိပါဘူး။ Customer ရဲ့ Nature ကို အဓိကထား Survey လုပ်နေမှာပဲ။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ Customer အနေအထားက ပြောင်းသွားတာရှိတယ်။ အဲဒီအခါမှာ ကျွန်တော်တို့က သူတို့နဲ့လိုက် လျော့ညီထွေရှိမယ့်ဟာကို မဖန်တီးပေးနိုင်



စစ်ဆေးမှုများ ပြုလုပ်လာကြသည်။ စတင်ဆောင်ရွက်စတွင် ဖောက်သည်များအတွက် စိတ်အနှောင့် အယှက်ဖြစ်စေသော်လည်း လုံခြုံရေးဝန်ထမ်းများ၏ ဆက်ဆံရေးပြေလည်မှုနှင့် သက်ဆိုင်ရာစင်တာများ၏ ကြိုးပမ်းမှုကြောင့် ယင်းအပေါ် စားသုံးသူများ နားလည်မှု ရလာကြသည်။



North Point Shopping Centre တွင် လုံခြုံရေးအတွက် CCTV Camera အလုံး ၄၀ ကျော်ကို အဆောက်အအုံ ဝင်ပေါက်၊ ထွက်ပေါက်များ၊ ကားရပ်နားရာ နေရာများနှင့် အဆောက်အအုံအတွင်း အချက်အချာကျသောနေရာများတွင် တပ်ဆင်ထားပြီး လုံခြုံရေးဝန်ထမ်းများကိုလည်း သက်ဆိုင်ရာ၏ အကူအညီနှင့် စနစ်တကျလေ့ကျင့်ပေးထားကာ စင်တာ၏ ဝင်ပေါက်ထွက်ပေါက်နှင့် အတွင်းပိုင်းများတွင် နေရာချထားကြောင်း၊ ဝန်ထမ်းများပါမကျန် ဝင်လာသူများအားလုံးကို Metal Detector များနှင့် သေချာစစ်ဆေးကြောင်း၊ စင်တာအတွင်း ဝင်လာသည့် ကား တိုင်းကိုလည်း စစ်ဆေးကြောင်း North Point Shopping Centre မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မီးဘေးအန္တရာယ်ကာကွယ်ရန် မီးသတ်ဆေးဘူးများကို

ဖရန်ချိုက်စနစ်သုံး ရှော့ပင်းမော်လီများလည်း ဝင်ရောက်လာသည်

စင်တာအတွင်း အလွယ်တကူရယူနိုင်သောနေရာများတွင် တပ်ဆင်ထားပြီး အသုံးပြုပုံများကိုလည်း ဝန်ထမ်းများကို သင်ကြားပြသထားကြောင်း၊ လျှပ်စစ်ပိုင်းဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်သူများပါသော ပြုပြင်ထိန်းသိမ်းရေးအဖွဲ့ကလည်း လျှပ်စစ်ပိုင်း၊ စက်ပိုင်းဆိုင်ရာများကို နေ့စဉ်စစ်ဆေး မှတ်တမ်းတင်ကြောင်း၊ စင်တာအတွင်း၌

ခွဲဘူးဆိုရင် မရဘူး။ သူတို့ပြောင်းလဲနေတဲ့ဟာကို သိနေဖို့ လိုတယ်။ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ ဘာပဲလုပ်လုပ် Customer ကို ထိထိမိမိရှိအောင် လုပ်ပေးပါတယ်။ ကိုယ့် Customer အဆင်ပြေမပြေကိုကြည့်ပါတယ်။ သူတို့လိုချင်တဲ့ဟာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ပေးချင်တဲ့ဟာ ကွက်တိဖြစ်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ အဲဒီအခါမှ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အဆင်ပြေမှာ။

Living Color ။ ။ ဘဏ်တွေရဲ့ Credit Card တွေ ရပ်သွားတဲ့နောက်ပိုင်းမှာ ရောင်းအားကို ထိခိုက်မှုရှိခဲ့သလား။ အဲဒီ ကတ်စနစ်ကို ဘယ်လိုသုံးသပ်ပါသလဲ။

ဦးစိုးမိုးသူ ။ ။ အစပိုင်းမှာ ရောင်းအားထိခိုက်မှုရှိခဲ့ပေမယ့် နောက်ပိုင်းမှာ ပုံမှန်ပြန်ဖြစ်လာပါတယ်။

ဦးညိုညိုနိုင် ။ ။ Credit Card ရှိတာ အရမ်းကောင်းပါတယ်။ သူက Paper Money မဟုတ်ဘူး။ Electronic Money ပေါ့။ ပိုက်ဆံရှိတာကို မမြင်နေရဘူးပေါ့။ Paper Money လို အိတ်ကြီးထဲထည့်ပြီး သယ်သွားစရာမလိုတော့

ဘူးပေါ့။ အဲဒီ ကတ်စနစ်တွေပျောက်သွားတဲ့အချိန်မှာ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ရောင်းအားသိသာလောက်အောင်ကို ကျသွားတယ်။ လူတွေဟာ ပုံမှန်ဆို ကတ်လေးတစ်ခုထည့်လာရုံပဲ။ အဲဒီကတ်ကလေးက ဆိုပါစို့ Maximun တစ်သိန်းသုံးလို့ရတယ်ဆိုရင် တစ်သောင်းဖြစ်ဖြစ်၊ နှစ်သောင်းဖြစ်ဖြစ် သုံးရင်လည်း ဖြစ်တယ်ပေါ့။ အခုကျတော့ Cash နဲ့ဝယ်ရတာ၊ လူတွေက Cash ကို အများကြီး ထည့်လာရတယ်။

ဦးဝဏ္ဏ ။ ။ ပုံမှန်အားဖြင့်ဆို ဒီကတ်စနစ်ဟာ Customer တွေကို အများကြီး Comfortable ဖြစ်စေပါတယ်။ ငွေတွေအများကြီးသယ်သွားစရာမလိုဘူးပေါ့။ ပေါ့ပေါ့ပါးပါးနဲ့ သယ်ရတာလည်းအဆင်ပြေတယ်။ ဝယ်ရခြမ်းရတာလည်း အဆင်ပြေတယ်။ အခု လက်ရှိအနေအထားအရတော့ ပြောင်းလဲလာတဲ့စနစ်ကိုမူတည်ပြီးတော့ သုံးရမှာပေါ့နော်။

Living Color ။ ။ Online ဈေးဝယ်စနစ်ကို ဘယ်လို

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

လည်း Smoke Detector များ တပ်ဆင်ထားပြီး အရေးပေါ်ထွက် ပေါက်များကိုလည်း အများမြင်အောင် လမ်းညွှန်ထားကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

Big C Supermarket မှ Floor Manager ဦးဝဏ္ဏက “လုံခြုံရေးစနစ်အနေနဲ့ အဓိကကတော့ Security Team ရှိမယ်။ ပုဂ္ဂလိကက ငှားထားတဲ့ Security လည်းရှိမယ်။ အဲဒါက ရွှေပါရမီ Shopping Mall တစ်ခုလုံးအတွက်ပါ။ Big C အတွက် သီးသန့် Security Team ထပ်ငှားထားပါတယ်။ နောက် CCTV တွေကနေတစ်ဆင့်လည်း Record လုပ်ထားပြီး မသမာသူတွေ ကို ဖော်ထုတ်အရေးယူသွားမှာပါ။ Emergency Case အနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ Department အလိုက် စီစဉ်ထားပါတယ်။ ပထမ ဆုံး Security Team က လုပ်မယ်ဆို လိုအပ်ရင် လိုအပ်သလို ကူညီချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ တခြားဝန်ထမ်းတွေကိုလည်း Train လုပ်ထားပါတယ်။ အဓိကအနေနဲ့ Manual စနစ်နဲ့သွား မှာပါ” ဟု လုံခြုံရေးဆောင်ရွက်ထားမှုနှင့် ပတ်သက်ပြီး ရှင်းပြ သည်။

Blazon ၌ လုံခြုံရေးအတွက် စစ်ဆေးရာတွင် ဖုံးပေါက် ကွဲမှုဖြစ်စဉ် ဖြစ်ပွားကာစက လုံခြုံရေးစစ်ဆေးမှုကို လက်ခံကြ သော်လည်း အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ အလေးအနက်မရှိ တော့ကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် အမျိုးသားအချို့တွင် စိတ်မရည် သည့်အမူအရာများတွေ့ရသော်လည်း လုံခြုံရေးဝန်ထမ်းများက အတတ်နိုင်ဆုံး ချိသာစွာပြောကြားပြီး စစ်ဆေးခြင်းကြောင့် ပြဿနာ

ဖြစ်သည်မျိုးမရှိကြောင်း၊ ကိုယ်ဝန်ရှိသော အမျိုးသမီးများကိုမူ ချွင်းချက်အနေဖြင့် Metal Detector ဖြင့် စစ်ဆေးခြင်းမပြုလုပ် ကြောင်း Blazon Department Store မှ Public Relations Manager ဦးညီညီခိုင်က ရှင်းပြသည်။

“Fire Escape အတွက် အရင်က နောက်ဖေးပေါက်ရယ်၊ Main ပေါက်ရယ်ပဲရှိတယ်။ အခု ထပ်တိုးချဲ့လိုက်တော့ ဘေး ပေါက်တစ်ပေါက်ပိုတိုးလာတော့ ၃ ပေါက်ဖြစ်သွားတယ်။ Fire Exit ကိစ္စကလည်း ပိုက်လိုင်းတွေရယ်၊ မီးသတ်ဘူးတွေရယ် အပြည့်အစုံထားထားပါတယ်။ ရေတိုင်ကီအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ က Water Caoll Chiller သုံးတဲ့အတွက် Supply လုပ်ရတဲ့ရေ က ဂါလန် ၈၀၀ လောက် Over Head ထားရတယ်။ အဲဒီရေ ကို Circulation လုပ်နေတာ။ တကယ်လို့ In Case ဖြစ်ခဲ့ရင် အဲဒီရေကို မီးသတ်ပိုက်နဲ့ဆက်ပြီး သုံးနိုင်အောင်စီစဉ်ထားပါ တယ်” ဟု ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်မှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးမြတ်သူ က မီးဘေးလုံခြုံရေးနှင့်စပ်လျဉ်း၍ ရှင်းပြသည်။

အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအစီအစဉ်

ပစ္စည်းအမျိုးအစားသစ်တစ်ခု၊ ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးတစ်ခု အရောင်းမြှင့်တင်ရန် ယခင်က ရုပ်သံမီဒီယာများ၊ ပုံနှိပ်မီဒီယာ များတွင် ကြော်ငြာရန်၊ အရောင်းမြှင့်တင်သည့်စနစ်ကို အဓိက ထား ကျင့်သုံးကြသော်လည်း ယခုအခါ ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများ တွင် တူညီမှုမရှိသည့် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအစီအစဉ်များကို

မြင်သလဲ။ အဲဒီစနစ်ကိုသုံးဖို့ စီစဉ်ထားသလား။

ဦးစိုးမိုးသူ ။ ။ မအားလပ်တဲ့သူတွေ၊ ကျန်းမာရေးအရ ကိုယ် တိုင်ဈေးလာဝယ်ဖို့ အဆင်မပြေတဲ့သူတွေအတွက် Online Shop- ping စနစ်က အရမ်းအဆင်ပြေတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူထုအတွင်းမှာ အင်တာနက်ထိုးဖောက်မှုက နည်းပါးနေသေးတဲ့အတွက် လူအများစု အတွက်တော့ Online က အဆင်မပြေနိုင်သေးပါဘူး။ Online စနစ် ကိုကျင့်သုံးဖို့ လောလောဆယ် အစီအစဉ်မရှိသေးပါဘူး။ Customer Demand နဲ့ အချိန်အခါကိုလိုက်ပြီး လိုအပ်ရင်စီစဉ်သွားမှာပါ။

ဦးမြတ်သူ ။ ။ Online စနစ်က အဓိကက ဘဏ်တွေပဲ။ Online မှာ ငွေပေးချေဖို့အဓိကက Credit Card ကိုပဲ သုံးရမှာ။ Credit Card ရဲ့ လုံခြုံမှုကိုလည်း သေသေချာချာဂရုစိုက်ဖို့လိုတယ်။ လူတွေက အဲဒီစနစ်ကို ဘယ်လောက်အထိ Safety ဖြစ် သလဲဆိုတာ မေးလာကြတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ဘဏ်တွေရဲ့စနစ်က Back ကို ပြန် သွားတဲ့အခါကျတော့ ပိုဝေးသွားတာပေါ့။ အခု လောလော ဆယ် ပစ္စည်းရောက်မှငွေရှင်းဆိုတာမျိုး လုပ်လို့ရပေမယ့် တကယ်မဟုတ်ဘဲ





မြန်မြန်ဆန်ဆန်ငွေရှင်းနိုင်ရန်လည်း စီစဉ်လာကြသည်

ဆောင်ရွက်လာကြသည်။

“ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အလယ်အလတ်အလွှာက Customer နဲ့ တကယ်လာတဲ့ Customer တွေ စိတ်ဝင်စားမယ်ထင်တဲ့ ဆွဲဆောင်မှုမျိုးလေးတွေကို လုပ်ပေးတယ်။ အခုလာမယ့် Mother Day မှာ ဒီကိုလာမယ့်သူ တော်တော်များလာတယ်။ Educated ဖြစ်တဲ့သူများတယ်။ တော်တော်လေးကို Standard

ရှိတဲ့သူများတယ်။ Modern လည်းဖြစ်ကြတယ်။ ဒီတော့ Mother Day ကို အခြားစင်တာတော် တော်များများကမလုပ်ပေမယ့် Blazon က နှစ်တိုင်းကျင်းပတယ်။ X' Miss လိုမျိုးနေ့ တွေလည်း လုပ်တယ်။ သင်္ကြန်လို၊ သီတင်း ကျွတ်လိုပွဲတော်နေ့တွေမှာ ပွဲတော်ကလေးတွေလုပ်ပြီးဆွဲဆောင်တယ်။ လာတဲ့ Customer တွေကို စိတ်ကျေနပ်မှုရအောင် အတတ်နိုင်ဆုံးလုပ်ပေးတယ်။ ဒီလိုလုပ်ပေးတဲ့အတွက် ဈေးတက်တာမျိုးမလုပ်ဘူး။ ပွဲလာတဲ့လူတွေအတွက် သက်ဆိုင်ရာပွဲနဲ့ လိုက်ဖက်တဲ့ ပစ္စည်းလေးတွေ ဝယ်ယူချင်အောင် ဖန်တီးထားတာ။ အဲဒီအတွက် သီးသန့် Product တွေ ထုတ်ရောင်းတာမျိုးတွေလုပ်ပါတယ်” ဟု

ဦးညီညီခိုင်က Blazon ၏ အရောင်းမြှင့်တင်မှုပုံစံကို ရှင်းပြသည်။

အချို့ Shopping Centre များတွင် တေးစီးရီးအရောင်းမြှင့်တင်ရေးပွဲများ၊ ပစ္စည်းသစ်မိတ်ဆက်ပွဲများ၊ မော်ဒယ်ရှိုးပွဲများကျင်းပခြင်းကလည်း ထိရောက်သောဆွဲဆောင်မှုတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း၊ အခုနောက်ပိုင်း အခမဲ့ဝယ်ယူနိုင်သည့် လက်ဆောင်လက်မှတ်များပေးခြင်းကလည်း ထိရောက်သည့် အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဗျူဟာဖြစ်ကြောင်း Shopping Centre တစ်ခု၏

နောက်ပြောင်တာဆိုမလွယ်ဘူး။ အဲဒီ ပြဿနာကလေးတွေ တော့ရှိတယ်။ လောလောဆယ် ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့က တော့ မလွယ်သေးဘူးပေါ့။ ဆက်သွယ်ရေးလိုင်းတွေကအစ စိတ်ကြိုက်အနေအထားမရှိသေးဘူး။ လွယ်လွယ်ကူကူလည်း မရနိုင်သေးဘူး။ ပေါ့ပေါ့များများလည်း မသုံးစွဲနိုင်ကြသေးဘူး။ ဒီ Network စနစ်ကို Invest လုပ်ရတဲ့တန်ဖိုးကလည်း မနည်းဘူး။

Living Color ။ ။ အခုနောက်ပိုင်းမှာ Shopping Center တွေဟာ ဈေးဝယ်သူတွေအတွက် (အပန်းဖြေ) Relax လုပ်ပေးတဲ့အသွင်ကိုဆောင်လာတာတွေ့ရတယ်။ အဲဒီအပေါ် ဘယ်လိုသုံးသပ်မိပါသလဲ။

ဦးစိုးစိုးသူ ။ ။ Shopping Center တွေမှာ ဈေးဝယ်ရတာ သန့်သန့်ရှင်းရှင်း အေးအေးဆေးဆေးနဲ့ လိုချင်တာတွေ တစ်နေရာတည်းမှာ အကုန်နီးပါးရတဲ့အတွက် အချိန်ကုန်လှပန်း သက်သာပြီး ကျေနပ်ပျော်ရွှင်နိုင်တာကြောင့်

မိသားစုအတွက်ပါ အပန်းဖြေလိုရတဲ့နေရာတစ်ခု ဖြစ်လာပါတယ်။ အေးအေးဆေးဆေး နားနေစားသောက်လို့ရတဲ့ ဆိုင်တွေနဲ့ ကလေးကစားတဲ့ နေရာတွေရှိတာကြောင့် တစ်မိသားစုလုံးအတွက် အဆင်ပြေ ပျော်ရွှင်စေနိုင်ပါတယ်။

ဦးမြတ်သူ ။ ။ ဒီ Shopping Center တွေ Relax လုပ်ပေးလာတာ နောက်ပိုင်းမှာမှန်လာပါတယ်။ အားလပ်ရက်မှာ မိသားစုနဲ့ Entertainment ပေါ့နော်။ ဈေးလည်း ဝယ်မယ်။ အပန်းလည်း ဖြေမယ် (ဘန်ကောက်မှာဆို အစုံရှိတယ်။ ရုပ်ရှင်ရုံ၊ ရေကူးကန်၊ ဂိမ်းစင်တာတွေက အစပေါ့)။ တစ်နေရာတည်းမှာ ဈေးဝယ်ရင်း ကိုယ်လုပ်ချင်တာ လုပ်လို့ရသွားရင် Relax ဖြစ်တာပါပဲ။ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ အဲဒီလောက်ကျယ်ကျယ်ဝန်းဝန်း နေရာမရှိ သေးဘူး။ အဲဒီလိုနေရာထိုင်ခင်းတွေကို အခုကတည်းက အစ ပျိုးထားဖို့လိုပါတယ်။

ဦးညီညီခိုင် ။ ။ အခုနောက်ပိုင်းဖွင့်လာတဲ့ Shopping

မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး



သမားရိုးကျဈေးရောင်းနည်းများ ခေတ်မမီတော့ပါ

ဒါရိုက်တာတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ရာစုသစ်ခြေလှမ်းများ

၂၁ ရာစုသို့ ဝင်ရောက်လာချိန်တွင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ပြောင်းလဲမှုများထဲမှ တစ်ခုမှာ ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများ အပြိုင်ပေါ်လာခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများ တိုးတက်များပြားလာသည့်အတွက် အချိန်နောက်ကျ၍ ပေါ်ပေါက်လာသော

ခေတ်မီဈေးကြီးများ ဈေးကွက်တွင်း ရှိနှင့်ပြီးဈေးသစ်ကြီးများထံ ဈေးကွက်ဝေစု ခွဲဝေရယူနိုင်ရန်အတွက် ယခင် ဈေးသစ်ကြီးများနှင့် မတူညီသည့် ခေတ်မီဆွဲဆောင်မှုနည်းစနစ်များ ကျင့်သုံးလာရာမှ ခေတ်မီဈေးသစ်ကြီးများ၏ အသွင်သဏ္ဍာန်မှာ ဖျော်ဖြေမှုအသွင်ဆောင်လာပြီး ဈေးဝယ်ထွက်ခြင်းမှာလည်း စိတ်အပန်းဖြေစရာတစ်ခုဖြစ်လာသည်။

Shopping Centreများ အများအပြား ဖွင့်လှစ်လာသည့်အတွက် ဈေးကွက်ဝေစု ရရှိစေရန် ပြင်ဆင်ခင်းကျင်းမှုမှအစ ဂရုတစိုက် ဆောင်ရွက်လာကြသည်ကို “လွန်ခဲ့တဲ့ ၁၀ နှစ်လောက်က ဒီဇိုင်းတွေဆိုတော့

ခုခေတ်နဲ့ အံဝင်ခွင်ကျမဟုတ်တော့ဘူးလေ။ ပြီးတော့ အပြင်အဆင်ဆွဲဆောင်မှုရှိဖို့လည်း လိုတယ်။ အပြင် ပိုင်းဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့အခါကျတော့ Customer ပိုဝင်တာပေါ့။ အတွင်းပိုင်း အပြင်အဆင်ဆိုတာက Centre ထဲရောက်မှတွေ့ရတယ်။ အပြင်ပိုင်း Decoration ကလည်း အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အရေးပါပါတယ်”ဟု ယခုနှစ်ဆန်းပိုင်းအတွင်း ပြန်လည် ပြင်ဆင်မွမ်းမံမှုများပြုလုပ်နေသော ဂမန်းပွင့်ကုန်တိုက်မှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးမြတ်သူကဆိုသည်။

Center တွေအကုန်လုံးက Customer တွေရဲ့ Convenience ကို ဦးစားပေးလာရတယ်။ First Convenience က ဘာလဲဆို ရောက်လာတာနဲ့ Relax ဖြစ်စေရမယ်ပေါ့။ မြန်မာပြည်ရဲ့ရာသီဥတုက အရမ်းပူလို့ ဝင်လိုက်တာနဲ့ Atmosphere က အေးနေရမယ်။ 2nd က Staff တွေက Welcome ဖြစ်တဲ့ပုံစံမျိုး ပေးနေရမယ်။ နောက်တစ်ခုက အထဲမှာသွားလာတဲ့ပုံစံပေါ့။ Lift ရှိရမယ်။ Escalator ရှိရမယ်။

Living Color ။ ။ အနာဂတ်မှာ ဒီ Shopping Center တွေ၊ Supermarket တွေရဲ့အနေအထားကို ဘယ်လိုမြင်သလဲ။

ဦးဝဏ္ဏ ။ ။ ကျွန်တော်ထင်တယ်။ အနာဂတ်မှာ ဒီထက်ပိုပြီး ပြိုင်ဆိုင်အားကောင်းလာလိမ့်မယ်။ အရေအတွက်လည်း များလာလိမ့်မယ်။ နောက်တစ်ခုက Customer တွေအတွက်လည်း ပိုပြီးတော့အဆင်ပြေမယ့်အရာတွေကို ဖန်တီးပေးလာနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ထင်တယ်။ ဈေးကွက်

ဝယ်လိုအားလည်းရှိနေသလို ဈေးကွက်လိုအပ်ချက်လည်း ရှိနေဦးမှာပဲ။

ဦးမြတ်သူ ။ ။ လူနေမှုအဆင့်အတန်းမြင့်ရင် မြင့်လာသလောက် ဒီ Shopping Center ကြီးတွေ လိုက်လာလိမ့်မယ်လို့ထင်တယ်။ ဘန်ကောက်မှာဆိုရင် လူနေမှုပုံစံ အများကြီး တိုးတက်လာသလို အင်နိုအားနဲ့ ဒီ Retail Business ကို အားထည့်ပြီး လုပ်လာကြတယ်။ ဒီမှာက အဲဒီလိုအဆင့်အတန်းမီတဲ့ Shopping Mall တွေ မရှိသေးပေမယ့် သူ့ဟာနဲ့သူ အစပျိုးလာကြပြီ။ နောက်ပိုင်း ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ဒီထက် စီးပွားရေးပိုပွင့်လင်းလာရင်၊ ပြောင်းလဲလာရင်၊ ထုတ်ကုန်သွင်းကုန်လုပ်ငန်းတွေ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာရင် အရှိန်အဟုန် ပြင်းပြင်းနဲ့ ဝင်လာလိမ့်မယ်။ အဲဒီအခါကျရင် အဆင်သင့်ဖြစ်နေအောင် အခုကတည်းက ပြင်ဆင်ထားဖို့လိုပါတယ်။

ကျော်နိုင်

၂၀၀၆ မေလအတွင်းဖွင့်လှစ်မည့် Big C Supermarket မှ Floor Manager ဦးဝဏ္ဏကလည်း ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့ရှိ Big C Supermarket ကြီးမှ ဖရန်ချိုက်စ်စနစ်ဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပထမဆုံး Big C Supermarket ဖွင့်လှစ်ခြင်းဖြစ်ပြီး၊ ဖရန်ချိုက်စ်ပေးသည့်ပုံစံများထဲမှ ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့ရှိ Big C ရုံးချုပ်မှ အမည်သုံးစွဲခွင့်နှင့် စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်း ပံ့ပိုးမှုအတွက် ဖရန်ချိုက်စ်ဝယ်ယူခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း Decoration ပိုင်းကိုမူ မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ကိုက်ညီမည့်ပုံစံဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်ထားကြောင်း ရှင်းပြသည်။

ကွန်ပျူတာစနစ်

၂၁ ရာစုတွင် နည်းပညာဖွံ့ဖြိုးလာသည်နှင့်အမျှ လုပ်ငန်းတိုင်းတွင် ကွန်ပျူတာစနစ်၏ အရေးပါမှုအတိုင်းအတာမှာလည်း မြင့်မားလာသည်ကိုတွေ့ရသည်။ Shopping Centre များတွင်လည်း ကွန်ပျူတာများအသုံးပြုလာမှုကြောင့် စားသုံးသူများ ငွေရှင်းကောင်တာတွင် အလွယ်တကူ လျင်မြန်စွာ ငွေပေးချေနိုင်ခြင်း၊ စာရင်းထိန်းသိမ်းမှုစနစ်၊ Stock လက်ကျန်ကောက်ယူမှုစနစ် စသည့် အဆင့်တိုင်းလိုလိုတွင် ကွန်ပျူတာများ အသုံးပြုလာသည်ကိုတွေ့ရသည်။

ဘဏ်လုပ်ငန်းများဖွံ့ဖြိုးစဉ်က Credit Card စနစ်ကျင့်သုံးခြင်းကြောင့် Shopping ထွက်ရာတွင် အဆင်ပြေချောမွေ့ရုံသာမက၊ ငွေကြေးများစွာသယ်ဆောင်သွားရန်မလိုဘဲ မိမိလိုသည့်ပစ္စည်းကိုဝယ်ယူနိုင်ကြောင်း၊ ငွေပေးချေရာတွင်လည်း လွယ်ကူသည့်အတွက် Credit Card စနစ်ကို သဘောကျကြောင်း Credit Card သုံးခဲ့သည့် စားသုံးသူတစ်ဦးကဆိုသည်။

“လွန်ခဲ့တဲ့သုံးနှစ်လောက်က AWB ကတိ၊ ရိုးမကတိတွေ ရှိခဲ့ပေမယ့် အခုနောက်ပိုင်း ဒီကတိစနစ်တွေပျောက်သွားတော့ ကျွန်တော်တို့ဆီမှာ ရောင်းအားသိသိသာသာကျသွားတယ်။ ဒီလို ဖြစ်နေတာလည်း လူတွေက ပုံမှန်ဆို ကတ်လေးတစ်ခု ထည့်လာရုံပဲ။ အခု ကတ်စနစ်မသုံးတဲ့အခါကျတော့ ပိုက်ဆံကို သယ်လာရတယ်။ ပိုက်ဆံမလောက်ရင် အိမ်ပြန်ယူရတာမျိုးဖြစ်နေတယ်။ အဲဒီတော့ အတိုင်းအတာတစ်ခုထိတော့ ရောင်းအားကျတာပေါ့” ဟု Credit Card စနစ် အသုံးမပြုတော့မှုကြောင့် ရောင်းအားကျဆင်းသွားပုံကို Blazon Department Store မှ ဦးညီညီခိုင်က ဆိုသည်။

Online Shopping စနစ်ကို ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများတွင် ကျယ်ပြန့်စွာအသုံးပြုနေကြပြီဖြစ်သော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံတွင် ယခုနှစ်ပိုင်းများတွင်မှ စတင်အစပျိုးကျင့်သုံးလာကြခြင်းဖြစ်

ရွေးချယ်စရာများများပေးထားနိုင်ခြင်းသည်လည်း အပြောင်းအလဲတစ်ရပ်ဖြစ်သည်



မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

သောကြောင့် အောင်မြင်မှုရရှိရန်မှာ အတိုင်းအတာတစ်ခု အချိန်ယူရန်လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။

“Online ဈေးဝယ်စနစ်မှာ မအားလပ်တဲ့သူတွေ၊ ကျန်းမာရေးအရ ကိုယ်တိုင်ဈေးလာဝယ်ဖို့ အဆင်မပြေသူတွေအတွက် Online Shopping ဈေးဝယ်စနစ်က အရမ်းအဆင်ပြေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လူအများစု အင်တာနက်နဲ့ မယဉ်ပါးသေးတဲ့အတွက် Online က အဆင်မပြေနိုင်သေးပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့အနေနဲ့ကလည်း လောလောဆယ် Online စနစ်သုံးဖို့ မရှိသေးပါဘူး။ IT စနစ်ကို ပိုမိုအားထားလာရတာမှန်ပေမယ့် IT စနစ်က လုပ်ငန်းတိုးတက်မှုကို မျှော်မှန်းသလောက် အထောက်အကူမပြုနိုင်သေးပါဘူး” ဟု North Point Shopping Centre မှ မန်နေဂျာတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဆက်နွယ်စီးပွား

ဈေးသစ်ကြီးတစ်ခုပေါ်ပေါက်လာလျှင် ဈေးနှင့်ပတ်သက်သည့် ဆက်နွယ်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများလည် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်သည်မှာ ဓမ္မတာပင်ဖြစ်သည်။ ဈေးသစ်ကြီးတစ်ခုပေါ်ပေါက်လာပါက ယင်းဈေးသစ်ကြီးအတွက်လိုအပ်သည့် ဝန်ထမ်းများခန့်ထားရ

သဖြင့် အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေနေသူများအတွက် အခွင့်အလမ်းပင်ဖြစ်သည်။

Shopping Mall, Shopping Centre တစ်ခုဖွင့်လှစ်လိုက်လျှင် ဝန်ထမ်းဦးရေ အနည်းဆုံး ၁၀၀ မှ ၃၀၀ အကြားခန့် ထားရသဖြင့် လုပ်သားဈေးကွက်အတွက်ကောင်းမွန်ကြောင်း၊ ဆယ်တန်းအောင်များနှင့် ဘွဲ့ရများအတွက် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများပိုမိုလာကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့်ကွန်ပျူတာစနစ်ကို နေရာတိုင်းအသုံးမပြုနိုင်သေးခြင်းကလည်း လုပ်သားဈေးကွက်အတွက် နေရာလပ်များဖြစ်ပေါ်စေကြောင်း Blazon မှ ဦးညီညီခိုင်က ဆိုသည်။

Shopping Mall များ၊ Centre များပိုမိုများပြားလာခြင်းကြောင့် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းပေါများသည့်နည်းတူအခြားဖွံ့ဖြိုးလာသည့်လုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ လုံခြုံရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများပင်ဖြစ်သည်။ မေလ ၇ ရက်မိုးပေါက်ကွဲမှုနောက်ပိုင်းတွင် လုံခြုံရေးပိုမိုတင်းကျပ်ရန် လိုအပ်လာသည်နှင့်အမျှ လုံခြုံရေးအဖွဲ့များကို Mall များ၊ Centre များက ဖွဲ့စည်းခန့်ထားကြသလို လုံခြုံရေးဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများထံမှလည်း ငှားရမ်းလာကြခြင်းကြောင့် ယင်းလုပ်ငန်းများဖွံ့ဖြိုးလာကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း Shop

အတွင်းပိုင်းအပြင်အဆင်၊ ပစ္စည်းအခင်းအကျင်းမှအစ ယခင်ကနှင့်မတူတော့ပေ





ping Centre တစ်ခု၏ မန်နေဂျာတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

လုံခြုံမှုအပိုင်းစိတ်ချမှုရှိစေရန် လုံခြုံရေးဝန်ထမ်းများ အပြင် လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ ကိရိယာပစ္စည်းများလည်း ပိုမိုတပ်ဆင် လာကြသည်။ အများစုတပ်ဆင်ကြသည့် ပစ္စည်းများမှာ CCTV များပင် ဖြစ်သည်။ ယခုနောက်ပိုင်းဈေးကွက်တွင်းသို့ မိတ်ဆက် ဝင်ရောက်လာသော CCTV တစ်မျိုးမှာ ဆိုင်ဖွင့်ချိန်မှ ဆိုင်ပိတ် ချိန်အတွင်း ပစ္စည်းတစ်ခုခုကျန်ခဲ့ပါက အချက်ပေးသည့်စနစ် ပါ ဝင်ကြောင်း၊ ယင်းပစ္စည်းဈေးနှုန်း အနေအထားကြောင့် တပ်ဆင် မည့်သူနည်းပါးနေသေးကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိ ရသည်။

Shopping Centre ကြီးများနှင့်အပြိုင် ဖွံ့ဖြိုးလာသည့် အခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုမှာ Snack ဆိုင်လေးများပင်ဖြစ်သည်။ ယခင်က J'Donuts ဆိုင်ကဲ့သို့ Snack ဆိုင်များ၏ ဈေးကွက်မှာ ပိုမိုကျယ်ပြန့်လာပြီး Mr.Brown, J'Donut, Bakery & Cafe, Cafe Aroma, Pizza Corner စသည့် ကော်ဖီဆိုင်၊ Snack ဆိုင် များပါတွဲဘက်၍ လုပ်ငန်းတွင်ကျယ်လာကြသည်။

ဘယ်ရာစုမှာ နေမလဲ

စင်စစ်ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်သဘောအရ နယ်ပယ်အသီးသီးတွင် ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲများဖြစ်ပေါ်နေ

ပါသည်။ ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲ၏သဘောကို ကမ္ဘာ့ပညာရှင် များတွေ့ရှိသည်မှာ မကြာသေးသော်လည်း ဗုဒ္ဓကမူ အမြဲမပြတ် ဖြစ်ပေါ်နေသော ဖြစ်ပျက်သဘောတရားဖြင့် လွန်ခဲ့သောနှစ်ပေါင်း ၅၀၀၀ ကျော်ကပင် အတိအလင်းညွှန်ပြခဲ့ပြီးပေပြီ။ ဘယ်အရာမျှ မတည်မြဲဘဲဖြစ်ပြီး ခဏအတွင်းမှာပင်ပျက်သွားကာ နောက်ထပ် အသစ်တစ်ခု ပေါ်လာပြီးလျှင် ထပ်ပျက်သွား စသဖြင့် စဉ်ဆက် မပြတ်ပြောင်းလဲနေတတ်သည့် ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲသဘော ကို ဗုဒ္ဓ၏အဆုံးအမလမ်းစဉ် အနှစ်ဖြစ်သည့် ဝိပဿနာတရား လက်တွေ့ပွားများဖူးသူတိုင်း ကိုယ်တွေ့သိသိကြပေသည်။ ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲကိုသိသူသည် မျက်စိဖွင့်ထားသူ(ဝါ) သတိရှိသူနှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူပြီး ပါရာဒိုင်းအပြောင်းအလဲကို မသိသူသည် မျက်စိမိုက်ထားသူ (ဝါ) အိပ်ပျော်နေသူ၊ သတိ ကင်းမဲ့နေသူနှင့် တူပါသည်။ အထူးသဖြင့် ပါရာဒိုင်းပြောင်း လဲမှုအဟုန်က နေရာတိုင်းတွင် မယုံကြည်နိုင်သလောက် အောင် မြန်ဆန်လွန်းသည့်အတွက် အမြဲမျက်စိဖွင့်၊ နားစွင့်နေပါမှ ရာစုအသစ်တွင် အလိုက်သင့်တုံ့ပြန်နိုင်၊ ရှင်သန်နိုင်ပေမည်။ သို့မဟုတ်ပါက ရာစုအဟောင်းထဲတွင် ကျန်ခဲ့မည်မှာ များစွာ သေချာလှပေသည်။

ကျော်ဆန်းမင်း၊ ဇာလီကျော်နှင့် အယ်ဒီတာတစ်ဦး

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

ဤကဏ္ဍတွင်.....

- ၅၄ အထက်တန်းပညာရေးပြီးမြောက်၍ နိုင်ငံတကာတက္ကသိုလ်များသို့ ဆက်လက်လျှောက်လှမ်းခြင်း
- ၅၉ ပြုပြင်ထားသော မျိုးစေ့များနှင့် စိုက်ပျိုးသူများ၏ အခွင့်အရေး
- ၆၅ လားရာနှစ်ဖက်ဖြစ်နေသည့် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်
- ၇၀ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် ပုပွားတောင်ထိန်းသိမ်းရေး
- ၇၄ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်
- ၇၇ အားကစားဂျာနယ်များ၏ ဈေးကွက်လားရာ
- ၈၂ ဝေဟင်မှပျံလာသော နတ်ဆိုး
- ၈၆ ပါရာဒိုင်းပြောင်းလာသော မြစ်ဝကျွန်းပေါ်လူမှုစီးပွား

အထက်တန်းပညာရေးပြီးမြောက်၍ နိုင်ငံတကာတက္ကသိုလ်များသို့ ဆက်လက်လျှောက်လှမ်းခြင်း

သီဇင်

နိုင်ငံ တစ်နိုင်ငံမှပညာရှင်များ အခြားနိုင်ငံများတွင် ပညာဆည်းပူးအလုပ်လုပ်ကိုင်ကြလျက် မိမိတို့နိုင်ငံတွင် ပြန်လည် အသုံးမချနိုင်ခြင်းကို Brain Drain (ဦးနှောက်ယိုစီးမှု) ဟုခေါ်ကြသည်။ ၎င်းအယူအဆနှင့် ဆန့်ကျင်လျက် ပေါ်ထွက်လာသော အယူအဆသစ်က မိမိနိုင်ငံမှပညာသင်များ နည်းပညာနှင့်ခေတ်မီအတွေးအခေါ်ပညာရပ်များ ဖွံ့ဖြိုးရာအရပ်များဆီသို့ သွားရောက်ဆည်းပူးပြီး Global ခေတ်၏အားသာချက်ကိုအသုံးပြုကာ ထိုအရပ်များမှတစ်ဆင့်ဖြစ်စေ မိမိနိုင်ငံသို့ ကိုယ်တိုင်ပြန်လာ၍ဖြစ်စေ အကျိုးပြုခြင်းကို Brain Gain (ဦးနှောက်ပြန်လည်စီးဝင်လာခြင်း)ဟု အကောင်းမြင်ဝါဒီဖြင့်ဆိုကြသည်။ Gainဟုဆိုဆို Drain ဟုပင်ခေါ်ခေါ် မိမိနိုင်ငံမှ လူအများပညာရှင်အဖြစ်သို့ ရောက်ရှိသွားကြသည်ချည်းပင်။ သို့ဖြစ်ရာ ပညာရှင်အမြောက်အမြားပိုင်ဆိုင်ထားခြင်းသည် တိုင်းပြည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် အစိုးမဖြစ်နိုင်သည့် ထူးချွန်သော လူသားအရင်းအမြစ်စုကြီးကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရရှိထားခြင်းပင်ဖြစ်သည်။

ယနေ့ အသိပညာဦးစားပေး ခေတ်ကြီးတွင် လူငယ်များ မျက်စိနှားပိုမိုစွင့်လာကြသည်။ အရာရာကို နိုင်ငံတကာနှင့် ယှဉ်၍တွေးခေါ်ဆင်ခြင်လာကြပြီး ရွေးချယ်ခွင့်များသည်လည်း ပိုမိုများပြားလာသည်။ ထိုအထဲတွင် ဘွဲ့ရပြီး လူငယ်များသာမက အထက်တန်းပညာရေး ပြီးမြောက်ခဲ့သူများလည်း ၎င်းတို့၏ ရှေ့ဆက်ရမည့် ပညာရေးကိုနိုင်ငံတကာသို့ သွားရောက်၍ ကိုယ်တိုင်ရွေးချယ် အကောင်အထည်ဖော်လိုကြသည်ကို ဝမ်းမြောက်ဖွယ် တွေ့မြင်လာကြရပြီဖြစ်သည်။ လူငယ်တစ်ဦးအဖို့ မိမိနှင့်အကျွမ်းမဝင်သေးသည့် အကြောင်းအရာများကို



မိမိအရည်အချင်းနှင့်လိုက်ဖက်မည့်ကျောင်းမျိုး ရွေးချယ်ပေးနိုင်သည့် အတိုင်အပင်ခံအဖွဲ့အစည်းများကိုသာ ဆက်သွယ်သင့်သည်

သိရှိလိုသောအခါ စုံစမ်းရမည်။ မေးမြန်းရမည်ဖြစ်သည်။ ထိုအခါ ယခုကဲ့သို့ နိုင်ငံတကာ ပညာသင်ကြားရေးသည် မိမိ၏ စိတ်ဝင်စားရာ၊ ငွေကြေး၊ အချိန် စသည်တို့ ကိုရင်းနှီးမြုပ်နှံရမည်ဖြစ်ရာ မိမိရှေ့မှ အတွေ့အကြုံရှိပြီးသူ၊ ကိုယ်တိုင် နိုင်ငံတကာတွင်ပညာဆည်းပူးနေသူများ၏ လမ်းညွှန်မှုကိုယူရမည်ဟု စင်ကာပူနိုင်ငံ Polytechnic တစ်ခုမှ Engineering Diploma ရရှိထားပြီး လုပ်ငန်းခွင်ဝင်နေသူ ဒေါ်ခင်မေကိုက သူ၏ အတွေ့အကြုံနှင့် ယှဉ်၍ ပြောကြားသည်။ ၎င်းက ဆက်လက်၍ “အင်တာနက်တွေ့ဘာတွေက ကြည့်လိုတော့ရတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပထမဆုံးအတွေ့ အကြုံဆိုရင်တော့ ယုံကြည်စိတ်ချရတဲ့ ပညာရေးအတိုင်ပင်ခံနဲ့ တွေ့ကြည့်ဖို့ လိုမယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ အင်တာနက်က ကြည့်တာတွေများတော့ ဟုံ

သွားမှာစိုးလို့။ ဒီတော့ ကိုယ့်ရှေ့ကလူတွေ ဘယ်လိုလုပ်ခဲ့တယ်၊ ဘယ်ကျောင်းတွေ လျှောက်ရင် ရနိုင်တယ်ဆိုတာ ကိုယ့်မှာ ရင်းနှီးတဲ့သူမရှိရင် ခိုင်မာစိတ်ချရတဲ့ ပညာရေးအဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ တွေ့ကြည့်တာပိုကောင်းတယ်။ သူတို့ဆီကနေ ကျောင်းရဲ့အကြောင်းအပြင် အစအဆုံး ဘယ်လိုစီစဉ်ရမယ်ဆိုတဲ့ အကူအညီလည်း ရနိုင်တာပေါ့။ ဒါက အစိမ်းသက်သက် လူငယ်လေးတွေအတွက် အကြံဉာဏ်ပေးတာပါ” ဟုဆိုသည်။

လက်ရှိမြန်မာနိုင်ငံတွင် ပညာရေး ဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့အစည်းအသစ်အသစ်များ ပေါ်ထွက်လျက် ရှိနေရာ လူငယ်များ အတွက် ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းသစ်များ ပိုမိုတိုးပွားလာခြင်းဟု အကောင်းဘက်မှ မျှော်တွေးရမည်ဖြစ်သကဲ့သို့ မိမိရှေ့မှ လက်တွေ့ဆောင်ရွက်သွားသူ အချို့၏

လမ်းညွှန်မှုကိုယူလျက် မိမိနှင့် လိုက်ဖက်သင့်တော်သည့် ကျောင်းမျိုးကို ရွေးချယ်လမ်းညွှန်ပြသပေးနိုင်မည့် စိတ်ချရသော ပညာရေးအတိုင်ပင်ခံ ပုဂ္ဂိုလ်အဖွဲ့အစည်းများကို ရွေးချယ်တတ်ရန်တော့လိုမည်ဖြစ်သည်။

ဒဂုံမြို့နယ်၊ တော်ဝင်လမ်းရှိ အမေရိကန်စင်တာ၏ ပညာရေး အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်အဖြစ် ဆောင်ရွက်နေသော ဒေါ်ဂျယ်လီနန်းဟွမ်လိတ်က နိုင်ငံခြားပညာသင်များနှင့်ပတ်သက်၍ စိတ်ရှည်လက်ရှည်ရှင်းပြသည်။

“ဝါသနာကို အဓိကထားစဉ်းစားရမယ်။ Science ကိုဝါသနာပါတာလား၊ ဂီတလား၊ အားကစားလား သဲသဲကွဲကွဲ သိဖို့သင့်တယ်။ ကလေးတွေကိုမေးကြည့်တော့ သူတို့ သေချာမပြောနိုင်ကြဘူး။ ကိုယ်ဒီဟာကို လုပ်ရင်ဖြစ်တယ်။ ကိုယ့်

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

မိဘကလည်းတတ်နိုင်တယ်၊ ဉာဏ်ရည်လည်းကောင်းမယ်၊ အဆက်အသွယ်လည်းကောင်းမယ်ဆိုရင်လုပ်ပါ။ စာလည်းထူးချွန်ပြီး ကိုယ်ကလည်းနိုင်ငံတကာကိုယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရင် နိုင်ငံခြားထွက်ဖို့လမ်းစရာတာ ရပါတယ်”ဟု ၎င်းကမိမိ၏အရည်အချင်းနှင့် စိတ်အားထက်သန်မှုကို ပြန်လည်ဆန်းစစ်ရန် မမေ့လျော့သင့်ကြောင်း သတိပေးပြောကြားသည်။

၎င်းကဆက်လက်၍ “ဘယ်ကိုပဲသွားသွား English ကတော့အဓိကပဲ၊ နိုင်ငံခြားသားနဲ့ပဲသင်သင်၊ နိုင်ငံသားနဲ့ပဲသင်သင် အချိန်ပြည့်သင်နေဖို့ပဲလိုတယ်။ သင်တန်းရွေးရင်လည်း လက်တွေ့ဘဝမှာအသုံးကျအောင်သင်တန်းကောင်းလေးရွေးသင့်တယ်။ သင်ရင်းနဲ့သွားချင်တဲ့နိုင်ငံရဲ့အနေအထား၊ သင်မှာက British System လား ဒါဆို IELTS၊ ကျန်တဲ့နိုင်ငံဆို TOEFL စတာတွေ တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်အတွက်လိုတယ်”ဟု ကြိုတင်ပြင်ဆင်သင့်သည်တို့ကို ပြောပြသည်။

“အစိုးရကျောင်းက ဆယ်တန်းအောင်ဆိုရပြီ။ ပုဂ္ဂလိက ကျောင်းကဆိုရင် American System နဲ့သင်မယ့်ကောလိပ်၊ တက္ကသိုလ်အတွက်ဆိုရင် ဆယ့်နှစ်တန်း (Grade 12) အောင်ရမယ်။ British System ဆိုရင် GCE 'A' Level ပြီး

ထားရမယ်။ ခုနက GCE တို့ Grade 12 တို့ရဲ့ ရမှတ်တွေအပြင် IELTS ဒါမှမဟုတ် TOEFL က မပါမဖြစ်ပဲ။ တချို့ Top University တွေက SAT လည်းတောင်းတယ်။ TOEFL အမှတ်လည်း အမြင့်ဆုံး၊ SAT လည်းမြင့်ရင် Top University တွေက Scholarship ရနိုင်တယ်”ဟု အင်္ဂလိပ်စာဝင်ခွင့်လိုအပ်ချက်နှင့်ပတ်သက်၍ ၎င်းကရှင်းပြသည်။

ထို့ပြင် ယခုအချိန်အထိ နိုင်ငံတကာမှ Harvard, Stanford, Berkeley စသောထိပ်တန်းတက္ကသိုလ်ကြီးများတွင် ခရီးစရိတ်သာကုန်ကျပြီး Full Scholar ဟုခေါ်သော ပညာသင်ဆုရသူများ မြန်မာနိုင်ငံမှ ဆယ်ဦးထက်မနည်း ပညာသင်ဆုရရှိကာ သင်ယူနေကြကြောင်းလည်း သိရသဖြင့် ထူးချွန်သော မြန်မာလူငယ်များအတွက် အားတက်ဖွယ် သတင်းကောင်းများပင်ဖြစ်သည်။

အမေရိကန်စင်တာရှိ ပညာရေးအကြံပေးသူနှင့် တွေ့ဆုံလိုသူကျောင်းသားများအနေဖြင့် စင်တာရှိရာ ဝင်ခွင့်ဂိတ်တွင် သတ်မှတ်လျှောက်လွှာဖြည့်စွက်၍ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရန် သတ်မှတ်ထားသည့် Session Cost နှင့်အတူ Appointment လုပ်နိုင်ကြောင်း စင်တာမှ တရားဝင်ထုတ်

ပြန်ထားသော လမ်းညွှန်စာအုပ်များတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပညာသင်ဆုရွေးချယ်ရန် နိုင်ငံတကာတက္ကသိုလ်များသည် မြန်မာနိုင်ငံသို့ နှစ်စဉ်လာရောက်ပြီး လူတွေ့စစ်ဆေးမေးမြန်းခြင်း၊ ဝင်ခွင့်အတွက်လိုအပ်သည့် အင်္ဂလိပ်စာ၊ သင်္ချာစသည့်ဘာသာရပ်များဖြေဆိုစေခြင်းတို့အပြင် Seminar များ ပြုလုပ်လေ့ရှိသည်။ ကျောင်းများ၏ အကြောင်းကိုသာမက နိုင်ငံတကာတက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်လိုအပ်ချက်များကိုလည်း ယင်း Seminer များမှတစ်ဆင့်သိရှိရသည်ဖြစ်ကာ ထိုအထဲမှ ပညာသင်ဆုရရှိကြသူများလည်း ရှိကြသည်။ နေ့စဉ်သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်များကို မျက်ခြည်မပြတ်ဖတ်၍ Seminar များတက်ကာ ဗဟုသုတရှာရမည်ဟုလည်း အင်္ဂလိပ်စာဆရာတစ်ဦးက ကျောင်းသားများကို လမ်းညွှန်သည်။ ထို့ပြင် စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် မဟာဘွဲ့တက်ရောက်ခွင့်ရရှိထားသူတစ်ဦးက “ဆယ်တန်းလည်း အမှတ်ကောင်းထားရမယ်။ တက္ကသိုလ်က အမှတ်တွေဆိုလည်း အမှတ်ကောင်းကောင်း Grade ကောင်းကောင်းနဲ့အောင်ထားမှဖြစ်မယ်။ သူတို့ကျောင်းတွေက Grade ကောင်းတာကိုမှဦးစားပေးတယ်။ အဲ့ဒါကို မေ့လို့မဖြစ်ဘူး။ ကိုယ့်မှာရည်ရွယ်ချက်ရှိရင် အစကတည်းက ကြိုတင်ပြီးအမှတ်ကောင်းအောင်ကြိုးစားထား။ English ကိုကြိုပြီးလုပ်ထား” ဟု ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကိုရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ ကျောင်းသားအများစုစိတ်ဝင်စားရာ စင်ကာပူနိုင်ငံသည် ပညာရေးကို ထိပ်တန်းဦးစားပေးအနေဖြင့် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ ၎င်းတို့ နိုင်ငံသားများအပါအဝင် နိုင်ငံတကာမှ ကျောင်းသားများကိုလည်း အစိုးရအနေဖြင့် လက်ခံထောက်ပံ့သင်ကြားပေးလျက် ရှိသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စင်ကာပူ၏ Polytechnic များသည် သုံးနှစ်တက်ရောက်ပြီး Graduate Degree ကို မရရှိစေကာမူ ၎င်းတို့ကျောင်း

ရရှိနိုင်မည့်ဘွဲ့နှင့် ပြန်လည်အသုံးချနိုင်မှုကိုလည်း ချင့်ချိန်ရပေမည်



များမှ အပ်နှင်းသည့် Diploma သည် လုပ်ငန်းခွင်ဝင်ခွင့်အတွက် အပြည့်အဝ အထောက်အကူပြုသည်။ ပညာရေးပြီး ဆုံးပြီးနောက် သေချာသောဝင်ငွေရရှိနိုင်သည့် အသိအမှတ်ပြုလက်မှတ်များလည်း ဖြစ်သောကြောင့် မြန်မာ့ကျောင်းသားများ အထူးစိတ်ဝင်စားကြသည်။ ယင်း Polytechnic ကျောင်းများအပြင် စင်ကာပူ၊ မလေးရှား၊ အင်္ဂလန်၊ ဩစတြေးလျ စသည့်နိုင်ငံများမှ ဘွဲ့များရယူနိုင်ရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသည့် ရန်ကုန်မြို့၊ ဆရာစံလမ်းရှိ RV Center မှ သင်တန်းရေးရာ မန်နေဂျာဖြစ်သူ Ms. Jenny Ho က ယင်း ဝင်ခွင့်နှင့် ပတ်သက်သည့် မေးခွန်းကို ရှင်းပြပေးလျက်ရှိသည်။

RV Center အနေဖြင့် ကျောင်းသားများ လာရောက်တွေ့ဆုံမေးမြန်းပါက ဆွေးနွေးအကြံပေး၍ ကျောင်းသား၏ အချိန်၊ ငွေကြေးနှင့်သင့်တော်သော စိတ်ဝင်စားရာလမ်းကြောင်းကို စီစဉ်ရွေးချယ်ပေးကြောင်း၊ ထို့နောက် ကျောင်းသားတစ်ဦးရွေးချယ်သော ကောလိပ်၊ တက္ကသိုလ် သို့မဟုတ် Polytechnic စသည့် ရွေးချယ်မှုအလိုက် သုံးလတာ College Preparatory Program (PP) စသော လိုအပ်သည့် သင်တန်းများအပြင် အင်္ဂလိပ်စာပြင်ဆင်မှုသင်တန်းနှင့် အခြားဝင်ခွင့်ပြင်ဆင်မှုအားလုံးကိုလည်း ဝန်ဆောင်ပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ GCE 'O' Level သို့မဟုတ် 'A' Level တက်ရောက်လိုသူများလည်း RV Center တွင် တက်ရောက်နိုင်ကြောင်း၊ နှစ်စဉ် RV မှ ကျောင်းသား ၁၀၀ ခန့် Polytechnic ဝင်ခွင့်ဖြေဆိုအောင်မြင်ကြကြောင်း ၎င်းထံမှ သိရှိရသည်။

Polytechnic ဝင်ခွင့်နှင့်ဆက်စပ်၍ မေးမြန်းရာတွင် RV Center ရှိ PP ကို တက်ရောက်လိုပါက စင်တာ၏ Pre Test ဖြေဆိုအောင်မြင်ရန်လိုကြောင်း၊ Polytechnic ဝင်ခွင့်အတွက် ရန်ကုန်တွင် သက်ဆိုင်ရာကျောင်းများကပင် လာ



ရောက်စစ်ဆေးပေးပြီး ကျောင်းအလိုက် ဒီဇိုင်းထုတ်ထားသည့်မေးခွန်းကို ဖြေဆိုရကြောင်း၊ ဝင်ခွင့်ဖြေဆိုရန် ဆယ်တန်းအောင်ထားပြီး အင်္ဂလိပ်စာ၊ သင်္ချာ၊ ရူပဗေဒ စသည့် ဘာသာရပ်များတွင် အနည်းဆုံး ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့်အထက် ရမှတ်ရရှိထားရန်လိုအပ်ကြောင်း ၎င်းစင်တာမှ ဆောင်ရွက်နေမှုများကို တာဝန်ရှိသူတို့က ပြည့်စုံစွာ ရှင်းပြသည်။ ဆယ်တန်းအမှတ်နည်းသောကျောင်းသားများအနေဖြင့် GCE 'O' Level နှင့် 'A' Level ဖြေဆိုပြီး ဝင်ခွင့်အတွက် ပြင်ဆင်နိုင်ကြောင်းလည်း ဖြည့်စွက်ပြောကြားသည်။

အထက်တွင်ဖော်ပြထားသောနည်းလမ်းများအတိုင်း ပထမနှစ်မှစကာ နိုင်ငံတကာကျောင်းများတွင် သွားရောက်သင်ယူနိုင်သကဲ့သို့ ယခုအခါ College Foundation Course နှင့် အလားတူ Foundation Course များကို ပြည်တွင်းမှာပင် သင်ယူပြီး ပြည်ပတွင် သက်ဆိုင်ရာ ဘာသာရပ်အလိုက် ဆက်လက်သင်ယူနိုင်ရန် ဝန်ဆောင်ပေးသောအဖွဲ့အစည်းများလည်း တစ်နေ့တခြားတိုးတက်လာရာ ဘာသာရပ်အမျိုးမျိုးအတွက် ရွေးချယ်ခွင့်များ ပိုမိုတိုးပွားလာသည်။

စင်ကာပူရှိ Polytechnic ကျောင်းတစ်ခုဖြစ်သော Temasek Poly ၏ Di-

ploma in Business ပထမနှစ်အတန်းကို မြန်မာနိုင်ငံတွင်သင်ယူနိုင်ရန် ပထမဦးဆုံး ဝန်ဆောင်ပေးခဲ့ပြီ ဒုတိယနှစ်မှစ၍ စင်ကာပူနိုင်ငံတွင် သွားရောက်သင်ကြားလိုသူများ ဆက်လက်သင်ယူနိုင်ရန်စီစဉ်ပေးသော Ayeyawady Media Service (AMS) မှ Training Manager ဒေါ်ခင်ခင်ဝေက ၎င်းတို့ကျောင်းနှင့်ပတ်သက်၍ ယခုကဲ့သို့ ရှင်းပြသည်။

“စင်ကာပူမှာက Business က လူကြိုက်များတယ်။ ဒီတော့ မြန်မာကျောင်းသားအနေနဲ့ ဟိုကို တိုက်ရိုက်တက်ဖို့ မရနိုင်ဘူး။ အခုလိုစီစဉ်ထားတော့ မြန်မာကျောင်းသားအနေနဲ့ နိုင်ငံတကာကျောင်းသားတွေနဲ့ယှဉ်ပြီး Business တက်ဖို့ အခွင့်အရေးရသွားတယ်။ ဒါက မြန်မာကျောင်းသားလေးတွေ Business ကို လိုချင်သူတွေအတွက် အားသာချက်ပါ” ဟု စင်ကာပူ Poly နှင့်ပတ်သက်ပြီး ၎င်းတို့ဖွင့်လှစ်ထားသည့်သင်တန်းကို ရှင်းပြသည်။ တစ်ဆက်တည်း “အခုလောလောဆယ် ပထမနှစ်အတန်းအတွက် ဆယ်တန်းအောင်ရင်ရပြီ။ အမှတ် မသတ်မှတ်သေးပါဘူး။”

ပထမနှစ်ဝင်ခွင့်အတွက် ဆယ်တန်းအောင်ပြီး IELTS 5.0 သို့မဟုတ် TOEFL 500 Score များရထားရန်လိုအပ်ပြီး ပထမနှစ်သင်တန်းကာလအတွင်း လစဉ် တစ်ဘာသာသာ စာမေးပွဲဖြေဆိုရကာ ပြည်တွင်းနှင့် စင်ကာပူရှိကျောင်းမှ ဆရာများ ပူးပေါင်းသင်ကြားပေးကြောင်း၊ ပထမနှစ်သင်တန်းအတွက် ကုန်ကျငွေမှာ စင်ကာပူတွင် သွားရောက်သင်ကြားခြင်းထက် များစွာသက်သာကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ထို့ပြင် ၎င်းက ဆက်လက်၍ “ဆယ်တန်းပြီးရင် အင်္ဂလိပ်စာပြင်ဆင်ထား၊ အောက်တိုဘာမှာ IELTS ဖြေ၊ Result အောက်တိုဘာမှာပဲ ရမယ်။ ဒီဇင်ဘာမှာ Poly တွေလာတယ်။ ပြင်ဆင်ထားရင် Poly တွေ တစ်ရပ်တည်း အမှတ်ဆုံးပေးတာပဲ။ လျှောက်လို့ရတယ်။ ဒီအတွက် Process

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

က တစ်နှစ်လောက်ကြာတယ်”ဟု စင်ကာပူ Poly တွင် သွားရောက်သင်ကြားလိုလျှင် ပြင်ဆင်ရမည်များကို ရှင်းပြသည်။

ထိုသို့သောပြင်ဆင်မှုများတွင် အင်္ဂလိပ်စာဝင်ခွင့်နှင့်ပတ်သက်၍ လက်တွေ့ သင်ကြားနေသူတစ်ဦးကလည်း “IELTS ဆိုရင် သိပ်မကျွမ်းကျင်သေးရင် အဲဒီ Course ကို တန်းမတက်သင့်ဘူး။ IELTS အကြံပြုပြင်ဆင်မှုဆိုပြီး အင်္ဂလိပ်စာကို ပိုကောင်းအောင်လုပ်ပေးတဲ့ အတန်းတွေ မှာတက်။ ဒါမှ ခြောက်လတစ်နှစ် ပြင်ဆင်ပြီးဖြေမှ Band (အမှတ်) ကောင်းကောင်းရမယ်။ သင်တန်းလည်း သေချာစုံစမ်းပြီး ရွေးသင့်တယ်။ တချို့သင်တန်းတွေ နာမည်ကြီးနေပြီး လူပြည့်လျှံနေရင်လည်း ရှောင်မသွားနဲ့။ အဲဒါ တကယ်ကျောင်းသားတွေအတွက်ကောင်းအောင်၊ သူတို့ လိုအပ်တာကို လုပ်ပေးနိုင်လို့။ ကိုယ်တက်တော့မယ်ဆိုရင် အဲဒီသင်တန်းမှာ တက်ဖူးတဲ့တစ်ယောက်ယောက်ကို မေးကြည့်။ သူတို့သင်တန်းက တကယ်အသုံးဝင်မဝင်၊ တစ်ခါတလေ ပိုက်ဆံတွေ ကုန်တာထက် အချိန်တွေပါ ပါသွားရင် ကိုယ့်အတွက် တကယ်နှစ်နာတယ်” ဟု အကြံပြုသည်။

ထို့ပြင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ

ကောလိပ်တစ်ခုတွင် ဘွဲ့ရရှိခဲ့သူတစ်ဦးက ဆက်လက်၍ ၎င်း၏အင်္ဂလိပ်စာပြင်ဆင်မှုနဲ့ပတ်သက်၍ “Library တွေသွားတယ်။ အဲဒီက သင်တန်းတွေ တက်တယ်။ အဲဒီ Library တွေမှာပဲ IELTS/TOEFL အတွက် စာတွေဖတ်ပြီး တစ်နေ့ကုန်နီးပါး အချိန်ကုန်တော့တာပဲ” ဟု ဆိုသည်။

နိုင်ငံတကာတက္ကသိုလ်များတွင် အမှတ်ကိုသာကြည့်၍ အမှတ်ကောင်းရုံနှင့် မသတ်မှတ်ဘဲ ဦးဆောင်မှုအရည်အသွေးကိုလည်း ကြည့်တတ်သည်။ အထူးသဖြင့် မိမိဘဝတွင် ရင်ဆိုင်ခဲ့သော ပြဿနာများကို မည်ကဲ့သို့ဦးဆောင်သည်ဆိုခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ မိမိအကြောင်း တစေ့တစောင်း ပြောပြနိုင်သော Essay မှာ များစွာ အရေးကြီးပါသည်။

“ဒီလို ကျောင်းတွေ ဘာလို့နာမည်ကြီးတာလည်းဆိုတော့ အတော်ဆုံး ပါမောက္ခတွေ၊ Faculty တွေ၊ အသုံးအဆောင်တွေ၊ သုတေသနပစ္စည်းတွေ၊ အကောင်းဆုံးဆရာတွေ၊ ထူးချွန်တဲ့သူတွေနဲ့ဖွဲ့စည်းထားလို့ နိုင်ငံတကာမှာ ထူးချွန်ပြီး ထိပ်ဆုံးရောက်နေတဲ့သူတွေဟာ ဒီလိုကျောင်းတွေက ထွက်ခဲ့တာချည်းပဲ” ဟု အမေရိကန်စင်တာမှ ဒေါ်ရှယ်လီက နိုင်ငံတကာရှိ နာမည်ကျော်တက္ကသိုလ်ကြီးများ

၏အခြေအနေကို ရှင်းပြသည်။ ယင်းသည်ပင်လျှင် “အတော်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံး၊ အထူးချွန်ဆုံး” ဆိုသည့် နိုင်ငံတကာ တက္ကသိုလ်ကြီးများ၌ သွားရောက်ယှဉ်ပြိုင်ရာတွင် လိုအပ်သည့် အရည်အချင်းများကို သတိပြုမိစေသည်။

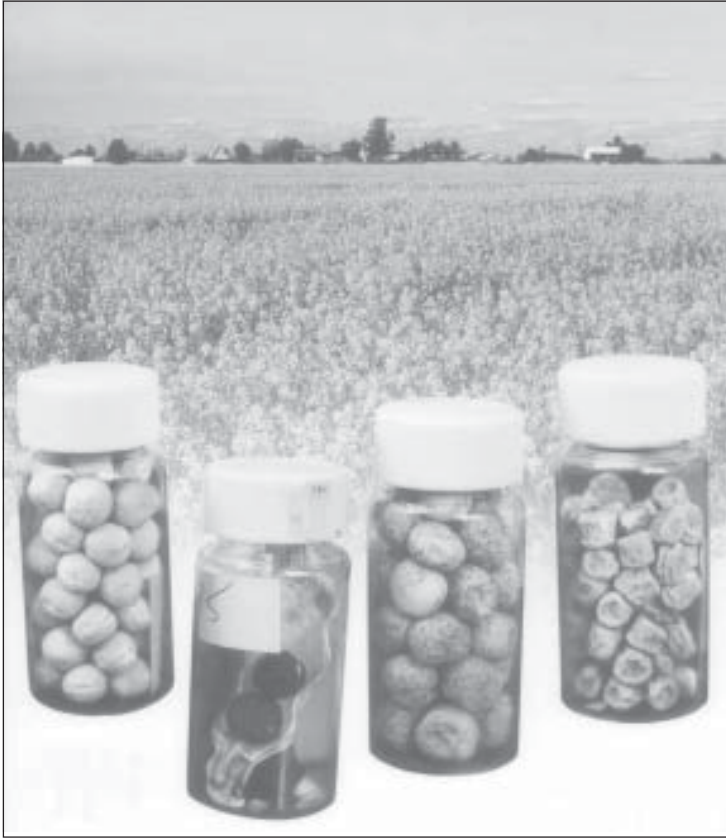
နိဂုံး

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ နိုင်ငံ၏အတော်ဆုံး၊ အကောင်းဆုံးဦးနှောက်များကို တစ်နေရာတည်း၊ ဘာသာရပ်တစ်ခုတည်းတွင်သာစုဆုံပြီး ယှဉ်ပြိုင်နေစေခြင်း ထက် မိမိတို့ဝါသနာပါစိတ်သန်ရာအလိုက် စိုက်လိုက်မတ်တတ်လေ့လာသင်ယူခြင်းကသာ ဘာသာရပ်အလိုက် အမှန်တကယ် ထူးချွန်ထက်မြက်သော လူသားအရင်းအမြစ်များ ထွက်ပေါ်လာစေနိုင်ပါသည်။ အထူးသဖြင့် အဘယ်သို့သောသူများက မည်ကဲ့သို့ ထူးခြားကောင်းမွန်နေပါသည်ဆိုသော ကျောင်းများတွင် မည်သို့မည်ပုံ သင်ယူခဲ့ကြကာ ၎င်းတို့၏နိုင်ငံများကို မည်ရွေ့မည်မျှအကျိုးပြုနေကြသည်၊ အကျိုးပြုခဲ့ကြသည်ကို နိုင်ငံတကာသမိုင်းစာမျက်နှာများတွင် လေ့လာကြည့်လျှင် တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။ သို့ဖြစ်ရာ တိုးတက်သောအမြင်ဖြင့် မိမိအလိုရှိရာရည်ရွယ်ချက်ပန်းတိုင်ကို တစိုက်မတ်မတ် အကောင်အထည်ဖော်လိုသူ၊ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီပညာရပ်များကို ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီးသို့ ခြေဆန့်ပညာသင်လိုကြသူ လူငယ်များအား ဝမ်းမြောက်စွာ အားပေးကူညီရမည်ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းတို့သည် ပညာသင်ယူတတ်မြောက်၍ အတွေ့အကြုံ ရယူပြီးပါက အမိနိုင်ငံအတွက် ပြန်လည်အလုပ်အကျွေးပြုကြမည့် နိုင်ငံ၏ အဖိုးတန်လူသားအရင်းအမြစ် (ဝါ) ရတနာများပင် မဟုတ်ပါလော။

ပျော်ရွှင်ချမ်းမြေ့စွာ ပညာသင်ကြားနိုင်ရေးမှာလည်း အရေးကြီးသည်



သီဇော်



ပြုပြင်ထားသောမျိုးစေ့များနှင့် စိုက်ပျိုးသူများ၏အခွင့်အရေး

အယ်ဒီတာတစ်ဦး

မြန်မာ နိုင်ငံတွင် ပြည်ပမှတင်သွင်းလာသည့် စပ်ယူထုတ်လုပ်ထားသော မျိုးစေ့များနှင့် မျိုးရိုးဗီဇပြုပြင်ပြောင်းလဲထားသော မျိုးစေ့များကြောင့် မီးဖိုဆောင်သုံးဟင်းသီးဟင်းရွက်များ၏ အသွင်သဏ္ဍာန်ပြောင်းလဲလာပြီး ဈေးကွက်ဝင်မှု မျက်နှာပန်းလှလာခဲ့သော်လည်း စိုက်ပျိုးသူများသည် သဘာဝအလျောက် ရရှိထားသော မွေးရာပါအခွင့်အရေးများ ဆုံးရှုံးမှုရှိသည်ဟူသော အငြင်းအခုံများလည်း ဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိပါသည်။

ကမ္ဘာအနှံ့ ခြေဆန့်လျက်ရှိသော ပြည်ပနိုင်ငံအသီးသီးမှ မျိုးစေ့ထုတ်လုပ်ရာကုမ္ပဏီများသည် မြန်မာနိုင်ငံသို့လည်း ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များမှစ၍ ဝင်ရောက်လာခဲ့ကြသည်။ ယင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော ကုမ္ပဏီများတွင် Known-You၊ Chat Thai (လေယာဉ်တံဆိပ်)၊ East West (မြားနီတံဆိပ်)၊ Seminic တို့ပါဝင်ပြီး ယခုအခါ ကုမ္ပဏီပေါင်း ၁၀ ခုခန့်ရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့၏ ထုတ်လုပ်ရာမျိုးစေ့များကို ကမ္ဘာပေါ်အနှံ့ ရောင်းချနိုင်ရန်အတွက် နိုင်ငံဒေသများ၏ ရာသီဥတုနှင့် ကိုက်ညီစွာ စိုက်ပျိုးနိုင်မည့်မျိုးစေ့များကို ရာသီဥတုတူညီသည့် နိုင်ငံတစ်ခုတွင် Research Farm များထားရှိ၍ ထုတ်လုပ်ကာ ဈေးကွက်အတွင်း ဖြန့်ချိနေကြခြင်းဖြစ်သည်။ မျိုးစေ့ထုတ်လုပ်သူများသည် ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ထုတ်ကုန်တစ်မျိုးကို ဦးစားပေးရောင်းချရန် ကြိုးပမ်းကြသည်ကိုတွေ့ရပါသည်။ ယင်းတွင် စိုက်ပျိုးသူများအား မက်လုံးပေးဆွဲဆောင်နိုင်သော အားသာချက်များပါဝင်ပြီး အကျိုး အမြတ် သိသာစွာရရှိစေသော Hybrid (F1) ဟုခေါ်သည့် လိုသလိုမျိုးစပ်ယူပြု ပြင်ထားသော မျိုးစေ့များပင်ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းမျိုးစေ့များသည် တစ်ကြိမ်စိုက်ပျိုးခြင်းဖြင့်သာ အရည်အသွေးပြည့် မီသောကုန်ထွက်ရှိမည်ဖြစ်ရာ မိရိုးဖလာမျိုးစေ့များကဲ့သို့ အကြိမ်ကြိမ် ပြန်လည်စိုက်ပျိုးနိုင်သောမျိုးစေ့များ မဟုတ်ပါ။

Hybrid နှင့် OP

မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းသို့တင်သွင်းလာသော မျိုးစေ့များမှာ OP နှင့် F1 (Hybird) ဟူ၍ နှစ်မျိုးရှိပြီး အကြမ်းအားဖြင့် OP (Open Pollinated) မှာ မျိုးစေ့ ပြန်ယူစိုက်ပျိုး၍ရပြီး F1 (Hybird) မှာ မျိုးစေ့ပြန်လည်ခံယူ၍မရဘဲ တစ်ကြိမ်သာ စိုက်ပျိုး၍ရသောမျိုးစေ့များ ဖြစ်ပါသည်။ ယင်းကဲ့သို့ မျိုးစေ့ပြန်ယူ၍မရသော F1 ကို

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

မျိုးစေ့ကုမ္ပဏီများသည် ၎င်း၏အားသာချက်များနှင့်အတူ ဈေးကွက်အတွင်းဝင်ရောက် ထိုးဖောက်ရန် ကြိုးပမ်းလျက်ရှိကြသည်။ ၎င်းတို့၏ ရောင်းလိုမှုနှင့် ပတ်သက်၍ မြန်မာနိုင်ငံတွင် လွန်ခဲ့သော သုံးနှစ်မှစ၍ ဈေးကွက်အတွင်းဝင်ရောက်လာသော မျိုးစေ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ မြန်မာနိုင်ငံ၏ Marketing Co-ordinator တစ်ဦးက ယခုကဲ့သို့ ရှင်းလင်းစွာပြောပါသည်။

“သူက ပိုက်ဆံပိုရတယ်။ မျိုးစေ့ပြန်ယူလို့မရဘူး။ လယ်သမားတွေက တစ်ခါ သုံးပြီးပြန်ဝယ်ရတယ်။ ဒါကြောင့် F1 ကို ပိုပြီး Push (တွန်းအားပေး) လုပ်တယ်”

F1 ၏အားသာချက်မှာ သီးနှံများကို အရွယ်တူပုံစံတူရရှိနိုင်ပြီး သယ်ယူပို့ဆောင်ရာတွင်လည်းကောင်း၊ ရက်ကြာကြာထားရာတွင်လည်းကောင်း ထိခိုက်ပြောင်းလဲမှုမရှိသဖြင့် သီးနှံအရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်

သူများ နှစ်သက်ကြခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ဥပမာအားဖြင့် ကြက်သွန်စိုက်ပျိုးရာတွင် Traditional Seed ငါးလကြာစိုက်ပျိုးရပါက F1 အား သုံးလသာစိုက်ပျိုးရပြီး ထွက်နှုန်းသုံးဆက္ကသော အားသာချက်များလည်းရှိသည်ဟု ထိုင်းနိုင်ငံအခြေစိုက် East West Seed ကုမ္ပဏီမှ ဒေါ်အေးမြလှိုင်က ရှင်းပြသည်။

မျိုးစပ်ထားသော Hybrid မျိုးစေ့များထုတ်လုပ်မှုသည် ကမ္ဘာပေါ်တွင် ၁၉၂၀ ပြည့်နှစ်များမှ ပြောင်းသီးနှံဖြင့် စတင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ယခုအခါ မြောက်မြားလှစွာသော ဟင်းသီးဟင်းရွက်အမျိုးအစားများကို Hybrid အဖြစ် ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်ပြီးကြပြီဖြစ်သည်။ စိုက်ပျိုးသူလယ်သမားများ၏ လက်ဝယ်သို့ အဆိုပါမျိုးစေ့များရောက်ရှိရန် ကြိုးပမ်းနေကြရာ အစဉ်အဆက် မိမိတို့၏

စိုက်ပျိုးမှုမှ မျိုးစေ့ပြန်လည်ရယူစိုက်ပျိုးနိုင်သည့် လယ်သမားများ၏ မွေးရာပါအခွင့်အရေးကို ဆုံးရှုံးလာစေသည်ဟု ပညာရှင်အချို့က ဆိုပါသည်။ မြန်မာဈေးကွက်အတွင်းသို့ တင်သွင်းနေသော ကုမ္ပဏီများတွင် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သည့် East West Int'l Ltd. အနေဖြင့် အကြမ်းအားဖြင့် အမျိုးအစားပေါင်း ၅၀ ကျော် တင်သွင်းလျက်ရှိကြောင်း၊ ၎င်းတို့ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် အမျိုးအစားများ အသေးစိတ်ထပ်ခွဲပါက ၂၀၀ ကျော်ခန့်ရှိသော်လည်း အားလုံးမသွင်းကြောင်း ယင်းကုမ္ပဏီမှ ဒေါ်အေးမြလှိုင်ကဆိုသည်။ အဆိုပါကုမ္ပဏီသည် အပူပိုင်းဒေသနိုင်ငံများအတွက် ရည်ရွယ်၍ မျိုးစေ့ထုတ်လုပ်ရောင်းချသော ကုမ္ပဏီဖြစ်သည်။

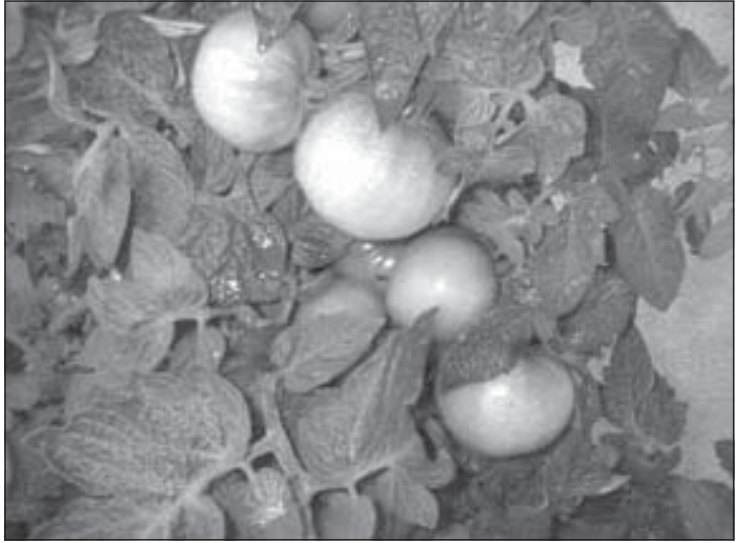
ဈေးကွက်နှင့် စိုက်ပျိုးသူများ၏ ပြောင်းလဲလက်ခံလာမှုအရ မျိုးစေ့ကုမ္ပဏီများသည် ပိုမို၍ အောင်မြင်မှုရရှိလာပါသည်။ ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ စတင်ဝင်ရောက်လာသည့် Seminic မှ ဒေါ်ဇင်ဇင်ခိုင်က ၎င်းတို့၏တင်သွင်းမှုတွင် F1 ကပိုများကြောင်း၊ OP မှာ အတော်ပင်နည်းပါးသည်ဟုဆိုပါသည်။ ထို့ပြင် ၎င်းက ဆက်လက်၍ “F1 ကို လယ်သမားတွေက တဖြည်းဖြည်းနဲ့ တော်တော်လေးတော့ အစားထိုးလာပြီ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ F1 ကို စိုက်ခြင်းအားဖြင့် OP ထက် ဝင်ငွေကွာသွားတယ်” ဟု ပြောကြားသည်။

မျိုးစေ့ကုမ္ပဏီများမှထုတ်လုပ်လိုက်သော F1 သည် မျိုးစေ့ပြန်ခံ၍မရသော သဘောရှိသော်လည်း အချို့စိုက်ပျိုးသူများက လေးကြိမ်ခန့်အထိ မျိုးစေ့ပြန်ခံကာ စိုက်ပျိုးမှုများရှိသည်ဟု ဒေါ်အေးမြလှိုင်ကဆိုသည်။ သို့ရာတွင် ရလဒ်မကောင်းသဖြင့် ဝင်ငွေကွာခြားလာမှုကြောင့် စိုက်ပျိုးမှုပုံသဏ္ဍာန်များ ပြောင်းလဲလာသည်ဟု မျိုးစေ့ဖြန့်ဖြူးသူများက ၎င်းတို့၏ အောင်မြင်မှုကို ပြောကြားသည်။ F1 ၏ အားသာချက်နှင့် ပတ်သက်၍ ၈၅ ရာခိုင်

Hybrid မျိုးစေ့ဖြင့်စိုက်သော သီးနှံများ၏ အရည်အသွေးကို အာမခံကြသည်



နှုန်းအထက် ထွက်နှုန်းရှိပြီး OP မှာမူ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းမှ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းသာရှိကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဝယ်လိုအားမှာမူ OP ကို ပို၍ကြိုက်နှစ်သက်ကြောင်း၊ စိုက်ပျိုးသူ များသည် နောက်တစ်ကြိမ် ငွေကြေးမကုန် ကျစေရန် OP ကို ပို၍သုံးခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဒေါ်အေးမြလှိုင်က ဆိုသည်။ ယင်းနှင့်ပတ် သက်၍ Seminic မှ ဒေါ်ဇင်ဇင်ခိုင်က “OP နဲ့ F1 က ဥပမာအားဖြင့် ၆ ဒေါ်လာ နဲ့ ဒေါ်လာ ၁၀၀ လောက် ဈေးကွာတယ်” ဟု ဆိုသည်။



သဘာဝအတိုင်းစိုက်ပျိုးသော Organic နည်းသို့ ဦးတည်လာကြသည်

မျိုးစေ့တင်သွင်းမှုနှင့် အရည်အသွေး

မျိုးစေ့များတင်သွင်းဖြန့်ချိရာတွင် အချို့သောကုမ္ပဏီများသည် တရားဝင် မှတ်ပုံတင်ပြီးဖြစ်သော ကုမ္ပဏီများအား တစ်ဆင့်ဖြန့်ချိစေသည်။ ကုန်ပစ္စည်းဝင် ရောက်လာသောနိုင်ငံများမှာ ထိုင်း၊ တ ရုတ်၊ ဂျပန် စသည်ဖြင့် နိုင်ငံများစွာ ရှိကြ ပြီး တရုတ်နိုင်ငံမှဝင်ရောက်လာသော မျိုး

စေ့များသည် ဈေးသက်သာ သော်လည်း အရည်အသွေးထောက်ခံချက် မပေးနိုင် ကြောင်း ယင်းဈေးကွက်အတွင်း လုပ်ကိုင် နေသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

“စိုက်ပျိုးရေးနဲ့ပတ်သက်ရင် လယ် သမားက ဆရာပါ” ယင်းမှာ ဈေးကွက် အတွင်း Marketing လုပ်ဆောင်ရာတွင် အတွေ့အကြုံရှိသူတစ်ဦးမှ စိုက်ပျိုးသူများ ၏ အရည်အသွေးလက်ခံနိုင်မှုအပေါ် သုံး သပ်ချက်ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင်းသို့ မျိုးစေ့တင်သွင်းသူကုမ္ပဏီအရေအတွက်ကို ခန့်မှန်းနိုင်သော်လည်း တင်သွင်းမှု ပမာဏကိုမူ ၎င်းတို့၏ တင်သွင်းမှုပုံသဏ္ဍာန် အရ ခန့်မှန်းရန်ခက်ခဲသည်ဟုလည်း အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်က ဆိုပါသည်။

မျိုးရိုးဗီဇပြုပြင်ထားသော သီးနှံများ အရွယ်တူညီစွာ ထွက်ရှိသည်



မျိုးစေ့များနှင့် Organic နည်းသို့ ဦးတည်ရေး

ကမ္ဘာအနှံ့ စိုက်ပျိုးသူနှင့် စားသုံး သူတို့ယဉ်ပါးလျက်ရှိသော မျိုးရိုးဗီဇ ပြုပြင်ပြောင်းလဲထားသည့် မျိုးစေ့များ ထုတ်လုပ်ရာကုမ္ပဏီတို့သည် အခိုင်အမာ ရပ်တည်လျက်ရှိကြပြီး နိုင်ငံပေါင်း ရာနှင့် ချီ၍ ခြေဆန့်လျက်ရှိကြရာ မြန်မာနိုင်ငံ တွင်းသို့ဝင်ရောက်လာသော Seminic Vegetable Seeds Ltd. သည်လည်း နိုင်ငံ ပေါင်း ၁၉၉ နိုင်ငံသို့ မျိုးစေ့များရောင်းချ နေသောလုပ်ငန်းဖြစ်သည်။ ယင်းကဲ့သို့



Hybrid မျိုးစေ့ဖြင့်စိုက်သော သီးနှံများ၏ အရည်အသွေးကို အာမခံကြသည်

တာစားလှသောမျိုးစေ့များကို အသုံးပြုကြသည့် တိုးတက်သောနိုင်ငံတို့သည် ယခုအခါ သဘာဝနည်းစနစ်ဖြစ်သည့် အော်ဂဲနစ် (Organic) နည်းဖြင့်စိုက်ပျိုးရန် ဦးတည်လာကြသည်။

မျိုးစေ့နှင့်ဆက်စပ်၍ စိုက်ပျိုးမှုဆိုင်ရာလေ့လာသူ ဒေါ်အေးမြလှိုင်က “တချို့ပိုးသတ်ဆေးက အပင်ပေါ်မှာ ၁၀ ရက်လောက်နေတယ်။ ရေဆယ်ခါဆေးလည်းမပျောက်ဘူး။ အဲဒါကြောင့် လူတွေအတွက် ကျန်းမာရေးကို ထိခိုက်နိုင်တယ်။ အော်ဂဲနစ်နည်းနဲ့ဆိုရင် အဲဒီအပေါ်မှာ ရိုးရိုးနောက်ချေး(နွားချေး)မြေဩဇာကို သုံးမယ်။ ဘာပိုးသတ်ဆေးမှ မသုံးဘူးဆိုရင် အဲဒါအော်ဂဲနစ်ပဲ” ဟု ရှင်းပြ

သည်။ Organic နည်းလမ်းကိုအသုံးပြုရန် မြန်မာကဲ့သို့ နိုင်ငံတွင် အခက်အခဲများ ရှိနိုင်ကြောင်း၊ ထိုမြေပေါ်တွင် ရှေးက ဓာတ်မြေဩဇာပိုးသတ်ဆေးများ အသုံးပြုထားခဲ့၍ဖြစ်ကြောင်း အမေရိကန် ပညာရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ F1 ကို အော်ဂဲနစ်နည်းလမ်းဖြင့် စိုက်ပျိုးနိုင်ကြောင်း၊ Chemical Free F1 ဖြစ်ရန်လိုကြောင်း၊ F1 များဖြင့်လည်း Organicဖြစ်နိုင်ကြောင်း အဆိုပါပညာရှင်က ဆိုသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ထုတ်လုပ်မှုလိုအပ်သော မြန်မာကဲ့သို့ နိုင်ငံအတွက် F1 သာလျှင် လက်တွေ့ကျကြောင်း ပညာရှင်အချို့က ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း အော်ဂဲနစ်နည်းသို့ ဦးတည်ရန် ကြိုးပမ်းနေပြီး လျှပ်စစ်ဓာတ်

အားအခြေအနေအရ ရန်ကုန်အနီးတစ်ဝိုက်ရှိ Organic Green Farm များကို အသုံးမပြုသေးဟု လေ့လာသူတစ်ဦးက ဆိုပါသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ Hybrid မျိုးစေ့များကိုသုံး၍ မြန်မာနိုင်ငံမှထွက်ရှိသော ဖရဲသီး ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် သခွားမွှေး ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်သည် ပြည်ပသို့တင်ပို့နေရရာ လတ်တလောတွင် ပြည်တွင်းဈေးကွက်၌သာ ရောင်းချရသော ခရမ်းချဉ်၊ ဂေါ်ဖီထုပ်၊ ပန်းမုန့်လာ စသည့် သီးနှံများသည်လည်း Food Storage များထားရှိနိုင်ပါက ပြည်ပဈေးကွက်သို့ တင်ပို့နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ဒေါ်ဇင်ဇင်ခိုင်က သုံးသပ်ပြောကြားသည်။ ထို့ပြင် အခြားနိုင်ငံများ၌ မရှိသော မြန်မာမျိုးစေ့များကို မျိုးစေ့ဘဏ်အဖြစ် ထိန်းသိမ်းထားသင့်ကြောင်း ဒေါ်အေးမြလှိုင်က ဆိုသည်။

တိုးတက်လာသောနည်းပညာများကြောင့် လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍအသွင်ပြောင်းတိုးတက်လာရာတွင် ပညာရှင်များဘက်မှလည်း အမြင်အမျိုးမျိုး ရှိနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးပညာရှင်များက မျိုးရိုးဗီဇပြုပြင်ထားသော မျိုးစေ့များကို လက်မခံသည့်သဘောကို တွေ့ရသည်။ စီးပွားရေးပညာရှင်များကမူ ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအားဖြင့် တိုင်းတာသောကြောင့် ထုတ်လုပ်မှုမြင့်မားသည့်မျိုးရိုးပြုပြင်ထားသော ထွက်ကုန်များဖြင့် လယ်ယာကဏ္ဍထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်ရေးကို ရှေးရှုစေလိုကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ပြည်သူ့ရေးရာမူဝါဒဆိုင်ရာထောင့်မှကြည့်သူများက ချင့်ချင်ချိန်ချိန်လုပ်ကြရန် ပြောကြားနေခဲ့ကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ လက်တွေ့စမ်းသပ်လုပ်ကိုင်သူ တောင်သူလယ်သမားများကမူ အမှန်တကယ်ဝင်ငွေတိုးတက်ပါသည်ဟု ပြောကြသည်။

အယ်ဒီတာတစ်ဦး



လားရှာနှစ်ဖက်ဖြစ်နေသည့် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်

ကျော်ကျော်မင်း

မြန်မာ နိုင်ငံ၏ အဓိကစီးပွားရေးမြို့တော်ကြီးများဖြစ်သည့် ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်တို့၏ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက် အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ထွန်းမှု၊ ဈေးကွက်လှုပ်ရှားမှုဈေးနှုန်းနှင့် အလားအလာများသည် ဆန့်ကျင်ဘက်လားရှာနှစ်ဖက်ဖြင့် ဈေးကွက်အနေအထားကွဲပြားနေသည်။

မန္တလေးမြို့တော် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်

ပျဉ်းမနားဒေသသို့ ဝန်ကြီးဌာနများနှင့် အုပ်ချုပ်ရေးယန္တရားပြောင်းရွှေ့ခဲ့မှုကြောင့် ယင်းဒေသနှင့်နီးသည့် မန္တလေးမြို့တော်သည် အနာဂတ်စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းနေရာကောင်းသဖွယ်ဖြစ်လာ၍

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအများစု စိတ်ဝင်စားလာပြီး ဝယ်လိုအားတက်လာသည့်အတွက် အိမ်ဈေး၊ မြေဈေး၊ ခြံဈေးများဈေးကောင်းလာခဲ့သည်။

ထို့ပြင် မန္တလေးမြို့တော် အိမ်ခြံမြေပိုင်ရှင်များက ၎င်းတို့ရောင်းချမည့်

အချိန်ရှိရွှေပေါက်ဈေးနှင့် ဝယ်ယူစဉ်က ရွှေပေါက်ဈေးနှစ်ရပ်ကို ချိန်ထိုး၍ ဈေးခေါ်ရောင်းချမှုမျိုးမြင်တွေ့ရခြင်းသည် ၂၀၀၆ ခုနှစ်ဧပြီလဆန်းနောက်ပိုင်း မန္တလေးအိမ်ခြံမြေဈေးကွက်၏ ထူးခြားသည့်အခြေအနေတစ်ရပ်ပင်ဖြစ်သည်။ ရွှေပေါက်ဈေးမြင့်တက်လာမှုနှင့် ဝယ်လိုအားတိုးတက်လာခြင်းဟူသည့် အဓိကအခြေအနေ နှစ်ရပ်ပေါ်တွင် အမှီပြုကာ အိမ်ခြံမြေ ဈေးနှုန်းများ မြင့်တက်လာမှုသည် ၂၀၀၆ မေလဆန်းတွင် ၂၀၀၅ ခု နှစ်ကုန်



အိမ်ရာမြေဈေးကောင်းစပြုလာသော မန္တလေးမြို့တော်မြင်ကွင်း

ပိုင်း ပေါက်ဈေးထက် နှစ်ဆဝန်းကျင်အထိ ရှိလာကြောင်း မန္တလေးမြို့ရှိ အောင်မိုး ဟိန်း အိမ်ခြံမြေရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းမှ ဦး တင်ကြိုင်ကဆိုသည်။ “ဒီနှစ်ထဲမှာ သိန်း ရာဂဏန်းအောက်မြေကွက်တွေနဲ့ ရာ စွန်းတဲ့ မြေကွက်တွေ နှစ်ဆနီးပါးဈေး နှုန်းပြောင်းလဲသွားတယ်။ ပြီးတော့ သိန်း ထောင်ကျော်ပေါက်ဈေးရှိတဲ့ အိမ်ခြံမြေ ကွက်တွေ သုံးပုံနှစ်ပုံအထိ ဈေးမြင့်လာ တယ်” ဟု ဝါရင့်အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင် တစ်ဦးဖြစ်သူ ၎င်းက ဆိုသည်။

တိုက်ခန်းအရောင်းအဝယ်

မန္တလေးမြို့တော်ရှိ တိုက်ခန်း အရောင်းအဝယ်သည် ယမန်နှစ်ထက် ပိုမို သွက်လက်လာသော်လည်း အိမ်ခြံမြေဈေး ကွက်အတွင်း ဝယ်လိုအားအနည်းဆုံး ဈေးကွက်တစ်ခုဖြစ်နေကြောင်း၊ မန္တလေး မြို့တော် Down Town ဧရိယာတစ်ဝိုက်ရှိ တိုက်ခန်းအချို့သာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေ ပြီး ဝယ်သူအများစုသည် တိုက်ခန်းကို နှစ်ခြိုက်မှုမရှိကြကြောင်း မန္တလေးမြို့တော် ရှိ အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းတစ်ခုမှ ဦးစိန်မောင်ကဆိုသည်။

မန္တလေးမြို့တော်၌ တိုက်ခန်းများ ဆောက်လုပ်ရောင်းချမှုများရှိသော်လည်း

မန္တလေးဒေသခံများသည် တိုက်ခန်းထက် မြေကွက်နှင့်လုံးချင်းအိမ်များကို စိတ်ဝင် စားကာ နယ်ဝယ်လက်အများစုသည် တိုက်ခန်းများကို စိတ်ဝင်စားကြကြောင်း၊ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်အတွင်း တိုက်ခန်းရှင် များမှ ပြန်လည်ရောင်းချသည့် တိုက်ခန်း များထက်ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများမှ ရောင်းချသော တိုက်ခန်းသစ်များ၏ အရောင်းအဝယ်မှာ ပိုမိုဖြစ်ထွန်းကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

မြေကွက်အခြေအနေ

မန္တလေးမြို့တော်ရှိ မြေကွက် အရောင်းအဝယ်သည် အထူးကောင်းမွန် လျက်ရှိသောအနေအထားတွင်ရှိပြီး မြေ ကွက်လွတ်ပေါများမှုနှင့် အဆောက်အအုံ ဒီဇိုင်းသစ်၊ ပုံစံသစ်များ၊ မိမိစိတ်ကြိုက် တည်ဆောက်ပြီး နေထိုင်လိုသူများပြား လာခြင်းကြောင့် မြေကွက်အရောင်းအ ဝယ်များဖြစ်ထွန်းကာ ဈေးနှုန်းလည်းမြင့် တက်လာကြောင်း ဦးတင်ကြိုင်၏အဆို အရသိရသည်။

ရဲမွန်တောင်တစ်ဝိုက်ရှိ ယခင် သိန်း လေးဆယ်ဝန်းကျင်ပေါက်ဈေးရှိ မြေကွက် များမှာ သိန်းခုနစ်ဆယ်ခန့်မြင့်တက်လာ သကဲ့သို့ Down Town ဧရိယာများတစ်

ဝိုက်ရှိ သိန်းရာဂဏန်း၊ ထောင်ဂဏန်း ကျော်တန်ဖိုးရှိ မြေကွက်များသည်လည်း ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှုရှိကာ အဝယ်လိုက် ကြောင်း၊ လူနေမြေဧကကွက်များကိုလည်း အကွက်လိုက် သို့မဟုတ် ထက်ဝက်ခြမ်း၊ တစ်စိတ် စသည်ဖြင့် ဖွဲ့၍ရောင်းချကြ ကြောင်း ၎င်းထံမှသိရသည်။

“မန္တလေးအိမ်ခြံမြေဈေးကွက်က မြေကွက်နဲ့ အိမ်ခြံမြေတွေရောင်းရင် ပေါက်ဈေးသတ်မှတ်တဲ့အခါ ရန်ကုန်မှာ လို တစ်စတုရန်းပေနဲ့မတွက်ဘဲ မျက်နှာဝ အကျယ်တစ်ပေနှုန်းနဲ့တွက်တယ်။ မန္တလေး မြို့တွင်းပိုင်းကျတဲ့ ၂၆ လမ်းနဲ့ လမ်း ၃၀၊ ၇၇ လမ်းနဲ့ ၇၈ လမ်းတစ်ဝိုက်မှာဆို မျက်နှာစာတစ်ပေကို သိန်းရှစ်ဆယ်ကနေ တစ်ရာနှစ်ဆယ်ကြားထိ ပေါက်ပြီး အဝယ်လိုက်လာတယ်” ဟု အကျိုးဆောင် လုပ်ငန်းမန်နေဂျာတစ်ဦးကရှင်းပြသည်။

အိမ်လုံးချင်းအရောင်းအဝယ်

မန္တလေးမြို့တော်ရှိ လုံးချင်းအိမ် များသည် မြေကွက်ပြီးနောက် ဒုတိယ လိုက်ပြီး အရောင်းအဝယ်သွက်လျက်ရှိ သည်။ ဒေသခံအများစုသည် တိုက်ခန်း နှင့် နေထိုင်ရသည်ထက် ကျယ်ကျယ်ဝန်း ဝန်း ခြံနှင့်မြေနှင့် နေထိုင်သည်ကို ပိုမို နှစ်သက်ကြသဖြင့် လုံးချင်းအိမ်များကို တိုက်ခန်းထက် ပိုမိုဝယ်ယူကြသည်ကို တွေ့ရသည်။

ဒေသခံလုပ်ငန်းရှင်များသာမက နယ်ဝယ်လက်များနှင့် လုပ်ငန်းရှင်အချို့ လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ရန် ဝယ်ယူမှုကြောင့် အိမ်လုံးချင်းဈေးကွက်သည် မြေကွက်များ၊ တိုက်ခန်းများနှင့်အပြိုင် ဈေးနှုန်းလိုက်ပါ မြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း ဒေသခံအိမ်ခြံမြေ အကျိုးဆောင်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးကဆိုသည်။

မန္တလေးဈေးကွက်အလားအလာ

မန္တလေးမြို့တော်၏ အိမ်ခြံမြေ ဈေးကွက်သည် တစ်နှစ်ပတ်လုံး ပုံမှန်

အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ထွန်းလှုပ်ရှားနေ တတ်သည့် ဈေးကွက်ဖြစ်သည့်အပြင် ၂၀၀၆ နှစ်ဆန်းမှ စတင်ကာ ပိုမိုအရှိန် ကောင်းလာသည့် အနေအထားတွင်ရှိနေ သည်။ ဈေးကွက် အလားအလာကောင်း မွန်နေသည့်အပြင် စီးပွားရေးအခွင့် အလမ်းပိုမိုပွင့်လင်းလာသည့်အနေအ ထားနှင့် နယ်လုပ်ငန်းရှင်များ ပိုမိုစိတ်ဝင် စားလာကြခြင်းကြောင့် ဈေးကွက်အနေ အထား အထူးကောင်းမွန်နေသည်။

မန္တလေးမြို့တော်ရှိ Down Town ဧရိယာများတွင် မြေကွက်လွတ်များပေါ များစွာကျန်နေသေးခြင်း၊ ဖျဉ်းမနားဒေသ သို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ ပိုမိုတိုးချဲ့လာ သကဲ့သို့ ယင်းဒေသနှင့်နီးသည့် အထက် မြန်မာနိုင်ငံကိုလည်း လုပ်ငန်းရှင်အများစုပို၍ စိတ်ဝင်စားကာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းချဲ့ထွင် ရန်စိုင်းပြင်းလာကြခြင်းကြောင့် မန္တလေး အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်၏ ၂၀၀၆ ခုနှစ်အလား အလာသည် အတက်ဘက်သို့ပြနေကြောင်း ဦးတင်ကြိုငံက သုံးသပ်သည်။

“မန္တလေးက အိမ်ခြံမြေဈေးကွက် အလားအလာကောင်းနေလို့ ကျွန်ုပ်တို့ကို တောင် ရန်ကုန်ကနေ ဒီကိုလာလုပ်ပါ လားလို့ သူငယ်ချင်းတွေက ခေါ်နေတယ်” ဟု နံနက်ခင်းသစ်အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင် လုပ်ငန်းမှ ဒေါ်ယမင်းထွန်းကဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အိမ်ခြံမြေဈေး ကွက်သည် လက်ရှိဖြတ်သန်းပြီးသည့် ၂၀၀၆ နှစ်ဦးပိုင်းကာလအတွင်း ကျေနပ် အားရလောက်ဖွယ်အနေအထားမရှိဘဲ ၂၀၀၅ ခုနှစ်ကထက် အရောင်းအဝယ်ပိုမို ငြိမ်သက်ပြီး ဈေးကွက်အေးလျက်ရှိကြောင်း ရွှေစံအိမ် အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်လုပ် ငန်းမှ ဦးကြည်နိုင်က ပြောကြားသည်။

ငွေဈေးနှုန်း၊ ရွှေဈေးနှုန်းများ အတက်အကျမြန်ဆန်စွာဈေးကွက်ကစား နေချိန်တွင် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်၌ ရောင်း

သူခေါ်ဈေးနှင့်ဝယ်သူကြိုက်ဈေး မကိုက် ညှိမှုများကြောင့် အရောင်းအဝယ် အေး နေရခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းဈေး နှုန်းများ၊ ရွှေဈေးနှုန်းများ မြင့်တက်လာ မှုကြောင့် အိမ်ခြံမြေရောင်းလိုသူများက ဈေးမြင့်ရောင်းချလိုသော်လည်း ဝယ်သူ များက ဈေးနှုန်းမတည့်ငြိမ်သည့် ကာလ အတွင်း အမြင့်ဈေးမပေးလိုခြင်းကြောင့် အရောင်းအဝယ်ငြိမ်သက်ရခြင်း ဖြစ် ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

၂၀၀၆ နှစ်ဆန်းပိုင်း၌ အရောင်း အဝယ်ရော အငှားပါအေးနေသော်လည်း ဧပြီနောက်ပိုင်း အငှားပိုမိုတက်လာကြောင်း၊ ၂၀၀၅ ခုနှစ်အတွင်းလောက် သွက်လက် မှုမရှိသေးကြောင်းလည်း ဦးကြည်နိုင်က ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

တိုက်ခန်းများ၏ ဈေးကွက်အနေအထား

လက်ရှိအိမ်ခြံမြေဈေးကွက်တွင် တိုက်ခန်းများသည် အရောင်းအဝယ် အဖြစ်ထွန်းဆုံးအနေအထားတွင်ရှိနေသည် ဟုဆိုနိုင်ပြီး အရောင်းအဝယ်အေးနေ သည့် ရန်ကုန်အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်အတွင်း သိန်းတစ်ရာမှ နှစ်ရာဝန်းကျင်ပေါက်ဈေး ရှိ တိုက်ခန်းများ အရောင်းအဝယ်ရှိ

ကြောင်း နံနက်ခင်းသစ် အိမ်ခြံမြေ ရောင်းဝယ်ရေးအကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းမှ ဒေါ်ယမင်းထွန်းက ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ Down Town ဧရိယာတစ်ဝိုက်ဖြစ်သည့် လသာ၊ ပန်းဘဲ တန်း၊ ကျောက်တံတားတစ်ဝိုက်နှင့် ဒုတိယ Down Town သဖွယ်ဖြစ်သည့် စမ်းချောင်း (မြေနီကုန်း) တစ်ဝိုက်ရှိ တိုက်ခန်းများကို ပို၍စိတ်ဝင်စားကြ ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အိမ်ရာစီမံကိန်းအတော်များများ ရောင်းချပြီးစီးသည့်အနေအထားနှင့် အိမ် ရာစီမံကိန်းအသစ်အချို့ ဆောက်လုပ် နေဆဲအနေအထားဖြစ်သဖြင့် အရောင်း အဝယ်အနည်းငယ်အေးသည်ဟုဆိုနိုင် သော်လည်း ဧပြီလကုန်ပိုင်းခန့်တွင် ဝယ် လိုအား အနည်းငယ်တက်လာ၍ ကွန်ဒို တိုက်ခန်း ဈေးနှုန်းများ အနည်းငယ်တက် ရိပ်ပြလာကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုအားသာသည့် ကွန်ဒိုတိုက်ခန်းများသည် သာမန်လူနေ တိုက်ခန်းထက် ဈေးကွက်အားသာချက် တစ်ရပ်ရှိကြောင်း ဝါဝါဝင်းဆောက်လုပ် ရေးမှ ဈေးကွက်မန်နေဂျာ ဒေါ်မိုးမိုးမြင့် က ရှင်းပြသည်။

တိုက်ခန်းဈေးနှုန်းများသည် ယမန်

တိုက်ခန်းများ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ထွန်းလျက်ရှိသည်



ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

နှစ်ဝန်းကျင်ကပေါက်ဈေးတွင်သာတန်၊ နေခဲ့ပြီး အတက်အကျ အပြောင်းအလဲ နည်းခဲ့ကြောင်း၊ အခြားဈေးကွက်များ လှုပ်ရှားနေသည့်ဂယက်ကြောင့် ဈေးနှုန်း လှုပ်ရှားကာ တက်ရိပ်ပြလိုသည့် လက္ခဏာ ရှိသော်လည်း အရောင်းအဝယ်အေး သဖြင့် ဈေးငြိမ်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း အိမ်ခြံမြေ ရောင်းဝယ်ငှားအကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းတစ်ခုထံမှ သိရသည်။

တိုက်ခန်းအရောင်းအဝယ်ထက် ငှားရမ်းမှု ပိုမိုသွက်လက်လာကာ ငှားရမ်းခ တစ်လလျှင် ကျပ်တစ်သိန်းခွဲမှ နှစ်သိန်းခွဲ ပေါက်ဈေးရှိတိုက်ခန်းများလည်း ဧပြီလ ကုန်ပိုင်း၌ ငှားရမ်းမှု မြင့်တက်လာခဲ့ ကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းဖွင့်ရန်၊ ဆိုင်ခန်း ဖွင့်ရန်များသာ ငှားရမ်းမှုများလည်းရှိ ကြောင်းနှင့် ယမန်နှစ်ကကဲ့သို့ အရှိန် မကောင်းသေးကြောင်း ဒေါ်ယမင်းထွန်းက ပြောကြားသည်။

ဒဂုံမြို့သစ်တောင်ပိုင်း၊ မြောက်

ပိုင်း၊ ဆိပ်ကမ်း (ယုဇနဥယျာဉ်မြို့ တော်)တို့ရှိ တိုက်ခန်းများ အရောင်းအ ဝယ်အေးသော်လည်း ငှားရမ်းမှုနှုန်းမြင့် တက်နေပြီး ရက်ခြားဆိုသလို ငှားရမ်းမှု သွက်နေကြောင်း၊ နယ်မှ လာရောက် အ လုပ်လုပ်ကိုင်သူများ၏ စုပေါင်းငှားရမ်းမှု များအပြင် မြို့ခံများကိုယ်တိုင် နှစ်ဦးစပ်၊ သုံးဦးစပ် ငှားရမ်းမှုတို့ကိုပါ တွေ့ရ ကြောင်း အဆိုပါမြို့နယ်များရှိ အကျိုး ဆောင်လုပ်ငန်းများမှ သိရသည်။

လုံးချင်းအိမ်ရာအခြေအနေ

ဈေးကွက်အတွင်း အရောင်းအဝယ် အငြိမ်သက်ဆုံးနှင့် ဝယ်သူအကြိုက် အနည်းဆုံးဖြစ်နေပြီး တိုးချဲ့မြို့သစ်များ မှစ၍ရွှေတောင်ကြား၊ သုခဝတီလမ်းများရှိ သိန်းထောင်ကျော်တန် လုံးချင်းအိမ်ရာ များထိ ဝယ်သူအကြည့်သာရှိကာ အရောင်း အဝယ်မဖြစ်ထွန်းဘဲ ငြိမ်သက်လျက်ရှိ သော ဈေးကွက်ဖြစ်နေကြောင်း စမ်း

ချောင်းမြို့နယ်ရှိ အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင် လုပ်ငန်းတစ်ခုမှ ဦးမြင့်ထွန်းကဆိုသည်။

ဆောက်လုပ်ရေးနည်းပညာများ၊ ဒီဇိုင်းများဆန်းသစ်လာခြင်းကြောင့် ဆန်း သစ်မှုကို ပို၍နှစ်သက်တတ်သော လူ သဘာဝအရ အဆင်သင့်ဆောက်လုပ်ပြီး အိမ်များကို နှစ်ခြိုက်မှုမရှိတော့ဘဲ ကိုယ် တိုင်စိတ်ကြိုက်ဆောက်လုပ်ပြီး နေထိုင် ရန် ပိုမိုစိတ်ဝင်စားလာကြကြောင်း၊ ယခု နောက်ပိုင်း ဆောက်လုပ်ပြီးအဆောက် အအုံများကိုပင် ပြင်ပမှ အလူမီနီယံပြား များဖြင့် ပြန်လည်အလှဆင်လာကြ ကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။

လုံးချင်းအိမ်များကို ဝယ်ယူခြင်း ထက် ကုမ္ပဏီရုံးခန်းဖွင့်ရန် ငှားရမ်းခြင်း များသာရှိပြီး နေထိုင်ရန်ငှားရမ်းခြင်းနည်းပါး ကြောင်း၊ ငှားရမ်းမှုနှုန်းထားအချို့ အနည်းငယ်အပြောင်းအလဲရှိသော်လည်း အရောင်းအဝယ်ဈေးနှုန်းတည်ငြိမ်ကြောင်း ဒေါ်ယမင်းထွန်းထံမှ သိရသည်။

တိုးချဲ့မြို့သစ်များရှိ လုံးချင်းအိမ်များမှာ အရောင်းအဝယ်ငြိမ်သက်လျက်ရှိသည်



မြေကွက်သီးသန့်

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်အတွင်း မြေကွက်သီးသန့် အရောင်းအဝယ်သည် လတ်တလော သုံးသပ်ချက်များအရ ဈေးကွက်ဖြစ်ထွန်းမှု ဒုတိယလိုက်ကြောင်း ရွှေ့အိမ် အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းမှ သိရသည်။

မရမ်းကုန်းမြို့နယ် ၈ မိုင်၊ ၉ မိုင် ဝန်းကျင်နှင့် ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ပြည်သာယာ၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်တစ်ဝိုက်တို့ရှိ မြေကွက်များ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ကာ သိန်းထောင်ကျော် မြေကွက်များကို မှုစုံစမ်းမေးမြန်းခြင်းနှင့် ကြည့်ရှုခြင်းမျိုးသာရှိပြီး သိန်းငါးရာဝန်းကျင် မြေကွက်များသာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေကြောင်း ဒေါ်ယမင်းထွန်းက ပြောကြားသည်။

ဒဂုံမြို့သစ်မြောက်ပိုင်းရှိ အိမ်ခြံမြေရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းများကိုသာ သီးသန့်ဆောင်ရွက်ပေးသည့် ကောင်းသန့်အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းကလည်း ၂၀၀၆ နှစ်ဆန်းပိုင်းအတွင်း အရောင်းအဝယ်အနည်းငယ်အေးခဲ့သော်လည်း သင်္ကြန်ကာလနောက်ပိုင်း မြေကွက်များဝယ်လိုအားတိုးတက်ကာ အရောင်းအဝယ်ဖြစ်ထွန်းခဲ့သည်ဟု ဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ ဈေးကွက်အလားအလာ

ပျဉ်းမနားဒေသသို့ အုပ်ချုပ်ရေးယန္တရားများသာ ပြောင်းရွှေ့သွားခြင်းဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လိုက်ပါရွှေ့ပြောင်းခြင်းမရှိသည့်အတွက် ရန်ကုန်မြို့တော်၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများသည် ပုံမှန်လည်ပတ်နေမည်ဖြစ်၍ အချိန်ကာလတစ်ခုသို့ ရောက်ရှိလာသည်နှင့်အမျှ ဈေးကွက်ပြန်လည်၍ လည်ပတ်လာမည် ဖြစ်သည်။

ဝန်ဆောင်မှုအားသာချက်ရှိသည့် ကွန်ဒိုတိုက်ခန်းများနှင့် အိမ်ရာဝင်းများရှိ

လုံးချင်းအိမ်များ အရောင်းအဝယ်တက်လာဖွယ်ရှိကြောင်း၊ ၂၀၀၆ ခုနှစ် နှစ်လယ်ပိုင်း၌ အရောင်းအဝယ်နှင့် ဈေးနှုန်းလှုပ်ရှားလာဖွယ်ရှိကြောင်း ဒေါ်မိုးမိုးမြင့်က သုံးသပ် ပြောကြားသည်။

သာမန်တိုက်ခန်းများအပါအဝင် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက် အရောင်းအဝယ်ဆက်လက်အေးနေဖွယ်ရှိသော်လည်း ငှားရမ်းမှုဈေးကွက်မှာ ဧူလိုင်လခန့်ထိ ဆက်လက်လှုပ်ရှားနေဖွယ်ရှိကာ မိုးကာလဖြစ်သည့် ဝါတွင်းကာလ၌ အရောင်းအဝယ်ရောအငှားပါ ငြိမ်သက်ကာ သီတင်းကျွတ်နောက်ပိုင်းတွင် ဈေးကွက်အနေအထားပြောင်းလဲရန် မျှော်မှန်းထားကြောင်း အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းများက သုံးသပ်ကြသည်။

လတ်တလောဈေးကွက်အခြေအနေများအရ ဈေးကွက်သိသိသာသာလှုပ်ရှားလာဖွယ်မရှိသေးကြောင်း၊ အရောင်းအဝယ်ငြိမ်သက်မှုကြောင့် ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲနည်းပြီး ၂၀၀၆ အတွင်း ဈေးကွက်အခြေအနေ ကျေနပ်လောက်သည့်အနေအထားရောက်အောင် တိုးတက်လာဖွယ် မရှိကြောင်း အကျိုးဆောင်လုပ်ငန်းအများစုကခန့်မှန်းကြသည်။

သုံးသပ်ချက်

မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကအပြောင်းအလဲတစ်ခုဟု ယူဆရသည့် ပျဉ်းမနားဒေသသို့ အပြောင်းအရွှေ့ကြောင့် ဈေးကွက်အနေအထားအခွင့်အလမ်းပေါများလာဖွယ်ရှိနိုင်သည့်အချက်သည် မန္တလေးအိမ်ခြံမြေဈေးကွက်ကို ဦးမော့လှုပ်ရှားလာစေပြီး ရွှေဈေးနှုန်းများ ရုတ်တရက် မြင့်တက်လာခြင်းနှင့် ဝန်ထမ်းလစာနှုန်းထားပြောင်းလဲမှုသည် ဦးမော့လာသည့် ဈေးကွက်ကို ပို၍အရှိန်ကောင်းလာစေကြောင်း မန္တလေးမြို့တော်ရှိ ဝါရင့်အကျိုးဆောင်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ စီးပွားရေးလုပ်

ငန်းရှင်များနှင့် အိမ်ခြံမြေဝယ်ယူလိုသူများသည် အထက်ပါအပြောင်းအလဲများနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းမငြိမ်သက်မှုကြောင့် ရန်ကုန်အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်ကို သို့လောသို့လောနှင့် စောင့်ကြည့်နေသူအများစုရှိနေ၍ အရောင်းအဝယ်ငြိမ်သက်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်းမျက်စိစုံစိုတ်၍ ဝယ်ယူလိုက်သည့်သူများရှိနေခြင်းကြောင့်လည်း ကြိုကြားကြိုကြား အရောင်းအဝယ်ဖြစ်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဝါရင့်အိမ်ခြံမြေပွဲစားကြီး ဦးမောင်ညွန့်က သုံးသပ်သည်။

နိဂုံး

မန္တလေးမြို့တော်၏ လက်ရှိဈေးကွက်အနေအထားသည် Down Town ဧရိယာများ၌ပင် မြေကွက်လွတ်များပေါများစွာရှိနေသေးခြင်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ ထပ်မံဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လာဖွယ်အနေအထားရှိခြင်း၊ ကုမ္ပဏီရုံးခန်း၊ ဆိုင်ခန်းများ၊ လုပ်ငန်းများ ထပ်မံတိုးချဲ့လာဖွယ်အနေအထားများရှိခြင်းကြောင့် ၂၀၀၆ ခုနှစ်အတွက် မန္တလေးအိမ်ခြံမြေဈေးကွက်သည် အရှိန်အဟုန်ရပ်တန့်သွားဖွယ်မရှိဘဲ ဈေးကွက်အခြေအနေ အထူးကောင်းမွန်နေဦးမည်ဖြစ်သည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေကာမူ လတ်တလောအခြေအနေအရ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အချို့ မန္တလေးမြို့နှင့် ပျဉ်းမနားဒေသ၏ စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းတို့ကို မျက်စိကျနေသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကရေလမ်းခရီးထွက်ပေါက် ပင်လယ်ဆိပ်ကမ်းနှင့် စီးပွားရေးမြို့တော်ကြီးဖြစ်သည့် ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အတိုင်းအတာတစ်ခုဖြင့် ငြိမ်သက်နေသည့် အိမ်ခြံမြေဈေးကွက်သည် အထက်ဖော်ပြခဲ့ပါအခြေအနေများ အသားကျတည်ငြိမ်သွားသည်နှင့် ပြန်လည်၍ သက်ဝင်လှုပ်ရှားလာမည်ဖြစ်သည်။

ကျော်ကျော်မင်း

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း



သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် ပုပ္ပားတောင်ထိန်းသိမ်းရေး

ထိုက်အောင်

မြန်မာ နိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခုဖြစ်သည့် ပုပ္ပားတောင်နှင့်ပတ်သက်၍ ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇူလိုင်လထုတ် Times မဂ္ဂဇင်းကြီး၏ မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါးတွင် ဆောင်းပါးရှင်အင်ဒရူးမာရှယ်က ပုပ္ပားတောင်သည် အာရှဒေသ၏ယုံကြည်မှုဆိုင်ရာ အထင်ကရနေရာတစ်ခု ‘The best of the soul’ ဟူ၍ တင်စားရေးသားခဲ့သည်။ အထူးသဖြင့် ပုပ္ပားတောင်ဒေသသည် ရိုးရာယုံကြည်မှုဆိုင်ရာများအပြင် အပူပိုင်းဒေသ၏ ထူးခြားသော သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်နိုင်သော အခြေအနေကောင်းများ တည်ရှိရာဒေသတစ်ခုဖြစ်သည်ဟု အမေရိကန်နိုင်ငံသား သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်လေ့လာသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပုပ္ပားတောင်နှင့် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်း

ပုပ္ပားတောင်ဒေသသည် မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း မန္တလေးတိုင်း မြင်းခြံခရိုင် ကျောက်ပန်းတောင်းမြို့နယ်အတွင်းတွင် တည်ရှိသည်။ အမြင့်ပေ ၄၉၈၁ ပေ မြင့်ပြီး အကျယ်အဝန်းအားဖြင့် ၃၁၇၆၃ ဧကနှင့် အရံကာကွယ်တော ၁၉၅၄၅၅ ဧကအကျယ် ရှိသည်။ ပုပ္ပားတောင်သည် လွန်ခဲ့သည့် နှစ်သန်းပေါင်းသုံးသန်းကျော်က ပေါက်ကွဲခဲ့သည့် မီးတောင်သေတစ်ခု ဖြစ်သည်။ ပုပ္ပားတောင်သည် မီးတောင်ဒေသတစ်ခုဖြစ်သည်နှင့်အညီ ရေမြေသဘာဝကောင်းမွန်မှုကြောင့် သစ်ပင်ပန်းမန်နှင့် ဇီဝမျိုးစုံမျိုးကွဲ များစွာရှင်သန်ပေါက်ဖွားရာဒေသတစ်ခုဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်းဒေသ၏ အပူပိုင်းဂေဟစနစ်အတွက် များစွာအရေးကြီးသော ဒေသတစ်ခု ဖြစ်သည်။ သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၂ ခုနှစ် ကနေဒါနိုင်ငံ ကွီဘက် (Quebec) မြို့တွင် ထိပ်သီးအစည်းအဝေးတစ်ခုကို ကျင်းပခဲ့ပြီး ၂၀၀၂ ခုနှစ်ကို အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားနှစ်အဖြစ်သတ်မှတ်၍ ယင်း ၂၀၀၂ ခုနှစ်ကိုပင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာတောင်များနှစ်အဖြစ် ပူးတွဲသတ်မှတ်ခဲ့သည်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းတွင် တောင်များသည်လည်း အရေးကြီးသောနေရာဒေသတစ်ခုအဖြစ် ပါဝင်လျက်ရှိသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ အဆိုပါညီလာခံမှ သဘာဝအခြေခံဒေသများ ရေရှည်တည်တံ့ရေးအစီအစဉ်များတွင် မြေယာအသုံးချမှုအစီအမံများဆိုရာ၌ ဥပမာ-ပုပ္ပားတောင် ဥယျာဉ်ကဲ့သို့ သဘာဝဥယျာဉ်များ၊ ကာကွယ်ဧရိယာများ၏ဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ကာကွယ်ရေးဦးတည်ချက်များ ဟန်ချက်ညီစေရန်



လိုအပ်သည်ဟု အဆိုပါညီလာခံအပြီး ထုတ်ပြန်သောကြေညာချက်များက ဆိုသည်။

ပုပ္ပားဒေသ

ပုပ္ပားတောင်ဒေသတွင် ရိုးရာကိုးကွယ်ယုံကြည်မှုဆိုင်ရာအပြင် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကြည့်ရှုလေ့လာစရာများ ပေါများသည်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် ပုပ္ပားတောင်ဒေသအကျယ်အဝန်း ၈၉.၆၃ စတုရန်းမိုင် ပတ်လည်အတွင်း သစ်တောအမျိုးအစားခြောက်မျိုးကို တစ်နေရာတည်း၌ တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ၎င်းတို့မှာ (က) အမြစ်မီးသစ်တော၊ (ခ) အထက်ရွက်ပြတ်ရောနှောတော၊ (ဂ) အောက်ရွက်ပြတ်ရောနှောတော၊ (ဃ) အင်တိုင်းတော၊ (င) အပူပိုင်း သန်းဒဟက်တောနှင့် (စ) တောင်ပေါ် မြက်ခင်းဟူ၍ အမျိုးအစားအစုံအလင်ကို တွေ့ရှိနိုင်သည်ဟု ပုပ္ပားတောင်ဥယျာဉ်မှ တောခေါင်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

ပုပ္ပားတောင်ဒေသသည် သစ်တောအမျိုးအစားကိုလိုက်၍ သစ်ပင်အမျိုးအစားပေါင်း ၃၀၀ ကျော်နှင့် ဆေးဖက်ဝင်သစ်ပင်ပန်းမန်ပေါင်း ၃၅၀ ခန့် ပေါက်ရောက်ရာ

ဒေသဖြစ်သည်။ အလားတူ ဇီဝမျိုးကွဲများဖြစ်သည့် (ရို၊ တောဝက်၊ မျောက်မျက်ကွင်းဖြူကဲ့သို့ ရှားပါးမျောက်မျိုးများနှင့် ငှက်မျိုးပေါင်း ၁၀၀ ကျော်၊ လိပ်ပြာမျိုးပေါင်း ၁၀၀ ကျော်နှင့် သစ်ခွမျိုးမည်ပေါင်း ၆၀ ကျော် ပေါက်ရောက်လျက်ရှိသည်ဟု သစ်တောဦးစီးဌာနဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပုပ္ပားတောင်ဒေသတွင် ခရီးသွားများကြည့်ရှုလေ့လာစရာနေရာ (Site) ၁၃ ခုခန့် ရှိသည်ဟု ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ၎င်းအနက် သဘာဝရေထွက်ကဲ့သို့ နေရာများအပြင် ပုပ္ပားတောင်မီးတောင်ချိုင့်ဝှမ်းအတွင်း၌ ရှင်သန်ပေါက်ဖွားလျက်ရှိသည့် လိပ်ပြာမျိုးကွဲများ ပေါများစွာ ပေါက်ဖွားလျက်ရှိပုံကို မြန်မာဂျာနယ်လစ်တစ်ဦးက မိမိတစ်သက်တာ ဤကဲ့သို့ ရောင်စုံလိပ်ပြာမျိုးစုံကို တစ်ခါမျှ မမြင်တွေ့ဖူးကြောင်း၊ တစ်ခါတစ်ရံ မျက်စိထဲဝင်မည်ကိုကြောက်၍ လက်နှင့်ပင်ကာခဲ့ရသည်ဟု ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြသည်။ အလားတူ သဘာဝစိမ့်စမ်းများ ပေါများလှသောကြောင့် နွေအခါ၌ပင်လျှင် လေအေးစက်လွှတ်ထားသကဲ့သို့ ရာသီဥတုမျိုးကို သဘာဝက ဖန်တီးထားမှု

www.foreverspace.com.mm

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း



သည် အပူပိုင်းဒေသ၏ ထူးခြားမှုတစ်ခု ဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ပြောကြားသည်။ အထူးသဖြင့် ပုပ္ပားတောင်ဒေသ၏ အမြင့်ဆုံးတောင်ထွတ်တစ်ခုဖြစ်သည့် မှန်ပြတောင်သို့ တက်ရာလမ်းတွင် အမြစ်ခင်းသစ်တောများမှ ဖြတ်သန်းလာသော လေအေးများနှင့် တောင်တစ်ဖက်ရှိ အပူပိုင်းလွင်ပြင်ဒေသကိုဖြတ်သန်းလာသော လေပူများကြောင့် တောင်တက်သူများအဖို့ ခန္ဓာကိုယ်တစ်ဖက်သည် အေးမြသောခံစားမှုနှင့် တစ်ဖက်တွင် ပူနွေးသောခံစားမှုကို ကျဉ်းမြောင်းသော တောင်တက်လမ်း ကျဉ်းကျဉ်းတွင် ဘေးတစ်ဖက်ဆီသို့ အနည်းငယ်မျှ အတိုးအဆုတ်ပြုလုပ်ခြင်းဖြင့် ခံစားရမှုသည် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ မည်သည့်နေရာဒေသတွင်မှ မတွေ့ကြုံနိုင်သည့် ခံစားမှုမျိုးဖြစ်ပြီး အထူးဆွဲဆောင်နိုင်သည့် အချက်တစ်ခုဖြစ်သည်ဟု ခရီးသွားတစ်ဦးက ရှုမြင်သည်။

အလားတူ ပုပ္ပားတောင်ဧရိယာအတွင်း၌ တောစခန်းထွက်ခြင်း (Trekking and Camping) ဥပမာ-ရွက်ဖျင်တဲများဖြင့် စခန်းလေ့လာရေး၊ ပုပ္ပားတောင်မကြီးသို့ တက်ရောက်သည့် (Day Return Trip) ခရီးစဉ်များကဲ့သို့ အစီအစဉ်များကို ပြုလုပ်နိုင်သည်ကို တွေ့ရသည်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့် ဒေသစီးပွားရေး
ပုပ္ပားဒေသကို ဆောင်းပါးရှင် အင်ဒရူးမာရှယ်ရေးသားသကဲ့သို့ ယုံကြည်မှု

ဆိုင်ရာဒေသတစ်ခုအဖြစ် ဂရိနိုင်ငံ၏ အိုလံပစ်တောင်နှင့် ခိုင်းနှိုင်းပြောဆိုမှုများရှိသော်လည်း ပုပ္ပားဒေသ၏ အခြေခံကောင်းများရှိသော သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး အသေးစိတ်ဖော်ပြဆွဲဆောင်သော ခရီးသွားကုမ္ပဏီများမှာ နည်းပါးကြောင်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းလေ့လာသူတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။ ပုပ္ပားတောင်ဒေသဝန်းကျင်သည် ကျေးရွာပေါင်း ၄၅ ရွာနှင့် လူဦးရေငါးသောင်းခန့်ရှိသော ဒေသတစ်ခုဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးအနေဖြင့် ယခင်က ငှက်ပျောစိုက်ပျိုးခြင်းကို အဓိကထားလုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသည်ဟု ဒေသခံတစ်ဦးက ဆိုသည်။ ငှက်ပျောစိုက်ပျိုးသည့် အချိန်အခါက ခြောက်လစိုက်ပျိုးခြင်းဖြင့် ခြောက်လစားသောက်နေထိုင်နိုင်သော်လည်း ယခုအခါ ငှက်ပျောစိုက်ပျိုးခြင်းကို ပုပ္ပားတောင်ဒေသ စိမ်းလန်းစိုပြည်ရေးအတွက် အကာအကွယ်တစ်ခုအဖြစ် ကန့်သတ်ခဲ့သောကြောင့် အခြားသောလုပ်ငန်းများ (ဥပမာ-ဟိုတယ်)များတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်ဟု ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပခရီးသွားများလာရောက်လည်ပတ်မှုများကြောင့် ဒေသထွက်ကုန်များ၊ ပရဆေးနှင့် ရိုးရာအမှတ်တရပစ္စည်းများ ရောင်းချခြင်း စသဖြင့် ဒေသခံ၏အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများပေါ်ပေါက်လာသည်မှန်သော်လည်း ခရီး

သွားလုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းကို အားထားလုပ်ကိုင်မှုမှာ နည်းပါးကြောင်း ဒေသခံခြံစိုက်ပျိုးသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး နိုင်ငံတကာသဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းအဖွဲ့ (The International Ecotourism Society-TIES)က သဘာဝအခြေခံနေရာဒေသများသို့ ခရီးသွားဧည့်သည်များသွားရောက်ခြင်းဖြင့် ယင်းဒေသတွင်း နေထိုင်သူပြည်သူများ၏ လူနေမှုဘဝများနှင့် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ကို ရေရှည်တည်တံ့ဖွံ့ဖြိုးမှုကို တာဝန်ယူရောက်သည်ဟု အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုခဲ့သည်။

ကမ္ဘာ့သဘာဝအခြေခံခရီးသွား

ကမ္ဘာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်းအဖွဲ့ (World Tourism Organization) ၏ စာရင်းများအရ ပြီးခဲ့သည့် ၁၉၉၉ ခုနှစ်အတွင်း နိုင်ငံတကာခရီးသွား စုစုပေါင်း ၆၆၃ သန်းထက် ပိုမိုပြီး ၎င်းခရီးသွားများအသုံးပြုမှုသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၅၃ သန်းကျော်လွန်သည်ဟု ဆိုသည်။ ဆက်လက်၍ လာမည့် ၂၀၁၀ တွင် ခရီးသွားဧည့်သည် တစ်ဘီလီယံမှ ၂၀၂၀ တွင် ၁.၆ ဘီလီယံထိ ရောက်ရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းထားသည်။ အထူးသဖြင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းသည် ကမ္ဘာအကြီးမားဆုံးအလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများကို ဖြစ်ပေါ်စေပြီး သွယ်ဝိုက်၍သော်လည်းကောင်း (သို့) တိုက်ရိုက်

ခုနှစ်	Total International Tourist	Nature Tourists	Wildlife-related Tourists
၁၉၈၈	၃၉၃ သန်း	၁၅၇-၂၃၆ သန်း	၇၉-၁၅၇ သန်း
၁၉၉၉	၅၂၈.၄ သန်း	၂၁၁-၃၁၇ သန်း	၁၀၆-၂၁၁ သန်း

ခုနှစ်	Direct Economic Impact From International Tourist	Nature Tourists	Wildlife-related Tourists
၁၉၈၈	အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၈၈ ဘီလီယံ	USD ၉၃-၂၂၃ ဘီလီယံ	USD ၄၇-၁၅၅ ဘီလီယံ
၁၉၉၄	အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၁၆ ဘီလီယံ	USD ၁၆၆-၂၅၀ ဘီလီယံ	USD ၈၃-၁၆၆ ဘီလီယံ

သောနည်းဖြင့် အလုပ်အကိုင် သန်း ၂၀၀ ခန့်ကို ဖြစ်ပေါ်စေ၍ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိသည်ဟု အဆိုပါစစ်တမ်းများက ဆိုသည်။ ခရီးသွားများအနေဖြင့်လည်း နေရာဒေသသစ်များသို့ သွားရောက်လည်ပတ်ခြင်း (Nature Tourist) ဖြင့် အတွေ့အကြုံနှင့် သဘာဝကို အမှီပြု၍ ပျော်ရွှင်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေပြီး သဘာဝ အခြေခံခရီးသွားများ (Wildlife-related Tourist)(ဥပမာ-ငှက်ကြည့်လေ့လာသူ) အနေဖြင့်လည်း တောရိုင်းတိရစ္ဆာန်များကို ကာကွယ်ရာရောက်ပေသည်။

ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းရေး

ပုပ္ဖားတောင်ဒေသသည် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် အလားအလာများစွာရှိသည့် ဒေသတစ်ခုဖြစ်ပြီး နိုင်ငံခြားဝင်ငွေရှာဖွေပေးနိုင်သော ဒေသတစ်ခုဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း၊ အပူပိုင်းဧကစနစ်အတွက် များစွာအရေးကြီးသောကြောင့် ထိန်းသိမ်းကာကွယ်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ သို့ဖြစ်၍ ပုပ္ဖားတောင်ဒေသ၏ သဘာဝအခြေအနေကောင်းများကို မပျက်စီးစေရန် ထိန်းသိမ်း၍ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန် လိုအပ်သည်ဟု သစ်တောရေးရာကျွမ်းကျင်သူ တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ဥပမာအားဖြင့် ပုပ္ဖားတောင်အနွဲ့ ရေထွက်ပေါက်တစ်ရာကျော်မှ ထွက်ရှိသော ရေဂါလန်သည် နှစ်စဉ်နှစ်

သန်းခန့်ထွက်ရှိပြီး ထိုရေကို ပုပ္ဖားဒေသအပြင် ကျောက်ပန်းတောင်းမြို့သို့ ရေပေးဝေလျက်ရှိသည်ဟု သစ်တောဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။ သို့ဖြစ်၍ ရေထွက်များမခန်းခြောက်စေရန် သစ်တောသစ်ပင်များရှင်သန်မှုသည် များစွာအရေးကြီးသည်။

ပုပ္ဖားတောင်ဒေသထိန်းသိမ်းကာကွယ်ရေးနှင့် ဒေသတွင်း စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရေးအတွက် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန် လိုအပ်သော်လည်း ပုပ္ဖားတောင်ဒေသ၏ သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ ဧည့်သည်ဝင်ရောက်မှုကိုမူ အကန့်အသတ်ဖြင့် လက်ခံသင့်ကြောင်း အမေရိကန်နိုင်ငံသားပတ်ဝန်းကျင်လေ့လာသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ယနေ့အချိန်တွင် ကမ္ဘာကြီး ပူနွေးလာမှုကြောင့် ကမ္ဘာ့နေရာအသီးသီးတွင် ရာသီဥတုပြောင်းလဲဖောက်ပြန်မှုများ ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိပြီး အထူးသဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်းဒေသ သဲကန္တာရဖြစ်ထွန်းမှု ထိန်းချုပ်ရေးအစီအစဉ်များ ပြုလုပ်လျက်ရှိရာ ပုပ္ဖားတောင်ဒေသ စိမ်းလန်းစိုပြည်ရေးသည်လည်း အထောက်အပံ့တစ်ခုဖြစ်မည်ဟု ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးအရာထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။ သို့ဖြစ်၍ ပုပ္ဖားတောင်ဒေသဝန်းကျင် ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန် ဥပမာ-သဘာဝပိုမိုလှန်းထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများကဲ့သို့ မြေယာအသုံးပြုမှုအခြေအနေများကိုလည်း ထည့်သွင်းတွက်ချက်ရန်လိုအပ်မည်ဖြစ်ကြောင်း လေ့လာသူ

တစ်ဦးက ဆိုသည်။

နိဂုံး

ပုပ္ဖားတောင်ဒေသသည် ပုဂံဒေသခရီးစဉ်များနှင့်တွဲ၍ နားလည်ထားသော နေရာတစ်ခုအဖြစ်သာ မှတ်ယူကြသော်လည်း အမှန်တကယ်တွင် ပုပ္ဖားဒေသသည် ပုဂံနှင့် အခြေခံကွဲလွဲချက်များစွာရှိသော ဒေသဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် ပုဂံယဉ်ကျေးမှုဇုန်ဝင်ကြေးကဲ့သို့ ပုပ္ဖားဒေသသည်လည်း ဇုန်ကြေးကောက်ခံသင့်သည့် ခရီးသွားဇုန်တစ်ခုဖြစ်သည်ဟု သစ်တောရေးရာဝန်ကြီးဌာန၏ အငြိမ်းစားအရာထမ်းကြီးတစ်ဦးက ဆိုသည်။ ဤသို့ဖြင့် ပုပ္ဖားတောင်သဘာဝဥယျာဉ်ထိန်းသိမ်းရေးတွင် ပိုမိုထိရောက်သော ထိန်းသိမ်းမှုအစီအမံများ လုပ်ဆောင်နိုင်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

သို့ဖြစ်၍ ပုပ္ဖားတောင်သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ထိရောက်သော နည်းလမ်းကောင်းများ (ဥပမာ-ကြော်ငြာခြင်း) ကိုအသုံးပြု၍ ပုပ္ဖားတောင်သဘာဝဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေးနှင့် သဘာဝအခြေခံခရီးသွားလုပ်ငန်းများ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေရေးအတွက် ဝိုင်းဝန်းလုပ်ဆောင်ရန် လိုအပ်မည်ဖြစ်သည်။

ထိုက်အောင်



ရန်ကုန်ကုန်စည်ဈေးကွက်

သန်းထိုက်သူ ၊ သစ်ထွဋ်

ရန်ကုန် မြို့တော်အပါအဝင် အောက်မြန်မာနိုင်ငံ မြို့ကြီးမြို့ငယ်အချို့ရှိ ကုန်စုံဆိုင်များ၏ အဓိကဝယ်ယူရာ ဈေးကွက် ဖြစ်သည့် ညောင်ပင်လေးဈေးကြီးအတွင်း မေလကုန်တွင် ကုန်စည်များမှာ ယခင်လဈေးနှုန်းများထက် တက် ရိပ်ပြလျက်ရှိရာ ဝယ်ယူသူများနှင့်ရောင်းချသူများ ဈေးနှုန်းညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်ခဲ့သဖြင့် ကုန်စည်ရောင်းဝယ်မှုအတက်အကျ အပေါ် များစွာသက်ရောက်လျက်ရှိပြီး ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံဝင်းအတွင်းတွင်လည်း တက်ရိပ်ပြလာသည့် ကုန်ဈေးနှုန်းများကို သက်ဆိုင်ရာမှ သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ဖြစ်စေရန် ထိန်းချုပ်ဆောင်ရွက်မှုများပြုလုပ်ခဲ့ရာ ဈေးကွက် အခြေအနေမှာ များစွာစိတ်ဝင်စားဖွယ်ရာ ဖြစ်လာခဲ့သည်။

ဆပ်ပြာ၊ ဆပ်ပြာမှုန့်

နိုင်ငံတကာကုန်သွယ်မှု ဖလှယ်နှုန်း ထားများအရ ဆပ်ပြာမှုန့်ကုန်ကြမ်းဈေးမာ လျက်ရှိရာ ပြည်တွင်းထုတ်ဆပ်ပြာမှုန့်

ဈေးနှုန်းများလည်း တက်ရိပ်ပြလျက်ရှိ သည်။ ဆပ်ပြာမှုန့်ဈေးကွက်မှာမူ အမှတ် တံဆိပ်အသစ်များ ဝင်ရောက်လျက် ရှိ သော်လည်း သုံးစွဲသူများပြားလာမှုကြောင့် ဈေးကွက်ဝေစုများ ခွဲဝေရရှိမှု ပုံမှန်သာ

ရှိကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးမှ စုံစမ်း သိရှိရသည်။ ပြည်တွင်းထုတ်ဆပ်ပြာမှာ လည်း မေလကုန်တွင် ယခင်လထက် ဈေး နှုန်းအနည်းငယ်တက်သွားပြီး ရွှေဝါနှင့် ကာ တော်လစ်ဆပ်ပြာဈေး၏ဈေးနှုန်းမှာ ဝင်း သူဇာအရောင်းဆိုင်များမှ ပစ္စည်းရောင်း ထုတ်မှုပေါ်တွင်လည်း မူတည်ကြောင်း အဆိုပါဈေးရှိ ဆပ်ပြာအရောင်းဆိုင်များမှ သိရသည်။ မကြာမီ ရောက်ရှိလာမည့် မိုး ရာသီတွင် ဆပ်ပြာ၊ ဆပ်ပြာမှုန့်များ အ ရောင်းအနည်းငယ်ကျသွားမည်ဟု ထင်ရ ကြောင်း အများစုက ခန့်မှန်းထားသည်။



နို့ဆီ၊ သကြား

ယခင်လကတက်ရိပ်ပြခဲ့သော နို့ ဆီဘူးဈေးနှုန်းများမှာ မေလကုန်အထိ ဈေးမာလျက်ရှိနေဆဲဖြစ်ပြီး သကြားဈေး နှုန်းမှာလည်း အလှုပ်အခတ်ရှိကြောင်း ညောင်ပင်လေးဈေးအတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရ သည်။ နို့ဆီဈေးကွက်တွင် ပြည်ပမှ တင် သွင်းလာသော အမှတ်တံဆိပ်များ အပါ အဝင် ပြည်တွင်းထုတ်အမှတ်တံဆိပ် အား လုံး ဈေးမာလျက်ရှိနေခြင်းဖြစ်ပြီး ရောင်း အားမှာမူ ပုံမှန်အတိုင်း ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိ ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။

ပြီးခဲ့သည့်လက နို့ဆီဈေးအပြောင်းအလဲကြောင့် ယင်းနှင့်ဆက်စပ်၍ ပြောင်းလဲခဲ့သော လက်ဖက်ရည်ဈေးနှုန်းများမှာ ယခု မေလကုန်ပိုင်းတွင် ဆက်လက်မြင့်တက်ခြင်းမရှိသေးသည်ကို တွေ့ရသည်။ သကြားမှာ နိုင်ငံပိုင်သကြားစက်များ၏ ထုတ်လုပ်မှုနည်းပါးခြင်းကြောင့် ဈေးနှုန်းအလှုပ်အခတ်ဖြစ်ရခြင်းဖြစ်ပြီး မေလကုန်တွင် ဈေးကွက်ထဲ၌ သကြားတစ်ပိဿာလျှင် ကျပ် ၁၀၀၀ ကျော်သို့ ရောက်ရှိလျက်ရှိသည်။ နို့ဆီဈေးများမှာ နယ်စပ်ကုန်သွယ်မှုလှယ်နှုန်းထားများ အပြောင်းအလဲပေါ်တွင် များစွာမူတည်လျက်ရှိကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

အချို့ရည်မျိုးစုံ

ပြည်တွင်းသကြားဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲကြောင့် အချို့ရည်မျိုးစုံ ဈေးမြင့်လျက်ရှိသော်လည်း ရောင်းအားပုံမှန်ရှိနေကြောင်း၊ အချို့ရည်ရာသီ၏ ရောင်းအားအတက်ဆုံးလများ၏ နောက်ဆုံးလဟု ဆိုနိုင်သည့် မေလကုန်တွင်မူ ယမန်နှစ်များ၏ ရောင်းအားကိုမမီကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရှိရသည်။ လာမည့်မိုးရာသီတွင် ၀၁၀၀ ကာလအထိ ရောင်းအားပုံမှန်ရှိမည်ဟု ခန့်မှန်းထားပြီး ပြည်တွင်းအချို့ရည်များ ဈေးကွက်သို့ ပုံမှန်ဝင်ရောက်လေ့ရှိသော်လည်း ပြည်ပအချို့ရည်များမှာ နယ်စပ်သယ်ဆောင်ရေးလမ်းကြောင်းများအရ ကုန်စည်အဝင်အထွက် ပုံမှန်မရှိကြောင်း အချို့ရည်ဆိုင်လုပ်ငန်းရှင်များထံမှ သိရှိရသည်။ အချို့ရည်ဈေးနှုန်းမှာ ပြည်တွင်းပြည်ပထုတ်နှစ်မျိုးစလုံး နေ့စဉ်ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲလေ့ရှိပြီး ယခုလက်ရှိ ပြည်တွင်းထုတ်တွင် Ve Ve အမှတ်တံဆိပ် အချို့ရည်များနှင့် ပြည်ပတင်သွင်းကုန်များတွင် စင်ကာပူ Coke မှာ အရောင်းရဆုံးဖြစ်ကြောင်း လက်ကားအရောင်းဆိုင်များက ပြောကြားသည်။

ဆန်၊ သီ

မေလဆန်းပိုင်းအတွင်း ဖြစ်ပေါ်နေသော ဆန်ဈေးနှုန်းများမှာ ဆန်အကြမ်းအဟောင်း တစ်အိတ်လျှင် ၁၀,၀၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်၊ နွေဆန် ၉၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်နှင့် ပေါဆန်း ၁၅,၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်တွင်ရှိသည်။ မတ်လအလယ်မှ ဧပြီလလယ်အထိ ရန်ကုန်ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဆန်ဝင်ရောက်မှုသိသာစွာ လျော့နည်းခဲ့ရာ ဈေးနှုန်းများမြင့်တက်ခဲ့၍ ဆန်အကြမ်း တစ်အိတ်ဈေးနှုန်း ၈၀၀၀ ကျပ်မှ ၉၇၀၀ ကျပ်ထက် ကျော်လွန်ရောင်းချခြင်းမပြုရန် ဆန်ကုန်သည်များအသင်းမှ နှုန်းထား သတ်မှတ်ဆောင်ရွက်ခဲ့သည်။ ယခုနောက်ပိုင်းတွင် အဆိုပါသတ်မှတ်ချက်ကို ပယ်ဖျက်ပေးခဲ့ပြီး ဆန်ဈေးနှုန်းကို အများ လက်ခံနိုင်သော၊ သင့်တင့်မျှတသောဈေးနှုန်းဖြင့် ရောင်းချရန် ခွင့်ပြုခဲ့ပြီး အသင်းမှ ပွဲရုံများသို့ နေ့စဉ်ဆန်အိတ် ၅၀,၀၀၀ အထက် ဝင်ရောက်စေရန် ဆောင်ရွက်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ကုန်သည်များမှလည်း ဆန်ဈေး နှိမ်ဝယ်ခြင်းများမပြုလုပ်ရန်နှင့် တောင်သူ၊ ဆန်ပွဲစား၊ ကုန်သည်အားလုံး လက်တွဲညီညီဖြင့်

ဆောင်ရွက်သွားကြရန် ကုန်သည်များသို့ ညွှန်ကြားထားကြောင်း အသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးအောင်သန်းဦးက ဆိုသည်။ ထို့အပြင် ကုန်သည်များ ဆန်သိုလှောင်ရန်၊ ဈေးကစားခြင်းများမပြုလုပ်နိုင်ရန် နယ်မြေဒေသအသီးသီးတွင် သက်ဆိုင်ရာဒေသအာဏာပိုင်၊ ရပ်ကွက်လူကြီး စသည်တို့နှင့် ပူးပေါင်း၍ ထွက်ရှိသောဆန်၊ စပါးအရေအတွက်ကို စစ်တမ်းကောက်ယူ၍ ကြိတ်ခွဲရောင်းချသွားရန် တိုက်တွန်းဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ပြီး ဆန်သိုလှောင်သူများကို အရေးယူဆောင်ရွက်သွား၍ တည်ငြိမ်သောဆန်ဈေးနှုန်းတစ်ရပ်ပေါ်ပေါက်စေရန် ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အသင်းဥက္ကဋ္ဌက ပြောကြားသည်။ မေလဆန်းပိုင်းတွင် ပုံမှန်ဝင်ရောက်နေသောဒေသများမှ ဆန်များအပြင် တိုက်ကြီးမြို့နယ်မှ ဆန်များ စတင်ဝင်ရောက်လာပြီဖြစ်၍ ဆန်ဝင်ရောက်မှု များပြားလာပြီး ဈေးနှုန်း ပြန်လည်ကျဆင်းသွားနိုင်ကြောင်း ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံ ပိတောက်လမ်းရှိ ဆန်ကုန်သည်များက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

ယခုလဆီဈေးမှာ ပဲဆီတစ်ပိဿာလျှင် ယခင် ၂၂၀၀ ကျပ်မှ ၁၈၀၀ ကျပ်၊



ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

စားအုန်းဆီ ၁၅၅၀ကျပ်မှ ၁၄၅၀ ကျပ်သို့ ပြန်လည်ကျဆင်းခဲ့ပြီး ပြည်တွင်းတွင် ဆီအုန်းမှ စားသုံးဆီထုတ်လုပ်နိုင်ပြီဖြစ်၍ ဈေးကွက်အတွင်းသို့ ဖြန့်ဖြူးတော့မည်ဟု သောသတင်းကြောင့် ဆီတင်သွင်းမှု လျော့ ကျလာနိုင်သော်လည်း ဈေးနှုန်းအတက် အကျကို ခန့်မှန်း၍မရနိုင်သေးကြောင်း ဆီကုန်သည်များက ပြောကြားသည်။

ငရုတ်၊ အာလူး၊ ကြက်သွန်

မာလာမုန်တိုင်းဝင်ရောက်ပြီးနောက် ဧရာဝတီတိုင်းဘက်မှ ငရုတ်ခင်းများ ရေ လွှမ်းခံရသဖြင့် ယခုလအတွင်း ငရုတ် ဈေးကောင်းနိုင်ကြောင်း ငရုတ်ပွဲရုံလုပ်ငန်း ရှင်များက သုံးသပ်သည်။ ကျောက်ဆည် တစ်ကြောရှိ သဲတော၊ ဝမ်းတွင်းဒေသများ တွင် ယခုနှစ် ငရုတ်မစိုက်ကြသဖြင့် အထွက် နှုန်းလည်း အနည်းငယ်လျော့နည်းကြောင်း၊ အချို့ဒေသတွင် ရေလွှမ်းခံရခြင်း၊ မိုးကွက် ကျားရွာခြင်းများရှိသော်လည်း စိုက်ခင်း ပျက်စီးသည့် အနေအထားကိုမသိရှိရ၍ ငရုတ်မည်မျှအထွက်ရှိမည်ကို ခန့်မှန်း၍ မရနိုင်ကြောင်း ငရုတ်ကုန်သည်ကြီးများက ဆိုသည်။ မေလ ၇ ရက်နေ့အထိ ဖြစ်ပေါ် နေသော ငရုတ်ဈေးမှာ မိုးထောင်အဟောင်း တစ်ပိဿာလျှင် ၁၅၀၀ ကျပ်ရှိပြီး လက် ကျန်နည်းခြင်းကြောင့် ဈေးကျရန်မရှိဟု ဈေးကွက်အတွင်းမှဆိုသည်။ ငရုတ်ရှည် မှာ တစ်ပိဿာလျှင် ၁၈၀၀ ကျပ်မှ ၁၉၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်တွင်ရှိပြီး ငရုတ်ပွဲမှာ စက တစ်ပိဿာလျှင် ၂၀၀၀ ကျပ်မှ ၂၄၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်၊ ဒိုက်ဦးပွဲ ၂၈၀၀ ကျပ်မှ ၃၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်၊ ဆင်ဖြူကျွန်းပွဲ ၃၅၀၀ ကျပ်မှ ၃၈၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်တွင် ရှိသည်။

အာလူးဈေးကွက်တွင် ဆင်ဖြူကျွန်း ဒေသမှ အစိုက်နည်း၍ အထွက်နှုန်းလျော့ ကျသော်လည်း ဟဲဟိုးအာလူးအသစ်များ ဝင်ရောက်လျက်ရှိသည်။ နေ့စဉ် ကား သုံး စီးခန့်ဝင်ရောက်လျက်ရှိပြီး ဈေးနှုန်းမှာ

ဟဲဟိုးသီးတစ်ပိဿာလျှင် ၁၃၀ ကျပ်မှ ၄၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်၊ ဆင်ဖြူကျွန်းသီး တစ်ပိဿာလျှင် ၅၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်ရှိ သည်။

ယခုလဆန်းပိုင်းအတွင်း အောင်လံ၊ သရက်၊ မင်းဘူးတို့မှ ကြက်သွန်များ နေ့ စဉ် ကား ၁၅ စီးစာခန့် ပုံမှန်အဝင် ရှိနေ သော်လည်း အရည်အသွေးညံ့သဖြင့် ဈေး ပေါပေါဖြင့် ရောင်းချနေကြောင်း ကုန် သည်များကဆိုသည်။ ပြည်တွင်းသုံး အတွက် စိုက်ပျိုးသောကြက်သွန်သည် နယ်စပ်မှ အထွက်နည်းခြေရှိပြီး ယခုနှစ် အတွင်းထွက်ရှိသော ကြက်သွန်အချို့ မုန် တိုင်းမိုးကြောင့် အပျက်အစီးများ ဖြစ်ပေါ် ခဲ့ရသည်ဟု ၎င်းတို့ကဆိုသည်။ လက်ရှိ ပေါက်ဈေးမှာ ကြက်သွန် တစ်ပိဿာလျှင် ၂၆၀ ကျပ်မှ ၄၂၅ ကျပ်၊ မြစ်သား တစ်ပိဿာလျှင် ၃၂၅ ကျပ်မှ ၅၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်တွင်ရှိပြီး နောက်ပိုင်း ဈေးနှုန်း အနည်းငယ်မြင့်တက်လာနိုင်ကြောင်း ကုန်သည်အများစုက သုံးသပ်သည်။ ယခု နှစ်တွင် ကြက်သွန်ကို ပုံမှန်တင်ပို့နေ သည့် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်အပြင် အာဆီယံနိုင်ငံ များသို့ပါ တင်ပို့နေရပြီး လက်တလော ကာလအတွင်း ပိဿာချိန် သုံးသိန်းခန့် တင်ပို့သွားရန် ပြင်ဆင်နေကြောင်း စီးပွား ရေးနှင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဝန်ကြီး ဌာနမှ စုံစမ်းသိရှိရသည်။

ပဲမျိုးစုံ

ပဲမျိုးစုံဈေးကွက်တွင်မူ ပုံမှန်တင်ပို့ နေသော Export ပဲများကို ထွက်သမျှ ဝယ်ယူမည့်အနေအထားရှိရာ ဈေးကွက် အခြေအနေနှင့် ဈေးနှုန်းအခြေအနေသည် ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေးပေါ်တွင် မူတည် နေသည်ဟု ပဲ Exporter အများစုက သုံး သပ်ပြောကြားသည်။ Export ပဲများသည် မြန်မာနှစ်ဆန်း ၂ ရက်နေ့ဈေးနှင့် ယခုလ ဈေးနှုန်းကို နှိုင်းယှဉ်ကြည့်လျှင် ဈေးပြန် ကျသွားသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဧပြီလ ၂

ရက်နေ့ဈေးနှင့် မေလ ၃၀ ရက်နေ့ဖြစ်ပေါ် နေသောဈေးနှုန်းကို နှိုင်းယှဉ်ဖော်ပြရလျှင် မတ်ပဲတစ်အိတ်လျှင် ၆၅၀၀၀ ကျပ်မှ ၅၉၀၀၀ ကျပ်၊ ပဲလွန်းဖြူ ၄၈၀၀၀ ကျပ် မှ ၄၄၀၀၀ ကျပ်၊ ဘိုကီတံပဲ ၃၈၀၀၀ ကျပ်မှ ၃၄၀၀၀ ကျပ်၊ ပဲလွန်းနီ ၃၂၀၀၀ ကျပ်မှ ၃၀၀၀၀ ကျပ်၊ ပဲတီစိမ်းခရမ်းရွှေဝါ ၆၅၀၀၀ ကျပ်မှ ၆၁၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်သို့ အသီးသီးဈေးထိုးကျသွားသည်ဟု ပဲပွဲရုံ လုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

ပြည်ပသို့ Export တင်ပို့နေသော် လည်း ပြည်တွင်းသုံးပဲများမှာ ဈေးကွက် အတွင်း ငွေလည်ပတ်သုံးစွဲမှုအခြေအနေ ကြောင့် ဈေးအနည်းငယ်မြင့်တက်ခဲ့သည်။ မြန်မာနှစ်ဆန်း ၂ ရက်နေ့ဈေးနှင့် ယခု ပေါက်ဈေးကိုနှိုင်းယှဉ်ပြရလျှင် မြေပဲ တစ်ပိဿာ ၁၂၀၀ ကျပ်မှ ၁၇၀၀ ကျပ်၊ စားတော်ပဲတစ်အိတ်လျှင် ၆၅၀၀၀ ကျပ်မှ ၇၃၀၀၀ ကျပ်၊ ပဲနီပြား ၂၈၀၀၀ ကျပ်မှ ၃၂၀၀၀ ကျပ်၊ ပဲနီလုံး၊ ပဲထောပတ် ၂၈၀၀၀ ကျပ် မှ ၃၃၀၀၀ ကျပ်သို့ အသီးသီး မြင့်တက်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။

ဧပြီလ ၂ ရက်နေ့မှ ယခုလ အထိ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ပြည်ပတင်ပို့နေသော သီးနှံနှင့် ကုန်ပစ္စည်းများ၏ ဈေးနှုန်းလှိုင်း ထမှုများသည် ဝယ်လက်နိုင်ငံများ၏ဝယ် လိုအား၊ ထွက်ရှိသောကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးတို့အပေါ်တွင်မူတည်နေ သည့်အတွက် ဈေးကွက်အတွင်း လည်ပတ် စီးဆင်းသောငွေကြေးအပေါ်တွင်မူ လော လောဆယ် အကျိုးသက်ရောက်မှုနည်း ကြောင်း၊ မကြာမီကာလအတွင်း ပြည်တွင်း သုံးကုန်ပစ္စည်းများ၏အခြေအနေ တည် ငြိမ်လာဖွယ်ရှိပြီး လက်တလော ဈေးနှုန်း များမှာ ရေတိုသဘောဆောင်ပါသည်ဟု အတွေ့အကြုံရင့် ကုန်သည်ကြီးများက မှတ်ချက်ပြုသည်။

သန်းထိုက်သူ၊ သစ်ထွန်



အားကစားဂျာနယ်များ၏ ဈေးကွက်လားရာ

နိုင်မင်းဝေ

ယုဂ ကာလကို သတင်းနည်းပညာခေတ်ဟု ပညာရှင်အများစုက သတ်မှတ်ပြောဆိုနေကြခြင်းနှင့်အတူ သတင်းစီးဆင်းပျံ့နှံ့မှု မြန်နှုန်းမြင့်မားလာသကဲ့သို့ သတင်းဦး သတင်းထူးများကို သိလိုစိတ်သည်လည်း တိုက်ရိုက်အချိုးနှုန်းနှင့်အတူ မြင့်မားလာခဲ့သည်။ အခြားတစ်ဖက်တွင်လည်း Globalization ခေတ်၏ ကမ္ဘာပတ်လွှမ်းခြုံမှုအရှိဆုံးအရာမှာ ဘောလုံး အားကစားဖြစ်သည့်အလျောက် အခြားအားကစားများထက် ရှေ့တန်းထွက်လာကာ လေးနှစ်တစ်ကြိမ်ကျင်းပသည့် ကမ္ဘာ့ ဖလားဘောလုံးပွဲသည် ကမ္ဘာအနှံ့မှ ပရိသတ်များ လှည်းနေလှေအောင်း မြင်းစောင်းမကျန် မြင်ကြားအားပေးလိုသော ကြီးမားသည့်သတင်းအမျိုးအစားပင် ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံမှ အားကစားပရိသတ်များနှင့် ဘောလုံးဝါသနာရှင်များ အတွက်မူ အဆိုပါဘောလုံးပွဲသတင်းများနှင့် သုံးသပ်ချက်ဆောင်းပါးများကို အသားပေးရေးသားဖော်ပြသည့် ပြည်တွင်းထုတ် အားကစားဂျာနယ်များမှာ အပတ်စဉ်ထုတ်ဂျာနယ်ဈေးကွက်အတွင်း ယင်းဂျာနယ်များက ဈေးကွက်ဝေစုအများဆုံး ရယူထား သည်ကို တွေ့ရသည်။

အားကစားသတင်း

ဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာ အံ့မခန်း တိုးတက်မှုနှင့်အတူ ရရှိလာသောအားကစား သတင်းများ၏ လူအများစိတ်ဝင်စားမှုကို ဆန်းစစ်လျှင် လူသားတို့၏စွမ်းဆောင်

ရည်များကို သိရှိတိုင်းတာလိုသောဆန္ဒဖြင့် ယခင်စံချိန်စံညွှန်းသတ်မှတ်ချက်များကို လူသားတို့၏ လုံ့လ၊ ဝီရိယ၊ ဉာဏ်စွမ်း ရည်များဖြင့် အကြိမ်ကြိမ်အလီလီ ချိုးဖျက် အောင်နိုင်သောသတင်းများကို လူအများ

စိတ်ဝင်စားခြင်းဖြစ်သည်ဟု Media Group တစ်ခုမှ သတင်းတာဝန်ခံအယ်ဒီတာတစ်ဦး က အားကစားသတင်းများ၏ အရေးပါ ပုံကို ရှင်းပြသည်။ မြန်မာလူမျိုးများသည် အားကစား

www.foreverspace.com.mm

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

ကို အထူးဝါသနာထုံကာ ဆက်သွယ်ရေး ဂြိုဟ်တုစလောင်းများ ပေါ်လာပြီးနောက် ဥရောပတစ်လွှားနှင့် ကမ္ဘာတစ်လွှား ဘောလုံးပွဲများကို စိတ်ပါဝင်စားမှု မြင့်မားလာပြီး နောက်ပိုင်းတွင် အားကစားဂျာနယ်များ၏ အခန်းကဏ္ဍသည် မြင့်မားထိုးထွက်လာကာ စောင်ရေသိန်းချီရောင်းချရသည့်စာစောင်များပင် ရှိလာခဲ့သည်။

ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၅ ခုနှစ် ဇူလိုင်လအတွင်းက မြန်မာပုံနှိပ်မီဒီယာလောကအတွင်း ထုတ်ဝေခွင့်အပြောင်းအလဲနှင့်အတူ ဂျာနယ်သစ်၊ မဂ္ဂဇင်းသစ်များ ပုံနှိပ်မီဒီယာများ၏ ပါရာဒိုင်းသစ်ဟုပင် ဆိုကောင်းဆိုနိုင်ပါသည်။ လက်ရှိပုံနှိပ်မီဒီယာလောကတွင် ထုတ်ဝေမှုအရေအတွက်နှင့် အမျိုးအစား (လိုင်း) အများဆုံး မီဒီယာအဖြစ် သတ်မှတ်နိုင်သော ဂျာနယ်ဈေးကွက်အတွင်း လူငယ်အမျိုးသားများ၏ သတင်းစိတ်ဝင်စားမှုအမျိုးအစားကို ဆန်းစစ်လျှင် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းသည် ပြည်တွင်းပြည်ပစီးပွားရေးသတင်းကို ကြိုက်နှစ်သက်ကြပြီး ပြည်တွင်းပြည်ပအားကစားကို စိတ်ပါဝင်စားသူ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းနှင့် နိုင်ငံတကာနိုင်ငံရေး၊ အနုပညာသတင်းတို့ကို စိတ်ဝင်စားမှုမှာ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိသည်ဟု ဂျာနယ်ကြီးတစ်စောင်၏ သုတေသနပြုချက်အရ သိရသည်။

အားကစားဂျာနယ်သစ်များ

ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန၏ ခွင့်ပြုချက်ဖြင့် ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေသူများ မှတ်ပုံတင်နှင့် စာပေစိစစ် ဖြန့်ချိရေးလုပ်ငန်းများ ကြီးကြပ်မှုဗဟိုအဖွဲ့ စာပေစိစစ်နှင့် မှတ်ပုံတင်ဌာနကြည့်ရှုချက် ၂/၂၀၀၆ နှင့် ၃/၂၀၀၆ အရ ထုတ်ဝေခွင့်ပြုခဲ့သော ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်း ၄၅ စောင်အနက် အားကစားဂျာနယ် ၁၄ စောင်အထိ ပါဝင်လာခဲ့သည်။

“လက်ရှိဈေးကွက်အတွင်း ရှိနေတဲ့ အားကစားဂျာနယ် ၂၃စောင်ရှိပြီး ဂျာနယ်

အသစ် ၁၄ စောင်နဲ့ ထပ်ပေါင်းရင် ၃၇ စောင်အထိရှိလာမှာဖြစ်ပေမယ့် ထုတ်ဝေခွင့်ကျပြီး မထုတ်ဖြစ်တဲ့ စာစောင်တွေလည်း ရှိနိုင်တယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် အားကစားဂျာနယ်တွေအနေနဲ့ စာစောင် ၃၀ လောက် ရှိလာမှာဖြစ်လို့ အခုပွဲဟာ ဂျာမနီ ကမ္ဘာ့ဖလားပွဲနဲ့အပြိုင် စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတယ်” ဟု အားကစားဂျာနယ် စာစောင်ထုတ်ဝေရန် ပြင်ဆင်နေသူ တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယခင်လည်း ဘောလုံးအားကစား ပြိုင်ပွဲကြီးတစ်ခု နီးကပ်လာတိုင်း ယင်းအားကစားပြိုင်ပွဲကို အမှီပြု၍ ထုတ်ဝေခဲ့သော အားကစားဂျာနယ်များနည်းတူ ယခုလည်း ၂၀၀၆ ကမ္ဘာ့ဖလားဘောလုံးပွဲနှင့် အချိန်ကိုက် ဈေးကွက်အတွင်းနေရာယူရန် ဂျာနယ်များ ကြိုးစားလာဖွယ်ရှိပြီး ဆက်လက်ရှင်သန်အောင်မြင်သောဂျာနယ်များရှိသကဲ့သို့ ပျောက်ကွယ်သွားမည့် ဂျာနယ်များလည်း ရှိလာမည်ဖြစ်သည်။

“အရင်တုန်းက အားကစားဂျာနယ် ထုတ်ဝေတယ်ဆိုတာ ပွဲစဉ်ရာသီတစ်ခုရဲ့ အဖွင့်မှာ လုပ်ကြတာများတယ်။ အခုတစ်လအတွင်း ပြိုင်ပွဲလုပ်တာနည်းတယ်။ ကမ္ဘာ့ဖလားက တစ်လအတွင်းမှာ ပြီးအောင်

လုပ်ရင် ရာသီပွဲစဉ်တွေက တစ်နှစ်လောက်ကြာတယ်။ ချပေးတဲ့ဂျာနယ်အရေအတွက်ကလည်း အခုလောက်မများဘူး။ ထုတ်ဝေခွင့်ကျလာတဲ့ ဂျာနယ်အများစုမှာ သုံးပုံနှစ်ပုံလောက်က လက်ရှိထုတ်ဝေနေတဲ့ ဂျာနယ်တွေဖြစ်လို့ ဂျာနယ်တွေ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေး ကြိုးပမ်းမှုဟာ စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတယ်။ ဈေးကွက်က ကျဉ်းတယ်” ဟု Three Season (သုံးရာသီ) အားကစားဂျာနယ်အယ်ဒီတာချုပ် ဆရာဖေဒီက ဆိုသည်။

စာဖတ်သူတိုးမလာသေးသော ဈေးကွက်

ဂျာနယ်ဖြန့်ချိရေးဆိုင်အများစု၏ ပြောဆိုချက်အရ ဂျာနယ်အမျိုးအစားတိုးပွားလာသလောက် စောင်ရေ သိသိသာသာ တိုးတက်လာသည်ကိုမူ မတွေ့ရဟု သိရသည်။ ယခုကာလကဲ့သို့ ဂျာနယ်အမျိုးအမယ် (လိုင်း) မများခင် လွန်ခဲ့သောနှစ်နှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် စုစုပေါင်း ရောင်းချရသည့်စောင်ရေ များလာသည်မှန်သော်လည်း သတင်းဂျာနယ်နှင့် အားကစားဂျာနယ်များ အားကောင်းလာခြင်းကြောင့် ရုပ်ရှင်နှင့် အနုပညာသတင်းဂျာနယ်များ စောင်ရေကျသွားသည်ဟု မန္တလေးမြို့



အပတ်စဉ်ထွက်ရှိနေသည့်ဂျာနယ်များ

စဉ်	နေ့	အားကစား	အခြားစာစောင်
၁။	တနင်္လာ	အိုလံပစ်၊ Sport-Light၊ Winner၊ 442၊ Best Player	Weekly Eleven News၊ ဓနသိဒ္ဓိ၊ The Voice Weekly၊ Flower News၊ အချစ်၊ အလင်းတန်း၊ ပေါ်ပြူလာ၊ နံနက်ခင်း၊ Internet၊ Tech Digest၊ Kid Zone၊ သိဒ္ဓိမိုး၊ Health Digest၊ နိုင်ငံတကာ၊ မြင်ကွင်း၊ ပါဝါ၊ The Myanmar Times
၂။	အင်္ဂါ	First-Eleven	ယဉ်ကျေးလိမ္မာ၊ သိပ္ပံနှင့်နည်းပညာ၊ ပြည်မြန်မာ၊ Good Health၊ အခွင့်အလမ်း၊ ဖတ်စရာ၊ မိုးသောက်ပန်း၊ လှပ၊ နိုင်ငံတကာရေးရာ၊ Family Health၊ မော်ဒန်နိုင်ငံတကာသတင်းဂျာနယ်၊ ခရမ်းပြာ၊ ကမ္ဘာစီးပွား၊ News Weekly၊ သိပ္ပံ၊ ဓမ္မဝီရ
၃။	ဗုဒ္ဓဟူး	တက်လမ်း၊ World Sport၊ Sport Times	7 Day News၊ ရဲမှုခင်း၊ မနောမယ၊ အကျိုးဆောင်၊ ဂီတကမ္ဘာ၊ Yangon Times၊ News Watch၊ ဝိဇ္ဇာ၊ ရွှင်ပြုံး၊ မြူး၊ မိုးဆန်းပန်း၊ ရွှေသွေး
၄။	ကြာသပတေး	90 Minutes၊ Sport News၊ အင်အား	မဟာ၊ တတိုင်းမွှေး၊ ရီပိုတာ၊ ကောင်းသတင်း၊ နေလ၊ ခေတ်မြန်မာ Weekly၊ မြန်မာတိုင်းမိ၊ အလင်္ကာ၊ International Eleven၊ ရွှေရိုး၊ Future Health
၅။	သောကြာ	Viva၊ Star Sport၊ Sun၊ Premier Eleven	ကုမုဒြာ၊ အတွေးသစ်၊ Horizon၊ Yangon Post၊ မှုခင်း၊ 24/7 News၊ ယုံကြည်မှုသတင်းဂျာနယ်
၆။	စနေ	ချန်ပီယံ၊ Highlight၊ 365 Sport News	ရောင်ခြည်မိုး၊ ကလေးဂျာနယ်
၇။	တနင်္ဂနွေ	World Football၊ Three Season၊ Sport Star	သတင်းလွှာ၊ မှုခင်းရှုထောင့်၊ ပန်သစ္စာ

(Source : ဇွဲစာပေ၊ ဆိပ်ကမ်းသလမ်းနှင့် ကုန်သည်လမ်းထောင့်၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်)

တော်မှ ဖြန့်ချိရေးကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။
တစ်နည်းအားဖြင့် တစ်နိုင်ငံလုံး ဈေးကွက်နှင့် ဝယ်လိုအား သိသိသာသာ တက်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ လိုင်းတစ်လိုင်းချင်း တွင် ရွေးချယ်စရာ များပြားလာသည့် သဘောဟု ကောက်ချက်ချနိုင်ပြီး ဂျာနယ် ဖတ်သူများထံမှ ကောက်ယူရရှိသော စစ်တမ်းတစ်ရပ်အရ ဂျာနယ်အမျိုးအစား များလာသဖြင့် ရွေးချယ်စရာများလာသည် ဟု အကောင်းမြင်သူ ၆၅ ရာခိုင်နှုန်း၊ ဝယ်နေကျဂျာနယ်အမျိုးအစားကို ဝယ်ယူသည်ဟုဆိုသူက ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ အမျိုးအစားများပြားလာခြင်းကြောင့် ရွေးချယ်ရ

ခက်သည်ဟု ဆိုသူက ၅ ရာခိုင်နှုန်း ရှိသည်ဟု ၎င်းကဆိုသည်။
ဥရောပဘောလုံးရာသီ ကုန်ဆုံးချိန်နှင့် တိုက်ဆိုင်၍ ထပ်မံတိုးထုတ်လာမည့် ဂျာနယ်အများစုမှာ အတွေ့အကြုံရှိပြီး ဂျာနယ်များဖြစ်သလို ကမ္ဘာ့ဖလားပွဲနှင့် တိုက်ဆိုင်ပြီး ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေးအတွက် မဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာမျိုးစုံကို ခင်းကျင်းကြမည်မှာသေချာကြောင်း၊ အခြားဂျာနယ် လုပ်ကိုင်ထုတ်ဝေခြင်းနှင့်စာလျှင် အားကစားဂျာနယ်ထုတ်ဝေခြင်းသည် လွယ်ကူပြီး ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေးအတွက် ဘောလုံးအသင်း၊ ပြိုင်ပွဲအရေအတွက်များသဖြင့် ပစ်မှတ်သတ်မှတ်ရသည်မှာလည်း လွယ်

ကူ၍ အခြားဖျော်ဖြေရေးလိုင်းများထက် အားကစားစာစောင်လိုင်းကို စီစဉ်ထုတ်ဝေလိုသူများခြင်းဖြစ်သည်ဟု Preview Special Journal ထုတ်ဝေခွင့်အသစ်ကျထားသည့် ဆရာဖေဒီက ဆိုသည်။
စာဖတ်သူအများစုသည် သတင်းကို အဓိကစိတ်ဝင်စားကြပြီး အားကစားဂျာနယ်များ၏ အားသာသောဆွဲဆောင်မှုမှာ သတင်းလတ်ဆတ်ခြင်းနှင့် အပတ်စဉ်ကန်နေသော ဘောလုံးပွဲစဉ်များ၏ အနိုင်အရှုံးရသကို ပေါ်လွင်စွာ တင်ပြပေးနိုင်ခြင်းတို့ဖြစ်ကြောင်း၊ ကာလအတိုင်း အတာတစ်ခုအထိ ဖျော်ဖြေရေးအသွင်ဆောင်နေဦးမည်ဖြစ်သော်လည်း ဘာသာ

www.foreverspace.com.mm

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

ပြန်တတ်ရုံသက်သက်ဖြင့်မူ အောင်မြင်သောဂျာနယ်တစ်ခုအဖြစ် ထုတ်ဝေချိရမည်ဟုမထင်ကြောင်း မဂ္ဂဇင်းအချို့တွင် အားကစားဆောင်းပါးများရေးသားနေသူကလောင်ရှင်တစ်ဦးက ၎င်း၏ထင်မြင်ချက်ကို ပြောဆိုသည်။

ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေးမဟာပျူဟာ

“ဂျာနယ်အရည်အသွေးကသာ ရေရှည်ဈေးကွက် ခိုင်မာမှုကို ဆုပ်ကိုင်သွားကြမှာ ဖြစ်တယ်။ ဂျာနယ်အရည်အသွေးဆိုရာမှာလည်း ပရိသတ်ဘာကြိုက်လဲ စဉ်းစားပြီးလုပ်ရတာတစ်ပိုင်း၊ ပရိသတ်အတွက် ဘာလုပ်ပေးရင် ထိုက်တန်မလဲ အမြင်နဲ့လုပ်တာတစ်ပိုင်း အပိုင်းနှစ်ပိုင်း ရှိတယ်။ ဥပမာ-မြန်မာပရိသတ်တွေက မန်ယူကိုကြိုက်ကြလို့ မန်ယူပရိသတ် ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ရှိတယ်ဆိုရင် မန်ယူအကြောင်း များများဖော်ပြပေး။ ချယ်ဆီးလ် ပရိသတ်တိုးလာရင် ချယ်ဆီးလ်အကြောင်း များများပြောပေး။ လုပ်ရတာလွယ်ပေမယ့် ရေရှည်မှာ ထိန်းသိမ်းလို့မရဘူး။ အကြောင်းအရာမရပေးပေမယ့် သက်တမ်းတိုလို့ ပရိသတ်အကြိုက်က ပြောင်းလဲသွားနိုင်တယ်။ နောက်တစ်ပိုင်းက ပရိသတ်ကြိုက်

ချင်မှ ကြိုက်မယ်။ ရေရှည်ကဏ္ဍတစ်ခုဟာ အားကစားနဲ့ပတ်သက်လို့ အောင်မြင်ချင်မှ အောင်မြင်မယ်။ သိသင့်တဲ့ဟာကို သိကြပါစေလို့ စေတနာနဲ့လုပ်ရင် ရေရှည်မှာ ခိုင်မာလျှင် ပရိသတ်ကိုရလာမှာဖြစ်တယ်” ဟု ဆရာဖေဒီက ဂျာနယ်ထုတ်ဝေရေးဈေးကွက်ခိုင်မာရေးနှင့်ပတ်သက်သည့် ခံယူချက်ကို ပြောပါသည်။

အားကစားဂျာနယ်ထုတ်ဝေရန် ပြင်ဆင်နေသူတစ်ဦးကမူ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေးအတွက် “ဂျာနယ်အရည်အသွေးက အရေးကြီးတယ်။ ဂျာနယ်အရည်အသွေးကို တစ်ပွဲတိုးအမြင်နဲ့ လုပ်လို့မရဘူး။ စာပေအမြင်နဲ့မဟုတ်ဘဲ စီးပွားရေးအမြင်သက်သက်နဲ့ ရေရှည်မှာ မလုပ်နိုင်ဘူး။ အရည်အသွေးကို ဦးစားပေးရမယ်။ ဥပမာ-စက္ကူအရည်အသွေးကအစ ခိုလို့မရဘူး။ နယ်တွေကိုပို့ရင် သယ်တဲ့ချတဲ့ ဒဏ်ကိုခံနိုင်ဖို့ ဖြစ်နိုင်ရင် နော်ဝေစက္ကူလို အရည်အသွေးကောင်းစက္ကူကို သုံးရမယ်။ သတင်းတွေရဲ့ တန်ဖိုးမြင့်ရမယ်။ ပုံကြီးချဲ့သတင်း၊ အဆန်းထွင်သတင်းတွေက သတင်းတန်ဖိုးကို ကျစေတယ်။ သတင်းက အဓိကအရည်အသွေးဖြစ်သလို အချိန်နဲ့ တစ်ပြေးညီဖော်ပြနိုင်ဖို့ အားထည့်ရမယ်”

ဟု စာစောင်အရည်အသွေး အရေးကြီးပုံကို ပြောပြသည်။

ဝါရင့်အားကစားကလောင်ရှင်ကြီး ဆရာကျောက်ဘီလူး တင်မောင်ဆွေကလည်း ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေးအတွက် “အရည်အသွေးမြင့်ရမယ်။ အထားအသိုအပြင်အဆင်ကအစ အဆင့်မြင့်ရမယ်။ စီးပွားရေးအမြင်နဲ့ကြည့်ပြီး အရောင်ကအစ ခိုလို့မရဘူး။ အားကစားဂျာနယ်ဆိုပြီး လုပ်ချင်သလို လုပ်လို့မရဘူး။ ခေါင်းပေးတာကအစ သတိထားရမယ်။ အရည်အသွေးမှာ သတင်းစာပညာရှိ မရှိ၊ တတ်မတတ်တာလည်း အရေးပါတယ်။ သတင်းစာပညာပြည့်ဝလေ စာစောင်ရဲ့ အရည်အသွေးမြင့်လေ ဖြစ်မှာပဲ။ အားကစား စာစောင်ဟာ ဖတ်ပြီးချောင်ထိုးဖို့မဟုတ်ဘဲ သိမ်းထားချင်စိတ်ပေါက်အောင် ကောင်းရမယ်” ဟူ၍ သတင်းစာပညာနှင့် ဆက်စပ်ပြီး ဂျာနယ်အရည်အသွေးကြောင့် ဈေးကွက်ဝေစု ရရှိနိုင်ပုံကို ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ဂျာနယ်များ၏ ဈေးနှုန်းသည် စက္ကူဖိုးနှင့် ပုံနှိပ်ခန့်တို့လိုက်လျှင် အလွန်ကျဉ်းသောအမြတ် (Margin) သာ ကျန်သည်ကိုတွေ့ရပြီး အချို့ဂျာနယ်များဆိုလျှင် အမြတ်မကျန်သလောက်ရှိပြီး ကြော်ငြာမှရသောဝင်ငွေနှင့် ရပ်တည်နေရခြင်းမျိုး ရှိပါသည်။ အားကစားဂျာနယ်အများစုသည် စောင်ရေ အားပြုထုတ်ဝေရသဖြင့် ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေး၊ စောင်ရေတိုးမြှင့်ရေးသည် စိုက်သည့်အတိုင်း သိမ်းရိတ်ရမည့်အပင်စိုက်ပျိုး ပျိုးထောင်မှုပင် ဖြစ်သည်။

လက်လီသမား (သို့) ငွေပြန်ဖော်ပေးသူ

ဂျာနယ်ဖြန့်ချိသူများက ‘ဟော့ကာ’ (Hawker) ဟု ခေါ်သော လက်ပွေ့ရောင်းသူများနှင့် ဘန်းနှင့်ဆိုင်ခင်း၍ ဂျာနယ်ရောင်းသူများသည် စာဖတ်သူနှင့် နေ့စဉ်ထိတွေ့နေရပြီး စာဖတ်သူများထံအရောက်ပို့ပေးနေသူများလည်းဖြစ်သလို တစ်နည်း

ရှေ့ဆုံးတွင်ခင်းကျင်းထားသည့်ကို ဝယ်သူက အရင်မြင်သည်



အားဖြင့် ရင်းနှီးထည့်ဝင်ထားသောငွေကြေးများကို ပြန်ဖော်ပေးသူများလည်း ဖြစ်သည်။

တစ်ဦးတည်းဖြန့်ချိသူများ၊ တစ်ဆင့်ခံဖြန့်ချိသူများက ကိုင်တွယ်ဖြန့်ချိရသောစောင်ရေများခြင်းကြောင့် ဂျာနယ်တစ်စောင်လျှင် ကော်မရှင် ၁၀ ကျပ်ခန့်သာ ယူကြသော်လည်း လက်လီရောင်းသူများကမူ တစ်စောင်လျှင် အနည်းဆုံး ၃၀ ကျပ်၊ ၇၀ ကျပ်၊ ၁၀၀ ကျပ်အထိ တင်ရောင်းကြပြီး ယခုလက်ရှိ ဂျာနယ်များ၏ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ချက်အရဆိုလျှင် ဂျာနယ်အများစုမှာ တစ်စောင်လျှင် ၃၀ ကျပ်မှ ၅၀ ကျပ်အထိသာ အမြတ်ကျန်ကြသည်။

ဂျာနယ်များတိုးပွားလာပြီးနောက်ပိုင်း ဂျာနယ်လက်လီဆိုင်နှင့် လက်ပွေ့ရောင်းသူ အရေအတွက်တိုးပွားလာပြီး အကောင်းမြင် ယူဆရလျှင် ဝင်ငွေကောင်းသော အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ်တိုးပွားခြင်းဖြစ်သည်။ လက်လီသမားများ၏ အမြင်နှင့် သဘောထားသည်လည်း ဂျာနယ်စာစောင် နာမည်ပေါက်ရေးအတွက် အရေးပါလှသည်ဟု ဆိုနိုင်သည်။

ဟော့ကာ (Hawker) များအနေဖြင့်လည်း ဂျာနယ်ဈေးနှုန်းထက် ဂျာနယ်အရည်အသွေးသည်သာ အဓိကဖြစ်ပြီး ဂျာနယ်အရည်အသွေးနှင့် စက္ကူသား ကောင်းမွန်ပါက ဈေးနှုန်းသည် ဒုတိယနေရာရောက်သွားပြီး ခပ်မာမာပြော ရောင်းနိုင်သည်ဟု ဂျာနယ်ဈေးကွက်သဘာဝကို ဂျာနယ်ရောင်းချသူ ဦးမင်းမင်းက ရှင်းပြသည်။

ဂျာနယ်ရေစီးကြောင်းသစ်

၁၉၉၆ ခုနှစ်ဝန်းကျင်က စတင်၍ ပြန်လည်ဖွံ့ဖြိုးလာသည့် မြန်မာ့ဂျာနယ် ရေစီးကြောင်းသစ်မှာ ယခုအခါ ဆယ်စုနှစ်အတွင်း ဝင်ရောက်ခဲ့သော်လည်း လက်လှမ်းမီသ

မျှ စုစည်းမှုများအရ မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ထုတ်ဝေနေသော ဂျာနယ်စောင်ရေမှာ နိုင်ငံ၏လူဦးရေနှင့် နှိုင်းယှဉ်လျှင် အလွန်ပင်နည်းပါးလှသည်ကို တွေ့ရသည်။ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာနက ထုတ်ဝေခွင့်ပြုထားသော ထုတ်ဝေခွင့်ရဂျာနယ်ပေါင်း ၁၅၇ စောင်ရှိသော်လည်း အမှန်တကယ် ထုတ်ဝေသောအရေအတွက်မှာ ၁၂၅ စောင်သာ ရှိသေးသည်။

တစ်ပတ်တစ်ကြိမ်ဂျာနယ်များ၏ ဂျာနယ်ထွက်ရှိမှုအနေအထားမှာ တနင်္လာနေ့မှ တနင်္ဂနွေအထိ ရက်သတ္တပတ် တစ်ပတ်အတွင်း စုစုပေါင်း ၉၀ စောင်ခန့်ရှိပြီး တစ်ရက်ပျမ်းမျှ ၃၀ စောင်ခန့်ရှိကာ တနင်္လာနေ့တွင် ဖြန့်ဝေသည့်ဂျာနယ်အမျိုးအစားမှာ အများဆုံးဖြစ်သည်။

အားကစားဂျာနယ်ဖြစ်စေ၊ သတင်းဂျာနယ်ဖြစ်စေ မည်သည့်ဂျာနယ်မဆို ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်းများ၏ ပင်မတာဝန်ဖြစ်သော Public Service ဆိုသောအချက်ကို သတိပြုရမည်သာ ဖြစ်ပါသည်။

နိဂုံး

၂၀၀၆ ခုနှစ် ကမ္ဘာ့ဖလားဘောလုံး



ပြိုင်ပွဲကို လက်ခံကျင်းပခြင်းကြောင့် ဂျာမနီနိုင်ငံသည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၂ ဘီလီယံအထိ ရရှိနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး ပွဲစဉ် ၆၄ ပွဲနှင့် ပတ်သက်ပြီး ရရှိလာသည့်ဝင်ငွေသည် ၁၀ ဘီလီယံကျော်အထိ ရရှိမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် ယခုနှစ်ကမ္ဘာ့ဖလားပွဲကြောင့် ဂျာမနီတွင် အလုပ်အကိုင်သစ် ၄၀၀၀၀ ခန့်ကျော် ပေါ်ပေါက်လာဖွယ်ရှိသည်ဟု ကျွမ်းကျင်သူအများစုက သုံးသပ်ထားကြပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ကမ္ဘာ့ဖလားဘောလုံးပွဲကို အမှီပြု၍ အားကစားဂျာနယ်များ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေး တိုက်ပွဲအတွက် ကြိုးပမ်းလုပ်ဆောင်မှုများသည် စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး စောင့်ကြည့်ရမည့် အနေအထားတစ်ရပ်လည်းဖြစ်ကာ အဓိကပြိုင်ဆိုင်မှုမှာ အရည်အသွေးပြိုင်ဆိုင်မှုပင် ဖြစ်ပေမည်။

အရည်အသွေးပြိုင်ဆိုင်မှုဟုဆိုရာတွင်လည်း “ဘယ်မီဒီယာပုံစံဖြစ်စေ စားသုံးသူ (ပရိသတ်) ရဲ့စွမ်းရည်ကို မြှင့်မပေးဘဲနဲ့ စီးပွားရေးအရ မရှင်သန်နိုင်ဘူး။ အရင်က ဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေးမဟာဗျူဟာမှာ စားသုံးသူကျေနပ်မှု (Consumer Satisfaction) က အဓိကဖြစ်ခဲ့ပေမယ့် IT ခေတ်မှာ စားသုံးသူ (ပရိသတ်) စွမ်းပကားကို မြှင့်တင်ပေးခြင်း (Consumer's Empowerment) ဟာ အဓိက ဖြစ်တယ်” ဟူသော ဝါရင့်စာရေးဆရာကြီးလည်းဖြစ်၊ စီးပွားရေးပညာရှင်လည်းဖြစ်သော ဆရာမောင်စူးစမ်း၏ ခေတ်သစ်ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေး မဟာဗျူဟာအမြင်ကို ရှင်းပြသည်။

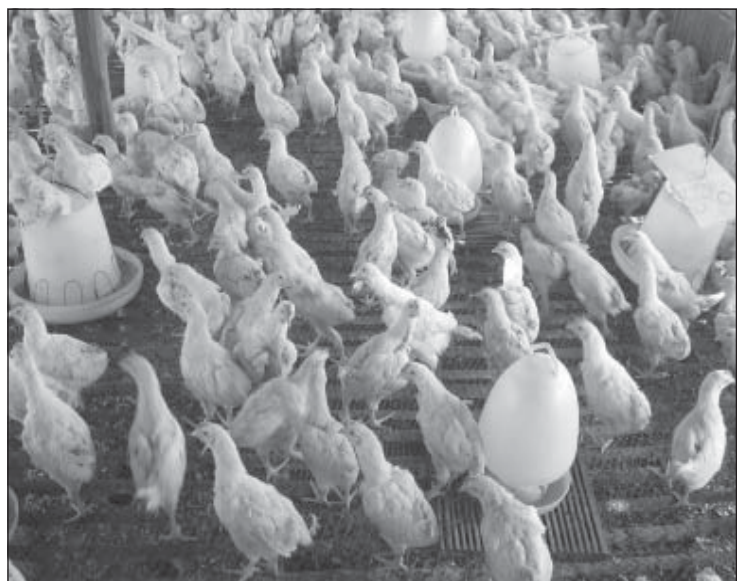
အားကစားဂျာနယ်များအပါအဝင် မီဒီယာအားလုံး သတိပြုမိခြင်းရှိ မရှိ၊ သဘောပေါက်နားလည်ခြင်းရှိမရှိ ဆိုသည်မှာ ယင်းမီဒီယာများကို စောင့်ကြည့်ရုံသာရှိပေသည်။

နိုင်မင်းဇေ

ဝေဟင်မှပျံလာသော နတ်ဆိုး

တင်အောင်ကျော်

မြန်မာ နိုင်ငံအတွင်းသို့ မဖိတ်ခေါ်ဘဲ ဝင်ရောက်လာသော ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ ဗိုင်းရပ်စ်ဗိုင်းသည် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ကြက်ငှက်များအတွက်သာမက ၎င်းတို့နှင့် မဖြစ်မနေထိတွေ့ပတ်သက်နေရသည့် လူသားတစ်ရပ်လုံးအတွက် ဝေဟင်မှပျံလာသော နတ်ဆိုးဟုဆိုက မမှားနိုင်ပေ။ ဤ (H5N1) သို့မဟုတ် ဝေဟင်မှပျံလာသော နတ်ဆိုးကြောင့် ပြည်တွင်းရှိ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းအချို့ ထိခိုက်နစ်နာဆုံးရှုံးမှုများဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြရာ ၎င်းတို့ ပြန်လည်နာလန်ထူထောင်ရေးနှင့် မူလအခြေအနေပြန်လည်ရောက်ရှိလာစေရေးအတွက် များစွာအချိန်ယူရဦးမည်ဖြစ်ကြောင်း မွေးမြူရေးဆိုင်ရာ လေ့လာသုံးသပ်သူများက ဆိုသည်။



ကြက်ဥမရောင်းရသည့်အပြင် အစာဖိုးနေစဉ် ကုန်ကျလျက်ရှိသည်

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါစတင်ဖြစ်ပွားပြီး တစ်လခန့်အကြာ ကြက်နှင့် ကြက်ထွက်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှု တားမြစ်ထိန်းချုပ်ရေးနယ်မြေတွင်ပါဝင်နေသော မုံရွာမြို့အောင်ချမ်းသာရပ်မှ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင် ဦးအောင်မင်းသည် ၎င်းမြို့မှ ကြက်အကောင်ရေ ၁၈၀၀ ကို အစာဆက်လက်

ကျွေးမွေးနိုင်ခြင်းမရှိတော့၍ ဖျက်ဆီး၍ မြေမြှုပ်ပစ်လိုက်ရသည်။ ဦးအောင်မင်း၏ခြံမှ ကြက်များသည် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါကူးစက်ဖြစ်ပွားခြင်းမရှိသေးသကဲ့သို့ မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနနှင့် အခြားအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်သူများက သတ်ဖြတ်ဖျက်ဆီးရန် တစ်စုံတစ်ရာ ညွှန်ကြားခြင်း

မရှိသည့်တိုင် နေ့စဉ်ဝင်ငွေရပ်ဆိုင်းပြီး တစ်ရက်လျှင် ပျမ်းမျှ ကျပ်သုံးသောင်းခန့် ကုန်ကျသော ကြက်အစာဖိုးများကြောင့် ဆက်လက်မွေးမြူနိုင်ခြင်းမရှိတော့၍ ဖျက်ဆီးရခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဦးအောင်မင်းက ဆိုသည်။

“ကျွန်တော် ဖျက်ဆီးလိုက်တဲ့ ကြက်တွေဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ရက်ပိုင်းက တစ်ကောင်ကို ၂၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင် ပေါက်ဈေးရှိတဲ့ ဥဆင်းကြက်တွေပါ” ဟု အနည်းငယ်နွမ်းလျနေသောလေသံဖြင့် ဦးအောင်မင်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။ မုံရွာမြို့တွင် အလားတူ ကြက်စာစရိတ် မတတ်နိုင်ခြင်းကြောင့် ဆက်လက်ကျားကန်ရပ်တည်နိုင်ခြင်းမရှိတော့၍ H5N1 ဗိုင်းရပ်စ်ကူးစက်ဖြစ်ပွားခြင်းမရှိသည့်ကြက်များကို ကြက်မွေးမြူသူများသည် ကောင်ရေပမာဏအများအပြားဖျက်ဆီးမြေမြှုပ်ခဲ့ကြကြောင်း မုံရွာမြို့ အလယ်ရပ်ရှိ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများနှင့် လုပ်ငန်းဆက်စပ်နေသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မတ်လ ၈ ရက်နေ့ စစ်ကိုင်းတိုင်းခင်ဦးမြို့နယ်တွင် H5N1 ဗိုင်းရပ်စ်ဗိုင်းပထမဆုံး စတင်ဖြစ်ပွားကြောင်းတွေ့ရှိခဲ့ပြီး မတ်လ ၂၄ ရက်နေ့ မုံရွာမြို့ အင်းရွာသစ်ရှိ

ဒေါ်သန်းဌေး၏ ငုံးခြံတွင် ငုံးများသေဆုံးမှု စတင်ခဲ့ကာ အောင်ချမ်းသာ၊ အင်းရွာသစ်၊ လယ်တီ စသည့် ရပ်ကွက်များအား ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး ကူးစက်ပြန့်ပွားခြင်းရှိမရှိ စောင့်ကြည့်သောနယ်မြေများအဖြစ် သတ်မှတ်၍ ကြက်နှင့် ကြက်ထွက်ပစ္စည်းများ ရောင်းဝယ်ခြင်းကို ဒေသခံအာဏာပိုင်များက စတင်ထိန်းချုပ်ခဲ့သည်။

မြန်မာနိုင်ငံသို့ ဝေဟင်မှ ပျံဝဲရောက်ရှိလာခဲ့သော ယင်း H5N1 စေတနာ့နတ်ဆိုးကြောင့် မန္တလေးတိုင်းရှိ ရှစ်မြို့နယ်နှင့် စစ်ကိုင်းတိုင်းအတွင်းရှိ ခင်ဦး၊ မုံရွာ၊ ရေဦး၊ ကန့်ဘလူ အပါအဝင် တစ်နိုင်ငံလုံးအနေဖြင့် ကြက်ကောင်ရေ ၃၃၆,၀၉၀ နှင့် ငုံးကောင်ရေ ၃၂၂,၉၁၀ ကောင်ကို သုတ်သင်ဖျက်ဆီးခဲ့ပြီးဖြစ်ကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့်ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ မေလ ၇ ရက်နေ့အထိ စာရင်းများအရ သိရှိရသည်။

နာမည်ကြီးပြီး လူကြိုက်နည်းသွားသော ကြက်နှင့် ကြက်ထွက်ပစ္စည်းများ

“လူတွေက ကြက်သားမစားကြတော့ဘူး။ ကြက်ဥဈေးကလည်း ထိုးကျသွားတယ်။ ကြက်စာရောင်းတဲ့ဆိုင်နဲ့ ထိန်းချုပ်နယ်မြေက မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းတွေဆိုရင် အားလုံးရပ်သွားပါတယ်” ဟုလည်း မုံရွာမြို့နယ် ထနောင်းဝင်းကျေးရွာမှ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ကိုင်သူ ဦးဇေယျာက ဆိုသည်။

ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါဖြစ်ပွားခြင်းမရှိသော ရန်ကုန်မြို့ရှိ ကြက်ကြော်ဆိုင်များသည် ထိုရက်ပိုင်း ရောင်းအားများကျဆင်းခဲ့ပြီး ယခင်ထက် ဈေးနှုန်းထက်ခေါက်ချိုးလျော့၍ ရောင်းချသည့်တိုင် စားသုံးသူများ မရှိသလောက် နည်းပါးခဲ့ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ Excel Treasure Shopping Mall ရှိ KLCC ကြက်ကြော်ဆိုင်မှ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူဦးရေအထူထပ်ဆုံးမြို့တော် ရန်ကုန်ရှိ ဒံပေါက်ဆိုင်များ၊

ကြက်ကင်ဆိုင်များ၊ စားသောက်ဆိုင်များ အပါအဝင် ဧည့်ခံစားသောက်ပွဲများတွင် လူအများစုစားသုံးသော ကြက်သားသည် မတ်လ ဒုတိယပတ်မှစ၍ စားသုံးမှုမရှိသလောက်ပင် နည်းပါးခဲ့သည်။

ယခင် တစ်ပိဿာလျှင် ၂၇၀၀ ကျပ်ခန့် ပေါက်ဈေးရှိသော ကြက်သားဈေးသည် တစ်ပိဿာ ၈၀၀ ကျပ်အထိ ဈေးကျဆင်းခဲ့ပြီး ရန်ကုန်တိုင်းနှင့် ဧရာဝတီတိုင်းတို့တွင် ကြက်နှင့် ကြက်ထွက်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်မှုကို တရားဝင်ပိတ်ပင်ခဲ့သည်။

H5N1 ကူးစက်မှုမဖြစ်မီက ရန်ကုန်သို့ နေ့စဉ်ပုံမှန် ကြက်သားပိဿာချိန်ကိုးသောင်းကျော် အနယ်နယ်အရပ်ရပ်က တင်သွင်းလျက်ရှိကြောင်း၊ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းအတွက် နာမည်ကြီး ထိုင်း CP ကုမ္ပဏီအပါအဝင် ကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခုက ကြက်သားပေါက် တစ်ပတ်လျှင် သုံးသိန်း ဖြန့်ဖြူးလျက်ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

တရားဝင်စာရင်းများအရ ဧရာဝတီတိုင်းတစ်ခုတည်းမှ ရန်ကုန်သို့ လစဉ်

တင်သွင်းနေသော ကြက်ဥပမာဏသည် သိန်း ၁၅၀ ကျော်ရှိနေပြီး ရန်ကုန်မြို့တွင်းရှိ ဈေးပေါင်း ၁၅၆ ဈေးသို့ ကြက်သားတင်သွင်းရမှုပမာဏမှာ ပိဿာခြောက်သောင်းကျော်ရှိသည့်အတွက် ဈေးကွက်အတွင်း ဝယ်လိုအားရုတ်ခြည်းပျောက်ဆုံးမှုသည် လုပ်ငန်းရှင်များကို မည်မျှနစ်နာစေနိုင်သည်ကို ခန့်မှန်းကြည့်ရှုနိုင်ကြောင်း စီးပွားရေးပညာလေ့လာသူတစ်ဦးက မှတ်ချက်ပြုသည်။

အထက်မြန်မာနိုင်ငံတစ်ခုတည်း၏ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများသာမက ကြက်နှင့် ကြက်ထွက်ပစ္စည်း၊ ကြက်စာ၊ ကြက်သားပေါက်လုပ်ငန်း စသည်တို့ကို လုပ်ကိုင်နေသည့် အောက်မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများပါ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါကြောင့် အထူးအထိနာခဲ့ရသည်ဟု ဆိုရမည် ဖြစ်ပါသည်။

ထိုသို့ဆိုလျှင် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါကို ထိုင်း၊ ဗီယက်နမ်၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှား စသော အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများနှင့် ယှဉ်၍ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဖြစ်ပွားသည့် ကာလ၊ ဆုံးရှုံးမှုတို့နှင့်စပ်လျဉ်းပြီး “မြန်မာနိုင်ငံ

ရောဂါသံသယရှိဒေသများတွင် ကြက်ဥကျပ် ၁၀၀ ဖိုး ၁၂ လုံး ရောင်းသည့်တိုင် ဝယ်သူနည်းသွားခဲ့သည်



ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

က ကာလအတိုဆုံးနဲ့ ဆုံးရှုံးမှု၊ ဖျက်ဆီးတဲ့ ပမာဏအနည်းဆုံးပါ”ဟူ၍ မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ ညွှန်ကြားရေးမှူး ဒေါက်တာအောင်ကြီးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

“အရင်က ကျွန်တော့်မှာ ကြက်ကောင်ရေ ၄၀၀၀ လောက်အထိ ရှိတယ်။ တစ်ပိုင်တစ်နိုင်နဲ့ ဒီလုပ်ငန်းကို စခဲ့ရတာပါ”ဟု မုံရွာမြို့နယ် အောင်ချမ်းသာရပ်မှ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင် ဦးအောင်မင်းက ဆိုသည်။

၁၉၈၅ ခုနှစ်မှစ၍ ယနေ့အချိန်အထိ ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်ခဲ့သူ အသက် ၇၀ နှစ်အရွယ် ဦးအောင်မင်းသည် သူ၏မွေးမြူလုပ်ငန်းကို နှစ် ၂၀ ခန့်ကြာ လုပ်ကိုင်ခဲ့သူလည်း ဖြစ်သည်။

“အခုရက်ပိုင်း သားက ဆိုက်ကားထွက်နင်းတယ်။ သမီးက မနက်ပိုင်း ဈေးမှာ မုန့်ဟင်းခါးထွက်ရောင်းတယ်။ ဒီအလုပ်တွေ သူတို့ပြောင်းလုပ်ကြတာ ရက်ပိုင်းပဲ

ရှိပါသေးတယ်”ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

လွန်ခဲ့သော နှစ် ၂၀ က မုံရွာတွင် ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းများ ကောင်းမွန်ခဲ့ပြီး ဦးအောင်မင်းအပါအဝင် ကြက်မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ကြက်ကောင်ရေ ထောင်ချီမွေးမြူကာ ကြက်နှင့် ကြက်ထွက်ပစ္စည်းများကို ကိုယ်ပိုင်ကားများဖြင့် လုပ်ငန်းများလုပ်ကိုင်ခဲ့ကြသည်။

အောင်ချမ်းသာ၊ လယ်တီ၊ အင်းရွာသစ် စသည့် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ ဖြစ်ပွားခြင်းရှိမရှိ စောင့်ကြည့်ခံရသော နယ်မြေဒေသများတွင် ကြက်မွေးမြူရေးခြံပေါင်း ၁၈၀ ကျော်ခန့်ရှိပြီး ကြက်ခြံများနှင့် ကြက်စာရောင်းသောဆိုင်များ၏ ကြက်ဥပေး၊ ကြက်စာယူသောစနစ် ရပ်ဆိုင်းပြီးနောက်ပိုင်း နေ့စဉ် ကြက်စာနှင့် ကာကွယ်ဆေးစရိတ်များမှာ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးဖြစ်လာခဲ့သည်။

“ကျွန်တော့်ခြံမှာ ငုံး ၁၂,၀၀၀ နဲ့

ကြက်ကောင်ရေ ၆,၀၀၀ လောက် မွေးထားပါတယ်။ တစ်ရက်ကို အစာစရိတ် ရှစ်သောင်းကျော်ကျတယ်။ အခြေအနေကောင်းလာမလားဆိုပြီး တောင့်ခံနေခဲ့တာပဲ။ ဒါပေမဲ့ ၁၀ ရက်လောက်ပဲ အစာကျွေးနိုင်ခဲ့တယ်”ဟု မုံရွာမြို့မှ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုပါသည်။

“H5N1 ပိုး ကူးစက်မှုမဖြစ်ပွားပေမယ့် ဈေးနှုန်းထိုးကျတဲ့ဒဏ်ကို တောင့်ခံနေတဲ့ ကြက်ခြံတွေလည်း ရှိပါတယ်။ တကယ်တမ်း သူတို့က ကျွန်တော်တို့ဌာနကို စာရင်းပို့ပြီး ဖျက်ဆီးတယ်ဆိုရင် အဲဒီဖျက်ဆီးတဲ့စာရင်းက ခြောက်လကြာမှပေးမယ့် Restructuring အထဲမှာ ထည့်သွင်းစဉ်းစားမှာပါ”ဟု ဒေါက်တာအောင်ကြီးက ရှင်းပြသည်။

ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများ

မြန်မာနိုင်ငံတွင် စစ်ကိုင်းတိုင်းနှင့် မန္တလေးတိုင်းအတွင်းရှိ ကြက်ခြံ ၄၀၈ ခြံနှင့် ငုံးခြံ ၁၃၇ ခြံ စုစုပေါင်း ၅၄၅ ခြံကို H5N1 ရောဂါပိုးကူးစက်ပြန့်ပွားမှုမဖြစ်စေရေး

ကြက်ခြံများရေရှည်ရပ်တည်ရေး များစွာအခက်အခဲရှိလာသည်



အတွက် မွေးမြူထားသောကြက်နှင့် ငုံးများကို သုတ်သင်ဖျက်ဆီးခဲ့ကြသည်။

“ကျွန်တော်တို့ ဖျက်ဆီးတဲ့အပိုင်းမှာ သက်ဆိုင်ရာခြံရှင်ရဲ့ ခွင့်ပြုချက်ကိုပါ ရယူ ပါတယ်”ဟုလည်း မွေးမြူရေးနှင့် ကုသ ရေးဦးစီးဌာနမှ အရာရှိတစ်ဦးက ရှင်းပြ သည်။

အဆိုပါကြက်ခြံများ ပြန်လည် ထူ ထောင်ရာတွင် လိုအပ်သော ဆေးဝါး၊ အစာ စသည်များကို မွေးမြူရေးနှင့် ရေ လုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနက အကူအညီပေး သွားမည်ဟု အဆိုပါဌာနမှ မေလဆန်းက သတင်းထုတ်ပြန်ခဲ့သည်။

“ဘာတွေ အကူအညီပေးမလဲဆိုရင် တော့ ကြက်ပေါက်မျိုးပေးမယ်၊ အစာပေး မယ်၊ ဆေးဝါးပေးမယ်၊ ကာကွယ်ဆေး တွေပေးမယ်။ စာရင်းဇယားကိန်းဂဏန်း တွေပေါ်မူတည်ပြီး စနစ်တကျဖြစ်ဖို့ လို ပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ ဝန်ကြီးဌာနရယ်၊ ဒေသအာဏာပိုင်တွေရယ်၊ မွေး/ရေ လုပ် ငန်းအဖွဲ့ချုပ်တို့ပေါင်းပြီး စနစ်တကျ စိစစ်ပြီး ပေးသွားမှာပါ”

“ဆုံးရှုံးခဲ့သလောက် ပြန်ရချင်မှ ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါ မပြောနိုင်ပါဘူး။ ဥပမာ- တစ်နိုင်ငံလုံး ဖျက်ဆီးတဲ့ ပမာဏက ကြက်ကောင်ရေ သုံးသိန်းဆို ပေမယ့် ကြက်လတ် ပါမယ်။ ဥနေတဲ့ကြက် ပါ မယ်။ ဥတုံးလို့ ဈေးပိုရမယ့်ကြက်တွေ လည်း ပါမယ်။ ပြန်ပြီး စိစစ်ရမယ်၊ စိစစ် ချက်တွေပေါ်မူတည်ပြီး ပြန်ပေးရမှာပါ”

“ဆက်မလုပ်တော့ဘူးဆိုတဲ့ လူကို တော့ ပေးလို့မရပါဘူး။ စိတ်ပါလက်ပါနဲ့ နောက်တစ်ကြိမ် ကြိုးစားမယ်ဆိုတဲ့သူကိုပဲ ဦးစားပေးရမှာပါ။ အဲဒီအချက်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာပါ”

ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းနှင့် ပတ်သက်၍ တွေ့ဆုံမေးမြန်းမှုများကို မွေးမြူရေးနှင့်ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ အဆင့် မြင့်အရာရှိတစ်ဦး၏ ဖြေကြားချက်များ ဖြစ်ပါသည်။



ထိန်းချုပ်ရေးကိုသာ ဦးစားပေးသည့် နိုင်ငံတကာအကူအညီများ

ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါသည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအတွေ့အကြုံများ အရ တစ်ကျော့ပြန် နှစ်ကျော့ပြန် ရောဂါ ဖြစ်သည့်အတွက် တိရစ္ဆာန်ကျန်းမာရေး သတိရှိရန်လိုအပ်ကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနက ဧပြီလ ၁၆ ရက်နေ့ စွဲဖြင့် ကြက်ဥ၊ ဘဲ၊ ငုံး၊ ကုန်စည်စီးဆင်းမှု ပုံမှန်ဖြစ်ရေး၊ အန္တရာယ်ကင်းရှင်းစွာ စားသုံး ရေးသတိပေးနှိုးဆော်ချက်တွင် ရေးသား ဖော်ပြထားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဖြစ်ပွားခဲ့သော H5N1 ဗိုင်းရပ်စ်ပိုးသည် တိရစ္ဆာန်မှတစ် ဆင့် လူကို ကူးစက်ခြင်းမရှိသေးသော် လည်း ၎င်းရောဂါသည် တိရစ္ဆာန်မှ လူကို ကူးစက်နိုင်သော ရောဂါတစ်ခုဖြစ်ပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှစတင်၍ အာရှ နိုင်ငံ ၁၅ နိုင်ငံနှင့် အခြားဒေသ ၃၃ နိုင်ငံ စုစုပေါင်း ၄၈ နိုင်ငံတွင် ဖြစ်ပွားခဲ့ရာ ၂၀၀၆ ခုနှစ် မတ်လကုန်အထိ လူပေါင်း ၁၈၆ ဦး ကူးစက်ဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး ၁၀၅ ဦး အသက်ဆုံးရှုံးစေခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။

FAO၊ JICA ၊ သြစတြေးလျ ကျန်းမာရေးဓာတ်ခွဲခန်း၊ ထိုင်းနိုင်ငံ

တိရစ္ဆာန်မွေးမြူရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုဌာန DLD စသည့် အဖွဲ့အစည်းများသည် ရောဂါ ထိန်းချုပ်ရေး၊ နည်းပညာအကူအညီပေး လုပ်ငန်းများ၊ ဓာတ်ခွဲခန်းသုံးပစ္စည်းများ ပံ့ပိုးခြင်း စသည်တို့ကို ရောဂါစတင်ဖြစ်ပွား ခဲ့သည့် မတ်လ ၈ ရက်နေ့မှစတင်၍ မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက် လျက် ရှိပါသည်။

ပြည်တွင်းသတင်းစာဆရာတစ်ဦး ကမူ “ပြန်လည်ထူထောင်ရေး (Restruc- turing) လုပ်ငန်းတွေ ဆောင်ရွက်ရတာဟာ အချိန်အများကြီးယူရပါတယ်။ မြန်မာ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ ဒီလိုလုပ်တဲ့ အလေ့ အကျင့်ကောင်းတွေ သိပ်မတွေ့မိဘူး။ ပွဲပြီး မီးသေများတယ်”ဟု သုံးသပ်သည်။

အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ဗန်ဒါအာချေး ပြည်နယ်သို့ ဆုနာမိဒုက္ခသည် ပြန်လည် ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်းများ သွားရောက် လေ့လာခွင့်ရခဲ့သူ နိုင်ငံခြားသတင်းစာ ဆရာတစ်ဦးက “နိုင်ငံတကာအကူအညီနဲ့ လုပ်နေတဲ့ အဲဒီမှာ အောက်ခြေအဆင့်အထိ လိုအပ်တဲ့အကူအညီတွေ ရမလာဘူး။ အကျင့် ပျက်ခြေစားမှုတွေနဲ့ မရိုးမသားလုပ်ကိုင်မှုတွေ ကြောင့် ပြန်လည်ထူထောင်ရေးလုပ်ငန်း ကိုင်မှုတွေဟာ မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး” သူ၏ အတွေ့အကြုံကိုလည်း မှတ်ချက်ပေးသည်။

ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

မြန်မာနိုင်ငံကို လက်ရှိ အကူအညီ ပေးပို့နေသော FAO ၊ JICA ၊ တရုတ်၊ ဂျပန်၊ UNICEF တို့မှ ဒေါ်လာ ၂၅ သိန်း ၈ သောင်း ပေးပို့ရန်ရှိပြီး လက်တွေ့တွင် ဒေါ်လာ ၂ သိန်း ၉ သောင်းခန့် ရရှိပြီးဖြစ်ကြောင်း ဆက်တောအောင်ကြီးက ရှင်းပြသည်။

‘အဲဒီမှာ ပြန်လည်ထူထောင်ရေး Restructuring အတွက် မပါပါဘူး။ H5N1 ထိန်းချုပ်ဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့ပစ္စည်း ကာကွယ်ဆေးတွေ၊ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းသုံး ပစ္စည်း၊ ဓာတ်ခွဲခန်းသုံးပစ္စည်း၊ ပိုးသတ်ဆေး၊ Mask၊ ဖိနပ်တွေအတွက်ပဲပါတယ်။ သူက ခေါင်းစဉ်ပြောင်းသုံးလို့မရဘူး’ ဟု ၎င်းက ဆက်လက်ရှင်းပြသည်။

ကျိန်စာမပြယ်မီ ရက်ပေါင်း ၁၈၀

“အနည်းဆုံး ခြောက်လမဖြစ်တော့မှ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး လုံးဝကင်းစင်တဲ့ Brid Flu Free Country လို့ ပြောလို့ရမှာပါ။ IOE လို့ခေါ်တဲ့ ကမ္ဘာ့တိရစ္ဆာန် ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ချုပ် သတ်မှတ်ချက်အရ လုံးဝ ပြန်မဖြစ်မှ ကြေညာလို့ရမယ်။ လုံးဝ ကင်းရှင်းတယ်လို့ ခုချိန်ပြောလို့မရပါဘူး” ဟု တိမွေးကုဆရာဝန်တစ်ဦးက ဆိုပါသည်။ မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ စံချိန်စံညွှန်းများအရ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေး

ရောဂါဖြစ်ပွားခဲ့သော ခြံများသည် ကာကွယ်ဆေးဖျန်းဖျက်ဆီးသုတ်သင်ပြီး သည့်တိုင် အနည်းဆုံး ခြောက်လခန့် ရပ်နားထားရမည်ဟု ဆိုပါသည်။

“သက်ကယ်ခန့်မှီးထားတယ်။ ဝါးကြမ်းခင်းထားတဲ့ ခြံ၊ ဝါးကြမ်းထဲမှာ ပိုးဝင်ရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ၊ အဲဒီလိုခြံတွေက လုပ်ငန်းပြန်စဖို့ ခြောက်လနဲ့ မလွယ်ပါဘူး” ဟု လည်း ဒေါက်တာအောင်ကြီးက မှတ်ချက်ပြုသည်။

ဧပြီလ ၂၇ ရက်နေ့ ရန်ကုန်ဈေးကွက်မှ သတင်းများအရ ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါဖြစ်ပွားမှု သတင်းကြောင့် တစ်ပိဿာ ၈၀၀ ခန့်ထိ ကျဆင်းခဲ့သော ကြက်သားဈေးများသည် ယခုအခါ ၂၀၀၀ ကျပ်အထိ ပြန်လည်မြင့်တက်လာပြီ ဖြစ်သည်။

ဧရာဝတီတိုင်း ကျိုက်လတ်မြို့မှ ကြက်ဥ၊ ဘဲဥရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူ ဦးမောင်မြင့်က ယခုရက်ပိုင်း ကြက်ဥ၊ ဘဲဥများ ပုံမှန်တင်ပို့ခွင့်ရနေပြီး မေလ ၃ ရက်နေ့တွင် တစ်လုံးလျှင် လက်ကား ၄၅ ကျပ်နှုန်း ပြန်လည်ရရှိနေသည် ဟု ဆိုပါသည်။

ယခုကဲ့သို့ ကြက်နှင့် ကြက်မွေးမြူရေး လုပ်ငန်းများ ဈေးကွက်အတွင်း ပုံမှန်အခြေ

အနေပြန်လည်ရရှိရန် နီးစပ်လာသည့် တိုင် ဆက်လက်ကျားကန်မရပ်တည်နိုင်၍ ကြက်များဖျက်ဆီးခဲ့ရသည့် ဦးအောင်မင်းကဲ့သို့ မွေးမြူရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် H5N1 ကင်းစင်သည့် ရက်ပေါင်း ၁၈၀ မတိုင်မီ အလုပ်ပြောင်း၍လုပ်ကိုင်ရန် သင့်မသင့် စဉ်းစားလျက်ရှိကြသည်။

ယခုကဲ့သို့ လောကဏ်အပြောင်းအလဲများကို ဦးအောင်မင်းသည် ၁၉၈၀ ခုနှစ် ဝန်းကျင် မုံရွာမြို့၌ မှောင်ခိုစီးပွားရေး လုပ်ကိုင်စဉ်က မကြာခဏ တွေ့ကြုံခဲ့ဖူးကြောင်းနှင့် လက်ရှိကြက်ခြံတွင် နေထိုင်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသော သူ၏သားသမီးများကို လက်ခံနိုင်အောင် နားချလျက်ရှိကြောင်း ဆိုသည်။

“သူတို့က ဒီလိုအပြောင်းအလဲ ကြီးကြီးမားမားကို လက်ခံဖို့အတွက် အတွေ့အကြုံမရှိကြဘူး။ တစ်ယောက်နဲ့တစ်ယောက် အပြစ်ပြောတာ၊ စိတ်တိုရန်ဖြစ်တာတွေ ဖြစ်ကြတယ်ဗျ။ အခြေအနေကို အကောင်းဆုံးရင်ဆိုင်ဖို့ ဆုံးမပေးနေရတယ်ဗျ” ဦးအောင်မင်းက အတွေ့အကြုံနှင့် ယှဉ်၍ ပြောဆိုခဲ့ပါသည်။

ယခုအချိန် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကြက်ငှက်တုပ်ကွေးရောဂါ ထပ်မံဖြစ်ပွားရန်ရှိမရှိ ဆိုသည့်အချက်မှာ မည်သည့်ပညာရှင်မှ ပြောဆိုနိုင်ခြင်းမရှိသေးသကဲ့သို့ အိမ်နီးချင်းထိုင်း၊ ဗီယက်နမ်၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှားတို့သည်ပင် H5N1 ရောဂါပိုးကင်းစင်သောနိုင်ငံအဖြစ် ကြေညာနိုင်ခြင်း မရှိသေးပေ။

“တစ်နေ့ ပြန်ကောင်းလာမယ်လို့ ကျွန်တော် အဲဒီလိုပဲ မျှော်လင့်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်အထိ ကျွန်တော်စောင့်နိုင်ပါဦးမလား၊ ဒီအလုပ် ပြန်လုပ်နိုင်ပါဦးမလား ဆိုတာ အသေအချာမပြောနိုင်ပါဘူး” ဟု ကြက်ကောင်ရေ ၄၀၀၀ ခန့် မွေးမြူခဲ့ဖူးသူ ဦးအောင်မင်းက ဆိုပါသည်။

တင်အောင်ကျော်





ဧရာဝတီတိုင်း၏ မြို့တော်ပုသိမ်နှင့် ပုသိမ်မြစ်ချမြင်ကွင်း

ပါရာဒိုင်းပြောင်းလာသော မြစ်ဝကျွန်းပေါ်လူမှုစီးပွား

ထားထားမြင့်

မြစ် ချောင်းပေါများလှသဖြင့် တစ်ချိန်က ရေလမ်းခရီးကိုသာ အဓိကအားထား ခဲ့ရသည့် ဧရာဝတီမြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသတစ်ခုလုံးသည် ယခုအခါ ကား လမ်းခရီးဖြင့် အချိန်တိုအတွင်း ကူးသန်းသွားလာနိုင်ပြီဖြစ်ပေရာ ဒေသခံပြည်သူ တို့၏ လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေးသည်လည်း အချိန်တိုအတွင်း လိုက်ပါပြောင်းလဲ လာခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။

ကြည့်လိုက်တိုင်း မဆုံးနိုင်အောင် ကျယ်ပြန့်နေသော လယ်ကွင်းများထဲတွင် အစိမ်းရောင်စပါးပင်များက လေတိုက် တိုင်း ယိမ်းနွဲ့နေကြသည်။ လယ်ကွင်းကြို ကြားများထဲမှ ကွေ့ပတ်စီးဆင်းနေသော ချောင်းမြောင်းငယ်လေးများကမူ လယ် ကွင်းများကို နယ်နိမိတ်ကန့်သတ်ထား

သယောင်ဖြစ်နေ၏။ ခရမ်းရောင်အပွင့် လေးများပါသော ဗေဒါပင်အုပ်ကလေး များက ချောင်းငယ်လေးများထဲမှာ စုစုရုံး ရုံးရှိနေကြသည်။ လေတစ်ချက်ငွေ့လိုက် တိုင်း စပါးပင်တို့၏ ယိမ်းနွဲ့သံနှင့်အတူ လယ်ကွင်းထဲမှ ကောက်စိုက်နေသူတို့၏ အသံများ တစ်ချက်တစ်ချက်ပေါ်ထွက်

လာသည်။ မကြာပါ။ လယ်ကွင်းနံ့သေး မော်တော်ကားလမ်းပေါ်မှ အရှိန်ဖြင့်ဖြတ် မောင်းသွားသော မော်တော်ကားများနှင့် ဆိုင်ကယ်သံများက အဆိုပါဝန်းကျင်ကို ဖုံးအုပ်လိုက်ပါတော့သည်။

အဆိုပါရှုခင်းသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စပါးကျိုဟုတင်စားခေါ်ဝေါ်ကြသည့် ဧရာ ဝတီမြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသ၏ လတ်တလော ပြယုဂ်မြင်ကွင်းတစ်ခုဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာ ကဗျာစာဆို ဆရာဇော်ဂျီ၏ ဗေဒါလမ်း ကဗျာဖြစ်ဖျားခံရာ ဒီရေအတက်အကျနှင့် ရေလမ်းခရီးကို အားကိုးအခြေပြုထား သော မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသသည် လမ်း တံတားများဖောက်လုပ်ပြီးစီးပြီး ခရီးလမ်း ပန်းချောမွေ့သာယာမှုကိုအခြေပြု၍ ဒေသ တစ်ခုလုံး၏ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးအခြေ အနေတို့သည် ယခင်နှင့်မတူ အသွင်ခြား ပြောင်းလဲလာသည်ဟု ဌာနေအကြေအရပ် သားတို့က မှတ်ချက်ချပါသည်။

ရေလမ်းမှကုန်းလမ်းသို့

ညနေ ၃ နာရီ ၄၅ မိနစ်တွင် ဒဂုံ တက္ကသိုလ်၌ သူမ၏စာသင်ချိန်များ ပြီး ဆုံးသွားသော သန္တာသည် ညနေ ၅နာရီ ခန့်တွင်မူ ရန်ကုန် လှိုင်သာယာမြို့နယ်

ဒဂုံ-ဧရာအဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်းမှ မအူပင်မြို့သို့ ထွက်ခွာလာသည့် မှန်လုံ မော်တော်ယာဉ်တစ်စင်းပေါ်တွင် ရောက်ရှိ နေပါသည်။ ထိုည ၇ နာရီခန့်တွင် မအူပင်မြို့ ဘုရားကြီးလမ်းမှ သူမ၏ နေ အိမ်တွင် ရေမိုးချိုး ညစာစားသောက်ပြီး သွားသော သန္တာသည် မိသားစုနှင့်အတူ မြဝတီရပ်မြင်သံကြားမှ ကိုရီးယားဇာတ် လမ်းတွဲကို ကြည့်ရှုနေပါပြီ။

“ဒါတောင် အဆေးပြေးနဲ့ ဒဂုံတက္ကသိုလ် ကားစီးရတာကြာနေလို့။ မအူပင်နဲ့ ရန်ကုန် ကားစီးရတာ တစ်နာရီပဲကြာတာမို့ နေ့တိုင်းပြန်ဖြစ်တယ်။ မိဘတွေကလည်း ပြန်လာမှကြိုက်တယ်” ဟု သန္တာက ဆိုသည်။

သန္တာ၏ မိခင် အသက် ၅၀ ကျော် အရွယ် အငြိမ်းစားကျောင်းဆရာမကြီး ကမူ သူမတို့ခေတ်က မအူပင်မှ ရန်ကုန်သို့ တက္ကသိုလ်ကျောင်းလာတက်ရပုံကို ယခု ကဲ့သို့အောက်မေ့တသစွာ ပြောကြား သည်။

“အဲဒီတုန်းက မနက် ၆ နာရီမှာ မအူပင်က ရန်ကုန်ကို သင်္ဘောထွက်တယ်။ ရန်ကုန်ကို နေ့လယ် ၁၂ နာရီလောက်

ရောက်တယ်။ တစ်နယ်လုံးကလူတွေက ဒါပဲစီးကြတာမို့ တစ်ခါတလေ နေရာမရ ရင် ကြက်ခြင်းတွေပေါက် လိုက်ရတယ်။ နေ့ချင်းပြန်တက်ဖို့ အဆင်မပြေတော့ ရန်ကုန်က အမျိုးအိမ်မှာနေပြီး ကျောင်း တက်ရတယ်”

နှစ်ပေါင်းများစွာ လယ်မြေများဖြစ် လာသောနေရာတွင် ကားလမ်းများဖောက်၊ မွစာတက်နေသောချောင်းများ၌ တံတား များ တည်ဆောက်ပြီးသောအခါတွင် လမ်းပန်းသာယာဖြောင့်ဖြူးမှုသည် မြစ်ဝ ကျွန်းပေါ်ဒေသသားတို့ကို ဘဝပုံစံသစ် တစ်ခုသို့ ပြောင်းလဲလိုက်သည်နှင့် တူပါ သည်။ ယခင်က ရန်ကုန်မြို့မှ မြစ်ဝကျွန်း ပေါ်မြို့များရှိ ဆွေမျိုးသားချင်းများထံသို့ စာလူကြိုပေးလိုပါက မြစ်ဝကျွန်းပေါ် သင်္ဘောများဆို ကံကပ်ရာ လှည်းတန်း လမ်းအထက် ကီလီဇာတံတားသို့ လာရ မည်ဖြစ်သော်လည်း ယခုအခါ မြစ်ဝကျွန်း ပေါ်သားများကို မြင်တွေ့ရဖို့ လှိုင်သာ ယာရှိ အဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားဝင်းကိုသာ လာရမည်ဖြစ်သည်။

ကုန်စည်စီးသင်းမှု အပြောင်းအလဲ

ထို့ကြောင့် ယခင်က သင်္ဘောဖြင့် လှည့်ပတ်စီးဆင်းနေသောကုန်စည်များ သည် မော်တော်ယာဉ်များဆီသို့ ရောက် ရှိသွားခဲ့ရာ ယခင်က ဆိပ်ကမ်းကုန်တင် ကုန်ချအလုပ်သမားဦးရေထက် လက်ရှိ အလုပ်သမားဦးရေမှာ ထက်ဝက်ခန့်သာ ရှိတော့ကြောင်း ဆိပ်ကမ်းကုန်တင်ကုန်ချ တာဝန်ခံတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

“ခရီးသည်တွေကလည်း လမ်းက ရွာတွေက စီးတဲ့ခရီးသည်ပဲများတယ်။ ကုန်စည်ဆိုလို့ ကားနဲ့တင်ရခက်တဲ့ ဘဲဥ နဲ့ရေထွက်ကုန်တွေပဲ သင်္ဘောနဲ့တင်ကြ တော့တယ်” ဟု ဆိပ်ကမ်းအလုပ်သမား တာဝန်ခံက ညည်းညူသလို ပြောဆိုပါ သည်။ ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ စာရင်း ဇယားများအရမူ ယခုလက်ရှိ မြစ်ဝကျွန်း ပေါ်နှင့် ရန်ကုန်အစုအဆန် ပြေးဆွဲနေ သော သင်္ဘောစင်းရေ ၃၀ သာ ပုံမှန်ပြေး ဆွဲနေသည်ဟု သိရသည်။

လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးကြောင့် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသ၏ အဓိကစိုက်ပျိုး ရေးဖြစ်သော ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးရေးဝင်း

မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသနှင့် အဓိက ကူးသန်းဆက်သွယ်ပေးရာ ဒဂုံ-ဧရာ အဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်း



ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

ဝယ်ခြင်းနှင့် ရေထွက်ကုန်လုပ်ငန်းတို့သည် လည်း ပုံသဏ္ဍာန်အသွင်ပြောင်းလာသည် ဟု ဒေသခံစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များထံမှ သိရသည်။

“အခုက ဘယ်ကုန်မဆို ရန်ကုန် ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံနဲ့ပဲ တိုက်ရိုက်ဆက်ကြ တယ်။ တောမှာမို့လို့လည်း ဈေးမကွာဘူး။ ပွဲရုံက တိုက်ရိုက်ဆင်းဝယ်နေတော့ အရင် လို ကြားကပွဲခလေးတောင် မရတော့ပါ ဘူး” ဟု ကျိုက်လတ်မြို့မှ နှစ်ပေါင်းများစွာ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးကိုလုပ်ကိုင်လာသူ ဒေါ်အေးလွင်က ပြောကြားသည်။ ငွေအရင်းအနှီးများပြားသော ရန်ကုန်ပွဲရုံကြီး တို့မှ မြစ်ဝကျွန်းပေါ်မြို့ငယ်လေးများသို့ အလွယ်တကူရောက်လာ၍ ဆန်နှင့် ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို တိုက်ရိုက်ရောင်း ဝယ်နေကြသောအခါ မိရိုးဖလာဒေသခံ ကုန်သည်တို့မှာ အလိုလိုဘေးထွက်ထိုင် နေရသည်ဟု နယ်ခံကုန်သည်များကဆို သည်။

ထို့အတူ ရှေးယခင်က တောင်သူ လယ်သမားများ ငွေရွှင်ချိန်တွင် လူစည် ကားလှသောမြို့မဈေးရှိ အလှကုန်ဆိုင် များ၊ အထည်ဆိုင်များသည်လည်း ယခင် ကလောက် လူစည်ကားခြင်းမရှိဟု ကျိုက် လတ်မြို့မဈေးမှ အထည်ဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်

ဧရာဝတီမြစ်ကူး ဖိုလ်မြတ်ထွန်းတံတား



ဦးက ပြောကြားသည်။ “သူတို့က ရွာမှာနေပေမယ့် ရန်ကုန်သွားတဲ့ကားလမ်းဘေးကလေ။ ကြိုက်တဲ့ကားတက်စီးပြီး ရန်ကုန်သွား ဝယ်ရင် ကျိုက်လတ်ထက်တောင်မြန်နေ သေးတယ်။ ဒီမှာလာဝယ်ရင်လည်း ရန်ကုန် ဈေးနဲ့တွက်ပြီး ဝယ်တယ်။ သိပ်ကွာရင် ရန်ကုန်သွားဝယ်ကြတာ” ဟု ကျိုက်လတ် မြို့မဈေးမှ အထည်ဆိုင်ပိုင်ရှင် ဒေါ်ရင် ရင်ဌေးက ပြောကြားသည်။

မော်တော်ဆိုင်ကယ်နှင့် ထော်လာဂျီ

ယခုအချိန်တွင် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်သို့ ရောက်သွားသော ခရီးသွားတစ်ဦးအနေ ဖြင့် မြို့ကလေးများ၏ လမ်းအကြိုအကြား များကြားမှ အရှိန်မြင့်စွာထွက်လာသော ဆိုင်ကယ်များကို အလန့်တကြားကြုံတွေ့ ဖူးကြပေမည်။ ရန်ကုန်မြို့မှ ဆိုင်ကယ် များ နယ်သို့ပို့သည့်ကာလနှင့် မြစ်ဝကျွန်း ပေါ်၏ လမ်းပန်းခရီးအဆင်ပြေလာမှု သည် တစ်ထပ်တည်းကျလာသည်ဟု ဆို ရမတတ်ပင်။ မြစ်ဝကျွန်းပေါ်၌ မော်တော် ဆိုင်ကယ်ယဉ်ကျေးမှု ထိုအချိန်ကစ၍ ထွန်းကားလာသည်ကိုတွေ့ရသည်။ စက် ဘီးဖြင့်ပတ်ပါက တစ်နာရီခန့်သာ ကြာ မြင့်သည့် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်မြို့ကလေးများ တွင် မော်တော်ဆိုင်ကယ်စီးသူတို့မှာ လူ တန်းစားတစ်ရပ်ဟု သတ်မှတ်စရာဖြစ်

လာသည်။ “အစကတော့ တရုတ်ကလာတဲ့ လိုင်စင်မဲ့ဆိုင်ကယ်တွေပေါ့ဗျာ။ နောက် တော့ သက်ဆိုင်ရာက စနစ်တကျလိုင်စင် ထုတ်ပေးတော့ ပိုက်ဆံသုံးနိုင်တဲ့လူတိုင်း လိုလို ဆိုင်ကယ်နဲ့ဖြစ်နေကြပြီ” ဟု မအူ ပင်မြို့မှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင် ဦးနေဦး က သူ၏ဇီးရောင်တရုတ်ဆိုင်ကယ်လေး ၏လက်ကိုင်ကို ဖမ်းညှစ်လိုက်ရင်း ပြော လိုက်သည်။

ဆိုင်ကယ်စီးသူတွေများပြားလာမှု နှင့်အတူ တစ်ဆက်တည်းပေါ်ပေါက်လာ သည်မှာ မော်တော်ဆိုင်ကယ်မော်တော်တစ် မှုများဖြစ်သလို မော်တော်ဆိုင်ကယ်တိမ်း မှောက်မှုကြောင့် သေဆုံးသည့်သတင်း များ၊ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရသောသတင်းများ ကလည်း မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသတွင် ပုံမှန် ပေါ်ထွက်လာသည်။

“ဆိုင်ကယ်တိုက်မှုတွေ ဘယ်လောက် တောင်များလာလဲဆိုရင် အခုဆို ဆိုင် ကယ်မှောက်လို့ မေးရိုးကျိုးသူတွေကို ကျွန်တော် မကြာခဏကုနေရတယ်။ သူ ငယ်ချင်းတွေကတောင် မအူပင်ပြောင်း လို့ G.P ကောင်းတယ်လို့ နောက်နေကြ တယ်” ဟု မအူပင်မြို့မှ သွားဘက်ဆိုင်ရာ ဆရာဝန်တစ်ဦးက ဟာသနော၍ပြောဆို သည်။

ဧရာဝတီတိုင်း၏ မြို့တော် ပုသိမ် မြို့နှင့် တခြားမြို့များ၏ လမ်းဆုံလမ်းခွ များတွင် စိုက်ထူထားသော မော်တော် ဆိုင်ကယ်စီးလျှင် မည်သို့စီးရမည်ဟူသော သတိပေးဆိုင်းဘုတ်ကြီးများက ဒေသတွင် မော်တော်ဆိုင်ကယ်စီးသူတွေ မည်မျှရှိနေ ပြီကို ပြသနေသကဲ့သို့ရှိသည်။

မော်တော်ဆိုင်ကယ်နှင့်အပြိုင် မြစ် ဝကျွန်းပေါ်ဒေသကို ထိုးဖောက်လာသော ယဉ်ကျေးမှုတစ်ခုမှာမူ ထော်လာဂျီခေါ် ဝှမ်ဒေါင်းယာဉ်ငယ်များဖြစ်သည်။ ကုန် ပစ္စည်းတင်ရန်နှင့် မဝေးသောခရီးလမ်း များကို တစ်ရွာနှင့်တစ်ရွာ ခရီးသည်တင်

ယာဉ်အဖြစ် ကူးသန်းသွားလာနေသည့် ထော်လာဂျီကို မြစ်ဝကျွန်းပေါ်၏ လယ်ကွင်းကြို လယ်ကွင်းကြားအနံ့တွင် တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် ယခင်က မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ကြေးရတတ်လူတန်းစားတို့၏ အဆောင်အယောင်မှာ ပဲ့ထောင်မော်တော်တစ်စင်းဖြစ်သော်လည်း ယခုအခါတွင် ထော်လာဂျီက ထိုနေရာကို အစားထိုးနေရာယူလာသည်။

ဒီရေတောနှင့် ချည်ကျန်ထင်း

တွံတေးမြို့မှ မိရိုးဖလာ ရိုးရာအိုးဖုတ်လုပ်ငန်းကို အစဉ်အဆက်လုပ်ကိုင်လာကြသော အိုးဖုတ်သူလုပ်ငန်းရှင်များသည် အိုးဖုတ်ရာတွင် လောင်စာအဖြစ်အသုံးပြုသော ချည်ကျန်ထင်းပြတ်လပ်မှုနှင့် တွေ့ကြုံနေရသည်ဟု တွံတေးမြို့မှ အိုးလုပ်ငန်းရှင် ဦးလှရွှေက ပြောကြားသည်။

လမု၊ ကနစို၊ ဓနိ၊ မဒမပင်များ ပေါက်ရောက်သော ဒီရေတောများသည် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်သင်္ကေတဖြစ်သလို ထိုသစ်ပင်များမှ အခြေခံထုတ်ယူထားသော ချည်ကျန်ထင်း၊ မီးသွေးများသည် တစ်စထက်တစ်စလွန်ကဲစွာ အသုံးပြုလာမှုကြောင့် ရှားပါးပြတ်လပ်မှုနှင့် ကြုံတွေ့လာရသည်။

“အရင်တုန်းက စည်းမရှိကမ်းမရှိ ခုတ်ယူခဲ့တော့ ခုချိန်မှာ ချည်ကျန်ထင်းတွေ မထုတ်နိုင်တော့ဘူး။ ထင်းအတွက် ကုက္ကိုပင် တွေဖြတ်ပြီး ထင်းလုပ်သုံးနေရတယ်” ဟု ဦးလှရွှေကဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် သက်ဆိုင်ရာက ဒီရေတောများပေါက်ရောက်ရာ မိန်းမလှူကျွန်းကို ဘေးမဲ့တောအဖြစ်သတ်မှတ်၍ ဒီရေတောထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်နေသလို FREDA ခေါ် အစိုးရမဟုတ်သော သစ်တောထိန်းသိမ်းရေး NGO အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုမှာလည်း နှစ်ပေါင်းများစွာ စည်းကမ်းမရှိ သစ်ဝါးခုတ်ယူခဲ့မှုကြောင့် ပျက်စီးခဲ့သော ဒီရေတောများကို အစားထိုးစိုက်ပျိုးလျက်ရှိသည်။



ယခင်က ကုန်းတစ်တန်၊ ရေတစ်တန် တစ်ရက်ခရီးသွားလာရသည့် မအူပင်မြို့နယ် ရေလဲကလေးကျေးရွာသို့ ယခုအခါ နာရီပိုင်းဖြင့် သွားလာနိုင်ပြီဖြစ်သည်

နိဂုံး

စာရေးဆရာမ ခင်နှင်းယုရေးဖွဲ့ခဲ့သော နာမည်ကျော် မွေးဝတ္ထုမှ ဇာတ်ကောင်များဖြစ်သည့် အတွတ်နှင့် မွေးတို့၏ ဇာတ်ရုပ်မြေ မြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသ၏ ပြောင်းလဲသွားမှုကို နှစ်သက်သူတွေက နှစ်သက်သလို ခေတ်နှင့်အမီ မလိုက်နိုင်မှာ စိုးရိမ်သူတွေက စိုးရိမ်နေကြသည်။

“ဘာထူးလားလဲဆိုတော့ အရင်လိုတောနဲ့မြို့ ကွာဟချက်မရှိဘူး။ ဒီမှာလည်း ဂြိုဟ်တုစလောင်းရှိတယ်။ ဘာမဆို ချက်ချင်းအကုန်သိနိုင်တယ်။ ရန်ကုန်ကိုလည်း အချိန်မရွေးသွားလို့ရတယ်။ လူတွေကလည်း အရင်ကထက်စာရင် ပိုလူရည်လည်လာကြသလိုပဲ” ဟု ကျိုက်လတ်မြို့မဈေးမှ အထည်ဆိုင်ပိုင်ရှင် ဒေါ်ရင်ရင်ဌေးက ပြောကြားခြင်းဖြစ်သည်။

လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးဖွံ့ဖြိုးမှုကြောင့် ဇာတိမြေကိုစွန့်ခွာ၍ ရန်ကုန်နှင့် နိုင်ငံခြားသို့သွားရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်သူများမှာလည်း ပိုမိုများပြားလာသည်ဟု ပြောကြားသူများလည်း ရှိပါသည်။

“အခု သူငယ်ချင်းတွေအတော်များများ ဆယ်တန်းအောင်ပြီးရင် ဒီမှာမရှိကြ

တော့ဘူး။ ရန်ကုန်မှာကျောင်းတက်ရင်း အလုပ်လုပ်ကြတယ်။ တချို့ကျတော့ နိုင်ငံခြားထွက်သွားကြတယ်” ဟု ဒေသခံလူငယ်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ တစ်ချိန်က လူစည်ကားအသက်ဝင်ခဲ့သော အစိုးရစပါးအဝယ်ဒိုင်များ၊ ဆန်စက်ကြီးများ နေရာတွင်မူဟာ လာစက်ခေါ် စပါးကြိတ်စက်အသေးများက နေရာယူနေသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ရန်ကုန်မှစိုက်ပျိုးမွေးမြူရေးကုမ္ပဏီကြီးများ၏ တစ်နေ့တခြားတိုးတက်များပြားလာသော ငါးမွေးမြူရေးကန်များ၊ ရေနက်စိုက်ကွင်းလုပ်ငန်းများ၊ တစ်နေ့တခြား ဖောက်လုပ်လာသော မော်တော်ကားလမ်းသစ်များကြားထဲတွင် မြစ်ဝကျွန်းပေါ်သားတို့၏ လယ်ကွင်းမြေများကမူ ယခင်အတိုင်းစိမ်းလန်းမြဲဖြစ်သည်။

ထားထားမြင့်

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 504496

မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

ဤကဏ္ဍတွင်.....

- ၉၂ Supermarket များက ညွှန်ပြသော လူနေမှုပုံသဏ္ဍာန်
- ၉၄ GDP ဂျီဒီပီ
- ၉၈ မြန်မာ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုရေချိန်



Supermarket များက ညွှန်ပြသော လူနေမှုပုံသဏ္ဍာန်

ထွန်းအောင်

မြန်မာ နိုင်ငံတွင် မြို့တော်ရန်ကုန်တွင် မကြာသေးမီက ပေါ်ပေါက်လာခဲ့သော Ocean Supermarket သည် မြန်မာ စားသုံးသူများ တဖြည်းဖြည်းယဉ်ပါးလာနေသော ဈေးဝယ်လေ့သစ်ကို ညွှန်ပြလျက်ရှိပြီး မြို့တော်နေ ပြည်သူများ၏ လူနေမှုပုံသဏ္ဍာန် ပြောင်းလဲလာခြင်းကို ညွှန်ပြလျက် ရှိသည်။

အမှန်အားဖြင့် Supermarketကြီးများ One Stop Service အသွင်ဆီသို့ စတင်ကူးပြောင်းနေသည်မှာ နှစ်အနည်းငယ်ပင် ကြာမြင့်ခဲ့ပြီ ဖြစ်သည်။ မြန်မာ

နိုင်ငံတွင် တစ်နေရာတည်း၌ အကုန်ရရှိနိုင်သော One Stop Supermarket အသွင်အဖြစ်ကို City Mart Supermarket များတွင် လွန်ခဲ့သော ၂၀၀၀ ပြည့်လွန်

နှစ်များက စတင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ခရက်ဒစ်ကတ်များ ပျောက်ကွယ်သွားခြင်းနှင့်အတူ ဝယ်လိုအားပါ လျော့ကျသွားခဲ့ခြင်းကြောင့် အရှိန်အဟုန် တုံ့ဆိုင်းသွားခဲ့ခြင်း

ဖြစ်ပြီး ယခုပြန်လည်၍ အရှိန်ပြန်လည် ရရှိလာခြင်း ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ယခုကဲ့သို့သော Supermarket စနစ်ကို ယခု Supermarket မှ စတင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သော်လည်း One Stop ခေါ် တစ်နေရာတည်းတွင် အကုန်ရရှိနိုင်သောစနစ်ကို City Mart မှ စတင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် မီးဖိုချောင်သုံး သားငါးနှင့် အခြား ဟင်းသီးဟင်းရွက်များကိုပါ စတင် ထည့်သွင်း ရောင်းချခဲ့သူမှာ City Mart ဖြစ်သည်။ သို့သော် One Stop Supermarket အသွင်သို့ ပိုမိုပြင်လာသည်မှာ မကြာသေးမီက ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော Ocean ပေါ်လာသောအခါမှသာလျှင် ဖြစ်သည်။ Ocean တွင် ကြိုရည်နှင့် ပြောင်းဖူးပြုတ်ပင် ရရှိနိုင်သည်အထိ ပီပြင်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။

ယခုကဲ့သို့ Supermarket များတွင် တစ်ထိုင်တည်း ဝယ်ယူသည့် အလေ့အထမှာ လူနေမှုပုံသဏ္ဍာန်ပြောင်းလဲလာခြင်းကို ညွှန်ပြသည်။ လက်လီဈေးဆိုင်များကို အချိန်ပေး၍ လိုက်လံဝယ်ယူရန် အချိန်အခက်အခဲရှိခြင်း၊ ဈေးနှုန်းစကားပြောရခြင်းဖြင့် အချိန်ကုန်ခြင်း၊ အီလက်ထရွန်နစ်ငွေကြေး အသုံးပြုနိုင်ခြင်း စသည့် အားသာချက်များကြောင့် Supermarket များ ခေတ်စားလာခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ လေအေးပေးစက်ဖြင့် ယဉ်ပါးလာသူများ လေအေးစက်မရှိသည့်နေရာတွင် ဈေးဝယ်ရန် အခက်အခဲရှိလာသည်ကို ညွှန်ပြခြင်းလည်း ဖြစ်သည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ Supermarket ကြီးများ ခေတ်စားလာခြင်းမှာ မြန်မာ့အလုပ်ကို ပိုလုပ်လာရခြင်း၊ အချိန်ရှားပါးလာခြင်း၊ လူနေမှုအဆင့်မြင့်မားလာခြင်းများကို ညွှန်ပြခြင်း ဖြစ်သည်။

မီးဖိုချောင်သုံးရိက္ခာအစုံဖြစ်သည့် အသားငါးနှင့် ဟင်းသီးဟင်းရွက်များကိုပါ အစုံအလင်ရနိုင်သည့် အမှန်တကယ်

One Stop အသွင်ဆောင်သော Supermarket ကို Ocean မှ စတင်ခဲ့သည်။ ထိုသို့ တည်ခင်းရောင်းချနိုင်ခြင်းမှာ ဝယ်ယူရုံ၍ ရောင်းနိုင်သည်ဟု ဆိုရမည်။ ဝယ်ယူရုံ သည်ဆိုခြင်းမှာ ဈေးဝယ်သူများအဆင့်မြင့်လာသည်ဟု ဆိုလိုရင်း ဖြစ်ပေသည်။ မြို့တော်နေ ပြည်သူအများစု ထိုအဆင့်သို့ ရောက်ရှိရန် အလှမ်းကွာနေသေးသည့်တိုင် ထိုယဉ်ကျေးမှု အစပြုနေပြီဟု မြင်နိုင်ပါသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကဲ့သို့ နိုင်ငံတွင် လူအများစု အချိန်မရှိသောကြောင့် ဤသို့သော Supermarket များကို လူတိုင်းမဖြစ်မနေ အသုံးပြုကြသည်။ ဈေးဝယ်ရင်း ငွေသားလိုအပ်ပါက မိမိတို့၏ Cash Card/ Debit Card (ခရက်ဒစ်ကတ်မဟုတ်) ဖြင့် ATM သဖွယ် ငွေသားလည်း ထုတ်ယူနိုင်သည်။ အထူးသဖြင့် ကျောင်းသားများ အလုပ်သမားများသည် အသင့်ချက်ပြီး Microwave Oven ဖြင့် နွေးစားနိုင်သော တစ်ယောက်စာတစ်နပ် ဟင်းလျာနှင့် ထမင်း သို့မဟုတ် အနောက်တိုင်း အစားအစာများကိုပင် ထုပ်ပိုးပြီး ရနိုင်သည်။ ဟင်းသီးဟင်းရွက်နှင့် အသားကျော်အပါအဝင် ထမင်းအနည်းငယ်ကို တစ်ခါစား ပလတ်စတစ်ပန်းကန်ငယ်တွင်ထည့်ပြီး ထုပ်ပိုးထားသော နေ့လယ်စာ၊ ညနေစာ အထုပ်များကို အိမ်တွင်လည်းကောင်း၊ ရုံးအသီးသီးရှိ Microwave Oven များတွင်လည်းကောင်း နွေး၍ စားနိုင်သည်။ ဤတည်ခင်းရောင်းချမှုပုံသဏ္ဍာန်သည် အမေရိကန်ရှိ လူအများစု၏ နိစ္စဓူဝဘဝကိုလည်း ဖော်ပြသည်။

Ocean တွင် ယခုတည်ခင်းရောင်းချသော ပုံသဏ္ဍာန်မှာ ပီပြင်သော One Stop Supermarket များ၏ အသွင်သဏ္ဍာန်သို့ စတင်ဦးတည်နေပြီဖြစ်ကြောင်း များစွာ မြင်သာပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အီလက်ထရွန်နစ်ငွေကြေးစနစ်ကို ပြန်လည်အသုံးပြုနိုင်သည်နှင့်အမျှ ယခု ရေ

စီးကြောင်း ပိုမိုသွက်လက်လာမည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

ဈေးဝယ်သူများကို ဈေးပိုပြောထားပြီး ‘အလျှင်ခံ’ သဘော ဈေးအလျှော့အတင်းဖြင့် ရောင်းချသည့်စနစ်ကို စားသုံးသူများက စွန့်ခွာသွားသည်မှာ များစွာသိသာပါသည်။

Supermarket များတွင် ဈေးဝယ်သည့်စနစ် တွင်ကျယ်လာသည်ကို ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် အသစ်ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော Orange, Ocean နှင့် Big C နှင့် မန္တလေးမြို့တော်တွင် အသစ်ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော Sky Walk Shopping Mall များက ညွှန်ပြလျက်ရှိသည်။ ထို Supermarket များစည်ကားလာခြင်းသည် မြို့တော်နေ လူလတ်တန်းစားများ၏ လူနေမှုအဆင့်မြင့်တက်လာခြင်းကို ရည်ညွှန်းလျက်ရှိသည်။

နောက်ထပ်ဖွင့်လှစ်ရန် ပြင်ဆင်လျက်ရှိသော Dagon Centre တိုးချဲ့စီမံကိန်းအပါအဝင် Supermarket အသစ်များလည်း ပေါ်ထွန်းလာဦးမည်ဖြစ်ရာ ဈေးကွက်က လိုလားလျက် ရှိသည်ဆိုသည်မှာ အထင်အရှား ဖြစ်သည်။ ကျယ်ဝန်းသန့်ရှင်းသပ်ရပ်သော အပြင်အဆင်၊ အခင်းအကျင်းများသည် မြန်မာများကို စည်းနှင့် ကမ်းနှင့် ဈေးဝယ်တတ်ရန်၊ ထိုသို့သော အဆင့်မြင့်ဝန်ဆောင်မှုများနှင့် ထိုက်တန်သော နိုင်ငံကြီးသားပီသမှု ရှိစေရန် သွန်သင်ပေးလျက် ရှိသည်ဟုပင် ခံစားရပါသည်။

စင်စစ်အားဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံသားများအနေဖြင့် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံအားလုံးလိုလိုမှ ပြည်သူများ များစွာယဉ်ပါးနေသော ဈေးဝယ်စနစ်မျိုးကို ယခုအခါမှသာလျှင် ပီပီပြင်ပြင်ထိတွေ့နိုင်လာကြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ပြိုင်ဆိုင်မှုများ ပိုမိုထွက်ပေါ်လာသည်နှင့် စားသုံးသူများ၏ အခွင့်အရေးများကို ပိုမိုမြင်တွေ့ရမည်ဟု ယုံကြည်ရပေသည်။

ထွန်းအောင်

မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

Gross Domestic Product (GDP) ကို စုစုပေါင်းပြည်တွင်းထုတ်ကုန်ဟု မြန်မာမှုပြုထားပါသည်။ Gross National Product (GNP) ကိုတော့ စုစုပေါင်း တိုင်းပြည်ထုတ်ကုန်ဟု မြန်မာမှုပြုထားပါသည်။ GDP နှင့် GNP မည်သို့ ကွဲပြားသနည်းဟုမေးလျှင် အင်္ဂလိပ်လိုတော့ Domestic နှင့် National သာ ကွဲပြားသည်။ မြန်မာမှုပြုထားသည်ကတော့ ပြည်တွင်းနှင့် တိုင်းပြည်ဟူ၍ ဘာသာပြန်ဆိုမှုပြုထားသည်။ ယင်းဘာသာပြန်ဆိုလိုက်မှုသည်ပင်လျှင် GDP နှင့် GNP ကို နားထွေးစေပါတော့သည်။ အကြောင်းကတော့ National ကို တိုင်းပြည်ဟု ဘာသာပြန်လိုက်သောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ Domestic ကတော့ ရှင်းသည်။ ပြည်တွင်းဟု ဘာသာပြန်ဆိုမှုပြုထားသောကြောင့် ပြည်တွင်းဆိုသည်မှာ နေရာနှင့်သက်ဆိုင်သွားသည်။ ထိုအခါ ပြည်တွင်းဆိုသည်မှာလည်း နေရာနှင့်သက်ဆိုင်သောစကားလုံးဖြစ်သလို တိုင်းပြည်ဆိုသည်မှာလည်း သာမန် လူတစ်ယောက်အနေဖြင့် နေရာဟုသာ ထင်မိကြမည်ဖြစ်ပါသည်။ ပြည်တွင်းရော၊ တိုင်းပြည်ပါ နေရာဟု ထင်မှတ်မှားနေသမျှ ကာလပတ်လုံး GDP နှင့် GNP သည်လည်း သာမန်လူတစ်ယောက်အနေဖြင့် အမှတ်မှားစေနိုင်ပါသည်။ အမှတ်မှားသည့် အကြောင်းရင်းကား National ကို တိုင်းပြည်ဟု ဘာသာပြန်လိုက်ခြင်းကြောင့်ဖြစ် သည်ဟု ဆိုခဲ့ပါသည်။ National ၏ ဆိုလိုချက်မှာ တိုင်းရင်းသား သို့မဟုတ် နိုင်ငံသား သို့မဟုတ် လူမျိုးကို ဆိုလို ခြင်းဖြစ်သည်။

GDP ချိတ်

ဒေါက်တာမောင်မောင်စိုး(ဘောဂဗေဒ)

ထို့ကြောင့် GDP နှင့် GNP ကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ကြမည်ဆိုလျှင် GDP သည် နေရာဒေသနှင့်ဆိုင်သော စုစုပေါင်းထုတ် ကုန်ဖြစ်ပြီး GNP သည် လူမျိုးနှင့်ဆိုင် သော တိုင်းပြည်ထုတ်ကုန်ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် နေရာဒေသကို ရည် ညွှန်းပြောဆိုသော စုစုပေါင်းထုတ်ကုန် ဖြစ်လျှင် ယင်းသည် GDP (Gross Domes- tic Product) ဖြစ်သည်။ မည်သည့်လူမျိုး များထုတ်လုပ်သလဲ 'ဟူသော သဘော တရားအရ စုစုပေါင်းထုတ်လုပ်မှုကိုတွက် လျှင် ယင်းသည် 'Gross National Prod- uct [GNP]' ကိုသာ ပြောဆိုခြင်း ဖြစ်ပါ သည်။

GDP ကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုရာတွင် 'Gross Domestic Product (GDP) Comprises the value of the total goods and services produced within the boundaries of country in one year' ဟု ပြောထားသောကြောင့် နိုင်ငံ တစ်နိုင်ငံ၏ ဧရိယာနယ်နိမိတ်အတွင်း တစ်နှစ်အတွင်း ထုတ်လုပ်လိုက်သော ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုတန်ဖိုး စုစုပေါင်း ကိုသာ ရည်ညွှန်းခြင်း ဖြစ်သည်။

GNP ကို အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုရာတွင် "Gross Domestic Product (GNP) consists of the total value of goods and services produced by Nationals, whether these products are located in their country or abroad" ဆိုလိုသည်

မှာ ပြည်တွင်းမှာ ထုတ်လုပ်သည်ဖြစ်စေ၊ ပြည်ပမှသွားထုတ်သည်ဖြစ်စေ၊ မည် သည့်နေရာတွင်ထုတ်လုပ်သည်ဖြစ်စေ နိုင်ငံသားများထုတ်လုပ်သည်ဆိုပါက ထို နိုင်ငံ၏ "GNP: Gross National Prod- uct" ဟု ခေါ်ဆိုလိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ပြန်ကောက်မည်ဆိုလျှင် မူရင်း GDP နှင့် GNP ကို မူရင်းအတိုင်း ဘာသာ မပြန်ဘဲလေ့လာလျှင် အလွန်ရှင်းသည်။ ဘာသာပြန်လိုက်ပါမှ 'ပြည်တွင်း' နှင့် 'တိုင်းပြည်' အပေါ် အာရုံစိုက်ပြီး ရှုပ်သွား ပါတော့သည်။

GDP နှင့် GNP သည် လူတိုင်း အတွက်နားလည်ရန် အရေးကြီးပါသည်။ လူတိုင်းလည်း တတ်နိုင်သမျှ သိသင့်သော အချက်လည်းဖြစ်သည်။ လူတိုင်းလူတိုင်း မိမိတိုင်းပြည်၏ GDP နှင့် GNP သဘော ကို များများနားလည်သည်နှင့်အမျှ တိုင်း ပြည်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုသည်လည်း တည် ငြိမ်ပြီး တိုးတက်သည်ထက် တိုးတက်လာ နိုင်ပါသည်။ နားလည်ရုံမျှဖြင့် တိုးတက် ငြိလားဟူသော မေးခွန်းလည်း ဖြစ်လာ နိုင်ပါသေးသည်။ နားလည်သည်နှင့်အမျှ တိုးတက်လာနိုင်ပါသည်။ နားလည်မှုသည် လမ်းကြောင်းမှန်ကို သိမြင်နိုင်စွမ်းသော အစွမ်းသတ္တိရှိပါသည်။ လူမှုစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုး

တိုးတက်မှုတွင် လမ်းကြောင်းမှန်လျှင် တိုးတက်သည့်သာဓကများ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းတွင် တွေ့မြင်နိုင်ပါသည်။

ဂျီဒီပီ (GDP) နှင့် ဂျီအင်ပီ (GNP) မည်သည်က ပိုအရေးကြီးသနည်း

GDP နှင့် GNP တွင် မည်သည်က အရေးကြီးသနည်းဟု သောမေးခွန်းမှာ ဖြေရခက်သောမေးခွန်းမဟုတ်သော်လည်း အခြေအနေအရ သူ့အတိုင်းအတာနှင့်သူ အရေးကြီးသောအခြေအနေလည်း ရှိနေပါသည်။ တိုင်းပြည်အခြေအနေနှင့်ပတ်သက်လာလျှင် GDP သည် အရေးကြီးသည်။ တိုင်းရင်းသားများနှင့်ပတ်သက်လာလျှင် GNP က အရေးကြီးသည်ဟု အကြမ်းဖျင်းဆိုရမည်ဖြစ်သည်။

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအနေဖြင့် GDP နှင့် GNP သည် အရေးကြီးသောအခြေအနေတွင် ရှိသည်။ အကြောင်းမှာ များသောအားဖြင့် တိုင်းပြည်၏စီးပွားရေးတွင်

နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများနေသောအခါတွင် GDP အနေဖြင့် တိုးတက်မည်ဖြစ်သော်လည်း GNP အနေဖြင့် GDP လောက်များချင်မှ များမည်သဘောတွင် ရှိနေပါသည်။ အကြောင်းမှာ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများနေမည်ဖြစ်ပါက နိုင်ငံခြားသို့ယူသွားငွေများနေမည်ဖြစ်သည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှ အတိုးအမြတ်များ၊ နိုင်ငံခြားသားလာရောက်လုပ်ကိုင်မှုမှ လုပ်ခလစာများသည် နိုင်ငံခြားသို့ စီးထွက်မှုများမည်ဖြစ်သောကြောင့် GDP အနေဖြင့် မြင့်မည်ဖြစ်သော်လည်း GNP အနေဖြင့် ပေးလိုက်ရမှုများနေသောကြောင့် GNP နည်းသွားနိုင်ပါသည်။ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံခြားတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI: Foreign Direct Investment) တွင် ကောင်းသည့်အချက်များရှိသကဲ့သို့ အားနည်းချက်များလည်း ရှိနိုင်ပါသည်။ သို့သော်လည်းများသောအားဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုအရှိန်အဟုန်ယူသည့် ကာလများတွင် နိုင်ငံခြားမှ တိုက်ရိုက်ရင်းနှီး

မြှုပ်နှံမှုသည်လည်း ဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် အရေးပါသောသော့ချက်တစ်ခုအနေဖြင့်လည်း မျက်မှောက်ကာလတွင် တွေ့ရှိနေရပြန်ပါသည်။ သို့သော်လည်း ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအနေဖြင့် ကာလတိုတွင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် အရေးပါပြီး ရေရှည်ကာလအတွက် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအရှိန်အဟုန်များသည်ထက်များလာသည့်အလျောက် နိုင်ငံခြားတိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို လျှော့ချရန်ကြိုးပမ်းလာမှုလည်း ရှိကြပါသည်။ ဖွံ့ဖြိုးမှုအဆင့်မြင့်သည်ထက်မြင့်လာသည့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအဖို့ အစပထမတွင် FDI ကို အားထားကြပြီး အရှိန်အဟုန်များလာသောအခါတွင် ကိုယ်တိုင် အခြားသောနိုင်ငံများတွင် သွားရောက်ရင်းနှီးကြသူ (FDI လုပ်သူများကို လက်ခံသူအဖြစ်မှ FDI လုပ်လာသူများအဖြစ်) ဖြစ်လာရန် ကြိုးပမ်းသူများအဖြစ် ရောက်ရှိလာရန် တာရှည်သောသဘောတွင် တွေ့ရှိနေရသည်။

ထို့ကြောင့် GDP နှင့် GNP သဘောတရားကို သုံးသပ်မည်ဆိုပါက GNP သည် တိုင်းပြည်အတွက် ပိုလေးနက်သည့်သဘောရှိသည်။ သို့သော်လည်း မျက်မှောက်ကာလများတွင် GDP ကိုသာ အလေးထားနေရဆဲဖြစ်သည်။ အကြောင်းမှာ GDP သာလျှင် နိုင်ငံသား၊ နိုင်ငံခြားသားရောနေသည်ဖြစ်စေ တိုင်းပြည်တိုးတက်မှုအတွက်တိုင်းတာရန် အကောင်းဆုံးသောကိုက်တံဖြစ်နေသောကြောင့်ဖြစ်သည်။ GNP ကို အလေးထားမည်ဆိုပါက နိုင်ငံသားတစ်ဦးသည် တိုင်းပြည်အတွင်း နေထိုင်မည်ဆိုပါက သူ့ဘဝ၊ သူ့အဆင့်သည် တိုင်းပြည်အတွက်ရော၊ သူ့အတွက်ပါ တိုင်းတာရန် မခဲယဉ်းသော်လည်း အကယ်၍များ တိုင်းရင်းသားဖြစ်သည့် တိုင်အောင် နိုင်ငံခြားတိုင်းတစ်ပါးရပ်ခြားတွင် နေထိုင်မည်ဆိုပါက သူ့အဆင့်နှင့် သူ့ဘဝသည် GNP တွက်ရာတွင် ပါဝင်မည်ဆိုသော်လည်း ကိုယ်စားပြုစရာလမ်း



www.foreverspace.com.mm

မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

မရှိသေးပါ။ သူတိုင်းပြည်အတွက်တော့ ကိုယ်စားပြုနိုင်မည်မဟုတ်ပါ။ ထို့အပြင် တိုင်းရင်းသားအဖြစ်ရော နိုင်ငံခြားသား အဖြစ်ပါ (Double Passport) ခံယူထား မည်ဆိုပါက တိုင်းပြည်ဝင်ငွေတွက်ရာတွင် နှစ်ထပ်ကွမ်းရေတွက်မှုပြဿနာ (Double Counting Problem) ပင် ဝင်လာနိုင် သောကြောင့် လက်ရှိအနေအထားအရ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် GDP ကိုသာ အလေးထားတွက်ခြင်းဖြစ်သည်။ အမေရိ ကန်ပြည်ထောင်စု၏ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ တွက်ရာတွင် GDP ကိုသာ အလေးထား တွက်ဆပင် ရှိနေပါသည်။ အသေးစိတ်ကို နောက်ပိုင်းတွင် ဆက်လက်ရှင်းပါမည်။

GDP အခြေခံများနှင့်

မက်ခရိုဘောဂဗေဒ

တိုင်းပြည်စီးပွားရေးတိုးတက်မှုနှင့် ပတ်သက်ပြီး တိုင်းပြည်ဝင်ငွေစာရင်း အင်း (National Income Account- ing) များ၏ အကြောင်းအရာများသည် အရေးပါသကဲ့သို့ ထိုတိုင်းပြည်တွင် ချမှတ်

ကျင့်သုံးနေသည့် မက်ခရိုစီးပွားရေးပေါ် လစီသည်လည်း အရေးပါလှသည်။ ထို့ ကြောင့် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေကို လေ့လာတော့ မည်ဆိုလျှင် မက်ခရိုစီးပွားရေးအမြင်များ ကိုလည်း နားလည်သင့်သည်။ အကြောင်း မှာ GDP သို့မဟုတ် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေစာ ရင်းအင်းများနှင့် မက်ခရိုစီးပွားရေးပေါ်လ စီ (Macroeconomics Policy) တို့သည် မဖြစ်မနေ အတူတူလေ့ လာရမည့်သ ဘောကြောင့်ဖြစ်သည်။

အကြောင်းမှာ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ တွက်ချက်တော့မည်ဆိုလျှင် တိုင်းပြည် ဝင်ငွေဆိုင်ရာစာရင်းအင်းများကို မည်ကဲ့သို့ တိုင်းတာသည်၊ မည်ကဲ့သို့ ကောက်ယူ သည်၊ ကောက်ယူပြီးသော စာရင်းအင်း များကို မည်ကဲ့သို့ စာရင်းပြုစုသည်ကို လည်းကောင်း၊ ဦးစွာနားလည်သင့်သည်။ ထို့အတူ မက်ခရိုစီးပွားရေးအမြင်အရ တိုင်းပြည်တွင် ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်နိုင်မှု အခြေအနေ မည်သည့်အဆင့်တွင် ရှိ သည်၊ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ မည်မျှရှိသည်၊ အထွေထွေဈေးနှုန်းအဆင့် (General

Level of Price) ၊ စားသုံးသူဈေးနှုန်း ကိန်း (CPI: Consumer Price Index) ထုတ်လုပ်သူ ဈေးနှုန်းကိန်း (PPI: Pro- ducer Price Index) မည်မျှ ရှိသည်၊ ငွေ ဖောင်းပွနှုန်း (Inflation Rate) များအ ကြောင်း၊ အလုပ်လက်မဲ့အခြေအနေ (Un- employment Situation) စသည်တို့ သည်လည်း တိုင်းပြည်အတွက် အရေးကြီး ပါသည်။

ထိုအခြေအနေများပေါ် မူတည်ပြီး ပြည်သူလူထု၏စားသုံးမှုအခြေအနေ၊ စီး ပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အ ခြေအနေ၊ အစိုးရအသုံးစရိတ်၊ ပို့ကုန်နှင့် သွင်းကုန်အခြေအနေများ စသည်တို့ကို လေ့လာနိုင်သောကြောင့် ဖြစ်သည်။

ဤဆောင်းပါးတွင် တိုင်းပြည်စီးပွား ရေးလုပ်ဆောင်ချက်များ (Economic Performance) မည်ကဲ့သို့လုပ်ဆောင်နေ ကြသည်၊ မည်မျှအရေးပါသည် စသည်တို့ ကို ဦးစွာတင်ပြမည်ဖြစ်ပါသည်။ ထို့ နောက် တိုင်းပြည်စီးပွားရေးတွင် သော့ ချက်ကျသည့် စုစုပေါင်း ပြည်တွင်းထုတ် လုပ်နိုင်မှု (GDP: Gross Domestic Product) များ၏ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက် များပေါ် မူတည်ပြီး၊ မည်ကဲ့သို့တိုင်းတာ တွက်ချက်သည်ကို ရေးသားသွားမည်ဖြစ် ပါသည်။ ယင်းအချက်များအပေါ်အခြေခံ ပြီး ကုန်စည်နှင့်ဝန်ဆောင်မှုများမှ ဝင်ငွေ မည်သို့ ရရှိသည်ကိုလည်းကောင်း တင်ပြ သွားမည်ဖြစ်ပါသည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ဝင်ငွေ၏ တန်ဖိုးသည် သုံးစွဲသောကုန် စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုများအတွက် ပေး လိုက်ရသော ဈေးနှုန်းပေါ်လည်း မူတည် နေပါသည်။ ထို့ကြောင့် ဈေးနှုန်း၏ အ ခန်းကဏ္ဍသည် စီးပွားရေးအတွက် အရေး ပါသော သော့ချက်တစ်ခုလည်း ဖြစ်နေပါ သည်။ ဈေးနှုန်း အတက်အကျ၏ သင်္ကေ တတို့တွင် ငွေဖောင်းပွခြင်း (Inflation) နှင့် ငွေကျပ်ခြင်း (Deflation) တို့လည်း ပါ ဝင်နေပါသည်။



မက်ခရိုစီးပွားရေးအတိုင်းအတာ (Macroeconomic Measurement)

တိုင်းပြည်တစ်ခုတွင် ထုတ်လုပ်လိုက်သော ကုန်စည်အမျိုးအစားပေါင်းကလည်း ထောင်သောင်းများစွာ၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများကလည်း အမျိုးအမည်များစွာ ရှိသည်။ အားလုံးကို ခြုံငုံပြီး တစ်တိုင်းပြည်လုံး ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှု မည်မျှ ထုတ်လုပ်နိုင်သည်ဟူသော အတိုင်းအတာတစ်ခုကို ဖော်ပြရန်လိုအပ်သည်။ တူညီသောအတိုင်းအတာဖြစ်စေရန်မှာလည်း ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုယူနစ်များကို ငွေကြေးယူနစ်အဖြစ် ပြောင်းလိုက်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ ထိုအခါ ငွေကြေး သို့မဟုတ် ဝင်ငွေဟူသော တူညီသည့်အတိုင်းအတာတစ်ခုဖြစ်လာသည်။ တူညီသော အတိုင်းအတာ ရရှိလျှင် အားလုံးစုပေါင်းနိုင်သည်။ ထိုတူညီသော အတိုင်းအတာများကို တစ်တိုင်းပြည်လုံးအဆင့်အနေဖြင့် စုပေါင်းလိုက်လျှင် စုစုပေါင်း တိုင်းပြည် ဝင်ငွေဖြစ်လာသည်။ ယင်းသည် ယေဘုယျသဘောတင်ပြခြင်းသာဖြစ်သည်။

လုပ်ငန်းသဘောအရလေ့လာမည်ဆိုပါက လုပ်ငန်းများသည် သုံးလလျှင် တစ်ကြိမ်လောက် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုများကို ဆန်းစစ်လေ့ရှိပါသည်။ သုံးလအတွင်း ကုန်ကျစရိတ်များ မည်မျှကုန်ကျသည်၊ သုံးလအတွင်း ပြန်ရချက်ဝင်ငွေမည်မျှ ရှိသည်ကို တွက်ချက်လေ့ရှိသည်။ ယင်း တွက်ချက်မှုပေါ်မူတည်ပြီး စီးပွားရေး တိုးတက်လာမှုရှိမရှိ၊ ကျဆင်းသွားခြင်း ရှိမရှိကို သုံးသပ်ကြသည်။ ကျဆင်းမှုများ ရှိနေမည်ဆိုပါက လုပ်ငန်းတွင်မည်သည့် အချက်များကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲသင့်သည်၊ မည်သို့လုပ်ဆောင်သင့်သည်များကိုပါ ဆုံးဖြတ်လာနိုင်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခု၏ သုံးလပတ်စာရင်းများ တိကျမှုသည် ထိုလုပ်ငန်းအတွက် အနာဂတ် တိုးတက်မှုကို အထောက်အကူဖြစ်စေပါ

သည်။ ထိုစာရင်းများပေါ်မူတည်ပြီး လုပ်ငန်းရှင် (Decision Maker) အနေဖြင့် မိမိလုပ်ငန်း၏ ရှေ့လုပ်ဆောင်ရမည့်အခြေအနေများကို စဉ်းစားဆုံးဖြတ်နိုင်ပါသည်။

တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ကိုလည်း လုပ်ငန်းတစ်ခုလိုသဘောထားလိုက်လျှင် ထိုတိုင်းပြည်၏ သုံးလပတ်စာရင်းအင်းများပေါ်မူတည်ပြီး တိုင်းပြည်တိုးတက်မှုလုပ်ငန်းစဉ်များကို ပေါ်လစီချမှတ်သူ (Policy Maker) အနေဖြင့် စဉ်းစားလုပ်ဆောင်နိုင်ပါသည်။ သို့သော်လည်း ပေါ်လစီချမှတ်သူအတွက် လမ်းကြောင်းမှန်စေရန် အတွက်တော့ ထိုတိုင်းပြည်ဝင်ငွေဆိုင်ရာ စာရင်းအင်းများသည် တိတိကျကျ၊ မှန်မှန်ကန်ကန်၊ မြန်မြန်ဆန်ဆန်ဖြစ်ဖို့တော့ အလွန်အရေးကြီးပါသည်။ တိတိကျကျ၊ မှန်မှန်ကန်ကန်၊ မြန်မြန်ဆန်ဆန်မဖြစ်သော စာရင်းများသည် ပေါ်လစီချမှတ်သူ (Policy Maker) ကို ဒုက္ခပေးဆုံးဖြတ်သည်။ ပေါ်လစီချမှတ်သူ (Policy Maker) ကို ဒုက္ခပေးရုံတင်မကသေးပါ။ တိုင်းပြည်အတွက်ပါ သတင်းမှားကြောင်း ဖွံ့ဖြိုးမှုလမ်းကြောင်းများ လွဲနိုင်ပါသည်။

တိုင်းပြည်တစ်ပြည်၏ မက်ခရို စီးပွားရေးပုံစံ (Macroeconomic Model) ပေါ်မူတည်ပြီး တိုင်းပြည်အဆင့် လိုအပ်သောစာရင်းဇယားများကို ရရှိနိုင်ပါသည်။ ထိုမက်ခရိုအဆင့် (Macro Level) စာရင်း ဇယားများပေါ်မူတည်ပြီး တိုင်းပြည်ဝင်ငွေအခြေအနေကို လေ့လာဆန်းစစ်နိုင်ပါသည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် -

၁။ ထိုမက်ခရိုအဆင့်စာရင်းဇယားများသည် တိုင်းပြည်စီးပွားရေးအသက်သွေးကြောအတွက် သွေးပေါင်ချိန်ပေးသလို အခြေအနေမှန်ကို ချိန်ဆ၊ ပြသပေးသည်။ တိုင်းပြည်၏ သွေးခုန်နှုန်းကို တိုင်းပေးသော ကိရိယာတွေလည်း ဖြစ်သည်။ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေထက် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေဆိုင်ရာစာရင်းဇယားများ စနစ်တကျထား

ရှိမှုသည် တိုင်းပြည်အတွက် ပို၍အရေးကြီးသည်။ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေ စနစ်တကျမရှိသော တိုင်းပြည်၏ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေသည်လည်း တိုင်းပြည်တိုးတက်မှုအတွက် မည်သို့မျှ အထောက်အကူမပြုသည့်အပြင် လွဲမှားသော ကောက်ချက်ချမှုများပင် ဖြစ်စေနိုင်သောကြောင့် အန္တရာယ်ပင်ဖြစ်စေသော စာရင်းများဖြစ်လာနိုင်ပါသည်။ စာရင်းဇယားများ မှန်ကန်မှုရှိလာသည်နှင့်အမျှ တိုင်းပြည်၏ စီးပွားရေးအရ ထုတ်လုပ်နိုင်မှု စွမ်းရည်ကိုလည်း တိကျစွာသိနိုင်သည်။ တိကျစွာသိလာသည်နှင့်အမျှ ဆန်းစစ်နိုင်သည်။ သုံးသပ်နိုင်သည်။ အကြောင်းနှင့် အကျိုးများအခြေအနေကိုလည်း သိလာနိုင်သည်။ မှန်ကန်သောပြုပြင်မှုလမ်းကြောင်းကိုလည်း ရွေးချယ်လာနိုင်သည်။

၂။ မက်ခရိုအဆင့်စာရင်းဇယားများသည် တိုင်းပြည်ဝင်ငွေအဆင့်ကို ဖော်ပြသည်ဆိုရာတွင် တစ်ချိန်နှင့်တစ်ချိန်ပြောင်းလဲလာမှုအခြေအနေများကိုလည်း သုံးသပ်နိုင်ပါသည်။ လက်ရှိအနေအထားအရ တိုင်းပြည်စီးပွားရေးအခြေအနေသည် တိုးတက်နေသလား (Growth)၊ တည်ငြိမ်နေသလား (Steady) သို့မဟုတ် စီးပွားရေး ထိုင်းမှိုင်းပြီး အိုင်းနေသလား (Stagnant) စသည်ဖြင့် လေ့လာဆန်းစစ်ပြီး ကာလရှည်အတွက်လည်း ပေါ်လစီချမှတ်နိုင်ပါသည်။

၃။ တိုင်းပြည်ဝင်ငွေစာရင်းဇယားများအရ တိုင်းပြည်အတွက်လိုအပ်သောပြည်သူ့ရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှုပေါ်လစီများကိုလည်း ချမှတ်နိုင်ပါသည်။ မက်ခရိုစာရင်းဇယားများပေါ်အခြေမခံသော ပြည်သူ့ရေးရာစီမံခန့်ခွဲမှုများသည် ခန့်မှန်းချက်သာသာ ပေါ်လစီများသာဖြစ်တတ်ပါသည်။

(နောက်လဆက်ရန်)

ဒေါက်တာမောင်မောင်စိုး
(ဘောဂဗေဒ)



မြန်မာ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုရေချိန်

အဂ္ဂ

မြန်မာ နိုင်ငံသည် စီမံကိန်းစီးပွားရေးစနစ်မှ ဈေးကွက်စီးပွားရေးသို့ ပြောင်းလဲခဲ့ပြီးသည့်အချိန်မှစ၍ ပြောင်းလဲလာသည့် စီးပွားရေးစနစ်နှင့်အညီ စီးပွားရေးဦးတည်ချက်များချမှတ်ကာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအစီအမံများ ဖော်ဆောင်လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် စိုက်ပျိုးရေးကိုအခြေခံပြီး အခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍများ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာစေရန် အဆင့်ဆင့်ကူးပြောင်းလုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် အတူအဆင့်ဆင့်ကူးပြောင်းလုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည့် အခြေအနေများနှင့်ပတ်သက်၍ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှ နာမည်ကျော်ဘောဂဗေဒပညာရှင် ဝေါလ်(တ်) ရော့စ်တိုး၏ ‘စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို လယ်ယာလူ့အဖွဲ့အစည်းမှ စက်မှုထွန်း

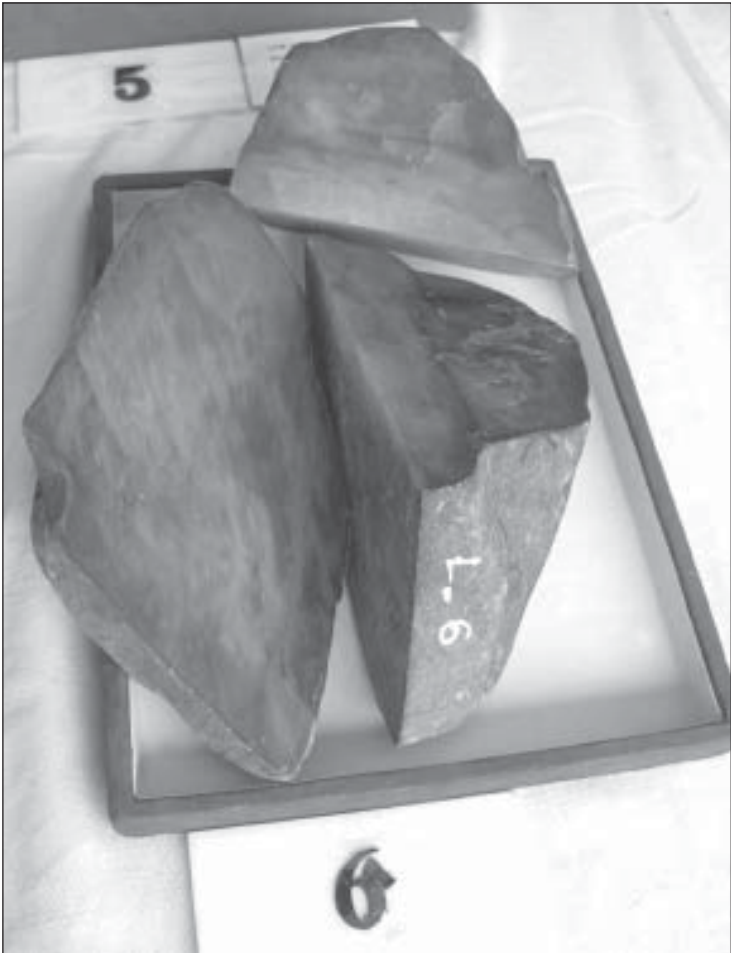
ကားသော လူ့အဖွဲ့အစည်းသို့ရောက်ရှိရန် ဖြတ်သန်းရမည့် အဆင့်ငါးဆင့်’ သတ်မှတ်ခဲ့သည့်အခြေအနေများနှင့် နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်နိုင်သည်ဟု လေ့လာသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။
ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုဆိုရာမှာ အဆင့်တစ်ခုမှ အခြားအဆင့်တစ်ခုသို့ ဆင့်ကဲ

ပြောင်းလဲလာမှုဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ဝေါလ်(တ်)ရော့စ်၏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အဆင့်ငါးဆင့်အနက် ပထမအဆင့် သုံးဆင့်သည် မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့ ဖွံ့ဖြိုးဆဲ နိုင်ငံများကို ရည်ညွှန်းခြင်းဖြစ်ပေမည်။ နိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုကို အဆင့်ဆင့်သတ်မှတ်တွက်ချက်ရာ၌

ပထမအဆင့်သည် အစဉ်အလာလူ့အဖွဲ့အစည်း (Traditional Society) ဟု သတ်မှတ်သည်။ ဤအဆင့်၏ စီးပွားရေးလားရာမှာလည်း စိုက်ပျိုးရေး၊ ရေနံစွမ်းအင်၊ သစ်တောနှင့် ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကဲ့သို့ အခြေခံထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြစ်သည်။ ဤအဆင့်တွင် လူအများစုသည် ကျေးလက်တွင်နေထိုင်၍ ကျေးလက်ဒေသကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများကိုသာ လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသည်။ အထူးသဖြင့် နှစ်ပေါင်းရှည်ကြာစွာ စွဲမြဲလျက်ရှိသည့် လူမှုစီးပွားရေးထုံးတမ်းစဉ်လာအတိုင်းတည်ရှိပြီး လူတစ်ဦးချင်း၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနိမ့်ကျနေသော အခြေအနေမှ မြင့်တက်လာရန် မရှိသေးသည့် အဆင့်သာ ဖြစ်သည်။

ထိုမှတစ်ဖန် ဒုတိယအဆင့်အသွင်ပြောင်းလူ့အဖွဲ့အစည်း (Transitional Society) သို့ ရောက်ရှိချိန်တွင် သီးခြားမရပ်တည်တော့ဘဲ အခြားသော ယဉ်ကျေးမှုများနှင့် ဆက်နွှယ်မှုရှိလာသည်ဟု 'ဝေါလ်(တ်)'က ဆိုသည်။ ထိုဆက်နွှယ်မှုများတွင် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ၏ တန်ဖိုး၊ သဘောထားနှင့် အယူအဆများမှသည် နည်းပညာ၊ ပြည်ပအကူအညီနှင့် နိုင်ငံခြားရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုကဲ့သို့ အရာများ ပါဝင်သည်။

တစ်နည်းအားဖြင့် ဤသို့အသွင်ကူးပြောင်းခြင်းသည်ပင် တစ်ခါတစ်ရံ စီးပွားရေးနှင့်လူမှုရေးဆိုင်ရာ အခြေအနေကောင်းများကို ဖန်တီးနိုင်သည်ဟု ထင်မှတ်လေ့ရှိသည်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးနှင့် ရုပ်ဝတ္ထုဆိုင်ရာ အခြေခံအဆောက်အအုံများ ဖွံ့ဖြိုးလာမှုပမာဏသေးငယ်သော်လည်း အရေးပါသောလမ်းကြောင်းတစ်ခုပင်ဖြစ်သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ရိုးရာအစွဲအလမ်းများကို စွန့်ခွာ၍ ခေတ်မီနည်းပညာရပ်များကို လက်ခံရန် အသင့်အနေအထားဖြစ်ပြီး ဖွံ့ဖြိုးမှုကို ဦးတည်သည့် လူ့အဖွဲ့အစည်းအကြို (Pretake-off So-



ကြွယ်ဝလျက်ရှိသည့် သယံဇာတအရင်းအမြစ်ကိုချည်း အဓိကဦးတည်မထားသင့်ပေ

ciety) အခြေအနေများဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေး အသွင်ကူးပြောင်းလာမှု၏ လက်ရှိအခြေအနေသည် ယေဘုယျအားဖြင့် အဆိုပါ အသွင်ကူးပြောင်းမှု လူ့အဖွဲ့အစည်းအဆင့်တွင် တည်ရှိနေသည်ဟု ဆိုနိုင်ပါသည်။

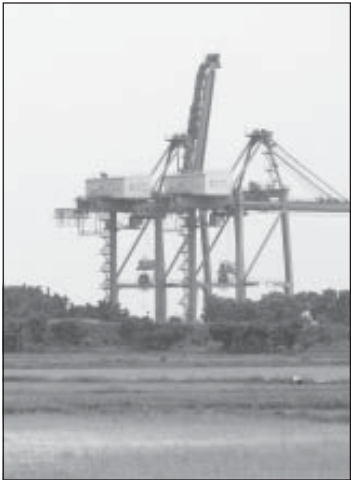
ဖွံ့ဖြိုးမှုကိုဦးတည်သည့် လူ့အဖွဲ့အစည်း (Take off Society) အဆင့်တွင် သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံများအဖို့ အတန်ငယ်အတွေ့အကြုံကြွယ်ဝပြီး၊ ဖွံ့ဖြိုးမှုနှုန်းမြန်ဆန်လာပြီဟုလည်း ဆိုနိုင်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် ကုန်ကြမ်းတင်ပို့သည့်အဆင့်မှ ကိုယ်တိုင်ထုတ်လုပ်လာနိုင်ပြီး ၎င်းနှင့်

တစ်ဆက်တစ်စပ်တည်း စက်မှုလုပ်ငန်းများတိုးချဲ့လာနိုင်သည်။ နိုင်ငံ၏ ငွေကြေးအရင်းအနှီး အလွန်ကောင်းမွန်လာသည်။ ဤအဆင့်တွင် အချို့သော အဓိကကျသည့် ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများ၏ မောင်းနှင်မှုသည် ငွေကြေးအရင်းအနှီးနှင့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အကျိုးအမြတ်များ ပိုမိုတိုးပွားလာနိုင်သည့်အပြင် သက်ဆိုင်ရာနိုင်ငံများ၏ ပြည်ပပို့ကုန်တိုးမြှင့်ခြင်းဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးလိုအပ်ချက်ကိုလည်း ဖြည့်တင်းစေနိုင်သည်။

တစ်နည်းအားဖြင့်ပြောရလျှင် ရုပ်ဝတ္ထုနှင့် လူမှုရေးဆိုင်ရာ အခြေခံအဆောက်

မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

အင်္ဂါများ ဖွံ့ဖြိုးမှုသည် ရေရှည် တည်တံ့နိုင်သော အခြေအနေတစ်ခုသို့ တည်ငြိမ်စွာ ဖွံ့ဖြိုးလာခြင်းဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာရေးရာ စောင့်ကြည့်လေ့လာသူတစ်ဦးကမူ ဖွံ့ဖြိုးမှုပုံသဏ္ဍာန်များနှင့် ပတ်သက်၍ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အိမ်နီးချင်း နိုင်ငံများဖြစ်သည့် တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံများ၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုပုံသဏ္ဍာန်များကို နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်ပြသည်။ တရုတ်နိုင်ငံသည် ၎င်း၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို မူဝါဒရေးရာဖြင့် ပုံဖော်ခဲ့သလို အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် ပညာရေး(တစ်နည်းအားဖြင့်) သတင်းနှင့် နည်းပညာ(IT) ကဏ္ဍတို့ဖြင့် ပုံဖော်ခဲ့သည်ဟု ဆိုသည်။



တက်မှုအမြင်နှင့်ပတ်သက်သော ဆွေးနွေးပွဲတစ်ရပ်တွင် ပြောကြားခဲ့သည်။

ဤသို့သောဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံ အများစု၏ ဝဲဂယက်(Trap) အဆင့်သုံးဆင့်မှ လွတ်မြောက်ပြီးသော် နည်းပညာဆိုင်ရာ ရင့်ကျက်တည်ငြိမ်လာသော Technological Maturity ခေါ် စတုတ္ထအဆင့်သို့ရောက်သည့် ထိုအဆင့်တွင် ခေတ်ပေါ်နည်းပညာ အသုံးပြု၍ နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ထိရောက်စွာလုပ်ကိုင်လာပြီဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် လူနှင့်ငွေကြေး အသုံးပြုလာသော လုပ်အားကစက်မှုလုပ်ငန်းများ နေရာတွင် ကျွမ်းကျင်သောလူ့အရင်းအမြစ်နှင့် ခေတ်မီနည်းပညာအားပြုသော စက်မှုလုပ်ငန်းများ အစားတိုးလာသည်။ ယင်းအဆင့်တွင် ထုတ်လုပ်မှုပမာဏနှင့် လုပ်ခများတိုးတက်လာကာ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေးနှင့် အပြန်အလှန်အမှီသဟဲပြုလာနိုင်ပြီဖြစ်သည်။

ဤနေရာတွင် သဘာဝအရင်းအမြစ်နှင့် ကျယ်ပြောများပြားလှသည့် စိုက်ပျိုးမြေများကဲ့သို့သော သယံဇာတအရိုင်းအပေါ်တွင် သာယာမနေသင့်ကြောင်း၊ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရန်အလို့ငှာ သတင်းနှင့်နည်းပညာလုပ်ငန်းများ အလေးထားလုပ်ကိုင်သွားရန် လိုအပ်သည်ဟု မြန်မာနိုင်ငံသား စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက မြန်မာနိုင်ငံ၏စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုး

တက်မှုအဆင့်(၅)မှာ လူအများစု စားသုံးနိုင်စွမ်းမြင့်မားလာသော (High Mass Consumption) အဆင့်သို့ရောက်ရှိပြီး ထိုအဆင့်တွင် လူတစ်ဦးချင်းဝင်ငွေ တိုးပွားလာကာ အခြေခံလိုအပ်ချက်များ လုံလောက်စွာ ရရှိသည့်အနေအထားထက် ကျော်လွန်သုံးစွဲနိုင်သောအဆင့်သို့ ရောက်ရှိလာသည်။ ထိုအဆင့်တွင် နေထိုင်မှုဆိုင်ရာကိုလိုက်၍ အရည်အသွေးပြည့်မီသော ပစ္စည်းများ ပြောင်းလဲသုံးစွဲလာသည်။ ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ် (UNDP) အဖွဲ့ကြီး၏ ၂၀၀၄ ခုနှစ် အစီရင်ခံစာတွင် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှင့် ပတ်သက်ပြီး တိုင်းတာရာတွင်(၁) လူ့သက်တမ်း (Life Expectancy)၊ (၂) ပညာရေးရေချိန် (Education Level) နှင့် (၃) ဝယ်နိုင်စွမ်းအား (Purchasing Power) ဟူသော အချက်သုံးချက်နှင့် တိုင်းတာခဲ့သည်။

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် ရည်မှန်းချက်ကိုယ်စီချ၍ လုပ်ကိုင်လျက်ရှိသော ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ စာရင်းဝင်စေရန် ကြိုးစားလျက်ရှိသော နိုင်ငံများအနက် မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သည်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲ အိန္ဒိယနိုင်ငံကမူ ယခု

လာမည့် ၂၀၂၀ ခုနှစ်တွင် အိန္ဒိယနိုင်ငံကို ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတစ်ခုအဖြစ်သို့ ရောက်ရှိရန်သတင်းနှင့်နည်းပညာ (IT) ကို အခြေပြု၍လုပ်ကိုင်သွားမည်ဖြစ်သည်ဟု အိန္ဒိယသမ္မတကြီးအဗ္ဗဒူကလိမ်က မြန်မာနိုင်ငံသို့ အလည်အပတ်ခရီး၌ ညစာစားပွဲတစ်ခုတွင် ပြောကြားခဲ့သည်။

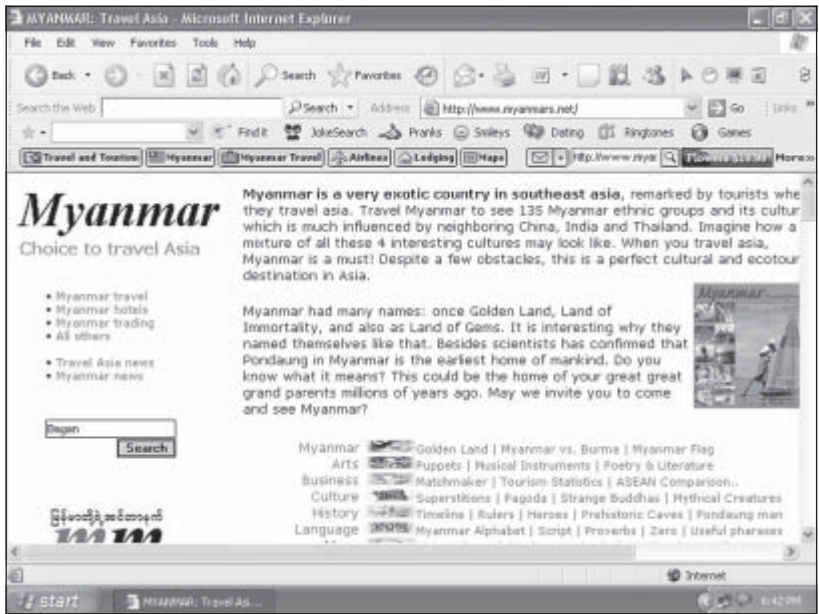
အထူးသဖြင့် နိုင်ငံတစ်ခုနှင့်တစ်ခု ရေခဲမြေခံကွာခြားသောကြောင့် ရည်မှန်းချက်များချမှတ်လုပ်ကိုင်ရာတွင် ကွဲလွဲချက်များရှိနေမည်ဖြစ်သည်။ သို့သော်လည်း စဉ်းစားဖွယ်ရာရှိသည့် အချက်တစ်ခုမှာ ကမ္ဘာ့မြောက်ဖျားရှိ နေဒုဒစ်(Nordic) နိုင်ငံများဖြစ်သည့် နော်ဝေ၊ ဆွီဒင်၊ ဒိန်းမတ်၊ ဖင်လန်တို့သည် ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းဖွံ့ဖြိုးမှုနေရာတွင် ဖွံ့ဖြိုးမှုရပ်တည်လျက်ရှိနေခြင်းဖြစ်သည်။ အိုက်စလန်ကဲ့သို့သော နိုင်ငံငယ်လေးသည်ပင် ရေထွက်ကုန်ပစ္စည်းများ၊ ရေနံ၊ သစ်နှင့် သံသတ္တုကဲ့သို့ သယံဇာတပေါကြွယ်သော်လည်း သယံဇာတကိုအားမကိုးဘဲ နည်းပညာကိုသာ အလေးပေးလာသည်။ ဥပမာ- ငါးရောင်းချခြင်းထက် ရေရှည်ခံသောငါးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာစီမံခန့်ခွဲမှုပညာကို တင်ပို့ရန်အားထုတ်ခြင်းကဲ့သို့ အစီအမံများသည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် အထောက်အကူပြုခြင်းဖြစ်ပေသည်။

သို့ဖြစ်၍မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် ရည်ရွယ်ချက်များ၊ ရည်မှန်းချက်များချမှတ်ခြင်းနှင့် အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် နိုင်ငံ၏ ယခင်က ကြွယ်ဝခဲ့သော သယံဇာတအရင်းအမြစ်များကိုချည်း အဓိကဦးတည်မထားဘဲ အမြဲပြောင်းလဲနေသည့် ဈေးကွက်သဘောသဘာဝနှင့် အစဉ်တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းနေသော နည်းပညာတို့ကိုလည်း မျက်ခြည်မပြတ်မှသာ မြန်မာ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုရေချိန်ကို မြှင့်တင်နိုင်မည်ဖြစ်ပေသည်။

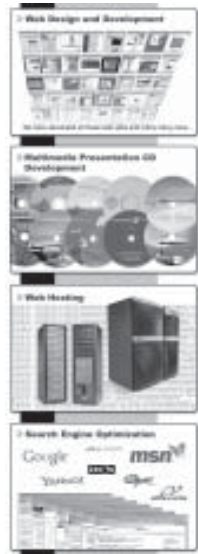
Myanmar's NET

မြန်မာနိုင်ငံ၌ လူသုံးအများဆုံး ပြည်တွင်းဖြစ် Softwareဖြစ်သည့် ဝင်းမြန်မာစာစနစ်များ တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ခရီးသွား လုပ်ငန်း ကုမ္ပဏီအများစုအပါအဝင် ဌာနဆိုင်ရာနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အင်တာနက်ဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင် မှုများကို ဆောင်ရွက်ပေးနေသည့် ICT ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သည်။

- ◆ ၁၉၉၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၃၀ ရက်နေ့တွင် လုပ်ငန်း များ စတင်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလ ၁ ရက်နေ့တွင် Myanmar's NET အမည်ဖြင့် ပြင်ဆင်ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ခဲ့ သည်။
- ◆ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးဇော်ထွဋ်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ ဝင် လေးဦး၊ မန်နေဂျာ ငါးဦး၊ စုစုပေါင်းဝန်ထမ်းအင်အား ၄၁ ဦး ရှိသည်။
- ◆ ဌာနဆိုင်ရာများအပါအဝင် လူသုံးအများဆုံး ကွန်ပျူမြန်မာစာ စာလုံး (Font) နှင့်စနစ်များဖြစ်သည့် Win Myanmar Systems (ဝင်းမြန်မာစာစနစ်) ကို ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် စတင်တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် Version 2 , Version 3 နှင့် ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ယင်းတို့ထက်ပိုမိုပြည့်စုံသော Version 4 ကို ထုတ်ဝေဖြန့်ချိခဲ့သည်။
- ◆ လုပ်ငန်းအသီးသီးအတွက် အင်တာနက် Website ဒီဇိုင်းရေးဆွဲပေးခြင်း၊ ရှင်းလင်းပွဲများ၊ မိတ်ဆက်ပွဲအခမ်းအနားများ၊ စာတမ်းဖတ်ပွဲများ၊ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲများအတွက် Multimedia Presentation CD Rom များပြုလုပ်ပေးခြင်း၊ Website လွှင့်တင်ပေးခြင်းနှင့် Domain အမည်မှတ်ပုံတင်ပေးခြင်း၊ Search Engine အတွင်း အလွယ်တကူ ရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း စသည်တို့ကိုဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိသည်။
- ◆ မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အထွေထွေသတင်းအချက်အလက်များ အခမဲ့ဖော်ပြဖြန့်ဖြူးပေးသည့် Website ဖြစ်သော



ကုမ္ပဏီနှင့်စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းများမိတ်ဆက်



www.myanmars.net ကို ၁၉၉၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလ ၃၀ ရက်နေ့က စတင်ခဲ့သည်။

- ◆ မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်းမြှင့်တင်ရေးအစီအစဉ်အဖြစ် မြန်မာနိုင်ငံ၏ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာအချက်အလက်များ အပြည့်အစုံပါဝင်သော Myanmar Travel Information (MTI) ကို Website, Multimedia Presentation CD, Photo CD, e-Book နှင့် စာအုပ် မီဒီယာငါးမျိုးဖြင့် ၂၀၀၄ ခုနှစ်မှ စတင်ထုတ်ဝေခဲ့သည်။
- ◆ မြန်မာဘာသာဖြင့် ဖော်ပြထားပြီး မိမိသိလိုသည်များကို Search Engineအတွင်း မြန်မာဘာသာဖြင့် ရိုက်နှိပ် ရှာဖွေနိုင်သည့် မြန်မာအင်တာနက် Website လမ်းညွှန် www.MyanmarMyanmar.com ကို ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် လွှင့်တင်ခဲ့သည်။
- ◆ အင်တာနက် Website ပေါင်း ၂၀၀ ကျော်ရေးဆွဲလွှင့်တင်ပေးခဲ့ပြီး အများစုမှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်း Website များဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။
- ◆ မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာလောကတွင် အဆင့်အမြင့်ဆုံးသော မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာအသင်းချုပ် (MCF) မှ ရွေးချယ် ပေးအပ်ချီးမြှင့်သည့် အမျိုးသား ICT ဆု (National ICT Award) ကို Best of Toursim ခေါင်းစဉ်ဖြင့် ၂၀၀၂ ခုနှစ်နှင့် ၂၀၀၄ ခုနှစ်တို့တွင် ဆွတ်ခူးရရှိခဲ့ပြီး မြန်မာ ICT ရက်သတ္တပတ်အထိမ်းအမှတ်ကျင်းပသော Web Design ပြိုင်ပွဲများတွင်လည်း ကုမ္ပဏီမှဝန်ထမ်းများအနေဖြင့် ပထမဆု တစ်ကြိမ်နှင့် ဒုတိယ တစ်ကြိမ် ဆွတ်ခူးရရှိခဲ့သည်။



◆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**
 ဦးမောင်မောင်မြင့်ဝင်း (Marketing Director)
 Myanmar's NET ၊ အဆောင် (၃)၊ အခန်း(၁)၊
 Myanmar Info-Tech ၊ တက္ကသိုလ်များလှိုင်နယ်မြေ၊
 လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။
 ဖုန်း-၆၅၂၂၅၀၊ ၆၅၂၃၂၃
 E-mail : admin@myanmars.net
 Website : www.myanmars.net

အာရှစီးပွားရေးအကျပ်အတည်းမှ သင်ခန်းစာများ

ပါမောက္ခဒေါက်တာဦးမြင့်



II. What happened and Why

(C) VOLATILE SHORT TERM CAPITAL FLOWS

(မတည်ငြိမ်သော ကာလတို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ငွေပင်ငွေရင်းစီးဝင်ခြင်း)

(၁၂) ဤအကျပ်အတည်းတွင် အထိနာဆုံး ငါးနိုင်ငံမှာ အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှား၊ တောင်ကိုရီးယား၊ ထိုင်း၊ ဖိလစ်ပိုင်တို့ ဖြစ်သည်။ ၁၉၉၆ တွင် အသားတင်ရင်းနှီးမတည်ငွေ US\$ 97 ဘီလီယံ ထိုနိုင်ငံများသို့ စီးဝင်ခဲ့သည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်နှစ်လယ် လောက်၏ နောက်ပိုင်းတွင် US\$ 12 ဘီလီယံပြန်စီးထွက်ခဲ့ရာ စုစုပေါင်း US\$ 109 ဘီလီယံသည် ပြန်လှည့်သွားသည်။ အချိန်အားဖြင့် ခြောက်လသာကြာခဲ့သည်။ ထိုငွေပမာဏသည် ယင်းငါးနိုင်ငံ၏ GDP စုစုပေါင်း၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းရှိသည်။

(၁၃) စီးဝင်သွားသော ငွေအလုံးအရင်းမှာ ပုဂ္ဂလိက ငွေချေးသူများထံမှ ဖြစ်ပြီး အများစုမှာ အချိန်တိုချေးငွေများဖြစ်သည်။

(၁၄) အာရှငွေကြေး အကြပ်အတည်းသည် အချိန်တို ငွေလုံးငွေရင်းပြောင်းလဲစီးဆင်းခြင်းကြောင့် ဖြစ်လာခြင်းဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့် ထိုကဲ့သို့ဖြစ်ရသနည်း။ သေချာစွာစိစစ်လေ့လာ သောအခါ အောက်ဖော်ပြပါအချက်များကို တွေ့ရပါသည်။

(D) Success having within it, Feed of decline

(၁၅) အာရှကျားများ၏ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှု ဘေးထွက် ဆိုးကျိုးများမှာ ဤစီးပွားရေးအကြပ်အတည်းပင်ဖြစ်သည်။ ၎င်း တို့သည် ပို့ကုန်များ တင်ပို့အောင်မြင်ခဲ့ပြီး ၁၉၉၀ နှစ်များတွင် နည်းပညာဖြင့် ထုတ်ကုန်များ စတင်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်။ ပို့ကုန် အောင်မြင်မှုကြောင့် ကုန်သွယ်ရေးနှင့် လူနေအဆောက်အအုံများ၊ စက်မှုလုပ်ငန်းများ အခြေခံအဆောက်အအုံများဘက်သို့ ရင်းနှီးမှု Boom ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ၁၉၉၀ မှ ၁၉၉၆ ခုနှစ်အထိ ဟောင်ကောင်၊ ဘန်ကောက်နှင့် ဂျပန်တို့တွင် အိမ်ခြံမြေဈေးများ တစ်ဟုန် ထိုးတက်ခဲ့သည်။ ဘဏ်များမှ ငွေချေးပြီး ရင်းနှီးခဲ့ကြသည်။

(၁၆) အာရှကျားနိုင်ငံအစိုးရများကလည်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု Boom ကိုမှီပြီး အခြေခံအဆောက်အအုံများ၊ အမြန်လမ်းမများ၊ မြို့ပြအမြန်ကူးပြောင်းစနစ်များ၊ လေဆိပ်များ၊ တပ်လီဖုန်းကွန် ယက်များ၊ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားလိုင်းများ စသည်ဖြင့်ဆောင်ရွက် ခဲ့သည်။ မလေးရှားဆိုလျှင် US\$ 8 ဘီလီယံအကုန်အကျခံပြီး အစိုးရချုပ်ချုပ်မှုစင်တာ အသစ်တည်ဆောက်ခြင်း စသည်တို့ လုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။

(၁၇) တစ်ပြိုင်တည်းမှာပင် ဒေသတွင်းရှိ အစိုးရများသည် ၎င်းတို့၏ စက်မှုဓေတိုသို့ ဦးတည်သော စီမံကိန်းနယ်ပယ်များ တွင် ပုဂ္ဂလိက ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများပြုလုပ်ရန် အားပေးခဲ့သည်။ အထူးသဖြင့်တောင်ကိုရီးယားတွင် CHAEBOLS ခေါ် မဟာ ကုမ္ပဏီများကို ထိုသို့ပြုလုပ်ရန် တိုက်တွန်းခဲ့သည်။ CHAEBOLS များသည် ငွေအမြောက်အမြား ချေးယူခဲ့ကြရသည်။ ထိုချေးငွေ များသည် ၎င်းတို့ပိုင်ဆိုင်မှု၏ လေးဆထိရှိခဲ့သည်။

(၁၈) မလေးရှားက Semiconductor နှင့် ကားထုတ်လုပ်မှု

ကို တွန်းအားပေးခဲ့သည်။ ၁၉၉၅ ခုနှစ်တွင် ပရိတ်ကား စီးရေ နှစ်သိန်းကျော် ထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ပြည်တွင်းဈေးကွက်၏ ၆၂ရာခိုင်နှုန်း ကိုရခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် အများစုက ယှဉ်ပြိုင်မှု ပြင်းထန်သောနယ် ပယ်တွင် ရေရှည်တည်နိုင်မည်လောဟု သံသယဖြစ်သည်။

(၁၉) အင်ဒိုနီးရှား သမ္မတဆူဟာတို ဆွေစဉ်မျိုးစုအရင်း ရှင်စနစ်ကို ကျင့်သုံးသည်။ မိသားစု၊ မိတ်ဆွေများနှင့် လုပ်ငန်း ၃၀၀ ကျော်လုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။ ၁၉၉၀ တွင် သားဖြစ်သူကို လေးညှင်းဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီးအုပ်ခွင့်ပြုခဲ့သည်။ ၁၉၉၅ တွင် ၎င်း၏သား ကုမ္ပဏီနှင့် တောင်ကိုရီးယား Kia Motors ကုမ္ပဏီပေါင်းပြီး မော်တော်ကားထုတ်လုပ်ရန် ဘဏ်ချေးငွေ ဒေါ်လာသန်း ၇၀၀ ချေးရန် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့သည်။

(၂၀) အချုပ်ဆိုရလျှင် ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များ၏ အလယ်ခန့် တွင် အာရှဒေသ၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု Boom ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ထိုမြှုပ်နှံမှုငွေအများစုသည် ချေးငွေများသာဖြစ်သဖြင့် ရေရှည် မခံနိုင်ခဲ့ပေ။ (ဥပမာ-ကိုရီးယား Dynamic Random Access Memory chips (DRAMs)လုပ်ငန်း ၁၉၉၆ တွင် ဈေးကျ၊ ဝင်ငွေ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းထိလျော့၊ ချေးငွေများမဆပ်နိုင်)

(၂၁) ထိုနည်းတူစွာ ထိုင်း အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းသည် ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် ဆောက်ရန် ယူနစ်လျာထားချက် ၁၀၀၀၀၀ ရှိပြီး မရောင်း ရသောအခန်း ၃၆၅၀၀၀ ဘန်ကောက်တွင်ကျန်ရှိ၍ ကမောက်ကမဖြစ်ခဲ့သည်။ တကယ်တမ်း ပိုလျှံနေသမျှသည် နောက်ငါးနှစ်အထိ သုံးနိုင်သည်။

(၂၂) ဒေသတွင်းနိုင်ငံအားလုံးမှာ ကိုရီးယားနှင့် ထိုင်းကဲ့သို့ ဖြစ်လာခဲ့ကြသည်။ မြှုပ်နှံခဲ့သည့် ကြီးမားသော ငွေပင်ငွေရင်းများ သည် ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုများနှင့်ကြုံပြီး အကြွေးဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးကြီး ဖြစ်လာသည်။

(၂၃) ပိုဆိုးစေသည်မှာ ပြည်ပငွေပေးရန် အခြေအနေ ယိုယွင်းသွားခြင်းနှင့် အကြွေးအဖြစ်ရှိနေသည့် များပြားလှသော ဒေါ်လာများပင် ဖြစ်သည်။

(E) External Payments Situation (ပြည်ပပေးငွေ အခြေအနေ)

(၂၄) ဦးစွာပေးရန်ရှိသောငွေကို ကြည့်လျှင်- အာရှကျားနိုင်ငံများသည် ပြည်တွင်းလုပ်အားနှင့် သဘာဝအရင်း အမြစ်များကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချခဲ့ပြီး ဝင်ငွေတိုးတက်ခဲ့သည်။ ထို့နောက်နည်းပညာဖြင့် ထုတ်ကုန်များ တင်ပို့ရန်ကြိုးစားကြ သည်။ ထိုသို့ထုတ်ကုန်များ ပြုလုပ်နိုင်ရန် နိုင်ငံခြားမှ တင်သွင်း မှုများစွာကို မှီခိုလာရသည်။ ထိုအချက်ကြောင့် ကုန်သွယ်ရေး ရှင်းတမ်းအခြေအနေဆိုးလာခဲ့ရသည်။

(၂၅) အလားတူပင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု Boom ဖြစ်လာပြီး ရင်းနှီးသောလုပ်ငန်းများအတွက် နိုင်ငံခြားမှ တင်သွင်းရသော ကုန်ပစ္စည်းများ အလွန်များပြားလာခဲ့သည်။ နိုင်ငံခြားအစိုးရများ၊

ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီများက ထုတ်ကုန်မျိုးစုံရောင်းချခဲ့သည်။

(၂၆) အမေရိကန်၊ ဥရောပ၊ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများနှင့် အာရှ ကျားတို့ ကုန်သွယ်မှုရှင်းတမ်းအခြေအနေတွင် ပေးရန်ရှိများ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့သည်။ ၁၉၉၀ ခုနှစ်များတွင် အာရှကျားများ၏ Current Account တွင်လိုငွေပြုလာခဲ့ပြီး ၁၉၉၅ တွင် အင်ဒိုနီးရှားတွင် GDP ၏ ၃.၅ရာခိုင်နှုန်း၊ မလေးရှားတွင် ၅.၉ ရာခိုင်နှုန်း၊ ထိုင်းတွင် ၈.၁ ရာခိုင်နှုန်းအထိ အသီးသီးလိုငွေများ မြင့်မားလာခဲ့သည်။

(F) Capital Account Liberalization and Debt in US Dollars

(၂၇) ချက်ခြင်း ဒုက္ခပေးသည်မှာ အလွန်ကြီးမားသော အမေရိကန်ဒေါ်လာအကြွေးများပင် ဖြစ်ပါသည်။ ကျားနိုင်ငံများ သို့ ငွေပင်ငွေရင်း၊ စီးဝင်စီးထွက်မှုများကို အတားအဆီးမရှိ ခွင့်ပြုလိုက်သောအခါ ဝါရှင်တန်အများသဘောတူညီချက်ဟု သိကြသော ထင်မြင်ချက်များပေးခဲ့ကြသည်။

(၂၈) ထိုထင်မြင်ချက်၏ သဘောမှာ- ဆိုဗီယက်နိုင်ငံ ချုပ်ငြိမ်းသွားသောအခါ ဆိုရှယ်လစ်စနစ်၊ ကွန် မြူနစ်စနစ်နှင့် ဗဟိုဦးစီးချုပ်ကိုင်သည့် စီးပွားရေးစနစ် ချုပ်ငြိမ်း သွားပြီဟု အနောက်နိုင်ငံများ၊ အထူးသဖြင့် အမေရိကန်ဘဏ္ဍရေး ဌာန၊ IMF နှင့် ကမ္ဘာ့ဘဏ်တို့က ကြိုဆိုခဲ့ကြသည်။ ထို့နောက် ဝါရှင်တန်အများသဘောတူညီချက်အရ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းပြုလုပ် ခွင့်တို့ကို လွတ်လပ်စွာပေးရန်၊ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ မှုအတွက် ဈေးကွက်များ ဖွင့်ပေးရန်၊ ဘဏ်နှင့်အာမခံလုပ်ငန်း များ လွတ်လပ်ခွင့်ပေးရန်၊ နိုင်ငံတကာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ပြည်ပ သို့ပြန်လည် ထုတ်ယူမှုများကို အားပေးရန်၊ သတင်းအချက် အလက်ဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စဉ်နှင့် Globalization တို့တွင် ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပြီးအကျိုးကျေးဇူးများ ရယူရန်အကြံပေးခဲ့ကြ သည်။ ထို့ပြင် အစိုးရများသည် ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် တိုက်ရိုက် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုမပြုလုပ်ဘဲ အုပ်ချုပ်မှုနှင့် စီမံခန့်ခွဲမှု၊ တရားဥပဒေ စိုးမိုးမှု၊ ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေး၊ လူမှုဖူလုံရေး၊ ပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးဈေးကွက်နှင့်စီးပွားစပ်သော လှုပ်ရှားမှုများနှင့် ပုဂ္ဂလိ က ကဏ္ဍကို အားပေးခြင်းတို့သာ ပြုလုပ်ရန်ဖိအားပေးခဲ့ကြ သည်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဝါရှင်တန်က ငါတို့လိုဖြစ်ချင်ရင် ငါတို့ လုပ်တဲ့အတိုင်းလုပ်ဟု ပြောလိုက်ခြင်းသာဖြစ်သည်။

(၂၉) ဆိုဗီယက်၏ ဗဟိုချုပ်ကိုင်မှုစနစ်ပြိုကွဲသွားခြင်းကို မြင်တွေ့ရပြီးချိန်၊ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများသည် အမေရိကန်၏ အဆို ပြု (အကြံပေး) ချက်များသည် စိတ်ဝင်စားဖွယ်ဖြစ်လာသည်။ ထိုအထဲတွင် မြန်မာနိုင်ငံပင်လျှင် ပါဝင်ခဲ့သည်။ ဈေးကွက်စီးပွား ရေးကို ဦးတည်သောစနစ်သို့ တစ်ဆင့်ချင်းသောချာစွာပြောင်းလဲ သွားရန် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံအားလုံးနီးပါးက စိတ်ဝင်စားစေခဲ့သော အဆိုဖြစ်ပါသည်။

ပညာရှင်စာတမ်း

(၃၀) ၁၉၉၇-၁၉၉၈ အာရှငွေကြေးအကျပ်အတည်းတွင် ဝါရှင်တန်အများသဘောတူညီချက်၏ အကျိုးသက်ရောက်မှု (မှားယွင်းသော) အချက်များစွာရှိခဲ့ကြောင်း သတိပြုမိခဲ့ကြပါသည်။ လက်ရှိ အမေရိကန်၏ လွတ်လပ်သော ပုဂ္ဂလိကပိုင် စီးပွားရေးစနစ်သည် နှစ်ပေါင်း တစ်ရာကျော်တစ်ဆင့်စီ ပြောင်းလဲဖြစ်ပေါ်လာခြင်းဖြစ်ပါသည်။ ထိုမျှရှည်ကြာသော ကာလအတွင်း ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ ယခုကြုံတွေ့နေရသော ပြဿနာများနှင့် အလားတူဖြစ်ရပ်များ ကြုံတွေ့ဖြတ်သန်းခဲ့ရပြီး ဖြစ်ပါသည်။

(၃၁) ရှည်ကြာသောအချိန်အတွင်း အမေရိကန်သည် လိုအပ်သော အရေးယူဆောင်ရွက်မှုများတစ်ဆင့်စီ ပြုလုပ်ခဲ့သည်။ ဤနည်းဖြင့် ၎င်း၏လွတ်လပ်သောပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးစနစ်ကို လူမှုရေးအရ ပိုမိုထိရောက်စွာ ဆောင်ရွက် လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် စီမံခဲ့ကြပါသည်။

(၃၂) ထိုသို့ ပြုလုပ်ခဲ့မှုများသည် ပြီးပြည့်စုံမှု မရှိသေးပါ။ ထို့ကြောင့်ပင် Enron Co. ကဲ့သို့ မဟာစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီး ပြိုကွဲသွားခြင်းနှင့် အထက်တန်းအရာရှိကြီးများ၏ အကျင့်ပျက်မှုများပေါ်ပေါက်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါသည်။ သို့ရာတွင် ငွေကြေးရင်းတမ်းနှင့် ထိန်းချုပ်ရေးလုပ်ငန်းများကောင်းစွာအလုပ်လုပ်နေပြီး ၎င်းတို့၏ ရည်မှန်းချက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိပါသည်။

(၃၃) သို့ရာတွင်အမေရိကန် နှစ် ၁၀၀ ကျော်ကြီးစား တည်ဆောက်လာခဲ့သော 'လွတ်လပ်သော ပုဂ္ဂလိက စီးပွားရေးစနစ်'၏ အထိန်းအကွပ်များ ယခုလက်ရှိဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများတွင် မရှိပါ။ ၎င်းအချက်သည် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု ဈေးကွက်၏ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းအလွန်မတည်ငြိမ်သော ငွေများ (ရိပ်ငွေများ) လှုပ်ရှားမှုတွင် ပါဝင်ပတ်သက်သော အင်အားစုအားလုံးနှင့် သက်ဆိုင်ပါသည်။ ထိုငွေများသည် နိုင်ငံများစွာကို ဒုက္ခအကြီးအကျယ်ပေးခဲ့ပါသည်။ ဤဖြစ်ရပ်သည် အာရှကျားများကြုံတွေ့ခဲ့ရသော ဖြစ်ရပ်များပင်ဖြစ်ပါသည်။

(၃၄) ငွေကြေးဆိုင်ရာ ကင်းလွတ်ခွင့်မှ တိုက်ရိုက်နိုင်ငံခြားငွေပင်ငွေရင်းစီးဝင်မှုဖြစ်စေခဲ့သည်။ ပြည်တွင်းချေးငွေကို ပြည်တွင်းဘဏ်များနှင့် ငွေကြေးအဖွဲ့အစည်းများက ပံ့ပိုးခဲ့ကြသည်။ ထိုဘဏ်နှင့် ငွေကြေးအဖွဲ့အစည်းများက နိုင်ငံခြားမှချေးယူကြသည်။ နိုင်ငံခြား ငွေချေးသူများကလည်း အာရှကျားများကို ငွေချေးလိုကြသည်။ ကျားတွေက အကြီးစားစီးပွားရေးအခြေခံကောင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအလားအလာတွေကလည်းကောင်း၊ အတိုးနှုန်းလည်းပို၍ရသည့်အပြင် ၎င်းတို့၏ငွေကြေးကို ဒေါ်လာနှင့် ဆက်စပ်ထားသည့်အတွက် ယုံကြည်ကြသည်။ နိုင်ငံတကာငွေချေးသူများသည် ပေါ်လျော့စွာနှင့် စွန့်စားရမှုဖြစ်နိုင်ခြေ (risk assessment) ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စီမံကိန်းများတွင် သေသေချာချာမလုပ်ခဲ့ကြပေ။ စွန့်စားရမှုနည်းနည်းနှင့် အမြတ်များများရမည်ဟု မျှော်

လင့်ခဲ့ကြသည်။

(၃၅) အာရှကျားများဘက်မှလည်း ဒေါ်လာချေးယူခြင်းမှာ ပြည်တွင်းသုံးငွေချေးခြင်းထက် အတိုးသက်သာစေသည်။ ဒေါ်လာကို ပြည်တွင်းသုံးငွေနှင့် လဲလှယ်ကာပြန်ချေးလျှင် အတိုးပိုရသော ပြည်တွင်းငွေကြေးနှင့် ဆက်စပ်ထားသောကြောင့် ငွေလဲနှုန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ပြဿနာပေါ်ပေါက်နိုင်မည်မဟုတ်ပေ။ ဤဖြစ်စဉ်ကို တစ်ဖက်ကကြည့်လျှင် ရင်းနှီးသူက အကြောင်းကြောင်းကြောင့် ငွေပြန်ထုတ်သွားလျှင် နိုင်ငံမှာ ငွေကြေးကမောက်ကမဖြစ်နိုင်ပါသည်။

(i) အကယ်၍ ဒေါ်လာနှင့် အခြေစိုက်မှု မခိုင်မာတော့လျှင် ငွေလဲနှုန်း ပြောင်းလာမည်။ ပြည်တွင်းသုံးချေးငွေ(ဒေါ်လာနောက်ခံ) များ၏ ပမာဏမြင့်လာမည်။ ငွေရှင်က စိတ်မချဖြစ်လာမည်။

(ii) ထိုအခါ ငွေချေးသူတွေက ငွေကိုထုတ်ပြီး အဆိုပါ နိုင်ငံမှ ထွက်ခွာမည်။ ထိုအခါ အများစုကို ကာလတိုချေးငွေအဖြစ် ချေးထားသည့် ငွေများအတွက် အကြီးအကျယ်ထိခိုက်သွားပြီး၊ အုပ်စုအမူအကျင့် သဘောတရားအရ ငွေရှင်များ ဆက်တိုက်ထွက်ကြကာ ဒုက္ခဆီကို ဦးတည်နေတော့သည်။

(iii) ဒေါ်လာနဲ့ အခြေစိုက်မှု မခိုင်မာလာသည်နှင့်အမျှ ငွေလဲလှယ်နှုန်းအပေါ်မူတည်ပြီး ငွေကစားမှုများ ဖြစ်လာမည်။ နောက်ဆုံးတွင် ပြည်တွင်းငွေကြေးကို ထိခိုက်စေသည့်အထိ ဖြစ်လာမည်။

(G) Financial Meltdown (ငွေကြေးပျက်စီးသွားခြင်း)

အထက်တွင် ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်ရပ်များအပြင် ပို့ကုန်ဈေးကွက်မှာ တရုတ်၊ မက္ကဆီကိုတို့နှင့် ယှဉ်ပြိုင်နေသည်။

မှီထားရသော ဒေါ်လာ၏ လဲလှယ်နှုန်းမှာလည်း (ဈေးကွက်တွင် ယှဉ်ပြိုင်နေရစဉ်အတွင်း ဂရုတစိုက်ကြည့်နေရ) အထူးသဖြင့် ဂျပန်ယမ်းငွေနှင့်ယှဉ်လျှင် ကျလာသည်။

(၃၇) အားလုံးသိကြသည့်အတိုင်း ထိုင်းကစ၍ ဖြစ်ခဲ့ပါသည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် Developer များနှင့် ငွေကြေးကုမ္ပဏီများမှာ ဖေဖော်ဝါရီလတွင် အကြွေးမပေးနိုင်ခဲ့ပေ။ ထို့ကြောင့် ငွေရင်းချေးငှားသူတို့၏ စိတ်တွင် လုပ်ငန်းအခြေအနေမကောင်းကြောင်းသိသွားပြီး ထိုင်းငွေကြေး အကြီးအကျယ်ကမောက်ကမဖြစ်ခဲ့သည်။ ထိုင်းဗဟိုဘဏ်က ဝင်ပြီးကာကွယ်သော်လည်း မအောင်မြင်ခဲ့ပေ။ ၁၉၉၇ ခုနှစ် ဇူလိုင် ၂ ရက်တွင် ဘဏ်ကို ဒေါ်လာနှင့်တွဲထားခြင်းမှ ဖြတ်တောက်ကာ ၁၉၉၈ တွင်ဘတ်ဈေး 55 US\$ အထိကျဆင်းသွားခဲ့သည်။ ထို့ကြောင့် ဒေါ်လာနှင့် ယှဉ်ပြီး ဘဏ်ချေးငွေများမှာ နှစ်ဆဖြစ်သွားကာ ရှယ်ယာဈေးနှုန်းများ Market index များကျဆင်းသွားခဲ့ပြီး ဘဏ်အချို့ ဒေါ်လီခံခဲ့ကြရသည်။ ငွေကြေးဈေးကွက်အရည်ပျော်သွားခဲ့သည်။

(၃၈) တဆက်တည်းမှာပင် အခြားဒေသတွင်း ငွေကြေး

များပါ ထိခိုက်လာသည်။ ငွေလဲနှုန်းကို ဘတ်ငွေကိုပင် မျှောထား ခဲ့ကြသည်။ IMF က ထိုင်း၊ အင်ဒိုနီးရှားနှင့် ကိုရီးယားတို့ကို US\$ 110 ဘီလီယံ ကယ်ဆယ်ရေးအဖြစ် ပေးအပ်ခဲ့သည်။

III. Consequences (နောက်ဆက်တွဲဖြစ်ရပ်များ)

(H) Devastating Outcome ရလဒ်များ

(၃၉) အထက်ဖော်ပြပါရလဒ်များသည် အာရှကျားများကို အကြီးအကျယ်အထိနာစေခဲ့သည်။ အထိများဆုံး ငါးနိုင်ငံ၏ GDP သည် ၇.၈ ရာခိုင်နှုန်းလျော့သွားခဲ့သည်။ အလုပ်လက်မဲ့ မှုနှုန်းမြင့်မားလာခဲ့သည်။ ထိုနိုင်ငံများ၏ ဆုံးရှုံးမှုခန့်မှန်းခြေ မှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆၀၀ ဘီလီယံဖြစ်သည်။ ထိုပမာဏ သည် အကျပ်အတည်းမဖြစ်မီက စုစုပေါင်း ငါးနိုင်ငံ GDP ၏ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်သည်။ ဆက်လက်၍ ထိုနိုင်ငံများ၏ ပြည်ပငွေကြေးတန်ဖိုး ပျမ်းမျှအားဖြင့် ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းလျော့သွား ခဲ့ပြီး စတော့ဈေးကွက်တွင် ရှယ်ယာများ ၏ ရာခိုင်နှုန်းမှာလည်း ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းလျော့သွားခဲ့သည်။

(၄၀) ဆင်းရဲမွဲတေမှုများ များပြားလာခဲ့သည့် ၁၉၉၇ ခုနှစ် တွင် ထိုင်းလူဦးရေ သန်း ၆၀ အနက် ၁၄.၇ သန်းမှာ ဆင်းရဲ မွဲတေစွာနေကြကြောင်း သိရသည်။

(၄၁) အပြင်းထန်ဆုံးသော အကျပ်အတည်းကို အင်ဒို နီးရှားသည်လည်း တွေ့ကြုံခဲ့ရသည်။ သုံးစွဲငွေအကျပ်အတည်း/ ငွေကြေးအကျပ်အတည်း/ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်းတို့ဖြစ် ခဲ့သည်။ ဆက်၍ လူမှုရေးနှင့်နိုင်ငံရေးအကျပ်အတည်းဖြစ်လာ သည်။ နိုင်ငံမငြိမ်မသက်ဖြစ်လာခဲ့သည်။ ဆန္ဒပြမှုများ၊ အကြမ်း ဖက်မှုများဖြစ်လာခဲ့သည်။ တည်ငြိမ်အေးချမ်းမှုနှင့် အသက် စည်းစိမ်လိုခြံရေးကိုပါ ထိပါးခဲ့သည်။

(၄၂) နောက်ခြောက်နှစ်ကြာသောအခါ အထိခိုက်ခံရ သော နိုင်ငံများ၏ နိုင်ငံအလိုက်၊ ဒေသအလိုက် စီးပွားရေး ခိုင်မာလာခဲ့သည်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ၎င်းနိုင်ငံအုပ်စု၏ GDP ၃.၆ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် ၅.၁ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်မည်ဟု ခန့်မှန်းခဲ့သည်။ ထိုနိုင်ငံများအတွင်း ပုဂ္ဂလိက (နိုင်ငံခြား) ငွေပင်ငွေရင်းမြှုပ်နှံမှု ၁၁.၇ ဘီလီယံစီးဝင်လာခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် တွင် ၁၃.၄ ဘီလီယံဒေါ်လာအထိဖြစ်လာမည်ဟု ခန့်မှန်းခဲ့သည်။ သို့ရာတွင် တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေနှင့်လူနေမှုအဆင့် အတန်းမှာ အကျပ်အတည်းမဖြစ်မီက အခြေအနေကို မရောက် နိုင်သေးပေ။

IV. Lessons (သင်ခန်းစာများ)

(၄၃) အာရှငွေကြေးအကျပ်အတည်းမှ သင်ခန်းစာများစွာ ရယူနိုင်သည်။ ၎င်းတို့ကို စာရင်းပြုစုပြီး ယျေဘုယျမှတ်ချက်များ နှင့် ဖော်ပြထားပါသည်။

(၄၄) (i) Wake up call - ငွေကြေးအကျပ်အတည်းသည်

ကောင်းသောအဖြစ်အပျက်ဖြစ်သည်။ အာရှနိုင်ငံများကို အိပ်ရာမှ နှိုးလိုက်သောဖြစ်ရပ်ဖြစ်သည်ဟု Nicholas Kristof က သူ၏ Thunder from the East ဆိုသော စာအုပ်တွင် ဖော်ပြခဲ့သည်။ ထိုဖြစ်ရပ်ကြောင့် ဆွေးမျိုးသားချင်းကောင်းစာရေးပါဒ၊ ကိုယ် ကျိုးစီးပွားကာကွယ်ရေးပါဒ၊ အာရှစီးပွားရေးအထောက်အကူ မပြုသော အစိုးရလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများကို အတိုင်းအတာတစ်ခု ထိ ဖျက်စီးနိုင်ခဲ့ကြောင်း တင်ပြခဲ့သည်။ ဆက်လက်၍ နိုင်ငံရေး၊ လူမှုရေးနှင့် စီးပွားရေးအခြေခံမှစ၍ ပြုပြင်ပြောင်းလဲခြင်းဖြစ် စဉ်သည် မပြီးသေးသော်လည်း နောက်ဆုံးတွင် ဘာလင်တံတိုင်း ကြီးဖျက်ဆီးမှုသည် ဥရောပကို ပုံသဏ္ဍန်သစ်ဖြစ်စေခဲ့သည်ဟု ဆိုသည့်အတိုင်း အာရှနိုင်ငံများကို ပုံသဏ္ဍန်သစ် ဖြစ်စေမည်ဟု ဆိုသည်။

(၄၅) (ii) Dark side of Asian miracle အာရှကုသိုလ်၏ အမှောင်ဘက်ခြမ်း။

အကျပ်အတည်းနောက်ပိုင်း အာရှကျားတို့၏ စီးပွားရေး ဆောင်ရွက်ချက်ကို အထူးအာရုံစိုက်လေ့လာဆန်းစစ်ပြီး ပြန် လည်တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းဖြင့် အာရှကုသိုလ်၏ အမှောင်ဘက်ခြမ်း ဟူသော အမြင်သစ်တစ်ရပ်ပေါ်ထွန်းစေခဲ့သည်။ ထိုအမြင်အရ အာရှကျားများ စီးပွားတက်လာခြင်းသည် မှန်ကန်ကောင်းမွန် သော စီးပွားရေးမူဝါဒများကြောင့်သာမဟုတ်။ ထိုနိုင်ငံများတွင် ဒီမိုကရေစီမကျသော အစိုးရအုပ်ချုပ်မှုများကြောင့်လည်း ဖြစ် သည်ဟု ဆိုသည်။ နည်းမျိုးစုံဖြင့် ဈေးပေါသော လုပ်အားရ အောင်လုပ်ခဲ့ကြသည်။ နိုင်ငံ၏ သဘာဝ သယံဇာတများကို ထုတ်ကုန်အဖြစ်ဖို့ကာ မိမိနိုင်ငံတွင်းသယံဇာတ နည်းပါးသွားသော အခါ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများမှရယူခြင်းအားဖြင့် ဒေသတွင်း ပတ်ဝန်းကျင်ထိခိုက်စေသည်။ တစ်ဖက်မှ ဝယ်သော နိုင်ငံများ ကလည်း ဖွံ့ဖြိုးဆဲ ခုနစ်နိုင်ငံလောက်မှာသာ ဝယ်ရသဖြင့် ဈေး ကွက်အားဖြင့် ရရှိခြင်းဖြစ်သည်။ အကယ်၍ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံ အားလုံးက ထိုလမ်းစဉ်အတိုင်းသာလိုက်လျှင် ဝယ်နိုင်မည်မဟုတ် တော့သည့်အပြင် ကိုယ်ကျိုးစီးပွားကာကွယ်ရေးမူဝါဒများကိုပါ ကျင့်သုံးလာရတော့မည်ဖြစ်သည်။ နောက်ဆုံးတွင် ထိုင်ဝမ်၊ တောင်ကိုရီးယားတို့ကို အထူးမျက်နှာပေးဆက်ဆံခဲ့ကြသည်။ ဖွံ့ဖြိုးရေးထောက်ပံ့ငွေများပေးခဲ့ကြသည်။

(၄၆) (iii) ဗဟိုဘဏ်

နိုင်ငံအများစု၏ ဗဟိုဘဏ်များကို အပြစ်တင်ခဲ့ကြသည်။ ၎င်းတို့စီမံခန့်ခွဲမှုများမှားယွင်းခဲ့သည်။ ဩဇာအာဏာရှိသူများ နိုင်ငံရေးပါတီများနှင့် နီးစပ်သောလုပ်ငန်းများကို ကာကွယ်ရန် ထိုင်းဗဟိုဘဏ်သည် ငွေပေါင်းများစွာသုံးစွဲခြင်းကို ဝေဖန်ခဲ့ကြ သည်။ ပိုမိုလွတ်လပ်ရေး၊ တိုးတက်သောနည်းပညာ၊ အခြေအနေ ကို ထောက်လှမ်းနိုင်စွမ်းရှိမှုနှင့် ဗဟိုဘဏ်များကို ထိန်းချုပ်အကြံ

www.foreverspace.com.mm

ဒေါက်တာဦးမြင့်၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း

- * ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ ဝိဇ္ဇာဘွဲ့၊ English Literature၊ နိုင်ငံရေးသိပ္ပံနှင့် ဘောဂဗေဒအထူးပြုခဲ့။
- * ဘောဂဗေဒ မဟာဝိဇ္ဇာဘွဲ့ကို Cornell University.
- * Ph.D ဘောဂဗေဒဘွဲ့ကို University of California, Berkeley.
- * စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် သုတေသနဌာန၊
- * ပညာရေးတက္ကသိုလ်၏ ဘောဂဗေဒဌာနမှူးနှင့်ကထိက၊
- * နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန၏ စီးပွားရေးဌာန၏အကြီးအကဲ (Chief of the Economic Division)
- * မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရမှ ကုလသမဂ္ဂသို့ ခန့်အပ်ခဲ့။
- * ကုလသမဂ္ဂအဖွဲ့ကြီးတွင် ဘောဂဗေဒပညာရှင်နှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးဌာနအကြီးအကဲအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့။
- * ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် ကုလသမဂ္ဂအဖွဲ့ကြီးမှ အငြိမ်းစားယူခဲ့ပြီး မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိလာခဲ့ပြီး သုတေသနစာတမ်းများ ဆွေးနွေးပို့ချခြင်းတို့ကို ဆက်လက်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိ။
- * ဒေါက်တာဦးမြင့်သည် ဘောဂဗေဒပညာရပ်ဆိုင်ရာစာတမ်းများ၊ မြန်မာနိုင်ငံနှင့်ပတ်သက်သော စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအခြေအနေ သုံးသပ်စာတမ်းပေါင်းများစွာကို သုတေသနစာတမ်းများ ရေးသားထုတ်ဝေခဲ့သည်။

ပြုနိုင်ခြင်းတို့သည် အရေးကြီးသော သင်ခန်းစာများဖြစ်သည်။

(၄၇) (iv) ဘဏ်လုပ်ငန်းနှင့်ငွေကြေးဆိုင်ရာကဏ္ဍ ထိုအပိုင်းတွင် အားနည်းခြင်းသည် အကျပ်အတည်းတွင် အရေးကြီးသောအချက်ဖြစ်သည်။ ကာလတိုချေးငွေများကို ရေရှည်အကျိုးအမြတ်ပေါ်မည့် လုပ်ငန်းများတွင် မြှုပ်နှံခြင်း၊ Risk Assessment ကောင်းစွာမပြုလုပ်ခြင်း၊ အကျိုးအမြတ်မရှိသော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ပြုလုပ်ခြင်းတို့ဖြစ်သည်။

(၄၈) (v) ငွေလဲလှယ်နှုန်း နယ်ပယ် ပုံသေသို့မဟုတ် ပုံသေနည်းပါး ငွေလဲနှုန်းသည် အန္တရာယ်ကြီးကြောင်း အကျပ်အတည်းက ပြခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ မည်သည့်အတိုင်းအတာထိ လုပ်ရမည်နည်းဆိုခြင်းကို ပြောဆိုငြင်းခုံနေဆဲဖြစ်ပါသည်။

(၄၉) (vi) ငွေပင်ငွေရင်းလွတ်လပ်သောဈေးကွက် တဖြည်းဖြည်းနှင့် သတိထားပြုလုပ်ရန် အရေးကြီးလှသည်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံခြားမှ ကာလတိုချေးငွေများသည် မတည်ငြိမ်ပါ။ ချီလီ၏ အချိန်တိုချေးငွေအပေါ် အခွန်ကောက်ယူခြင်းပုံစံကို သဘောကျကြသည်။

(၅၀) (vii) အာရှငွေကြေးရန်ပုံငွေအဖွဲ့ ၁၉၉၇ ခုနှစ် စက်တင်ဘာလတွင် ဂျပန်က အဆိုပြုခဲ့သည်။ ထိုအဖွဲ့တွင် မတည်ငွေဒေါ်လာ ၁၀၀ ဘီလီယံထားရန် ဂျပန်က ထက်ဝက်ကို ထည့်ဝင်မည်ဖြစ်သည်။ တရုတ်၊ တရုတ်တိုင်ပေး၊ ဟောင်ကောင်နှင့် စင်ကာပူတို့က ကျန်ထက်ဝက်ကို ထည့်ဝင်မည်ဖြစ်သည်။ IMF နှင့် ပုံစံတူဖြစ်သည်ဆိုကာ မဖွဲ့စည်းဖြစ်ခဲ့ပေ။

(၅၁) (viii) Non Performing Loans (NPLs) အကျပ်အတည်းအတွင်း အာရှကျားများ အကျိုးသက်

ရောက်ခြင်းခံရသော NPL မဟာဏ္ဍာ ဒေါ်လာ ၈၀၀ ဘီလီယံ ခန့်ရှိသည်။ အတုယူရန်မှာ ကိုရီးယားကုမ္ပဏီတစ်ခုသည် NPL များကို ဘဏ်များမှ လျော့ချရေးဖြင့် ရယူပြီးပြန်ထုတ်ပေးလိုက်ခြင်းဖြစ်သည်။

(၅၂) (ix) အာရှအကျပ်အတည်းနှင့် IMF IMF ၏ အတွေ့အကြုံ၊ စွမ်းဆောင်ရည်အရ အကြပ်အတည်းတွင် ၎င်း၏ ဆောင်ရွက်ချက်များကို ဝေဖန်ခဲ့ကြသည်။ အမှန်တကယ်ပုဂ္ဂလိက ကဏ္ဍအတွင်း စီးဝင်လာသောငွေများကြောင့် ဖြစ်လာသော်လည်း IMF သည် အစိုးရများဖြင့်သာ ဆက်သွယ်လုပ်ဆောင်ခဲ့သည်။ IMF ၏ ကယ်ဆယ်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်က အခြေအနေကို ပိုဆိုးစေခဲ့။

(၅၃) (x) နိုင်ငံတကာငွေကြေးဆိုင်ရာ ပုံစံအသစ်တစ်ခု ငွေကြေးအကြပ်အတည်းသည် ကမ္ဘာအနှံ့တွင် မကြာခဏဆိုသလို ပုံမှန်သဘောဖြစ်လေ့ဖြစ်ထ ရှိသောကြောင့် နိုင်ငံတကာ ငွေကြေးဆိုင်ရာ ပုံစံသစ်တစ်ခု ပြုလုပ်လိုလာကြသည်။ ပိုကောင်းသော နိုင်ငံတကာစောင့်ကြည့်ရေးနှင့် ထောက်လှမ်းရေး စနစ်များအကူအညီဖြင့် အကျပ်အတည်းအပြည့်အဝမဖြစ်မီ ကြိုတင်သတိပေးနှိုးဆော်နိုင်ရန်နှင့် မခိုင်မာသောနိုင်ငံခြား ငွေပင်ငွေရင်းပြောင်းရွှေ့မှုများကြောင့် ဖြစ်လာသောပြဿနာများကို ဖယ်ရှားနိုင်ရန် နောက်ဆုံးအကူအညီအဖြစ် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ငွေချေးသူ(အသင်း) စသည်တို့သည် နောက်ဆုံးပေါ်ပေါက်နေသော အတွေးအမြင်သစ်များပင်ဖြစ်ပါသည်။

ပါမောက္ခဒေါက်တာဦးမြင့်

ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

အမှတ် ၁၃၁

၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ

သင့်ကွန်ပျူတာ နှေးနေရင်

ကွန်ပျူတာဆိုတာက သုံးပါများရင်နှေးကွေးလာတတ်ပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေ မျိုးကြုံလာခဲ့ရင် Comp TIA လို့ ခေါ်တဲ့ ကွန်ပျူတာနည်းပညာအုပ်စုရဲ့ ပညာရှင် Randall Pal က အကြံပေးထားပါတယ်။ - My Computer ရဲ့ Properties ကို Right Click နဲ့ကြည့်ပြီး အလွတ်နေရာ ဘယ်လောက်ကျန်နေသေးသလဲစစ်ပါ။ အနည်းဆုံး ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကျန်နေရ မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

- Hard Disk Drive (C:Drive) ထဲမှာ သိပ်ပြည့်နေရင် သီချင်းဖိုင်တွေ၊ ရုပ်ပုံဖိုင်တွေနဲ့ ဗီဒီယိုဖိုင်တွေကို စစ်ဆေးပါ တစ်ခါတလေမှာ ပြန်အသုံးပြုရမယ့်ဖိုင်တွေကို CD နဲ့ကူးပြီးသိမ်းထားပါတယ်။ မလိုအပ်တော့တဲ့ဖိုင်တွေကိုတော့ လုံးဝ ဖျက်ပစ်လိုက်ပါ။ အမှိုက်ပုံးထဲမှာပါ ရှင်းပစ်လိုက်ပါ။

- Internet E-mail Browser ကို ဝန်မပိစေဘဲ အဝင်၊ အထွက်ကို ရက် ၂၀ စာပဲ သို့ လျှော့ပြီး အလိုအလျောက် ဖျက်ပစ်တာ မျိုးလုပ်ထားပါ။ အရေးကြီးတာတွေပါမှာစိုးရင် စာဝင်၊ စာထွက်သိပ်များနေတဲ့အခါ ကိုယ်တိုင်ပြန်စစ်ပြီး ဖျက်ပစ်သင့် တာဖျက်ပါ။ အထူးသဖြင့် ပူးတွဲဖိုင် (Attachments) တွေပါတဲ့စာမျိုးကိုရှင်းပစ်ပါ။ Download နဲ့အတူ ခိုးကြောင်ခိုးဝှက်ပါ လာတတ်တဲ့ Spyware တွေကိုရှာဖြုတ်ပါ။ အဲဒီ Spyware တွေဝင်မလာအောင် ကာကွယ်ချင်ရင် အမေ့ Download လုပ်နိုင်တဲ့နေရာရှိပါတယ်။ safenetworking.org ကိုဝင်ပါ။ မသုံးတော့တဲ့ ပရိုဂရမ်အဟောင်းတွေကို ဖျက်ပစ်ပါ။ ဒါပေမဲ့ A File is in used by another program. Do you want to delete it ? လို့ ပေးလာခဲ့ရင် No လို့ ဖြေပါ။

- Defrag ခေါ်တဲ့ Defragmentation လုပ်ပါ။ ကွန်ပျူတာကို သုံးစွဲတာနဲ့အမျှ C: Drive ပေါ်မှာ ဖိုင်တွေပြန့်ကျဲလာပါတယ်။ နေရာလွတ်တွေဝင်လာပြီး ကြားထိုးတာမို့ တကယ်နေရာလွတ် (Free Space) တွေ နည်းလာပါတယ်။ အသုံးသိပ်မများရင် နှစ်လတစ်ကြိမ်၊ အသုံးသိပ်များရင် တစ်ပတ်တစ်ကြိမ်လောက်လုပ်ပါ။ အချိန် တော်တော်ယူတတ်တဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။ အိပ်ရာဝင်ချိန်မျိုးမှာ Run ထားရင်ပိုသင့်တော်ပါတယ်။

- Floppy Disk Drive XP နဲ့ CD-ROM Drive တို့ဟာ တစ်ခါတလေ Error ပြတတ်ပါတယ်။ Windows မှာ ပိုဖြစ်တတ်ပါ တယ်။ အသုံးများတဲ့ ကွန်ပျူတာတွေမှာ Cleaning ဓာတ်ပြား Floppy Disk သုံးပြီး ပြန်ဆေးပစ်တာမျိုး တစ်ပတ်တစ်ကြိမ် လောက်လုပ်ရပါတယ်။ အသုံးမများရင်တော့ နှစ်လတစ်ကြိမ်ပေါ့။ သုံးတဲ့ Cleaning Disk တွေကို ကွန်ပျူတာဆိုင်များမှာမေးပါ။ တစ်ခုသတိထားပါ။ အခုနောက်ပိုင်း ဝင်လာတဲ့ Floppy တွေမှာ (အထုပ်လိုက် ဝယ်ရင်) ၁၀ ချပ်ဆိုနှစ်ချပ်လောက်က ကြောင်နေ တတ်ပါတယ်။ ဖွင့်မရ သွင်းမရရင် ကွန်ပျူတာနောက်တစ်လုံးနဲ့ စမ်းကြည့်ပါ။ XP နဲ့ ဖွင့်မရရင် ၉၈ နဲ့ ဖွင့်ကြည့်ပါ။

UMFCCI ရဲ့နေရာသစ်

ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန် သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင် များအသင်းချုပ် (UMFCCI) ရုံးချုပ်မှာ

မီးလောင်ကျွမ်းမှုဖြစ်ပွားခဲ့တာကြောင့် အမှတ် ၆၁၊ မဟာပဇ္ဇာလပန်းခြံလမ်း (အောက်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်သို့ ရုံး

ပြောင်းရွှေ့ဖွင့်လှစ်ထားပါတယ်။ UMFCCI ရဲ့ ရုံးကိစ္စအဝဝကို အဆိုပါရုံးမှာ ဆက် သွယ်ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ ■

ဆေးဝါးလုပ်ငန်းခွင်သုံးနည်းပညာ သင်ယူချင်သူများအတွက်

ဆေးဝါးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပညာရပ်တွေကို အခြေခံမှစလို့ ကျွမ်းကျင်မှုရှိစေရန် စာတွေ့လက်တွေ့ သင်ကြားပေးမှာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ကိုယ်ပိုင်ဆေးဆိုင်ဖွင့်လိုသူတွေ၊ ဆေးဝါးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်လိုသူတွေနဲ့ ဆေးခန်းဆေးဆိုင်တွေမှာ လုပ်ငန်းခွင်ဝင်လိုသူတွေအတွက် အသုံးဝင်မယ့် သင်တန်းတစ်ခုပါ။ တက္ကသိုလ်မတက်မီ ဆေးဝါးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဗဟုသုတအလို့ငှာ တက်ချင်ရင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ပြည်ပမှာ အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ရင်ပဲဖြစ်ဖြစ် အဆင်ပြေအောင်လို့ သင်တန်းအချို့ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

တချို့သင်တန်းမှာ သူနာပြုအကူ သင်တန်းကိုပါ တက်ရောက်နိုင်မှာဖြစ်ပြီး သင်တန်းအမျိုးအစားအလိုက် သင်ယူနိုင်မယ့်နည်းပညာ၊ သင်တန်းကြေး၊ သင်တန်းအချိန်ကာလနဲ့ ပေးနိုင်မယ့်ဝန်ဆောင်မှုတွေကတော့ ကွာခြားကြမှာပါ။ ဘော်ဒါဆောင်စီစဉ်ပေးတဲ့သင်တန်းရှိသလို တစ်လအပြတ်နဲ့ သင်ကြားပေးမယ့် သင်တန်းလည်း ရှိပါတယ်။

အမှန်တကယ် တက်ရောက်လိုရင်တော့ အသေးစိတ်မေးမြန်းစုံစမ်းပြီးမှ တက်ရောက်တာ အဆင်ပြေမှာပါ။ ဆက်သွယ်မေးမြန်းနိုင်အောင်လို့ သင်ကြားပေးနေတဲ့ သင်တန်းတွေရဲ့ လိပ်စာနဲ့ ဖုန်းနံပါတ်အပြည့်အစုံကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

- ❑ အောင်စကြော Technical Service & Training Co.,Ltd.
ဆေးဝါးကျွမ်းကျင်အကူသင်တန်း၊ သူနာပြုအကူသင်တန်း အမှတ်-၂၀၅(မြေညီထပ်)၊ ၃၈လမ်း(အထက်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၃၇၆၀၇၃၊ ၂၈၂၄၃၁၊
၀၉-၉၉၇၂၀၈၉
အမှတ်-၅၈၀/A၊ လမ်း ၈၀၊ ၃၇x ၃၆ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း - ၀၂-၂၅၇၆၆၊ ၀၉-၉၉၇၂၀၈၉

- ❑ RX International Training Center
ဆေးဝါးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းခွင်သုံး နည်းပညာပေးသင်တန်း အခန်း (F/H) ၊ ၉ လွှာ၊ ရွှေဂုံတာဝါ (ရွှေဂုံတိုင်လမ်းဆုံ)၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၅၅၈၅၂၂၊ ၀၉-၅၀၀၆၁၁၁၊
၀၉-၅၁၀၅၄၁၈၊ ၀၉-၈၀၃၃၃၈၇

နေရာပြောင်း ၊ လိပ်စာသစ်

- ❑ **Save The Children (UK,US&Japan)**
အမှတ်-၂၂၆၊ ဝိဇယပလာဇာ ပထမထပ်၊ ဦးဝိစာရလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၂၄၁၂၁၀၊ ၂၄၁၂၁၁၊ ၂၄၈၁၉၂၊ ၂၄၁၂၀၈၊ ၅၁၃၂၅၇
- ❑ **Worldlink Express Shipping Co.,Ltd.**
တိုက် ၄၀၊ အခန်း 4(B) ၊ တတိယထပ်၊ ၅၄ လမ်း (အောက်ဘလောက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၂၉၃၇၀၄၊ ၇၀၇၉၂၃၊
Fax : ၂၉၃၇၀၄
E-mail:worldlinkexpress@gmail.com
- ❑ **ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI)**
အမှတ်-၆၁၊ မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်း (ကုန်သည်လမ်းထောင့်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Myanmar Voyages Co., Ltd.**
အမှတ်-၃၆၊ မြိုင်ဟေဝန်အိမ်ရာ၊ ကျိုက်ဝိုင်းဘုရားလမ်း Junction 8 & Shopping Centreအနီး၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၁၅၂၉၊ ၇၁၀၃၅၀၊ ၄၄၁၁၁၄၊ ၀၉-၈၀၂၅၁၀၆၊ ၀၉-၅၀၀၀၂၀၅၊ ၀၉-၅၂၁၀၂၀၅
E-mail:mv@mptmail.net.mm
- ❑ **မြန်မာနိုင်ငံသစ်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်း**
အမှတ်-၆၁၊ ပထမထပ်၊ မြန်မာ့လယ်ယာထွက်ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေး (MAPT) တိုင်းမန်နေဂျာရုံးအဆောက်အအုံ၊ မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၁၉၂၀
- ❑ **ကမ္ဘောဇဘေဏ်ခွဲ (တောင်ကြီး)**
လမ်းမတော်၊ မဟာဗန္ဓုလရုပ်ရှင်ရုံအနီး၊ တောင်ကြီးမြို့။
- ❑ **Mobile King**
အမှတ်-၂၅၅/A ၊ မြေညီထပ်၊ ဗညားဒလလမ်း၊ အောင်မင်္ဂလာ၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **CARAVAN ခရီးသွားလုပ်ငန်း**
အမှတ်-၁၂၁၊ ပထမထပ်၊ လမ်း ၄၀၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၂၁၄၄
- ❑ **လှိုင်ကြည်ဖြူ ဓမ္မဝိဒေသိကတယ်စာကြည့်တိုက်**
အဆောင်(၁)၊ အခန်း(၆)(ပထမထပ်)၊ Myanmar Info-Tech ၊ တက္ကသိုလ်များလှိုင်နယ်မြေ၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း - ၇၀၇၃၃၇

www.foreverspace.com.mm

လုပ်ငန်းသစ် ၊ ဆိုင်သစ်

- ❑ **iSA အင်တာနက်ကဏ္ဍ**
အမှတ်-၁၇၄၊ ဆရာစံလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Cyber City Computer Sales & Service Center**
တိုက်အမှတ်-၃၅၃၊ အခန်း (၁၀၄)၊ သိမ်ဖြူလမ်း၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **ရျီစတိုး**
အမှတ်-၂၂၆၊ လမ်းသစ်လမ်း၊ အုတ်ကျင်းဝမှတ်တိုင်အနီး၊
နံ့သာကုန်းရပ်ကွက်၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Ko Thit Sar ဂစ်တာသင်တန်း**
တိုက်(၁)၊ အခန်း(၂၈)၊ ရှစ်မိုင်မြို့ပြအိမ်ရာ(မြောက်ဘက်ခြမ်း)၊
ရှစ်မိုင်၊ ပြည်လမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၆၆၄၅၅၆
- ❑ **Win Advertising Computerized Sticker Cutting**
အမှတ် - ၂၇၈၊ ဗိုလ်ဆွန်ပက်လမ်း(အထက်)၊ ပန်းဘဲတန်း
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၃၈၇၅၆၂
- ❑ **Orange Supermarket**
Skywalk Shopping Mall ၊ ရတနာပုံဈေး ပထမထပ်၊
၇၈လမ်း၊ ၃၃ လမ်းနှင့် ၃၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
ဖုန်း - ၀၂-၈၉၆၈၁၊ ၇၁၃၃၃၊ လိုင်းခွဲ - ၈၁၁၅
E-mail:orange3@myanmar.com.mm

- ❑ **Pink Lady အမျိုးသမီးဂျင်းဘောင်းဘီနှင့်
ဂျင်းစကတ် အမျိုးမျိုး**
ဆိုင်ခန်းအမှတ်-၁၉၉၊ Skywalk Shopping Mall ၊
ရတနာပုံဈေး ပထမထပ်၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၃ လမ်းနှင့်
၃၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- ❑ **Tracce ဖိနပ်အမျိုးမျိုး**
ဆိုင်ခန်းအမှတ်-၂၄၀၊ Skywalk Shopping Mall ၊
ရတနာပုံဈေး ပထမထပ်၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၃ လမ်းနှင့်
၃၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။
- ❑ **ကောင်း ဂဏန်းပေါင်းစက်နှင့် နာရီဆိုင်**
တိုက်(၁)၊ လှည်းတန်းမြို့ပြအိမ်ရာ၊ မြေညီထပ်၊ အင်းစိန်
လမ်း၊ လှည်းတန်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **ရာပြည့် စာအုပ်ဆိုင် (လှည်းတန်း)**
အင်းစိန်လမ်းမကြီးနှင့် ဇေယျာသီရိလမ်းထောင့်၊
လှည်းတန်းမှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Fine For Your Export Fashion Shop**
အမှတ် -၆၇ (A)၊ သတိပဋ္ဌာန်လမ်း၊ ကျောက်မြောင်း၊
တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၅၁၁၀၈၀၊ ၀၉-၅၁၂၅၃၀၀၊ ၅၇၃၀၆၀
- ❑ **အောင်သပြေဖယောင်းပုဆိုးနှင့် အခင်းအမျိုးမျိုး
အရောင်းဆိုင်(ဆိုင်ခွဲ-၁၂)**
ကျောင်းလမ်းမှတ်တိုင်နှင့် စစ်တောင်းလမ်းမှတ်တိုင်အကြား၊
ပင်လုံလမ်းမကြီး၊ ဒဂုံမြို့သစ် (မြောက်ပိုင်း) မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။



❑ အောင်သပြေဖယောင်းပုဆိုးနှင့် အခင်းအမျိုးမျိုး အရောင်းဆိုင် (ဆိုင်ခွဲ-၁၃)

ဗိုလ်ချုပ်လမ်း၊ ယှဉ်းမနားမြို့၊ဈေးအနီး၊ မင်္ဂလာရပ်၊ နေပြည်တော်မြို့တော်။

❑ Mobile Star (ဆိုင်ခွဲသစ်)

GSM Mobile Phone & Accessories

အမှတ်- G-12၊ North Point Shopping Center ၊ သီရိကွန်ဒို၊ ပြည်လမ်းနှင့် တော်ဝင်လမ်းထောင့်၊ ၉ မိုင်၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ SPICE GIRIS Beauty (ဆိုင်ခွဲ ၄)

ခိုင်ရွှေဝါလမ်းနှင့် ၁၉ လမ်းထောင့်၊ ပေါင်းလောင်း (၂) ရပ်ကွက်၊ ယှဉ်းမနားမြို့။

❑ Royal Technical Services Co., Ltd. Design & Decoration Center

အမှတ်-၁၂၀၊ သမိန်ဗရမ်းလမ်း၊ ၄ လွှာ (ဝဲ)၊ တာမွေအိုင်အနီး၊ ရွှေမြန်မာပရိဘောဂအပေါ်ထပ်၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ Big C Supermarket

ရွှေပါရမီ Shopping Mall မြေညီထပ်၊ ပါရမီလမ်း၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၂၄၂၆၇

❑ Trace Computer (Sales, Service & Networking)

အမှတ်-၃၄၁ (ဘီ)၊ ဗိုလ်အောင်ကျော်လမ်း (အထက်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၅၅၉၂

❑ Accel International Co., Ltd.

Canon Showroom (ယှဉ်းမနားရုံးခွဲ)

အခန်းအမှတ်-၆/၄၄၊ ၆/၄၅၊ ဆောက်လုပ်ရေးဝင်း၊ ရန်ကုန်-မန္တလေးလမ်းမကြီး၊ ယှဉ်းမနားမြို့။ ဖုန်း-၀၆၇-၂၂၃၄၇၊ ဖက်စ်-၀၆၇-၂၂၈၀၁

❑ ရွှေနန်းတော်ဝင် ပိုးထည်နှင့် ချည်ထည်အမျိုးမျိုး အရောင်းဆိုင် (ဆိုင်ခွဲ)

အမှတ်-၈၊ မျက်နှာစာတန်း၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း-၂၄၀၉၆၆ (လှိုင်းခွဲ-၃၈၆)

❑ EMS International

(အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အမြန်ချော့ပို့လုပ်ငန်း)

အမှတ်-၃၆၁၊ ပြည်လမ်း၊ ဟံသာဝတီအိုင်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၀၃၅၇၆၊ ၅၀၃၅၇၈၊ ဖက်စ်-၅၀၃၅၈၃၊ ၅၀၃၅၈၄
E-mail:myanmaposts@mptmail.net.mm

❑ VCT Group Laptop Showroom (မန္တလေး)

အခန်း-B-၆၊ ၇၁ လမ်း၊ ၃၀x ၃၁ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၉-၅၀၁၉၀၂၄
E-mail:vct@myanmar.com.mm

❑ စပီရူလိုင်းနား ဘီယာစက်ရုံနှင့် ဘီယာဆိုင်

အမှတ်-၂၀၅၊ ကမ်းနားလမ်း၊ အလုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။



နာမည်ကျော် ပျဉ်းမနားမျှစ်ချဉ်

မြန်မာလူမျိုးတို့ နှစ်နှစ်ခြိုက်ခြိုက် စားသုံးလေ့ရှိတဲ့ ဟင်းလျာအမယ်တစ်မျိုး ဖြစ်တဲ့ ပျဉ်းမနားက မျှစ်ချဉ်ဝယ်ယူနိုင် မယ့်နေရာတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ မျှစ်ချဉ်ကို ဝက်သားနဲ့ဖြစ်ဖြစ်၊ ငါးနဲ့ဖြစ်ဖြစ် တွဲဖက် ချက်ပြုတ်စားသုံးလေ့ရှိပြီး ဒီမျှစ်ချဉ်ထဲမှာ မှ ပျဉ်းမနားမျှစ်ချဉ်ဟာ အိမ်ရှင်မများ အကြိုက် နာမည်ကျော် မျှစ်ချဉ်တစ်ခုပါ။ ပျဉ်းမနားမြို့မှာ ဖွင့်လှစ်ထားတာမို့ လက် ဆောင်အဖြစ် ဝယ်ယူလိုသူတွေနဲ့ ကိုယ် တိုင်စားသုံးလိုသူတွေအတွက် ဝါးပိုးမျှစ် ချဉ်နဲ့အတူ သရက်ချဉ်၊ သရက်ယို၊ ခရမ်း ချဉ်ဆီးယိုတို့ကိုပါ ရောင်းချပေးနေတာပါ။

လိပ်စာ-
ဒေါ်တင်လှိုင် မိသားစု မျှစ်ချဉ်ပွဲရုံ
ဈေးအတွင်း၊ ပျဉ်းမနားမြို့။
ဆိုင် - ဖုန်း - ၀၆၇ - ၂၂၈၁၂
အိမ် - ဖုန်း - ၀၆၇ - ၂၂၈၁၂၊ ၂၁၄၇၆

Stiker နဲ့ ကြော်ငြာဆိုင်းဘုတ် လုပ်မယ်ဆိုရင်

ဆိုင်းဘုတ်အမျိုးမျိုးနဲ့ ကြော်ငြာအမျိုးမျိုး ပြုလုပ်လိုသူများအတွက် Computerized Sticker Cutting စက်ကိုအသုံးပြုပြီး သပ်ရပ်စွာရေးထွင်းလှီးဖြတ်ထားတဲ့ Sticker များနဲ့ပြုလုပ်ပေးနေတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းဖြစ်ပါတယ်။ Stickerအရောင်နဲ့ အမျိုးအစားအမျိုးမျိုးသာမက ပလတ်စတစ်ပြားနဲ့ PB Boardအမျိုးမျိုးကိုပါ ဝယ်ယူ ရရှိနိုင်ပါတယ်။

Win Advertising
Lucky
ပလတ်စတစ်ပြား၊ Sticker နှင့် PB Board ရောင်းဝယ်ရေး၊ အမှတ် - ၂၇၈၊
ဗိုလ်ဆွန်ပက်လမ်း(အထက်)၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း- ၃၈၇၆၅၅

အရွယ်အစားစုံ ဝါးတူ ဝယ်လိုရင်

လုပ်ငန်းသုံးဖို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အလိုရှိတဲ့အခါ အသုံးပြုနိုင်အောင် အိမ်မှာအဆင်သင့် ထားရှိလိုလို့ပဲဖြစ်ဖြစ် အမျိုးအစားစုံ၊ အရွယ်စုံ ဝါးတူတွေ ရောင်းချပေးနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝါးတူအရွယ်စုံ၊ အသားကင်တုတ်မျိုးစုံ၊ နို့အေးချောင်းတုတ်မျိုးစုံနဲ့ အမွှေးတိုင် တုတ်မျိုးစုံကို နှစ်သက်ရာအရွယ်အစားအလိုက် အော်ဒါမှာယူနိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ-
ရွှေငါး ဝါးတူစက်ရုံနှင့် မျှစ်ချို၊ မျှစ်ချဉ်လုပ်ငန်း
- အမှတ်-၃၇၊ ၇ လမ်း၊ လှည်းတန်းဈေး ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၂၆၉၂၀
- အမှတ်-၃/၁၆၂၊ ထောင်လမ်း၊ တောင်ငူမြို့။ ဖုန်း-၀၅၄-၂၄၁၂၂



OCTANE ဝယ်နိုင်တဲ့နေရာ

အဆင့်မြင့်လောင်စာဆီ OCTANE ရရှိင်တဲ့ နှစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ အဆိုပါဆိုင်နှစ်ဆိုင်စလုံးမှာ နိုင်ငံပိုင်စက်သုံးဆီအရောင်းဆိုင်များ ဖြစ်ပါတယ်။

- ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း (Marina Residence အနီး) ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ (FEC ဖြင့် အလွတ်ရောင်းချခြင်းဖြစ်ပြီး အရည်အသွေး 90 အမျိုးအစားဖြစ်ပါတယ်။)
- အထက်ပန်းဆိုးတန်းလမ်း (ရန်ကုန်ဘူတာကြီးရှေ့)၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ (ဆီစာအုပ်ဖြင့် ရောင်းချခြင်းဖြစ်ပြီး 80-87 အမျိုးအစား ဖြစ်ပါတယ်။)

မူကြိုအပ်မယ်ဆိုရင်

ရင်သွေးငယ်တွေကို မူကြိုအပ်နံ့လိုတဲ့မိဘများအတွက် မြန်မာနိုင်ငံပညာရေး သုတေသနအဖွဲ့ဦးစီးဌာန မူကြိုဆရာအတတ်သင်ပညာရေးသင်တန်းဆင်း ဆရာဆရာမ များတည်ထောင်ထားတဲ့ ရန်ကုန်မြို့လယ်ခေါင်က မူကြိုကျောင်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လို ပါတယ်။ မြန်မာစာ၊ အင်္ဂလိပ်စာ၊ သင်္ချာဘာသာရပ်များအပြင် ကာယ၊ ဉာဏ၊ စာရိတ္တ နှင့် ယဉ်ကျေးမှုတို့ပါ ဖွံ့ဖြိုးလာစေရန် ပြည်တွင်းမှပင်ရေးဆွဲတဲ့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းဖြင့် သင်ကြားပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ထို့အပြင် ကွန်ပျူတာ၊ အော်ဂင်၊ တီဗီ၊ ဒီဗီဒီကလေး စာကြည့်တိုက် စတဲ့ ခေတ်မီသင်ထောက်ကူပစ္စည်းများ စီစဉ်ထားပြီး ကျောင်းသားဦးရေ ၈၀ ဦးအထိသာ လက်ခံသင်ကြားမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဇွန်လ ၁ ရက်နေ့မှာ စတင်ကျောင်း အပ်လက်ခံပြီး ကျောင်းကားပါ စီစဉ်ပေးထားတယ်လို့ သိရပါတယ်။ လိပ်စာ - AUNG Preschool & Language Centre အမှတ်-၁၁၃(ပထမထပ်)၊ ဆူးလေဘုရားလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၂၅၄၈၇၅

MBA ကျောင်းသားများ အသုံးဝင်မယ့် Website

MBA ဘွဲ့ရအောင်များများကတော့ MBA က သူတို့အတွက် အမှန်ကန်ဆုံး ရွေးချယ်မှုဖြစ်ခဲ့ပါတယ်တဲ့။ ဒီ Website MBA ဖြေမယ့်ကျောင်းသားတွေအတွက် အထောက်အကူပေးမယ့်ကဏ္ဍတွေ ပါဝင် ပါတယ်။ မိမိရတဲ့ GMAT အမှတ်က MBA ဝင်ခွင့်အတွက် လုံလောက်ရဲ့လား ဆိုတာကိုလည်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ ကြို တင်လေ့ကျင့်နိုင်ရန် Software ကိုလည်း အခမဲ့ကူးယူနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် MBA နဲ့ပတ်သက်ပြီး သိထားသင့်တဲ့ သတင်း အချက်အလက်တွေနဲ့ ကျောင်းတွေနဲ့ ဆက်သွယ်နိုင်အောင်လည်း စီစဉ်ပေး ထားပါတယ်။ GMAT ဖြေမယ့်သူတွေ၊ MBA အတွက် ပြင်ဆင်သူတွေအတွက် MBA.com store မှာ အထောက်အကူပြု စာအုပ်၊ CD များ ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။ www.mba.com သို့ ဝင်ကြည့်ပါ။



ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

ဂိမ်းစက်ပြင်နိုင်တဲ့နေရာ

Sony ဂိမ်းစက်အပါအဝင် ဂိမ်းစက် အမျိုးမျိုးကို ပြုပြင်ပေးပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဂိမ်းစက်အမျိုးမျိုး၊ ဂိမ်းခွေအမျိုးမျိုးနဲ့၊ ဂိမ်း နဲ့ပတ်သက်တဲ့ အပိုပစ္စည်းမျိုးစုံကို ဝယ်ယူ နိုင်ပါတယ်။

ဆိုင်လိပ်စာ- Sony Game Service
အမှတ်-၂၅၉၊ မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်း၊
ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၀၉-၅၀၁၉၃၂၉၊ ၀၉-၉၉၂၁၄၉၁
အမှတ်-၂၉၅၊ ၈၃ လမ်း၊ ၃၀ x ၃၁
လမ်းကြား၊ ဖုန်း - ၀၂-၂၅၇၇၈၇

ဆင်းတုတော် ပူဇော်လိုသူတွေအတွက်

ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်တွေ အထွတ်အမြတ် ပူဇော်လေ့ရှိတဲ့ မြတ်စွာဘုရားဆင်းတုတော် အမျိုးမျိုးဝယ်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျောက်ဆင်းတုတော်၊ ကြေးဆင်းတုတော်၊ သစ်သား ဆင်းတုတော်၊ ယိုးဒယားဆင်းတုတော် စတဲ့ ဆင်းတုတော်အမျိုးမျိုးနဲ့ သီဟဿနပလ္လင်၊ နှစ်ထပ်ပန်းပလ္လင်နဲ့ တရားဟောပလ္လင်တွေပါ ရောင်းချပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပန်းပုနဲ့ မှန်စီရွှေချလုပ်ငန်းများကိုပါ ဝန်ဆောင်ပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ-
ရွှေလရောင် မှန်ရေးပန်းချီနှင့် နိဗ္ဗာန်ကုန် လုပ်ငန်း (ပင်ရင်းဌာန)
အမှတ်-၅၊ အပြင်တန်း၊ ၁၈၇-၁၈၈
(က) ရုံ၊ ဗဟန်းဈေးအတွင်း၊ ရွှေတိဂုံဘုရား အရှေ့မုခ်၊ အုတ်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၂၂၆၈၇၊ ၃၈၀၉၁၃

ဆံကေသာပြုပြင်လိုသူ အမျိုးသားများအတွက်

အမျိုးသားသီးသန့် ဆံသဆိုင်တွေမှာသာ ဆံပင်ညှပ်လို သူ၊ ခေါင်းလျှော်လိုသူ အမျိုးသားတွေအတွက် အမျိုးသားသီးသန့် ဆံသဆိုင်အများအပြားရှိတဲ့အထဲက တချို့ကို စုစည်းဖော်ပြပေး လိုက်ပါတယ်။ ဒီအထဲက တချို့ဆိုင်တွေကတော့ ပိတ်ရက်မရှိ ဖွင့်လှစ်တာဖြစ်ပြီး ပိတ်ရက်ရှိတဲ့ဆိုင်လည်းပါဝင်မှာပါ။ ဆိုင် အခြေအနေနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကိုလိုက်လို့ ဈေးနှုန်းအနည်းအများ၊ ကွာ ခြားနိုင်ပါတယ်။ ကြိုတင် Booking ပြုလုပ်ပြီးမှ ဆံပင်ညှပ် လိုသူတွေအတွက် ဖုန်းနံပါတ်ကိုပါ ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးထား ပါတယ်။

- Handsome**
အမှတ်-၁၅၊ လမ်း ၉၀၊ ကန်တော်လေး၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- Royal Hair Dressing**
အမျိုးသားသီးသန့် အဆင့်မြင့်အအေးခန်းဆံသ
အမှတ်-၈၈၊ ၃၇လမ်း(မြေညီထပ်)၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့်
ကုန်သည်လမ်းကြား၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- Glory Hair Dressing Center**
အမှတ်-၇၊ ပါရမီဗဟိုဆိုင်တန်း၊ ပါရမီလမ်းမကြီး၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၆၆၅၉၉၆
- SMART အမျိုးသားသီးသန့် အဆင့်မြင့်ဆံသ**
တိုက်-၂၀၅၊ အခန်း(၄)၊ ရန်ရှင်းလမ်း၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၅၅၆၁၅၁

- NEW TOP**
COZY HAIR DRESSING AIR-CONDITION SALOON
အမှတ်-၁၈/၁၊ မဟာဘောဂလမ်း၊ မြေနီကုန်း၊
စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၅၂၇၄၀၀
- Very Intelligent Person (VIP) Hair Saloon**
အမှတ်-၁၄၂၊ (G/F)၊ ၄၇ လမ်း(အပေါ်)၊ ဗိုလ်တထောင်
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၂၉၀၆၃၈
- Win**
တိုက်-D-3၊ အခန်းအမှတ်-၀၀၂၊ ရွှေဂုံတိုင်(အရှေ့)
လမ်းမကြီး၊ အောင်ချမ်းသာအိမ်ရာ၊
ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၅၄၅၃၆၆
- Bright Star One'**
တိုက်-၇၊ အခန်းအမှတ်-၁၊ ရန်ကင်းလမ်း၊ (၁) ရပ်ကွက်၊
ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၅၆၆၄၉၂
- Noble Man**
အမှတ်-၃၂၊ ဓမ္မာရုံလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၀၂၀၉၀
- Gentlemen Style**
B-2၊ အခန်းအမှတ်-၀၀၂၊ အထက်ပုဇွန်တောင်လမ်းမကြီး၊
ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၉၀၄၆၂

စားသောက်ဆိုင်သစ်

- ❑ **Parisian Cake & Coffee**
အမှတ်-၄၄၆-၄၆၆၊ အောက်ကြည့်မြင်တိုင်လမ်းမကြီး၊
ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **Moon Bakery Cafe' (Junction 8)**
Junction 8 Shopping Centre၊ ၈ မိုင်လမ်းဆုံ၊ ကျိုက်ပိုင်း
ဘုရားလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၂၅၇၁၅၊ ၆၅၁၀၉၂-၃ (လိုင်းခွဲ-၁၅၀)
- ❑ **Cafe Anyway**
၁၉ လမ်း၊ ၆၀ x ၆၀ လမ်းကြား၊ စစ်ကိုင်းတန်းရပ်ကွက်၊
နန်းရှေ့၊ မန္တလေး။
- ❑ **Oriental House Restaurant (ဆိုင်ခွဲ)**
အမှတ်-၁၀-က၊ ရတနာလမ်း၊ မိကျောင်းကန်၊ အပိုင်း(၃)၊
သင်္ကန်းကျွန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၇၁၃၀၆
- ❑ **SKY Restaurant**
အင်းစိန်လမ်း၊ အရှေ့ကြို့ကုန်း၊ ကြို့ကုန်းလမ်းဆုံ
မှတ်တိုင်အနီး၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **FULI Barbecue & Beer**
အမှတ်-၂၂၁၊ အင်းစိန်လမ်း၊ ဘာတာမှတ်တိုင်အနီး၊
(၁၃)ရပ်ကွက်၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **100 PLUS Restaurant**
အောင်ဆန်းကွင်း အရှေ့ဘက်ပွဲကြည့်စင်တန်း၊ ဂျိုးဖြူလမ်း၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **J'DONUTS (ဆိုင်ခွဲသစ်)**
North Point Shopping Center၊
တော်ဝင်ပလာဇာမြေညီထပ်၊ တော်ဝင်လမ်း၊ ၉ မိုင်၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **OCEAN SEA FOOD RESTAURANT**
အမှတ် - ၁၇၀/၁၇၆၊ NEW AYEYAR၊ ပထမထပ်၊
ဗိုလ်အောင်ကျော်လမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၂၅၆၈၅၈၊ ၂၅၆၈၅၇
- ❑ **ဒို.မိတ်ဆွေ(၂) ချစ်တီးစားသောက်ဆိုင်**
ရွှေဂုံတိုင်တာဝါမြေညီထပ်၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်းဆုံ၊
ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- ❑ **FIVE SQUARES Myanmar Restaurant**
ကျွန်းတောလမ်းနှင့် နာနတ်တောလမ်းထောင့်၊ ကမာရွတ်
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၅၁၃၃၂၄၂ ■

Soup ကောင်းကောင်း

စာဖတ်သူများအတွက် Soup ကောင်းကောင်းရတဲ့ဆိုင် တစ်ဆိုင်ကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ ရန်ကုန်မြို့ ကိုးမိုင်က North Pont Shopping Center မှာရှိတဲ့ SEASONS BAKERY မှာ ရနိုင်ပါတယ်။ တစ်ပွဲ ၇၀၀ ကျပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ပြောင်းဖူးနှင့်နို့ ပေါင်းထားတဲ့ Soup နဲ့ မှိုနှင့်နို့ပေါင်းထားတဲ့ Soup နှစ်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ရက်လျှင် တစ်မျိုးသာ ရောင်းပါတယ်။

အိမ်တွင်းအလှဆင်မလား

လူနေအဆောက်အအုံတွေနဲ့ ကုမ္ပဏီရုံးခန်းတွေကို ခေတ် မီဒီဇိုင်းနဲ့ အလှဆင်လိုသူတွေအတွက် ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အပင်နဲ့အပင်တို့ကျေနပ်မှုရစေတဲ့အထိ ဆောင်ရွက်ပေးနေတာဖြစ်ပြီး ရက်ချိန်းကို အတိအကျပြီးမြောက်အောင် အဓိကထား ဝန်ဆောင်ပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။
လိပ်စာ - Royal Technical Services Co., Ltd.
အမှတ် -၁၂၀၊ ၄လွှာ(၆)၊ သမိန်ဗရမ်းလမ်းမကြီး၊ တာမွေအိုင်အနီး၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း - ၀၉-၅၀၀၉၉၈၂၊ ၀၉၅၁၂၅၇၀၀

မြန်မာမှုအနုပညာလက်ရာပစ္စည်း ဝယ်မယ်ဆို

လူနေအိမ်ခန်း၊ ရုံးခန်းတွေမှာ အလှဆင်ဖို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နိုင်ငံခြားသားတွေကို လက်ဆောင်ပေးဖို့ပဲဖြစ်ဖြစ် မြန်မာ့နည်း မြန်မာ့ဟန် အနုပညာလက်ရာစစ်စစ်တွေကို ဝယ်ယူလိုသူများအတွက် ဆိုင်တစ်ခုကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ မြန်မာ့လက်ရာ ရတနာလက်မှုပစ္စည်းတွေအပြင် ငွေထည်၊ ပန်းချီနဲ့ မြန်မာ့ရွှေစောင်းတွေကိုပါ ရောင်းချပေးနေတာပါ။ ကျောက်စိမ်းပစ္စည်းစုံနဲ့ ရွှေခြည်ထိုးလက်ရာအမျိုးမျိုးကိုလည်း ဈေးနှုန်းသင့်တင့်စွာနဲ့ ဝယ်ယူနိုင်မှာပါ။ ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ-
-ဘရီးဥ(မြန်မာမှုအနုပညာရတနာလက်မှု ပစ္စည်းအရောင်းပြခန်း) ဆိုင်အမှတ်-၂၆+၁၊ ဆရာစံပလာဇာ (ပထမထပ်)၊ သမဝါယမ အဆောက်အအုံ၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်နှင့် ဆရာစံလမ်း ထောင့်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၅၄၂၈၇၄
- အမှတ်-၆၉၊ အခန်း ၅၀၇၊ ယုဇန ကွန်ဒိုတာဝါ၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊ ရွှေဂုံတိုင် မီးပွိုင့်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၅၅၅၂၄၁၊ ၀၉-၅၁၂၁၇၃၂ ■

www.foreverspace.com.mm

အမျိုးသမီးများအတွက်

ဒီနေ့ဒီအချိန်မှာ အရင်တုန်းက လှတယ်လို့ဆိုကြတဲ့ ပြည့်ပြည့်ဖြိုးဖြိုး အမျိုးသမီးတွေကိုတောင် လှတယ်လို့ သိပ်မထင်ကြတော့တဲ့အတွက် အမျိုးသမီးအများစုဟာ ကိုယ်ခန္ဓာသွယ်လျအောင် နည်းအမျိုးမျိုးနဲ့ ကြိဆောင်နေကြတာ တွေ့ရပါတယ်။ ကိုယ်လက်လှုပ်ရှားအားကစားနည်းများ ပြုလုပ်ခြင်း၊ အဆီချက်ရိယာများအသုံးပြုခြင်း၊ ဆေးနည်း၊ ဓာတ်စာနည်း စတဲ့ နည်းလမ်းမျိုးစုံထဲက ကောင်းမယ်ထင်တဲ့နည်းလမ်းတွေနဲ့ ခန္ဓာကိုယ်သေးသွယ်အောင် ပြုလုပ်နေကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် ခန္ဓာကိုယ်သေးသွယ်ပေမယ့် ဗိုက်ပူတဲ့အမျိုးသမီးတွေ၊ ကြည့်ကောင်းပေမယ့် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဗိုက်ပူတယ်လို့ ထင်နေတတ်သူတွေနဲ့ အလှကြိုက်သူ အမျိုးသမီးတွေအတွက် ဗိုက်ချပ်စကတ် မျိုးစုံရတဲ့နေရာကို လမ်းညွှန်ပေးလိုက်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ကိုယ်လုံးလှ ဗိုက်စည်း၊ ကော့စက်၊ ဗိုက်ချပ်စကတ်တွေနဲ့ မိခင်လောင်းတွေအတွက်လည်း ဗိုက်စည်းပုံစံအမျိုးမျိုးကို စိတ်တိုင်းကျ ချုပ်လုပ်ပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ -

နေသဇင်

တိုက် (၁)၊ ၄ လွှာ၊ စက်ရုံလမ်းနှင့် ဗညားဒလလမ်းထောင့်၊

ကမ္ဘောဇဘဏ်အပေါ်ထပ်၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊

ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၂၀၀၄၉၁

ဆိုလာဖြင့် စွမ်းအင် ထုတ်လုပ်လိုလျှင်

စွမ်းအင်ရွှေ့တာရေးနည်းလမ်း၊ နည်းပညာများကို အသုံးပြုပြီး စွမ်းအင်ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် ဆိုလာအသုံးပြုပြီး စွမ်းအင်ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် ဝန်ဆောင်မှုပေးမယ့် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ ရေနံ၊ သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ ကျောက်မီးသွေး စတာတွေ သက်သာစေရန် Renewable Energy Sources ခေါ် ပြန်လည်ပြည့်ဖြိုးမြို့ စွမ်းအင်အခြေခံအချက်များကို အလေးထားပြီး စွမ်းအင်လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးလျက်ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

Solar Energy နဲ့ပတ်သက်ပြီး Solar Lighting System, Solar Water Heater System, Solar Water Pumping System စတာတွေကို ရောင်းချပေးခြင်း၊ အကြံဉာဏ် ပေးခြင်း၊ တပ်ဆင်ပေးခြင်းတို့ကို ဝန်ဆောင်ပေးလျက်ရှိကြောင်း သိရပါတယ်။ Wind Energy နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရောင်းချပေးခြင်း၊ Data တွေ စုဆောင်းပြီးအကြံဉာဏ်ပေးခြင်း၊ တပ်ဆင်ပေးခြင်းတို့ကိုလည်း ဝန်ဆောင်မှုပေးပါတယ်။

လိပ်စာ-

အမှတ်-၄ (မြေညီထပ်)၊ ကမာရွတ်ဘူတာရုံလမ်း၊

ရတနာမွန်အိမ်ယာ၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း - ၅၁၃၀၂၃

Email - myanmarsolar@uegroup.wm.mm

Website-www.united-engineering.net

ဂစ်တာတီးသင်မယ်ဆိုရင်

ဂစ်တာတီးသင်ယူလိုတဲ့ ဂီတဝါသနာရှင် လူငယ်များအတွက် ဝါရင့်ဂစ်တာပညာရှင်များကိုယ်တိုင် ဂစ်တာတစ်လုံးစီနဲ့ သင်ကြားပေးနေတဲ့ သင်တန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ Lead, Bass, Rhythm, Plucking (Finger Picking), Music Theory, Pucca Notation (Staff) Special တို့ကို အရှေ့တိုင်း သင်္ကေတ၊ အနောက်တိုင်းသင်္ကေတ၊ TAB Notes သုံးမျိုးစလုံးနဲ့ အခြေခံမှစပြီး စနစ်တကျသင်ကြားပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ထို့အပြင် စီးရီး၊ ကြော်ငြာနဲ့ အခွေကြမ်း (Demo) များ တီးခတ်ပေးခြင်း၊ သီချင်း Notes များ ရေးပေးခြင်း၊ ကိုယ်ပိုင်သံစဉ် စစ်စစ်သီချင်းများ ရောင်းဝယ်ခြင်း၊ ပြည်ပမှ ဂစ်တာ Lesson စာအုပ်၊ Tape, VCD, DVD, Video, Tape များ ရောင်းဝယ်ခြင်း၊ Stage Show အလှဆင်မီးများ ရောင်းဝယ်ငှားရမ်းခြင်းတို့ကိုပါ ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိတယ်လို့ သိရပါတယ်။

လိပ်စာ-Ko Thit Sar

General Guitier Traning Centre & Music Servicing Group

တိုက်(၁)၊ အခန်း(၂၈)(ဇော်စားသောက်ဆိုင်အပေါ်ထပ်)၊ ရှစ်မိုင်မြို့ပြအိမ်ရာရှစ်မိုင်၊ ပြည်လမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း - ၆၆၄၅၅၆

LIVING COLOR NAGAZINE
526302 , 504496

နိုင်ငံတကာသို့ အမြန်ချောပို့လိုလျှင်

မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းက ၁-၄-၂၀၀၆ နေ့မှစတင်ဝန်ဆောင်မှုပေးခဲ့တဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ အမြန်ချောပို့လုပ်ငန်း (EMS International) ရဲ့ နိုင်ငံ အလိုက်သတ်မှတ်ထားတဲ့ အမြန်ချောပို့ခနှုန်းထားများကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ-

EMS International

အမှတ်-၃၆၀၊ ပြည်လမ်း၊ တံသာဝတီအိုင်းအနီး၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း - ၅၀၃၅၇၆၊ ၅၀၃၅၇၈၊ ၆၀၀၀ - ၅၀၃၅၈၃၊ ၅၀၃၅၈၄

E-mail: myanmarposts@mptmail.net.mm

EMS International Postage Rates (အမေရိကန်ဒေါ်လာ)

No	Country	1Kg	2Kg	3Kg	4Kg	5Kg	6Kg	7Kg	8Kg	9Kg	10Kg
1	Australia	28	39	51	63	75	88	100	112	124	136
2	Bangladesh	24	31	39	47	55	64	72	80	88	96
3	Brunei	24	31	40	48	56	65	73	82	90	98
4	Cambodia	23	29	37	44	52	59	67	74	82	89
5	Canada	33	48	64	81	98	114	131	148	164	181
6	China	25	33	43	52	61	71	80	89	99	108
7	Denmark	29	40	53	66	79	92	105	118	131	144
8	France	29	41	55	68	82	95	109	122	136	149
9	Germany	29	41	54	67	80	93	107	120	133	146
10	Hong Kong	24	31	39	47	56	64	72	81	89	97
11	India	25	33	42	51	60	69	78	87	96	106
12	Indonesia	25	32	41	49	58	67	75	84	93	102
13	Israel	29	41	55	68	82	95	108	122	135	149
14	Japan	26	35	45	56	66	76	86	97	107	117
15	Laos	23	29	37	44	52	59	67	74	82	89
16	Macau	24	31	39	47	56	64	72	81	89	97
17	Malaysia	24	30	38	46	54	62	70	81	86	94
18	Netherlands	29	41	54	68	81	94	108	121	134	148
19	New Zealand	30	42	55	69	82	96	109	123	136	150
20	Pakistan	26	34	43	53	63	72	82	92	101	111
21	Philippines	25	32	40	49	58	66	75	84	92	101
22	Russia	28	38	50	62	74	86	98	110	122	134
23	Singapore	20	27	35	44	52	61	69	78	86	95
24	South Korea	26	34	44	53	63	73	83	93	102	112
25	Sri Lanka	25	32	41	49	58	67	75	84	93	102
26	Switzerland	29	41	54	67	81	94	107	120	134	147
27	Taipei(China)	25	32	41	50	58	67	76	85	94	102
28	Thailand	20	26	33	40	47	54	62	69	76	83
29	U.A.E	26	35	46	56	66	77	87	98	108	119
30	U.K	30	42	55	69	82	96	109	123	136	150
31	U.S.A	32	47	63	79	95	111	127	143	159	175
32	Vietnam	24	30	38	46	53	61	69	77	85	92
33	Nepal	25	33	42	51	60	69	78	87	96	106

Shopping Centre ကြီးများရဲ့

Promotion Area များမှာ အရောင်းမြှင့်တင်ပွဲတွေ ပြုလုပ်မယ်ဆိုရင်

လုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် မိမိတို့၏ထုတ်ကုန်များကို စားသုံးသူများနှင့် မိတ်ဆက်ပေးရန်အတွက်ပုံဖြစ်ဖြစ်၊ ရောင်းအားကို မြှင့်တင်လိုရင်ပုံဖြစ်ဖြစ်၊ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်ကို ကြော်ငြာလိုရင်ပုံဖြစ်ဖြစ် အရောင်းမြှင့်တင်ပွဲများ ပြုလုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒီလိုပွဲတွေကို Shopping Center တွေမှာ ပြုလုပ်လိုသူလုပ်ငန်းရှင်များအတွက်ရည်ရွယ်ပြီး စင်တာအချို့ရဲ့ Promotion Area တွေနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အချက်အလက်၊ အသေးစိတ်စုံစမ်းရမယ့်ဖုန်းနံပါတ်နဲ့ လိပ်စာတွေကို လမ်းလှမ်းမီသလောက် စုစည်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

စဉ်	Shopping Centre အမည်	Promotion Area အကျယ်အဝန်း	ကြိုတင် Booking ပြုလုပ်ရမည့်ကာလ နှင့် ဈေးနှုန်း	ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ် နှင့် လိပ်စာ
၁။	Blazon Department Store	၁၄ ပေ x ၄၀ ပေ	တစ်လခန့်	ဒေါ်အိအိသွယ် (Advertising & Promotion Executive) Blazon Department Store အမှတ်-၇၂၊ ဦးဝိစာရလမ်းနှင့်ချင်းတွင်းလမ်းထောင့်၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၈၃၄၇၊ ၅၃၈၃၄၈
၂။	FMI Centre	မြေညီထပ်	ခြောက်လဝန်းကျင် (ကြားထဲတွင် လစ်လပ်သောရက်များရှိပါကစီစဉ်ပေး) (ပွဲတော်ရက်များတွင် ၅၀၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင် နှင့် စနေ၊ တနင်္ဂနွေနေ့များတွင် ၇၀၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်)	ဒေါ်လွင်လွင်စိုး (Marketing Manager) FMI Centre အမှတ်-၃၈၀၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၀၃၆၃
၃။	Yankin Centre	၁၃ ပေ x ၃၂ ပေ	၁၅ ရက်ခန့်	ဦးမိုးလှိုင်ဦး (Assistant Manager) ဆရာစံလမ်းနှင့် စက်မှု (၁)လမ်းထောင့်၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၅၈၀၀၇ (လှိုင်းခွဲ-၂၂၂၂)
၄။	Junction 8	၁၅ ပေ x ၃၈ ပေ	စနေ၊ တနင်္ဂနွေ ၆၀၀၀၀ ကျပ်၊ ကြားရက် ၅၅၀၀၀ ကျပ်၊ တစ်လခန့်ကြိုတင်ရက်ချိန်းယူ	ဒေါ်သန်းသန်းဝင်း (Branch Manager) မြိုင်ဟေဝန်ကွန်ဒို၊ ကျိုက်ဝိုင်းဘုရားလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၀၇၇၁ ~ ၃
၅။	Dagon Centre	မြေညီထပ်-၈၅၀ x ၁၅ ပေ ပထမထပ်-၁၅ ပေ x ၃၀ ပေ	ပိတ်ရက် ၈၀၀၀၀ ကျပ် ကြားရက် ၆၀၀၀၀ ကျပ် သုံးလခန့်ကြိုတင်ရက်ချိန်းယူ	ဒေါ်အေးမြသူ (Supervisor) အမှတ်-၂၆၂/၂၆၄ ၊ ပြည်လမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၅၁၆၈ (လှိုင်းခွဲ-၈၀၀)
၆။	Sky Walk (မန္တလေး)	၇၇၄ စတုရန်းပေ	တနင်္လာ၊ ကြာသပတေးနှင့် သောကြာနေ့များတွင်ကျပ် ၃၅၀၀၀ နှင့် စနေ၊ တနင်္ဂနွေရက်ပိတ်ရက်များတွင် ကျပ် ၆၅၀၀၀	ဦးကျော်ကျော်ထိုက် (Marketing Manager) Sky Walk Shopping Mall အခန်း-၂၄၊ ရတနာပုံဈေးပထမထပ်၊ ၇၈ လမ်း၊ ၃၃ လမ်းနှင့် ၃၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေးမြို့။ ဖုန်း-၀၂-၈၉၄၀၈၊ ဖက်စ်-၀၂-၈၉၅၉၈

၂၀၀၆ ခုနှစ် ဧပြီလနှင့် မေလများအတွင်း ထွက်ရှိသောစာအုပ်များ

စဉ်	စာအုပ်အမည်	စာရေးသူ	အုပ်ရေ	တန်ဖိုး (ကျပ်)	ထုတ်ဝေတိုက်	ထုတ်ဝေနှစ်	စာအုပ်အမျိုးအစား
၁။	ကျွန်တော်ဖြတ်သန်းခဲ့သောလေးဖြူ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၁၀၀၅၁၀	ပေါ်ဦးသစ်	၁၀၀၀	၁၅၀၀	ယုံကြည်ချက်	၂၀၀၆၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	အတ္ထုပ္ပတ္တိ
၂။	ဂီတကို ကဗျာမူပြုသူ...ကိုစောညိန်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၁၃၀၇၀၅၁၁	ဂီတနက်သန် ကိုစောညိန်းစာစုများ (စောနိုးစိုးဆောင်းကင်ပြ)	၅၀၀	၁၇၀၀	ချိုတေးသံ	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	အတ္ထုပ္ပတ္တိ
၃။	သို့/ ရွှေမြန်ဆွေ မှ/ စစ်မှန်သောစေတနာမေတ္တာဖြင့် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၂၀၉၄၂၀၅၁၂	ဆရာတော် ရွှေမုံသား	၁၀၀၀	၇၅၀	ယုံကြည်ချက်	၂၀၀၆၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	ဓမ္မစာစဉ်
၄။	ရင်တမမ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၀၁၆၀၅၀၁	မောင်မြင့်ကြွယ်	၅၀၀		ကံကော်ဝတ်ရည်	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ဒု-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၅။	ရှေ့ရထား နောက်ရထား စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၀၈၀၆၁၂	မောင်ခင်မင် (ခနုဖြူ)	၁၀၀၀	၈၀၀	ပုဂံ	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ် (အလွမ်းစာ)
၆။	မြန်မာဝတ္ထုတိုဆရာများ (၂) စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၁၆၅၃၀၅၁၂	လေးကိုတင်	၁၀၀၀	၁၂၀၀	ပုဂံ	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုပေါင်းချုပ်
၇။	ဆက်ဒမ်ဟူစိန်ကို လိုက်လံရှာဖွေဖမ်းဆီးခဲ့စဉ်က စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၁၀၁၀၉၀၅၁၂	အောင်ဇင်ထက် ခင်မောင်သန်း (စိတ်ပညာ)၏ ကလောင်ခွဲ	၅၀၀		ပြည့်စုံ	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၈။	ပျိုကဗျာ ခက်ဆစ်အဘိဓာန် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၀၁၃၀၅၀၉	ပါရဂူ	၁၀၀၀	၈၀၀	ပုဂံ	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	အဘိဓာန်
၉။	အင်္ဂလိပ်စာတိုးတက်ထက်မြက်စေဖို့ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၈၀၄၀၅၀၈	မင်းမျိုးသန့်	၅၀၀	၁၀၀၀	ကောင်းသန့်	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	ပညာရေး
၁၀။	လမ်းလျှောက်တဲ့ဦးနောက် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၀၁၃၀၆၀၁	ထက်ကျော်	၅၀၀	၈၀၀	ချိုးဖြူ	၂၀၀၆၊ မတ် (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၁။	မြေအောက်မှ မှတ်တမ်းများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၄၄/ ၂၀၀၄(၅)	တင်ဦးခက် (မြန်မာပြန်)	၅၀၀	၈၀၀	Unity	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	အတွေးစု ဆောင်းပါးများ
၁၂။	တွေးမိသောအတွေးများနှင့် အတွေးအမြင်ဆောင်းပါးများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၁၅/ ၂၀၀၂(၉)	ဂျူနီယာဝင်း	၅၀၀	၁၀၀၀	Unity	၂၀၀၆၊ မေ (ပ-ကြိမ်)	အတွေးအမြင် ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ်
၁၃။	မနေ့တစ်နေ့က ရွာတဲ့မိုး စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀၀၃၅၄၀၆၀၃	နတ်နွယ်	၅၀၀	၅၀၀	Unity	၂၀၀၆၊ မေ (ပ-ကြိမ်)	ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ်
၁၄။	ခေါင်းဆောင်များအတွက် မိမိကိုယ်မိမိ စီမံခန့်ခွဲမှု စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၂၉၅၀၆၀၃	ဗိုလ်ချုပ်အောင်ကြည်	၃၀၀၀	၉၀၀	ရဲအောင်	၂၀၀၆၊ မေ (ပ-ကြိမ်)	စီမံခန့်ခွဲမှု
၁၅။	ကမ္ဘာစစ်မှန်ရေးရာအပိုင်းအစများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၁၀၀၇၀၀၅၀၈	ရဲရင့်တင့်ဆွေ	၅၀၀	၅၀၀၀	ပြည့်စုံ	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	စစ်ရေးဆိုင်ရာ ဆောင်းပါးပေါင်းချုပ်
၁၆။	ကွန်ပျူတာဖြင့်ဂီတသံစဉ်များ ဖန်တီးခြင်း (Music Creation With Reason 2.5) စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၁၁၇၀၆၀၁	ဇော်လင်း	၅၀၀	၄၀၀၀	Youth Computer Co., Ltd.	၂၀၀၆၊ ဧပြီ (ပ-ကြိမ်)	ဂီတ

စာအုပ်လမ်းညွှန်

Editor's Choice

စစ်ကြီးနှစ်ခုအကြား နိုင်ငံတကာ သက်ဆဲရေး (၁၉၁၉-၁၉၃၉) ဦးတင်မောင်ရင် (မဟာဝိဇ္ဇာ)

စူးရှထက်မြက်သောအမြင်ရှိသည့် ကမ္ဘာကျော်သမိုင်းပညာရှင် အီး အိတ်ချ် ကားလ်(H.E.Carr)၏ နိုင်ငံတကာဆက်ဆံရေးပညာရပ်ဆိုင်ရာကျမ်းတစ်စောင်ဖြစ်သော International Relations Between The Two World Wars (1919-1939)ကို မြန်မာသမိုင်းပညာရှင် ဦးတင်မောင်ရင်က ပိုင်နိုင်သေသပ်စွာ ဘာသာပြန်ထားခြင်းဖြစ်သည်။

သမိုင်းပါမောက္ခ ဒေါက်တာကျော်ဝင်း၊ သမိုင်းပါမောက္ခ ဦးတင်အုန်းတို့က အမှာစာရေးပေးထားသည်။ 'နိုင်ငံတကာဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်တွင် ပထမကမ္ဘာစစ်နှင့် ဒုတိယကမ္ဘာစစ်နှစ်ခုကြားကာလသည် စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းသောကာလဖြစ်ခဲ့သည်' ဟု ဒေါက်တာကျော်ဝင်းက မှတ်ချက်ပြုသည်။ ပါမောက္ခဦးတင်အုန်းကမူ 'ယင်းစာအုပ်ကို ပထမအကြိမ်မြန်မာပြန်ဆိုသဖြင့် မြန်မာ့သမိုင်းစာပေအတွက် များစွာအကျိုးဖြစ်စေမည်အမှန်ဖြစ်ပါသည်' ဟု ထောမနာပြုထားသည်။

နိဒါန်းကို 'ငြိမ်းချမ်းရေးရှင်းတမ်း' ဖြင့်စတင်ပြီး နိုင်ငံတကာချိန်ခွင်သောစာချုပ်များနှင့် နိုင်ငံတကာချိန်ခွင်လျှာညှိရန် ခွဲရေးတွဲရေးလှုပ်ရှားကြပုံများကို အပိုင်းလေးပိုင်းဖြင့် ရှင်းလင်းထားသည်။ ဦးတင်မောင်ရင်သည် စူးစူးရှရှုစေဖန်သုံးသပ်တတ်သော ပါမောက္ခကားလ်၏ လေ့ကိုမိအောင် ဘာသာပြန်ထားသည်။ ပါမောက္ခကားလ်က 'ဗားဆေးစာချုပ်မှာ



ခေတ်သစ်တွင်ချုပ်ဆိုခဲ့သမျှသော စစ်ပြေငြိမ်းစာချုပ်များအနက် နိုင်ငံတကာစီးနင်းအကျဆုံးစာချုပ်ဖြစ်ပေသည်' ဟု ဝေဖန်ထားသည်။

အပိုင်း(၁)တွင် ၁၉၂၀ မှ ၁၉၂၄ ခုနှစ်အထိကို 'အာဏာတည်ဆဲကာလမဟာမိတ်များ' ဟူသောခေါင်းစဉ်ဖြင့် ပဲရစ်ငြိမ်းချမ်းရေးဆွေးနွေးပွဲမှပေါ်ထွက်လာသည့် စစ်ပြေငြိမ်းရေးစာချုပ်များ အာဏာတည်ဆဲကာလကိုဖော်ပြထားသည်။ ၁၉၁၉ လွန်နှစ်များအတွင်း လုံခြုံရေးအာမခံချက် အကြီးအကျယ်တောင်းဆိုနေသော ပြင်သစ်၏ 'နိုင်ငံတကာတပ်မတော် ဖွဲ့စည်းရေး' အဆိုပြုချက်ကိုတွေ့ရသည်။ ပိုလန်နိုင်ငံထူထောင်နိုင်ခဲ့ခြင်းနှင့်ပတ်သက်၍ 'ထိုမျှကွဲပြားခြားနားနေသည့် ကြားက တစ်စည်းတစ်လုံးတည်း အမျိုးသားနိုင်ငံကို ထူထောင်နိုင်သည်မှာ တော်ရုံတန်ရုံမျိုးချစ်စိတ်မျိုးနှင့် ဖြစ်နိုင်မည်

မဟုတ်ပေ' ဟု မှတ်ချက်ပေးထားသည်။ စစ်ရှုံးဂျာမနီအပေါ် မဟာမိတ်တို့၏ ပြုမူပုံနှင့်ပတ်သက်၍ 'သမိုင်း၏အမှန်တရားကို နိုင်ငံတကာစာချုပ်ဖြင့် တည်ဆောက်၍ကောင်းသည်မဟုတ်။ အထူးသဖြင့် စစ်နိုင်သူက စစ်ရှုံးသူအပေါ် ချမှတ်ပေးသည့်စာချုပ်မျိုးတွင် သာ၍ မဖြစ်နိုင်ပေ' ဟုဝေဖန်ပြီး ဂျာမနီကို အတင်းအကျပ် ဝန်ခံခိုင်းသည့် စစ်ရာဇဝတ်မှုတွင် သက်သေခံလုံးဝမရှိသည်ကို ဇောကြီးနေသည့် မဟာမိတ်အစိုးရတို့ မသိခဲ့ရာဟု ထောက်ပြထားသည်။ ဗားဆေးစာချုပ်တွင် စစ်လျော်ကြေးပမာဏကို အတိအကျသတ်မှတ်ထားခြင်း မရှိသောကြောင့် ဂျာမနီက လျော်ကြေးအပြေအလည် ပေးဆပ်နိုင်သည့်အချိန်အထိ နှစ်ပေါင်း(၃၀) အနည်းဆုံး ကြာမည်ဟု မှန်းဆထားသည်။ ဤနေရာတွင် ဂျာမန်မတ်ငွေတန်ဖိုးကျဆင်းမှုကို ဖော်ပြထားသည်။ ဂျာမန်မတ်ငွေသည် ၁၉၂၀ နှစ်လယ်တွင် စတာလင်တစ်ပေါင်လျှင် မတ်ငွေ ၂၀ မှ ၂၅၀အထိ ကျဆင်းလာသည်။ ၁၉၂၃ ခုနှစ်ခန့်တွင် စတာလင် တစ်ပေါင်လျှင် မတ်ငွေ ၃၅,၀၀၀ ဖြစ်သွားပြီး ၁၉၂၃ ကုန်ခါနီးတွင် တစ်ပေါင်လျှင် ဂျာမန်ငွေ Milliard ၅၀,၀၀၀ အထိ ဖြစ်သွားသည်ဟုဆိုသည်။

အခန်း(၃)တွင် ဩစတြီးယား ဖရိုဖရဲဖြစ်ရခြင်းအကြောင်းကို အမျိုးသားညီညွတ်မှုလည်းမရှိ၊ အမျိုးသားဆန္ဒလည်းမရှိဟု ထောက်ပြထားသည်။ ဆိုဗီယက်ယူနီယံ၏ တော်လှန်ရေးနှင့် ရည်မှန်းချက်များကိုလည်း ထိထိမိမိဝေဖန်ထားသည်။ အပိုင်း (၂)တွင် နိုင်ငံပေါင်းချုပ်အသင်းကြီး၏ ငြိမ်းချမ်းရေးတည်တံ့အောင်ဆောင်ရွက်မှုအောင်မြင်ဆုံးအချိန်ကို အသေးစိတ်ဖော်ပြထားသည်။ စစ်လျော်ကြေးများ၊ ပါဝါချိန်ခွင်မျှရေးအတွက် အထောက်အပံ့ပေးရသည့် ဈေးငွေများ အကြောင်းမှာလည်း စိတ်ဝင်စားဖွယ်ဖြစ်

သည်။ ၁၉၂၄-၁၉၃၀ အပိုင်းအခြားကာလတွင် ကြွေးမြီကိစ္စ၌ အမေရိကန်တစ်ဦးသာလျှင် မြီရှင်ဖြစ်ပြီး ဥရောပကုန်းပိုင်းနိုင်ငံများအားလုံးက မြီစား၊ ဗြိတိန်မှာ မြီရှင်ရောမြီးစားပါဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ ဂျာမနီက စစ်လျော်ကြေးများပေးနေပါသည်ဆိုသော်လည်း စာရင်းချုပ်လိုက်သောအခါ စစ်လျော်ကြေးပေးငွေမှာ ပေါင်သန်း ၅၀၀ သာဖြစ်ပြီး နိုင်ငံခြားမှ ချေးယူခဲ့သောငွေမှာ ပေါင်သန်း ၉၀၀ ရယူခဲ့ကြောင်းတွေ့ရသည်။

အမေရိက၊ ဥရောပတစ်လွှားဝန်ကြီးများ၊ နိုင်ငံခေါင်းဆောင်များ၏ လှုပ်ရှားမှုပုံရိပ်များ၊ အခြေအနေကိုလိုက်၍ မဟာမိတ်ဖြစ်လိုက်၊ ရန်ဖက်ဖြစ်လိုက်ဖြစ်နေသောနိုင်ငံများ၊ အင်အားကြီးနိုင်ငံများနှင့် နိုင်ငံငယ်များ၏ ဆက်ဆံရေး၊ အမျိုးမျိုးသောစီမံကိန်းများ၊ စာချုပ်များအကြောင်း လေ့လာနိုင်သည်။ နိုင်ငံများ၏ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုသည် နိုင်ငံပေါင်းချုပ်အသင်းကြီး၏ ပဋိညာဉ်နှင့် နီးလာလိုက် ဝေးလာလိုက်ဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။ လက်နက်ဖျက်သိမ်းရေး၏ ရှည်လျားသောခရီးစဉ်နှင့် ကျဆုံးခန်းမှာလည်း စိတ်ဝင်စားဖွယ်ကောင်းလှသည်။ ဟစ်တလာတက်လာပြီးနောက် ကမ္ဘာကို အာခံသောဂျာမနီ၊ အနောက်တိုင်းသားတို့၏ အခွင့်အရေးယူလွန်းမှုကို တွန်းလှန်သော တရုတ်၊ သဘောတူညီချက်များကို ဖြောင့်ချိုးဖောက်သော ဂျပန်၊ အာရပ်နိုင်ငံများ၏ မငြိမ်သက်မှုတို့ကိုလည်း တွေ့ရသည်။

နောက်ဆက်တွဲအဖြစ် မွန်ရီးဝါဒ ကြေညာချက်၊ ဝီလဆင်၏ မူဆယ်လေးချက်၊ နိုင်ငံပေါင်းချုပ်အသင်းကြီး၏ ပဋိညာဉ်စာတမ်းကြီးမှ ကောက်နုတ်ချက်များ၊ အရေးပါသည့်ဖြစ်ရပ်များ၏ အချိန်ဇယားများ ထည့်သွင်းထားသည်။ သမိုင်းအထူးပြုနှင့် နိုင်ငံတကာဆက်ဆံရေးပညာအထူးပြုကျောင်းသူကျောင်းသားများ၊

သုတေသီများအတွက် အဖိုးတန်သော စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်သည်။ ၁၉၇၄ ခုနှစ်တွင် ပထမအကြိမ်ထုတ်ဝေခဲ့ဖူးသည်။ ဘာသာပြန်သူဦးတင်မောင်ရင်သည် ၁၉၈၄ ခုနှစ်အောက်တိုဘာလ ၃ ရက်နေ့တွင် ပုသိမ်ကောလိပ်၌ ကွယ်လွန်သွားပြီဖြစ်သည်။ ထုတ်ဝေတိုက်- ရာပြည့်စာအုပ်တိုက် ထုတ်ဝေနှစ် - ၂၀၀၆၊ မတ်အကြိမ် - ဒုတိယအကြိမ် မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း- လင်းဝဏ္ဏ တန်ဖိုး - ၁၂၀၀ ကျပ် အုပ်ရေ - ၅၀၀ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ် - ၃၁၀ ၁၀၅ ၀၅ ၁၁

ကလေးပညာရေးပျိုးထောင်မှု သူရိန်ထက်လင်း

ကလေးပညာရေးနှင့်ပတ်သက်၍ စာရေးသူ ပြုစုထားသောစာတမ်းကို အတွေးအမြင်စာစဉ်၊ စံပယ်ဖြူမဂ္ဂဇင်းတို့တွင် ဖော်ပြခဲ့သောဆောင်းပါးများ စုစည်းကာ စာအုပ်အဖြစ် ထုတ်ဝေထားခြင်းဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာ ကလေးစိတ်ပညာနှင့် ကလေးပညာရေးဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းပေါင်း ၁၉ ခုနှင့် ပြည်တွင်းမှ ကလေးပညာရေး စိတ်ပညာရှင်၊ စာရေးဆရာများ၏ စာအုပ်၊ ဆောင်းပါးများ ၇ ခုတို့ကို ကိုးကား၍ ကျမ်းငယ်တစ်စောင်အဖြစ် ပြုစုထားခြင်းဖြစ်သည်။

‘ပညာရေးနှင့်စိတ်ပညာ၊ ကလေးဖွံ့ဖြိုးမှု၊ စာသင်ကျောင်းနှင့် သင်ယူခြင်း’ ဟူသော အပိုင်းသုံးပိုင်းခွဲထားပြီး ထိုအပိုင်းများအလိုက် ခေါင်းစဉ်ကြီး ၂၀ ထပ်မံခွဲခြား၍ အသေးစိတ်ဆွေးနွေးတင်ပြထားသည်။

လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်အတွက် ပညာရေးသည် ပို၍မြင့်မားတိုးတက်သော ပို၍ယဉ်ကျေးသော နေရာအဆင့်တစ်ခုသို့ ပို့ဆောင်ပေးသည်ဖြစ်ရာ မည်မျှအရေးကြီးကြောင်း လူအများစု သာမန်အသိဖြင့် သိကြပေမည်။ သို့သော် ထဲထဲဝင်ဝင်

ခံစားသိသိရန်မှာမူ မလွယ်ကူလှပါ။ ထိုသို့ မလွယ်ကူလှသည့်အထဲက ကလေးပညာရေးသည်သာ လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ အစစ်အမှန်အနာဂတ်ဖြစ်သည်ကို သိရန်မူကား ပို၍ပို၍ခက်ခဲလှ၏။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မြန်မာလူမှုပတ်ဝန်းကျင်တွင် ကလေးကို လူရာမဝင်သေးသည့် သူငယ်နှုတ်စားအရွယ်ဟု သဘောပိုက်ထားကြခြင်းကြောင့်ပင်ဖြစ်သည်။ ဤသို့သောသဘောထားမရှိသော်လည်း အဘယ်မျှအရေးကြီးကြောင်း လေးနက်စွာ နားမလည်သူများလည်း ရှိပါသည်။ စင်စစ်ကလေးပညာရေး သဘောတရားများကို မဖြစ်မနေ သိရှိထားရမည်မှာ နိုင်ငံ၏ အခြေအနေကဏ္ဍအားလုံးကို ဖော်ဆောင်ဖန်တီး ပြောင်းလဲပေးနိုင်သော စီမံခန့်ခွဲသူများနှင့် မိဘ၊ ဆရာများပင် ဖြစ်သည်။

သူရိန်ထက်လင်း၏ ကလေးပညာရေးပျိုးထောင်မှုသည် မြန်မာ့လူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် တန်ဖိုးကြီးမားသည့် ကျမ်းစာငယ်တစ်ခုခု ဆိုသော်ရ၏။ ဤအဆိုကို ၎င်းပြုစုထားသော အကြောင်းအရာများကို ဂဏသေချာစွာ ဖတ်ရှုလေ့လာကြည့်လျှင် ရှင်းလင်းစွာ သိနိုင်ပေမည်။ ဤကျမ်းငယ်ကို အဓိကအနှစ်ချုပ်ခွဲခြမ်းကြည့်ပါက ‘ကျောင်းပြင်ဝန်းကျင်ပညာရေးနှင့် စာသင်ကျောင်းနှင့် သင်ယူခြင်း’ ခေါ် ‘ကျောင်းပညာရေး’ နှစ်ခုသာရှိသည်ဟုဆိုနိုင်သည်။ ထိုနှစ်ခုအောက်တွင်မှ ခေါင်းစဉ်ခွဲများစွာ ထပ်မံစိတ်ပိုင်းယှက်ဖြာသွားသည်။ ကလေးပညာရေးကို မည်သို့မည်ပုံ ပြုစုပျိုးထောင်ရမည်ဆိုသောအချက်များနှင့် ပတ်သက်၍ တစ်ချက်ပြီးတစ်ချက် ချိတ်ဆက်ရှင်းလင်းတင်ပြထားသည်။

ကလေးပညာရေးပျိုးထောင်ရာတွင် ပတ်ဝန်းကျင်ရွေးချယ်မှုအရေးကြီးကြောင်း ကျမ်းပြုသူက အထူးပြုထားသည်။ တံငါနားနီးတံငါ၊ မုဆိုးနားနီးမုဆိုးဆိုသလို ပတ်ဝန်းကျင်၏ ဩဇာသက်ရောက်မှု

ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

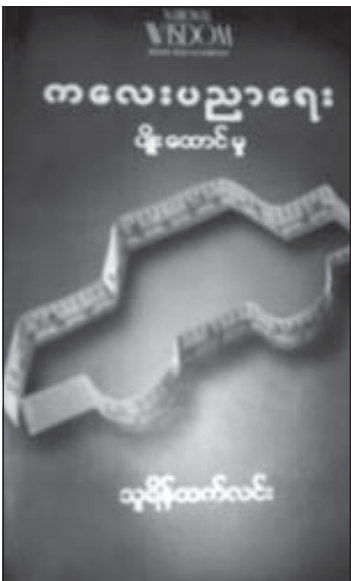
အရေးကြီးသည့်အတွက် ကလေးအတွက် ဆိုလျှင် မိဘများအနေဖြင့် လိုအပ်လျှင် လိုအပ်သလို ပို၍ပို၍ကောင်းသော ပတ်ဝန်းကျင်ကို ရွှေ့ပြောင်းပေးရမည်ဟု ဆိုထားသည်။

ထို့အတူ အများနှင့် ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်တတ်စေရန် ညှာတာထောက်ထားစိတ်နှင့် ရိုင်းပင်းကူညီစိတ်ရှိစေရန် အောင်ပွဲဆင်မှု၊ ပျော်ရွှင်သုခ၊ လှုပ်ရှားတက်ကြွမှု၊ စိတ်ဖြေလျှော့မှုတို့ စေ့ဆော် ဖန်တီးပေးသော ကစားကွင်းများ၏ အခန်းကဏ္ဍကို ရှင်းပြသည်။

လူနှင့် သက်ရှိသက်မဲ့အရာအားလုံးတို့ အပြန်အလှန်အမှီသဟဲပြုရသည့် သဘော၊ လူသားတို့အသက်ရှင်ရေးအတွက် အဓိကအခြေခံသည့် သဘာဝလောက တို့နှင့် ထိတွေ့ခံစား နားလည်နိုင်စေရန် ကလေးငယ်များအား သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်အပေါ် ချစ်ခင်မြတ်နိုးထိန်းသိမ်းတတ်စေရန် သဘာဝတရားနှင့် ထိတွေ့ပေးရမည့်အကြောင်းကိုလည်း ထောက်ပြသည်။

စိတ်ဝိညာဉ်သန့်ရှင်းမှု၊ ကျင့်ဝတ်စောင့်ထိန်းမှု၊ မေတ္တာထားစောင့်ရှောက်မှုတို့အတွက် ဘာသာရေးအရေးကြီးကြောင်း ဖော်ထုတ်ထားသည်။

ထို့နောက် တာဝန်သိစိတ်ရှိစေပြီး ဖန်တီးတီထွင်စွမ်းရည်မြင့်တက်စေသော အလုပ်အကိုင်သဘော၊ ဒေသန္တရ ဗဟုသုတနှင့် လူ့ပတ်ဝန်းကျင်ကို လေ့လာနိုင်သည့်ခရီးသွားလာခြင်း၊ သင်ခန်းစာယူသင်ယူနိုင်သောဘဝ အတွေ့အကြုံ၊ စုပေါင်းလုပ်ဆောင်ဖန်တီးမှုအတွေ့အကြုံ အဆိုးအကောင်း ချိန်ညှိနိုင်သည့် အသင်းအဖွဲ့ဝင်မှု၊ နိုင်ငံသားတစ်ဦးအနေဖြင့် နိုင်ငံအရေးကိစ္စများမှတစ်ဆင့် နိုင်ငံကြီးသားပီသရေးမှသည် ကမ္ဘာ့မိသားစုဝင်ကောင်းတစ်ယောက်ဖြစ်စေရေးအတွက် အရေးအကြီးဆုံး ပတ်ဝန်းကျင်ဖြစ်သည့် နိုင်ငံတွင်းအခြေအနေ၊ မကောင်းမှုကြောင့် ပြစ်ဒဏ်၊ ကောင်းမှုကြောင့် ဆုလာဘ်ရရှိ



ခြင်း သဘောသဘာဝကို နားလည်စေသည့် ပြစ်မှုပြစ်ဒဏ်၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး မြင့်မား၍ စိတ်ထားနူးညံ့သိမ်မွေ့စေသည့် ရသခံစားမှုပညာ၊ နေ့စဉ်ထိတွေ့ရမည့် စာသင်ကျောင်းတမျှ အရေးကြီးလှသည့် မိဒီယာ စသည့် ကျောင်းပြင်ပဝန်းကျင်ပညာရေးနှင့် အကျိုးဝင်သည့်ပတ်ဝန်းကျင်များကို တစ်ခုချင်းဖွင့်ဆိုရှင်းပြထားသည်။

ကလေးပညာရေးကို ပျိုးထောင်မည့်သူသည် ကလေးစိတ္တဗေဒသဘောကို မှန်ကန်စွာရှုမြင်ဖို့လိုကြောင်း သူရိန်ထက်လင်း၏ အောက်ပါစာပိုဒ်အား မိဘဆရာသမားများ သေချာစွာ ဖတ်ရှုသင့်သည်။

“ကလေးငယ်များအနေဖြင့် အနာဂတ်လူသားဘဝအတွင်း အမုန်းနှင့် အာယာတတရားများ၊ ကိုယ်ကျင့် စာရိတ္တပျက်ပြားမှုများ၊ လူသားချင်းမစာနာ၊ တရားမမျှတသည်များကို မကျူးလွန်မိစေရန်အတွက် ငယ်ရွယ်စဉ်ကတည်းက စိတ်ဘဝယဉ်ကျေးနေအောင် ပျိုးထောင်ပေးရမည်မှာ မိဘများနှင့် ဆရာသမားများ၏တာဝန် ဖြစ်သည်”

ကလေးစိတ်ပညာတွင် ချစ်ခြင်းမေတ္တာနှင့် စာနာထောက်ထားမှုမှာ များစွာအရေးကြီးသည်။ ယင်းကို စာရေးသူ

က အောက်ပါသဘောတရားများဖြင့် ဖော်ညွှန်းထားသည်။

“ကလေး၏ငယ်ဘဝပျိုးထောင်မှုတွင် လူကြီးမိဘ၊ ဆရာသမားတို့၏ မေတ္တာရိပ်သည် အေးမြနေဖို့လိုသည်။ ကလေးစိတ်ပညာရှင်များအလိုအရ မိမိကိုယ်တိုင် အချစ်ခံရပါမှ သူတစ်ပါးကိုလည်း ချစ်တတ်သည်။ သူတစ်ပါးကို ချစ်တတ်ပါမှလည်း ကိုယ်ချင်းစာစိတ်ရှိသောကြင်နာထောက်ထားမှုရှိသော၊ အများအကျိုးပူးပေါင်းကူညီလိုသော လူငယ်လူရွယ်များဖြစ်လာရပေမည်။

ချစ်ခြင်းမေတ္တာဟူသည် လူ၏မူလသဘာဝစိတ်ဖြစ်သည်။ အချစ်စိတ်ကိုဖန်တီးစရာမလိုပေ။ သို့ရာတွင် ချစ်တတ်သောဝန်းကျင်၊ စာနာထောက်ထားတတ်သော ဝန်းကျင်ကိုမူ ဖန်တီးပေးရပေမည်။ ကလေး၏ငယ်ဘဝတွင် မေတ္တာရပ်ဝန်းတစ်ခုကို ဖန်တီးပေးခြင်းမရှိပါက ကလေးမှာ အမုန်းစိတ်၊ အကြောက်စိတ်တို့ လွှမ်းထုံသွားပြီး ချစ်ခြင်းမေတ္တာကို မေ့လျော့သွားပေလိမ့်မည်။ လောကကို မကျေမနပ်ဖြစ်နေပေလိမ့်မည်။ လူတွေကို ရန်လိုနေပေလိမ့်မည်။ သို့မဟုတ်ပါကလည်း သိုးငယ်တစ်ကောင်လို သိမ်ငယ်နေပေလိမ့်မည်”

ကိုယ်ချင်းစာနာမှုနှင့် တရားမျှတမှုတို့မှာ လူသားတိုင်းသိမြင်ထားရှိအပ်သည့် လူ့ကျင့်ဝတ်များဖြစ်သည်။ ယင်းတို့ကို ငယ်စဉ်ကတည်းက နားလည်ခဲ့မှသာ အရွယ်ရောက်လာသည့်အခါ ခံယူကျင့်သုံးနိုင်ပေမည်။ သို့သော် ကလေးငယ်များကို နားလည်အောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးသူကလည်း အမှန်တကယ် မျှတမှုရှိဖို့လိုသည်။ ထိုသဘောကို ကျမ်းပြုသူက ဤသို့ ဖော်ထုတ်ထား၏။

“တရားမျှတမှုဟူသည် မွေးရာပါစိတ်ထားတော့မဟုတ်။ သို့သော် တရားမျှတမှုကို သင်ပေးလိုက်လျှင် လျှင်မြန်စွာ တတ်သွားသည်မှာ အံ့ဩဖွယ်ဖြစ်သည်။

တရားမျှတမှုကိုသင်ပေးရာတွင် မျှတဖို့ တော့လိုသည်။ မိမိ၏စိတ်ထဲတွင် တိတ်တဆိတ်ဘက်လိုက်မှုမျိုးမရှိစေရ” ...

...“မကောင်းမှုပြုသူအပေါ် မကောင်းသူဟုမမြင်စေဘဲ မသိနားမလည်သူအဖြစ်သာ မြင်စေရမည်။ ယင်းမှသာ ကလေးသည် အစာနာတရားပွားများနိုင်မည်။ မိမိကိုယ်ကိုယ်လည်း ပြုပြင်တည်ဆောက်နိုင်ပေလိမ့်မည်။ စရိုက်ကောင်းသော ကလေးအဖြစ်ပျိုးထောင်ရာ၌ မေတ္တာဝန်းကျင်ကောင်းတစ်ခုကို ဖန်တီးပေးရန် လိုအပ်ပေသည်”

ကြောက်စိတ်သည် ဘဝတစ်လျှောက်လုံး အညွန့်တလူလူတက်မည့်ကလေးကို သင်းကွပ်ပစ်လိုက်သည်နှင့်တူ၏။ ငယ်စဉ်ကတည်းက အကြောက်တရားနှင့် ကြီးပြင်းခဲ့ရသူအဖို့ မည်သို့မျှ အများနှင့်တန်းတူတွေ့၊ တန်းတူပြော၊ တန်းတူစဉ်းစား တွေးခေါ်နိုင်တော့မည်မဟုတ်ပေ။ ပြောရလျှင် လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်အတွက် အားကိုးအားထားပြုရမည့်ကလေး၏ အနာဂတ်ကို အမှောင်တိုက်အတွင်း သွတ်သွင်းလိုက်ခြင်းနှင့် တူသည်။ သူရိန်ထက်လင်းက ဤအချက်ကို ယခုကဲ့သို့ ဆွဲထုတ်ပြသည်။

“ငယ်စဉ်ကတည်းက ကြောက်စိတ်အသွင်းခံရသောကလေးသည် အရွယ်ရောက်ပြီး လူကြီးဖြစ်လာသည်အထိ အကျင့်စွဲသွားတတ်သည်။ ထိုသူသည် ငယ်စဉ်ဘဝက တုတ်ကိုကြောက်ရာမှ တစ်ဆင့် အမှန်ကိုပြောရမှာ ကြောက်လာသည်။ ဘဝမလုံခြုံမှုကို ကြောက်လာမည်။ ကြာသော် ထိုသူသည် မလုပ်၊ မရှုပ်၊ မပြုတ်၊ လက်ညှိုးထောင် ခေါင်းညိတ်သမားအဖြစ် ဘဝဆုံးသွားပေရော

မည်။ ငယ်ရွယ်စဉ်က ကြောက်စိတ်သွင်းပေးခြင်းသည် ကလေး၏ အနာဂတ်ဘဝကို ဖျက်ဆီးပစ်သည်နှင့်တူ၏။ လူ့အရည်အသွေး၊ လူ့အစွမ်းအစများကို ချိုးနှိမ်ပစ်သည်နှင့်တူ၏။ လူမှုဆက်ဆံရေး ပါဝင်ကူညီမှုနှင့် လူမှုတရားမျှတမှုများကို အမှောင်ချထားသည်နှင့်တူ၏။ သည့်အတွက် ကလေးအား ကြောက်စိတ်မသွင်းရ”

အကြောင်းမူ စာရေးသူသည် အာဏာဩဇာအတွက်၊ ငွေကြေးအတွက်၊ ထင်ပေါ်ကျော်ကြားမှုအတွက်၊ ရာထူးဌာနန္တရအတွက် ဤကျမ်းငယ်ပြုစုခဲ့ခြင်းမဟုတ်။ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်၏ အနာဂတ်တံခါးကို ဖွင့်လှစ်ရမည့်သော့ချက်ကို လူ့အဖွဲ့အစည်း အကျိုးလိုလားသူများ၏ ရှေ့မှောက်သို့ ပို့ဆောင်ပေးလိုသော ၎င်း၏ စေတနာမှန်ကို အထင်အရှား တွေ့မြင်နိုင်သောကြောင့်ပင်။

- ထုတ်ဝေတိုက် - National Wisdom
- မျက်နှာပုံးဒီဇိုင်း - KZO (ကိုဇော်ဦး)
- စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၄၀၉၀၅၀၄
- အကြိမ် - ပထမအကြိမ်
- ထုတ်ဝေနှစ် - ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ ဧပြီလ
- အုပ်ရေ - ၁၀၀၀
- တန်ဖိုး - ၁၅၀၀

**လူများ၊ အိုင်ဒီယာများ၊
နိုင်ငံများနှင့် ခေတ်ရေစီး
ကျော်ဝင်း**

အပတ်စဉ်ထုတ်၊ လစဉ်ထုတ် စာစောင်၊ မဂ္ဂဇင်းများတွင် စာရေးသူပုံမှန်

ရေးသားခဲ့သောဆောင်းပါးများကို စနစ်တကျပိုင်းခြား၍ စီစဉ်ထုတ်ဝေထားခြင်းဖြစ်သည်။ မကြာမတင်ကာလအပိုင်းအခြားအတွင်း ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲခဲ့သော လူပုဂ္ဂိုလ်များ၊ အိုင်ဒီယာများ၊ နိုင်ငံများနှင့် ခေတ်ရေစီးတို့၏ ကောက်ကြောင်းကို ထိမိစွာသရုပ် ဖော်ထားနိုင်သော ဆောင်းပါးများဖြစ်သည်။ ပြောရလျှင် မယုံကြည်နိုင်လောက်အောင် မြန်ဆန်လွန်းလှသည့် ကမ္ဘာကြီး၏ ပြောင်းလဲမှုအဟုန်အတွင်း သင်ခန်းစာယူစရာ၊ ဆင်ခြင်သတိထားစရာ၊ စဉ်းစားခေါ်စရာ၊ ကမ္ဘာရေးရာများအနက် အဓိကနှင့်တံအကြောင်းအရာများကို အဆီထုတ်အနှစ်ချုပ် သုံးသပ်ထားသောစာအုပ်ဟုဆိုနိုင်သည်။ ဤစာအုပ်ကို ဖတ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် မျက်မှောက်ကမ္ဘာ၏ တူရုချက်နှင့် လားရာအမြင်များကို ပြတ်ပြတ်ထင်ထင်မြင်သွားစေနိုင်သည်။ အထူးသဖြင့် လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ်၏ မျက်မှောက်အခြေအနေနှင့် အနာဂတ်အခြေအနေတို့ကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အဆိုအကောင်း ပြောင်းလဲစေနိုင်သော စီမံခန့်ခွဲသူများ မဖြစ်မနေဖတ်ရှုသင့်သည်။

အိန္ဒိယအပါအဝင် ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံး လမ်းဆုံလမ်းခွတစ်ခုသို့ ရောက်ရှိနေသည့်အခြေအနေတွင် လက်ရှိဝန်ကြီးချုပ် မန်မိုဟန်ဆင်းအနေဖြင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံ လျှောက်လမ်းရမည့်လမ်းကို ပြတ်သားစွာ ရွေးချယ်ခဲ့သည်။ ယင်းကို အိန္ဒိယနိုင်ငံသားဘောဂ ဗေဒပညာရှင် အမတရာဆင်းက ၎င်း၏ မိတ်ဆွေ၊ ဝန်ကြီးချုပ်တစ်ဖြစ်လဲဘောဂ ဗေဒပညာရှင်ဆင်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဤသို့ အကဲဖြတ်သည်။

“လူအများကောင်းစားရေး၊ သာတူညီမျှ ကြွေးကြော်သံဖြင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုအနိမ့်ဆုံးတွင် ရပ်တည်နေမည်လော...။

လူလတ်တန်းစားဖွံ့ဖြိုးရေးမှသည် တစ်တိုင်းတစ်ပြည်လုံး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးသို့ ဦးတည်စေမည့် ဈေးကွက်စနစ်သို့

LIVING COLOR
526302 , 504496

ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

သွားကြမည်လော...။ ‘ဆင်း’ က ဒုတိယလမ်းကို ရွေးလိုက်သည်။

သို့ဖြင့် ပေါင်းထုပ်ပြာနှင့် ဆစ်(ခ)အဘိုးကြီးမှာ...

“အလုပ်သမား၊ လယ်သမား၊ အခြေခံလူတန်းစား... စသည်ဖြင့် ဘာညာထွေလာပြောလေမရှိသော်လည်း လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ အောက်ဆုံးအလွှာမှ လူအများကိုမူ ဗီစစ်တီဖြင့် စာနာနိုင်သူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါသတည်း။”

‘ကျက်သရေရှိသော အဆင့်နေရာ’ ဟူသော ခေါင်းစဉ်အောက်မှ တောင်အာဖရိကသမ္မတဟောင်းနှစ်ဦးဖြစ်သော မင်ဒဲလားနှင့် အက်ဖ်ဒဲလျူဒီကလပ်တို့ နှစ်ဦး၏ဆက်ဆံရေးနှင့် ဒီကလပ်က မင်ဒဲလားအပေါ်ထားရှိသည့် အမြင်သဘောထားမှာ ယနေ့တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး ရန်သူသဖွယ်သဘောထားနေသူများ သင်ခန်းစာယူသင့်လှသည်။ လူမျိုးစုတစ်စုအတွက် မစဉ်းစားဘဲ နိုင်ငံသားအားလုံးအတွက် စဉ်းစား၍ ငြိမ်းချမ်းရေးလမ်းစဉ်ကို လျှောက်လှမ်းခဲ့ကြသူ ဤပုဂ္ဂိုလ်နှစ်ဦးမှာ ငြိမ်းချမ်းရေး နိဗ္ဗာန်လမ်းဆုံနှင့် ထိုက်တန်လှစွာ၏။ အထူးသဖြင့် မင်ဒဲလား၏ ဉာဏ်အလင်းကို နားလည်တွေးတွေးနိုင်သူ ဒီကလပ်ကို မချီးကျူးဘဲ မနေနိုင်။ သူစဉ်းစားသော မင်ဒဲလားအတွေးမှာ-

“တို့တစ်တွေ ခုလို ရန်ဖြစ်နေလို့ကတော့ ဘယ်ဘက်ကမှ နိုင်မှာမဟုတ်ဘူး။ တိုင်းပြည်ပဲ နှစ်သထက်နှစ်လိမ့်မယ်” ဟူ၏။ ဒီကလပ်၏ မင်ဒဲလားအပေါ် နားလည်မှုသည် ဤမျှမက၊ အဆုံးစွန်အထိ ဟူ၍ပင် ပြောနိုင်သည်။ ယင်းကို အောက်ပါစာပိုဒ်ကို ဖတ်ကြည့်လျှင် သိနိုင်ပေမည်။

“မိတ်ဆွေကြီး မင်ဒဲလားမှာ တောင်အာဖရိကတော်ဝင် မိသားစုတစ်ခုမှ ပေါက်ဖွားခဲ့သူ ဖြစ်သည်။ ကံကြမ္မာက သူ့ကို နန်းတွင်းအရာရှိကြီးတစ်ဦးဖြစ်ဖို့ သတ်မှတ်ထားခဲ့သည်။ သို့သော် သမိုင်းက သူ့အတွက် ပိုမိုကျက်သရေရှိသော အဆင့်တစ်နေရာကို လွှဲအပ်ခဲ့ပါသည်။”



အမုန်းကို အချစ်အဖြစ် ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းသော သူတော်စင်တစ်ဦး၏ အဆင့်နေရာဖြစ်ပါ၏။”

နိုင်ငံနှင့် နိုင်ငံသူ နိုင်ငံသားတို့၏ အကျိုးကို မိမိ အတ္တနောမတိ ခံစားချက်ကင်းနိုင်သမျှ ကင်းကင်းဖြင့် အားထုတ်သယ်ပိုးခဲ့သူကို မျက်မှောက်ကာလ အတ္တဝါဒီတင်းမာသူများ သတိပြုသင့် အတုယူသင့်လှ၏။

လူပုဂ္ဂိုလ်များအနက် သတ္တမမြောက်နေရာတွင် ဖော်ပြထားသူမှာ နာမည်ကျော် The End of Poverty စာအုပ်ကို ပြုစုရေးသားသူ ဘောဂဗေဒပညာရှင် ဂျက်ဖရီဆာချ်ဖြစ်သည်။ ၎င်း၏ရုပ်ပုံလွှာကို ရော့ခ်ဂီတသမားတစ်ဖြစ်လဲဘောဂဗေဒပညာရှင် အက်ဒွပ်ဘိုနိုက ခြယ်မှုန်းထားသည်။ နှစ်ဦးစလုံး ဟားဗတ်တက္ကသိုလ်ထွက်များဖြစ်ကြသည့် အတွက် ဂျက်ဖရီဆာချ်၏ သရုပ်သကန်ကို ဘိုနိုက ပီပြင်စွာ သုံးသပ်နိုင်ပုံလည်း ရသည်။

ဂျက်ဖရီဆာချ်ကို ဘောဂဗေဒပညာရှင်လော၊ ပရဟိတဝါဒီလောဟု အငြင်းပွားကြခြင်းကို ဆာချ်က နှစ်မျိုးစလုံးဟု ခပ်တင်းတင်းဝန်ခံပြောဆိုကြောင်း

ဘိုနိုက ပြန်လည်သရုပ်ဖော်ပြသည်။

ဘီဘီစီမှ စီစဉ်ပြုလုပ်သည့် လူထုသဘောထားစစ်တမ်းတစ်ရပ် အရ ‘ထောင်စုနှစ်အတွင်း အကြီးအကျယ်ဆုံး’ လူသား ကားလ်မတ်အကြောင်းကိုမူ စာရေးသူက ကမ္ဘာတစ်ဝန်းမှ ‘မတ်’အပေါ်ထားရှိသည့် အမြင်များကို ယခုကဲ့သို့ စုစည်းကာ ရုပ်လုံးပုံကြွလာအောင် ဂုဏ်တင်သရုပ်ဖော်ထားသည်။

“ဆိုဗီယက်စနစ်ကို လွှင့်ပစ်တာကိစ္စမရှိဘူး၊ ‘မတ်’ကို မြောင်းထဲမပို့လိုက်ဖို့တော့ လိုတယ်ဗျ”

“မတ်ကို မသိလျှင် ၂၀ ရာစုကို မသိနိုင်၊ ခေတ်သစ်ကို မချဉ်းကပ်နိုင်... ကားလ်မတ်မှာ သူ ယခုရရှိပြီး ဂုဏ်သိက္ခာထက်ပင် ပို၍ကြီးမြတ်သော ပညာရှင်ကြီးတစ်ဦး ဖြစ်ပါသည်။”

“သာမန်ပညာရှင်သက်သက်မျှ မဟုတ်၊ အနုပညာမှော်အောင်သူဟူ၍ပင် ဆိုနိုင်သည်။”

“ယနေ့ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းကို ကြိုတင်မှန်းဆနိုင်ခဲ့သူမှာလည်း ဤပုဂ္ဂိုလ်ကြီးပင်ဖြစ်သည်။”

“မတ်သာ အိုင်စတိုင်းခေတ်တွင် လူဖြစ်ခွင့်ရလျှင် ‘မတ်ဝါဒ’ မှာ ယခုထက် ပို၍ ဒိုင်းနမစ်ဖြစ်လိမ့်မည်။ အပြောင်းအလဲများကို ပို၍ ကိုယ်စားပြုလိမ့်မည်...”

Time မဂ္ဂဇင်းနှင့် Newsweek စာစောင်တို့တွင် ဖော်ပြခဲ့သော ပါလက်စတိုင်းခေါင်းဆောင် ရာဆာအာရာဖတ်နှင့် ပတ်သက်၍-

“သူ့တွင် ထာဝရဓိတ်ဆွေ၊ ထာဝရရန်သူမရှိ။ ထာဝရအကျိုးစီးပွားသာ ရှိသည်။ သူ့အတွက် ထာဝရအကျိုးစီးပွားမှာ ပါလက်စတိုင်းနိုင်ငံတော်သစ် ထူထောင်ရေးပင် ဖြစ်သည်။” ဟူသော အမြင်မျိုးမှာ သတိပြုစရာကောင်းသည်။

‘ယုံကြည်မှုဝင်ရိုး’ ခေါင်းစဉ်ခွဲအောက်မှ ခေတ်ပြိုင်လူမှုဗေဒပညာရှင် ဒိုင်ယာဂိုဂ်မားဘက်ပြောပြသော မာဖီးယား

ပုံပြင်မှ “ဘယ်သူ့ကိုမှ မယုံကြည်ခြင်း သည်ပင်လျှင် မာဖီးယားလောက၏ နှုန်းစံတန်ဖိုး ဖြစ်ပါသည်” ဟူသော အတွေးအခေါ်ကို မျက်မှောက် မိမိတို့ ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် ချိန်ထိုးစဉ်းစားကြည့်ဖို့ လိုပေမည်။ လူ့အဖွဲ့ အစည်းတစ်ခုအတွက် အရေးအကြီးဆုံးမှာ အပြန်အလှန်ယုံကြည်မှုရှိရေးပင် ဖြစ်သည်။ ယုံကြည်မှု မတည်ဆောက်နိုင်သေးသမျှ ကာလပတ်လုံး ထိုလူ့အဖွဲ့အစည်းအတွက် Positive (ဝါ) အပေါင်းလက္ခဏာ အဖြေထွက်နိုင်သေးပါ။ ယုံကြည်မှုပျက် ပြားနေလျှင်မူ ကား မည်သည့်အရေးကိစ္စမဆို Negative (ဝါ) အနုတ်လက္ခဏာ အဖြေထွက်နေပေမည်။

‘အပေါင်းလက္ခဏာအနာဂတ်’ (သို့) (Toward a Positive Future) ဆောင်းပါးတွင် အများညီတန်ဖိုးများ တွင် ကျယ်လာလျှင် ကမ္ဘာလုံးငြိမ်းချမ်းရေး အလားအလာ များပွင့်လင်းလာနိုင်စရာရှိသည်ဟု ယေးလ်တက္ကသိုလ်မှ လူမှုဗေဒ ပါမောက္ခ ဝင်ဒီဘတ်က ဆိုသည်။ ၎င်းက ဤအတွက် လူတို့၏အသိပညာတွင် အခြေခံမှု (၃) ရပ်ကို အဆိုပြုသည်။

ဆောင်းပါးအဆုံးတွင် ‘ငြိမ်းချမ်းရေးပညာပေး’ လှုပ်ရှားမှုများကြောင့် လူသိများထင်ရှားလာသော အနာဂတ်ဝါဒီ မစ္စဟန်ဒါဆင်နှင့် ဗုဒ္ဓဝါဒီဒေဆာရူ အီကီဒါ (The Voice Weekly တွင် ၎င်း၏ လူမှုရေးဆိုင်ရာ ဗုဒ္ဓအတွေးအခေါ်များကို ဖော်ပြခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်) တို့နှစ်ဦး၏ အောက်ပါအယူအဆဖြင့် နိဂုံးချုပ်ထားသည်။

“နိုင်ငံသားဖြစ်မှုနှင့် အမျိုးသားရေးကို အခြေခံသော အစဉ်အလာအမှတ်အသားသရုပ်တို့မှာ လူ၏ ဆက်လက်ရှင်သန်နိုင်စွမ်းကို ကိုယ်စားမပြုနိုင်တော့ဟု ဆိုပါသည်။ သို့အတွက် လူသားမျိုးနွယ်တစ်ရပ်လုံးကို ကိုယ်စားပြုနိုင်သည့် တန်ဖိုးသစ်များကို အခြေခံပြီး အမှတ်အသား

သရုပ်သစ်တစ်ရပ်ပုံဖော်ရန် လိုအပ်နေပြီ” ဟူ၏။

အင်န်ထရာပရာနော စီးပွားရေးဆိုင်ရာခေါင်းစဉ်များအောက်မှ အကြောင်းအရာများအားလုံးကိုလည်း မလွတ်တမ်း ဖတ်သင့်သည်။ အထူးသဖြင့် နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးချိန် မြင့်လာစေရန် အမှန်တကယ် ဆန္ဒရှိပါက ဤစာစုများဖတ်ရှုပြီးလျှင် မည်သို့လုပ်ဆောင်ရမည်ကို သိသွားပေမည်။ ဤသို့လုပ်ဆောင်ရန်အတွက် ‘ပညာ’ သည်သာ အရောဆိုသည်ကိုလည်း သဘောပေါက်သွားပေမည်။ ‘ဘာလုပ်ကြမည်နည်း’ ခေါင်းစဉ်အောက်မှ အချက်(၁၀) ချက်၊ ‘အင်န်ထရာ ပရာနောလူ့အဖွဲ့အစည်း’ ခေါင်းစဉ်အောက်မှ ‘အင်န်ထရာ ပရာနောပညာရေး’ နှင့် ‘အစဉ်အလာပညာရေးနှိုင်းယှဉ်ချက် (၅) ရပ်နှင့် ‘အင်န်ထရာ ပရာနောစီးပွားရေး’ ‘ပေါက်မြောက်သူ အင်န်ထရာပရာနောများ၏ အမူအကျင့်တစ်ဆယ်’ တို့ကို မဖြစ်မနေ လေ့လာမှတ်သားအပ်ပေသည်။

‘ပတ်ဝန်းကျင်များ’ ကို ဗုဒ္ဓကျမ်းစာများပါ အာဇီဝဋ္ဌမက သီလမြဲသည့် ‘မြောက်ကျွန်း’ နှင့် ဥပမာပေးခေါင်းစဉ် တပ်ထားသည်မှာ ထူးခြားသည်။ အသန့်ရှင်းဆုံးနိုင်ငံများ ကျင့်သုံးသည်ထက် မြတ်သော ပေါ်လစီကို အဓိကပုံဖော်ပေးသည့် ပညာရေးမဏ္ဍိုင်၊ လူမှုရေးမဏ္ဍိုင်၊ ပုဂ္ဂလိကမဏ္ဍိုင်နှင့် နည်းပညာမဏ္ဍိုင်တို့မှာ အတုယူလေ့လာသင့်သည်။

‘နံနက်ခင်းတိုင်းပြည်’၊ ‘ပညာဆီမီးထိန်ညှိုးရာ’၊ ‘အိပ်မက်ကိုယ်စီနိုင်ငံများ’ ခေါင်းစဉ်များအောက်မှ ‘ပညာနှင့် နည်းပညာ’ တို့အရေးပါပုံကို ရှင်းလင်းစွာ သိရ

သည်။ ရှေ့အနာဂတ်အတွက် သေချာစီမံကိန်းချ ဦးတည်လုပ်ဆောင်နေသော အန္တိယနှင့် နောက်ထပ် အာရှကျားတစ်ကောင်ဟုအက်ခတ်ခံနေရသည့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတို့အကြောင်းမှာလည်း နိုင်ငံပြုနိုင်စွမ်းရှိသူများ လေ့လာရပေမည်။

‘ကမ္ဘာလုံးချီ ပါဝါအရွေ့’ ခေါင်းစဉ်အောက်မှ အကြောင်းအရာများက ခေတ်ရေစီး၏အလျင်ကို တိုင်းတာပြခြင်းမည်ပေသည်။ ထူးခြားချက်တစ်ခုကို စာဖတ်သူများနှင့်တကွ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ ပညာရေး၊ လူမှုရေးနယ်ပယ်အသီးသီးမှ နိုင်ငံသားအားလုံး သတ်ပြုစရာအဖြစ် တွေ့ရသည်။ ယင်းမှာ “ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းခေတ်၏ ခေါင်းဆောင်မှုမှာ အမိန့်ပေးခိုင်းစေပုံသဏ္ဍာန်မှာ ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းသည့်နည်းလမ်းသို့ ပြောင်းလာသည့်သဘာဝရှိပါသည်” ဟူ၏။

ချုပ်ဆိုရလျှင် ကျော်ဝင်း၏ လူများ၊ အိုင်ဒီယာများ၊ နိုင်ငံများနှင့် ခေတ်ရေစီးစာအုပ်သည် ယနေ့ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဖြစ်စဉ်များကို Bird Eye View ခေါ် မြင်ကွင်းကျယ်ကြည့်၍ ရှုထောင့်မျိုးစုံမှ ချည်းကပ်သုံးသပ်ထားသော ကျမ်းငယ်တစ်ခုဟု ဆိုနိုင်ပေသည်။ ဖူးပွင့်ဝေဝေစာအုပ်တိုက်မှ ထုတ်ဝေပြီး တန်ဖိုး ၁၂၀၀ ကျပ်ဟု ပုံနှိပ် ဖော်ပြထားသည်။

- ထုတ်ဝေတိုက် - ဖူးပွင့်ဝေဝေ
- မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း - လင်းဝဏ္ဏ
- အကြိမ် - ပထမအကြိမ်
- ထုတ်ဝေနှစ် - ၂၀၀၆ ခုနှစ်၊ ဧပြီလ
- အုပ်ရေ - ၁၀၀၀
- တန်ဖိုး - ၁၂၀၀
- စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၀၁၈၉၀၆၀၂

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 504496

မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည်

Joss Orange Mix အားဖြည့်အချိုရည်

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အဆင့်မီထုတ်လုပ်နေသော အားဖြည့်အချိုရည် ဈေးကွက်အတွင်းသို့ အသစ်ထပ်မံဝင်ရောက်လာ သည့် စားသောက်ကုန်တစ်မျိုးဖြစ်သည်။

- ★ မန္တလေးမြို့တော် အခြေစိုက် Marshal Co., Ltd. မှ ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဧပြီလဆန်းတွင် စတင်ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့။
- ★ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးစိန်ဝင်းနိုင်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် သုံးဦး၊ ဝန်ထမ်းအင်အား ၄၀ ဦးကျော်ရှိ။
- ★ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ စက်ပစ္စည်းနှင့် နည်းပညာများ ရယူအသုံးပြုထား။
- ★ ပြည်တွင်းကုန်ကြမ်းများအပြင် တရုတ်နိုင်ငံမှလည်း ကုန်ကြမ်းများ မှာယူတင်သွင်း အသုံးပြု။
- ★ လောလောဆယ် Orange Mix တစ်မျိုးတည်းကိုသာ ထုတ်လုပ်နေပြီး ဆေးသကြားလုံးဝမပါဝင်ဟုဆို။
- ★ အလေးချိန် ၁၅ gm ပါတစ်ထုပ်ကို ရေ ၁၅၀ ml နှင့် ရောစပ်သောက်သုံးနိုင်။
- ★ Paradise ကုမ္ပဏီမှ ဖြန့်ချိလျက်ရှိပြီး လောလောဆယ်တစ်ထုပ်လျှင် ၇၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့်ဖြန့်ချိ။
- ★ ဈေးကွက် လိုအပ်ချက်ပြည့်မီအောင် ထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ဟုဆိုပြီး ကုန်ပစ္စည်း အာမခံသက်တမ်းကို သုံးနှစ်အထိပေး ထား။

★ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ

ဦးစိန်ဝင်းနိုင် (Managing Director)
 Marshal Co., Ltd.
 ၂၂ လမ်း၊ ၈၃ x ၈၄ လမ်းကြား၊
 အောင်မြေသာစံမြို့နယ်၊
 မန္တလေး။
 ဖုန်း-၀၂-၃၂၅၉၈



LUZA သဘာဝဂရိတ်ဖရဖျော်ရည်

ပြည်တွင်းစားသောက်ကုန်ဈေးကွက်အတွင်းသို့ သဘာဝအတိုင်းရရှိသည့် ကုန်ကြမ်းများဖြင့် ထုတ်လုပ် ရောင်းချသည့် သစ်သီးဖျော်ရည်တစ်မျိုးဖြစ်သည်။

- ☆ ၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလ ၂၄ ရက်နေ့တွင် စတင်ထုတ်လုပ်။
- ☆ အဆိုပါလုပ်ငန်းကို ကြီးကြပ်သူမှာ ဒေါ်သုဘူဖြစ်၍ ထုတ်လုပ်မှုဝန်ထမ်းအင်အား ၁၅ ဦးခန့်ရှိ။
- ☆ စက်ကိရိယာများကို ပြည်တွင်း၌ပင်တပ်ဆင်၍ ကုန်ကြမ်းများကို မိုးကုတ်ဒေသ၌ စိုက်ပျိုးရယူ။
- ☆ ဖျော်ရည်၏ အာမခံသက်တမ်း ခြောက်လပေးထား။
- ☆ လက်ရှိ ၂၅၀ မီလီလီတာနှင့် ၇၅၀ မီလီလီတာ ပလတ်စတစ်ဘူးနှစ်မျိုးထုတ်လုပ်လျက်ရှိပြီး နောင်တွင် သံဘူးပုံစံဖြင့် ထုတ်လုပ်ရန် လျာထားကြောင်းသိရ။
- ☆ ရောင်းဈေးမှာ ၂၅ မီလီလီတာ ခြောက်ဘူးပါတစ်ကတ်လျှင် ၈၅၀ ကျပ်နှင့် ၇၅၀ မီလီလီတာတစ်လုံးလျှင် ၆၀၀ ကျပ်ရှိပြီး ကမာရွတ်မြို့နယ် လှည်းတန်းဈေးအနီး မေတ္တာမွန်ဆိုင်မှ ဖြန့်ချိ။
- ☆ ယင်းဖျော်ရည်ကို ဆေးဝါးအဖြစ်ပါသုံးဆောင်နိုင်ပြီး သွေးတိုး၊ နှလုံးတုန်၊ မူးဝေမောပန်း၊ အသားဝါ၊ ကြွယ်ထိုး၊ အစာအိမ်အနာတို့ကို သက်သာပျောက်ကင်းစေကာ ဆီး၊ ဝမ်း၊ သွေး၊ လေတို့ကို မျှတစေသည်ဟုဆို။
- ☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ**
 ဒေါ်သုဘူ
 အမှတ်-B/၂၂၄၊ ခိုင်ရွှေဝါ (၁) လမ်း၊ (၃) ရပ်ကွက်၊ အောင်သိဒ္ဓိလမ်း၊
 မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၅၁၀၈၀



Skywalk Shopping Mall

အထက်မြန်မာနိုင်ငံနှင့် မန္တလေးမြို့တော်တွင် ပထမဆုံးဖွင့်လှစ်ခဲ့သည့် အကြီးဆုံးနှင့် ခေတ်မီအဆင့်အတန်းအမြင့်ဆုံး Shopping Mall ဖြစ်သည်။

❑ Mann Yadanar Holding Enterprise က ၂၀၀၆ ခုနှစ် မတ်လ ၂၄ ရက်နေ့တွင် တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့။

❑ အကြီးအကဲများမှာ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးတင်နိုင်၊ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဦးဟန်စိန်နှင့် အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးအောင်ကိုလတ်တို့ဖြစ်ပြီး ဝန်ထမ်းစုစုပေါင်း ၅၀ ဦးကျော်ရှိ။



❑ မန္တလေးမြို့ ရတနာပုံဈေး ပထမထပ်တွင် တည်ရှိပြီး ဧရိယာစတုရန်းပေ ၁၂၀,၀၀၀ ကျယ်ဝန်းကာ ကိုယ်ပိုင် 2000 KVA ထရန်စဖော်မာနှင့် Generator၊ လေအေးပေးစက်စနစ်၊ ရွှေ့လျားလှေကားလေးစင်း၊ ဓာတ်လှေကားလေးစင်း၊ PABX တယ်လီဖုန်းစနစ်၊ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပွဲများ ပြုလုပ်နိုင်သော ကျယ်ဝန်းသည့် Promotion Area ၊ လုံခြုံရေးစနစ်တို့ ပါရှိ။

❑ ဆိုင်ခန်းစုစုပေါင်း ၁၃၈ ခန်းရှိပြီး ယင်းတို့ကို Men Zone, Lady Zone, Fancy & Electronic Zone, Teen & Kids Zone, Restaurant Zone, Supermarket & Promotion Area ဟူ၍ ဇုန်အလိုက် ခွဲခြားသတ်မှတ်ထား။

❑ ဖွင့်လှစ်ထားသော ထင်ရှားသည့် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် အရောင်းဆိုင်များမှာ Orange Supermarket ၊ MK Fashion Shop ၊ Hazard Fashion Shop ၊ Giordano ၊ Charles & Keith ၊ Dapper ၊ UFO ၊ Mr.Brown ၊ GINZA PAN ၊ President Fashion Shop ၊ S.T.Louis ၊ Uncle Sam Fashion Shop စသည်တို့ဖြစ်။

❑ သင်္ကြန်ပိတ်ရက်မှအပ နေ့စဉ် နံနက် ၉ နာရီမှ ည ၉ နာရီအထိ ဖွင့်လှစ်။

❑ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ

ဦးအောင်ကိုလတ် (အထွေထွေမန်နေဂျာ)
ဦးကျော်ကျော်ထိုက် (အရောင်းနှင့်ဈေးကွက်မန်နေဂျာ)

Skywalk Shopping Mall
အခန်း-၂၄၊ ရတနာပုံဈေး ပထမထပ်၊ ၇၈ လမ်း၊
၃၃ လမ်းနှင့် ၃၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေးမြို့။
ဖုန်း-၀၂-၈၉၄၀၈၊ ဖက်စ်-၀၂-၈၉၅၉၈
E-mail:mydn-market@myanmar.com.mm

Big C Supermarket

ထိုင်းနိုင်ငံမှ နာမည်ကျော် Big C Supermarket ၏ ဖရန်ချိုက်စ်ဆိုင်ခွဲသစ်ဖြစ်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပထမဦးဆုံးသော ပြည်ပမှ ဖရန်ချိုက်စ်စနစ်ဖြင့်ဖွင့်လှစ်သည့် Supermarket ဖြစ်သည်။

- ❑ ၂၀၀၆ ခုနှစ် မေလ ၁၁ ရက်တွင် တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- ❑ အကြီးအကဲမှာ ဦးအောင်ကျော်စိုးဖြစ်ပြီး Supermarket ဝန်ထမ်းဦးရေ ၁၈၀ ခန့်ရှိ။
- ❑ လှိုင်မြို့နယ် ရွှေပါရမီ Shopping Mall ၏မြေညီထပ်တွင် တည်ရှိပြီး ဧရိယာ ၁၆၇၀၀ စတုရန်းပေ ကျယ်ဝန်း။
- ❑ STEP, TRI, MK, UFO, Shoe Corner, Baby Wear စသည့် ဖက်ရှင်အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ အပါအဝင် လူသုံးကုန်နှင့် စားသောက်ကုန်ဆိုင်ခန်းများ တည်ရှိ။



- ❑ ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့ရှိ Big C Supermarket ကို ၁၉၉၄ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ၁၅ ရက်နေ့တွင် စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး ယခု အခါ ဆိုင်ခွဲပေါင်း ၄၅ ဆိုင်ရှိဟုသိရ။
- ❑ ထိုင်းနိုင်ငံထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ မှာယူတင်သွင်းခြင်းနှင့် အရောင်းစီမံခန့်ခွဲမှုများကို ထိုင်းနိုင်ငံမှ ပံ့ပိုးဆောင်ရွက်သွားမည်ဟုဆို။
- ❑ ကားစီးရေ ၁၅၀ အထိ ရပ်နားနိုင်သော ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာပါရှိ။
- ❑ နေ့စဉ် နံနက် ၉:၀၀ နာရီမှ ည ၉:၀၀ နာရီအထိ ပိတ်ရက်မရှိဖွင့်လှစ်။
- ❑ ရန်ကုန်မြို့ရှိ နာမည်ကျော် Mr.Brown ကော်ဖီဆိုင်၏ ညီနောင်လုပ်ငန်းခွဲဖြစ်။

❑ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ**
 ဦးအောင်ကျော်စိုး (အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ)
 Big C Supermarket
 ရွှေပါရမီ Shopping Mall (မြေညီထပ်)၊
 ပါရမီလမ်း၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၇၂၄၂၆၇

www.foreverspace.com.mm

NORTH POINT Shopping Center

တစ်နေရာတည်း၌ အိမ်သုံးကုန်၊ လူသုံးကုန်နှင့် စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများ စုံလင်စွာဝယ်ယူရရှိနိုင်သည့် နိုင်ငံတကာ အဆင့်မီ Shopping Center ဖြစ်သည်။

- ❑ City Mart Holding Co., Ltd. ၏ လုပ်ငန်းခွဲ တစ်ခုဖြစ်သော City Realty Co., Ltd. က ၂၀၀၆ ခုနှစ် မတ်လ ၁၃ ရက်နေ့တွင် တည်ထောင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- ❑ အကြီးအကဲနှင့် အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဒေါ်ဝင်းဝင်းတင့်ဖြစ်ပြီး Shopping Center ဝန်ထမ်းဦးရေ ၇၉ ဦးရှိ။
- ❑ မရမ်းကုန်းမြို့နယ် ၉ မိုင်ရှိ သီရိကွန်ဒိုမိနီယံ မြေအောက်ထပ်နှင့် မြေညီထပ်တို့တွင် ဖွင့်လှစ်ထားပြီး နှစ်ထပ်ပေါင်း ဧရိယာစတုရန်းပေ တစ်သိန်းကျော် ကျယ်ဝန်း။



- ❑ ဧရိယာအကျယ်အဝန်းဆုံး Ocean Super Center အပါအဝင် i4U Cyber Cafe, The New U Beauty Salon, Success Clothes, Kaung Wint San Fashion, Taurus Fashion, MK Fashion, Fashion Fragrance Perfume Shop, Eternal Flowers Floral Service, Kodak Photo Service, Mobile Star Phone & Accessories, Sang Yin Timepieces, Police Sunglass, OVO Baby Fashion, Maple Bag Shop, HEAT WAVE Shoes, Pizza Corner, Soda Fashion, Giordano Fashion, Charm Jewellery, Easy Rider Fashion, J' Donut Cafe' , Seasons Bakery & Cafe' Shop စသည်ဖြင့် ဆိုင်ခန်းပေါင်း ၃၀ ပါရှိ။
- ❑ လွတ်လပ်စွာဈေးဝယ်နိုင်သည့် Kiosk ဆိုင် ၁၃ ဆိုင်၊ စားသောက်ဆိုင် ၁၀ ခန်းပါရှိပြီး Smart Card အသုံးပြုနိုင်သော Go Go Food Mall ၊ ကလေးကစားကွင်းနှင့် ကားစီးရေ ၇၀ ရပ်နားနိုင်သော ယာဉ်ရပ်နားရန်နေရာတို့ပါရှိ။
- ❑ Shopping Center တစ်ခုလုံး လေအေးပေးစနစ်ထားရှိပြီး ရွှေ့လျားစက်လှေကားနှင့် ဈေးဝယ်လက်တွန်းလှည်းများကို မြေအောက်ထပ်မှ မြေညီထပ်သို့ အလိုအလျောက် တောက်လျှောက်တွန်းတက်နိုင်သည့် Moving Walk ခေါ် Travellator စီစဉ်ထားရှိ။
- ❑ Shopping Center ကို နေ့စဉ် နံနက် ၉း၀၀ နာရီအထိနှင့် Go Go Food Mall ကို နေ့စဉ် နံနက် ၇း၀၀ နာရီမှ ည ၉း၀၀ နာရီအထိ ပိတ်ရက်မရှိဖွင့်လှစ်။
- ❑ ရန်ကုန်မြို့ရှိ နာမည်ကျော် City Mart Supermarket ၏ ညီနောင်လုပ်ငန်းခွဲဖြစ်။

❑ ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ

ဦးဝင်းနိုင်မြင့် (မန်နေဂျာ)
 North Point Shopping Center
 သီရိကွန်ဒိုမိနီယံ၊ ပြည်လမ်းနှင့် တော်ဝင်လမ်းထောင့်၊ ၉ မိုင်၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
 ဖုန်း-၆၅၂၉၆၂၊ ၆၅၂၉၆၁၊ ၆၅၂၉၅၉၊ ၆၅၂၉၆၀၊ E-mail:winnaingmyint@city.com.mm

1

တစ်ဦးတည်း ကိုယ်စားလှယ်

SOLE DISTRIBUTORS

စဉ်	ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ	ကိုယ်စားလှယ်ရယူ ဖြန့်ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ	ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်	အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ်
၁။	Carrier လေအေးပေးစက်များ (ထိုင်း)	CONSTRUCTIVE ENGINEERS LTD. အမှတ်-၃၀၀၊ ၇၀၀၊ အနန်း ၇၀၁/၇၀၂၊ အနော်ရထာလမ်းနှင့် ဝါးတန်းလမ်း ထောင့်၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၄၇၇၆၊ ၂၁၂၃၉၈၊ ၇၀၄၇၈၆၊ ၇၀၄၄၂၆၊ ဖက်စ်-၂၁၂၃၉၈ E-mail:marketing01@myanmar.com.mm	ဦးအောင်ကျော်မိုး (Sales & Marketing Manager)	မရှိ
၂။	Roland ECO-SOL Ink Printer/ Cutter (ဂျပန်)	ROLAND SERVICE CENTRE အမှတ်-B-3၊ အောင်ဆန်းအားကစား ကွင်းမြောက်ဘက်တန်း၊ မင်္ဂလာတောင် ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၅၀၀၂၇၃၇၊ ၀၉-၅၁၃၅၆၁၃ E-mail: REALLIFE@mptmail.net.mm www.rolanddg.com	ဦးသက်လွင်ရွှေ (Manager)	မရှိ
၃။	ELE Engineering & Labo- ratory Equipment (UK)	CONCORDIA INTERNATIONAL ၃လွှာ-၅လွှာ၊ ရွှေဂူနီပလာဇာ၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၄၁၉၉၊ ၅၄၄၈၂၄၊ ၅၅၈၃၈၆၊ ဖက်စ်-၅၄၄၁၉၉ E-mail-concordia@myanmar.com.mm	ဦးဝေလင်းခိုင် (Sales & Marketing Executive)	CONCORDIA INTERNATIONAL အမှတ်-၅၊ မြေညီထပ်၊ SYတိုက် တန်း၊ လမ်း ၃၀၊ ၇၇ x ၇၈ လမ်း ကြား၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၆၄၇၈၊ ၀၉-၈၀၃၃၇၃၊ ဖက်စ်-၀၂-၃၆၄၇၈ E-mail: cil-mdy@mandalay.net.mm
၄။	DK Visual Presenter (ကိုရီးယား)	GENDAMAR OFFICE MACHINES LTD. အမှတ်-၁၈/၂၄၊ ကွမ်းခြံလမ်း၊ အောင်ဆန်းအားကစားကွင်းတောင် ဘက်တန်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၀၃၁၉၊ ၃၇၃၀၈၈၊ ၃၈၃၉၃၂၊ ဖက်စ်-၂၄၀၃၀၂၊ ၂၄၉၈၆၅ E-mail:gandamar@mptmail.net.mm	ဒေါ်မိုးမိုးအေး (Marketing Executive)	GANDAMAR OFFICE MACHINES LTD. အမှတ်-၇၄၊ ၂၆ လမ်း၊ ၈၀ x ၈၂ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၆၃၉၇
၅။	JVC CCTV Camera (ဂျပန်)	FRIEND ELECTRONIC CO., LTD. အမှတ်-၁၇၂ (A)၊ အနော်ရထာလမ်း နှင့် ၄၅ လမ်းထောင့်၊ ဗိုလ်တထောင် မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၉၄၂၂၀ E-mail:friend@mptmail.net.mm	ဦးမျိုးဆွေ (Managing Director)	မရှိ

ဤတစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ကဏ္ဍကို ဈေးကွက်အတွင်းရှိ စားသုံးသူများနှင့် ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချသူများအကြား အခမဲ့(အခမဲ့) ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ မြန်မာနိုင်ငံအတွက် တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ် ရရှိထားသူများအနေနှင့် သတင်းအချက်အလက်များ ပေးပို့ပါက အခမဲ့ ထည့်သွင်းဖော်ပြပေးမည် ဖြစ်ပါသည်။

www.foreverspace.com.mm

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၃-၄-၂၀၀၆

- * နိုင်ငံတော် အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ၊ ဒုတိယတပ်မတော်ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်၊ ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ် (ကြည်း) သည် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်း နိုင်ငံ ဝန်ကြီးချုပ် မစ္စတာမီခေး(လ်)ဖရက်ကော့(ဗ်)နှင့် ရုရှား ဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ မော်စကိုမြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်(ရေ) ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီး စိုးသိန်း သည် ရုရှားရေတပ်ဦးစီးချုပ် ဗိုလ်ချုပ်ကြီး ဗလာဒီမာဆိုရင် နှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ မော်စကိုမြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်(လေ) ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီး မြတ်ဟိန်း သည် ရုရှားကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန ရုရှားဒုတိယလေ တပ်ဦးစီးချုပ် Col.Gen Nogovitsin နှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်း နိုင်ငံ မော်စကိုမြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးညောင်ဝင်းသည် ရုရှား ဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး H.E Mr.Sergey Viktorovich Lavrov နှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ မော်စကိုမြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်လွန်းသီသည် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံပိုင် ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့ ကုမ္ပဏီဖြစ်သော JSC Zarubezhneft ၏ ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် Mr.Nikolay P.Tokarev နှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ မော်စကို မြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၄-၄-၂၀၀၆

- * နိုင်ငံတော် အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ၊ ဒုတိယတပ်မတော်ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်၊ ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်(ကြည်း)သည် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်း နိုင်ငံ စစ်ဦးစီးချုပ် ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန ပထမ ဒုတိယ ဝန်ကြီး General Y.N Baluevsky နှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်း နိုင်ငံ မော်စကိုမြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်လွန်းသီသည် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ ITERA Oil and Gas Company မှ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ Mr.Dmitry S.Sokovets နှင့် ရုရှားနိုင်ငံ မော်စကိုမြို့တွင် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၅-၄-၂၀၀၆

- * နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဒုတိယ ဥက္ကဋ္ဌ၊ ဒုတိယတပ်မတော်ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်၊ ကာကွယ် ရေးဦးစီးချုပ်(ကြည်း)သည် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ စိန့်

- ပီတာစဘတ်မြို့ ဒုတိယအုပ်ချုပ်ရေးမှူး Mr.Lobko နှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ စိန့်ပီတာစဘတ်မြို့တွင် တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေး။
- * ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူများသည် ရုရှား ဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ စိန့်ပီတာစဘတ်မြို့မှ ကုန်သည်ကြီးများနှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ စိန့်ပီတာစဘတ်မြို့တွင် တွေ့ဆုံ ဆွေးနွေး။

၇-၄-၂၀၀၆

- * Shin Satellite Public Company Limited မှ South East Asia Regional Director Mr.Nuthapong Temsiri Pong သည် ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၀-၄-၂၀၀၆

- * ရန်ကုန်မြို့တွင် ရောက်ရှိနေသော တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ကွမ်ရှင်းပြည်နယ်ဥက္ကဋ္ဌ Mr.Lu Bing နှင့်အဖွဲ့ဝင်များသည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့်လည်းကောင်း၊ နိုင်ငံခြားရေးဝန် ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့်လည်းကောင်း အသီးသီးတွေ့ဆုံဆွေး နွေး။

၁၉-၄-၂၀၀၆

- * တာဝန်ပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် UNICEF ဌာနကော်ယ်စားလှယ် Ms.Carroll C.Long သည် လူမှုဝန် ထမ်း၊ ကယ်ဆယ်ရေးနှင့် ပြန်လည်နေရာချထားရေးဝန်ကြီး ဌာနနှင့် လူဝင်မှုကြီးကြပ်ရေးနှင့် ပြည်သူ့အင်အားဝန်ကြီး ဌာနဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၃-၄-၂၀၀၆

- * ထိုင်းနိုင်ငံ စွမ်းအင်ရေးရာဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး H.E.Mr. Vised Choppiban သည် လျှပ်စစ်စွမ်းအားဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ စင်ကာပူ သမ္မတနိုင်ငံသံအမတ်ကြီး H.E.Mr. Thambynathan Jasudasen သည်လည်းကောင်း၊ UNICEF ဌာနကော်ယ်စားလှယ် Ms.Carroll C.Long သည် လည်းကောင်း ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးနှင့် အသီး သီးတွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၄-၄-၂၀၀၆

- * မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရောက်ရှိနေသော ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ ကြည်းတပ်ဒုတိယဦးစီးချုပ် Colo

nel General Moltenskoi Vladimir I ခေါင်းဆောင်သည့် ချစ်ကြည်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဝင်၊ ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ ဗိုလ်ချုပ်ကြီး သူရရွှေမန်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

- * တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ Information Industry ဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး H.E. Mr.Wang Xudong နှင့် အဖွဲ့ဝင်များသည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၅-၄-၂၀၀၆

- * ချစ်ကြည်ရေးအလည်အပတ်ခရီးရောက်ရှိနေသော ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ တရားရုံးချုပ်ဥက္ကဋ္ဌ Hs.E.Mr.Vyacheslar M.Lebedev ဦးဆောင်သော ချစ်ကြည်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ အတွင်းရေးမှူး(၁)နှင့်လည်းကောင်း၊ တရားသူကြီးချုပ် ဦးအောင်တိုးနှင့်လည်းကောင်း၊ ရှေ့နေချုပ် ဦးအေးမောင်နှင့်လည်းကောင်း အသီးသီးတွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၆-၄-၂၀၀၆

- * မြန်မာနိုင်ငံတွင်ရောက်ရှိနေသော ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ ကြည်းတပ် ဒုတိယဦးစီးချုပ် Colonel General Moltenskoi Vladimir I ခေါင်းဆောင်သည့် ချစ်ကြည်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ ဒုတိယ တပ်မတော် ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ် ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်(ကြည်း)နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၇-၄-၂၀၀၆

- * ဂျပန်နိုင်ငံ Research Institute of Development Bank မှ Chief Economist Mr.Akio Kawato သည်လည်းကောင်း၊ ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ Vneshtorg Bank မှ တောင်အာရှနှင့် အရှေ့တောင်အာရှဆိုင်ရာ Chief Representative Mr.Oleg A.Dyukov နှင့် အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ Silver Wave Energy မှ Mr.Daljeet Ahluwalia တို့သည်လည်းကောင်း ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူများနှင့် အသီးသီးတွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၅-၅-၂၀၀၆

- * ထိုင်းနိုင်ငံ ထိုင်းဘုရင့်လေတပ်ဦးစီးချုပ် Air Chief Marshal, Chalit Pukbhasuk နှင့် အဖွဲ့ဝင်များသည် ကာကွယ်ရေးဦးစီးချုပ်(လေ) ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီးမြတ်ဟိန်းနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
- * ဂျပန်နိုင်ငံ အောက်လွှတ်တော်အမတ်နှင့် ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီး H.E.Mr. Ikuzo Sakurai သည် ဂျပန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ခြောက်ဦးနှင့်အတူ ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူများနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။



ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၁-၄-၂၀၀၆ * မွေးမြူရေးနှင့်ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာန မွေးမြူရေးနှင့် ကုသရေးဦးစီးဌာနမှ မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်းတွင် ကြက်များ သေဆုံးမှုနှင့်ပတ်သက်၍ အရေးယူဆောင်ရွက်မှု သတင်းထုတ်ပြန်ချက်ကို ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

၃-၄-၂၀၀၆ * ရှမ်းပြည်နယ်(တောင်ပိုင်း) မိုးနဲနှင့် မိုင်းတုံမြို့နယ် အကြား သံလွင်မြစ်ပေါ်၌ တည်ဆောက်အကောင်အထည်ဖော်မည့် တာဆန်းရေအားလျှပ်စစ်စီမံကိန်း အကောင်အထည်ဖော်တည်ဆောက်နိုင်ရန်အတွက် တာဆန်းရေအားလျှပ်စစ်ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီထူထောင်ရေး သဘောတူညီချက်ကို မြန်မာနိုင်ငံလျှပ်စစ်စွမ်းအားဝန်ကြီးဌာန ရေအားလျှပ်စစ်ဦးစီးဌာနနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံမှ ပုဂ္ဂလိကရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော MDX Group of Companies မှတာဝန်ရှိသူများ ရန်ကုန်မြို့ ကမ္ဘာ့အေးစေတီလမ်းရှိ ဆီဒိုးနားဟိုတယ်တွင် လက်မှတ်ရေးထိုး။

* မွေးမြူရေးနှင့်ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာန ငါးလုပ်ငန်းဦးစီးဌာနမှ ၂၀၀၆ ခုနှစ် မတ်လ ၂၈ ရက်နေ့စွဲဖြင့် ကျောက်ငါး(Group) မျိုးများနှင့် ကကတစ် (Sea bass) ငါးမျိုးများ မျိုးပြုန်းတီးမှု ထိန်းသိမ်းကာကွယ်ရန်အတွက် အမိန့်ကြော်ငြာစာအမှတ် ၂/၂၀၀၆ ကို ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

* မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ အစိုးရတို့အကြား ချုပ်ဆိုသော Memorandum of Understanding on Strategic Cooperation in Petroleum Sector between Ministry of Energy of the Government of the Union of Myanmar and JSC Zarubezhneft the state Company of Russian Federation ကိုလည်းကောင်း၊ Agreement between the Central Committee for Drug Abuse Control of the Union of Myanmar and the Federal Service of the Russian Federation on Narcotics Traffic Control on Cooperation in Combating illicit trafficking of narcotic drugs Psychotropic Substances and their Precursors ကိုလည်းကောင်း၊ Agreement between the Government of the Union of Myanmar and the Government of the Russian Federation on the Mutual Protection of Classified Information ကိုလည်းကောင်း နှစ်နိုင်ငံတာဝန်ရှိသူ အသီးသီး ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ မော်စကိုမြို့ Government House ရှိ Meeting Hall ၌ လက်မှတ်ရေးထိုး။

၈-၄-၂၀၀၆ * ရန်ကုန်မြို့ ဗဟိုအမျိုးသမီးဆေးရုံကြီးတွင် လေးမြှာပူး(ယောက်ျားလေးသုံးဦးနှင့် မိန်းကလေးတစ်ဦး) ကလေးငယ်

ငယ်များမွေးဖွား။

၉-၄-၂၀၀၆ * အကြမ်းဖက်အဖျက်သမား (Terrorist) များ ပူးပေါင်းပြီး ဖောက်ခွဲဖျက်ဆီးရေးလုပ်ရပ်များ ကျူးလွန်နေခြင်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ (၃/ ၂၀၀၆) ကို ရန်ကုန်မြို့ သိမ်ဖြူလမ်းရှိ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန အစည်းအဝေးခန်းမ၌ ကျင်းပ။

၁၀-၄-၂၀၀၆ * တေးသံရှင် ဟိန်းဇော်(ခ) ဟိန်းဇော်ဟန် (Acidic Acid) (အသက် ၅၅ နှစ်) ကွယ်လွန်။

၁၈-၄-၂၀၀၆ * အင်ဒိုနီးရှားသမ္မတနိုင်ငံ ဘာလီကျွန်း ဥဘတ်၌ ဧပြီလ ၁၉ ရက်မှ ၂၀ ရက်အထိ ကျင်းပမည့် အာဆီယံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနများ၏ အလွတ်သဘောအစည်းအဝေးသို့ တက်ရောက်ရန် နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး ဦးဉာဏ်ဝင်းခေါင်းဆောင်သော မြန်မာကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ရန်ကုန်မြို့မှ ထွက်ခွာ။

၁၉-၄-၂၀၀၆ * တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတွင် ကျင်းပမည့် မြန်မာ-တရုတ် နှစ်နိုင်ငံ သစ်တောနှင့်သတ္တုပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးနှင့် နှစ်ဖက်ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ ဒုတိယဝန်ကြီးအဆင့်ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲသို့ တက်ရောက်ရန် မြန်မာနိုင်ငံနိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဒုတိယဝန်ကြီးဦးကျော်သူနှင့် အဖွဲ့ဝင်များ ရန်ကုန်မြို့မှထွက်ခွာ။

* ကဗျာဆရာမျိုးမြင့်လွင်(ခ) ဦးမျိုးမြင့် (အသက် ၅၉ နှစ်) ကွယ်လွန်။

၂၀-၄-၂၀၀၆ * ရန်ကုန်တိုင်း ကျောက်တံတားမြို့နယ်အတွင်း နေရာလေးနေရာနှင့် ဒဂုံမြို့နယ် တစ်နေရာတို့တွင်လည်းကောင်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ် စည်ပင်သာယာဝန်ထမ်း အမှိုက်သိမ်းဆည်းစဉ်၌လည်းကောင်း ပေါက်ကွဲမှုအသေးစားများ ဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းများတွင်ဖော်ပြ။

* ရွှေကုန်သည်များနှင့် ရွှေဆိုင်ပိုင်ရှင်များ ဈေးနှုန်းကိုမတန်တဆ တင်ရောင်းချနေသည့်အတွက် ရွှေဝယ်ယူသူမရှိဘဲ ရွှေဆိုင်များ ၌ခြောက်ကပ်လျက်ရှိကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှသတင်းထုတ်ပြန်။

၂၁-၄-၂၀၀၆ * ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံတော် ပါတီစုံဒီမိုကရေစီ အထွေထွေရွေးကောက်ပွဲ ကျင်းပရေးကော်မရှင်မှ ကြေညာချက်အမှတ် ၁၆၆၂ ဖြင့် ကွယ်လွန်အနိစ္စရောက်ခဲ့သည့် စစ်ကိုင်းတိုင်းကလေးမြို့နယ် ပြည်သူ့လွှတ်တော်ကိုယ်စားလှယ်အဖြစ် ရွေးကောက်တင်မြှောက်ခြင်းခံထားရသူ ဦးသိန်းဝင်းအား ရွေးကောက်တင်မြှောက်ခံရထားသူစာရင်းမှ ပယ်ဖျက်ခြင်းကိုလည်းကောင်း၊ ကြေညာချက်အမှတ် ၁၆၆၃ ဖြင့် မန္တလေးတိုင်း စဉ့်ကူးမြို့နယ် ပြည်သူ့လွှတ်တော်မဲဆန္ဒနယ်မှ ဦးစောဌေးအား ရွေးကောက်

တင်မြောက်ခံရထားသူအဖြစ်မှ နုတ်ထွက်ခွင့်ပြုခြင်းတို့လည်း ကောင်းထုတ်ပြန်ကြေညာ။

၂၃-၄-၂၀၀၆ * မကွေးတိုင်း ချောက်မြို့နယ် ရေတွင်းကျေးရွာအနီးတွင် တည်ဆောက်ထားသည့် အမှတ် (၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့စက္ကန့်နှင့် ဓာတုဗေဒလုပ်ငန်း၏ ဟိုက်ဒရိုဂျင်ပါအောက်ဆိုဒ် စက်ရုံ (ချောက်) ဖွင့်လှစ်။

* ကချင်ပြည်နယ် ပိုင်းမော်မြို့ရှိ ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့စီးပွားရေးဘဏ်ခွဲ ဖွင့်လှစ်။

* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ Information Industry ဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီး H.E. Mr.Wong Xudong နှင့် အဖွဲ့ဝင်ကိုးဦးပါဝင်သော ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်ရှိ။

၂၄-၄-၂၀၀၆ * မန္တလေးတိုင်း မန္တလေးမြို့ ဗဟိုအမျိုးသမီးဆေးရုံကြီးတွင် ရင်ချင်းဆက်အမြွှာ (မိန်းကလေး) နှစ်ဦးကို ပထမဆုံး အကြိမ်မွေးဖွား။ ဧပြီလ ၂၆ ရက်နေ့တွင် ကလေးဆေးရုံကြီးသို့ ရွှေ့ပြောင်းပြီး ခုနစ်ရက်အကြာ၌ ဦးနှောက်တွင် မွေးရာပါ နှလုံးသွေးခဲရာဂါဖြင့် မိနစ်ပိုင်းသာခြား၍ နှစ်ဦးစလုံးသေဆုံး။

* ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ ကာကွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ ကြည်းတပ်ဒုတိယဦးစီးချုပ် Colonel General Moltenskovi Vladimir I ခေါင်းဆောင်သည့် ချစ်ကြည်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ရောက်ရှိ။

၂၅-၄-၂၀၀၆ * ပဲခူးတိုင်း ဖြူးမြို့နယ် ကညွတ်ကွင်း-မိသလင် ကားလမ်းနံဘေး ရွာမကြီးကျေးရွာအနီးတွင် မိုင်းတစ်လုံးပေါက်ကွဲ၍ လူတစ်ဦးထိခိုက်ဒဏ်ရာရ။

* ရုရှားဖက်ဒရေးရှင်းနိုင်ငံ တရားရုံးချုပ်ဥက္ကဋ္ဌ H. H. Mr. Vyacheslaw M. Lebedev ဦးဆောင်သော ချစ်ကြည်ရေးကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ရောက်ရှိ။

၂၆-၄-၂၀၀၆ * နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေး ကောင်စီသတင်းထုတ်ပြန်ရေးကော်မတီ၏ သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲ ၄/၂၀၀၆ ကို ရှမ်းပြည်နယ်(အရှေ့ပိုင်း) ကျိုင်းတုံမြို့ မြို့တော်ခန်းမ၌ ကျင်းပ။

* စာရေးဆရာအောင်ပြည့် (အသက် ၆၅ နှစ်) ကွယ်လွန်။

၂၈-၄-၂၀၀၆ * ဘင်္ဂလားပင်လယ်အော်ကိုဗဟိုပြု၍ ရိုက်ခတ်လာသော မာလာမုန်တိုင်းဒဏ်ကြောင့် ရန်ကုန်မြို့ လှိုင်သာယာမြို့နယ်အတွင်း ယနေ့ည ၁၀ နာရီခန့်အချိန်၌ လေဆင်နှာမောင်းတိုက်ခိုက်ခဲ့ပြီး မိုးသည်းထန်စွာရွာသွန်းမှုကြောင့် စက်ရုံငါးရုံ၊ လူနေအိမ်ခြေ ၂၀၀ ကျော် အမိုးအကာများ ပျက်စီးဆုံးရှုံးခဲ့ပြီး လူတစ်ဦးသေဆုံးကာ ၂၁ ဦး ထိခိုက်ဒဏ်ရာရခဲ့ကြောင်း

နိုင်ငံပိုင် သတင်းစာများတွင်ဖော်ပြ။

၂၉-၄-၂၀၀၆ * ရန်ကုန်မြို့ ဦးဝိစာရလမ်းရှိ တပ်မတော်ခန်းမ၌ မြန်မာ့သတင်းအချက်အလက်နှင့် ဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာ ရက်သတ္တပတ် (၂၀၀၆) အထိမ်းအမှတ်ပြပွဲကျင်းပ။

* ရန်ကုန်မြို့ တောင်ဥက္ကလာပမြို့နယ် သံသုမာလမ်းမကြီးနှင့် ပန်းခြံလမ်းထောင့်ရှိ စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ရေနံနှင့် သဘာဝဓာတ်ငွေ့လုပ်ငန်း မော်တော်ယာဉ်သုံး သဘာဝဓာတ်ငွေ့အရောင်းဆိုင်အမှတ် (၀၁၇) ဖွင့်လှစ်။

* ရှမ်းပြည်နယ် (မြောက်ပိုင်း) လားရှိုးမြို့နယ်ရှိ အလျား ၁၀၈၀ ဝေ၊ အမြင့် ၁၁၆ ပေရှိသည့် ကောက်ကွေ့ ရေလှောင်တံဖွင့်လှစ်။

* အိန္ဒိယသမ္မတနိုင်ငံ Naval Higher Command Course မှ သင်တန်းသား ၂၆ ဦးပါဝင်သော လေ့လာရေးအဖွဲ့ဝင်များ ရန်ကုန်မြို့သို့ ရောက်ရှိ။

* လေပြင်းမုန်တိုင်းများတိုက်ခတ်ခဲ့ပြီး ပင်လယ်ဒီရေများတက်ခဲ့ခြင်းကြောင့် ချောင်းသာကမ်းခြေ ပင်လယ်မျက်နှာစာတွင် ဖွင့်လှစ်ထားသော ဟိုတယ်အားလုံး လေပြင်းနှင့် ဒီရေလှိုင်းဒဏ်ခံခဲ့ရ၍ ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုများရှိ။

၁-၅-၂၀၀၆ * လေပြင်းတိုက်ခတ်၍ မိုးသည်းထန်စွာရွာသွန်းမှုကြောင့် ဧပြီလ ၂၈ ရက်နေ့တွင် ဧရာဝတီတိုင်း ပုသိမ်၊ ကျိုက်လတ် လပွတ္တာမြို့နယ်များ၊ ဟိုင်းကြီးမြို့နှင့် ဘိုကလေးမြို့နယ် အမာကျေးရွာတို့တွင် အိမ်ခြေ ၄၀၀ ကျော် အမိုးအကာများပျက်စီး၍ လူရှစ်ဦးထိခိုက်ဒဏ်ရာရပြီး လူနှစ်ဦးသေဆုံးခဲ့ခြင်းကိုလည်း ကောင်း၊ အလားတူ ဧပြီလ ၂၉ ရက် မနက်တွင် ရခိုင်ပြည်နယ် ဝှမြို့နယ်တွင် အိမ်ခြေ ၄၀၀ ခန့် ပျက်စီးဆုံးရှုံးကာ လူနှစ်ဦးထိခိုက်ဒဏ်ရာရခဲ့ခြင်းကိုလည်းကောင်း ယနေ့ထုတ်နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင်ဖော်ပြ။

၂-၅-၂၀၀၆ * ရန်ကုန်မြို့ ကန်တော်ကြီး သဘာဝဥယျာဉ် ပညာပေးဇုန်အတွင်းရှိ ကန်တော်ကြီးရေကူးကန်နှင့် အပန်းဖြေစခန်းဖွင့်လှစ်။

၄-၅-၂၀၀၆ * နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ မှ ပုဒေအမှတ် ၅/၂၀၀၆ ဖြင့် ဆေးလိပ်နှင့် ဆေးရွက်ကြီး ထွက်ပစ္စည်းသောက်သုံးမှု ထိန်းချုပ်ရေးဥပဒေပြဋ္ဌာန်း။



ကုန်ဈေးနှုန်းသတင်း

ကုန်ဈေးနှုန်း

၂၀၀၆၊ မေလ ပထမပတ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်ဈေးနှုန်းများ

ကားဈေးနှုန်း (၁၃-၅-၂၀၀၆)

ကားအမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အကွရာ	ဈေးနှုန်း				
	(သိန်း)			Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁ခ)	၃၂၀
Suzuki Wagon	R+	(၄၁)(အဖြူရောင်/ပစ္စည်းမရှိ)	၂၆၀	Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁က)	၃၂၀
Suzuki Wagon	R+	(၄၁)(အဖြူရောင်/ပစ္စည်းမရှိ)	၂၅၀	Toyota Publica	86/87	(၁က)	၁၄၀
Suzuki Wagon	R+	(၅၁)(မီးရောင်)	၃၃၀	Toyota Publica	86/87	(၁ခ)	၁၈၀
Suzuki Wagon	R+	(၅၁)(အဖြူရောင်)	၃၃၀	Toyota Publica	88	(၁က)	၁၄၀
Corolla 1.5 Limited	86/87	(၁က)	၂၄၀	Sunny Pick-up	86/87	(၁က)	၁၂၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁က)	၃၄၀	Sunny Pick-up	90/91	(၁က)	၁၅၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁ခ)	၄၀၀	Sunny Super Salloon (1.5)	86/87	(၁က)	၂၅၀
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁က)	၃၇၀	Sunny Super Salloon (1.5)	86/87	(၁ခ)	၃၀၀
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁ခ)	၄၂၀	Sunny Super Salloon (1.5)	88/89	(၁က)	၂၄၀
Corolla 1.5 Limited	92/93	(၁ခ)	၅၀၀	Sunny Super Salloon (1.5)	88/89	(၁ခ)	၂၉၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁က)	၂၃၀	Sunny Super Salloon (1.5)	90/91	(၁က)	၃၀၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁ခ)	၂၁၀	Marik II Groire(ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto)	94/95	(၂ခ)	၉၀၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁က)	၃၃၀	Marik II Groire (ဒီဇယ်)(2.4)	94/95	(၂ခ)	၉၀၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁ခ)	၄၅၀	Marik II Groire (ဒီဇယ်)(2.4)	94/95	(၁ခ)	၉၁၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁က)	၃၀၀	Marik II Grande(ဓာတ်ဆီ)(2.0)(Auto)	94/95	(၁ခ)	၇၅၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁ခ)	၄၇၀	CELSIOR (4.0)	93/94	(၃ခ)	၅၀၀
Corolla 2.0 Van (ဒီဇယ်)	92/93	(၁ခ)	၅၇၀	TOYOTA LANDCRUISER (4.6)	99	(၃ခ)	၂၄၅၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁က)	၂၃၀				

* အထက်ပါကားများသည် အကွရာပေါ်မူတည်၍ ဈေးအတက်အကျရှိပါသည်။
 * ကားဟောင်းများဖြစ်သည့်အတွက် ကားအခြေအနေပေါ်မူတည်၍ ဈေးကွာခြားပါသည်။
 * အဝယ်နည်းပါးသည့်အတွက် ခေါ်ဈေးများသာ ဖြစ်ပါသည်။

တီပီရောင်စုံများ

(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အရွယ်	နှုန်း(ကျပ်)
DISTAR	2150 (Flat)	21"	၁၄၇,၇၀၀
DISTAR	2947	29"	၂၇၉,၅၀၀
DISTAR	2545	25"	၂၂၆,၀၀၀
Toshiba	21 S3	21"	၁၇၅,၀၀၀
Toshiba	29 (C3 Flat)	29"	၃၄၀,၀၀၀
SANYO	21KX8	21"	၁၇၁,၀၀၀
SANYO	21 AF8VA	21"	၂၀၆,၀၀၀
SANYO	29 KX5	29"	၃၁၅,၀၀၀
SANYO	14KX8	14"	၁၂၄,၀၀၀
Samsung	21M16	21"	၂၆၁,၆၀၀
SANYO	14G81A	14"	၁၁၅,၀၀၀
SKYWORTH	TN	21"	၁၅၄,၀၀၀
SKYWORTH	No3	21"	၁၃၉,၀၀၀

ရေခဲသေတ္တာများ

(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
HQ(CANCOOLER)	405	၅၄၀,၀၀၀
DISTAR	960A	၂၈၀,၃၀၀
SANYO	SR521	၁၃၆,၀၀၀
Samsung	SR-21(two door)	၃၂၅,၁၀၀
Samsung	SR-24(two door)	၃၄၁,၃၀၀
SANYO	152C	၁၂၀,၀၀၀
SANYO	159C	၁၆၅,၀၀၀
SANYO	563C	၂၀၄,၀၀၀
SANYO	163CQ	၁၈၅,၀၀၀
SANYO	570	၂၂၀,၀၀၀
TOSHIBA	GA-A19 ZI	၂၀၅,၀၀၀

VCD ပြစက်

(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
Samsung	870/890	၆၆,၂၀၀
Samsung	Z10 MM	၄၂,၀၀၀
Samsung	30 Me	၆၀,၅၀၀
DISTAR	2217K	၄၀,၀၀၀
Crown	5569	၃၉,၅၀၀
Crown	4359	၄၃,၉၅၀
Yamasu	4315	၃၆,၀၀၀

DVD ပြစက်

(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SAMSUNG	438 K	၈၈,၀၀၀
SAMSUNG	338 K	၇၃,၅၀၀
SAMSUNG	248	၆၉,၀၀၀
SAMSUNG	339	၆၅,၀၀၀
Crown	9809DMP4	၆၃,၅၀၀
Yamasu	6802DMP4	၅၃,၅၀၀

လေအေးစက်များ

(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SANYO	92G	၃၃၀,၀၀၀
SANYO	122G	၄၃၅,၀၀၀
SANYO	94 G	၃၃၀,၀၀၀
SANYO	124G	၄၃၅,၀၀၀
SANYO	182G/1846	၆၈၀,၀၀၀
SANYO	99G	၂၄၀,၀၀၀
SANYO	123S	၃၁၅,၀၀၀
SANYO	183S	၄၅၀,၀၀၀
SANYO	131S	၄၄၀,၀၀၀

အဝတ်လျှော်စက်များ

(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SANYO	W 80 SIT	၂၄၆,၀၀၀
SANYO	450 FT	၁၅၆,၀၀၀
SANYO	91 AT	၂၅၇,၀၀၀
SANYO	Ws 92 AT	၂၆၇,၀၀၀

ဟောလစ်၊ မာတိုဘာ၊ မိုင်လို၊ အိုဗာတင်း၊ ကော်ဖီမစ် (လက်လီ)

(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Horlick (900g)	၆၆၀၀
Horlick (200g)(အိန္ဒိယ)	၁၉၀၀
Horlick(ကော်ဘူးကြီး) 1.80kg	၈၇၀၀
Junior Horlick (400 g)	၃၃၅၀
Milo (400g) ခဲထုပ်	၂၅၅၀
Milo (400g) (ပုလင်း)	၃၅၅၀
Maltova (400g)(နီ)	၂၉၅၀
MIKE Tea mix (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၅၅၀
MIKE Coffee mix (၄၈ ထုပ်ဝင်)	၃၇၅၀
JAVA Coffee mix (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၂၅၀၀

ကုန်စားရောင်းသတင်း

OWL (Lemon) (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၁၀၀
ENERGY (Nutrious Ceareal) (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၈၅၀
NESCAFE (Red Cup)(200g)	၄၅၀၀
NESCAFE (Red Cup)ss(200g) (ခဲထုပ်)	၃၅၀၀
NESCAFE (Red Cup) (50g)	၁၄၅၀
Super(Diet Cereal)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၂၂၀၀
Super(DietCoffemix)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၂၇၀၀
Super Coffee Mix(၃၀ ထုပ်ဝင်)	၂၂၅၀
(Gold Roast) Gold Super Mix(၃၀ ထုပ်ဝင်)	၂၂၅၀
Royal Myanmar (Tea Mix)(၃၀ ထုပ်ဝင်)	၂၄၅၀
Super One(Coffee Mix) (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၃၉၀၀
Special Cereal (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၅၅၀
Ben Cafe(၁၀ ထုပ်ဝင်)	၈၀၀
Ben Cafe (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၄၀၅၀
Goldroast (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၃၉၅၀
Hi Tea (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၅၅၀
Mikko (Coffee Mix) (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၂၃၀၀
Ovaltine (400g) နီ	၃၀၅၀
Complan (500g) (ဖြူ)	၄၄၀၀
Ovaltine (200g) နီ	၁၉၀၀
Ovaltine 400g (ဖြူ)	၃၃၀၀
Ovaltine 200g (ဖြူ)	၁၉၀၀
Ovaltine 400g (စက္ကူဘူး)	၂၉၅၀

နီမုန့်ဘူးများ
(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား

Dumex (Step 1,2)(900g)	၉၉၅၀/၉၇၀၀
Dumex (3plus)(700g)	၇၀၀၀
Dumex Step 1,2 800g	၈၀၀၀/ ၇၅၅၀
Dumex 1Plus 700g	၇၂၀၀
Dumex 1Plus (Honey) 700g	၇၂၀၀
Dumex Ma Ma Plus 400g	၅၄၀၀
Dumex Lactose free 400g	၆၉၅၀
Nestle BEAR BRAND 1 Plus 800g	၆၇၅၀
Nestle ဆန် သံဘူး	၂၉၅၀
Nestle ဂျုံ သံဘူး	၃၇၀၀

နှုန်း(ကျပ်)

နီင်ငံခြား အရက်များ
(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား

J&BJet(75Cl) (12YearsOld)	၁၁၄၀၀
---------------------------	-------

နှုန်း(ကျပ်)

CHIVAS (75Cl)	၂၄၈၀၀
Hennessy(V.S.O.P)(35Cl)	၂၁၈၀၀
Hennessy(V.S.O.P)(70Cl)	၃၆၃၀၀
VAT 69 (75Cl)	၁၁၀၀၀
Jonnie Walker (Red)(75Cl)	၁၃၂၀၀
Jonnie Walker (Red)(37.5Cl)	၇၂၀၀
Jonnie Walker (Red)(1Liter)	၁၆၅၀၀
Jonnie Walker (Black)(20Cl)	၇၇၀၀
Jonnie Walker (Black)(37.5Cl)	၁၃၂၀၀
Jonnie Walker (Black)(75Cl)	၂၅၃၀၀
Jonnie Walker(Black)(1Liter)	၃၀၈၀၀
Black & White (1Liter)	၁၃၇၀၀
Black & White (75Cl)	၁၁၃၅၀
Gold Label (75Cl)	၃၅၀၀၀
Black Cat (75Cl)	၄၈၀၀
Black Cat (35Cl)	၃၀၀၀
SCOTS CLUB (75Cl)	၆၁၀၀
SCOTTISH LEADER	၇၂၀၀
Blue Label	၁၄၃၀၀၀
BACARDI (75Cl)Limon	၈၂၀၀
(KING ROBERT) VODKA (75CL)	၅၅၀၀
(KING ROBERT)Gin (75CL)	၅၀၀၀
(KING ROBERT) Whisky (75CL)	၆၁၀၀
SPY(CLASSIC)(Red) (Wine)	၁၀၀၀
VAT 69(1Liter)	၁၀၇၀၀
Mekhong (75CL)	၅၅၀၀
Mekhong (37.5CL)	၂၃၀၀
Ballantine (75Cl)	၁၁၆၀၀
Ballantine (20Cl)	၂၈၀၀
SPEY ROYAL (70Cl)	၄၃၀၀
SPEY ROYAL (35Cl)	၃၆၀၀

မုန့်ပုံး သံဘူးများ
(၁၃-၅-၂၀၀၆)

မိသားစု	၅၃၀၀
MELODIES	၄၉၀၀
Popcorn Crackers	၅၆၀၀
Cream Crackers(Hup Seng)	၅၈၅၀
(KERK) Fantasy	၄၅၀၀
(KHIAN GUAN) Top Choice	၄၄၅၀
(HWA TA) Choice	၄၄၅၀
(KWA TA) Festival	၄၇၅၀

(Munchys) Fummix	၄၈၅၀
(Munchys) Topmix	၄၈၅၀
Tip Top	၄၀၀၀
ALWAYS	၄၄၀၀
Time's Right	၅၂၅၀
Summer Day	၄၄၀၀
(Shan Fat!) Party	၃၈၀၀
Happy Day	၅၀၀၀
(julie's) JAMBOREE	၄၉၀၀
(Julie's) CERIA	၄၆၅၀

ခေါက်ဆွဲခြောက်များ
(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Yum Yum (ကြက်ပေါင်)	၉၀
Yum Yum ချဉ်စပ်(ပုစွန်)	၁၁၀
Yum Yum (ဘဲသားဆီချက်)	၉၅
Yum Yum (သီးစုံခေါက်ဆွဲ)	၉၀
TOMO (အုန်းနို့)	၁၀၀
MAMEE ကြာဆံ	၁၄၀
MAMEE (ရိုးရိုး)(ဆီချက်)	၁၀၀
MAMEE (ကြက်သားချဉ်စပ်)	၁၁၀
MAMEE (ကြက်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၁၀၀
MAMEE (ကြက်သားဆီချက်ခေါက်ဆွဲ)	၁၁၀
MAMEE (သက်သတ်လွတ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၁၀၀
MAMEE (သက်သတ်လွတ်ဆီချက်)	၁၀၀
MA MA (ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၁၀၀
Wai Wai (ကြာဆံ) (ပြာ)	၂၂၀
Shin Shin (ကြာဆံ)	၁၂၀
Yum Yum ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ်	၁၀၅
Yum Yum ကြက်သားချဉ်စပ်	၁၀၅
MAMEE အုန်းနို့ခေါက်ဆွဲ	၁၃၀
MAMEE ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ်	၁၁၀
Fashion Food ခေါက်ဆွဲဘူး	၄၀၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(စိမ်း)	၁၆၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(နီ)	၁၆၀

သွားတိုက်ဆေးများ
(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Best-T (125g) White	၄၀၀
Colgate (40g) Double Cool Stripe	၃၅၀
Colgate (160g) Double Cool Stripe	၁၄၀၀
Close-Up (New)(40g)	၃၀၀
Close-Up (160g) ပြာ	၁၆၅၀
DARLIE (200g) နှစ်ဘူးတွဲ	၁၆၀၀
LASER	၃၃၀
Colgate Fresh Cool Mint 200g	၁၀၅၀
Colgate Great Regular 200 g	၁၆၀၀
Colgate Total Fresh Stripe 160g	၂၄၅၀
Colgate Whitening 160g	၂၃၀၀
Colgate gel (စိမ်း) 160g	၁၆၀၀
ZACT LION 90g	၁၃၅၀
Fresh & White Gel 100g	၁၁၀၀
Smile Up 105g	၈၅၀
Fresh Up 160g	၇၅၀

ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာများ
(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Imperial Leather (65g)	၂၅၀
Imperial Leather (125g)	၄၅၀
Beauty	၁၃၀
GIV (80g)	၂၅၀
Style (75g)	၁၀၀
Dettol (100g)	၅၅၀
Miss	၁၈၀
1 Plus 1	၁၇၀
DOVE	၉၅၀
NIVEA 100g	၈၀၀
Protex	၆၀၀
Bamboo Salt	၇၀၀
Say 100g	၆၅၀
Naturally Fair	၂၅၀

YOKO WHITENING Herbal 110g	၁၁၀၀
Vaseline HARMONY 100g	၃၀၀
PREMIER 100g	၃၀၀
Safeguard 100g	၃၅၀
Fa 2 in 1 85 g	၆၀၀
ASEPSO	၅၀၀
CAMAY	၆၀၀
Palmolive အကြည်	၃၂၀
(Cussons) Pearl 100g	၂၅၀
Fair & Lovely 75g	၄၀၀
LUX 100g	၃၅၀
KAO	၄၀၀
Parrot	၂၀၀
Flore 90g	၂၀၀
Paris 135g	၂၇၀
Paris 90g	၁၇၀
A21 (နက်) 70g	၂၀၀
A21 (နက်) 125g	၃၂၀
DG Soap 100g	၂၅၀

ခြင်ဆေးခွေ
(၁၃-၅-၂၀၀၆)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Jumbo (12) coils	၃၀၀
Fumakilla (10) coils	၁၈၀
MARS	၁၇၀
King Kong	၁၇၀
Raid	၃၅၀
ATAK	၁၇၀
FIGHTER	၁၇၀
GO!	၂၀၀
ဝါရမီ	၂၀၀
MOSFLY	၁၈၀
ဂေ့ဇီလာ	၂၅၀
MARS POWER	၁၈၀
Jumbo (30)	၆၀၀
Special	၂၅၀

ကွန်ပျူတာ ဈေးနှုန်းများ

(၁၀-၅-၂၀၀၆)

❑ KMD Family PC

- VIA C3 Samuel 2 2000,800 MHz
- M 789 CG Socket 370 MB
- 40 GB Hard Disk
- 128 MB DDR RAM
- Built in VGA, Network Card 10/100 Mbps, Sound Card 2 Channel
- 15" Color Digital Monitor
- CD Rom
- 1.44 MB Floppy Disk Drive
- USB 2.0(4 Ports), Parallel & Serial
- Keyboard , Mouse & Pad
- Tower Casing

Price 330,000 Ks

❑ KMD CLASSIC MODEL

- Intel Celeron 4 2.66D GHz (1MB,L2 Cache, 533 MHz)
- GIGA 8 i 915 MD-GV M Pentium 4 M/B (With VGA+Sound+LAN)
- 256 MB DDR RAM (PC 400 MHz)
- 80 GB HDD (Hitachi, 7200 RPM)
- 1.44MB FDD (Sony)
- 15" SVGA Digital Control Color Monitor (Philips)
- PS II Keyboard & PS II Scroll Mouse (Aopen)
- Mouse Pad
- P4 Casing (Normal with Front USB)

Price 529,000 Ks

❑ CFTG Power Computer

- Intel Pentium 4 3.0 F GHz processor (LGA 775)



- MSI Intel 848P Neo 2-V M/B with AGP, Sound & LAN Built-in
- 256 MB DDR RAM (PC 400 MHz)
- 80 GB IDE HDD (Hitachi) ,7200 rpm
- 1.44 MB FDD (Mitsumi)
- AGP 64 MB Graphic Card with TV out
- P4 ATX Tower Casing (Beside Fan/Handle)
- PS2 Win 98 Keyboard
- PS2 Mouse & Pad
- 15" SVGA Colour Monitor (Viewsonic), Digital Control

Price 717,600 Ks

❑ CFTG High Performance Computer

- Intel P4 3.2 GHz Processor (LGA 775 CPU)
- MSI Intel 848P Neo-2V MB (Sound+LAN Built-in)
- 256 MB 400 DDR Ram (PC 400 MHz)
- 1.44 MB Floppy Drive
- 80 GB IDE HDD (Hitachi PRM 7200)
- 15" Digital Color Monitor (Viewsonic, Digital Control)
- PS2 Win 98 Keyboard, mouse (PS/2)
- Mouse Pad

Price 772,800 Ks

❑ KMD PREMIUM MODEL

- Intel Pentium 4 3.4 GHz [2 MB L2 Cache/800 MHz, LGA 775]
- GIGA- 8i848 P775 Pentium 4M/B (With Sound & LAN)
- 512 MB DDR RAM (400 MHz/Kingston, Dual DDR)
- 80 GB Hard Disk Drive (7200RPM Hitachi)
- 1.44 MB Floppy Disk Drive (Sony)
- AGP 128 MB 3D Graphic Card W/TV Out (FX5200)
- 15" SVGA Digital Control Color Monitor (Philips)
- PSII Keyboard & PSII Scroll Mouse, Mouse Pad
- Pentium 4 Casing (iCut-Light high)

Price 859,000 Ks

(ငွေလဲနှုန်းအပြောင်းအလဲကြောင့် ကွန်ပျူတာတစ်စုံ၏ ဈေးနှုန်းများသည် ပြီးခဲ့သည့်လကထက် အနည်းငယ်ထပ်မံမြင့်တက်ခဲ့သည်။ အထက်ပါဈေးနှုန်းများသည် Printer နှင့် Multimedia မပါဝင်သေးသော ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၏ မေလ ၁၀ ရက်နေ့ ဈေးနှုန်းဖြစ်သည်။ ပစ္စည်းတစ်မျိုးချင်းစီ ထပ်ဖြည့်လဲလှယ်လိုပါက ဈေးနှုန်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်သည်။ အချိန်ကာလအလိုက် အပြောင်းအလဲရှိနိုင်ပါသည်။)

❑ Multimedia

PCI Sound Card (Eagle)	12,400 Ks
52 X CD-ROM (SONY)	20,700 Ks
16X Sony DVD	29,700 Ks
Sony CD Writer (52 x 32 x 52 x)	32,000 Ks
52 X 32 X 52 X 16 X Combo (Sony)	46,000 Ks
1500 Watt/180 Watt Speakers	3,400 Ks
Microlab M 111 Speakers with sub woodfer	25,000 Ks
Microlab M 528 Speakers with sub woodfer	42,000 Ks
Microlab FC 361 Speakers with sub woodfer	59,000 Ks

❑ Memory

512 MB (DDR RAM) PC 400 MHz (Kingston)	61,000 Ks
256 MB (SD RAM) PC 133 MHz	33,500 Ks

❑ Storage Device

80 GB (Hitachi-7200 RPM)	64,000 Ks
80 GB Hitachi SATA	78,500 Ks
160 GB (Hitachi-7200 RPM)	94,000 Ks

❑ Monitor

17" SVGA Color Monitor(Philips)(107 S6 Flat)	160,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (Philips)107T(Flat)	167,000 Ks
15" SVGA Color Monitor (Philips)	122,000 Ks

15" SVGA Color Monitor (Sammie)	94,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (Power Tree)	138,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (ProLink)	121,000 Ks
15" LCD Monitor (Philips)	289,000 Ks
17" LCD Monitor (Philips)	318,000 Ks

❑ Printer

HP Laserjet 1020 Printer (USB)	183,000 Ks
HP Laserjet 1320 Printer (USB)	404,000 Ks
HP Photo Smart Ps-7830 (USB)	101,000 Ks
HP Laserjet 3015 Printer (USB)	378,000 Ks
Canon Lasrjet LBP 2900 Printer	183,000 Ks
EPSON Dot Matrix Printer-LQ 300+	240,000 Ks
EPSON C67 Printer	106,300 Ks
EPSON C45 Inkjet Printer	72,000 Ks
EPSON SP 230 Photo Printer	165,600 Ks
EPSON SP 250 Photo Printer	234,600 Ks
EPSON Aculaser C-1100 Laser Printer	930,000 Ks
EPSON 6200 L Laser Printer	240,000 Ks
Fuji Xerox Laser 3116 Printer (USB)	150 US\$
Fuji Xerox Laser 3121 Printer (USB)	180 US\$

❑ Scanner

Flatbed Scanner ProLink 2448 U (USB)	60,000 Ks
Flatbed Scanner HP 4370 (USB)	186,000 Ks
Flatbed Scanner HP 8200C (USB)	648,000 Ks
Flatbed Scanner Canon Lide 500F (USB)	203,000 Ks
EPSON Perfection 1270 Scanner	134,400 Ks
EPSON Perfection 3170 Scanner(A4 Film)	396, 800 Ks

❑ Toner

HP Toner 5L-6L	75,100 Ks
HP 1300 Toner/HP 1010 Toner	79,300 Ks
HP 1100 Toner	69,100 Ks

❑ UPS

650 VA (Power Tree) Basic	41,000 Ks
1.2KVA (Power Tree)	77,000 Ks
600 VA (Power Tree) Classic	87,000 Ks

မှတ်ချက် ။ ။ ဖော်ပြပါဈေးနှုန်းများကို Client Focus Technology Group, Concordia Internationalနှင့် KMD Computer Centre တို့မှ ရယူထားပါသည်။

(အယ်ဒီတာ)



ဘယ်ပစ္စည်းဘာကြောင့်

Which & Why



Heidory နေကာမှန်ဘီလူး

နေကာမှန်ပါဝင်ထားသဖြင့် နေပူချိန်ပြင်းထန်ပါက ပျက်စီးထိခိုက်နိုင်ခြင်းမရှိဘဲ မျက်စိပသာဒရှိနိုင်။ နှင်းကျချိန်တွင် ဖလင်ပြားကိုပိတ်၍ အသုံးပြုပါက ကြည်လင်ပြတ်သားစွာ တွေ့မြင်နိုင်။ ရေငွေ့ရှိကင်းမရှိဟုဆို။ ရောင်းဈေး ၄၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်း။



ဗီဒီယိုရိုက်နိုင်သော MP4 Player

အပျော်တမ်းဗီဒီယိုရိုက်ကူးသူများအတွက် MP4 Player နှင့် တွဲဖက်ထားသည့်ကင်မရာ ဖြစ်။ MP3 နားဆင်နိုင်ပြီး ရိုက်ကူးထားသော ဓာတ်ပုံများကို ပြန်လည်သိမ်းဆည်းထားနိုင်ဟုဆို။ FM နားဆင်နိုင်ပြီး Game System ငါးမျိုးပါရှိ။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ၁၈၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

ဖုန်းသံကိုဖမ်းယူနိုင်သောစက် SHENGNUO

ဖုန်းမှလာသော နှစ်ဖက်အပြန်အလှန်ပြောသည့် စကားသံများကို ဖမ်းယူနိုင်သည့်စက်ဖြစ်။ အသံဖမ်းယူရာတွင် Tape ကို အသုံးပြုရဟုဆို။ Tape ဖြင့် သီချင်းနားဆင်နိုင်။ Adaptor နှင့်လည်း အသုံးပြုနိုင်ပြီး AA ဓာတ်ခဲလေးလုံးဖြင့်ပါ အသုံးပြုနိုင်။ ရောင်းဈေး ၁၉၅,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်း။



အသံဖမ်းယူနိုင်သော MP4 Player

အသံဖမ်းစက်အဖြစ် အသုံးပြုထားနိုင်သည့် MP4 Player ဖြစ်။ Speaker ပါရှိ၍ ရုပ်ရှင်ဇာတ်ကားများကို တွဲဖက်နားထောင် ကြည့်ရှုနိုင်။ Dictionary ပါရှိသည့်အပြင် ဘာသာစကားခြောက်မျိုး ခန့် ပြောင်းလဲအသုံးပြုနိုင်။ Data များကို သိမ်းဆည်းထားနိုင်သော Notebook ပါရှိ။ ရောင်းဈေး ၆၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင် သွင်း။



Supreme ကော်ဖီဖျော်စက်

ကော်ဖီနှစ်ခွက်စာသာ ဖျော်စပ်နိုင်ပြီး ဖျော်ပြီးသားကော်ဖီ များကို ခလုတ်နှိပ်ရုံဖြင့် ခွက်နှစ်ခွက်အတွင်း ပြိုင်တူထည့်သွင်း သောက်သုံးနိုင်။ မိသားစုအတွင်း အသုံးပြုရန် သင့်လျော်သည်ဟုဆို။ တရုတ်နိုင်ငံက တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ၂၀,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။

ဂေါက်အိတ်ပုံတယ်လီဖုန်း

အိမ်ခန်း၊ ရုံးခန်းများတွင် အလှဆင်ပစ္စည်းအဖြစ် ထားရှိနိုင်သည့် ဂေါက် အိတ်ဖြစ်။ တယ်လီဖုန်းအဖြစ်ပါ ဆက်သွယ်အသုံးပြုနိုင်။ ဂေါက်ရိုက်တံများ ပါဝင် ထည့်သွင်းထားသည်ဟုဆို။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ၆၅,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်။



အလူမီနီယံရေဘူး

ကျောင်းတက်ရာသီတွင် ကလေးများအသုံးပြုနိုင်သော ရေဘူး ဖြစ်။ အလူမီနီယံဖြင့် ပြုလုပ်ထားပြီး ရောင်စုံ၊ အရွယ်စုံရှိသည်ဟုဆို။ ပေါ့ပါးပြီး အကြမ်းခံနိုင်။ ရောင်းဈေး ၃၀၀၀ ကျပ် (ဘူးကြီး) ဖြစ်။

ရေဘူးနှင့် တွဲဖက်ထားသော ထမင်းဘူး

အဆင့်နှစ်ဆင့်ပါရှိပြီး အပေါ်ဆင့်တွင် ရေဘူးအဖြစ် အသုံးပြုနိုင်ကာ အောက်အဆင့်၌ ထမင်းဘူးအဖြစ် အသုံးပြုနိုင်။ ပြည်တွင်းတွင် ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး ၂၇၀၀ ကျပ်ဖြစ်။



Keketi ကွန်ပါဘူး

ကျောင်းသားကျောင်းသူများအတွက် အသုံးပြုနိုင်သည့် ကွန်ပါဘူးဖြစ်။ ကွန်ပါဘူးတွင် ခဲတံ၊ ခဲဖျက်၊ ချွန်စက်တို့ ပါဝင်။ ရောင်းဈေး ၁၁၅၀ ကျပ်ဖြစ်။

ကာတွန်းရုပ်ပုံ တယ်လီဖုန်း

ကာတွန်းရုပ်ပုံများဖြင့် ပုံဖော်ထားသော တယ်လီဖုန်းဖြစ်။ စကားပြောဆိုရာတွင် Ear Phone ကို အသုံးပြုရသည်ဟုဆို။ ဖုန်း ဖြည့်သံမှ သီချင်းသံစဉ်များ ထွက်ပေါ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ၈၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်။



Canon Powershot A430 Digital Camera

Canon မှ ထပ်မံတင်သွင်းလာသော မိသားစုသုံး ဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာ အမျိုးအစားဖြစ်။ အရောင်လေးမျိုးဖြင့် ဈေးကွက်အတွင်းဝင်ရောက်လာ။ ပုံရိပ်အရည်အသွေး 4.0 megapixels အထိရိုက်ကူးနိုင်။ Focal Length 39(W)-156(T) mm ရှိပြီး Optical Zoom ကို 4x အထိချဲ့နိုင်။ ပုံရိပ်ကိုကြည့်ရှုနိုင်ရန် 1.8 inch LCD Monitor ပါရှိပြီး အရောင်အလင်းအမှောင်ကို Level ၁၅ မျိုးအထိချိန်ဆနိုင်။ Focusing Point 9 Point AiAF ပါသဖြင့် ဓာတ်ပုံရိုက်ကူးရာတွင် ကြည်လင်ပြတ်သားဟုဆို။ Shutter Speeds 1-1/2000 sec အထိမြန်ပြီး ဆက်တိုက်ရိုက်ကူးမည်ဆိုပါက 2.3 Shots/sec အထိရိုက်ကူးနိုင်။ ဗီဒီယို/ရုပ်ရှင်ပါရိုက်ကူးနိုင်ဟုသိရ။ ကွန်ပျူတာမလိုဘဲ Canon Jet Printer ဖြင့်တိုက်ရိုက်ဓာတ်ပုံထုတ်ယူနိုင်။ ရောင်းဈေး 170 US\$ ဟုသိရ။





EPSON Photo R 230 Printer

ပုံနှိပ်ထုတ်လုပ်မှုအရည်အသွေး 5760 x 1440 dpi အထိရှိသော Colour Photo Printer ဖြစ်။ ပုံနှိပ်ထုတ်လုပ်မှုနှုန်းမှာ 4" x 6" ဓာတ်ပုံတစ်ပုံလျှင် ၅၂ စက္ကန့်နှုန်း၊ Black Text (A4) တစ်မိနစ် ၁၅.၈ ရွက်နှုန်းနှင့် Colour Text (A4) တစ်မိနစ် ၁၅.၃ ရွက်နှုန်း Print ထုတ်ပေးနိုင်။ Paper Tray အတွင်း စက္ကူ ၁၂၀ ရွက်အထိ ထည့်သွင်းထားနိုင်။ စက္ကူ အရွယ်အစား A4, A5, A6, B5, 4R (4" x 6") နှင့် 5R (5" x 7") တို့ကို Print ထုတ်ပေးနိုင်။ Ink Cartridges တွင် အရောင်ခြောက်ရောင်အထိ အသုံးပြုထားသဖြင့် ဓာတ်ပုံ၏

အရောင်ကို စိုပြည်စေ။ USB 2.0 Full Speed ရှိ Interface ဖြင့် Windows နှင့် Mac စနစ်ကွန်ပျူတာနှစ်မျိုးစလုံးနှင့် ချိတ်ဆက် အသုံးပြုနိုင်။ ရောင်းဈေးကျပ် ၂၃၄,၆၀၀ ဝန်းကျင်ဟုသိရ။

Leica Disto A3 Pointer

Laser Pointer အဖြစ်သာမက အကွာအဝေးများတိုင်းတာခြင်း၊ ဧရိယာတွက်ချက်ခြင်းနှင့် ထုထည်ရှာဖွေ ခြင်းတို့ကိုပါ ပြုလုပ်နိုင်သည့် အိတ်ဆောင်ကိရိယာဖြစ်။ Pointer ၏ လေဆာ မီးရောင်ထောက်လိုက်သည့် နေရာ အကွာအဝေးကို မီတာ(သို့မဟုတ်)ပေဖြင့် ချက်ချင်းဖော်ပြပေး။ အနီးဆုံး ၀.၅ မီတာမှ အဝေးဆုံး ၁၀၀ မီတာအထိ အကွာအဝေးကိုတိုင်းတာရရှိနိုင်ပြီး +၃ (သို့မဟုတ်) -၃ မီလီမီတာမျှသာလွဲချော်မှုရှိနိုင်ဟုဆို။ AAA ဓာတ်ခဲတစ်လုံး ဖြင့် အသုံးပြုနိုင်။ ပေကြိုးဖြင့် တိုင်းထွာစရာမလိုတော့ဘဲ အချိန်ကုန်လူပင်ပန်းသက်သာစေသည့်ကိရိယာဖြစ်။ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး 440 US\$ ဟုသိရ။



Scout Night Vision Binocular (ညကြည့်မှန်ပြောင်း)

ညအမှောင်ထုကို ထွင်းဖောက်ကြည့်ရှုနိုင်သည့် ဒစ်ဂျစ်တယ်မှန်ပြောင်းဖြစ်။ 5x အထိ ပုံရိပ်ကိုချဲ့မြင်နိုင်ပြီး ၂၀ အတွင်းကြည့်ရှုနိုင်။ ပုံရိပ်ပေါ်လွင်မှုအရည်အသွေး (Resolution) 40 lp/mm ရှိပြီး အနီးဆုံးအကွာအဝေး ၂၀ ပေမှ အဝေးဆုံး ∞ အထိ ပုံရိပ်ကို ကြည့်ရှုနိုင်။ Rechargeable Battery နှစ်လုံးထည့်သွင်းအသုံးပြုနိုင်ပြီး ဘက်ထရီ သက်တမ်း ၁၀ နာရီမှ ၂၀ နာရီအထိအသုံးပြုနိုင်ဟုသိရ။ အမေရိကန်နိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး 814 US\$ ဟုဆို။

Canon iR 2016 Digital Copier

Canon မှ နောက်ဆုံးမိတ်ဆက်တင်သွင်းလိုက်သော စွယ်စုံသုံးမိတ္တူကူးစက်ဖြစ်။ မိတ္တူ ကူးယူခြင်းသာမက Print ထုတ်ခြင်း Scan ဖမ်းခြင်းနှင့် Fax ပေးပို့ခြင်းတို့ကိုပါ ဆောင်ရွက်နိုင်။ Memory 128 MB RAM ရှိပြီး 256 MB RAM အထိ မြှင့်နိုင်။ မိတ္တူကူးရာ၌ Warm-Up Time ၁၃ စက္ကန့်ကြာမြင့်ပြီး ပထမဆုံးစာရွက်ကို ၇.၉ စက္ကန့်အတွင်းကူးယူထုတ်ပေးနိုင်။ မိတ္တူ ကူးယူမှုနှုန်း နှင့် Print ထုတ်လုပ်မှုနှုန်း 16 ppm (A4) ရှိပြီး ပုံနှိပ်အရည်အသွေး 600 x 600 dpi နှင့် 1200 x 1200 dpi စီရှိ။ Paper Cassettes အတွင်း စာရွက်ရေ ၂၅၀ x ၃ (၇၅၀ ရွက်) အထိ ထည့်ထားနိုင်။ Scan တစ်ကြိမ်ဖမ်းယူထားသည့်ပုံရိပ်/ Text ကိုအလိုရှိသလောက် Print ထုတ်ပေးနိုင်။ Fax ပေးပို့ရာ၌ တစ်ရွက်လျှင်သုံးစက္ကန့်သာကြာမြင့်ဟုသိရ။ စာမျက်နှာနှစ်ဖက်စလုံးကို တစ်ရွက်စီ မိတ္တူကူးပေးနိုင်ပြီး အစဉ်အတိုင်း အလိုအလျောက် စီပေးဟုသိရ။ အသုံးပြုမည့်သူ (User) ၁၀၀ဦးစာ အထိ ID နှင့် Passwork ရိုက်သွင်းထားနိုင်။ အခြေခံရောင်းဈေး US\$ 1850 ဝန်းကျင်ရှိ။



ယခုလ Which & Why ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သောစွမ်းများနှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းအချက်အလက်များကို Ever Fine Store ၊ ယုနေပလာစာရို Digital Gift Shop နှင့် UML Fancy Mart ၊ Canon Showroom ၊ Client Focus Technology Group နှင့် Concordia International တို့မှ ရယူထားပါသည်။ **အယ်ဒီတာ**

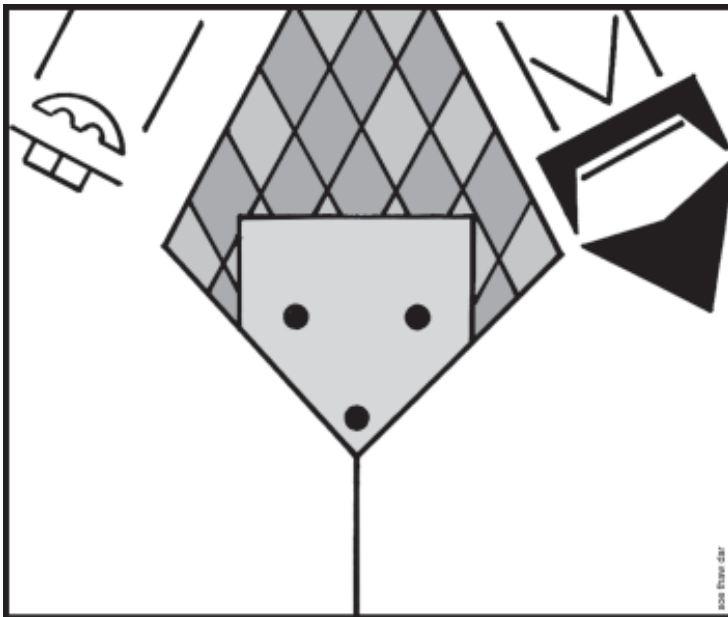
ဤကဏ္ဍတွင်.....

၁၄၂ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းနှင့် အာရှအမိလိုက်ဖြစ်စဉ်

၁၄၇ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း(၃၄)

၁၅၀ စကားပြောသောသွေး

၁၅၄ ကျွန်တော်ပန်းချီကုန်သည်(၄၃)



(ယခင်လမှအဆက်)

ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းနှင့် အာရှအမိလိုက်ဖြစ်စဉ်

ကျော်ဝင်း

အာရှအမိလိုက်ဖြစ်စဉ်

အာရှအမိလိုက်ဖြစ်စဉ်ကို အုပ်စုသုံးစုခွဲပြီး လေ့လာကြတာ ရှိပါတယ်။ အာရှခြင်းတောင်းများ (Asia Baskets)

လို့ အပြောများပါတယ်။ နိုင်ငံအလိုက်၊ လူမှုစီးပွားရေးအခြေအနေအလိုက် ခွဲထား တာပါ။ ဒါတွေကတော့ -
(၁) ပထမခြင်းတောင်း-ဂျပန်

(စစ်ကြိုခေတ်ကတည်းက ဖွံ့ဖြိုးရေးအခြေခံ ရှိပြီးသား၊ တစ်ခုတည်းသော အာရှနိုင်ငံပါ။ ဒါပေမဲ့ စစ်အတွင်းကတော့ ဖက်ဆစ်စနစ်ကို ကိုယ်စားပြုခဲ့တယ်။)

(၂) ဒုတိယခြင်းတောင်း-စင်ကာပူ၊ တောင်ကိုရီးယား၊ ဟောင်ကောင် (တရုတ်)၊ တရုတ်တိုင်ပေ (ပထမ ကျားလေးကောင်)၊ ထိုင်း၊ အင်ဒိုနီးရှား၊ မလေးရှား၊ ဖိလစ်ပိုင် (ဒုတိယကျားလေးကောင်)

(စစ်ပြီးစကတည်းက ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို လက်တွေ့ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ နိုင်ငံတွေ ဖြစ်ပါတယ်။)

(၃) တတိယခြင်းတောင်း-တရုတ်၊ အိန္ဒိယ၊ ဗီယက်နမ်၊ မြန်မာ၊ ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအို...။

(ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်နဲ့ ကာလတစ်ခု နီးစပ်ခဲ့တဲ့နိုင်ငံတွေ ဖြစ်ပါတယ်။) ခြင်းတောင်းတစ်ခုချင်းစီရဲ့ အမိလိုက်ဖြစ်စဉ်ကို အကြမ်းဖျင်းဆက်ပြောပါမယ်။

၁။ ပထမခြင်းတောင်း

ဂျပန်ရဲ့ ခေတ်မီဖွံ့ဖြိုးရေးလမ်းကြောင်းကို ၁၈၆၈-မေဂျီပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးလှုပ်ရှားမှုနဲ့ စဖွင့်တယ်လို့ အမှတ်အသားရှိပါတယ်။ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်း ပထမခေတ်လို့ ပြောရမှာပေါ့။ နပိုလီယန် စစ်ပွဲတွေအလွန် ဥရောပနိုင်ငံတွေကြား အချင်းများမှုတွေကို အခွင့်အရေးယူပြီး နိုင်ငံတည်ဆောက်ရေးကို ဇောက်ချလုပ်နိုင်ခဲ့တယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ အစိုးရဦးဆောင်တဲ့ လှုပ်ရှားမှုဖြစ်ပါတယ်။ ကိုလို

နီစနစ်နဲ့အတူ ကျွဲကူးရေပါဖြစ်လာတဲ့ နိုင်ငံတကာအရင်းကို အခွင့်အလမ်းတစ်ခု အနေနဲ့ အသုံးချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပုဂ္ဂလိက စက်မှုလုပ်ငန်းရှင်နဲ့ ကုန်သည် လူတန်းစားကို မွေးထုတ်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဘဏ်စနစ် ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက်လည်း အခြေခံခိုင်ခိုင် တည်ဆောက်နိုင်ခဲ့တယ်။ ဒီလုပ်ငန်းစဉ်အားလုံးကို ဥရောပတက္ကနိ လိုဂျီနဲ့ ဆောင်ရွက်ခဲ့တာပါ။ အားနည်း ချက်ကတော့ စီးပွားရေး မျက်နှာစာမှာသာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့ပြီး ကျန်တဲ့ဆက်စပ် မျက်နှာစာတွေကို မတိုထိနိုင်ခဲ့တာလို့ သုံး သပ်ကြပါတယ်။ ဒါရဲ့ အကျိုးဆက်အနေ နဲ့ ဖက်ဆစ်စနစ်ရဲ့ မွေးရပ်မြေ ဖြစ်ခဲ့ရတယ် ဆိုတဲ့ ကောက်ချက်တစ်ခုလည်း ရှိတယ်။

(မေဂျီနဲ့ မရှေးမနှောင်း ကျွန်တော် တို့နိုင်ငံသမိုင်းမှာလည်း ပြုပြင်ပြောင်းလဲ ရေးအစအနအချို့ ရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကနောင် မင်းသားကြီးနဲ့ ယောအတွင်းဝန် ဦးဘိုးလှိုင် တို့ဦးဆောင်ခဲ့တဲ့ ခေတ်မီရေးကြိုးပမ်း ချက်တွေပါ။ ဒါပေမဲ့ ဘာမဟုတ်တဲ့ နန်း တွင်းလုပ်ကြံမှုတစ်ခု (မြင်ကွန်း-မြင်ခုံ တိုင်အရေးအခင်း)မှာ အကောင်းဆုံးခေါင်း တစ်လုံးဆုံးခဲ့ရာက တိုင်းပြည်နဲ့လူမျိုး အတွက် ကြမ္မာငင်ခဲ့ရပါတယ်။)

ဒုတိယခြင်းတောင်း

၁၉၆၀ အလွန်နှစ်တွေလောက်က စခဲ့ပါတယ်။ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်း ဒုတိယခေတ်ပါ။ အင်ဒိုချိုင်းနားစစ်ပွဲကို အမိပြုပြီး အာရှဒေသကို စီးဝင်လာတဲ့ ဒေါ်လာရေစီးကြောင်းကြီးကို ကျကျနန အသုံးချနိုင်ခဲ့တယ်။ ဝန်ဆောင်မှုစီးပွား ရေးကို လှည့်ပြောင်းလာကြတဲ့ ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံတွေက ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို အဆင်ပြေပြေ လက်ခံပွားစီးနိုင်တာ ကြောင့်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဂလိုဘယ် လိုက်ဇေးရှင်း ဒုတိယခေတ်ရဲ့ အခွင့်အ လမ်းတွေကို အသုံးချနိုင်ခဲ့တာမို့ ထုတ် လုပ်ရေးအဆင့်ကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်

ရောက်နိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးရေး နောက်ကွယ်က ဒဿနကွန်းအားလို့ ဆို နိုင်တဲ့ ကွန်ဖြူးရှပ်ဝါဒကို အစပိုင်းက အားကောင်းချက်လို့ ယူဆခဲ့ပေမယ့် အာရှ စီးပွားရေးအကျပ်အတည်း နောက်ပိုင်းမှာ ပြန်ဆန်းစစ်လာကြတယ်။

(အဲဒီအချိန် ကျွန်တော်တို့နိုင်ငံမှာ တော့ ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်ဘက် လှည့်ပြောင်းခဲ့ပါတယ်။)

တတိယခြင်းတောင်း

လက်ရှိ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်း တတိယခေတ်ဟာ တတိယခြင်းတောင်း အလှည့်လို့ အများက မျှော်လင့်ထားကြ ပါတယ်။ လက်တွေ့မှာ တရုတ်နဲ့ အိန္ဒိယ ရှေ့ရောက်လာတယ်။ အမေရိကနဲ့ ဥရောပ ကိုတောင် စိန်ခေါ်နိုင်တဲ့အဆင့် ရောက်လာ တယ်။ ဗီယက်နမ်ကိုလည်း နောက်ထပ် ကျားတစ်ကောင် ဖြစ်နိုင်စရာရှိတယ်လို့ အမှတ်ပေးထားကြတယ်။ ဂလိုဘယ်လိုက် ဇေးရှင်း တတိယခေတ်ရဲ့ အခွင့်အလမ်း တွေကို အသုံးချနိုင်ရင် ထုတ်လုပ်ရေးအ ဆင့်ကိုကျော်ပြီး ဝန်ဆောင်မှုစီးပွားရေးကို တက်လှမ်းနိုင်စရာ ရှိပါတယ်။ ဒီမှာ ကျွန် တော်တို့ရဲ့ ပခုံးထမ်းနိုင်ကြီးနှစ်ခုလို ဖြစ် နေတဲ့ တရုတ်နဲ့ အိန္ဒိယကို နည်းနည်း လောက် ဖိုးကပ်စ်လုပ်ကြည့်ဖို့ လိုမယ် ထင်တယ်။

တရုတ်ပြည်ရဲ့ အဓိကအားကောင်း ချက်ဟာ ပေါ်လစီမှာရှိတယ်ဆိုတဲ့ အကဲ ဖြတ်ချက် ရှိပါတယ်။ အားလုံးသိတဲ့ အတိုင်း တရုတ်ပြည်ဟာ ၁၉၄၉ ခုနှစ် ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ထူထောင်ပြီးကတည်း က ဆိုရှယ်လစ်စီးပွားရေးစနစ်ကို စိုက်လိုက် မတ်တတ်ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့နိုင်ငံ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ၁၉၆၀ အလွန် ရှေ့သို့ခုန်ပျံ့ရေး လှုပ်ရှားမှုဆိုတာနဲ့ 'ယဉ်ကျေးမှုတော်လှန် ရေး'ဆိုတဲ့ ခါးသီးတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေကို ဖြတ်သန်းပြီးတဲ့အခါမှာ တရုတ်ပြည်ဟာ လမ်းကြောင်းအသစ် ဖောက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ အလွန်အင်မတန် အစဉ်အလာ ကြီးမားခဲ့တဲ့ 'မော်စီတုန်းရဲ့ ပေါ်လစီကို 'တိန်ရှေ့ကပ်ပင်း' ဦးဆောင်မှုနဲ့ ဖောက် ထွက်နိုင်ခဲ့တာပါ။ 'မော်'က ဗဟိုအမိန့်ပေး စနစ်ကို အခြေခံတယ်။ 'တိန်'က ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ်ကို ဦးတည်တယ်။ 'မော်'က လူလတ်တန်းစားကို ဓနရှင်လမ်းဖောက် မယ့်လူတွေဆိုပြီး ဖိထားတယ်။ တိန်က လူလတ်တန်းစားနဲ့ပတ်သက်ရင် တိုင်းပြည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးအောင်လုပ်နိုင်တဲ့ ဒိုင်းန မစ်အင်အားလို့မြင်ပြီး မြေတောင်မြောက် ပေးတယ်။ 'မော်'က တံခါးပိတ်တယ်။ 'တိန်' က တံခါးဖွင့်တယ်။

တရုတ်ပြည်ကြီး တံခါးဖွင့်လိုက်တာ နဲ့ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ လိုမ့်ဝင်လာ ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ချက်ချင်းလက်ငင်း အောင်မြင်မှုရခဲ့တာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုအရှိန်ရလာမှ (အထူး သဖြင့် တရုတ်ပြည် ကမ္ဘာ့ကုန်သွယ်ရေး အဖွဲ့ WTO ထဲဝင်ဖို့ လုပ်လာတော့မှ) သိသိသာသာ အောင်မြင်လာတာ ဖြစ်ပါ တယ်။ ပြောရရင် တရုတ်စီးပွားရေးဟာ ခေတ်ပြိုင်ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းထဲမှာ အရှိန်အဟုန်နဲ့ ပါဝင်လာနိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါ တယ်။ အဲဒီနောက်တော့ တစ်ကမ္ဘာလုံး က ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတွေ၊ တရုတ် ပြည်မကြီးကို ရွှေ့အခြေစိုက်လာကြ တယ်။ ဒါကို 'ကမ်းလွန်ရင်းမြစ်ရှာခြင်း' (Offshoring) လို့ ခေါ်ပါတယ်။ ဒီဖြစ် စဉ်ကြီးတစ်ခုလုံးကို 'ဖရိုင်းမင်း'က စာ ကြောင်းတစ်ကြောင်းတည်းနဲ့ ခုလိုချုပ်ပြ ပါတယ်။ "တရုတ်ပြည် WTO အဖွဲ့ဝင် ဖြစ်လာသည်နှင့် ပီကင်းနှင့် ကမ္ဘာကြီးမှာ Offshoring မည်သော အဆင့်သစ် တစ် ခုသို့ ခုန်ကူးလိုက်သလို ဖြစ်သွားတော့ သည်" တဲ့။

အိန္ဒိယနဲ့ပတ်သက်ရင်တော့ သူ့ရဲ့ ပညာအခြေခံအားကောင်းမှုကို အဓိက အမှတ်ပေးကြပါတယ်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံရဲ့ ပထမဆုံးဝန်ကြီးချုပ် 'ဂျာဝါလဟာနေရူး'

အတွေးအမြင်

ဟာ စီးပွားရေးမှာ ဆိုရှယ်လစ်အစွဲသန်ပေမယ့် ပညာရေးမှာတော့ ဗြိတိသျှလမ်းကြောင်းအတိုင်း လိုက်ခဲ့တယ်။ လွတ်လပ်ရေးရပြီးခါစ ၁၉၅၁ ခုနှစ်လောက်ကတည်းက 'အိန္ဒိယနည်းပညာတက္ကသိုလ်' (IIT) ၇ ခုကို စတင်ထူထောင်ခဲ့တယ်။ တစ်ချိန်တည်းလောက်မှာပဲ 'အိန္ဒိယစီမံခန့်ခွဲမှုတက္ကသိုလ်' (IIM) ၆ ခုလည်း ပေါ်ထွက်လာခဲ့တယ်။ ဒါ့အပြင် ဩဇာကြီးတဲ့ ပုဂ္ဂလိကတက္ကသိုလ်တွေ အများကြီးလည်း ရှိသေးတယ်။ ဒါတွေရဲ့အကျိုးဆက်အနေနဲ့ အိန္ဒိယဟာ ကမ္ဘာ့အဆင့်မီ အင်ဂျင်နီယာတွေ၊ ဆော့ဝဲပညာရှင်တွေ၊ ဘီဇက်သမားတွေ နှစ်စဉ်မွေးထုတ်ပေးနိုင်တဲ့ အိုင်တီစက်ရုံကြီးလို ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အိန္ဒိယဟာ ခေတ်သစ်စီးပွားရေးအတွက် ပညာအခြေခံကို ခိုင်ခိုင်မာမာ တည်ဆောက်ပြီးသား ဖြစ်နေတယ်။

ခရစ်နှစ် ၂၀၀၀ အကြို Y2K အကျပ်အတည်းက အိန္ဒိယနဲ့ ကမ္ဘာကြီးကို မိတ်ဆက်ပေးလိုက်သလို ဖြစ်သွားတယ်။ အားလုံးသိကြတဲ့အတိုင်း Y2K ဆိုတာ ကမ္ဘာလုံးချီ ကွန်ပျူတာအကျပ်အတည်းကြီးဖြစ်လေတော့ ဝိုင်းကြဝန်းကြမယ့် ပညာရှင်တွေ အများကြီးလိုတယ်မို့လား။ ဒီမှာတင် ကမ္ဘာက အိန္ဒိယရဲ့ ပညာအခြေခံကို သိသွားသလို အိန္ဒိယပညာရှင်တွေလည်း ကမ္ဘာ့ရေစီးထဲ ပါဝင်ခွင့်ရလာ

တယ်။ နောက်ပိုင်း အမေရိကနဲ့ ဥရောပကုမ္ပဏီတွေ၊ 'တီထွင်ဖန်တီးမှုစီးပွားရေး' ဘက်လှည့် ပြောင်းလာရတော့ သူတို့ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေကို ပညာအခြေခံအားကောင်းတဲ့ အိန္ဒိယဘက် ရွှေ့လာကြတယ်။ အခု လူပြောများနေတဲ့ Out-source ဖြစ်စဉ်ကြီးပေါ့။ မူလကတည်းက ပညာအခြေခံရှိပြီးသား အိန္ဒိယအတွက် Outsource ဟာ မဟာအခွင့်အလမ်းကြီးဖြစ်လာပြီး ကမ္ဘာစီးပွားရေးထဲခုန်ဝင်ဖို့ လမ်းပွင့်သွားတော့တယ်။ ဒီဖြစ်စဉ်ကြီးကိုလည်း ဖရိုင်းမင်းက စာကြောင်းတစ်ကြောင်းတည်းနဲ့ ခုလို ချုပ်ပြခဲ့ပါတယ်။ “Y2K က အိန္ဒိယနှင့် ကမ္ဘာကြီးကို စတင် မိတ်ဆက်လိုက်ပြီး Outsourcing က အိန္ဒိယကို ဂလိုဘယ်စီးပွားရေးထဲသို့ ဆွဲ သွင်းလိုက်သည်” လို့ ဆိုပါတယ်။

ဒါဟာ ကျွန်တော်တို့ရှေ့ကသွားခဲ့တဲ့ အာရှအမီလိုက်ဖြစ်စဉ်ကို စုတ်ချက်ကြမ်းကြမ်းနဲ့ ကောက်ကြောင်းခြစ်ကြည့်လိုက်တာပါ။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ခေတ်မီနိုင်ငံတော်ထူထောင်ရေး ရည်မှန်းချက်အတွက် တစ်စုံတစ်ရာအသုံးတည့်နိုင်စရာရှိမယ့် အတွေ့အကြုံတွေ ဖြစ်မယ်ထင်ပါတယ်။ ရှေ့ဆက်ပြီး ဆက်စပ်စဉ်းစားနိုင်ဖို့ အခုလောလောဆယ် ရှေ့ရောက်လာတဲ့ ခေတ်ပြိုင်အိုင်ဒီယာအချို့နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးချင်ပါသေးတယ်။

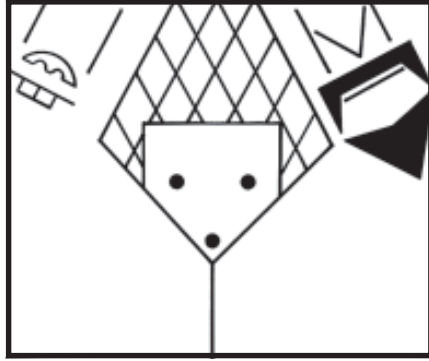
(၃) ခေတ်ပြိုင်အိုင်ဒီယာအချို့

အခုဖော်ပြမယ့် အိုင်ဒီယာတွေဟာ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနဲ့ ဆက်စပ်နေတာတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လောက် မှန်လို့ ဘယ်လောက် မှားတယ်ဆိုတာ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်း မရှိပါဘူး။ အားလုံး ဝိုင်းဝန်းစဉ်းစားအဖြေရှာနိုင်ဖို့ လက်လှမ်းမီ သမျှ စုစည်းတင်ပြလိုက်တာ ဖြစ်ပါတယ်။

၁။ ဂလိုဘယ်တန်ဖိုး

အိန္ဒိယနိုင်ငံသား နိုဘယ်ဆုရဘောဂဗေဒပညာရှင် 'အမတရာဆင်း' ရဲ့ အမြင် ဖြစ်ပါတယ်။ ၂၁ ရာစုခေတ်ဦးမှာ ရှေ့ရောက်လာတဲ့ တရုတ်နဲ့ အိန္ဒိယ၊ ရေရှည်မှာ ဘယ်သူကသာမလဲဆိုတာ စဉ်းစားကြရင်းက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ အယူအဆတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ အခုလောလောဆယ် ကိန်းဂဏန်းတွေအရ တရုတ်က အိန္ဒိယထက် ရှေ့ရောက်နေတာ ငြင်းလို့ မရနိုင်ပါဘူး။ ဒါပေမဲ့ ပညာရှင်အချို့ရဲ့ အလိုအရ ရေရှည်မှာ အိန္ဒိယဘက်က ပိုစိတ်ချရတဲ့ အားသာချက်တွေ ရှိတယ်လို့ ထောက်ပြကြတာတွေ ရှိပါတယ်။ အမတရာဆင်းဟာ အဲဒီပညာရှင်တွေထဲက တစ်ယောက်ပါ။

ပညာရှင်တွေက အချက်နှစ်ချက်ကိုကိုင်ပြီး အိန္ဒိယဘက်က လောင်းကြေးထပ်ကြတယ်။ ပထမအချက်က အိန္ဒိယအလုပ်အင်အားစုရဲ့ ပညာအခြေခံအားကောင်းမှုပါ။ အိန္ဒိယ ပညာအလုပ်သမားတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်က တရုတ်ရဲ့ ဈေးချိုလုပ်အားထက် ရေရှည်မှာ ပိုဆွဲဆောင်မှုရှိလိမ့်မယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒုတိယ အချက်ကတော့ အိန္ဒိယရဲ့ နိုင်ငံရေးစနစ်နဲ့ ဆိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအဆင့်ရဲ့ ပြိုင်တစ်ခု ရောက်ရင် နိုင်ငံရေးကိန်းရှင်က စကားပြောလာနိုင်တယ်လို့ ဆိုတယ်။ အဲဒီအချိန်မျိုးရောက်ရင် အဆင်သင့် ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့စနစ်မျိုး အိန္ဒိယမှာ ရှိနေပြီလို့ ဆိုပါတယ်။ အမတရာဆင်းက ဒီအချက်ကိုကိုင်ပြီး အယူအဆတစ်ခု တင်လိုက်တာပါ။ ၂၁ ရာစုမှာ ဆူပါအဆင့် ဖွံ့ဖြိုးတဲ့ နိုင်ငံဖြစ်ဖို့ ဆိုရင် 'ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာတန်ဖိုး' (Global Value) တစ်ခုရှိရမယ်လို့ ဆိုတယ်။ ဒီလို ဂလိုဘယ်တန်ဖိုးမရှိခဲ့ရင် ဆူပါအဆင့်က အချိန်မရွေးလျှော့ကျနိုင်တဲ့ အလားအလာ ရှိနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး အိန္ဒိယရဲ့ ပထမဆုံး ဝန်ကြီးချုပ် ဂျာဝါလဟာနေရူးရဲ့ အခန်း



ကဏ္ဍကို ပြန်စိစစ်ပြတယ်။ ခေတ်သစ် အိန္ဒိယအပေါ် နေရှူးရဲ့ ကျေးဇူးပြုမှုနှစ်ခု ရှိတယ်လို့ဆိုပါတယ်။ တစ်ခုက အိန္ဒိယရဲ့ အဆင့်မြင့်ပညာရေးအတွက် အုတ်မြစ်ချ ပေးခဲ့တာ။ နောက်တစ်ခုက ဘယ်လိုပဲ လှိုင်းထန်လေထန်ပြဿနာတွေနဲ့ ရင်ဆိုင် ရပေမယ့် အိန္ဒိယနိုင်ငံကြီးကို ဒီမိုကရေစီ လမ်းကြောင်းက သွေပည်မသွားအောင် ထိန်းနိုင်ခဲ့တာလို့ အကဲဖြတ်ပါတယ်။

၂။ ကိုယ်ပျောက်လက်မှ လက်ဆွဲ နှုတ်ဆက်

နယူးယော့မဂ္ဂဇင်းရဲ့ အိုင်တီဆောင်း ပါးရှင် ‘ရန်နာ-ဖိုရီဟာ’ရဲ့အယူအဆ ဖြစ် ပါတယ်။ သူက ၂၁ ရာစု ဈေးကွက်စီးပွား ရေးစနစ်ဟာ ‘ကိုယ်ပျောက်လက်ကနေ မမြင်ရတဲ့ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မှုဆီ ပြောင်း သွားပြီ’လို့ ဆိုပါတယ်။ (from invisible hand to invisible hand shake) လို့ ရေးတယ်။

‘ကိုယ်ပျောက်လက်’ (invisible hand) ဆိုတာ အဒမ်စမစ်ရဲ့ အယူအဆ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဈေးကွက်အင်အားစုတွေရဲ့ ကိုယ်ပျောက် လက်က ဖန်တီးပေးလိမ့်မယ်လို့ ‘စမစ်’က ဆိုခဲ့တယ်။ ဒီကိုယ်ပျောက်လက်ကို တွန်း ပေးနေတာက လူတွေရဲ့ ‘ကိုယ်ကျိုးစီးပွား’ (self-interest) လို့ ဆိုပါတယ်။ အခု ၂၁ ရာစုမှာ ဒီသဘောတွေ ရွေ့သွားပြီလို့ အကဲဖြတ်တယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ပညာစီးပွားရေးရဲ့ အဓိကအင်ဂျင်ဖြစ်တဲ့ အင်ဖော်မေးရှင်းနဲ့ ပညာအပေါ် သဘော ထားပြောင်းလာလို့ ဖြစ်ပါတယ်တဲ့။ အရင်က အင်ဖော်မေးရှင်းကို ‘ကျီ’ထဲ ထည့်လှောင်ထားလေ့ရှိတယ်။ ပညာကို ပိုင် ဆိုင်မှုအနေနဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားလိုကြ တယ်။ အခု ဒီအတိုင်းမဖြစ်တော့ဘူး။ အင်ဖော်မေးရှင်းကို ကျီထဲလှောင်ထားရင် ‘သိုး’ သွားနိုင်တယ်။ ပညာကို လက်ဝါးကြီး အုပ်ထားရင် ‘အ’ သွားနိုင်တယ်။ အင်ဖော်

မေးရှင်းနဲ့ပညာကို မျှဝေနိုင်မှ တိုးတက် ပွားစီးနိုင်စရာရှိတယ်လို့ သုံးသပ်ပါတယ်။ ဒါကို ‘မမြင်ရတဲ့ လက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မှု’ (invisible handshake) လို့ ပြောတာ ပါ။ ဒီလက်ဆွဲနှုတ်ဆက်မှုရဲ့ နောက် ကွယ်က ဒသနုတွန်းအားဟာ အရင်က လို ကိုယ်ကျိုးစီးပွားမဟုတ်တော့ဘူး။ ‘ပျော်ရွှင်မှုဆိုင်ရာ သိပ္ပံသစ်’ (New Science of Happiness) လို့ ဆိုပါတယ်။ လွယ်လွယ်ပြောရရင် တစ်ဦးချင်းပိုင်ဆိုင် မှုကနေ မျှဝေလှယ်ရေးဘက် ရွေ့လာ တာလို့ ဆိုနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

၃။ ဓနခွဲဝေရေးမှ ဓနဖန်တီးရေးသို့

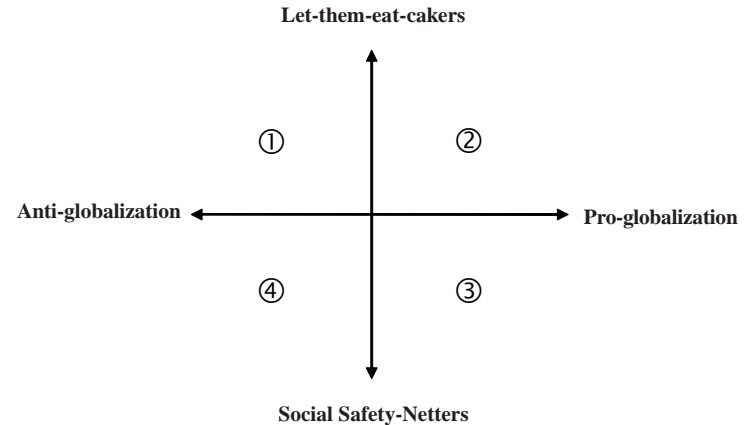
ဆင်းရဲမှု တိုက်ဖျက်ရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူလို့ အဆိုရှိကြတဲ့ ဘောဂဗေဒ ပညာရှင် ‘ဂျက်ဖရီဆာချီ’ရဲ့ အဆိုဖြစ်ပါ တယ်။ from wealth distribution to wealth creation လို့ သုံးပါတယ်။

အရင်က ဆင်းရဲမှုတိုက်ဖျက်ရေးကို ‘ဓနခွဲဝေရေး’ (wealth distribution) နဲ့ ချဉ်းကပ်ခဲ့ကြတယ်။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေ ဆီက ပိုလျှံတာသိမ်း၊ ဆင်းရဲသားတွေ ဝေ ပေးဆိုတဲ့ ပေါ်လစီပါ။ ပြောရရင် ‘ရိဘင် ဟု’ နည်း၊ ဒါမှမဟုတ် ‘ငတက်ပြား နည်း’ ပေါ့။ လက်တွေ့မှာ မအောင်မြင်ခဲ့ပါဘူး။ ချမ်းသာတဲ့လူတွေသာ ဆင်းရဲသွားတယ်။ ဆင်းရဲတဲ့လူတွေကတော့ မွဲမြဲမွဲလျက်ပဲ

တဲ့။ ကြားထဲက ‘ဒိုင်စားသွားတာ’ သာ အဖတ်တင်တယ်။ ဒါကြောင့် ဆင်းရဲသား တွေကိုယ်တိုင် ဓနကို ဖန်တီးနိုင်အောင် အခြေအနေတွေ၊ အချက်အလက်တွေ ဖန်တီးပေးရမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါကို ‘ဓနဖန်တီးရေး’ (wealth creation) လို့ ပြောတာပါ။ တစ်ခုတော့ ရှိတယ်။ ဒီနည်း ဟာ ‘နဂါးနီ’ သီချင်းထဲကလို ‘လူမွဲတွေက မနေ့ခေတ်မီ၊ သူဌေးဖြစ်တော့မည်’ ဆို သလိုမျိုး ချက်ချင်းလက်ငင်း အကောင် အထည်ဖော်နိုင်မှာတော့ မဟုတ်ဘူး။ ပထမ လူလတ်တန်းစားဖွံ့ဖြိုးအောင် လုပ် ရမယ်။ ပြီးမှ ဆင်းရဲမှုတိုက်ဖျက်ရေးကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့်လုပ်ရမယ်လို့ ဆိုပါ တယ်။

၄။ လေးခုကွန်ချာပေါ်လစီ

နယူးယော့တိုင်းမ်ဂျာနယ်လစ် သောမတ်ဖရိုင်းမင်းရဲ့အယူအဆ ဖြစ်ပါ တယ်။ သူက ဝင်ရိုးနှစ်ခုနဲ့ ပေါ်လစီလေးခု ကို ကွန်ချာ (matrix) ဖွဲ့ပြတယ်။ ဒီနေ့ ကမ္ဘာမှာရှိနေတဲ့ ပေါ်လစီလေးရပ်ကို ဖွင့် ပြပြီး ပေါ်လစီမိတ်ကာတွေ ကိုယ်တိုင်ရွေး ချယ်ကြဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်နိုင်ငံ ဖွံ့ဖြိုး ရေးအတွက် ဘယ်ပေါ်လစီနဲ့ သွားမလဲပေါ့။ ဒါကို နားလည်နိုင်ဖို့ သရုပ်ဖော်ပုံ တစ်ခုနဲ့ ပြဖို့လိုမယ်ထင်ပါတယ်။ (ပုံ) အလျားလိုက်ဝင်ရိုးဟာ ဂလိုဘယ်



အတွေးအမြင်

လိုက်ဇေးရှင်းအပေါ် သဘောထားနဲ့ ဆိုင်ပါတယ်။ ဘယ်ဘက်အစွန်း (Anti-globalization) ဟာ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းအပေါ်မကြိုက်တဲ့ အခြေခံကလာတယ်။ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းနဲ့ ဝေးဝေးမှာနေဖို့ ရပ်ခံတယ်။ ဒီဝင်ရိုးပေါ်မှာ လက်ယာဘက်တိုးလာလေ၊ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းနဲ့ နီးလာလေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝင်ရိုးရဲ့ ညာအစွန်း (Pro-globalization) ကတော့ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းကို ကြိုက်မကြိုက်အခြေခံနဲ့ မစဉ်းစားဘူး။ ရှောင်မရတဲ့ ရဲရဲတိုးဝင်ရမယ့် အရှိတရားအနေနဲ့ သဘောထားတယ်။ ဂလိုဘယ်လိုက်ဇေးရှင်းကို ကျကျနနစီးနိုင်ဖို့ ကြိုးစားတယ်။

ဒေါင်လိုက်ဝင်ရိုးကတော့ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးပေါ်လစီနဲ့ ဆိုင်ပါတယ်။ အပေါ်ဆုံးထိပ်မှာ ‘သူတို့ကိတ်မုန့်စားပါစေ’ (Let-them-eat-cakes) လို့ သဘောထား

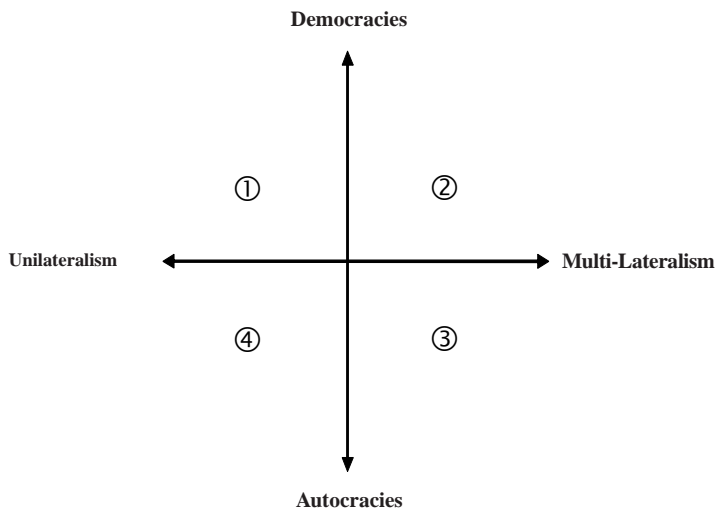
ပိုက်ကွန်သမားတွေ’ (Social-safety-netters) တွေ ရှိတယ်။ လှိုင်းတွေလေတွေကြားမှာ လန်ကျလာသူတွေအတွက် ခံသာအောင် ကူရှင် ခံပေးလိုသူတွေပါ။

ဒီဝင်ရိုးနှစ်ခုကြားမှာ ပေါ်လာတဲ့ ပေါ်လစီ ၄ ခုဟာ သက်ဆိုင်ရာဝင်ရိုးတွေကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။ ဘယ်လိုပေါ်လစီမျိုးကို ရွေးကြမလဲ။ ကိုယ်တိုင်စဉ်းစားကြဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

၅။ လေးခုကမ္ဘာပေါ်လစီ

EU ရဲ့ နိုင်ငံခြားရေးပေါ်လစီ ဒါရိုက်တာ ‘မာက်ခ်လီယိုနတ်’ရဲ့ မှန်းဆချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ခရစ်နှစ် ၂၀၂၆ အရောက်မှာ ရှိနိုင်တဲ့ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံကြီးတွေကို စိတ်ကူးမှန်းဆထားတာပါ။ ဒါကိုလည်း သရုပ်ဖော်ပုံနဲ့ရှင်းမှ မြင်သာမယ်ထင်တယ်။

အလျားလိုက်ဝင်ရိုးက Unilateralism



သူတွေ ရှိတယ်။ အကြောင်းကြောင်းကြောင့် မအောင်မြင်သူတွေအရေးကို ထည့်မစဉ်းစားပါဘူး။ ဒီဝင်ရိုးအတိုင်း အောက်ဘက်ရောက်လာလေ၊ မအောင်မြင်သူတွေအရေးကို ထည့်စဉ်းစားလာလေ ဖြစ်ပါတယ်။ အောက်ဆုံးမှာတော့ ‘လူမှုလုံခြုံရေး

alism (တစ်ကိုယ်တော်ကျိတ်ဝါဒ)နဲ့ Multi-lateralism (နိုင်ငံစုံညီဝါဒ)ကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။ ညာဘက်ရောက်လာလေ၊ နိုင်ငံစုံညီဝါဒနဲ့နီးလေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒေါင်လိုက် ဝင်ရိုးက ဒီမိုကရေစီနဲ့ အော်တိုကရေစီကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။

အပေါ်ရောက်လေ၊ ဒီမိုကရေစီနဲ့နီးလေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဝင်ရိုးနှစ်ခုကြားက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ဇန်လေးဇန်ဟာ ကမ္ဘာလေးခုကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။

ဇန်(၁) (ဒီမိုကရေစီ သို့သော် တစ်ကိုယ်တော်ကျိတ်)မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိမယ်။ အိန္ဒိယ ပါလာနိုင်တယ်။ ဇန်(၂) (ဒီမိုကရေစီ-နိုင်ငံစုံ)မှာ ဥရောပ သမဂ္ဂနဲ့ စကင်ဒီနေးဗီးယန်းနိုင်ငံတွေ ရှိမယ်။ ဇန်(၃) (အော်တိုကရေစီ-နိုင်ငံစုံ)မှာ ရုရှားနဲ့ တရုတ်ရှိမယ်။ ဇန်(၄) (အော်တိုကရေစီ-တစ်ကိုယ်တော်ကျိတ်)ကတော့ အရှေ့အလယ်ပိုင်းလို့ ဆိုပါတယ်။ ၂၀၂၆ အတွက် မှန်းဆချက် ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ဘယ်ဇန်မှာ နေရာချထားမယ်၊ ဘယ်ဇန်ကို မဟာမိတ်ပြုသင့်တယ်ဆိုတာ ရွေးချယ်ကြရမှာလို့ ဆိုတယ်။

နိဂုံး

အကြောင်းကြောင်းကြောင့် နောက်ကျကျန်ရစ်ခဲ့တဲ့ နိုင်ငံတွေအနေနဲ့ ‘မိမိမိပါတော့မလား’ဆိုတဲ့ စိုးရိမ်စိတ်အချို့ ရှိကောင်းရှိနိုင်ပါတယ်။ သမိုင်းအတွေ့အကြုံအရ (အထူးသဖြင့် ကျွန်တော်တို့ အိမ်နီးချင်း အာရှနိုင်ငံတွေရဲ့ အမိလိုက်ဖြစ်စဉ်အရပြောရရင် အမိလိုက်နိုင်စရာကောင်းကောင်း ရှိပါတယ်။ တစ်ခုပဲ လိုပါလိမ့်မယ်။ အခါအားလျော်စွာ ပေါ်ထွက်တတ်တဲ့ ဂလိုဘယ် အခွင့်အလမ်းတွေကို မြင်အောင်ကြည့်နိုင်ဖို့နဲ့ ဒါကို အသုံးချနိုင်အောင် ပြင်ဆင်ထားဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီသဘောကို ဖော်ပြတဲ့ ‘လူးစစ်ပတ်စ်ချာ’ရဲ့ စကားတစ်ခွန်းနဲ့ နိဂုံးချုပ်ပါရစေ။

“အခွင့်အလမ်းဆိုတာ ကောင်းကောင်းပြင်ဆင်ထားတဲ့ စိတ်ဓာတ်ကိုသာ မျက်နှာသာပေးတတ်ပါတယ်”တဲ့။ အားလုံးကို ကျေးဇူးတင်ပါတယ်။

ကျော်ဝင်း

(ယခင်လမှအဆက်)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း

(၃၄)

လူထုစိန်ဝင်း

SELF-INJURY SCHEME

အနာခံပြီး အနိုင်ယူတဲ့ဗျူဟာ

ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိခိုက်နာကျင်အောင်လုပ်တဲ့သူ လောကမှာ မရှိနိုင်ပါဘူး။ တခြားသူလုပ်လို့သာ ခံရတာလို့ လူတိုင်းက ယူဆကြလိမ့်မယ်။ အမှန်တကယ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ထိခိုက်နာကျင်

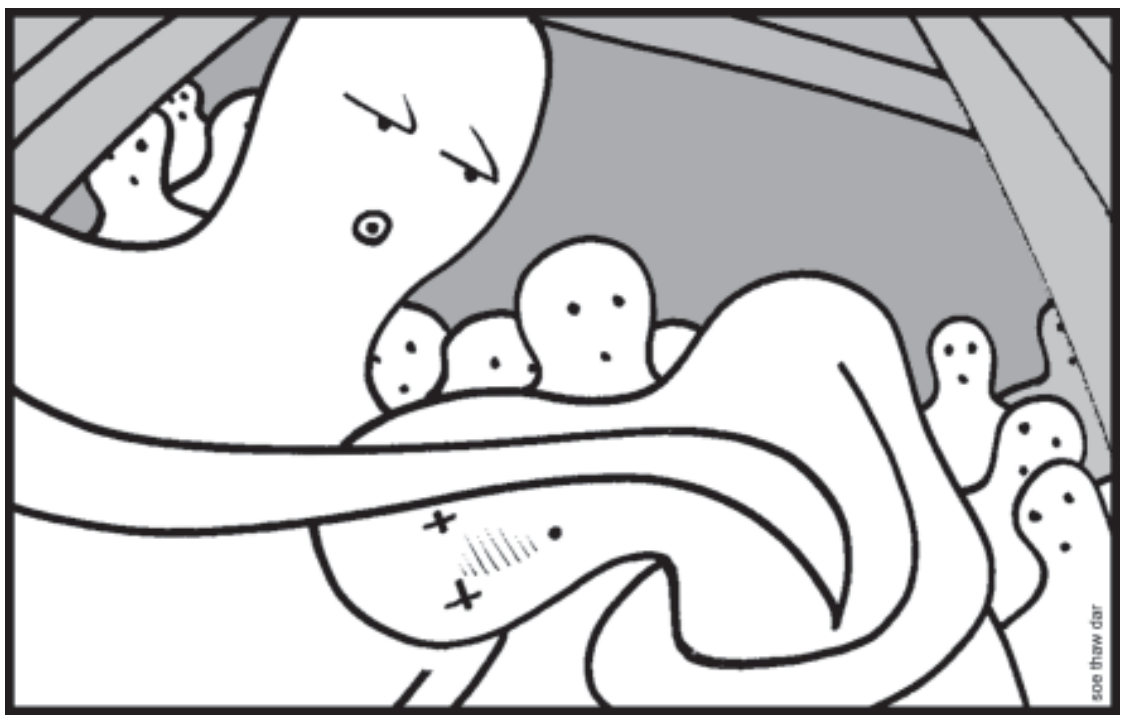
အောင် လုပ်ပြနိုင်ခဲ့ရင် လူတစ်ဖက်သားရဲ့ ယုံကြည်မှုကို အလွယ်တကူရရှိနိုင်လိမ့်မယ်။

နောက်ခံသမိုင်းကြောင်း

နွေဦးနဲ့ နွေနှောင်းကာလလို့ခေါ်တဲ့ ခေတ်မှာ ကျိကွမ်းက ဂူဘုရင် ဂူဝမ်းလျောင်ကို လုပ်ကြံပြီး ထီးနန်းလုယူခဲ့

တယ်။ သူက ဂူဝမ်းဟိုလူဘွဲ့ကို ခံယူတယ်။ လုပ်ကြံခံသွားရတဲ့ ဂူဘုရင်ဟောင်းရဲ့ သားချင်းကျိဟာ ရဲစွမ်းသတ္တိနဲ့ပြည့်စုံပြီး ဉာဏ်ပညာထက်မြက်သူလည်း ဖြစ်တယ်။ သူက စစ်သည်ဗိုလ်ပါစုဆောင်းပြီး ထီးနန်း ပြန်ယူဖို့ ကြိုးစားနေကြောင်း ဟို့လူ ကြားသိရတဲ့အခါ ချောက်ချောက် ချားချား ဖြစ်သွားတယ်။

ဟို့လူရဲ့ ကျွန်ယုံ ဂူစိစူးက လူတော်တစ်ယောက်ဖြစ်တဲ့ ယောက်လိကို ခေါ်ဆောင်လာခဲ့တယ်။ ယောက်လိဟာ လူကောင်သေးပေမယ့် သူ့ရသတ္တိရှိပြီး အသိဉာဏ်လည်းရှိသူ ဖြစ်တယ်။ သူက ချင်းကျိဟာ စစ်သည်ဗိုလ်ပါများ စုဆောင်းနေကြောင်း သိရှိရတယ်။ အဲဒါကြောင့် သူဝင်ရောက်ခိုလှုံခွင့်တောင်းလျှင် အလွယ်တကူရနိုင်လောက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ သူ့ယုံကြည်မှုကိုရဖို့အတွက် သူ့လက်တစ်ဖက်ကို ဖြတ်ပစ်ရလိမ့်မယ်။ ဒါတင်မက သူ့မိသားစုတစ်ခုလုံးကိုပါ သတ်ပစ်ရလိမ့်



www.foreverspace.com.mm

အတွေးအမြင်

မယ်လို့ ရဲ့ရဲ့ဝံ့လျှောက်တင်လိုက်တယ်။

လျှောက်တင်ချက်ကိုကြားရတော့ ဘုရင် ဟိုလူဟာ ကြက်သီးတဖြန်းဖြန်းထ သွားခဲ့တယ်။ လုပ်ဖို့ရာ လက်တွန်းပြီး တော့လည်း နေတယ်။ ဒါပေမဲ့ ယောက် လိရဲ့ ပြတ်သားတဲ့ လျှောက်ထားချက် ကြောင့် ယောက်လိဟာ ပုန်ကန်ခြားနား ရန် ကြံစည်နေတယ်လို့ စွပ်စွဲပြီး ထောင် သွင်း အကျဉ်းချထားလိုက်တယ်။ အဲဒီ နောက် ပြစ်ဒဏ်အနေနဲ့ သူ့လက်တစ်ဖက် ကို ဖြတ်ပစ်လိုက်တယ်။ ရက်အတန်ကြာ တော့ ယောက်လိကို တိတ်တဆိတ် ထောင်က လွှတ်ပေးလိုက်ပြီး ထွက်ပြေး လွတ်မြောက်သွားတယ်လို့ ကြေညာလိုက် တယ်။ ပြစ်ဒဏ်အဖြစ် သူ့မိသားစုတစ်ခု လုံးကို ကွပ်မျက်ပစ်လိုက်တယ်။

ယောက်လိဟာ ချင်းကျိရီရာကို အရောက် သွားတယ်။ လက်တစ်ဖက် အဖြတ်ခံရရုံမက သူ့သားသမီးများနဲ့ သူ့ အိမ်ထောင်စုတစ်ခုလုံးပါ အသတ်ခံရ ကြောင်း သိရတဲ့အတွက် ချင်းကျိက ယုံ မှတ်ပြီး အပါးမှာ ခစားစေခဲ့တယ်။ ချင်းကျိက စစ်တပ်ကြီးနဲ့အတူ ချီတက်တော့မယ်ပြင် တော့ ယောက်လိက သူ့ လမ်းပြအဖြစ် လိုက်ပါခွင့်ပြုဖို့ ပန်ကြားခဲ့တယ်။ ကြည်း ကြောင်း၊ ရေကြောင်းနဲ့ နှစ်ဖက်ညှပ်ပြီး စစ်ချီတော့ ယောက်လိဟာ ချင်းကျိစီးတဲ့

လှေပေါ်မှာ လိုက်ပါလာခဲ့တယ်။

လှေမြစ်လယ်ရောက်တာနဲ့ အခါ အခွင့်စောင့်နေတဲ့ ယောက်လိက လှံတစ် ချောင်းနဲ့ ချင်းကျိကို ထိုးသတ်လိုက် တယ်။ အမှတ်တမဲ့မို့ လှံချက် ထိသွားပေ မယ့် တိုက်ရည်ခိုက်ရည်ရှိတဲ့ ချင်းကျိဟာ ယောက်လိကို လက်ရဖမ်းချုပ်ပြီး ဦးခေါင်း ကို ရေထဲ နှစ်ထားလိုက်တယ်။ ချင်းကျိရဲ့ ရဲမက်များ ပြေးလာပြီး ယောက်လိကို သတ်မည်ပြုတော့ ချင်းကျိက တားဆီး လိုက်တယ်။

“သူဟာ သူ့ရသတ္တိနဲ့ပြည့်စုံတဲ့ သူရဲ ကောင်းဖြစ်တယ်။ တစ်နေ့တည်းမှာ သူရဲ ကောင်းနှစ်ဦး မသေစေသင့်ဘူး” ချင်းကျိ က ပြောပြောဆိုဆို သူ့ကိုယ်တွင်း စူးဝင် နေတဲ့လိုကို ဆွဲနှုတ်ပစ်ချလိုက်တယ်။ အဲဒီ နောက် လဲကျသေဆုံးသွားခဲ့တယ်။ လှေ ကမ်းဆိုက်တဲ့အခါ ချင်းကျိရဲ့ ဆန္ဒအတိုင်း ရဲမက်များက လွှတ်ပေးလိုက်ပေမယ့် ယောက်လိဟာ သူ့ဓားနဲ့သူ့ အဆုံးစီရင် သွားခဲ့တယ်။

သုံးသပ်ချက်နဲ့ လက်တွေ့ကျင့်သုံးမှု

ယောက်လိရဲ့အဖြစ်အပျက်ဟာ ရက်စက်ကြမ်းကြုတ်ပြီး မယုံကြည်နိုင် လောက်စရာ ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ရှေးပဒေ သရာဇ်ခေတ် တရုတ်ပြည်မှာ ကျေးကျွန်

များဟာ သူတို့ရဲ့အရှင်သခင်များအပေါ် ယောက်လိလိုပဲ သစ္စာခံကြတာဟာ အဆန်း မဟုတ်တော့ပါဘူး။ စစ်တိုက်တဲ့အခါမှာ စစ်ဗိုလ်ချုပ်များဟာ နောက်ဆုံးအောင်ပွဲ ကို ရနိုင်ဖို့ မြို့တွေ၊ ရွာတွေကို မြေလှန် ဖျက်ဆီးပစ်တာမျိုး လုပ်လေ့ရှိတယ်။ ယောက်လိလိုလုပ်ရပ်က ဒီသဘောပဲ ဖြစ် တယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက ဂျပန် လေတပ်သားများရဲ့ အသေခံထိုးဆင်း တိုက်ခိုက်မှုများဟာလည်း သဘောချင်း အတူတူ ဖြစ်တယ်။ သူတို့ဧကရာဇ်အပေါ် သူတို့ ဘယ်အထိ သစ္စာရှိကြောင်း အသက် အသေခံပြီး ပြသကြတာ ဖြစ်တယ်။

အနာခံပြီး အနိုင်ယူတဲ့ နည်းက “ဗိုက်အငှားနဲ့ ဓားအထိုးခံ” ဆိုတဲ့ နည်းနဲ့ ခြားနားတယ်။ ဒုတိယနည်းက ကိုယ့် အစား သူများကို ခံခိုင်းတာ ဖြစ်တယ်။ စဉ်းလဲရာကျတယ်။ ပထမနည်းကတော့ ကိုယ်တိုင်အနာခံပြီး ကိုယ်ကျိုးစွန့်တာဖြစ် လို့ မြင့်မြတ်ခြင်းလို့ ယူဆနိုင်တယ်။

လျှော့စျေးပေး အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပျူဟာ

အနာခံပြီး အနိုင်ယူတဲ့ စစ်ပျူဟာ ကို စီးပွားရေးလောကမှာ ပုံစံအမျိုးမျိုးနဲ့ ကျင့်သုံးနေကြတာကို နိုင်ငံတကာမှာ တွေ့နိုင်တယ်။ သတင်းစာမှာ အောက်ပါ ကြော်ငြာမျိုးတွေ မကြာခဏ မြင်ဖူးပါ လိမ့်မယ်။

- (၁) စခန်းသိမ်းရောင်းပွဲ။ ကုန် ပစ္စည်းအားလုံး အထူးလျှော့ ရောင်းသည်။
- (၂) ရွှေ့ပြောင်းရောင်းပွဲ။ ဆိုင်ရွှေ့ မယ်။ ပစ္စည်းတွေ မရွှေ့ပါ။ အားလုံးအရှုံး ခံ ရောင်းခဲ့မယ်။
- (၃) ဒေဝါလီခံရောင်းပွဲ။ ပစ္စည်း အားလုံး ကြွေးရှင်များလက်ထဲ မရောက်မီ ဖောက်သည်များ အမြန်လာရောက်ဝယ် ယူပါ။
- (၄) စင်ရှင်းလင်းပွဲ။ ပစ္စည်းသစ်



များအတွက် နေရာပေးဖို့၊ ပစ္စည်းဟောင်း အားလုံး အရှုံးခံ ရောင်းချနေသည်။

(၅) ပိုဒေါင်ဈေး။ စတိုးဆိုင်ဈေး

ထက် ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း သက်သာမည်။

(၆) နှစ်ချုပ်လက်ကျန်ရောင်းပွဲ။

ပစ္စည်းအားလုံး အထူးလျှော့ဈေး။

ဒီကြော်ငြာမျိုးတွေတွေ့ရင် လူအများ ပိုင်းအုံရောက်ရှိလာပြီး တိုးဝေဝယ်ယူ တတ်ကြတယ်။ နာမည်ကြီးဆိုင်ကြီးတွေ ဆိုရင် လူပိုပြီး စည်ကားလေ့ရှိတယ်။

စင်ကာပူက နာမည်ကျော် စိန် ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးဖြစ်တဲ့ “Diamond Industries Singapore” ဟာ ‘လျှော့ဈေးပွဲတော်’ ကြီးများ မကြာခဏ ပြုလုပ်လေ့ရှိတယ်။ ကမ္ဘာအပြားမှာ အကြီး မားဆုံး သွေးပြီး စိန်ချောရောင်းတဲ့လုပ် ငန်းကြီးအဖြစ် နာမည်ကျော်တဲ့ DIS ရဲ့ လျှော့ဈေးပွဲတော်မှာ တစ်ခါတလေ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ဈေးလျှော့ရောင်းတတ် တယ်။ အဲဒါကြောင့် ဘတ်စ်ကားစင်းလုံး ပြည့်ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေ လာလေ့ရှိ ကြတယ်။

မလေးရှားက “Genting High-land Resort Group” တောင်ပေါ်အပန်း ဖြေစခန်းလုပ်ငန်းကြီးဟာ တည်ထောင် သူ သူဌေးရဲ့မွေးနေ့မှာ သူတို့ပိုင် ဟိုတယ် ကြီး လေးခုမှာ စင်ကာပူနိုင်ငံသားတွေကို တည်းခိုခံ တစ်ည စင်ကာပူ တစ်ဒေါ်လာ နဲ့ တည်းခိုခွင့်ပြုမယ်လို့ ကြေညာပြီး ဆွဲ ဆောင်လေ့ရှိတယ်။ ဒီဟိုတယ် လေးခုဟာ မလေးရှားနိုင်ငံရဲ့ တစ်ခုတည်းသော ကာ စီနိုလောင်းကစားပိုင်းတွေရှိတဲ့ဟိုတယ် ဖြစ်တယ်။ ဖောက်သည် အများစုဟာ စင်ကာပူသားတွေ ဖြစ်ကြတယ်။ နောက် ပိုင်းကာလများမှာ ဧည့်သည်အဝင် သိသိ သာသာ ကျဆင်းသွားတာကြောင့် အခု လို ဆောင်ရွက်ခြင်း ဖြစ်တယ်။

ဧည့်ချိန်မဟုတ်တဲ့ကာလများမှာ ဟိုတယ်ကြီးတွေက အခန်းခလျှော့ချပြီး လူခေါ်တာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် ဖြစ်တယ်။

ဧည့်ချိန်မဟုတ်တဲ့ ကာလများမှာ ဟိုတယ်ကြီးတွေက အခန်းခ လျှော့ချပြီး လူခေါ်တာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် ဖြစ်တယ်။ ဒါပေမဲ့ အခုလို တစ်ည တစ်ခေါ်လာအထိ လျှော့ချတာမျိုးတော့ မရှိခဲ့ဖူးဘူး။ ဒါကြောင့် အဲဒီ လျှော့ဈေးကာလမှာ စင်ကာပူသား တွေ တိုးဝေရောက်ရှိလာကြ တယ်။ ဧည့်ချိန်မဟုတ်တဲ့ကာလမှာ ဟိုတယ်ပိတ်ထားရတာ၊ အလုပ်သမားတွေ ဖြုတ်ပစ်ရတာမျိုးဟာ လုပ်ငန်းရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ကျဆင်းစေတဲ့ လုပ်ရပ်မျိုး ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ဟိုတယ်တွေက နည်းမျိုးစုံနဲ့ ဧည့်ခေါ်လုပ်ငန်းတွေ လုပ်လေ့ရှိကြတယ်။

ဒါပေမဲ့ အခုလို တစ်ညတစ်ခေါ်လာအထိ လျှော့ချတာမျိုးတော့ မရှိခဲ့ဖူးဘူး။ ဒါကြောင့် အဲဒီလျှော့ဈေးကာလမှာ စင်ကာပူသား တွေ တိုးဝေရောက်ရှိလာကြတယ်။ ဧည့် ချိန်မဟုတ်တဲ့ကာလမှာ ဟိုတယ်ပိတ်ထား ရတာ၊ အလုပ်သမားတွေ ဖြုတ်ပစ်ရတာ မျိုးဟာ လုပ်ငန်းရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ကျ ဆင်းစေတဲ့လုပ်ရပ်မျိုး ဖြစ်တယ်။ ဒါကြောင့် ဟိုတယ်တွေက နည်းမျိုးစုံနဲ့ ဧည့်ခေါ်လုပ် ငန်းတွေ လုပ်လေ့ရှိကြတယ်။ တချို့ ဟိုတယ်နဲ့ စားသောက်ဆိုင်တွေ၊ ညကလပ် တွေကတော့ “အမျိုးသမီးည” ဆိုတာမျိုး ကြော်ငြာပြီး အမျိုးသမီးများချည်းသက် သက် လျှော့ဈေးနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးတာ မျိုးတွေ လုပ်လေ့ရှိတယ်။

၁၉၉၇ ခုနှစ်က ကမ္ဘာ့အကြီးဆုံး Microprocessor ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်း ကြီးဖြစ်တဲ့ Intel Corporation က သူ ထုတ်လုပ်တဲ့ Pentium II Chips ဈေး နှုန်းကို ရုတ်တရက် ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းအထိ လျှော့ချပစ်လိုက်တယ်။ ဒီလိုလုပ်လိုက် တာဟာ AMD ကုမ္ပဏီက ထုတ်လုပ်တဲ့ K6 Chips ကို သတ်ဖို့ ဖြစ်တယ်။ K6 က ဈေးကွက်မှာ နာမည်ရစပြုလာတဲ့ အချိန် ဖြစ်တယ်။ Intel အောက် ၂၅ ရာ နှုန်းလျှော့ပြီး ရောင်းချနေတယ်။ ဒါ ကြောင့် Intel က ရုတ်တရက် မူလဈေးရဲ့ ၃၃ ရာခိုင်နှုန်းထိ လျှော့ချပစ်လိုက်တာ

ဖြစ်တယ်။ အကျိုးဆက်အဖြစ် ကွန်ပျူတာ ဈေးနှုန်းတွေ ကျဆင်းသက်သာသွားခြင်း ဖြစ်တယ်။

The Great Singapore Sale ဆိုတဲ့ မဟာစင်ကာပူဈေးပွဲတော်ကြီး စတင်ပေါ် ပေါက်လာရတာကလည်း ကျဆင်းနေ တာကို ကုစားဖို့ လုပ်ဆောင်ရာကစခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။ စင်ကာပူလက်လီဈေးကွက် ဟာ ၁၉၈၅-၈၆ စီးပွားရေးကျချိန်ကစပြီး နာလန်မထူအောင် ဖြစ်ခဲ့တယ်။ ဆိုင်ခန်းခ ဈေးနှုန်းတွေ တစ်ရှိန်ထိုးမြင့်တက်သွား တာကြောင့် လက်လီဆိုင်တွေ အများအပြား ဒေါ်လီခံရတဲ့အခြေအနေအထိ ရောက်ခဲ့ ရတယ်။ အဲဒါကြောင့် လက်လီလုပ်ငန်း ရှင်များက Singapore Tourist Promo- tion Board ရဲ့ အကူအညီနဲ့ ဒီဈေးရောင်း ပွဲတော်ကြီး ကျင်းပခဲ့တာ ဖြစ်တယ်။ ဇူ လိုင်ကနေ ဩဂုတ်အထိ ကျင်းပတဲ့ ဒီဈေး ရောင်းပွဲတော်ကြီးဟာ ခုဆိုရင် နှစ်စဉ် ကျင်းပတဲ့ပွဲကြီးအဖြစ် ရောက်ရှိသွားပြီး လာရောက်ရောင်းချသူတွေ၊ ဈေးဝယ်လာ တဲ့ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်တွေနဲ့ စည်ကား လို့နေတော့တယ်။

လူထုစိန်ဝင်း
၁၀-၅-၂၀၀၆

စကားပြောသောသွေး

ထက်ကေခိုင်

တိ နာဂေါ်ဒွင်သည် လေယာဉ်ပေါ်မှ အပေါ်စီးမြင်ရသော ရန်ကုန်ကိုကြည့်၍ စိတ်လှုပ်ရှားလျက်ရှိသည်။ တီနာသည် ငယ်စဉ် အိပ်ရာဝင်ပုံပြင်များထဲမှ မြန်မာပြည်ကို ခြေချနိုင်တော့မည်ဖြစ်သည်။ ဤခရီးကိုမစမီကမူ တီနာသည် မြန်မာပြည်သို့ တစ်ကိုယ်တည်းလာရမည့်အရေးအတွက် လွန်စွာစိတ်လှုပ်ရှားခဲ့ရသည်။ ခရီးသွားကုမ္ပဏီတစ်ခုနှင့် ချိတ်ဆက်၍ Tour Guideတစ်ဦးနှင့် ဒရိုင်ဘာတစ်ဦးကို ကြိုတင်စီစဉ်ထားသည့်တိုင် ခင်ပွန်းသည်ကို မြန်မာပြည်ခရီးတွင် အတူလိုက်ပါစေချင်သည်။

“မတော်တဆ မြန်မာပြည်က သစ်တောထဲမှာ ကိုယ် လေယာဉ်ပျက်ကျပြီး တစ်ခုခုဖြစ်သွားမှာ ‘ယူ’ စိတ်မပူဘူးလား” ဟု တီနာ၏အမေးကို ခင်ပွန်းလုပ်သူက “မင်းအစကတည်းက သိပ်သွားချင်နေခဲ့တာ မဟုတ်လား၊ သွားပေါ့” ဟု အေးစက်စက် အဖြေပေးသည်။ တီနာ မြန်မာပြည်ကို အလည်လာချင်သည်မှာ ဆယ်ကျော်သက်အရွယ်ကတည်းက ဖြစ်သည်။

သို့ရာတွင် မြန်မာနိုင်ငံနှင့်ဆက်နွယ်သည့် အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် တီနာအတွက် လာရောက်လည်ပတ်ရန် အခွင့်မသာခဲ့။ ဘယ်လိုပုံဖြစ်ဖြစ် ယခု အသက်လေးဆယ်စွန်းလာချိန်တွင်မူ မြန်မာနိုင်ငံသို့လာရောက်ရန် ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ပိုင်ပိုင်ချ၍ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပြီဖြစ်သည်။ တီနာတို့၏ ဂေါ်ဒွင်မိသားစုအတွက် မြန်မာနိုင်ငံသည် စိတ်ဝင်စားစရာအပြည့်

လားရှိုးအိမ်တွင် အဘိုးလေးဖြစ်သူနှင့် အမှတ်တရ



ဖြစ်သည်။ အတိတ်ကိုပြန်ကြည့်လျှင် ဂေါ်ဒွင်အစဉ်အဆက်သည် မြန်မာပြည်နှင့် မကင်းသူများဖြစ်သည်။ ဇာတ်လမ်းကသည်လိုဖြစ်သည်။

၁၈၇၀ အကျော် ပြင်သစ်တော်လှန်ရေးကာလကိုရှောင်ရှားရန် ပြင်သစ်သူကောင်းမျိုးနွယ်ဝင် ဂေါ်ဒွင်ညီအစ်ကိုနှစ်ဦး အိန္ဒိယသို့ ရောက်ရှိလာကြသည်။ ဂေါ်ဒွင်တို့ အိန္ဒိယသို့ရောက်သောအချိန်သည် အိန္ဒိယတွင် ခင်ပွန်းဖြစ်သူ သေဆုံးသွားပါက ဇနီးလုပ်သူပါ မီးပုံတွင်ခုန်ချ၍ လိုက်ပါသေဆုံးရသော ဆတ္တီးစနစ် မကုန်သေးသည့်အချိန် ဖြစ်သည်။ တစ်နေ့တွင် အသက်အရွယ်ကြီးရင့်သော အမျိုးသားတစ်ဦး၏ ဈာပနတွင် ဇနီးဖြစ်သူ အိန္ဒိယအမျိုးသမီးငယ်မှာ မီးပုံတွင်းသို့ မဆင်းလိုသဖြင့် ထွက်ပြေးရန်ကြိုးစားသည်။ ဂေါ်ဒွင်ညီအစ်ကိုနှစ်ဦးအနက် တစ်ဦးက ကယ်ဆယ်၍ အမျိုးသမီးငယ်ကို ပြင်သစ်သို့ ပို့သည်။ ပါရီတွင်ထား၍ ပညာသင်ပေးသည်။ ပညာဆုံးခန်းတိုင်လျှင် အိန္ဒိယသို့ ပြန်ခေါ်ပြီး လက်ထပ်ယူသည်။ အဆိုပါဂေါ်ဒွင်သည် ယခုတီနာဂေါ်ဒွင်၏ အဘေးဖြစ်လာသည်။

၁၉၀၅ တွင် တီနာ၏အဘေး၊ အဂ္ဂါသောမတစ်ဂေါ်ဒွင်သည် အင်္ဂလိပ်အစိုးရ၏ အမှုထမ်းအဖြစ် မဒရပ်စ်မှ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ပြောင်းရွှေ့လာခဲ့သည်။ ဤအချိန်တွင် အဂ္ဂါသောမတစ်နှင့် အိန္ဒိယသူတို့၏ အိမ်ထောင်သက် ၁၅ နှစ်ရှိ၍ တီနာ၏ အဘိုးဖြစ်လာမည့် ဒန်ယေဂေါ်ဒွင် အပါအဝင် သားသမီးရှစ်ဦးထွန်းကားခဲ့ပြီးဖြစ်သည်။ ဤအချိန်တွင် အုပ်ချုပ်ရေးအရာရှိတစ်ဦးဖြစ်သော အဂ္ဂါဂေါ်ဒွင်က ရှမ်းစော်ဘွားတစ်ဦး၏ သမီးကို ခိုးယူပေါင်းသင်းခဲ့သည်။ အဂ္ဂါဂေါ်ဒွင်၏ ပထမဇနီးဖြစ်သူ မော်ရီရယ်ဂျိမ်းမှာ ခင်ပွန်းသည်၏စွန့်ခွာမှုကြောင့် စိတ်ဒဏ်ရာဖြင့် အနိစ္စရောက်ရှာသည်။ ဂေါ်ဒွင်မိသားစုဝင်များ၏ ပါးစပ်ရာဇဝင်နှင့် ဓာတ်ပုံများ၊

စာရွက်စာတမ်းအထောက်အထားများက အဂ္ဂါ၏ ပထမဇနီးကွယ်လွန်ခြင်းနှင့် ရှမ်းစော်ဘွား၏ သမီးဖြစ်သူနှင့် ခိုးရာလိုက်ပြေးခြင်းတို့တွင် မည်သည်ကစော၍ ဖြစ်ပျက်သည်ကို တိတိကျကျမဖော်ပြနိုင်ခဲ့ပေ။ ဤသို့ဖြင့် အဂ္ဂါဂေါ်ဒွင်၏ နောက်အိမ်ထောင်မှရသော သားသမီးများမှာ တီနာ၏ အဘိုးဖြစ်သူနှင့် ဖအေတူမအေကွဲတော်စပ်သူ အဘိုးလေး၊ အဘွားလေးများ ဖြစ်လာသည်။ အဂ္ဂါ၏ နောက်အိမ်ထောင်မှရသော သားသမီးများအနက် အယ်လိန်းကို ရှမ်းစော်ဘွားတစ်ဦးဖြစ်သော စောစဝ်ချေ (Sio Sao Che) ၏ သမီးဖြစ်သူ စောသီရိမာလာက မွေးစားခဲ့သည်။

တီနာ၏အဘိုးအဘွားအရင်းအချာများကမူ မြန်မာပြည်တွင်မွေး၍ မြန်မာပြည်တွင် ဂျပန်ခေတ်မတိုင်မီအထိ နေထိုင်ခဲ့သူများဖြစ်သည်။ အင်္ဂလန်ကျေးလက်ဆာဖ်ဖို့ရို ကျေးလက်အိမ်ကြီးမှ သစ်သားဘောင် ခတ်ထားသော ရွှေတိဂုံစေတီတော်ပုံ၊ မြန်မာပြည်တောနက်အတွင်း ကျားပစ်ထွက်ခဲ့သူ အဘေး၏ ဓာတ်ပုံ၊ အဘိုးအဘွားတို့ ဆင်စီး၍ရိုက်ထားသောဓာတ်ပုံများ၊ ကြီးကျယ်သော မင်္ဂလာအခမ်းအနားများ၊ ပါတီပွဲများ၊ ခမ်းနားသော အိမ်ကြီးများ၏ ဓာတ်ပုံများက တီနာကို မြန်မာနိုင်ငံ မရောက်ရောက်အောင် ဆွဲခေါ်ခဲ့သည့်အရာများ ဖြစ်သည်။

ဘန်ကောက်လေဆိပ်မှ ထွက်ခွာပြီး များမကြာမီမြင်တွေ့ရသော ရန်ကုန်သည် လေယာဉ်ပေါ်မှကြည့်လျှင် မီးရောင်တလက်လက်နှင့် ရွာကလေးနှင့် တူသည်။ ၂၄ နာရီအပြည့် လျှပ်စစ်မီးရောင်သည်

လမ်းမကြီးများနှင့် အဆောက်အအုံအချို့မှ ဖြာထွက်လာသော အလင်းရောင်များဖြင့် တန်ဆာဆင်ထားသော မြို့တော်ရန်ကုန်သည် လေယာဉ်ပေါ်မှကြည့်လျှင် မဲမှောင်နေသော ကတ္တီပါကောင်းကင်အောက်တွင် လဲလျောင်းနေသော မီးရောင်မှိတ်တုတ်မှိတ်တုတ်ဖြင့် ပိုးစုန်းကြူးလေးများနှင့် တူသည်။ စားသောက်ဆိုင်တစ်ခု၏ အဆင့်အတန်းကို သန့်စင်ခန်းသို့မဟုတ် အိမ်သာကိုကြည့်၍ အကဲဖြတ်နိုင်သလို နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏အဆင့်အတန်းကို လေဆိပ်ကိုကြည့်၍ အကဲဖြတ်နိုင်သည်ဟု တီနာထင်သည်။ တကယ်တမ်းရန်ကုန်လေဆိပ် ဆိုက်ရောက်စေရိယာသို့ ရောက်ပြီးချိန်တွင် တီနာ၏အာရုံကို ဖမ်းစားထားသည်မှာ မထင်မှတ်သောအရာများ ဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်တွင် အိန္ဒိယမှာ တွေ့ရသလို နိုင်ငံခြားသားတစ်ဦးထံ စုပြု

စောစဝ်ချေကို မွေးစားခဲ့သူ စောသီရိမာလာတို့ ဇနီးမောင်နှံ



တိုးဝေ့လာသော သူတောင်းစားများ၊ လစ်လျှင်လစ်သလို အခွင့်အရေးယူမည့် ပွဲစားများ မရှိ။ တရုတ်တွင်တွေ့ရသလို ဝရန်းသုန်း ကားပုံစံမျိုး မရှိ။ အာဖရိကနှင့် ကရစ်ဘီ ယန်နိုင်ငံအချို့မှာတွေ့ရသလို ဧည့်သည် တစ်ဦးကို အနေကျုံ့စေသည့် အေးစက်စက်အမူအရာမျိုး မတွေ့ရ။ မြန်မာတို့၏ ရင်းနှီးဖော်ရွေမှုကို တီနာ အကြိမ်ပေါင်းများစွာ ကြားဖူးခဲ့ပြီး ဖြစ်သည်။ ယခု လက်တွေ့ကြုံရပေတော့မည်။ ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်အများစုရှိသော မြန်မာတို့သည် ငြိမ်းချမ်းခြင်းကို နှစ်သက်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံသို့ရောက်လျှင် နိုင်ငံခြားသားတစ်ဦးအဖို့ အလွန်အကျွံ စိတ်အနှောင့်အယှက်ဖြစ်လောက်စရာမှာ ပိုစိတ်ကတ်အတင်းလိုက်ရောင်းသော ကလေးမလေးတွေလောက်သာ ရှိမည်။

ရန်ကုန်တွင် တည်းခိုမည့်ဟိုတယ်သို့ အရောက်တွင် တီနာအတွက် တယ်လီဖုန်းမက်ဆေ့ဂျုံတစ်ခုက ဆီးကြိုလျက်ရှိသည်။ အဘွားလေးတော်စပ်သူ အင်ဂလို မြန်မာကပြား အယ်လိန်းထံမှဖြစ်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံရှိ တီနာ၏ ဆွေမျိုးများအနက် လားရှိုးတွင် နေထိုင်သည့် အန်တီအယ်လိန်းနှင့် အထက်အောက်ဖြစ်သော အဘိုးလေး အဲလက်နှင့်မူတီနာ အဆက်အသွယ် မရသေးပေ။ မကြာမီတွင်မူ အန်တီအယ်လိန်းနှင့် ညီမဝမ်းကွဲ လုပ်သူ ဗန်နက်ဆာတို့ ဟိုတယ်သို့ ရောက်ချလာခဲ့သည်။ ရန်ကုန်တွင်ရှိနေစဉ် လားရှိုးရှိ အန်ကယ် အဲလက်နှင့် အဆက်အသွယ်ရရန် အန်တီအယ်လိန်း၏ မိတ်ဆွေ ခရစ်ယာန်အသိုင်းအဝိုင်းက ကူညီကြသည်။ လားရှိုးရှိ ခရစ်ယာန် ဘုရားရှိခိုးကျောင်းမှတစ်ဆင့် တီနာနှင့် ပြင်ဦးလွင်

အတွေးအမြင်

တွင် လာရောက်တွေ့ဆုံရန် အန်ကယ်အဲလက်အား အကြောင်းကြားပေးသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသို့လာရောက်သော နိုင်ငံခြားသားတစ်ဦးအဖို့ ဗုဒ္ဓဘာသာကို စိတ်ဝင်စားရန်မလိုပါ။ သို့သော် စိတ်ဝင်စားလျှင်မူ အဲဒါအကျိုးများပါသည်။ ၈၇ ရာခိုင်နှုန်းသော မြန်မာပြည်သူတို့သည် ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်များ ဖြစ်သည်။ တီနာသည် ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်တစ်ဦးမဟုတ်သည့် တိုင်ရွတ်ဂုံကို ရင်သပ်ရှုမောဖြစ်သည်။ အံ့မခန်း ထူးခြားသော ကြည်ညိုဖွယ်ပတ်ဝန်းကျင်က ဘာသာမဲ့ အေးသီယက်စိတ်တစ်ဦး၏စိတ်ကိုပင် ညွတ်နူးစေမည်ဟု ထင်ရသည်။

ရွတ်ဂုံသည် အသက်ရှူမှားလောက်အောင် ဖမ်းစားနိုင်သည်ဆိုလျှင် ပုဂံမှာမူ အသက်ရှူရပ်သွားလောက်သည်ဟု တီနာ ထင်သည်။ မြန်မာနိုင်ငံသို့ရောက်၍ သုံးရက်မြောက်နေ့တွင်မူ တီနာသည် ဧရာဝတီမြစ်ကြောင်းတစ်လျှောက် မန္တလေးသို့ ဆန်တက်နေသည့် ဧရာဝတီဖလှပ်တီလာကုမ္ပဏီပိုင် ပန်းတော် (Pandaw) သင်္ဘောကြီးပေါ်တွင် ရောက်ရှိနေပြီဖြစ်သည်။ ဧရာဝတီသည် တီနာအတွက် ရင်းနှီးပြီးသားဖြစ်သည်။ ဘုံဘောဘားမား သစ်ကုမ္ပဏီတွင် အရာရှိဖြစ်ခဲ့သော တီနာအဘိုးသည် ဧရာဝတီမြစ်ရိုးတစ်လျှောက် သစ်များ အစုအဝေးဆန်မျှောရန် စီမံရသူဖြစ်သည်။ ဧရာဝတီဖလှပ်တီလာကုမ္ပဏီပိုင်သင်္ဘောများဖြင့် တီနာ အဘိုးအဘွားများသည် ဧရာဝတီကို စုန်ဆန်ခဲ့ကြသည်။ စင်စစ် တီနာ၏ဖခင်ဖြစ်သူကို ချင်းတွင်းမြစ်ကမ်းပေါ်မှ ပခုက္ကူတွင် မွေးဖွားခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။

မန္တလေးရောက်ပြီးနောက် ပြင်ဦးလွင်သို့အတက် တောင်ပေါ်ခရီးမှာမူ တီနာအတွက် စိတ်အလှုပ်ရှားဆုံး ဖြစ်သည်။ တစ်ချိန်က မေမြို့၊ ယခု ပြင်ဦးလွင်သည် ဗြိတိသျှတို့အကြား အလွန်ရေပန်းစားသော နွေရာသီအပန်းဖြေစခန်းမြို့ဖြစ်သည်။

အင်္ဂလန်ပြန်ရောက်ပြီး နှစ်အတော်ကြာအထိ တီနာအဘိုးအဘွားများသည် ပြင်ဦးလွင်အကြောင်း ပြောမဆုံးခဲ့ကြ။ ခရစ်ယာန်ဘုရားရှိခိုးကျောင်းမှ အကြောင်းကြားစာကိုရပြီးဖြစ်သော အန်ကယ်အဲလက်သည် ပြင်ဦးလွင်တွင် စောင့်ကြိုနေမည်ဟု မှန်းဆရသည်။ သို့သော် ပြင်ဦးလွင်ရောက်ချိန်တွင်မူ တီနာအတွက် အမောဆိုစရာဖြစ်သည်။ ပြင်ဦးလွင်မှ ဘုရားရှိခိုးကျောင်းသည် လားရှိုးရှိ အန်ကယ်အဲလက်ထံသို့ ချိတ်ဆက်၍မရသေး။

ထို့ကြောင့် ပြင်ဦးလွင်မှ လားရှိုးသို့ခရီးဆက်ရန် စီစဉ်ရသည်။ လားရှိုးသည် အစိုးရခွင့်ပြုထားသော ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များသွားရောက်နိုင်သည့် ဧရိယာအတွင်းရှိနေခြင်းက ကံကောင်းသည်။ ပြင်ဦးလွင်မှထွက်မီ တီနာသည် အဘေးဖြစ်သူ မော်ရီယယ်ဂျိမ်းကို မြှုပ်နှံထားသည့် ခရစ်ယာန်သင်္ချိုင်းသို့သွားသည်။ ဒရိုင်ဘာထွန်းထွန်းနှင့် တိုးဂိုက်ဂျိုးတို့၏ အကူအညီဖြင့် စိတ်ရှည်ရှည်ရှာပြီးနောက် မော်ရီယယ်၏အုတ်ဂူကိုတွေ့သည်။ တီနာသည် မိမိ၏နောက်ဆုံးအမည်ပိုင်သော အုတ်ဂူပေါ်မှ အဘေး၏အမည်ကို ဖတ်ရချိန်တွင် ရေခြားမြေခြားတွင် ဆွေမျိုးတစ်ဦးကို အရှင်လတ်လတ်တွေ့ရသလို ဝမ်းနည်းဝမ်းသာဖြစ်ရသည်။

ပြင်ဦးလွင်-လားရှိုးလမ်းကို သဘာဝ၏ လက်ဆောင်တစ်ခုဟု တီနာကမြင်သည်။ ရှုခင်းမှာ သာယာသလောက် လမ်းကကြမ်းသဖြင့် တီနာမှာ မထိတ်သာမလန့်သာ ရှိလှသည်။ တရုတ်ဘက်မှကုန်စည်များ အပြည့်တင်ဆောင်လာသော ကုန်ကားကြီးများ တလိမ့်လိမ့်ဆင်းလာချိန်တွင် ချောက်ကမ်းပါးစွန်းပေါ် ဘီးတင်ရုံလေး ကားရပ်ထားရသည့်အခါ တီနာသည် အသည်းထထိတ်ထိတ်ဖြစ်ရသည်။ ဤအချိန်တွင် “မလိုအပ်တဲ့နေရာမှာ မစွန့်စားစမ်းပါနဲ့ကွာ” ဟူသော ခင်ပွန်းသည်၏စကားကို ပြန်လည်ကြားယောင်သည်။

လားရှိုးရှိ ခရစ်ယာန်ဘုရားရှိခိုးကျောင်းသို့ရောက်ချိန်တွင်မူ ညမောင်လူပြီ ဖြစ်သည်။ ကြိုဆိုနေသော သီလရှင်စစ္စတာကြီးများက အန်ကယ်အဲလက်အကြောင်း သတင်းပေးသည်။

တပ်မတော်မှ အကြီးတန်းအရာရှိဟောင်းတစ်ဦးဖြစ်သော အန်ကယ်အဲလက်သည် ကျန်းမာရေးကောင်းသော်လည်း ခြေတစ်ဖက်မရှိတော့သူဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။ တီနာသည် အန်ကယ်အဲလက် အကြောင်းကိုကြားလျှင် အံ့အားသင့်ရသည်။ ရန်ကုန်တွင် အန်တီအယ်လိန်းက အန်ကယ်အဲလက်၏အဖြစ်ဆိုးကို မပြောပြခဲ့။

နောက်ဆုံးတွင် စစ္စတာကြီးများ၏ အကူအညီဖြင့် လားရှိုးရှိ အန်ကယ်အဲလက်အိမ်သို့ရောက်သည်။ စစ္စတာကြီးများ ရထားသောသတင်းမှာ မတော်တဆမှားယွင်းမှုတစ်ခုသာဖြစ်သည်။ တီနာ၏ အန်ကယ်အဲလက်မှာ ခြေတစ်ဖက်ပြတ်နေခြင်းမရှိပေ။ တီနာသည် ဝေးလှသော တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံတစ်ခုမှ ဆွေမျိုးတစ်ယောက်ကို ဆုံတွေ့ရသည့်အတွက် မဖော်ပြနိုင်အောင် စိတ်လှုပ်ရှားရသည်။ မြန်မာအမျိုးသားတို့သည် စိတ်ခံစားချက်ကို မျက်နှာပေါ်တွင် မပေါ်အောင် ထိန်းချုပ်တတ်သည်လားမဆိုနိုင်။ တီနာက စိတ်လှုပ်ရှားနေသလောက် အန်ကယ်အဲလက်မှာ တည်ငြိမ်လွန်းသည်။ မြန်မာပြည်တွင်ကျန်ရစ်သော ဆွေမျိုးများအကြောင်းကို အေးအေးဆေးဆေးပြောပြသည်။ အပြန်ခရီးတွင်မူ အန်ကယ်အဲလက်က တီနာလက်ကို ဆုပ်ကိုင်၍ “အန်ကယ်က မြန်မာနိုင်ငံမှာ နောက်ဆုံး သက်ရှိထင်ရှားကျန်ရစ်တဲ့ ဂေါ်ဒွင် မိသားစုဝင်တစ်ယောက်ပါ။ နောင်ကိုလည်း ဆက်ဆက် ရောက်အောင် လာခဲ့ပါဦး မိန်းကလေး” ဟု နှုတ်ဆက်လေသည်။

ထက်ကေနိုင်
Ref : Blood Ties by
Tina Gaudoin

အတွေးအမြင်

(ယခင်လမှအဆက်)



ပန်းချီမောင်နေကြည် ရေးဆွဲပေးသည့် မိမိပုံ

ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်

(၄၃)

ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

ယနေ့ကျွန်တော်

ကျွန်တော် ပန်းချီကိုလူမင်းအကြောင်း
ကိုရေးပြီးနောက် ကျွန်တော့်အကြောင်းကို
ကျွန်တော်အမျိုးမျိုး ပြန်တွေးနေသည်။
ကျွန်တော်သည် ကျွန်တော့်ဘဝတွင်

အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အလုပ်အမျိုးမျိုး
ကို လုပ်ခဲ့ဖူးသည်။
စစ်ဗိုလ်...။
လေသူရဲ...။
စာရေးဆရာ...။
သတင်းစာဆရာ...။

တက္ကစီ (Taxi) မောင်းသမား...။
ရတနာကုန်သည်...။
ပန်းချီကုန်သည်...။
ပန်းချီကုန်သည်အလုပ်မှာ ကျွန်တော့်
ဘဝတွင် နောက်ဆုံးလုပ်သော အသက်
မွေးဝမ်းကျောင်း ဖြစ်၏။
ကျွန်တော့်ဘဝတွင် နောက်ထပ်
အလုပ်သစ်ကိုလုပ်ရန်လည်း စိတ်ကူးမရှိ
တော့ပါ။
သို့သော်...။
စာရေးခြင်းနှင့် အလှအပကို မြတ်
နိုးတတ်ခြင်းမှာ ကျွန်တော်၏ဝါသနာ
ဖြစ်၏။ ဤမြတ်နိုးခြင်းများနှင့်နွယ်နေ
သည့်အလုပ်ကို လုပ်ကိုင်ရခြင်းမှာ အလုပ်
လုပ်ရသည်နှင့်လည်း မတူပါ။
တစ်ခါတစ်ရံ အပန်းဖြေရခြင်းနှင့်
တူလှသည်ဟုလည်း ခံစားမိ၏။
ကျွန်တော်ငယ်စဉ်က တေးဂီတ
လောကကို ဝင်ချင်သည်။
သီချင်းဆိုချင်သည်။
တေးရေးချင်သည်။
ကျွန်တော် လက်တွေ့မလုပ်နိုင်ခဲ့။
မဝင်နိုင်ခဲ့။
အထက်တန်းပညာကို ဆက်သင်
ချင်သည်။
ဥပဒေပညာကို သင်ချင်သည်။
ရှေ့နေဝတ်လုံ လုပ်ချင်သည်။
ငယ်စဉ်က ကျွန်တော်လုပ်ချင်သော
အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း...။ ကျွန်တော်
ဖြစ်ချင်သော ဘဝ...။
လက်တွေ့တွင် ကျွန်တော်လုပ်ချင်
သော အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း...။
ကျွန်တော်ဖြစ်ချင် သောဘဝကို
မလုပ်နိုင်ခဲ့...။ မဖြစ်ခဲ့ပါ။
ကျွန်တော် ၇ တန်း ကျောင်းသား
ဘဝတွင် ကျွန်တော့်မိဘနှစ်ပါးလုံး တစ်
နှစ်ထဲ၌ ဆုံးသွားသည်။
မမျှော်လင့်ဘဲ မိစုံဖစုံရှိသောဘဝမှ
မိဘမဲ့ဘဝကို ရောက်သွားသည်။
မိမိကိုဆုံးမမည့်သူ...။ စောင့်ရှောက်

မည့်သူ...လမ်းပြမည့်သူများ လုံးဝမရှိ
တော့...။

တစ်ကောင်ကြွက်ဘဝ...။

မိဘများချန်ခဲ့သည့် ငွေအနည်းငယ်
မျှနှင့် စ တန်း ဆက်တက်သည်။

အောင်သည်။

ထိုစဉ်က ၉ တန်း မရှိ...။

စ တန်းအောင်လျှင် တက္ကသိုလ်ဝင်
တန်းကို တိုက်ရိုက်တက်ရသည်။ ဝင်ဖြေ
ရသည်။

ကျွန်တော့်တွင် တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း
ဆက်တက်နိုင်သည့်ပိုက်ဆံ မရှိတော့ပါ။
သို့သော်...အစ်မလုပ်သူက...။

“ဟဲ့...ရာကျော်...။ နင့်ကို တစ်နှစ်

ငါကျောင်းဆက်ထားပေးမယ်။ ငါ့မှာလည်း
ငါ့သား ငါ့သမီးတွေနဲ့ ...ငွေပိုငွေလျှံလည်း
ရှိတာမဟုတ်ဘူး။ ငါ ဘယ်လောက်ကျပ်
တယ်ဆိုတာလည်း နင်အသိပဲ။ ဒါပေမဲ့
တစ်နှစ်တော့ နင့်ကို ငါ ကြိုးစားပြီး
ကျောင်းထားပေးမယ်။ ဒီတစ်နှစ်ပြီးရင်
တော့ နင် စာမေးပွဲအောင်အောင်...မအောင်
အောင်...။ အလုပ်တစ်ခုခုသာ ဝင်လုပ်
တော့...။ နင့်ဘဝကို နင်ဆက်ကျောင်း
တော့...”

မှန်ပါသည်။

အစ်မဖြစ်သူ၏ ထောက်ပံ့မှုဖြင့်
ကျွန်တော် တက္ကသိုလ်ဝင်တန်းကို ဆက်
တက်ခွင့်ရသည်။

စာမေးပွဲ ဝင်ဖြေသည်။

အောင်သည်။

စစ်ဗိုလ်ဘဝနှင့် လေသူရဲဘဝမှာ
ကျွန်တော်ငယ်စဉ်က စိတ်ကူးခဲ့ဖူးသော
ဘဝမဟုတ်ပါ။ မမျှော်လင့်ဘဲ ဖြတ်သန်း
ခဲ့ရသည့်ဘဝ ဖြစ်သည်။

တက္ကသိုလ်သို့ ဆက်မတက်နိုင်သဖြင့်
စစ်တက္ကသိုလ်သို့ ဆက်တက်ရသည်။

ထိုစဉ်က စစ်တက္ကသိုလ်မှာ ဖွင့်စ
အချိန်...။

ကျွန်တော်မှာ စစ်တက္ကသိုလ်
အပတ်စဉ်(၄)ကို တက်ခွင့်ရသူ ဖြစ်၏။

ပန်းချီတင်ဝင်းနှင့် ပန်းချီအောင်မင်းတို့အကြောင်းကို ကျွန်တော် တင်ပြ
ခဲ့ခြင်းမှာ ပျူခေတ်...ပုဂံခေတ်...ကုန်းဘောင်ခေတ် ပန်းချီများနှင့်
မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ သူတို့နှစ်ယောက်လုံးမှာ (မော်ဒန်)
ပန်းချီဘက်ကို အားသန်၏။ သို့သော်... သူတို့ဝါသနာမှာ ခေတ်ဟောင်းမှ
အလှအပများကို စူးစမ်းလိုစိတ်ရှိခြင်းဖြစ်၏။

စစ်တက္ကသိုလ်သို့ သွားရခါနီးအချိန်
အထိ စစ်တက္ကသိုလ်ကို မေမြို့ (ယနေ့
ပြင်ဦးလွင်)တွင် ရှိသည်ကိုပင် မသိပါ။

ဗထူးမြို့တွင် ရှိသည်ဟုသာ သိထား၏။
ကျွန်တော် လုံးဝမမျှော်လင့်ထားဘဲ
စစ်တက္ကသိုလ်သို့ ရောက်သွားသည်။

အောင်သည်။

စစ်ဗိုလ် ဖြစ်သည်။

နောက်...လေသူရဲဖြစ်သည်။

လေသူရဲဘဝရောက်သည့်အချိန်
အထိ ငယ်စဉ်က မျှော်မှန်းထားသော
ဝတ်လုံတော်ရဖြစ်ရန်...ရှေ့နေဖြစ်ရန်ဟူ
သော စိတ်ကူးများကို မစွန့်လွှတ်နိုင်သေးပါ။
မင်္ဂလာဒုံလေတပ်စခန်းတွင် တာဝန်ကျနေ
ချိန်က ဥပဒေဝိဇ္ဇာဘွဲ့ (B.L)ဘွဲ့ကိုရရန်
ဝင်ဖြေခဲ့ဖူးသေး၏။ သို့သော် စစ်ဆင်ရေး
တာဝန်များကတစ်ဖက်ရှိနေသဖြင့် ကျွန်
တော့်ကြိုးပမ်းမှုမှာ မအောင်မြင်ခဲ့ပါ။

စာရေးဆရာဘဝမှာ ကျွန်တော်ဖြစ်
ချင်သောဘဝ ဖြစ်၏။

စစ်တက္ကသိုလ်ဗိုလ်လောင်းဘဝကပင်
တစ်နေ့ ငါစာရေးမည်...။ စာရေးဆရာ
ဖြစ်အောင်လုပ်မည်ဟူသော စိတ်ကူးနှင့်
ဆုံးဖြတ်ချက်များ ရှိထား၏။

စစ်တက္ကသိုလ်၌ရှိစဉ် စာမရေးသေး
သော်လည်း အစုံဖတ်၏။ ထိုစဉ်က သစ်
သားဆောင်အရှည်ကြီးတစ်ခုဖြစ်သော
စစ်တက္ကသိုလ်စာကြည့်တိုက်မှာ ကျွန်တော့်
အတွက် စာကြည့်တိုက်နှင့်မတူပါ။ ရတနာ
သိုက်ကြီးတစ်ခုနှင့် တူပါသည်။

ထိုစဉ်က သမိုင်းဌာနမှ ကျွန်တော့်
ဆရာပောင်းများဖြစ်သော ဗိုလ်မှူးလှရှိန်၊
ဗိုလ်ကြီးမြတ်ကျော်၊ ဗိုလ်ကြီးသန်းမောင်၊

ဒေါ်ခင်ခင်၊ ဒေါ်ရင်ရင်...

စသည့်...စသည့်...ဆရာများမှာ
ကျွန်တော့်ကို ပြင်ပစာစုံဖတ်အောင် နှိုးဆွ
ပေးလာခဲ့သည့် ကျေးဇူးရှင်များဖြစ်၏။
ပထဝီဌာနမှ ဆရာမကြီး ဗိုလ်မှူးဒေါ်ခင်
အေးမူမှာ “လောကမှာ ပညာဆိုတာ
ကိုယ့်ဟာကိုယ်ရှာမှတတ်လိမ့်မယ်”ဆိုသော
အသိကို ပထမဆုံး သန္ဓေချပေးခဲ့သည့်
ကျေးဇူးရှင်ဖြစ်၏။

ဤကျေးဇူးရှင်များ၏ ကျေးဇူး
ကြောင့်ပင် လူ့လောကကြီးအတိမ်အနက်
ကို ပထမဆုံးသိခဲ့သည်။

စာရေးဆရာ ဖြစ်ခဲ့သည်။

သတင်းစာဆရာ ဖြစ်ခဲ့သည်။
မြန်မာ့သတင်းစဉ် (ပြည်တွင်း)၌ အယ်ဒီတာ
ချုပ်လုပ်ခဲ့သည်။

တက္ကစီ (Taxi) သမားဘဝမှာ
ကျွန်တော့်ဘဝ၌ ဇနီးအညို (ဒေါက်တာ
မြင့်မြင့်တင်) ကွယ်လွန်ခါနီး မကျန်းမမာ
ဖြစ်နေစဉ်...ဘာလုပ်ကိုင်စားရမှန်းမသိ
သဖြင့် ရန်ကုန်၌ ကျပန်းဝင်လုပ်ခဲ့ရသော
အလုပ်ဖြစ်၏။ သို့သော်...ဤအလုပ်ကို
ကျွန်တော်မြတ်နိုးပါသည်။ ကျွန်တော့်
မိသားစုကို ထမင်းကျွေးခဲ့ဖူးပါသည်။
ကျွန်တော် ဂုဏ်ယူစွာလုပ်ခဲ့ဖူးသော
အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်တစ်ခုအဖြစ်
မှတ်တမ်းတင်ချင်ပါသည်။

ရတနာကုန်သည်...။

ဤအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်
ကိုတော့ အထူးမတင်ပြချင်တော့ပါ။
ကျွန်တော့်ကို ပြည့်စုံသူတစ်ယောက်ဖြစ်
အောင် ဖန်တီးပေးခဲ့သောအလုပ်...။ တစ်
တိုင်းပြည်လုံးသိသည်အထိ ကျော်ကြား

အတွေးအမြင်

အောင် လုပ်ပေးခဲ့သောအလုပ်...။ ဤ အလုပ်အကြောင်းနှင့်ပတ်သက်၍လည်း Living Color မဂ္ဂဇင်း၌ပင် ကျွန်တော် ရေးခဲ့သည့် ဝတ္ထုဆောင်းပါးပေါင်း များလှ ပေပြီ။

ပန်းချီကုန်သည်...။

ဤအသက်မွေးဝမ်းကျောင်းနှင့် ပတ်သက်၍လည်း လုံးချင်းစာအုပ်တစ်အုပ် ဖြစ်အောင်ပင် ကျွန်တော်တင်ပြခဲ့ဖူးချေပြီ။

ယနေ့ ကျွန်တော်၏ နောက်ဆုံး လုပ်သောအလုပ်...။

အမြတ်နိုးဆုံး အလုပ်...။

ယနေ့ ဤအလုပ်နှင့် ကျွန်တော့် ဘဝမှာ ခွဲခြားမရတော့ပါ။

ပန်းချီကုန်သည်သည် ကျွန်တော့် ဘဝ...။

ကျွန်တော့်ဘဝသည် ပန်းချီကုန် သည်...။

Living Color မဂ္ဂဇင်း၌ “ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်” ဟူသော ခေါင်းစဉ်ဖြင့် အခန်းဆက်ဝတ္ထုဟန်ဆောင်းပါးများကို ရေးခဲ့သည်မှာ ယနေ့ ၄၃ ပုဒ်ရှိခဲ့ပြီး အချိန် ပိုင်းအားဖြင့် သုံးနှစ်ခန့်လဲ ရှိခဲ့ပြီ။

ဤအချိန် သုံးနှစ်ခန့်လဲအတွင်း ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်ဘဝတွင် ဘာ တွေ့အပြောင်းအလဲ ဖြစ်ခဲ့သလဲ။

ဘာထူးခြားမှုတွေကို ကြုံခဲ့သလဲ။ အနာဂတ် ကျွန်တော့်ရည်မှန်းချက် တွေက ဘာလဲ။

ပန်းချီကုန်လူမင်းအကြောင်း ရေးပြီး နောက် အထက်ပါမေးခွန်းများ၏ အဖြေကို ကျွန်တော်ဆက်တွေးနေသည်။

တကယ်တော့ ကျွန်တော်ရေးခဲ့ပြီး သမျှ ၄၃ ပုဒ်ရှိသော ဆောင်းပါးများကို ခြုံ၍ ကောက်ချက်ချလျှင် အကြောင်းအရာ တစ်ခုတည်းကိုသာ ထင်ရှားစွာ မြင်တွေ့ ရမည်ဖြစ်၏။

မျက်မှောက်ခေတ် မြန်မာ့ပန်းချီ လောက... Contemporary Art of Myanmar...။

မှန်ပါသည်။

မျက်မှောက်ခေတ် မြန်မာ့ပန်းချီ လောကကို ရှုထောင့်အမျိုးမျိုးမှ ဖော်ပြ ထားခြင်းဖြစ်၏။

သို့သော်...မြန်မာ့ပန်းချီသမိုင်း အကြောင်းကိုလည်း ထိရုံထိထားသည်။

ရှေးခေတ်မြန်မာ့ပန်းချီဆရာကြီးများ အကြောင်းကိုလည်း တို့ရုံတို့ထားသည်။ ကိုလိုနီခေတ်အကြောင်းကိုလည်း

လုံးဝချန်မထားပါ။

စစ်ပြီးခေတ်...လွတ်လပ်ရေးခေတ် မြန်မာ့ပန်းချီအကြောင်းလည်း ဖော်ပြသင့် သလောက် ဖော်ပြထားသည်။

သို့သော် မီးမောင်းထိုးပြထားသည် မှာတော့ မျက်မှောက်ခေတ် မြန်မာ့ပန်းချီ (Contemporary Art) ဖြစ်၏။

မှန်ပါသည်။

ကျွန်တော့်ပန်းချီပြတိုက်၏အမည် ကလည်း The Myanmar Gallery of Contemporary Art ဖြစ်၏။

အဖွင့်ဆောင်းပါးများကို ဘာလီကျွန်း မှ စခဲ့သည်။ ဤဆောင်းပါးများမှာ မျက် မှောက်ခေတ် မြန်မာ့ပန်းချီနှင့် ကမ္ဘာ့ ပန်းချီအဆင့်ကို စာရှုသူများထံ တိုက်ရိုက် မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ခြင်းဖြစ်၏။

The Asean Art Awards 2002 ပြပွဲ၌ ဆုရပန်းချီဆရာ ပန်းချီအောင်မြင် အကြောင်းကို ရေးခဲ့ခြင်းမှာ မော်ဒန်ပန်းချီ (Modern Art) နှင့်ပတ်သက်၍ ယနေ့ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ရောက်ရှိနေသည့်အဆင့်ကို မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ခြင်းပင် ဖြစ်၏။

ပန်းချီကျော်သောင်းအကြောင်းကို ရေးခဲ့ခြင်းမှာ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်များတစ်ဝိုက် မြန်မာ့ပန်းချီဆရာများ၏ဘဝ...၊ ကုန်သွယ်မှု ပန်းချီ...။ စာနယ်ဇင်းပန်းချီလောက...၊ စစ်ကြိုခေတ်နှင့် စစ်ပြီးခေတ် ပန်းချီဆရာ ကြီးများနှင့် ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်တစ်ဝိုက် ပန်းချီလောကကို ဝင်ရောက်လာသည့် လူငယ်ပန်းချီဆရာများ၏ဆက်ခံမှု...။ အထူးသဖြင့် ထိုခေတ် ပုံနှိပ်လောကနှင့်

ပန်းချီဆရာများ၏ ထိတွေ့မှုရှိပုံကို ပေါ် လွင်အောင်...၊ မြင်သာအောင် တင်ပြထား ခြင်းဖြစ်၏။ ကိုကျော်သောင်းသည် ကုန် သွယ်မှုပန်းချီနှင့် အနုအလှပန်းချီနှစ်မျိုး လုံး၌ တော်သူဖြစ်၏။ ထို့ပြင် သူသည် စာအုပ်ထုတ်ဝေသည့်အလုပ်...၊ ပန်းချီ ပြခန်းဖွင့်သည့်အလုပ်တို့၌လည်း စိတ်ဝင် စားခဲ့သူဖြစ်၏။ မှန်သည်။ သူသည် စာ အုပ်ထုတ်ဝေဖူးသည်။ White Line ပန်းချီ ပြခန်းကို တည်ထောင်ခဲ့ဖူးသည်။ သူတစ် ယောက်အကြောင်းကို တင်ပြလိုက်ခြင်းဖြင့် ၁၉၆၀ ခုနှစ်များတစ်ဝိုက်မှ ယနေ့ခေတ်... နှစ်ပေါင်း ၅၀ ခန့်ရှိသော မြန်မာ့ပန်းချီ လောက၏ အဖြူအမည်းကို တော်တော် လေးပေါ်အောင် သိခွင့်ရစေခဲ့ပါသည်။

ပန်းချီတင်ဝင်းနှင့် ပန်းချီအောင်မင်း တို့အကြောင်းကို ကျွန်တော်တင်ပြခဲ့ခြင်းမှာ ပျူခေတ်...ပုဂံခေတ်...ကုန်းဘောင်ခေတ် ပန်းချီများနှင့် မိတ်ဆက်ပေးခဲ့ခြင်းပင် ဖြစ်၏။ သူတို့နှစ်ယောက်လုံးမှာ (မော်ဒန်) ပန်းချီဘက်ကို အားသန်၏။ သို့သော်... သူတို့ဝါသနာမှာ ခေတ်ဟောင်းမှ အလှ အပများကို စူးစမ်းလိုစိတ်ရှိခြင်း ဖြစ်၏။ နှစ်ဦးလုံးမှာ ပန်းချီဆရာဟုသာဆိုသော် လည်း ပန်းချီဆရာကုန်သည်များ ဖြစ်၏။ အလှအပပစ္စည်းများဖြင့် ငွေရှာတတ်၏။ သူတို့ငွေရှာသော အလှအပများမှာ လူတိုင်း ခံစားတတ်သော...မြင်တတ်သော...သမား ရိုးကျအလှအပများမဟုတ်။ မြင်တတ်သူ သာမြင်နိုင်သည့် အဆင့်မြင့်အလှအပများ ဖြစ်၏။ သူတို့နှစ်ဦးလုံးပင် စီးပွားဖက် မိတ်ဆွေကောင်းများ ဖြစ်၏။ သူတို့ကြောင့် ကျွန်တော် တင်ပြနိုင်ခွင့်ရခြင်းမှာ ခေတ် ဟောင်းမှအလှအပများ၊ မြန်မာ့ယဉ်ကျေးမှု အမွေအနှစ်များကို ပြည်သူအများ အထိုက် အလျောက်သိခွင့်ရအောင် ကျွန်တော် ပြုပေး နိုင်စွမ်းခဲ့ပါသည်။

(ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်)

ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)