LIVING COLOR

စီးပွားရေး သတင်းမဂ္ဂဇင်း

No. 110, AUGUST, 2004

မြန်မာ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှ
ပုခက်လွှဲသောလက်များ

Cover: Maung Maung Zaw

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၏ လက်ဝယ်တွင် ရှိရေး၊

လူမှုရေးဦးတည်ချက် (၄) ရပ်

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

၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ (၅၉)နှစ်မြောက် တပ်မတော်နေ့ ဦးတည်ချက်

* နိုင်ငံတော်ရှေ့ဆက်သွားမည့် မူဝါဒလမ်းစဉ် (၇)ရပ် အောင်မြင်ရေးအတွက် တိုင်းရင်းသားပြည်သူတို့နှင့် အတူတကွ လက်တွဲ ပူးပေါင်းပါဝင်ဆောင်ရွက်ရေး။
* နိုင်ငံတော်တည်ငြိမ်ရေးနှင့် တိုးတက်မှုများကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးသည့် ပြည်တွင်း၊ ပြည်ပအဖျက်သမားများကို ပြည်သူ့စစ်မဟာဗျူဟာဖြင့် ချေမှုန်းရေး။
* နယ်စပ်ဒေသဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် ကျေးလက်ဒေသဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းစဉ် (၅)ရပ်တို့အား ပြည်သူလူထုနှင့်အတူ ဝိုင်းဝန်း အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ရေး။
* ဒို့တာဝန်အရေးသုံးပါးကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်နိုင်ရေးအတွက် အင်အားတောင့်တင်း၍ စွမ်းရည်ထက်မြက်မြင့်မားသော ခေတ်မီတပ်မတော်တည်ဆောက်ရေး။

E D I T O R I A L

လောကဥ္စ လူသုံးမျိုး

လောကဥ္စ လူသုံးမျိုး ရှိပါသည်။ ပထမအမျိုးအစားမှာ မိမိဘဝ အသက်ရှင်ရပ်တည်ရေးအတွက် ရုန်းကန်၍ အသက်ကို မွေးရသူများဖြစ်ပြီး ဒုတိယအမျိုးအစားမှာ မိမိ၏ ကိုယ်ကျိုးစီးပွားအတွက် ရပ်တည်သူများ ဖြစ်ပါသည်။ တတိယ အမျိုးအစားမှာ မွန်မြတ်သောရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုဖြင့် အများပြည်သူကို အကျိုးပြုရန် ရပ်တည်သူများ ဖြစ်ပါသည်။

ပထမအမျိုးအစားမှာ အသက်ရှင်ရပ်တည်ရေးအတွက် ရုန်းကန်ရလွန်းသောကြောင့် ဘဝနှင့်ပတ်သက်သော အဓိပ္ပာယ်၊ ကျင့်ဝတ်၊ ခံယူချက်၊ အများပြည်သူ၏ အကျိုးစီးပွား စသည်များကို စဉ်းစားရန် အခြေအနေမပေးသူများ ဖြစ်ပါသည်။ ကုလသမဂ္ဂ၏ သတ်မှတ်ချက်အရ ပြောရလျှင် Poverty Line အောက်တွင် ရှိနေသော အခြေခံလူတန်းစားများ အများစု ပါဝင်သည်ဟု ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။ (ကုလသမဂ္ဂက တစ်ရက်လျှင် တစ်ဒေါ်လာအောက် ဝင်ငွေရရှိသူများကို Poverty Line အောက်တွင် ရှိသည်ဟု သတ်မှတ်သည်။)

ဒုတိယအမျိုးအစားမှာ မိမိ၏ ကိုယ်ကျိုးစီးပွား (အဓိကအားဖြင့် ငွေကြေး)အတွက် ဘဝကို ရှင်သန်ရပ်တည်သူများ ဖြစ်ပါသည်။ မိမိ၏ ရပ်တည်ရေး၊ ကိုယ်ကျိုးစီးပွား၊ ငွေကြေးသည်သာ အဓိကဖြစ်သောကြောင့် ကျန်သောကျင့်ဝတ်၊ ခံယူချက်၊ ဘဝတန်ဖိုး၊ အများပြည်သူ၏ အကျိုးစီးပွား စသည်တို့ကို သာမညအဖြစ်သာ သဘောထားသူများ ဖြစ်ပေသည်။ နှစ်မျိုးယှဉ်မိလျှင် မိမိရပ်တည်ရေးကို ဦးစားပေးသူများ ဖြစ်ပါသည်။ ၎င်းတို့သည် တရားဝင်ပုံစံဖြင့် ရပ်တည်ချင် ရပ်တည်မည်၊ ရပ်တည်ချင်မှလည်း ရပ်တည်မည်၊ မှန်သည့်ဘက်တွင် ရှိချင်ရှိမည်၊ ရှိချင်မှလည်း ရှိမည်၊ မတရားမှုကို ကိုယ်တိုင်ပြုချင်လည်း ပြုမည်၊ ပြုမှုသူကို အကာအကွယ်ပေးသူလည်း ဖြစ်ချင်ဖြစ်မည်၊ အာဏာရှိချင်လည်း ရှိမည်၊ ရှိချင်မှလည်း ရှိမည်၊ သို့သော် ၎င်းတို့ ငွေကြေး အသေအချာအဆင်ပြေလိမ့်မည်။ ဩဇာတော့ လုံးဝမရှိနိုင်။

တတိယအမျိုးအစားသည် လူမှုပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုတွင် အနည်းစုသာရှိနိုင်သည့် အမျိုးအစားဖြစ်သည်။ ၎င်းတို့သည် လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုလုံး၏ အကျိုးစီးပွား၊ မိမိပတ်ဝန်းကျင် လူမှုအဖွဲ့အစည်း၏ အကျိုးစီးပွား၊ လူမျိုးတစ်မျိုး ဘာသာတစ်ဘာသာ၏ အကျိုးစီးပွား၊ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ အကျိုးစီးပွား တစ်ခုခုကို ဆောင်ကြဉ်းရန် အသက်ရှင်ရပ်တည်သူများ ဖြစ်ပါသည်။ အုမတောင့်မှ သီလစောင့်နိုင်မည်ဟူသော အယူအဆသည် ဤအမျိုးအစားအတွက် မမှန်ပေ။ ၎င်းတို့သည် ၎င်းတို့၏ မွန်မြတ်သောရည်ရွယ်ချက်နှင့် လုပ်ရပ်ကြောင့် ဘဝရပ်တည်ရေး အလွန်လွယ်ကူသည်ကို စမ်းမကြည့်ဘူးသူများ ယုံနိုင်ဖွယ် မရှိပါ။ သို့သော် ၎င်းတို့သည် ငွေကြေးချမ်းသာကြွယ်ဝလိမ့်မည်ဟု အသေအချာ မပြောနိုင်ပါ။ ဩဇာတော့ များစွာ ကြီးမားလိမ့်မည်။

အထက်ပါ လူအမျိုးအစားသုံးမျိုးအနက် သင် မည်သည့်အမျိုးအစားထဲတွင် ပါဝင်သည်ကို လူတိုင်း စဉ်းစားကြည့်သင့်သည်ဟု ထင်ပါသည်။ လူတိုင်းကို မေးကြည့်လျှင် တတိယအမျိုးအစား ဖြစ်ချင်ပါသည်ဟု ပြောကြမည်ဟု ထင်ပါသည်။ ဒုတိယအမျိုးအစားအချို့က ၎င်းတို့ကိုယ်၎င်းတို့ တတိယအမျိုးအစား ဖြစ်ပါသည်ဟု ပြောကြသည်ကိုလည်း မကြာခဏ ကြုံခဲ့ရဖူးပါသည်။ ဤကိစ္စမှာ အပြောသက်သက်နှင့် မရပါ။ သို့သော် ခက်ခဲလှသော ကိစ္စရပ်တစ်ခုလည်း မဟုတ်ပါ။ သင့်စိတ်ဆန္ဒသာ အဓိကဖြစ်သည်ဟုပင် ဆိုချင်ပါသည်။ ကိုယ်တွေ့ အတွေ့အကြုံများအရ ချမ်းသာဖို့ မသေချာသည့်တိုင် ဘဝရပ်တည်ရေး အလွန်ပင် လွယ်ကူပါသည်ဟုဆိုလျှင် နောက်ထပ် စမ်းကြည့်ချင်သူများ တိုးပွားလာမည်လားဟုလည်း မျှော်လင့်မိပါသည်။

အဓိကဖော်ပြလိုသောအချက်မှာ သင်သည် ပထမအမျိုးအစားဝင်ဖြစ်သည်ဖြစ်စေ၊ ဒုတိယအမျိုးအစားဝင်ဖြစ်သည်ဖြစ်စေ၊ တတိယအမျိုးအစားဖြစ်သည့် အများပြည်သူစီးပွားအတွက် ရပ်တည်သူများကို မထီမဲ့မြင်မပြုမိစေရန်မှာ များစွာ အရေးကြီးသည်ဟူသောအချက်ပင် ဖြစ်ပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် တတိယအမျိုးအစားသည်သာ လူ့အဖွဲ့အစည်း၏ တိုးတက်ရာတိုးတက်ကြောင်းကို အမှန်တကယ် ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်သူများ ဖြစ်နေသောကြောင့်ပင်။

အယ်ဒီတာ

၂၁-၆-၂၀၀၄

EDITORIAL

စေတနာသည်သာ အဓိက

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲများ မည်မျှပင် အရှိန်နှုန်း လျင်မြန်စွာ ရှေ့တူရှုသို့ ခရီးနှင်နေစေကာမူ မပြောင်းမလဲရှိနေသော နိယာမများလည်း ကျွန်ုပ်တို့၏ လူမှုဝန်းကျင်တွင် ရှိနေပါသည်။ ယင်းမှာ လူသားတို့၏ လိုအင်ဆန္ဒများပင် ဖြစ်သည်။ နည်းပညာများ အံ့မခန်းတိုးတက်မှုကြောင့် လူမှုအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ဆန်းပြားသည်ထက် ဆန်းပြားလာသည့်နည်းတူ လူတို့၏ လိုအပ်ချက်များသည်လည်း လိုက်ပါမြင့်တက်လာခြင်းမှာ လောက၏နိယာမဟု ဆိုရမည်ပင်။

ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ ကျန်းမာရေး၊ ပညာရေးနယ်ပယ်တို့တွင်လည်း နည်းပညာနှင့် သမိုင်းရေစီးကြောင်းတို့၏ ရိုက်ခတ်မှုကြောင့် တူရှုချက်နှင့် လားရာအမြင်များ ပြောင်းလဲလျက်ရှိပါသည်။ အပြောင်းအလဲများ၏ အရင်းခံအကြောင်းတရားများကို ပိုင်းဆစ်ကြည့်ပါက လူသားတို့၏ လိုအင်ဆန္ဒတောင့်တမှုသည်သာ အခရာဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရပေမည်။ သို့ဆိုလျှင် ဤမျှလောက်အခြေခံကျသော လူသားတို့၏ လိုအင်ဆန္ဒများ ဖြစ်ပေါ်လာစေရန် မည်သည့်အချင်းအရာများက ဖြည့်ဆည်းပေးပါသနည်းဟူသော မေးခွန်းတစ်ရပ် ထုတ်ကြည့်မည်ဆိုပါက အဖြေမှာ တစ်ခွန်းတည်းသာ ရှိပါသည်။ ယင်းမှာ 'စေတနာ'ပင် ဖြစ်၏။

'စေတနာ'ဟူသည် ကောင်းသည့်ဘက်နှင့် ဆိုးသည့်ဘက် နှစ်ဖက်စလုံး၏ 'ဘုံ'စကားလုံးဖြစ်သကဲ့သို့ စေ့ဆော်မှုများ၏ အရင်းအမြစ်လည်း ဖြစ်ပေသည်။ အကောင်းဘက်သို့ ဦးတည်သော စေတနာကြောင့် လူသားတို့နေထိုင်ရာ ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံး ငြိမ်းချမ်းသာယာနိုင်သကဲ့သို့ အဆိုးဘက်သို့ ဦးတည်သော စေတနာကြောင့် ကမ္ဘာကြီးတစ်ခုလုံး ကြိမ်မီးအုံးသကဲ့သို့ ပူပန်စိုးရိမ်မှုများနှင့် မှုန်မှိုင်းနေနိုင်ပါသည်။

'စေတနာကောင်း'များကြောင့် နည်းပညာများ၊ လူ့အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ အံ့ဘနန်းတိုးတက်လာကာ ကမ္ဘာ့လူသားများ၏ နေ့စဉ်ဘဝများ ပို၍ ချောမွေ့အဆင်ပြေလာစေပါသည်။ ထို့အတူ 'စေတနာဆိုး'များကြောင့် လူသားတစ်ရပ်လုံး မျိုးဖြုတ်သတ်ဖြတ်နိုင်သော အစွမ်းမြင့်လက်နက်များ ပေါ်ပေါက်လာစေသည်။ ဤမျှ ဖြောင့်ဖြောင့်ကြီး ဆန့်ကျင်နေသော 'စေတနာ'နှစ်ရပ်ကို မည်သည့်စိတ်အခံဖြင့် ရွေးချယ်ကြမည်နည်း။ 'စေတနာကောင်း'ကြောင့် မဆုံးနိုင်သော အောင်မြင်မှုလှေကားထစ်များ တက်လှမ်းနိုင်သည့်အပြင် တုမရှိုင်းနိုင်သည့် ငြိမ်းချမ်းမှုရသကိုလည်း ခံစားရနိုင်ပါသည်။ 'စေတနာဆိုး'မှာမူ မဆုံးနိုင်သော နောင်တ၊ ဒေါသမာန၊ စိတ်အလိုမကျမှုနှင့် ရန်လိုမှုများကိုသာ ခံစားရစေပါသည်။

Living Color အနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံသူနိုင်ငံသားအားလုံးအတွက် 'စေတနာကောင်း'ကိုသာ အမြဲဦးထိပ်ပန်ဆင်လျက် နိုင်ငံအတွက် အကျိုးရှိရာရှိကြောင်းများကိုသာ အစဉ်တစိုက် ဦးတည်ညွှန်ပြသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အလေးအနက် သစ္စာပြုပါသည်။

အယ်ဒီတာ

၂၉-၆-၂၀၀၄

လုပ်ငန်းမှတ်တမ်း

Board of Editors

Chief Editor – ကျော်မင်းဆွေ

Editor In Charge (Production) – မင်းဇင်

Editor In Charge (News) – ကျော်ကျော်အောင်

Senior Executive Editors – ကျော်နိုင်၊ မင်းနိုင်စိုး

Executive Editors – မျိုးညွန့်မောင်၊ အောင်ကျော်မင်း၊ နွေးအိငြိမ့်၊ ခိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်

Research & Development Editor – ဇင်ဇင်သော်

Chief Reporter – သောင်းထိုက်

Staff Reporters – ဆန်းဦး(စီးပွားပညာ)၊ စိုးယုဝေ၊ ထားထားမြင့်၊ ငြိမ်းအိ၊ ကေခိုင်ကျော်

Art Director

စိုးသော်တာ

DTP Department

Supervisor – မခိုင်

Staff Operators – မင်းမင်းသူ၊ ငုဝါခိုင်

Accountant

အေးအေးဆင့်

Advertising Department

General Manager – ဖေအောင်ဇင်

Manager (Marketing) – ကျော်သူမြင့်အောင်

Assistant Manager (Design & Planning) – ဓာနည်ဝင်း

Assistant Manager (Admin & Marketing) – စန်းသီတာ

Receptionist – ဖြူဖြူသီ

Marketing Assistants – စောဂေးနေထူး၊ စောဆာကီးလား၊ စောမောင်မောင်လေး၊ ယုဇနလွင်

Printing House

General Manager – ကျော်စိုး

Production

Supervisor – တင်ဝင်းထွဋ်

Assistant – ဟန်မြင့်

Admin

Office Superintendent – အောင်ကျော်ဆန်း

Assistant – မိုးကျော်လွင်

Distribution Department

သိန်းလွင်၊ စောကပေါ်ထူး

Cover Design – မောင်မောင်ဇော်

Color Seperation – STAR Colour

Cover Logo – အောင်မင်း၊ ဘဠေးကြည်၊ မြင့်မောင်ကျော်

Illustrator – soe thaw dar

Publisher

ဦးရဲနိုင်ဝင်း (မြဲ– ၃၇၅၅)

အမှတ် ၇၀(တ)၊ ငွေဝတ်မှုန်ရိပ်သာ

ရွှေတောင်ကြား၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Printer

ခိုင်သန်း၊ Living Color ပုံနှိပ်တိုက် (မြဲ–၀၆၃၄၈)

အမှတ် ၂၇၊ ပြည်လမ်း၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Office

အမှတ် ၃၈၊ (ပ–ထပ်၊ ယာ) မပိုလမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်။

ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၂၆၃၀၂၊ 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

B/W Film – PERFECT

Binding – သစ္စာ စာအုပ်ချုပ်

Upper Myanmar Distributor

ထွန်းဦးစာပေ၊ မန္တလေး။

Cover Permission – ၅၈၃/ ၂၀၀၄(၇)

Circulation – ၁၀၀၀

Price – ၅၀၀ ကျပ်

Copyright – Living Color

ကြော်ငြာနှင့် ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

ကျေးဇူးတင်လွှာ

ဤမဂ္ဂဇင်းပါ သတင်း၊ ဆောင်းပါးနှင့် ကုန်ဈေးနှုန်းများအတွက် အကူအညီပေးခဲ့ကြသော OKအီလက်ထရောနစ်၊ ဂမုန်းပွင့်ကုန်တိုက်၊ ကျောက်မြောင်းစတိုး၊ ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်၊ ရွှေအိုးဆန်ဆိုင် (သက်န်းကျွန်း)၊ ဦးဘစိန် အဆင့်မြင့် လျှပ်စစ်၊ ဒေါ်အေး အဆင့်မြင့်လျှပ်စစ်၊ Mr. Slim, Ever Fine, KMD Computer Center, Client Focus Technology Group, Bagan Cybertech, e-Empire၊ စာပေလောက(၃)တို့နှင့် ညောင်ပင်လေးဈေး၊ မင်္ဂလာဈေးမှ မိတ်ဆွေများ၊ စာရေးဆရာ၊ ပန်းချီဆရာ၊ ကာတွန်းဆရာ၊ ဒီဇိုင်းဆရာနှင့် မိတ်ဆွေသင်္ဂဟများ၊ ပုံနှိပ်၊ ဖလင်၊ စာအုပ်ချုပ်အဖွဲ့၊ ရောင်းဝယ်သူများ၊ ငှားရမ်းသူများ၊ ဖတ်ရှုအားပေးသူများနှင့် စာအုပ်ဖြစ်မြောက်ရေးအတွက် အဘက်ဘက်မှ ပါဝင်ကူညီသူအားလုံးကို Myanmar Partners Think Tank Group မှ ကျေးဇူးတင်ရှိပါသည်။

မာတိကာ

၁ အယ်ဒီတာ့အာဘော်

၅ ယခုလ အကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာ

၆ ယခုလ အကြိုက်ဆုံးဝန်ဆောင်မှု

၇ ယခုလ သတင်းအညွှန်း

၈ မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

၂၂ သတင်းဆောင်းပါး

၄၀ မျက်နှာဖုံးဆောင်းပါး

မြန်မာ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှ ပုခက်လွှဲသော လက်များ — နွေးအိငြိမ့်၊ ခိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်

၅၀ ယနေ့စီးပွားရေးမြင်ကွင်း

မြန်မာ့ ICT နှင့် မြန်မာအမျိုးသမီးပညာရှင်များ၏ အခန်းကဏ္ဍ — ကျော်နိုင်

၅၅ ICT ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲမှုနှင့် မြန်မာအမျိုးသမီးများ၏ အခွင့်အလမ်း — မျိုးညွန့်မောင်

၆၀ လူငယ်ကြိုက် လူငယ်အမျိုးသမီးတေးသံရှင်ဈေးကွက် — မင်းကိုကို

၆၄ စီးပွားရေးလောကမှ အမျိုးသမီးအမှုဆောင်ဝန်ထမ်းများ — ဇေယျာအုန်း

၆၇ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ကြော်ငြာအသုံးစရိတ် — ငြိမ်းအိ

၇၁ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက် — ကံရှင်

၇၄ မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး — ထိုက်အောင်

၇၈ ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေး — မင်းနိုင်စိုး

၈၄ မြန်မာ့စီးပွားရေးအမြင်

နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် အမျိုးသားစီးပွားရေးမူဝါဒ — အဂ္ဂ

၈၈ အနာဂတ်မြို့တော်ရန်ကုန် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး — ကျော်စွာ

၉၂ ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်

၉၄ ကာတွန်း

ဒါရိုက်တာအောင်ကြူကြူ — စိုးသော်တာ

၁၁၀ တွေ့ဆုံခြင်း

"တန်းတူတင်မကဘဲ တော်နေရင် ပိုပြီး ပေးသင့်ပါတယ်"

(ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာဌာနပါမောက္ခ/ဌာနမှူး ဒေါက်တာနုနုယဉ်နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း) — ဇေယျာအုန်း

၁၁၈ ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၁၁၉ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁၂၀ ထင်ရှားကျော်ကြား မြန်မာ့စီးပွား

၁၂၃ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

၁၂၅ ကုန်ဈေးနှုန်း

၁၃၂ မြန်မာပြည်တွင်လုပ်သည်

၁၃၆ ဘယ်ပစ္စည်းဘာ့ကြောင့်

၁၄၀ အတွေးအမြင်

ဂျပန်အိပ်မက် — ကျော်ဝင်း

၁၄၆ အာရှခေတ်ဆန်းချိန် — သောင်းထိုက်ကို

၁၄၈ တော်တဲ့သူအတွက် တစ်နေရာအမြဲရှိတယ် — မျိုးသာထက်

၁၅၁ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း (၁၇) — လူထုစိန်ဝင်း

၁၅၄ ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည် (၂၂) — ဦးလှဝင်း (လေသူရဲတစ်ဦး)

ADVERTISEMENT OF THE MONTH

ယခုလ အကြိုက်ဆုံး ကြော်ငြာ

ယခုလအကြိုက်ဆုံးကြော်ငြာအဖြစ် မြန်မာ့ရုပ်မြင်သံကြားနှင့် မြဝတီရုပ်မြင်သံကြားတို့တွင် ထုတ်လွှင့်ပြသနေသော Fresh Up Gel သွားတိုက်ဆေးကြော်ငြာကို ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ အဆိုပါကြော်ငြာတွင် ခံတွင်းသန့်ရှင်းမှုသည် မည်မျှအရေးပါအရာရောက်ကြောင်း လူငယ်တေးသံရှင်တစ်ဦးနှင့် သူ၏ ပရိသတ်များဖြင့် စီစဉ်ရိုက်ကူးထားသည်။ သီချင်းသီဆိုသူ၏ အာခံတွင်း သန့်ရှင်းမှုနှင့် စိတ်လှုပ်ရှားဖွယ်ရာ သင်းရနံ့ကြောင့် သက်ရှိလူသားများကိုသာမက သက်မဲ့မိုက်ကရိုဖုန်းကိုပင်လျှင် ဆွဲဆောင်နိုင်ကြောင်း သရုပ်ဖော်ထားသည်။ သံစဉ်၊ စာသားနှင့် လိုက်ဖက်ညီသည့် လူငယ်တေးဂီတအဖွဲ့ကို ပါဝင်သရုပ်ဆောင်စေခြင်း၊ ကြော်ငြာတစ်ခုလုံးကို ကြော်ငြာလိုသောကုန်ပစ္စည်း၏ အရောင်နှစ်မျိုးဖြင့်သာ အလေးကဲရိုက်ကူးထား၍ ကြည့်ရှုသူများအဖို့ စက္ခုအာရုံ ပင်ပန်းမှုမရှိဘဲ ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ်နှင့် ထူးခြားချက်တို့ကို လွယ်လင့်တကူ စွဲမှတ်သွားနိုင်ခြင်းတို့ကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

စိတ်ကူးနှင့် ဒါရိုက်တာ	–	ကိုဒီး၊ ကိုမင်းထွန်း
သရုပ်ဆောင်	–	ထွန်းထွန်း၊ ချစ်သုဝေနှင့် Examplez အဖွဲ့
ရိုက်ကွင်းနေရာ	–	Hotel Nikko
တေးရေး	–	ထွန်းထွန်း
တေးဆို	–	Examplez
တည်းဖြတ်	–	Media Magic
ကြာမြင့်ချိန်	–	၅၀ စက္ကန့်

အယ်ဒီတာ

SERVICE OF THE MONTH

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးဝန်ဆောင်မှု

ယခုလ အကြိုက်ဆုံးဝန်ဆောင်မှုအဖြစ် First Eleven ဂျာနယ်နှင့် MMBox ထုတ်လုပ်သောကုမ္ပဏီတို့ ပူးပေါင်း၍ MRTV-4 မှတစ်ဆင့် တင်ဆက်သော MMBox EURO 2004 အစီအစဉ်အား ရွေးချယ်လိုက်ပါသည်။ နိုင်ငံတကာ ရုပ်သံလိုင်းများတွင် တွေ့မြင်ရသည့် ဘောလုံးပွဲဝေဖန်သုံးသပ်သည့် အစီအစဉ်ပုံစံကဲ့သို့ ဖန်တီးထားပြီး၊ အစမှအဆုံး ပွဲစဉ်အားလုံး လွှင့်ထုတ်ပေးနိုင်သည်ကို တွေ့ရသည်။ ဘောလုံးပွဲ မစတင်မီ ဝေဖန်သုံးသပ်ခန့်မှန်းကြသည့်အစီအစဉ်တွင် ဘောလုံးအကြောင်း ကောင်းစွာ နားမလည်သည့် အနုပညာရှင်အချို့ထဲမှ ထုံးစံအတိုင်း မပါမဖြစ် သရုပ်ဆောင်တစ်ဦးနှင့် တွဲဖက်နှစ်ဦးကို အားယူသည့်အနေဖြင့် ထည့်သွင်းထားခြင်း၊ MMBox ၏ အရည်အသွေးနှင့် ဈေးနှုန်းတို့အပေါ် ဈေးကွက်အတွင်းမှ ဝေဖန်ပြောဆိုမှု၊ တုံ့ပြန်မှု မကောင်းခြင်းတို့မှအပ၊ ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာနအနေဖြင့် ရုပ်သံအစီအစဉ်တစ်ခုလုံး စီစဉ်လွှင့်ထုတ်ရန် ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီတစ်ခုအား ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ခွင့်ပြုခဲ့ခြင်းကို အသိအမှတ်ပြုလိုခြင်းကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ရွေးချယ်ရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

NEWSMAKER OF THE MONTH

ယခုလ သတင်းအညွှန်း

'ယခုလ သတင်းအညွှန်း'ကဏ္ဍကို လတစ်လအတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ထူးခြားသည့်သတင်းတစ်ရပ်ကို ရည်ညွှန်းမှတ်တမ်းတင်သည့်ကဏ္ဍအဖြစ် ဖွင့်လှစ်ထားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ဤကဏ္ဍကို လစဉ် ဖောင်ပိတ်ရက်ဖြစ်သော လ၏ ၂၅ ရက်ကို မှတည်၍ ရက်ပေါင်း ၃၀ အတွင်း မီဒီယာမျိုးစုံမှ ဖော်ပြခဲ့သော သတင်းများအနက်မှ အထူးခြားဆုံးသတင်းကို အယ်ဒီတာက စာဖတ်သူများအား သတိပြုမိစေလို၍ ဖော်ပြခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ **အကြောင်းအရာရွေးချယ်သည့် မူဝါဒမှာ အယ်ဒီတာအဖွဲ့၏ အာဘော်ဖြစ်ပြီး ဖော်ပြချက်များသည် မူလသတင်းဇာစ်မြစ်၏ အာဘော်အတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။**

> "နောက်တစ်ကြိမ် အစည်းအဝေးကို **ခြေခင်းလက်ခင်းသာသည့်** ပွင့်လင်းရာသီတွင် ပြန်လည်ကျင်းပမည်"

၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့ထုတ် နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ဖော်ပြထားသော အမျိုးသားညီလာခံ ကျင်းပရေးကော်မရှင်ဥက္ကဋ္ဌ၊ နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ အတွင်းရေးမှူး(၂) ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီး သိန်းစိန်၏ အမျိုးသားညီလာခံ ခေတ္တရပ်နားကြောင်းနှင့် နှုတ်ဆက်အမှာစကားပြောကြားချက်မှ ကောက်နုတ်ဖော်ပြထား ခြင်း ဖြစ်သည်။

မြန်မာ့စီးပွားရေးသတင်း

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

အမှတ် ၁၁၀

၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ

ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် ဥပဒေပါနှုန်းထားများအတိုင်း ပြန်လည်ကောက်ခံ၊ အရေးပါကုန်စည်များ ခြွင်းချက်ပေးထား

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

ပြည်ထောင်စု မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရ ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာနက ပြည်ပမှတင်သွင်းလာသော ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ပတ်သက်၍ ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် ကောက်ခံခြင်းကို ယခင် ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွင် ဥပဒေပါ သတ်မှတ်ချက်များနှင့်အညီ ပြန်လည်ကောက်ခံရန် ၁၄-၆-၂၀၀၄ နေ့စွဲပါ အမိန့်ကြော်ငြာစာ ၉၁/၂၀၀၄ ဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးက လက်မှတ်ရေးထိုး၍ ထုတ်ပြန်ခဲ့သည်။

အဆိုပါကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် ကောက်ခံခြင်းကို ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် ဥပဒေပါနှုန်းထားများ၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းသာ ကောက်ခံရန် ၁၉၉၆ ခုနှစ် ဇွန်လ ၁ ရက်နေ့က ဘဏ္ဍာရေးနှင့် အခွန်ဝန်ကြီးဌာနက လျှော့ပေါ့ပေးခဲ့ပြီး ယခုအခါ ယခင်နှုန်းထားများအတိုင်း ပြန်လည်ကောက်ခံရန် သတ်မှတ်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။ ယခင်နှုန်းထားဖြင့် သတ်မှတ်ကောက်ခံခြင်းသည် ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇွန်လ ၁၅ ရက်မှ စတင် အကျိုးသက်ရောက်စေရမည်ဟု အမိန့်ကြော်ငြာစာတွင် ပါရှိသည်။

ကုန်သွယ်လုပ်ငန်းခွန် ကောက်ခံခြင်းကို ယခင်နှုန်းထားများအတိုင်း ပြန်လည်ကောက်ခံရန် သတ်မှတ်ခဲ့သော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံအတွက် အရေးကြီးသော ဓာတ်မြေဩဇာ၊ အိမ်သုံးဆေးဝါးနှင့် လူသုံးဆေးဝါးအမျိုးမျိုး၊ ကွန်ပျူတာနှင့် ဆက်စပ်ပစ္စည်းများ၊ ဓာတ်ဆီနှင့် ဒီဇယ်ဆီတို့ကို ဥပဒေပါနှုန်းထား၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိသာ ကောက်ခံရန် ဆက်လက်ခွင့်ပြုသည်။

နယ်စပ်ဒေသကုန်သွယ်ရေးအတွက်မူ နှုန်းသစ်ဖြင့် ၁၅၊ ၁၆ နှစ်ရက်သာ ကောက်ခံခဲ့ပြီး ယခုအခါ ယခင်နှုန်းထားဖြင့် ကောက်ခံလျက် ရှိသည်။

စစ်တွေဆိပ်ကမ်း ပြန်လည်တည်ဆောက်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၅

မေလ ၁၉ ရက်နေ့တွင် ပျက်စီးသွားသော စစ်တွေမြို့ဆိပ်ကမ်းအား အရှေ့ဦးဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီလီမိတက်မှ အသစ်ပြန်လည်တည်ဆောက်သွားမည် ဖြစ်ကြောင်း ဒေသခံစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။ စစ်တွေဆိပ်ကမ်းမှာ ယခင်ကပင် ယိုယွင်းပျက်စီးနေ၍ လွန်ခဲ့သည့်နှစ်ဦးပိုင်းကပင် အဆိုပါဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းအား တည်ဆောက်ရန် ခွင့်ပြုခဲ့သော်လည်း တည်ဆောက်ခြင်းမပြုဘဲ အချိန်ကြာမြင့်စွာ ထားရှိခဲ့ကြောင်း၊ ယခုအခါ လေပြင်းကြောင့် လုံးဝပျက်စီးသွားသဖြင့် မဖြစ်မနေတည်ဆောက်တော့မည်ကို ဒေသခံများက ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာ ကြိုဆိုလျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

အရှေ့ဦးဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီလီမိတက်သည် ကျောက်ဆည်မြို့နယ်ရှိ ဆင်မင်းဘိလပ်မြေစက်ရုံအမှတ်(၂)ကိုလည်း တည်ဆောက်ခွင့်ရရှိခဲ့သည်။

■

အကူသူနာပြုသင်တန်းဆင်း လက်မှတ်များ အတုပြုလုပ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

စန္ဒီဒေဝီကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှု သမဝါယမအသင်း၏ အကူသူနာပြုသင်တန်းဆင်းလက်မှတ်ကို အတုပြုလုပ်၍ လူနာပြုစုစောင့်ရှောက်မှုများ ရှိနေသောကြောင့် အရေးယူရန် ပြင်ဆင်လျက်ရှိကြောင်း စန္ဒီဒေဝီကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှု သမဝါယမအသင်း၏ ဥပဒေအကြံပေး ဦးဖေညွန့်က Living Colorသို့ ပြောကြားသည်။

အထူးကုဆေးခန်းကြီးများတွင် သူနာပြုဆရာမများ ငှားရမ်းရခက်ခဲနေသည့်အတွက် တစ်နေ့လျှင် ငွေကျပ်တစ်ထောင်နှုန်းဖြင့် ငှားရမ်းရသော အကူသူနာပြုများ အလုပ်ဖြစ်နေသောကြောင့် လူနာများ၏ ယုံကြည်မှုရရှိစေရန် ၎င်းတို့၏ အောင်လက်မှတ်ကို အတုပြုလုပ်၍ လူနာပြုစုနေကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ငှားရမ်းရရှိသော သူနာပြုအများစုမှာလည်း ဆက်ဆံရေးပြေပြစ်မှုမရှိကြဘဲ အချို့ဆိုလျှင် လက်သည်း ခြေသည်းရှည်များဖြင့် လူနာအား ပြုစုနေကြသော်လည်း တစ်ဦးလျှင် နေ့၊ ည ခွဲကာ ၁၅၀၀ ကျပ်စီပေး၍ ငှားရမ်းရကြောင်း မကြာသေးခင်ရက်ပိုင်းအတွင်း အထူးဆေးခန်းသို့ တက်ရောက်သူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

စန္ဒီဒေဝီကျန်းမာရေးဝန်ဆောင်မှုအသင်း အခြေခံကျန်းမာရေး ပြုစုခြင်း (အကူသူနာပြု)ကို အငြိမ်းစားစစ်သူနာပြုများ ဦးစီး၍ လက်တွေ့စာတွေ့ ခြောက်လကြာ သင်တန်းပို့ချပေးလျက်ရှိသည်။

■

တနင်္သာရီတိုင်းတွင် ကန်ဒေါ်လာသန်း ၃၀၀ တန် ဆီအုန်းစီမံကိန်း စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၉

နောင်တွင် အာရှတိုက်၏ အကြီးဆုံး အထူးစီးပွားရေးဇုန် ဖြစ်လာနိုင်သည်ဟု ပညာရှင်အချို့က ခန့်မှန်းထားခဲ့သည့် တနင်္သာရီတိုင်း၏ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းများ မြှင့်တင်ရန် အစိုးရက အထူးကြိုးစားလျက်ရှိရာ အဆိုပါဒေသအတွင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်း ၃၀၀ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမည့် ဆီအုန်းစိုက်ပျိုးရေးစီမံကိန်းတစ်ခုကို လုပ်ကိုင်ရန် မြန်မာနိုင်ငံသားပိုင် 'ထူး' ကုမ္ပဏီမှ အဆိုပြုထားကြောင်း ဒေသဆိုင်ရာ စိုက်ပျိုးရေး တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက Living Color သို့ ဇွန်လနှောင်းပိုင်းက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဒေသတွင် ဆီအုန်းစိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ကိုင်ရန် ထူးကုမ္ပဏီနှင့် ရှမ်းပြည်နယ်မှ တိုင်းရင်းသားကုမ္ပဏီတစ်ခုတို့ ဇွန်လအတွင်းက ရဟတ်ယာဉ်များဖြင့် လာရောက်လေ့လာသွားခဲ့ကြောင်း အဆိုပါတာဝန်ရှိသူက ပြောကြားသည်။

လောလောဆယ်အထိ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဆီအုန်းစိုက်ဧက အများဆုံးစိုက်ပျိုးထားသောကုမ္ပဏီမှာ ယုဇနကုမ္ပဏီ ဖြစ်သည်။

အနာကြီးရောဂါ ထိန်းချုပ်ရေးစီမံချက် JICA မှ ပံ့ပိုး

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁၆

မြန်မာနိုင်ငံ၌ အနာကြီးရောဂါ ထိန်းချုပ်ရေးစီမံချက်ကို ပြည်သူ့ကျန်းမာရေးဝန်ထမ်းများနှင့် ပူးပေါင်း၍ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်မှ စတင် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ဂျပန်နိုင်ငံ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးအေဂျင်စီ (JICA) မှ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တစ်ရပ်အရ သိရသည်။

ထိုသို့ ဆောင်ရွက်နိုင်ရန်အတွက် ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနအပြင် အခြား NGO အဖွဲ့အစည်းများနှင့် ပူးပေါင်းပြီး မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း မြို့နယ် ၄၈ မြို့နယ်၌ အနာကြီးရောဂါပပျောက်ရေး လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုများသာမက အနာကြီးရောဂါဝေဒနာရှင်များအား ကုသပေးခြင်း၊ ဘဝပြန်လည် ထူထောင်ပေးခြင်း၊ အခြားလူမှုရေးကဏ္ဍများတွင် ပါဝင်စေရန် ဖန်တီးပေးခြင်း၊ ကာကွယ်ဆေးထိုးခြင်း စသည်တို့ကို ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း၊ အနာကြီးရောဂါ၊ ခုခံအားကျဆင်းမှုကူးစက်ရောဂါ၊ တီဘီရောဂါ၊ ငှက်ဖျားရောဂါနှင့် အခြား ရောဂါများနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ပြည်သူလူထုအား ထိရောက်သော အခြေခံကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုပေးနိုင်ရန်အတွက် ဒေသခံသားဖွားဆရာမဦးရေ ၁၀၀၀၀ ကျော်အား သင်တန်းပို့ချပေးခဲ့ကြောင်းနှင့် အဆိုပါစီမံချက်အတွက် လိုအပ်သော ပစ္စည်းကိရိယာများ ဝယ်ယူနိုင်ရန် အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်သန်းခန့် အကုန်အကျခံ ပံ့ပိုးပေးခဲ့ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

■

သံချောင်း တန်ပိုတင်သွင်းသူများ အရေးယူခံရ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

မြန်မာနိုင်ငံသား လူမျိုးခြားအချို့၏ ကုမ္ပဏီများက သွင်းကုန်လိုင်စင်ပါ တန်ချိန်ထက် ပိုမိုတင်သွင်းလာနေသော သံချောင်းများကို လွန်ခဲ့သောလ အနည်းငယ်က သိမ်းဆည်းအရေးယူခဲ့ရကြောင်း အကောက်ခွန်ဦးစီးဌာနမှ အမှုထမ်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါကုမ္ပဏီများအား လိုင်စင်မဲ့ တန်ပိုတင်သွင်းနေသည်ဟု ဈေးကွက်အတွင်းမှ ကာလရှည်ကြာစွာ သံသယဖြစ်ခံရသူများဖြစ်ပြီး မကြာသေးမီကမှ ဆိပ်ကမ်းကုန်တင်ကုန်ချလုပ်ငန်းများ စွမ်းအားပြည့်လည်ပတ်ရေး ကော်မတီက အရေးယူနိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါအမှုထမ်းက ဆိုသည်။

ထို့အပြင် သွင်းကုန်လိုင်စင်ကို လွယ်ကူသော အမယ်အမျိုးမျိုး (ဥပမာ–မုန့်)ဖြင့် လျှောက်ထားကာ ဆိပ်ကမ်း အကောက်ခွန်ရှင်းလင်းရာတွင် အခြား အမယ်တစ်မျိုးမျိုး (ဥပမာ–စားသောက်ကုန်)ဖြင့် ကြေညာပြီး အတွင်းပိုင်း၌ သံချောင်းထည့်သွင်း တင်သွင်းလာသူများလည်း ရှိနေကြောင်း အကောက်ခွန် အရာထမ်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ကုမ္ပဏီလိပ်စာများမှာလည်း နိုင်ငံပိုင် အဆောက်အအုံလိပ်စာများ ဖြစ်နေတတ်သည်ဟု ဆိုသည်။

အိမ်ပွဲစားများအား Bagan Net မှ ဖိတ်ခေါ်လို

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

အနယ်နယ်အရပ်ရပ်ရှိ အိမ်ခြံမြေ ရောင်းဝယ်ငှားရမ်းခြင်းများတွင် သတ်မှတ်ရာခိုင်နှုန်းသာယူ၍ ကြားနေစေ့စပ်ပေးသူ အိမ်ပွဲစားများအနေဖြင့် Bagan Net ၏ www.bagan.net.mm/classifieds အစီအစဉ်အား ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းအတွက် အသုံးချစေလိုကြောင်း Bagan Cybertech ၏ Sales & Marketing Department မှ Deputy Head ဖြစ်သူ Mr.Edwin Briels က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

Bagan Net ၏ အဆိုပါအခမဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကို အိမ်ပွဲစားများ အသုံးပြုတတ်ပါက ၎င်းတို့အတွက် များစွာအကျိုးရှိနိုင်ကြောင်း၊ 'I Want to Buy' Section သို့ ဝင်ရောက်ပါက ဝယ်ယူလိုသူများက ၎င်းတို့ ဝယ်ယူလိုသော ပစ္စည်းများကို ဈေးနှုန်းနှင့်တကွ ဖော်ပြရန် (ပစ္စည်းတစ်ခုလျှင် ရက်သတ္တပတ် နှစ်ပတ်) စီစဉ်ထားသည့်အတွက် မိမိရောင်းချလိုသည့် ပစ္စည်းကို ဝယ်ယူလိုသူက Contact ကို နှိပ်၍ Message များ တိုက်ရိုက်ပေးပို့နိုင်သည့်အတွက် အဆင်ပြေကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ အဆိုပါ Classifieds Web Site တွင် မော်တော်ယာဉ်များ၊ လျှပ်စစ်ပစ္စည်းများ၊ အိမ်ရာမြေများ၊ ကွန်ပျူတာပစ္စည်းများနှင့် အခြားပစ္စည်းများဟူ၍ အမျိုးအစား ငါးမျိုး ခွဲခြားကာ စတင်ပံ့နှင့်တကွ ရောင်းချရန် (သို့မဟုတ်) ဝယ်ယူရန် ဖော်ပြထားသည်။ ■

ကျောက်ထုလေဆိပ်သစ်ဖွင့်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၁

မကွေးတိုင်း၏ ဒုတိယမြောက် လေဆိပ်သစ်ဖြစ်လာသည့် ကျောက်ထုလေဆိပ်ကို ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့က တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လိုက်ကြောင်း ကျောက်ထုမြို့မှ ဌာနဆိုင်ရာဝန်ထမ်းတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါလေဆိပ်သည် မကွေးတိုင်း အနောက်ဘက်ခြမ်း ချင်းပြည်နယ်အနီး ဆောမြို့နယ်အတွင်း တည်ရှိပြီး အသုံးမပြုခဲ့သည်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာမြင့်ခဲ့ကြောင်း၊ ယခင်က တွင်အော်တာနှင့် ဒါကိုတာလေယာဉ်ငယ်များသာ ဆင်းသက်နိုင်ခဲ့သည့် မူလလေယာဉ်ပြေးလမ်း အလျား ၃၈၅၀ ပေနှင့် အကျယ် ၁၀၀ ပေရှိ လေဆိပ်ဟောင်း၏ တောင်ဘက်နေရာ၌ ယခုအခါ ဖော်ကာ F 27 လေယာဉ်နှင့် ဖော်ကာ F 28 ဂျက်လေယာဉ်များ ဆင်းသက်နိုင်သည့် လေယာဉ်ပြေးလမ်း အလျား ၆၅၀၀ ပေနှင့် အကျယ် ၁၀၀ ပေရှိ လေဆိပ်သစ်ကို ဆောက်လုပ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ မကြာမီ လေယာဉ်ပြေးလမ်း အလျား ပေ ၁၀၀၀၀ ရှိပြီး Boing 747-400 အမျိုးအစားလေယာဉ်ကြီးများ ဆင်းသက်နိုင်သည်အထိ တိုးချဲ့သွားမည်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် ကျောက်ထုမြို့သည် မကွေးတိုင်းအနောက်ဘက်ခြမ်း ဆောမြို့နယ်အတွက်သာမက ချင်းပြည်နယ်တောင်ပိုင်း၏ တံခါးပေါက်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ကျောက်ထုလေဆိပ်သည် မကွေးတိုင်းအတွင်း ယမန်နှစ်က တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ခဲ့သော မကွေးမြို့လေဆိပ်ပြီးလျှင် ဒုတိယမြောက် လေဆိပ်ဖြစ်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံ၌ ဖော်ကာ F–၂၈ ဂျက်လေယာဉ်များ ဆင်းသက်နိုင်သည့် ၂၂ ခုမြောက်လေဆိပ် ဖြစ်သည်။ ■

ASEAN Tourism Forum 2006 မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကျင်းပမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် အာဆီယံခရီးသွားလုပ်ငန်းဖိုရမ်ကို မြန်မာနိုင်ငံ၌ ကျင်းပသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက Living Color သို့ ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်းက ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

အဆိုပါညီလာခံသို့ အာဆီယံနိုင်ငံများမှ ကိုယ်စားလှယ်ပေါင်း ၁၀၀၀ ခန့် တက်ရောက်မည်ဖြစ်ပြီး ဟိုတယ်အခန်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် ဧည့်လမ်းညွှန်ကဏ္ဍများ အဆင်ပြေချောမွေ့စေရန် ဂရုတစိုက် အထူးစီစဉ် လုပ်ကိုင်ထားရန်လိုအပ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ အာဆီယံလွတ်လပ်သော ကုန်သွယ်မှုဇုန်တွင် ခရီးသွားကဏ္ဍနှင့် ပတ်သက်၍ ၂၀၂၀ ခုနှစ်တွင် ဗီဇာ၊ နိုင်ငံကူးလက်မှတ်များ တင်းကျပ်မှုမရှိတော့ဘဲ လွတ်လပ်စွာ သွားလာနိုင်ရန် သဘောတူညီချက်တစ်ခု ရှိထားပြီး ဖြစ်သည်။

ညီလာခံကို မြန်မာနိုင်ငံ၌ ကျင်းပရန်ရှိသော်လည်း ရန်ကုန်၊ မန္တလေး၊ ပုဂံစသည့် ခရီးသွားဇုန်ဒေသများ၌ မည်သည့်နေရာတွင် ကျင်းပမည်ကို မသိရှိရသေးပေ။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်က ပြုလုပ်ခဲ့သော မြန်မာ၊ ထိုင်း၊ လာအိုနှင့် ကမ္ဘောဒီးယား လေးနိုင်ငံထိပ်သီးညီလာခံ (Bagan Summit) ကိုမူ ပုဂံရှေးဟောင်းယဉ်ကျေးမှုနယ်မြေ၌ ကျင်းပသွားခဲ့သည်။

■

ပြည်လမ်း ၇ မိုင် မြေကွက်များ ဝယ်ယူနိုင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

ရန်ကုန်မြို့ ပြည်လမ်း ၇ မိုင်တွင် တည်ရှိသည့် ယခင် ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာနပိုင် မြန်မာ့လေကြောင်းဝန်ထမ်းကြီးအိမ်ရာတွင် အိမ်ရာစီမံကိန်းကြီးတစ်ခု တည်ဆောက်ရန် စီစဉ်လျက်ရှိသည့် မောင်ဝိတ်ကုမ္ပဏီသည် ပြည်လမ်းမကြီးဘေးကပ်လျက် မြေကွက်ကျယ် လေးကွက်နှင့် ၎င်းနောက်ကပ်လျက်ရှိသည့် မြေရှစ်ကွက်တို့ စတင်ရောင်းချနေပြီဖြစ်ကြောင်း ဇွန်လအတွင်း ဝယ်ယူရန်ဈေးနှုန်းညှိနှိုင်းခဲ့သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပြည်လမ်းမဘေးကပ်လျက် ပေ ၁၀၀ ပတ်လည်ကျော်ရှိသော ယင်းမြေကွက်ကျယ်ကြီးများမှာ တစ်ပေပတ်လည် ၅၅,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်ပြီး ရှေ့ဘက်ရှိပြည်လမ်းသို့လည်းကောင်း၊ နောက်ဘက်ရှိအသစ်ဖောက်လုပ်မည့်လမ်းပေါ်သို့လည်းကောင်း မျက်နှာစာနှစ်ဖက် ရရှိမည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ၎င်းမြေကွက်များ၏ နောက်ကျောဘက် (အရှေ့အရပ်)တွင် ပေ ၈၀ ပတ်လည်ခန့် ကျယ်သောနောက်ထပ်မြေကွက်ရှစ်ကွက်ရှိပြီး တစ်ပေပတ်လည်လျှင် ၃၅,၀၀၀ ကျပ် ဖြစ်သည်ဟု ဈေးညှိနှိုင်းခဲ့သူက ဆိုသည်။

အဆိုပါ အိမ်ရာစီမံကိန်းတွင် အထပ်မြင့်တိုက်များလည်း ပါဝင်မည်ဖြစ်ပြီး တောင်ဘက်ရှိ ပါရမီလမ်းဘက်သို့လည်းကောင်း၊ မြောက်ဘက်ရှိ သလ္လာဝတီလမ်းဘက်သို့လည်းကောင်း အထွက်လမ်းများ ဖောက်လုပ်ပေးထားမည်ဟု အဆိုပါအိမ်ရာစီမံကိန်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကျိုင်းတုံကိုဖြတ်၍ တရုတ်နှင့်ထိုင်း ကားလမ်းဖွင့်

မိုင်းရေး၊ ဇူလိုင် ၁

မြန်မာနိုင်ငံ ကျိုင်းတုံမြို့ကို ကျော်ဖြတ်၍ ထိုင်းနိုင်ငံ မဲဆောက်နယ်စပ်နှင့် တရုတ်နိုင်ငံ ယူနန်ပြည်နယ်ရှိ Jinghong မြို့တို့ ဆက်သွယ်ပေးမည့် မော်တော်ကားလမ်းကို ဇူလိုင်လ ၁ ရက်နေ့မှ စတင်ဖွင့်လှစ်လိုက်ပြီဖြစ်ကြောင်း နယ်စပ်မှလာသော သတင်းတစ်ရပ်တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

လမ်းကြမ်းအဖြစ်သာရှိခဲ့သော အဆိုပါကားလမ်းသည် တရုတ်နှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့အကြား ပို့ကုန်ပစ္စည်းတင်ပို့ရာတွင် အချိန်ကုန်သက်သာသွားဖွယ်ရှိကြောင်း၊ ကုန်သွယ်မှုနှင့် ပတ်သက်၍ ဝန်ဆောင်မှုမျိုးစုံပေးနိုင်သည့် ၃၂ ဟက်တာ ကျယ်ဝန်းသော စင်တာတစ်ခုကိုလည်း လာမည့်နှစ်၌ ဖွင့်လှစ်သွားရန်ရှိကြောင်း၊ လက်ရှိယာယီကုန်သွယ်မှုစင်တာတစ်ခု ဖွင့်လှစ်ပြီးဖြစ်ကြောင်း ထိုင်းနိုင်ငံဘက်မှ ကုန်သွယ်မှုတာဝန်ခံက ပြောကြားခဲ့သည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

ထိုင်းနှင့် တရုတ်နိုင်ငံအကြား ၁၂ နာရီကြာ မောင်းနှင်ရမည့် အဆိုပါ ကားလမ်းသည် ယခင်ရေကြောင်းလမ်းနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက ထိုင်းနိုင်ငံ၏ ဒေသထွက်သစ်သီးများကို တရုတ်နိုင်ငံသို့ လတ်ဆတ်စွာ ပို့ဆောင်ပေးနိုင်မည်ဟု ထိုင်းကုန်သည်တို့က ဆိုသည်။

■

အာရှဆန် ဈေးကွက်သို့ ပို့ရန် မြန်မာ့ဆန်များ ကမ်းလှမ်းခံရ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ အတွင်းရေးမှူး(၁) ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီးစိုးဝင်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများအား ဖိတ်ကြား၍ ဆန်စပါး၊ နှမ်း အပါအဝင် စိုက်ပျိုးရေးထုတ်ကုန်များကို ကိုယ်ပိုင်စိုက်ပျိုးပြီး ပြည်ပသို့ တင်ပို့နိုင်ကြောင်း တိုက်တွန်းပြောကြားခဲ့ပြီးနောက်ပိုင်း မြန်မာကုမ္ပဏီကြီး လေးခုအား ပြည်ပဆန်ဈေးကွက်သို့ ဆန်တင်ပို့ရောင်းချရန် သက်ဆိုင်ရာမှ ကမ်းလှမ်းမှုများရှိခဲ့ကြောင်း အာရှဆန်ဈေးကွက်မှ ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်းက သတင်း ရရှိသည်။

ယင်းကဲ့သို့ ကမ်းလှမ်းခံထားရသော ဆန်အမျိုးအစားများမှာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပထမတန်းစားမဟုတ်သည့် ငစိန်အပါအဝင် ဆန်အမျိုးအစားများဖြစ်သည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

အစိုးရတာဝန်ရှိသူများသည် အဆိုပါကိစ္စနှင့်ပတ်သက်၍ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးများအား ပြီးခဲ့သော လအနည်းငယ်အတွင်း နှစ်ကြိမ် တွေ့ဆုံ၍ တွန်းအားပေးခဲ့ကြောင်း တောင်သူလယ်သမားများ စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သမျှသည် ပြည်တွင်းစားသုံးရန် ဖူလုံနေပြီဖြစ်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ ထုတ်လုပ်သမျှသည် ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချနိုင်မည်ဟု ဒုတိယဗိုလ်ချုပ်ကြီးစိုးဝင်းက ရှင်းပြခဲ့ကြောင်း အစည်းအဝေးတက်ရောက်ခဲ့သူ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

နီပေါ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအဖွဲ့ မြန်မာကုန်သည်များနှင့် ဆွေးနွေးမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

နီပေါနိုင်ငံ Lalitpur Chamber of Commerence & Industry (LCCI) ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် ဩဂုတ်လ ၂၂ ရက်မှ ၂၆ ရက်အတွင်း မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်၍ ပြည်ထောင်စုမြန်မာနိုင်ငံကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းချုပ် (UMFCCI) နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမည်ဖြစ်ကြောင်း နီပေါနိုင်ငံသံရုံးမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

နီပေါနိုင်ငံသည် ဘူတန်နိုင်ငံနှင့်အတူ ၂၀၀၅ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ၌ ဘန်ကောက်တွင် ကျင်းပမည့် BIMSTEC အစည်းအဝေးတွင် အသင်းဝင်အဖြစ် လက်ခံရန် သဘောတူညီမှုရပြီးနောက် BIMSTEC အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံတစ်ခုဖြစ်သည့် မြန်မာနိုင်ငံနှင့် နှစ်နိုင်ငံစီးပွားရေး ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်း တိုးမြှင့်ရန် လာရောက်ခြင်း ဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါတာဝန်ရှိသူက ပြောကြားသည်။ ■

ထနော့ တိုင်းရင်းသားတို့အကြောင်း မှတ်တမ်းတင်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၅

ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် မနုဿဗေဒဌာနမှ ၂၀၀၄ ခုနှစ် နွေရာသီကျောင်းပိတ်ရက်တွင် ရှမ်းပြည်နယ်တောင်ပိုင်းရှိ တိုင်းရင်းသား ခြောက်မျိုးတို့၏အကြောင်းကို သုတေသနပြုခဲ့ရာ၌ ထနော့တိုင်းရင်းသားတို့၏ လူမှုစီးပွားဘဝကို အထောက်အထားများဖြင့် ဖော်ထုတ်နိုင်ခဲ့သည်ဟု ပါမောက္ခဌာနမှူး ဒေါ်တင်ရီက ဇွန်လနောက်ဆုံးပတ်၌ Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ရှမ်းပြည်နယ်တောင်ပိုင်းတွင် ဓနု၊ တောင်ရိုး၊ အင်းသား၊ ပလောင်၊ ပအိုဝ်နှင့် ထနော့ဟူ၍ တိုင်းရင်းသားခြောက်မျိုးကို တွေ့ရှိခဲ့သည့်အနက် ထနော့မှာ မွန်ခမာအနွယ်ဖြစ်ပြီး ကျန်တိုင်းရင်းသား ငါးမျိုးမှာ တိဘက်တို မြန်မာအနွယ်များ ဖြစ်နေသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ထနော့တိုင်းရင်းသားလူဦးရေမှာ ၁၀၀၀ ခန့်ရှိပြီး အခြား ပအိုဝ်၊ ပလောင်၊ ဓနုတို့နှင့် မိမိတို့အမျိုးတူချင်း ကျေးရွာဖွဲ့စည်း၍ ဘာသာရေးယုံကြည်ချက်မှာ ဗုဒ္ဓဘာသာဝင်များသာ ဖြစ်ကြသည်ဟု ဌာနမှူးက ပြောကြားသည်။ သုတေသနပြုချက်များအရ ဘာသာစကားအုပ်စုမှာ ကျန်တိုင်းရင်းသား ငါးမျိုးနှင့် မတူညီကြကြောင်း၊ ယခင်က တိုင်းရင်းသားတို့၏ ဒေသများသို့ သမိုင်းပညာရှင်များ ရောက်ရှိခဲ့သော်လည်း ထနော့တို့၏ လူမှုစီးပွားရေးဘဝကို မှတ်တမ်းမတင်နိုင်ခဲ့ဘဲ ယခုသုတေသနခရီးစဉ်မှသာ မနုဿဗေဒနည်းသီဝရီများအဖြစ် ထနော့တိုင်းရင်းသားတို့၏ အကြောင်းကို မှတ်တမ်းတင်နိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။

တင်လင်း

ဒဂုံဆိပ်ကမ်းဆေးရုံသစ်၌ တီဘီရောဂါ အခမဲ့ကုသ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ဒဂုံမြို့သစ်(ဆိပ်ကမ်း)မြို့နယ် (၈၇) ရပ်ကွက် ကနောင်မင်းသားကြီးလမ်းနှင့် ကျန်စစ်သားလမ်းထောင့်တွင် တည်ဆောက်ပြီးစီးနေသော ပြည်သူ့ဆေးရုံကို ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့မှ စတင်၍ ဖွင့်လှစ်လိုက်ပြီး တီဘီရောဂါသည်များအား အတွင်းလူနာအဖြစ် အခမဲ့ကုသပေးလျက်ရှိကြောင်း တာဝန်ခံဆရာဝန် ဦးရဲမြင့်လေးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

တီဘီရောဂါသည်များအပြင် သံဃာတော်များ၊ အရေးပေါ်လူနာများနှင့် ငွေကြေးမတတ်နိုင်သောလူနာများကို အခမဲ့ကုသပေးကြောင်း၊ လောလောဆယ်တွင် အတွင်းလူနာ ၁၆ ဦး တက်ရောက်နိုင်ပြီး တာဝန်ခံဆရာဝန်တစ်ဦး၊ အထက်တန်းသူနာပြုတစ်ဦး၊ သူနာပြုနှစ်ဦး၊ ဆေးစပ်တစ်ဦးနှင့် နေ့စောင့်ညစောင့်များ ထားရှိကြောင်း၊ အဆိုပါဆေးရုံသစ်တွင် ဆရာဝန်နှင့် ဝန်ထမ်းအင်အား ထပ်မံတိုးချဲ့ရန် အစီအစဉ်ရှိကြောင်းနှင့် တီဘီရောဂါသည်များကို အဓိကထားပြီး တီဘီဆေးများပါ အခမဲ့ပေးလှူနေကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် တီဘီရောဂါပိုးတွေ့ရှိသူ လူနာအားလုံးကို အတွင်းလူနာအဖြစ် လက်ခံကုသပေးခြင်း မရှိသော်လည်း ကမ္ဘာ့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ (WHO)နှင့် ကမ္ဘာ့ကုလသမဂ္ဂအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကလေးများ ရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (UNICEF)တို့၏ အထောက်အပံ့ဖြင့် နိုင်ငံတစ်ဝန်းလုံးရှိ ကျန်းမာရေးဌာနအားလုံးတွင် တီဘီရောဂါကာကွယ်ကုသဆေး အခမဲ့ တိုက်ကျွေးလျက်ရှိကြောင်း ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ သတင်းထုတ်ပြန်ထားပြီး ဖြစ်သည်။

ဒေင်ဆောက်လုပ်ရေး အင်းလျားကန်ရှေ့တွင် ကွန်ဒို တည်ဆောက်မည်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၉

မြန်မာနိုင်ငံရှိ အင်အားကြီး ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီ သုံးခုအနက် တစ်ခုအပါအဝင်ဖြစ်သည့် ဒေင်ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီအား ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အချက်အချာအကျဆုံးနေရာတွင် တည်ရှိသည့် ပြည်လမ်း ဘဏ်ဝန်ထမ်းကြီးရိပ်သာတွင် အထပ်မြင့်အိမ်ရာစီမံကိန်းကြီးတစ်ခု ဆောက်လုပ်ရန် ခွင့်ပြုလိုက်ကြောင်း ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုက ဇွန်လနှောင်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါမြေနေရာမှာ ပြည်လမ်း ၅ မိုင်ခွဲ အင်းလျားကန်နှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင်တွင် တည်ရှိရာ ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် နေရာအနေအထား အကောင်းဆုံး ကွန်ဒို ဖြစ်လာဖွယ်ရှိသည်ဟု ယင်းကုမ္ပဏီက ဆိုသည်။ ယခုအခါ မြန်မာနိုင်ငံရှိ အင်အားကြီး ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီအားလုံးလိုလို ရန်ကုန်မြို့တော်ကို ၂၀၀၆ ခုနှစ်အမီ မိုးမျှော်အဆောက်အအုံများနှင့် အလှဆင်ရေးစီမံကိန်းတွင် ပါဝင်နေပြီဖြစ်ပြီး ဒေင်နှင့် ယုဇနတို့မှာ နောက်ဆုံးကျန်ရှိနေသည့်ကုမ္ပဏီများ ဖြစ်သည်။

ဒေင်ဆောက်လုပ်ရေးနှင့် ယုဇနဆောက်လုပ်ရေးတို့သည် ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ် ယခင် အီဒင်လမ်းရှိ စီအိုဒီဝင်းနေရာတွင် အိမ်ရာစီမံကိန်းတစ်ခု တည်ဆောက်ဆဲ ဖြစ်သည်။

၂၀၀၃-၂၀၀၄ ခရီးသွားနှစ် ပုဂံဒေသ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းမှ ဒေါ်လာတစ်သန်းကျော် ရရှိ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၃–၂၀၀၄ ခရီးသွားနှစ်အတွင်း ပုဂံဒေသ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းတစ်ခုတည်းမှ ဝင်ငွေအမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁,၈၅၂,၅၆၉ သန်းနှင့် ကျပ်ငွေထောင်ပေါင်း ၁၁၄,၀၈၅ ရရှိခဲ့သည်ဟု ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ တရားဝင်ထုတ်ပြန်သောစာရင်းများအရ သိရှိရသည်။

ပုဂံဒေသတွင် ဟိုတယ်၊ မိုတယ်နှင့် တည်းခိုရိပ်သာ စုစုပေါင်း ၈၂ ခုမျှရှိပြီး ၎င်းတို့အနက် ၁၄ ခုခန့်သည် လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်မှုမရှိဟု အဆိုပါစာရင်းဇယားများ အရ သိရှိရသည်။ ကျန်ဟိုတယ်များအနက် သီရိပစ္စယာဆာကူရာဟိုတယ် တစ်ခုတည်းမှ ဝင်ငွေသည်ပင်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၅၉,၃၉၉ ခန့် ဝင်ငွေရရှိခဲ့သည်ဟု ယင်းစာရင်းများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပြီးခဲ့သည့် ခရီးသွားရာသီက ပုဂံဒေသသို့ ပြည်တွင်းခရီးသွား ၄၇,၁၇၂ ဦးနှင့် ပြည်ပခရီးသွား ၇၇,၁၉၁ ဦး စုစုပေါင်း ၁၂၄,၃၆၃ ဦး လာရောက်လည်ပတ်ခဲ့သည်ဟု ဟိုတယ်/ခရီးက ဆိုသည်။ ■

Air-Bagan လေကြောင်းလိုင်းသစ် ပုဂံ-ဘန်ကောက်ခရီးစဉ် ပြေးဆွဲဖွယ်ရှိ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

မြန်မာနိုင်ငံ ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် ထူးအုပ်စုတို့ ဖက်စပ်ထူထောင်လုပ်ကိုင်သော Air-Bagan အမည်ရှိ လေကြောင်းလိုင်းသစ်သည် ပုဂံ–ဘန်ကောက် လေကြောင်းခရီးစဉ်ကို ပြေးဆွဲဖွယ်ရှိသည်ဟု ပုဂံဒေသခံ ဟိုတယ်အရာထမ်းတစ်ဦးက Living Color သို့ ဇူလိုင်လဆန်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါလေကြောင်းလိုင်းသစ်သည် ပြည်တွင်းခရီးစဉ်များလည်း ပြေးဆွဲသွားမည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ယခုအခါ ပြည်တွင်းခရီးစဉ်များကို Air Mandalay နှင့် Yangon Airways တို့က မြန်မာ့လေကြောင်းနှင့် ဖက်စပ်ပြေးဆွဲလျက်ရှိရာ Air-Bagan သည် တိုင်းရင်းသားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦး ပိုင်ဆိုင်သော တတိယမြောက် ဖက်စပ်လေကြောင်းလိုင်းသစ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။

တိုးကြောင်ကလေး - သန်လျင်ရထား ကားနှင့် ဝင်တိုက်မိ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၆

ဒဂုံမြို့သစ်(တောင်ပိုင်း)မြို့နယ် ကွေ့မအိမ်ရာအနီး ဇရာဝဏ်လမ်းမပေါ်တွင် တိုးကြောင်ကလေး–သန်လျင်ရထားနှင့် အမှတ်–၁၄၆ ယာဉ်လိုင်းမှ မော်တော်ယာဉ်တစ်စီးတို့ ယာဉ်တိုက်မှုဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း အဆိုပါမော်တော်ယာဉ်နောက်မှ လိုက်ပါလာသော ခရီးသည်တင်ယာဉ်ပေါ်မှ ခရီးသည်အချို့ထံမှ ဇူလိုင်လ ၆ ရက်နေ့တွင် သိရသည်။

ယာဉ်တိုက်မှု ဖြစ်ပွားခဲ့သော မော်တော်ယာဉ်မှာ တာမွေမြို့နယ် အာသောကမှတ်တိုင်မှ ဒဂုံမြို့သစ်တောင်ပိုင်း (၈၇) ရပ်ကွက်သို့ ပြေးဆွဲသော ကန္ဒရဝတီ ၁၄၆ လိုင်းမှ ယာဉ်အမှတ် ၄က/၃၀၁၅ ဖြစ်ကြောင်း၊ ၎င်းမော်တော်ယာဉ်သည် ဘရိတ်ပေါက်သွားစဉ် ရထားဖြတ်လာသဖြင့် ပိတ်ထားသော ဂိတ်တံခါးကို ဝင်တိုက်ပြီး တွဲငါးတွဲပါသော သန်လျင်–တိုးကြောင်ကလေး ရထား နောက်ဆုံးနှစ်တွဲ၏ လက်ကိုင်နှင့် မော်တော်ယာဉ်၏ နောက်ကြည့်မှန်ချိတ်၍ ပါသွားကြောင်း၊ ခရီးသည်များမှာ ကားပေါ်မှ ကြောက်လန့်တကြား ခုန်ချကြသဖြင့် ဒဏ်ရာအနည်းငယ် ရရှိကြကြောင်း ၁၄၆ လိုင်းမှ ယာဉ်နောက်လိုက်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အဆိုပါဖြစ်ပွားမှုတွင် ရထားပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာနသို့ ယာဉ်မောင်းသူမှ ဒဏ်ကြေးပေးဆောင်ရကြောင်း၊ ဇရာဝဏ်လမ်းမပေါ်ရှိ လမ်းဆုံလမ်းခွနေရာအချို့၌ ယာဉ်တိုက်မှုများ မကြာခဏ ဖြစ်ပေါ်တတ်သည်ကို လေ့လာကြည့်ပါက လိုင်းကားများနှင့် စက်ရုံကြိုပို့ကားများ အများဆုံး ဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း၊ လိုင်းကားများမှာ ဆီခွဲတမ်းနှင့် သတ်မှတ်ခေါက်ရေ ပြည့်မီအောင် တစ်စီးနှင့်တစ်စီး အလျင်အမြန် လုယက်ပြေးဆွဲကာ ယာဉ်စည်းကမ်းချိုးဖောက်ကြခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း မြို့ပြဆိုင်ရာ လေ့လာသူတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

UFL တွင် မလေးရှားဘာသာစကား ဒီပလိုမာသင်တန်း ဖွင့်လှစ်ရန် စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁

ရန်ကုန်မြို့ရှိ နိုင်ငံခြားဘာသာတက္ကသိုလ်(UFL)တွင် မလေးရှားဘာသာစကားကိုပါ မကြာမီနှစ်များအတွင်း တိုးချဲ့သင်ကြားသွားရန် စီစဉ်နေကြောင်း ရန်ကုန်နိုင်ငံခြားဘာသာတက္ကသိုလ်မှ ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ပါမောက္ခတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

မလေးရှားဘာသာစကားမှာ ဒေသသုံးစကားများ အများအပြားရှိနေသည့်အတွက် မည်သည့်မလေးရှားဘာသာစကား ရွေးချယ်သင်ကြားပေးရန်ကိုမူ မိမိတို့ မဆုံးဖြတ်နိုင်သေးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ အလုပ်သွားရောက်လုပ်ကိုင်သူအများအပြားရှိလာသည့်အတွက် မလေးရှားဘာသာစကားမှာ သင်ယူသူများပြားသည့် ဘာသာရပ်တစ်ခုဖြစ်လာကြောင်း တာမွေမြို့နယ်ရှိ ဘာသာစကားသင်တန်းဆရာတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ်အတွင်း အလုပ်သမားညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာန ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် ဦးစိုးညွှန့်၏ ပြောကြားချက်အရ မလေးရှားနိုင်ငံသို့ မြန်မာအလုပ်သမားအများဆုံး သွားရောက်လုပ်ကိုင်နေသည်ဟု သိရှိရသည်။ ၁၉၉၆ ခုနှစ်က တက္ကသိုလ်အဆင့် တိုးမြှင့်ခဲ့သော ရန်ကုန်နိုင်ငံခြားဘာသာတက္ကသိုလ်တွင် ယခုအခါ ဝိဇ္ဇာဘွဲ့သင်တန်းနှင့် ဒီပလိုမာသင်တန်းများအဖြစ် ဘာသာစကားကိုးမျိုး သင်ကြားပို့ချလျက် ရှိသည်။

■

Reject သိုးမွေးအထည်များ မြန်မာနိုင်ငံသို့ ဝင်ရောက်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၈

မြန်မာနိုင်ငံဈေးကွက်အတွင်းသို့ ထိုင်းနိုင်ငံ မဲဆောက်မြို့ရှိ နိုင်ငံခြားအော်ဒါအများဆုံး လက်ခံချုပ်လုပ်နေသော သိုးမွေးအထည်ချုပ်စက်ရုံများမှ Reject ခေါ်သည့် အပယ်သိုးမွေးထည်များ မြဝတီမြို့မှတစ်ဆင့် ဝင်ရောက်နေကြောင်း မဲဆောက်မြို့ ဘွန်ချိမ်းသိုးမွေးအထည်ချုပ်စက်ရုံမှ နည်းပြဆရာမ ဒေါ်စုစုဟန်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အနောက်နိုင်ငံများမှ အော်ဒါများကို မဲဆောက်မြို့ ကိုယ်စားလှယ်များက လက်ခံ၍ ၎င်းတို့ အပ်နှံသော ဒီဇိုင်းအတိုင်း ချုပ်လုပ်ရကြောင်း၊ ချုပ်လုပ်ပြီးသော သိုးမွေးအထည်များကို ကွန်တိန်နာများဖြင့် အနောက်နိုင်ငံများသို့ တင်ပို့ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ နိုင်ငံခြားအော်ဒါမှာယူမှုမှာ မေလမှ နိုဝင်ဘာလအထိ ခုနစ်လအတွင်း အများဆုံးဖြစ်ပြီး ကျန်လပိုင်းများမှာ အော်ဒါမှာယူမှုမရှိခြင်းကြောင့် သိုးမွေးမဟုတ်သော ချည်ထည်များကို ချုပ်လုပ်ရောင်းချခဲ့သည့်အပြင် Reject သိုးမွေးထည်များကို မြဝတီမြို့မှတစ်ဆင့် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းသို့ တင်ပို့နေသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါစက်ရုံများရှိ အလုပ်သမားများမှာ ခုနစ်လအတွင်း အထည်ချုပ်စက်ရုံများတွင် အလုပ်လုပ်ခွင့်ရရှိပြီး ကျန်လပိုင်းများ၌ အော်ဒါမှာယူမှု မရှိသော စက်ရုံအများစုမှာ ရပ်နားထားကြသဖြင့် အလုပ်သမားများသည် အနီးအနားရှိ ရွာများတွင် လယ်လုပ်ခြင်း၊ ခြံစိုက်ခြင်း စသည့်အလုပ်များကို ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နေရသည်ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

Air Bagan ဩဂုတ်လတွင် စတင်ပြေးဆွဲမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ထူးထရေးဒင်းကုမ္ပဏီနှင့် ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာနတို့အကြား ဖက်စပ်ဖွဲ့စည်းထူထောင်ထားသည့် Air Bagan လေကြောင်း၏ ပထမဆုံး ပြည်တွင်းခရီးစဉ်ကို ဩဂုတ်လတွင် စတင်ပြေးဆွဲရန် သက်ဆိုင်ရာမှ ခွင့်ပြုလိုက်ပြီဖြစ်ကြောင်း ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာနမှ သတင်းရရှိသည်။

Air Bagan သည် ပြည်တွင်းခရီးစဉ်များ ပြေးဆွဲမည့် တတိယမြောက် ဖက်စပ်လေကြောင်းလိုင်းဖြစ်ပြီး ပြင်သစ်နိုင်ငံလုပ် ATR-72 လေယာဉ်နှစ်စီး ဝယ်ယူထားပြီး ဖြစ်သည်။

LCCI Computerized Accounting Diploma မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဖြေဆိုနိုင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၆

ယခုနှစ် နိုဝင်ဘာလအတွင်း လန်ဒန်မြို့ LCCI မှ ပထမဦးဆုံးအကြိမ် ကျင်းပစစ်ဆေးမည့် Computerized Accounting ဘာသာရပ်ကို မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း ဖြေဆိုနိုင်ပြီဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်မြို့ British Council မှ ဒါရိုက်တာ Mr.Marcus Milton က ဇူလိုင်လ ၆ ရက်နေ့က ပြောကြားသွားသည်။ ထိုနေ့က ရန်ကုန်မြို့ လှိုင်မြို့နယ်ရှိ MICT Park ခန်းမ၌ Myanma Computer Co., Ltd.(MCC) က စီစဉ်ကျင်းပသည့် LCCI DSA, PSD နှင့် ESD အောင်မြင်ကြသူများအား ဒီပလိုမာနှင့် အောင်လက်မှတ်ချီးမြှင့်ပွဲ၊ မောင်မယ်သစ်လွင်ကြိုဆိုပွဲနှင့် LCCI Computerized Accounting Program မိတ်ဆက်သည့်အခမ်းအနားတွင် ၎င်းက အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

MYOB Computerized Accounting Software စနစ်ကို အခြေခံထားသည့် အဆိုပါဘာသာရပ်တွင် Level II နှင့် III ဟူ၍ Level နှစ်ခုခွဲခြားထားပြီး Level တစ်ခုလျှင် ၂ နှစ်စီ ကြာမြင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ Level အားလုံးဖြေဆိုအောင်မြင်ပါက LCCI Examinations Board (LCCIEB) မှ ချီးမြှင့်မည့် ဒီပလိုမာ ရရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ နှစ်စဉ် ဧပြီလ၊ ဇွန်လနှင့် နိုဝင်ဘာလတို့တွင် စာမေးပွဲကျင်းပစစ်ဆေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် နောင် ငါးနှစ်ခန့်တွင် LCCI မှ ကျင်းပစစ်ဆေးသည့် ဘာသာရပ် စာမေးပွဲများအားလုံးကို Online မှပင် ဖြေဆိုနိုင်ကြမည်ဖြစ်ကြောင်း စင်ကာပူနိုင်ငံအခြေစိုက် LCCI Asia မှ ဌာနေမန်နေဂျာ Mr.Jeffery Soon က မိတ်ဆက်ရှင်းလင်းပြောကြားသွားခဲ့သည်။

အခမ်းအနားတွင် MCC မှ LCCI DSA (Diploma in Secretarial Administration), PSD (Private Secretary's Diploma) Level အသီးသီး အောင်မြင်ကြသူ ၃၂ ဦးအား ဒီပလိုမာနှင့် အောင်လက်မှတ်များ ပေးအပ်ခဲ့သည်။ ■

Phuket လေကြောင်း အောက်တိုဘာလတွင် ပြန်လည်ပြေးဆွဲမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၆

ထိုင်းနိုင်ငံအခြေစိုက် Phuket လေကြောင်းလိုင်းက ပုဂံ–ဘန်ကောက် ပြေးဆွဲလျက်ရှိသော ခရီးစဉ်များကို ပြီးခဲ့သည့် ဧပြီလမှ စတင်၍ ရပ်နားထားခဲ့ရာမှ လာမည့် အောက်တိုဘာလဆန်းတွင် ပြန်လည်ပြေးဆွဲမည်ဟု လေကြောင်းရပ်ကွက်နှင့် နီးစပ်သူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

Phuket လေကြောင်းသည် ပြီးခဲ့သည့်နှစ် ခရီးသွားရာသီမှ စတင်ပြေးဆွဲလာသော လေကြောင်းလိုင်းသစ်တစ်ခု ဖြစ်သည်။ ယခုလာမည့် ခရီးသွားရာသီတွင် ပုဂံ–ဘန်ကောက် ခရီးစဉ်များ ပြေးဆွဲနိုင်ရန် Phuket လေကြောင်း အပါအဝင် Air-Bagan၊ Bangkok Airways နှင့် Thai Airways International (TG) တို့လည်း စီစဉ်လျက်ရှိကြသည်။

ဆန်ကွဲဈေး ထူးကဲ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၈

စားသောက်ကုန်စက်ရုံများ၏ ကုန်ကြမ်းလိုအပ်ချက် ကြီးမားလာသဖြင့် ဇွန်လကုန်နှင့် ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်းအတွင်း ဆန်ကွဲကြမ်းအဝယ်လိုက်ကာ ဈေးနှုန်းသိသိသာသာပြောင်းလဲသွားကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ဆန်ကုန်သည်အသိုင်းအဝိုင်းမှ သိရသည်။

အဓိကဝယ်ယူသူများမှာ အရက်ချက်စက်ရုံများနှင့် အသေးစားစားသောက်ကုန်စက်ရုံများမှဖြစ်ပြီး အရက်ချက်စက်ရုံများမှာ ဆန်ကွဲအကြီးအသေး မခွဲခြားဘဲ ဝယ်ယူလျက်ရှိကာ သရေစာထုတ်လုပ်သော စက်ရုံများမှာမူ အလုံးညီသော ဆန်ကွဲကို ပိုမိုနှစ်သက်ကြသည်ဟု ဆန်ကုန်သည်များက ဆိုသည်။ ဆန်ကွဲကြမ်းဈေးမှာ တစ်ပတ်အတွင်း တစ်တင်းခွဲတစ်အိတ်လျှင် ၃၀၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်မှ ဆန်သစ်ဆန်ကွဲ ၄၀၀၀ ကျပ်နှင့် ဆန်ဟောင်းဆန်ကွဲ ၄၂၀၀ ကျပ်အထိ မြင့်ခဲ့သည့်အပြင် ကောက်ညှင်းဆန်ကွဲသည်လည်း ယခင် အိမ်အရောက်ပို့ ၇၅၀၀ ကျပ်မှ တစ်ပတ်အတွင်း ၉၀၀၀ ကျပ်အထိ မြင့်တက်သွားကြောင်း ပေါ်ကျွဲဆန်ကွဲမှာမူ ဈေးအတက်အကျမရှိကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

အမြန်ချောပို့စာနှင့်ပစ္စည်းများ ပျောက်ဆုံးမှုရှိ

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁၂

မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း၏ အမြန်ချောပို့စနစ်ဖြင့် ပို့ဆောင်သောစာနှင့် ပစ္စည်းများ လိပ်စာရှင်ထံသို့မရောက်ခြင်း၊ ပျောက်ဆုံးခြင်းများရှိကြောင်း ကိုယ်တိုင်ကြုံတွေ့ရသူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ပျောက်ဆုံးမှုများကို ရန်ကုန်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်များ၏ စာတိုက်များရှိ အမြန်ချောပို့လုပ်ငန်းများတွင် ဆောင်ရွက်သူများ ကြုံတွေ့ရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံတွင် မိမိတို့၏ ကိုယ်ရေးကိုယ်တာစာများ၊ မိသားစု၏ သာရေး၊ နာရေးကိစ္စများ၊ ရုံးကိစ္စများ လျင်မြန်ချောမွေ့စွာ ရောက်ရှိရေးအတွက် ငွေရေး၊ ကြေးရေး အကုန်အကျခံကာ အမြန်ချောပို့လုပ်ငန်းများသို့ သွားရောက်ဆောင်ရွက်ကြကြောင်း အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်က ပြောကြားသည်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း သင်္ကြန်ပွဲတော်ကျော်လွန်ပြီးချိန်မှစ၍ အလေးချိန် ၁၀ ဂရမ်အောက် ချောပို့ခမှာ ၆၅ ကျပ်မှ ၈၀ ကျပ်သို့ တိုးမြှင့်ကောက်ခံလျက်ရှိရာ ဝင်ငွေတိုးလာသည့်အတွက် စာတိုက်ရှိသမျှမြို့နယ်တိုင်း၌ ချောပို့အပ်နှံနိုင်ရန် ဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အမြန်ချောပို့ခြင်း လက်ခံဆောင်ရွက်ရာ၌ စာအိတ်များတွင် မိမိပို့လိုသောမြို့မှ တင်ပို့နိုင်သောမြို့များကို ပို့သောနေ့မှ တစ်ရက်အတွင်း ရောက်သောမြို့များ၊ နှစ်ရက်အတွင်း ရောက်သောမြို့များ၊ သုံးရက်အတွင်း ရောက်သောမြို့များဟူ၍ ဖော်ပြထားသည်။ ငွေစက္ကူများ၊ ထီလက်မှတ်များ၊ ငွေစက္ကူကဲ့သို့ တန်ဖိုးရှိသောပစ္စည်းများ၊ ရွှေ၊ ငွေ၊ ကျောက်မျက်ရတနာများကို ပေးပို့ပါက တာဝန်မယူကြောင်းလည်း ဖော်ပြထားသည်။ 'သင့်စာများ မှန်ကန်လျင်မြန်ရန် လိပ်စာပြည့်စုံစွာ ရေးပါ'ဟူ၍လည်း ဖော်ပြထားသည်။ သို့သော် အမြန်ချောပို့ပစ္စည်း လက်ခံပြေစာ၌ အတွင်းပါပစ္စည်း၏ ခန့်မှန်းခြေတန်ဖိုး၊ လိပ်စာရှင်များကို မတွေ့လျှင် ဆိုင်းထားရမည့် ရက်တို့အား ဖြည့်စွက် ရေးသားထားလေ့မရှိသည်ကများကြောင်း အပတ်စဉ် မန္တလေးမှ ရန်ကုန်သို့ အမြန်ချောဖြင့် စာ/ပစ္စည်းပို့လေ့ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။ ရန်ကုန်မြို့၊ ဗဟိုစာတိုက်ကြီးရှိ အမြန်ချောပို့လုပ်ငန်းမှ မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းရှိ မြို့ပေါင်း ၉၈ မြို့သို့ ပို့ဆောင်ပေးလျက် ရှိသည်။

မောင်မောင်ဆွေ

ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံ ငှားရမ်းမှုနည်းပါး

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၃

ယခင် ငှားရမ်းလိုသူ များပြားခဲ့သော မရမ်းကုန်းမြို့နယ်ရှိ ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်ပွဲရုံများသည် ယခုအခါ လုပ်ကိုင်မည့်သူ၊ ငှားရမ်းမည့်သူ နည်းပါးနေကြောင်း အဆိုပါကုန်စည်ဒိုင်အနီးနေထိုင်သူ အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်တစ်ဦး၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။

ယခင်က အဆိုပါပွဲရုံဆိုင်ခန်းများအား ငှားရမ်းလိုသူ များပြားခဲ့သဖြင့် ငှားရမ်းခနှုန်းထားပင် မြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း၊ သို့သော် ယခုအခါ အရောင်းအဝယ် အေးစက်နေသဖြင့် ပွဲရုံလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူအချို့ လုပ်ငန်းရပ်နားထားသောကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ငှားရမ်းမှုနည်းပါးကာ ပိတ်ထားသောဆိုင်ခန်း များပြားလာရခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ အချို့ပွဲရုံပိုင်ရှင်ကြီးများသည်လည်း လုပ်ငန်းယာယီ ရပ်နားကာ ဆိုင်ခန်းပိတ်ထားကြောင်း၊ ပွဲရုံဆိုင်ခန်းရောင်းဝယ်ငှားရမ်းမှုအခြေအနေသည် မက်ခရိုစီးပွားရေးဝန်းကျင်နှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်နွယ်ပတ်သက်နေကြောင်း၊ ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာမူဝါဒက ကုန်စည်စီးဆင်းမှုပေါ် အကျိုးသက်ရောက်စေသဖြင့် ကုန်စည်စီးဆင်းမှုပေါ် မှီတည်သော ပွဲရုံလုပ်ငန်းကို ထိခိုက်နိုင်ကြောင်း ကုန်စည်ဒိုင်မှ ဝါရင့်ကုန်သည်ကြီးတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

လက်ရှိ ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်ဆိုင်ခန်းငှားရမ်းခမှာ တစ်လ နှစ်သိန်းဝန်းကျင်ခန့်ရှိပြီး နှစ်ချုပ်ဖြင့် တစ်နှစ်စာချုပ်ဆို ငှားရမ်းကြကြောင်း သိရသည်။

■

Bangkok Airways လေးနိုင်ငံခရီးစဉ် ပျံသန်းရေးလေ့လာမှုများ ပြုလုပ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၉

ထိုင်းနိုင်ငံအခြေစိုက် Bangkok Airways ၏ လေးနိုင်ငံ (မြန်မာ၊ ထိုင်း၊ ကမ္ဘောဒီးယား၊ တရုတ်) ခရီးစဉ် ပျံသန်းပြေးဆွဲရေးအတွက် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ လေ့လာမှုများကို ပြီးခဲ့သည့် မေလအတွင်းက ပုဂံဒေသသို့ သွားရောက်ပြုလုပ်ခဲ့ကြောင်း လေကြောင်းသတင်းရပ်ကွက်နှင့် နီးစပ်သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါလေ့လာမှုတွင် ပုဂံဒေသ ခရီးသွားလုပ်ငန်းအခြေအနေများ၊ ခရီးသည်လာရောက်မှုပမာဏ စသည့် အကြောင်းအရာများ ပါဝင်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ Bangkok Airways သည် လေးနိုင်ငံအတွင်းရှိ ပုဂံ၊ အန်းကောဝပ်၊ ဘန်ကောက်၊ ဘေဂျင်းခရီးစဉ်များသို့ ပျံသန်းပြေးဆွဲမည့် အစီအစဉ်တစ်ခု ပြင်ဆင်လျက်ရှိသည်။

ရတနာမွန်အိမ်ရာ၏ PABX တယ်လီဖုန်းခွန် တောင်းခံလွှာ၌ သုံးစွဲသည့် ယူနစ်ကော်လံ မပါဝင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၉

ရန်ကုန်မြို့ လှိုင်မြို့နယ်အတွင်းရှိ ရတနာမွန်အိမ်ရာတွင် Expo Myanmar Co., Ltd. မှ တပ်ဆင်ထားသော EPABX တယ်လီဖုန်းများအတွက် ငွေတောင်းခံလွှာများ ပေးပို့ရာတွင် သုံးစွဲသည့်ယူနစ်ကော်လံ ဖော်ပြမထားသည့်အတွက် ပေးဆောင်ရမည့်သူများ ကျေနပ်မှုမရှိကြကြောင်း အဆိုပါအိမ်ရာတွင် နေထိုင်သူတစ်ဦးက ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

ထိုကဲ့သို့ သုံးစွဲသည့်ယူနစ်ကော်လံ မပါဝင်သည့်အပြင် သုံးစွဲသည့်အချိန်နှင့် တစ်ယူနစ်တွင် ကျသင့်သည့် နှုန်းထားများလည်း ဖော်ပြမထားသည့်အတွက် အဆိုပါကုမ္ပဏီအနေဖြင့် ၎င်း၏ ဖောက်သည်များအပေါ် အလွန်အမင်းအလေးမထားသည့်သဘော သက်ရောက်နေကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ငွေတောင်းခံလွှာတွင် ထူးခြားသည့်အချက်မှာ ‘အခြား’ ဟူသော ခေါင်းစဉ်ပါ ကော်လံတစ်ခုအောက်တွင် ကျသင့်ငွေ ထည့်သွင်းထားပြီး ယင်းကော်လံပါ ‘အခြား’ဟူသော စာသားမှာ မည်သည့်အကြောင်းအရာကို ရည်ညွှန်း၍ ကျသင့်ငွေတောင်းခံခြင်းကို သုံးစွဲသူများ နားမလည်နိုင်ကြကြောင်း အိမ်ရာတွင် နေထိုင်သူအချို့က ပြောကြားသည်။

ပြောင်းလဲနေသော ပြည်တွင်းပြည်ပနှင့် ကမ္ဘာ့အခြေအနေများအရ ပြည်သူလူထုအများစု၏ အသိပညာဗဟုသုတသည် အဆိုပါကုမ္ပဏီကဲ့သို့ တစ်ဖက်သတ်ဆန်လွန်းသည့် ငွေတောင်းခံလွှာမျိုးကို မျက်စိမှိတ်လက်ခံပေးချေလောက်အောင် မနိမ့်ကျတော့ကြောင်း လက်တွေ့တောင်းခံလွှာရရှိထားသူ မြို့ပြအင်ဂျင်နီယာတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။ ■

လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးဆိုင်ရာ အသင်းလေးသင်း ဖွဲ့စည်းမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍမှ ပြည်ပပို့ကုန်မြှင့်တင်နိုင်ရေးအတွက် အဆိုပါကဏ္ဍအတွင်း စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေသူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များကို စုစည်း၍ အသင်းလေးသင်း ဖွဲ့စည်းတာဝန်ပေးအပ်ရန် အစိုးရက ပြင်ဆင်လျက်ရှိကြောင်း ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်းတွင် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါအသင်းလေးသင်းမှာ (၁) ဆန်စပါးစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများအသင်း၊ (၂) ဆီအုန်းစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများအသင်း၊ (၃) ခြံထွက်သီးနှံစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများအသင်း၊ (၄) ယာထွက်သီးနှံ စိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများအသင်း စသည်တို့ ဖြစ်သည်။

အခြေခံပညာကျောင်းများ၌ အတန်းအခေါ်အဝေါ် ပြောင်းလဲ

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၈

၂၀၀၄–၂၀၀၅ ခုနှစ် ပညာသင်နှစ်မှစတင်၍ အခြေခံပညာကျောင်းများ၌ အတန်းအလိုက် အတန်းအခေါ်အဝေါ် ပြောင်းလဲလိုက်ကြောင်း အဆိုပါကျောင်းများမှ ထုတ်ပြန်ထားသော သတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။

ကျောင်းများတွင် ရောမအက္ခရာများဖြင့် သူငယ်တန်းအဆင့်ကို Grade-I ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ပထမတန်းအဆင့်ကို Grade-II ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ဒုတိယတန်းအဆင့်ကို Grade-III ဟူ၍လည်းကောင်း၊ တတိယတန်းအဆင့်ကို Grade-IV ဟူ၍လည်းကောင်း၊ စတုတ္ထတန်းအဆင့်ကို Grade-V ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ပဉ္စမတန်းအဆင့်ကို Grade-VI ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ဆဋ္ဌမတန်းအဆင့်ကို Grade-VII ဟူ၍လည်းကောင်း၊ သတ္တမတန်းအဆင့်ကို Grade-VIII ဟူ၍လည်းကောင်း၊ အဋ္ဌမတန်းအဆင့်ကို Grade-IX ဟူ၍လည်းကောင်း၊ နဝမတန်းအဆင့်ကို Grade-X ဟူ၍လည်းကောင်း၊ ဒသမတန်းအဆင့်ကို Grade-11 ဟူ၍လည်းကောင်း ပြောင်းလဲလိုက်သည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

■

အိမ်တိုင်ရာရောက် ဆန်ရောင်းချမှု များပြား

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၅

ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်း မြို့နယ်အချို့၌ ပေါ်ဆန်းမွှေးဆန် အိမ်တိုင်ရာရောက်ရောင်းချမှု များပြားလာကြောင်း ၎င်းမြို့နယ်များတွင် နေထိုင်သူအချို့ထံမှ သတင်းရရှိသည်။

ဆန်ထွက်ရှိရာဒေသများတွင် ဆန်ဈေးတည်ငြိမ်လွန်းသည့်အတွက် စိုက်ပျိုးသူများကိုယ်တိုင် ရန်ကုန်မြို့သို့ လာရောက်၍ လက်လီရောင်းချကြရသည်ဟု အဆိုပါရောင်းချသူများက ပြောကြားသည်။ လက်ရှိ ဆန်ဈေးနှုန်းအရ ပေါ်ဆန်းမွှေးမှာ ဆန်ရိုးအလိုက် လက်လီ ၃၅၀ ကျပ်မှ ၅၅၀ ကျပ်ဝန်းကျင်တွင်ရှိရာ ဆန်ဆိုင်ကြီးများ၌ ၄၅၀ ကျပ်ဝန်းကျင်ဖြင့် ရောင်းချသည့် အမျိုးအစားကို အိမ်တိုင်ရာရောက် ရောင်းချသူများထံမှ ၃၅၀ ကျပ်ခန့်ဖြင့် သက်သာစွာ ဝယ်ယူနိုင်ကြောင်း ရန်ကင်းမြို့နယ်မှ အမျိုးသမီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ယခင်နှစ် အနည်းငယ်က OK နှင့် ချန်ပီယံကဲ့သို့ ဆန်ရောင်းဝယ်ရေးများမှသာ တစ်တင်းခွဲအိတ် ဝယ်ယူသူများကို Door to Door ရောင်းချလေ့ရှိသော်လည်း ယခုအခါ ခေါင်းရွက်ရောင်းချသူများအပြင် တောင်ဥက္ကလာပမြို့နယ်မှ ဆန်ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကလည်း သကြၤန်အလုပြကားကဲ့သို့ ဆင်ယင်ထားသော မော်တော်ယာဉ်ဖြင့် အောင်ပါစေသီချင်းဖွင့်ကာ မြို့နယ်အချို့သို့ တစ်လမ်းဝင်တစ်လမ်းထွက် တစ်ပြည်ချင်းအိတ်များ ထုပ်ပိုးရောင်းချကြောင်း ဆန်ဈေးကွက်လေ့လာသူ သတင်းထောက်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

■

အအေးခန်းလုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းဖွဲ့စည်းမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၁

ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍမှ ပို့ကုန်မြှင့်တင်ရေးအတွက် ပုစွန်လုပ်ငန်းရှင်များအသင်းကို လွန်ခဲ့သော မေလက ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ခဲ့ပြီးနောက် ရေချိုငါးလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းနှင့် အအေးခန်းလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းနှစ်သင်းကိုလည်း ထပ်မံဖွဲ့စည်းတာဝန်ပေးအပ်ရန် မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ ပြင်ဆင်လျက်ရှိကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှ သတင်းရရှိသည်။

ရေလုပ်ငန်းကဏ္ဍသည် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စုစုပေါင်း ပြည်တွင်း အသားတင်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ဝန်ဆောင်မှု၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့်ရှိပြီး စုစုပေါင်း ပြည်ပပို့ကုန်၏ ၃၄ ရာခိုင်နှုန်းခန့် ရှိနေသည်ဟု တရားဝင် ထုတ်ပြန်ထားသော စာရင်းဇယားများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ကောလင်းမြို့နယ်တွင် မော်တော်ဆိုင်ကယ်များ မှတ်ပုံတင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၇

စစ်ကိုင်းတိုင်း ကောလင်းမြို့နယ်တွင် ဇွန်လ ၁၇ ရက်အထိ လိုင်စင်မဲ့ မော်တော်ဆိုင်ကယ် စီးရေ ၆၅၀၀ ကျော်ကို ဒေသဆိုင်ရာ လိုင်စင်ထုတ်ပေးပြီးဖြစ်ကြောင်း ကောလင်းမြို့နယ် ကုန်းလမ်းပို့ဆောင်ရေးညွှန်ကြားမှုဦးစီးဌာနမှ သတင်းရရှိသည်။

ကောလင်းမြို့နယ်အတွင်းရှိ လိုင်စင်မဲ့ မော်တော်ဆိုင်ကယ်များအား နေ့ချင်းပြီး မော်တော်ယာဉ် မှတ်ပုံတင်ပြုလုပ်ပေးခြင်းကို ဇွန်လ ၃ ရက်မှ စတင်ခဲ့ပြီး စုစုပေါင်း ရက်သတ္တပတ် သုံးပတ်ကြာမြင့်သည်အထိ ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ကြောင်း အဆိုပါဌာနမှ သတင်းရရှိသည်။

ကိုကိုညီမိုး(ကောလင်း)

အထူးလျှော့ဈေးပေးသောကုန်ပစ္စည်း စားသုံးရန် ရက်လွန်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၂

ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ နာမည်ရ ကုန်တိုက်တစ်ခုသည် သတ်မှတ်ရက်ထက် ကျော်လွန်နေသည့် စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများကို လျှော့ဈေးဖြင့် ရောင်းချနေကြောင်း အဆိုပါပစ္စည်း ဝယ်ယူခဲ့မိသူတစ်ဦးက Living Color သို့ ဇူလိုင်လလယ်တွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါကုန်ပစ္စည်းကို ကုမ္ပဏီမှ ယင်းကုန်တိုက်သို့ တိုက်ရိုက် လာရောက်ပို့ဆောင်ပေးခဲ့သည်မှာ အချိန်ကာလ ကြာမြင့်ခဲ့ပြီဖြစ်ပြီး သုံးစွဲရမည့်ကာလ ရက်စွဲကုန်ဆုံးသွားသော်လည်း ယင်းပစ္စည်းကို လာရောက် သိမ်းဆည်းခြင်း မရှိသေးကြောင်း၊ ပစ္စည်းပြတ်လပ်သွားမှသာ အသစ်လာရောက်ချပေးလေ့ရှိကြောင်း အဆိုပါကုန်တိုက်၏ အရောင်းဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

■

မန္တလေး - လားရှိုး အသွားအလာ ခက်ခဲ

မန္တလေး၊ ဇွန် ၃၀

မန္တလေးမှ လားရှိုးသို့ သွားရောက်ရာတွင် ကားဂိတ်အချို့မှ ရောင်းချသော လက်မှတ်ကို ဝယ်ယူထားသော်လည်း မော်တော်ယာဉ်များ ရောက်ရှိမလာသဖြင့် ခရီးသည်များအတွက် ခရီးစဉ်အခက်အခဲများ ကြုံတွေ့ရကြောင်း မန္တလေးမှ လားရှိုးသို့သွားသော ကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

မေလ ၂၃ ရက်နေ့က မန္တလေးမြို့ ၃၀ လမ်းနှင့် ၃၂ လမ်းကြား ကားလက်မှတ်အရောင်းဂိတ်တစ်ခုတွင် လားရှိုးသို့ သွားရောက်ရန်အတွက် ညနေ ၄ နာရီခွဲအချိန်ဖြင့် လက်မှတ်ဖြတ်ယူခဲ့ကြောင်း၊ လက်မှတ်ဖြတ်ယူထားသော မော်တော်ယာဉ်များ ရောက်ရှိမလာသဖြင့် ညနေ ၆ နာရီတွင် အကြိုကားတစ်စီးရောက်ရှိလာပြီး ခရီးသည်များအား တင်ဆောင်၍ ပြည်ကြီးမျက်ရှင်ကားဂိတ်တွင် ချထားခဲ့ကြောင်း၊ အဆိုပါနေရာတွင် ဂိတ်အသီးသီးမှ ခေါ်ယူလာသည့် ခရီးသည် ၁၅ ဦးခန့် ရှိနေပြီး ဝယ်ယူထားကြသော လက်မှတ်ဈေးနှုန်းများမှာ တစ်ဦးနှင့် တစ်ဦး မတူညီကြကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ခရီးသည်များမှာ ကုန်ပစ္စည်းတင်သော မော်တော်ယာဉ်များဖြင့် လူခွဲပြီး ကြုံသလို လိုက်ပါသွားရကြောင်း၊ လက်မှတ်အရောင်းဂိတ်များမှာ အချိန်တိကျမှုမရှိခြင်း လက်မှတ်နှုန်းထားများ မတူညီစွာ ရောင်းချခြင်းများကြောင့် ခရီးသည်များ သွားလာမှု အခက်အခဲရှိနေကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

■

တက္ကသိုလ်အချို့တွင် ဟိုတယ်/ခရီး ဒီပလိုမာသင်တန်း ဖွင့်လှစ်ရေး ညှိနှိုင်းမှုပြီးစီး

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်းကဏ္ဍတွင် လူသားအရင်းအမြစ်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ပညာရေးဝန်ကြီးဌာနလက်အောက်ရှိ တက္ကသိုလ်အချို့၌ ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဘွဲ့ကြိုသင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်နိုင်ရန် ပညာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် ဟိုတယ်နှင့်ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနတို့အကြား ညှိနှိုင်းမှုများ ပြီးစီးပြီဖြစ်ကြောင်း ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ အရာထမ်းတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

လောလောဆယ်အစီအစဉ်မှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဒီပလိုမာသင်တန်းအဖြစ် စတင်မည်ဖြစ်ပြီး တက္ကသိုလ် ကောလိပ်များရှိ ဌာနပေါင်း ၁၅ ခုမှ ဆရာ၊ ဆရာမများကို စုစည်းလေ့ကျင့်ပေးလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါအရာထမ်းက ပြောကြားသည်။

မန္တလေး၌ တရားမဝင် အိမ်သုံးဆေးဝါး အသုံးပြုသူများပြား

မန္တလေး၊ ဇွန် ၂၇

မန္တလေးမြို့တော်၌ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံဘက်မှ တရားမဝင်တင်သွင်းလာသော အရည်အသွေးမပြည့်မီသည့် အိမ်သုံးဆေးဝါး အသုံးပြုနေကြသူများ ပြားလျက်ရှိကြောင်း မန္တလေးမြို့တွင် ရုံးခွဲဖွင့်လှစ်ထားကာ နိုင်ငံခြားဖြစ် အိမ်သုံးဆေးဝါးများကို တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ရယူ တင်သွင်းဖြန့်ချိလျက်ရှိသည့် ရန်ကုန်မြို့အခြေစိုက် ဆေးဝါးဖြန့်ချိရေးကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ အရောင်းတာဝန်ခံတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ယခုကဲ့သို့ မိုးဦးကျ ဖျားနာမှု များပြားသောရာသီတွင် အိမ်သုံးဆေးဝါးများ အရောင်းရဆုံးအချိန်ဖြစ်သော်လည်း လူနာအများစုမှာ ဆေးရုံဆေးခန်းများမှ ဆရာဝန်များညွှန်းသော ဆေးညွှန်းအတိုင်း မဝယ်ကြတော့ဘဲ နီးစပ်ရာဆေးဆိုင်များမှ ဈေးနှုန်းသက်သာသည့် တရုတ်ဆေးဝါးများကို ဝယ်ယူသောက်သုံးကြကြောင်း၊ ဆေးဆိုင်အများစုမှာ ရောဂါအခြေအနေကိုလိုက်၍ ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် ဆေးစပ်ရောင်းချပေးနေသည်ကို တွေ့ရကြောင်း၊ အချို့သော လူနာများမှာ ဆေးရုံဆေးခန်းများသို့ပင် သွားရောက်ပြသကုသမှု မခံယူကြတော့ဘဲ ဆေးဆိုင်များက ဆေးစပ်ပေးသည့်အတိုင်း သောက်သုံးနေကြသည်ကို တွေ့ရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ဆေးဝါးများ အရည်အသွေးမပြည့်မီခြင်း၊ ဆေးကို သတ်မှတ်ကာလ (Dose) ပြည့်အောင် စနစ်တကျ မသောက်သုံးခြင်းနှင့် ရောဂါနှင့် ဆေးလွဲနိုင်ခြင်းတို့ကြောင့် သုံးစွဲသူလူနာများသာ ဒုက္ခရောက်ကြရကြောင်း မန္တလေးမြို့မှ ဆရာဝန်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။ ■

ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း တိုးချဲ့ဖွဲ့စည်း

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

လုပ်ငန်းများပိုမိုသွက်လက်စေရန် ရည်ရွယ်လျက် မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းကို ဇွန်လမှစ၍ ဖွဲ့စည်းပုံ တိုးချဲ့ခဲ့ကြောင်း အဆိုပါအသင်းမှ သတင်းရရှိသည်။

ယခုတိုးချဲ့ဖွဲ့စည်းသည့်အသင်းတွင် အလုပ်အမှုဆောင်ကော်မတီကို ၁၈ ဦးထိ တိုးချဲ့သွားမည်ဖြစ်ပြီး လုပ်ငန်းကော်မတီများကို အသေးစိတ်ဖွဲ့စည်းသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုလောလောဆယ် ပြန်ကြားရေးကော်မတီ၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကော်မတီနှင့် လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးရေးကော်မတီတို့ ဖွဲ့စည်းထားပြီး လုပ်ငန်းများ စတင်နေကြောင်း၊ မန္တလေး၊ ပုဂံ၊ အင်းလေးတို့တွင် ငါးဦး ကော်မတီများကို ဒေသကိုယ်စားပြု ဟိုတယ်၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးနှင့် ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းများဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်များအနေဖြင့် ပြန်ကြားရေးကော်မတီမှ ကိုယ်ပိုင် Web Site တင်ရန်ရှိပြီး သတင်းလွှာကို အပတ်စဉ်ထုတ်ရန် စီစဉ်နေကြောင်း၊ လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကော်မတီမှ ပြီးခဲ့သည့် မေလအတွင်း Tourism Marketing Management အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲကို ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် ဝိဇ္ဇာခန်းမ၌ ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး အခြားစီမံခန့်ခွဲရေးသင်တန်းများဖြင့် ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းများ၏ စွမ်းရည်ကို မြှင့်တင်ရန် စီစဉ်ထားကြောင်း၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကော်မတီမှ မော်တော်ယာဉ် စက်သုံးဆီနှင့် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး လုံခြုံချောမွေ့စေရေးကိစ္စကို ဆောင်ရွက်သွားပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း အသင်းတာဝန်ရှိသူများထံမှ သိရသည်။

Junction 8 ရှိ City Mart နေရာပြောင်းမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

မရေမရာဖြစ်နေသော မရမ်းကုန်းမြို့နယ် Junction 8 Shopping Centre ရှိ City Mart ဆိုင်ခွဲကို ပြောင်းရွှေ့ဖွင့်လှစ်ရန် ၉ မိုင် ပြည်လမ်းမကြီးပေါ်ရှိ တော်ဝင်ကွန်ဒို ပထမထပ်နေရာကို ဝယ်ယူခဲ့ကြောင်း အဆိုပါကွန်ဒိုတွင် နေထိုင်သူတစ်ဦးက ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်းတွင် ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ ပထမထပ်မှာ မူလက ကားရပ်ရန်နေရာအဖြစ် သတ်မှတ်ထားသောနေရာဖြစ်ပြီး အိမ်ခန်းပိုင်ရှင်များထံမှ ပါကင်နေရာအတွက် ထပ်မံကောက်ခံခြင်းကို အများစု ငြင်းဆိုခဲ့ခြင်းကြောင့် ကားပါကင်အတွက် မထားရှိတော့ဘဲ ယခုကဲ့သို့ ရောင်းချခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါကွန်ဒိုခန်းပိုင်ရှင်က ပြောကြားသည်။

City Mart Supermarket ၏ မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာက ရန်ကင်းစင်တာမှ ဆိုင်ခွဲသည် ရောင်းအားအကောင်းဆုံးဟုဆိုသော်လည်း ယင်းဆိုင်နှင့် နီးစပ်သူများကမူ Junction 8 ဆိုင်ခွဲသည် ဆိုင်ခွဲပေါင်း ခြောက်ခုအနက် ရောင်းအားအကောင်းဆုံးဖြစ်သည်ဟု ဆိုကြသည်။ City Mart သည် ၎င်း၏ သတ္တမမြောက်ဆိုင်ခွဲကို မန္တလေးမြို့ ရတနာပုံဈေးသစ်ကြီး ပထမထပ်တွင် ဖွင့်လှစ်ရန် ပြင်ဆင်လျက်ရှိသည်။

ကလိန်အောင်သစ်တောကြိုးဝိုင်း မီးသင့်မှုအချို့ ဖြစ်ပေါ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၂

ဆင်များကို အဓိကကာကွယ်ထိန်းသိမ်းထားသော တနင်္သာရီတိုင်း ထားဝယ်နှင့် ကန်ပေါက်ဒေသကြားရှိ ကလိန်အောင်သစ်တောကြိုးဝိုင်းအတွင်းတွင် ဇရိယာတော်တော်များများ မီးသင့်ခံထားမှုကို တွေ့မြင်ခဲ့ရကြောင်း ပြီးခဲ့သည့် ဇူလိုင်လဆန်းက အဆိုပါလမ်းတစ်လျှောက်မှ ပြန်လာခဲ့သူတစ်ဦးက Living Color သို့ ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

အဆိုပါမီးသင့်မှုသည် ပြီးခဲ့သည့် နွေကာလအတွင်းက ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ဖွယ်ရှိပြီး မီးသင့်မှုအကြောင်းအရင်းကို သေချာစွာ မသိရှိရသေးသော်လည်း ဒေသခံများအား မေးမြန်းခဲ့ရာ မတော်တဆ မီးသင့်မှုဖြစ်သည်ဟု ဖြေကြားကြကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ကလိန်အောင်သစ်တောကြိုးဝိုင်းအတွင်း တစ်ဖက်နိုင်ငံမှ ဆင်ခိုးဖမ်းသည့်အဖွဲ့များ မကြာခဏ လာလေ့ရှိပြီး တစ်ဖက်နိုင်ငံတွင် ဆင်များအတွက် အစာရေစာပေါများစေရန် စီမံထားသော်လည်း ဆင်များသည် တစ်ဖက်သို့ ဝင်ရောက်စားသောက်ပြီးနောက် ၎င်းတို့၏ နေရင်းဒေသ ကလိန်အောင်ကြိုးဝိုင်းသို့သာ ပြန်လာလေ့ရှိသည်ဟု ဒေသခံများ၏ ပြောကြားချက်ကို ကိုးကား၍ ၎င်းက ဆိုသည်။ ထိုင်းနိုင်ငံ တစ်ဖက်ကမ်း၌ ဆင်တစ်ကောင်လျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ခန့် ပေါက်ဈေးရှိသည်ဟု ဒေသခံတို့ကပြောကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

■

ခရီးသွားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကမူ ယခုအခါ ခရီးသည်များသည် ဗီယက်နမ်၊ တရုတ်နှင့် ရုရှနိုင်ငံတို့ဘက်သို့ ပိုမိုသွားရောက်နေကြကြောင်း၊ လာအိုနိုင်ငံသည်လည်း ဈေးနှုန်းချိုသာသည့်အပြင် ဝန်ဆောင်မှုအဆင့်အတန်းမြင့်လာသည့်အတွက် မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်အသင်းအနေဖြင့် နိုင်ငံတကာနှင့် ပြိုင်ဆိုင်နိုင်ရန် Umbrella Strategic သုံးပြီး ဝိုင်းဝန်းလုပ်ကိုင်ရန် လိုအပ်နေကြောင်း ပြောကြားသည်။

ပြဒါးလင်းဂူအား သုတေသနပြုလုပ်ရန်ရှိ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် ရှေးဟောင်းသုတေသနပညာဌာနနှင့် ဩစတြေးလျနိုင်ငံ အမျိုးသားတက္ကသိုလ်မှ ရှေးဟောင်းသုတေသနပညာရှင်များ ပူးပေါင်း၍ ပြဒါးလင်းဂူကို သုတေသနပြုလုပ်ရန် အစီအစဉ်ရှိကြောင်း ရှေးဟောင်းသုတေသန ပညာဌာနနှင့် နီးစပ်သည့် သတင်းရပ်ကွက်မှ ဇွန်လကုန်တွင် သိရှိရသည်။

ပြဒါးလင်းဂူသည် ရှမ်းပြည်နယ်တောင်ပိုင်း ရွာငံမြို့နယ်အတွင်း၌ တည်ရှိပြီး ၁၉၆၉ ခုနှစ်က ယဉ်ကျေးမှုဝန်ကြီးဌာနမှ ကျောက်ခေတ်နံရံပန်းချီများနှင့် ကျောက်လက်နက်များကို ဖော်ထုတ် သုတေသနပြုခဲ့သောနေရာဖြစ်သည်။

အဆိုပါနေရာသို့ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် ရှေးဟောင်းသုတေသနပညာဌာနမှ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇွန်လလယ်က ပထမအကြိမ် ကွင်းဆင်းလေ့လာမှု ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး သုတေသနပြုမှုကို မိုးရာသီကုန်ဆုံးချိန်တွင်မှ စတင်ပြုလုပ်နိုင်မည်ဟု အဆိုပါဌာနမှ သတင်းရရှိသည်။

တင်လင်း

ရန်ကုန်-မန္တလေး ရီးမဖြတ်လမ်း ဖောက်လုပ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ရန်ကုန်မြို့နှင့် မန္တလေးမြို့တို့ကို ဆက်သွယ်ပေးမည့် တတိယလမ်းမကြီး ဖြစ်လာနိုင်သော ခရီးအကွာအဝေး ၃၈၈ မိုင် ရှည်လျားသည့် ခရိုင်ချင်းဆက် ရီးမဖြတ်လမ်းမကြီးကို နယ်စပ်ဒေသနှင့် တိုင်းရင်းသားလူမျိုးများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် စည်ပင်သာယာရေးဝန်ကြီးဌာန စည်ပင်သာယာရေးဦးစီးဌာနက တာဝန်ယူဖောက်လုပ်နေလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါ လမ်းဒီဇိုင်း ရေးဆွဲရာတွင် နည်းပညာပံ့ပိုးပေးသည့် Myanmar Intergraph ကုမ္ပဏီမှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးဇော်နိုင်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါခရိုင်ချင်းဆက် ရီးမဖြတ်လမ်းများ ဖောက်လုပ်ရန် အတွက် မြေတိုင်းမြေပုံထုတ်ခြင်းနှင့် လမ်းဒီဇိုင်း အင်ဂျင်နီယာ လုပ်ငန်းများကို စည်ပင်သာယာရေးဦးစီးဌာနနှင့် Myanmar Intergraph ကုမ္ပဏီတို့ပူးပေါင်းပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလ ၆ ရက် နေ့တွင် စတင် ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြောင်း၊ ရန်ကုန်–မန္တလေး အမှတ် (၁)လမ်းမကြီးပေါ်ရှိ ပဲခူးတိုင်း ပေါင်းတည်မြို့မှ ပေါက်ခေါင်း၊ မကွေးတိုင်း အောင်လံ၊ ဆင်ပေါင်ဝဲ၊ တောင်တွင်းကြီး၊ မြို့သစ်၊ နတ်မောက်နှင့် မန္တလေးတိုင်း ကျောက်ပန်းတောင်း၊ မိတ္ထီလာ၊ မလှိုင်၊ ဝမ်းတွင်း၊ နွားထိုးကြီးနှင့် တံတားဦးမြို့နယ်တို့ကို ဖြတ်သန်းပြီး မန္တလေးမြို့သို့ သွားရောက်နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ မူလ ရန်ကုန်–မန္တလေး အမှတ်(၁)လမ်းမကြီးပေါ်ရှိ ပြည်၊ အောင်လံ၊ မကွေးနှင့် ရေနံချောင်းမြို့များသို့ ကွေ့ပတ်ဖြတ်သန်းသွားစရာ မလိုဘဲ တစ်ဖြောင့်တည်း အချိန်တိုတိုအတွင်း မန္တလေးမြို့သို့ သွားရောက်နိုင်ကြမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ယခင်က ရန်ကုန်မြို့မှ ပဲခူး၊ တောင်ငူ၊ ပျဉ်းမနား၊ မိတ္ထီလာ နှင့် ကျောက်ဆည်မြို့များကို ဖြတ်သန်းသွားသော ခရီးအကွာ အဝေး ၄၃၀ မိုင်ရှည်လျားသည့် ရန်ကုန်–မန္တလေး အမှတ် (၂) လမ်းမကြီးနှင့် ရန်ကုန်မြို့မှ သာယာဝတီ၊ ပြည်၊ မကွေး၊ ကျောက် ပန်းတောင်း၊ မြင်းခြံများကို ဖြတ်သန်းသွားသော ခရီးအကွာ အဝေး ၅၅၂ မိုင် ရှည်လျားသည့် ရန်ကုန်–မန္တလေး အမှတ်(၁) လမ်းမကြီးတို့ဖြင့် မန္တလေးမြို့သို့သွားရောက်နိုင်ပြီး ရန်ကုန်–မန္တလေး အမှတ် (၂) လမ်းမကြီးကို ယခုအခါ ပြည်တွင်းဆောက်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီ ခြောက်ခုက တာဝန်ယူ၍ ခြောက်လမ်းသွားလမ်းမကြီး အဖြစ် တိုးချဲ့ဖောက်လုပ်လျက် ရှိသည်။

မန္တလေးဆိုင်ကယ် လိုင်စင်ပြုလုပ်မှု အရှုပ်အရှင်းအချို့ ဖြစ်ပေါ်

မန္တလေး၊ ဇူလိုင် ၆

မန္တလေးမြို့တော်၌ လိုင်စင်မဲ့ဆိုင်ကယ်များအား မှတ်ပုံတင်ပြုလုပ်ပေးလျက်ရှိရာတွင် ပွဲစားအဖြစ် ဆောင် ရွက်သူများက နိုင်ငံသားစိစစ်ရေးကတ်ပြားတစ်ခုတည်း အား အခြား လေးငါးဦးခန့်အတွက်ပါ အမည်ပေါက် ပြုလုပ်ထားခြင်းကြောင့် အရှုပ်အရှင်းများ ဖြစ်ပေါ်နေ ကြောင်း ဒေသခံကုန်သည်တစ်ဦးက ဇူလိုင်လဆန်း၌ Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါကုန်သည်သည် ဇွန်လအတွင်း ၎င်း၏ လိုင်စင်မဲ့ဆိုင်ကယ်ကို မှတ်ပုံတင်ပြုလုပ်ရန် ပွဲစားတစ်ဦး အား လုပ်ငန်းအပ်နှံခဲ့ကြောင်း၊ မှတ်ပုံတင်ပြုလုပ်ခြင်းပြီး စီး၍ တစ်ပတ်ခန့်အကြာတွင် ၎င်းကုန်သည်၏ ပွဲရုံသို့ လူလေးငါးဦး လာရောက်ကာ ၎င်းတို့၏ ဆိုင်ကယ်များ စက်သုံးဆီထုတ်ယူခွင့်စာအုပ် ပြုလုပ်ရန်အတွက် အဆိုပါ ကုန်သည်၏ နိုင်ငံသားစိစစ်ရေးကတ်ပြားနှင့် သန်းခေါင် စာရင်းစာရွက်ကို လာရောက်ငှားရမ်းကြသည်ဟု ဆိုသည်။

လာရောက်ငှားရမ်းသူများအား မေးမြန်းရာတွင် အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်များ၏ ဆိုင်ကယ်များ မှတ်ပုံတင်ပြုလုပ် ရာတွင် ၎င်းကုန်သည်အမည်ပေါက်ဖြင့် ပြုလုပ်ခဲ့သည့် အတွက် စက်သုံးဆီစာအုပ် ထုတ်ယူရာတွင် နိုင်ငံသား စိစစ်ရေးကတ်ပြားပြရန် ထပ်မံလိုအပ်သဖြင့် လာရောက် ငှားရမ်းရခြင်းဖြစ်သည်ဟု ပြောကြားကြကြောင်း၊ နိုင်ငံ သားစိစစ်ရေးကတ်ပြား ငှားရမ်းခကို ပွဲစားမှတစ်ဆင့် ကျပ် တစ်သောင်း ပေးချေထားသည်ဟုဆိုကြကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါပွဲစားအား ဖြေရှင်းခိုင်းရန် ရှာဖွေသည့်အခါ ရှောင်တိမ်းနေပြီး အခြားပွဲစားအချို့ကလည်း အလားအတူ အလွဲသုံးစားပြုလုပ်မှုရှိသည်ကို ကြားရကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

■

စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန ပလတ်စတစ်ကော်စေ့ ကုန်ကြမ်းစက်ရုံတည်ရန် စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာနသည် ကမ်းလွန်ပင်လယ်ပြင်ရှိ ရဲတံခွန်သဘာဝဓာတ်ငွေ့မြေမှ သဘာဝဓာတ်ငွေ့များကို အသုံးပြုကာ Polyethylene (PE) ပလတ်စတစ်ကော်စေ့ စက်ရုံတစ်ရုံ တည်ထောင်ရန် စီစဉ်လျက်ရှိကြောင်း ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဧပြီလအတွင်း ၎င်းတို့၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက် တစ်ရပ်အရ သိရသည်။

လောလောဆယ်အခြေအနေတွင် မြန်မာနိုင်ငံ၌ ကော်စေ့ကုန်ကြမ်း လိုအပ်ချက် များစွာရှိနေပြီး နှစ်စဉ် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၀ သန်းကျော်ဖိုးခန့် တင်သွင်းနေရကြောင်း၊ သွင်းကုန်လိုင်စင် အကန့်အသတ်ရှိသောကုန်စည် ဖြစ်၍ နယ်စပ်လမ်းကြောင်းများကလည်း တင်သွင်းနေရကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

သဘာဝဓာတ်ငွေ့များတွင် ယေဘုယျအားဖြင့် မီသိန်းနှင့် အီသိန်းဓာတ်ငွေ့များ ပါဝင်ရာ အီသိန်းဓာတ်ငွေ့ကို ခွဲထုတ်ပြီး (Ethylene) ပြုလုပ်ပြီးနောက် ကော်စေ့ (Polyethylene) အဖြစ် ပြောင်းလဲပေးရခြင်း ဖြစ်သည်။

ရဲတံခွန်သဘာဝဓာတ်ငွေ့စီမံကိန်းတွင် မလေးရှားနိုင်ငံမှ အစိုးရပိုင် Petronas Carigali Myanmar Inc ကုမ္ပဏီမှ အများဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံထားသည်ဟု သက်ဆိုင်ရာဝန်ကြီးဌာန၏ ထုတ်ပြန်ချက်များက ဆိုသည်။ ယခု ပလတ်စတစ်ကော်စေ့စက်ရုံကို မည်သည့်နိုင်ငံမှ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဖြင့် ပူးတွဲလုပ်ဆောင်မည်ကို မသိရသေးပေ။

မြန်မာ-ထိုင်း စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းများ ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၁

ထိုင်းနိုင်ငံနှင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းရှင်များသည် ထိုင်းငွေ ဘတ် ၂၄ သန်းတန်ဖိုးရှိ စိုက်ပျိုးရေးစီမံကိန်းကြီးတစ်ခုကို ပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်ရန် သဘောတူလက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သည်ဟု ဇူလိုင်လပထမပတ်အတွင်း ဘန်ကောက်မြို့မှ လာသော သတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။

ထိုင်းနိုင်ငံ စိုက်ပျိုးကုမ္ပဏီ ၂၅ ခုသည် အဆိုပါစီမံကိန်းအား ၂ နှစ် ကန်ထရိုက်စာချုပ်ဖြင့် လုပ်ဆောင်ရန် မြန်မာစိုက်ပျိုးရေးကုမ္ပဏီများနှင့် မတ်လအတွင်းက သဘောတူညီခဲ့သည်။ ထိုင်းစိုက်ပျိုးရေးကုမ္ပဏီများတွင် ထိုင်းကြက်ဆူဆီကုမ္ပဏီ၊ မဲဆောက်ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံမြောက်ပိုင်းမှ လယ်ယာစိုက်ပျိုးသူများပါဝင်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံဘက်တွင် မြန်မာအက်ဒမင်ကုမ္ပဏီ၊ ဝေဘူစန်ကုမ္ပဏီနှင့် မြဝတီခရိုင်မှ လယ်သမားများ ပါဝင်သည်။ အဆိုပါသဘောတူညီချက်အရ ထိုင်းနိုင်ငံ တပ်ခ်ခရိုင်နှင့် မျက်နှာချင်းဆိုင်ရှိ မြန်မာစိုက်ပျိုးရေးမြေ (Rai) ရိုင် ၃၀,၀၀၀ ကို ရှေ့ပြေးစီမံကိန်းအတွက် စတင်စိုက်ပျိုးမည်ဖြစ်သည်။ စိုက်ပျိုးဧရိယာကို လာမည့်နှစ်တွင် ရိုင် ၅၀,၀၀၀ မှ ၆၀,၀၀၀ အထိ တိုးချဲ့သွားမည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။ တပ်ခ်ခရိုင်ကုန်သွယ်ရေးအကြီးအကဲက မြန်မာစိုက်ပျိုးမြေများကို ကန်ထရိုက်စာချုပ်ဖြင့် လုပ်ကိုင်ခြင်းသည် ၂၀၀၃ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလက ပုဂံမြို့ အစည်းအဝေးမှချမှတ်ခဲ့သော ထိုင်း၊ မြန်မာ၊ လာအို၊ ကမ္ဘောဒီးယား လေးနိုင်ငံ စီးပွားရေးပူးပေါင်းလုပ်ဆောင်မှု သဘောတူညီချက်၏ ခြေလှမ်းတစ်ခု ဖြစ်သည်ဟု သတင်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

တပ်ခ်ခရိုင်အာဏာပိုင်များက စိုက်ပျိုးရေးစီမံကိန်းကို နှစ်ရက်ကြာ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲဖြင့် ဆွေးနွေးခဲ့ပြီး စီမံကိန်းတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူနှင့် ဆက်စပ်နေသည့်ကုမ္ပဏီမှ တာဝန်ရှိသူများ စုစုပေါင်း ၅၀ ဦးခန့် တက်ရောက်ခဲ့သည်။ ထိုင်းစိုက်ပျိုးရေးကုမ္ပဏီများသည် ကရင်ပြည်နယ် ဘားအံနှင့် မွန်ပြည်နယ် မော်လမြိုင်မြို့နယ်ဘက်တွင်လည်း စိုက်ပျိုးရေးစီမံကိန်းများ လုပ်ဆောင်ရန်ရှိပြီး ပြောင်းဖူး၊ ပဲနှင့် ကြက်ဆူစေ့များကို စိုက်ပျိုးသွားမည်ဟု အဆိုပါသတင်းက ဆိုသည်။

မြန်မာသနပ်ခါး ထိုင်းနိုင်ငံတွင် ဈေးကွက်ဝင်

ဘန်ကောက်၊ ဇူလိုင် ၇

မြန်မာသနပ်ခါးသည် ထိုင်းနိုင်ငံ၌ ဈေးကွက်ဝင်တွင်ကျယ်လာစပြုနေပြီဖြစ်ကြောင်း ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့ရှိ ဆာနီရာရင် အလှပြင်ဆိုင်ကို ကိုးကား၍ ဘန်ကောက်မှလာသော သတင်းတစ်ရပ်က ဆိုသည်။

အဆိုပါဆိုင်သည် မြန်မာအမျိုးသမီးတစ်ဦးထံမှ တစ်ဆင့် သနပ်ခါး၏ အသုံးဝင်ပုံကို လေ့လာခဲ့ပြီး ၎င်း၏ဆိုင်တွင် သနပ်ခါး ခြေဆုံးခေါင်းဆုံးလိမ်း၍ နှိပ်နယ်ခြင်းကို တစ်နာရီလျှင် ဘတ် ၁၅၀၀ ဖြင့် ဝန်ဆောင်မှုပေးလျက်ရှိကြောင်း၊ ၎င်း၏ဆိုင်တွင် အသုံးပြုရန် အကောင်းဆုံးသနပ်ခါးကို မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကိုယ်တိုင်လာရောက်ဝယ်ယူခဲ့ကြောင်း သတင်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။ ■

မြန်မာ၊ လာအိုနှင့် ဗီယက်နမ် Entrepreneurship Development Centre ထူထောင်ရန် အိန္ဒိယနှင့် လက်မှတ်ထိုး

ဂျကာတာ၊ ဇူလိုင် ၃

အာဆီယံအဖွဲ့ဝင် သုံးနိုင်ငံဖြစ်သည့် မြန်မာ၊ လာအိုနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံများသို့ အိန္ဒိယနိုင်ငံမှ အကူအညီအဖြစ်ပေးအပ်မည့် Entrepreneurship Development Centre နှင့် ပတ်သက်သော နားလည်မှုစာချွန်လွှာတစ်ရပ်ကို ဇူလိုင်လ ၂ ရက်က အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ဂျကာတာမြို့တွင် လေးနိုင်ငံမှ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးများ လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့ကြောင်း အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံမှ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တစ်ရပ်အရ သိရသည်။

ယခု ထွက်ပေါ်လာသောရလဒ်မှာ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံတွင် ၂၀၀၂ ခုနှစ်က ကျင်းပခဲ့သော အာဆီယံ-အိန္ဒိယ ထိပ်သီးဆွေးနွေးပွဲ၏ ရလဒ်တစ်ခုဖြစ်ပြီး အိန္ဒိယနိုင်ငံက အထောက်အပံ့ပေးသောနိုင်ငံအဖြစ် ၎င်းတို့၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုအတွေ့အကြုံကို နောင်တော် အာဆီယံနိုင်ငံများသို့ ဝေမျှသွားမည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံအခြေစိုက် Entrepreneurship Development Institute သည် ယခုစီမံချက်တွင် အတိုင်ပင်ခံပညာရှင်အဖွဲ့အစည်းအဖြစ် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သွားမည်ဟု သတင်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

အာဆီယံအတွင်းရေးမှူးချုပ်ရုံးကလည်း ယခုစီမံချက်ကို ASEAN Integration Program (IAI)၏ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအဖြစ် ပါဝင်ကူညီသွားမည်ဟု ဆွေးနွေးပွဲတွင် ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။ အိန္ဒိယနိုင်ငံသည် မြန်မာ၊ လာအိုနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံများတွင် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် လူသားအရင်းအမြစ် အရည်အသွေးပြုစုပျိုးထောင်ရေးအကူအညီများ ပေးအပ်မည် ဖြစ်သည်။

ယွမ်ငွေအတုကိုင်ဆောင်သူ တရုတ်နိုင်ငံသားနှစ်ဦးအား လွှဲပြောင်းပေးအပ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၁

တရုတ်နိုင်ငံသုံး ယွမ်ငွေအမြောက်အမြားနှင့်အတူ ဖမ်းဆီးရမိထားသော တရုတ်နိုင်ငံသားနှစ်ဦးကို မြန်မာနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့က တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ရဲအဖွဲ့သို့ မေလ ၂၈ ရက်တွင် လွှဲပြောင်းပေးအပ်ခဲ့ကြောင်း ယူနန်မှလာသော သတင်းတစ်ရပ်က ဆိုသည်။

ပင်မင်းနှင့် ကျိုပင်း အမည်ရှိ တရုတ်နိုင်ငံသားနှစ်ဦးသည် ယွမ်ငွေအတုအမြောက်အမြား သယ်ဆောင်ပြီး မြန်မာနိုင်ငံတွင်းသို့ မေလ ၂၂ ရက်နေ့က ကူးဝင်လာစဉ် မြန်မာနိုင်ငံ ရဲတပ်ဖွဲ့၏ ဖမ်းဆီးခြင်းခံခဲ့ရကြောင်း၊ အဆိုပါယွမ်ငွေအတုများကို ယူနန်ပြည်နယ် ရဲအဖွဲ့သို့ လွှဲပြောင်းပေးခဲ့ပြီးဖြစ်ကြောင်း ယင်းသတင်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

တရားခံလွှဲပြောင်းပေးအပ်မှုကို နယ်စပ်ထိန်းချုပ်ရေးနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးဆိုင်ရာ မြန်မာ-တရုတ်နှစ်နိုင်ငံသဘောတူညီချက်အရ ပြုလုပ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါသတင်းက ဆိုသည်။ ■

အောင်မင်္ဂလာအဝေးပြေးဝင်း၌ ကျောက်ချောလမ်းခင်းရန် ပြင်ဆင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

အောင်မင်္ဂလာအဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်းအတွင်းရှိ ဂဝံခင်းလမ်းများအား ကျောက်ချောလမ်းခင်းရန်အတွက် ဇူလိုင်လဆန်းတွင် စတင်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ရန်ကုန်မြို့တော် စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မကွေးလမ်း၊ စစ်တွေလမ်း၊ မြင်းခြံလမ်း၊ ဒဂုံလမ်း၊ ပုဂံလမ်းများအား ကျောက်ချောခင်းခြင်းကို ဆောင်ရွက်သွား

မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ အောင်မင်္ဂလာအဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်းမှာ အလျင်အမြန် စီစဉ်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ရသည့်အတွက် မိုးရာသီတွင် လမ်းအချို့၌ ကိုယ်ပိုင်ယာဉ်ငယ်များ လုံးဝမောင်းနှင်မရ၍ ခရီးသည်များ ကားဂိတ်သို့ လမ်းလျှောက်သွားလာရခြင်း၊ ဂဝံခင်းလမ်းများဖြစ်၍ အလွန်အကျွံ ဗွက်ထကာ လမ်းလျှောက်သွားလာရန်လည်း ခက်ခဲခြင်းများဖြစ်ပေါ်ခဲ့ကြောင်း အဆိုပါယာဉ်ရပ်နားစခန်းသို့ နေ့စဉ်သွားရောက်သည့် အငှားယာဉ်မောင်းနှင်သူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ကျောက်ချောလမ်းခင်းခြင်း မဆောင်ရွက်မီ တစ်လခန့်မှစတင်၍ လမ်းပျက်သည့် သတင်းများ အပတ်စဉ်ထုတ် သတင်းဂျာနယ်အများစုတွင် ဆက်တိုက်ပါရှိခဲ့သည်။

ချင်းတွင်းနှင့် သံလွင်သင်္ဘောခရီးစဉ်များ ခေတ္တရပ်နား

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၆

မြန်မာ့ကြယ်ငါးပွင့်ပိုင် ချင်းတွင်းနှင့် သံလွင် စီးလုံးငှားသင်္ဘောများ မိုးရာသီ၌ ခရီးစဉ် ခေတ္တရပ်နားထားကြောင်း ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ကြယ်ငါးပွင့်သင်္ဘောလုပ်ငန်းနှင့် နီးစပ်သော အသိုင်းအဝိုင်းမှ သတင်းရရှိသည်။

အဆိုပါသင်္ဘောများမှာ ပင်လယ်ပြင်၏ မုန်တိုင်းဒဏ်ကို ခံနိုင်ရည်မရှိခြင်းကြောင့် သွားလာရန် အန္တရာယ်ရှိနိုင်သည့်အပြင် မိုးရာသီ၌ လူဦးရေ ၄၄၀ ခန့် ဆံ့သော သင်္ဘောပေါ်တွင် လူဦးရေ ၁၀၀ ခန့်သာ လိုက်ပါစီးနင်းခြင်းကြောင့် သင်္ဘောပြေးဆွဲခွင့် ကန်ထရိုက်ရရှိသူများ တွက်ခြေမကိုက်နိုင်ကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

အာဆီယံဥက္ကဋ္ဌတာဝန် လာအိုနိုင်ငံ လွှဲပြောင်းထမ်းဆောင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

၂ နှစ် သက်တမ်းရှိမည့် အာဆီယံအဖွဲ့၏ ဥက္ကဋ္ဌတာဝန်ကို လာအိုနိုင်ငံက ပြီးခဲ့သောဇွန်လ အာဆီယံနိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးများညီလာခံတွင် အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံထံမှ လွှဲပြောင်းလက်ခံခဲ့ကြောင်း အာဆီယံအဖွဲ့၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

လာအိုနိုင်ငံသည် အဆိုပါ ဥက္ကဋ္ဌတာဝန်ကို ၂၀၀၆ ခုနှစ် ဇွန်လအထိ ထမ်းဆောင်မည်ဖြစ်ပြီး ၂၀၀၆ ခုနှစ်တွင် အလှည့်ကျဥက္ကဋ္ဌအဖြစ် တာဝန်ယူမည့် မြန်မာနိုင်ငံသို့ လွှဲပြောင်းပေးရမည် ဖြစ်သည်။

စက်သုံးဆီ ခွဲတမ်းလျှော့

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၃

အဝေးပြေးကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးယာဉ်များအတွက် ထုတ်ပေးသော ဒီဇယ်ဆီခွဲတမ်းများအား ဇွန်လအတွင်း လျှော့ချခဲ့ကြောင်း အဝေးပြေးကုန်တင်ယာဉ်မောင်းအချို့၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။

ယခင် ရန်ကုန်–မန္တလေး၊ ရန်ကုန်–တောင်ကြီး ကုန်တင်ယာဉ်တို့အား ရန်ကုန်–အုတ်တွင်းလမ်းပိုင်းအတွက် ထုတ်ပေးခဲ့သော ဒီဇယ်ဆီခွဲတမ်းကို လျှော့ချခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ခြောက်ဘီးကုန်တင်ယာဉ်အတွက် ၁၄ ဂါလံမှ ၁၀ ဂါလံသို့လည်းကောင်း၊ ရှစ်ဘီးအတွက် ၁၅ ဂါလံမှ ၁၁ ဂါလံသို့လည်းကောင်း၊ ဆယ်ဘီးအတွက် ယခင်ခွဲတမ်းထက် ငါးဂါလံလျှော့၍လည်းကောင်း ခွဲတမ်းလျှော့ချလိုက်ကြောင်း၊ အုတ်တွင်းမြို့မှ အထက်လမ်းပိုင်းများအတွက် ထုတ်ပေးသော ခွဲတမ်းကိုမူ လျှော့ချခြင်းမရှိကြောင်း၊ အဆိုပါကုန်တင်ယာဉ်များမှာ သက်ဆိုင်ရာမှ ထုတ်ပေးသော ခွဲတမ်းဆီအပြင် နောက်ထပ် ဒီဇယ်ဆီနှစ်ပေပါမှ သုံးပေပါဝန်းကျင်အထိ ပြင်ပမှ ဝယ်ယူသုံးစွဲကြရကြောင်း ၎င်းတို့က ရှင်းပြသည်။ သက်ဆိုင်ရာမှ အဆိုပါကုန်တင်ယာဉ်များအတွက် ဒီဇယ်ဆီ တစ်ဂါလံလျှင် ၇၀၀ ကျပ်နှုန်း ခွဲတမ်းဖြင့် ရောင်းချပေးနေပြီး လက်ရှိ ပြင်ပပေါက်ဈေးမှာ တစ်ဂါလံ ၁၆၀၀ ကျပ်ခန့် ဖြစ်သည်။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

ဟွန်ဒိုင်းကုမ္ပဏီ မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်လေ့လာ

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၅

ကိုရီးယားနိုင်ငံမှ အင်အားကြီး လုပ်ငန်းကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်သော ဟွန်ဒိုင်း (Hyundai) ကုမ္ပဏီမှ တာဝန်ရှိသူအချို့သည် မေလကုန်အတွင်းက မြန်မာနိုင်ငံသို့လာရောက်၍ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွဲများ လုပ်ဆောင်ရန် လေ့လာမှုများ ပြုလုပ်ခဲ့သည်ဟု ကိုရီးယားလုပ်ငန်းရှင်များနှင့် နီးစပ်သူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ယခုလောလောဆယ်တွင် လေ့လာဆဲအခြေအနေသာရှိပြီး မြန်မာနိုင်ငံ၌ ရုံးခွဲဖွင့်လှစ်ရန် အစီအစဉ်ရှိ မရှိကိုမူ အတိအကျမပြောနိုင်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ကိုရီးယားမှ အခြားကုမ္ပဏီကြီးများဖြစ်သော ဒေဝူးနှင့် ဆမ်ဆောင်းကုမ္ပဏီတို့သည်လည်း မြန်မာနိုင်ငံတွင် လက်ရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လုပ်ဆောင်လျက်ရှိပြီး ဒေဝူးကုမ္ပဏီသည် အထပ်သားနှင့် အထည်ချုပ်လုပ်ငန်းသာမက မြန်မာ့ကမ်းလွန်သဘာဝဓာတ်ငွေ့ရှာဖွေရေးကိုပါ မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရနှင့် တွဲဖက်လုပ်ကိုင်လျက် ရှိသည်။

ရှမ်းပြည်နယ်မြောက်ပိုင်း၌ F3 ပြောင်းဧက ၅၀၀၀ စိုက်ပျိုးမည်

ကျောက်မဲ၊ ဇွန် ၁၃

၂၀၀၄-၂၀၀၅ ခုနှစ် မိုးရာသီစိုက်ပျိုးချိန်အမီ ရှမ်းပြည်နယ်(မြောက်ပိုင်း)သို့ အထွက်နှုန်းကောင်း အစေ့ထုတ်ပြောင်းမျိုးစေ့သစ်တစ်မျိုး ရောက်ရှိလာရာ မြေဩဇာကြောင့် ဖြစ်တတ်သော ဒဏ်များကို ခံနိုင်ရည်ရှိပြီး အပင်၏သက်တမ်း ရက် ၁၀၀ တွင် ဆွတ်ခူးနိုင်မည့် F3 အစေ့ထုတ်စပ်ပြောင်းမျိုးအား ရှမ်းပြည်နယ်(မြောက်ပိုင်း)မြို့နယ်များမှ ကျေးရွာတောင်သူများက စိုက်ဧက ၅၀၀၀ ကျော် စမ်းသပ်စိုက်ပျိုးကြမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါမျိုးစေ့ဖြန့်ချိသည့် ဟောင်ကောင် ဒါဒီ ဟင်းသီးဟင်းရွက်မျိုးစေ့ကုမ္ပဏီလီမိတက်မှ တာဝန်ခံတစ်ဦးထံမှ သိရသည်။

F3 အစေ့ထုတ်စပ်ပြောင်းမျိုးသည် ပင်လယ်ရေမျက်နှာပြင် အမြင့်မီတာ ၁၈၀၀ အောက် မည်သည့်နေရာတွင်မဆို စိုက်ပျိုးအောင်မြင်နိုင်ပြီး ပြောင်းအပင်အမြင့် လေးပေခန့်တွင် အနှံထွက်ကာ အနှံထွက်သည့်နေရာမှ အရွက်ရှည်လေးပေခန့်ဝန်းကျင်ဗျက်တစ်လက်မခွဲနှင့် ရိုးတန်အတုတ်မှာ ၂.၅ မီလီမီတာခန့် ရှိမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ပြောင်းဖူးတစ်ဖူး၏ ပျမ်းမျှအရှည်မှာ ကိုးလက်မခန့်နှင့် လုံးပတ်ခြောက်လက်မအထက်တွင်ရှိကာ ပြောင်းဖူး၏အတန်းလိုင်းပေါင်း ၁၆ လိုင်းမှ ၁၈ လိုင်းနှင့် တစ်လိုင်းတွင် ပြောင်းစေ့ပေါင်း ၃၃ စေ့ခန့် ပါဝင်သဖြင့် အထွက်နှုန်းကောင်းကြောင်း ကျောက်မဲမြို့ရှိ ဒါဒီအစေ့ထုတ် ပြောင်းမျိုးစေ့ဖြန့်ချိရေးတာဝန်ခံတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

တောင်သူလယ်သမားများ လက်ရှိစိုက်ပျိုးလျက်ရှိသော အစေ့ထုတ်ပြောင်းမျိုးများမှာ စိုက်ပျိုးရက်ပေါင်း ၁၂၀ ကြာမြင့်သော်လည်း ယခုဒါဒီစေ့ထုတ်ပြောင်းမျိုးမှာ စိုက်ပျိုးရက် ၁၀၀ မျှဖြင့် အချိန်မီပြောင်းဖူးချိုးခြင်း၊ ခြွေခြင်း၊ သိမ်းဆည်းခြင်းများ ပြုလုပ်နိုင်ကာ စိုက်ပျိုးမြေ ပြန်လည်ပြုပြင်ခြင်း ထွန်ရေးထယ်ရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အချိန်ရကာ သီးထပ်စိုက်ပျိုးရေးတွင် အားပြုနိုင်သဖြင့် တောင်သူများက စိတ်ဝင်စားစွာ စမ်းသပ်စိုက်ပျိုးကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ကျေးရွာဒေသရှိ တောင်သူအချို့က ပြောကြားသည်။

ကျောက်မဲထွန်းအောင်

လုပ်သားများကောလိပ် အမည်ပြောင်း ဖွင့်လှစ်မည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

ရန်ကုန်မြို့ ကြည့်မြင်တိုင်မြို့နယ်တွင် တည်ရှိသော လုပ်သားများကောလိပ်ကို မဖျက်သိမ်းဘဲ စီမံခန့်ခွဲရေးကောလိပ်အဖြစ် ၂၀၀၅ ခုနှစ် ပညာသင်နှစ်အတွင်း အမည်ပြောင်း ဖွင့်လှစ်သင်ကြားမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါကောလိပ်နှင့် နီးစပ်သော သတင်းရပ်ကွက်မှ ဇွန်လနှောင်းပိုင်းတွင် သိရှိရသည်။

လုပ်သားများကောလိပ်ကို ၁၉၆၃ ခုနှစ်တွင် စတင်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလအထိ သင်တန်းများကို ဆက်တိုက် ပို့ချခဲ့သည်။ အဆိုပါဖွင့်လှစ်မည့်ကောလိပ်ကို နေရာ သုံးနေရာခွဲ၍ ဖွင့်မည်ဖြစ်ပြီး ညနေပိုင်းသင်တန်းများဖြစ်၍ သမိုင်း၊ ဥပဒေနှင့် သိပ္ပံဘာသာရပ်ဆိုင်ရာ ဆရာများက အချိန်ပိုင်းဖြင့် လာရောက်သင်ကြားမည်ဟု ယင်းသတင်းရပ်ကွက် အဆိုအရ သိရသည်။

တင်လင်း

BIMSTEC ထိပ်သီးဆွေးနွေးပွဲ မကြာမီ ကျင်းပမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၂

BIMSTEC စီးပွားရေးပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများမှ ခေါင်းဆောင်များသည် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု အရှိန်အဟုန်တိုးမြှင့်ရန် ရည်ရွယ်၍ ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့တွင် ဇူလိုင်လ ၂၉ ရက်၌ သုံးရက်ကြာ တွေ့ဆုံဆွေးနွေးကြမည်ဖြစ်သည်ဟု ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံမှလာသော သတင်းတစ်ရပ်က ဆိုသည်။

ယခုဆွေးနွေးပွဲသည် ပထမဦးဆုံး BIMSTEC ထိပ်သီးဆွေးနွေးပွဲဖြစ်ပြီး အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအနေဖြင့် ဒေသဆိုင်ရာနှင့် နိုင်ငံတကာနယ်ပယ်တွင် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု အရှိန်အဟုန်တိုးမြှင့်ရန် အစီအစဉ်များချမှတ်ရန် အလားအလာရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအကြား လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက် (Free Trade Agreement) ကို မကြာသေးမီက လက်မှတ်ရေးထိုးနိုင်ခဲ့ကြောင်း၊ BIMSTEC နိုင်ငံများအကြား အပြည့်အဝ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နိုင်ရန် လမ်းပွင့်သွားပြီဖြစ်ကြောင်း ထိုင်းနိုင်ငံထုတ် သတင်းစာများတွင် ရေးသားဖော်ပြထားသည်။

တောင်အာရှဒေသမှ နီပေါနှင့် ဘူတန်အဖွဲ့ဝင်သစ်နှစ်နိုင်ငံ တိုးလာသည့်အတွက် နိုင်ငံတစ်ခုစီ၏ ရှေ့ဆုံးစာလုံးဖြင့် မှည့်ခေါ်ထားသည့် အဆိုပါအဖွဲ့၏ BIMSTEC အမည်ကို အခြားအမည်သို့ ပြောင်းလဲဖွယ်ရှိသည်။

BIMSTEC အဖွဲ့ကို ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်၊ အိန္ဒိယ၊ မြန်မာ၊ သီရိလင်္ကာနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့က ၁၉၉၇ ခုနှစ်တွင် ဘန်ကောက်မြို့ ၌ အဖွဲ့ဝင်နိုင်ငံများအကြား ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်များ၌ အဓိက ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန် ရည်ရွယ်၍ ဖွဲ့စည်းခဲ့သည်။ အဆိုပါအဖွဲ့အနေဖြင့် ကနဦး၌ ကုန်သွယ်ရေး၊ စီးပွားရေး၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ လေကြောင်းဝန်ဆောင်မှုနှင့် လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးရေးဟူသော နယ်ပယ်ခြောက်ခု၌ အတူတကွ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သွားရန် သဘောတူညီခဲ့ကြသည်ဟု ၁၉၉၇ ခုနှစ် အတွင်းထုတ်ဝေခဲ့သော နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ရေးသားဖော်ပြခဲ့သည်။

၂၀၀၅ ခုနှစ်၌ နေနှင့်လ ကြတ်ဦးမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

လာမည့် ၂၀၀၅ ခုနှစ်အတွင်း နေနှင့်လ နှစ်ကြိမ်စီ ကြတ်မည်ဖြစ်ရာ မြန်မာနိုင်ငံမှ တစ်ကြိမ်စီ မြင်တွေ့နိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ ဝေဒသုတေသနအဖွဲ့မှ ပညာရှင်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၃ ရက်နေ့တွင် နေတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကြတ်ခြင်းကို မွန်းလွဲ ၂း၀၄ မိနစ်မှ ည ၇း၅၇ နာရီအထိ မြင်တွေ့ကြရမည်ဖြစ်ပြီး အောက်တိုဘာလ ၁၇ ရက်နေ့တွင် လတစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကြတ်ခြင်းကို ညနေ ၆း၀၂ နာရီမှ ၆း၅၇ နာရီအထိ မြင်တွေ့ကြရမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလ ၅ ရက်နေ့ နံနက် ၀၁း၁၅ နာရီမှ ၀၄း၃၀ နာရီခန့်အထိ လအပြည့်ကြတ်ခြင်းကို ရန်ကုန်မြို့အပါအဝင် မြန်မာနိုင်ငံတစ်ဝန်းလုံးရှိ ရာသီဥတုကြည်လင် ကောင်းမွန်သော ဒေသအားလုံးမှ မြင်တွေ့ခဲ့ကြရသည်။

ထိုင်ဝမ်သဘော်မျိုးစေ့ စိုက်ပျိုးမှုများပြား

ရန်ကုန်၊ မေ ၂၃

ဧရာဝတီတိုင်း ညောင်တုန်းမြို့နယ်တွင် ထိုင်ဝမ်သဘော်သီးများ ဈေးကွက်ဝင်ကာ ရောင်းအားကောင်းလာခြင်းကြောင့် စိုက်ပျိုးမှု များပြားလာကြောင်း အဆိုပါမြို့နယ်စိုက်ခင်းများမှ ထွက်ရှိသော ရာသီပေါ်သီးနှံများကို ဝယ်ယူ၍ ရန်ကုန်မြို့ သစ်သီးဒိုင်များတွင် လာရောက်ရောင်းချသော ကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ထိုင်ဝမ်သဘော်မျိုးစေ့ တစ်ထုပ်လျှင် ငွေကျပ် နှစ်သောင်းကျော် ပေးဝယ်ရပြီး သဘော်ပင် ၃၀၀ ကျော် ရရှိကြောင်း၊ အပင်နိမ့်သော်လည်း အသီးများများ သီးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာသဘော်သီးမှာ အလုံးကြီးပြီး အချိုဓာတ်နည်းကြောင်း၊ ထိုင်ဝမ်သဘော်သီးမှာ အလုံးသေးသော်လည်း အချိုဓာတ်များသောကြောင့် အရောင်းပိုသွက်နေကြောင်း၊ မြန်မာသဘော်သီးတစ်လုံးလျှင် ၂၀၀ ကျပ်၊ ထိုင်ဝမ်သဘော်သီးတစ်လုံးလျှင် ၁၅၀ ကျပ် ရောင်းချကြောင်း သီရိမင်္ဂလာဈေးသစ်သီးဒိုင်တစ်ခုက ဆိုသည်။

MTTC အဆောက်အအုံအား 'ထူး' အုပ်စုမှ လုပ်ကိုင်ဖွယ်ရှိ

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၆

ရန်ကုန်မြို့ ဗဟန်းမြို့နယ် ရွှေတောင်ကြား (၂)ရပ်ကွက်ရှိ မြန်မာ့သစ်လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှုအဆောက်အအုံ (MTTC) အား ထူးအုပ်စုမှ လွှဲပြောင်းရယူလုပ်ကိုင်သွားဖွယ်ရှိကြောင်း သစ်တောထွက်ပစ္စည်း ဖက်စပ်ရောင်းဝယ်ရေးကော်ပိုရေးရှင်း (MFJVC)နှင့် နီးစပ်သူတစ်ဦးထံမှ သိရသည်။

အဆိုပါအဆောက်အအုံသည် MFJVCပိုင် အဆောက်အအုံသုံးခုအနက် တစ်ခုဖြစ်ပြီး မူလက ရုံးခန်းများဖြင့် ဖွဲ့စည်းထားသည့် အဆောက်အအုံဖြစ်သည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။ ယခုအခါ အဆိုပါအဆောက်အအုံ၏ ရုံးခန်းဖွဲ့စည်းပုံ ပြင်ဆင်လျက်ရှိပြီး ရုံးခန်းအပြင် တည်းခိုဆောင်များပါ ပါဝင်ဖွယ်ရှိကြောင်း၊ လွှဲပြောင်းလုပ်ကိုင်မည့် ထူးအုပ်စုသည် ၎င်း၏ရုံးခန်းကို ထိုအဆောက်အအုံတွင် ဖွင့်လှစ်သွားဖွယ်ရှိကြောင်း ယင်းသတင်းရပ်ကွက်က ခန့်မှန်းပြောကြားသည်။

မြန်မာ-ထိုင်း ပန်းချီပညာရှင်များ အမြင်ချင်းဖလှယ်ရန် စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁၉

မြန်မာနိုင်ငံမှ ပန်းချီပညာရှင်နှင့် ထိုင်းနိုင်ငံမှ ပန်းချီပညာရှင်များ အပြန်အလှန် အမြင်ချင်းဖလှယ်နိုင်ရန် စီစဉ်မှုများ ပြုလုပ်နေကြောင်း Insight Art Gallery မှ ဦးမောင်မောင်မြင့်က ဇွန်လလယ်တွင် ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ထိုင်းနိုင်ငံသံအမတ်ကြီး၏ ဇနီးနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မည့် အဆိုပါအစီအစဉ်အတွက် ကြိုတင်ညှိနှိုင်းမှုများ ပြုလုပ်ထားသော်လည်း ခိုင်လုံတိကျသော အတည်ပြုချက်ကိုမူ လောလောဆယ် မရရှိသေးကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့ ရွှေဂုံတိုင်လမ်းရှိ အဆိုပါ Gallery တွင် အပတ်စဉ် သောကြာနေ့တိုင်း မည်သည့် ပန်းချီပညာရှင်မဆို လက်တွေ့ ပန်းချီရေးဆွဲနိုင်ရန် စီစဉ်ထားပြီး မြန်မာပန်းချီဆရာအားလုံး၏ ပန်းချီကားများကို နိုင်ငံတကာသို့ ရောင်းချပေးရန်လည်း စီစဉ်ဆောင်ရွက်နေကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ မြန်မာ့ပန်းချီလက်ရာများမှာ အိမ်နီးချင်း ထိုင်းနိုင်ငံမှ လက်ရာများနှင့်ယှဉ်လျှင် များစွာသာလွန်သော်လည်း နိုင်ငံခြားသားဧည့်သည် အလာနည်းနေခြင်းနှင့် စုစုစည်းစည်း ပြခန်းတင်ရောင်းချနိုင်မှု အားနည်းနေခြင်းတို့ကြောင့် ဈေးကွက်မဝင်သကဲ့သို့ ဖြစ်နေကြောင်း၊ ဈေးကွက်ဝင်နေသော မြန်မာပန်းချီဆရာမှာလည်း အရေအတွက် နည်းပါးနေသည့်အတွက် မည်သည့် ပန်းချီဆရာ၏ ပန်းချီကားမဆို ၎င်း၏ ပြခန်းတွင် လာရောက်တင်ထားပါက ကော်မရှင်ခခန့်သာ ဝန်ဆောင်ခယူ၍ ဈေးကွက်ရှာပေးရန် ကြိုးစားနေကြောင်း၊ ပန်းချီဆွဲရာတွင် မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော ဆေး၊ စုတ်တံနှင့် ကင်းဘတ် အစရှိသည်တို့ကိုလည်း ပစ္စည်းအရည်အသွေး မှန်ကန်စွာ လုံလုံလောက်လောက် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ရန်လည်း ပြင်ဆင်ထားကြောင်း ဦးမောင်မောင်မြင့်က ပြောကြားသည်။

အရှေ့တောင်အာရှတွင် နိုင်ငံခြားသားဧည့်သည် လာရောက်မှုအများဆုံး မြို့တစ်မြို့ဖြစ်သည့် ထိုင်းနိုင်ငံ ချင်းမိုင်တွင်လည်း ပန်းချီအရောင်းပြခန်းတစ်ခုများမကြာမီ ဖွင့်လှစ်ရန် စီစဉ်နေသည့်အပြင် Web Site မှတစ်ဆင့်လည်း ၎င်းပြခန်းမှ ပန်းချီကားများကို ရောင်းချလျက်ရှိနေသည်ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။ ■

ပုဂံဒေသတွင် Digital ဖုန်းလိုင်းများ စတင်တပ်ဆင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၅

ပုဂံ–ညောင်ဦးဒေသ ခရီးသွားဇုန်အတွင်း Digitalဖုန်းလိုင်းသစ် တပ်ဆင်ရေးစီမံချက် အကောင်အထည်ဖော်လျက်ရှိရာ ကုန်ခဲ့သည့် ဇွန်လအတွင်း ပထမအသုတ် ဖုန်းလိုင်း ၃၀၀ စတင် တပ်ဆင်ပေးခဲ့ကြောင်း ပုဂံမြို့မှ ဌာနဆိုင်ရာ အရာထမ်းတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ယခင်က ပုဂံဒေသရှိ ဖုန်းလိုင်းများသည် Analog စနစ်ဖြစ်၍ ဆက်သွယ်အသုံးပြုမှုအခက်အခဲများ ရှိခဲ့ကြောင်း၊ ယခင် Analog စနစ် ဧရိယာ Code ၀၆၁ နှင့် အသုံးပြုခဲ့သော်လည်း လွန်ခဲ့သည့် နှစ်နှစ်ခန့်မှစတင်၍ မန္တလေးဧရိယာ Code ၀၂ သို့ ပြောင်းလဲသုံးစွဲခဲ့ရပြီး ယခု Digitalဖုန်းလိုင်း၏ ဧရိယာ Code အား ၀၆၁ ပင် ပြန်လည်အသုံးပြုကြောင်း အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်က ထပ်လောင်းပြောကြားသွားသည်။

ခေတ်မီ ICT နည်းပညာနှင့် ဌာနဆိုင်ရာ အကြီးအကဲများအကြား ကွာဟမှုများ ရှိနေသေး

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

မြန်မာနိုင်ငံ၌ တိုးတက်ပြောင်းလဲလာသော ခေတ်မီ ICT နည်းပညာကို အသုံးပြုနေကြသည့် လူငယ်ထုနှင့် ၎င်းတို့ကို စီမံအုပ်ချုပ်နေရသည့် ဌာနဆိုင်ရာ အကြီးအကဲများအကြား ကွာဟမှုများရှိနေသေးကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ e-National Task Force ဥက္ကဋ္ဌ ဆက်သွယ်ရေး၊ စာတိုက်နှင့် ကြေးနန်းဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီး ဗိုလ်မှူးချုပ်သိန်းဇော်က ဇူလိုင်လ ၁၀ ရက်နေ့တွင် ပြောကြားသွားသည်။

ထိုနေ့ နံနက်ပိုင်းက ရန်ကုန်မြို့ MICT Park ၌ မြန်မာနိုင်ငံ e-National Task Force က ကြီးမှူး၍ Myanmar Intergraph နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံ Research Engineers Ltd. တို့ ပူးပေါင်းစီစဉ်ကျင်းပသည့် “High Way Engineering and Design System” ခေါင်းစဉ်ဖြင့် Seminar တွင် ၎င်းက အထက်ပါအတိုင်း ပြောကြားသွားခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်။

ယခုအချိန်အထိ ဌာနဆိုင်ရာအများစုတွင် Manual အတိုင်း လက်ဖြင့် ဆောင်ရွက်နေကြဆဲဖြစ်သည်ကို တွေ့ရကြောင်း၊ တိုးတက်လာသည့် နည်းပညာနယ်ပယ်နှင့်အညီ လိုက်လျောညီထွေ ပြုပြင်ပြောင်းလဲ ဆောင်ရွက်သင့်ပြီဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

Seminar ၌ နယ်စပ်ဒေသနှင့် တိုင်းရင်းသားလူမျိုးများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် စည်ပင်သာယာရေးဝန်ကြီးဌာန စည်ပင်သာယာရေးဦးစီးဌာန လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးလှခိုင်က ‘Application of Computer Software for Route Selection and Road Design’ ခေါင်းစဉ်ဖြင့် လမ်းများဖောက်လုပ်ရာတွင် ခေတ်မီကွန်ပျူတာ Software အသုံးပြု၍ လမ်းအူကြောင်းရွေးချယ်ခြင်းနှင့် လမ်းအန္တရာယ်ကင်းရှင်းစေမည့် လမ်းဒီဇိုင်းများ စနစ်တကျ ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်နေမှုများအကြောင်းကိုလည်းကောင်း၊ Research Engineers Ltd. မှ Project Engineer Mr.Dibyendu Roy က လမ်းဒီဇိုင်းရေးဆွဲရာတွင် အသုံးပြုသည့် REI-HEADS Software စနစ်အကြောင်းကိုလည်းကောင်း သရုပ်ပြဆွေးနွေးသွားကြသည်။ ■

IJF သင်တန်း ရန်ပုံငွေအခက်အခဲကြောင့် ရပ်နားတော့မည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၉

ပုဂ္ဂလိက မြန်မာသတင်းစာဆရာများ တက်ရောက်ခွင့်ရရှိခဲ့သော Independent Jounalism Foundation (IJF)၏ ကမ္ဘောဒီးယားနိုင်ငံ၌ ဖွင့်လှစ်သည့် အဆင့်မြင့် သတင်းစာပညာ သုံးလသင်တန်း (Advanced Jounalism Course)အား အပတ်စဉ်–၁၃ ပြီးဆုံးမည့် ဩဂုတ်လကုန်မှစ၍ နောက်ထပ်အပတ်စဉ်များကို ရန်ပုံငွေအခက်အခဲကြောင့် ဆက်လက် ဖွင့်လှစ်တော့မည်မဟုတ်ကြောင်းလည်း သင်တန်းကျောင်း၏ ဒါရိုက်တာဖြစ်သူ Mr.Robert Mellis က ပြောကြားသည်။

အဆိုပါသင်တန်းကို ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှစ၍ ဖွင့်လှစ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအို၊ မြန်မာနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတို့မှ သတင်းစာဆရာများအား အဆင့်မြင့် မွမ်းမံသင်ကြားပေးခဲ့သည်။ ယင်းအဖွဲ့အစည်းသည် အမေရိကန်နိုင်ငံ နယူးယောက်အခြေစိုက် အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ် ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံကိုဖြတ်၍ အိန္ဒိယသို့ တရုတ်ကုန်ပစ္စည်းများ တင်ပို့

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ဖြတ်သန်း၍ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ယူနန်ပြည်နယ်မှ အိန္ဒိယနိုင်ငံသို့ မော်တော်ဆိုင်ကယ်များ အပါအဝင် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ တင်ပို့လျက်ရှိနေကြောင်း ယူနန်ပြည်နယ်မှလာသော သတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။

မကြာသေးမီကာလအတွင်းက အိန္ဒိယနိုင်ငံသို့ ယူနန်ပြည်နယ်လုပ် မော်တော်ဆိုင်ကယ်စီးရေ သုံးသိန်းတင်ပို့ခဲ့ကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

အလားတူ ယူနန်ပြည်နယ်သည် ၎င်းနှင့် နယ်နိမိတ်ချင်း နီးစပ်လျက်ရှိသော မဲခေါင်မြစ်ဝှမ်းနိုင်ငံများဖြစ်သည့် မြန်မာ၊ လာအို၊ ကမ္ဘောဒီးယား၊ ထိုင်းနှင့် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံတို့နှင့်လည်း ကုန်စည်များ ကူးသန်းရောင်းဝယ်လျက် ရှိသည်။

တရုတ် - မြန်မာ ကုန်သွယ်ရေးမြှင့်တင်ရန် ရည်ရွယ် ချုံကျင့်-စီချွမ်ကုန်သွယ်မှုပြပွဲ ဖွင့်လှစ်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၉

သုံးရက်တာ ကြာမြင့်မည့် တရုတ်နိုင်ငံ ချုံကျင့်-စီချွမ် ပို့ကုန်ပစ္စည်းပြပွဲ ၂၀၀၄ ကို အဆိုပါဒေသများ၏ ပြည်ပပို့ကုန်မြှင့်တင်ရန် ရည်ရွယ်၍ ရန်ကုန် ကုန်သွယ်မှုဗဟိုဌာန (Yangon Trade Centre) တွင် ဇွန်လ ၂၉ ရက်က စတင်ဖွင့်လှစ်ပြသခဲ့ကြောင်း နိုင်ငံပိုင်သတင်းစာများတွင် ရေးသားဖော်ပြခဲ့သည်။

ထိုပြပွဲတွင် ချုံကျင့်မြူနီစီပယ်ဒေသကြီးနှင့် စီချွမ်ပြည်နယ်တို့မှ ကုမ္ပဏီ ၁၀၀ ကျော် ပါဝင်ပြသပြီး မီးရထားစက်ခေါင်းနှင့် တွဲများ၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ်၊ အပေါ့စား ကုန်တင်ယာဉ်များ၊ ရက်ကန်းစက်များ၊ လယ်ယာသုံးပစ္စည်းများနှင့် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ ပါဝင်ကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

ချုံကျင့်နှင့် စီချွမ်ဒေသ နှစ်ခုလုံးမှာ တရုတ်နိုင်ငံ အနောက်တောင်ပိုင်းတွင် ယူနန်ပြည်နယ်နှင့် ကပ်လျက်တည်ရှိပြီး ကုန်းတွင်းပိတ်ဒေသများဖြစ်ကြောင်း၊ ပြည်ပပို့ကုန်တိုးမြှင့်ရေးအတွက် ပင်လယ်ရေကြောင်းကုန်သွယ်ရေးအပြင် ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းအဖြစ် ယူနန်ပြည်နယ်ကိုဖြတ်၍ မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ကုန်းလမ်းခရီးကုန်သွယ်ရေး တိုးမြှင့်ရန်လာရောက်ခြင်းဖြစ်နိုင်ကြောင်း စီးပွားရေးသတင်းစာဆရာတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေး အပါအဝင် မြန်မာ-တရုတ် အပြန်အလှန် ကုန်သွယ်မှုပမာဏသည် ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ၂၀၀၂ ခုနှစ်ကထက် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်ခဲ့ပြီး အမေရိကန်ဒေါ်လာတစ်ဘီလီယံကျော်သို့ ရောက်ရှိခဲ့ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံမှ တရုတ်နိုင်ငံသို့ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း ၁၇၀ ဖိုး ကုန်ပစ္စည်း တင်ပို့ခဲ့ကာ သွင်းကုန်ပမာဏ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း ၉၀၀ ကျော်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် တရုတ်နိုင်ငံအနေဖြင့် ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ဒေါ်လာ ၁.၅ ဘီလီယံအထိ တိုးမြှင့်ကုန်သွယ်သွားရန် အဆိုပြုခဲ့သည်။ (Living Color July 2004)

မြန်မာနိုင်ငံသည် တရုတ်နိုင်ငံနှင့် ကုန်သွယ်ရာတွင် ယူနန်ပြည်နယ်နှင့် ပမာဏအများဆုံး ကုန်သွယ်ခဲ့ပြီး ဆင်ဟွာသတင်းတစ်ရပ်အရ ယူနန်-မြန်မာ အပြန်အလှန်ကုန်သွယ်မှုပမာဏသည် ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၄၀၇ သန်းရှိခဲ့ကာ ထိုနှစ်က တရုတ်-မြန်မာ စုစုပေါင်းကုန်သွယ်မှု၏ ၄၇.၂ ရာခိုင်နှုန်းရှိကြောင်း သိရသည်။ အဆိုပါ ဆင်ဟွာသတင်းတွင် ပင် တရုတ်နိုင်ငံသည် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ယနေ့အထိ စီမံကိန်း ၁၀ ခုကျော်၌ ဒေါ်လာ ၆၄ သန်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပြီး မြန်မာနိုင်ငံ၏ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွင်အဆင့် ၁၅ သို့ ရောက်ရှိနေကြောင်း ဖော်ပြထားသည်။

ကျောင်းခေါ်ချိန် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း ပြည့်မီပါက အမှတ် ၁၅ မှတ် ထပ်ဆောင်း ရရှိမည်ဟုဆို

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁၁

၂၀၀၄-၂၀၀၅ ခုနှစ် ပညာသင်နှစ်မှစတင်ပြီး တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း စာမေးပွဲဝင်ရောက်ဖြေဆိုမည့် ကျောင်းသားကျောင်းသူများ ကျောင်းခေါ်ကြိမ် ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း ပြည့်မီစွာ တက်ရောက်ပါက ပညာရေးဝန်ကြီးဌာန မြန်မာနိုင်ငံ စာစစ်အဖွဲ့မှ အမှတ် ၁၅ မှတ် ထပ်ဆောင်း ရရှိမည်ဟု ပညာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ ထုတ်ပြန်သော သတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။

အလားတူ အခြေခံပညာအထက်တန်းကျောင်းများတွင်မူ အချိန်ပြည့်ကျောင်းတက်ကြရမည်ဖြစ်ပြီး ၇၅ ရာခိုင်နှုန်းမပြည့်မီပါက စာမေးပွဲဖြေဆိုခွင့် ရရှိမည်မဟုတ်ဘဲ ကျောင်းခေါ်ချိန် ပြည့်မီသော ကျောင်းသားကျောင်းသူများအား အတန်းပိုင်ဆရာမများမှ စာစစ်အဖွဲ့သို့ တင်ပြ၍ ၁၅ မှတ် ထပ်ဆောင်းရရှိမည်ဟု တာမွေမြို့နယ် အ.ထ.က (၄)မှ အတန်းပိုင်ဆရာမတစ်ဦးက ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။ ■

ဖျော်ဖြေပွဲထုတ်လုပ်ခွင့် အရောင်းအဝယ်ပြုလုပ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၄

ဇူလိုင်လ ၄ ရက်နေ့ နေ့ခင်းဘက်၌ ဟိုတယ်တစ်ခုတွင် ပြုလုပ်သော တေးဂီတဖျော်ဖြေပွဲတစ်ခုအား ပွဲမစမီရက်ကပင် ကက်ဆက်တိပ်၊ စီဒီ၊ ဗီစီဒီ ထုတ်လုပ်ခွင့်အတွက် ကျပ် တစ်ရာနှစ်ဆယ့်ငါးသိန်းဖြင့် အရောင်းအဝယ် ပြုလုပ်ခဲ့ကြောင်း တေးထုတ်လုပ်ရေးသတင်းရပ်ကွက်တစ်ခုက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဂီတဖျော်ဖြေပွဲတွင် အမျိုးသမီးပရိသတ်အားပေးမှုအခံရဆုံး လူငယ် Hip Hop တေးသံရှင်ပါဝင်ပြီး ၎င်းအား သီဆိုခအဖြစ် သီချင်းတစ်ပုဒ်လျှင် တစ်ဆယ့်ခြောက်သိန်း ပေးချေခဲ့ရကြောင်း ယင်းသတင်းရပ်ကွက်က ဆိုသည်။

အဆိုပါဈေးနှုန်းမှာ မြန်မာနိုင်ငံ ကော်ပီသိစဉ် တေးစီးရီးလောကတွင် မည်သူမျှ မရရှိခဲ့ဘူးသည့် အံ့အားသင့်စရာ အမြင့်ဆုံးနှုန်းထား ဖြစ်သည်။

စက်သုံးဆီများ ပိုလျှံ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၈

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ စက်သုံးဆီဈေးကွက်ရှိ သိုလှောင်သူများလက်၌ ဇူလိုင်လ ဒုတိယပတ်တွင် စက်သုံးဆီ ပိုလျှံမှုများ ဖြစ်ပေါ်နေကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်ရှိ သတင်းရပ်ကွက်တစ်ခုက ပြောကြားသည်။

ဇွန်လကုန်ဝန်းကျင်မှစ၍ ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ မြို့နယ်အချို့တွင် ၂၄ နာရီနီးပါး လျှပ်စစ်မီး ပြန်လည်ရရှိလာသည့်အတွက်ဓာတ်ဆီ အသုံးပြုမောင်းနှင်ရသော မီးစက်သုံးစွဲသူများ၏ ဝယ်လိုအား သိသာစွာ ကျဆင်းလျက်ရှိကြောင်း ယင်းသတင်းရပ်ကွက်က ဆိုသည်။ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဧပြီလ ၁၇ ရက်နေ့မှ စတင်၍ ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ စက်သုံးဆီ အရောင်းဆိုင်များတွင် ဓာတ်ဆီအပိုဆောင်းရောင်းချမှု ရပ်ဆိုင်းခဲ့ရာ ဓာတ်ဆီဈေး တစ်ဂါလံလျှင် ၁၈၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်အထိ မြင့်မားခဲ့ကြောင်း၊ ဇူလိုင်လ ဒုတိယပတ်တွင်မူ ၁၁၀၀ ကျပ် ဝန်းကျင်အထိ ပြန်လည်ကျဆင်းခဲ့ကြောင်း၊ လက်ရှိ လျှပ်စစ်ဓာတ်အား ဖြန့်ဖြူးမှုအတိုင်း ဆက်လက်ဖြန့်ဖြူးနိုင်ပါက မကြာမီလပိုင်းအတွင်း ကျပ် ၁၀၀၀ အောက်သို့ ကျဆင်းသွားဖွယ်ရှိကြောင်း စက်သုံးဆီ ဝယ်ယူရောင်းချသည့် ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ယခုကဲ့သို့ ဈေးနှုန်း ကျဆင်းသည့်အတွက် ဝယ်ယူသိုလှောင်သူများ၏ လက်တွင် တစ်ဂါလံ ၁၆၀၀ ကျပ်ဖြင့် ကောက်ယူထားသော စက်သုံးဆီများ ပိုလျှံနေကြောင်း ၎င်းကုန်သည်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

စွမ်းအင်ဝန်ကြီးဌာန၏ စက်သုံးဆီ အရောင်းဆိုင်များမှ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးနေသည့် ဓာတ်ဆီတစ်ဂါလံ ၁၈၀ ကျပ်နှင့် ဒီဇယ်တစ်ဂါလံ ၁၆၀ ကျပ်ဈေးနှုန်းမှာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးထက် အဆမတန် သက်သာလျက်ရှိရာ ခရီးသွားလာမှု လွယ်ကူချောမွေ့စေရန် ယာဉ်လိုင်းများအတွက်သာ ရောင်းချရန် သင့်လျော်ကြောင်း စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။ ■

City Mart မန္တလေးသို့ ဆန့်တက်ပြီ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၇

ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ဝယ်လိုအားကို ကိုယ်စားပြုသည့် စားသုံးသူအားလုံးလိုလို ယဉ်ပါးသွားပြီဖြစ်သည့် City Mart Supermarketကို မန္တလေးမြို့တော်သို့ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရန် ပြင်ဆင်နေပြီဖြစ်ကြောင်း ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်း မန္တလေးမှလာသော သတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။

City Mart သည် မန္တလေးမြို့တော်ရှိ ရတနာပုံဈေးသစ်ကြီး ပထမထပ်တွင် လိုအပ်သောပြင်ဆင်မှုများ ပြုလုပ်နေပြီဖြစ်ပြီး လအနည်းငယ်အတွင်း ဖွင့်လှစ်နိုင်လိမ့်မည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်မှ Blazon Shopping Centre သည် မန္တလေးမြို့တော်ဈေးကွက်သို့ ပထမဆုံး ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခဲ့သူဖြစ်ပြီး မန္တလေးတွင် အထူးအောင်မြင်နေသည်ဟု မြို့ခံအများစုက ပြောကြားသည်။ City Mart သည် စင်ကာပူနိုင်ငံရှိ ၎င်း၏အင်အားများကိုပါ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပြန်လည်စုစည်း၍ လုပ်ငန်းများ တိုးချဲ့လုပ်ဆောင်ရန် အကြီးအကျယ် ပြင်ဆင်နေသည်ဟု စင်ကာပူရှိ မြန်မာသတင်းရပ်ကွက်မှ သတင်းရရှိသည်။

မန္တလေးမှ ပုဂ္ဂလိကဘဏ်တစ်ခု ငွေကြိုလွှဲမှု ရပ်ဆိုင်း

မန္တလေး၊ ဇူလိုင် ၉

မန္တလေးမြို့တော်ရှိ ပုဂ္ဂလိကဘဏ်များအနက် ပွဲရုံကုန်စည်များ ငွေလွှဲရာတွင် အသုံးများသော ဘဏ်တစ်ခုမှာ ဇွန်လအတွင်းမှစတင်၍ ယခင်နားလည်မှုဖြင့် ဆောင်ရွက်ခဲ့သော ငွေကြိုလွှဲဝန်ဆောင်မှုကို ရပ်ဆိုင်းလိုက်ကြောင်း ကျွဲဆည်ကန်ရှိ အဆိုပါဘဏ်၏ ဖောက်သည်ဖြစ်သူ ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဘဏ်မှာ ၎င်းတို့၏ ဖောက်သည်များ ငွေလွှဲလိုသည့်အခါ ဖုန်းကြိုဆက်ပါက ငွေကြိုလွှဲပေးလေ့ရှိပြီး ဘဏ်မပိတ်မီတွင် ငွေလာသွင်းခွင့်ပြု၍ ဖောက်သည်ဆွဲဆောင်ခဲ့သော်လည်း ဇွန်လအတွင်း ကုန်သည်တစ်ဦးက ဖုန်းဆက်၍ ငွေလွှဲစေသည့်အခါ ဘဏ်ပိတ်ချိန် ကျော်လွန်သည်အထိ ငွေသွင်းရန် ရောက်မလာသည့်အတွက် အဆိုပါအစီအစဉ်ကို ရပ်ဆိုင်းလိုက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါ ကုန်သည်က ပြောကြားသည်။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302
4412163

သစ်တောစိုက်ပျိုးရေးအတွက် ဂျပန်မှ ကန်ဒေါ်လာ ၃.၂ သန်း လှူဒါန်းမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၁

ဂျပန်နိုင်ငံမှ မြန်မာနိုင်ငံသို့ သစ်တော သစ်ပင်စိုက်ပျိုးထိန်းသိမ်းရေးအတွက် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃.၂ သန်း လှူဒါန်းရန် ဇူလိုင်လ ၉ ရက်နေ့က သဘောတူလက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သည်ဟု မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ဂျပန်သံရုံးမှလာသော သတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။

အဆိုပါညီလာခံအား မြန်မာနိုင်ငံအလယ်ပိုင်း မိုးနည်းရေရှား မန္တလေးနှင့် ပုဂံပတ်ဝန်းကျင်ဒေသတို့တွင် သစ်ပင် သစ်တောပြုန်းတီးမှုကို ကာကွယ်တားဆီးသွားရန် ပေးအပ်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

ကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ချီးမြှင့်မည့် Noma Concours ရုပ်ပြဇာတ်လမ်းသရုပ်ဖော် ပန်းချီပြိုင်ပွဲ ACCU မှ ကျင်းပမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၉

ယူနက်စကိုဆိုင်ရာ အာရှနှင့် ပစိဖိတ်ဒေသယဉ်ကျေးမှုဌာန (ACCU-Asia/Pacific Cultural Centre for UNESCO) မှ ၂၀၀၅ ခုနှစ် မတ်လတွင် ကျင်းပမည့် ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွက် Noma Concours ရုပ်ပြဇာတ်လမ်း သရုပ်ဖော်ပန်းချီပြိုင်ပွဲ၌ အကောင်းဆုံးဆုရရှိသူအား အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၀၀၀ ချီးမြှင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ACCU ၏ တရားဝင် သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တစ်ရပ်အရ သိရသည်။

ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအတွက် ရုပ်ပြစာအုပ်များ အဆင့်အတန်းနှင့် အရည်အသွေး တိုးတက်မြင့်မားစွာ ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေနိုင်ရန် ရည်ရွယ်၍ ကျင်းပသော အဆိုပါပြိုင်ပွဲတွင် အကောင်းဆုံးဆုအပြင် ဒုတိယနှစ်ဆုကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၀၀၀ စီ၊ အထူးဆု ၁၀ ဆုကို ဒေါ်လာ ၃၀၀ စီနှင့် နှစ်သိမ့်ဆု ၂၀ အတွက် ဆုတံဆိပ်များ ပေးပို့ချီးမြှင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပြိုင်ပွဲအတွက် ပုံပြင်ဇာတ်လမ်းများကို သရုပ်ဖော်ပုံများ ရေးဆွဲပေးပို့ ယှဉ်ပြိုင်ရမည်ဖြစ်ပြီး မူရင်း ရေးဆွဲထားသော သရုပ်ဖော်ပုံများသာ ဖြစ်ရမည့်အပြင် ဓာတ်ပုံများနှင့် ပုံနှိပ်ထားသော ပန်းချီများ လက်ခံမည်မဟုတ်ကြောင်း၊ ပုံပြင်ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်အတွက် သရုပ်ဖော်ပုံငါးပုံနှင့် အထက်ပါ ဝင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ကြောင်း၊ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်အတွက် သရုပ်ဖော်ပုံများ၏ အလေးချိန်မှာ ငါးကီလိုဂရမ်ထက် မကျော်စေရန်နှင့် ထုတ်ဝေခြင်း မပြုရသေးသော ရုပ်ပြများလည်း ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ကြောင်း၊ သရုပ်ဖော်ရေးဆွဲထားသည့် ဇာတ်လမ်းအကျဉ်းချုပ်ကို အင်္ဂလိပ်ဘာသာဖြင့် စာလုံးရေ ၃၀၀ ခန့် ပြုစုပေးရမည်ဖြစ်ကြောင်းလည်း သတင်းတွင်ပါရှိသည်။ ယှဉ်ပြိုင်မည့် သရုပ်ဖော်ဇာတ်လမ်းများကို 2004 Noma Concours for Book Illustrationပြိုင်ပွဲဝင်လက်ရာများ ရွေးချယ်ရေးအဖွဲ့၊ စာပေဗိမာန်၊ အမှတ် ၅၂၉၊ ကုန်သည်လမ်း၊ ရန်ကုန်မြို့။ ဖုန်း–၂၅၂၅၆၀၊ ၂၄၀၀၄၈ သို့ အောက်တိုဘာလ ၁၀ ရက် နောက်ဆုံးထား ပေးပို့ရမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။ ■

ယခုနှစ် စပိန်ခရီးသွားရာသီတွင် ခရီးသည် အဝင်နည်း

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၄

ယခုနှစ် စပိန်ခရီးသွားရာသီဖြစ်သည့် မိုးတွင်းကာလအစပိုင်းတွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ ဇွန်လကုန်ပိုင်းအထိ စပိန်ခရီးသည် ဝင်ရောက်မှု ၂၀၀ ဦးကျော်သာ ရှိခဲ့သည့်အတွက် ပြီးခဲ့သည့်နှစ် ခရီးသည် ၂၀၀၀ ကျော်ဖြင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက ကျဆင်းသွားခဲ့ကြောင်း ပြည်တွင်းခရီးသွားကုမ္ပဏီအချို့ထံမှ သတင်းရရှိသည်။

ပုံမှန်အားဖြင့် မိုးတွင်းကာလများတွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ အီတလီ၊ စပိန်စသည့် မြေထဲပင်လယ်ဒေသမှ ခရီးသွားများ အများဆုံးလာရောက်ကြလေ့ရှိသော်လည်း ယခုနှစ်အတွင်း ပေါ်တူဂီနိုင်ငံတွင် ဥရောပဖလားဘောလုံးပြိုင်ပွဲ ကျင်းပနေခြင်းနှင့် ကမ္ဘောဒီးယား၊ လာအို စသည့်နိုင်ငံများသို့ သွားရောက်ကြခြင်းတို့ကြောင့် ခရီးသည်အဝင် လျော့နည်းသွားခြင်းဖြစ်နိုင်ကြောင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုပိုင်းကို ယခုထက်ပိုမိုဂရုစိုက်ရန် လိုအပ်ကြောင်းနှင့် စနစ်ကျနသည့် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးပညာကို အသုံးချနိုင်ရန် လိုအပ်ကြောင်း ဝါရင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

မိုရေးမြို့၌ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ အဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်း တည်ဆောက်မည်

မိုရေး၊ ဇူလိုင် ၁

မြန်မာနိုင်ငံနှင့် နယ်နိမိတ်ချင်းထိစပ်နေသော အိန္ဒိယနိုင်ငံ မိုရေးမြို့၌ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ အဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်း တည်ဆောက်ရန် အိန္ဒိယ အာသံပြည်နယ်အစိုးရ၊ ကုန်းလမ်းပို့ဆောင်ရေးဌာနမှ ကွင်းဆင်းလေ့လာမှု ပြုလုပ်နေသည်ဟု မိုရေးမှလာသော သတင်းတစ်ရပ်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

အဆိုပါယာဉ်ရပ်နားစခန်းအတွက် အိန္ဒိယ–မြန်မာနယ်စပ်မြို့အနီးတစ်ဝိုက်ရှိ မြေဧက ၅၀ ကို အသုံးချသွားမည်ဖြစ်ပြီး အာရှအဝေးပြေးလမ်းမကြီးပေါ်တွင် မောင်းနှင်သွားလာမည့် မော်တော်ယာဉ်များအတွက် ရည်ရွယ်သည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

ယာဉ်ရပ်နားစခန်း ဖွင့်လှစ်လိုက်ခြင်းဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ ကလေးမြို့နှင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံ အင်ဖာမြို့အကြား ခရီးသွားလုပ်ငန်း တိုးမြှင့်လုပ်ဆောင်နိုင်မည်ဟု အိန္ဒိယ ကုန်းလမ်းပို့ဆောင်ရေးအရာရှိတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံမှ LCCI သင်တန်းခများ နှုန်းထားချိုသာ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၈

သင်တန်းကြေးနှင့် စာမေးပွဲဝင်ကြေးများ ဈေးနှုန်းမြင့်မားမှုကြောင့် မြန်မာကျောင်းသားတိုင်း LCCI သင်တန်း မတက်ရောက်နိုင်သော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံ၏ သင်တန်းကြေးမှာ အခြားနိုင်ငံများနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက နှုန်းထားချိုသာပါသည်ဟု LCCIEB Asia မှ ဌာနေမန်နေဂျာ Mr. Jeffery Soong က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

LCCI သင်တန်းအတွက် သင်တန်းကြေးနှင့် စာမေးပွဲဝင်ကြေးဟူ၍ နှစ်မျိုးရှိရာ မြန်မာနိုင်ငံတွင် သင်တန်းကြေးမှာ စာမေးပွဲဝင်ကြေးထက် နည်းပါကြောင်း၊ မလေးရှားနိုင်ငံတွင်မူ သင်တန်းကြေးမှာ စာမေးပွဲဝင်ကြေးထက် လွန်စွာများကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

LCCI သင်တန်းများသည် အလုပ်အကိုင်ကောင်းရလိုသူ မြန်မာလူငယ်များကြားတွင် သင်ယူလိုမှု များပြားလာသော်လည်း သင်တန်းကြေးနှင့် စာမေးပွဲဝင်ကြေး များပြားသောကြောင့် ကျောင်းသားအများစု လက်လှမ်းမမီနိုင်ဟု ကွန်ပျူတာ အခြေခံသင်တန်း တက်ရောက်နေသူ လူငယ်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

သို့ရာတွင် အလုပ်ရှင်အများစုသည် ငွေစာရင်းကိုင် ခန့်အပ်သည့်အခါတွင် အခြားစာရင်းကိုင်ဘွဲ့များ ရရှိသူထက် LCCI Level 1,2,3 အောင်မြင်သူများကို အထူးဦးစားပေးခန့်အပ်လာကြသည်ဟု KMD မှ LCCI သင်တန်းဒါရိုက်တာ ဦးဝင့်ကျော်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ဇူလိုင်လ ၈ ရက်နေ့က ကျင်းပခဲ့သော LCCI သင်တန်းဆင်း အောင်လက်မှတ်ပေးအပ်ပွဲနှင့် မောင်မယ်သစ်လွင်ကြိုဆိုပွဲ အခမ်းအနားတွင် KMD မှ အသစ်ဖွင့်လှစ်မည့် LCCI Computerised Accounting ကိုပါ စတင်မိတ်ဆက် ပြသခဲ့သည်။ ■

သွားဘက်ဆိုင်ရာ ပညာရှင်သင်တန်းများ ပို့ချရန် စီစဉ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၄

ရန်ကုန်သွားဘက်ဆိုင်ရာ ဆေးတက္ကသိုလ်၌ သွားဘက်ဆိုင်ရာပညာရှင်များအား Well Training သင်တန်းများ ပို့ချပေးရန် စီစဉ်နေကြောင်း အဆိုပါ သွားဘက်ဆိုင်ရာဆေးတက္ကသိုလ်မှ ပါမောက္ခတစ်ဦးက ဇူလိုင်လ ၄ ရက်နေ့က ကျင်းပသည့် သွားဘက်ဆိုင်ရာ အလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲတစ်ခု၌ Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် သွားဘက်ဆိုင်ရာ ဆရာဝန်ဦးရေ ၁၅၀၀ ခန့်ရှိနေသော်လည်း ၎င်းတို့နှင့် တွဲဖက်လုပ်ကိုင်ရသူ သွားဘက်ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူအရေအတွက် နည်းပါးနေသေး၍ သွားတုလုပ်ခြင်းနှင့် အခြားနည်းပညာဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများကို ဆရာဝန်များက လုပ်ကိုင်နေကြခြင်း၊ နည်းပညာမြင့်မားသည့် အချို့ကိစ္စရပ်များတွင် အခက်အခဲရှိနေခြင်းတို့ကြောင့် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင် ထပ်မံဖြည့်ဆည်းရန် ယခုကဲ့သို့ သင်တန်းဖွင့်လှစ်ရန် စီစဉ်ရခြင်းဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါ ပါမောက္ခက ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် သွားနှင့်ခံတွင်း ကျန်းမာရေးနှင့်ဆိုင်သည့် အသိပညာ တိုးတက်လာသည့်အတွက် သွားနှင့်ခံတွင်းဆေးခန်းများ သိသိသာသာ တိုးတက်လာသော်လည်း ကျွမ်းကျင်သည့် သွားဘက်ဆိုင်ရာပညာရှင်အရေအတွက် နည်းပါးနေသေးသည်ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။ ■

ကွက်ပျောက်ဒီဗီဒီ ဈေးကျ

မန္တလေး၊ ဇူလိုင် ၅

မြန်မာနိုင်ငံရှိ ဈေးကွက်အကြိုက် အမှတ်တံဆိပ်များ ကပ်မထားဘဲ အထက် မြန်မာပြည်ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လာသော ဒီဗီဒီဖွင့်စက်များမှာ ဝယ်ယူသူများ မနှစ်ခြိုက်၍ ဈေးနှုန်းကျဆင်းလျက် ရှိကြောင်း မန္တလေးမြို့တော်ရှိ အီလက်ထရွန်နစ်ဈေးကွက်မှ ဇူလိုင်လဆန်း၌ သတင်းရရှိသည်။

၎င်းဒီဗီဒီဖွင့်စက်များမှာ ဈေးနှုန်းသက်သာခြင်းကြောင့် ကုန်သည်အချို့က တင်သွင်းလာရာ တရုတ်စာအမှတ်တံဆိပ်များဖြစ်၍ ဈေးကွက်၌ ဝယ်လိုအားမရှိကြောင်း ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဈေးကွက်တွင် ရှိနှင့်ပြီးသား အမှတ်တံဆိပ်များထက် ကျပ်တစ်သောင်းဝန်းကျင် သက်သာသည့်အပြင် Function (လုပ်ဆောင်ချက်) များနှင့် ဒီဇိုင်းပါ သာလွန်ကောင်းမွန်သော်လည်း အဝယ်မလိုက်ကြောင်း၊ တံဆိပ်ပြောင်း၍ ရောင်းချရန် မလွယ်ကူသည့် အကြောင်းရင်းမှာ ကတ်တလောက်၌ တရုတ်ဘာသာဖြင့်သာ ဖော်ပြထား၍ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ASIASAT 3 ဂြိုဟ်တုအတွက် ရုပ်သံဖမ်းစက်သစ် ထွက်ပေါ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၈

၂၄ နာရီ ရုပ်ရှင်လိုင်းများအား ASIASAT 3 ဂြိုဟ်တုမှတစ်ဆင့် ကတ်စနစ်ဖြင့် ထုတ်လွှင့်ပေးသော အစီအစဉ်များကို ရှစ်ပေစလောင်းဖြင့် အခမဲ့ဖမ်းယူနိုင်ပြီး ယင်းအတွက် Code နံပါတ်များကို အလိုအလျောက် ပြောင်းလဲပေးနိုင်သည်ဟုဆိုသော ဂြိုဟ်တုရုပ်သံဖမ်းစက်မျိုး ပြည်တွင်းဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။

အဆိုပါစက်ကို တောင်ကိုရီးယားနိုင်ငံ Media Star Satellite ကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်ပြီး နောက်ဆုံးပေါ် နည်းပညာသုံးစွဲထားသည့်အပြင် ကတ်ခြောက်မျိုးကို အသုံးပြုနိုင်သောစနစ်လည်း တွဲဖက်ပါဝင်သည်ဟု သိရသည်။ အဆိုပါစက်အမည်မှာ Magicfox Plus ဖြစ်ပြီး ဇူလိုင်လဆန်း ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးမှာ ကျပ်တစ်သိန်းခွဲဖြစ်ကြောင်း သိရသည်။

ဘူတာကြီးစကြံ မျက်နှာကြက် မိုးယို

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၄

ရန်ကုန်ဘူတာကြီးအဆောက်အအုံ၏ အလယ်ရှိ မျက်နှာကြက်တွင် မိုးရွာချိန်တိုင်း၌ မိုးယို၍ ရေများအိုင်ကာ ခရီးသွားအချို့ မကြာခဏ ချော်လဲလျက်ရှိကြောင်း ရန်ကုန်–မန္တလေးသို့ မကြာခဏ ရထားစီးသွားလေ့ရှိသူတစ်ဦးက ဇူလိုင်လ ပထမပတ်အတွင်း ပြောကြားသည်။

အဆိုပါမိုးယိုမှုမှာ မိုးရာသီစတင်ချိန်ကတည်းက ဖြစ်ပေါ်နေသော်လည်း ပြုပြင်မှုမရှိသည့်အပြင် ရံဖန်ရံခါတွင် သန့်ရှင်းရေးဆောင်ရွက်သူတစ်ဦးက တံမြက်စည်းဖြင့် ရေများလှည်းချရာ၌ ခရီးသွားများကိုပင် ရေစင်လေ့ရှိကြောင်း အဆိုပါခရီးသွားက ပြောကြားသည်။

အရေးယူခံရသော KTV ပြန်လည်ဖွင့်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၀

မတ်လ ၂၄ ရက် ည ၂ နာရီက အရေးယူခံရသော (သတင်းဖော်ပြပြီး Living Color 108) တာမွေပလာဇာမှ KTV မှာ ဇွန်လ ၂၀ ရက်နေ့မှစတင်၍ ပြန်လည်ဖွင့်လှစ်ကြောင်း တာမွေပလာဇာသို့ မော်တော်ဆိုင်ကယ်ဖြင့် နေ့စဉ်သွားရောက်လေ့ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဆိုင်မှာ တာမွေပလာဇာ မြေအောက်ခန်းတွင် ဖွင့်လှစ်ထားသည့် Sakura City KTV ဖြစ်ပြီး ဇွန်လ ၂၀ ရက်နေ့တွင် ပြန်လည်ဖွင့်လှစ် စည်ကားလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါပုဂ္ဂိုလ်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ဆရာဝန်အသင်း ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း တိုးချဲ့မည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်တွင် တည်ရှိသော မြန်မာနိုင်ငံ ဆရာဝန်အသင်း၏ စာရေးပုံနှိပ်လုပ်ငန်းအား တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း အဖွဲ့ဝင်ဆရာဝန်တစ်ဦးက ဇွန်လနောက်ဆုံးပတ်၌ ပြောကြားသည်။

တိုးချဲ့သည့်အစီအစဉ်မှာ Scanning၊ Graphic Design၊ Colour Separation၊ Offset Printing များ အစအဆုံး ဆောင်ရွက်၍ရသော One Stop Printing Service အဖြစ် တိုးချဲ့သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ဆရာဝန်အသင်းပိုင် စာရေးပုံနှိပ်စက်လုပ်ငန်းကို ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် စတင်တည်ထောင်ပြီး စာရေးအမည်ဖြင့် ကုမ္ပဏီအဖြစ် မှတ်ပုံတင်ခြင်းကို ၂၀၀၃ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလတွင် စတင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြောင်း တာဝန်ရှိသူတစ်ဦး၏ အဆိုအရ သိရသည်။

■

စစ်တွေရှိ ကွန်ပျူတာရောင်းသူများ အခက်တွေ့

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၆

လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးအခက်အခဲအချို့ကြောင့် စစ်တွေမြို့ ဒေသခံကွန်ပျူတာ ရောင်းချသူများ အခက်အခဲအချို့ ကြုံတွေ့နေရကြောင်း ကွန်ပျူတာတစ်ဆင့်ပြန်လည်ရောင်းချသည့် ကိုယ်စားလှယ်တစ်ဦးက ဇူလိုင်လဆန်း၌ ပြောကြားသည်။

စစ်တွေမြို့ရှိ ကွန်ပျူတာသုံးစွဲသူအချို့မှာ နေ့စဉ်လျှပ်စစ်အမျိုးအစားပြောင်းလဲသုံးစွဲသည့်အကြိမ် များပြားသည့်အပြင် UPS သုံးလေ့မရှိသဖြင့် ချွတ်ယွင်းမှု မကြာခဏဖြစ်ပေါ်သည့်အတွက် ရန်ကုန်မြို့ရှိ ပင်ရင်းကုမ္ပဏီသို့ ကိုယ်စားလှယ်မှ ပြင်ဆင်ရန် မကြာခဏပို့ပေးရလေ့ရှိကြောင်း ၎င်းက ရှင်းပြသည်။ ထိုသို့ ပို့ဆောင်သည့်အခါတွင် လေယာဉ်ဖြင့်ပို့ဆောင်ပါက တစ်ခေါက်အတွက် ကျပ်နှစ်သောင်းကျော် ကုန်ကျကြောင်း၊ သင်္ဘောဖြင့် သယ်ယူပါက ထောင်ဂဏန်းသာ ကျသင့်သော်လည်း လုံခြုံစိတ်ချမှုရှိစေရန် လေယာဉ်ဖြင့်သာ သယ်ယူရကြောင်း၊ ကွန်ပျူတာရောင်းချစဉ်က နှစ်သောင်းဝန်းကျင်သာ အမြတ်အစွန်းရရှိ၍မည်သို့မျှ တွက်ခြေမကိုက်သော်လည်း ရေရှည်အလားအလာရှိသည့် လုပ်ငန်းဖြစ်၍ အရှုံးခံလုပ်ကိုင်နေရကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ဈေးရောင်းထီး အဝယ်လိုက်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ လမ်းဘေးပလက်ဖောင်းများတွင် ဈေးရောင်းချရာ၌ အသုံးပြုသော ရောင်စုံထီးများ အဝယ်လိုက်လျက်ရှိကြောင်း တာမွေမြို့နယ်မှ ဈေးရောင်းထီး ရောင်းချသည့် လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အချင်း ၁၀ ပေ အရွယ်ရှိ ဈေးရောင်းထီးများမှာ အဝယ်အလိုက်ဆုံးဖြစ်ပြီး ထီးထောင်ရန် ဒေါက်တိုင်အပါအဝင် ဇူလိုင်လ ဒုတိယပတ်ပေါက်ဈေး တစ်သောင်းနှစ်ထောင့်ငါးရာကျပ်ဖြစ်ကြောင်း၊ အဝယ်လိုက်ရသည့် အကြောင်းရင်းမှာ မြို့တော်သာယာလှပရေးအတွက် ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေး ကော်မတီက ယခုလအတွင်း ယာယီတာလပတ်အမိုးဖြင့် ရောင်းချသည့် လမ်းဘေးဆိုင်များကို လိုက်လံသိမ်းဆည်း အရေးယူမှုတိုးမြှင့် ပြုလုပ်လာ၍ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ရန်ကုန်မြို့တော် သာယာလှပရေးအတွက် ယခုကဲ့သို့ ဆောင်ရွက်မှုများကို ကြိုဆိုရမည်ဖြစ်သော်လည်း မြို့နယ်အချို့ရှိ ဈေးရောင်းချသူအချို့မှာ ညှိနှိုင်းကြေးအပါအဝင် ယာယီအမိုး ပြုလုပ်ရန် ငွေကြေးကုန်ကျခဲ့သည့်အတွက် ဖျက်သိမ်းစရိတ်နှင့် ထီးဖြင့်ပြောင်းလဲရောင်းချရန် ထပ်မံကုန်ကျစရိတ်ကြောင့် အရောင်းအဝယ်အေးသော အချိန်တွင် ငွေကြေးမလုံလောက်မှုများ ရှိကြောင်း တာမွေမြို့နယ် ကျားကွက်သစ်လမ်းမှ ဈေးသည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

■

ရမ်းဗြဲ၌ EPABX ဖုန်းများ ရောင်းချမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

ရခိုင်ပြည်နယ် ရေထွက်ကုန်လုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးရာ ရမ်းဗြဲမြို့နယ်တွင် iPSTAR ဂြိုဟ်တုဆက်သွယ်ရေးစနစ် VOICE လိုင်းမှတစ်ဆင့် EPABX စနစ်ဖြင့် တယ်လီဖုန်းလိုင်းများ ခွဲ၍ရောင်းချရန် ရခိုင်ပြည်နယ်ရှိ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက စီစဉ်လျက်ရှိကြောင်း ဒေသခံကုန်သည်တစ်ဦးက ဇွန်လအတွင်း၌ ပြောကြားသည်။

တယ်လီဖုန်းရောင်းချရန်အတွက် သက်ဆိုင်ရာနှင့် ညှိနှိုင်း၍ အဆင်ပြေပါက Bagan Cybertech မှ iPSTAR ယူနစ်ဝယ်ယူကာ FISCA Co., Ltd. မှ EPABX စက်များ ဝယ်ယူ၍ သွယ်တန်းရောင်းချမည်ဟု သိရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ အနှံ့အပြားရှိ ဆက်သွယ်ရေးခက်ခဲသော ဒေသအချို့တွင် iPSTAR ဂြိုဟ်တုဆက်သွယ်ရေးစနစ်နှင့် EPABX စနစ် တွဲဖက်အသုံးပြုမှုကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ လွယ်ကူမြန်ဆန်လျက်ရှိကြောင်း၊ ရန်ကုန်မြို့တော်တွင်မူ EPABX စနစ်ထက် ADSL စနစ်ကို စိတ်ဝင်စားသူ ပိုများကြောင်း ဈေးကွက်လေ့လာသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံနယ်မြေတွင် EPABX တပ်ဆင်ရန်အတွက် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ (Living Color-109) ပွဲရုံအများစုမှာ တယ်လီဖုန်းလိုင်းတစ်လိုင်းစီ ရှိပြီးဖြစ်၍ အင်တာနက်အပြင် ဖုန်းတစ်လိုင်း (ဂဏန်းခုနစ်လုံး) အပိုသုံးစွဲနိုင်သည့် ADSL စနစ်ကို ပိုမိုစိတ်ဝင်စားလျက် ရှိသည်။

■

မည်သည့်သောင်းကျန်းသူကိုမျှ မြန်မာနိုင်ငံတွင်းသို့ အဝင်ခံမည်မဟုတ်

ဦးဝင်းအောင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

မြန်မာနိုင်ငံသည် မိမိစွဲကိုင်ထားသော မူဝါဒအရ မည်သည့်သောင်းကျန်းသူကိုမျှ လက်ခံထားမည်မဟုတ်ကြောင်း၊ အိန္ဒိယအစိုးရနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီး ဦးဝင်းအောင်၏ ပြောကြားချက်ကို ကိုးကား၍ အိန္ဒိယမှလာသော သတင်းတစ်ရပ်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

အိန္ဒိယနိုင်ငံအစိုးရအား ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်နေသော သောင်းကျန်းသူများ မြန်မာနိုင်ငံ စစ်ကိုင်းတိုင်းအတွင်း၌ ဝင်ရောက် ခိုအောင်းနေသည်ဆိုသော သတင်းများနှင့် ပတ်သက်၍ ၎င်း၏ တုံ့ပြန်ရှင်းလင်း ပြောကြားချက်ကို အဆိုပါသတင်း၌ ဖော်ပြထားခြင်း ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံနှင့် နယ်နိမိတ်ချင်း ဆက်စပ်နေသော အိန္ဒိယအရှေ့မြောက်ပိုင်းတွင် ပုန်ကုန်ထကြွမှုများကြောင့် အိန္ဒိယနိုင်ငံ လွတ်လပ်ရေးရပြီးစ ၁၉၄၇ ခုနှစ်မှစ၍ ယနေ့အထိ လူပေါင်းငါးသောင်းထက်မနည်း အသက်ဆုံးရှုံးခဲ့ကြသည်ဟု ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

အိန္ဒိယနှင့် မြန်မာနိုင်ငံသည် ငြိမ်းချမ်းစွာ အတူယှဉ်တွဲနေထိုင်ရေး (Peaceful Coexistence) မူကြီးငါးချက်ကို သဘောတူအတည်ပြုထားသော နိုင်ငံများဖြစ်သည်။ အဆိုပါမူကြီးငါးချက်မှာ တစ်နိုင်ငံ၏ နယ်နိမိတ်တည်တံ့ခိုင်မြဲမှုနှင့် အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်ဆိုင်မှုကို အခြားတစ်နိုင်ငံက အပြန်အလှန်လေးစားရေး၊ ရန်မလိုရေး၊ တစ်နိုင်ငံ၏ ပြည်တွင်းရေးတွင် အခြားတစ်နိုင်ငံက ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု မပြုရေး၊ တန်းတူညီမျှမှုနှင့် အပြန်အလှန် အကျိုးကျေးဇူးရရှိရေးနှင့် ငြိမ်းချမ်းစွာ အတူယှဉ်တွဲနေထိုင်ရေးတို့ ဖြစ်သည်။

ဂျပန်ချစ်ကြည်ရေးအဖွဲ့ နိုဝင်ဘာလတွင် လာရောက်မည်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၈

အဖွဲ့ဝင်ဦးရေ ၁၀၀၀ ခန့်ပါရှိမည့် ဂျပန်ချစ်ကြည်ရေးအဖွဲ့သည် လာမည့် နိုဝင်ဘာလတွင် မြန်မာနိုင်ငံသို့ လာရောက်ရန်ရှိကြောင်း ခရီးသွားကုမ္ပဏီတစ်ခု၏ တာဝန်ခံက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ ချစ်ကြည်ရေးအဖွဲ့ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရှိစဉ်အတွင်း ယဉ်ကျေးမှုဖျော်ဖြေပွဲများပြုလုပ်ရန်ရှိပြီး အမျိုးသားကဇာတ်ရုံနှင့် ပြည်သူ့ဥယျာဉ်တို့ကို ငှားရမ်းအသုံးပြုရန် ခရီးသွားကုမ္ပဏီမှတစ်ဆင့် လေ့လာစီစဉ်နေသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ယခုလာရောက်မည့် ချစ်ကြည်ရေးအဖွဲ့သည် ကမ္ဘာ့ဗုဒ္ဓဘာသာညီလာခံသို့ တက်ရောက်ကြမည့် ဂျပန်ဘုန်းတော်ကြီးများမတိုင်မီ လာရောက်မည့် ဂျပန်လူမျိုးအများဆုံးပါဝင်သော အဖွဲ့ဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါတာဝန်ခံက ပြောကြားသည်။ ■

ထီဆိုင်ကြီးများ၏ အပိုဆုကြေးပြောင်းလဲ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၉

(၁၈၇) ကြိမ်မြောက် သိန်းထီဖွင့်ပွဲမှစတင်၍ ထီဆိုင်ကြီးများသည် ၎င်း၏ဆိုင်မှ သိန်း ၃၀၀ ဆု ဆွတ်ခူးသူကို ဂုဏ်ပြုလက်ဆောင်များအစား ငွေကျပ်သိန်း ၅၀၀ ထပ်ဆောင်း ချီးမြှင့်မည်ဖြစ်ကြောင်း အောင်ဆုထူးပိုင်ထီဆိုင်မှ Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

(၁၈၇) ကြိမ်တွင် သိန်း ၃၀၀ ဆု ဆွတ်ခူးသူအား ထီဆိုင်ကြီးအသီးသီးမှ သိန်း ၅၀၀ ဆု ထပ်ဆောင်းချီးမြှင့်မည်ဟု ကြော်ငြာထားသော်လည်း စိုးမိုးကျော်နှင့် ဝိုင်းဝိုင်းလည်ထီဆိုင်ကမူ သိန်း ၅၅၀ ချီးမြှင့်မည်ဟု ကြော်ငြာထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

ယခုကဲ့သို့ အပိုထပ်ဆောင်း ချီးမြှင့်မှုသည် ယူရိုဘောလုံးပွဲနှင့် တရားမဝင်ထီတို့ကြောင့် ကျဆင်းနေသော ထီရောင်းချမှုကို မြှင့်တင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုအခါ ထီလက်မှတ် ရောင်းအားတက်လာကြောင်း အဆိုပါဆိုင်က ပြောကြားသည်။

သို့ရာတွင် အပိုဆုကြေးချီးမြှင့်မှုကြောင့် ထီလက်မှတ်တန်ဖိုး မြင့်တက်လာပြီး အချို့ထီဆိုင်များတွင် ထီလက်မှတ်တစ်စောင်လျှင် ၉၀ ကျပ်နှုန်းအထိ ရောင်းချနေကြောင်း ထီလက်မှတ်ဝယ်ယူသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

အောင်ဘာလေသိန်းဆုဌာန၏ မူလရောင်းဈေးမှာ အစောင် ၁၁ စောင်ပါ တစ်အုပ်လျှင် ၅၀၀ ကျပ်ဖြစ်ပြီး (၁၈၇) ကြိမ်မှစ၍ ကဃအက္ခရာဖြင့် စောင်ရေတိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်ခဲ့သည်ဟု ပြည်တွင်းအခွန်များဦးစီးဌာန အောင်ဘာလေသိန်းဆုဌာနခွဲမှ အရာထမ်းတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။ ■

ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်းမှ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစီမံချက်တစ်ခု ပြုစု

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၁

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍတွင် ခရီးသည် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးယာဉ်များ အဆင့်အတန်းမမီမှုကို ကုစားနိုင်ရန် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစီမံချက်တစ်ခုကို မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များအသင်း သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကော်မတီမှ ပြုစုလျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါအသင်းမှ ဇူလိုင်လဆန်းအတွင်း သတင်းရရှိသည်။

ယခုအခါ ခရီးသွားဇုန်အလိုက် မော်တော်ယာဉ်လိုအပ်ချက်၊ စက်သုံးဆီလိုအပ်ချက်၊ လက်ရှိမော်တော်ယာဉ်များ၏ အဆင့်အတန်းတို့ကို အသေးစိတ်စာရင်းဇယားများ ရရှိနိုင်ရန် ပြုစုလျက်ရှိကြောင်းနှင့် တရားဝင် နိုင်ငံခြားသုံးငွေဖြင့် ဝယ်ယူခွင့်ရရှိရန် ကြိုးပမ်းသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။ အဆိုပါအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ယခုအခါ ခရီးသည်တင်ကား အများစုမှာ အဆင့်အတန်းမမီတော့ဘဲ အချို့ဆိုလျှင် လေအေးစက်မပါသည့်ကားများပင် အသုံးပြုနေရကြောင်း၊ အိမ်နီးချင်း လာအိုနိုင်ငံတွင်ပင် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် 2000 Model အောက် ကားများကို အသုံးမပြုကြတော့ကြောင်း၊ ဧည့်သည်အများစုမှာ ငွေကြေးအကုန်ကျခံ၍ လာရောက်ကြခြင်းဖြစ်ရာ Taxi ဆိုင်းဘုတ်ပါကားများကို မနှစ်သက်ကြကြောင်း ရှင်းလင်းပြောကြားသွားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ ခရီးသွားလုပ်ငန်းကဏ္ဍတွင် ခရီးသည်တင်မော်တော်ယာဉ်အခက်အခဲ ကြုံတွေ့နေရသည်မှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာပြီဖြစ်ပြီး ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များမှလည်း စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများနည်းတူ လုပ်ငန်းသုံးမော်တော်ယာဉ်တင်သွင်းခွင့်ကို မျှော်လင့်နေကြသည်ဟု ၎င်းတို့နှင့် နီးစပ်သော သတင်းရပ်ကွက်မှ သိရသည်။

တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း မအောင်သေးသူများ ဘွဲ့ရရန် လမ်းပွင့်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

အခြေခံပညာအထက်တန်း (တက္ကသိုလ်ဝင်တန်း) မအောင်မြင်သေးသူများအတွက် ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ ဖွင့်လှစ်သော ကျေးလက်နှင့် လယ်ယာဖွံ့ဖြိုးရေးလက်မှတ်ရသင်တန်း CARD မှတစ်ဆင့် ဘွဲ့အဆင့်အထိ တက်လှမ်းနိုင်ရန် လမ်းပွင့်လာကြောင်း တက္ကသိုလ်သတင်းရပ်ကွက်မှ သိရသည်။

အဆိုပါ CARD သင်တန်းသည် ၈ဝမတန်းအောင်မြင်ပြီးသူများ တက်ရောက်ခွင့်ရှိပြီး သုံးလအောင်လက်မှတ်ရသင်တန်းမှသည် ဒီပလိုမာအဆင့် ဆက်လက်တက်ရောက်နိုင်ကြောင်း၊ ဒီပလိုမာ ရရှိပြီးပါက ဘွဲ့သင်တန်းများ ဆက်လက် ဖွင့်လှစ်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။ အဆိုပါသင်တန်းသည် ရန်ကုန်မြို့တွင် အခြေစိုက်ထားသဖြင့် ကျေးလက်ဒေသများတွင် ဖွံ့ဖြိုးရေးမှူးများ ရရှိစေရေးအတွက် သင်တန်းဝင်ခွင့်ကို တစ်နိုင်ငံလုံး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပါဝင်လာစေရန် စီမံသင့်ကြောင်း ကျေးလက်ဒေသတွင် နေထိုင်သူအချို့က ဝေဖန်အကြံပြုသည်။ ■

နယ်ဝယ်လက်ကြောင့် ကားဈေးကွက်လှုပ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၅

ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်းအတွင်း နယ်မြို့ကြီးများမှ မော်တော်ယာဉ်ဝယ်ယူလိုသူများ ရန်ကုန်မြို့တော်သို့ လာရောက် ရှာဖွေဝယ်ယူမှု များပြားနေသဖြင့် ရန်ကုန်မော်တော်ယာဉ်ဈေးကွက် တက်ရိပ်ပြလှုပ်ရှားလာခဲ့ကြောင်း အဆိုပါဈေးကွက်မှလာသော သတင်းများအရ သိရသည်။

အဆိုပါ နယ်မြို့ကြီးများတွင် တရားမဝင်တင်သွင်းလာသော လိုင်စင်မဲ့မော်တော်ယာဉ်များအား သက်ဆိုင်ရာမှ အရေးယူမှုများ ထိထိရောက်ရောက် ပြုလုပ်လာ၍ ရန်ကုန်သို့ လာရောက် ဝယ်ယူကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါယာဉ်များ အများဆုံး သုံးစွဲနေသော မန္တလေးမြို့တော်တွင် ဇွန်လအတွင်းက လိုင်စင်မဲ့ယာဉ်ငါးစီးကို စတင်ဖမ်းဆီးခဲ့သည်ဟု မန္တလေးမြို့ခံတစ်ဦးက ဆိုသည်။

အဓိကဝယ်ယူလိုမှု များလာသည်မှာ ဈေးကွက်အခေါ် ကားလတ်များဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းဝယ်လိုအားကြောင့် ကားလတ် ဈေးကောင်းရကာ အရောင်းအဝယ်လည်း ပြန်လည် ကောင်းမွန်လာကြောင်း၊ ရန်ကုန်ဝယ်လက်အချို့မှာမူ ဝယ်ယူရန် သင့်မသင့် ဆုံးဖြတ်ရခက်နေကြောင်း မော်တော်ယာဉ်အကျိုးဆောင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

Robin အင်ဂျင်နှင့် မီးစက်အများဆုံးဝယ်ယူသူအား မလေးရှားသို့ လေ့လာရေး စေလွှတ်မည်ဟုဆို

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

Robinအင်ဂျင်နှင့် မီးစက်အများဆုံး ဝယ်နိုင်သူ သုံးဦးနှင့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်သုံးဦးတို့အား မလေးရှားနိုင်ငံသို့ လေ့လာရေးခရီးစဉ် ပို့ဆောင်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း ဇူလိုင်လ ၇ ရက်နေ့က Grand Plaza Royal Park ဟိုတယ်၌ ကျင်းပခဲ့သော အခမ်းအနားတွင် TWIN STAR Co., Ltd. မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယင်းအခမ်းအနားမှာ Robin ပစ္စည်းများ တင်သွင်းလျက်ရှိသူ TWIN STAR ကုမ္ပဏီနှင့် အရောင်းကိုယ်စားလှယ်များ နှစ်စဉ် ပုံမှန်တွေ့ဆုံပွဲဖြစ်သည်။ လက်ရှိတွင် ပြည်ပမှ တင်သွင်းသော ကုန်ပစ္စည်းများကို အခွန်တိုးမြှင့်မှုကြောင့် ဈေးနှုန်းမြင့်တက်လာ၍ အရောင်းအဝယ်အေးလျက်ရှိရာ မိမိတို့ပစ္စည်းများလည်း အနည်းနှင့်အများ အရောင်းအေးလျက်ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

JICA မှ ဓာတ်ပုံပြိုင်ပွဲ ကျင်းပမည်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁၆

ဓာတ်ပုံနည်းပညာဖြင့် ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများအကြား နားလည်မှုရှိစေရန် ရည်ရွယ်၍ ဂျပန်နိုင်ငံ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးအေဂျင်စီ (JICA- Japan International Cooperation Agency) မှ ဓာတ်ပုံပြိုင်ပွဲတစ်ရပ် ကျင်းပမည်ဖြစ်ကြောင်း JICA မှ ထုတ်ပြန်သော သတင်းတစ်ရပ်အရ သိရသည်။

အဆိုပါပြိုင်ပွဲသို့ နိုင်ငံတကာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် စိတ်ပါဝင်စားသူများ၊ ယဉ်ကျေးမှုဖလှယ်ရေးလုပ်ငန်းများတွင် စိတ်ဝင်စားသူများ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ပြီး ပြိုင်ပွဲအတွက် သတ်မှတ်ထားသော ခေါင်းစဉ်များမှာ Regional နှင့် Digital ခေါင်းစဉ်များဖြစ်ကြောင်း ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။ ပြိုင်ပွဲဝင်သူများအနေနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ၏ ရိုးရာဓလေ့ထုံးစံများနှင့် နေထိုင်မှုပုံစံများပါဝင်သော ဓာတ်ပုံများ၊ ပြည်သူများနှင့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများမှ ပြည်သူများ နည်းပညာပူးပေါင်းဖလှယ်မှုလုပ်ငန်းများ လုပ်ဆောင်နေကြပုံများဖြင့် ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်သည်ဟုလည်း အဆိုပါ ထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။

JICA ၏ ဆုချီးမြှင့်မည့်အစီအစဉ်တွင် JICA ဥက္ကဋ္ဌ၏ ဆုလက်မှတ်နှင့် ယန်းငွေ ၁၀၀,၀၀၀ နှင့် နှစ်သိမ့်ဆုများ၊ နိုင်ငံတကာနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုအတွက် ဆုခုနစ်ဆုအား တစ်ဆုလျှင် ယန်း ၂၀,၀၀၀ စီနှင့် နှစ်သိမ့်ဆုများ၊ အထွေထွေအတွက် ဆု ၁၆ ဆုအား ဂုဏ်ပြုလက်မှတ်အပါအဝင် ယန်းငွေ ၂၀,၀၀၀ စီနှင့် နှစ်သိမ့်ဆုများ ပါဝင်ကြောင်းလည်း ယင်းသတင်းက ဆိုသည်။ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်မည့် ဓာတ်ပုံများကို ဇွန်လ ၁ ရက်နေ့မှ စက်တင်ဘာလ ၂၄ ရက်အတွင်း ပေးပို့ရမည်ဖြစ်ပြီး အသေးစိတ်အချက်အလက်များကို သိရှိလိုပါက ရန်ကုန်မြို့ ဆာကူရာတာဝါခုနစ်ထပ်ရှိ JICA Myanmar Office၊ ဖုန်း–၂၅၅၄၇၃–၆၊ ဖက်စ်–၂၅၅၄၇၇ သို့ ဆက်သွယ်စုံစမ်းနိုင်ကြောင်းလည်း ထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

JICA သည် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း၌ အနာကြီးရောဂါထိန်းချုပ်ရေးစီမံချက်အတွက် လိုအပ်သော ပစ္စည်းကိရိယာများ ဝယ်ယူနိုင်ရန် အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်သန်းခန့် ကူညီပံ့ပိုးပေးခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇွန်လအတွင်းက ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် ဥပဒေပညာဌာနအတွက် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၄၂၀၀ ကျော် တန်ဖိုးရှိ စာအုပ်စာတမ်းများကိုလည်းကောင်း၊ ဇွန်လ ၁၆ ရက်နေ့က ရန်ကုန်မြို့ တရားရုံးချုပ်တွင် ဥပဒေစာအုပ်များနှင့် ရုံးသုံးပစ္စည်းများ ဝယ်ယူရန် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၈၈၉၀ ကိုလည်းကောင်း ပေးအပ်လှူဒါန်းခဲ့သည်။ ■

ပိုလ်အောင်ကျော်ဆိပ်ကမ်း သင်္ဘောအဝင်အထွက်နည်း

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ပြီးခဲ့သည့်လပိုင်းအတွင်း ကုန်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ အကောက်ခွန်နှုန်းထားအပြောင်းအလဲနှင့် တွက်ချက်ပုံဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲပေါ် မူတည်၍ သင်္ဘောများထွက်ရက် နောက်ကျခြင်း၊ ကုန်စည်စောင့်ဆိုင်းရခြင်းများရှိသဖြင့် အလုပ်အကိုင်နည်းပါးလျက်ရှိကြောင်း ဆိပ်ကမ်းလုပ်သားရပ်ကွက်မှ ဇူလိုင်လဆန်းအတွင်း သတင်းရရှိသည်။

ဇူလိုင်လ ပထမပတ်အတွင်းက ဆိုက်ကပ်ထားသော သင်္ဘောတစ်စီးသည် ကုန်စည်သေတ္တာစံချိန် မပြည့်မီ၍ လေးရက်ခန့်နောက်ကျပြီး ကုန်စောင့်ကာ ထွက်ခဲ့ရသည်ကို တွေ့ရသည်ဟု ဆိပ်ကမ်းလုပ်သားများက ပြောကြားသည်။

Euro 2004 ဘောလုံးပွဲ အဖြေမှန်သူ ၄၀၀၀ ကျော် ထွက်ပေါ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

Vegas ၏ Euro 2004 ဘောလုံးပွဲ ကံစမ်းမဲအစီအစဉ်တွင် အဖြေမှန် ဖြေဆိုနိုင်သူ ၄၀၀၀ ကျော် ရှိခဲ့သည်ဟု ဇူလိုင် ၁၀ ရက်နေ့က ရန်ကုန်မြို့ Hotel Nikko ၌ ကျင်းပခဲ့သော ကံစမ်းမဲဖွင့်ပွဲ အခမ်းအနားတွင် Myanmar Samporena Tobacco Company Limited မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

Euro 2004 ကံစမ်းမဲအစီအစဉ်များကို အရက်နှင့်စီးကရက်ကုမ္ပဏီများမှသာ အများဆုံးပြုလုပ်နိုင်ခဲ့ပြီး Vegas ကံစမ်းမဲအစီအစဉ်၏ နောက်ဆုံးနေ့ဖြစ်သော ဇွန်လ ၂၅ ရက်နေ့ ညနေပိုင်းအထိ ကံစမ်းမဲလက်မှတ် လာရောက်ပေးပို့သူများပြားမှုကြောင့် တန်းစီစေ၍ လက်ခံခဲ့ရကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။ ကံစမ်းမဲဖွင့်ပွဲတွင် ကျပ်ဆယ်သိန်းဆု သုံးဆုအပါအဝင် အခြားဆုမဲများစွာကို မဲဖောက်ပေးခဲ့သည်။

စွန့်ဦးတီထွင်သင်တန်း အခမဲ့ ဖွင့်လှစ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၂

တာမွေမြို့နယ် ဗျိုင်းရေအိုးစင်လမ်း အမှတ်–၄၄၀ တွင် ဖွင့်လှစ်ထားသော Entrepreneurship Development Centre တွင် သင်တန်းများကို အခမဲ့ တက်ရောက်နိုင်ကြောင်း အဆိုပါသင်တန်း တာဝန်ခံ ဦးကျော်မင်းလှိုင်က ဇူလိုင်လဆန်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါသင်တန်းတာဝန်ခံသည် အိန္ဒိယနိုင်ငံ စွန့်ဦးတီထွင်သင်တန်းကျောင်းဆင်းတစ်ဦးဖြစ်ပြီး ယင်းသင်တန်း၏ ပံ့ပိုးမှုဖြင့် အခကြေးငွေမယူဘဲ NGO ဆန်ဆန် ဖွင့်လှစ်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ၎င်း၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းများကို အိန္ဒိယရှိ သင်တန်းကျောင်းနှင့် ညှိနှိုင်းကာ မြန်မာနိုင်ငံနှင့် သင့်လျော်အောင် စီမံထားပြီး သင်တန်းတစ်သုတ်လျှင် လူ ၂၀ ဦးခန့် လက်ခံမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

၂၀၀၅ ခုနှစ် ပြက္ခဒိန် ထုတ်မည့်သူများအတွက် စည်းကမ်းချက်အသစ်တိုး

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၂

၂၀၀၅ ခုနှစ် ပြက္ခဒိန်ထုတ်မည့်သူများအနေဖြင့် လိုက်နာရန် စည်းကမ်းချက်အသစ်များကို ဇူလိုင်လဆန်းတွင် စာပေစိစစ်နှင့်မှတ်ပုံတင်ဌာနမှ ထုတ်ပြန်ခဲ့ကြောင်း ပြက္ခဒိန်ထုတ်ဝေမှုလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစည်းကမ်းချက်တွင် အစိုးရဌာနဆိုင်ရာများအနေဖြင့် ရုံးချုပ်၊ တိုင်းနှင့်ပြည်နယ်အဆင့်များသာ ထုတ်ဝေခွင့်လျှောက်ထားရမည်ဖြစ်ပြီး ပြက္ခဒိန်များကို ပြင်ပသို့ ရောင်းချခွင့်မရှိဘဲ မိမိတို့ဌာနအတွင်းသာ ရောင်းချခွင့်ရှိကြောင်း ထုတ်ပြန်ထားသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ယခင်နှစ်များက ဌာနဆိုင်ရာများအနေဖြင့် မိမိတို့ဌာနသို့ လာရောက်ဆက်သွယ်လုပ်ကိုင်သူ အများပြည်သူတို့အား မိမိတို့ဌာနထုတ် ပြက္ခဒိန်များ မဝယ်မနေရ ရောင်းချခဲ့မှုများကြောင့် ယခုကဲ့သို့ ကန့်သတ်ခြင်းဖြစ်နိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

တတိယအကြိမ်မြောက် ဗီယက်နမ်ကုန်စည်ပြပွဲ အောက်တိုဘာလတွင် ကျင်းပမည်

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁၀

မြန်မာနိုင်ငံတွင် တတိယအကြိမ်မြောက် ပြုလုပ်မည့် ဗီယက်နမ်ကုန်စည်ပြပွဲတစ်ရပ်ကို ယခုနှစ် အောက်တိုဘာလ ၂၁ ရက်မှ ၂၄ ရက်အထိ ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ကျင်းပရန်ရှိနေကြောင်း ဗီယက်နမ်နိုင်ငံ ကုန်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တစ်ရပ်က ဆိုသည်။

အဆိုပါကုန်စည်ပြပွဲတွင် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံထုတ် ဆိုင်ဂုံအလှကုန်ပစ္စည်းများ၊ လျှပ်စစ်မီးချောင်းများ၊ ပလတ်စတစ်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် စနစ်တကျပြုပြင်ထားသော စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများ ပြသမည်ဖြစ်ပြီး မြန်မာဈေးကွက်အတွင်း လျင်လျင်မြန်မြန် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်နိုင်ရန် ရည်ရွယ်ကျင်းပခြင်းဖြစ်သည်ဟု ယင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ပထမအကြိမ် ဗီယက်နမ်ကုန်စည်ပြပွဲကို ၂၀၀၂ ခုနှစ်တွင် တစ်ကြိမ် ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် တစ်ကြိမ် စုစုပေါင်း နှစ်ကြိမ်ကျင်းပခဲ့ရာတွင် ထိုင်း၊ တရုတ်နှင့် အိန္ဒိယကုန်စည်ပြပွဲများကဲ့သို့ စိတ်ဝင်စားမှုမရှိကြသော်လည်း လျှပ်စစ်မီးချောင်းများမှာ ကုန်စည်ပြပွဲများ မပြုလုပ်ခင်ကတည်းက ဈေးကွက်အတွင်း တင်သွင်းရောင်းချမှုများရှိနေခဲ့သည်။ ■

အေအိုင်ဒီအက်စ် ဉာဏ်ရည်ပြိုင်ပွဲ လူငယ် ၁၀၀ ကျော် ပါဝင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၁

မြန်မာနိုင်ငံ ဆရာဝန်အသင်းနှင့် ကုလသမဂ္ဂလူဦးရေရန်ပုံငွေအဖွဲ့ UNFAP တို့ ပူးပေါင်းကျင်းပသည့် ပထမဆုံးအကြိမ် အေအိုင်ဒီအက်စ် ဉာဏ်ရည်ပြိုင်ပွဲကို လူငယ် ၁၀၃ ဦး ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့သည်ဟု မြန်မာနိုင်ငံဆရာဝန်အသင်း အထွေထွေရောဂါကုဆရာဝန်များအဖွဲ့ အတွင်းရေးမှူး ဒေါက်တာနေဝင်းက ပြောကြားသည်။

လူငယ်များအတွင်း အေအိုင်ဒီအက်စ် အသိပညာမှာ ကျေနပ်အားရဖွယ်ရှိကြောင်း၊ ပြိုင်ပွဲဝင်သူလူငယ်များတွင် ရန်ကုန်မှ သာမက ဖြူး၊ ပဲခူးနှင့် အခြားမြို့နယ်များမှ လူငယ်များ ပါဝင်ပြီး အေအိုင်ဒီအက်စ်နှင့် ပတ်သက်၍ ထဲထဲဝင်ဝင် သိရှိကြကြောင်း အဆိုပါပြိုင်ပွဲတွင် ဒိုင်လူကြီးအဖြစ် ဆောင်ရွက်သည့် ဒေါက်တာအေးအေးသိန်းက ပြောကြားသည်။

ပြိုင်ပွဲဝင်သူတစ်ဦးဖြစ်သည့် ရန်ကုန်ဆေးတက္ကသိုလ်(၁) ဒုတိယနှစ် အငယ်တန်းမှ မောင်သိန်းညွန့်ဇော်က ပြိုင်ပွဲပါဝင်သူများတွင် ဆေးကျောင်းသားများလည်း ပါဝင်ကြောင်း၊ ဆေးကျောင်းသားမဟုတ်သည့် မိမိ၏သူငယ်ချင်းများနှင့် နယ်မှလူငယ်အများစုမှာ မိမိတို့ကဲ့သို့ အေအိုင်ဒီအက်စ်အကြောင်း သေချာစွာ မသိကြသေးကြောင်းနှင့် ၎င်းတို့ကိုလည်း ပညာပေးရန် လိုအပ်သည်ဟု Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ထိုင်း Software ပြပွဲ မြန်မာကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီများ ပါဝင်ပြသမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၈

ထိုင်းနိုင်ငံ ဘန်ကောက်မြို့တော်ရှိ ထိုင်းဘုရင့်မိဖုရားသီရိခေတ် ညီလာခံခန်းမ၌ ဇူလိုင်လ ၂၁ ရက် မှ ၂၃ ရက်နေ့အထိ ပြုလုပ်မည့် Export Services & Logistics Fair 2004နှင့် Software Fair 2004ပြပွဲတွင် KMD၊ MCCအပါအဝင် မြန်မာနိုင်ငံရှိ ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီအချို့ သွားရောက်ပြသမည်ဟု KMDမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက Living Colorသို့ ပြောကြားသည်။

The Association of Thai Software Industry နှင့် အခြား ထိုင်းအာဏာပိုင်အဖွဲ့အစည်း လေးခုတို့ ပူးပေါင်းစီစဉ်ကြသည့် အဆိုပါပြပွဲတွင် မြန်မာနိုင်ငံမှ KMD ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီက ၎င်း၏ Software ခုနစ်ခုကို ပါဝင်ပြသမည်ဟု အဆိုပါ တာဝန်ရှိသူက ဆိုသည်။

အဆိုပါ Softwareပြပွဲတွင် ထိုင်းနိုင်ငံ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီများနှင့် ပြည်ပကုမ္ပဏီများမှ စုစုပေါင်း ဆိုင်ခန်း ၃၅၀ ခန်း ပါဝင်ပြသမည်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါ တာဝန်ရှိသူထံမှ သိရှိရသည်။ ■

တရုတ်ဆေးဝါးများ မှတ်ပုံတင် မြန်မာနိုင်ငံတွင် အာနိသင်ရှိသော ဆေးဝါးများ သုံးစွဲရဖွယ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၅

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံတွင် ပြည်တွင်းထုတ် ပဋိဇီဝဆေးဝါး ၄၀၀ ကျော်ကို တရားဝင် မှတ်ပုံတင်၍ ရောင်းချရမည်ဟု ဇူလိုင်လဆန်းက သတ်မှတ်လိုက်ရာ ယင်းနိုင်ငံမှ ဆေးဝါးများကိုသာ အားထားနေရသည့် မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် အာနိသင်ပြည့်ဝသော တရုတ်ဆေးဝါးများ သုံးစွဲလာရဖွယ်ရှိကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံ အဓိက ဆေးဝါးစီမံကိန်းမှ အတိုင်ပင်ခံ ရန်ကုန်ဆေးတက္ကသိုလ်(၁) အငြိမ်းစား ပါမောက္ခချုပ် ဒေါက်တာလှမြင့်က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

တရုတ်နယ်စပ်မှ တင်သွင်းလာသော ဆေးဝါးအချို့သည် အာနိသင် မပြည့်မီသော်လည်း ဈေးနှုန်းသက်သာသဖြင့် သုံးစွဲမှုများပြားကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ၏ အဓိကဆေးဝါး ၃၁၉ မျိုးတွင် တရုန်ဟိုင်းပြည်နယ်ထုတ် ဆေး ၁၃ မျိုး ပါဝင်ကြောင်းနှင့် ယခုကဲ့သို့ တရုတ်အစိုးရမှ စိစစ်မှု ပြုလုပ်လာသဖြင့် ဆေးဝါးအာနိသင် ပြည့်ဝလာဖွယ်ရှိမည်ဟု ထင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ဆေးဝါးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးကမူ ထိုကဲ့သို့ စိစစ်မှုပြုလုပ်ခဲ့သဖြင့် တရုတ်ဆေးဝါးဈေးနှုန်း အနည်းငယ်မြင့်တက်လာနိုင်သည်ဟု သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

■

ချင်းတက်ဈေး သိသာစွာ ပြန်ကျ

မန္တလေး၊ ဇူလိုင် ၇

မေလပိုင်းတွင် တရုတ်နိုင်ငံမှ ဝယ်ယူမှုများခဲ့သဖြင့် ဈေးအဆမတန် မြင့်မားခဲ့သော ချင်းဈေးသည် ဇွန်လကုန်ပိုင်းတွင် ပစ္စည်းဝင်ရောက်မှု ပြန်လည်များပြားလာခဲ့ပြီး ဝယ်လိုအားနည်းပါးသွားသောကြောင့် သိသိသာသာ ပြန်လည်ကျဆင်းခဲ့ကြောင်း အထက်မြန်မာနိုင်ငံကုန်သည်အသိုင်းအဝိုင်းမှ သိရသည်။

၂၀၀၄ ခုနှစ် မေလတွင် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သည့် ချင်းဈေးနှုန်းသည် ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော အမြင့်ဆုံးဈေး၏ နှစ်ဆခန့်ဖြစ်သော တစ်ပိဿာ ၁၄၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်သို့ ရောက်ရှိသွားခဲ့ခြင်းဖြစ်ပြီး ဇွန်လကုန်ပိုင်းတွင်မူ တစ်ပိဿာ ၄၀၀ ကျပ်အထိ ထိုးဆင်းသွားခြင်း ဖြစ်သည်။

ယခုကဲ့သို့ ဈေးနှုန်းသိသာစွာ ကျဆင်းရခြင်း၏ အကြောင်းရင်းမှာ ပြည်ပဝယ်လိုအားမှ ဆွဲဆောင်သော မက်လုံးကြောင့် ဈေးကွက်အတွင်း ပစ္စည်းအများအပြား စုပုံဝင်ရောက်လာပြီး ရောင်းလိုအားအလွန်ကြီးမားကာ ဈေးနှုန်းထိုးကျသွားခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်ဟု ယင်းအသိုင်းအဝိုင်းက ဆိုသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ယင်းကဲ့သို့သော ပြည်ပဝယ်လိုအားအတိုင်း နှစ်စဉ် ပုံမှန်တင်ပို့နိုင်ပါက မေလက အမြင့်ဆုံးဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ဈေးနှုန်းအတိုင်း ကြမ်းခင်းဈေး ရနိုင်မည်ဖြစ်ပြီး ချင်းတက်ထုတ်လုပ်သူ တောင်သူများအတွက် အဆင်ပြေဖွယ်ရှိကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုသည်။

LIVING COLOR MAGAZINE
526302 , 4412163

ကလေးသူငယ် တရားစီရင်ရေးနှင့် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်း ထူထောင်မည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၂

ရန်ကုန်မြို့ ဆီဒိုးနားဟိုတယ်တွင် ဇူလိုင်လ ၁၁ ရက်နှင့် ၁၂ ရက်နေ့များတွင် ကျင်းပသည့် ကလေးသူငယ်စောင့်ရှောက်ရေးဆိုင်ရာ အမျိုးသားအလုပ်ရုံဆွေးနွေးပွဲသည် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကလေးသူငယ် တရားစီရင်ရေးနှင့် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းတစ်ခု မကြာမီ ထူထောင်ရန်အတွက် အကြိုဆွေးနွေးပွဲဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ UNICEF ဌာနေကိုယ်စားလှယ် Ms.Carol Clong က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

UNICEF အနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံ တရားရုံးချုပ်နှင့်ပူးပေါင်း၍ ကလေးသူငယ် တရားစီရင်ရေး ကလေးသူငယ် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးတို့နှင့် ပတ်သက်သည့် ဆောင်ရွက်မှုများကို ပံ့ပိုးပေးသွားမည်ဟု ၎င်းက အတည်ပြုပြောကြားခဲ့သည်။

အဆိုပါဆွေးနွေးပွဲကို တရားရုံးချုပ်နှင့် ကုလသမဂ္ဂ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကလေးများရန်ပုံငွေအဖွဲ့ (UNICEF) တို့ ပူးပေါင်းကျင်းပခြင်းဖြစ်ပြီး UNICEF ၏ ပထမဆုံးအကြိမ် ကလေးသူငယ် ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရေးဆိုင်ရာ ဆွေးနွေးပွဲဖြစ်သည်ဟု အဆိုပါ ဌာနေကိုယ်စားလှယ်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ကာယအလှမယ်ပြိုင်ပွဲဝင်သူ နည်းပါး

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၂၇

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကျင်းပနေသော ကာယအလှမယ်ပြိုင်ပွဲများတွင် ပြိုင်ပွဲဝင်သူဦးရေနည်းပါးလာပြီး ကာယအလှမယ် ဦးရေမှာလည်း လျော့ကျလာကြောင်း ဇွန် ၂၇ ရက်နေ့က ရန်ကုန်မြို့ မင်းဓမ္မလမ်းရှိ မြန်မာကွန်ဗင်းရှင်းစင်တာ၌ ပြုလုပ်သော MGS Beverages Ltd. နှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ကာယဗလနှင့် ကာယအလှအဖွဲ့ချုပ်တို့၏ ကာယအလှပြိုင်ပွဲတွင် ဒိုင်လူကြီးအဖြစ် ဆောင်ရွက်သော အလှမယ်ဟောင်း ဒေါ်တင်မမျိုးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။ ယင်းကဲ့သို့ ကာယအလှမယ်ဦးရေ နည်းပါးလာရခြင်းမှာ အမျိုးသမီးငယ်များအနေဖြင့် သွက်လက်စွာ လှုပ်ရှားလာသော မော်ဒယ်လိုင်းဘက်သို့ စိတ်ဝင်စားမှုများလာကြသည့်အပြင် ကာယအလှမယ်တို့၏ အဝတ်အစားနှင့် မိတ်ကပ်ကုန်ကျစရိတ်မှာ ရရှိသော ဆုကြေးငွေနှင့် မကာမိခြင်း၊ အချို့မှာလည်း မိဘအုပ်ထိန်းသူတို့၏ ခွင့်ပြုချက်မရခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်နိုင်ကြောင်း ၎င်းက သုံးသပ်ပြောဆိုသည်။ Miss Crusher ဆုရရှိသူ အကြီးတန်းကာယအလှမယ် မခင်စုစုလွင်က မိမိတို့အနေဖြင့် ပြိုင်ပွဲတစ်ပွဲဝင်လျှင် အဝတ်အစားဖိုးအပါအဝင် ကျပ် သုံးလေးသောင်း ဝန်းကျင်ခန့် ကုန်ကျသည်ဟု ဆိုသည်။ ထိုနေ့က ကျင်းပခဲ့သော ကာယအလှမယ်ပြိုင်ပွဲတွင် အငယ်တန်း ကာယအလှမယ်ပြိုင်ပွဲ၌ ပြိုင်ပွဲဝင်ဦးရေမှာ သုံးဦးသာရှိခဲ့ပြီး ပထမဆုရရှိသူမှာ မစုစုစံ ဖြစ်သည်။ အငယ်တန်းမယ် ပထမဆုငွေမှာ ကျပ်ငါးသောင်းဖြစ်ပြီး ဒုတိယဆုနှင့် တတိယဆု မှာ ကျပ်သုံးသောင်းနှင့် ကျပ်နှစ်သောင်း ဖြစ်သည်။

■

နယ်မြို့များရှိ ဘိလိယက်ခုံလုပ်ငန်းများ သတ်မှတ်စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းများ လိုက်နာရန်လို

ရေဆင်း၊ ဇူလိုင် ၄

မြန်မာနိုင်ငံအရပ်ရပ်ရှိ မြို့ရွာကျေးလက်အနှံ့အပြား၌ ဘိလိယက်ခုံဖွင့်လှစ်၍ စီးပွားရှာသောလုပ်ငန်းများ ဖွင့်လှစ်လာကြရာ အများစုမှာ အရည်အသွေး အဆင့်အတန်းမမီသော ခုံများသာ အသုံးပြုနေပြီး ပေးဆောင်ရသည့် ငွေကြေးနှင့် ညီသော ဝန်ဆောင်မှုမျိုးကို မပေးနိုင်သည့်အပြင် ဘိလိယက်နှင့်စနူကာ အားကစားအဖွဲ့ချုပ်က သတ်မှတ်ထားသော အားကစားဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကို လိုက်နာမှုမရှိသည်ကို တွေ့မြင်ရကြောင်း ပျဉ်းမနားမြို့ခံတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဘိလိယက်အားကစားမှာ နိုင်ငံတကာ၌ တစ်နေ့ထက်တစ်နေ့ အလွန်ရေပန်းစားလျက်ရှိနေပြီဖြစ်ရာ မြန်မာနိုင်ငံ၌လည်း စိတ်ဝင်တစား ကစားမှုများ အချိန်တိုအတွင်း တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းနေသော်လည်း အားကစားတစ်ရပ်၏အင်္ဂါနှင့် လျော်ညီစွာ ဖွင့်လှစ်ခြင်းထက် ငွေကြေးလောင်းကစားမှုပြုရာ ကစားနည်းတစ်ခုအသွင်သို့ ဦးတည်လာသည်ကို များစွာ တွေ့မြင်နေရသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ကျောင်းသားလူငယ်အများစုကပါ စိတ်ဝင်စားမှုရှိလာကြသည့်အတွက် အချို့သောမြို့နယ်များ၌ ကျောင်းချိန်တွင် ကျောင်းမတက်ဘဲ လာရောက်ကစားနေကြသည်ကို တွေ့မြင်နေရကြောင်း အဆိုပါမြို့ခံက ပြောကြားသည်။

ပျဉ်းမနားမြို့မှ အသက် ၅၀ ကျော်ရှိ ကျောင်းသားမိဘတစ်ဦးက ယခင်က ဘိလိယက်ထိုးခြင်းကို အားကစားဟု မသတ်မှတ်သေး၍ ဘိလိယက်ခုံပိုင်ရှင်များက အသက် ၁၈ နှစ်အောက် လူငယ်များကို ခုံအတွင်း လာရောက်ကြည့်ရှုခွင့်ပင်မပြုကြောင်း ဘိလိယက်ကို ယနေ့ခေတ်တွင် အားကစားအဖြစ် သတ်မှတ်လာကြပြီဖြစ်ရာ ဘိလိယက်ခုံပိုင်ရှင်များအနေနှင့် ကျောင်းသားလူငယ်များ ကျောင်းချိန်အတွင်း လာရောက်ကစားခြင်းကို အသိစိတ်ဓာတ်ရှိစွာ တားမြစ်သင့်ကြောင်း၊ ဤအချက်မှာ တစ်ဦးချင်းစီက တာဝန်သိသိကျင့်သုံးရမည့် ကိုယ်ကျင့်တရားစံနှုန်းများနှင့်ဆိုင်ကြောင်း ပြောကြားသည်။

လောင်းကစားဆန်ဆန် ကစားခွင့်ပေးပြီး အကောက် မတန်တဆယူနေကြသော ဘိလိယက်ခုံများကို စိစစ်အရေးယူခြင်း၊ ဒေသအလိုက်လိုအပ်မည့် စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများကို ဒေသဆိုင်ရာအုပ်ချုပ်ရေးအဖွဲ့အစည်းများက အလျဉ်းသင့်သလို ချမှတ်ပေးခြင်းနှင့် လိုက်နာအောင် ကြီးကြပ်ပေးခြင်းတို့ ပြုလုပ်ပေးရန် လိုအပ်ကြောင်း၊ တရားဝင်လိုင်စင်မရှိသော ဘိလိယက်ခုံများ အများအပြားရှိနေသည်ကိုလည်း စနစ်တကျ မှတ်ပုံတင်ရန် လိုအပ်လာပြီဖြစ်ကြောင်း၊ ပျဉ်းမနားမြို့နယ်အတွင်းရှိ ဘိလိယက်ခုံများမှာ ပို၍ အခြေအနေ ဆိုးဝါးလျက်ရှိကြောင်း၊ အချို့သော ဘိလိယက်ခုံများဆိုလျှင် ဘိလိယက်ကို ဝါသနာအရ လာရောက်ထိုးသူများအပေါ် ရိုင်းပျမှုများရှိနေပြီး လောင်းကစားပြုသူများကိုသာ အရေးတယူဆက်ဆံတတ်ကြကြောင်းတို့ကိုလည်း ပျဉ်းမနားမြို့နယ် ရေဆင်းစိုက်ပျိုးရေးသုတေသန ဦးစီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဘိလိယက်ခုံစီးပွားရေးဆိုသည်ထက် အားကစားတစ်ရပ်အသွင်သို့ အမှန်တကယ်ဖြစ်ထွန်းရောက်ရှိလာရေးအတွက် ဘိလိယက်နှင့် စနူကာအားကစားအဖွဲ့ချုပ်နှင့် ဒေသဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းအရပ်ရပ်တို့က လိုအပ်သော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများ ချမှတ်အကောင်အထည်ဖော်ပေးသည်သာမက ဘိလိယက်ခုံဖွင့်လှစ်ထားသူများဘက်ကပါ တာဝန်သိသိ စည်းကမ်းစောင့်ထိန်းကြမှသာလျှင် ဘိလိယက်ခုံများအပေါ် အားလုံးက အားကစားတစ်ရပ်အသွင် အမြင်ကြည်လင်နိုင်ကြမည်ဟု ဒေသခံအများစုက သုံးသပ်အကြံပြုသည်။ **ကိုထူး(ရေဆင်း)**

ပြန်ကူးဗီစီဒီရောင်းချသူ ပိုမိုများပြား

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ဇွန်လဝန်းကျင်မှစ၍ ဖြန့်ဖြူးမှုပုံစံသစ်ကြောင့် ဗီစီဒီကာရာအိုကေ ပြန်ကူးရောင်းချသူဦးရေ ပိုမိုများပြားလာကြောင်း တေးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ဖြန့်ဖြူးသည့်ပုံစံသစ်မှာ ပြန်ကူးဗီစီဒီအချပ်များအား ပလတ်စတစ်ခြင်းများအတွင်းထည့်ကာ နံနက်ပိုင်းတွင် ပစ္စည်းချ၍ ညနေပိုင်း၌ ငွေနှင့်ပစ္စည်း ပြန်သိမ်းသည့်စနစ်ဖြစ်ပြီး လမ်းဘေးတွင်ထိုင်၍ ရောင်းချပေးသူအား တစ်ချပ်ရောင်းရပါက တစ်ရာကျပ် ပေးသောစနစ်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ငွေရင်းစိုက်ရန်မလိုသည့်အတွက် ကော်မရှင်ယူရောင်းချလိုသူ များပြားကြောင်း၊ ပစ္စည်းချ၊ ငွေသိမ်းရာတွင်လည်း ခြေရာခံ၍ မလွယ်ကူစေရန် လူမကြာခဏပြောင်းလေ့ရှိကြောင်း အဆိုပါတေးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင်က ပြောကြားသည်။ ■

နိုင်ငံခြားအလုကုန်နှင့် ဆေးဝါးအချို့ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

ပြင်သစ်နိုင်ငံမှ တိုက်ရိုက်တင်သွင်းရသော L'OREAL အလှကုန်များကို ဇူလိုင်လ ၁၅ ရက်နေ့မှစတင်၍ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်း ဈေးနှုန်းတိုးမြှင့်ပြောင်းလဲမည်ဟု L'OREAL နှင့် Maybelline အလှကုန်များ၏ အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ မန်နေဂျာ ဒေါက်တာ ခင်မေလင်းက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ထိုကဲ့သို့ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲရခြင်းမှာ ဇွန်လ ၁၅ ရက်မှ စတင်၍ ပြည်ပမှ တင်သွင်းသော ကုန်ပစ္စည်းများအပေါ် အခွန်နှုန်းထား ပြောင်းလဲမှုကြောင့် ဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

နိုင်ငံတကာမှ ဆေးဝါးပစ္စည်းများကို မြန်မာနိုင်ငံဈေးကွက်သို့ တင်ပို့ရောင်းချနေသော Fair Deal ကုမ္ပဏီမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးကမူ မိမိတို့ ဆေးဝါးများမှာ ယခင် နှုန်းထားများနှင့် တင်သွင်းလာသော ဆေးဝါးများဖြစ်သဖြင့် ဈေးနှုန်းလောလောဆယ် တိုးမြှင့်ရန်မရှိသေးကြောင်း၊ သို့သော် နောက်ထပ် တင်သွင်းလာမည့် ကုန်ပစ္စည်းများအပေါ်တွင် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ရန် အခွန်နှုန်းထားပြောင်းလဲမှုကြောင့် အခက်အခဲအချို့ရှိနေကြောင်း ဒေါက်တာခင်မေလင်းက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

သို့ရာတွင် မြန်မာနိုင်ငံတွင်းသို့ ဆေးဝါးတင်သွင်းနေသည့် ဆေးဝါးကုမ္ပဏီအချို့မှာမူ ၎င်းတို့ ဆေးဝါးများအား တန်ဖိုးအနည်းငယ် တိုးမြှင့်ပြောင်းလဲလိုက်ခြင်းကြောင့် အရောင်းအဝယ် လတ်တလော အနည်းငယ်အေးသွားကြောင်း ဆေးကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ဟားခါးသဘော် ကန်ထရိုက်အသစ်ပြောင်း

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

ပို့ဆောင်ရေးဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ကြယ်ငါးပွင့်သဘော်လုပ်ငန်းပိုင် ကုန်ပစ္စည်းနှင့် ခရီးသည်တင် ဟားခါးသဘော်မှာ ဇူလိုင်လ ၁ ရက်နေ့တွင် ကန်ထရိုက်အသစ် ပြောင်းသွားပြီဖြစ်ကြောင်း မြန်မာ့ကြယ်ငါးပွင့်သဘော်လုပ်ငန်းနှင့် နီးစပ်သော အသိုင်းအဝိုင်းမှ သတင်းရရှိသည်။

ကန်ထရိုက်ပြောင်းလဲခြင်းသည် ဟားခါး သဘော်တစ်စီးတည်းသာဖြစ်ပြီး မြစ်ကြီးနားနှင့် တောင်ကြီးသဘော်မှာ မူလကန်ထရိုက်များသာ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်နေကြကြောင်း၊ သဘော်ပေါ်ရှိ စားသောက်ခန်းကိုမူ ပြင်ပပုဂ္ဂလိကများ လုပ်ကိုင်ခွင့်မပြုဘဲ ကန်ထရိုက်ရယူသူများအား ရောင်းချရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ယခင်က ကန်ထရိုက်ရယူသူများမှာ တစ်နှစ်လျှင် တစ်ကြိမ် စာချုပ်ချုပ်ဆိုသော်လည်း ယခုအခါ ခြောက်လတစ်ကြိမ် စာချုပ်ချုပ်ဆိုရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အဆိုပါသဘော်မှာ ကန်ထရိုက်ပြောင်းလဲသော်လည်း ပင်လယ်ဝတွင် ရောက်ရှိနေသဖြင့် ယခင်ကန်ထရိုက်မှပင် တာဝန်ယူပြေးဆွဲနေကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

ရေသန့်များ ကံစမ်းမဲဖြင့် ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

မြန်မာသောက်ရေသန့်ဈေးကွက်တွင် ဖြန့်ဖြူးရောင်းချလျက်ရှိသော သောက်ရေသန့်အမှတ်တံဆိပ်များမှာ ဝယ်လိုအား ဆွဲဆောင်မှုအနေဖြင့် ၂၀ လီတာဘူးကြီးများတွင် ကံစမ်းမဲအစီအစဉ်များ ထည့်သွင်းလာခြင်းဖြင့် သောက်ရေသန့်ဈေးကွက်ကို ပြိုင်ဆိုင်ဝင်ရောက်နေသည်ဟု ဒဂုံဆိပ်ကမ်းမြို့နယ် မီယာမီ သောက်ရေသန့်အမှတ်တံဆိပ်ကို ကိုယ်စားလှယ်ယူ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချနေသူ ဦးတိုးက ပြောကြားသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် သောက်ရေသန့်အမှတ်တံဆိပ် ၁၀၀ ကျော်ခန့် ဖြန့်ဖြူးရောင်းချလျက် ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှုကြောင့် ဖောက်သည် ပိုမိုရရှိနိုင်ရန် ဆွဲဆောင်မှုများ ပြုလုပ်နေကြကြောင်း၊ ဝယ်လိုအား များပြားလာသည့်အတွက် ယခင်က ၂၀ လီတာ ဘူးကြီးတစ်ဘူးလျှင် ၁၀၀ ကျပ်ဖြင့် ရောင်းချသော်လည်း ဧပြီလမှစ၍ တစ်ဘူးလျှင် ၁၃၀ ကျပ်၊ ၁၅၀ ကျပ်အထိ ဈေးတိုးမြှင့်လာကြပြီး အထပ်မြင့်တိုက်ခန်းများကိုမူ ၁၈၀ ကျပ်မှ ၂၀၀ ကျပ်အထိ ဈေးမြှင့်ရောင်းချလာကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ရေသန့်များ အပြိုင်အဆိုင် ဆွဲဆောင်လာကြသော်လည်း ရေလီတာအပြည့် မပါဝင်ခြင်း၊ ရေသန့်ဘူးများ ပြောင်စင်အောင် မဆေးကြောဘဲ ရေထပ်ဖြည့်ရောင်းချခြင်း၊ ရေသန့်ဘူးခွံများ အရွယ်အစားသေး၍ ထုတ်လုပ်လာကြခြင်း၊ ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ သတ်မှတ်ထားသော စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအား လိုက်နာမှုမရှိခြင်း စသော စီးပွားရေး ကျင့်ဝတ်ဖောက်ဖျက်မှုများ ကြုံတွေ့နေရကြောင်း စားသုံးသူအများစုက ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။ ■

ကျားခေါင်းသဲဘော်ဒီ အဝယ်လိုက်

မန္တလေး၊ ဇူလိုင် ၇

မန္တလေးမြို့တော်ရှိ မော်တော်ယာဉ်အရောင်းအဝယ်ဈေးကွက်၌ ကျားခေါင်းသဲဘော်ဒီဟုခေါ်တွင်သော ပြည်တွင်း၌ တပ်ဆင်ထားသည့် မော်တော်ယာဉ်များအား ဝယ်ယူသူများရှိကြောင်း မော်တော်ယာဉ်အရောင်းအဝယ်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

Toyota Hilux Tiger မော်တော်ယာဉ်အမျိုးအစားခေါင်းနှင့် နောက်ကိုယ်ထည်အား သဲတင်နောက်တွဲပုံသဏ္ဍာန်တို့ တွဲဆက်ထားသော အဆိုပါယာဉ်မှာ ရှေ့ခန်းတွင် လေအေးစက်ဖွင့် စီးနင်းနိုင်ပြီး နောက်တွဲ၌ ကုန်ပစ္စည်းတင်ကာ အကြိမ်းအသုံးပြုနိုင်သည့်အပြင် ကျပ် ၁၂၅ သိန်းသာ ကျသင့်၍ နှစ်ခြိုက်ကြကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ အဆိုပါမော်တော်ယာဉ် ဝယ်ယူလို၍ စက်မှုဇုန်သို့ သွားရောက်လိုသည့် ဆန်ကုန်သည်တစ်ဦးကမူ အဆိုပါမော်တော်ယာဉ်အား ဖခ အက္ခရာဖြင့် ရရှိမည်ဟူ၍ ဝယ်ယူရန် သွားရောက်လေ့လာရာ တပ်ဆင်သူက စရန်ပေးပြီး နှစ်လကျော်ခန့် စောင့်ဆိုင်းရမည်ဆိုသည့်အတွက် ဖခ အက္ခရာ တပ်ဆင်ခွင့်မရမည်ကို စိုးရိမ်သဖြင့် မဝယ်ဖြစ်ခဲ့ကြောင်း၊ တပ်ဆင်သူမှာ မီးစက်ကြီးများအား ကြော်ငြာအားသုံး ထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့်အပြင် ခေါင်းပြတ်ဖင်ပြတ်ဗင် တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်သူပင်ဖြစ်နေကြောင်း ပြောကြားသည်။

ဝေဒသုတေသနအဖွဲ့အမည် အလွဲသုံးစားပြုခံရ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

အနှစ် ၂၀ ကျော်ခန့် သက်တမ်းရှိပြီဖြစ်သော မြန်မာနိုင်ငံ ဝေဒသုတေသနအဖွဲ့၏ အမည်အား အလွဲသုံးစားပြု၍ ဟောစာတမ်းထုတ်ဝေရောင်းချခြင်း၊ ထီပေါက်ဂဏန်းတွက်ချက်ရောင်းချခြင်းတို့ကို ကြားသိနေရကြောင်း အဆိုပါအဖွဲ့က ပြောကြားသည်။

အဆိုပါဟောစာတမ်းများ၊ ထီပေါက်ဂဏန်း တွက်ချက်ထုတ်ဝေမှုများသည် မြန်မာနိုင်ငံ ဝေဒသုတေသနအဖွဲ့နှင့် လုံးဝသက်ဆိုင်မှုမရှိကြောင်း၊ အဖွဲ့အနေနှင့် မည်သူတစ်ဦးတစ်ယောက်ကိုမျှ တာဝန်ပေးစေခိုင်း၍ အလှူငွေ ကောက်ခံခိုင်းခြင်း အလျှင်းမရှိကြောင်း၊ အဖွဲ့၏ အမည်ကို အလွဲသုံးစားပြုသူများ၊ ဂုဏ်သတင်းညှိုးနွမ်းအောင် ပြုမူသူများ၊ အကျိုးစီးပွားကို ထိခိုက်နစ်နာစေရန် မရိုးမဖြောင့်သောသဘောဖြင့် ပြောဆိုပြုလုပ်သူများကိုလည်း ဥပဒေနှင့်အညီ အရေးယူမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းအဖွဲ့က အသိပေးပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ဝေဒသုတေသနအဖွဲ့ကို ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှ စတင်၍ အသင်းအဖွဲ့ဖွဲ့စည်းခွင့်လက်မှတ်အမှတ်–၁၁၉၀ ဖြင့် တရားဝင်မှတ်ပုံတင်ဖွဲ့စည်းခဲ့ပြီး အပတ်စဉ် ဝေဒပညာရပ်ဆိုင်ရာသင်တန်းများအား အခမဲ့ပို့ချပေးခြင်း၊ ဝေဒပညာရပ်နှင့် ပတ်သက်သော သုတေသနလုပ်ငန်းများအား လုပ်ဆောင်ခြင်းနှင့် ဝေဒပြက္ခဒိန် တွက်ချက်ထုတ်ဝေရောင်းချခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်နေသော အဖွဲ့အစည်း ဖြစ်သည်။

■

မုန်တိုင်းကြောင့် ကြက်သွန်ကုန်သည်အချို့ အရှုံးပေါ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၈

မေလအတွင်း ဘင်္ဂလားပင်လယ်အော်၌ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော မုန်တိုင်းကြောင့် မြိတ်သို့ထွက်ခွာမည့် စက်လှေအချို့ မထွက်နိုင်ခဲ့၍ ကြက်သွန်နီ၊ ဖြူများ တင်ပို့ရန် စီစဉ်ထားသော ကုန်သည်ကြီးအချို့ အရှုံးပေါ်ခဲ့ရကြောင်း အဆိုပါကုန်သည် အသိုင်းအဝိုင်းမှ သိရသည်။

ပြည်ပဈေးကွက်သို့ တင်ပို့ရန်စီစဉ်နေသော အဆိုပါကုန်စည်များမှာ မြဝတီသို့ သွားသော ကားလမ်းနေရာအချို့ ရေကြီး၍ ပျက်စီးခဲ့သဖြင့် မြဝတီသို့ ကုန်စည်ကားများ အချိန်မီ မသွားနိုင်ခဲ့၍ ပစ္စည်းစုပုံကာ ကြက်သွန်ဖြူ၊ နီ ဈေးနှုန်းမှာ နှစ်ပတ်အတွင်း တစ်ပိဿာလျှင် ၂၀ ကျပ်မှ ၃၀ ကျပ်အထိ ကျဆင်းခဲ့ကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်မှ ငရုတ် ကြက်သွန်ပွဲရုံ ပိုင်ရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

သင်္ဘောသားများ သြစတြေးလျဗီဇာ အသုံးမပြုတော့

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၃၀

နိုင်ငံခြားသင်္ဘောသားအဖြစ် သွားရောက်လုပ်ကိုင်မည့် မြန်မာနိုင်ငံသားသင်္ဘောသားများအတွက် ဗီဇာလျှောက်ထားရာတွင် သြစတြေးလျ ပြည်ဝင်ခွင့်ဗီဇာကို အသုံးမပြုတော့ကြောင်း သင်္ဘောသား အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေရေးဝန်ဆောင်မှု

လုပ်ငန်းနှင့် နီးစပ်သည့် အသိုင်းအဝိုင်းမှ သိရသည်။

ဇူလိုင်လ ၁ ရက်မှစ၍ မြန်မာ သင်္ဘောသားများအတွက် အဆိုပါနိုင်ငံမှ ဗီဇာထုတ်မပေးတော့ကြောင်း တရားဝင် ထုတ်ပြန်ကြေညာခဲ့သဖြင့် အဆိုပါနိုင်ငံမှ တစ်ဆင့် နိုင်ငံခြားသင်္ဘောတက်ရန်မဖြစ်နိုင်တော့ကြောင်း ပြည်ပခရီးစဉ်အတွက် ပြင်ဆင်နေသော မြန်မာသင်္ဘောသား တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အဆိုပါထုတ်ပြန်ချက်ကြောင့် ယင်းနိုင်ငံသို့ နိုင်ငံခြားသင်္ဘောများ ဆိုက်ကပ်သည့်အခါ ဆင်းသက်လည်ပတ်ရန် ခွင့်မပြုသည့်နိုင်ငံသားများစာရင်းတွင် မြန်မာများ ပါဝင်လာဖွယ်ရှိကြောင်း ဝါရင့်မြန်မာသင်္ဘောသားတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ယခုနှစ်အတွက် မြန်မာ - ဗီယက်နမ် ကုန်သွယ်မှု ကန်ဒေါ်လာ သန်း ၅၀ မှန်း

ရန်ကုန်၊ ဇွန် ၁၀

မြန်မာ–ဗီယက်နမ် နှစ်နိုင်ငံ၏ အပြန်အလှန် ကုန်သွယ်မှုပမာဏအား ယခုနှစ်အတွင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်း ၅၀ အထိရောက်ရှိပြီး စုစုပေါင်း ၆၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်လာရန် မျှော်မှန်းထားကြောင်း ဗီယက်နမ်နိုင်ငံကုန်သွယ်ရေးဝန်ကြီးဌာန (MOT)က ဇူလိုင်လဆန်းအတွင်း ထုတ်ဖော်ပြောကြားသည်။

နည်းလမ်းနှစ်မျိုးဖြင့် ကုန်သွယ်မှု စုစုပေါင်းကို တွက်ချက်ပါက ယခင်နှစ် (၂၀၀၃ ခုနှစ်)တွင် နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှုမှာ စုစုပေါင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃၈သန်း ရှိခဲ့ရာ ယင်းပမာဏသည် ပြီးခဲ့သော ၂၀၀၂ ခုနှစ်နှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက သုံးဆမျှ တိုးတက်လာခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု MOT က ဆိုသည်။ MOT မှ ထုတ်ပြန်ထားသော ကိန်းဂဏန်းများအရ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ဗီယက်နမ်နိုင်ငံမှ မြန်မာနိုင်ငံသို့ စုစုပေါင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၃ သန်းဖိုး တင်ပို့ခဲ့ရာ ၂၀၀၂ ခုနှစ်ကထက် ၁၈၆ ရာခိုင်နှုန်းမြင့်တက်ခဲ့ပြီး မြန်မာနိုင်ငံမှ ဗီယက်နမ်နိုင်ငံသို့ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၈ သန်းဖိုး တင်ပို့ခဲ့ရာ ၃၆၀ ရာခိုင်နှုန်း အထိ တစ်ဟုန်ထိုး မြင့်တက်ခဲ့ကြောင်း သိရသည်။

ဗီယက်နမ်နိုင်ငံမှ မြန်မာနိုင်ငံသို့ လျှပ်စစ်မီးချောင်း၊ ပလတ်စတစ်ပစ္စည်း၊ အလှကုန်ပစ္စည်းနှင့် အရည်အသွေးမြင့် စားသောက်ကုန်ပစ္စည်းများ တင်ပို့ပြီး မြန်မာနိုင်ငံမှ သစ်နှင့် ကျောက်မျက်ရတနာများ တင်သွင်းသည်ဟု MOT ၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

စပါးလင်ဆီ တရုတ်ပို့

မိုးညှင်း၊ ဇွန် ၂၉

စပါးလင် (ဒေသအခေါ် ကိုင်းမွှေးပင်)အညိုမှ အဆီဖြစ် ထုတ်လုပ်ထားသည့် စပါးလင်ဆီများအား တရုတ်နိုင်ငံသို့ အဓိကထား တင်ပို့ရောင်းချလျက်ရှိနေကြောင်း လက်တွေ့တင်ပို့ရောင်းချနေသော မိုးညှင်းမြို့နယ်ရှိ ကုန်သည်တစ်ဦးက ဇွန်လနှောင်းပိုင်းတွင် ပြောကြားသည်။

အဆိုပါစပါးလင်ဆီအတွက် တစ်ကီလိုဂရမ်လျှင် တရုတ်ယွမ်ငွေ ၆၀ ခန့် ရရှိပြီး ပေပါတစ်လုံးအပြည့် ရောင်းချပေးနိုင်ပါက ဈေးပိုမိုရရှိကြောင်း၊ ဆေးဝါးနှင့် အလှကုန်ပစ္စည်းများတွင် အဓိကအသုံးပြုနေခြင်းဖြစ်သည်ဟု ကြားသိရကြောင်း၊ သို့ဖြစ်၍ ဈေးကွက်အမြဲရှိနေကြောင်းနှင့် ဗန်းမော်မှတစ်ဆင့် တရုတ်နယ်စပ်မြို့သို့ သွားရောက်ရောင်းချရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောဆိုသည်။

ယင်းစပါးလင်အညိုမျိုးသည် မြေလွတ်မြေရိုင်းများတွင် အလွယ်တကူ စိုက်ပျိုးရှင်သန်နိုင်သည့်အပြင် တစ်ကြိမ်စိုက်ပျိုးရုံမျှနှင့် တစ်နှစ်ပတ်လုံး ရှင်သန်နိုင်ကြောင်း၊ စတင်စိုက်ပျိုးချိန်မှ သုံးလကြာလျှင် ပေါင်းခံချက်လုပ်နိုင်ပြီး တစ်ဧကလျှင် စပါးလင်ဆီ ပုလင်း ၄၀ ခန့် ထွက်ရှိကြောင်း မိုးညှင်းမြို့နယ်မှ စပါးလင်စိုက်ပျိုးသူတောင်သူတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ ■

မိုက္ကရိုဝေ့ဖ်မီးဖို ဈေးအနိမ့်ဖြင့် ဝင်ရောက်

မန္တလေး၊ ဇူလိုင် ၄

Aiting အမည်ရှိ ယွမ် ၄၅၀ တန် တရုတ်မိုက္ကရိုဝေ့ဖ်မီးဖိုများ ရွှေလီနယ်စပ်မှ တစ်ဆင့် မန္တလေးမြို့တော်သို့ အမြောက်အမြား ဝင်ရောက်လာကြောင်း ဒေသခံ ကုန်သည်တစ်ဦးက ဇူလိုင်လဆန်း၌ ပြောကြားသည်။

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ ယူနန်ပြည်နယ်ထုတ် အဆိုပါမီးဖိုများမှာ ဒီဇိုင်းလှပ၍ ဈေးသက်သာသော်လည်း ပြည်တွင်းမီးအားဖြင့် အချိန်မရွေးအသုံးပြု၍ မရသည့်အတွက် ပြန်လည်ရောင်းချရန် မလွယ်ကူကြောင်း တင်သွင်းလာသူနှင့် တရုတ်နိုင်ငံသို့ လိုက်ပါသွားသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ■

ရေနုတ်မြောင်းဖုံးများ စနစ်တကျ ထားရှိသင့်

ရန်ကုန်၊ မေ ၂၂

ရန်ကုန်မြို့၌ မိုးသည်းထန်စွာ ရွာသွန်းပါက လမ်းမကြီးများပေါ်တွင် ရေလျှံတက်မှုများ ဖြစ်ပေါ်စေပြီး သွားလာရေးခက်ခဲခြင်းနှင့် ဘေးအန္တရာယ်ဆိုးများ ကြုံတွေ့ရသောကြောင့် ရေနုတ်မြောင်းများ စနစ်တကျ တူးဖော်ပေးကာ မြောင်းကြီးများတွင် မြောင်းဖုံးများ ထားသင့်ကြောင်း မြို့ပြလေ့လာသူတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

မေလ ၂၂ ရက်နေ့က မိုးအဆက်မပြတ် ရွာသွန်းမှုကြောင့် တစ်နာရီအတွင်း လသာ၊ ဗဟန်း၊ ဗိုလ်တထောင်၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်၊ ပုဇွန်တောင်၊ တာမွေ၊ ကျောက်တံတား၊ ပန်းဘဲတန်းနှင့် လမ်းမတော်မြို့နယ်တို့ရှိ လမ်းမကြီးနှင့် ရပ်ကွက်လမ်းများ ရေမြုပ်ခဲ့ရပြီး ရေဖုံးလွှမ်းခဲ့မှုကြောင့် မော်တော်ယာဉ်များ ယာဉ်ကြောပိတ်ဆို့မှု ဖြစ်ပွားခဲ့ကာ ခရီးသွားများ အချိန်ကြန့်ကြာနှောင့်နှေးခဲ့ရကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ထိုနေ့က မိုးသည်းထန်စွာ ရွာသွန်းခဲ့မှုကြောင့် ယုဇနပလာဇာရှေ့တွင် လမ်းမကြီးများပေါ်သို့ ရေလျှံတက်မှု ဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး ရေတက်ချိန် ကြာမြင့်မှုကြောင့် မော်တော်ယာဉ်များ လမ်းပိတ်ဆို့မှု ဖြစ်ပွားခဲ့သည်။ ရေဖုံးလွှမ်းခဲ့မှုများကြောင့် မော်တော်ယာဉ်တစ်စီးမှာ စက်ပျက်မော်တော်ယာဉ်တစ်စီးအား သံကြိုးဖြင့် ဆွဲယူလာစဉ် သံကြိုးမှာ ရေထဲတွင် ဖုံးအုပ်နေသောကြောင့် ခရီးသွားအမျိုးသမီးတစ်ဦးမှာ သံကြိုးကိုမမြင်နိုင်ဘဲ လမ်းဖြတ်ကူးရင်း ခလုတ်တိုက်မိ၍ ရေထဲသို့မှောက်လျက် လဲကျသွားကြောင်း၊ လဲကျစဉ်အတွင်း မြို့နယ်ပညာရေးမှူးရုံးမှ အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦး မောင်းနှင်လာသော မော်တော်ကားမှာ ရေထဲ၌ လဲကျနေသော အမျိုးသမီးမျက်နှာပြင်ကို ပွတ်တိုက်မိမလို ဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း၊ အမျိုးသမီးမှာ ကားဖြင့် ပွတ်တိုက်မှုကြောင့် ဒဏ်ရာအနာတရမဖြစ်သော်လည်း အကြောက်လွန်ကာ မေ့မျောသွားခဲ့သဖြင့် မြို့နယ်ပညာရေးမှူးရုံးမှ အဖွဲ့ဝင်က ၎င်း၏ကားဖြင့် သျှင်ပါကူ အထူးကုဆေးခန်းသို့ တင်ပို့ပေးခဲ့ကြောင်း၊ အဆိုပါဖြစ်ပွားမှုများ၏ အကြောင်းရင်းမှာ လမ်းမကြီးများတွင် ရေဖုံးလွှမ်းနေမှုကြောင့် ဘေးအန္တရာယ်ကို မမြင်နိုင်ကြောင်း ယုဇနပလာဇာရှေ့တွင် အထည်ဆိုင်ဖွင့်လှစ်သူတစ်ဦးက ၎င်းမြင်တွေ့ခဲ့သမျှကို ရှင်းပြသည်။

ထို့အပြင် မေလ ၂၂ ရက်နေ့ ညနေ ၄ နာရီခန့်မှစတင်၍ မိုးသည်းထန်စွာ ရွာသွန်းခဲ့သဖြင့် တာမွေမြို့နယ်ရှိ လမ်းမကြီးများနှင့် ရပ်ကွက်များတွင် ရေလျှံတက်မှုများ ဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး ရပ်ကွက်ထဲမှ ကလေးများ မိုးရေထွက်ချိုး၍ ဆော့ကစားကြစဉ် တာမွေဗလီဝင်းထဲတွင် နေထိုင်သူ အသက် ၁၆ နှစ်ခန့်အရွယ်ရှိ မောင်ဝင်းသူတိုးမှာ ခာတ်ဆီပုံးအလွတ်ဖြင့် တက်နင်း၍ ဆော့ကစားနေစဉ် အရှိန်လွန်ကာ ရေမြောင်းအတွင်းသို့ ပြုတ်ကျမျောပါသွားခဲ့ရာ မေလ ၂၃ ရက်နေ့တွင် မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ် ဩဘာဂျုံစက်ရုံဘေးရှိ ရေမြောင်းထဲတွင် အလောင်းကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြောင်း တာမွေမြို့နယ် မြန်မာနိုင်ငံရဲတပ်ဖွဲ့မှ တာဝန်မှူးက ပြောကြားသည်။ လမ်းမကြီးများပေါ်တွင် ရေများဖုံးလွှမ်းနေပါက ရေမြောင်းများကို မမြင်တွေ့ရသဖြင့် အသက်အန္တရာယ်ဆိုးများကို ကြုံတွေ့ရသောကြောင့် ရေမြောင်းကြီးများကို မြောင်းဖုံးများ ဖုံးအုပ်ထားသင့်ကြောင်း ၎င်းက အကြံပြုသည်။

မြောင်းဖုံးများ မထားရှိခြင်းကြောင့် အမှိုက်များကို စည်းကမ်းမဲ့စွာ ရေမြောင်းကြီးများတွင် စွန့်ပစ်ခဲ့သဖြင့် ရေမြောင်းကြီးများတွင် အမှိုက်များ ပိတ်ဆို့ပြီး ရေကောင်းစွာ မစီးနိုင်တော့ဘဲ ရေလျှံတက်လေ့ရှိကြောင်း၊ ရပ်ကွက်များတွင် ရေနုတ်မြောင်းများ စနစ်တကျ တူးဖော်ခဲ့ခြင်း မရှိ၍ ရေလျှံတက်မှု မကြာခဏ ဖြစ်ပွားခဲ့ကြောင်း တာမွေမြို့နယ်ရှိ ဒေသခံတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မိုးအဆက်မပြတ် ရွာသွန်းခဲ့ပါက လမ်းမများ ရေဖုံးလွှမ်းပြီး လမ်းပိတ်ဆို့မှုများ ဖြစ်ပွားခဲ့သည့်အပြင် တာမွေမြို့နယ်ရှိ စားသောက်ဆိုင်များ၊ အရောင်းဆိုင်များနှင့် မြေညီထပ်တိုက်ခန်းများ ရေဝင်ခဲ့ပြီး ရောင်းဝယ်မှုကို ခေတ္တရပ်ဆိုင်းထားရကြောင်း ၎င်းကဆိုသည်။ အသက်အန္တရာယ်များ မဖြစ်ပွားစေရန် သက်ဆိုင်ရာဌာနများက ရေစီးရေလာကောင်းမွန်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးခြင်း၊ အမှိုက်များအား ရေမြောင်းကြီးထဲတွင် မစွန့်ပစ်ရန် မြောင်းဖုံးများထားခြင်းတို့ ဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း မကြာခဏ ရေလျှံတက်လေ့ရှိသော မြို့နယ်များတွင် နေထိုင်သူအချို့က အကြံပြုသုံးသပ်သည်။

ပြင်ဆင်ချက်

၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇွန်လထုတ် Living Color မဂ္ဂဇင်း အမှတ်(၁၀၈)၊ စာမျက်နှာ 14(8)ရှိ 'သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားဒေသငါးခု တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်မည်' သတင်း ပထမစာပိုဒ်ပါ 'လက်ထောက်ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးအောင်ဒင်'အစား 'စာတမ်းရှင်တစ်ဦး'ဟုလည်းကောင်း၊ ဇူလိုင်လထုတ် အမှတ်(၁၀၉)၊ စာမျက်နှာ 13 ရှိ 'စက်မှုဇုန် Web Site လွှင့်တင်မည်' သတင်းပထမစာပိုဒ်ပါ 'www.myanmarindustry.com' အစား 'www.myanmarindustrial.com' ဟုလည်းကောင်း၊ စာမျက်နှာ 18(5) ရှိ 'ကွန်ပျူတာရောင်းအားကျ' သတင်းပထမစာပိုဒ်ပါ 'အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်အထွေထွေမန်နေဂျာ'အစား 'အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ'ဟုလည်းကောင်း ပြင်ဆင်ဖတ်ရှုပါရန်။

ယာဉ်စည်းကမ်း သင်ရိုးညွှန်းတမ်း ကျောင်းသားများ၏ ဆုရလက်ရာများ ထည့်သွင်း

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ရန်ကုန်မြို့တော်နှင့် မန္တလေးမြို့တော်ရှိ မူလတန်း၊ အလယ်တန်း၊ အထက်တန်းကျောင်းများတွင် ဘာသာရပ်တစ်ခုအဖြစ် စတင်သင်ကြားနေသည့် ယာဉ်စည်းကမ်းလမ်းစည်းကမ်းဆိုင်ရာ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းတွင် လွန်ခဲ့သည့်နှစ်များက ကျင်းပခဲ့သည့် ယာဉ်စည်းကမ်းလမ်းစည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေး ပညာပေး ပန်းချီ၊ ကာတွန်းပြိုင်ပွဲမှ ကျောင်းသားများအပါအဝင် ဆုရလက်ရာများ ထည့်သွင်းဖော်ပြကြောင်း မန္တလေးမြို့တော်ရှိ အထက်တန်းကျောင်းတစ်ကျောင်းမှ ဆရာမတစ်ဦးက ဇူလိုင်လဆန်း၌ ပြောကြားသည်။

စာသင်ချိန်မပျက်ဘဲ ဘာသာရပ်တစ်ခုအဖြစ် ထည့်သွင်းသင်ကြားသည့် ယင်းသင်ရိုးညွှန်းတမ်းတွင် ယာဉ်မောင်းသူများအတွက်သာမက ကလေးများ လမ်းလျှောက်သည့်အခါ လိုက်နာရမည့်စည်းကမ်းများကို အဓိကထား စိတ်ဝင်စားစေရန် ထည့်သွင်းထားသည်ကို တွေ့ရကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

Miss Panasonic Battery ဓာတ်ပုံပြိုင်ပွဲ ကျင်းပမည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

မြန်မာနိုင်ငံ ဓာတ်ပုံအသင်းက ကမကထပြုလုပ်၍ Miss Panasonic Battery ဓာတ်ပုံပြိုင်ပွဲကို ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဩဂုတ်လအတွင်း ကျင်းပမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာနိုင်ငံဓာတ်ပုံအသင်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ပြိုင်ပွဲဝင်များအနေနှင့် 35 mm Color Slide Flimဖြင့် ရိုက်ကူးထားသော ရောင်စုံဓာတ်ပုံများကို အများဆုံး ခြောက်ပုံအထိ တင်သွင်းယှဉ်ပြိုင်နိုင်ပြီး ဩဂုတ်လ ၆ ရက်နေ့ ရုံးချိန်အတွင်း မြန်မာနိုင်ငံဓာတ်ပုံအသင်းသို့ နောက်ဆုံးထား ပေးသွင်းရမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။ ယခုဓာတ်ပုံပြိုင်ပွဲသည် Panasonic ဘက်ထရီ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအတွက် ဒုတိယအကြိမ်ပြုလုပ်သော ဓာတ်ပုံပြိုင်ပွဲ ဖြစ်သည်။

အောင်မင်္ဂလာသို့ ကြိုပို့ကားများ ပြေးဆွဲ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁

ရန်ကုန်မြို့လယ်မှနေ၍ မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်ရှိ အောင်မင်္ဂလာအဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်းသို့ ပြေးဆွဲမည့် ကြိုပို့ကားများတွင် လိုက်ပါစီးနင်းသည့်ခရီးသည်များပြားလာကြောင်း မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်တွင် နေထိုင်သည့် အဝေးပြေးမော်တော်ယာဉ်လက်မှတ်ကိုယ်စားလှယ်ယူရောင်းချသူတစ်ဦးက ဇွန်လ နောက်ဆုံးပတ်အတွင်း၌ ပြောကြားသည်။

အဝေးပြေးမော်တော်ယာဉ်လိုင်းများ၏ အစီအစဉ်ဖြင့် ၂၀၀၄ ခုနှစ်ဆန်းပိုင်းမှစ၍ အောင်ဆန်းအားကစားပြိုင်ကွင်းရှိ လက်မှတ်အရောင်းဌာနများရှေ့မှ အောင်မင်္ဂလာအဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်းသို့ ခရီးသည်တစ်ဦးလျှင် ၇၀၀ ကျပ်နှုန်းဖြင့် ကြိုပို့ယာဉ်များ ပြေးဆွဲလျက်ရှိရာ လာရောက်စီးနင်းမှု တဖြည်းဖြည်းများပြားလာကြောင်း၊ ထိုသို့ဖြစ်ရခြင်းမှာ အောင်မင်္ဂလာအဝေးပြေးယာဉ်ရပ်နားစခန်းသို့ လိုင်းကားမလွယ်ကူခြင်း၊ မိုးရွာချိန်တွင် စင်းလုံးငှားယာဉ်များက မြို့လယ်မှ အောင်မင်္ဂလာသို့ ၄၅၀၀ ကျပ်ခန့် တောင်းလေ့ရှိခြင်းတို့ကြောင့် ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

ငှက်ကြည့်ခြင်း သင်တန်းပေး

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၃

ငှက်ဝါသနာရှင်များနှင့် ငှက်ချစ်သူများအတွက် ငှက်ကြည့်လေ့လာခြင်း အခြေခံအဆင့် သင်တန်းကို ရန်ကုန်တိုင်းလှော်ကားဥယျာဉ်၌ ဇူလိုင်လ ၁၇ ရက်နေ့တွင် ပထမဦးဆုံးအကြိမ် စတင် ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း မြန်မာငှက်ဝါသနာရှင်အသင်းအတွင်းရေးမှူး ဦးသက်ဇော်နိုင်က Living Color သို့ ပြောကြားသွားသည်။ အဆိုပါသင်တန်းကို ငှက်ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်နှင့် ဝါသနာရှင်များ ပေါ်ထွန်းလာစေရန်၊ သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ရေး ပညာပေးနိုင်ရန်နှင့် သဘာဝအခြေခံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရန် ရည်ရွယ်ဖွင့်လှစ်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယင်းသင်တန်း၌ ငှက်အမျိုးအစား ခွဲခြားနည်း၊ ငှက်လေ့လာရာတွင် ဆောင်ရန် ရှောင်ရန်အချက်များနှင့် ငှက်စာရင်း (Data) ကောက်ယူပုံကောက်ယူနည်း စသည်တို့ ပါဝင်မည်ဖြစ်ပြီး သစ်တောဦးစီးဌာန သဘာဝဝန်းကျင်နှင့် သားငှက်တိရစ္ဆာန်ထိန်းသိမ်းရေးဌာန၊ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ် သတ္တဗေဒဌာနနှင့် မြန်မာငှက်ဝါသနာရှင်အသင်းတို့မှ တာဝန်ရှိသူများနှင့် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များက စာတွေ့ လက်တွေ့ သုံးရက်ကြာ သင်ကြားပို့ချသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

Euro 2004 ချန်ပီယံ ဂရိအသင်း GRAND ROYAL ၏ ဒုတိယအများဆုံး အဖုံးတွင်း ကံစမ်းမဲဖြစ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ပြီးခဲ့သည့် Euro 2004 ဘောလုံးပွဲကို အခြေခံ၍ Grand Royal Whisky က အဖုံးအတွင်း ကံစမ်းမဲအစီအစဉ်ပြုလုပ်ခဲ့ရာ ဗိုလ်စွဲခဲ့သည့် ဂရိအသင်းသည် အဖုံးအတွင်း ကံစမ်းမဲ ဒုတိယအများဆုံးဖြစ်သည်ဟု International Beverages Trading Co., Ltd. မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဇူလိုင်လ ဒုတိယပတ်အတွင်း Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါ ကံစမ်းမဲအစီအစဉ်တွင် ကုမ္ပဏီက ဗိုလ်စွဲနိုင်သော ဦးစားပေးအသင်းများအဖြစ် အုပ်စုငါးစုခွဲ၍ထားရာ ဂရိအသင်းအား စတုတ္ထဦးစားပေးအုပ်စုတွင် ထည့်သွင်းထားပြီး ပဥ္စမဦးစားပေးအုပ်စုတွင် လစ်ဗီးယားအသင်းကို ကံစမ်းမဲပွဲအများဆုံး ထည့်သွင်းထားသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ဆုများ၏ သုံးပုံတစ်ပုံခန့်ကို ဇူလိုင်လ ဒုတိယပတ်အထိ ကုမ္ပဏီမှ ထုတ်ပေးနေခဲ့ပြီး ကံစမ်းမဲသတ်မှတ်ကာလ စက်တင်ဘာလ ၃၀ ရက်အထိ ဆက်လက်ထုတ်ပေးသွားမည်ဖြစ်ကြောင်းနှင့် ဈေးကွက်အတွင်းမှ ရရှိသော အတည်မပြုရသေးသည့် သတင်းတစ်ရပ်အရ ဂရိအသင်းဦးစားပေးအဖုံးများမှ စုစုပေါင်း ကျပ်သိန်း ၅၀၀၀ ခန့် ပေးလျော်ရဖွယ်ရှိကြောင်း သိရသည်။

ကျောက်ဆည်စက်ရုံမှ ကြက်သွန်ထုပ်ပိုးအိတ် ထုတ်လုပ်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၁၀

ကျောက်ဆည်စက်မှုနယ်မြေတွင် တည်ရှိသော ပလတ်စတစ်စက်ရုံမှ ကြက်သွန်အိတ်များ ထုတ်လုပ်ရန် စီစဉ်လျက်ရှိကြောင်း အမှတ် (၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ကုန်စည်ဈေးကွက်အတွင်း ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ဝန်းကျင်မှစတင်၍ ကြက်သွန်နီအိတ်များကို ယခင်ဂုန်နီအိတ်မှ ပလတ်စတစ်အိတ်များဖြင့် ပြောင်းလဲထုပ်ပိုးလာခဲ့ပြီး ကြက်သွန်ထွက်ရှိမှုနှင့် ဝယ်လိုအားအချိုးမညီသဖြင့် ပလတ်စတစ်အိတ် ဈေးနှုန်းမှာ ယခင် ၁၀၀ ကျပ်ကျော်မှ ၅၀ ကျပ်အထိ ကျဆင်းနေကြောင်း ဘုရင့်နောင်ပွဲရုံတန်းမှ ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ပလတ်စတစ်ကြက်သွန်အိတ် ထုတ်လုပ်မည့် ပလတ်စတစ်စက်ရုံ ကျောက်ဆည်အား အမှတ်(၁)စက်မှုဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ဆေးဝါးနှင့် အိမ်သုံးပစ္စည်းလုပ်ငန်းက ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဧပြီလ ၁၁ ရက်နေ့တွင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့ပြီး တစ်နှစ်လျှင် ဘိလပ်မြေအိတ်ခွဲ ကိုးသန်း ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည်ဟု ဝန်ကြီးဌာနမှ သတင်းထုတ်ပြန်ထားသည်။

LIVING COLOR MAGAZINE , 526302 , 4412163

M.Sc IT သင်တန်း တစ်နှစ်လျှင် နှစ်ကြိမ် ဖွင့်လှစ်မည်

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင်

မြန်မာ့ကွန်ပျူတာကုမ္ပဏီလီမိတက် (MCC) နှင့် အင်္ဂလန်အခြေစိုက် University of Porsmouth တို့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မည့် ကွန်ပျူတာမဟာဘွဲ့သင်တန်းသစ် (M.Sc in Strategic Business IT) သင်တန်းအား ဖေဖော်ဝါရီလတွင် တစ်ကြိမ်၊ စက်တင်ဘာလတွင် တစ်ကြိမ် ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ယင်းတက္ကသိုလ်၏ အရှေ့တောင်အာရှဒေသဆိုင်ရာ မန်နေဂျာက ဇူလိုင်လ ၉ ရက်နေ့တွင် MICT Park ၌ ကျင်းပသော ၎င်းဘွဲ့လွန်သင်တန်း မိတ်ဆက်ပွဲ၌ ပြောကြားသည်။

အဆိုပါကွန်ပျူတာဘွဲ့လွန်သင်တန်းသို့ ကွန်ပျူတာအထူးပြုဘွဲ့ ရရှိသူများသာမက IT Experience နှင့် Management Experience သုံးနှစ်မှ ငါးနှစ်အတွင်း ရှိသူများအပြင် ဘွဲ့တစ်ခုခုရရှိထားသူတိုင်း တက်ရောက်နိုင်ကြောင်း MCC ၏ ပြောကြားချက်အရ သိရသည်။

ကွမ်းစားဆေးဘူးအတွင်း ကံစမ်းမဲများ မတွေ့ရ

ရန်ကုန်၊ ဇူလိုင် ၆

ဈေးကွက်အတွင်း ဖြန့်ချိနေသော ကွမ်းစားဆေးတစ်မျိုးသည် ကံစမ်းမဲ ပါသည်ဟု ကြော်ငြာထားသော်လည်း ဘူးအတွင်း လုံးဝမပါဝင်ကြောင်း ကွမ်းစားဆေးရောင်းချသူတစ်ဦးက ဇူလိုင်လ ဒုတိယပတ်အတွင်း Living Color သို့ ပြောကြားသည်။ ထိုကွမ်းစားဆေးဘူးများ၏ အပေါ်တွင် 'ဘူးအတွင်း ကံစမ်းမဲပါသည်' ဟု စာသားကိုသာ တွေ့ရပြီး ဘူး ၁၁ ဘူး ဖောက်ကြည့်ပြီးသည့်တိုင် လုံးဝမပါဝင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

သတင်းဆောင်းပါး

ဤကဏ္ဍတွင်......

၂၂ ပြည်ပသို့ မိကျောင်းအကောင် တစ်ရာကျော် နှစ်စဉ်တင်ပို့၊ သားရေကြိတ်စက်နှင့် အဆင့်မီ မိကျောင်းပြတိုက် တည်ထောင်မွမ်းမံရန် လိုအပ်

၂၄ နိုင်ငံခြားတက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့် လျှောက်ရာတွင် NGO များ အထောက်အပံ့ကောင်းဖြစ်

၂၆ ၂၀၀၅ ၌ မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံး အိုင်အိုဒင်းဆား သုံးစွဲကြောင်း ကြေညာရန်ရည်မှန်း

၂၈ မြေအောက်ထပ် ကားရပ်နားရန် နေရာများ အပြည့်အဝ အသုံးချမှု အားနည်း၊ ပြင်ပတွင် ကားရပ်နားခြင်းကြောင့် ယာဉ်ကြောပိတ်ဆို့

၃၀ တိုက်ခန်းဈေးကျသော်လည်း လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းများ ဈေးဦးမော့

၃၁ နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှုတိုးမြှင့်ရန် တရုတ်ကုန်သွယ်တို့ မြန်မာနိုင်ငံလာရောက်၊ မျောက်ခေါင်းဥ စိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆေးဝါးတင်သွင်းရန် သဘောတူ

၃၃ တက္ကသိုလ်ဝတ်စုံများ အရောင်း အဝယ်သွက်၊ အဝတ်အထည် အော်ဒါမှာယူမှုပုံစံ ပြောင်းလဲ

၃၄ နည်းပညာအားနည်းမှုကြောင့် ဝါးတင်ပို့မှုနှင့် နိုင်ငံခြားငွေရရှိမှု နည်းပါးသေး၊ နိုင်ငံတကာနှင့် နည်းပညာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်လို

၃၆ Miss ASEAN 2004 ပြိုင်ပွဲဝင်သူများ ပညာအရည်အချင်းနှင့် ဉာဏ်ရည်မြင့်မားရန် အထူးလိုအပ်

၃၇ အမျိုးသမီးများ စားဖိုမှူးတာဝန်ဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းခွင့်နည်းပါး

မိကျောင်းမွေးမြူရေးကန်

ပြည်ပသို့ မိကျောင်းအကောင်တစ်ရာကျော် နှစ်စဉ်တင်ပို့ သားရေကြိတ်စက်နှင့် အဆင့်မီ မိကျောင်းပြတိုက် တည်ထောင်မွမ်းမံရန် လိုအပ်

မိုးကျော်လွင်

၂-၇-၂၀၀၄

၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချရန်အတွက် မိကျောင်းအကောင် တစ်ရာကျော် ရွေးချယ်ထားပြီးဖြစ်ကြောင်း၊ ပြည်ပတွင် မိကျောင်းသားရေလုံးပတ် တစ်လက်မလျှင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၆၀ ရှိကြောင်း၊ ပြည်တွင်း၌ မိကျောင်းသားရေကို ထုတ်လုပ်နိုင်ရန် အရည်အသွေးမီ မိကျောင်းသားရေကြိတ်စက် မရှိသည့်အတွက် ယခုကဲ့သို့ ပြည်ပသို့ တင်ပို့ရောင်းချနေရကြောင်း မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာန(မွေး/ရေ)မှ အရာထမ်းတစ်ဦးက ဇွန်လလယ်တွင် Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

၂၀၀၃ ခုနှစ်က ခြောက်ပေအထက် မိကျောင်းအကောင်တစ်ရာကျော် ဂျပန်၊ ကမ္ဘောဒီးယား၊ ထိုင်ဝမ်၊ အင်္ဂလန်နိုင်ငံများသို့ တင်ပို့ရောင်းချခဲ့ကြောင်း၊ မိကျောင်းများကို အဆိုပါနိုင်ငံများ၌ ဟိုတယ်အစားအစာထက် သားရေကို အဓိကထုတ်ယူကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ယခုအခါတွင် မိကျောင်းအကောင်ပေါက်ငယ်များကို အိမ်၊ သံရုံး၊ ဟိုတယ်များတွင် အလှမွေးမြူနိုင်ရန်အတွက် မွေး

မြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနက ၂၀၀၃ ခုနှစ်နှောင်းပိုင်းတွင် ခွင့်ပြုခဲ့ကြောင်း သက်ဆိုင်ရာမှ သိရသည်။ မိကျောင်း အကောင်ငယ် မွေးမြူလိုသူများသည် ဦးစွာ မွေးမြူရေးနှင့် ရေလုပ်ငန်းဝန်ကြီး ဌာနတွင် မွေးမြူခွင့်လျှောက်လွှာ တင်ရပြီး ခွင့်ပြုချက်ရမှသာ မွေးမြူနိုင်ကြသည်။ ယခုအခါ ရန်ကုန်မြို့အပြင် မန္တလေးမြို့၌ပါ မွေးမြူသူရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်း၊ လက်ရှိ ခွင့်ပြုချက်ရထားသော မွေးမြူသူ ၁၀ ဦးခန့် ရှိနေပြီဖြစ်ကြောင်း မွေးမြူခွင့်ရရှိပါက ငမိုးရိပ်မိကျောင်း မွေးမြူရေးစခန်းမှ မိကျောင်းငယ်များကို အလျား တစ်ပေလျှင် ကျပ်နှစ်သောင်းဖြင့် ဝယ်ယူနိုင်ကြောင်း အဆိုပါစခန်းမှ ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။

"မိကျောင်းတွေက ကိုက်လည်း အဆိပ်မရှိဘူး။ ဒဏ်ရာလောက်ပဲရတယ်။ ဒါပေမယ့် အန္တရာယ်ပေးနိုင်လောက်တဲ့ အရွယ်ရောက်ရင် မိကျောင်းကန်ကို အပ်နှံပြီး ဒီက အကောင်သေးတွေနဲ့ လဲပေးတယ်"ဟု မိကျောင်းကန်ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ဆိုသည်။

၂၀၀၃ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလ အတွင်း ငမိုးရိပ်မိကျောင်းကန်မှ မိကျောင်းငယ် ၁၂၀ ကျော်ကို နာမည်ကျော်ကုမ္ပဏီ တစ်ခုသို့ မွေးမြူခွင့်ပေးခဲ့ကြောင်းလည်း သိရသည်။ နယ်မှ ဖမ်းမိသော မိကျောင်းများအား ယခင်နှစ်များ၌ ငမိုးရိပ်မိကျောင်း မွေးမြူရေးကန်သို့ ပို့ရာ တစ်နှစ်လျှင် အနည်းဆုံး မိကျောင်းလေးငါးကောင်ခန့် ရောက်ရှိသော်လည်း ယခုနောက်ပိုင်း ၎င်းတို့ထံမှ နည်းပညာယူ၍ နယ်၌ပင် မွေးမြူကြသည်ဟု မိကျောင်းကန်ဝန်ထမ်း တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ရန်ကုန် သာကေတ ငမိုးရိပ် မိကျောင်းကန်၌ လက်ရှိမိကျောင်းအကောင်ရေ အကြီးအသေး တစ်ထောင်ကျော်ရှိပြီး မျိုးပွားစေရန်အတွက် မိကျောင်းအမ တစ်ရာကျော် မွေးမြူထားကြောင်း၊ ယခုနှစ် မိကျောင်းသိုက် ၂၀ ကျော်ကြောင်း၊ ဥများ

သာကေတ မိကျောင်းမွေးမြူရေးစခန်းရှိ မိကျောင်းကန်ကြီးအား ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားများ၏ ဝင်ရောက်လည်ပတ် လေ့လာစရာ နေရာတစ်ခုဖြစ်စေရန် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပြုပြင်တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါက နိုင်ငံ၏ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ရှာဖွေပေးနိုင်မည်ဟု ဈေးကွက်လေ့လာသူတစ်ဦးက သုံးသပ်အကြံပြုသည်။

အား ကောက်ယူပြီး အပူခာတ်ပေး၍ သားဖောက်ကြောင်း၊ ဥမှပေါက်လာသော မိကျောင်းအကောင်ပေါက်ငယ်များအား အကောင်အရွယ်အစားအလိုက် သတ်မှတ်၍ ခွဲထားရကြောင်း၊ အကောင်ပေါက်ငယ်များအတွက် ပုစွန်ကို အစာအဖြစ် ကျွေးရကြောင်း မိကျောင်းမွေးမြူရေး ဝန်ထမ်းတစ်ဦးဖြစ်သူ ဦးပိုက်က ဆိုသည်။

မိကျောင်းအကောင်ကြီးများအတွက်မူ အစာအဖြစ် ငါးများကို ကျွေးမွေးရကြောင်း၊ မိကျောင်းများသည် မည်သည့်အစာကိုမဆို စား၍ရကြောင်း၊ ယခုအခါ အဓိက အစာအဖြစ် ကျောက်ငါး၊ ငါးကြင်း၊ ငါးမြစ်ချင်း အရိုး၊ ခေါင်း၊ အမြီးများ ကျွေးရကြောင်း၊ လွန်ခဲ့သောနှစ်ကမူ ကြက်ခြံများမှ သေခါနီး ကြက်နှင့် ကြက်သေများကို လာပို့သော်လည်း ယခုနှစ်တွင် ကြက်သား ဈေးကောင်းနေသဖြင့် လာမပို့ကြတော့ကြောင်း မိကျောင်းကန် ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။ ထို့နောက် ၎င်းက ဆက်လက်၍-

"မိကျောင်းတွေက အသားစား သတ္တဝါတွေဆိုတော့ အစာက ရှားတယ်။ ပြင်ပက အစာကျွေးမယ့်သူ အလှူရှင်တွေ ရှိရင်လည်း လက်ခံပါတယ်။ ကျွေးမယ့် အစာကိုတော့ ဒီက ဝန်ထမ်းတွေကို ပြရမယ်။ စစ်ဆေးပြီးမှ ကျွေးရမယ်။ မိကျောင်းက အသားဆို အကုန်စားတယ်။ ခွေးသား ကျွေးရင်လည်း ရတယ်။ ခွေးတစ်ကောင်ဆို မိကျောင်း သုံးကောင်လောက် အစာဝ တယ်။ အဆိပ်မိထားတဲ့ အသား၊ ငါး၊ ခွေး တွေကိုတော့ ကျွေးခွင့်မပြုဘူး"ဟု ဆိုသည်။

မိကျောင်း အကောင်အရွယ်အစား ကြီးထွားမှုသည် အစာစားရသည့်အပေါ်တွင် မူတည်ကြောင်း၊ ပုံမှန်အားဖြင့် မိကျောင်းတစ်ကောင်သည် တစ်နှစ်လျှင် တစ်ပေခန့် ကြီးထွားကြောင်း ကျယ်ဝန်းလွတ်လပ်ပြီး အစာဝမည်ဆိုလျှင် ပို၍ ကြီးထွားမှုရှိကြောင်း ဝန်ထမ်းတစ်ဦးက ရှင်းပြသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအနှံ့အပြားရှိ ရေချိုရေငန်စပ်သော ဒေသများတွင် အများဆုံး ကျက်စားနေထိုင်လေ့ရှိသည့် တွားသွား သတ္တဝါအမျိုးအစားဖြစ်သည်။ မိကျောင်းများ မျိုးတုံးမည့်အန္တရာယ်ကို ကာကွယ်ရန်အတွက် သာကေတ ငမိုးရိပ်မိကျောင်းကန်ကို ၁၉၇၈ ခုနှစ်တွင် စတင် တည်ထောင်ခဲ့ကြောင်း၊ သားဖောက်မွေးမြူခြင်းကို တစ်နှစ်ထက်တစ်နှစ် တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း သာကေတ ငမိုးရိပ် မိကျောင်းကန်မှ မိကျောင်းထိန်းသိမ်းရေး ဆောင်ရွက်နေသည့် လုပ်သက်ရင့် ဝန်ထမ်း တစ်ဦးက ပြောကြားခဲ့သည်။

သာကေတ မိကျောင်းမွေးမြူရေး စခန်းရှိ မိကျောင်းကန်ကြီးအား ကမ္ဘာလှည့် ခရီးသွားများ၏ ဝင်ရောက်လည်ပတ် လေ့လာစရာ နေရာတစ်ခုဖြစ်စေရန် နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ပြုပြင်တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်ပါက နိုင်ငံ၏ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေကို တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ရှာဖွေပေးနိုင်မည်ဟု ဈေးကွက်လေ့လာသူတစ်ဦးက သုံးသပ်အကြံပြုသည်။

■

ပြည်ပ၌ ပညာသင်ကြားလျက်ရှိသည့် မြန်မာကျောင်းသားများ

နိုင်ငံခြားတက္ကသိုလ် ဝင်ခွင့်လျှောက်ရာတွင် NGO များ အထောက်အပံ့ကောင်းဖြစ်

ဖြိုးဝင်းလတ်

၂-၇-၂၀၀၄

လွန်ခဲ့သည့် နှစ်အနည်းငယ်ခန့်မှစ၍ နိုင်ငံခြားသို့ သွားရောက်ပညာသင်ကြားကြမည့် မြန်မာကျောင်းသားများ၊ အထူးသဖြင့် အမေရိကန်နှင့် အခြားအနောက်နိုင်ငံများသို့ သွားရောက်ပညာသင်ကြားရန် စီစဉ်နေကြသည့် ကျောင်းသားများအတွက် ပြည်တွင်းရှိ အစိုးရမဟုတ်သောအဖွဲ့အစည်း (NGO)များနှင့် အစိုးရမဟုတ်သော နိုင်ငံတကာအဖွဲ့အစည်း (INGO) များသည် တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်လျှောက်လွှာ၏ လူမှုရေးလုပ်ငန်း (Community Service) လိုအပ်ချက်ကွက်လပ်ကို ဖြည့်နိုင်ရန် အကောင်းဆုံးအထောက်အပံ့များ ဖြစ်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့် အင်္ဂလန်နိုင်ငံအပါအဝင် အခြား အနောက်နိုင်ငံများရှိ တက္ကသိုလ်များသို့ ကျောင်းဝင်ခွင့်ရရန်နှင့် ပညာသင်ဆု (Scholarship) လျှောက်လိုသည့် ကျောင်းသားများအဖို့ မိခင်နိုင်ငံနှင့် အခြားနိုင်ငံများသို့ သွားရောက်၍ စေတနာ့ဝန်ထမ်းအဖြစ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်း ရှိရမည်ဖြစ်ပြီး ထိုသို့ ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းကို တရားဝင်အသိအမှတ်ပြုထားသော NGO များ၊ UN အဖွဲ့အစည်းများမှပေးသော ထောက်ခံစာများနှင့် ပူးတွဲတင်ပြရန် လိုအပ်သည်ဟု ယင်းတက္ကသိုလ်များ၏ ထုတ်ပြန်ချက်များအရ သိရသည်။

Diplomatic School Yangon မှ ဖွင့်လှစ်သော Pre-Collegiate Program တွင် Community Service ကိုပါ သင်ရိုးလိုအပ်ချက်အဖြစ် ထည့်သွင်းသင်ကြားပေးနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ယခုနှစ်တွင် ဒုတိယအကြိမ် ဖွင့်လှစ်လိုက်သော Pre-Collegiate Program တွင် တက်ရောက်နေသော အသက် ၁၉ နှစ်အရွယ် ကျောင်းသားတစ်ဦးက ၎င်းတို့၏ သင်တန်းကာလ ၁၈ လတွင် ၄ လမှာ NGO များတွင် Internship လုပ်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း Living Color သို့ ပြောကြားသည်။ Diplomatic School Yangon အနေဖြင့် INGO များ၊ UN အဖွဲ့အစည်းများနှင့် Forest Resource Environment Development and Conservation Association (FREDA) နှင့် Wildlife Conservation Society (WCS) ကဲ့သို့သော ပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းမှုဆိုင်ရာ NGO များနှင့် ဆက်သွယ်၍ ၎င်းတို့၏ ကျောင်းသားများကို Internship အစီအစဉ် ပြုလုပ်ပေးမည်ဖြစ်ကြောင်း Diplomatic School မှ ထုတ်ဝေသော Pre-Collegiate Program Hand Book တွင် ဖော်ပြထားသည်။

Diplomatic School တွင် မတက်ရောက်ဘဲ မိမိတို့ အစီအစဉ်ဖြင့် နိုင်ငံခြားသို့ သွားရောက်ပညာသင်ကြားရန် ကြိုးစားနေကြသော ကျောင်းသားများအတွက်မူ Save the Children US မှ စီစဉ်ပေးနေသော ကလေးများအား စာသင်ပေးသည့် အစီအစဉ်တွင် ပါဝင်နိုင်ကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ Save the Children US မှ စီစဉ်

ပေးနေသော အစီအစဉ်များတွင် မြောက်ဥက္ကလာပရှိ မိခင်နှင့် ကလေးစောင့်ရှောက်ရေးအသင်းရုံးတွင် ပြုလုပ်ပေးနေသော ကလေးများအား စာသင်ပေးခြင်းမှာ ကျောင်းသားများလောကတွင် ရေပန်းအစားဆုံး ဖြစ်သည်။ Save the Children US သည် Volunteer လုပ်ကိုင်လိုသော ကျောင်းသားများအတွက် လျှောက်လွှာများကို ဘိုကလေးဈေးလမ်းရှိ YWCA အဆောက်အအုံအောက်ထပ်တွင် ဖွင့်လှစ်ထားသော ရုံးခန်း၌ ရယူနိုင်ပြီး လျှောက်လွှာဖြည့်စွက်၍ ပြန်လည်တင်သွင်းပြီးပါက အဆိုပါကျောင်းသားကို Volunteer စာရင်းသွင်းပေးကာ သတ်မှတ်ကာလပြည့်ပါက Save the Children US ရုံးစာဖြင့် ထောက်ခံစာတစ်စောင် ထုတ်ပေးမည်ဖြစ်သည်။ လျှောက်လွှာတင်ရာတွင် ကျောင်းသားများအနေဖြင့် Save the Children US ၏ စာသင်ကြားရေးအစီအစဉ်များရှိရာ နေရာများအနက် မိမိတို့နှင့် အဆင်ပြေဆုံးနေရာကို ရွေးချယ်ပြီး မိမိအစီအစဉ်ဖြင့် မိမိသွားရောက် တာဝန်ထမ်းဆောင်ရမည် ဖြစ်သည်။ စာသင်ကြားရေးအစီအစဉ်မှာ စနေ သို့မဟုတ် တနင်္ဂနွေ တစ်ရက် သွားရောက်ရမည်ဖြစ်ပြီး ကလေးများကို ကျောင်းစာနှင့် အင်္ဂလိပ်စာ၊ သင်္ချာ စသည်တို့ သင်ကြားပေးရမည်ဖြစ်သည်။

အထက်ပါ Volunteer လုပ်ငန်းများအပြင် HIV/AIDS နှင့် ပတ်သက်၍ ပညာပေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်နေသော NGO များ၏ လူငယ်အစီအစဉ်များတွင် ပါဝင်လာပါသည်။ အထူးသဖြင့် ထို NGO များမှ စီစဉ်ပေးသော နိုင်ငံခြား Seminar များသို့ တက်ရောက်ခွင့်ရခြင်းသည် နိုင်ငံခြား ပညာသင်သွားမည့် ကျောင်းသားများအဖို့ မဟာအခွင့်အရေးကြီးပင် ဖြစ်သည်။ သို့သော် အဆိုပါအခွင့်အရေးမျိုးကို NGO အဆင့်မြင့်အရာရှိပိုင်းနှင့် ဆွေမျိုးတော်စပ်သောသူအချို့နှင့် ၎င်းတို့နှင့် နီးစပ်ရာ

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနှင့် အင်္ဂလန်နိုင်ငံအပါအဝင် အခြား အနောက်နိုင်ငံများရှိ တက္ကသိုလ်များသို့ ကျောင်းဝင်ခွင့်ရရန်နှင့် ပညာသင်ဆု (Scholarship) လျှောက်လိုသည့် ကျောင်းသားများအဖို့ မိခင်နိုင်ငံနှင့် အခြားနိုင်ငံများသို့ သွားရောက်၍ စေတနာ့ဝန်ထမ်းအဖြစ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်း ရှိရမည်ဖြစ်ပြီး ထိုသို့ ဆောင်ရွက်ခဲ့ခြင်းကို တရားဝင်အသိအမှတ်ပြုထားသော NGO များ၊ UN အဖွဲ့အစည်းများမှပေးသော ထောက်ခံစာများနှင့် ပူးတွဲတင်ပြရန် လိုအပ်သည်ဟု ယင်းတက္ကသိုလ်များ၏ ထုတ်ပြန်ချက်များအရ သိရသည်။

အသိုင်းအဝိုင်းမှသူများသာလျှင် အရများသည်ကို တွေ့ရကြောင်း ၎င်းတို့နှင့် နီးစပ်သော သတင်းရပ်ကွက်က ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံမှ ကျန်းမာရေးဝန်ကြီး ဒေါက်တာ ကျော်မြင့် တက်ရောက်ခဲ့သည့် ဇူလိုင်လ ၁၁ ရက်မှ ၁၆ ရက်အထိ ထိုင်းနိုင်ငံတွင် ကျင်းပခဲ့သော 15th International AIDS Conference ၏ Youth Program သို့ တက်ရောက်ရန် မြန်မာလူငယ်သုံးဦးကို ပြင်သစ်နိုင်ငံအခြေစိုက် Association Francoise Xavier Bagnoud (AFXB) ခေါ် NGO မှ ရွေးချယ်ထောက်ပံ့ပေးခဲ့သည်ဟု ထိုလူငယ်သုံးယောက်တွင် အပါအဝင်ဖြစ်သည့် အသက် ၁၇ နှစ်အရွယ်ရှိ မသော်ဇင်အေးက ပြောကြားသည်။ ထိုသို့ ရွေးချယ်ရာတွင် အဆိုပါ NGO နှင့် ပတ်သက်နီးနွယ်ရာ ရွေးချယ်မည့်အစား HIV/AIDS ရောဂါနှင့် ပတ်သက်သော ဗဟုသုတနှင့် စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံရှိသူများကိုသာ ရွေးချယ်သင့်ကြောင်း သူမက ဆိုသည်။ မသော်ဇင်အေးသည် ယခင်နှစ်ကလည်း အဆိုပါ NGO ၏ ထောက်ပံ့မှုဖြင့် ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံ ဂျီနီဗာမြို့သို့ သွားရောက်ခဲ့ရသည်ဟုလည်း ၎င်းက ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

NGO များနှင့် ပတ်သက်သော စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ငန်းများတွင် မလုပ်ကိုင်လိုကြဘဲ ကိုယ်တိုင် စေတနာ့ဝန်ထမ်းလုပ်ငန်းများ တည်ထောင်လာကြသည့် ကျောင်းသားများလည်း ရှိသေးသည်ကို တွေ့ရသည်။ ရန်ကုန် ပန်းဆိုးတန်းလမ်းမပေါ်တွင် ဖွင့်လှစ်ထားသော ICE-Youth အမည်ရှိ လူငယ်စေတနာ့ဝန်ထမ်းစာကြည့်တိုက်ဆိုလျှင် ၎င်းတို့အဆိုအရ မည်သည့် NGO ၏ တိုက်ရိုက်လက်အောက်ခံမှုမဟုတ်ဘဲ နိုင်ငံခြားသို့ သွားရောက်ပညာသင်ကြားရန် စီစဉ်နေသည့် ကျောင်းသားများစုပေါင်း၍ တည်ထောင်ထားခြင်းဖြစ်သည်ဟု သိရသည်။ အဆိုပါ စာကြည့်တိုက်မှ တိုးချဲ့စီမံကိန်းတစ်ခုအနေဖြင့် တွံတေးမြို့နယ် ဘုရားကြီးကျေးရွာရှိ မိဘမဲ့ကလေးကျောင်းတစ်ကျောင်းသို့ စေတနာ့ဝန်ထမ်း ပညာသင်ကြားပေးခြင်းများ ဆောင်ရွက်လာခဲ့သည်မှာ ၂၀၀၄ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလတွင် ၂ နှစ်ပြည့်တော့မည်ဖြစ်ကြောင်း ၎င်းတို့ထံမှ သိရသည်။ အဆိုပါစာကြည့်တိုက်မှာ စာကြည့်တိုက်သက်သက်သာမဟုတ်ဘဲ Education Advising Department၊ Health Department၊ Think-Tank Department စသဖြင့် ဌာနများခွဲကာ ဖွဲ့စည်းထားသည့် လူငယ် NGO တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း စာကြည့်တိုက်၏ ဒု-ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ ကိုပြည့်ဖြိုးက ပြောကြားသည်။

■

၂၀၀၅ ၌ မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံး အိုင်အိုဒင်းဆားသုံးစွဲကြောင်း ကြေညာရန် ရည်မှန်း

ကျော်မျိုးညွန့်

၅-၇-၂၀၀၄

မြန်မာနိုင်ငံ ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် UNICEF ၏ Universal Salt Iodization အစီအစဉ်တို့ ပူးပေါင်း၍ မြန်မာနိုင်ငံသားအားလုံး ကျန်းမာသန်စွမ်းဉာဏ်ရည်မြင့်မားစေရန် တစ်နိုင်ငံလုံး အိုင်အိုဒင်းဓာတ်ပါဝင်သောဆားကို စားသုံးရန် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ ၂၀၀၅ ခုနှစ်၌ တစ်နိုင်ငံလုံး အိုင်အိုဒင်းဓာတ်ပါသောဆား စားသုံးကြောင်း ကြေညာနိုင်ရန် ရည်မှန်းထားသော်လည်း ရခိုင်ပြည်နယ်နှင့် တနင်္သာရီတိုင်းတို့တွင် အိုင်အိုဒင်းချို့တဲ့မှုများ ကျန်ရှိနေသေးရာ မြန်မာ့ဆားနှင့် အဏ္ဏဝါဓာတုဗေဒပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးနှင့် ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းနှင့် ညှိနှိုင်း၍ လုပ်ငန်းအရှိန်အဟုန် မြှင့်တင်လျက်ရှိကြောင်း UNICEF ၏ ရခိုင်ပြည်နယ် တာဝန်ခံ ဒေါက်တာကျော်ကျော်အောင်က Living Color သို့ ဖွင့်လအတွင်း ပြောကြားသည်။

အိုင်အိုဒင်းဆားများ

ရခိုင်ပြည်နယ်တွင် ထုတ်လုပ်မှု အတိုင်းအတာအရ ပြည်နယ်အတွင်းရှိ စက်ရုံများမှ ထုတ်လုပ်သောပမာဏဖြင့် ဒေသတွင်းစားသုံးရန် လုံလောက်သည့်အပြင် မြန်မာတစ်နိုင်ငံလုံးတွင်လည်း အိုင်အိုဒင်းဆား ထုတ်လုပ်နိုင်မှုမှာ Human Consumption ကို လုံလောက်အောင် ဖြည့်တင်းနိုင်ကြောင်း ဒေါက်တာကျော်ကျော်အောင်က ဆိုသည်။

"ရခိုင်ပြည်နယ်မှာ ဆားလုပ်ငန်းတွေ အများကြီးရှိပေမယ့် စားဖို့ထက် ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်ကို တင်ပို့ဖို့ အဓိက ဆောင်ရွက်ကြတယ်။ ဆားကြမ်းတွေ အလျှံပယ် ရှိတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း ဒေသခံတွေက ဆားကြမ်းကိုပဲ သုံးကြတယ်။ စက်ရုံကထွက်တဲ့ အိုင်အိုဒင်းကို စားသုံးမှုနည်းတာ တွေ့ရပါတယ်"ဟု ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

အိုင်အိုဒင်းဆား စားသုံးရေးအပါအဝင် UNICEF မှနေ၍ ၂၀၀၁-၂၀၀၅ ငါးနှစ်စီမံကိန်းကာလတွင် ကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်မှုအစီအစဉ်များကို ဇရိယာမြို့နယ်သစ်များ သတ်မှတ်၍ တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း UNICEF ၏ သတင်းထုတ်ပြန်ချက်အရ သိရသည်။ ရခိုင်ပြည်နယ် စစ်တွေမြို့တွင် ဆောင်ရွက်ရာ၌ တိုးတက်မှုရရှိပုံကို ဒေါက်တာကျော်ကျော်အောင်က "ကျွန်တော် ဒီစရောက်တာ ၁၉၉၉ ဒီဇင်ဘာ ၁ ရက်၊ အခုဆို လေးနှစ်ကျော်ရှိပြီ။ တိုးတက်မှုအများကြီး ရှိပါတယ်။ Sanitation(တစ်ကိုယ်ရည် သန့်ရှင်းရေးနဲ့ ယင်လုံအိမ်သာသုံးစွဲရေး)ဆိုရင် အရင်က နိမ့်ကျတယ်။ ၅၀ အောက် တော်တော် ရောက်တယ်။ အခုဆို ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော် ရှိလာပါပြီ"ဟု ရှင်းပြသည်။

ပြည်နယ်နှင့် တိုင်းအသီးသီးအနက် ကလေးသူငယ်များ ဖွံ့ဖြိုးမှုလျော့နည်းသော ဒေသများကို ရွေးချယ်၍ Area Focus Township အဖြစ် ဦးစားပေးဆောင်ရွက်ကြောင်း၊ မိခင်ဝမ်းတွင်း သန္ဓေသားဘဝမှစ၍ UNICEF မှ ကလေးအရွယ်အဖြစ် သတ်မှတ်ထားသော အသက် ၁၈ နှစ်အထိ လိုအပ်သော ပြုစုစောင့်ရှောက်မှုများအား ဘက်စုံထောင့်စုံမှ ပံ့ပိုးနိုင်ရန် အစိုးရအဖွဲ့အစည်းများ၊ NGOs များနှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ဒေါက်တာ

မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရက အိုင်အိုဒင်းချို့တဲ့မှု ပပျောက်ရေးကို စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာတွင် လက်လီလက်ကားဈေးကွက်တိုင်းလိုလိုတွင် အိုင်အိုဒင်းဆားကိုသာ ရောင်းချလျက်ရှိပြီဖြစ်၍ သိုင်းရှိုက် ခေါ် အိုင်အိုဒင်းချို့တဲ့မှုကြောင့်ဖြစ်ပွားသော လည်ပင်းကြီးရောဂါဖြစ်နှုန်း ကျဆင်းသော်လည်း အိုင်အိုဒင်းစားသုံးမှု ပိုလျှံခြင်းကြောင့်ဖြစ်သော လည်ပင်းကြီးရောဂါဖြစ်နှုန်း တိုးတက်လာကြောင်း ဆရာဝန်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

ကျော်ကျော်အောင်က ပြောကြားသည်။ “Whole Child Approach ဒါမှမဟုတ် Life Cycle Approach လို့ ခေါ်ပါတယ်။ သန္ဓေတည်ချိန်ကစပြီး ကြီးလာမယ်။ ကျောင်းနေမယ်။ အဲဒီကနေ ၁၈ နှစ်အထိ မဖြစ်မနေ ဖြည့်ဆည်းရမယ့် လိုအပ်ချက်တွေက များပါတယ်။ ကိုယ်ဝန်ဆောင်စောင့်ရှောက်မှု လိုတယ်။ အန္တရာယ်ကင်းကင်းနဲ့ မွေးဖွားပေးနိုင်ဖို့ လိုတယ်။ မိခင်နို့ရည် တိုက်ကျွေးရမယ်။ လိုအပ်တဲ့ ကာကွယ်ဆေးထိုးရမယ်။ ဗီတာမင် တိုက်ကျွေးရမယ်။ မူလတန်းနေတာနဲ့ ပညာရေးနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အထူး လုပ်ငန်းစီမံချက်တွေ ရှိရမယ်။ အလယ်တန်းရောက်တဲ့အခါ Life Skill ပြည့်စုံဖို့ ရင်ဆိုင်ရမယ့် အတွေ့အကြုံမှာ အန္တရာယ်ကို ရှောင်နိုင်အောင် ပညာပေးဖို့ လိုတယ်။ အဓိက HIV၊ AIDS တားဆီးရေး၊ ဒါကြောင့် School Base Healthy Living And HIV/AIDS Prevention Education ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းတွေ ဆောင်ရွက်နေပါတယ်” ဟု ဒေါက်တာကျော်ကျော်အောင်က ရှင်းပြသည်။

ထို့ပြင် ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနနှင့် UNICEF တို့ ပူးပေါင်း၍ ဆောင်ရွက်နေသော Universal Child Immunization (UCI) ခေါ် တစ်နှစ်အောက်ကလေးများအား ကာကွယ်ဆေးထိုးလုပ်ငန်းအား DCI+ ဟု ပြောင်းလဲကာ ပိုလီယိုနှင့် ဝက်သက်ပပျောက်ရေးဆောင်ရွက်ခြင်း၊ အမျိုးသမီးမေးခိုင်ကာကွယ်ဆေးထိုးခြင်းတို့ကိုပါ ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း ဒေါက်တာကျော်ကျော်အောင်က ပြောကြားသည်။ “ကလေးငယ်တွေကို စရိတ်အနည်းဆုံးနဲ့ အထိရောက်ဆုံး ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုပေးနိုင်အောင် ဦးတည်ဆောင်ရွက်ပါတယ်” ဟု ၎င်းက ရှင်းပြသည်။ ထိုသို့ ဆောင်ရွက်ရာ၌ National Sanitation Week ခေါ် အမျိုးသားကျန်းမာရေး ရက်သတ္တပတ်လှုပ်ရှားမှုများ နှစ်စဉ်ဆောင်ရွက်ခြင်းကို (၆) ကြိမ်မြောက် ဆောင်ရွက်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ဒေါက်တာကျော်ကျော်အောင်က တစ်မျိုးသားလုံး ကျန်းမာကြံ့ခိုင်ရေးတွင် ကလေးသူငယ်ပြုစုစောင့်ရှောက်သူများ သိသင့်သောအချက်အလက်များကို ဖြန့်ဖြူးပေးခြင်းကိုလည်း ဦးစားပေးဆောင်ရွက်ရကြောင်း၊ ထို့ပြင် UNICEF မှနေ၍ ခြောက်လမှ ငါးနှစ်အတွင်း အသက်အရွယ်အပိုင်းအခြားအလိုက် လိုအပ်သော ဗီတာမင်တိုက်ကျွေးခြင်းကို ယမန်နှစ်က စတင်၍ National Nutrition Week အနေဖြင့် နှစ်စဉ် စက်တင်ဘာလတိုင်း ဆောင်ရွက်သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြသည်။ ခြောက်လမှ ငါးနှစ်အတွင်း အသက်အရွယ်အလိုက်အင်အား တစ်သိန်းမှ နှစ်သိန်းအထိ ဗီတာမင်တိုက်ကျွေးသည့်အတွက် ကိုယ်ခံစွမ်းအားများ မြင့်မားလာခြင်းအပြင် မျက်စိရောဂါအပါအဝင် ကလေးများ၏ ရောဂါဖြစ်ပွားနှုန်း အများအပြား ကျဆင်းလာကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုများ တိုးမြှင့်ဆောင်ရွက်သည့်နည်းတူ အကျိုးရလဒ်များ အမှန်တကယ်ရှိ မရှိ သိရှိရန်အတွက် Survey Coverage ပါ တိုးတက်အောင် ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း၊ ဗဟိုစာရင်းအင်းအဖွဲ့၏ Department of Health Plan ၌ ၂ နှစ်တစ်ခါ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုများ ရှိသည့်အပြင် ပြင်ပတွင်လည်း NGOs များ အကူအညီဖြင့် စစ်တမ်းကောက်ယူမှုများ ပြုလုပ်လျက်ရှိကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။ သို့သော် ကျန်းမာရေးစောင့်ရှောက်မှုမှာ နိုင်ငံ၏ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ကောင်းများ ရရှိရေးအတွက် လွန်စွာ အရေးပါသည်ဖြစ်ရာ စာရင်းဇယား အမှန်တကယ်ရရှိရေးအတွက် စာရင်းဇယားကောက်ယူပြုစုသူများ၏ ကျင့်ဝတ်မှာ အရေးအကြီးဆုံးအခန်းကဏ္ဍ၌ တည်ရှိကြောင်း သတင်းစာဆရာတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရက အိုင်အိုဒင်းချို့တဲ့မှု ပပျောက်ရေးကို စနစ်တကျဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာတွင် လက်လီလက်ကားဈေးကွက်တိုင်းလိုလိုတွင် အိုင်အိုဒင်းဆားကိုသာ ရောင်းချလျက်ရှိပြီဖြစ်၍ သိုင်းရှိုက် ခေါ် အိုင်အိုဒင်းချို့တဲ့မှုကြောင့်ဖြစ်ပွားသော လည်ပင်းကြီးရောဂါဖြစ်နှုန်း ကျဆင်းသော်လည်း အိုင်အိုဒင်းစားသုံးမှု ပိုလျှံခြင်းကြောင့်ဖြစ်သော လည်ပင်းကြီးရောဂါဖြစ်နှုန်း တိုးတက်လာကြောင်း ဆရာဝန်ကြီးတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ အဆိုပါကိစ္စရပ်အား အထောက်အထားများ ရှာဖွေခြင်း၊ သုတေသနပြုလုပ်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်လျက်ရှိကြောင်း အဆိုပါဆရာဝန်ကြီးက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

■

မြေအောက်ထပ် ကားရပ်နားရန်နေရာများ အပြည့်အဝအသုံးချမှုအားနည်း ပြင်ပတွင် ကားရပ်နားခြင်းကြောင့် ယာဉ်ကြောပိတ်ဆို့

ကေနိုင်ကျော်

၂၈-၆-၂၀၀၄

ရန်ကုန်မြို့ရှိ ကွန်ဒိုမီနီယံအချို့နှင့် ပလာဇာများရှိ မြေအောက် Car Parking နေရာများတွင် အရောင်းဆိုင်ခန်းများ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လိုက်ခြင်းကြောင့် ကားများထားရှိရန်နေရာများ အခက်အခဲနှင့် ကြုံတွေ့နေရကြောင်း ဗဟန်းမြို့နယ်အတွင်းရှိ ကွန်ဒိုတစ်ခုတွင် နေထိုင်သူတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ဈေးလာဝယ်သည့်ကားများ ဤသို့ ပြည့်ညပ်လျက်ရှိသည်

ဗဟန်းမြို့နယ်အတွင်းရှိ အရောင်းဆိုင်များနှင့် အိမ်ခန်းများ တွဲဖက်တည်ဆောက်ထားသော ကွန်ဒိုမီနီယံတစ်ခုမှ တာဝန်ရှိသူများသည် မြေအောက် Car Parking နေရာများတွင် အရောင်းဆိုင်ခန်းများ ထပ်မံ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လိုက်ခြင်းကြောင့် အဆိုပါကွန်ဒိုတွင် နေထိုင်သူများမှာ အခန်းဝယ်စဉ်က ကားထားရန် အဆင်ပြေနိုင်၍ ဝယ်ယူခဲ့သော်လည်း မိမိတို့၏ ကားများကို ကွန်ဒိုရှေ့တွင် ရပ်ထားရကြောင်း၊ ကားထားရှိရန် အခက်အခဲရှိနေသဖြင့် အခြား ဂိုဒေါင်တစ်ခုတွင် လစာပေးထားရှိရကြောင်း၊ ကားများထားရှိရန် အဆင်မပြေသဖြင့် မိမိတို့၏ အခန်းများကို ပြန်လည်ရောင်းချလိုကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ကွန်ဒိုတွင်နေထိုင်သူတစ်ဦးကမူ–

"နေ့ခင်းဘက်တော့ အရှေ့မှာထားတာ ပြဿနာမရှိပေမယ့် ညဘက်ကျရင် အပြင်မှာ အမိုးအကာမရှိတော့ မလုံခြုံနိုင်ပါဘူး။ ဥပမာ–သစ်ကိုင်းပြုတ်ကျမှာကိုတောင် စိုးရိမ်နေရတယ်" ဟု ဆိုသည်။

ပလာဇာများ၏ Car Parking နေရာများ၌လည်း အရောင်းဆိုင်များ ဖွင့်လှစ်နေခြင်းကြောင့် ကားများရပ်ရန် အခက်အခဲရှိနိုင်သဖြင့် လမ်းမများပေါ်တွင် ကားများရပ်နေကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ပလာဇာများတွင် ကားတစ်စီးလျှင် ၅၀ ကျပ် ကောက်ခံသော်လည်း ကားရပ်ရန်နေရာမရှိသဖြင့် အချို့သော ဈေးဝယ်သူများမှာ လမ်းမကြီးများပေါ်တွင် တက်ရပ်ကြသောကြောင့် ယာဉ်ကြောပိတ်ဆို့မှုများဖြစ်ပြီး မကြာခဏဆိုသလို ယာဉ်တိုက်မှုများဖြစ်ပွားကြောင်း၊ နေ့စဉ် ကုန်တင်ကုန်ချများဖြင့် အမြဲစည်ကားနေသော ပလာဇာကြီးများ၌ ကားရပ်ရန်နေရာမရှိသဖြင့် ဈေးနှင့်ဝေးသောနေရာတွင် ထားရှိရသဖြင့် စိတ်ချမှုမရှိနိုင်ကြောင်း လမ်းမတော်ပလာဇာတွင် အရောင်းဆိုင်ဖွင့်လှစ်သူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

မြေအောက် Car Parking နေရာများမှ ဆိုင်ခန်းများမှာ အပေါ်ထပ်များထက် ဈေးသက်သာမှုရှိသော်လည်း မီးပျက်သောအခါများ၌ လေကောင်းလေသန့် ကောင်းစွာမရရှိနိုင်ဘဲ မီးဖိုချောင်သုံးနှင့် လူသုံးကုန်ပစ္စည်းမျိုးစုံ၏ အနံ့အသက်ဆိုးများရရှိနေသဖြင့် အသက်ရှုကြပ်ကာ ရေရှည်တွင် ကျန်းမာရေးကို ထိခိုက်စေနိုင်သည်ဟု ညောင်ပင်လေးဈေးပလာဇာရှိ ကုန်မျိုးစုံရောင်းဝယ်ရေး ဆိုင်ပိုင်ရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

'မီးလာရင် ပန်ကာဖွင့်ထားလို့တော်သေးတယ်။ မီးပျက်ရင်တော့ ငါးပိ၊ ငါးခြောက်၊ ငရုတ်သီးအနံ့တွေက မွန်ထူနေတာပဲ' ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ယာဉ်ရပ်နားခ တစ်စီးလျှင် ၅၀ ကျပ်ဖြင့် တစ်နေ့လျှင် အစီးရေ ၁၀၀ ခန့် ရပ်နားကြသော်လည်း ယခုအခါ Car Parking နေရာအခက်အခဲများကြောင့် အချို့မှာ တခြားနေရာများတွင် ရပ်နားကြသဖြင့် တစ်နေ့လျှင် အစီးရေ ထက်ဝက်ခန့်သာ အဝင်အထွက်ရှိကြောင်း ယာဉ်ရပ်နားခကောက်ခံသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

"အပြင်မှာရပ်ကြတော့ လိုင်းကားတွေနဲ့ ခဏခဏ ငြိတယ်။ ကားတစ်ခါထွက်ဖို့ ကားတွေတားနေရတာ ၁၀ မိနစ်လောက် ရှိတယ်။ ဝင်လာတဲ့ကားတွေအတွက်လည်း အဆင်မပြေတော့ အချိန်တွေကြာတာပေါ့" ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

အရောင်းဆိုင်များ ထပ်မံတိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်လိုပါက အထပ်အလွှတ်များတွင် ဖွင့်လှစ်သင့်ကြောင်း၊ ယခုအခါ ကွန်ဒိုများနှင့် ပလာဇာများတွင် Car Parking နေရာများ၌ အရောင်းဆိုင်များ တည်ဆောက်ဖွင့်လှစ်နေခြင်းကြောင့် ဈေးဝယ်သူများနှင့် အရောင်းဆိုင်ရှင်များ၏ မော်တော်ယာဉ်များ ကားရပ်နားရန် အခက်အခဲများစွာရှိကြောင်း မြို့ပြလေ့လာသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

ယခုအခါ ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် ကားရပ်နားရန်အတွက် သီးသန့်ထည့်သွင်းဆောက်လုပ်ထားသော နေရာများအား ဆိုင်ခန်းများ နေရာချထားခြင်း၊ တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ခြင်းတို့ ပြုလုပ်နေသော ပလာဇာ၊ စင်တာနှင့် ရှော့ပင်းမောလ်များမှာ ယုဇနပလာဇာ၊ အာရှပလာဇာ၊ လမ်းမတော်ပလာဇာ၊ ညောင်ပင်လေးဈေးပလာဇာ၊ ရန်ကင်းစင်တာ၊ပုလဲကွန်ဒိုတို့ ဖြစ်ကြသည်။

အထပ်မြင့်အဆောက်အအုံများရှိ မြေအောက်ထပ်များသည် ယာဉ်ရပ်နားရန်အတွက် သီးသန့်ထည့်သွင်းထားခြင်းကြောင့် ဆိုင်ခန်းများနှင့် ယင်းဆိုင်များသို့ လာရောက်ဝယ်ယူကြမည့် လူအများစုအတွက် လေကောင်းလေသန့်နှင့် အလင်းရောင်လုံလောက်စွာ မရရှိနိုင်ဘဲ ကျန်းမာရေးထိခိုက်မှု ရှိလာနိုင်သည့်အတွက် အဆောက်အအုံအား စီမံခန့်ခွဲသူများအနေဖြင့် ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်နှင့် လူမှုစီးပွားကျင့်ဝတ်ကို ချိန်ဆစဉ်းစားကြစေလိုကြောင်း ဈေးကွက်စောင့်ကြည့်လေ့လာသူတစ်ဦးက ဝေဖန်သုံးသပ်သည်။

■

LIVING COLOR MAGAZINE
E-mail
Chief Editor - c-editor@myanmarpartners.com.mm
News Room - myanfo@myanmarpartners.com.mm
Marketing - paz@myanmarpartners.com.mm

တိုက်ခန်းဈေးကျသော်လည်း လုပ်ငန်းသုံးပစ္စည်းများ ဈေးဦးမော့

ကေခိုင်ကျော်

၆-၇-၂၀၀၄

ရန်ကုန်မြို့တော်အတွင်းရှိ ကန်ထရိုက်တိုက်ခန်းများ၏ ရောင်းဈေးမှာ ကျဆင်းနေသော်လည်း အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းဈေးကွက်တွင် ဆောက်လုပ်ရေးဆိုင်ရာပစ္စည်းများ ဈေးမြင့်တက်သွားသောကြောင့် ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ အေးနေဦးမည်ဟု တာမွေမြို့နယ်မှ ကန်ထရိုက်တစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းအခက်အခဲကြောင့် ဤသို့ ခေတ္တရပ်ထားရသည်

အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းဈေးကွက်တွင် ဆောက်လုပ်ရေးဆိုင်ရာပစ္စည်းများ လတ်တလော ဈေးမြင့်တက်လာသည့်အတွက် ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ ပုံမှန်ဝင်ငွေလည်ပတ်နိုင်မှု မရှိခြင်းကြောင့် တိုက်တစ်လုံးလျှင် ကန်ထရိုက်နှစ်ဦးစပ် ဆောက်လုပ်နေကြကြောင်း၊ အချို့ကန်ထရိုက်များမှာ ဈေးမကိုက်တော့သဖြင့် လုပ်ငန်း ခေတ္တရပ်ဆိုင်းထားကြကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

အထပ်မြင့် တိုက်တစ်လုံးဆောက်လုပ်ရန်အတွက် ကျပ်သိန်း ၆၀၀ ခန့် ကုန်ကျ၍ ဆောက်လုပ်ပြီးသောအချိန်၌ တိုက်ခန်းရောင်းဈေးများ ထိုးကျသွားပါက ကျဈေးဖြင့် ရောင်းချရန် မကိုက်သဖြင့် တက်ဈေးကို စောင့်မျှော်နေသောကြောင့် နောက်တစ်လုံး ဆောက်လုပ်ရန် ငွေကြေးလောက်ငစွာ မရှိကြောင်း၊ အတိုးဖြင့်ယူ၍ ဆောက်လုပ်သော ကန်ထရိုက်များမှာ အခန်းများ မရောင်းရသဖြင့် ငွေမပေါ်နိုင်သေးသည့်အတွက် အတိုးနှုန်းနှင့် တွက်ပါက အရှုံးပေါ်သောကြောင့် ကိုယ်ပိုင်ငွေကြေးဖြင့် ဆောက်လုပ်သော ကန်ထရိုက်များမှာ အဆင်ပြေနိုင်သည်ဟု ရွှေကောင်းကင်ဆောက်လုပ်ရေးမှ ကန်ထရိုက်တာ ဦးချစ်လှက ဆိုသည်။

'အားလုံးက စီးပွားရေးနှင့် ဆက်စပ်နေတာပါ။ စီးပွားရေးပြေလည်တဲ့အပေါ်မူတည်ပါတယ်။ စီးပွားရေးကျရင် အရောင်းအဝယ်မရှိဘူး။ အရောင်းအဝယ်အေးနေတော့ ဝင်ငွေမလည်ပတ်နိုင်ဘူး။ အဲဒါကြောင့် အတိုးနဲ့ယူပြီးလုပ်တဲ့ ကန်ထရိုက်တွေက နာတယ်'ဟု ဦးချစ်လှက ဆိုသည်။

ကန်ထရိုက်များမှာ နေရာအကွက်အကွင်းကောင်းပါက အခန်းဈေး ပိုရတတ်၍ ဈေးကွက်ရှိသော နေရာများတွင်သာ ဆောက်လုပ်ကြကြောင်း၊ ယခင်နှစ်များက ဝါတွင်းကာလများ၌ပင် ဆောက်လုပ်

ကြသော်လည်း ယခုနှစ်မှာ ဆောက်လုပ်လိုသူ လွန်စွာနည်းပါးသည့်အပြင် အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းများ ဈေးနှုန်း မြင့်တက်လာသောကြောင့် လုပ်ငန်းများ ယခင်နှစ်ကဲ့သို့ ကျယ်ပြန့်မှုမရှိကြောင်း မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်မှ ကန်ထရိုက်တာတစ်ဦးက ဆိုသည်။

အိမ်ရှင်များအနေဖြင့် ကန်ထရိုက်စနစ်ဖြင့် တိုက်ဆောက်လုပ်ပါက မိမိတို့ရရှိမည့် အကျိုးအမြတ်အတွက် အခွင့်အရေးများ မတန်မဆ တောင်းဆိုတတ်ကြသဖြင့် အိမ်ရှင်၊ မြေရှင်ထံ ပေးရငွေနှင့် အခန်းအရေအတွက် များပြားပါက ဆောက်လုပ်မှုမရှိကြောင်း၊ ဈေးကွက်မရှိသောနေရာများတွင် တစ်ခြမ်းပေး တစ်ခြမ်းယူစနစ်ဖြင့် ဆောက်လုပ်ခြင်းမဟုတ်ဘဲ ရှစ်ထပ်တိုက်တစ်လုံး ဆောက်လုပ်မည်ဆိုလျှင် ကန်ထရိုက် ၁၀ ခန်းနှင့် အိမ်ရှင် ၆ ခန်း ခွဲဝေမှုကို အိမ်ရှင်ဘက်မှ မလိုက်လျောကြသဖြင့်လည်း ကန်ထရိုက်တို့က ဆောက်လုပ်သည့် ကုန်ကျစရိတ် လျှော့ချခြင်းဖြင့် ပြန်ကာလေ့ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ကန်ထရိုက်စနစ်ဖြင့် တိုက်ဆောက်ပါက အိမ်ရှင်အား တစ်နှစ်စာအတွက် အိမ်ငှားပေးရပြီး အိမ်ဟောင်းကို ကန်ထရိုက်မှ ရယူခြင်းမရှိလျှင် ငှားပေးစရာမလိုအပ်ကြောင်း၊ တစ်နှစ်အတွင်း ဆောက်လုပ်မှုမပြီးစီးပါက ထပ်မံ၍ ငှားရမ်းပေးရသည့်အပြင် ဈေးကွက်၏ ပြောင်းလဲမှုအရ အိမ်ဆောက်ပစ္စည်းများ ဈေးမြင့်တက်လာသောကြောင့် ကန်ထရိုက်များ တွက်ခြေမကိုက်နိုင်ကြောင်း ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

'ပစ္စည်းတွေ ဈေးတက်တယ်ဆိုပေမယ့် ဆောက်လုပ်ပြီးအခန်းတွေ ဈေးကောင်းကောင်းနဲ့ အမြန်ရောင်းရရင် ကန်ထရိုက်တွေ ကိုက်ပါတယ်။ ကိုက်လို့လည်း လုပ်နေကြတာပေါ့။ ဒါပေမယ့် အခန်းတွေ ရောင်းမထွက်တော့ ငွေထပ်ပြီး မလှည့်နိုင်ဘဲ ဆက်ပြီး မဆောက်လုပ်နိုင်တော့ နာမည်ပျက်ကြတာပေါ့'ဟု ဦးချစ်လှက ဆိုသည်။

တိုက်ခန်းဈေးများ ကျဆင်းပြီး ဆောက်လုပ်ရေးဆိုင်ရာပစ္စည်းများ ဈေးမြင့်တက်လာသောကြောင့် ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းငယ်များ ရပ်ဆိုင်းနေရသည့်အပြင် အိမ်ရာစီမံကိန်းများ အကောင်အထည်ဖော်၍ လူနေအိမ်ခန်းများ ရောင်းချလျက်ရှိသော ယုဇနဥယျာဉ်မြို့တော်တွင် ဆောက်လက်စတိုက်ခန်း များစွာ ကျန်ရှိသေးသည်ဟု ယုဇနဥယျာဉ်မြို့တော် အိမ်ခြံမြေအကျိုးဆောင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ယုဇနဥယျာဉ်မြို့တော်တွင် ငှားရမ်းနေထိုင်သူ များပြားခဲ့ပြီး ဝယ်ယူသူနည်းပါးလာခြင်းကြောင့် ဝင်ငွေမလည်ပတ်နိုင်သည့်အတွက် ဆောက်လုပ်ရန်တိုက်များ ကျန်ရှိနေသေးကြောင်း ၎င်းက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

■

နှစ်နိုင်ငံကုန်သွယ်မှု တိုးမြှင့်ရန် တရုတ်ကုန်သည်တို့ မြန်မာနိုင်ငံ လာရောက် မျှော်ခေါင်း၌ စိုက်ပျိုးရေးနှင့် ဆေးဝါးတင်သွင်းရန် သဘောတူ

ထားထားမြင့်

၂၉-၆-၂၀၀၄

တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ စီချွမ်ပြည်နယ်၊ ချုံကျင့်ပြည်နယ်တို့၏ ကုန်သွယ်ရေးတိုးမြှင့်ရန်အတွက် မိမိတို့ တရုတ်ကုန်သည်များ မြန်မာကုန်သည်တို့နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးရန် လာရောက်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ သံရုံးမှ စီးပွားရေးသံမှူးက ဇွန်လ ၂၉ ရက်နေ့၌ ဆီဒိုးနားဟိုတယ်တွင် ကျင်းပခဲ့သော ကုန်သွယ်ရေးညှိနှိုင်းမှုဆွေးနွေးပွဲ Business Matching Session တွင် ပြောကြားသည်။

စီချွမ်၊ ချုံကျင့်ဒေသသည် တရုတ်နိုင်ငံ၏ စက်မှုထွန်းကားရာဒေသဖြစ်ပြီး အဆိုပါဒေသမှ တရုတ်ကုမ္ပဏီ ၃၆ ခုက ၎င်းတို့၏ ပြည်ပပို့ကုန်ပစ္စည်းပြပွဲကို ဇွန်လ ၂၉ ရက်မှ ဇူလိုင်လ ၁ ရက်နေ့အထိ ရန်ကုန် ကုန်သွယ်မှု ဗဟိုဌာနတွင် ဆိုင်ခန်း ၅၄ ခုဖြင့် ဖွင့်လှစ်ပြသခဲ့သည်။

တရုတ်ကုမ္ပဏီ ၃၆ ခုတွင် မော်တော်ဆိုင်ကယ်၊ ကုန်တင်ယာဉ်ငယ် ထုတ်လုပ်သည့်ကုမ္ပဏီများ၊ စားသောက်ကုန်နှင့် ဆေးဝါးကုမ္ပဏီများ၊ ဓာတုပစ္စည်းနှင့် ဆောက်လုပ်ရေးပစ္စည်းကုမ္ပဏီများ စက်ကိရိယာနှင့် စက်မှုလက်မှု နည်းပညာဆိုင်ရာကုမ္ပဏီများ၊ လျှပ်စစ်ပစ္စည်းနှင့် အိမ်အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်သည့်ကုမ္ပဏီများ ပါဝင်သည်။ ၎င်းအနေဖြင့် မြန်မာပြည်သို့ လာရောက်ခြင်းသည် ပထမဆုံးအကြိမ်ဖြစ်၍ သင့်လျော်သည့်

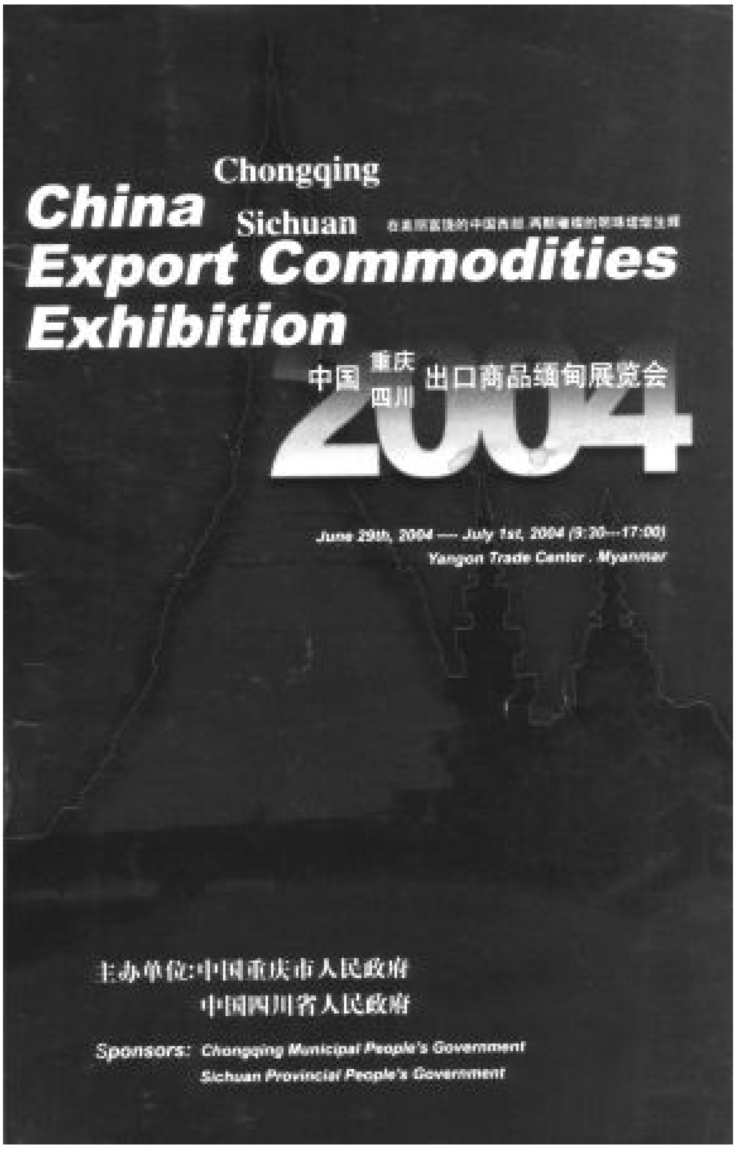
မြန်မာလုပ်ငန်းရှင်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေးလိုကြောင်း Sichun Golden Elephant Chemical Co., Ltd. မှ Mr.Liu Zhaohui က Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲတွင် လုပ်ငန်းတူ တရုတ်နှင့် မြန်မာကုန်သည်တို့အား လုပ်ငန်းတူအလိုက် တွဲဖက်နေရာချထားပေးပြီး စကားပြန်များကိုပါ ထားရှိပေးခဲ့သည်။ စီချွမ်နှင့် ချုံကျင့်မှ ကုမ္ပဏီကိုယ်စားလှယ် ၉၂ ဦးအပါအဝင် အခမ်းအနားသို့ တက်ရောက်သူ တရုတ်၊ မြန်မာကုန်သည် စုစုပေါင်း ၂၂၀ ဦးရှိသည်ဟု အစီအစဉ်ကြီးကြပ်သူက ရှင်းပြသည်။

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲကို တရုတ်၊ မြန်မာကုန်သည်တို့ ငါးနာရီအကြာ ပြုလုပ်ခဲ့ပြီးနောက် တရုတ်နိုင်ငံမှ Panzhua Guranghua Realty Company နှင့် မြန်မာကောင်းမွန်ဦးကုမ္ပဏီတို့မှ မျောက်ခေါင်းဥပင်များ တရုတ်နိုင်ငံသို့ တင်ပို့ရေးနှင့် အရည်အသွေးမြင့်မားသော မျောက်ခေါင်းဥများအား မြန်မာနိုင်ငံ၌ စိုက်ပျိုးရေးသဘောတူစာချုပ်ကို ချုပ်ဆိုနိုင်ခဲ့သည်။

အဆိုပါစာချုပ်အရ Anti-Steroid ဆေးဝါးထုတ်လုပ်နိုင်သည့် မျောက်ခေါင်းဥများကို တရုတ်ကုမ္ပဏီမှ မြန်မာပြည်တွင် လာရောက်စိုက်ပျိုး၍ တရုတ်ပြည်သို့ သယ်ယူကာ ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ပြီး ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်သို့ ဖြန့်ချိမည်ဟု သိရှိရသည်။ Panzhua ကုမ္ပဏီ၏ ထုတ်ပြန်ချက်တွင် မျောက်ခေါင်းဥသည် မြန်မာနိုင်ငံ ပထဝီအနေအထားအရ များစွာ ပေါက်ရောက်ကြောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံတွင် အရည်အသွေးမြင့်မားသော မျောက်ခေါင်းဥပင်များ စိုက်ပျိုးရေးသည် သုံးနှစ်စီမံကိန်းဖြစ်၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၉.၂၈ သန်းရှိကြောင်း၊ ထိုစီမံကိန်းကြောင့် မြန်မာအလုပ်သမား ၁၈၀၀၀ ခန့် အလုပ်ရစေနိုင်ကြောင်း ဖော်ပြထားသည်။

မြန်မာဘက်မှ လက်မှတ်ရေးထိုးခဲ့သူ မြန်မာကောင်းမွန်ဦးကုမ္ပဏီမှ ဦးညွန့်တင်က



မျောက်ခေါင်းဥ တင်ပို့ရေးကိုသာ လောလောဆယ် လုပ်နိုင်သေးကြောင်း၊ ဩဂုတ်လမှစ၍ မျောက်ခေါင်းဥများ စတင်တင်ပို့သွားမည်ဖြစ်ကြောင်း Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ညှိနှိုင်းဆွေးနွေးပွဲ၏ ဒုတိယစာချုပ်ကို တရုတ်နိုင်ငံမှ Baoing ဆေးဝါးကုမ္ပဏီနှင့် မြန်မာနိုင်ငံမှ လစ်ဘတီဆေးဝါးကုမ္ပဏီတို့မှ ချုပ်ဆိုနိုင်ခဲ့ပြီး Baoing ကုမ္ပဏီထုတ် တရုတ်တိုင်းရင်းဆေးဝါးနှင့် အခြားဆေးဝါးမျိုးစုံကို လစ်ဘတီကုမ္ပဏီမှ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဖြန့်ဖြူးသွားမည် ဖြစ်သည်။

တရုတ်ကုန်သည်များနှင့် ဆွေးနွေးခဲ့သူ မြန်မာကုန်သည်တစ်ဦးက နှစ်ဦးနှစ်ဖက် စိတ်ဝင်စားမှုများ ရှိနေသည့်တိုင်အောင် စာချုပ်ချုပ်ဆိုရန်အတွက် ညှိနှိုင်းစရာများ ရှိနေသေးသည်ဟု ဆိုသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ ၁၉၈၈ ခုနှစ်

နောက်ပိုင်း မြန်မာနိုင်ငံမှ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ် ကျင့်သုံးလာပြီးနောက် တရုတ်နိုင်ငံနှင့် စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်မှု တိုးမြှင့်လာရာ စင်ကာပူနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံကဲ့သို့ အရင်းနှီးဆုံး ကုန်သွယ်ဖက်နိုင်ငံဖြစ်လာသည်။ နှစ်နိုင်ငံစလုံး၏ တရားဝင် ထုတ်ပြန်ချက်ကိန်းဂဏန်းများအရ နှစ်စဉ်ပျမ်းမျှ ကုန်သွယ်မှုနှုန်း ၁၀ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်မှုရှိသည်ဟု ဆိုသည်။

တရုတ်နိုင်ငံမှလည်း မြန်မာနိုင်ငံသို့ ကုန်စည်ပြပွဲများ ပြုလုပ်ခဲ့သလို မြန်မာကုန်သည်များမှလည်း နိုဝင်ဘာလတွင် တရုတ်နိုင်ငံ၌ ကျင်းပမည့် အာဆီယံ–တရုတ် ကုန်စည်ပြပွဲသို့ သွားရောက် ပြသမည် ဖြစ်သည်။

တရုတ်နိုင်ငံ၏ စက်မှုထွန်းကားသောဒေသနှစ်ခုဖြစ်သည့် စီချွမ်နှင့် ချုံကျင့်ကပါ မြန်မာနိုင်ငံနှင့် ကုန်သွယ်မှု တိုးမြှင့်လုပ်ဆောင်လာကြသဖြင့် စီချွမ်၊ ချုံကျင့်ပြည်ပပို့ကုန်ပစ္စည်းပြပွဲသည် တိုးတက်လာသော တရုတ်–မြန်မာ ကုန်သွယ်ရေးကို အင်အားတစ်ရပ်ဖြစ်စေကြောင်း စီချွမ်၊ ချုံကျင့် ကုန်သည်များ၏ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ မစ္စတာ ချိုချင်ဟွာက သုံးသပ်ပြောကြားသွားသည်။

မြန်မာစားသုံးသူ အများစုသည် ဝင်ငွေအခြေအနေအရ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံလုပ် လူသုံးကုန်နှင့် စက်မှုပစ္စည်းများ အသုံးပြုနေကြသော်လည်း အရည်အသွေးအပေါ်တွင်မူ ယုံကြည်မှုမရှိကြကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်း စုံစမ်းမေးမြန်းချက်များအရ သိရသည်။

တရုတ်ကုန်စည်များ တင်သွင်းရောင်းချနေသူတို့ကလည်း မြန်မာနိုင်ငံတွင် ရောင်းချနေသော တရုတ်ကုန်စည်အများစုမှာ တရုတ်နိုင်ငံအတွင်း ဖွံ့ဖြိုးမှုနောက်ကျနေဆဲ ပြည်နယ်အချို့မှ တစ်ပိုင်တစ်နိုင်အဆင့်သာသာ စမ်းသပ်ထုတ်လုပ်သော ဈေးချိုချိုပစ္စည်းများသာ ဖြစ်နေခြင်းကြောင့် အရည်အသွေး အာမခံချက်မရှိခြင်းဖြစ်သည်ဟု သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

■

တက္ကသိုလ်ဝတ်စုံများ အရောင်းအဝယ်သွက် အဝတ်အထည် အော်ဒါမှာယူမှုပုံစံ ပြောင်းလဲ

အောင်ကျော်မင်း

၉-၇-၂၀၀၄

ဇွန်လမှစ၍ တက္ကသိုလ် ကောလိပ်နှင့် သိပ္ပံများတွင် တက္ကသိုလ်အလိုက်၊ ဘာသာရပ်အလိုက် တူညီဝတ်စုံများ ဝတ်ဆင်ရန် တက္ကသိုလ်တစ်ခုပြီးတစ်ခု သတ်မှတ်ခဲ့သဖြင့် အဆိုပါသတ်မှတ်ဝတ်စုံများ အရောင်းအဝယ်သွက်လက်လာကြောင်း မင်္ဂလာဈေးနှင့် ယုဇနပလာဇာတို့မှ အဝတ်အထည်လုပ်ငန်းရှင်များ၏ ပြောကြားချက်များအရ သိရသည်။

ဝတ်စုံအားလုံးကို လုံချည်နှင့် အင်္ကျီအဖြူ တွဲဖက်ကာ ဝတ်ဆင်စေခဲ့သဖြင့် အမျိုးသမီး၊ အမျိုးသားလုံချည်များနှင့် အင်္ကျီအဖြူများ ဝယ်လိုအားမြင့်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်။ အမျိုးသားဝတ်လုံချည်များသည် အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုစီက အရောင်အဆင်မျိုးစုံဖြင့် ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လေ့ရှိရာ ယခုကဲ့သို့ တူညီဝတ်စုံများ ရောင်းချလာရသည့်အခါ တံဆိပ်တစ်မျိုးတည်းအား အရောင်တူ အဆင်တူများ ဈေးကွက်၌ ရုတ်တရက် မရနိုင်သဖြင့် သီးသန့် အော်ဒါမှာယူနေရကြောင်း၊ ပြန်လည်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူများအနေနှင့်လည်း ယခင်ကဲ့သို့ ဒါဇင်လိုက် မှာယူခြင်းမျိုးထက် အရောင်အဆင် သီးသန့်မှာယူနေကြကြောင်း၊ ရုတ်တရက် လုံချည်အရောင်အဆင်တစ်မျိုးတည်းကို ရှာဖွေဝယ်ယူရသဖြင့် ကျောင်းသားအများစုမှာ စုပေါင်း ဝယ်ယူကြသည်ကများကြောင်း ယုဇနပလာဇာ မြေညီထပ်မှ အဝတ်အထည်ရောင်းချသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။

လက်ရှိ ရန်ကုန်အဝတ်အထည်ဈေးကွက်တွင် အများဆုံးရောင်းချနေရသည်မှာ အဆိုပါကျောင်းဝတ်စုံများဖြစ်သည်ဟု ယင်းဈေးကွက်မှလာသော သတင်းများအရ သိရသည်။ နှစ်စဉ် မိုးကာလတွင် အဝတ်အထည်များ အရောင်းပါးလေ့ရှိသော်လည်း ယခုကဲ့သို့ တက္ကသိုလ်ကောလိပ်များတွင် ဝတ်စုံများ သတ်မှတ်လိုက်ခြင်းကြောင့် မထင်မှတ်ဘဲ အရောင်းအဝယ်ကောင်းလာကြောင်း၊ မကြာမီ တက္ကသိုလ် ကောလိပ်အားလုံးလိုလို တူညီဝတ်စုံများ ဝတ်ရမည်ဟု ကြားသိနေရသဖြင့် အချို့သော အဝတ်အထည် ရောင်းဝယ်သူများမှာ ရှပ်အင်္ကျီအဖြူနှင့် ဝတ်စုံအဆင်ဖြစ်ဖွယ်ရှိသော လုံချည်များ စုဆောင်းသိုလှောင်နေကြသည်ကို တွေ့ရကြောင်း မင်္ဂလာဈေးမှ ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောပြသည်။

လက်ရှိအမျိုးသားဝတ်လုံချည်များ၏ ဈေးနှုန်းမှာ ပျမ်းမျှ တစ်ဒါဇင်လျှင် ၂၆၁၆၀ ကျပ်ရှိနေပြီး အမှတ်တံဆိပ်မတူ၊ အရောင်အဆင်တူသော ပုဆိုးဈေးနှုန်းမှာ တစ်ဒါဇင် ၂၇၆၀၀ ကျပ် ဖြစ်သည်။ အရောင်တူအဆင်တူမှာ သီးသန့်ရှာဖွေ စုစည်းကြရသဖြင့် ယခုကဲ့သို့ ဈေးမြင့်နေခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ယခုအခါ ပုဆိုးရောင်းရသည့်ပုံစံမှာ အောင်ဘာလေထီ ရောင်းရသည့် ပုံစံမျိုးနှင့် တူနေကြောင်း၊ ဝယ်ယူသူများ အဆင်ပြေစေရန် အကွက်ရာမတူ၊ ဂဏန်းတူများ သီးခြားထုတ်၍ ရောင်းချသည့်ပုံစံမျိုး တံဆိပ်မတူ၊ အရောင်တူပုဆိုး ဒါဇင်ထုပ်များကို ဈေးကွက်၌ အသစ်အဆန်းအဖြစ် မြင်တွေ့လာရပြီဖြစ်ကြောင်း ယုဇနပလာဇာမှ ဝါရင့်အရောင်းသမားတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။

အမျိုးသားဝတ် ရှပ်အင်္ကျီအဖြူများ အနက် Arrow အမှတ်တံဆိပ် ရှပ်အင်္ကျီမှာ တစ်ဒါဇင်လျှင် ၁၈,၀၀၀ ကျပ်ဖြစ်ပြီး အရောင်းရအတွင်ကျယ်ဆုံး အမှတ်တံဆိပ်

လောလောဆယ် နည်းပညာတက္ကသိုလ်များ၌ လုံချည်နက်ပြာနှင့် အင်္ကျီအဖြူကို နေ့စဉ်ဝတ်ဆင်ရပြီး ဝတ်စုံဝတ်မထားသော ကျောင်းသူကျောင်းသားများအား ကျောင်းအတွင်းသို့ ဝင်ခွင့်မပြုကြောင်း ယင်းတက္ကသိုလ်မှ ကျောင်းသားအချို့၏ ပြောဆိုမှုများအရ သိရသည်။

လည်း ဖြစ်သည်။ GL အမှတ်တံဆိပ်သည် တစ်ဒါဇင် ၄၂,၀၀၀ ကျပ်မှ ၄၈,၀၀၀ ကျပ်အထိ ပိတ်သားအရည်အသွေးပေါ်မူတည်၍ ဈေးကွာဟချက် ရှိသည်။ အရည်အသွေးမြင့် အမှတ်တံဆိပ်အချို့မှာ တစ်ဒါဇင် ၅၄,၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်ခန့် ရှိသည်။ အမျိုးသမီးဝတ်လုံချည်များမှာမူ ပိတ်စအရည်အသွေးမျိုးစုံစွာဖြင့် ဈေးနှုန်းလည်း အမျိုးမျိုးရှိသည်။

လောလောဆယ် နည်းပညာတက္ကသိုလ်များ၌ လုံချည်နက်ပြာနှင့် အင်္ကျီအဖြူကို နေ့စဉ်ဝတ်ဆင်ရပြီး ဝတ်စုံဝတ်မထားသော ကျောင်းသူကျောင်းသားများအား ကျောင်းအတွင်းသို့ ဝင်ခွင့်မပြုကြောင်း ယင်းတက္ကသိုလ်မှ ကျောင်းသားအချို့၏ ပြောဆိုမှုများအရ သိရသည်။ စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် ကျောင်းသားများအားလည်း လုံချည်အနီနှင့် အင်္ကျီအဖြူဝတ်စုံကို နေ့စဉ်ဝတ်ဆင်စေကြောင်း၊ အခြား ဝိဇ္ဇာ သိပ္ပံတက္ကသိုလ်များ၌လည်း တစ်ပတ်လျှင် တနင်္လာနေ့နှင့် သောကြာနေ့ နှစ်ရက်အား ဘာသာရပ်အလိုက် သီးခြားစီ သတ်မှတ်ထားသော သတ်မှတ်ဝတ်စုံများကို ဝတ်ဆင်နေရပြီဖြစ်ကြောင်း တက္ကသိုလ်ကျောင်းသူကျောင်းသားများထံမှလာသော သတင်းများအရ သိရသည်။ ■

နည်းပညာအားနည်းမှုကြောင့် ဝါးတင်ပို့မှုနှင့် နိုင်ငံခြားငွေရရှိမှု နည်းပါးသေး နိုင်ငံတကာနှင့် နည်းပညာပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်လို

ထားထားမြင့်

၆-၇-၂၀၀၄

မြန်မာ့သစ်တောများတွင် ဝါးများ အလျှံပယ်ပေါကြွယ်ဝနေသော်လည်း နည်းပညာအားနည်းမှုကြောင့် နိုင်ငံခြားသို့ ဝါးတင်ပို့မှုနှင့် ဝါးကြောင့်ရသော နိုင်ငံခြားဝင်ငွေနည်းပါးသေးသဖြင့် တတ်နိုင်သမျှ နိုင်ငံတကာနှင့် နည်းပညာပိုင်းဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ရန်လိုကြောင်း သစ်တောဦးစီးဌာနမှ အတိုင်ပင်ခံပညာရှင် ဦးစိုးတင့် ဦးဆောင်သည့် ပညာရှင်အချို့က သစ်တောဦးစီးဌာန၏ စာတမ်းတစ်စောင်တွင် သုံးသပ်တင်ပြထားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ဝါးပင်မျိုးရင်း ၁၇ ခုနှင့် ဝါးမျိုးစိတ်ပေါင်း ၉၇ ခုတို့သည် နိုင်ငံတစ်ဝန်းရှိ သစ်တောများတွင် သစ်ပင်များနှင့် ရောနှော၍သော်လည်းကောင်း၊ သီးခြားအဖြစ်လည်းကောင်း ပေါက်ရောက်လျှက်ရှိပြီး မြန်မာနိုင်ငံ၏ ဝါးထုတ်လုပ်မှုမှာ သစ်တောဦးစီးဌာန၏ ၂၀၀၂-၀၃ မှတ်တမ်းများအရ ၁၅၈.၄၃ သန်းရှိသည်ဟု အဆိုပါစာတမ်းတွင် ဖော်ပြချက်အရ သိရှိရသည်။

သို့ရာတွင် ဝါးနှင့် ဝါးထွက်ကုန်ပစ္စည်းများမှရရှိသော နိုင်ငံခြားဝင်ငွေသည် ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် စုစုပေါင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁,၁၁၇,၁၆၂ သာရှိခဲ့ရာ နိုင်ငံ၏ ဝါးပေါကြွယ်ဝမှုနှင့်စာလျှင် လွန်စွာနည်းပါးသည့်ပမာဏဖြစ်သည်ဟု သစ်တောပညာရှင်တို့က သုံးသပ်ပြသည်။ ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများအနေဖြင့် ဝါး

ဝါးဖြင့် နေအိမ်သုံးစားပွဲများ ပြုလုပ်နေစဉ်

နှင့် ဝါး အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်တင်ပို့မှု နည်းပါးရခြင်းမှာ ကုန်ချောထုတ်လုပ်ရာတွင် ကန့်သတ်မှုရှိခြင်း၊ ကုန်ချောများသည် အခြား အာဆီယံနိုင်ငံများကဲ့သို့ ဈေးကွက်ကို မထိုးဖောက်နိုင်ခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်သည်ဟု စာတမ်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ဝါးအား ပြည်ပပို့ကုန်အဖြစ် တင်ပို့ရာတွင် ဝါးတူ၊ ဝါးအနုပညာပစ္စည်း၊ ဝါးလုံးနှင့် ဝါးဦးထုပ်များပါဝင်ပြီး ဝါးတူမှာ ထုတ်လုပ်မှု လွယ်ကူသည့်အတွက် ပြည်ပသို့ ဝါးထုတ်ကုန် တင်ပို့သည့် ကုမ္ပဏီများတွင် ဝါးတူထုတ်လုပ်သည့်ကုမ္ပဏီမှာ အများဆုံးဖြစ်ပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ် စာရင်းမှတ်တမ်းများအရ မြန်မာနိုင်ငံမှ ဝါးတူထုတ်လုပ်၍ ပြည်ပတင်ပို့သည့်ကုမ္ပဏီ ၂၃ ခုရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။ သို့ရာတွင် ဝါးအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်တင်ပို့သည့် ကုမ္ပဏီအရေအတွက်မှာ တဖြည်းဖြည်း နည်းပါးလာပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ဝါးဦးထုပ်များ ပြည်ပသို့ တင်ပို့မှုမှာ မရှိသလောက်ဖြစ်သည်ဟု Myanmar Survey Research တွင် ဖော်ပြထားသည်။

နည်းပညာအားနည်းချက်ကြောင့် ဂျပန်၊ တရုတ်နှင့် စင်ကာပူနိုင်ငံများသို့ ဝါးနှင့် ဝါးပစ္စည်းတင်ပို့ရမှု ကျဆင်းခဲ့သော်လည်း အိန္ဒိယနယ်စပ်ရှိ တမူး–မိုရေးမြို့များမှတစ်ဆင့် ဝါးအသုံးအဆောင်များ နေ့စဉ် တင်ပို့ရောင်းချလျက်ရှိကြောင်း အိန္ဒိယနယ်စပ်သို့ လက်တွေ့တင်ပို့နေသူ ကုန်သည်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ထိုအတိုင်းအတာမှာ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ထုတ်လုပ်မှု အတိုင်းအတာနှင့် နှိုင်းယှဉ်ပါက လွန်စွာနည်းပါးသည်ကို တွေ့ရသည်။

ဝါးနှင့် ဝါးထွက်ကုန်ပစ္စည်းများကို ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ တင်ပို့ရာတွင် အဓိက နည်းပညာအားနည်းချက်မှာ ဝါးကို တာရှည်ခံအောင် မပြုလုပ်နိုင်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်ဟု စာတမ်းတွင် ဖော်ပြထားသည်။ မြန်မာတို့တွင် တာရှည်ခံအောင် ပြုလုပ်သည့် ရိုးရာနည်းလမ်းများ ရှိသော်လည်း ထိုစနစ်တို့သည် ပြည်ပဈေးကွက်သို့ တင်ပို့နိုင်သည်အထိ တာရှည်ခံ၊ အခြောက်ခံမှု ပြုလုပ်နိုင်ခြင်းမရှိသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။

ပြည်တွင်းထုတ်လုပ်သူများသည် ဝါးအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ပြုလုပ်မှု ပညာရပ်ကို မျိုးဆက်တစ်ခုမှ တစ်ခုသို့ ရိုးရာအဖြစ် လက်ဆင့်ကမ်းလာသည်ကို တွေ့ရှိရသော်လည်း ဒီဇိုင်းဆန်းသစ်မှု မရှိကြောင်း၊ ရိုးရာဒီဇိုင်းများနှင့် အခြားဒီဇိုင်းများကို အတုယူထားသည့် ပုံစံများသာ ရှိသည်ဟု စာတမ်းတွင် သုံးသပ်ဖော်ပြထားသည်။

ထို့ကြောင့် ပြည်ပဝင်ငွေ ရရှိစေနိုင်သည့် ဝါးလက်မှုထည် ပစ္စည်းလုပ်ငန်းများအတွက် သင့်လျော်သည့် သင်တန်းပေးမှု အရေးတကြီး လိုအပ်နေကြောင်း၊ ပြည်ပသင်တန်းများကိုလည်း ပြည်တွင်းပညာရှင်တို့ကို စေလွှတ်သင့်သည်ဟု အတိုင်ပင်ခံပညာရှင် ဦးစိုးတင့်က ဆိုသည်။

အချို့ အာဆီယံနိုင်ငံများသည် ဝါးနှင့် ဝါးအခြေခံထုတ်ကုန်များမှ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေ သိသာစွာ ရရှိနေပြီဖြစ်ရာ အခြားနိုင်ငံများထက် ဝါးပေါက်ရောက်မှု များပြားသည့် မြန်မာနိုင်ငံသည် ဝါး၏ အသုံးဝင်မှုကို စနစ်တကျ အသုံးချစုစည်း၍ နိုင်ငံခြားဝင်ငွေရရှိအောင် ကြိုးပမ်းသင့်ကြောင်း အင်းစိန်မြို့နယ်ရှိ သစ်တောဦးစီးဌာနရုံးတွင် ကျင်းပသော စာတမ်းဖတ်ပွဲအခမ်းအနား၌ ပညာရှင်တို့က သုံးသပ်ပြသွားသည်။

ပြည်တွင်းသုံးစွဲမှုနှင့် ပြည်ပတင်ပို့မှုအတွက် ဝါးပင်မှ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းများ ထုတ်လုပ်နေသောကြောင့် ဝါးတောများ တဖြည်းဖြည်း နည်းပါးဆုတ်ယုတ်သွားခြင်းကိုလည်း အလေးထား ဂရုပြုရန်လိုကြောင်း၊ စနစ်တကျ ပြန်လည်စိုက်ပျိုးထိန်းသိမ်းခြင်းတို့ကိုလည်း အရေးတကြီး လုပ်ဆောင်ရန် လိုအပ်နေကြောင်း သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ထိန်းသိမ်းရေး လုပ်ဆောင်လိုသူတို့က သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

■

Miss ASEAN 2004 ပြိုင်ပွဲဝင်သူများ ပညာအရည်အချင်းနှင့် ဉာဏ်ရည်မြင့်မားရန် အထူးလိုအပ်

ထားထားမြင့်

၂၇-၆-၂၀၀၄

Miss ASEAN ပြိုင်ပွဲဝင်မည့် မြန်မာအမျိုးသမီးလေးများသည် အင်္ဂလိပ်စကားကို သာမန်ပြောတတ်ရုံမျှဖြင့် မလုံလောက်ဘဲ ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် တတ်မြောက်ရန် လိုအပ်သည့်အပြင် ဗဟုသုတ၊ ဉာဏ်စွမ်းရည်နှင့် ပညာအရည်အချင်း မြင့်မားသည့် မိန်းကလေးများဖြစ်ရန် အထူးလိုအပ်သည်ဟု မြန်မာနိုင်ငံ ကာယအလှနှင့် ကာယဗလအဖွဲ့ချုပ်ဝင် UNDP အရာရှိဟောင်းတစ်ဦးက ဇွန်လ ၂၇ ရက်နေ့က Myanmar Convention Center ၌ မြန်မာနိုင်ငံ ကာယဗလနှင့် ကာလအလှအဖွဲ့ချုပ်နှင့် MGS Beverages Co., Ltd. တို့ ပူးပေါင်းကျင်းပသည့် ကာယဗလမောင်မယ်ပြိုင်ပွဲတွင် Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

ပြည်တွင်းကာယအလှမယ်ပြိုင်ပွဲတစ်ခု

မေလဆန်းပိုင်းက နေ့စဉ်ထုတ် မြန်မာသတင်းစာများတွင် Miss ASEAN Culture Myanmar 2004 အတွက် ပြိုင်ပွဲဝင်လျှောက်လွှာကြော်ငြာများ ရက်ဆက် ပါဝင်ခဲ့ပြီးနောက် ပြိုင်ပွဲ စီစဉ်ကျင်းပမည့် မြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်ကြီးများနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းအဖွဲ့ချုပ် (UMFCCI) မှရရှိသော သတင်းများအရ ဇွန်လလယ်အထိ လျှောက်လွှာတင်သူ ဦးရေ ၂၀၀ ကျော်ရှိသည်ဟု သိရှိရသည်။

လျှောက်လွှာကြော်ငြာတွင် အဆိုပါ

ပြိုင်ပွဲကျင်းပရသည့် ရည်ရွယ်ချက်မှာ အာဆီယံဒေသအတွင်း စီးပွားရေးဆိုင်ရာ အခမ်းအနားများ၊ လှုပ်ရှားမှုများတွင် ချစ်ကြည်ရေးသံတမန်အဖြစ် သွားရောက်ဆင်နွဲရန်နှင့် အာဆီယံဒေသခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်း မြှင့်တင်ရန်တို့ကို အထောက်အကူပြုစေရန်အတွက် Miss ASEAN Culture Myanmar တစ်ဦးအား မြန်မာနိုင်ငံအတွက် ကိုယ်စားပြု ရွေးချယ်ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုထားသည်။

Miss ASEAN Culture Myanmar ပထမဆုရရှိသူသည် ဆုငွေ ကျပ်သိန်း ၃၀ သာမက မြန်မာနိုင်ငံ၌ အထူးသင်တန်းတက်ခွင့်၊ အင်ဒိုနီးရှားနိုင်ငံ ဂျကာတာမြို့တွင် ကျင်းပမည့် Miss ASEAN Culture 2004 ပြိုင်ပွဲသို့ သွားရောက်ယှဉ်ပြိုင်ခွင့်နှင့် လေ့လာလည်ပတ်ခွင့်ကို ရရှိမည်ဖြစ်သည်။

လက်ရှိ မြန်မာအလှမယ်များကို သင်တန်းဖွင့်လှစ်ပို့ချနေပြီး မယ်ဒဂုံနှင့် အခြား ကာယအလှမယ်ဆုများပိုင်ရှင် မတင်မမျိုးက မြန်မာအလှမယ်များ အနေဖြင့် ယခုအခွင့်အရေးကို စောင့်ဆိုင်းလာသည်မှာ ကြာပြီဖြစ်ကြောင်း၊ အသက်မီသူ မိမိသင်တန်းသူများကို ယှဉ်ပြိုင်ရန် တွန်းအားပေးခဲ့ကြောင်း၊ ဆုရသည်ဖြစ်စေ၊ မရသည်ဖြစ်စေ အခွင့်အရေးတစ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း Living Color သို့ ရှင်းပြခဲ့သည်။

Miss ASEAN Culture Myanmar 2004 ပြိုင်ပွဲတွင် တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးအဖြစ် ဆောင်ရွက်သည့် Talents & Models Agency မှ ဒေါ်တင်မိုးလွင်က ယခုပြိုင်ပွဲတွင် ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များက မြန်မာနိုင်ငံတွင် ခေတ်စားခဲ့သည့် မယ်မြန်မာပြိုင်ပွဲများနှင့် ကွာခြားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ နောင်လည်း မြန်မာ့ယဉ်ကျေးမှုကို မထိပါးသော နိုင်ငံတကာပြိုင်ပွဲများကို မြန်မာအလှမယ်များ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်သွားရန် ရှိကြောင်း ပြောကြားသည်။

ထိုကဲ့သို့ မြန်မာအလှမယ်များ နိုင်ငံတကာပြိုင်ပွဲများသို့ ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်မည်ဆိုပါက အလိုအပ်ဆုံးအရည်အချင်းသည် လှပရုံ၊ အရပ်ရှည်ရုံဖြင့်သာမက ပြိုင်ပွဲမေးခွန်းများကို ဖြေဆိုနိုင်ရန်အတွက် အင်္ဂလိပ်စာနှင့် ပညာအရည်အချင်း မြင့်မားရန်၊ နိုင်ငံတကာဗဟုသုတနှင့် ပြည့်စုံရန် အထူးလိုအပ်သည်ဟု ကာယဗလနှင့် ကာယအလှအဖွဲ့ချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူက ဆိုသည်။

အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် မယ်စကြာဝဠာနှင့် မယ်ကမ္ဘာကဲ့သို့သော နိုင်ငံတကာအလှမယ်ပြိုင်ပွဲများတွင် ပြိုင်ပွဲဝင်မယ်များ၏ ပညာအရည်အချင်းနှင့် ဗဟုသုတကိုပါ အထူးဦးစားပေးထားသောကြောင့် ဖြစ်သည်။ မယ်စကြာဝဠာပြိုင်ပွဲဝင်တို့၏ အရည်အချင်းများတွင် မည်သည့်အရာမဆို လေ့လာနိုင်ရန် ပညာရေးဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှုရှိရမည်။ ၎င်းတို့၏ ပညာဗဟုသုတဖြင့် မေးခွန်းများကို ဖြေဆိုနိုင်ရမည်။ မေးခွန်းများ မေးမြန်းသည့်အခါ မိမိဘာသာမိမိ မည်ကဲ့သို့ ဖြေဆိုရမည်ကို လေ့လာသင်ယူရမည်။ မိမိနိုင်ငံ၏ အကြောင်းအရာများကိုသာမက ကမ္ဘာ့ဖြစ်ရပ်များကိုပါ သိရှိရမည်ဟု ပါဝင်သည်။

Talents & Models Agency မှ သင်တန်းသူတစ်ဦးကလည်း မိမိမှာ Miss ASEAN Culture 2004 လျှောက်လွှာတင်သွင်းထားကြောင်း၊ လိုအပ်သည်များကို ဒေါ်တင်မိုးလွင်၏ လမ်းညွှန်မှုဖြင့် ပြင်ဆင်နေပြီး အင်္ဂလိပ်စာစကားပြောကိုလည်း သီးသန့်သင်ယူနေကြောင်း Living Color သို့ ပြောကြားသည်။

မြန်မာအလှမယ်နှင့် မော်ဒယ်အများစုမှာ အပြင်ပိုင်းဆိုင်ရာ အလှအပသက်သက်ကိုသာ နှစ်သက်သူ၊ ဦးစားပေးသူများဖြစ်နေရာ ချောမောလှပဆွဲဆောင်မှုအပြင် ဘာသာစကားကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်မှုကိုပါ ဦးစားပေးသည့် နိုင်ငံတကာအဆင့်ပြိုင်ပွဲများတွင် ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်ရန် စိုးရိမ်မှုအချို့ ရှိနေသည်ဟု လေ့လာအကဲဖြတ်သူတို့က သုံးသပ်သည်။

မိန်းကလေးတိုင်းသည် ပညာရည်မြင့်မားပါက မယ်စကြာဝဠာကဲ့သို့ အလှမယ်ပြိုင်ပွဲများတွင်သာမက ဘဝတွင်လည်း စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်စရာအတော်များများရှိကြောင်း မယ်စကြာဝဠာပြိုင်ပွဲသတင်းကဏ္ဍ Web Site တွင် ဖော်ပြပါရှိသည်။

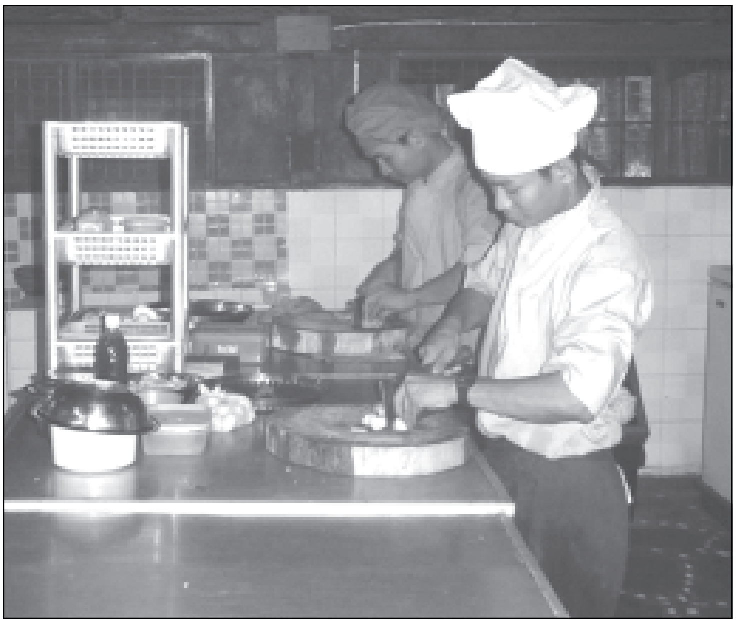
■

အမျိုးသမီးများ စားဖိုမှူးတာဝန်ဖြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းခွင့် နည်းပါး

ကေနိုင်ကျော်

၇-၇-၂၀၀၄

ဟင်းလျာချက်ပြုတ်သည့် အတတ်ပညာမှာ မြန်မာအမျိုးသမီးများ စဉ်ဆက်မပြတ် ခေတ်အဆက်ဆက် ကျွမ်းကျင်စွာလုပ်ကိုင်သော အတတ်ပညာဖြစ်သော်လည်း စားဖိုမှူးအဖြစ် လုပ်ကိုင်ခွင့်ရရှိမှုနည်းပါးကြောင်း ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားသင်တန်းတက်ရောက်နေသူအမျိုးသမီးတစ်ဦးက Living Color သို့ ပြောကြားသည်။



အဆင့်မြင့် မြန်မာထမင်းဆိုင်တစ်ဆိုင်မှ စားဖိုမှူးများ

စားဖိုမှူးသင်တန်းဆင်းအမျိုးသမီးများအတွက် အလုပ်ရရှိရန် အခက်အခဲရှိနေကြောင်း၊ ဟိုတယ်ကြီးများတွင် အမျိုးသားစားဖိုမှူးများသာ လုပ်ကိုင်နေကြပြီး အမျိုးသမီးများနှင့်သက်ဆိုင်သော စားဖိုမှူးအလုပ်များတွင် အမျိုးသားများကို ခန့်အပ် အသုံးပြုကြသဖြင့် သင်တန်းဆင်းအမျိုးသမီးများမှာ သင်တန်းဆင်းလက်မှတ်သာရှိပြီး အလုပ်ဝင်ခွင့်မရရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

MRTV-3 အစီအစဉ်တွင် မြန်မာဟင်းလျာများကို ချက်ပြုတ်ပြသခဲ့ပြီး အပတ်စဉ်ထုတ်ဂျာနယ်အချို့တွင်လည်း မြန်မာဟင်းလျာများအကြောင်းကို ရေးသားခဲ့သူ ဦးဗထူးစိန်က ဟိုတယ်များနှင့် စားသောက်ဆိုင်များမှာ ညပိုင်း ဦးစားပေးဖွင့်လှစ်ထားခြင်းကြောင့် အမျိုးသမီးများအတွက် အလုပ်လုပ်ရန် သင့်လျော်မှု မရှိကြောင်း၊ သင်တန်းကာလ သုံးလ သင်ကြားသော သင်တန်းအများစုတွင် နိုင်ငံစုံအစားအစာများ ချက်ပြုတ်နည်းကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံ သင်ကြားရန် အချိန်မလုံလောက်ခြင်းသည်လည်း ကျွမ်းကျင်စွာ တတ်မြောက်ထားသော အမျိုးသမီး စားဖိုမှူးများ ရှားပါးနေခြင်း၏ အကြောင်းရင်းတစ်ခုဟု ဆိုသည်။

အမျိုးသမီးစားဖိုမှူးအများစုမှာ သင်တန်းဆင်းပြီး ဟိုတယ်ကြီးများတွင် အလုပ်မရရှိခြင်းကြောင့် ကိုယ်ပိုင်စားသောက်ဆိုင်လေးများတွင်သာ လုပ်ကိုင်နေကြကြောင်း၊ သင်တန်းအတွေ့အကြုံနည်းပါးမှု၊ တတ်သောပညာနှင့် ရရှိသောအလုပ် မကိုက်ညီနိုင်မှု၊ အပင်ပန်းခံနိုင်ရည်မရှိမှု၊ ညအချိန်၌ အလုပ်ဆင်းရန်အတွက် သီးသန့်အဆောင်နေရာ မရှိခြင်းနှင့် လစာနည်းပါးမှုများကြောင့် စားဖိုမှူးအဖြစ် လုပ်ကိုင်ခွင့်မရရှိခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဦးဗထူးစိန်က ပြောကြားသည်။

မြန်မာဟင်းလျာများကို ကျွမ်းကျင်စွာ တတ်မြောက်သော အမျိုးသမီး စားဖိုမှူးများသည် ကမ္ဘာ့ဟင်းလျာများ ချက်ပြုတ်ရာတွင် အမျိုးသားများကဲ့သို့ ကျွမ်းကျင်မှုမရှိသည့်အပြင် စနစ်ကျစွာ သင်ကြားမှုမရှိနိုင်ခြင်းကြောင့် ဟိုတယ်ကြီးများတွင် အမျိုးသမီးစားဖိုမှူးများ ခန့်အပ်ခြင်းမရှိကြောင်း အလုံမြို့နယ် စားသောက်ဆိုင်တစ်ခုမှ စားဖိုမှူးတစ်ဦးက ဆိုသည်။

Sandy's Myanmar Cuisine ပိုင်ရှင် ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်က အမျိုးသားများသည် အစားအသောက်ချက်ပြုတ်မှုကို အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းအလုပ်တစ်ခုအနေနှင့် ဆောင်ရွက်ရန် ဝန်မလေးကြသော်လည်း အမျိုးသမီးများမှာ နေ့စဉ်ပြုလုပ်နေကြ ကိစ္စရပ်တစ်ခုကို ဝါသနာတစ်ရပ်အနေနှင့်လည်းကောင်း၊ အလုပ်တစ်ခုအနေနှင့်လည်းကောင်း၊ စိတ်ပါဝင်စားမှု နည်းပါးကြမည်ဟု မှန်းဆ၍ အမျိုးသမီးများသည် ဝါသနာပါသည်ဖြစ်စေ၊ မပါသည်ဖြစ်စေ မိမိ၏ ခင်ပွန်းသည်၊ သားသမီးမိဘမောင်ဘွား အစရှိသည့် အိမ်တွင်နေသည့်သူများ၏ စားရေးသောက်ရေးကိစ္စအဝဝကို တာဝန်တစ်ရပ်အနေဖြင့် စီစဉ်ချက်ပြုတ်နေကြသည်မှာ လူသားများ စတင်သည့်အချိန်မှ ယခုတိုင်အောင်ပင်ဖြစ်ကြောင်း ဆိုသည်။

အမျိုးသမီးတစ်ဦးသည် အလုပ်လုပ်ကိုင်နိုင်သည့် စွမ်းရည်၌ အင်အားအနေနှင့်လည်းကောင်း၊ သက်လုံအနေနှင့်လည်းကောင်း သတ်မှတ်ချက်ဘောင်ရှိနေကြောင်း၊ Hotel နှင့် စားသောက်ဖွယ်ကောင်းများ ရနိုင်သည့် စားသောက်ဆိုင်များတွင် တစ်ချိန်တည်း လူဦးရေများစွာကျွေးရန် စီမံခန့်ခွဲ ချက်ပြုတ်ရာတွင် အမျိုးသား Chef များ လုပ်ဆောင်နိုင်သကဲ့သို့ အမျိုးသမီး Chef များ လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် ခဲယဉ်းကြောင်း ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်က ဆိုသည်။ အမျိုးသမီးတို့သည် ကလေးမီးဖွားသည့် ရက်များတွင် အလုပ်ပျက်မည်ဖြစ်သည့်အတွက် စားဖိုမှူးလုပ်ငန်းတွင် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းနှင့် ဝင်ငွေ၌ အမျိုးသားများအတွက် ပိုမို အခွင့်သာသော အခြေအနေကို ဖန်တီးပေးကြောင်း ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်က ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

■

မြန်မာ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှ ပုခက်လွှဲသောလက်များ

နွေးအိငြိမ့် ၊ ခိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်

မြန်မာအမျိုးသမီးအများစုသည် နိုင်ငံ၏ယဉ်ကျေးမှုနှင့် ရှေးရိုးစွဲထုံးတမ်းစဉ်လာ အခြေခံသဘောတရားများအရ ဘွဲ့တစ်ခု ရရှိရုံ၊ အိမ်မှုကိစ္စကျွမ်းကျင်ရုံ၊ မိသားစု၏ အခရာကျသောအခန်းကဏ္ဍတွင် ရှိခွင့်ရရုံမျှဖြင့်သာ မိမိတို့၏ဘဝကို ရောင့်ရဲတင်းတိမ် ခဲ့ကြသည်။ သို့သော် ယနေ့အချိန်တွင်မူ မြန်မာနိုင်ငံမှ အမျိုးသမီးများသည်လည်း ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအပြောင်းအလဲများနှင့် အညီ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ ကျန်းမာရေး စသည့် နယ်ပယ်အသီးသီးသို့ အမျိုးသားများတန်းတူ တိုးဝင်ကာ အောင်မြင်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်လာကြသည်ကို စတင် တွေ့မြင်လာရပေသည်။ မိဘ၏အခြေအနေ၊ နောက်ခံအသိုင်းအဝိုင်း အခြေအနေများ၏ ပံ့ပိုးမှုကြောင့် အောင်မြင်လာသည်ဖြစ်စေ၊ မိမိကိုယ်စွမ်းဉာဏ်စွမ်းရှိသမျှ အစွမ်းကုန်ကြိုးစား၍ အောင်မြင်လာသည်ဖြစ်စေ ယခုကဲ့သို့ အောင်မြင်အောင် ကြိုးစားနိုင်သော စွမ်းဆောင်ရှင်များကိုမူ အသိအမှတ်ပြုရမည် ဖြစ်သည်။ သို့သော် မြန်မာနိုင်ငံမှ အမျိုးသမီးအများစုသည် ယနေ့ခေတ်တွင် မဖြစ်မနေ လိုအပ်လာနေသော Capacity Building ခေါ် အရည်အသွေးမြှင့်တင် ရေးနှင့်ပတ်သက်၍ များစွာ သမားရိုးကျဆန်နေသေးသည်ကို တွေ့မြင်ရပေသည်။

နောက်ခံပတ်ဝန်းကျင်

လက်ရှိအခြေအနေ၌ မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးနယ်ပယ်ထဲတွင် အောင်မြင်သော စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများကို ဦးဆောင်နေသူ အမျိုးသမီးအရေအတွက်မှာ လက်ချိုးရေတွက်၍ရသော အနေအထားတွင်ပင် ရှိနေပါသေးသည်။ ထိုသို့ စွမ်းဆောင်နိုင်ရန်အတွက် သက်ဆိုင်ရာပတ်ဝန်းကျင် အထူးသဖြင့် မိသားစု၏ ပံ့ပိုးကူညီမှု၊ အကြံဉာဏ်ပေးနိုင်မှု၊ ထောက်ခံအားပေးမှု လို၊ မလို ဆိုသည့်အချက်မှာ အဆိုပါအမျိုးသမီးများကြားတွင်ပင် ခြားနားသော အမြင်သဘောထားများ ရှိနေသည်ကို တွေ့ရသည်။

ထိုအချက်နှင့်ပတ်သက်၍ စီးပွားရေးနယ်ပယ်ထဲမှ မဟုတ်သော်လည်း 'ဂျူး'စာပေတိုက်ကို တည်ထောင်ထားသူ စာရေးဆရာမဂျူးက "နှစ်ခုစလုံးမှန်တယ်လို့ ထင်တယ်။ လမ်းလျှောက်တတ်ခါစကလေးတစ်ယောက်အရွယ်ကနေပြီး ကိုယ့်ရဲ့ခရီးလမ်းပေါ်ကိုရောက်ဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့အချိန်အထိ မိဘ၊ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ အကူအညီ လိုမယ်။ ကိုယ်လျှောက်ရမယ့် လမ်းကြောင်းပေါ်ကိုရောက်ပြီဆိုရင်တော့ ကိုယ့်ကိုယ်ပိုင်အမြင်နဲ့ ကိုယ်ဖြတ်သန်းခဲ့ရတဲ့ ဘဝအတွေ့အကြုံအရ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ အကူအညီ မလိုအပ်တော့ဘူးလို့ ထင်တယ်"ဟု ဆိုပါသည်။

ပတ်ဝန်းကျင်နှင့် အိမ်ထောင်ဖက်အပေါ် လက်ညှိုးထိုးခြင်းသည် ကာယကံရှင်အနေဖြင့် ၎င်းတို့အား အပြစ်ပြောချင်၍သာဖြစ်နိုင်ပြီး ကိုယ်တိုင် အားမထုတ်ချင်သူများသာဖြစ်နိုင်သည် ဟူသော အမြင်ရှိသူမှာ Talents & Models Agency တည်ထောင်သူ ဒေါ်တင်မိုးလွင် ဖြစ်ပါသည်။ အိမ်ထောင်ကျသွားသော အမျိုးသမီးများအနေနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်၏ ပံ့ပိုးမှုမရှိခြင်း၊ အိမ်ထောင်ဖက်၏ အားပေးကူညီမှုမရှိခြင်း စသော အကြောင်းအရာများကို အကြောင်းပြ၍ မိမိကိုယ်ကိုယ် ဘောင်တစ်ခုအတွင်း ထည့်သွင်းထားကာ စီးပွားရေးမလုပ်ဖြစ်ရခြင်းနှင့်စပ်လျဉ်း၍ သူမ၏အမြင်ကို ပြောဆိုခြင်း ဖြစ်သည်။

ထို့အပြင် Sandy Floral Service နှင့် Sandy Myanmar Cuisine တို့ကို တည်ထောင်ထားသူ ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်ကလည်း–

"အိမ်ထောင်ကျပြီးတဲ့နောက် အသွင်တစ်မျိုး ပြောင်းလာကြတယ်။ အဲဒါ လူအပေါ်မှာလည်း မူတည်တယ်။ ဘေးကရှိတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အပေါ်မှာလည်း မူတည်တယ်။ အိမ်ထောင်ဦးစီးအပေါ်မှာလည်း မူတည်တယ်။ ကိုယ့်ရဲ့ Family က အားပေးမှသာ ကိုယ်က ဒီလမ်းပေါ်မှာ ကောင်းကောင်းလျှောက်လို့ရမယ်"ဟု သူမ၏ ထင်မြင်ချက်ကို ပြောပြသည်။

Dagon International Limited နှင့် The Palm Beach Resort တို့၏ Marketing Director ဖြစ်သူ အသက် ၂၃ နှစ်အရွယ်ရှိ မအိနှင်းပွင့်ကမူ "ကျွန်မ ဒီနေရာရောက်လာတာ မိဘရဲ့ Support အများကြီးပါသလို ထိုက်တန်အောင်လည်း ကိုယ်က ကြိုးစားအားထုတ်ထားရပါတယ်"ဟု ပြောကြားသွားသည်။ သူတစ်ပါး၏ လုပ်ငန်းခွင်တွင် ဝင်ရောက်အလုပ်လုပ်သည်ထက် မိသားစုစီးပွားရေးတွင် ဝင်ရောက်လုပ်ဆောင်ရသည်မှာ တစ်ခါတစ်ရံ ပို၍ခက်ခဲကြောင်း၊ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်းမှ မိမိအပေါ် ယုံကြည်မှုအပြင် မိဘများ၏ ယုံကြည်မှုကိုလည်း လိုချင်နေ၍ ပိုပြီးပင်ပန်းကြောင်း လက်ရှိအသက်အရွယ်နှင့် မလိုက်အောင် နာမည်ကျော်ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု၏ အရေးပါသော ရာထူးနေရာနှစ်ခုတွင် တာဝန်ယူထားသည့် သူမက ဖြည့်စွက်ပြောဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူမှုဝန်းကျင်တွင်လည်းကောင်း၊ တည်ဆဲဥပဒေများအရလည်းကောင်း အမျိုးသမီးများ၏ အခန်းကဏ္ဍကို ကန့်သတ်မှု မရှိသလောက်ဖြစ်သည်မှာ ထူးခြားသော အားသာချက်တစ်ရပ် ဖြစ်ပေသည်။ သို့သော်လည်း မြန်မာ့လူမှုဝန်းကျင်တွင် မိသားစုအတွင်းရှိ အမျိုးသားများက အမျိုးသမီးများ၏ အခန်းကဏ္ဍကို အလေးမထားသော သဘောထားတစ်ရပ် မသိစိတ်တွင် ရှိနေသည်ဟု ဆိုနိုင်ပေသည်။

ပံ့ပိုးစေ့ဆော်မှုနှင့် ဆည်းပူးသင်ယူမှု

စီးပွားရေးနယ်ပယ်အတွင်း ဦးဆောင်ဦးရွက်ပြုနေကြသော မြန်မာအမျိုးသမီးများကို ယေဘုယျခြုံငုံကြည့်လျှင် မျိုးရိုးစဉ်ဆက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအား ဆက်ခံလုပ်ဆောင်နေသူများအပြင် ဝါသနာအရင်းခံ၍ လမ်းသစ်တီထွင် လုပ်ကိုင်လာကြသူများကိုလည်း တွေ့ရသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ လက်ရှိနေရာသို့ ရောက်ရှိလာရန် လက်တွေ့အားထုတ်မှု၊ အခြေအနေပေးလွန်းခြင်း၊ နီးစပ်မှု စသဖြင့် ပံ့ပိုးစေ့ဆော်ပေးသော အကြောင်းအရင်းကိုယ်စီ

တော့ ရှိကြသည်။

ဝါသနာအရင်းခံ၍ ယခုအနေအထားသို့ ရောက်ရှိခဲ့ခြင်း ဖြစ်သည်ဟုဆိုသော DÕZO Design Training Technical School မှ ဒေါ်သီတာဝင်းသည် ၁၉၉၀ ခုနှစ်တွင် ဂျပန်နိုင်ငံ Fukuoka မြို့ရှိ KOREAN FASHION DESIGN SCHOOL ၌ Dress Making နှင့် Fashion Design သင်တန်းကိုလည်းကောင်း၊ ၂၀၀၁ ခုနှစ်တွင် Computer Design Stylistနှင့် Expert Pattern သင်တန်းတို့ကိုလည်းကောင်း တက်ရောက်သင်ကြားခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

"ကျွန်မကတော့ ဝါသနာပါလို့ကို ဟိုမှာ ပညာသွားသင်တာ။ ဒီလို သင်နိုင်ဖို့အတွက် ဂျပန်စာကို အရင်လုပ်ခဲ့ရတယ်။ ဟိုမှာက ဂျပန်လိုပဲ သင်တာလေ"ဟု သူမက ဆိုသည်။ လုပ်ငန်းစတင်ကာစတွင် ချုပ်ထည်များကို ချုပ်လုပ်ခဲ့ရပြီး ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင်မှ သင်တန်းကျောင်း ဖွင့်လှစ်ခဲ့သည့် ဒေါ်သီတာဝင်း၏ သင်တန်းသည် ယခုအခါ သင်တန်းသူ ၆၀၀ ခန့် ရှိသွားပြီဖြစ်သည်။ သင်တန်းဆင်းအချို့မှာ အောင်မြင်နေကြပြီဖြစ်သော်လည်း ပညာရပ်တစ်ခုအား သည့်ထက် ပို၍သင့်တော်သော ပြည်ပတွင် သင်ယူနိုင်ပါက အကောင်းဆုံးဖြစ်မည်ဟုထင်ကြောင်း သူမ၏ အယူအဆကိုလည်း ထည့်သွင်းပြောဆိုသွားသည်။

ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်ကလည်း "ဝါသနာပါတဲ့အလုပ်ကို အရင်းခံပြီး ဒီနေရာကို ရောက်လာတာပါ။ ဒီလုပ်ငန်းတွေကို မလုပ်ခင် အကုန်ပြည့်ပြည့်စုံစုံဖြစ်အောင် လေ့လာထားရပါတယ်"ဟူ၍ သူမ၏လုပ်ငန်းများ စတင်ခဲ့ရပုံကို ပြောကြားခဲ့သည်။

"ကျွန်မ ၆ တန်းကတည်းက အင်္ဂလန်မှာ ပညာသွားသင်ခဲ့တယ်။ Family Business ကို ပိုပြီးအောင်မြင်အောင်လုပ်နိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ပါ။ အခု Business Administrationဘွဲ့ရလာခဲ့ပါတယ်"ဟု ဒဂုံအင်တာနေရှင်နယ်ကုမ္ပဏီဥက္ကဋ္ဌ ဦးဝင်းအောင်၏ သမီးဖြစ်သူ မအိနှင်းပွင့်က ဆိုသည်။ ကျောင်းသင်ခန်းစာများနှင့် တစ်ထပ်တည်းလုပ်ဆောင်ရသည်များရှိသကဲ့သို့ အလုပ်ခွင်မှ အတွေ့အကြုံများက ပြန်သင်သွားသည်များလည်း ရှိခဲ့ကြောင်း၊ ဝန်ထမ်းများထံမှလည်း အကြံဉာဏ်များ ရယူလေ့ရှိကြောင်း သူမက ပြောကြားသည်။

လက်ရှိတွင် မြန်မာအမျိုးသမီးစီးပွားရေးစွမ်းဆောင်ရှင်များအသင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံ ဂုဏ်ရှုအဖွဲ့ချုပ်၊ မြန်မာနိုင်ငံ ဂျူဒိုအဖွဲ့ချုပ်၊ မြန်မာအမျိုးသမီးအားကစားအဖွဲ့ချုပ် စသည့် အစိုးရအသိအမှတ်ပြုအဖွဲ့အစည်းတို့တွင် အရေးပါသော တာဝန်များ ပူးတွဲထမ်းဆောင်နေသူ Gandamar Office Machines Ltd. မှ Managing Director ဒေါ်ကြူကြူကမူ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲသို့ ရောက်ရှိလာပုံနှင့် ပတ်သက်၍ ခင်ပွန်းဖြစ်သူ၏ မိဘများ လက်ထက်ကတည်းက လုပ်ကိုင်လာသည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်ကြောင်း၊ အိမ်ထောင်ကျပြီးချိန်တွင်လည်း အိမ်ထောင်ဖက်ကို ကူညီလုပ်ကိုင်ရင်းဖြင့် ယခုကဲ့သို့ ဦးဆောင်နိုင်လာခြင်းဖြစ်ကြောင်း လက်ရှိနေရာသို့ ရောက်ရှိလာပုံကို ပြောပြသည်။

ဒေါ်တင်မိုးလွင်ကမူ လက်ရှိအောင်မြင်မှုဟုဆိုရာ၌ ကိုယ်ပိုင်တွေးခေါ်နိုင်ခြင်းနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်၏ လမ်းညွှန်မှုဟူသည့် အခြေခံကောင်းများကို တွန်းအားများဟု ထင်မြင်ယူဆမိကြောင်း ယခုကဲ့သို့ ရှင်းပြသည်။

"ကိုယ့်အတွက်မဟုတ်ဘဲ Society အတွက်ဆိုပြီး ကြိုးစားရင်းနဲ့ ဒီအနေအထားကို ရောက်လာတယ်လို့ပဲ ကျွန်မ သုံးသပ်မိပါတယ်"

ရည်ရွယ်ဦးတည်ရာ

လုပ်ငန်းခွင်အသီးသီးကို ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နေကြသူများတွင် ကောင်းမွန်သော ရည်ရွယ်ချက်၊ ရည်မှန်းချက်ကိုယ်စီတော့ ရှိတတ်ကြပါသည်။ အောင်မြင်ကျော်ကြားလိုမှု၊ အကျိုးအမြတ် ရရှိလိုမှု၊ တာဝန်အရ မဖြစ်မနေဆောင်ရွက်ရမှု စသဖြင့် ရည်ရွယ်ဦးတည်ရာအမျိုးမျိုး ရှိတတ်ကြသည်။ မြန်မာအမျိုးသမီးလုပ်ငန်းရှင်များတွင်လည်း သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းအလိုက် မည်သို့သော ရည်ရွယ်ဦးတည်ချက် ရှိကြပါသနည်း။ အမေးရှိလျှင် အဖြေရှိရမည်ဆိုသည့်အတိုင်း မည်မျှ လေးလေးနက်နက်ရှိ မရှိ ချက်ချင်းသိရှိနိုင်ရန် ခဲယဉ်းသော်လည်း မေးခွန်း၏အဖြေကိုတော့ လွယ်လွယ်ကူကူ သက်သောင့်သက်သာ ဖြေဆိုကြပါသည်။ လက်တွေ့နယ်ပယ်အတွင်းမှ လုပ်ငန်းဦးဆောင်နေသူများ၏အဖြေကို ကြည့်ပါ။

ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်က ၎င်း၏ လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သော Floral Service နှင့် ပတ်သက်၍ "ပန်းတွေ အရမ်းပေါတဲ့ဒီနိုင်ငံမှာ လူတွေကို ပန်းသုံးစွဲတဲ့ ဓလေ့တစ်ခုဖြစ်လာအောင် Introduce လုပ်ကြည့်တာပါ"ဟူ၍လည်းကောင်း၊ Sandy Myanmar Cuisine နှင့် ပတ်သက်၍လည်း မြန်မာလူမျိုးတို့၏ နေထိုင်စားသောက်ပုံအား အခြားလူမျိုးများကို ပြသလိုခြင်းကြောင့်လည်းကောင်း၊ များပြားလှသော မြန်မာစားသောက်ဖွယ်ရာများအား မိတ်ဆက်ပေးလိုခြင်းကြောင့်လည်းကောင်း ထမင်းဆိုင် ဖွင့်ဖြစ်ခဲ့ခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဆိုပါသည်။

အလားတူ Olympia အမှတ်တံဆိပ် ရုံးလုပ်ငန်းသုံး ကုန်ပစ္စည်းများ၏ တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်ဖြစ်သူ ဒေါ်ကြူကြူကလည်း ပစ္စည်းများ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရာ၌ ဝယ်ယူသူများ ဈေးနှုန်းမှန်ကန်စွာ ရရှိနိုင်ကြစေရန်အလို့ငှာ ပစ္စည်းတစ်ခုချင်းစီအားမူရင်းထုတ်လုပ်သည့်ကုမ္ပဏီများ၊ လုပ်ငန်းများနှင့် တိုက်ရိုက်ဆက်သွယ် ဝယ်ယူရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြသည်။

"ဟိုက နည်းစနစ်တွေက အရမ်းတိကျပြီး အဆင့်မြင့်တာကို တွေ့ရတယ်။ အဲဒါနဲ့ပဲ ဒီနည်းစနစ်တွေကို မြန်မာပြည်မှာ ပြန့်ပွားသွားစေချင်တဲ့ဆန္ဒနဲ့ သင်တန်းကျောင်း ဖွင့်ဖြစ်ခဲ့တာပါ"

သင်တန်းကျောင်း ဖွင့်လှစ်ဖြစ်ခဲ့ခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်နှင့် ပတ်သက်၍ DÕZO မှ ဒေါ်သီတာဝင်းက ရှင်းပြခြင်းဖြစ်သည်။

ခံယူချက်သဘောထား

အမျိုးသမီးလုပ်ငန်းရှင်များအနေဖြင့် ၎င်းတို့နှင့် ဆက်နွယ်နေသော လုပ်ငန်းကိုယ်စီအလိုက် ခံယူချက်အသီးသီး ရှိကြသည်။

ခံယူချက်ဆိုရာတွင်လည်း ၎င်းတို့တစ်ဦးချင်းစီ၏ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ၊ လက်ရှိနေရာရာထူး၊ လေ့လာသင်ယူမှုနှင့် စာဖတ်စွမ်းအားအပေါ်မူတည်၍ ကွဲပြားခြားနားနိုင်ပါသည်။ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်အတွက်၊ နိုင်ငံအတွက်၊ လူမျိုးအတွက်၊ ကမ္ဘာကြီးအတွက် စသဖြင့် အဆုံးမရှိသော ခံယူချက်သဘောထားများထက် မိမိကိုယ်ကိုယ် ဦးတည်သော ခံယူချက်များဖြစ်သည်ကိုလည်း တွေ့ရသည်။

"အလုပ်ကို ကျွန်မရဲ့ ပျော်ဖြေမှုလို့ပဲ သဘောထားတယ်။ အလုပ်လုပ်နေတဲ့အချိန်မှာ စိတ်ပျော်ရွှင်နေတော့ ကျွန်မရဲ့အလုပ်က ကျွန်မကို Entertain လုပ်တယ်"ဟု ဒေါ်တင်မိုးလွင်က ၎င်း၏ အလုပ်အပေါ် ခံယူချက်ကို ပြောကြားသွားသည်။

ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်ကလည်း လုပ်ငန်းတိုင်းကို အောင်မြင်ချင်ကြောင်း၊ အလုပ်ချိန်များကို သူမ၏ကိုယ်ပိုင်အချိန်အဖြစ် သတ်မှတ်ကာ လုပ်ကိုင်နေကြောင်း သူမ၏ ခံယူချက်ကို ရိုးရိုးရှင်းရှင်း ပြောဆိုသည်။

ဒေါ်ကြူကြူကမူ "ကိုယ့်ဝန်ထမ်းတွေ အဆင်ပြေအောင်၊ Customer ယုံကြည်အောင်၊ လိုနေတဲ့စက်ပစ္စည်းတွေကို ပြည့်ပြည့်စုံစုံပေးနိုင်အောင်"ဟူသည့် ခံယူချက်များရှိကြောင်း ပြောပြခဲ့သည်။

လုပ်ငန်းခွင်အသီးသီးကို ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နေကြသူများတွင် ကောင်းမွန်သော ရည်ရွယ်ချက်၊ ရည်မှန်းချက်ကိုယ်စီတော့ ရှိတတ်ကြပါသည်။ အောင်မြင်ကျော်ကြားလိုမှု၊ အကျိုးအမြတ် ရရှိလိုမှု၊ တာဝန်အရ မဖြစ်မနေဆောင်ရွက်ရမှု စသဖြင့် ရည်ရွယ်ဦးတည်ရာ အမျိုးမျိုး ရှိတတ်ကြသည်။

"ကိုယ်လုပ်တဲ့အလုပ်ကို လေးလေးစားစား တာဝန်ကျေကျေနဲ့ တစိုက်မတ်မတ်လုပ်မယ်ဆိုရင်တော့ ဘယ်လိုလုပ်ငန်းမျိုးမဆို အောင်မြင်မှာပဲလို့ ခံယူတယ်"ဟု DÕZO မှ ဒေါ်သီတာဝင်းက ဆိုသည်။

"ဘယ်လိုလူမျိုးဆီကမဆို ပညာရနိုင်တယ်လို့ ခံယူပြီး ကိုယ်ကလည်း ကိုယ်တတ်သမျှ Sharing လုပ်ပါတယ်"ဟု ဆိုသူကတော့ မအိန္ဒြာဘွင့် ဖြစ်သည်။

လတ်တလော နိုင်ငံ့အခြေအနေ၊ လက်ရှိရာထူးနေရာသို့ ရောက်ရှိလာသည့်အနေအထားတို့ကြောင့် ယေဘုယျဆန်သော ခံယူချက်သဘောထားများသာ ၎င်းတို့ထံမှ ထွက်ပေါ်လာသော်လည်း အဟုန်ပြင်းစွာ ပြောင်းနေသော ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာဖြစ်စဉ်ကြီးတွင် ဝင်ရောက်ပါဝင်ရန်မှာမူ ထိုထက်မကသော ခံယူချက်သဘောထားများရှိကြဖို့ လိုပေမည်။ အနီးစပ်ဆုံးအနေဖြင့် အနာဂတ်မိမိနိုင်ငံ၏ မျိုးဆက်သစ်များအတွက် တစ်စုံတစ်ရာ ကူညီပံ့ပိုးပေးလိုသော သဘောထားများကို ဖွင့်ဟမပြောကြသော်လည်း ၎င်းတို့ကိုယ်စီ၏ရင်ထဲတွင် ကိန်းအောင်းနေကြမည်ဟု Living Color က ယုံကြည်ပါသည်။

ဘယ်လိုလေ့လာသင်ယူကြသလဲ

Globalization ဟုခေါ်သည့် ကမ္ဘာ့မှုပြုခြင်းဖြစ်စဉ်ကြီး၏ အရှိန်ပြင်းစွာ ရိုက်ခတ်မှုရှိနေသော ယနေ့ကမ္ဘာကြီးတွင် မြန်မာနိုင်ငံသည်လည်း ဤဖြစ်စဉ်အတွင်း မဖြစ်မနေ ပါဝင်ပတ်သက်နေရပြီ ဖြစ်သည်။ မြန်ဆန်လှသည့် ကမ္ဘာကြီး၏အဟုန်ကို အမီလိုက်နိုင်ရေးအတွက် အတိုင်းအတာတစ်ခုအတွင်း နိုင်သလောက် ပြင်ဆင်မှုများ ပြုလုပ်လာကြခြင်းသည် ကောင်းသည့်လက္ခဏာတစ်ရပ် ဖြစ်ပါသည်။

"လေ့လာစရာတွေကတော့ ဘယ်တော့မှ ဆုံးနိုင်မယ် မထင်ပါဘူး။ ဂျပန်စာရယ်၊ အင်္ဂလိပ်စာရယ်ကိုလည်း ထပ်သင်ချင်တယ်။ သံတမန်ရေးရာသင်တန်းကိုလည်း တက်ချင်သေးတယ်" ဟု ပြောလာသူမှာ DÕZO မှ ဒေါ်သီတာဝင်း ဖြစ်သည်။ နည်းပညာမှာ အမြဲတိုးတက်နေကြောင်း၊ အမြဲယှဉ်ပြိုင်နိုင်ရန်အတွက် အဆက်မပြတ် လေ့လာသင်ယူနေရကြောင်း၊ ဂျပန်မှ ဒီဇိုင်းပုံစံများ၊ Satellite မှ ဒီဇိုင်းများကို အမြဲလို လေ့လာသင်ယူနေကြောင်း ပညာလောဘ အမြဲရှိနေသည့် သူမ၏သဘောထားကို ဖွင့်ဟသည်။

"Business English ကို အခုထိ လေ့လာနေတုန်းပါပဲ"ဟု ဖွင့်ဟပြောဆိုသူ၊ ကိုယ်ပိုင်လုပ်ငန်းရော အစိုးရအသိအမှတ်ပြု လူမှုရေးအဖွဲ့အစည်း လေးခုတွင်မှာပါ စီမံခန့်ခွဲနိုင်သည့် ရာထူးအဆင့်ဖြင့် လုပ်ကိုင်နေသူ ဒေါ်ကြူကြူက တစ်ပတ်လျှင်တစ်ရက် အိမ်တွင် ဆရာခေါ်သင်၍ လေ့လာလျက်ရှိကြောင်း၊ လုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ပြောင်းလဲလာသည့် အခြေအနေများ၊ အချက်အလက်များကို မသိမဖြစ် လေ့လာနေရကြောင်း စိတ်ပါလက်ပါ ပြောပြပါသည်။

ရန်ကုန်မြို့တော်၏ စူပါမားကက်ကြီးများ၊ ဟိုတယ်ကြီးများ၊ ကုန်စည်ပြပွဲများတွင် မကြာခဏ ပြုလုပ်လေ့ရှိသည့် ကုန်စည်သစ်

မိတ်ဆက်ပွဲများ၊ အရောင်းမြှင့်တင်ပွဲများတွင် ၎င်း၏ မော်ဒယ် အေဂျင်စီက ဖျော်ဖြေရေးနှင့် ရောင်းအားမြှင့်ကုန်စည်များ သရုပ်ပြခြင်းတို့အပြင် အစီအစဉ်ကြေညာသူအဖြစ်ပါ ပူးတွဲတာဝန်ယူရလေ့ရှိသူ ဒေါ်တင်မိုးလွင်ကလည်း "ကျွန်မ တောင်ငူဆောင်မှာ ဖွင့်တဲ့ Global English တက်နေပါတယ်။ အခမ်းအနားမှူး လုပ်တဲ့အခါမှာ အားလုံးကို နားလည်အောင်ပြောဖို့ လိုအပ်လာပြီ ဆိုပြီးတော့ တက်ဖြစ်တာပါ။ ကျွန်မ ထိုင်းဘာသာစကားကိုလည်း အရေးရော အပြောရော လေ့လာဖူးပါတယ်"ဟု ဆိုပြီး သံတမန်ရေးရာသင်တန်းကိုလည်း တက်ရောက်လျက်ရှိကြောင်း ဖြည့်စွက်ပြောဆိုသည်။

မအိနှင်းပွင့်ကလည်း "အင်္ဂလိပ်စာ ကျွမ်းကျင်ပေမယ့် ဘာသာစကားတစ်ခုထဲနဲ့ လုံလောက်တယ် မထင်ဘူး။ တရုတ်စာ ထပ်သင်ဦးမယ်။ သံတမန်ရေးရာသင်တန်းလည်း တက်ချင်သေးတယ်"ဟု ဘာသာစကားတတ်ချင်စိတ် အတောမသတ်သည့် သူမ၏သဘောထားကို ဖွင့်ဟသည်။ သတင်းအချက်အလက်များအတွက် ဂြိုဟ်တုစလောင်းမှလာသော BBC နှင့် CNN အသံလွှင့်ဌာနများမှ အသံလွှင့်ချက်များကို နားထောင်ဖြစ်ပြီး Shopping Centre အတွက် နေရာအခင်းအကျင်းပုံစံများကို အင်တာနက် Web Site အချို့မှ လေ့လာဖြစ်ကြောင်း ပြောပြသည်။

"ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် အလုပ်လုပ်တဲ့လူက မျက်စိဖွင့်ထားနိုင်ရင်တော့ ပိုကောင်းတာပေါ့။ လူကလည်း လေ့လာရမယ်၊ လိုအပ်တဲ့ ပံ့ပိုးမှုတွေလည်း ရှိရမယ်"ဟု သူမ၏ လေ့လာသင်ယူမှုကဏ္ဍအပေါ် ထင်မြင်ချက်ကို ပြောပြသွားသူမှာ ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန် ဖြစ်ပါသည်။ ပြည်ပနိုင်ငံများသို့ အကြောင်းကိစ္စအမျိုးမျိုးဖြင့် သွားရောက်ကြသည့်အခါတွင် ကိုယ့်နိုင်ငံအကြောင်း စိတ်ဝင်စားသူများက မေးမြန်းကြမည်ဖြစ်သောကြောင့် ဗဟုသုတပြည့်စုံကြွယ်ဝနေစေရန် အထူးလိုအပ်လှကြောင်း သူမက ဖြည့်စွက်ပြောကြားသည်။

IT နှင့် နီးစပ်မှုအတိုင်းအတာ

နာမည်ကျော် သတင်းစာဆရာတစ်ဦးဖြစ်သူ Thomas L.Friedman က ၎င်းရေးသားသော The Lexus and The Olive Tree စာအုပ်တွင် Globalization ဖြစ်စဉ် အခြေတည်မိရန်အတွက် ဆုံရန်လိုအပ်သော အင်္ဂါရပ်လေးမျိုးမှာ မိုက်ခရိုချစ်(ပ်)ခေါ်

"ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် အလုပ်လုပ်တဲ့လူက မျက်စိဖွင့်ထားနိုင်ရင်တော့ ပိုကောင်းတာပေါ့။ လူကလည်း လေ့လာရမယ်၊ လိုအပ်တဲ့ ပံ့ပိုးမှုတွေလည်း ရှိရမယ်"

တစ်ပိုင်းလျှပ်ကူးပစ္စည်းများ (ကွန်ပျူတာနှင့် အခြား ဒစ်ဂျစ်တယ်ကိရိယာသုံး အခြေတည်ရာ)၊ ဂြိုဟ်တုဆက်သွယ်ရေးစနစ်၊ အင်တာနက်နှင့် ဖန်ကြိုးမျှင်ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တို့ ဖြစ်ကြသည့်အတွက် IT သည် မရှိမဖြစ် အရေးပါအရာရောက်သောကဏ္ဍတစ်ခု ဖြစ်လာသည်ဟု ဆိုထားပါသည်။ ယခင်က တယ်လီဖုန်း၊ စာ၊ ကြေးနန်း စသည်တို့ကိုသာ အဓိကအသုံးပြု ဆက်သွယ်ခဲ့ကြသော်လည်း ယနေ့အချိန်တွင်မူ World Wide Web ခေါ် Online ပေါ်မှတစ်ဆင့် အချိန်တိုအတွင်း တစ်နေရာမှတစ်နေရာသို့ E-mail စနစ်ဖြင့် လျင်မြန်လွယ်ကူစွာ ဆက်သွယ်နိုင်ကြပြီ ဖြစ်သည်။

ထိုမျှလောက် အရေးကြီးနေပြီဖြစ်သည့် IT ကဏ္ဍကို မြန်မာအမျိုးသမီးများရော မည်မျှလောက် ယဉ်ပါးနေကြသနည်း၊ မည်သို့သဘောထားကြသနည်း၊ ၎င်းတို့၏ လက်ရှိလုပ်ငန်းအပေါ် IT က မည်မျှအတိုင်းအတာအထိ အရေးကြီးနေပြီနည်း ဆိုသော မေးခွန်းများကိုတော့ အောက်ပါအတိုင်း ဖြေဆိုကြပါသည်။

"အသက်ရှင်ဖို့လောက် အရေးကြီးတယ်လို့ ထင်တယ်" IT ကဏ္ဍအပေါ် ဆရာမဂျူး၏ ထင်မြင်ချက် ဖြစ်သည်။ ရေးသမျှ ထွက်သမျှ သူမ၏စာအုပ်တိုင်းကို မြန်မာစာဖတ်ပရိသတ်အများစုကြီးက စိတ်ဝင်တစား စောင့်ကြည့်ဖတ်ရှုအားပေးခြင်းခံရသူဖြစ်သည့် စာရေးဆရာမဂျူးမှာ ရသဝတ္ထုများ ဖန်တီးမှုအပြင် ယခုနောက်ပိုင်း သဘာဝပတ်ဝန်းကျင် ထိန်းသိမ်းရေးဆိုင်ရာ ဆောင်းပါးများ ပိုမိုအားထုတ်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။ နိုင်ငံတကာတွင် သဘာဝပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ လူ့အဖွဲ့အစည်းများ၏ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုများအပြင် ထုတ်ယူမှု၊ တိုးတက်မှုအရပ်ရပ်

ကို ပြည်တွင်းအခြေအနေနှင့် ချိန်ဆနိုင်ရန်အတွက် အင်တာနက်ကို မဖြစ်မနေ အသုံးပြုနေသူဖြစ်သည့်အတွက် အထက်ပါစကားကို ပြောကြားခြင်းလည်း ဖြစ်ပါသည်။

"လုပ်ငန်းနဲ့ပတ်သက်တဲ့ Web Site တွေ အကြည့်များပါတယ်။ ဥပမာ– Supplier အသစ် ရှာရတာမျိုးပေါ့" ဟု ဒေါ်ကြူကြူက ဆိုသည်။ ၎င်းက ဆက်လက်၍ E-mail Address သုံးခုရယူထားကြောင်း၊ နိုင်ငံတကာနှင့် ဆက်သွယ်အလုပ်လုပ်ရာတွင် E-mail သည် အသက်သာဆုံးနှင့် အမြန်ဆုံးစနစ်ဖြစ်သည့်အတွက် အသုံးပြုရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဖြည့်စွက်ပြောပြသည်။

ဒေါ်တင်မိုးလွင်ကလည်း ဂြိုဟ်တုမှလာသော ဖက်ရှင်တီဗီလိုင်းကို အလျဉ်းသင့်သလို ကြည့်ရှုဖြစ်ပြီး မိမိနိုင်ငံ၏ ဓလေ့စရိုက်တို့နှင့် လိုက်လျောညီထွေမှုရှိအောင် ပြင်ဆင်၍ အသုံးပြုနေသည်ဟု ဆိုသည်။

"ကျွန်မ ရုံးဝန်ထမ်းတွေ ဆက်သွယ်ရ လွယ်ကူအောင် ကွန်ပျူတာ၊ E-mail တွေကိုတော့ Globalization အရ ပြင်ဆင်ထားရတာပေါ့" ဟု သူမ၏ ဆောင်ရွက်ထားမှုများကို ရှင်းပြသည်။

အနာဂတ်လားရာအမြင်

"ကျွန်မက DÕZO Brand အဖြစ် အကျီတွေကို ထုတ်လုပ်နိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်တယ်။ Online ပေါ်မှာလည်း Shopping လုပ်နိုင်ဖို့အတွက် စိတ်ကူးနေပါတယ်" ဒေါ်သီတာဝင်းက ပြောပြနေခြင်း ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် သူမကဆက်လက်၍ မြန်မာနိုင်ငံတွင်သာမက နိုင်ငံတကာဈေးကွက်အထိ ကျယ်ပြန့်နိုင်စေရန် ကြိုးစားသွားမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ အထောက်အကူရစေရန် သမီးဖြစ်သူအား သူမ သင်ကြားခဲ့သော ဂျပန်နိုင်ငံရှိ သင်တန်းကျောင်းသို့ စေလွှတ်ရန် စီစဉ်နေကြောင်း၊ သူမ ဖွင့်လှစ်ထားသောသင်တန်းသို့ ဂျပန်မှ ဆရာမ လာရောက်ခဲ့စဉ် အဆိုပါဆရာမက သူမ သင်တန်းစတင် တည်ထောင်ခဲ့ချိန် လွန်ခဲ့သော နှစ်ပေါင်း ၃၀ ခန့်ကနှင့်တူသည်ဟု ပြောကြားခဲ့သောကြောင့် ကြိုးစားရန် များစွာ လိုအပ်နေသည်ကို သိရှိသွားကာ ကြိုးစားနေခဲ့ကြောင်း ရည်မှန်းထားချက်များကို ပြောပြခဲ့သည်။

Olympia မှ ဒေါ်ကြူကြူကမူ ရုံးသုံးကိရိယာမှန်သမျှ တစ်နေရာတည်းမှာ စုံစုံလင်လင် ရနိုင်အောင် လုပ်သွားဖို့ ရည်မှန်းထားသည်ဟု ဆို၏။

Shopping Centre တစ်ခု ထပ်မံ၍ အောင်မြင်စွာ ထူထောင်နိုင်ရန် အာရုံစူးစိုက်ထားသည်ဟုဆိုနေသော မအိနှင်းပွင့်ကို ကြည့်ရသည်မှာ သူမ၏ ရှေ့လုပ်ငန်းရည်ရွယ်ချက်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရန် တက်ကြွနေပုံရပါသည်။

"ကိုယ်ရွေးချယ်ခဲ့တဲ့ အလုပ်တစ်ခုဟာ ကိုယ်နဲ့ ပတ်သက်ဆက်စပ်နေတဲ့ အသိုင်းအဝိုင်းကို ချဲ့ချင်သလောက် ချဲ့လို့ရနေတာ သိလာတယ်။ ကျွန်မသာ Manage (စီမံမှု) ကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်ရင် ကျွန်မနဲ့အတူ လက်တွဲခေါ်လို့ရနိုင်မယ့်သူ အများကြီးရှိတာ သိလာတယ်။ ကျွန်မဆီကိုလာပြီး ပညာရှာတဲ့သူတွေရဲ့ Life (ဘဝ) တွေကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်တယ်ဆိုတာ သိလာတယ်။ ဆိုတော့ ဒီအလုပ်ကို ဒီထက်ပြန့်ပွားအောင် လုပ်သွားမယ်" ဟု ဒေါ်တင်မိုးလွင်က သူမ၏ အနာဂတ်ရည်မှန်းချက်ကို ခိုင်ခိုင်မာမာ သန္နိဋ္ဌာန်ချထားဟန်ဖြင့် ပြောပြနေပါသည်။

ထို့အတူ ဒေါ်စန္ဒီမင်းစိန်ကလည်း Floral ဆိုင်ခွဲများစွာ ထပ်မံ ဖွင့်လှစ်သွားမည့်အပြင် Myanmar Cuisine ကိုလည်း မြန်မာနိုင်ငံတွင်သာမက အခြားနိုင်ငံများတွင်ပါ သွားရောက်ဖွင့်

လှစ်သွားနိုင်ရန် ရည်မှန်းထားကြောင်း ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

မြန်မာအမျိုးသမီးတို့သည် လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်တွင် လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း အတွေ့အကြုံအခက်ခဲများ ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားရင်းနှင့်ပင် ခွန်အားသစ်များ၊ အတွေးသစ်များ ရရှိလာကြသည့်အလျောက် ရှေ့အနာဂတ်တွင် ၎င်းတို့၏လုပ်ငန်းများကို တစ်ဆင့်မြှင့်တင်ရန်၊ နယ်ပယ်ချဲ့ထွင်ရန်၊ နည်းပညာ ထပ်ဆောင်းဖြည့်ဆည်းရန် စဉ်းစားလာကြသည်။ သို့သော် လက်ရှိမြန်မာဈေးကွက်အခြေအနေအရ အားကောင်း၍ အရည်အချင်းရှိသော ခြေရည်တူပြိုင်ဘက်များ နည်းပါးလွန်းနေသေးခြင်း၊ အမျိုးသမီးများ ရှေ့တန်းသို့ ရောက်ရှိလာရန် အမှန်တကယ် လိုလိုလားလားဆန္ဒရှိသော လူမှုပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုဖြစ်ရန် အတွေ့အကြုံနုနယ်သည့်သဘော တွေ့မြင်ရခြင်းတို့ကြောင့် အနာဂတ်မျှော်ရည်မှုတို့မှာလည်း အတိုင်းအတာတစ်ခုအတွင်းမှာသာ ရှိနေပါသေးသည်။ သို့သော် မကြာမတင် ကာလတစ်ခုတွင်တော့ သည့်ထက်မက လေးနက်မြင့်မားသော လားရာအမြင်များ ရှိလာကြလိမ့်မည်ဟု Living Color က ယုံကြည်ပါသည်။

လောကကြီးကို အလှဆင်

ယခင်က ငွေကြေးအလှူများအတွက် ချမ်းသာကြွယ်ဝသူနှင့် အသက်အရွယ်ကြီးရင့်သူ အမျိုးသမီးများသာ ပမာဏများများ လှူဒါန်းခဲ့ကြသော်လည်း ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း၌ မြန်မာအမျိုးသမီးငယ်များ၏ ရန်ပုံငွေရှာဖွေ၍ လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့များအား

မြန်မာအမျိုးသမီးတို့သည် လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်တွင် လုပ်ရင်းကိုင်ရင်း အတွေ့အကြုံအခက်ခဲများ ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားရင်းနှင့်ပင် ခွန်အားသစ်များ၊ အတွေးသစ်များ ရရှိလာကြသည့်အလျောက် ရှေ့အနာဂတ်တွင် ၎င်းတို့၏ လုပ်ငန်းများကို တစ်ဆင့် မြှင့်တင်ရန်၊ နယ်ပယ်ချဲ့ထွင်ရန်၊ နည်းပညာထပ်ဆောင်း ဖြည့်ဆည်းရန် စဉ်းစားလာကြသည်။

အလှူငွေပေးအပ်ခဲ့ခြင်းများ တွေ့မြင်လာရသည်။ ယင်းမှာလည်း နိုင်ငံရပ်ခြားသို့ ပညာသင်သွားရောက်နိုင်သူများဖြစ်ကြပြီး ၎င်းတို့သင်ကြားလေ့လာနေသည့် တက္ကသိုလ်နှင့် ကျောင်းများ၏ လေ့ကျင့်ပျိုးထောင်မှုကြောင့် ဤစိတ်ကူးမျိုး ပေါ်ပေါက်လာကြခြင်းလည်း ဖြစ်ပါသည်။ မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ နိုင်ငံရပ်ခြားတွင် ပညာသင်နေသူ မြန်မာလူမျိုး၊ အမျိုးသား အမျိုးသမီးများအရေအတွက် မနည်းလှသော်လည်း အမျိုးသမီးနှစ်ဦးသာ ထွန်းထွန်းပေါက်ပေါက် ဤသို့ စိတ်ကူးလည်းရ၊ လက်တွေ့လည်း အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခြင်းမှာ များစွာ အသိအမှတ်ပြုရမည် ဖြစ်ပါသည်။

အမျိုးသားအဆိုရှင် ဇော်ဝင်းထွဋ်၏ သမီးဖြစ်သူ ဝင်းထွဋ်တာရာနှင့် သူငယ်ချင်းတစ်ဦးတို့၏ ဦးဆောင်မှုဖြင့် ဈေးပွဲတော်လုပ်နိုင်ခဲ့၍ ရန်ပုံငွေအမြောက်အမြားရရှိကာ အလှူငွေ ပေးအပ်နိုင်ခဲ့ခြင်းသည်လည်း လူငယ်များ၏ အတုယူအားကျဖွယ်ရာ အသွင်တစ်ရပ်အဖြစ် ရှုမြင်ရသည်။

ထို့နည်းတူစွာပင် ဒဂုံစင်တာ၏ Marketing Director မအိနှင်းပွင့်ကလည်း လူမှုရေးအကူအညီများ ပေးရခြင်းကို စိတ်အားထက်သန်ကြောင်း၊ များမကြာမီကပင် ဒဂုံစင်တာဈေးပွဲတော် ပြုလုပ်ခြင်းမှ ရရှိသည့် အကျိုးအမြတ်များအား ကုမ္ပဏီမိသားစုမှ ပံ့ပိုးပူးပေါင်း၍ နာရေးကူညီမှုအသင်း၊ ဦးလှထွန်း ကင်ဆာဖောင်ဒေးရှင်းနှင့် ဧဒင်မသန်မစွမ်းသက်ငယ်များ ပြုစုရာရိပ်မြုံ

တို့သို့ လှူဒါန်းခဲ့ကြောင်း ပြောပြခဲ့သည်။

"ဟိုမှာ ကျောင်းတက်ကတည်းက အဲဒါမျိုး တစ်ပတ် တစ်ရက် Volunteer(စေတနာ့ဝန်ထမ်း) လုပ်ရတယ်။ အဲဒီအချိန် ကတည်းက မြန်မာနိုင်ငံမှာ ဒါမျိုး လုပ်ချင်ခဲ့တာ နောက်လည်း လုပ်သွားမှာပါ"ဟု သူမက ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

DÕZO မှ ဒေါ်သီတာဝင်းကလည်း သင်တန်းကြေး မတတ်နိုင်သူများနှင့် လက်လှမ်းမမီသူများအတွက် စေတနာ့ ဝန်ထမ်းအဖြစ် သင်ကြားပေးသွားနိုင်ရန် ရည်ရွယ်ထားသည်ဟု ဆိုပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ ကိုယ်စားပြုပြိုင်ပွဲဝင်များ ရွေးချယ်မည့် Miss ASEAN Culture ပြိုင်ပွဲ၏ တွဲဖက်အတွင်းရေးမှူး တာဝန်ယူ ထားသူ ဒေါ်တင်မိုးလွင်က နိုင်ငံအချင်းချင်း မိတ်ဖွဲ့ရန်အတွက် အလှမယ်ရွေးပွဲကို သံတမန်နည်းလမ်းများအနက်မှ တစ်နည်း အဖြစ် အသုံးပြုကာ ကျင်းပခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ ပြိုင်ပွဲ၏ လို့ဆော် ချက်များဖြစ်သည့် ဉာဏ်ပညာပြည့်စုံခြင်း၊ ရဲရင့်ခြင်း၊ ပြတ်သားမှု ရှိခြင်း၊ အင်္ဂလိပ်စာ နားလည်မှုရှိရမည်ဖြစ်ခြင်း စသည့် အချက် များအား ပြည့်စုံစေရန် ဖြည့်ဆည်းနေခြင်းဖြင့် ထက်မြက်သော အမျိုးသမီးများ ထွက်ပေါ်လာနိုင်ကြောင်း သူမ ဆောင်ရွက်လျက် ရှိသော လူမှုရေးလုပ်ငန်းကို အခြေတည်၍ ရှင်းလင်းပြောဆိုသည်။

ယခင်က ငွေကြေးအလှူများအတွက် ချမ်းသာကြွယ်ဝသူနှင့် အသက်အရွယ်ကြီးရင့်သူ အမျိုးသမီးများသာ ပမာဏများများ လှူဒါန်းခဲ့ကြသော်လည်း ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း၌ မြန်မာအမျိုးသမီးငယ်များ၏ ရန်ပုံငွေရှာဖွေ၍ လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့များအား အလှူငွေပေးအပ်ခဲ့ခြင်းများ တွေ့မြင်လာရသည်။

နည်းပညာအတောင်ပံ၊ ခေတ်သစ်ဝတ်စုံနှင့် အကန့်အသတ်မဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်

Living Color ကမူ မျက်မှောက်ခေတ် ကမ္ဘာကြီးတွင် အင်တာနက်၊ သတင်းနည်းပညာနှင့် ဒစ်ဂျစ်တယ်နည်းပညာများ အား အကန့်အသတ်မှန်သမျှ ကျော်လွှားနိုင်မည့် တောင်ပံတစ်စုံ အဖြစ် မှတ်ယူလိုပါသည်။ အဆိုပါနည်းပညာတို့သည် မြန်မာ အမျိုးသမီးများ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအရပ်ရပ်သို့ ဝင်ဆံ့ကြရာတွင် မဖြစ် မနေ ဝတ်ဆင်သွားရမည့် ခေတ်သစ်ဝတ်စုံလည်း ဖြစ်သည်။ ယခင် ဗီဇနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကသာ ပြဋ္ဌာန်းပေးနိုင်သည် ဟူသော အကောက် အယူများသည်ပင် ဒဏ္ဍာရီဆန်လာကာ မိမိစိတ်သဘောရှိသမျှ ကမ္ဘာကုန်ကျယ်သရွေ့ အစွမ်းပြနိုင်သော အခြေအနေသည် မြန်မာနိုင်ငံသို့ အမှန်တကယ် (အမှန်တကယ်) ရောက်ရှိနေပြီ ဖြစ်ပါသည်။

မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ စွမ်းဆောင်နိုင်သည်ဟု ယူဆရသော အမျိုးသမီး လုပ်ငန်းရှင်များကို လေ့လာကြည့်ရာတွင် Continuous Learning ခေါ် စဉ်ဆက်မပြတ် ပညာသင်ကြားရေး၊ Capacity Building ခေါ် လူသားအရင်းအမြစ် ပျိုးထောင်မှုတို့နှင့် ခေတ်မီနည်းပညာ တောင်ပံတပ်ဆင်ရေးတို့ကို သာမန်အဆင့်ထက်မပိုသော နားလည်သဘောပေါက်မှု ရှိနေကြသော်လည်း အခြေခံအဆင့်ကို စတင်လုပ်ဆောင်ရန်အတွက် မိမိ၏ နေ့စဉ်အလုပ်ချိန်အတွင်းမှနေ၍ တိကျသောအချိန်ကိုပင် မိမိအတွက် မရွေးချယ်နိုင်သေးသည်ကို တွေ့ရပါသည်။ ထို့အတူ အချို့ဆိုလျှင် မိမိ

၏စွမ်းဆောင်ရည်ကို အများသူငါ အလွယ်တကူ ရရှိနိုင်သော အခွင့်အရေးများနှင့်ပင် မိမိ ကိုယ်မိမိ အကန့်အသတ်ခံကာ ဘဝ အတွက် အရေးတကြီး မေးခွန်းအချို့ ကိုပင် အလေးအနက်မရှိ ပေါ့ပေါ့ ပါးပါးအသွင်ဖြင့် ဖြေဆိုကြ သည်ကိုလည်း တွေ့ရသည်။ အစဉ်အလာစည်းဘောင်များမှ ကျော်လွန်တွေးခေါ်၍ အားထုတ် ခြင်းမရှိသော Conventional ဟူသည့် ရှေးရိုးထုံးတမ်းစဉ်လာ များထဲတွင် ရပ်တန့်နေ၍ မရ ကြောင်း သိရှိရန်မှာ လွန်စွာ အရေးကြီးပါသည်။ ဒေသတွင်း ဈေးကွက်ပိုင်ဆိုင်မှုဖြင့် ရောင့်ရဲရပ်တန့် မနေဘဲ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်နှင့် တစ်ပြေး ညီ ချိတ်ဆက်ဆောင်ရွက်ရန်လည်း လိုအပ်ပါသည်။ လက်ရှိ ရည်မှန်းချက်များထက် ပိုမိုမြင့်မားပြီး နိုင်ငံသား အများစုကို ရည်ညွှန်းသည့်၊ နိုင်ငံလုံးအတိုင်းအတာဖြစ်သည့် ရည်မှန်းချက်များ၊ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ လူသားများကို ရည်ညွှန်းသည့်၊ ကမ္ဘာလုံးအတိုင်းအတာဖြစ်သည့် ရည်မှန်းချက်များ စသော ကြီးကျယ်ခမ်းနားသော ရည်မှန်းချက်များ ထားရှိကြရန်လည်း လိုအပ်လျက် ရှိနေပါသေးသည်။

အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံများရှိ ရေနံထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းတွင် ဈေးကွက်ဝေစု အများစုရရှိထားသော ရှေဗရွန်ရေနံကုမ္ပဏီ၏ ဒေသဆိုင်ရာအကြီးအကဲကို နာမည်ကျော်သတင်းစာဆရာတစ်ဦး က ယခုကဲ့သို့ ရေနံထုတ်လုပ်မှုဈေးကွက်၏ ဦးဆောင်မှုအခန်း ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်နိုင်ရေးအတွက် မည်သို့သော နည်းဗျူဟာကို ကျင့်သုံးခဲ့သနည်းဟု မေးမြန်းခဲ့ရာတွင် ၎င်း၏အဖြေမှာ အလွန် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းခဲ့ပါသည်။

“ကျွန်ုပ်တို့၏ကုမ္ပဏီသည် စဉ်ဆက်မပြတ် ဆည်းပူးနေ သည့်ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ပါသည်”ဟု ဖြေဆိုခဲ့ပါသည်။ သတင်းစာဆရာ မျှော်လင့်ထားသည့် ရေနံလုပ်ငန်းနှင့်ပတ်သက်သော အဖြေမဟုတ် ခဲ့ပါ။ ဆိုလိုသည်မှာ မိမိကိုယ်တိုင်ရော မိမိ၏အဖွဲ့အစည်းပါ Capacity Buildingကို အလေးထားကြမှသာ အနာဂတ်ပြိုင်ဘက် များကို ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မည်ဟူ၍ ဖြစ်ပေသည်။

Globalizationဖြစ်စဉ်တွင် မိမိနှင့် အဖွဲ့အစည်း လွယ်ကူစွာ လိုက်ပါနိုင်ရန်ကို အနိမ့်ဆုံး လားရာအမြင်အဖြစ် Missionသတ် မှတ်ကာ Capacity Buildingဟုဆိုသည့် စွမ်းဆောင်ရည်တည် ဆောက်ခြင်းကို အစဉ်မြင့်တင်ပြီး Conventionalအခြေအနေ များကို ကျော်လွှားနိုင်မှသာလျှင် စီးပွားရေးနယ်ပယ်တွင် အထွဋ်အထိပ်ရောက်သော စွန့်ဦးတီထွင်သူများအဖြစ်သာမကဘဲ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ကမ္ဘာနှင့်အညီ အစဉ်ပြောင်းလဲ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အတွက် များစွာအရေးပါသော Super Empowered Individual ခေါ် မဟာအင်အားကြီးလူသားများတွင် မြန်မာအမျိုးသမီးများကို ပါ တွေ့မြင်နိုင်မည့်အပြင် ကမ္ဘာသိမြန်မာအမျိုးသမီးများ မြောက် မြားစွာ ပေါ်ထွက်လာမည်ဟု Living Colorက အလေးအနက် ပြောကြားလိုပါသည်။

နွေးအိငြိမ့်၊ ခိုင်ချိုဇော်ဝင်းတင်

■

ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စပြုလာသော မြန်မာနိုင်ငံ၏ ICT Industry တွင် လုပ်ငန်းသဘာဝအရ စီမံအုပ်ချုပ်သူနှင့် Decision Maker Level ဦးစီးဆောင်ရွက်နေကြသူများမှာ အမျိုးသားများ ဖြစ်နေကြသော်လည်း ယင်းနယ်ပယ်တစ်ခုလုံး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေရန် အမှန်တကယ် စွမ်းစွမ်းတမံဆောင်ရွက်နေကြသူ ရာခိုင်နှုန်းအများစုမှာ အမျိုးသမီးများ ဖြစ်နေကြပါသည်။ သို့သော် ၎င်းတို့၏ စွမ်းဆောင်နိုင်မှုအခန်းကဏ္ဍမှာ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ကန့်လန့်ကာနောက်ကွယ်တွင် မှေးမှိန်လျက်ရှိနေပါသေးသည်။

ဤကဏ္ဍတွင်......

၅၀ မြန်မာ့ ICT နှင့် မြန်မာအမျိုးသမီးပညာရှင်များ၏ အခန်းကဏ္ဍ

၅၅ ICT ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲမှုနှင့် မြန်မာအမျိုးသမီးများ၏ အခွင့်အလမ်း

၆၀ လူငယ်ကြိုက် လူငယ်အမျိုးသမီးတေးသံရှင်ဈေးကွက်

၆၄ စီးပွားရေးလောကမှ အမျိုးသမီးအမှုဆောင်ဝန်ထမ်းများ

၆၇ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်

၇၁ ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

၇၄ မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး

၇၈ ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေး

မြန်မာ့ ICT နှင့် မြန်မာအမျိုးသမီးပညာရှင်များ၏ အခန်းကဏ္ဍ

ကျော်နိုင်

MIT မှ Software Engineer များ

Software ရေးဆွဲထုတ်လုပ်မှုနှင့် အရည်အချင်း

ICT ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာမှုနှင့်အတူ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်အသီးသီးတွင် ပြည်တွင်း IT ကုမ္ပဏီများက ရေးဆွဲထုတ်လုပ်သည့် Customized နှင့် Packaged Software များကို တစ်စထက်တစ်စ အသုံးပြုလာကြသည်။ ယင်းတို့အနက် ထူးခြားသည်မှာ အဆိုပါ Software များကို ရေးဆွဲထုတ်လုပ်သည့် Programmer နှင့် Engineer အများစုမှာ အမျိုးသမီးများ ဖြစ်နေခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ပြည်တွင်း IT ကုမ္ပဏီအသီးသီးအနက် Software ထုတ်လုပ်မှုကဏ္ဍတွင် အထင်ရှားဆုံးနှင့် အင်အားအကြီးဆုံး ကုမ္ပဏီဖြစ်သော Myanmar Information Technology Pte Ltd. (MIT) မှ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာ ဦးထွန်းသူရသက်က "ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီမှာရှိတဲ့ Department ခြောက်ခုထဲမှာ အကြီးဆုံးက Software Production, Research and Development Department ပါ။ မိန်းကလေးဦးရေ အများဆုံး Department ပါပဲ။ နောက် ထူးခြားတာတစ်ခုက Department အလိုက် စီမံအုပ်ချုပ်နေတဲ့ General Manager ခြောက်ယောက်မှာ လေးယောက်က အမျိုးသမီးတွေပါပဲ"ဟု ၎င်း၏ကုမ္ပဏီ၌ အမျိုးသမီးများ ပါဝင်ဆောင်ရွက်နေမှုနှင့် ပတ်သက်ပြီး ရှင်းပြသည်။

"Software တစ်ခု ထုတ်လုပ်တယ်ဆိုတာ လွယ်လွယ်နဲ့ ပြီးသွားတာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ Customer ရဲ့ Requirements အတိုင်း အဆင့်ဆင့်ခွဲပြီး ရေးကြရတာ။ သတ်မှတ်ချိန်အမီ မပြီးရင်တော့ Over Time ဆင်းကြရောပဲ"

Project Manager ဒေါ်နယဉ်အောင်ကလည်း Software တစ်ခု ထုတ်လုပ်ပုံအဆင့်ဆင့်ကို ရှင်းပြရင်း လုပ်ငန်း

ခွင်အတွင်းမှ အမျိုးသမီးများ၏ ကြိုးစားအားထုတ် အလုပ်လုပ်နေရခြင်းကိုပါ တစ်ပါတည်း ပြောပြသည်။ သူမက ဆက်လက်၍ "Software ထုတ်လုပ်ပြီးလို့ Customer လက်ထဲရောက်သွားရုံနဲ့ မပြီးသေးဘူး။ အဲဒီ Software ကို Customer ရဲ့ လိုအပ်ချက်အရ ထပ်ဖြည့်တာ၊ ပြန်ပြင်တာရှိသလို Maintenance ပါ တာဝန်ယူပေးသွားရပါတယ်"ဟု ဖြည့်စွက်ပြောပြသည်။

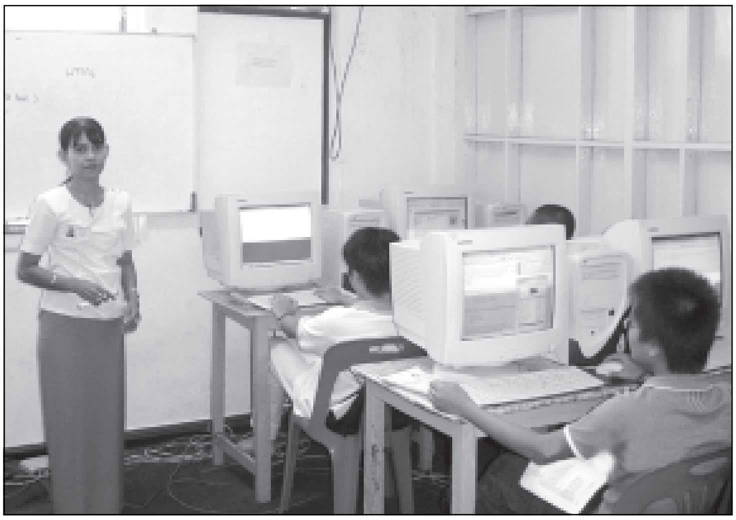
ဒေါ်နယဉ်အောင်မှာ ရန်ကုန်ကွန်ပျူတာတက္ကသိုလ်မှ ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘွဲ့ (B.C.Sc) ရရှိထားသူတစ်ဦးဖြစ်ပြီး MIT ကုမ္ပဏီ၏ Production, Research and Development ဌာနလက်အောက်ရှိ Banking Division တွင် ၂၀၀၁ ခုနှစ်မှစ၍ Analysis Programmer ရာထူးဖြင့် စတင်တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့သူ ဖြစ်သည်။

"ကျွန်မတို့ဌာနမှာ မိန်းကလေးဦးရေက ယောကျ်ားလေးဦးရေထက် သုံးပုံနှစ်ပုံရှိတယ်။ Manager သုံးယောက်ကလည်း မိန်းကလေးချည်းပဲ။ ယောကျ်ားလေးတွေက နည်းပညာအသစ်အဆန်းကို Research လုပ်နိုင်အားကောင်းကြတယ်။ မိန်းကလေးတွေကတော့ စေ့စပ်သေချာပြီး အလုပ်တစ်ခုခုကို အမှားကင်းကင်းနဲ့ ပြီးစီးအောင်လုပ်နိုင်တာကို တွေ့ရပါတယ်"ဟု သူမက ရှင်းပြသည်။ ယခု ရေပန်းစားနေသည့် ICT ခေတ်တွင် မြန်မာအမျိုးသမီးတစ်ဦးအနေဖြင့် ပါဝင်စွမ်းဆောင်ခွင့်ရသည်ကို ဂုဏ်ယူမိကြောင်း၊ အခြားနယ်ပယ်အသီးသီးတွင် ထင်ရှားသည့် မြန်မာအမျိုးသမီးများရှိနေကြသော်လည်း ICT နယ်ပယ်တွင်မူ လူအများမသိကြသေးကြောင်း ဒေါ်နယဉ်အောင်က ထပ်လောင်းပြောကြားသွားသည်။

"Software တွေ ရေးရင်း မိန်းကလေးတွေ ရုံးမှာ ညအိပ်ခဲ့ရတာတွေ ရှိပါတယ်။ ယောကျ်ားလေးတွေနဲ့တန်းတူ ညလုံးပေါက်အလုပ်လုပ်ရင်း မိုးလင်းခဲ့ကြရတာ။ ဌာနတစ်ခုလုံးမှာ ညလုံးပေါက် အလုပ်မလုပ်ဖူးသူ မရှိသလောက်ပါပဲ။ သူတို့ရဲ့မိဘတွေကို နားလည်အောင် ရှင်းပြထားရတယ်။ မိဘတွေကလည်း နားလည်ပေးကြပါတယ်"ဟု အမျိုးသမီးဝန်ထမ်းများ၏ အားထုတ်ကြိုးပမ်းမှုနှင့်စပ်လျဉ်းပြီး Business Development Department မှ General Manager ဒေါ်နီနီထွန်းက ရှင်းပြသည်။

"မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ICT Industry အောင်မြင်တိုးတက်ဖို့ မိန်းကလေးတွေအပေါ်မှာ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက် မှီတည်နေပါတယ်။ Software ထုတ်လုပ်တဲ့နေရာမှာ 'အရေအတွက်'နဲ့ 'အရည်အသွေး'ကိုပဲ ခေါင်းထဲထည့် စဉ်းစားနေကြတာ။ ထုတ်လုပ်သူရဲ့ 'အရည်အချင်း' ကျန်သေးတယ်။ အထဲက Application Course တွေမှာ တက်ကြတဲ့ သင်တန်းသားတွေထဲမှာ အမျိုးသမီးတွေက ပိုများပါတယ်။ အချိုးအစားနဲ့ပြောရရင် အမျိုးသားနဲ့ အမျိုးသမီးအချိုးက ၂၅း၇၅ လောက် ရှိတယ်"ဟု ကွန်ပျူတာသင်တန်းလောက၌ ထင်ရှားအောင်မြင်လျက်ရှိသော KMD Computer Co., Ltd. မှ ဒါရိုက်တာ ဒေါ်တင်တင်အေးက ဆိုသည်။

ယနေ့ခေတ် Generation အရ မိန်းကလေးများက ယောကျ်ားလေးများနှင့် တန်းတူကဲ့သို့ဖြစ်နေကြောင်း၊ သင်တန်းတွင် ဆရာတပည့်နှင့် အချင်းချင်း ရှက်



ပုဂ္ဂလိက ကွန်ပျူတာသင်တန်းကျောင်းတစ်ခု

ကြောက်မှု သိပ်မတွေ့ရတော့ကြောင်း၊ ယောကျ်ားလေးများက လက်တွေ့ဆန်သော ဘာသာရပ် (ဥပမာ-Hardware ကဲ့သို့) ဘာသာရပ်မျိုးတွင် အတတ်မြန်ကြပြီး Software နှင့် အခြား Application အပိုင်းများတွင်မူ မိန်းကလေးများက ပိုမိုစွမ်းဆောင်နိုင်ကြသည့်အပြင် အလုပ်တစ်ခုပြီးဆုံးသည်အထိ တစိုက်မတ်မတ် လုပ်သွားနိုင်ကြောင်း အမျိုးသမီးသင်တန်းသူများနှင့် ပတ်သက်၍ သူမက ရှင်းပြသည်။

"သင်တန်းတွေမှာ ယောကျ်ားလေးအဲဒီ 'အရည်အချင်း'ကနေ 'အရည်အသွေး' ကိုရောက်ဖို့ မိန်းကလေးတွေက ပိုမိုစွမ်းဆောင်နိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်"ဟု ဦးထွန်းသူရသက်က အမျိုးသမီးများ၏ အရည်အချင်းနှင့်ပတ်သက်ပြီး ၎င်း၏အမြင်ကို ပြောကြားသွားခဲ့သည်။

Academic နှင့် သင်ကြားပို့ချမှု စွမ်းဆောင်ရည်

"ကျွန်မတို့ KMD မှာ ကွန်ပျူတာသင်တန်းအမျိုးအစားပေါင်း များစွာရှိတဲ့

တွေက နည်းနည်းသင်ပြလိုက်ရုံနဲ့ ပိုပြီး မြင်လွယ်၊ သိလွယ်ကြတယ်။ မိန်းကလေးတွေက အဲဒီလို မဟုတ်ဘူး။ ဒါပေမယ့် အချို့မိန်းကလေးတွေကျတော့ ယောကျ်ားလေးတွေနည်းတူ လိုက်နိုင်ကြတာ တွေ့ရတယ်။ စေ့စပ်သေချာမှုအပိုင်းမှာတော့ မိန်းကလေးတွေက ပိုပြီးအားသာကြတယ်" ဟု MIT မှ ဖွင့်လှစ်ထားသည့် ICT သင်တန်းများ၏ တာဝန်ခံလည်းဖြစ်၊ ကုမ္ပဏီရှိ Total Quality Management Department ၏ General Manager လည်းဖြစ်သူ ဒေါ်မြင့်မြင့်စိုးက ရှင်းပြသည်။ ၎င်းတို့ ဖွင့်လှစ်ထားသော သင်တန်းများတွင် အမျိုးသားနှင့် အမျိုးသမီးအချိုးမှာ ၄၀း၆၀ ခန့် ရှိသည့်အနက် အများစုက MIT ၌ပင် အလုပ်ပြန်ဝင်ကြသကဲ့သို့ အခြားကုမ္ပဏီများတွင် အလုပ်ရသွားကြသူအချို့လည်း ရှိသည်ဟု သူမက ဖြည့်စွက်ရှင်းပြသည်။

"အခုခေတ်နဲ့ ဟိုးအရင်တုန်းက ကျွန်မတို့ခေတ် (လွန်ခဲ့သည့် ၁၀ နှစ်တာကာလ)နဲ့ မတူတော့ပါဘူး။ ရွေးချယ်တက်ရောက်စရာ သင်တန်းတွေ များလာတယ်။ မိန်းကလေးတွေ ကိုယ်၌က သူ့အသိစိတ်ဓာတ်နဲ့သူ (မိဘ၏တိုက်တွန်းမှုမပါဘဲ) ICT သင်တန်းတွေကို ရွေးပြီးတက်လာကြတယ်။ Culture ကအစ Change ဖြစ်ကုန်ပြီ။ အခွင့်အလမ်းတွေ ပိုရလာကြတယ်"ဟု သူမက ထပ်လောင်းပြောကြားသွားသည်။

ICT သင်တန်းများသာမက ICT နှင့် ဆက်နွယ်သည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသင်တန်းများ ဖွင့်လှစ်ပို့ချလျက်ရှိသည့် Myanma Computer Co., Ltd. (MCC)မှ Senior Vice President ဖြစ်သူ ဒေါ်ချောခင်ခင်ကလည်း "သင်တန်းတွေမှာ မိန်းကလေးတွေရဲ့အားသာချက်က ကြိုးစားအားထုတ်မှုပါပဲ။ ဘာမဆို ဇောက်ချလုပ်နိုင်ကြတယ်။ အမေးအမြန်း ထူတာကျတော့ ယောကျ်ားလေးတွေက ပိုတယ်။ Technical ပိုင်းနဲ့ ပတ်သက်ရင် သူတို့အသံချည်းပဲ။ အဲ... စာမေးပွဲဖြေကြတော့ မိန်းကလေးတွေက ထူးထူးချွန်ချွန် အောင်သွားကြတယ်။ သူတို့က စာဖတ်အား ပိုကြတာကိုး"ဟု ရှင်းပြသည်။ ၎င်းတို့ဖွင့်လှစ်ထားသော သင်တန်းအမျိုးအစားပေါင်း ၃၀ ကျော် ရှိသည့်အနက် တက်ရောက်သူ ယောကျ်ားလေးနှင့် မိန်းကလေးအချိုးမှာ ၄၀း၆၀ ခန့် ရှိသည်ဟု သူမက ဆိုပါသည်။

ICT နယ်ပယ်ရှိ သင်တန်းအသီးသီးသို့ လေ့လာကြည့်ရာတွင် Teaching Staffs အမျိုးသမီး ဆရာမဦးရေက အမျိုးသား ဆရာဦးရေထက် ပိုမိုနေသည်ကို တွေ့ရသည်။ ယင်းနှင့်ပတ်သက်၍ ဒေါ်ချောခင်ခင်က "အမျိုးသမီးတွေက စာသင်ချင်ကြတယ်။ ဝါသနာလည်းပါ၊ ဂုဏ်တစ်ခုအနေနဲ့လည်း သတ်မှတ်ကြတယ်။ အမျိုးသားတွေကျတော့ စာမသင်ချင်ကြဘူး။ Innovation လုပ်တာတို့ Research လုပ်တာတို့မှာ ပိုအားသန်ကြတယ်။ အဲ... Professional Level သင်တန်းတွေမှာကျတော့ အမျိုးသားဆရာဦးရေက ပိုများပါတယ်"ဟု ရှင်းပြသည်။

"အရည်အချင်းရှိပြီး ပြန်အလုပ်လုပ်ချင်တဲ့ သင်တန်းသူသင်တန်းသားတွေထဲက Teaching Staff တွေကို စိစစ်ရွေးချယ်ပါတယ်။ သူတို့ ပညာအရည်အချင်းနဲ့ လုပ်သက်အပေါ်မူတည်ပြီး Tutor, Senior Tutor, Incharge, Assistance Lecturer, Lecturer ဆိုပြီး အဆင့်ဆင့် ရာထူးတိုးမြှင့်တာဝန်ပေးသလို အားသန်ရာ ဝါသနာပါရာ နယ်ပယ်အလိုက် သင်တန်းတွေ ထပ်တက်ခိုင်းပြီး ဌာနတွေ ပြန်ခွဲပေးပါတယ်။ ကျွန်မတို့ဆီမှာ Teaching Staff တွေထဲက ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းလောက်က အမျိုးသမီးတွေချည်းပါပဲ"ဟု ပြန်လည်သင်ကြားမှုအပိုင်းတွင် လူရွေးချယ်မှုနှင့်ပတ်သက်၍ KMD မှ ဒေါ်တင်တင်အေးက ရှင်းပြသည်။

အဆင့်မြင့် ICT သင်တန်းများတွင် တက်ရောက်ဖြေဆိုနေကြသော အမျိုးသမီးသင်တန်းသူများနှင့်စပ်လျဉ်း၍ မြန်မာနိုင်ငံကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်း ဥက္ကဋ္ဌနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာအသင်းချုပ် အတွင်းရေးမှူး ဦးသောင်းတင်က အောက်ပါအတိုင်း သုံးသပ်သည်။

"MCSA Exam တွေမှာ Subject အပေါ်မူတည်ပြီး ဖြေဆိုကြတဲ့ အမျိုးသား အမျိုးသမီး ကွဲပြားပါတယ်။ Software Engineering မှာ အမျိုးသမီးတွေက များပါတယ်။ Network Technology မှာကျတော့ အမျိုးသားတွေက ပိုပါတယ်။ တကယ်တော့ ICT ဟာ ခွန်အားနဲ့ ကြွက်သားကို အသုံးပြုရတဲ့ သဘာဝမဟုတ်ဘဲ ဦးနှောက်ကိုသာ အသုံးပြုရတာဖြစ်လို့ သင်ကြားတတ်မြောက်မှုမှာ အမျိုးသား အမျိုးသမီးကွာဟမှု သိပ်မရှိပါဘူး"

ICT Academic နယ်ပယ်တွင် သင်ကြားတက်ရောက်နေသော အမျိုးသမီးဦးရေက အမျိုးသားဦးရေထက် ပိုမိုနေသည်ကို တွေ့ရပြန်ပါသည်။ ၂၀၀၃ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလအတွင်းက ကျင်းပခဲ့သော ရန်ကုန်ကွန်ပျူတာတက္ကသိုလ်၏ ဆဋ္ဌမအကြိမ် ဘွဲ့နှင်းသဘင်၌ ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘွဲ့ ရရှိကြသူ အသီးသီးအနက် အမျိုးသားနှင့် အမျိုးသမီးဘွဲ့ရရှိသူ အရေအတွက်နှင့် ရာခိုင်နှုန်းအချိုးအစားကို ဇယားဖြင့် ဖော်ပြထားသည်။

ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုနှင့် အရောင်းကျွမ်းကျင်မှု

Hardware နှင့် ကွန်ပျူတာ ဆက်စပ်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို တင်သွင်းရောင်းချလျက်ရှိသော KMD Computer Co., Ltd. နှင့် Software အမျိုးမျိုးကို ရေးဆွဲထုတ်လုပ်လျက်ရှိသော MIT Pte Ltd. တို့ရှိ အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး (Sales & Marketing) ဌာနများတွင် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေကြသူ ရာနှုန်းပြည့်နီးပါးမှာ အမျိုးသမီးဝန်ထမ်းများပင်ဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါကုမ္ပဏီများမှ တာဝန်ရှိသူများက ဆိုကြသည်။

ရန်ကုန်ကွန်ပျူတာတက္ကသိုလ် ဆင္နမအကြိမ်ဘွဲ့နှင်းသဘင် ဘွဲ့ရရှိသူဦးရေဇယား

စဉ်	ဘွဲ့အမည်	ကျားဦးရေ	မဦးရေ	စုစုပေါင်းဦးရေ	အမျိုးသမီးပါဝင်မှုရာခိုင်နှုန်း
၁	မဟာကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘွဲ့ (M.C.Sc)	၁၄	၅၅	၆၉	၇၉.၇%
၂	မဟာကွန်ပျူတာနည်းပညာဘွဲ့ (M.C.Tech.)	၇	၄	၁၁	၃၆.၄%
၃	မဟာသုတသိပ္ပံဘွဲ့ (M.I.Sc)	၃၂	၆၇	၉၉	၆၇.၇%
၄	မဟာအသုံးချသိပ္ပံဘွဲ့ (M.A.Sc.)	၇	၅	၁၂	၄၁.၇%
၅	ကွန်ပျူတာသိပ္ပံ(ဂုဏ်ထူး)ဘွဲ့ [B.C.Sc. (Hons:)]	၁၂	၇၆	၈၈	၈၆.၄ %
၆	ကွန်ပျူတာနည်းပညာ(ဂုဏ်ထူး)ဘွဲ့ [B.C.Tech.(Hons:)]	၁၀	၂၃	၃၃	၆၉.၇ %
၇	ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဘွဲ့ (B.C.Sc.)	၂၃	၁၁၄	၁၃၇	၈၃.၂ %
၈	ကွန်ပျူတာနည်းပညာဘွဲ့ (B.C.Tech.)	၅၇	၅၆	၁၁၃	၄၉.၆ %
၉	ကွန်ပျူတာသိပ္ပံဒီပလိုမာဘွဲ့ (D.C.Sc.)	၅၄	၂၁၀	၂၆၄	၇၉.၅ %
	စုစုပေါင်း	၂၁၆	၆၁၀	၈၂၆	၇၃.၈ %

"အမျိုးသမီးတွေရဲ့ သဘာဝကိုက လူလူချင်းဆက်ဆံရာမှာ ပိုပြီးပျော့ပျောင်း ပြေပြစ်တဲ့အတွက် ရွေးချယ်ခန့်အပ်ကြတယ်လို့ ထင်မိပါတယ်။ နောက်တစ်ခုကတော့ လုပ်ငန်း/ဌာန အများစုရဲ့ Decision Maker တွေဟာ များသောအားဖြင့် အမျိုးသားတွေဖြစ်ကြတဲ့အတွက် သဘာဝအရ ဆန့်ကျင်ဘက်လိင်ဖြစ်တဲ့ အမျိုးသမီးတွေအနေနဲ့ ပြောဆိုဆက်ဆံရှင်းပြတာက ပိုမိုအဆင်ပြေနိုင်တယ်လို့ ထင်မိပါတယ်"ဟု ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

စီမံအုပ်ချုပ်မှု အရည်အသွေး

ကုမ္ပဏီအတွင်း စီမံအုပ်ချုပ်မှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍ ဒေါ်ချောခင်ခင်က "ICT နယ်ပယ်မှာ ကျား/မ ဆိုတဲ့ Gender Divide မရှိပါဘူး။ အမျိုးသားနဲ့ အမျိုးသမီး ထူးထူးခြားခြား ခွဲခြားထိန်းချုပ်ရတာမျိုး မရှိပါဘူး။ တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ Individual Skill အပေါ်မူတည်ပြီး စီမံအုပ်ချုပ်သွားရတာပါ။ အဓိက,ကတော့ စနစ်ပါပဲ။ စနစ်မရှိဘူးဆိုရင်တော့ အမျိုးသားပဲဖြစ်ဖြစ်၊ အမျိုးသမီးပဲဖြစ်ဖြစ် အုပ်ချုပ်လို့မရပါဘူး" ဟု သူမ၏အမြင်ကို ပြောပြသည်။ Team Work ပုံစံဖြင့် အုပ်ချုပ်သော ၎င်းတို့၏ ကုမ္ပဏီတွင် တစ်ခါတစ်ရံ မိန်းကလေးများ ညဘက်မပြန်ဖြစ်ဘဲ ယောကျ်ားလေးများနှင့် တန်းတူ အလုပ်လုပ်ကြရသည့်အတွက် ၎င်းတို့၏ မိဘများအား အလုပ်၏သဘောကို အမှန်အတိုင်း နားလည်အောင် ဖွင့်ပြောထားရန် လိုကြောင်းနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ကို ဂရုစိုက်နေပါက အလုပ်ပြီးမြောက်မည် မဟုတ်ကြောင်း သူမက ဆက်လက်ပြောဆိုသည်။

"ကျွန်မတို့ MCC မှာ ဝန်ထမ်း ၂၈၇ ယောက်ရှိတဲ့အထဲက ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းက မိန်းကလေးတွေပါ။ အဲဒီအထဲမှာ အမျိုးသမီးဝန်ထမ်းအင်အား အချိုးအစားပိုများတဲ့ ဌာနနှစ်ခုက Meter Billing Section နဲ့ IT Studies ဌာနတို့ပါပဲ။ ၆၈ ရာခိုင်နှုန်းနဲ့ ၆၇ ရာခိုင်နှုန်းစီ ရှိကြပါတယ်"ဟု ကုမ္ပဏီရှိ အမျိုးသမီးဝန်ထမ်း အချိုးအစားနှင့် ပတ်သက်၍ ဒေါ်ချောခင်ခင်က ရှင်းပြသည်။

ဒေါ်တင်တင်အေးကမူ ကွန်ပျူတာ Stock Control အပိုင်းနှင့် Audit အပိုင်းတို့တွင် အမျိုးသမီးများက စနစ်တကျ ပိုလုပ်နိုင်ကြသည့်အပြင် Teaching တွင်လည်း ဆရာမများ သင်ကြားပြခြင်းက ပို၍ အဆင်ပြေသည်ဟု ယူဆကြောင်း ပြောပြသည်။

"သူတို့က အချိန်ပေးနိုင်တယ်။ စိတ်ရှည်ကြတယ်။ သံယောဇဉ်ထားတတ်ကြတယ်။ အမျိုးသားတွေက Level တစ်ခုခုအထဲမှာ ကြာကြာမလုပ်လိုကြဘူး။ အလုပ်အပေါ်မှာလည်း အမျိုးသမီးတွေနဲ့စာရင် သံယောဇဉ် သိပ်မထားကြဘူး။ လခကောင်းရာ၊ တိုးတက်ရာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ခုန်ကူးသွားတတ်ကြတယ်"ဟု သူမ၏အမြင်ကို ထပ်လောင်းသုံးသပ်ပြသည်။

"Software ကုမ္ပဏီမို့လို့ အခြားလုပ်ငန်းခွင်နဲ့ မတူဘူး။ အလုပ်ပိုများပါတယ်။ ကိုယ့်အလုပ် ကိုယ်တာဝန်ယူနေကြရတာမို့လို့ အချင်းချင်းပြဿနာတက်တာမျိုး မရှိသလောက်ပါပဲ။ အလုပ်နဲ့ပတ်သက်လို့ အဆင်မပြေမှုအပိုင်းတွေကိုသာ

ဖြေရှင်းပေးရတာမျိုး ရှိပါတယ်။ ကျွန်မအမြင်ကတော့ ယောကျ်ားလေးနဲ့ မိန်းကလေး လုပ်ဆောင်နိုင်မှုစွမ်းရည်ချင်းက အတူတူပါပဲ။ Culture ကသာ (နိုင်ငံရဲ့ ယဉ်ကျေးမှုအရ) ကွဲပြားကောင်း ကွဲပြားမှာပါ"ဟု MIT ၏ Administration, Finance and Human Resource Department မှ General Manager ဒေါ်တင်ခိုင်လင်းက ရှင်းပြသည်။

အခြားဌာနများထက် တာဝန်ပိုစုံသည်ဟုဆိုသော သူမ၏ဌာနတွင် အလုပ်ခေါ်သည့်ကိစ္စ၊ အင်တာဗျူးစီစဉ်ခြင်း၊ ရုံးစည်းကမ်းထုတ်ပြန်ခြင်း၊ ကားစီစဉ်ခြင်း၊ ကုမ္ပဏီ၏ Accounting နှင့် လစာကိစ္စ၊ လုပ်ငန်းခွင်အဆင်မပြေမှု၊ ဝန်ထမ်းများ၏ Bond ကိစ္စ စသဖြင့် ထွေလီကာလီ ရှိနေသည့်ကြားကပင် ဌာန၏ ဝန်ထမ်းရာခိုင်နှုန်းအများစုသည် အမျိုးသမီးများဖြစ်နေခြင်းမှာ အံ့ဩဖို့ကောင်းသောအချက်ပင်ဖြစ်နေသည်ဟု သူမက ထပ်လောင်းပြောကြားသွားသည်။

ဝန်ထမ်းများ ပျော်ရွှင်အပန်းဖြေရေးအတွက် စီစဉ်ထားမှုများနှင့်ပတ်သက်၍ ဒေါ်မြင့်မြင့်စိုးက "ကျွန်မတို့အလုပ်ကိုက Software တွေ တကုပ်ကုပ် ထိုင်ရေးနေတဲ့ လုပ်ငန်းဖြစ်လို့ ကျန်းမာရေး မထိခိုက်ရအောင် အားကစားပြိုင်ပွဲတွေ၊ ပျော်ပွဲရွှင်ပွဲတွေ မကြာခဏ စီစဉ်ကျင်းပပေးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအတွင်း မိန်းကလေးကြက်တောင်အသင်း၊ ယောကျ်ားလေး ဘောလုံးအသင်းတွေ ဖွဲ့ထားတယ်။ အချင်းချင်းသာမက အခြား ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ပါ အပျော်တမ်းယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ဖူးပါတယ်"ဟု ရှင်းပြသည်။

သုံးသပ်ချက်

လက်ရှိအခြေအနေအရ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ICT နယ်ပယ်သည် အခြားနယ်ပယ်ကဏ္ဍအသီးသီး၏ ၉၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်တွင် ဝင်ရောက်နေရာယူလျက် ရှိနေပါသည်။ အဆိုပါ ICT နယ်ပယ်အတွင်းရှိ အမျိုးသမီးများသည် Software Production, Teaching & Training, Sales & Marketing နှင့် Administration စသောကဏ္ဍများ၌ တာဝန်ယူနေကြပြီး အမျိုးသားမှာမူ Hardware Servicing, Networking စသည့် ၎င်းတို့အားသန်သောကဏ္ဍများတွင် တာဝန်ယူလျက်ရှိကြသည်။ မည်သည့်နေရာတွင် တာဝန်ယူဆောင်ရွက်နေသည်ဖြစ်စေ၊ သက်ဆိုင်ရာနယ်ပယ်အလိုက် သိသင့်သိထိုက်သော၊ ကျွမ်းကျင်သင့်သော ဗဟုသုတနှင့် ပညာရပ်များကို စဉ်ဆက်မပြတ် လေ့လာဆည်းပူးနေရမည် ဖြစ်သည်။ အမျိုးသားဖြစ်စေ၊ အမျိုးသမီးဖြစ်စေ မိမိတွင်ရှိသော အရည်အချင်းကို အစွမ်းကုန် အသုံးချ၍ အဆုံးမဲ့သောနေရာတစ်ခုသို့ ရောက်အောင် ပို့ဆောင်ပေးနိုင်သည့် နယ်ပယ်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ ကွန်ပျူတာပညာရှင်အသင်းဥက္ကဋ္ဌ ဦးသောင်းတင်ကလည်း ဤသဘောကဲ့သို့ပင် ရှုမြင်ပုံရ၏။ "အမျိုးသမီးတွေအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ Role နဲ့ Contribution ကို အပြည့်အဝ အသုံးချနိုင်တဲ့ နယ်ပယ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်"ဟု ၎င်းက သုံးသပ်သည်။

Software ကဏ္ဍနှင့် ပတ်သက်၍ ဒေါ်နုယဉ်အောင်က "မိန်းကလေးတွေအနေနဲ့ ကွန်ပျူတာနည်းပညာအသစ်အဆန်းတစ်ခုကို မကြောက်လန့်သင့်ပါဘူး။ လေ့လာလိုက်စားရင် စွမ်းဆောင်နိုင်သွားတာပါပဲ။ Software Development လုပ်ငန်းဟာ အနုပညာတစ်ခု ဖန်တီးရသလိုပါပဲ။ ပန်းပုထုသလို၊ ပန်းချီဆွဲသလိုမျိုးပေါ့။ ဝါသနာပါရင် ပျော်ဖို့ကောင်းပါတယ်။ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းပညာကိုသုံးပြီး အနုပညာတစ်ခု ဖန်တီးနေရသလိုပါပဲ"ဟု သူမ၏ ကိုယ်တွေ့အတွေ့အကြုံကို သုံးသပ်ပြောပြသည်။

အိမ်ထောင်ရှင် အမျိုးသမီးဝန်ထမ်းများနှင့်ပတ်သက်၍ MIT မှ ဒေါ်နီနီထွန်းက "အိမ်ထောင်ကျသွားလို့ ကလေးတွေဘာတွေရလာရင်လည်း စိတ်ဓာတ်ကျမသွားသင့်ပါဘူး။ အမျိုးသမီးတွေက အမျိုးသားတွေထက် အိမ်ထောင်ရေးတာဝန် ပိုများပါတယ်။ တာဝန်များတဲ့ကြားကပဲ ကိုယ်လုပ်ချင်တာတစ်ခုခုကို ဖြစ်မြောက်အောင် ဇွဲရှိရှိ ဆက်လုပ်ပါ။ ခင်ပွန်းသည်တွေဘက်ကလည်း နားလည်မှုပေးသင့်ပါတယ်။ အိမ်ထောင်ရေးတာဝန်တွေတစ်ဖက်နဲ့ MIT မှာ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ICT ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက် တစ်ထောင့်တစ်နေရာက အုတ်တစ်ချပ် သဲတစ်ပွင့်အဖြစ်နဲ့ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေရတာ ဂုဏ်ယူမိပါတယ်"ဟု အကြံပြုပြောကြားသွားသည်။

အားမရသည့်အချက်မှာ ICT နယ်ပယ်အတွင်းရှိ မြန်မာအမျိုးသမီးများအတွက် စနစ်တကျ Master Plan တစ်ခု ရေးဆွဲပြီး အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်သင့်ကြောင်း အချင်းချင်း Network ရရှိစေရန်အတွက် Women in ICT ကဲ့သို့ အဖွဲ့အစည်းတစ်ရပ် ပေါ်ပေါက်သင့်ကြောင်း၊ သို့မှသာ မြန်မာအမျိုးသမီးထုတစ်ရပ်လုံးအတွက် လိုအပ်လျက်ရှိသည့် ကွာဟနေသော ICT Awareness ကို ထိထိရောက်ရောက် ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်မည်ဖြစ်ကြောင်း ဒေါ်ချောခင်ခင်က အကြံပြုပြောကြားသွားသည်။

မည်သို့ဆိုစေ မြန်မာနိုင်ငံ၏ နယ်ပယ်ကဏ္ဍအားလုံး ဘက်စုံဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်စေရေးနှင့် နိုင်ငံတကာနှင့် ရင်ပေါင်တန်းနိုင်ရေးအတွက် ပဓာနအကျဆုံးနယ်ပယ်ဖြစ်လာသော ICT နယ်ပယ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာစေရန် မြန်မာအမျိုးသမီးများတစ်နည်းအားဖြင့် ပုခက်လွှဲသောလက်များက ကဏ္ဍအသီးသီးမှ စွမ်းစွမ်းတမံအားဖြည့်ဆောင်ရွက်နေကြသည်ကိုတော့ ဂုဏ်ယူအသိအမှတ်ပြုရမည် ဖြစ်ပါသည်။

ကျော်နိုင်

■

ICT ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲမှုနှင့် မြန်မာအမျိုးသမီးများ၏ အခွင့်အလမ်း

မျိုးညွန့်မောင်

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်အား မြန်မာနိုင်ငံတွင် စတင်ကျင့်သုံးလာချိန်မှစ၍ Information and Communication Technology မှာလည်း အချိန်နှင့်အမျှ တိုးတက်ပြောင်းလဲလျက်ရှိရာ လိင်ခွဲခြားဆက်ဆံမှု မရှိသလောက် နည်းပါးသော မြန်မာနိုင်ငံတွင် အမျိုးသမီးတစ်ရပ်လုံး၏ အနာဂတ်အခွင့်အလမ်းသာမက နေ့စဉ် ဖြတ်သန်းရသော လူနေမှုဘဝကိုလည်း အကျိုးပြုမှုများ အချိန်နှင့်အမျှ တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိသည်။

၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် ကောက်ယူထားသော World Survey On The Women In Development အမည်ရှိ စစ်တမ်းအရ အာရှနိုင်ငံအချို့ အပါအဝင် ကမ္ဘာ့ဒေသခြောက်ခု၌ လုပ်ငန်းခွင်အသီးသီးရှိ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားသော အမျိုးသမီးများမှာ မိမိနိုင်ငံမှ အခြားနိုင်ငံများသို့ ဘဝတက်လမ်းရှာဖွေရန် သွားရောက်နေထိုင်မှုနှုန်း အစဉ်တိုးတက်နေပါသည်။ အဆိုပါအချက်အလက်များကို ထောက်ရှုပါက နိုင်ငံ့လူဦးရေပမာဏ၏ ၅၀.၃ ရာခိုင်နှုန်း (စာ ၉၊ ဇူလိုင် ၄၊ ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ကြေးမုံ) အမျိုး

သမီးအရေအတွက်ရှိသော မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပညာရည်တိုးတက်မှု ရှိသည်နှင့်အမျှ အမျိုးသမီးများဆိုင်ရာ အခန်းကဏ္ဍတွင် ဦးနှောက်ယိုစီးမှု ဖြစ်ပေါ်မလာစေရန်မှာလည်း အနာဂတ်မြန်မာနိုင်ငံ၏ လူသားအရင်းအမြစ် ပြုစုပျိုးထောင်ရေးအတွက် စိန်ခေါ်ချက်တစ်ရပ်ပင် ဖြစ်သည်။ ထို့ပြင် လူဦးရေ၏ ထက်ဝက်ကျော် ရာခိုင်နှုန်းရှိသော အမျိုးသမီးများ၏ ပညာရည်မြင့်မားရေးကိုလည်း နိုင်ငံတကာရေချိန်အောက် မရောက်ရှိစေရန် မူဝါဒရေးရာများချမှတ်ရန် လိုအပ်ပါသည်။ လိုအပ်သောရေချိန် ရောက်ရှိပါကလည်း အရည်အချင်းနှင့် လျော်ညီသော လူနေမှုအဆင့်အတန်းအား ခေတ်ပေါ်နည်းပညာကို အသုံးချ၍ ကမ္ဘာနှင့် တစ်ပြေးညီရရှိစေရေးကို ကဏ္ဍအသီးသီးမှ ဆောင်ရွက်ရန် လိုအပ်ပါသည်။

ဘဝလုံခြုံရုံမျှမက

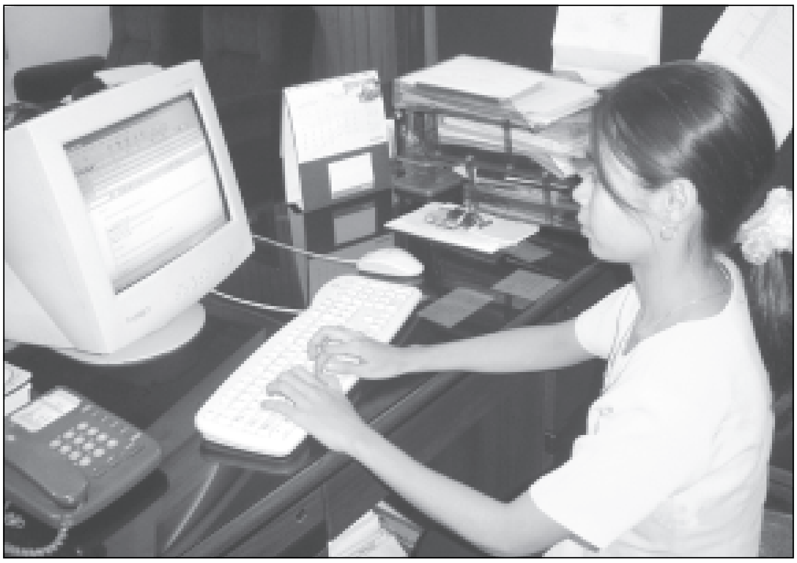
"အနိမ့်ဆုံးအဆင့် ဘဝလုံခြုံမှုအတွက် အာမခံ ရှိတယ်။ ကြိုးစားသလောက် အကန့်အသတ်မရှိဖြစ်နိုင်တယ်" အဆိုပါစကားကို ICT အပါအဝင် ခေတ်မီအတတ်ပညာ များစွာကို ကမ္ဘာ့သင်ရိုးများနှင့် တစ်ပြေးညီ သင်ကြားနိုင်ရန် နိုင်ငံတကာရှိ နာမည်ရကျောင်းများမှ Franchise ယူ လုပ်ကိုင်နေသော MCC Company Ltd. ၏ Vice President ဒေါ်နီနီဦးက ပြောကြားခြင်း ဖြစ်ပါသည်။ ICT နယ်ပယ်တွင် အခြေချလုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် ရရှိနိုင်သော အကျိုးကျေးဇူးကို သူမက ရှင်းပြခြင်းလည်း ဖြစ်သည်။

ဒေါ်နီနီဦးသည် ၁၉၈၇ ခုနှစ်၌ သိပ္ပံဘွဲ့တစ်ခုကို ရရှိခဲ့ပြီး သံရုံးဝန်ထမ်းလုပ်ကိုင်ရန် ကြိုးစားပါသည်။ အဆိုပါအချိန်၌ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ကွန်ပျူတာသုံးစွဲမှုနည်းပါးလှသော်လည်း သံရုံးတွင် လုပ်ကိုင်ရန် ကွန်ပျူတာ တတ်ကျွမ်းရမည်ဖြစ်၍ MCC တွင် သင်တန်းတက်ဖြစ်ပါသည်။ သင်တန်းပြီးသည့်နောက်တွင်–

"သံရုံးမှာလုပ်ရင် ခံစားခွင့် ပိုများမယ်။ လခ ဒေါ်လာနဲ့ရပေမယ့် စာရေးဘဝမှာ နစ်ပြီး ကိုယ့် Potential ကို ကိုယ်မမြင်နိုင်ဘူး။ သင်တန်းတက်ရင်းနဲ့ တွေးကြည့်တော့မှ မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ နောင်ဖြစ်လာမယ့် အခြေအနေကို ရိပ်စားမိလာတယ်။ Demand ကို မြင်သွားတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီမှာပဲ အခြေချမယ်ဆိုပြီး Job Training ပြီးတော့ အလုပ်ရ။ အဲဒီကနေ အခုအခြေအနေအထိ ရောက်လာတယ်။ အဓိကတော့ ကိုယ်သင်ထားတဲ့ပညာကို တစ်နေရာမဟုတ် တစ်နေရာ Apply လုပ်မယ်ဆိုပြီး ဆုံးဖြတ်ခဲ့လို့ပါ"ဟု ၎င်းက ရှင်းပြသည်။

ဒေါ်နီနီဦး ICT နယ်ပယ်သို့ စတင်ခြေချချိန်၌ ဘွဲ့ရအမျိုးသမီးအများစုမှာ အိမ်ရှင်မစစ်စစ်အဖြစ်သာ နေထိုင်ခြင်း၊ Master Program တက်ကာ ကျောင်းဆရာမလုပ်ခြင်း၊ မိဘလက်ငုတ်ကို သမားရိုးကျ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ခြင်း အစရှိသည့် လမ်းကြောင်းများကိုသာ ရွေးချယ်လေ့ရှိကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

"ကျောင်းပြီးတဲ့ Class Mate အထဲက အိမ်မှာ ထိုင်သွားကြတာ တစ်ဝက်လောက်ကို ရှိမယ်။ ဒီတော့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစတဲ့အချိန်မှာ Demand ရှိပေမယ့် Supply နည်းတယ်။ အဲဒီတုန်းက PEPSI လို Manufacturing အတွက်ရော၊ Trade အတွက်ရော Resource က အရမ်းလိုလာတယ်။ Travel & Tours ဆိုလည်း Guide အပြင် ပြည်ပဈေးကွက်ရှာဖို့ Management အပိုင်းတွေလိုတယ်။ အဲဒီအလုပ်တွေအတွက် Computer လည်း တတ်ရမယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ မိဘတွေရဲ့အမြင်ကလည်း Computer ဆိုတာ သင်တန်းပြီးရင် မေ့မှာပါ။ တက်မနေပါနဲ့ ဆိုတာမျိုးရှိတယ်"ဟု မဖွံ့ဖြိုးမိက အခြေအနေကို ဒေါ်နီနီဦးက ရှင်းပြသည်။



အင်တာနက်အသုံးပြုနေသည့် အမျိုးသမီးကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတစ်ဦး

နိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဖွံ့ဖြိုးရန် ဆောင်ရွက်မှုနှင့် လိုက်ပါလာသော ICT နယ်ပယ်၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုကြောင့် နယ်ပယ်အတွင်း အခြေချလုပ်ကိုင်သော အမျိုးသမီးများအနေဖြင့် ဘဝလုံခြုံမှုရှိပုံကို မြင်သာအောင် ဒေါ်နီနီဦးက ယခုကဲ့သို့ ထပ်လောင်း ပြောပြပါသည်။

“Marketing Promoter(အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမား) ဆိုပါတော့ တစ်ခါတလေ Market Down ရင်၊ ရောင်းလို့မရရင် အလုပ်မရှိနိုင်ဘူး။ ICT မှာကတော့ ဘယ်လို Crisis(အကျပ်အတည်း)နဲ့ကြုံကြုံ ဘယ်သူမှ အလုပ်မပြုတ်ခဲ့ဘူး။ လစာ မလျော့ခဲ့ဘူး။ ပိုတောင် တိုးလာတယ်”

နေ့စဉ်နေမှု ဗဟိုပြု၍

သင့်တွင် ပိုလျှံနေသောပစ္စည်းများအား ကြမ်းခင်းဈေး ၅၀၀ ကျပ်မှ ၃၀၀၀ ကျပ်ကြား သတ်မှတ်နိုင်ပါက မြန်မာနိုင်ငံရှိ Internet အသုံးပြုသူများကို ဆွဲဆောင်နိုင်သည်ဟု Bagan Cybertech ၏ Media & Public Relations Manager ဒေါ်မာလာမော်က ဆိုပါသည်။ Bagan Cybertech မှ Internet ပေါ်တွင် လွှင့်တင်ထားသော www.mail4u.com.mm တွင် Aution Program(လေလံအစီအစဉ်)ကို ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလမှ စတင်၍ အခမဲ့ ဝန်ဆောင်မှုပေးလျက် ရှိသည်။

မည်သည့်ပစ္စည်းကိုမဆို လေလံတင်ရောင်းချနိုင်သော၊ ထို့ပြင် လေလံပစ် ဝယ်ယူနိုင်သော Aution Program ကို အသုံးပြုလိုပါက username@mail4u အပါအဝင် Bagan Net ၏ e-mail address တစ်ခုခုကို ဝယ်ယူထားရန် လိုအပ်ပါသည်။ အဆိုပါ e-mail များကို အသုံးပြုသည့်အတွက် ရောင်းချသူဘက်မှ ကြုံတွေ့နိုင်သော ဈေးအမြင့်ဆုံးပေးကာ မဝယ်ယူဘဲ ရှောင်တိမ်းခြင်းကို ကာကွယ်နိုင်သည်ဟု ဒေါ်မာလာမော်က ရှင်းပြသည်။ Bagan Net ပေါ်မှ Aution အစီအစဉ်တွင် လေလံတင်လိုပါက အမျိုးသမီး IT ပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်သူ မမြတ်မွန်သူနှင့် ဆက်သွယ်ရပါမည်။

အဆိုပါ Program တွင် ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇူလိုင်လ ၁ ရက်နေ့အထိ ရှိသော စာရင်းများအရ ပစ္စည်းအရေအတွက်ပေါင်း ၄၈၀ ခု ရောင်းချရာ ငွေကြေးပမာဏ ခုနစ်ရာလေးဆယ့်ကိုးသိန်းကျော် ရရှိပြီးဖြစ်သည်။ အဆိုပါ အစီအစဉ်မှာ အိမ်ထောင်စုစာရင်း၏ မှီခိုနေရာတွင် ကျောက်ချထားသော အိမ်ရှင်မများပါမကျန် မြန်မာအမျိုးသမီးတစ်ရပ်လုံးအား ခေတ်မီနည်းပညာနှင့် အလှမ်းဝေးမှု (Digital Divide)ကို ပယ်ဖျောက်နိုင်ရန် အကောင်းဆုံးအစီအစဉ်တစ်ရပ်အဖြစ် ကြိုဆိုကြရမည်ဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာနှင့်အဝန်းတွင်လည်း Digital Divide ကို လျှော့ချနိုင်ရေးအတွက် စနစ်တကျ ပြင်ဆင်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ Globalization ဖြစ်စဉ်ကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံတွင်လည်း တစ်ပြေးညီအခွင့်အလမ်းများ ပေါ်ထွန်းလာခြင်းဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။

အမျိုးသမီးများ၏ Digital Divide ကို လျှော့ချနိုင်ရန်အတွက် အာဖရိက၌ပင် အင်တာနက်ချိတ်ဆက်ထားသော TCs (Tele Centres) အရေအတွက် ၁၀၀၀ ရှိပြီဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတစ်ခုစီ၏ ထုတ်လုပ်မှုအရပ်ရပ် တိုးတက်စေရေးတွင် အမျိုးသမီးများ ပါဝင်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းဖြင့် ကမ္ဘာလုံးစီးပွားရေးတွင် ခြေရည်တူ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မည် ဖြစ်သည်။ Digital Divide ကို လျှော့ချခြင်းဖြင့် အခြားနိုင်ငံများနှင့် လူမှုစီးပွားဝန်းကျင် ကွာခြားမှုကိုပါ လျှော့ချနိုင်မည် ဖြစ်သည်။ (Source: White Paper On Women and Digital Divide)

၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်၌ ဆွီဒင်နိုင်ငံတွင် စတင်ပေါ်ပေါက်ခဲ့ပြီး တဖြည်းဖြည်းကျယ်ပြန့်များပြားလာသော TCs များ တည်ထောင်ခြင်း၏ ရည်ရွယ်ချက်မှာ အင်တာနက်မှ ရရှိသော သတင်းအချက်အလက်များသည် အမျိုးသမီးထု နေ့စဉ်ကြုံဆုံရသော ပြဿနာအရပ်ရပ်ကို ကူညီဖြေရှင်းရာ၌ အသုံးဝင်သော လက်နက်ကိရိယာဖြစ်သည်ကို သဘောပေါက်ရန်ပင် ဖြစ်သည်။

သို့သော် ကမ္ဘာနှင့်အဝန်း ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများတွင် အစိုးရမဟုတ်သော အဖွဲ့အစည်းများ၏ အကူအညီဖြင့် TCs များ၌ အင်တာနက် အခမဲ့ အသုံးပြုခွင့်ပေးသည့်တိုင် အာဖရိကတိုက်မှ ယူဂမ်ဒါကဲ့သို့နိုင်ငံများတွင် စစ်တမ်းပြုစုရာ၌ အမျိုးသမီးအားလုံး၏ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်မှာ TCs များ ရှိသည့်နေရာကိုပင် မသိကြောင်း အဆိုပါစစ်တမ်းအရ သိရသည်။ အမျိုးသမီးများ အင်တာနက်အသုံးပြုရန် စိတ်မဝင်စားရသည့် အကြောင်းရင်းများမှာ–

(၁) Web Site အများစုမှာ အမျိုးသားများကို အဓိကပစ်မှတ်ထား ဒီဇိုင်းဆင်ထားခြင်း၊

(၂) အမျိုးသားများထက် ဝင်ငွေနည်းပါးမှုကြောင့် အခကြေးငွေဖြင့် သုံးစွဲရာ၌ အကန့်အသတ်ရှိခြင်း၊

(၃) အမျိုးသမီးအများစု စိတ်ဝင်စားမှုရှိသော သစ်ပင်ပန်းမန် စိုက်ပျိုးခြင်း၊ ရင်သွေးကျန်းမာရေး စောင့်ရှောက်မှုတို့ကို ဖတ်ရှုရာတွင် မိမိလူမျိုးဘာသာစကားဖြင့် ဖော်ပြသော Web Site များ နည်းသည့်အပြင် ဘာသာရပ်ဆိုင်ရာဝေါဟာရများ ရှုပ်ထွေးခြင်း၊

(၄) အင်တာနက်ဖြင့် ငွေရှာသည့်နည်းလမ်းများကို အများစု နားလည်အောင် ဆောင်ရွက်မှုနည်းပါးခြင်းတို့ ဖြစ်သည်။ (Source: Rual Woman In Africa: Ideas For Earning Money)

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အင်တာနက်သုံးစွဲခွင့် ရရှိပြီးနောက် ယခုအခါတွင် အမျိုးသမီးများအတွက် အလုပ်အကိုင်ရှာဖွေနိုင်ခြင်း အသုံးမလို၍ဖြစ်စေ၊ အမြတ်အစွန်းရရှိလို၍ဖြစ်စေ မိမိပိုင်ပစ္စည်းများကို အင်တာနက်မှ ရောင်းချနိုင်ခြင်း၊ ကျန်းမာရေးဆိုင်ရာ ဗဟုသုတများနှင့် ဖျော်ဖြေရေးကဏ္ဍများကို ငွေကုန်ကြေးကျသက်သာစွာ ဖတ်ရှုနိုင်ခြင်း အစရှိသည့် အကျိုးကျေးဇူးများ ရရှိနေပြီဖြစ်သည်။

“တော်တော်များများ အိမ်တွေမှာ အင်တာနက် ရှိနေကြပြီ။ ဒါပေမယ့် အိမ်ရှင်မအများစုက ခင်ပွန်း၊ သားသမီးနဲ့ပဲဆိုင်တယ်။ သူနဲ့ မဆိုင်ဘူးဆိုပြီး ထင်ကြ

တယ်။ အခုကတော့ ကွန်ပျူတာ အရင် သင်ရမယ်ထင်ပြီး စိတ်ပျက်သွားကြတာ များတယ်။ ဒါပေမယ့် ကွန်ပျူတာ သင်စရာ မလိုမှန်းသိတော့ အချိန်ရတဲ့အခါ ခဏလေး ဝင်ကြည့်ဖြစ်ရင် Daily Life အတွက် Entertainment အသစ်တွေ ရမယ်။ အနည်းဆုံး စိတ်ဖိစီးမှု ပျောက်တယ်"ဟု ဒေါ်နီနီဦးက အိမ်ရှင်မများ အင်တာနက် အသုံးပြုသင့်ပုံကို ရှင်းပြသည်။ ထို့ပြင် ၎င်းက အင်တာနက် အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ယခင် ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော မိခင်နှင့် သားသမီး အကြား ဖြစ်ပေါ်တတ်သော Generation Gap ကို ရင်ကြားစေ့ပေး နိုင်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ အထိ ရောက်ဆုံး အကျိုးကျေးဇူးမှာ လုပ် ငန်းခွင်အသီးသီးရှိ Executive Level အထက်အဆင့် အမျိုးသမီး များ အပြင်ထွက်၍ အချိန်ကုန်ခံ သင်တန်းတက်စရာမလိုဘဲ Continuous Learning ကို ဆက် လက်ဆောင်ရွက်နိုင်သည်ဟု ၎င်းက ထပ်လောင်း ပြောကြားသည်။

သုံးတတ်ရုံမျှမက

Bagan Cybertech တည် ထောင်ပြီးသည့်နောက်ပိုင်း လော လောဆယ် ယှဉ်ပြိုင်ဘက် မရှိသေး သည့်အပြင် မြန်မာနိုင်ငံတွင် ICT ဖွံ့ဖြိုး မှု၏ အရှိန်အဟုန် ပိုမိုမြန်ဆန်လာသည် မှာ အသေအချာ ဖြစ်သည်။ တယ်လီဖုန်း လိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းရာမှ ကွဲကူး ရေပါဖြစ်ပေါ်လာသော အကျိုးသက် ရောက်မှုမှာ တောရောမြို့ပါမကျန် မြန်မာ နိုင်ငံ အစွန်အဖျားထိ အင်တာနက် အသုံး ပြုမှုများ တိုးတက်လာခြင်းဖြစ်ကြောင်း Bagan Cybertech မှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦး က ဆိုပါသည်။

"အပတ်စဉ်ထုတ် ဂျာနယ်တွေ ဖတ် ဖြစ်တယ်။ (မြန်မာဘာသာဖြင့်)။ ဂျာနယ် တစ်စောင်က ၂၀၀ ကျော်ကျော် ရှိတာကိုး။ ဂျာနယ်ဆိုတော့ အချိန်လည်း သိပ်မကုန် တော့ ဒီမှာဖတ်ရတာ ပိုတန်တယ်။ နောက် Chat Room မှာ တွေ့ရတဲ့ သူငယ်ချင်း တွေနဲ့ e-mail ပို့ရ ဖတ်ရတာ (အင်္ဂလိပ် အက္ခရာအား မြန်မာအသံထွက်အောင် ပေါင်း၍) အရမ်းပျော်ဖို့ကောင်းတယ်။ တယ်လီဖုန်းဆက်ရတဲ့ အရသာနဲ့ မတူဘူး" ဟု မန္တလေးမြို့ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်မှ ဒုတိယနှစ် တက္ကသိုလ်ကျောင်းသူတစ်ဦးက ပြောပါသည်။ Yadanabon၊ Tigger အမည်ရှိ Chat Room များတွင်လည်း

အမျိုးသမီးတစ်ဦး ကွန်ပျူတာအသုံးပြု၍ ရုံးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်စဉ်

ရန်ကုန်မြို့ထက် မန္တလေး၊ လားရှိုး၊ သံတွဲမြို့ များမှ အမျိုးသမီးငယ်များကို အတွေ့ရ များပြားကြောင်း mkk အမည်ဖြင့် Chat Room များသို့ ဝင်ရောက်လေ့ရှိသည့် ရန်ကုန်သားလူငယ်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အင်တာနက်သို့ ဝင်ရောက်၍ e-mail နှင့် Chat Room များ အသုံးပြုခြင်း၊ သီချင်း နားထောင်ခြင်းတို့မှာလည်း မြန်မာလူငယ် အမျိုးသမီးများ၏ နေ့စဉ်ဘဝနှင့် ယှဉ်ပါး နေကြပြီဖြစ်သည်။ သို့သော် "အခုက,က တော့ Entertainment ကို ကျော်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးတယ်။ ကျွန်တော်တို့ဆိုလည်း IDCS Diploma ရခဲ့ပေမယ့် ကွန်ပျူတာ ကိုင်လိုက်ရင် Entertainment ဘက်ပဲ ရောက်ကြတာများတယ်"ဟု ၎င်းပိုင်ဆိုင် သော စားသောက်ဆိုင်တွင် Internet Cafe ဖွင့်လှစ်ရန် ကြိုးစားသော်လည်း ဖွင့်လှစ် ခွင့်မရသည့် မကွေးမြို့မှ ပညာတတ်လူငယ် တစ်ဦးက ပြောပါသည်။ အမျိုးသမီးငယ် အများစုမှာ Programming ကဲ့သို့ သင်တန်း များ တက်ရောက်ရင်းဖြင့် အခြားသူများ မသိအောင် Chat Room တွင် ဝင်ရောက် ကာ အင်္ဂလိပ်အက္ခရာ မြန်မာအသံထွက်ဖြင့် တွတ်ထိုးနေကြသည်ကို မကြာခဏ တွေ့ရ ကြောင်း ၎င်း၏ အတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြ သည်။

အင်တာနက်ကြောင့် မျက်စိ ပိုပွင့် လာကာ စီးပွားရေးနယ်ပယ် အများစုတွင် Professional ဖြစ်ချင်လာကြသည်။ သို့သော် မြန်မာနိုင်ငံတွင်မူ မိန်းကလေး ရာခိုင်နှုန်းနည်းနေပါသေးသည်။ အကြောင်း မှာ ရှေးရိုးဆန်လွန်းတတ်ကြခြင်းအပြင် အခြား ကြီးမားသည့် အတားအဆီးမှာ မိန်းကလေးများအတွက် အချိန်များများ ပေးရသည့် အလုပ်ချိန်ဖြစ်သည်။ Software

Developing မျိုးမှာ အချိန်များစွာ ပေးရပါသည်။ ဤအခြေအနေများကြားမှ မြန်မာ့ရိုးရာယဉ်ကျေးမှု အမွေအနှစ်တို့ အများဆုံးရှိနေဆဲ၊ ထိန်းသိမ်းထားနေဆဲ မန္တလေးမြို့တော်၏ အမျိုးသမီးငယ်များရော ICT နယ်ပယ်ကို မည်သို့သဘောထား ရှိကြပါသနည်း။ အမျိုးသမီးငယ်များ ICT နယ်ပယ်တွင် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင်များအဖြစ် ရပ်တည်နိုင်မည့်အလားအလာ မည်မျှရှိပါသနည်းဟူသော မေးခွန်းများကိုတော့ မန္တလေးမြို့ရှိ AAT Business Centre မှ Managing Director ဒေါ်အေးအေးသန့်က ICT ၏ အားသာချက် အင်တာနက်၏ အကျိုးရလဒ်များကြောင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုအရှိန်အဟုန် မြန်ဆန်လွန်းသည့်အတွက် မန္တလေးသူများအဖို့ ထင်သလောက် မရိပ်စားမိကြသေးကြောင်း သူမ၏သင်တန်းအတွေ့အကြုံကို အခြေခံ၍ ယခုကဲ့သို့ ဖြေကြားသည်။ "မိဘငွေပေါတော့ ငွေရှာရလွယ်တဲ့ Money Making Business မဟုတ်ရင် စိတ်မဝင်စားကြဘူး။ Professional အထိဖြစ်ဖို့ဆိုတာက အရာရာကို စိတ်ဝင်စားရမယ်။ တချို့က မဂ္ဂဇင်းတောင် ကောင်းကောင်း ဖတ်လေ့မရှိကြဘူး။ နောက်ပြီး ပညာရပ်တစ်ခု သင်ပြီးရင် ကိုယ် Apply လုပ်မယ့်နယ်ပယ်ရဲ့ Requirement ကို သိအောင် လုပ်ရမယ်။ သင်တဲ့ပညာကို ကိုယ်ပိုင်ဖြစ်အောင် Adaptation လုပ်နိုင်ရမယ်။ အဲဒီလို လုပ်နိုင်ပြီဆိုရင်လည်း အားထုတ်မှုနဲ့ လျော်ညီတဲ့ Opportunities တွေ ရှိရမယ်။ ဒါပေမယ့် ကျွန်မတွေ့ရသလောက် အများစုက Spoon Feeding ကိုပဲ ကြိုက်ကြတယ်"ဟု ၎င်း၏အတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြသည်။

စစ်တွေမြို့ရှိ Informatics Computer Centre မှ အကြီးအကဲ ဦးအောင်မြကျော်ကို ဆက်သွယ်မေးမြန်းကြည့်ရာ၌ ၎င်းက "ဒီနယ်ပယ်ကို အာရုံစိုက်တာက အရင်းအနှီးအင်အား သိပ်မကောင်းတဲ့သူတွေက ပိုများတယ်။ မိဘလုပ်ငန်းကောင်းတဲ့သူတွေကျတော့ အဲဒီအလုပ်ပဲ ဆက်လုပ်ကြတယ်။ ကွန်ပျူတာသင်ဖူးအောင် လာသင်ကြပြီး မေ့မေ့လျော့လျော့ပဲ ဖြစ်သွားတာများတယ်"ဟု ဆိုပါသည်။

စစ်တွေမြို့နယ် အစိုးရကွန်ပျူတာကောလိပ်တွင် ဂုဏ်ထူးတန်း တက်ရောက်ပြီး ကွန်ပျူတာသင်တန်းကျောင်းတစ်ခုတွင် အချိန်ပိုင်းနည်းပြ လုပ်ကိုင်နေသူ မစောမြနန္ဒာ၊ မဖြူမြ၊ မငွေးငွေးဝင်း၊ မဝေဝေခိုင်တို့က စစ်တွေမြို့နယ်၏ ICT ဖွံ့ဖြိုးမှု အခြေအနေအား "စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ စိတ်ဝင်စားမှုတော့ များလာပါတယ်။ ဒါပေမယ့် Internet Cafe မှာ တစ်နာရီသုံးထောင်ဆိုတာက လူငယ်အများစုအတွက် အခက်အခဲရှိတယ်။ ဆိုင်ရှင်ဘက်ကလည်း မီးစက်မောင်းရတဲ့စရိတ်ရှိတယ်။ မြို့ပေါ်မှာ အများစုက ဖုန်းရှိတော့ ကွန်ပျူတာဈေး ဒီထက်သက်သာမယ်ဆိုရင် (ဥပမာ-Budget PC) အိမ်မှာ သုံးကြဖို့များတယ်။ ကျွန်မတို့ E-mail Account မယူရသေးပါဘူး"ဟူ၍ ပြောပြပါသည်။

မည်သို့ပင်ဖြစ်စေ မြန်မာနိုင်ငံတွင် ICT နယ်ပယ်၌ စဉ်ဆက်မပြတ် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုများရရှိရန် မြန်မာနိုင်ငံအစိုးရအပြင် ပုဂ္ဂလိကအခန်းကဏ္ဍမှပါ အင်တိုက်အားတိုက်ဆောင်ရွက်လျက်ရှိရာ ယခုအခါတွင်မူ အဆင့်မီ Software များ ရေးဆွဲထုတ်လုပ်နိုင်သည်အထိ တိုးတက်မှုများ ရှိလာရာ ၎င်းနယ်ပယ်၏ အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍ၌ အမျိုးသမီးများသည်လည်း ရှေ့တန်းမှ ပါဝင်လျက်ရှိသည်ဟု ဒေါ်နီနီဦးက ဆိုသည်။

"ယောကျ်ားလေးတွေနဲ့ ရင်ပေါင်တန်းပြီး Develop လုပ်နိုင်တယ်။ Software တစ်ခု၊ Web Page တစ်ခု Develop ဖြစ်ရင်လည်း ခံစားခွင့်က အကန့်အသတ်မရှိဘူး။ ရင်ပေါင်တန်းပြီး လုပ်နိုင်ရုံမကဘဲ အောင်မြင်တဲ့ ယောကျ်ားလေးတွေကို နောက်ကနေ ပံ့ပိုးပေးနေတဲ့ အမျိုးသမီးရာခိုင်နှုန်းက မနည်းပါဘူး"ဟု သူမက ဆက်လက်ပြောပြပါသည်။

Globalization ဖြစ်စဉ်ကြောင့် နည်းပညာပျံ့နှံ့မှုနှင့် အရင်းအနှီးအလုပ်အကိုင်ပြောင်းရွှေ့နေရာချထားမှုများမှာ မြန်မာနိုင်ငံအပါအဝင် ကမ္ဘာနှင့်အဝန်းတွင် အစဉ်တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်လျက် ရှိပါသည်။

နယူးယောခ်တိုင်း(မ်) သတင်းစာ၏ အတွေးအမြင်ကဏ္ဍ ပင်တိုင်ဆောင်းပါးရှင် Thomas L.Friedman က ၎င်းကလေးအရွယ်တွင် ၎င်း၏မိဘများက "သားကတော့ ညစာစားပြီးပြီ။ အိန္ဒိယနဲ့ တရုတ်က မင်းလိုအရွယ်တွေကတော့ ဆာလောင်နေကြတယ်"ဟု ပြောဖူးသော်လည်း ၎င်း၏ သားသမီးများလက်ထက်တွင်မူ ၎င်းက "မင်းတို့ စာကြိုးစားကြ။ မင်းတို့အလုပ်တွေကို တရုတ်နဲ့ အိန္ဒိယလူငယ်တွေ လုယူဖို့ အသင့်ဖြစ်နေပြီ"ဟု ဆုံးမရကြောင်း ရေးသားဖူးပါသည်။ ကမ္ဘာသုံး အင်္ဂလိပ်ဘာသာစကားနှင့် ICT နယ်ပယ်တွင် ကျွမ်းကျင်သော လူသားရင်းမြစ် ပိုင်ဆိုင်သည့် ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ (ဥပမာ-အိန္ဒိယ၊ တရုတ်)တွင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးသော အနောက်နိုင်ငံများမှ လုပ်ငန်းကြီးများအတွက် Call Centre ကဲ့သို့ ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းလုပ်ငန်းများ၊ Software နှင့် Web Page ရေးဆွဲပေးခြင်းလုပ်ငန်းများကို လုပ်ကိုင်ခြင်းဖြင့် ထုတ်လုပ်မှု ဝန်ဆောင်မှုအရပ်ရပ် တိုးမြင့်လျက် ရှိကြပြီဖြစ်သည်။ အဆိုပါအခွင့်အလမ်းများ တစ်ပြေးညီရရှိရန်အတွက် ပင်ကိုဝေ့စရိုက်ကပင် ယဉ်ကျေးသိမ်မွေ့၍ စိတ်ရှည်သော မြန်မာအမျိုးသမီးများအား နိုင်ငံတကာနှင့် ပညာရေးရေချိန် တူညီအောင် ချိန်ညှိပေးနိုင်ရမည် ဖြစ်သည်။

မျိုးညွန့်မောင်

■

မြန်မာနိုင်ငံတွင် မီဒီယာပေါင်းစုံ၏ အခန်းကဏ္ဍများ အတိုင်းအတာတစ်ခု အထိ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာမှုနှင့်အတူ Globalization ကြောင့် ကွဲပြားစွာ ပြောင်းလဲလာသော မျိုးဆက်ခွဲခြားပုံအနေအထားများကြောင့် အမျိုးသမီးတေးသံရှင် ဈေးကွက်တွင်လည်း အတိတ်ကာလများနှင့် တစ်မူကွဲပြားသော ပြောင်းလဲတိုးတက်မှုများ ရှိလာသည်ကို တွေ့မြင်ရသည်။

လူငယ်ကြိုက် လူငယ်အမျိုးသမီး တေးသံရှင်ဈေးကွက်

မင်းကိုကို

NO အဖွဲ့

၂၀၀၂ ခုနှစ်မှ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း လူငယ်အမျိုးသမီးအဆိုတော်များ ယခင်ထက် ရှေ့တန်းရောက်လာခြင်းကို မီဂါရုပ်ရှင်ဗီဒီယိုနှင့် တေးထုတ်လုပ်ရေးမှ ဦးသူရက နားလည်လွယ်သော သီချင်းများကို သီဆိုမှုကြောင့် ကလေးနှင့် လူငယ်များ အကြိုက်တွေ့ခြင်းကြောင့်ဟု သုံးသပ်ပါသည်။ နာမည်ကျော် တေးရေးဆရာ ကေအေတီကမူ "ဗီစီဒီလည်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်း ပါတာပေါ့။ မိန်းကလေးဆိုတော့ အပုဒ်တိုင်းပါရင်လည်း သင့်တော်တယ်လေ"ဟု ဆိုပါသည်။

ချိုကြည်သာတေးသံသွင်းလုပ်ငန်းရှင် ဒေါ်နီလာကလည်း "ဗီစီဒီထွက်တဲ့အခါ Promotion လုပ်တော့ ကျွန်မတို့ ကြံ့ဖူးသမ္ဗုထဲမှာ အစည်ဆုံးပဲ။ ဒါရိုက်တာတွေကလည်း စုံတယ်။ အပုဒ်တိုင်းလည်း ကလေးတွေ (တေးသံရှင်များ)ကိုယ်တိုင် သရုပ်ဆောင်တော့ သူတို့ကိုကြည့်ပြီး ချစ်သွားကြတာ ထင်ပါတယ်"ဟု ၎င်းဆိုင်မှ ဖြန့်ချိခဲ့သော 'NO' အမျိုးသမီးတေးသံရှင်အဖွဲ့၏ 'ဘာလိုသေးလဲ' တေးစီးရီး၏ အောင်မြင်မှုကို ရှင်းပြသည်။

အဆိုပါစီးရီး၏ မူပိုင်ထုတ်လုပ်သူဖြစ်သည့် ဦးတင်ဦးလင်းကလည်း ဗီစီဒီထွက်ပြီးနောက် ကက်ဆက်တိပ်ခွေပါ နှစ်သောင်းကျော် ရောင်းအားတက်လာသည်ဟု ဆိုပါသည်။ သို့သော် မြေစိုက်ပိုစတာစိုက်ထူခြင်းကိုလည်း အခြားသူများ ၎င်းတို့နေရာကို လိုချင်လောက်သည်အထိ အချိန်များစွာ ထောင်ခဲ့ခြင်းသည်လည်း ရောင်းအားကောင်းစေသည့် အချက်တစ်ခုဟုလည်း ဆိုသည်။ အမျိုးသမီးတေးသံရှင်များ၏ ဈေးကွက်သာမက တေးစီးရီးဈေးကွက်မှာ ယခင်ကာလများနှင့် မတူသော အသွင်သဏ္ဍာန်သို့ ပြောင်းလဲလာကြောင်း ကေအေတီက ဆိုပါသည်။

"အခုအနေအထားမှာ ပရိသတ်က အားလပ်ချိန်လေး ရသလောက်မှာ မြန်မြန်ဆန်ဆန် Entertainment ပေးနိုင်မယ့်ဟာကို ဦးစားပေး နားထောင်တယ်။ ပြီးမှ Feeling က လိုက်ရင် လိုက်လာမယ်။ အရင်ပရိသတ်ကျတော့ Feeling ကို

ဦးစားပေး ရွေးချယ်တာများတယ်” ဟု ၎င်း၏အမြင်ကို ပြောပါသည်။

အမျိုးသမီးတေးသံရှင်များ ဈေးကွက်တွင် နေရာရလာခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ သုံးသပ်မည်ဆိုပါက ပရိသတ်အမျိုးအစား၊ တေးသံရှင်၏အရည်အချင်း၊ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိသူ၏ ဈေးကွက်ကိုင်တွယ်ပုံကျွမ်းကျင်မှု၊ တေးရေးနှင့် တီးခတ်သူများ၏ အားထုတ်မှု အစရှိသည့် အကြောင်းရင်းများ အနက် တစ်ခုခုကြောင့်ဟု ဆွဲထုတ်ကောက်ချက်ချ၍ မရနိုင်သကဲ့သို့ အဆိုပါအချက်အလက်များ စုံလင်ပြီး ဘက်စုံကောင်းမွန်သည့်တိုင် ဈေးကွက်တွင် အရှုံးပေါ်သူများလည်းရှိသောကြောင့် စံတစ်မျိုးတည်းသတ်မှတ်မရသည့် Multiple Criteriaအနေအထားတွင် ရှိပါသည်။ ထို့ကြောင့် အမျိုးသမီးအဆိုတော်ဈေးကွက်ကို လေ့လာရာတွင် အသက် ၂၇ နှစ်အောက်အရွယ်ရှိ လူငယ် ၁၀၀ ဦးထံမှ အကြိုက်ဆုံး အမျိုးသမီးအဆိုတော်များကို စစ်တမ်းကောက်ယူခဲ့ပါသည်။ ယုဇနပလာဇာရှိ Mr.J'Donuts Cafe မှ ၂၀ ဦး၊ တာမွေမြို့နယ် ဓမ္မစိန္တာလမ်းရှိ ဗဂျီအိမ်စာပေသို့ လာရောက်သူ ၂၀ ဦး၊ Tigger Chat Room မှ ၃၀ ဦး၊ Yadanabon Chat Room မှ ၃၀ ဦးတို့ ဖြစ်ပြီး ကျား ၂၀ ဦး၊ မ ၈၀ ဦး ဖြစ်သည်။ အသက် ၁၇ နှစ်နှင့်အောက် အမျိုးသမီး အဆိုရှင် ရှစ်ဦးထဲမှ နှစ်သက်ရာ ရွေးချယ်စေခဲ့ပြီး မူရင်းဗီစီဒီ (သို့မဟုတ်) စီဒီ (သို့မဟုတ်) ကက်ဆက်တိပ်ခွေ ဝယ်ယူထားသူများ ရာခိုင်နှုန်းကိုသာ တွက်ချက်ရာ၌ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ရရှိသည့် လေးဦးကို တွေ့ဆုံ၍ လူငယ်များ နှစ်သက်ရသည့် အကြောင်းရင်းများကို လေ့လာပါသည်။ (စုစုပေါင်း ရာခိုင်နှုန်းမှ ပြန်ကူးဝယ်ယူသူများကို နုတ်ယူပြီး ကျန်ရှိ ရာခိုင်နှုန်းကို ဆိုလိုပါသည်။) အသက် ၂၇ နှစ်အောက်ကို ရွေးချယ်ရခြင်းမှာ နိုင်ငံတကာ Marketing ဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းများက ၁၉၇၇ ခုနှစ်နှင့် ၁၉၉၄ ခုနှစ်ကြားတွင် မွေးဖွားသည့် မြီးကောင်ပေါက်အရွယ်များ (Echo Boomer) ၏ ကြိုက်နှစ်သက်မှုဖြင့် ဈေးကွက်၏ တူရူချက် (Trend)ကို ခန့်မှန်းနိုင်သည်ဆိုသောကြောင့် ဖြစ်သည်။

အီလက်ထရွန်နစ်ကုမ္ပဏီများ၊ ဒီဇိုင်နာများနှင့် လက်လီအရောင်းသမားတို့က ၎င်းမျိုးဆက်ကို သီးသန့်ပစ်မှတ်ထား၍ ထုတ်ကုန်များ ဖန်တီးကြကြောင်း၊ မီဒီယာနှင့် စာနယ်ဇင်းအသစ်များပင် ၎င်းတို့အတွက် သီးခြားပေါ်ထွက်လာကြောင်း၊ နိုင်ငံတကာရှိ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းကြီးများသည်ပင် အဆိုပါဈေးကွက်ပစ်မှတ်အတွက် သီးသန့်ဌာနများထားရှိကာ ဆွဲဆောင်နိုင်မည့် နည်းလမ်းသစ်များ ရှာကြံလျက်ရှိကြောင်း Marketing ဆိုင်ရာစာအုပ်များဖြင့် ကမ္ဘာကျော်သည် Philip Kotler က ဆိုပါသည်။

NO နှင့် အဖွဲ့အစည်းသဘောအယူ

မြန်မာလူမျိုးများသည် ပျူငှာဖော်ရွေခြင်း၊ ပေးကမ်းစွန့်ကြဲခြင်းတို့ကို ဝါသနာထုံသော်လည်း အဖွဲ့အစည်းဖြင့် ဆောင်ရွက်ရာတွင် အဆင်ပြေ အောင်မြင်အောင် လုပ်ကိုင်တတ်သည့် Organization Concept အားနည်းကြောင်း သတင်းစာဆရာကြီးတစ်ဦးက ဆိုပါသည်။ ၎င်း၏အဆိုအတိုင်းပင် မြန်မာနိုင်ငံ တေးစီးရီးဈေးကွက်တွင်လည်း အမျိုးသမီးတေးသံရှင်အဖွဲ့များ ရံဖန်ရံခါ ပေါ်ထွက်လေ့ရှိသော်လည်း မကြာမီပင် ပျောက်ကွယ်သွားတတ်သည်ကို တွေ့ရသည်။

NO အဖွဲ့၏ ဘာလိုသေးလဲ တေးစီးရီးသည် ၂၀၀၃ ခုနှစ်မကုန်မီ ထွက်ရှိခဲ့ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ်၌ ဗီစီဒီကာရာအိုကေ ထွက်ရှိသည့်အခါ ပိုမို လူသိများလာသည်ဟု ဖြန့်ချိရေးတာဝန်ယူထားသည့် ချိုကြည်သာ တေးသံသွင်းမှ ဒေါ်နီလာက ပြောပါသည်။ အဆိုပါတေးစီးရီး အောင်မြင်ရခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ စီစဉ်ထုတ်လုပ်သူ ဦးတင်ဦးလင်းက (၁) ဈေးကွက်တွင် အဖွဲ့လိုက်အမျိုးသမီးတေးသံရှင် ကွက်လပ်ဖြစ်ပေါ်ချိန်နှင့် တိုက်ဆိုင်ခြင်း၊ (၂) Pioneer Club ဖျော်ဖြေပွဲများတွင် မကြာခဏ သီဆိုရာမှ တေးစီးရီးမထွက်မီ ပရိသတ် ကြိုတင်ရရှိထားခြင်း၊ (၃) ဆယ်ကျော်သက် (Echo Boomer) များကို ပစ်မှတ်ထား၍ ရေးဖွဲ့သီဆို ရိုက်ကူးပြခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း သုံးသပ်ပြပါသည်။

“အဆိုတော်ကြီးတွေလို အကောင်းကြီးလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ပရိသတ်အကြိုက် ဖြစ်သွားလို့ပါ”ဟု ဦးတင်ဦးလင်းက ဆိုသည်။

ထို့ပြင် အဖွဲ့အစည်း ခိုင်မြဲရန်အတွက် “မိန်းကလေးတွေဖြစ်တော့ ပိုပြီးထိန်းရတယ်။ Show ရှိရင် အတူတူပဲသွားရတယ်။ ကိုယ့်အစီအစဉ်နဲ့ ကိုယ်ကျတော့ တစ်ယောက်က အချိန်မှန်ပြီး ကျန်တဲ့သူ နောက်ကျရင် စိတ်ဝမ်းကွဲတာမျိုး ရှိနိုင်တယ်”ဟု ၎င်း၏ စီမံမှုကို ရှင်းပြသည်။

NO အဖွဲ့ဝင်တစ်ဦးဖြစ်သူ သဇင်ကလည်း ၎င်းတို့ အဖွဲ့ဝင်သုံးဦးမှာ တစ်ဦးလျှင် မတူညီသည့် အရည်အချင်းတစ်မျိုးစီရှိကြကာ ညှိနှိုင်းဆောင်ရွက်တတ်၍ ယခုကဲ့သို့ အောင်မြင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း ပြောပါသည်။

လူငယ်ပရိသတ်နှင့် လိုရင်းပြောပါ

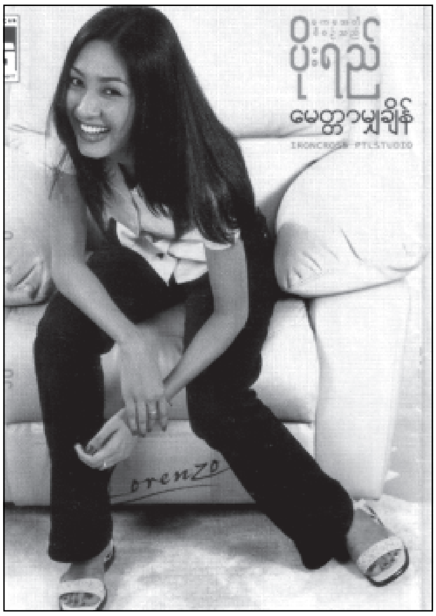
“စာကျက်ပါ့မယ်ဆိုရင် ကျောင်းသားတွေ အရမ်းကြိုက်တယ်။ မိဘဆီမှာ အခွင့်အရေးတစ်ခု တောင်းတာပေ့ါ။ ဒါရင် စာကျက်ပါ့မယ်ဆိုတာလေး ရေးထားတာ”ဟု လိုရင်းပြောပါ အမည်ရှိ တစ်ကိုယ်တော်တေးစီးရီးအား ကက်ဆက်တိပ်ခွေ တစ်သောင်းကျော် ရောင်းချပြီးဖြစ်သည်ဆိုသော ရွှေထိုက်က ပြောပါသည်။ ရွှေထိုက်သည် ကိုယ်ပိုင်သံစဉ်များကို ကိုယ်တိုင်ရေးဖွဲ့လေ့ရှိသည်ဟု ၎င်း၏အဆိုအရ သိရသည်။ ၎င်း၏တေးစီးရီး အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အောင်မြင်ရခြင်းမှာ လူငယ်ပရိသတ်ကို ပစ်မှတ်ထား၍ လူငယ်ဆန်သော အကြောင်း

အရာများကို ဦးစားပေး ရေးဖွဲ့ကြောင်း၊ မိမိကိုယ်တိုင်၏ တွေ့ကြုံခံစားမှုများကို ရေးဖွဲ့သည့်အခါတွင်လည်း သက်တူရွယ်တူဖြစ်သော ပရိသတ်က ကြိုက်နှစ်သက်ကြောင်း ရှင်းပြသည်။ ရံဖန်ရံခါ သီချင်းရေးရာ၌ အကြောင်းအရာများကို ဖျော်ဖြေပွဲများတွင် ကြုံတွေ့ရသည့် ပရိသတ်များ အကြောင်းကို ရေးဖွဲ့ရာ ပရိသတ်နှင့် ပိုနီးစပ်၍ ပိုနှစ်သက်ကြကြောင်း ရွှေထိုက်က ဆိုပါသည်။

ကိုယ်တိုင်ရေးဖွဲ့သီဆိုသည့်သက်တမ်း အနည်းငယ်ကြာလာသည့်အခါတွင် သီချင်းများ၏ အရည်အသွေးကို မြှင့်တင်လိုသည့်စိတ် ဖြစ်ပေါ်လာကြောင်း၊ သို့ရာတွင် အပြောင်းအလဲပြုလုပ်ရန် အခက်အခဲရှိကြောင်း "သက်တမ်းတစ်ခုရှိလာတဲ့အခါ သီချင်းခန့်ခန့်တွေ ဆိုချင်လာတယ်။ ဒါပေမယ့် ထုတ်လုပ်သူနဲ့ ညှိတဲ့အခါကျတော့လည်း နားဝင်လွယ်တာမျိုးပဲ ရွေးဖြစ်သွားတယ်။ မှုပြီးပဲ ထည့်ရတာပေါ့။ စတိတ်ရှိုးမှာ၊ ခွေပရိုမိုးရှင်းလုပ်တဲ့အခါမှာ ကိုယ့်ပရိသတ်ကလည်း ၆ တန်း၊ ၇ တန်းလေးတွေ အများကြီးပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူတို့ကြိုက်တာမျိုးလေးတွေ ဦးစားပေး ရေးရတယ်"ဟူ၍ ရှင်းပြပါသည်။

ဂျီးနီးယပ်စ်နှင့် မေတ္တာမျှချိန်

စစ်တမ်းကောက်ယူရာမှ ရွေးချယ်ရရှိသော အမျိုးသမီးတေးသံရှင်များအနက် ပိုးရည်၏ ထူးခြားချက်မှာ ၎င်းကို နှစ်သက်၍ ဝယ်သူနားထောင်သူများ အားလုံးမှာ အသက် ၂၅ နှစ်နှင့် ၂၇ နှစ်ကြား ဖြစ်နေခြင်း၊ အမျိုးသားများ လာရောက်မှု များပြားသော သီချင်းဖွင့် လက်ဖက်ရည်ဆိုင်အချို့တွင် ညပိုင်း၌ ထူးခြားစွာ ဖွင့်လှစ်လေ့ရှိသည့် အမျိုးသမီးတေးသံရှင် ဖြစ်ခြင်း၊ စီစဉ်လိုက်တိုင်း ရောင်းအားကောင်းသော တေးရေးကေအေတီ စီစဉ်သော်လည်း



ပိုးရည်၏ မေတ္တာမျှချိန်တေးစီးရီး

ဧပြီလမှ ဇူလိုင်လ ပထမပတ်အထိ အရင်း၏ထက်ဝက်ပင် ရောင်းအားမရှိသေးခြင်း (ပင်ရင်းဖြန့်ချိသူအဆိုအရ) တို့ ဖြစ်သည်။

အဆိုပါအကြောင်းများ၏အဖြေမှာ "ကလေးတွေနဲ့ သိပ်အံမဝင်ဘူး ဆိုရမှာပေါ့"ဟူ၍ ပိုးရည်က ယူဆပါသည်။ ဖျော်ဖြေပွဲများ၌ အတွေ့ရနည်းခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍လည်း သူမ၏လိုင်း၊ သူမ၏သီချင်းများမှာ ဖျော်ဖြေပွဲများ စည်ကားလေ့ရှိရာ နေရာများနှင့် အပ်စပ်မှုမရှိနိုင်၍ဖြစ်ကြောင်း ရှင်းပြသည်။

ပိုးရည်၏ မေတ္တာမျှချိန် တေးစီးရီး စီစဉ်သူ တေးရေးဆရာ ကေအေတီကလည်း "တစ်ခုရှိတာက သူ့အသံနဲ့ လွယ်လွယ်လေးတွေနဲ့ မလိုက်ဘူး။ သံစဉ်အလှည့်အနွဲ့တွေ ပိုအားသန်တယ်။ ကျွန်တော်က Iron Cross နဲ့ ပတ်သက်ပေမယ့် ကိုယ့်လူကိုယ် ရိုက်တင်မယ်ဆိုတာမျိုး မရှိပါဘူး။ Iron Cross က အမျိုးသမီးပင်တိုင်လည်း ထားလေ့မရှိဘူး။ ပရိသတ်တောင်းဆိုမှုကို လိုက်ပြီး အလှည့်ကျပဲ ခေါ်လေ့ရှိတယ်။ ပိုးရည်က IC နဲ့ တောင်ကြီး၊ ပေါင်းတည် သွားပြီးပြီ။ အဲဒီမှာလည်း ပရိသတ်ရှိတယ်" ဟူ၍ ဖျော်ဖြေပွဲများ၌ သီဆိုမှုနည်းရသည့်အကြောင်းရင်းကို ရှင်းပြပါသည်။ သို့သော် ပိုးရည်၏ တစ်ကိုယ်တော်အခွေများ ထွက်ရှိဦးမည်ဟု စီစဉ်သူထံမှ သိရသည်။

"ကိုယ်ဖြတ်သန်းဖူးတဲ့အရွယ်အထိ ပြောရရင် Music ဆိုတာ အသံကို အချိန်အပိုင်းအခြားနဲ့ ထွက်ပေါ်အောင် စီစဉ်ထားပေမယ့် လူ့စိတ်ကို ပျော့ပျောင်းအောင်၊ ခက်ထန်အောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ဝင်ဖို့ကတော့ ပြည်ပမှာ ခေတ်စားတဲ့အပေါ်မှာ မူတည်ပြီး ကိုယ်နဲ့လည်းမဝေး၊ ပရိသတ်နဲ့လည်းနီးမယ့်ဟာမျိုးပေါ့။ အခုအခွေက စလုပ်တဲ့အချိန်နဲ့တော့ အံဝင်ခွင်ကျပါပဲ။ ဒါပေမယ့် သုံးနှစ်ကြာမှ ထွက်ဖြစ်တော့ နည်းနည်းခေတ်နဲ့ ဝေးသွားတယ်"ဟု Globalization ကြောင့် ဈေးကွက်အပြောင်းအလဲမြန်ဆန်ပုံကို သူမက ရှင်းပြပါသည်။

သို့သော် ယခုစီးရီး အရောင်းနှေးသည့်အတွက် ဈေးကွက်အကြိုက်ဖြစ်အောင် မိုးခါးရေမသောက်နိုင်ပုံကို ပိုးရည်က ယခုကဲ့သို့ ပြောပါသည်။

"Country၊ Slow Rock လမ်းကြောင်းကို အဓိက သွားမှာပါ။ ခေတ်အလိုက် ပြောင်းလဲလာတဲ့ ကိုယ့်လိုင်းနဲ့နွယ်တဲ့ Modern Rock လိုဟာမျိုး ဆိုရင်တော့ ပြောင်းဆိုပါတယ်။ ပရိသတ် လောလောဆယ် ဒါပဲ လက်ခံနေလို့ ဒါကိုလိုက်ပြီး လုံးဝပြောင်းဖို့ဆိုတာမျိုး မရှိပါဘူး။ Genius ပဲ ဖြစ်ချင်ပါတယ်။ အသက်ကြီးလို့ မဆိုဖြစ်တော့ရင်တောင် ဒီနယ်ပယ်မှာပဲ Invest လုပ်ချင်တယ်။ အနည်းဆုံး ထုတ်လုပ်သူဖြစ်ဖြစ်ပေါ့" (မှတ်ချက်။ ။ Living Color မှ ကောက်ယူသည့် စစ်တမ်းမှ ရွေးချယ်ရရှိသော အမျိုးသမီးတေးသံရှင် လေးဦးအနက် တေးသံရှင်မို့မို့အား တွေ့ဆုံရန် အခက်အခဲရှိ၍ ချန်လှပ်ခဲ့ရပါသည်။)

တစ်ကိုယ်တော်အရေး တွေးမလွယ်

"ဖြစ်နိုင်ရင် Solo(တစ်ကိုယ်တော်) မလုပ်စေချင်ဘူး။ မိန်းကလေးချင်းက ဝယ်နားထောင်ရင် ထောင်မယ်။ အရမ်းစွန့်ရမယ်။ ရှေ့မှာ အရမ်းကောင်းတာတွေ ရှိတယ်။ ဒါပေမယ့် ဖြစ်မလာဘူး။ ကိုယ်ကတော့ NO အနေနဲ့ပဲ ဆက်လုပ်သွားမယ်"ဟု ဦးတင်ဦးလင်းက အမျိုးသမီး တစ်ကိုယ်တော် တေးစီးရီးထုတ်ရန် မစွန့်စားရဲပုံကို ပြောပါသည်။

တေးရေးဆရာ ကေအေတီကမူ "ကလေးပရိသတ်ရှိရင် ဖြစ်တယ်။ သူတို့မှ ခွေဝယ်သလို ဖြစ်နေတယ်။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ Genius ပဲ တင်လေ့ ရှိတယ်။ အတွဲခွေ ဘယ်လောက်ဆိုဆို Single ခွေ (တစ်ကိုယ်တော်) မရှိရင် ဂုဏ်သိက္ခာ မရှိဘူး။ ဒီအလုပ် ရေရှည်လုပ်မယ်ဆိုရင် လိုကိုလိုတယ်"ဟု ဆိုပါသည်။ သို့သော် အမျိုးသမီးတေးသံရှင်များအတွက် သီချင်းရေးရန် အခက်အခဲရှိကြောင်း ကေအေတီက "တကယ်တမ်းပြောရရင် ကျွန်တော် အမျိုးသမီးအဆိုတော်ကို သိပ်မရေးပေးချင်ဘူး။ အသက် ၃၉ နှစ်ရှိနေတဲ့ ယောကျ်ားတစ်ယောက် ခံစားမှုနဲ့ သွားရေးလို့ မရဘူး။ ဆိုမယ့်လူ ဘယ်အရွယ် ရှိမလဲ။ ၂၀ ဆို ၂၀ ရဲ့ ခံစားမှုကို ကျွန်တော် မရေးချင်လည်း ရေးရမယ်။ ဒါကြောင့် ကြိုပြောရတယ်။ ကိုကိုမောင်မောင်တွေ၊ ဖေတော့မောင်တော့တွေ မရဘူးလို့။ အမှန်ကတော့ ခွဲပေးရမယ်။ မိန်းမ Side သက်သက်ရေးမှ မိန်းမတွေ ကြိုက်မှာကိုး။ ကျွန်တော်တို့ကတော့ မျှအောင် Third Person နဲ့ပဲ သွားနေရတယ်။ Third Person ဆိုတော့ လူများများ ခံစားလို့ရမယ်လို့တော့ ထင်တာပဲ"ဟူ၍ ရှင်းပြသည်။

ထို့ပြင် လွန်ခဲ့သည့် ဆယ်စုနှစ်နှစ်ခုကျော် ဈေးကွက်အနေအထားနှင့် ယခု ဈေးကွက်အနေအထားတွင် အမျိုးသမီးတေးသံရှင်များ၏ အခန်းကဏ္ဍအပြောင်းအလဲကို–

"ကျွန်တော်တို့ခေတ်က အမျိုးသမီးတွေက နာမည်ကြီးအမျိုးသားနဲ့ ပေါင်းထွက်ပြီး နောက်က တစ်ကိုယ်တော် ကပ်လိုက်ရလေ့ ရှိတယ်။ အရင်ထက်စာရင် ပရိသတ် ပိုရလာတယ်လို့ ပြောရမယ်။ ကျွန်တော်တို့ငယ်ငယ်က မိန်းကလေးသူငယ်ချင်းတွေဆိုလည်း ယောကျ်ားလေးခွေပဲ နားထောင်လေ့ရှိတယ်"ဟု ရှင်းပြသည်။

ရေရှည်ရပ်တည်ရေး၊ ကိုယ်ပိုင်ဟန်နှင့် နိုင်ငံတကာဈေးကွက်သို့

ဂီတနှင့် တေးသီချင်းဟူသည်မှာ ဘာသာစကားနှင့် လူမျိုးမည်မျှပင် ကွဲပြားသည်ဖြစ်စေ လိုက်ပါခံစားရန် လွယ်ကူသော အချင်းအရာတစ်ခုပင် ဖြစ်သည်။ Globalization ဖြစ်စဉ် အရှိန်ရလာခြင်းနှင့် သတင်းဆက်သွယ်ရေးနည်းစနစ်များ လျင်မြန်လာခြင်းကြောင့် ယဉ်ကျေးမှုများပါ တစ်ပြေးညီ တစ်ပြိုင်တည်း ကူးလူးခံစားနိုင်ကြပြီ ဖြစ်သည်။ Jackie Chan သည် ကောင်းဘွိုင်ဝတ်စုံဝတ်၍ KID Rock ၏ Rap Metal သီချင်းများဖြင့် ဟောလိဝုဒ်တွင် အောင်မြင်နေသလို အရှေ့တိုင်းသံစဉ် တေးသီချင်းများကိုလည်း ရုပ်ရှင်များ၌ ဝယ်ယူအသုံးပြုခြင်း၊ နှစ်ခြိုက်စွာ နားထောင်ခြင်းများ ရှိလာကြသည်။ Norah Jones သည် အာရှဟန်ဖြင့် ကမ္ဘာကျော်လျက် ရှိသည်။ ဤသည်မှာ မိမိတို့နှင့် ကွဲပြားမှုကို အရသာခံကြခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်ရန်အတွက် ကိုယ်ပိုင်ဟန်တစ်ခုနှင့် ကြိုးစားအားထုတ်မှုသာ လိုအပ်ပါသည်။ ကမ္ဘာကျော်သတင်းစာဆရာတစ်ဦးက လူတစ်ဦးတစ်ယောက်အား အိမ်ခြေရာခြေမဲ့ကဲ့သို့ ခံစားစေလိုပါက ၎င်းအိမ်နှင့် တစ်သဝေမတိမ်း တူညီသော အိမ်တစ်လုံးကို ဆောက်လုပ်ခြင်းဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ အားရဖွယ်ကောင်းသည်မှာ မြန်မာအမျိုးသမီးအဆိုတော်များ (ယခုဆောင်းပါးအတွက် တွေ့ဆုံသူများ)အနေဖြင့် မိမိကိုယ်ပိုင်ဟန်တစ်ခု ရရှိရေးကို အားသန်လျက်ရှိပြီး နိုင်ငံတကာတွင် ဖြစ်ပေါ်သော အပြောင်းအလဲများကို မျက်ခြည်ပြတ်မခံကြကြောင်း ၎င်းတို့အဆိုအရ သိရသည်။ ဂြိုဟ်တုစလောင်းနှင့် အင်တာနက်ကို အသုံးပြု၍ အမီလိုက်လျက်ရှိပြီး ဘာသာစကားကိုပါ ကျွမ်းကျင်အောင် ပြင်ဆင်ခြင်း၊ အတွေးအခေါ်စာပေများ ဖတ်ရှုခြင်းတို့ကို အနည်းဆုံး တစ်ရက်လျှင် နှစ်နာရီခန့် အချိန်ပေး၍ ဆောင်ရွက်သည်ဟု ဆိုကြပါသည်။ ရရှိသည့် သတင်းအချက်အလက်များကို Deconstruction ခေါ် ဖြိုဖျက်လေ့လာခြင်းပြုလုပ်၍ Adaptation ဟူသည့် မိမိမူပိုင်ဟန်ဖြင့် အသစ်ဖန်တီးခြင်း လုပ်နိုင်ရန်သာ လိုအပ်ပါသည်။ ဤသို့ဖြင့် အကန့်အသတ်မှန်သမျှ ကျော်လွှားနိုင်မည်လည်း ဖြစ်ပါသည်။ အပြောင်းအလဲ မြန်ဆန်သော Globalization ခေတ်၌ အများတွင် ရှိနိုင်သော Common Sense နှင့် သာမန်ဗီဇစိတ် (Instinct) ရှိရုံမျှဖြင့် ဈေးကွက်ကို ဦးဆောင်နိုင်မည် မဟုတ်ပါ။ ဦးဆောင်လိုသည့် လူငယ်များအနေဖြင့် ပြည်တွင်းမှဖြစ်စေ၊ ပြည်ပမှဖြစ်စေ တစ်ဦးတစ်ယောက်ကို Role Model မထားရှိရန်နှင့် Celebrities Admiration အလွန်အကြူး မရှိရန်လည်း အရေးကြီးပါသည်။

မင်းကိုကို

■

စီးပွားရေးလောကမှ အမျိုးသမီးအမှုဆောင်ဝန်ထမ်းများ

ဇေယျာအုန်း

ယနေ့ မြန်မာ့လူ့ဘောင်တွင် အမျိုးသမီးများ ပိုမိုနေရာရလာကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ အထူးသဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်အကြီး အကဲနေရာများတွင် အမျိုးသမီးတို့ ဝင်ရောက်နေရာယူနိုင်မှု သိသာများပြားလာပါသည်။

ဘာကြောင့်ပါနည်း။ အမျိုးသားများက နေရာဖယ်ပေးလာ၍လား။ အမျိုးသမီးများက ပိုတော်လာ၍လား။

"မိန်းကလေးတွေ ပညာပိုတတ်လာတယ်။ ပိုတော်လာတယ် ဆိုတာကို ယောကျ်ားလေးတွေက ပိုလက်ခံလာကြတယ်"ဟု ပုဂ်ဂိုလ်ဘာတက်ခ်မှ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးတာဝန်ခံတစ်ဦးဖြစ်သူ မသက်သက်အောင်က လိမ္မာပါးနပ်စွာ ပြောပါသည်။ အသက် ၂၆ နှစ်သာ ရှိသေးသော သူမသည် ပုဂ်ဂိုလ်ဘာတက်ခ်၏ အရေးပါသော ဝန်ထမ်းတစ်ဦးအဖြစ် ရောက်ရှိခဲ့သည်မှာ ၂ နှစ်နီးပါး ရှိနေပြီ ဖြစ်သည်။

မြန်မာနိုင်ငံသို့ တင်သွင်းလာသည့် ကုန်ပစ္စည်းများအား ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှုပေးနေသည့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်သော Professional Marketing Services မှ အထွေထွေမန်နေဂျာဖြစ်သူ ဒေါ်နော်ခရီးနာက အမျိုးသမီးများ၏ စွမ်းဆောင်ရည် တိုးတက်လာခြင်းကြောင့် အမျိုးသားများအနေဖြင့် လုပ်ငန်းခွင်ထိပ်ပိုင်းနေရာများတွင် အမျိုးသမီးများအား နေရာမပေး၍ မရတော့ဟု ဆိုပါသည်။

"ဒီရာထူးနဲ့လုပ်နေတာ ခြောက်နှစ်နီးပါး ရှိနေပြီ။ ပထမတုန်းကတော့ ကုမ္ပဏီပိုင်ရှင်က ကျွန်မကို လုပ်မှလုပ်နိုင်ပါ့မလားလို့ စိတ်ပူနေသေးတယ်။ ဒါတောင် သူကိုယ်တိုင်က အမျိုးသမီးနော်။ နောက်တော့ တော်တော်လေး အဆင်ပြေသွားပါတယ်။ ကျွန်မလုပ်ရည်ကိုင်ရည်ကိုလည်း ယုံကြည်သွားပါတယ်"ဟု သက်လတ်ပိုင်းကရင်အမျိုးသမီးတစ်ဦးဖြစ်သူ ဒေါ်နော်ခရီးနာက သူမ၏အတွေ့အကြုံကို ပြန်ပြောင်း ပြောဆိုပါသည်။

ထွေထွေရာရာ စီမံခန့်ခွဲမှု

"ယောကျ်ားလေး လူကြီးနဲ့ လုပ်ရတာ ကောင်းတယ်။ ပစိပစပ်မများဘူး။ နောက်ပြီး မနာလိုစိတ်လည်း မရှိကြဘူး"ဟု အမျိုးသမီးအထက်အရာရှိနှင့် အလုပ်လုပ်နေရသော အမျိုးသမီးငယ်တစ်ဦးက မကျေမနပ်ပြောပါသည်။ အမျိုးသမီးအချို့ ကိုယ်တိုင်ပင်လျှင် အမျိုးသားအကြီးအကဲကိုသာ နှစ်ခြိုက်တတ်ကြသည်။

အမျိုးသားများကရော။ အမျိုးသား၊ အမျိုးသမီးဟု မမြင်ဘဲ ကိုယ့်အထက်လူကြီးဟုသာ မြင်တတ်သည့် အမျိုးသားဝန်ထမ်းများ နည်းပါးသေးကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။ အမျိုးသမီးမန်နေဂျာများသည် အလွန်ပစိပစပ်များကြောင်း၊ လုံးဝအားမနာတတ်ကြောင်း ကွန်ပျူတာပြုပြင်သူ အမျိုးသားတစ်ဦးက ဆိုပါသည်။

တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုး ထွေထွေရာရာ ပြောဆိုခြင်း၊ မနာလိုဖြစ်ခြင်းသည် အမျိုးသမီးများတွင်သာ ရှိတတ်သည်မဟုတ်ဘဲ လူတစ်ဦးချင်းစီနှင့် ပိုမို သက်ဆိုင်မည်ဖြစ်

ကြောင်း အမျိုးသမီးအချို့က ပြောဆိုပါသည်။ လုပ်ငန်းခွင်ကို အာရုံစိုက်၍ တကယ်အလုပ်လုပ်နေရသူများသည် ပစိပစပ်များချိန်၊ မနာလိုဖြစ်ချိန် မရှိကြောင်းဖြင့်လည်း ၎င်းတို့က ပြောကြပါသည်။

ဘယ်လိုပင်ဖြစ်စေ အမျိုးသမီးတွေသည် စကားတော်တော်ပြောနိုင်ကြသည်။ ပစိပစပ်မဟုတ်ဘဲ နားဝင်အောင်လည်း ပြောတတ်ကြသည်။ ထို့ကြောင့် အမျိုးသမီးမန်နေဂျာများ၏ အရေအတွက် အတော်များများသည် အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းခွင်များတွင် ရှိနေကြသည်။

"Sales မှာ ဆိုရင်တော့ မိန်းမဆိုရင် ပိုအလုပ်တွင်တယ်။ မိန်းမတွေက ပိုဈေးရောင်းတတ်တယ်"ဟု ကွန်ပျူတာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသည့် ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဖြစ်သော DCD မှ အရောင်းဆိုင်ရာ ဒါရိုက်တာ ဒေါ်အေးအေးချိုက ရှင်းပြပါသည်။

နေရာတိုင်းတွင်မှု

KMD ၏ အမြွာကုမ္ပဏီဖြစ်သော DCD ကုမ္ပဏီမှ ဒေါ်အေးအေးချိုက အချို့သော နေရာများတွင်မူ အမျိုးသားအကြီးအကဲဖြစ်ခြင်းသည် ပိုကောင်းမည်ဟု ထင်မြင်ချက်ပေးသည်။

အမျိုးသမီးမန်နေဂျာများကိုယ်တိုင်နေရာတိုင်းတွင် တန်းတူမဖြစ်နိုင်ကြောင်း၊ သို့ရာတွင် နေရာတိုင်းတွင် အောက်ရောက်နေရမည်မှာလည်း မဖြစ်သင့်ကြောင်း ပြောကြပါသည်။ သဘာဝကွာခြားချက်အရသာ အချို့နေရာများတွင် မဖြစ်နိုင်ခြင်းဖြစ်ကြောင်း၊ အရည်အချင်းနှင့် မသက်ဆိုင်ကြောင်း ၎င်းတို့က ဆိုကြပါသည်။

အမျိုးသားများ ပါဝင်သည့် လူမှုပတ်ဝန်းကျင်ကမူ အမျိုးသမီးများအပေါ် 'ဒုတိယအတော်ဆုံး'အဖြစ်သာ သတ်မှတ်ထားတတ်ကြသည်။ မည်မျှပင်တော်တော်၊ မည်သူပဲဖြစ်နေဖြစ်နေ မိန်းကလေးက မိန်းကလေးပဲဟု သတ်မှတ်တတ်ကြသည်။ ရုပ်ရှင်များတွင် မင်းသားက တက်သစ်စ၊ မင်းသမီးက နာမည်ကြီးဆိုလျှင်ပင် မင်းသမီးကို တက်သစ်စမင်းသား နောက်မှသာ စာတန်းထိုးတတ်ကြသည် မဟုတ်ပါလား။

သဘာဝအတားအဆီးများ

အမျိုးသားများအတွက် အလုပ်မှ အိမ်ပြန်နောက်ကျခြင်း၊ ညဆိုင်းအလုပ်လုပ်ရခြင်း၊ ခရီးထွက်ရခြင်းတို့သည် ပြဿနာမရှိနိုင်သော်လည်း အမျိုးသမီးများအတွက်မှာမူ မထောင်းသာလှပါ။

"ပထမတုန်းကတော့ အမျိုးသားက အလုပ်ချိန် ပုံမှန်ဖြစ်စေချင်တယ်။ ဒါနဲ့ အဆင်ပြေအောင်ညှိယူကြရတယ်။ အလုပ်နောက်ကျမယ်ဆိုရင် သူ့ခေါ်ထားလိုက်တယ်"ဟု အလုပ်ပြီးချိန် နောက်ကျတတ်သည့် အမျိုးသမီးမန်နေဂျာတစ်ဦးက ဆိုပါသည်။ ခရီးထွက်ရသည့်အခါတွင်လည်း ခင်ပွန်းအား ခေါ်သွားခြင်းဖြင့် အထင်အမြင်မှားနိုင်မည့်ပြဿနာများကို ရှောင်ရှားနိုင်ကြောင်း သူမက ပြောပါသည်။ သူမကဲ့သို့ မလုပ်နိုင်လျှင်၊ လုပ်၍ မရလျှင်မူ ပြဿနာရှိနိုင်သည်ဆိုခြင်းကိုမူ သူမက ဝန်ခံပါသည်။

"ကျွန်တော်ကတော့ (ကိုယ်မပါဘဲ) ခရီးထွက်ထွက်နေရမယ့် Tour Guide လို မိန်းကလေးမျိုးကို လက်မထပ်ချင်ဘူး"ဟု ကွန်ပျူတာကျွမ်းကျင်သူ လူငယ်တစ်ဦးဖြစ်သည့် ကိုကျော်စိုးက သူ၏ အမျိုးသားစိတ်ဓာတ်ကို ဖွင့်ဟပြောကြားသည်။ အမျိုးသမီးက ခရီးထွက်နေပြီး အမျိုးသားက အိမ်မှာ ကျန်နေခဲ့သည်မှာ မဖြစ်သင့်သော ကိစ္စရပ်ဟုလည်း ၎င်းက ရှုမြင်ပါသည်။ အကုန်လုံးမဟုတ်သော်လည်း မြန်မာအမျိုးသားအများစုသည် ၎င်းကဲ့သို့သာ ရှုမြင်တတ်ကြသည်ကို မြန်မာလူမှုပတ်ဝန်းကျင်တွင် တွေ့မြင်နိုင်သည်။

ဝင်ငွေတိုး၍ ရာထူးတက်နိုင်သည့်တိုင်အောင် ညဆိုင်းအလုပ်လုပ်ခြင်းသည် အမျိုးသမီးများအတွက် မသင့်တော်သော ကိစ္စရပ်ဖြစ်သည်ဟုလည်း ကိုကျော်စိုးက သုံးသပ်ပြောဆိုပါသည်။

အခွင့်အရေးနှင့် လူမှုရေး

အမျိုးသမီးများ အလုပ်လုပ်လာခြင်းမှာ ကောင်းပါသည်။ သို့ရာတွင် နဂိုက အိမ်တွင်နေသော အိမ်ရှင်မများ ပညာတွေသင်ကြ၊ အလုပ်တွေ လုပ်ကြခြင်းသည် လိင်ခွဲခြားမှုကို တိုက်ဖျက်ရာရောက်သကဲ့သို့ လူမှုရေး သဟဇာတဖြစ်မှုကိုလည်း ကမောက်ကမ ဖြစ်စေသည်။ အထူးသဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့သော ရိုးရာစွဲရှိသည့် အရှေ့တိုင်းနိုင်ငံများတွင် အိမ်ထောင်မှုကိစ္စဆိုသည်မှာ အမျိုးသမီးများအတွက်သာ ဖြစ်သည်ဟု သတ်မှတ်ထားကြသည်။

"ကလေးယူဖို့တော့ စဉ်းစားထားတယ်။ ကလေးရပြီးရင် နှစ်ဖက်မိဘက ကြည့်ပေးကြပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်မကလည်း တစ်ဦးတည်းသောသမီး။ အမျိုးသားကလည်း တစ်ဦးတည်းသောသားလေ"ဟု မသက်သက်အောင်က သူမ၏ အနာဂတ်ကို မှန်းဆပါသည်။

"လင်မယားနှစ်ယောက်တည်း ရန်ကုန်နေရတယ်။ မိဘတွေကလည်း ကြည့်ပေးဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး။ အဆင်မပြေဘူးဆိုရင်တော့ ကလေးငယ်ငယ်လေးနဲ့ ဘယ်လိုလုပ်ကြမလဲ"ဟု သူမကဲ့သို့ မဟုတ်နိုင်သူများအတွက် ကိုယ်ချင်းစာစွာဖြင့် ပြောကြားပါသည်။

အိမ်မှာ ကြည့်မယ့်လူကလည်း မရှိ။ မူကြိုထားဖို့ဆိုတာကလည်း မဖြစ်နိုင်သေးသည့် အသက်အရွယ်တွင်ဆိုလျှင် ထုံးစံအတိုင်း အိမ်ထောင်ရှင် အမျိုးသမီးများ အလုပ်ထွက်ရလေ့ ရှိသည်။ မိသားစုဝင်ငွေအတွက် အလုပ်ကလည်း မထွက်နိုင်ဆိုလျှင် အလွန်ဒုက္ခရောက်ရကြောင်း၊ နို့စို့အရွယ်ကလေးငယ်အား ရုံးတွင် လူကြီးမသိအောင် ဖွက်၍ခေါ်ထားရကြောင်း၊ ဘယ်အချိန်ကိုယ့်အထက်လူကြီး သိမလဲဆိုသည်ကို

စိုးရိမ်နေရကြောင်း မြေနီကုန်းတွင် နေထိုင်သည့် အမျိုးသမီးတစ်ဦးက သူမ၏ သူငယ်ချင်းတစ်ယောက်အကြောင်းကို စိတ်မကောင်းစွာဖြင့် ပြန်ပြောင်း ပြောပြပါသည်။

တစ်ဦးတည်းကလေးများ

အစစအရာရာ အဆင်ပြေသည့် တိုင်အောင် အလုပ်ကိစ္စများ၊ ပညာရေးကိစ္စများ များလှသောကြောင့် ကလေးတစ်ယောက်တည်း (One Child) ယူကြသည့်ဓလေ့ ခေတ်စားလာသည်ဟု Professional Marketing Service မှ ဒေါ်နော်ခရီးနာက ပြောပါသည်။

"One Childတွေက အခုမှ ယူခါစဆိုတော့ သိပ်မသိရသေးဘူး။ တစ်ဦးတည်းသော ကလေးတွေက အတ္တကြီးတတ်တယ်။ အခုမွေးထားကြတဲ့ တစ်ဦးတည်းသောကလေးတွေ ကြီးပြင်းကြမယ့် အနာဂတ်ကျရင်တော့ လူမှုပတ်ဝန်းကျင်အတွက် အဆင်မပြေမှုတွေ ဖြစ်စေနိုင်တယ်"ဟု သူမက ရှမ်းချော် သုံးသပ်ပါသည်။

အပျိုကြီးမမများ

အိမ်ထောင်ရှိသူကလည်း အိမ်ထောင်ကိစ္စရှိသလို အိမ်ထောင်မရှိသူများ၏ အနာဂတ်ကလည်း မည်သို့ဖြစ်လာကြမည်မှာ စိတ်ဝင်စားဖွယ် ကောင်းလှသည်။ ရာထူးကြီးလေ၊ ပညာတတ်လေ၊ အိမ်ထောင်မပြုတော့မှာ သီအိုရီတစ်ခုလို ဖြစ်လာသည်။ "မြန်မာနိုင်ငံမှာ အပျိုကြီးအရေအတွက်က (ရှိသင့်တာထက်) များလွန်းတယ်"ဟု ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်မှ လူဦးရေပညာရှင် ဒေါက်တာဝါဝါဝင်းက ပို့ချချက်တစ်ခုတွင် ပြောဖူးသည်။

One Child ကိစ္စကဲ့သို့ပင် ယင်းသည်လည်း အနာဂတ်တစ်ချိန်ချိန်တွင် (ကောင်းမည်မဟုတ်နိုင်သော) အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိလာလိမ့်မည်ဟု သူမက ပြောပါသည်။ ၎င်းအပျိုကြီးများသည် အနာဂတ်တွင် သက်ကြီးမှီခိုသူများအဖြစ် လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးကို ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုး ဖြစ်စေနိုင်သည်။

ခရီးသွားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ မန်နေဂျာအမျိုးသမီးတစ်ဦးကတော့ ပစ္စုပ္ပန်တည့်တည့်ကိုသာ ရှုကြည့်သည်ဟု ဆိုပါသည်။ "နောက်ပိုင်းကိစ္စကို မစဉ်းစားဘူး"

မျှကြည့်နိုင်ပါက

ကမ္ဘာကြီးသည် အမျိုးသမီးများကို နေရာမပေးခဲ့ကြ။ အမျိုးသမီးများ အခွင့်အရေးနည်းခဲ့ကြပြီး အိမ်ထောင်ရေးအပါအဝင် လူမှုရေးကိစ္စများ သာယာလှပခဲ့သည်။

တစ်ဖန် အမျိုးသမီးများကို အခွင့်အရေးပေးလာကြသည်။ လိင်ခွဲခြားမှုပပျောက်ရေးကို ကျယ်ကျယ်လောင်လောင် အော်လာကြသည်။ အခွင့်အရေးများ တိုးတက်ရရှိလာကြချိန်တွင် တစ်ဖက်က လူမှုရေးထိခိုက်မှုများ ရှိလာရပြန်သည်။

"ဒီဘက်ပိုင်းခေတ်တွေမှာ လင်မယားကွာရှင်းမှုတို့၊ အိမ်ထောင်ရေးဖောက်ပြန်မှုတို့ကို ပိုကြားလာရတယ်"ဟု ကလေးတစ်ယောက်၏ မိခင်ဖြစ်သူ အမျိုးသမီးအကြီးအကဲတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောကြားသည်။

တစ်ဖန် အမေနှင့် ကလေး ဝေးဝေးလာကြသည်။ ကလေးစိတ်ပညာရှင်တစ်ဦးဖြစ်သော ဒေါ်ခင်မျိုးဝင်းက "ကိုယ်က ကလေးကို ငယ်တုန်းမှာ လျစ်လျူရှုထားရင် ကိုယ်ကြီးလာလို့ရှိရင် ပြန်ပြီး လျစ်လျူရှုခံရနိုင်တယ်"ဟု ပြောဖူးသည်။

အမျိုးသမီးများနှင့်ပတ်သက်၍ သဘောထားများ ပြောင်းလာရန်မှာ ကာလကြာရှည်စွာ စွဲထင်လာသော အယူအဆများ ပြောင်းကြဖို့လည်း လိုပေမည်။ ထို့အတူ အခွင့်အရေးနှင့် လူမှုရေးကိုလည်း ခွဲခွဲခြားခြား ရှုမြင်ဖို့ လိုပေမည်။ လူမှုဘဝသာယာရေးကို ရှေးရှုသော တန်းတူညီမျှဖြစ်စေနိုင်မည့် အခွင့်အရေးများကို ဖန်တီးနိုင်မည်ဆိုလျှင်တော့ အကောင်းဆုံး ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

ဧယျာအုန်း

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ကာလီဖိုးနီးယားတက္ကသိုလ်၊ ဘာကလေမှ စီးပွားရေးပညာရှင် John G.Myers က ၎င်းပါဝင်ရေးသားပြုစုသော 'Advertising Management' စာအုပ်တွင် ကြော်ငြာ၏အခန်းကဏ္ဍကို အောက်ပါအတိုင်း သုံးသပ်ထားသည်။

"ယနေ့ခေတ်ကြီးတွင် 'ကြော်ငြာ'၏ အခန်းကဏ္ဍသည် မရှိမဖြစ်ဆိုသောနေရာ၌ အနိုင်အမာ ရပ်တည်လျက်ရှိသည်။ 'ကြော်ငြာ' မရှိသောနေ့သည် အဓိပ္ပာယ်မဲ့သောနေ့ဟု ဆိုရမလိုပင်။ သတင်းစာပဲဖတ်ဖတ်၊ TV ပဲ ကြည့်ကြည့်၊ ယုတ်စွအဆုံး အပြင်ပဲသွားသွား နေရာတိုင်းတွင် 'ကြော်ငြာ'များဖြင့် ပြည့်နှက်လျက်ရှိသည်"ဟူ၏။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်

ငြိမ်းအိ

မြောက်မြားလှသော ကုန်ပစ္စည်း ကြော်ငြာအမျိုးမျိုးများထဲမှ ပစ္စည်းများသည် မည်သည့်အတွက်ကြောင့် လူအများ၏ ယုံကြည်မှု၊ လေးစားမှုနှင့် တုံ့ပြန်မှုများ ရနေကြသနည်း။ ကြော်ငြာက ထူးထူးခြားခြား ကောင်း၍လော၊ နာမည်ကြီးသရုပ်ဆောင်သုံးပြီး ကြော်ငြာ၍လော သို့မဟုတ် ပစ္စည်းကိုက အရည်အသွေး ကောင်း၍လော စသည့် မေးခွန်းများသည် စားသုံးသူအုပ်စုအတွင်း ပဋိပက္ခဖြစ်နေရုံမျှမက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ အကြားတွင်လည်း တိတိကျကျ အဖြေထုတ်ရန် အခက်ကြုံလျက် ရှိကြသည်။

ကြော်ငြာပုံစံအမျိုးမျိုး ကွဲပြားခြားနားသော်လည်း ကြော်ငြာတိုင်း၏ အခြေခံ ရည်ရွယ်ချက်မှာ ဖောက်သည်အသစ် များ များရရေး၊ ဖောက်သည်ဟောင်းများကိုလည်း ဆက်ထိန်းထားရေး (တစ်ခါဝယ်ပြီး နောက်ထပ် အကြိမ်ကြိမ် ဝယ်ချင်အောင်)နှင့် ၎င်းတို့၏ ဝယ်ယူသုံးစွဲသော ပမာဏကို မြှင့်တင်ရေးတို့ပင် ဖြစ်ကြသည်ဟု မိမိတို့၏လုပ်ငန်းနှင့် ကုန်ပစ္စည်းများကို လက်တွေ့ ကြော်ငြာနေသူများက ဆိုကြသည်။ ဤနေရာတွင် ပြောစရာဖြစ်လာသည်မှာ ရည်ရွယ်ချက်ချင်း မည်မျှပင် ကောင်းသည်ဖြစ်စေ၊ တူညီသည်ဖြစ်စေ၊ လုပ်ဆောင်ချက် မမှန်ကန်လျှင် ရရှိလာသော Output (ရလဒ်) အတိုင်းအတာ ကွာခြားမှုရှိနိုင်သည်ဆိုခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု၏ အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာသည် စားသုံးသူတို့၏ လက်ခံမှု၊ ယင်းကုန်ပစ္စည်း၏ အရည်အသွေးနှင့် ဝန်ဆောင်မှုကောင်းရုံသက်သက်ဖြင့် အပြိုင်အဆိုင် မြင့်မားလှသော ယနေ့ခေတ် ဈေးကွက်တွင်းသို့ ထိုးဖောက်နေရာယူရန် လုံလောက်မှုရှိမရှိဆိုသည့် မေးခွန်းတစ်ရပ်မှာလည်း ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအကြား ဆွေးနွေးချင့်ချိန်စရာ အကြောင်းရင်းတစ်ရပ် ဖြစ်ခဲ့သည်။ သို့သော်လည်း မျှားမကြာသေးမီက မြန်မာနိုင်ငံမှ စီးပွားရေးပညာရှင်အချို့ ပြုစုထားသော ဈေးကွက်လေ့လာဆန်းစစ်ချက်အရ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းသော လုပ်ငန်းအသစ်များသည် လုပ်ငန်းအစပိုင်း ၂ နှစ်အတွင်း၌ပင် ပိတ်လိုက်ရပြီး ကျန်ရှိသော ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းထဲမှ ၈၀ ရာခိုင်နှုန်းမှာလည်း သုံးနှစ်ခန့်အတွင်း တစ်ခန်းရပ်သွားကြကြောင်း တင်ပြထားသည်။

"ကျွန်တော်တို့ နိုင်ငံမှာက Brand Building(ကုန်အမှတ်တံဆိပ်ကို အခိုင်အမာတည်ဆောက်)လုပ်ဖို့နဲ့ စနစ်ကျတဲ့ Consistency (ရေရှည်တည်ငြိမ်မှု)ရှိအောင် ဖန်တီးဖို့ သိပ်အလေးအနက် မထားကြသေးဘူး။ ကိုယ့်တံဆိပ်ကို ဈေးကွက်

တွင်း အခိုင်အမာနေရာတစ်ခုရဖို့ ရေရှည်တည်ဆောက်ရကောင်းမှန်း ကောင်းကောင်း နားမလည်ကြသေးတော့ ကျပန်းလုပ်နေကြတာ များတယ်”ဟု ယခင် နိုင်ငံတကာ ကြော်ငြာကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုဖြစ်သော Bates Advertising Agency ၌ Creative Manager အဖြစ် ခုနစ်နှစ်ခန့် လုပ်ခဲ့ပြီး ယခု ကိုယ်ပိုင် ကြော်ငြာဖန်တီးမှုများကို Ad.Leono Creative အမည်ဖြင့် လုပ်ဆောင်နေသော ကိုဇော်က ဝေဖန်သုံးသပ်သည်။ ထို့ပြင် ၎င်းမှဆက်၍ ရေရှည်တစ်သမတ်တည်း တည်တံ့နိုင်မှု (Long Term Consistency) ရချင်လျှင် ကွဲပြားထင်ရှားမှု (Identity) ရှိရန်လိုကြောင်း၊ ဥပမာ– အမှတ်တံဆိပ်အရောင် (Brand Color)၊ အမှတ်တံဆိပ်လမ်းညွှန်ချက်များ (Brand Guideline) များကို တိတိကျကျ သတ်မှတ်ထားရန်လိုကြောင်း၊ မိမိပစ္စည်း Consistency (တစ်သမတ်တည်း) ဖြစ်ပြီဆိုလျှင် ကွာလတီဟု ယုံလာကြောင်းနှင့် အချိန်အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ရင်းနှီးရန်လိုကြောင်း ဖြည့်စွက်ပြောကြားသည်။

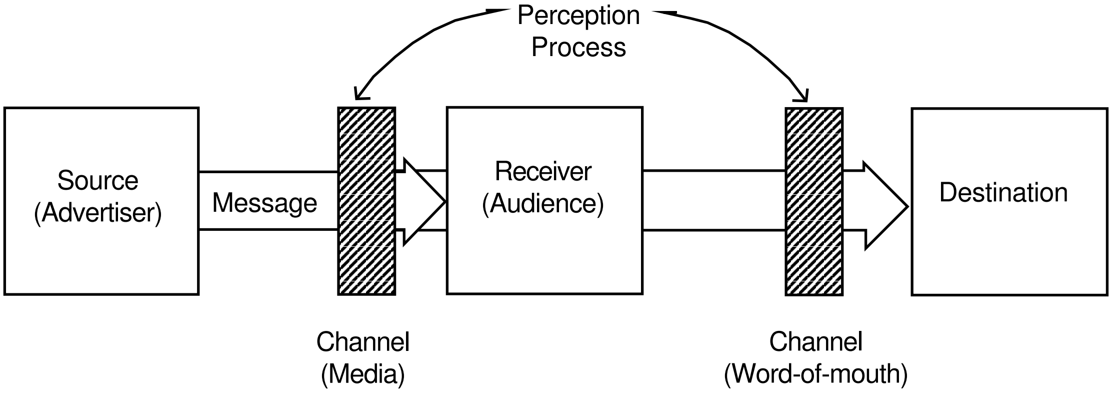
ကိုယ့်ကုန်ပစ္စည်း (Product) ဟာ အမျိုးတူ အခြားပစ္စည်းတွေကြားမှာ ကွဲထွက်နေရန်နှင့် ကိုယ့်အမှတ်တံဆိပ်အပေါ်တွင် ယုံကြည်စိတ်ချမှု အားကောင်းနေရန်အတွက် မိမိကြော်ငြာသည် အချက်အလက်များပေးရုံမျှမက စိတ်ကို လှုပ်ရှားပြောင်းလဲနိုင်စေမည်ဟု Adpack နိုင်ငံခြားကြော်ငြာလုပ်ငန်း အကြံပေးကုမ္ပဏီကြီးက Online ပေါ်တွင် အကြံပြုထားသည်။ ဆက်လက်၍ ဈေးကွက်တွင် ယခုကဲ့သို့ ကြော်ငြာကောင်းများလာပါက ဈေးကွက်ပြိုင်ဆိုင်မှုကို အားကောင်းစေပြီး ဝယ်ယူစားသုံးသူများအတွက် အရည်အသွေးကောင်းရော၊ ဈေးနှုန်းမျှတမှုကိုပါ ခံစားစေနိုင်ကြောင်းနှင့် ကြော်ငြာသည် နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံ၏ ဈေးကွက်စီးပွားရေး အဆင့်အတန်းကို ကိုယ်စားပြုသော (Symbol) ပြယုဂ်တစ်ခု ဖြစ်ကြောင်း တင်ပြထားသည်။ ထို့ကြောင့် စီးပွားရေးအဆင့်အတန်းနှင့် မိမိကုန်ပစ္စည်း၏ ပုံရိပ်ထင်ဟပ်မှု (Image Position) မြင့်မားချင်လျှင် ကြော်ငြာ၏ အဆင့်အတန်းမြင့်ဖို့ လိုပါသည်ဟု Ad.Leono Creative မှ ကိုဇော်က ဖြည့်စွက်အကြံပေးသည်။

ကြော်ငြာဆိုသည့်နေရာတွင် TV ကြော်ငြာများကိုသာ ထိရောက်မှုရှိသည်လို့ ယူဆနေသူအများအပြား ရှိနေတတ်ကြခြင်းနှင့် ပတ်သက်၍ ကလေးအာဟာရမှုန့်များနှင့် အခြားစားသောက်ကုန်မျိုးစုံ ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိနေသော Gold Power မှ ဒါရိုက်တာ မခင်လေးက–

“ကျွန်မတို့ ကြော်ငြာနည်းပေါင်းစုံသုံးပါတယ်။ အခြေအနေ၊ အချိန်အခါနဲ့ နေရာကိုလိုက်ပြီး ကြော်ငြာတဲ့နည်းတွေကို ပြောင်းရပါတယ်။ လျှပ်စစ်ဓာတ်အား မရှိတဲ့ နေရာမျိုးတွေမှာ ကိုယ့်ပစ္စည်းကို ပေါက်ချင်တယ်ဆိုရင် ရုပ်မြင်သံကြားတို့၊ ရေဒီယိုတို့မှာ ကြော်ငြာတာထက် အောက်ဒိုးဆိုင်းဘုတ်တွေ သွားစိုက်တာမျိုး၊ Sampling (နမူနာလက်ဆောင်ဝေခြင်း) လုပ်တာမျိုးတွေက Cost-effective (ကုန်ကျစရိတ်ထိရောက်မှု)အဖြစ်ဆုံး ကြော်ငြာနည်းတွေပါပဲ”ဟု ပြောကြားသည်။

ကြော်ငြာခြင်း၏ ကောင်းကျိုးများကို သတိပြုမိလာသော လုပ်ငန်းရှင်များသည် ကြော်ငြာအတွက် အသုံးစရိတ်ကို စရိတ်တစ်ခုအဖြစ် မမြင်တော့ဘဲ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခုအဖြစ် လက်ခံလာကြသည်ဟု Zomia ကြော်ငြာအေဂျင်စီမှ မန်နေဂျာ ကိုကျော်ဇေယျက သုံးသပ်ထားသည်။ သို့သော်လည်း မည်သည့်ပစ္စည်းအမျိုးအစားကို ကြော်ငြာအတွက် မည်မျှကုန်ကျသင့်သနည်းဆိုသည့်အချက်ကို သတိပြုမိသူ နည်းလှသည်။ ထိုမသိခြင်း၏ အကျိုးရလဒ်များမှာလည်း ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်ကို အလွန်အကျွံသုံးစွဲမိပြီး ရလဒ်မှာလည်း ထင်သလို ခရီးမပေါက်ဘဲ ကုန်ကျစရိတ်ကိုပင် မကာမိသောအဖြစ်များ ကြုံတွေ့နေရသော လုပ်ငန်းရှင်များ ဒုနှင့်ဒေးပင် ဖြစ်

Model of the advertising communication system



ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၏ နှစ်အလိုက် ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်များ

နှစ်	ပြင်ပ(ကျပ်)	သတင်းစာ၊ ဂျာနယ်၊ မဂ္ဂဇင်း(ကျပ်)	ရုပ်မြင်သံကြား(ကျပ်)	စုစုပေါင်း
၂၀၀၂	၈၉၀,၆၉၀,၈၁၉	၃,၀၃၀,၄၉၀,၆၈၂	၄,၇၃၇,၃၆၄,၁၁၂	၈,၆၅၈,၅၄၅,၆၁၃
၂၀၀၃	၇၁၁,၁၀၈,၀၂၉	၃,၆၀၈,၆၄၅,၇၉၃	၅,၈၃၇,၄၇၁,၁၆၈	၁၀,၁၅၇,၂၂၄,၉၈၉

Source: MMRD

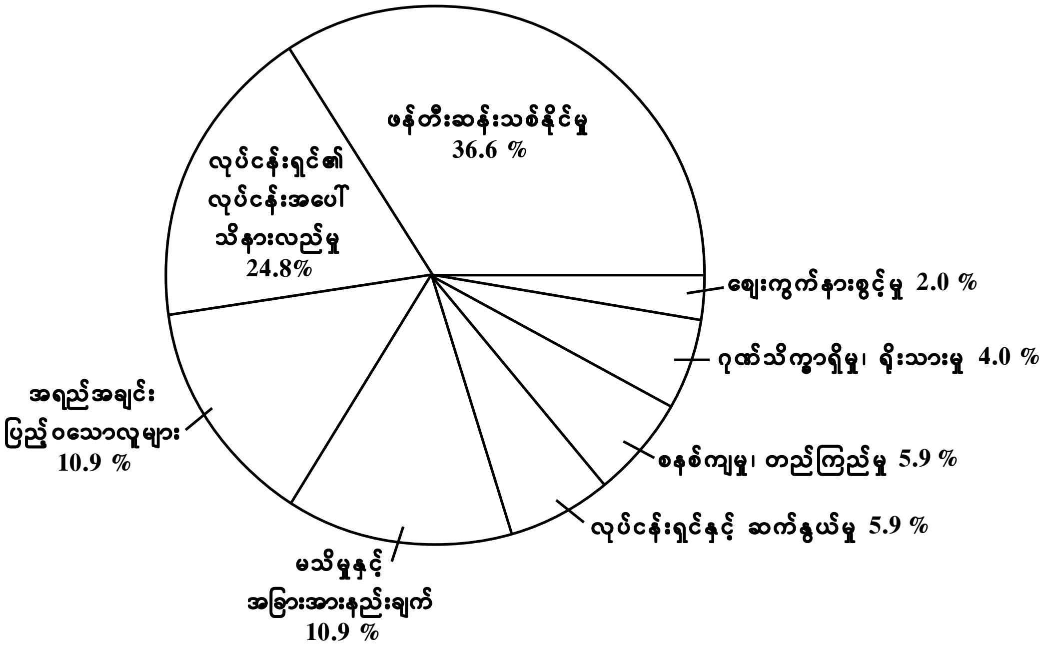
လိမ့်မည်ဟု ၎င်းမှ ဆက်လက်ပြောကြားသည်။

ထိုအကြောင်းနှင့် စပ်လျဉ်း၍ Ad.Leono မှ ကိုဇော်က–

"ကျွန်တော်တို့ဆီမှာက ကြော်ငြာတွေကို အချိန်ကြာကြာနဲ့ ရှည်ရှည်လုပ်နိုင်မှ စားသုံးသူကို Message ထိထိရောက်ရောက် ပေးနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ယုံကြည်လို့လားမသိဘူး။ တချို့ပစ္စည်းတွေဆို ၁၃ မိနစ်လောက်ထိ ကြော်ငြာတာတွေ တွေ့ရတယ်။ နိုင်ငံခြား ကြော်ငြာအများစုကတော့ ၁၆ စက္ကန့်လောက်နဲ့ စားသုံးသူတွေရဲ့ Awareness (သတိပြုမိမှု)ကို ရအောင် အကြိမ်ကြိမ် Remind(သတိပေး) လုပ်တဲ့ပုံစံကို သုံးလေ့ရှိကြတယ်"ဟု ၎င်း၏ အတွေ့အကြုံကို ဆက်လက်တင်ပြထားသည်။

ဤနေရာတွင် ဈေးကွက်သုတေသနနှင့် ဆန်းစစ်မှုများကို အသုံးချရန် လိုအပ်သည်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းတွင် စွန့်စားရမှု (Risk) အနည်းနှင့်အများ ရှိသည်မှန်သော်လည်း ထိုစွန့်စားရမှုအတိုင်းအတာကို နည်းနိုင်သမျှနည်းအောင် မည်သို့လျှော့ချရမည်နည်း ဆိုသည့်အချက်ကိုလည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားရန် အရေးကြီးကြောင်းကို MMRD (Myanmar Market-Research and Development) မှ ဦးသူရိန်ငြိမ်းက အကြံပေးထားသည်။ "ကြော်ငြာတစ်ခုရဲ့ Effectiveness (ထိရောက်မှု)ကို ထုတ်လွှင့်ပြီးမှ သိမယ့်အစား မလွှင့်ခင်ကတည်းက သူ့ရဲ့ ထိရောက်မှုအတိုင်းအတာကို Research လုပ်ကြည့်သင့်တယ်။ အမြဲတမ်း ကြော်ငြာကိုချည်းပဲ အားကိုးလို့မရဘူး။ ကိုယ်သွားချင်တဲ့ ဈေးကွက်ရဲ့ သတင်းအချက်အလက်ကလည်း အလွန်အရေးပါတဲ့ အခန်းကဏ္ဍမှာ ရှိနေတယ်။ ကုန်

ကြော်ငြာအေဂျင်စီများ၏ အားသာချက်



ပစ္စည်းအသစ်တစ်ခုကို ရမ်းပြီး ဈေးကွက်တင်မယ့်အစား ဈေးကွက်သုတေသနက ရရှိတဲ့ အသေးစိတ်အချက်အလက်တွေပေါ် မူတည်ပြီး ကြော်ငြာခြင်းအားဖြင့် Risk နည်းပြီး မြန်မြန်ထိရောက်တယ်" ဟု ဦးသူရိန်ငြိမ်းက ဖြည့်စွက်ပြောဆိုသည်။

လက်ရှိစီးပွားရေးအတွက် ဈေးကွက်ဆန်းစစ်ရေး ကုန်ကျစရိတ်သည် စုစုပေါင်း ဈေးကွက်အသုံးစရိတ်၏ နှစ်ရာခိုင်နှုန်းခန့် ရှိသင့်ပြီး ကုန်ပစ္စည်းအသစ် သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းသစ်တစ်ခုအတွက်ဆိုလျှင် အကြမ်းဖျင်း မျှော်မှန်းရောင်းအား၏ ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းခန့် သုံးသင့်ကြောင်း Online ရှိ SBA (Women's Business Centre) က အကြံပြုထားသည်။ "Agency တွေအနေနဲ့ သုတေသနလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပေါင်းလုပ်မယ်ဆိုရင် ဖန်တီးလိုက်တဲ့ ကြော်ငြာတိုင်းကို ကိုယ့် Client (လုပ်ငန်းရှင်)ရဲ့ ယုံကြည်မှု၊ အားရမှုကို အပြည့်အဝရမှာ မလွဲပါဘူး။ ခြွင်းချက်အနေနဲ့ သုတေသနလုပ်တာ၊ မလုပ်တာ၊ ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခု အောင်မြင်တာ၊ မအောင်မြင်တာ ၁၀၀ ရာခိုင်နှုန်းတော့ ဆက်စပ်မှု မရှိနိုင်ပါဘူး"ဟု MMRDမှ ဦးသူရိန်ငြိမ်းက ထောက်ပြသည်။

ထို့ပြင် Zomia Agency မှ ကိုကျော်ဇေယျကလည်း ကြော်ငြာတစ်ခုဖန်တီးရန်အတွက် လိုအပ်သော အချက်အလက်မှန်သမျှကို စုစည်းပြီးပြီဆိုလျှင် ဒုတိယအဆင့်အနေဖြင့် မိမိ၏ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို မိမိပြိုင်ဘက်များအကြား ကွဲထွက်နေရန်နှင့် ၎င်းတို့နှင့် ခြားခြားနားနားဖြစ်စေရန် တင်ပြပုံကို ပညာရှင်များနှင့် ညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်သွားရန်လိုကြောင်း၊ ကြော်ငြာအတွက် ထိရောက်စွာ စွမ်းဆောင်နိုင်သော အေဂျင်စီကို ရွေးချယ်သည့်အခါတွင် သတိပြုရမည့်အချက်မှာ လျှော့ဈေးများများပေးသောကုမ္ပဏီထက် ဝန်ဆောင်မှုကို ထိုက်ထိုက်တန်တန် ပြည့်ပြည့်ဝဝပေးနိုင်မည့် ကုမ္ပဏီမျိုးကို အလေးထား ရွေးချယ်စေလိုကြောင်း အကြံပေး ပြောကြားသည်။ ၎င်းမှ ဆက်လက်၍–

"Play back တွေများနေတဲ့အချိန်မှာ ကိုယ်က Idea ကောင်းကောင်းနဲ့ အဆန်းလေးတင်ပြနိုင်မယ်ဆိုရင် စားသုံးသူတွေရဲ့ Initial Trial (လက်ဦးစမ်းသပ်ချင်မှု)ကို ရမှာသေချာတယ်"ဟု ထပ်ဆင့်ပြောကြားသည်။

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းများ၊ စားသောက်ကုန် ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းများ တိုးပွားလာမှုကြောင့်လည်း ကြော်ငြာ၏ကဏ္ဍသည် စီးပွားရေးအဆောက်အဦကြီးတစ်ခုလုံး၏ အရေးပါသော နေရာတစ်ခုအဖြစ် ပါဝင်လာခဲ့သည်။

"ကြော်ငြာဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက် လုပ်ငန်းလွယ်ကူ ထိရောက်စေရုံသာမက စားသုံးသူတွေအတွက်လည်း မှန်ကန်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ရရှိစေနိုင်ပါတယ်"ဟု John G.Myers က ၎င်း၏ Advertising Management စာအုပ်တွင် ဖော်ပြထားသည်။

ကြော်ငြာနှင့် စီးပွားရေးယန္တရားလည်ပတ်မှု

အထက်ပါ စီးပွားရေးပညာရှင် John G.Myers၊ ၎င်း၏တွဲဖက်ဖြစ်သူ မစ်ရှီဂန်တက္ကသိုလ်မှ Rajeev Batra နှင့် ကာလီဖိုးနီးယားတက္ကသိုလ်၊ ဘာကလေမှ David A.Aaker တို့က "စီးပွားရေးယန္တရားပြောင်းလဲမှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသောကိုယ်ကျိုးထိခိုက်၊ နစ်နာမှုများကို ပြေလျော့သက်သာစေရန် ကြော်ငြာကို နည်းမှန်လမ်းမှန်ဖြင့် အသုံးချနိုင်မည်ဆိုပါက အဆိုးဝါးဆုံးသော အခြေအနေများမှ ကျော်လွှားသွားနိုင်သည့်အပြင် မိမိဈေးကွက်ကိုလည်း အခြေအနေတစ်ခုတွင် ထိန်းထားနိုင်မည်" ဟု ၎င်းတို့ပြုစုသော Advertising Management စာအုပ်တွင် ရေးသားထားသည်။ စီးပွားရေးယန္တရားပြောင်းလဲမှု မြင့်မားခြင်း (သို့မဟုတ်) စီးပွားရေးပျက်ကပ်ကြောင့် ပေါ်ပေါက်လာသော ငွေကြေးဖောင်းပွမှု၊ အလုပ်လက်မဲ့ဦးရေများပြားမှု၊ ဈေးကွက်အခြေအနေ မတည်ငြိမ်ခြင်းများကို အခွင့်ကောင်းတစ်ခုသဖွယ် အသုံးချနိုင်မည်ဆိုလျှင် အကျိုးကျေးဇူးများစွာ ရရှိနိုင်ကြောင်းကို အထက်ပါပညာရှင်များက ထပ်မံ သုံးသပ်ထားသည်။ ၎င်းတို့၏ မိတ်ဆွေ စီးပွားရေးသုတေသနပညာရှင် Julia Simon ကမူ–

"လူတွေ မှားနေကြတာက သူတို့ရဲ့ ကြော်ငြာအသုံးစရိတ်ကို ရောင်းအားပေါ်မှာ ပုံသေရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုနဲ့ သတ်မှတ်ထားတာပါပဲ။ ဆိုလိုတာက စီးပွားရေးကောင်းတဲ့အချိန်၊ ရောင်းအားတွေကောင်းတဲ့အချိန်ဆို ပိုပြီး ကြော်ငြာမယ်။ ဒါမှမဟုတ် ရောင်းအားကျတဲ့အချိန် စီးပွားပျက်ကပ်ထဲမှာဆိုရင် ကြော်ငြာစရိတ်ကို လျှော့ချလိုက်တာမျိုးတွေက ဆုတ်ယုတ်နေတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုကို ပိုပြီး ဆိုးအောင် အားပေးသလို ဖြစ်နေတယ်"ဟု အကြံပြုပြောကြားထားသည်။

ငြိမ်းအိ

■

ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်

ကံရှင်

ဇူလိုင်လဆန်းပိုင်း ရန်ကုန် ကုန်စည်ဈေးကွက်သည် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးအခြေအနေအရသော်လည်းကောင်း၊ ရာသီဥတုအခြေအနေအရသော်လည်းကောင်း၊ မက်ခရိုစီးပွားရေးဝန်းကျင်၏ အနေအထားအရသော်လည်းကောင်း ဘက်စုံထောင့်စုံမှ ပြဋ္ဌာန်းသောအကျိုးသက်ရောက်မှုတို့ဖြင့် အရောင်းအေးအေး၊ အဝယ်အေးအေးနှင့် ပုံမှန်လည်ပတ်လျက် ရှိနေပါသည်။

ဈေးနှုန်းအနေအထား

ပြုပြင်ပြောင်းလဲလိုက်သော ကုန်သွယ်ရေးခွန်မူဝါဒကြောင့် သွင်းကုန်များ ဈေးအနည်းငယ် မြင့်သွားခဲ့သည်မှအပ ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်စည်များ ဈေးအပြောင်းအလဲ များစွာ မရှိသည်ကို တွေ့ရသည်။ ပလတ်စတစ်ပစ္စည်းအားလုံးလိုလို ဇူလိုင်လဆန်းမှစ၍ တစ်စစ ဈေးနှုန်းတိုးလာသည်ကို တွေ့ရသည်။ အသိသာဆုံး ပလတ်စတစ်ပစ္စည်းမှာ ကြွပ်ကြွပ်အိတ်များဖြစ်ပြီး ၁၀ အိတ်ဝင်တစ်ထုပ်လျှင် ၅၀ ကျပ်အထက် မြင့်သွားသည်။ အိမ်နီးချင်း ဘင်္ဂလားဒေ့ရှ်နိုင်ငံတွင် ကြွပ်ကြွပ်အိတ် သုံးစွဲမှု လျှော့ချဖြတ်တောက်ရန် အစိုးရကိုယ်တိုင် စီမံချက်ချ ဆောင်ရွက်နေသော သတင်း ယခုအပတ်အတွင်း ထုတ်ပြန်ထားသည်ကို ကြားသိရသော်လည်း မြန်မာနိုင်ငံတွင်တော့ သုံးစွဲမှုနှုန်း တရိပ်ရိပ် တက်လာသည်။ ပြည်တွင်းထုတ် ကော်ဖီမစ်များတွင် စူပါကော်ဖီမစ် တစ်ပါကင်လျှင် တစ်ရာကျပ်ခန့်၊ Gold Roast ကော်ဖီမစ်တစ်ပါကင်လျှင် ၅၀ ကျပ်မှ ၁၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်အထိ ဇူလိုင် ပထမပတ်အတွင်း ဈေးမြင့်သွားခဲ့သည်။ သို့သော် ကွေကာအုပ်ဈေးနှုန်းမှာမူ ပုံမှန်ပင်ဖြစ်နေသည်ကို တွေ့ရသည်။

အသင့်စားခေါက်ဆွဲထုပ်၊ ကြာဆံထုပ်များ ဈေးအနည်းငယ် မြင့်သွားသကဲ့သို့ နိုင်ငံနှင့်အဝန်း တစ်ခဲတစ်နက် ဝယ်ယူအားပေးနေသည့် ခြင်ဆေးခွေများလည်း တံဆိပ်မျိုးစုံ မသိမသာ ဈေးတက်ခဲ့သည်။ ခြင်ဆေးခွေ တစ်ဘူးလျှင် ၅ ကျပ်မှ ၁၀ ကျပ်အထိ လက်ကားဈေးနှုန်း တိုးခဲ့သည်။

Down နို့စိမ်းတစ်မျိုးမှလွဲ၍ အခြား နို့ဆီ၊ နို့စိမ်းအားလုံးသည်လည်း ဈေးအနည်းငယ်စီ တက်သွားသည်။ ထိုင်းနိုင်ငံမှ ဝင်သော ကလေးခေါင်းနို့စိမ်း တစ်ဘူးလျှင် ၂၅ ကျပ် တက်သွားပြီး ဆက်လက်၍လည်း တက်ရိပ်ပြနေသည်ဟု ညောင်ပင်လေးဈေးမှ စားသောက်ကုန်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူ လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ Down နို့ဆီသည် ၂၀ ကျပ်ခန့် တက်သွားပြီး တစ်ဘူး ၄၈၀ ကျပ်တွင် တန့်နေကာ Crown နို့ဆီမှာ ၁၀ ကျပ်ခန့်သာ တက်ခဲ့သည်။

နို့ဆီဈေးကွက်တွင် Orchid အမှတ်တံဆိပ် နို့ဆီတစ်မျိုး ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်လာသော်လည်း အရောင်းအဝယ်အေးသည့်ကာလနှင့်တိုး၍ ဈေးကွက်မရသေးဘဲ ရှိနေသည်။

လောလောဆယ် ဈေးနှုန်းကျဆင်းနေသော ကုန်ပစ္စည်းမှာ ကြက်သွန်နီနှင့် ကြက်သွန်ဖြူ ဖြစ်သည်။ ယခင်နှစ်များကဲ့သို့ ဈေးကောင်းရမည်ဟု မျှော်မှန်း၍ သိုလှောင်ခဲ့သူများ အရှုံးပေါ်ခဲ့ကြောင်း၊ ကြက်သွန်နီမှာ တစ်ပိဿာ၂၀ ကျပ်မှ ၃၀ ကျပ်အထိ ကျဆင်းခဲ့ပြီး ကြက်သွန်ဖြူမှာလည်း ၂၀ ကျပ်မှ ၄၀ ကျပ်အထိ နှစ်ပတ်အတွင်း ဈေးကျဆင်းခဲ့ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှသိရသည်။ မြိတ်ဘက်သို့ထွက်မည့် စက်လှေအချို့ မုန်တိုင်းကြောင့် မထွက်ရဘဲ ရှိခဲ့သဖြင့်လည်းကောင်း၊ မြဝတီသို့ သွားရောက်မည့် ကြက်သွန်များသည်လည်း မိုးများ၍ လမ်းပိတ်နေသဖြင့်လည်းကောင်း ကြက်သွန်နီဈေးနှုန်းများ ယခုကဲ့သို့ ကျဆင်းရခြင်းဖြစ်ကြောင်း ကုန်သည်အသိုင်းအဝိုင်းက ဆိုသည်။ မြစ်ဝကျွန်းပေါ်မှလာသော ငရုတ်များ မကြာမီ ရာသီကုန်တော့မည်ဖြစ်၍ အဝင်နည်းလာသည်။ လက်ရှိတွင် ကျောက်ဆည်ငရုတ် စတင် ဝင်လာပြီဖြစ်ပြီး ဈေးနှုန်းလည်း တစ်စစ မြင့်လာသည်။ အကြောင်းရင်းမှာ မိုးကောင်း၍ အထွက်နှုန်းကျကာ ငရုတ်များ ဈေးကျရမည့်အချိန် မကျဘဲ ရှိနေကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်မှ ငရုတ်ကြက်သွန်ပွဲရုံ ပိုင်ရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ချင်းဈေးနှုန်းသည် ပြည်ပတင်ပို့မှုတန့်ပြီး ပစ္စည်းအဝင်များလာသဖြင့် တစ်ပိဿာ ၇၀၀ ကျပ်မှ ၃၀၀ ကျပ်အထိ ကျဆင်းသွားသည်။

ဆန်ဈေးနှုန်းမှာမူ အရောင်းအဝယ်အေးသော်လည်း ဈေးအနည်းငယ် တက်လာသည်။ သို့အတွက် ရန်ကုန်သို့ ဆန်အဝင်နည်းသလို နယ်သို့ အထွက်လည်း အလွန်နည်းပါးနေကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်မှ ဆန်ကုန်သည်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ထူးထူးခြားခြား ဆန်ကွဲကြမ်းများ အဝယ်လိုက်နေပြီး ဈေးကောင်းလည်းရနေကြောင်း အဓိက ဝယ်လိုအားမှာ ပြည်တွင်းအရက်ချက်စက်ရုံများမှ ဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ပဲဈေးနှုန်းအများစုမှာမူ တန့်လျက်ရှိနေဆဲဖြစ်သည်။ မတ်ပဲမှာမူ အိန္ဒိယဘက်မှ အဆွဲများသဖြင့် ဈေးကောင်းရနေသည်။ ယခုအခါ ရှမ်းပဲပုပ်များ အဝင်များလာသော်လည်း အရောင်းအဝယ်မှာမူ အေးစက်စက်ပင်ဖြစ်ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။ စားပြောင်းမှာ ရှမ်းပြည်နယ်မှ အဝင်များလာ၍ ပစ္စည်းပုံကာ ဈေးကျဆင်းနေသည်။

ရွှေရည်လင်းအမှတ်တံဆိပ် ငရုတ်ဆီ အနီ၊ အမည်း နှစ်မျိုး ဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်လာသည်ကို တွေ့ရသည်။ ရွှေရည်လင်း မန်ကျည်းငရုတ်ဆီအဖြစ် အသစ်ထုတ်လုပ်သော ငရုပ်ဆီအမည်းရောင်မှာ လူကြိုက်များနေသည်ဟု လက်ကားအရောင်းဆိုင်ရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

အရောင်းအဝယ်ပါး၍ ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလည်း ကျဆင်းနေကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင်မှ ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ အဝင်အထွက် ကုန်စည်ရှားပါးသဖြင့် ကုန်စည်ပို့ဆောင်ခများလည်း များများစား

လောလောဆယ် ဈေးနှုန်းကျဆင်းနေသောကုန်ပစ္စည်းမှာ ကြက်သွန်နီနှင့် ကြက်သွန်ဖြူ ဖြစ်သည်။ ယခင်နှစ်များကဲ့သို့ ဈေးကောင်းရမည်ဟု မျှော်မှန်း၍ သိုလှောင်ခဲ့သူများ အရှုံးပေါ်ခဲ့ကြောင်း၊ ကြက်သွန်နီမှာ တစ်ပိဿာ ၂၀ ကျပ်မှ ၃၀ ကျပ်အထိ ကျဆင်းခဲ့ပြီး ကြက်သွန်ဖြူမှာလည်း ၂၀ ကျပ်မှ ၄၀ ကျပ်အထိ နှစ်ပတ်အတွင်း ဈေးကျဆင်းခဲ့ကြောင်း ဈေးကွက်အတွင်းမှ သိရသည်။

စား မရနိုင်တော့ကြောင်း၊ ယခင် အခြေခံကုန် တစ်ပိဿာလျှင် ပျမ်းမျှ ၂၅ ကျပ်မှ ၂၇ ကျပ်အထိ ရရှိခဲ့ပြီး ယခုအခါ ၁၁ ကျပ်မှ ၁၅ ကျပ်ဝန်းကျင်အထိသာ ရရှိတော့ကြောင်း၊ ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးယာဉ်များသည်လည်း ယခင် တစ်ရက် ငါးစီးနှုန်း ထွက်နိုင်ရာမှ ယခု တစ်စီးပင် အနိုင်နိုင် ထွက်နိုင်ရန် ကြိုးပမ်းနေရကြောင်း ရန်ကုန်–မန္တလေး ကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်သူတစ်ဦးက လက်တွေ့အခြေအနေကို ဖွင့်ဟပြောဆိုသည်။

လက်လီကျ၍ လက်ကားကျ

ရန်ကုန်မြို့တော် အခြေခံစားကုန် လက်လီဆိုင်များမှ ရရှိသော သတင်းများအရ ယခုကာလ (ဇွန်၊ ဇူလိုင်)တွင် နွေကာလထက် လက်လီအရောင်း ထက်ဝက်ခန့် ကျဆင်းခဲ့ကြောင်း၊ ၎င်းတို့၏ အဓိက ဖောက်သည်များဖြစ်သော လက်ဖက်ရည်ဆိုင်၊ စားသောက်ဆိုင်၊ မုန့်ပဲသရေစာဆိုင်၊ ထမင်းဆိုင်၊ အစားအသောက်ချက်ပြုတ်ရောင်းချသည့် လမ်းဘေးဆိုင်များ စသည်တို့မှာ သိသိသာသာ ရောင်းအားကျသဖြင့် အဆိုပါလက်လီဆိုင်များလည်း ရောင်းအားကျဆင်းခဲ့ရကြောင်း သိရသည်။ ယင်းလက်လီဆိုင်များအား အဓိက ဖြန့်ဖြူးရာဖြစ်သော ကုန်စည်ဒိုင်များ၊ ဈေးကြီးများတွင်လည်း အကျိုးဆက်အဖြစ် အရောင်းကျရခြင်းဖြစ်သည်ဟု ကုန်စည်ဒိုင်မှ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတချို့က ဆိုသည်။

ထိုကဲ့သို့ အရောင်းအဝယ်များ အေးစက်နေခြင်းမှာ မက်ခရိုစီးပွားရေးဝန်းကျင်နှင့် တိုက်ရိုက် ဆက်စပ်နေကြောင်း၊ အရောင်းအဝယ် တိုးတက်ကောင်းမွန်ရန်အတွက် ဝယ်လိုအားကို မြှင့်တင်နိုင်ရမည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဝယ်လိုအားမြှင့်တင်ရာတွင် ပီပြင်သောဈေးကွက်ကို ဖော်ဆောင်ရေးက အဓိကကျကြောင်း၊ ပီပြင်သောဈေးကွက် လွတ်လပ်ပွင့်လင်းမြင်သာသော ပြိုင်ဆိုင်မှုနှင့် အပြန်အလှန်ထိန်းညှိရေးအတွက် တိကျခိုင်မာသော လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများသည် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် အခြေခံကျသော အုတ်မြစ်များဖြစ်ကြောင်း၊ အဆိုပါ အုတ်မြစ်ခိုင်မာလာပါက ဝယ်လိုအားများ၍ ထုတ်လုပ်မှုတိုးတက်၊ ထုတ်လုပ်မှုတိုးတက်၍ နိုင်ငံသားများ စီးပွားရေး ကောင်းမွန်ကာ ဝယ်လိုအားများလာ ဟူသော မင်္ဂလာစက်ဝန်း ဖြစ်ပေါ်လာမည်ဖြစ်ကြောင်း စီးပွားရေးပညာရှင်တစ်ဦးက ဝေဖန်သုံးသပ်သည်။

နှိုက်ုံး

ယခုအချိန် မိုးလယ်ကာလသည် နှစ်စဉ် အရောင်းအဝယ် အလွန်ပါးလျသော အချိန်အခါပင် ဖြစ်သော်လည်း အခြားနှစ်များထက်ပိုမိုသော နေးကွေးလေးလံသည့် အနေအထားကို ကြုံတွေ့နေရကြောင်း ဘုရင့်နောင်ကုန်စည်ဒိုင် အသိုင်းအဝိုင်းက မှတ်ချက်ပြုသည်။ ရာသီဥတုအတန်ငယ်ဆိုးဝါးခဲ့သဖြင့် လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေး ကြန့်ကြာခဲ့ခြင်း၊ ဒေသအချို့၌ သီးနှံများ ပျက်စီးမှု ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ခြင်းတို့ကြောင့် အချို့ကုန်စည်များ ဈေးနှုန်းပြောင်းလဲမှု ရှိခဲ့သည်ကို တွေ့ရသည်။ လက်ရှိ၌ အဓိက ဈေးနှုန်း ပြောင်းလဲမှုဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်စည်များမှာ ပြည်ပမှတင်သွင်းသော ကုန်ချောပစ္စည်းများနှင့် ပြည်ပကုန်ကြမ်းကို အဓိကအားပြု ထုတ်လုပ်သော ပြည်တွင်းကုန်ချောထည်များ ဖြစ်သည်ဟု ကုန်သည်အသိုင်းအဝိုင်းက ဆိုသည်။ ပို့ကုန်အဖြစ် ဈေးကွက်ရနိုင်သော ကုန်စည်အချို့မှာ ပြည်ပသို့ မစီးဆင်းနိုင်သဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုကျဆင်းကာ ပြည်တွင်းအသားတင် ထုတ်လုပ်မှုတန်ဖိုးကို ထိခိုက်စေခဲ့ကြောင်း ကုန်စည်ဒိုင်လုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဝေဖန်သည်။ သို့သော် များမကြာမီက သက်ဆိုင်ရာမှ ကိုယ်တိုင်သီးနှံစိုက်ပျိုးထုတ်လုပ်သူများအား ၎င်းတို့ ထုတ်လုပ်သော သီးနှံကို ၎င်းတို့ကိုယ်တိုင် ပြည်ပသို့ တင်ပို့ခြင်းကို ခွင့်ပြုသွားမည်ဟု ကတိပြုလိုက်သောကြောင့် စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးများ တိုးတက်ထုတ်လုပ်လာမည်ဟု မျှော်လင့်ရကြောင်း၊ လောလောဆယ်တွင်မူ ပြည်တွင်းဝယ်လိုအားကိုသာ ဖြည့်ဆည်းရသဖြင့် ထုတ်လုပ်မှု နည်းပါးနေသေးကြောင်း၊ များများဖြန့်နိုင်သော ဈေးကွက်ကို ဖော်ဆောင်–များများထုတ်လုပ်–များများရောင်းချဟူသော ဖြစ်စဉ်ရှိလာလျှင်မူ စီးပွားရေးအနေအထားမှာ ယင်းဖြစ်စဉ်အတိုင်း ဖွံ့ဖြိုးလာမည်ဖြစ်ကြောင်း ပွဲရုံလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်သူ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးက သုံးသပ်ပြောဆိုသည်။

ကံရှင်

■

ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီး၏ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းဟုဆိုရာတွင် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဆက်စပ်သော ကုန်သွယ်မှု Trade in Goods နှင့် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး Trade in Services ဟူ၍ရှိရာ ခရီးသွားလုပ်ငန်း (Tourism) ဟူသည်မှာလည်း ဝန်ဆောင်မှုပေးရသော ကုန်သွယ်ရေး ဖြစ်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု အရှိန်အဟုန်ကောင်းသောနိုင်ငံများ၏ အမျိုးသားကုန်ထုတ်လုပ်မှု (GDP) တွင် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှ ရာခိုင်နှုန်းအများစု ပါဝင်လျက်ရှိသည်ကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် အခြေအနေကောင်းများ ပိုင်ဆိုင်ထားရှိသော မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် ယခုလက်ရှိ ခရီးသွားလုပ်ငန်းမှ ဝင်ငွေနှင့် ချိန်ထိုးမည်ဆိုက လွန်စွာ နည်းပါးနေသေးသည့်အတွက် ယခုထက် တိုးမြှင့်လုပ်ကိုင်ရန် လိုအပ်နေပါသည်။

မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး

ထိုက်အောင်

ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များ စိတ်ဝင်စားသည့် တောင်ကြီးမီးပုံးပျံပွဲ

၂၀၀၃-ရီဗျူး

၂၀၀၃-၀၄ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွက် မြန်မာခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ စုစုပေါင်း ဝင်ငွေအရပ်ရပ်သည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁၆ သန်းမျှ ရရှိခဲ့ပြီး ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၂-၀၃ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်ထက် ၁၆ သန်းမျှ ပိုမိုရရှိခဲ့သည်။ ယခုနှစ် ၂၀၀၄-၀၅ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွက်မူ အနိမ့်ဆုံး ခန့်မှန်းခြေသည် သန်း ၁၅၀ မျှ ရရှိလာရန် ရည်ရွယ်ထားကြောင်း ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းအနေဖြင့် ဧည့်သည်တစ်သန်း လာရောက်စေရေးဟူသော ရည်မှန်းချက်ချမှတ် လုပ်ဆောင်လျက်ရှိရာတွင် ရန်ကုန်၊ မန္တလေး၊ ပုဂံ အပါအဝင် နယ်စပ်ဒေသဝင်ပေါက်များမှ ဝင်ရောက်ခဲ့သော အရေအတွက်သည် ပြီးခဲ့သည့်နှစ်ထက် ပိုမိုလာခဲ့သော်လည်း ရန်ကုန်ဝင်ပေါက်မှ ဝင်ရောက်သော အရေအတွက်သည် ဒေသတွင်း ဂယက်များ (ဆားစ်၊ ဘာလီဗုံးကွဲမှု)နှင့် စပ်လျဉ်း၍ အနည်းငယ်မျှ ကျဆင်းသွားသည်ကို နှစ်ချုပ်စာရင်းဇယားများက ဖော်ပြနေပါသည်။ **ပုံ(က)**

ဝင်ငွေရှာဖွေရေး

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ဝင်ရောက်လည်ပတ်မည့် နိုင်ငံခြားသား ခရီးသွားများ၏ ဗီဇာသက်တမ်းကို ၂၈ ရက်မျှ သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းထားသဖြင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းသီအိုရီတစ်ခုဖြစ်သည့် 'ကြာကြာနေ များများသုံး' ဟူသော အဆိုနှင့် နှိုင်း

ဇယား(က)

Tourist Arrivals

	2002	2003
Yangon Entry Point	212468	198435
Mandalay & Bagan Gateways	4744	7175
Border Tourism	270278	391405
Grand Total	487490	597015

Source : MHT

ယှဉ်ပါက လူတစ်ဦး တစ်နေ့ပျမ်းမျှ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၀ မျှ သုံးစွဲပြီး လူတစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှ ၇.၅ ရက်ခန့် နေထိုင်လည်ပတ်ခဲ့သည်ဟု တရားဝင်စာရင်းဇယားများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ထို့ကြောင့် ခရီးသွားဧည့်သည်များ နေ့စဉ်သုံးစွဲမှု ပိုမိုလာစေရန် အချိန်ကာလ ပိုမိုကြာရှည်စွာ နေထိုင်လာအောင် ဆွဲဆောင်မှုပြုရမည် ဖြစ်ပေသည်။ **ပုံ(ခ)**

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားများသည် ရက်ကြာကြာ နေထိုင်သော်လည်း တစ်ဦးချင်း အသုံးနည်းပါးပါက ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ဝင်ငွေ တိုးတက်ရရှိရန် မလွယ်ကူနိုင်သောကြောင့် ခရီးသွားဧည့်သည်များ ငွေကြေး ပိုမိုသုံးစွဲလာရန် ဈေးဝယ်နိုင်သော နေရာများ စီစဉ်ထားခြင်း၊ ဖျော်ဖြေရေးအစီအစဉ်များ တိုးမြှင့်ခြင်း စသည်တို့ ပိုမိုပြုလုပ်၍ ဆွဲဆောင်ရန် လိုအပ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူများက ဆိုသည်။

စင်ကာပူ၊ ဘန်ကောက် စသည့် ဒေသတွင်းနိုင်ငံများမှ မြို့ကြီးများသို့ လာရောက်လည်ပတ်သည့် ဧည့်သည်မှန်သမျှသည် အနိမ့်ဆုံး ဒေါ်လာ ၁၀၀ ဖိုးမျှ ဝယ်ယူလေ့ရှိသည်ဟု ဟိုတယ်/ခရီးမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။ ယုတ်စွအဆုံး မြန်မာနိုင်ငံသားများသည်ပင်လျှင် ထိုနိုင်ငံများ၌ အနိမ့်ဆုံး ဒေါ်လာ ၁၀၀ ဖိုးခန့် ဝယ်ယူလေ့ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ထို့ကြောင့် ခရီးသည်များ တစ်ဦးချင်း အသုံးစရိတ် ပိုမိုလာစေရန် နိုင်ငံအလိုက်၊ ဒေသအလိုက် ကိုယ်စားပြုသည့် ရိုးရာ အမှတ်တရပစ္စည်းများ ပိုမိုထုတ်လုပ်ရမည့်အပြင် အဆိုပါပစ္စည်းများ၏ ဈေးနှုန်းနှင့် အရည်အသွေးမှာလည်း ဝယ်ယူသူများအတွက် အဆင်ပြေစေရမည်ဟု ခရီးသွားလောကအတွင်းမှ သုံးသပ်ကြသည်။ ဤသည်မှာလည်း ၎င်းတို့၏ အတွေ့အကြုံအရ မြန်မာနိုင်ငံနည်းတူ ဒေသတွင်းနိုင်ငံများတွင်လည်း အလားတူပစ္စည်းများ ပြုလုပ်ရောင်းချလျက်ရှိသောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင် ဖျော်ဖြေရေးကဏ္ဍမှာလည်း လွန်စွာ နည်းပါးလျက်ရှိသည်ကို တွေ့မြင်နိုင်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် ရိုးရာအနုပညာဆိုင်ရာ ဖျော်ဖြေမှုနည်းပါးပြီး ရုပ်သေးသဘင် ဖျော်ဖြေတင်ဆက်မှုကိုသာ ပုဂံ၊ မန္တလေး စသည့် ဒေသတို့တွင် တွေ့မြင်နိုင်သည်။ အထူးသဖြင့် ဗီယက်နမ်၊ ကမ္ဘောဒီးယား စသည့်နိုင်ငံများတွင်လည်း ရုပ်သေးဖျော်ဖြေရေးအစီအစဉ်များ ပြုလုပ်လျက်ရှိသောကြောင့် ခရီးသွားဧည့်သည်များအား ယခုထက်ပို၍ ဆွဲဆောင်နိုင်ရန် ခေတ်မီပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ လိုအပ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းဟူသည်မှာ နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားများ၏ အိတ်ကပ်အတွင်းမှ ပိုက်ဆံထွက်လာအောင် ဆွဲဆောင်ပြုလုပ်ရသော သဘောရှိသည်ဟု အဆိုပါလောကသားများက ဆိုကြသည်။ ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခုတွင် တစ်နေ့တာ လည်ပတ်ပြီးစီး၍ ညအချိန်အခါတွင် ည ၈ နာရီ၊ ၉ နာရီဆိုလျှင် အိပ်ရာဝင်တတ်ကြသော မြန်မာတို့၏ စရိုက်နှင့် ည ၂ နာရီ၊ ၃ နာရီမှ အိပ်ရာဝင်ပြီး မနက် ၉ နာရီ၊ ၁၀ နာရီထိ အိပ်စက်တတ်သော အချို့ နိုင်ငံခြားသားတို့၏သဘာဝ ကွဲပြားသည့်အတွက် ညအချိန်ကာလများတွင် ခရီးသွားများ ညည်းညူတတ်ကြသည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ထို့အတွက် Night Life ဆိုသည်နှင့် အတွေးမခေါင်သင့်ကြောင်း၊ ဥပမာ– ဘန်ကောက်၌ ည ၁ နာရီအချိန်၌ပင်

ဇယား(ခ)

TOURISM INCOME

	2002 (US$)	2003 (US$)
Total Earnings	99 M	116 M
Average Expenditure Per Person Per Day	80	80
Average Length of Stay	7.5	7.5

Source : MHT

ဈေးဝယ်ထွက်ချင်သည်ဖြစ်စေ၊ စားသောက်ဆိုင် သွားချင်သည်ဖြစ်စေ လွယ်လွယ်ကူကူရှိကြောင်း၊ အင်ဒိုနီးရှား၏ နာမည်ကျော် ဘာလီကျွန်းကမ်းခြေတစ်လျှောက်တွင် ညဥ့်နက်သန်းခေါင်လမ်းလျှောက်ရင်း ပင်လယ်စာ အစားအသောက်မျိုးစုံ ဝယ်ယူစားသောက်နိုင်ခြင်း၊ ဆိုင်များမှ ချက်ပြုတ်ပေးခြင်း စသည်ဖြင့် ဝန်ဆောင်မှု အလျှံပယ်ရရှိနိုင်သည်ဟု ၎င်းက ပြောကြားသည်။ ထို့ကြောင့် ဖျော်ဖြေရေးဟူသည်မှာ Disco၊ ကာရာအိုကေမှသည် အစားအသောက်များကို အမျိုးအမည်စုံ ရရှိနိုင်သည်အထိ ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဝါရင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

အကျိုးအမြတ်

ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခြင်းကြောင့် နိုင်ငံ့ဝင်ငွေ တိုးပွားလာသည်နှင့်အမျှ သက်ဆိုင်ရာ ဒေသ၏ လူတန်းစားအလွှာအသီးသီးသည်လည်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို အမှီပြု၍ တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေ တိုးတက်လာနိုင်သည်ဟု အခြေခံစီးပွားရေးသီအိုရီကို နားလည်ထားသူတိုင်း သိရှိနိုင်ပေသည်။ ထင်သာမြင်သာဆုံး အချက်တစ်ခုအနေဖြင့် ပုဂံဒေသခရီးသွားလုပ်ငန်း မဖွံ့ဖြိုးမီကာလ၌ အခြားသော အညာကျေးလက်များကဲ့သို့ အသက်မွေးမှုခက်ခဲသော်လည်း ယနေ့အချိန်တွင် ပုဂံသည် အခြား အညာဒေသများနှင့်ယှဉ်လျှင် ထိပ်ဆုံးသို့ ရောက်ရှိသွားသည်ကိုကြည့်လျှင် သိနိုင်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် ကလေးသူငယ်များသည်ပင်လျှင် ယနေ့အချိန်တွင် ဘာသာစကား လေးငါးမျိုးခန့် ထမင်းစားရေသောက် တတ်ကျွမ်းလာကြသည်မှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။

အခြေခံစီးပွားရေးသီအိုရီအရ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဟူသည်မှာ ဝန်ဆောင်မှု (Service) လုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး Service ဟူသည်မှာ ကုန်ခန်းသွားသည်မရှိဘဲ မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော အခြေခံအဆောက်အဦများ ပြည့်စုံလာသည်နှင့်အမျှ တိုးလာသော ခရီးသည်တိုင်းကို လက်ခံနိုင်စွမ်း ရှိပေသည်။ ဥပမာဆိုရလျှင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ သဘာဝတွင်းထွက် သယံဇာတများ ဟူသည်မှာ အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ လျော့နည်းကုန်ခန်းသွားနိုင်သော်လည်း ပုဂံနေဝင်ချိန်ဆည်းဆာ (Sunset) ကို လူဦးရေ မည်ရွေ့မည်မျှက အချိန်ကာလ သတ်မှတ်ချက်မရှိဘဲ မည်ရွေ့မည်မျှ ကြာရှည်ကြည့်ရှုသော်လည်း ကုန်ခန်းမသွားနိုင်သည့်သဘောပင် ဖြစ်သည်ဟု ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဥပမာပေး ရှင်းပြသည်။

ထိန်းသိမ်းရေး

မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်ဖြစ်စေ အရင်းအမြစ်များ ထိန်းသိမ်းရေးသည် သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် လွန်စွာ အရေးကြီးပေသည်။ အထူးသဖြင့် ခရီးစဉ်ဒေသများအတွင်းရှိ အရင်းအမြစ်များ ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းနိုင်မှုသည် နိုင်ငံအတွက်သာမကဒေသအကျိုးစီးပွားအတွက်ပါ ကာကွယ်ရာရောက်ပေသည်။ ရှမ်းပြည်နယ် အင်းလေးကန်ဒေသအတွင်းသို့ ရေစီးဝင်မှု နည်းပါးလာမှုများအတွက် ရေဝေရေလဲအစီအမံများပြုလုပ်ထားရသည်။ ပုဂံရှေးဟောင်းယဉ်ကျေးမှုနယ်မြေရှိ ပုဂံလေယာဉ်ကွင်းသည်ပင်လျှင် နောင်တစ်ချိန် ခရီးသည် လာရောက်မှု များပြားလာခြင်းကြောင့် ဂျက်လေယာဉ်များ မိနစ်ခြား အတက်အဆင်းများ ပြုလုပ်လာခဲ့လျှင် လေထုနှင့် အသံဆူညံမှု (Pollution) များကာ ရေရှည်တွင် ရှေးဟောင်းယဉ်ကျေးမှုအဆောက်အအုံများ တည်တံ့ရေးကို ကြီးစွာ အဟန့်အတား ဖြစ်စေမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဧရာဝတီမြစ်အနောက်ဘက်ကမ်းရှိ ပုဂံနှင့် အနီးစပ်ဆုံး ပခုက္ကူလေယာဉ်ကွင်းကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ဤအချက်ကို ကြိုတင်ကာကွယ်နိုင်မည် ဖြစ်သည်ဟု ပညာရှင်တစ်ဦးက အကြံပြုသုံးသပ်သည်။ အလားတူ အဏ္ဏဝါခရီးသွားလုပ်ငန်းကဲ့သို့ အလားအလာကောင်းများ ပေါ်ထွန်းစပြုလာသည့် ကမ်းရိုးတန်းဒေသ မြိတ်

ပုဂံရောက် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များ

ကျွန်းစုများကိုလည်း ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းများ မဖြစ်မနေ လုပ်ဆောင်သွားရမည် ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး

ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက်ဖြစ်စေ၊ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်ဖြစ်စေ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဟူသည်မှာ တစ်နည်းအားဖြင့် လူသိများအောင် ပြုလုပ်ခြင်းပင်ဖြစ်သည်ဟု သိအိုရီများက ဆိုသည်။ ယနေ့အချိန်တွင် ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီများနှင့် ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ထားသော မြန်မာ့ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကော်မတီသည် ခရီးသွားများ ပိုမိုလာရောက်စေရန် ကြိုးပမ်းလျက်ရှိသည်ဟု သက်ဆိုင်သည့် သတင်းရပ်ကွက်မှ သိရသည်။ သို့ရာတွင် လူသိများအောင် ဆောင်ရွက်ရာတွင် ကြုံတွေ့ရသော အခက်အခဲမှာ ရန်ပုံငွေ နည်းပါးခြင်းပင်ဖြစ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ထိုင်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်မူ ယင်းကဲ့သို့ ဘုတ်အဖွဲ့အစည်းများက ဒေါ်လာ သန်းချီ အသုံးပြုကာ ဈေးကွက်ရှာဖွေနိုင်ခြင်းကြောင့် ထိုင်းခရီးသွားလုပ်ငန်းအောင်မြင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

မိမိဒေသအတွက် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး ဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိဒေသသည် အခြား အာရှဒေသတွင်း ခရီးစဉ်များထက် ဈေးနှုန်းပိုမိုသက်သာကြောင်း ခရီးသွားများအား အသိပေးဆွဲဆောင်ရန်လည်း အရေးကြီးသည်ဟု လေကြောင်းကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဒေသတွင်းနိုင်ငံများတွင် ဈေးနှုန်းသက်သာသော လေကြောင်းလိုင်းများ ပေါ်ထွန်းလာမှုကြောင့် စရိတ်ပိုမိုသက်သာသော အခြား အာရှနိုင်ငံများသို့ ရွေးချယ်သွားလာနိုင်ကြပြီဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ မည်သို့ပင်ဆိုစေ မြန်မာနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံတကာ လေကြောင်းလိုင်းသစ်များ

ဇယား(ဂ)

Licensed Tourist Transportation

(a) Coach (26 to 50 seater)	96
(b) Mini Bus (21 to 25 seater)	23
(c) Van (7 to 20 seater)	41
(d) Saloon (3 to 5 seater)	21
(e) Motor Boat	173
(f) Boat	3
(g) Yacht	43
(h) Hot Air Balloon	1
Total	401

Source : MHT

ပြေးဆွဲလျက်ရှိသည့်အပြင် ထပ်မံပေါ်ပေါက်ဖွယ် အလားအလာကောင်းများ ရှိနေသောကြောင့် မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်း ယခုထက် ပိုမိုဦးမော့လာဖွယ် ရှိနေပြီဖြစ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းလောကအတွင်းမှ ခန့်မှန်းသုံးသပ်ကြသည်။

အားနည်းချက်

မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ရေရှည်ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်သင့်သည့် အခြေခံအဆောက်အဦများနည်းတူ လတ်တလော ပြုပြင်ဆောင်ရွက်သင့်သည့် အခြေအနေများလည်း ရှိပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ခရီးသွားဧည့်သည် တစ်သန်းမျှ လာရောက်လည်ပတ်ရန် မျှော်မှန်းထားရှိမှုနှင့် ချိန်ထိုးမည်ဆိုပါက ခရီးသွားရာသီကာလမျိုးတွင် ပြည်တွင်း လေယာဉ်ကြောင်းခရီးစဉ်များနှင့် ကုန်လမ်းပို့ဆောင်ရေးကဏ္ဍများ အခက်အခဲရှိနိုင်ကြောင်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံအဝန်း ဆက်သွယ်ဖောက်လုပ်လာသော လမ်းမကြီးများနည်းတူ ပို့ဆောင်ရေးကဏ္ဍအတွက် ယာဉ်၊ ရထားများလည်း လိုက်လျောညီထွေ တိုးပွားလာရန် လိုအပ်မည်ဟု အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က သုံးသပ်ပြောကြားသည်။ **ပုံ(ဂ)**

သုံးသပ်ချက်

ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးဟုဆိုသည့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဟူသည်မှာ အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားအတွက် အမှန်တကယ် အထောက်အကူပြုနိုင်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် မြန်မာ့ရေမြေသဘာဝနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များကို နည်းလမ်းမှန်မှန်နှင့် အကျိုးရှိရှိ အသုံးချရန်လည်း လိုအပ်ပေသည်။ ရှိရင်းစွဲ ခရီးသွားဒေသများအပြင် ဇရာဝတီမြစ်ကြောင်းနှင့် ဧရာဝတီမြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသကဲ့သို့ ခရီးစဉ်ဒေသအသစ်များဖြင့် ဆွဲဆောင်လုပ်ကိုင်နိုင်သော အခြေအနေများကို ဖော်ထုတ်ပြီး အနာဂတ် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မြှင့်တင်သွားနိုင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ နိဂုံးချုပ်ဆိုရလျှင် ဖြည့်ဆည်းသင့်သည်များကို ဖြည့်ဆည်းခြင်း၊ ထိန်းသိမ်းသင့်သည်တို့ကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းသည်ပင်လျှင် အနာဂတ် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် အလားအလာကောင်းများပင် ဖြစ်ပါသည်။

ထိုက်အောင်

ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီး၏ ကုန်သွယ်မှုလုပ်ငန်းဟုဆိုရာတွင် ကုန်ပစ္စည်းများနှင့် ဆက်စပ်သော ကုန်သွယ်မှု Trade in Goods နှင့် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး Trade in Services ဟူ၍ရှိရာ ခရီးသွားလုပ်ငန်း (Tourism) ဟူသည်မှာလည်း ဝန်ဆောင်မှုပေးရသော ကုန်သွယ်ရေး ဖြစ်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု အရှိန်အဟုန်ကောင်းသောနိုင်ငံများ၏ အမျိုးသားကုန်ထုတ်လုပ်မှု (GDP) တွင် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများမှ ရာခိုင်နှုန်းအများစု ပါဝင်လျက်ရှိသည်ကို တွေ့မြင်နိုင်သည်။ ထို့ကြောင့် အခြေအနေကောင်းများ ပိုင်ဆိုင်ထားရှိသော မြန်မာနိုင်ငံအနေဖြင့် ယခုလက်ရှိ ခရီးသွားလုပ်ငန်းမှ ဝင်ငွေနှင့် ချိန်ထိုးမည်ဆိုက လွန်စွာ နည်းပါးနေသေးသည့်အတွက် ယခုထက် တိုးမြှင့်လုပ်ကိုင်ရန် လိုအပ်နေပါသည်။

မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်း သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေး

ထိုက်အောင်

ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များ စိတ်ဝင်စားသည့် တောင်ကြီးမီးပုံးပျံပွဲ

၂၀၀၃-ရီပျူး

၂၀၀၃-၀၄ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွက် မြန်မာခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ စုစုပေါင်း ဝင်ငွေအရပ်ရပ်သည် အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၁၆ သန်းမျှ ရရှိခဲ့ပြီး ပြီးခဲ့သည့် ၂၀၀၂-၀၃ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်ထက် ၁၆ သန်းမျှ ပိုမိုရရှိခဲ့သည်။ ယခုနှစ် ၂၀၀၄-၀၅ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်အတွက်မူ အနိမ့်ဆုံး ခန့်မှန်းခြေသည် သန်း ၁၅၀ မျှ ရရှိလာရန် ရည်ရွယ်ထားကြောင်း ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။ မြန်မာနိုင်ငံခရီးသွားလုပ်ငန်းအနေဖြင့် ဧည့်သည်တစ်သန်း လာရောက်စေရေးဟူသော ရည်မှန်းချက်ချမှတ် လုပ်ဆောင်လျက်ရှိရာတွင် ရန်ကုန်၊ မန္တလေး၊ ပုဂံ အပါအဝင် နယ်စပ်ဒေသဝင်ပေါက်များမှ ဝင်ရောက်ခဲ့သော အရေအတွက်သည် ပြီးခဲ့သည့်နှစ်ထက် ပိုမိုလာခဲ့သော်လည်း ရန်ကုန်ဝင်ပေါက်မှ ဝင်ရောက်သော အရေအတွက်သည် ဒေသတွင်း ဂယက်များ (ဆားစ်၊ ဘာလီဗုံးကွဲမှု)နှင့် စပ်လျဉ်း၍ အနည်းငယ်မျှ ကျဆင်းသွားသည်ကို နှစ်ချုပ်စာရင်းဇယားများက ဖော်ပြနေပါသည်။ **ပုံ(က)**

ဝင်ငွေရှာဖွေရေး

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ဝင်ရောက်လည်ပတ်မည့် နိုင်ငံခြားသား ခရီးသွားများ၏ ဗီဇာသက်တမ်းကို ၂၈ ရက်မျှ သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းထားသဖြင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းသီအိုရီတစ်ခုဖြစ်သည့် 'ကြာကြာနေ များများသုံး' ဟူသော အဆိုနှင့် နှိုင်း

ဇယား(က)

Tourist Arrivals

	2002	2003
Yangon Entry Point	212468	198435
Mandalay & Bagan Gateways	4744	7175
Border Tourism	270278	391405
Grand Total	487490	597015

Source : MHT

ယှဉ်ပါက လူတစ်ဦး တစ်နေ့ပျမ်းမျှ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၈၀ မျှ သုံးစွဲပြီး လူတစ်ဦးလျှင် ပျမ်းမျှ ၇.၅ ရက်ခန့် နေထိုင်လည်ပတ်ခဲ့သည်ဟု တရားဝင်စာရင်းဇယားများတွင် ဖော်ပြထားသည်။

ထို့ကြောင့် ခရီးသွားဧည့်သည်များ နေ့စဉ်သုံးစွဲမှု ပိုမိုလာစေရန် အချိန်ကာလပိုမိုကြာရှည်စွာ နေထိုင်လာအောင် ဆွဲဆောင်မှုပြုရမည် ဖြစ်ပေသည်။ **ပုံ(ခ)**

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းသို့ ဝင်ရောက်လာသော နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားများသည် ရက်ကြာကြာ နေထိုင်သော်လည်း တစ်ဦးချင်း အသုံးနည်းပါးပါက ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ဝင်ငွေ တိုးတက်ရရှိရန် မလွယ်ကူနိုင်သောကြောင့် ခရီးသွားဧည့်သည်များ ငွေကြေး ပိုမိုသုံးစွဲလာရန် ဈေးဝယ်နိုင်သောနေရာများ စီစဉ်ထားခြင်း၊ ဖျော်ဖြေရေးအစီအစဉ်များ တိုးမြှင့်ခြင်း စသည်တို့ ပိုမိုပြုလုပ်၍ ဆွဲဆောင်ရန် လိုအပ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်သူများက ဆိုသည်။

စင်ကာပူ၊ ဘန်ကောက် စသည့် ဒေသတွင်းနိုင်ငံများမှ မြို့ကြီးများသို့ လာရောက်လည်ပတ်သည့် ဧည့်သည်မှန်သမျှသည် အနိမ့်ဆုံး ဒေါ်လာ ၁၀၀ ဖိုးမျှ ဝယ်ယူလေ့ရှိသည်ဟု ဟိုတယ်/ခရီးမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဆိုသည်။ ယုတ်စွအဆုံး မြန်မာနိုင်ငံသားများသည်ပင်လျှင် ထိုနိုင်ငံများ၌ အနိမ့်ဆုံး ဒေါ်လာ ၁၀၀ ဖိုးခန့် ဝယ်ယူလေ့ရှိသည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။

ထို့ကြောင့် ခရီးသည်များ တစ်ဦးချင်း အသုံးစရိတ် ပိုမိုလာစေရန် နိုင်ငံအလိုက်၊ ဒေသအလိုက် ကိုယ်စားပြုသည့် ရိုးရာအမှတ်တရပစ္စည်းများ ပိုမိုထုတ်လုပ်ရမည့်အပြင် အဆိုပါပစ္စည်းများ၏ ဈေးနှုန်းနှင့် အရည်အသွေးမှာလည်း ဝယ်ယူသူများအတွက် အဆင်ပြေစေရမည်ဟု ခရီးသွားလောကအတွင်းမှ သုံးသပ်ကြသည်။ ဤသည်မှာလည်း ၎င်းတို့၏ အတွေ့အကြုံအရ မြန်မာနိုင်ငံနည်းတူ ဒေသတွင်းနိုင်ငံများတွင်လည်း အလားတူပစ္စည်းများ ပြုလုပ်ရောင်းချလျက်ရှိသောကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်ဟု ဆိုသည်။

မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင် ဖျော်ဖြေရေးကဏ္ဍမှာလည်း လွန်စွာ နည်းပါးလျက်ရှိသည်ကို တွေ့မြင်နိုင်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် ရိုးရာအနုပညာဆိုင်ရာ ဖျော်ဖြေမှုနည်းပါးပြီး ရုပ်သေးသဘင်ဖျော်ဖြေတင်ဆက်မှုကိုသာ ပုဂံ၊ မန္တလေး စသည့် ဒေသတို့တွင် တွေ့မြင်နိုင်သည်။ အထူးသဖြင့် ဗီယက်နမ်၊ ကမ္ဘောဒီးယား စသည့်နိုင်ငံများတွင်လည်း ရုပ်သေးဖျော်ဖြေရေးအစီအစဉ်များ ပြုလုပ်လျက်ရှိသောကြောင့် ခရီးသွားဧည့်သည်များအား ယခုထက်ပို၍ ဆွဲဆောင်နိုင်ရန် ခေတ်မီပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုများ လိုအပ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ပညာရှင်တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

ခရီးသွားလုပ်ငန်းဟူသည်မှာ နိုင်ငံခြားသားခရီးသွားများ၏ အိတ်ကပ်အတွင်းမှ ပိုက်ဆံထွက်လာအောင် ဆွဲဆောင်ပြုလုပ်ရသော သဘောရှိသည်ဟု အဆိုပါလောကသားများက ဆိုကြသည်။ ခရီးစဉ်ဒေသတစ်ခုတွင် တစ်နေ့တာ လည်ပတ်ပြီးစီး၍ ညအချိန်အခါတွင် ည ၈ နာရီ၊ ၉ နာရီဆိုလျှင် အိပ်ရာဝင်တတ်ကြသော မြန်မာတို့၏ စရိုက်နှင့် ည ၂ နာရီ၊ ၃ နာရီမှ အိပ်ရာဝင်ပြီး မနက် ၉ နာရီ၊ ၁၀ နာရီထိ အိပ်စက်တတ်သော အချို့ နိုင်ငံခြားသားတို့၏သဘာဝ ကွဲပြားသည့်အတွက် ညအချိန်ကာလများတွင် ခရီးသွားများ ညည်းညူတတ်ကြသည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။

ထို့အတွက် Night Life ဆိုသည်နှင့် အတွေးမခေါင်သင့်ကြောင်း၊ ဥပမာ– ဘန်ကောက်၌ ည ၁ နာရီအချိန်၌ပင်

ဇယား(ခ)

TOURISM INCOME

	2002 (US$)	2003 (US$)
Total Earnings	99 M	116 M
Average Expenditure Per Person Per Day	80	80
Average Length of Stay	7.5	7.5

Source : MHT

ဈေးဝယ်ထွက်ချင်သည်ဖြစ်စေ၊ စားသောက်ဆိုင် သွားချင်သည်ဖြစ်စေ လွယ်လွယ်ကူကူ ရှိကြောင်း၊ အင်ဒိုနီးရှား၏ နာမည်ကျော် ဘာလီကျွန်းကမ်းခြေတစ်လျှောက်တွင် ညဥ့်နက်သန်းခေါင်လမ်းလျှောက်ရင်း ပင်လယ်စာ အစားအသောက်မျိုးစုံ ဝယ်ယူစားသောက်နိုင်ခြင်း၊ ဆိုင်များမှ ချက်ပြုတ်ပေးခြင်း စသည်ဖြင့် ဝန်ဆောင်မှု အလျှံပယ် ရရှိနိုင်သည်ဟု ၎င်းက ပြောကြားသည်။ ထို့ကြောင့် ဖျော်ဖြေရေးဟူသည်မှာ Disco၊ ကာရာအိုကေမှသည် အစားအသောက်များကို အမျိုးအမည်စုံ ရရှိနိုင်သည်အထိ ဆိုလိုခြင်းဖြစ်သည်ဟု ဝါရင့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်များက ပြောကြားသည်။

အကျိုးအမြတ်

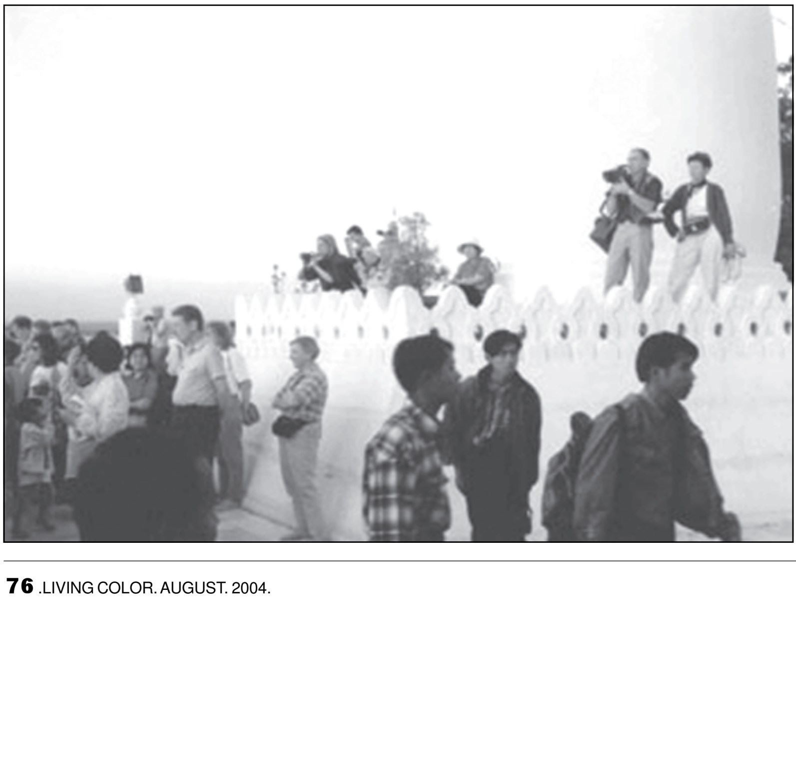
ခရီးသွားလုပ်ငန်း ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ခြင်းကြောင့် နိုင်ငံ့ဝင်ငွေ တိုးပွားလာသည်နှင့်အမျှ သက်ဆိုင်ရာ ဒေသ၏ လူတန်းစား အလွှာအသီးသီးသည်လည်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို အမှီပြု၍ တစ်ဦးချင်းဝင်ငွေ တိုးတက်လာနိုင်သည်ဟု အခြေခံစီးပွားရေးသီအိုရီကို နားလည်ထားသူတိုင်း သိရှိနိုင်ပေသည်။ ထင်သာမြင်သာဆုံး အချက်တစ်ခုအနေဖြင့် ပုဂံဒေသခရီးသွားလုပ်ငန်း မဖွံ့ဖြိုးမီကာလ၌ အခြားသော အညာကျေးလက်များကဲ့သို့ အသက်မွေးမှု ခက်ခဲသော်လည်း ယနေ့အချိန်တွင် ပုဂံသည် အခြား အညာဒေသများနှင့်ယှဉ်လျှင် ထိပ်ဆုံးသို့ ရောက်ရှိသွားသည်ကိုကြည့်လျှင် သိနိုင်ပေသည်။ အထူးသဖြင့် ကလေးသူငယ်များသည်ပင်လျှင် ယနေ့အချိန်တွင် ဘာသာစကား လေးငါးမျိုးခန့် ထမင်းစားရေသောက် တတ်ကျွမ်းလာကြသည်မှာ ခရီးသွားလုပ်ငန်း၏ အကျိုးကျေးဇူးများဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။

အခြေခံစီးပွားရေးသီအိုရီအရ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဟူသည်မှာ ဝန်ဆောင်မှု (Service) လုပ်ငန်းဖြစ်ပြီး Service ဟူသည်မှာ ကုန်ခန်းသွားသည်မရှိဘဲ မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် လိုအပ်သော အခြေခံအဆောက်အဦများ ပြည့်စုံလာသည်နှင့်အမျှ တိုးလာသော ခရီးသည်တိုင်းကို လက်ခံနိုင်စွမ်း ရှိပေသည်။ ဥပမာဆိုရလျှင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ သဘာဝတွင်းထွက် သယံဇာတများ ဟူသည်မှာ အချိန်ကြာလာသည်နှင့်အမျှ လျော့နည်းကုန်ခန်းသွားနိုင်သော်လည်း ပုဂံနေဝင်ချိန်ဆည်းဆာ (Sunset) ကို လူဦးရေ မည်ရွေ့မည်မျှက အချိန်ကာလ သတ်မှတ်ချက်မရှိဘဲ မည်ရွေ့မည်မျှ ကြာရှည်ကြည့်ရှုသော်လည်း ကုန်ခန်းမသွားနိုင်သည့်သဘောပင် ဖြစ်သည်ဟု ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးလုပ်ငန်းဝန်ကြီးဌာနမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ဥပမာပေး ရှင်းပြသည်။

ထိန်းသိမ်းရေး

မည်သည့်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်ဖြစ်စေ အရင်းအမြစ်များ ထိန်းသိမ်းရေးသည် သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်းများ ရေရှည်ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် လွန်စွာ အရေးကြီးပေသည်။ အထူးသဖြင့် ခရီးစဉ်ဒေသများအတွင်းရှိ အရင်းအမြစ်များ ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းနိုင်မှုသည် နိုင်ငံအတွက်သာမက ဒေသအကျိုးစီးပွားအတွက်ပါ ကာကွယ်ရာရောက်ပေသည်။ ရှမ်းပြည်နယ် အင်းလေးကန်ဒေသအတွင်းသို့ ရေစီးဝင်မှု နည်းပါးလာမှုများအတွက် ရေဝေရေလဲအစီအမံများ ပြုလုပ်ထားရသည်။ ပုဂံရှေးဟောင်းယဉ်ကျေးမှုနယ်မြေရှိ ပုဂံလေယာဉ်ကွင်းသည်ပင်လျှင် နောင်တစ်ချိန် ခရီးသည် လာရောက်မှု များပြားလာခြင်းကြောင့် ဂျက်လေယာဉ်များ မိနစ်ခြား အတက်အဆင်းများ ပြုလုပ်လာခဲ့လျှင် လေထုနှင့် အသံဆူညံမှု (Pollution) များကာ ရေရှည်တွင် ရှေးဟောင်းယဉ်ကျေးမှုအဆောက်အအုံများ တည်တံ့ရေးကို ကြီးစွာ အဟန့်အတား ဖြစ်စေမည်ဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် ဧရာဝတီမြစ်အနောက်ဘက်ကမ်းရှိ ပုဂံနှင့် အနီးစပ်ဆုံး ပခုက္ကူလေယာဉ်ကွင်းကို အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ဤအချက်ကို ကြိုတင်ကာကွယ်နိုင်မည် ဖြစ်သည်ဟု ပညာရှင်တစ်ဦးက အကြံပြုသုံးသပ်သည်။ အလားတူ အဏ္ဏဝါခရီးသွားလုပ်ငန်းကဲ့သို့ အလားအလာကောင်းများ ပေါ်ထွန်းစပြုလာသည့် ကမ်းရိုးတန်းဒေသ မြိတ်

ပုဂံရောက် ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသည်များ



ဇယား(ဂ)

Licensed Tourist Transportation

(a) Coach (26 to 50 seater)	96
(b) Mini Bus (21 to 25 seater)	23
(c) Van (7 to 20 seater)	41
(d) Saloon (3 to 5 seater)	21
(e) Motor Boat	173
(f) Boat	3
(g) Yacht	43
(h) Hot Air Balloon	1
Total	401

Source : MHT

ကျွန်းစုများကိုလည်း ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းရေးလုပ်ငန်းများ မဖြစ်မနေ လုပ်ဆောင်သွားရမည် ဖြစ်သည်။

ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး

ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက်ဖြစ်စေ၊ မည်သည့်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက်ဖြစ်စေ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးဟူသည်မှာ တစ်နည်းအားဖြင့် လူသိများအောင် ပြုလုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်ဟု သိအိုရီများက ဆိုသည်။ ယနေ့အချိန်တွင် ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီများနှင့် ဖွဲ့စည်းတည်ထောင်ထားသော မြန်မာ့ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးကော်မတီသည် ခရီးသွားများ ပိုမိုလာရောက်စေရန် ကြိုးပမ်းလျက်ရှိသည်ဟု သက်ဆိုင်သည့် သတင်းရပ်ကွက်မှ သိရသည်။ သို့ရာတွင် လူသိများအောင် ဆောင်ရွက်ရာတွင် ကြုံတွေ့ရသော အခက်အခဲမှာ ရန်ပုံငွေ နည်းပါးခြင်းပင်ဖြစ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ဆိုသည်။ ထိုင်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်မူ ယင်းကဲ့သို့ ဘုတ်အဖွဲ့အစည်းများက ဒေါ်လာ သန်းချီ အသုံးပြုကာ ဈေးကွက်ရှာဖွေနိုင်ခြင်းကြောင့် ထိုင်းခရီးသွားလုပ်ငန်းအောင်မြင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ကြောင်း အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က ထပ်လောင်းပြောကြားသည်။

မိမိဒေသအတွက် ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး ဆောင်ရွက်ရာတွင် မိမိဒေသသည် အခြား အာရှဒေသတွင်း ခရီးစဉ်များထက် ဈေးနှုန်းပိုမိုသက်သာကြောင်း ခရီးသွားများအား အသိပေးဆွဲဆောင်ရန်လည်း အရေးကြီးသည်ဟု လေကြောင်းကုမ္ပဏီတစ်ခုမှ တာဝန်ရှိသူတစ်ဦးက ပြောကြားသည်။ ဒေသတွင်းနိုင်ငံများတွင် ဈေးနှုန်းသက်သာသော လေကြောင်းလိုင်းများ ပေါ်ထွန်းလာမှုကြောင့် စရိတ်ပိုမိုသက်သာသော အခြား အာရှနိုင်ငံများသို့ ရွေးချယ်သွားလာနိုင်ကြပြီဖြစ်သည်ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ မည်သို့ပင်ဆိုစေ မြန်မာနိုင်ငံတွင် နိုင်ငံတကာ လေကြောင်းလိုင်းသစ်များ ပြေးဆွဲလျက်ရှိသည့်အပြင် ထပ်မံပေါ်ပေါက်ဖွယ် အလားအလာကောင်းများ ရှိနေသောကြောင့် မြန်မာ့ခရီးသွားလုပ်ငန်း ယခုထက် ပိုမိုဦးမော့လာဖွယ် ရှိနေပြီဖြစ်သည်ဟု ခရီးသွားလုပ်ငန်းလောကအတွင်းမှ ခန့်မှန်းသုံးသပ်ကြသည်။

အားနည်းချက်

မြန်မာနိုင်ငံ ခရီးသွားလုပ်ငန်းဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် ရေရှည်ဖြည့်ဆည်းဆောင်ရွက်သင့်သည့် အခြေခံအဆောက်အဦများနည်းတူ လတ်တလော ပြုပြင်ဆောင်ရွက်သင့်သည့် အခြေအနေများလည်း ရှိပါသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် ၂၀၀၅ ခုနှစ်တွင် ခရီးသွားဧည့်သည် တစ်သန်းမျှ လာရောက်လည်ပတ်ရန် မျှော်မှန်းထားရှိမှုနှင့် ချိန်ထိုးမည်ဆိုပါက ခရီးသွားရာသီကာလမျိုးတွင် ပြည်တွင်း လေယာဉ်ကြောင်းခရီးစဉ်များနှင့် ကုန်လမ်းပို့ဆောင်ရေးကဏ္ဍများ အခက်အခဲရှိနိုင်ကြောင်း ခရီးသွားလုပ်ငန်းရှင်တစ်ဦးက ပြောဆိုသည်။ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံအဝန်း ဆက်သွယ်ဖောက်လုပ်လာသော လမ်းမကြီးများနည်းတူ ပို့ဆောင်ရေးကဏ္ဍအတွက် ယာဉ်၊ ရထားများလည်း လိုက်လျောညီထွေ တိုးပွားလာရန် လိုအပ်မည်ဟု အဆိုပါလုပ်ငန်းရှင်က သုံးသပ်ပြောကြားသည်။ **ပုံ(ဂ)**

သုံးသပ်ချက်

ဝန်ဆောင်မှုကုန်သွယ်ရေးဟုဆိုသည့် ခရီးသွားလုပ်ငန်းဟူသည်မှာ အမျိုးသားအကျိုးစီးပွားအတွက် အမှန်တကယ် အထောက်အကူပြုနိုင်သော လုပ်ငန်းတစ်ခုဖြစ်သည်။ ထို့ကြောင့် မြန်မာ့ရေမြေသဘာဝနှင့် ယဉ်ကျေးမှုအမွေအနှစ်များကို နည်းလမ်းမှန်မှန်နှင့် အကျိုးရှိရှိ အသုံးချရန်လည်း လိုအပ်ပေသည်။ ရှိရင်းစွဲ ခရီးသွားဒေသများအပြင် ဧရာဝတီမြစ်ကြောင်းနှင့် ဧရာဝတီမြစ်ဝကျွန်းပေါ်ဒေသကဲ့သို့ ခရီးစဉ်ဒေသအသစ်များဖြင့် ဆွဲဆောင်လုပ်ကိုင်နိုင်သော အခြေအနေများကို ဖော်ထုတ်ပြီး အနာဂတ် ခရီးသွားလုပ်ငန်းကို မြှင့်တင်သွားနိုင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။ နိဂုံးချုပ်ဆိုရလျှင် ဖြည့်ဆည်းသင့်သည်များကို ဖြည့်ဆည်းခြင်း၊ ထိန်းသိမ်းသင့်သည်တို့ကို ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းသည်ပင်လျှင် အနာဂတ် ခရီးသွားလုပ်ငန်းအတွက် အလားအလာကောင်းများပင် ဖြစ်ပါသည်။

ထိုက်အောင်

ဤကဏ္ဍတွင် . . . . . .
၈၄ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် အမျိုးသားစီးပွားရေးမူဝါဒ
၈၈ အနာဂတ်မြို့တော်ရန်ကုန် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး

နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် အမျိုးသားစီးပွားရေးမူဝါဒ

အဂ္ဂ

မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးအခြေခံကောင်းများ တည်ဆောက်နေမှုတွင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (FDI) ကဏ္ဍသည် နိုင်ငံ၏ အကျိုးစီးပွားဖြစ်ထွန်းရာ ဖြစ်ထွန်းကြောင်း ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်သော်လည်း ဈေးကွက်နှင့် သယံဇာတတို့အပေါ် အမှီပြု၍ ပြည်တွင်းကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍ (Domestic Manufacturing Sector) သို့မဟုတ် အခြေခံပို့ကုန်လုပ်ငန်းကဏ္ဍ (Primary Export Industries) နှစ်မျိုးအနက် မည်သည့်အခန်းကဏ္ဍတွင် ပိုမိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံခွင့်ပြုမည်ဆိုခြင်းမှာ များစွာ အရေးကြီးသော ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ရပ်ဖြစ်ပေသည်။

မြန်မာနိုင်ငံအပါအဝင် တတိယကမ္ဘာနိုင်ငံများ၏ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ များစွာ ကျယ်ပြန့်မှု မရှိသေးသော်လည်း နိုင်ငံ၏ ပေါကြွယ်ဝသော သဘာဝသယံဇာတအရင်းအမြစ်များ၏ ဆွဲဆောင်မှုကြောင့် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများ ဝင်ရောက်လာနိုင်ပါသည်။ ထိုကဲ့သို့ လာရောက်မှုအပေါ် အိမ်ရှင်နိုင်ငံများအနေဖြင့် စက်မှုအသွင်ပြောင်းလဲရေးအတွက် အခြေခံကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းများထက် ပြည်တွင်းကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းများတွင် ပါဝင်လာစေရန် သွင်းကုန်ခွန် (Traiff) နှင့် အခွန် (Tax) တို့တွင် အခွင့်ထူးပေး၍ ဆွဲဆောင်ကြရသည်။ အထူးသဖြင့် အခြေခံ

ပို့ကုန်လုပ်ငန်းတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းဖြင့် အခွန်ရော အခကြေးငွေ (Royalities) ရရှိနိုင်သော်လည်း လက်ခံခွင့်ပြုမှု နည်းပါးကြောင်း အရှေ့တောင်အာရှရေးရာ စီးပွားရေးကျွမ်းကျင်သူတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

ဤနေရာတွင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် အိမ်ရှင်နိုင်ငံများအနေဖြင့် အမျိုးသားစီးပွားရေးဝါဒ (Economic Nationalism)နှင့် ချိန်ထိုး လက်ခံမှုများ ပြုလုပ်လေ့ရှိသည်ကို တွေ့ရှိရသည် ဟု ၎င်းက ဆိုသည်။ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏ သဘောသဘာဝတွင် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးအမြတ် ပုံသေဖြစ်၍ တစ်ဖက်မှ မြတ်လျှင် တစ်ဖက်မှ ရှုံးသည်ဆိုသော အယူအဆသည် အမျိုးသားစီးပွားရေးဝါဒအခြေခံပင်ဖြစ်ကြောင်း အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်မှ စီးပွားရေးကျွမ်းကျင်သူပညာရှင် တစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

အမှန်တကယ်တွင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကြောင့် စီးပွားရေးတိုးတက်ခြင်းနှင့် အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိပုံကို အချိန်ကာလအတော်ကြာမှ သိရှိနိုင်သောကြောင့် အထက်ပါနည်းလမ်းဖြင့် တွက်ချက်၍ မရရှိနိုင်ကြောင်း ၎င်းက ဆိုသည်။

ထို့ကြောင့် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့်အတူ ထုတ်လုပ်မှု (Output) ခွဲဝေသတ်မှတ်ရာတွင် အချိန်ကာလကိုလိုက်၍ အောက်ပါအတိုင်း ခွဲခြားနိုင်ပေသည်။

(က) နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၏ အကျိုးအမြတ်ကြောင့် အမျိုးသားစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအပြင် စုစုပေါင်းထုတ်လုပ်မှု တိုးတက်လာခြင်း၊

(ခ) မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့ သဘာဝသယံဇာတကြွယ်ဝသော နိုင်ငံ၏ အခြေခံပို့ကုန်ကဏ္ဍတွင် ပြည်တွင်းအရင်းအနှီးနှင့် ပြည်ပအတတ်ပညာ အသုံးပြုခြင်းဖြင့် ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းအား (Productivity) ပိုမိုတိုးတက်လာကာ နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးမြတ်ရှိစေခြင်း၊

(ဂ) မြန်မာနိုင်ငံကဲ့သို့ တတိယကမ္ဘာ့နိုင်ငံများတွင် ပြည်တွင်းဈေးကွက် အကန့်အသတ်ရှိနေခြင်းကြောင့် အရင်းအနှီးနှင့် အတတ်ပညာကို ပြည်တွင်းသုံးကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍများတွင် အသုံးပြုပါက အတိုင်းအတာတစ်ခုထက် ကျော်လွန်ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းမရှိခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်သည်။

အထူးသဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းကဏ္ဍများတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရန် မက်လုံးပေးဆွဲဆောင်မှုကြောင့် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လွဲချော်ခြင်းနှင့်အတူ ဖြစ်ပေါ်လာသော ဆုံးရှုံးမှုကို အိမ်ရှင်နိုင်ငံမှ တာဝန်ယူလိုက်သကဲ့သို့ ဖြစ်နေကြောင်း အရှေ့တောင်အာရှ စီးပွားရေးကျွမ်းကျင်သူတစ်ဦးက သုံးသပ်သည်။

အိမ်ရှင်နိုင်ငံများအနေဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကဏ္ဍတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံစေခြင်းဖြင့် နိုင်ငံခြားငွေ အပိုမကုန်ဘဲ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ရရှိနိုင်သည်ဟု ယေဘုယျဆိုဖွယ်ရာ ရှိသော်လည်း ၎င်း၏ နောက်ဆက်တွဲအကျိုးဆက်များကို သတိပြုဆင်ခြင်သင့်ပေသည်။ ဥပမာ– ပြည်တွင်းဈေးကွက် သေးငယ်ခြင်းနှင့်အတူ ခေတ်မီထုတ်လုပ်မှုစရိတ်များကြောင့် ကုန်ကျစရိတ်ကြီးမြင့်ပြီး ပြည်တွင်းစားသုံးမှုကို ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးဖြစ်စေခြင်း၊ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူကလည်းရရှိသော အမြတ်အစွန်းကို ပြည်ပသို့ ထုတ်ယူခြင်းကြောင့် ရေရှည်တွင် နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်ရေး ငွေပေးငွေယူရှင်းတမ်းတွင် အခက်အခဲများ ဖြစ်ပေါ်စေခြင်း စသည်တို့ ဖြစ်သည်။

နိုင်ငံတစ်ခု၏ အမျိုးသား အကျိုးစီးပွား (National Economic Interest) သည် နိုင်ငံ၏ တိုးတက်မှုနှုန်းနှင့် ဝင်ငွေပမာဏသည် စီးပွားရေးအကျိုးအမြတ် (သို့မဟုတ်) အရှုံးရှိမရှိဟူ၍ တွက်ဆခြင်းပင် ဖြစ်သည်ဟု အခြေခံစီးပွားရေးသီအိုရီတစ်ခုက အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုထားသည်။ ထို့ကြောင့် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ပြည်တွင်းသုံးကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းထက် အခြေခံပို့ကုန်နှင့် ကုန်ချောပစ္စည်း တင်ပို့သော လုပ်ငန်းများတွင် အသုံးပြုခြင်းကသာ အိမ်ရှင်နိုင်ငံအတွက် ပိုမို အကျိုးဖြစ်ထွန်းနိုင်ပေသည်။

အထူးသဖြင့် အခြေခံပို့ကုန်လုပ်ငန်းတွင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံခွင့်ပြုခြင်းသည် နိုင်ငံ၏ သယံဇာတထုတ်ယူမှုမှ အခကြေးငွေ (Economic Rent) အပြည့်အဝကောက်ခံနိုင်ခြင်းနှင့် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် အခွန်အခဆိုင်ရာ မက်လုံးပေးဆွဲဆောင်ခြင်းတို့ထက် နိုင်ငံ၏ သယံဇာတနှင့် လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ်ကို နှစ်သက်၍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလာခြင်းမျိုး ဖြစ်ရန် ဆွဲဆောင်သင့်ပေသည်။

သာဓကအားဖြင့်ဆိုရလျှင် ၁၉၈၀ နှင့် ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း စင်ကာပူနှင့် မလေးရှားသို့ ဝင်ရောက်လာသော နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုများသည် ဒေသခံစွမ်း ဆောင်ရည်ကို သဘောကျ၍ ဝင်ရောက်လာမှုများ ဖြစ်သည်ဟု အာရှဖွံ့ဖြိုးရေးဘဏ်စစ်တမ်းများက ဆိုသည်။

မြန်မာနိုင်ငံသည် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် စပ်လျဉ်း၍ သဘာဝအရင်းအမြစ်များကဲ့သို့ အလားအလာကောင်းသောအနေအထားများကို ပိုင်ဆိုင်ထားရှိ

အိမ်ရှင်နိုင်ငံများအနေဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကဏ္ဍတွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံစေခြင်းဖြင့် နိုင်ငံခြားငွေ အပိုမကုန်ဘဲ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ရရှိနိုင်သည်ဟု ယေဘုယျ ဆိုဖွယ်ရာ ရှိသော်လည်း ၎င်း၏ နောက်ဆက်တွဲ အကျိုးဆက်များကို သတိပြု ဆင်ခြင်သင့်ပေသည်။

အထူးသဖြင့် စိုက်ပျိုးရေးအခြေခံသည့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအခြေအနေမှာ စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် ပမာဏ အနည်းငယ်သာရှိ၍ ရေနံ၊ သဘာဝဓာတ်ငွေ့ စက်မှုလုပ်ငန်း၊ ဟိုတယ်ခရီး စသည့် ကဏ္ဍများတွင် အများဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလုပ်ကိုင်လျက် ရှိကြသည်။

ရာ သင့်တင့်လျောက်ပတ်သော မူဝါဒများ ချမှတ်နိုင်ခြင်းဖြင့် ရေရှည်တွင် အခြေအနေကောင်းများကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်ဟု ယုံကြည်ရပေသည်။ ၁၉၉၀–၉၁ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်တွင် လုပ်ငန်းအမျိုးအမည် ၄၀ ခန့်၌ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏ သန်း ၈၀၀ ခန့်သာ ရှိခဲ့သော်လည်း ၂၀၀၀–၀၁ ဘဏ္ဍာရေးနှစ်သို့ ရောက်ရှိချိန်တွင် လုပ်ငန်းအရပ်ပေါင်း ၃၀၀ ကျော်တွင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း ၇၀၀၀ ကျော်ခန့် အပြန်အလှန်သဘောတူညီချက်များ ပြုလုပ်လာနိုင်သည်ဟု တရားဝင်ထုတ်ပြန်သော စာရင်းဇယားများအရ သိရှိရသည်။ သို့ရာတွင် ၎င်းတို့အနက်မှ လေးပုံတစ်ပုံခန့်သာ အမှန်တကယ် လက်တွေ့လုပ်ကိုင်နိုင်သေးသည်ဟု သက်ဆိုင်ရာမှ သိရှိရသည်။

အထူးသဖြင့် စိုက်ပျိုးရေးအခြေခံသည့် မြန်မာနိုင်ငံ၏ နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအခြေအနေမှာ စိုက်ပျိုးရေးကဏ္ဍ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုသည် ပမာဏအနည်းငယ်သာရှိ၍ ရေနံ၊ သဘာဝဓာတ်ငွေ့၊ စက်မှုလုပ်ငန်း၊ ဟိုတယ်/ခရီး စသည့်ကဏ္ဍများတွင် အများဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလုပ်ကိုင်လျက် ရှိကြသည်။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရလျှင် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟူသည်မှာ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီး၏ သည်းခြေကြိုက်သဘောရှိသည့် အလျောက် အပြင်းအထန်ပြိုင်ဆိုင်နေရသော ယနေ့ခေတ် စီးပွားရေးသဘာဝအရ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် ဆက်စပ်လျက်ရှိသော မျက်နှာစာတစ်ခုအနေဖြင့် စနစ်ကျနသော ရေရှည်အစီအမံများ ချမှတ်လုပ်ဆောင်နိုင်ရန် လိုအပ်ပေသည်။

နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနှင့် အမျိုးသားစီးပွားရေးဝါဒ ချိန်ဆက်ရာတွင် ယထာဘူတကျကျ ကျင့်သုံးနိုင်ရန်လည်း လိုအပ်ပေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ၏ ခေတ်ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် လက်တွေ့ အလုပ်ဖြစ်မှုဟူသော အခြေအနေပေါ်မှ ကြည့်ရှုရန် အထူးအရေးကြီးပေသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် နှစ်ဦးနှစ်ဖက် အကျိုးရှိစေရန်အတွက် နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ မူဝါဒကောင်းများ ချမှတ်နိုင်ခြင်းသည်ပင်လျှင် အနာဂတ်မြန်မာ့အကျိုးစီးပွား၏ ရေသောက်မြစ်တစ်ခု ဖြစ်ပေလိမ့်မည်။

အဂ္ဂ

အနာဂတ်မြို့တော်ရန်ကုန် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး

ကျော်စွာ

ဖွံ့စည်းအုပ်ချုပ်ပုံအခြေခံဥပဒေသစ် ပေါ်ပေါက်လာသောအခါတွင် ယနေ့ ရန်ကုန်မြို့တော်သည် မည်သည့်ပြည်နယ် သို့မဟုတ် တိုင်းဒေသကြီးတွင်မျှ မပါဝင်သော သီးခြားပြည်ထောင်စုနယ်မြေအဖြစ် ပေါ်ပေါက်လာမည် ဖြစ်သည်။ ရန်ကုန်မြို့တော်၏ ယနေ့ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံသဏ္ဌာန်များသည်လည်း ပြောင်းလဲသွားမည် ဖြစ်သည်။

လောလောဆယ်အခြေအနေတွင် ရန်ကုန်မြို့တော်၏ အခြေခံအဆောက်အဦ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး (Urban Community Planning and Management) ကို ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီကလည်းကောင်း၊ မြို့တော်အတွင်းရှိ အိုးအိမ်နှင့် စက်မှုဇုန်များ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို ဆောက်လုပ်ရေးဝန်ကြီးဌာနကလည်းကောင်း၊ ဆက်သွယ်ရေးအခြေခံအဆောက်အဦများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကို ဆက်သွယ်ရေး၊ စာတိုက်နှင့် ကြေးနန်းဝန်ကြီးဌာနကလည်းကောင်း အသီးသီးတာဝန်ယူလျက် ရှိပေသည်။ အုပ်ချုပ်ရေးလုပ်ငန်းများကို ရန်ကုန်တိုင်း အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီက တာဝန်ယူထားသည်ကို တွေ့ရသည်။

အနာဂတ်မြို့တော်ရန်ကုန်ကို ပြည်ထောင်စုဝန်ကြီးအဆင့်အတန်းရှိသည့် ရန်ကုန်မြို့တော်ကောင်စီဥက္ကဋ္ဌက စီမံခန့်ခွဲမည်ဖြစ်ပြီး ၎င်းသည် ပြည်သူ့ဝန်ထမ်း သို့မဟုတ် ပြည်သူ့လွှတ်တော်ကိုယ်စားလှယ်မဖြစ်ရ သို့မဟုတ် ဖြစ်ခဲ့ပါက နုတ်ထွက်ပြီးဖြစ်ရမည်ဟု အဆိုပြုထားသည်ကို တွေ့ရပေသည်။

လက်ရှိ ရန်ကုန်မြို့တော်၏ စီမံခန့်ခွဲမှုကို သီးခြားဖြစ်သည့် ရန်ကုန်မြို့တော်ကောင်စီက စီမံခန့်ခွဲသည့်အခါ လက်ရှိ ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီနှင့် ရန်ကုန်တိုင်းအေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီတို့၏ လုပ်ငန်းတာဝန်များ ပေါင်းစည်းသွားမည်ဟု ယူဆရပါသည်။ ယေဘုယျအားဖြင့် ထိုသို့ ပေါင်းစည်းထားသော ရန်ကုန်မြို့တော်ကောင်စီသည် အောက်ပါတာဝန်များ ထမ်းဆောင်ရန် ရှိနေပေမည်။

၁။ အခြေခံအဆောက်အဦ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် စည်ပင်သာယာရေး (Urban Community Planning and Management)

၂။ အုပ်ချုပ်ရေး (Administration)

ယခုဆောင်းပါးတွင် အဓိကဖော်ပြလိုသည်မှာ ယနေ့ နိုင်ငံတကာမြို့တော်ကြီးများ၊ အထူးသဖြင့် အာရှတိုက်ရှိ မြို့တော်ကြီးများ၏ စီမံခန့်ခွဲမှုပုံသဏ္ဌာန်ဖြစ်ပါသည်။ အဓိကအားဖြင့် အာရှတိုက်ရှိ မြို့တော်ကြီးများ၏ ကောင်စီများသည် အထက်ဖော်ပြပါ ယေဘုယျတာဝန်ကြီးနှစ်ရပ်ဖြစ်သည့် အခြေခံအဆောက်အဦ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး၊ စည်ပင်သာယာရေးနှင့် အုပ်ချုပ်ရေးတာဝန်များအပြင် မြို့တော်၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် Economic Development Agency တာဝန်ကိုပါ ပူးတွဲထမ်းဆောင်လာကြသည်ကို တွေ့မြင်ရပေသည်။

Globalization ခေါ် ကမ္ဘာ့ပြခြင်းဖြစ်စဉ်ကြောင့် လူများ၊ ဘဏ္ဍာအရင်းအနှီးများ၊ နည်းပညာများ၊ နယ်နိမိတ်များကို ဖြတ်ကျော်နေကြရာတွင် နိုင်ငံအသီးသီးသည် အရည်အသွေးရှိသော လူသားအရင်းအမြစ်များကို ဆွဲဆောင်ရေး၊ ဘဏ္ဍာအရင်းအမြစ်များ ဆွဲဆောင်ရေး၊ နည်းပညာများ စီးဝင်လာစေရေးတို့အတွက် နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ကြိုးစားလျက်ရှိကြရာ ထိုတာဝန်ကို မြို့တော်ကောင်စီများကပါ

ခွဲဝေထမ်းဆောင်လာကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ထိုသို့ တာဝန်များကို ခွဲဝေထမ်းဆောင်ကြရာတွင် မြို့တော်ကောင်စီများ၏ သမားရိုးကျတာဝန်ဖြစ်သည့် အခြေခံအဆောက်အဦ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် စည်ပင်သာယာရေး၊ အုပ်ချုပ်ရေးတာဝန်များထက် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု အေဂျင်စီလုပ်ငန်းတာဝန်သည် ပိုမို၍ အရေးပါသော အခန်းကဏ္ဍသို့ ရောက်ရှိလာနေသည်ကို တွေ့လာရခြင်း ဖြစ်ပါသည်။

အထူးသဖြင့် မြို့တော်ကြီးများသည် ၎င်းတို့၏ မြို့တော်ကို ကမ္ဘာပေါ်တွင် နေချင်စဖွယ်အကောင်းဆုံးမြို့တော်များစာရင်း (များသောအားဖြင့် ဂုဏ်သိက္ခာကြီးသော မီဒီယာများက သတ်မှတ်လေ့ရှိသည်)တွင် ပါရှိရေးအတွက် မြို့တော်၏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို နည်းအမျိုးမျိုးဖြင့် ဆောင်ကြဉ်းလာကြခြင်း ဖြစ်ပေသည်။ မြန်မာနိုင်ငံ မြို့တော်ရန်ကုန်သည် ၂၀၀၁ ခုနှစ်အထိ အေးရှားဝိခ်မဂ္ဂဇင်းက ပြုစုသော နေချင်စဖွယ်ကမ္ဘာ့မြို့တော်များစာရင်းတွင် ထိပ်ပိုင်း ၃၀ ကျော်အတွင်း ပါဝင်နေခဲ့ပါသည်။ အနာဂတ်တွင် ရန်ကုန်မြို့တော်၏ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုများကို နိုင်ငံတကာမြို့တော်ကြီးများနည်းတူ ကြိုးစားအားထုတ်သွားကြရမည် ဖြစ်ပါသည်။ အဓိကမှာ မြို့တော်၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု၊ မြို့တော်နေပြည်သူများ၏ ဝင်ငွေနှင့် ဝယ်လိုအားတိုးတက်ရေး၊ လူနေမှုအဆင့်အတန်း မြင့်မားတိုးတက်ရေး၊ နိုင်ငံတကာမှ အရင်းအနှီး၊ နည်းပညာနှင့် နည်းပညာသယ်ဆောင်လာမည့် လူသားအရင်းအမြစ်များ ဆွဲဆောင်ရေးတို့အတွက် အခြားအိမ်နီးချင်း အာဆီယံနိုင်ငံများ၏ မြို့တော်များနှင့် ယှဉ်ပြိုင်သွားရမည်ဆိုသည့်အချက်ပင် ဖြစ်ပေသည်။

အာရှနိုင်ငံကြီးများရှိ မြို့တော်အုပ်ချုပ်ရေးကောင်စီများသည် မြို့တော်၏ အဆင့်အတန်းကို မြှင့်တင်ကြရာတွင် အောက်ပါတာဝန်ကြီးလေးရပ်ကို အဓိကထမ်းဆောင်ကြရသည်ဟု ဆိုသည်။ ၎င်းတို့မှာ–

(၁) Community Service Development

လူထုရေးရာ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး။

(၂) Urban Redesign and Planning

မြို့တော်၏ မြို့ကွက်ချပုံစံကို ပြင်ဆင်ရေးဆွဲခြင်းနှင့် စီမံချက်များ သတ်မှတ်ခြင်း။

(၃) Economic Development

မြို့တော်၏ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု။

(၄) Strategic Market Planning

မြို့တော်ကို ဈေးကွက်တင် ဆွဲဆောင်ရေးအတွက် စနစ်ကျသော မဟာဗျူဟာများ ချမှတ်ခြင်း။

မြို့တော်စီးပွားဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးကောင်စီ သို့မဟုတ် အေဂျင်စီများသည် အထက်ပါတာဝန်ကြီး လေးရပ်အနက် (၁)နှင့် (၂)ကို ဘေးတိုက်ပံ့ပိုးပြီး အမှတ်စဉ် (၃)နှင့် (၄) တို့အတွက် တိုက်ရိုက်တာဝန်ယူကြရသည်ဟု ဆိုသည်။

ထိုသို့ သက်ဆိုင်ရာဒေသဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေး၊ ဈေးကွက်တင်ဆွဲဆောင်ရေးတို့အတွက် မဟာဗျူဟာချမှတ်လုပ်ဆောင်ရာတွင် နိုင်ငံတကာ၌ ကျင့်သုံးလေ့ရှိသော နည်းလမ်းသုံးသွယ်ရှိသည်ဟု စီးပွားရေးပညာရှင် Philip Kotler က ရေးသားခဲ့သည်။

ပထမနည်းလမ်းမှာ မြို့တော်စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးအတွက် စီမံချက်လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်ဆင့်နှင့် အားလုံးကို ရာနှုန်းပြည့် အစိုးရက တာဝန်ယူသည့် နည်းလမ်းဖြစ်သည်။ ဤနည်းလမ်းတွင် လုပ်ငန်းတာဝန် များပြားကျယ်ဝန်းသည့်အတွက် ဘဏ္ဍာငွေအလုံအလောက်ရရှိရေး၊ မြို့တော်နေ ပြည်သူများ၏အသံအစစ်အမှန်ရရှိရေး၊ အရည်အသွေးထိန်းသိမ်းကွပ်ကဲရေး စသည့်အခက်အခဲများရှိသည်ဟု ဆိုသည်။ နိုင်ငံအချို့တွင် အာဏာရနိုင်ငံရေးပါတီက ပေါ်ပင်စီမံကိန်းများ ဖော်ဆောင်၍ အခွန်ထမ်းပြည်သူများ၏ ဘဏ္ဍာငွေကို အသုံးပြုသွားခြင်းများလည်း ရှိသည်ဟု ဆိုသည်။

ဒုတိယနည်းလမ်းမှာ အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိကများ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်သည့် နည်းလမ်းဖြစ်သည်။ ဤနည်းလမ်းဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အခက်အခဲများကို ဖြေရှင်းနိုင်သော်လည်း အစိုးရနှင့် ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍအကြား အလုပ်တာဝန်ခွဲဝေမှု အခက်အခဲရှိနိုင်သည်ဟု ဆိုသည်။ ဤနည်းလမ်းတွင် အစိုးရအနေဖြင့် ဘဏ္ဍာငွေကျခံသုံးစွဲရန် အခက်အခဲရှိသည့် စက်မှုဇုန်များဖွံ့ဖြိုးရေး၊ အိုးအိမ်ဖွံ့ဖြိုးရေး၊ ဆက်သွယ်ရေးနှင့် သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးကဏ္ဍဖွံ့ဖြိုးရေးများကို မြို့တော်၏ အင်အားကြီးကုမ္ပဏီများသို့ ပူးတွဲလုပ်ဆောင်စေသည့်စနစ် ဖြစ်သည်။

တတိယနည်းလမ်းမှာ အလွဲသုံးစားပြုမှုများ၊ လက်သင့်ရာစနစ်များ မဖြစ်ပေါ်စေရေးအတွက် မြို့တော်နေ ပြည်သူလူထုအစုရှယ်ယာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်း၊ အင်အားကြီးကုမ္ပဏီများနှင့် မြို့တော်ကောင်စီတို့၏ အစုရှယ်ယာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းတို့ဖြင့် အများပိုင်ကုမ္ပဏီကြီးများ ထူထောင်၍ အထက်ပါလုပ်ငန်းများကို ဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သည့်စနစ် ဖြစ်သည်။ မြို့တော်ကို ဈေးကွက်တင်ဆွဲဆောင်ရေးအတွက် အတိုင်ပင်ခံကုမ္ပဏီကြီးအချို့ကို ထပ်မံငှားရမ်းလေ့ရှိသည်ဟု ဆိုသည်။

အာရှမြို့တော်ကြီးများတွင် ဒုတိယနည်းလမ်းနှင့် တတိယနည်းလမ်းများကို အသုံးပြုလျက်ရှိပြီး ယနေ့အများစု ရွေးချယ်အသုံးပြုလာသောစနစ်မှာ တတိယအမျိုးအစားဖြစ်သည်ဟု ကမ္ဘာ့ကျော် စီးပွားရေးပညာရှင် Philip Kotler က မှတ်ချက်ပြုထားသည်။

ကျော်စွာ

ဈေးဝယ်လမ်းညွှန်
BUYING GUIDE

အမှတ် ၁၁၀ ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ

ဝက်သားတုတ်ထိုးကောင်းကောင်း

ရန်ကုန်မြို့တော်တွင် အကောင်းဆုံး ဝက်သားတုတ်ထိုးအဖြစ် စားသုံးပြီးသူအချို့က လက်ခံထားသော ဝက်သားတုတ်ထိုးဆိုင် ဖြစ်ပါတယ်။ ညနေ (၄) နာရီနှင့် (၆) နာရီအတွင်းသာ ရရှိနိုင်ပါတယ်။ လမ်းဘေးဆိုင် ဖြစ်ပါတယ်။

လိပ်စာ– နေသီဟစင်တာရှေ့၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်းနှင့် ဝါးတန်းလမ်းထောင့်၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

LAP TOP ကျွမ်းကျင်သူ

ရန်ကုန်တွင် LAP TOP ကွန်ပျူတာများကို အများဆုံး ပြုပြင်ပေးနေသူ ဖြစ်ပါတယ်။ ကားရပ်ရန်နေရာ အဆင်ပြေပါတယ်။

လိပ်စာ – YAMATÉ COMPUTER,
အမှတ်–၄၀/၄၆၊ အခန်း(၆)၊ မြေညီထပ်၊ ၁ လမ်း(အောက်)၊
လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၂၆၇၀၃

ကိုယ်ပူကျ ပလာစတာ

ကိုယ်အပူချိန် မြင့်မားနေတဲ့အချိန်မှာ လူကြီးရော ကလေးပါ အသုံးပြုနိုင်တဲ့ ပလာစတာတစ်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ သွားကိုက်ခြင်း၊ ခေါင်းကိုက်ခြင်းနဲ့ စာကျက်တဲ့အခါမှာ စိတ်ကြည်လင်စေရန်အတွက်လည်း အသုံးပြုလို့ရတယ် ဆိုပါတယ်။ သတိပြုရမယ့်အချက်ကတော့ အပူလောင်တဲ့နေရာ၊ နေလောင်တဲ့နေရာနဲ့ မျက်လုံးနဲ့နီးတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို မကပ်မိဖို့အတွက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဆက်သွယ်ဖို့လိပ်စာကတော့–
Hnin Cherry International Trading Co., Ltd.
အမှတ်–၂၁၊ ရေကျော်လမ်း၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၉၅၀၄၅

နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ စာရင်းကိုင်ပညာနဲ့ IT ပညာ သင်လိုလျှင်

ACCA (UK)ရဲ့ တရားဝင်သင်တန်းအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုထားပြီး UK မှ စစ်ဆေးသော LCCI, ACCA စသော သင်တန်းများကို လက်ခံသင်ကြားပေးနေတဲ့အပြင် အဆိုပါစာမေးပွဲများကို ဖြေဆိုလိုကြတဲ့ ကျောင်းသားများအတွက် စာမေးပွဲကြေးများ ပေးသွင်းပေးခြင်း ဝန်ဆောင်မှုကိုလည်း ပြုလုပ်ပေးလျက်ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ Partner များအဖြစ် မလေးရှားနိုင်ငံရှိ S-I-T International College နဲ့ ဩစတေးလျရှိ University of South Australia တို့နှင့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်နေကြောင်းလည်း သိရပါတယ်။ ဇူလိုင်လ ၂၇ ရက်နောက်ပိုင်းမှစပြီး ပညာရေးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းများကို တိုးချဲ့ဆောင်ရွက်သွားမယ်လို့လည်း ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–
– Myanmar Accountancy Academy Ltd.
အမှတ်–၃၇၇၊ ရွှေဘုံသာရဲရိပ်သာ၊
ယူနစ်–၁၂/၂၄၊ ပထမထပ်၊ ရွှေဘုံသာလမ်း(အထက်)၊
ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၅၀၅၀၁၊ ၂၅၀၅၀၂
e-mail:maa@mptmail.net.mm

– MAA-AAT Professional Training Centre
အခန်း–၂၁၊ ရတနာပုံဈေး၊ တတိယထပ်၊
မန္တလေး ICT Park ၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၆၈၄၁၂၊ ၆၈၄၃၃

မုံရွာက ဆာတေး

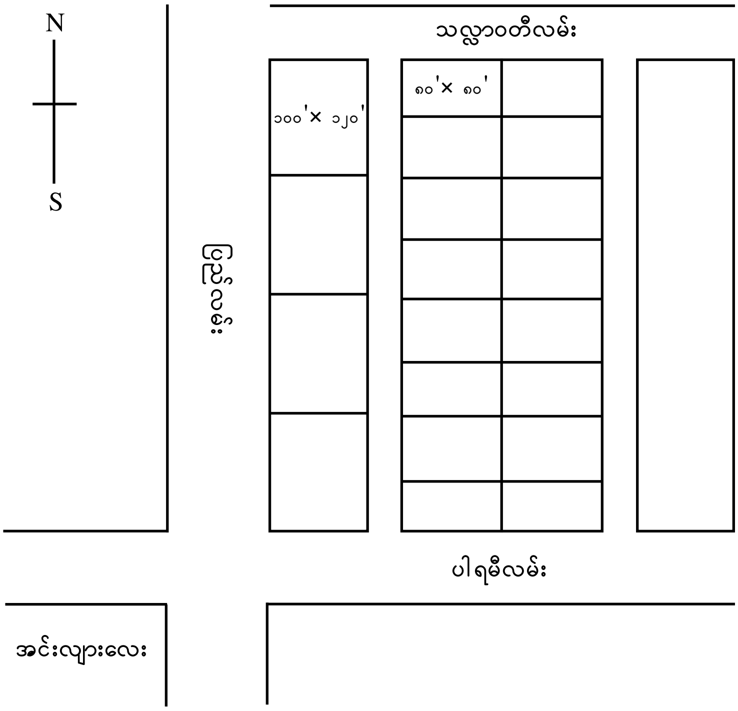
မုံရွာမြို့ကိုရောက်လို့ ဆာတေးကောင်းကောင်း စားချင်ရင်တော့ ဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ညွှန်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ – မလေးရှား ဆာတေး
အမှတ်–၁၂/၁၃၊ အား/ကာတိုက်တန်း၊
ဗိုလ်ချုပ်လမ်း၊ မုံရွာမြို့။

ပြည်လမ်းမကြီးပေါ်မှာ မြေကွက်ဝယ်ချင်ရင်

ပြည်လမ်းမကြီးပေါ်က နေရာကောင်းကောင်းမှာ မြေကွက်ဝယ်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ ဖော်ပြပါမြေပုံကိုကြည့်ပြီး ဆုံးဖြတ်ဆက်သွယ် ဝယ်ယူနိုင်ပါတယ်။ မြေကွက်ဝယ်ဖို့ စုံစမ်းချင်ရင်တော့–

လိပ်စာ–
Maung Weik & Family Co., Ltd.
လမ်းမတော်(၁)လမ်းထိပ်၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၂၉၁၀၀



အင်းလျားကန်ဘောင်ပေါ်က စားသောက်ဆိုင်သစ်

အင်းလျားကန်ဘောင်ရိုးမှာ အသစ်ဖွင့်လှစ်တဲ့ စားသောက်ဆိုင် ဖြစ်ပါတယ်။ နေရာထိုင်ခင်း အထူးကောင်းမွန်ပြီး စားသောက်ဖွယ်ရာများ အရည်အသွေး အထူးကောင်းမွန်ပါတယ်။ ထိုင်းအစားအစာအများစု ရောင်းချနေတာဖြစ်ပြီး ဈေးနှုန်းသိသာစွာ ချိုသာပါတယ်။ Vegetable Tempura အထူးကောင်းမွန်ပါတယ်။ ဟင်းပွဲအများစုရဲ့ ဈေးနှုန်းမှာ ကျပ် ၁၀၀၀ ဝန်းကျင်သာ ရှိပါတယ်။ လုံလောက်တဲ့ ကားရပ်နားရန်နေရာ ရှိပါတယ်။

လိပ်စာ–
Star Rock
အင်းလျားကန်ဘောင်၊ ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်ရှေ့၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ရွှေဘဲစားသောက်ဆိုင်သစ်

ယခင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့တဲ့ စားသောက်ဆိုင်အဆက်ဆက် အောင်မြင်မှုမရခဲ့တဲ့ မြိုင်ဟေဝန်ပန်းခြံထောင့်ရှိ စားသောက်ဆိုင်မြေနေရာမှာ နာမည်ကျော် ရွှေဘဲစားတော်ဆက် ရောက်ရှိလာခဲ့ရာ အထူးအောင်မြင်ပြီး လူကြိုက်များနေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကားရပ်ရန်နေရာ အလုံအလောက်ရှိသော်လည်း လောလောဆယ် လာရောက်အားပေးသူ များပြားလွန်းတာကြောင့် ၇ နာရီဝန်းကျင် ရောက်သွားရင် ကားရပ်ဖို့နေရာ အခက်အခဲ ရှိနိုင်ပါတယ်။ စားသောက်ဖွယ်ရာများရဲ့ အရည်အသွေးရော ဈေးနှုန်းပါ အထူးသင့်မြတ်တာကို တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ–
ရွှေဘဲစားသောက်ဆိုင်
၈ မိုင်လမ်းဆုံ၊ မြိုင်ဟေဝန်ပန်းခြံ၊
မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၆၆၁၇၇၉၊ ၇၀၀၈၅၈

အလှဆင်အုတ် ခင်းလိုပါက

မိမိတို့ နေအိမ်ခြံဝင်းအတွင်း အလှဆင်ကွန်ကရစ်အုတ်ခင်းလိုသူများအတွက် ကိုရီးယားနိုင်ငံမှ ခေတ်မီစက်ကြီးများဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ချိတ်ဆက်လမ်းခင်းကွန်ကရစ်အုတ် ဒီဇိုင်းအမျိုးမျိုး ရရှိနိုင်တဲ့ နေရာတစ်ခုကို ညွှန်ပြပေးလိုပါတယ်။ အဆိုပါ အလှဆင်အုတ်များကို ခင်းကျင်းအသုံးပြုလိုတဲ့နေရာအရောက် သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးပြီး စိတ်တိုင်းကျ အလှဆင်ပေးလျက် ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။
လိပ်စာ–
တိုက်–၁၄၊ အခန်း–၁/၂၊ ၅၆ လမ်းနှင့် အနော်ရထာလမ်းထောင့်၊
ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၉၅၂၇၄၊ ၂၉၃၂၉၄

ဘက်ထရီမျိုးစုံ

မော်တော်ကား၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ်၊ စက်လှေ စတဲ့ စက်ပစ္စည်းများအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ကွန်ပျူတာ၊ အင်ဗာတာ၊ တီဗီ၊ အိမ်မီး စတာတွေအတွက်ပဲဖြစ်ဖြစ် ဘက်ထရီလိုအပ်လာပါက ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာ ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံခြားဖြစ် ဘက်ထရီအမျိုးမျိုးကို လက်လီလက်ကား ဖြန့်ဖြူးရောင်းချပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ – ဦးမြင့်လွင် အီလက်ထရွန်နစ်

အမှတ်–၁၄၆၊ မြေညီထပ်၊ ၂၃ လမ်း၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၁၈၉၂

ဖိနပ် ၊ အိတ် ဝယ်ချင်ရင်

ခေတ်မီပုံဆန်းတဲ့ ထိုင်းနိုင်ငံလုပ် အမျိုးသမီးဖိနပ်များ ဝယ်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးနှုန်းအနည်းငယ်မြင့်ပေမယ့် ရွေးချယ်စရာ ဒီဇိုင်းစုံလင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ဖိနပ်များအပြင် မြွေသားရေ၊ မိကျောင်းသားရေစစ်စစ်လို့ ရောင်းသူတွေက ဆိုထားတဲ့ အိတ်များကိုလည်း ရောင်းချပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဆိုင်ခွဲများရဲ့လိပ်စာကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ – ROTA

– A–၂၇/၂၈၊ ဒုတိယထပ်၊ H-၁၆/၁၇၊ တတိယထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၇၃၉၂၊ (အိမ်)–၂၀၀၇၄၇၊ လိုင်းခွဲ–၇၄၅၈

– ဒဂုံစင်တာ၊ အခန်း (S–၂၀)၊ ဗားကရာလမ်းနှင့် ပြည်လမ်းထောင့်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၂၇၂၉၂၊ ၅၃၅၁၆၈၊ ၅၃၄၂၉၈၊ လိုင်းခွဲ–၂၂၆

– အမှတ်–၈၅၊ အရှေ့ဘက်အတွင်းတန်း၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၀၉၆၆၊ လိုင်းခွဲ–၆၅၂

အိမ်အလှဆင် ဆေးရည် ဝယ်ယူမယ်ဆိုရင်

ကုမ္ပဏီရုံးခန်းနဲ့ နေအိမ်တိုက်ခန်းများရှိ ကြွေပြားကပ်နံရံများ၊ သစ်သားနှင့် အထပ်သားနံရံများမှာ အလှဆင်အသုံးပြုနိုင်ရန်အတွက် ကြွေဂျီး(ချေး)ချွတ်ဆေး၊ ပေါလစ်၊ ဘိုင်နာ၊ ကာလာစီးမင့်၊ ဗားနစ်၊ တာပင်တိုင်၊ တင်နာ၊ ကော်ရည် စတဲ့ ဓာတုဗေဒဆေးရည်များ၊ ပေါလစ်အရောင်တင်မှုန့်များနဲ့ အလှဆင်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး ဝယ်ယူရရှိနိုင်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ရန်ကုန်မြို့အတွင်း အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ဆောင်ပေးပြီး နယ်ကိုယ်စားလှယ်ယူလိုသူများပါ ဆက်သွယ်နိုင်တယ်လို့ သိရပါတယ်။

လိပ်စာ–

ဖန်တီးရှင် အိမ်အလှဆင်ဓာတုပစ္စည်းအမျိုးမျိုး

အမှတ်–၁၉၈/၁၉၉၊ သံသုမာလမ်း၊ (၁၄/၃) ရပ်ကွက်၊ မြင်သာ၊ တောင်ဥက္ကလာပမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၆၆၄၂၄

ပုလဲလက်ဝတ်ရတနာ ဝယ်မလား၊ ငှားမလား

အမျိုးအစား အရောင်စုံလင်လှပတဲ့ မြန်မာ့ပုလဲရတနာများကို လက်လီလက်ကား ဝယ်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အလှူမင်္ဂလာပွဲများအတွက် ပုလဲလက်ဝတ်ရတနာအစစ်များကိုလည်း ငှားရမ်းပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

Pwint Phyu Pearl & Jewellery

– အမှတ်– ၅၁၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေး အရှေ့ဘက်တန်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၈၀၃၆၅၊ ၇၂၆၆၁၁

– အမှတ်– ၂၄၊ ဒုတိယထပ်၊ ဒဂုံစင်တာ၊ ပြည်လမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၂၇၂၈၂၊ ၅၂၆၉၆၁၊ ၅၂၆၉၇၁ လိုင်းခွဲ–၂၃၀

– အမှတ်–(၁၇ C-D2)၊ ပြည်ထောင်စုလမ်း၊ ဆရာစံရပ်ကွက်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၉၉၂၆၉၆၀

ရေကြောင်းခရီးသွားလာသူများအတွက်

ရေကြောင်းခရီးသွားလာသူများအတွက် ရေကြောင်းသုံး အသက်ကယ်အင်္ကျီနဲ့ အသက်ကယ်ဘောကွင်းပုံစံအမျိုးမျိုး ဝယ်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံခြားစံချိန်မီ ထုတ်လုပ်ထားပြီး ဈေးနှုန်းမှန်ကန်စွာနဲ့ ရောင်းချပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ–

ဦးဘိုးလှနှင့် သားများ

LIFE JACKET, LIFE BUOY ရောင်းဝယ်ရေး၊ အမှတ်–၄၄၀၊

အောက်ပုဇွန်တောင်လမ်းမကြီး၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၀၃၀၂၆

မန္တလေးက ကရိန်းကား ဝန်ဆောင်မှု

လေးလံတဲ့ပစ္စည်းများ ရွှေ့ပြောင်း တပ်ဆင်လိုရင်ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ တံတားတည်ဆောက်ခြင်း၊ စက်ရုံတည်ဆောက်ခြင်း၊ သစ်ပင်ကြီးများစိုက်ခြင်း၊ ရွှေ့ပြောင်းခြင်း၊ လျှပ်စစ်မီးတိုင်များ စိုက်ထူခြင်း၊ ပြွန်ပိုက်လုံးများ နေရာချခြင်း စတာတွေကို ဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့အတွက်ပဲ ဖြစ်ဖြစ် ကရိန်းဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ပေးတဲ့နေရာကို ညွှန်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားများနဲ့အတူ နယ်စွန်နယ်ဖျား ဝေးလံတဲ့နေရာများအထိ အဆင်ပြေအောင် လိုက်ပါဆောင်ရွက်ပေးမှာဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–

UD GROUP CRANE SERVICE

အမှတ်–ဈ–၁၈/၉၀၊ ၆၂ လမ်းနှင့်

ယောမင်းကြီးလမ်းထောင့်၊ စက်မှုဇုန်(၁)၊

ပြည်ကြီးတံခွန်မြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၅၃၂၃၃၊ ၅၃၂၃၄၊ ၅၄၂၃၃၊ ၅၄၂၃၄

KENBO ဆိုင်ကယ်အပိုပစ္စည်း စုံလင်စွာရနိုင်တဲ့ မန္တလေးကဆိုင်

သွားလာရလွယ်ကူလို့ အသုံးများလာတဲ့ KENBO တံဆိပ် မော်တော်ဆိုင်ကယ်များအတွက် အပိုပစ္စည်း အစုံအလင်ရရှိနိုင်တဲ့ မန္တလေးကဆိုင် ဖြစ်ပါတယ်။ လိုအပ်တဲ့ အပိုပစ္စည်းကို ချက်ချင်း ဝယ်ယူနိုင်တဲ့အပြင် စက်ရုံနဲ့ တိုက်ရိုက်ချိတ်ဆက်ပြီး မှာကြားပေးနိုင်တယ်လို့လည်း ဆိုပါတယ်။ မီးစက်နဲ့ အခြားစက်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး ရနိုင်တာလည်း တွေ့ရပါတယ်။

လိပ်စာ–

KENBO

အမှတ်–သ–၁၅/၁၆၊ ချမ်းမြရွှေပြည် ကားကြီးကွင်း၊ (အလယ်ပေါက်မျက်နှာချင်းဆိုင်) ကွဲဆည်ကန်၊ ပြည်ကြီးတံခွန်မြို့နယ်၊ မန္တလေး။

ဖုန်း–၀၂–၈၈၄၄၀၊ ၀၉–၂၀၀၀၆၂၄

ဂျပန်သီးနှံမျိုးစေ့ ဝယ်ယူနိုင်မယ့်နေရာ

အသီးအနှံမျိုးအသစ်တွေစိုက်လိုတဲ့ စိုက်ပျိုးရေးလုပ်ငန်းရှင်များအတွက် ရည်ရွယ်ပြီး ဂျပန်မျိုးစေ့များ ရောင်းချပေးနေတဲ့ နေရာတစ်ခုကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။ ရနိုင်တဲ့ မျိုးစေ့တွေကတော့ ဖရဲစပ်မျိုး၊ သခွားမွှေးစပ်မျိုး၊ မုန်လာဥစပ်မျိုး၊ ကြက်သွန်စပ်မျိုး၊ ခရမ်းချဥ်စပ်မျိုးနဲ့ ပြောင်းချိုစပ်မျိုးတို့ ဖြစ်ကြပါတယ်။

စိတ်ဝင်စားလို့ အသေးစိတ် စုံစမ်းချင်တယ်ဆိုရင်–

လိပ်စာ–

Hon Pei General Trading Co., Ltd.

အမှတ်–၁၅၆၊ ၄၇ လမ်း(အထက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၀၃၀၇၆

ကားစင်းလုံးငှား

မြို့တွင်းမှာ အသုံးပြုလိုလို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ ပြည်တွင်းခရီး ရက်ရှည်သွားလိုလျှင်ပဲဖြစ်ဖြစ် မည်သည့်ခရီးကိုမဆို ကားမျိုးစုံ စင်းလုံးငှားပေးနေတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ ရက်ပိုင်းအလိုက်သာမက လချုပ်၊ နှစ်ချုပ်နဲ့ပါ ငှားရမ်းနိုင်ပြီး ယာဉ်ပိုင်ရှင်များအနေနဲ့လည်း အကျိုးတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လိုပါက လက်ခံဆောင်ရွက်ပေးနေတယ်လို့ သိရပါတယ်။

လိပ်စာ–

MYA THET CHEL Travels & Tours

တိုက်–၁၄၊ အခန်း–၁/၂၊ ၅၆ လမ်းနှင့် အနော်ရထာလမ်းထောင့်၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

ဖုန်း–၂၉၅၂၇၄၊ ၂၉၃၂၉၄ ၊ E-mail:myathetchel@mptmail.net.mm

အခမဲ့ကွန်ပျူတာနှင့် ဘာသာစကားသင်တန်း

အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် ပြင်ပ ကွန်ပျူတာသင်တန်းနဲ့ ဘာသာစကား သင်တန်းတွေမှာ အခကြေးငွေပေးပြီး မတက်ရောက်နိုင်ကြသူများအတွက် မည်သည့် အခကြေးငွေကိုမျှ ပေးရန်မလိုတဲ့ ကွန်ပျူတာနည်းပညာနဲ့ ဘာသာစကား သင်တန်းတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။ အဲဒီသင်တန်းမှာ Computer Basic (Windows, Office-2003), DTP (Adobe Pagemaker 7.0, Indesign CS), Graphic (Photoshop CS & Others), Multimedia (Micromedia & Others), Programming (VB), Accounting သင်တန်းများအပြင် English, Japanese နဲ့ Korean ဘာသာစကားများကိုပါ သုံးလ တစ်ကြိမ် အပတ်စဉ်အလိုက် တနင်္ဂနွေနေ့တိုင်း သင်ကြားပို့ချပေးလျက် ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ–
IT Square Group
အခမဲ့ ကွန်ပျူတာနည်းပညာနှင့် ဘာသာစကားသင်တန်း
ဗားကရာတိုက်(ကိုးထပ်ကြီးဘုရားဝင်း)၊ ဗားကရာလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

Web Site လမ်းညွှန်

မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ ပထမဆုံးသော Online Magazine ဖြစ်ပြီး ပုံနှိပ်ထုတ်ဝေခြင်းမရှိတဲ့ တစ်ခုတည်းသော မီဒီယာ ဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာရနံ့သင်းပျံ့တဲ့ ဆောင်းပါးများနဲ့ စိတ်ဝင်စားဖွယ် အင်တာဗျူးတချို့ကို ဖတ်ရှုနိုင်ပါတယ်။ မြန်မာ–အင်္ဂလိပ် နှစ်ဘာသာနဲ့ ဖတ်ရှုနိုင်တဲ့ Web Site ဖြစ်ပြီး ၂၀၀၄ ခုနှစ် မတ်လမှ စတင်လွှင့်တင်ခဲ့တယ်လို့ ဖော်ပြထားပါတယ်။ ကွန်ပျူတာ Software ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဖြစ်တဲ့ ADDA SYSTEM က လွှင့်တင်ထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ Web Site လိပ်စာကတော့ www.mchronicle.com.mm ဖြစ်ပါတယ်။

ခရစ်ယာန်စာအုပ်စာပေများနဲ့ ရုပ်သံပစ္စည်းများ ငှားလိုလျှင်

ခရစ်ယာန်ဘာသာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စာအုပ်စာတမ်းများနဲ့ တရားကက်ဆက်ခွေ၊ CD၊ ဗီဒီယို၊ DVD အမျိုးအစား စုံလင်စွာ ငှားရမ်းနိုင်တဲ့ စာကြည့်တိုက်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ စာအုပ်အရေအတွက် ၁၂၀၀ ခန့် ထားရှိပြီး လက်ရှိ အသင်းဝင် ၄၀၀ ခန့် ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ကလေးများအတွက် Counter တစ်ခု သီးခြားဖွဲ့စည်းပေးပြီး ကလေးများနဲ့သင့်လျော်တဲ့ မြန်မာစာအုပ် ၅၀ ခန့်နဲ့ အင်္ဂလိပ်စာအုပ် ၃၀၀ ခန့် ထားရှိပါတယ်။

လိပ်စာ–
ခရစ်ယာန်မီဒီယာစင်တာ
၃–စီ၊ ၃ လွှာ၊ ၁၀၇/၁၁၉၊ (Golden Gate Tower)၊ အထက်ပုဇွန်တောင်လမ်းမကြီး၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

လုပ်ငန်းသစ် ၊ ဆိုင်သစ်

- **မီးအိမ်သစ် အကူသူနာပြုသင်တန်း**
  အမှတ်–၂၇၈၊ ပထမထပ်၊ အနော်ရထာလမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၀၉–၅၀၁၀၁၅၆၊ ၀၉–၅၀၁၂၇၀၂
- **Fancy House Hair & Beauty Salon**
  ခြံအမှတ်–၃(စီ)၊ သစ္စာလမ်း၊ Krisliteအရောင်းပြခန်းအနီး၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၇၈၉၃၁၊ ၇၀၄၅၃၃
  E-mail:tpi.frank@mptmail.net.mm
- **CHERRY OO WATCH GALLERY**
  အမှတ်–၅၂၀၊ Excel Shopping Mall၊ အခန်းအမှတ်–OM-03၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ ရွှေဂုံတိုင်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၅၉၃၇၇ လိုင်းခွဲ–၆၁၀၃
- **ဆုဆုစံ အပ်ချုပ်ဆိုင် (ဆိုင်ခွဲသစ်)**
  အမှတ်–၁၉/၄၃၊ ဗိုလ်ဆွန်ပက်လမ်း(အောက်)၊ နယ်စပ်ကုန်သွယ်ရေးရုံးအဆောက်အအုံ၊ မြေညီထပ်၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **MK Fashion**
  မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် ၃၉ လမ်းထောင့်၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **PC Pl@net Computer Centre**
  အမှတ်–၁၀၇၊ ဗိုလ်တထောင်ဘုရားလမ်း၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၉၈၉၅၀
- **F@x Computer Sales & Service**
  အမှတ်–၂၀၈၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၈၀၉၈၈
- **Zip Star**
  အမှတ်–၂၈၀၊ အနော်ရထာလမ်း၊ ၂၇ လမ်းနှင့် ၂၈ လမ်းကြား၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၇၂၁၅၅၄၊ ၀၉–၅၀၂၀၈၉၅၊ ၀၉–၈၀၃၃၄၆၈
- **မာလာဦး ဖက်ရှင် (ဆိုင်ခွဲသစ်)**
  အမှတ်–K-2၊ တတိယထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **STARS EMPIRE Colour Separation**
  အမှတ်–၂၄၉၊ ၃၂ လမ်း၊ ၈၂ × ၈၃ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာစံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း–၀၂–၆၀၃၅၉
- **SHARP အရောင်းပြခန်း**
  အမှတ်–၁၂၂၊ မဟာဗန္ဓုလပန်းခြံလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Good Guys အမျိုးသားသီးသန့် အဆင့်မြင့်ဆံသအအေးခန်းမ**
  မြေနီကုန်းပလာဇာ မြေညီထပ်၊ ဗားကရာလမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၀၃၈၂၉
- **LUCKY STAR Modern Furniture**
  အမှတ်–၄၅၊ အင်းစိန်လမ်း၊ မိုးစန္ဒာလမ်းထိပ်၊ စံရိပ်ငြိမ်မှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Nikko II Beauty & Skin Care**
  အမှတ်–၄၇၁၊ ပြည်လမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **စံပြသမဝါယမအရောင်းဆိုင် (ရွှေနံ့သာအရောင်းဆိုင်)**
  လမ်းသစ်လမ်း၊ နံ့သာမြိုင်လမ်းထိပ်၊ အုတ်ကျင်းဝမှတ်တိုင်အနီး၊ နံ့သာကုန်းရပ်ကွက်၊ အင်းစိန်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **MIRACLE Pharmacy**
  အမှတ်–၄၅၊ အင်းစိန်လမ်း၊ မိုးစန္ဒာလမ်းထိပ်၊ စံရိပ်ငြိမ်မှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **PRISM သက်တန့်ရောင်စဉ် Beauty Saloon**
  အမှတ်–၄၂၊ ရှမ်းကုန်းလမ်း၊ မြေနီကုန်းဈေးလမ်းထောင့်၊ မြေနီကုန်း(မြောက်)ရပ်ကွက်၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
- **Royal (အအေးခန်း အမျိုးသားအဆင့်မြင့်ဆံသ)**
  အမှတ်–၈၈၊ မြေညီထပ်၊ ၃၇ လမ်း၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် ကုန်သည်လမ်းကြား၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
  ဖုန်း–၂၄၂၉၉၄
- **ဇောတိက သင်္ကန်းတိုက်(၅)**
  အမှတ်–၆၊ ၁၅ လမ်းထိပ်၊ ညောင်ပင်လေးဈေးအနီး၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၂၄၉၂၈
- **ဇောတိက သင်္ကန်းတိုက်(၆)**
  အမှတ်–၂၇၉၊ ကျိုက္ကဆံလမ်း၊ တာမွေဈေးအနီး၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၅၅၉၁၇
- **Wai Yan Electronic**
  အမှတ်–၁၆၂/၁၆၄၊ ပန်းဆိုးတန်းလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၅၄၅၅၉၊ ၂၅၄၅၆၀၊ ၂၅၄၅၆၁၊ ၂၅၄၅၆၂၊ ၂၅၄၅၆၄၊ ဖက်စ်–၂၅၀၄၄၆ ■

ဆံပင်နှင့် မျက်နှာ အလှပြုပြင်ချင်ရင်

ပျိုမေတို့အတွက် ကမာရွတ်မြို့နယ် အင်းစိန်လမ်းမှာ ဖွင့်လှစ်လိုက်တဲ့ အမျိုးသမီးသီးသန့် ဆံပင်အလှပြုပြင်ဆိုင် ဖြစ်ပါတယ်။ ခေါင်းလျှော်ခြင်း၊ ဆံပင်ကောက်ခြင်း၊ ဆံပင်ဖြောင့်ခြင်း၊ ဆံပင်အရောင်ဆိုးခြင်း၊ ဆံပင်ညှပ်ခြင်း စတဲ့ ဆံကေသာ အလှပြုပြင်မှုများသာမက မျက်နှာအလှပြုပြင်မှုများကိုပါ စိတ်တိုင်းကျ ဆောင်ရွက်ပေးလျက်ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ– သီတာအောင် Hair Style & Make Up
အမှတ်–၄၄(A)၊ အင်းစိန်လမ်း၊ စံရိပ်ငြိမ်မှတ်တိုင်အနီး၊
ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ အိမ်ဖုန်း–၅၄၉၅၉၄

ပန်းအလှဆင်လုပ်ငန်း

မင်္ဂလာအခမ်းအနားများ၊ ဌာနဆိုင်ရာအခမ်းအနားများနဲ့ ဖွင့်ပွဲအခမ်းအနားများမှာ ပန်းများနဲ့ အလှဆင်ပေးနေတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ဆောင်ပန်းစည်းနဲ့ ပန်းခြင်းများကို အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ဆောင်ပေးတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုကိုလည်း ဆောင်ရွက်ပေးတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ပန်းအလှပြင်သင်တန်းလည်း တက်ရောက်နိုင်တဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းနဲ့ ဆက်သွယ်နိုင်မယ့် ဖုန်းနံပါတ်ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

Hnin Hnin (Floral Service)
ဖုန်း–၀၉–၈၀၂၂၆၉၈

စာအုပ်ဆိုင်များ

စာအုပ်စာပေ လူ့မိတ်ဆွေဆိုတဲ့ ဆိုရိုးစကားအတိုင်း လူသားတိုင်းရဲ့ မိတ်ဆွေအဖြစ် တည်ရှိနေတဲ့ ဘာသာစကားသင် စာအုပ်အမျိုးမျိုး၊ အဘိဓာန်စာအုပ်အမျိုးမျိုးနဲ့ သုတ ရသစာအုပ်မျိုးစုံ ဝယ်ယူနိုင်မယ့် စာအုပ်ဆိုင်အချို့ကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

❑ **ပုဂံ**
အမှတ်–၁၀၀၊ ၃၇ လမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၇၂၂၇

❑ **အင်းဝ**
အမှတ်–၂၃၂၊ ဆူးလေဘုရားလမ်း၊ ကျောက်တံတား
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၃၂၁၆၊ ၂၈၇၅၂၀၊
ဖက်စ်–၂၄၉၂၆၀

❑ **CLC**
အမှတ်–၁၈၀၊ ၃၉ လမ်း(အလယ်)၊ ကျောက်တံတား
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **Today Book Store**
– အမှတ်–၁၁၀၊ ပန်းဆိုးတန်းလမ်း၊ ကျောက်တံတား
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၀၆၁၇၈
– အခန်း–F-14၊ ပထမထပ်၊ ရန်ကင်းစင်တာ၊ ရန်ကင်း
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
– L-4၊ ဒုတိယထပ်၊ ယုဇနပလာဇာ၊ ဗညားဒလလမ်း၊
မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **ဟင်းလေးအိုးကြီး**
အမှတ်–၃၈၅/၃၈၇၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊
ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၁၈၉၁

❑ **ပဒေသာ**
ပြည်မြန်မာကုန်တိုက်၊ လှည်းတန်းမီးပွိုင့်၊ ကမာရွတ်
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၂၅၀၁၂၊ ၅၂၅၀၁၃

❑ **သူရိယ**
အမှတ်–၂၈၊ မဟာဗောဓိလမ်း၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်း
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **အရုဏ်သစ်စာပေ**
– အမှတ်–၃၆၅၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်း
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၁၂၆၃၊ ၂၈၇၄၁၀
– အမှတ်–၄၉၇၊ ကုန်သည်လမ်း၊ ၃၉ လမ်းနှင့် လမ်း
၄၀ ကြား၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၃၇၂၉၆၅
E-mail:aryonethit@yangon.net.mm

❑ **စာပေလောက**
(၁)– အမှတ်–၁၇၃၊ ၃၃ လမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၈၅၁၆၆

(၂)– အမှတ်–၄၇၀၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်း
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၈၇၃၇၃

(၃)– အမှတ်–၁၄၊ လှည်းတန်းလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။

(၄)– အမှတ်–၄၂၊ ကျားကွက်သစ်လမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။

(၅)– အမှတ်–၉၆/၉၈၊ ပန်းဆိုးတန်းလမ်း၊ ကျောက်တံတား
မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၇၂၁၈၁၇

(၆)– ရန်ကင်းလမ်း၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
E-mail:splkygn@mptmail.net.mm ■

လက်ဝတ်ရတနာဆိုင်များ

အမျိုးသမီးများအတွက်ကတော့ လက်ဝတ်ရတနာဟာ မရှိမဖြစ် တန်ဖိုးထား အလှဆင်ယင်တဲ့အရာအဖြစ် တဖြည်းဖြည်း နေရာယူလာတာ တွေ့ရပါတယ်။ လူကြီးသူမများကို ကန်တော့ဖို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ မိတ်ဆွေများကို လက်ဆောင်ပေးဖို့ပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ မိမိကိုယ်တိုင် ဝတ်ဆင်ဖို့ပဲဖြစ်ဖြစ် စိတ်ကြိုက်ရွေးချယ်ဝယ်ယူနိုင်မယ့် နာမည်ကျော် လက်ဝတ်ရတနာဆိုင်အချို့ကို စုစည်းဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

❑ **She Shines**

အမှတ်-၀၀၅/၀၀၆၊ တိုက် (B)၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၈၈၃၂(လိုင်းခွဲ) ၁၀၁၊ ဖက်စ်-၅၄၄၈၆၇
E-mail:cmc@mail.net.mm,
cmyan@myanmar.com.mm

❑ **MK Gems**

- ပြည်လမ်း၊ ၆ မိုင်ခွဲ၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၄၂၄၉၊ ၅၂၄၂၃၃၊ ၅၂၅၅၅၀
- ရန်ကင်းစင်တာ၊ စက်မှု(၁)လမ်းနှင့် ဆရာစံလမ်းထောင့်၊ ရန်ကင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၅၀၆၈
- ဒဂုံစင်တာမြေညီထပ်၊ ပြည်လမ်းနှင့် ဗားကရာလမ်းထောင့်၊ မြေနီကုန်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၄၅၇၂၊ ၅၃၄၉၅၂
- Excel Treasure Tower၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်းဆုံအနီး၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၅၆၁၄၊ E-mail:mk@yangon.net.mm

❑ **The Rich Gems**

- အမှတ်-၂၆၃၊ YMCA အဆောက်အအုံ၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၀၁၃၃၀
- Grand Plaza Parkroyal Hotel၊ မြေညီထပ်၊ အလံပြဘုရားလမ်း၊ ဒဂုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **Charms**

အမှတ်-၇၄၊ ဆရာစံလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၅၆၂၃၂၊ ၅၅၆၇၀၁

❑ **May & Mark**

အမှတ်-၁၂၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၃၄၂၆၃၊ ၅၀၁၆၉၁

❑ **Myanmar VES**

အမှတ်-၆၆၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၁၉၀၂၊ ၆၆၆၈၂၃၊ ဖက်စ်-၆၆၅၅၀၃
E-mail:mvesjewelry@mptmail.net.mm
Web Site:www.mvesjewelry.com.mm

❑ **မနောမယ**

အမှတ်-၅၂၇၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၉၆၁၂၊ ၅၄၅၇၇၀၊
E-mail:manawmaya.com.mm

❑ **Pwint Phyu**

- အမှတ်-၅၁၊ ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေးအရှေ့ဘက်တန်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၈၀၃၆၅၊ ၇၂၆၆၁၁
- အမှတ်-၂၄၊ ဒုတိယထပ်၊ ဒဂုံစင်တာ(မြေနီကုန်းမီးပွိုင့်)၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၇၂၉၂၊ ၅၂၆၉၆၁၊ ၅၂၆၉၇၂၊ လိုင်းခွဲ-၂၃၀

❑ **ရွှေနန်းတော်**

- အမှတ်-၇၄၃၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် လမ်းမတော်လမ်းထောင့်၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၂၉၄၀၉၊ ၂၁၀၅၇၂
- အမှတ်-၇၀၁/ ၇၀၃၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် စဉ့်အိုးတန်းလမ်း၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၁၁၇၂၈၊ ၂၂၆၉၇၇
E-mail:snt@myanmar.com.mm
Web Site:www.goldenpalacejewellery.com

❑ **Diamond Queen**

အမှတ်-၇၅၊ အင်းလျားလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၀၄၃၉၈၊ ၀၉-၉၉၂၃၂၃၉၊ ၀၉-၉၉၂၅၇၃၃

❑ **ရွှေလီ**

အမှတ်-၇၄၄၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်းနှင့် လမ်းမတော်လမ်းထောင့်၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၅၁၃၆၃၊ ၂၅၁၁၀၄၊ ဖက်စ်-၂၂၇၃၄၂
E-mail:shwelee@yangon.net.mm

❑ **Art & Deco**

အမှတ်-၁၁၃၊ သံလွင်လမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

❑ **ပတ်ကား**

အမှတ်-၆၉၇၊ မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ စဉ့်အိုးတန်းလမ်းထောင့်၊ လသာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၂၆၄၉၄၊ ဖက်စ်-၂၂၄၈၂၉
E-mail:puccajewellery@mptmail.net.mm

❑ **နဒီရွှေရည်**

အမှတ်-၁၃(ဘီ)၊ လမ်းမတော်ပလာဇာ၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၁၂၀၉၇

❑ **စိန်ကေရာဇ်**

အမှတ်-၁၂၁၊ ရွှေဘုံသာလမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊

ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၉၁၁၁၄၊ ၂၅၂၅၄၄၊ ၂၈၀၀၅၀၊ ၀၉-၈၀၃၂၀၄၁

- **May & Mark**
  လမ်း ၃၀၊ ၇၃× ၇၄ လမ်းကြား၊ ဆေးတက္ကသိုလ်ရှေ့၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၃၂၂၉၊ ၆၆၀၃၈

- **တော်ဝင်စိန်တိုက်**
  အမှတ်-၂၄၉၊ ၂၆ လမ်း၊ ၈၂× ၈၃ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၆၀၅၉၈၊ ၆၀၅၉၉၊ ၂၈၆၂၈၊ ၀၉-၆၉၇၀၈၄၄၊ ၀၉-၂၀၀၁၁၀၄

- **ရွှေနဒီ**
  အမှတ်-၅၃၊ ၈၄ လမ်း၊ ၃၄× ၃၅ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၃၅၅၇

- **မောင်ကိန်း**
  - အမှတ်-၁၈၁၊ ၈၀× ၂၉ လမ်းထောင့်၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၂၅၂၅၆
  - ၂၇× ၈၄ လမ်းထောင့်၊ မြောက်ဘက်တိုက်တန်း (မြေညီထပ်)၊ ဈေးချို၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၂၁၇၈၄

- **ဝိန်.စိန်**
  - ၈၄× ၂၈ လမ်းထောင့်၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၂၄၆၅။
  - အမှတ်-၁၉၇၊ ၂၉ လမ်း၊ ၈၃× ၈၄ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၆၄၃၂၉

အင်္ဂလိပ်စာ/အင်္ဂလိပ်စကားနဲ့ ပတ်သက်ရင်

အင်္ဂလိပ်စာ၊ အင်္ဂလိပ်စကားဟာ နိုင်ငံတကာသုံး ဘာသာစကားဖြစ်တာကြောင့် မြန်မာနိုင်ငံမှာလည်း အင်္ဂလိပ်စာ သင်ယူမှုဟာ တဖြည်းဖြည်း ကျယ်ပြန့်များပြားလာတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် အင်္ဂလိပ်စာသင်တန်းများစွာရှိတဲ့အနက် အင်္ဂလိပ်စာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး သင်တန်းမျိုးစုံဖွင့်လှစ်သင်ကြားပေးနေတဲ့ သင်တန်းတစ်ခုကို ညွှန်ပြလိုက်ပါတယ်။ ဒီသင်တန်းမှာ TOFEL, SAT, GMAT ကဲ့သို့သော စာမေးပွဲဖြေဆိုနိုင်ရန် သင်တန်းများ၊ LCCI သင်တန်းများ၊ MBA, MPA ဝင်ခွင့်သင်တန်းများ၊ မီဒီယာအင်္ဂလိပ်စာ၊ English for Kids နဲ့ ဘာသာပြန်သင်တန်း စတာတွေကို သင်ကြားပေးနေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

လိပ်စာ- Place Prime , Language Acquisition Centre
အမှတ်-၁၂၄(ဒုတိယထပ်၊ ဘယ်ဘက်)၊ ဆူးလေဘုရားလမ်းအလယ်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၇၂၆၆၂၄၊ ၅၄၆၈၄၅

မန္တလေးမှာ Java တက်မလား

ယခုအခါ အဆင့်မြင့် ICT ပညာရပ်များကို ရန်ကုန်မြို့နည်းတူ မန္တလေးမြို့မှာပါ တက်ရောက်သင်ကြားနိုင်ကြပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ ICT Professional သင်တန်းလောကမှာ ရေပန်းစားလျက်ရှိနေတဲ့ Web-Based Java Programming++ ဘာသာရပ်တက်ရောက်လိုသူများအတွက် မန္တလေးမြို့ပေါ်မှာ ပထမဦးဆုံးသင်ကြားပို့ချပေးလျက်ရှိနေတဲ့ သင်တန်းလိပ်စာတစ်ခုကို လမ်းညွှန်လိုက်ပါတယ်။

လိပ်စာ-MPEC (Mandalay Center)
အခန်းအမှတ်-၁၀၊ လေးလွှာ၊ ရတနာပုံဈေးအပေါ်ထပ်၊ မန္တလေး ICT Park၊ မန္တလေးမြို့။
ဖုန်း-၀၂-၈၉၄၃၂၊ ၀၉-၅၀၁၁၇၂၅

အိမ်သုတ်ဆေးမျိုးစုံ

စင်ကာပူနိုင်ငံထုတ် အိမ်သုတ်ဆေးအမျိုးမျိုးနဲ့ ပြည်တွင်းဖြစ် UPG ပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို ဝယ်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အိမ်သုတ်ဆေးများအပြင် သစ်သားများအတွက် BETEX, INCHEM စတဲ့ ပေါလစ်ပစ္စည်းများကိုလည်း ရောင်းချပေးနေတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဈေးနှုန်းနဲ့ ပစ္စည်းမှန်ကန်မှုကို အဓိကထားပြီး Door to Door စနစ်နဲ့ ပို့ဆောင်ပေးမှာ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

ဆက်သွယ်ရန်လိပ်စာ-
ရွှေသီရိ
အမှတ်-၅၁(B)၊ ၂၅ လမ်း၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၂၅၂၀၃၀ ၊ E-mail:str@myanmar.com.mm

တရုတ်နဲ့ ဂျပန်ဘာသာ Software များ ထည့်သွင်းလိုပါက

မိမိအသုံးပြုနေတဲ့ ကွန်ပျူတာမှာ တရုတ်နဲ့ ဂျပန်ဘာသာ Software များ ထည့်သွင်းလိုတယ်ဆိုရင် ဆက်သွယ်ရမယ့် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖော်ပြပေးလိုပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ တရုတ်ဘာသာ၊ ဂျပန်ဘာသာများနဲ့ ဖိတ်စာများ၊ လိပ်စာကတ်များ ဖန်တီးပေးနေပြီး စာစီစာရိုက်သင်တန်းများလည်း ဖွင့်လှစ်ထားတယ်လို့ သိရပါတယ်။

လိပ်စာ - Shining Land Computer
တိုက်-၂၂၆/၂၃၂၊ အခန်း-၄၀၁၊ ၃၆ လမ်း (အထက်)၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၇၂၇၈၄၅

မန္တလေးက ဂျုံမှုန့်လက်လီလက်ကား အရောင်းဆိုင်

မုန့်အမျိုးမျိုး ပြုလုပ်ရာမှာ အသုံးပြုလိုတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဂျုံမှုန့် လက်လီလက်ကား ရောင်းချလိုသူများအတွက် အဆင်ပြေစေမယ့် မန္တလေးက ဂျုံမှုန့်စက်ရုံတစ်ရုံကို လမ်းညွှန်လိုပါတယ်။ ဝယ်ယူသူများစိတ်ကျေနပ်မှုရရှိစေရန်အတွက် အကောင်းဆုံးဝန်ဆောင်မှုပေးနေတယ်လို့လည်း သိရပါတယ်။

လိပ်စာ–

အောင်သုခစံ ဂျုံစက်

အမှတ်–၉၊ ၆၇ လမ်း၊ ၃၀× ၃၂ လမ်းကြား၊

ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။

ဖုန်း–၀၂–၆၄၄၅၈

CITY FM ကြော်ငြာနှုန်းထားများ

(ကျပ်)

ထုတ်လွှင့်ချိန်	၁၀ စက္ကန့်	၂၀ စက္ကန့်	၃၀ စက္ကန့်	၄၀ စက္ကန့်	၅၀ စက္ကန့်	၆၀ စက္ကန့်
7 am to 8 am	1500	3000	4500	6000	7500	9000
8 am to 9 am	2000	4000	6000	8000	10000	12000
9 am to 10 am	2000	4000	6000	8000	10000	12000
10 am to 11 am	2000	4000	6000	8000	10000	12000
11 am to 12 am	2000	4000	6000	8000	10000	12000
12 pm to 1 pm	2000	4000	6000	8000	10000	12000
1 pm to 2 pm	2000	4000	6000	8000	10000	12000
2 pm to 3 pm	2000	4000	6000	8000	10000	12000
3 pm to 4 pm	2000	4000	6000	8000	10000	12000
4 pm to 5 pm	2000	4000	6000	8000	10000	12000
5 pm to 6 pm	2000	4000	6000	8000	10000	12000
6 pm to 7 pm	1500	3000	4500	6000	7500	9000
7 pm to 8 pm	1500	3000	4500	6000	7500	9000
8 pm to 9 pm	1500	3000	4500	6000	7500	9000

(မှတ်ချက်။ ။ ပြည်တွင်းထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများအတွက်သာ)

လိပ်စာ–

City FM ကြော်ငြာဌာန

ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေးနှင့် ပြန်ကြားရေးဌာန၊

ရန်ကုန်မြို့တော်စည်ပင်သာယာရေးကော်မတီ၊ မြို့တော်ခန်းမ(မြေညီထပ်)၊

မဟာဗန္ဓုလလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၂၄၈၁၁၂၊ လိုင်းခွဲ–၂၀၉

စားသောက်ဆိုင်သစ်

- **လေးညို့ရှင်(၂)**
ဗဟိုလမ်း၊ အာရုတော်ဝင်ဆေးခန်းအနီး၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **777**
အမှတ်–၁၇(စီ)၊ ပါရမီလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **Wild Giners Cafe**
အမှတ်–၂၈၇၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၅၄၉၅၇

- **တင်တင်အေး မြိတ်မုန့်ဟင်းခါး(ဆိုင်ခွဲ)**
အမှတ်–၉၅၊ အ.ထ.က(၃) ပုဇွန်တောင်(မြေညီထပ်)၊ အနော်ရထာလမ်းနှင့် ၅၂ လမ်းထောင့်၊ ပုဇွန်တောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **နှင်းဆီကဖီး**
အမှတ်–၂၅/၂၇၊ ကွမ်းခြံ(၁)လမ်း၊ လှည်းတန်းဘူတာအနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **Hero Restaurant, KTV Lounge & Cocktail Bar**
မင်းဓမ္မလမ်း၊ ပါရမီလမ်းနှင့် ကျိုက်ဝိုင်းဘုရားလမ်းကြား၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **ရွှေယုန်လေး ကြေးအိုး၊ ဆီချက်(ဆိုင်ခွဲ)**
အမှတ်–၈၇၊ အင်းစိန်လမ်း၊ စံရိပ်ငြိမ်မှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **မော်ဒန် မြန်မာထမင်းဆိုင်**
အမှတ်–၉၁၊ မော်ဒန်လက်ဖက်ရည်ဆိုင်အနီး၊ ဗညားဒလလမ်း၊ (နား၊ နှာခေါင်း၊ လည်ချောင်းအထူးကုဆေးရုံရှေ့)၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၅၅၀၁၂၅

- **ဘီလျံနာ Food Corner**
အမှတ်–၄၅၊ အင်းစိန်လမ်း၊ မိုးစန္ဒာလမ်းထိပ်၊ စံရိပ်ငြိမ်မှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **ရွှေဘဲ**
ရှစ်မိုင်လမ်းဆုံ၊ ပြည်လမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **ရွှေလက်ရာ ဒံပေါက်နှင့် ချစ်တီးထမင်း**
ခရေပင်လမ်း၊ (ရာသက်ပန်မှတ်တိုင်အနီး)၊ မင်္ဂလာဒုံမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။

- **Feel (EXCEL)**
အမှတ်–၅၂၀၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ (ရွှေဂုံတိုင်မီးပွိုင့်အနီး)၊ Excel Shopping Mall၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၅၉၃၇၇ (လိုင်းခွဲ–၆၁၇၆၊ ၆၁၇၇)

- **LIVER POOL Food Centre**
အမှတ်–၉၊ အောင်သိဒ္ဓိလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၆၅၁၁၅၂၊ ၀၉–၅၀၁၁၄၀၁

မီးရထားဖြင့် ကုန်စည်ပို့ဆောင်လိုလျှင်

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် တစ်နေရာမှ တစ်နေရာသို့ ရထားဖြင့် ကုန်စည်တင်ပို့လိုသူများ၊ စရိတ်ကျဉ်းကျဉ်းဖြင့် တစ်နယ်တစ်ကျေးသို့ အိမ်ထောင်ပရိဘောဂပစ္စည်းများနဲ့ အသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ပြောင်းရွှေ့လိုသူများအတွက် မြန်မာ့မီးရထားနဲ့ ဆက်သွယ်နိုင်မယ့် ဖုန်းနံပါတ်များကို ဖော်ပြပေးလိုက်ပါတယ်။

– မြန်မာ့မီးရထားရုံးချုပ် ဒုတိယအထွေထွေမန်နေဂျာ(ကုန်စည်)	ဖုန်း–၂၉၈၆၀၆
– မန်နေဂျာ(ကုန်စည်)	ဖုန်း–၂၀၁၅၅၅(လိုင်းခွဲ) ၄၂၁–၄၄၁
– ပုဇွန်တောင်ကုန်ရုံ	ဖုန်း–၂၉၀၃၅၁
– ဗိုလ်တထောင်ကုန်ရုံ	ဖုန်း–၂၉၅၁၈၄
– ကြည့်မြင်တိုင်ကုန်ရုံ	ဖုန်း–၅၃၁၂၀၄
– ဝါးတန်းလမ်းကုန်ရုံ	ဖုန်း–၂၁၁၆၇၅
– အင်းစိန်ဘူတာ	ဖုန်း–၆၄၀၄၁၉
– မြို့ဟောင်းဘူတာ (မန္တလေးတိုင်း)	ဖုန်း–၀၂–၇၀၁၉၉
– မြို့ဟောင်းကုန်ရုံ	ဖုန်း–၀၂–၇၀၅၀၇

ချစ်တီးထမင်း စားချင်ရင်

သွားလာရလွယ်ကူပြီး ဖွင့်လှစ်လိုက်တာ မကြာသေးတဲ့ ချစ်တီးထမင်းဆိုင်ဖြစ်ပါတယ်။ မြန်မာထမင်းဟင်းမျိုးစုံအပြင် နံနက်စာ အာလူးပူရီ၊ ဆိတ်သားပူရီ၊ ပလာတာစတဲ့ အစားအစာတွေ ရရှိနိုင်ပြီး ပဲဆီစစ်စစ်ကိုသာ သုံးထားတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ သောကြာနေ့တိုင်း ထောပတ်ထမင်း၊ အုန်းထမင်း၊ ပဲထောပတ်ထမင်း၊ သစ်သီးစုံဒံပေါက်၊ အိန္ဒိယမလိုင်နဲ့ မုန့်အမျိုးမျိုးတို့ ရနိုင်ပါတယ်။
လိပ်စာ–VIP You & Me
အဆင့်မြင့်ချစ်တီးထမင်း၊
လက်ဖက်ရည်နှင့် မုန့်မျိုးစုံ
အမှတ်–၃၃–အေ၊ ပြည်လမ်း၊ (၇) မိုင်၊ လှိုင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၆၆၀၉၄၇

၂၀၀၄ ခုနှစ် ဇွန်လနှင့် ဇူလိုင်လများအတွင်း ထွက်ရှိသောစာအုပ်များ

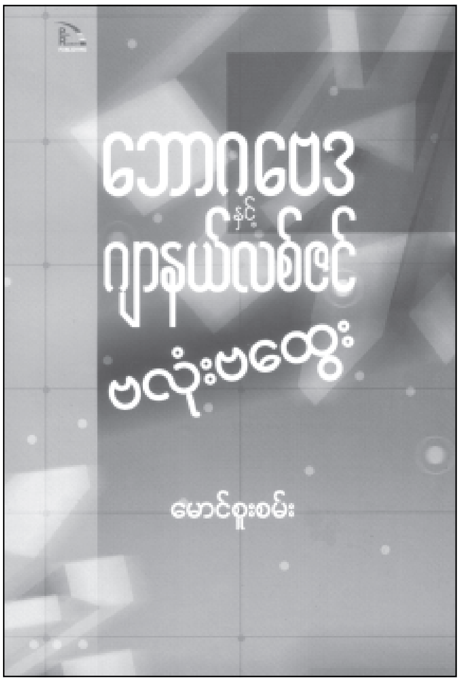
စဉ်	စာအုပ်အမည်	စာရေးသူ	အုပ်ရေ	တန်ဖိုး (ကျပ်)	ထုတ်ဝေတိုက်	ထုတ်ဝေနှစ်	စာအုပ်အမျိုးအစား
၁။	အတွေးအမြင်နှင့် ရှုထောင့် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၀/၂၀၀၄(၁)	ရွှေဥဒေါင်း	၅၀၀	၉၀၀	စိတ်ကူးချိုချို	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	အတွေးအမြင် ဆောင်းပါးစု
၂။	မမြင်ရသော တွန်းအားများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၂၅၃/၂၀၀၃(၁)	ဒေါက်တာမြင့်လွင် (စိတ်ပညာ)	၁၀၀၀	၁၀၀၀	ပင်ဝါးရုံ	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	စိတ်ပညာ ဆောင်းပါးစု
၃။	ယောမင်းကြီး၏ စီးပွားရေး အတွေးအခေါ် [စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၇၅/၂၀၀၃(၈)]	မောင်စူးစမ်း	၁၀၀၀	၉၀၀	ဒေါင်း	၂၀၀၄၊ ဇူလိုင် (ပ-ကြိမ်)	ဘောဂဗေဒ ဆောင်းပါးစု
၄။	နိုင်ငံတကာအတွေး၊ နိုင်ငံတကာအမြင် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၇/၂၀၀၄(၅)	မောင်ဝံသ	၁၀၀၀	၁၀၀၀	သီဟရတနာ	၂၀၀၄၊ ဇူလိုင် (ပ-ကြိမ်)	နိုင်ငံတကာ
၅။	ခေတ်မီမီ ကမ္ဘာကြည့်ကြည့်မြင် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၂၆၅/၂၀၀၃(၁၂)	မောင်မိုးသူ	၁၀၀၀	၁၀၀၀	သီဟရတနာ	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	နိုင်ငံတကာ
၆။	ဆန်းကျင်ဘက်ဆောင်းပါးများ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၇၄/၂၀၀၄(၁)	မောင်သာမည	၁၀၀၀	၇၀၀	The Couple	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	နိုင်ငံတကာ
၇။	ရုပ်ရှင် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၆၀၂/၂၀၀၃(၁၁)	နေမျိုး	၁၀၀၀	၆၀၀	ဒီရေဦး	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ပုံဝတ္ထု
၈။	ဘောဂဗေဒနှင့် ဂျာနယ်လစ်ဇင် ဗလုံးဗထွေး [စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၇/၂၀၀၄(၄)]	မောင်စူးစမ်း	၅၀၀	၆၅၀	Plastic Rainbow	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဘောဂဗေဒ ဆောင်းပါးစု
၉။	ကြာညို နံ့သင်းသော ရေဝတီမ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၂၁၇/၂၀၀၃(၁၂)	မြသန်းတင့်	၅၀၀	၉၀၀	ရည်မွန်ဦး	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	စာပေ ဆောင်းပါးစု
၁၀။	အတိတ်မှ အရိပ်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၀၃၀/၂၀၀၃(၁၂)	မုံရွာစန်းမောင်	၁၀၀၀	၆၅၀	မုံရွေး	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာရေး ဆောင်းပါးစု
၁၁။	သင့်ကလေးစည်းကမ်းရှိဖို့ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၈၇/၂၀၀၄(၂)	ပါမောက္ခ ဦးခင်မောင်သန်း	၁၀၀၀	၆၀၀	ပြည့်စုံ	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၂။	အသွင်သဏ္ဍာန်နဲ့ အနှစ်သာရ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀/၂၀၀၄(၅)	ဘကံ	၅၀၀	၆၀၀	လင်းသစ် ရောင်စဉ်	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	အတွေးအမြင် ဆောင်းပါးစု
၁၃။	သက်တော်စောင့်နှင့် သက်စောင့်နတ်တမန် [စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၀၂/၂၀၀၄(၃)]	မောင်ပေါ်ထွန်း	၁၀၀	၇၀၀	ညီညီ	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၄။	မြို့စားကြီး ဒရက်ကူလာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁/၂၀၀၄(၁)	မောင်ဆုပန်	၅၀၀	၅၀၀	ရန်အောင်	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၅။	ဝိညာဉ်မာယာ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၃၂/၂၀၀၄(၂)	စာရေးဆရာစုံ	၁၀၀၀	၈၀၀	ရန်အောင်	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဂမ္ဘီရဝတ္ထုတိုစု

စဉ်	စာအုပ်အမည်	စာရေးသူ	အုပ်ရေ	တန်ဖိုး (ကျပ်)	ထုတ်ဝေတိုက်	ထုတ်ဝေနှစ်	စာအုပ်အမျိုးအစား
၁၆။	ကိုင်ရိုကိုယ်တွေ့ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၄၀၉/၂၀၀၁(၅)	ဆရာစန္ဒြ	၁၀၀၀	၁၆၀၀	အားမာန်သစ်	၂၀၀၄၊ ဇွန် (တ-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၇။	ဖဲသမား စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၆၈၆/၂၀၀၃(၁၂)	ဆန်းလွင်	၁၀၀၀	၁၂၀၀	အားမာန်သစ်	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ဒု-ကြိမ်)	ဘာသာပြန်
၁၈။	အလင်္ကာရပ်ဝန်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၂၇၇/၂၀၀၄(၃)	စာရေးဆရာစုံ	၁၀၀၀	၆၀၀	ချမ်းသာ	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုစု
၁၉။	ခြေရာဖြိုးဖြောက် လွမ်းပွင့်ကောက်သီ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၆၁၁/၂၀၀၃(၁၁)	အတ္တကျော်	၅၀၀	၇၀၀	လက်တွဲဖော်	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	ဝတ္ထုတိုစု
၂၀။	ဘာအရေးကြီးဆုံးလဲ ရုပ်ရှင်ကားကြီး ဇာတ်ညွှန်း [စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၅၃/၂၀၀၄(၁)]	ကိုအောင်မင်းသိမ်း၊ ဇာဂနာ	၅၀၀	၅၀၀	မြနန္ဒာ	၂၀၀၄၊ မေ (ပ-ကြိမ်)	ဇာတ်ညွှန်း
၂၁။	အလှဗေဒ-၂ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၁၅၁/၂၀၀၃(၁၁)	ဒဂုန်တာရာ	၁၀၀၀	၁၃၀၀	ဆု	၂၀၀၄၊ ဇူလိုင် (ပ-ကြိမ်)	ဆောင်းပါး
၂၂။	ကမ္ဘာ့ငွေကြေး ကစားကွက်များ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၁၀၃၃/၂၀၀၂(၁၁)	ဦးဟန်ထွန်း	၁၀၀၀	၁၈၀၀	ရတနာ့ဂုဏ်	၂၀၀၄၊ ဖေဖော်ဝါရီ (ဒု-ကြိမ်)	စီးပွားရေး
၂၃။	အိန္ဒိယဒဿန နိဒါန်း စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၆၄/၂၀၀၄(၅)	စိုးဦး(ဒဿန)	၁၀၀၀	၈၀၀	ဝတ်ရည်အိမ်	၂၀၀၄၊ ဇူလိုင် (ပ-ကြိမ်)	အတွေးအခေါ်
၂၄။	ဝေးလေကောင်းလေ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၂၉၅/၂၀၀၄(၄)	အရှင်ဆန္ဒာဓိက	၃၀၀၀၀	၅၀၀	ရွှေပါရမီ	၂၀၀၄၊ ဇူလိုင် (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာရေး
၂၅။	မသိမဖြစ်အင်္ဂလိပ် စကားလုံး ၂၀၀၀ စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၃၈/၂၀၀၄(၁)	ဦးသန်းဖေ (ဧည့်လမ်းညွှန်)	၁၀၀၀	၅၀၀	ဆု	၂၀၀၄၊ ဇူလိုင် (ပ-ကြိမ်)	ဘာသာစကား
၂၆။	ဂန္ဓီ၏လောကအမြင် စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်-၉၈/၂၀၀၃(၁၀)	ဦးသန်းထွတ် ပါမောက္ခ-ငြိမ်း	၁၀၀၀	၄၀၀	ဆု	၂၀၀၄၊ ဇွန် (ပ-ကြိမ်)	အဆိုအမိန့်

နေရာပြောင်း ၊ လိပ်စာသစ်

- **MIZURI PHOTO STUDIO**
  အမှတ်-၄၇၊ ပထမထပ်၊ သတိပဋ္ဌာန်လမ်း၊ ကျောက်မြောင်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၀၅၂၈
- **Sandy's Myanmar Cuisine (စန္ဒီမြန်မာထမင်းဆိုင်)**
  (ယခင် Lake View Restaurant)၊ ကန်တော်ကြီးဟိုတယ်၊ ကန်လမ်း၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၃၈၂၉၁၈၊ ၂၄၉၂၅၅ (လိုင်းခွဲ-၂၄)
- **KALBE FARMA Co., Ltd.**
  အမှတ်-၁၇(A)၊ ကမ္ဘာ့ဧရိပ်သာလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၇၇၈၂၊ ၅၀၃၃၆၉
- **MENTOR Co., Ltd.**
  အမှတ်-၁၁၇၊ တတိယထပ်(ညာ)၊ ၄၆ လမ်း(အထက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၉၁၃၅၈
- **ဝယ်သူ့စိတ်ကြိုက်ဂျာနယ်**
  အမှတ်-၂၄၊ ရွှေတိဂုံဘုရားလမ်း(အောက်)၊ ပန်းဘဲတန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၅၁၈၇၁
- **သီတာအောင် Hair Style & Make Up (ယခင် Queen Zone Beauty Salon)**
  အမှတ်-၄၄(A)၊ အင်းစိန်လမ်း၊ စံရိပ်ငြိမ်မှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၉၅၉၄
- **International Beverages Trading Co., Ltd. (IBTC)**
  အမှတ်-၁၈၊ ပြည်လမ်း၊ ၇ မိုင်ခွဲ၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၃၆၇၅

စာအုပ်လမ်းညွှန်
Editor's Choice



ဘောဂဗေဒနှင့် ဂျာနယ်လစ်ဇင် ဗလုံးဗထွေး

မောင်စူးစမ်း

ကျော်ဝင်း၏ ဘိဇနက်ဂျာနယ်လစ်ဇင်ဖတ်ရှုပြီးသူများ ဆက်လက်ဖတ်ရှုသင့်သည့် ဆောင်းပါးနှစ်ပုဒ်အား အမှတ်စဉ် (၁)နှင့် (၂)တွင် ထည့်သွင်းထားပါသည်။ ဘောဂဗေဒနှင့် ဂျာနယ်လစ်ဇင် ဗလုံးဗထွေး၊ ပေါ်လစီဗေဒအမည်ရှိ အဆိုပါဆောင်းပါးနှစ်ပုဒ်သည် ဂျာနယ်လစ်ဇင်ကို ဝါသနာပါသူများ မဖြစ်မနေ ဖတ်ရှုရန်လိုအပ်သည်ဟုလည်း တိုက်တွန်းလိုပါသည်။

မဂ္ဂဇင်းထုတ်ဝေသူတစ်ဦးက အခြားကျောင်းဆရာများ စာရေးကြသော်လည်း မောင်စူးစမ်း၏ဆောင်းပါးကဲ့သို့ ဖတ်၍မကောင်းသည်ကို သိလိုကြောင်း မောင်စူးစမ်းအား မေးခွန်းထုတ်ရာ "သူတို့က ကျမ်း Thesis လို ရေးလို့ပါ။ ကျမ်းလိုရေးရင် ဘောဂဗေဒဟာ အတော်ပျင်းစရာကောင်းပါတယ်။ မွဲခြောက်ခြောက်နဲ့..." ဟု ဖြေကြားပြီး စီးပွားရေးဆိုင်ရာ သုံးသပ်ချက်များကို ရေးသားလိုပါက ဘောဂဗေဒ ကျွမ်းကျင်ပြီး ဂျာနယ်လစ်ဇင်စတိုင်ဖြင့် အများစု နားလည်လွယ်အောင် ရေးသားသင့်ကြောင်း ပြန်လည်ဖြေကြားထားခြင်းတို့ကို ဖော်ပြထားသည်။

မိမိစာဖတ်ပရိသတ်သာမက နိုင်ငံ၏အကျိုးကို လိုလားသော ဂျာနယ်လစ်များ ဆက်လက်ဖတ်ရှုရမည်မှာ ပေါ်လစီဗေဒဆောင်းပါး ဖြစ်သည်။ အထူးသဖြင့် ပေါ်လစီနောက်ကွယ်မှဟူသော ခေါင်းစဉ်အောက်တွင် မောင်စူးစမ်းက "အတွေးအမြင်တို့က ဩဇာလွှမ်းမိုးဖို့ဆိုရာတွင် သာမန် ပြည်သူတို့ကြားထဲ၌ ဩဇာလွှမ်းရန် အဓိကမဟုတ်ပြန်ပေ။ ပေါ်လစီ (မူဝါဒ)ချမှတ်သူများကြားထဲတွင် ဩဇာလွှမ်းမိုးနိုင်ရန် ဖြစ်သည်။ ပေါ်လစီချမှတ်သူတို့ကို ပစ်မှတ်ထား၍ အတွေးအမြင်တို့ကို ဖော်ထုတ်ပြခြင်း ဖြစ်သည်" ဟု ဖော်ပြထားသည်။ ဆက်လက်၍ အဆိုပါသဘောတရားသည် လက်ဝဲသမားများ၏ အယူအဆဖြစ်သည့် လူထုကြား ပျံ့နှံ့စေကာ Material Force အမြင် ပြောင်းလဲသွားမည်ဟူသော လူများနှင့် ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်သည်ဟု ဆိုထားသည်။ ယခုအမြင်၌ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံတွင် ဖြစ်ပေါ်လျက်ရှိသော အပြောင်းအလဲတို့မှာ ပေါ်လစီချမှတ်သူတို့၏ အတွေးအမြင်နှင့် ပေါ်လစီတို့ကြောင့်သာဖြစ်၍ နားထောင်သည့် ပရိသတ်သည် ပေါ်လစီချမှတ်သူတို့ဖြစ်ရမည်ဟု ဖော်ပြထားသည်။

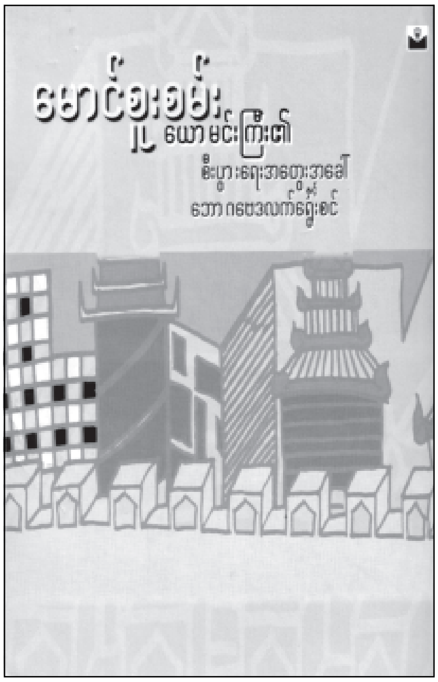
မောင်စူးစမ်း၏ ယခုစာအုပ်၌ Profile, Commentary နှင့် Trend ဟူ၍ Content သုံးမျိုးခွဲခြားထားပြီး ၂၀၀၃ ခုနှစ်၊ ၂၀၀၄ ခုနှစ်အတွင်း ရေးသားခဲ့သော ဆောင်းပါးများ စုစည်းထုတ်ဝေခြင်း ဖြစ်၍ ခေတ်ဆန်းကဲ့သို့ ဂျာနယ်များ အစဉ်ဖတ်ရှုလေ့ရှိသူများအားလုံးလိုလို ဖတ်ရှုပြီးဖြစ်သည့် ဆောင်းပါးများ အများဆုံး ပါဝင်ပါသည်။

ထုတ်ဝေတိုက်– Plastic Rainbow Book Publication
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း– ကိုဇော်ဦး
တန်ဖိုး– ၆၅၀ ကျပ်
ထုတ်ဝေနှစ်– ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ
အကြိမ်– ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ– ၅၀၀
စီစဉ်သူ– ရွှေကျော်
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်– [၃၇/၂၀၀၄(၄)]

ယောမင်းကြီး၏ စီးပွားရေးအတွေးအခေါ်နှင့် ဘောဂဗေဒလက်ရွေးစင်

မောင်စူးစမ်း

၁၉၆၂ ခုနှစ်ကတည်းက ထုတ်ဝေသော ဘောဂဗေဒ ကကြီးခခွေးနှင့် ဘောဂဗေဒလက်ရွေးစင်စာအုပ်များမှ ဆောင်းပါးများကို ပြန်လည်စုစည်းထုတ်ဝေခဲ့သော စာအုပ်ဖြစ်သည်။ ၁၉၆၂ ခုနှစ်ကတည်းက



ပြည်သူ၊ ပြည်သားတစ်ဦးချင်းအလိုက် နိုင်ငံစီးပွားရေးကို အကြမ်းဖျင်းတီးခေါက်မိစေရန် အထောက်အကူပြုခဲ့သော စာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်ခဲ့ရာ ယနေ့ခေတ်ကာလ ဘာသာရပ်အမျိုးမျိုး ထွန်းကားနေသည့် ကာလမျိုးတွင် လူငယ်များ စီးပွားရေးပညာအခြေခံရရှိစေရန်အတွက် ကောင်းစွာအထောက်အကူပြုနိုင်သည့် စာအုပ်ဖြစ်ပါလိမ့်မည်။ ဆောင်းပါး ၁၄ ပုဒ်ကို စုစည်းထုတ်ဝေထားခြင်းဖြစ်ပြီး စာအုပ်၏ ပထမပိုင်းဆောင်းပါးများသည် ဗြိတိသျှတို့လက်အောက် မရောက်ရှိသေးခင် မြန်မာနိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးအခြေအနေများကို ထင်ဟပ်ပြထားသည်။ ဒုတိယပိုင်းဟု ဆိုနိုင်သောအပိုင်းတွင် အရင်းရှင်ဘောဂဗေဒ၏ ဖခင်ကြီးတစ်ဦးဖြစ်သော လော့မေနပ်ကိန်း၏ ဘဝအကြောင်း တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းကို တင်ပြထားပြီး၊ တတိယပိုင်းဟု ယူဆနိုင်သောအပိုင်းတွင် ငွေကြေးအကြောင်း၊ အခြေခံဘောဂဗေဒ သိရှိသင့်သည်များ၊ ဖြန့်ဖြူးမှုဆိုင်ရာ၊ စားသုံးမှုဆိုင်ရာ၊ ဘဏ်အကြောင်း၊ ငွေအကြောင်းများ စသည်ဖြင့် တစ်ဆင့်စီ မိတ်ဆက်သွားခဲ့သည်။

စာအုပ်၏ ပထမပိုင်းတွင် မြန်မာ့စီးပွားရေးအခြေအနေ၊ အယူအဆနှင့် ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးလမ်းစဖော်လိုသူအကြောင်းတို့ကို မိတ်ဆက်ပေးထားခဲ့သည်။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲရေးဝါဒီ တစ်ဦးဖြစ်သူ ယောအတွင်းဝန်ဦးဖိုးလှိုင်အပေါ် သုံးသပ်ရာတွင် “ယောအတွင်းဝန် ဦးဖိုးလှိုင်သည် သိုးဆောင်းဘောဂဗေဒများကို လေ့လာခဲ့ရလျှင် မြန်မာ့အဒမ်ဆမ်စ်ဖြစ်နိုင်ပါသည်”ဟု သုံးသပ်ခဲ့သည်။ စီးပွားရေးပညာရှင် ဖြစ်သူ ကိန်းအကြောင်း ဆောင်းပါးတွင် ကိန်း၏ ဘောဂဗေဒပညာရှင်အဖြစ်သို့ ရောက်ရှိလာပုံ၊ ဘောဂဗေဒဘာသာရပ်တွင် သူ၏ ဩဇာကြီးထွားလာပုံတို့ကို သရုပ်ဖော်ထားသည်။ ကိန်းသည် ချမ်းသာကြွယ်ဝသော မိသားစုမှ ပေါက်ဖွားလာသူတစ်ဦးဖြစ်ခဲ့သော်လည်း အဆိုပါ လူမှုရေးအခြေအနေရှိသူများ၏ လျှောက်လှမ်းလေ့ရှိသော လမ်းရိုးလမ်းဟောင်းအတိုင်း လျှောက်လှမ်းလိုသူတစ်ဦးမဖြစ်ခဲ့ဘဲ မိမိဝါသနာပါရာလမ်းကြောင်းအတိုင်း လျှောက်လှမ်းရင်းဖြင့် ဘောဂဗေဒဆိုင်ရာ ဒဿနပညာရှင်တစ်ဦးအထိ ဖြစ်လာခဲ့ရသည်။ ထို့ပြင် ကိန်းသည် ဘောဂဗေဒ ဘာသာရပ်သာမက စာပေ၊ အနုပညာ၊ ဂီတ၊ ပန်းချီ၊ ပြဇာတ် စသည်ဖြင့် ရသ ခံစားမှုအားကောင်းခြင်းနှင့် စာကြီးပေကြီးများကြားတွင် မွေ့လျော်သူတစ်ဦးဖြစ်ခဲ့ခြင်းက လွတ်လပ်သော အတွေးအခေါ်သစ်များ ပေါက်ဖွားစေရန် အခြေခံဖြစ်ခဲ့ သလောဟု တွေးဆဖွယ်ရာ ဖြစ်သည်။ ခေတ်ပြိုင်ခေတ်ဟောင်းစီးပွားရေးပညာရှင်၊ ဒဿနပညာရှင်၊ နိုင်ငံရေး၊ လူမှုရေး ပညာရှင်များသည် အနုပညာရသခံစားမှု အားကောင်းခဲ့ကြကြောင်းကို ဆောင်းပါး၏ နေရာအတော်များများတွင် ဖောင်းပေး၍ ဖော်ပြခဲ့ပြီး ခေတ်သစ် ခေတ်ပြိုင် ခေတ်ဟောင်းအောင်မြင်သူ ပညာရှင်အသီးသီးတို့သည် ကြိုတင်သတ်မှတ်ပုံစံချထားသော အတွေးအခေါ်ပုံစံခွက်ထဲ နေထိုင်မှုပုံစံသေထဲက ရုန်းဖောက်တီထွင်ခဲ့ကြသူကြီးများသာဖြစ်ကြောင်း သင်ခန်းစာ ရယူနိုင်ပါသည်။

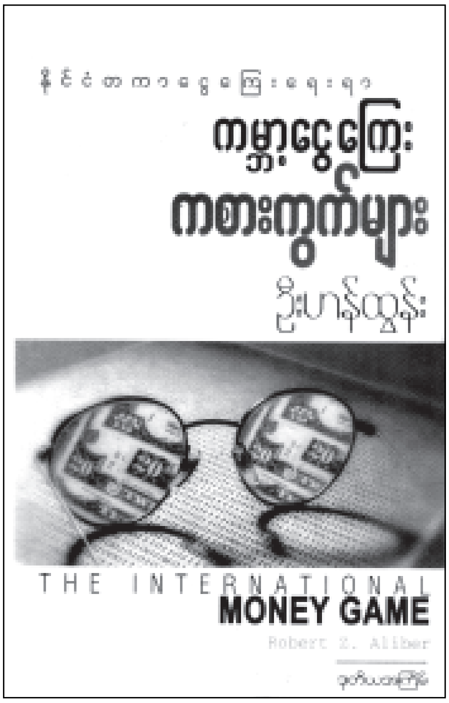
ဘောဂဗေဒ ကကြီးခခွေးနှင့် အခြားဆောင်းပါးများသည် ဘောဂဗေဒပညာကို အခြေခံမျှလောက် မသိရှိသေးသူများအတွက် အထူးသင့်တော်ကိုက်ညီသော ဆောင်းပါးများ ဖြစ်သည်။ စဉ်ဆက်မပြတ် တိုးတက်နေသော ဘောဂဗေဒပညာရပ်ဆိုင်ရာ သီအိုရီအယူအဆများ၊ အခြေအနေများ မည်မျှပင် ပြောင်းလဲနေသော်လည်း အခြေခံ ခံယူချက်များနှင့် ကင်းကွာ၍မရသေးသည့်အဆုံး၌ အခြေခံအယူအဆများ ပေးထားနိုင်သော ဘောဂဗေဒ ကကြီးခခွေး(သို့) ယောမင်းကြီး၏ စီးပွားရေး အတွေးအခေါ်နှင့် ဘောဂဗေဒလက်ရွေးစင် စာအုပ်ကို လေ့လာသင့်ပါသည်။

ထုတ်ဝေတိုက်–ဒေါင်းစာပေ
တန်ဖိုး– ၉၀၀ ကျပ်
ထုတ်ဝေနှစ်– ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ
အကြိမ်– ပထမအကြိမ်
အုပ်ရေ– ၁၀၀၀
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်– [၇၅/၂၀၀၃(၈)]

ကမ္ဘာ့ငွေကြေးကစားကွက်များ

ဦးဟန်ထွန်း

ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်သို့ ကူးပြောင်းခဲ့သည်ဟုဆိုသော မြန်မာနိုင်ငံ၌ ပြောင်းလဲခဲ့သည့်ကာလများတွင် ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တစ်ရပ်ကို အဓိက မောင်းနှင်ရမည့် ငွေရေးကြေးရေးကိစ္စရပ်များနှင့်



စပ်လျဉ်းသည့် စာအုပ်စာတမ်းများ ထွက်ပေါ်မှုအားနည်းခဲ့ရာ ယခုစာအုပ်သည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ ငွေကြေးကိစ္စလေ့လာနေသူများအဖို့ အဓိက လက်ကိုင်ပြုရမည့်စာအုပ် ဖြစ်သည်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ် ထိုင်းနိုင်ငံမှ စတင် အခြေပြုခဲ့သော ဘဏ္ဍာရေးအကျပ်အတည်းသည် အာရှနိုင်ငံများသာမက တစ်ကမ္ဘာလုံးသို့ မည်သို့မည်ပုံ ရိုက်ခတ်သွားသည်၊ မည်သည့်အတွက်ကြောင့် ဖြစ်ပွားခဲ့သည်၊ မည်သို့ပျံ့နှံ့သွားခဲ့ရသည် စသည့် အချက်များကို ဝေဖန်စစ်ကြော သုံးသပ်လိုသူများ ဤစာအုပ်ဖတ်ရှုခြင်းဖြင့် တစ်စုံတစ်ရာ အကျိုးပြုနိုင်ဖွယ်ရာ ရှိပေသည်။

မူရင်းစာရေးသူ Robert Z.Aliber ၏ အမှာစာတွင် နိုင်ငံတကာ ဘဏ္ဍာရေးပညာသည် စနစ်တကျ သင်ကြားမှုရှိမှသာ နားလည်လွယ်မည်ဖြစ်ကြောင်း၊ ငွေကြေးလောကတွင် သုံးစွဲနေသည့် ဝေါဟာရများသည် သာမန်အားဖြင့် နားလည်ရန်ခက်ခဲကြောင်း၊ ခက်ခဲမှု နောက်တစ်ခုမှာ တစ်ခုတည်းသောဖြစ်ရပ်အပေါ်၌ ကျွမ်းကျင်သူ ပညာရှင်များက သဘောထားအမြင် မတူညီနိုင်ကြခြင်းဖြစ်ကြောင်း ဖော်ပြထားပြီး ထိုအခက်အခဲများကို စာဖတ်သူများ အလွယ်တကူနားလည်ခံစားနိုင်စေရန် သုံးသပ်တင်ပြထားသည်။ The Economist မဂ္ဂဇင်းကမူ ကမ္ဘာ့ငွေကြေးများအကြောင်းကို ပါမောက္ခအလိုင်ဘာသည် နှစ်ခြိုက်ဖွယ်အထွေအထွေ့များဖြင့် သရော်လှောင်ပြောင်ခံစားလျက် အမှန်တကယ်ပင် ဖတ်ကောင်းအောင်ရေးနိုင်ခဲ့သည်ဟု ထောက်ခံတင်ပြထားခြင်းကို စာအုပ်၏ ရှေ့ဆုံးတွင် တွေ့ရပေသည်။

စာအုပ်၏ ပထမပိုင်းတွင် ကမ္ဘာ့ငွေကြေး ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲမှုများကို တင်ပြထားပြီး အခန်း(၃)၌ "ကွန်မြူနစ်မဟုတ်သော စက်မှုနိုင်ငံကြီးများ အမေရိကန်နိုင်ငံ၌ ၁၉၇၁ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာ ၃၁ ရက်၌ တွေ့ဆုံကြပြီး ယင်းတို့နိုင်ငံများ၏ နိုင်ငံခြားငွေဖြင့် လဲလှယ်ရမည့် ငွေကြေးတန်ဖိုးများကို အသစ်ပြန်လည်သတ်မှတ်ရန် သဘောတူခဲ့ကြသည်။ ယင်းသဘောတူညီချက်မှ အရေးပါသောနိုင်ငံများစွာတို့သည် နှုန်းရှင်ငွေလဲနှုန်းစနစ်သို့ ပါဝင်အားပေးလာခဲ့ကြောင်း" ကမ္ဘာ့ငွေကြေးလောက၏ သမိုင်းတစ်ကွေ့ကို ထင်ဟပ်ဖော်ပြထားသည်။

'အခန်း(၈) အိုပက်ကစားကွက်' တွင် ရေနံရောင်းနိုင်ငံများအဖွဲ့ (OPEC) အဖွဲ့သည် ရေနံဈေးနှုန်းမြင့်တက်မှုကြောင့် ဓနဉစ္စာ တိုးပွားလာပြီး ကမ္ဘာတစ်ခုလုံးကို ပိုင်စိုးလာနိုင်မည်ဟု ထင်ခဲ့သော်လည်း စနစ်တစ်ရပ်အတွင်းရှိ မည်သည့်အရာမျှ ထိုစနစ်ထက် ပို၍ မြန်ဆန်ကြီးထွားလာမည်မဟုတ်ကြောင်း၊ ထိုစနစ်ကပင်လျှင် သီးခြားဖြစ်တည်နေသော အရာများ၏ ပိုမိုလျင်မြန်စွာ တိုးတက်ကြီးထွားလာမှုကို ထိန်းချုပ်ကွပ်ကဲသွားမည်သာဖြစ်ကြောင်း တင်ပြထားပြီး အိုပက်အဖွဲ့သည် အခိုက်အတန့်အားဖြင့်သာ ကြီးထွားလာနိုင်သော်လည်း နောက်ပိုင်းတွင် ကမ္ဘာ့ဓနအင်အားဖွံ့ထွားမှုထက် ပို၍ မြန်ဆန်စွာ တိုးပွားလာနိုင်မည်မဟုတ်ကြောင်း ဖော်ပြထားပေသည်။

စာအုပ်၏ ဒုတိယပိုင်းတွင် ကမ္ဘာ့ငွေကြေးလောက၏ ဖြစ်စဉ်အချို့ကို ဖော်ပြထားရာ မြေအောက်စီးပွားရေးလောကအကြောင်း၊ ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းများနှင့် တစ်ဦးချင်းပုဂ္ဂိုလ်တို့အပေါ် စည်းကြပ်သည့် အခွန်ခြားနားမှုများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာသည့် အခြေအနေများ၊ အီလက်ထရွန်နစ်ဘဏ်လုပ်ငန်းအကြောင်း စသည်ဖြင့် စိတ်ဝင်စားဖွယ်၊ လေ့လာဖွယ်ရာအကြောင်းအရာများ တွေ့ရသည်။

စာအုပ်၏ နောက်ဆုံးပိုင်းတွင် နားလည်ရန်ခက်ခဲသော ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ ဝေါဟာရများကို မြန်မာဝေါဟာရများနှင့် တွဲဖက်ရေးသားပေးထားရာ စာဖတ်သူများအဖို့ ဗဟုသုတရဖွယ်၊ အသုံးချနိုင်ဖွယ် ဖြစ်သည်။ အချုပ်အားဖြင့် ဤစာအုပ်သည် နိုင်ငံတကာတွင် နေ့စဉ် အချိန်နှင့်အမျှ အပြောင်းအလဲများလှသော ကမ္ဘာ့ငွေကြေးများအကြောင်းကို လေ့လာရာတွင် များစွာ အထောက်အကူရနိုင်စေမည် ဖြစ်သည်။ ဖတ်ရှုသင့်သည့် စာအုပ်ကောင်း တစ်အုပ် ဖြစ်ပါသည်။

ထုတ်ဝေတိုက်– ရတနာဂုဏ်စာပေ
မျက်နှာဖုံးဒီဇိုင်း– ထွန်းနိုင်ဦး
တန်ဖိုး– ၁၈၀၀ ကျပ်
ထုတ်ဝေနှစ်– ၂၀၀၄ ခုနှစ်၊ ဇန်နဝါရီလ
အကြိမ်– ဒုတိယအကြိမ်
အုပ်ရေ– ၁၀၀၀
စာမူခွင့်ပြုချက်အမှတ်– ၁၀၃၃/၂၀၀၂(၁၁)

■

"တန်းတူတင်မကဘဲ တော်နေရင် ပိုပြီးပေးသင့်ပါတယ်"

(ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ်၊ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာဌာန၊ ပါမောက္ခ/ဌာနမှူး ဒေါက်တာနုနုယဉ်နှင့် တွေ့ဆုံခြင်း)

ဇေယျာအုန်း

မြန်မာလုပ်ငန်းခွင်များတွင် အမျိုးသမီးများ နေရာအခွင့်အလမ်း ရရှိနေမှုများနှင့်ပတ်သက်၍ ဒေါက်တာနုနုယဉ်နှင့် တွေ့ဆုံမေးမြန်းခဲ့ပါသည်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှ ပါရဂူဘွဲ့ရရှိခဲ့သူ ဒေါက်တာနုနုယဉ်သည် MBA နှင့် DMA သင်တန်းများကို ဖွင့်လှစ်သင်ကြားနေသော ရန်ကုန်စီးပွားရေးတက္ကသိုလ် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာဌာန၏ အကြီးအကဲအဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်လျက် ရှိသည်။

မေး ။ ။ အစိုးရလုပ်ငန်းခွင်တွေမှာ အမျိုးသမီးတွေ ဘယ်လောက်နေရာရနေကြပါသလဲ။

ဖြေ ။ ။ အခုနောက်ပိုင်းတော့ အမျိုးသမီးညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်တွေ ပေးလာကြပါပြီ။ ပညာရေး နယ်ပယ်မှာတော့ ဒု-ပါမောက္ခချုပ်အထိပေးတာ တစ်ယောက်နှစ်ယောက်လောက်တော့ ရှိလာပြီ။

မေး ။ ။ အမျိုးသမီးတွေ လုံလုံလောက်လောက် နေရာရနေကြပြီလို့ ဆိုနိုင်သလား။

ဖြေ ။ ။ လုံလောက်တယ်လို့တော့ ပြောဖို့ အရမ်းခက်တာပဲ။ အရည်အချင်းကို ကြည့်မယ်ဆိုရင်တော့ ပေးနိုင်တာပေါ့။ ဒါပေမယ့် ဘာဖြစ်လို့ မပေးသလဲ (ဒီထက်ပိုပြီး)ဆိုတာတော့ မသိဘူး။

မေး ။ ။ ပုဂ္ဂလိကကုမ္ပဏီတွေမှာ အမျိုးသမီးမန်နေဂျာတွေလို့ဆိုလိုက်ရင် အရောင်းနဲ့ ဈေးကွက်မြှင့်တင်ရေး မန်နေဂျာတွေပဲ များတယ်နော်။

ဖြေ ။ ။ အခုတလော ဘာမြင်ရသလဲဆိုတော့ တချို့ကုမ္ပဏီတွေကျတော့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာတွေပေါ့။ ပိုမြင့်တာပေါ့။

မေး ။ ။ အရည်အချင်းကြောင့်လား။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီမို့လို့ ကိုယ်တက်ဖြစ်တာလား။

ဖြေ ။ ။ ဘယ်ဘက်က ပိုများသလဲတော့ မသိဘူး။ အမျိုးသားနဲ့ အမျိုးသမီး (ဇနီးမောင်နှံ) ကုမ္ပဏီထောင်လိုက်တယ်ဆိုရင် ဟိုက အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်လုပ်ရင် ဒီဘက်က မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာလုပ်တာမျိုး ရှိတယ်။ တချို့ကျတော့လည်း တကယ် တော်ကြပါတယ်။

မေး ။ ။ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုကို လက်အောက်က အမျိုးသားတွေက လက်ခံပေးကြရဲ့လား။

ဖြေ ။ ။ တကယ်လို့ ဒီအမျိုးသမီးက စွမ်းဆောင်ရည်ကောင်းတယ်ဆိုရင် လက်ခံတာ တွေ့ရတယ်။ MBA မှာလည်း စက်ရုံတွေ လေ့လာရေးထွက်တဲ့အခါကျရင် အမျိုးသမီးအရာရှိတွေကို လက်ခံပေးတာ တွေ့ရတယ်။ တကယ် တော်ရင်ပေါ့။

မေး ။ ။ လုပ်ငန်းခွင်ရဲ့နေရာတိုင်းမှာ အမျိုးသမီးနဲ့ အမျိုးသား တန်းတူအခွင့်အရေး ရသင့်ပါသလား။

ဖြေ ။ ။ ပညာရှင်အနေနဲ့ ကြည့်မယ်ဆိုရင်တော့ ကုလသမဂ္ဂလို အဖွဲ့အစည်းမှာတောင်မှ အမျိုးသမီးတွေအတွက် ရာထူးတွေက အရမ်းများလာတယ်။ တန်းတူတင်မကဘဲ တော်နေရင် ပိုပြီးပေးသင့်ပါတယ်။

မေး ။ ။ အမျိုးသမီးတွေရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုက ပစိပစပ်နိုင်တယ်ဆို။

ဖြေ ။ ။ အဲဒါ လူအပေါ်မှာ မူတည်တာပေါ့။ တချို့ကလည်း ပစိပစပ်များတယ်ဆိုတာ သိပ်ကိုတိကျပြီး အသေးစိတ်တဲ့လူ

တွေပေါ့။ အဲဒီလိုမျိုးကျတော့လည်း တကယ်တော်တယ်ပေါ့။ တချို့ကျတော့လည်း ဝသီအရ ပစိပစပ်များကြတာလေ။ (စီမံခန့်ခွဲသူ) အမျိုးသမီးတိုင်း ပစိပစပ်များကြတယ်ဆိုတာတော့ လက်မခံဘူး။

မေး ။ ။ အမျိုးသမီးနဲ့ အမျိုးသား ရာထူးချင်းတူပြီး အခြား ကွာခြားချက်တွေ ရှိနေတာမျိုးရော။

ဖြေ ။ ။ ဂျပန်လို တိုးတက်တဲ့နေရာမှာတောင် ရာထူးချင်းတူရင် (တစ်ခါတစ်ရံ) အမျိုးသမီးက အမျိုးသားထက် လခနည်းနည်းလျော့တာမျိုး ရှိတယ်။ တိုးတက်ပြီးသား နိုင်ငံမှာတောင် ရှိတယ်ဆိုရင် ဒီမှာလည်း ရှိမယ်ထင်တယ်။ အမျိုးသမီးတွေကို တန်းတူလို့ ပြောပေမယ့် တချို့ကိစ္စတွေမှာတော့ တန်းတူမဟုတ်သလိုပဲ။

မေး ။ ။ ယောကျ်ားရော၊ မိန်းမရော နှစ်ယောက်စလုံး အလုပ် လုပ်ကြတယ်။ ကလေးရလာတယ်။ အိမ်မှာ ကူကြည့်ပေးမယ့်လူလည်း မရှိဘူးဆိုရင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ။

ဖြေ ။ ။ အဲဒီလို သိပ်အခက်အခဲရှိတဲ့ မိသားစုတွေလည်း ရှိတာပေါ့။ စီမံခန့်ခွဲမှုစာအုပ်တွေမှာပါတဲ့ ဥပမာတွေကိုကြည့်ရင် အဲဒီအမျိုးသမီးက တကယ်တော်ရင် ကုမ္ပဏီအဖွဲ့အစည်းဘက်က သူ့ကို ပုံသေမဟုတ် အလုပ်ချိန် Flexi Time နဲ့ ခန့်တယ်။ Flexi Time ဆိုတာ အရမ်းခေတ်စားလာတယ်။ ကလေးမွေးနေတဲ့အချိန်၊ ကလေးငယ်နေတဲ့အချိန်မှာ သူ့ကို နေ့ပိုင်းပုံသေအလုပ်လုပ်ချိန်ကို အနားပေးထားမယ်။ ကလေးကို နည်းနည်းလက်လွှတ်လို့ရပြီဆိုရင် အလုပ်ပြန်ဝင်လို့ရပြီ။ ဒါက နိုင်ငံခြားမှာ အရမ်းခေတ်စားနေတယ်။ ဒီအတိုင်း အလုပ်ထွက်ပစ်ရမယ်ဆိုရင် အမျိုးသမီးက တော်တဲ့လူဆိုရင် စိတ်ဓာတ်ကျသွားမယ်။ တစ်နှစ် နားမလား။ တစ်နှစ်ခွဲ နားမလား။ (အနားပေးထားတတ်တယ်။ အိမ်မှာ ယူလုပ်လို့ရတာ ပေးလုပ်တယ်။)

ဒီမှာကတော့ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍမှာ မသိဘဲနဲ့ ရှိနေမယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

မေး ။ ။ တန်းတူအခွင့်အရေးတွေကြောင့် အမျိုးသမီးတွေ ပိုအလုပ်လုပ်လာကြတော့ အပျိုကြီးတွေ ပိုများလာသလား။

ဖြေ ။ ။ (ရယ်လျက်) အဲဒီသုတေသနတော့ မလုပ်ဖူးသေးဘူး။ ဒီနှစ်ခု အပြန်အလှန်ဆက်သွယ်မှု ရှိလား၊ မရှိလားတော့ မသိဘူး။ ဒါပေမယ့် မြင်နေရတာတော့ အပျိုကြီးတွေ များလာတာတော့ အမှန်ပဲ။

မေး ။ ။ အမျိုးသမီးတွေ နေရာရလွန်းလို့ အမျိုးသားတွေ နေရာပျောက်မှာ စိုးရိမ်နေရပြီလား။

ဖြေ ။ ။ (သဘောကျစွာဖြင့်) အဲဒီအထိ မရောက်သေးဘူးလို့ ထင်ပါတယ်။ အရင်ကလိုတော့ မိန်းမတွေကို အိမ်ရှင်မသက်သက်လို့တော့ ဆက်ဆံလို့ မရတော့ဘူး။

မေး ။ ။ DMA နဲ့ MBA မှာရော အမျိုးသမီးနဲ့ အမျိုးသား ဘယ်ဟာ ပိုများသလဲ။

ဖြေ ။ ။ ညနေပိုင်းမှာတော့ အမျိုးသား ပိုများပါတယ်။ ရာထူးမြင့်တဲ့ လူတွေလေ။ ပုံမှန် နေ့ပိုင်းအတန်းတွေမှာဆိုရင်တော့ တစ်ခါတလေ တူတယ်။ တစ်ခါတလေ မိန်းကလေး ပိုများတယ်။

မေး ။ ။ ဘာဖြစ်လို့ ပိုများရသလဲ။

ဖြေ ။ ။ ရေးဖြေပြီးတော့ အင်တာဗျူးလုပ်တယ်။ ပြီးတော့မှ ကျား/မ ရေတွက်ကြည့်တာပါ။ တချို့နှစ်တွေမှာ မိန်းကလေးတွေ ကိုယ်၌က လျှောက်တဲ့အရေအတွက် များတတ်တယ်။ အဲဒီလို များလို့ အောင်တဲ့လူများတာတော့ မဟုတ်ဘူး။

ကျောင်းတွေမှာလည်း ရှိတယ်လေ။ မိန်းကလေးတွေက စာပိုကျက်နိုင်တယ်ဆိုတာ ရှိတတ်တယ်။ ဖြစ်နိုင်တာက ရေးဖြေမှာပဲ ကျက်ဖြေလို့ အောင်နိုင်တယ်။ အင်တာဗျူးကျတော့ စာကျက်ထားတာနဲ့ မဆိုင်တော့ပြန်ဘူး။

မေး ။ ။ အမျိုးသမီးတွေ ဘယ်လောက်ပဲတော်တော်၊ အမျိုးသားနောက်ကပဲဆိုတဲ့ Second-After-Me ဆိုတဲ့ အတွေးအခေါ်မျိုးကိုရော ဘယ်လိုပြောချင်ပါသလဲ။

ဖြေ ။ ။ အဲဒီလိုမဟုတ်ဘဲ ပြန်ပြီးတော့ အမျိုးသားတွေက အမျိုးသမီးတွေကို သူတို့ထက်သာလို့ မကျေနပ်တဲ့ပြဿနာတွေများ ပိုများနေမလားလို့ စဉ်းစားမိတယ်။

မေး ။ ။ အမျိုးသမီးတွေ ဘယ်လောက်ပဲကြိုးစား ကြိုးစား၊ ထိပ်ဆုံးနေရာကို ရောက်နိုင်ပါ့မလား။

ဖြေ ။ ။ အရင်တုန်းက လူနေမှုအဆင့်အတန်းကိုကြည့်ရင် အမျိုးသမီးတွေက အရမ်းနိမ့်ကျခဲ့ကြတယ်။ အခုတော့ ခေတ်က တော်တော်ပြောင်းလာပြီ။ အရင်တုန်းက နည်းပညာဘာမှ မမြင့်သေးတော့ တော်တော်များများ အလုပ်တွေကို ခွန်အားနဲ့ Manual ပဲ လုပ်ခဲ့ရတဲ့အခါကျတော့ ယောကျ်ားကို မမှီခိုလို့ မရခဲ့ဘူး။ အခု ခေတ်က ခလုတ်နှိပ်တဲ့ ယဉ်ကျေးမှုကို ရောက်နေပြီလေ။ နည်းပညာတွေ အရမ်းမြင့်လာတဲ့ အချိန်ကျတော့ နောက်ထပ် ပုံစံတစ်မျိုး Another Version များ ဖြစ်လာမလား။

မေး ။ ။ မိန်းမတွေလက်အောက်မှာ လုံးဝ အလုပ်မလုပ်ချင်ဘူးဆိုတဲ့ အမျိုးသားတွေကိုရော ဘယ်လို မှတ်ချက်ချချင်ပါသလဲ။

ဖြေ ။ ။ မလုပ်ချင် မလုပ်နဲ့ပေါ့။ ဒီဘက်ကလည်း သူတို့လိုမျိုးကို မလိုချင်ပါဘူး။ We don't want them also ပေါ့။ ဒီလိုလူမျိုးတွေနဲ့ဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းမှာ ပြေပြစ်ကောင်းမွန်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ မရနိုင်ဘူး။

ဧယျာအုန်း

ရက်စွဲမှတ်တမ်း

၁၂-၆-၂၀၀၄ * စစ်ကိုင်းတိုင်း ကလေးဝမြို့နယ် မုံရွာ–ယာကြီး–ကလေးဝ ကားလမ်းသစ်ပေါ်၌ တည်ရှိပြီး မြစ်သာမြစ်ကို ဖြတ်လျက် တည်ဆောက်ထားသော ပင်မတံတားနှင့် သံပေါင်ကြိုးတံတားအပါအဝင် အလျား ပေ ၁၃၂၀ ရှည်လျားသည့် မြစ်သာတံတား(ကလေးဝ) ဖွင့်လှစ်။

၁၄-၆-၂၀၀၄ * ဂျပန်နိုင်ငံ Ibaraki Prefecture မှ မြန်မာနိုင်ငံ လူမှုဝန်ထမ်းကယ်ဆယ်ရေးနှင့် ပြန်လည်နေရာချထားရေးဝန်ကြီးဌာနသို့ မီးသတ်မော်တော်ယာဉ်ခြောက်စီး၊ ကျန်းမာရေးဝန်ကြီးဌာနသို့ လူနာတင်မော်တော်ယာဉ်ငါးစီး ပေးအပ်လှူဒါန်း။

* မန္တလေးတိုင်း ပျဉ်းမနားမြို့ စည်ပင်ကြီးကျေးရွာ၌ တည်ဆောက်ထားသော အရှည် ၅၈၅ ပေ၊ အကျယ် ၆ ပေနှင့် အမြင့် ၁၂ ပေ ရှိသော ပေါင်းလောင်းမြစ် လူကူးတံတား ဖွင့်လှစ်။

၁၅-၆-၂၀၀၄ * သမဝါယမဘဏ်လီမိတက်(CB Bank)၊ သမဝါယမ မြှင့်တင်ရေးဘဏ်လီမိတက်နှင့် တောင်သူလယ်သမားများ သမဝါယမဘဏ်လီမိတက်တို့ ပူးပေါင်း၍ သမဝါယမဘဏ်လီမိတက် (CB Bank Ltd.) အများနှင့် သက်ဆိုင်သောကုမ္ပဏီလီမိတက်အဖြစ် ဖွင့်လှစ်။

၁၇-၆-၂၀၀၄ * ဂီတစာဆို မောင်ကြေးမုံ (ဦးခင်မောင်သွယ်) အသက် ၆၃ နှစ် ကွယ်လွန်။

၂၃-၆-၂၀၀၄ * စာရေးဆရာ တက္ကသိုလ်တင့်လွင်ဦး (ဦးအောင်ကျော်) အသက် ၇၁ နှစ် ကွယ်လွန်။

၂၄-၆-၂၀၀၄ * ဆက်သွယ်ရေးစီမံကိန်းအဆင့်(၂) ဆောင်ရွက်ရန် သဘောတူကန်ထရိုက်စာချုပ်ကို မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းမှ ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူး ဦးမောင်မောင်တင်နှင့် တရုတ်နိုင်ငံ Alcatel Shanghai Bell Co., Ltd. မှ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ (Senior Vice President) Mr.Joe Tao ZHOU တို့ နှစ်ဦးကလည်းကောင်း၊ ဆက်သွယ်ရေးစီမံကိန်းအဆင့်(၂)အတွက် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံမှ ချေးငွေအား မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းသို့ ထပ်ဆင့်ချေးသည့် Subsidiary Loan Agreementကို မြန်မာ့နိုင်ငံခြားကုန်သွယ်မှုဘဏ်မှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးစိုးမင်းနှင့် မြန်မာ့ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းမှ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးသာဦးတို့ နှစ်ဦးကလည်းကောင်း အပြန်အလှန် လက်မှတ်ရေးထိုး။

၂၅-၆-၂၀၀၄ * ပဲခူးတိုင်း ပြည်ခရိုင် ပန်းတောင်းမြို့နယ် ချင်းရွာကြီးကျေးရွာအနီး ခဝါချောင်းပေါ်တွင် တည်ဆောက်ထားသော အလျား ၁၉၅၀ ပေ၊ အမြင့် ၇၃ ပေ ရှိသည့် ခဝါရေလှောင်တမံ ဖွင့်လှစ်။

၂၆-၆-၂၀၀၄ * ယနေ့ နံနက်ပိုင်းက ရန်ကုန်ဘူတာကြီးပတ်ဝန်းကျင်တွင် မိုင်းထောင်ဖောက်ခွဲခဲ့မှုဖြစ်စဉ်နှင့် ပတ်သက်၍ သတင်းစာရှင်းလင်းပွဲတစ်ရပ်ကို ညနေ ၅ နာရီတွင် ရန်ကုန်မြို့ အင်းလျားလမ်းရှိ တပ်မတော်ဧည့်ဂေဟာ၌ ကျင်းပ။

၂၇-၆-၂၀၀၄ * ရန်ကုန်မြို့ ရန်ကုန်ဘူတာကြီး ရိုးရိုးတန်းလက်မှတ်အရောင်းဌာနနှင့် ဓာတ်ဆီဆိုင်တောင်ဘက်အကြားရှိ ပန်းခြံငယ်အတွင်း မိုင်းတစ်လုံးပေါက်ကွဲမှု ဖြစ်ပွား။

* စာရေးဆရာ တပ်ကြပ်ကြီးမောင်ကို (ဦးမောင်ကို) အသက် ၇၈ နှစ် ကွယ်လွန်။

* တနင်္သာရီတိုင်း ဘုတ်ပြင်းမြို့၏တောင်ဘက် ကိုးမိုင်အကွာ ချောင်းကရုက်ကျေးရွာအနီး အရှည် ပေ ၁၀၀၀၀ နှင့် အကျယ် ပေ ၁၀၀ ရှိသည့် ကွန်ကရစ်ခင်း လေယာဉ်ပြေးလမ်း ပါဝင်သော ဘုတ်ပြင်းလေဆိပ် ဖွင့်လှစ်။

၃၀-၆-၂၀၀၄ * လယ်ယာစိုက်ပျိုးရေးနှင့် သစ်တောထွက်ကုန်များ တိုးမြှင့်ရေးဆိုင်ရာ အာဆီယံပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုကော်မတီ (၁၁)ကြိမ်မြောက် အစည်းအဝေး (11th Meeting of the Joint Committee on ASEAN Cooperation in Agriculture and Forest Promotion Scheme)ကို ရန်ကုန်မြို့ ကမ္ဘာအေးစေတီလမ်းရှိ ဆီဒိုးနားဟိုတယ်၌ ကျင်းပ။

၁-၇-၂၀၀၄ * မြန်မာနိုင်ငံ ပြည်ထဲရေးဝန်ကြီးဌာနမှ အမိန့်ကြော်ငြာစာအမှတ် ၃/၂၀၀၄ ဖြင့် ထိန်းချုပ်ဓာတုပစ္စည်းကြီးကြပ်ရေးဆိုင်ရာ နည်းဥပဒေများ ထုတ်ပြန်ကြေညာ။

၂-၇-၂၀၀၄ * ရန်ကုန်မြို့ ဗဟန်းမြို့နယ် ကမ္ဘာအေးစေတီလမ်းရှိ Excel Treasure Tower ဖွင့်လှစ်။

၅-၇-၂၀၀၄ * မန္တလေးမြို့ ဗဟိုအမျိုးသမီးဆေးရုံကြီး(မန္တလေး) ဖွင့်လှစ်။

၆-၇-၂၀၀၄ * ဒါရိုက်တာမောင်နီလွင်(သပြု) (ဦးသိန်းဆွေ) အသက် ၅၅ နှစ် ကွယ်လွန်။ ■

တွေ့ဆုံဆွေးနွေးမှုများ

၁၁-၆-၂၀၀၄

* ဂျပန်နိုင်ငံ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာန Asian and Oceanian Affairs Bureau မှ ဒုတိယညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ် Mr.Shinichi Nishimiya ခေါင်းဆောင်၍ အဖွဲ့ဝင် ၁၄ ဦး ပါဝင်သော Policy Dialogue Mission on Mekong Region Development သည် မြန်မာနိုင်ငံ ကုန်သည်များနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းရှင်များ အသင်းချုပ်မှ တာဝန်ရှိသူများနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၅-၆-၂၀၀၄

* ဂျပန်နိုင်ငံ SOJITZ Corporation မှ ဥက္ကဋ္ဌ Mr.Kazunori Teraoka နှင့်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၇-၆-၂၀၀၄

* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ China Metallurgical Construction (Group) Corporation (MCC) မှ ဥက္ကဋ္ဌ (President) Mr. Xianghun Xu နှင့် အဖွဲ့ဝင်များသည် အမှတ် (၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၁၈-၆-၂၀၀၄

* Unocal Myanmar Offshore Co., Ltd. မှ Senior Vice President, Global Marketing, Unocal Corporation, Mr.Randy Howard နှင့်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၀-၆-၂၀၀၄

* အစ္စရေးနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E.Mr.Yaacov Avrahamy သည် ပြန်ကြားရေးဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၁-၆-၂၀၀၄

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ဂျပန်နိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး H.E.Mr.Yuji Miyamoto သည် ပန်းဂျုံအတတ်ပညာရှင် ပါမောက္ခဒေါက်တာ အကီယိုယူဂျီဟာရာ၊ ရန်ကုန်မြို့ JICA ရုံးမှ ဒုတိယဌာနေ ကိုယ်စားလှယ် မစ္စတာ မာကိုတိုရာမာရှီတာနှင့် သံရုံးမှ တာဝန်ရှိသူများ လိုက်ပါလျက် နယ်စပ်ဒေသနှင့် တိုင်းရင်းသားလူမျိုးများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးနှင့် စည်ပင်သာယာရေးဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၂-၆-၂၀၀၄

* တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်း ပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အီရန်သမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး Mr.Rasoul Eslami သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၃-၆-၂၀၀၄

* ရန်ကုန်မြို့တွင် ရောက်ရှိနေသော မလေးရှားနိုင်ငံ Nam Fatt Corporation Berhad မှ ဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ Tan Sri Dato' Ajit Singh နှင့်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ပါကစ္စတန်သမ္မတနိုင်ငံသံအမတ်ကြီး H.E. Mr.Muhammad Nawaz Chaudhry သည် ရန်ကုန်မြို့တော်ဝန်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၈-၆-၂၀၀၄

* World Intellectual Property Organization (WIPO) မှ Deputy Director General Mr.Geoffrey Yu နှင့်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ CCPIT Chongqing Sub-Council ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ Mr.Zuo Zhonghua နှင့် CCPIT Sichuan Council ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌ Mr.Cui Lianbin တို့သည် သမဝါယမဝန်ကြီးဌာန ဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂၉-၆-၂၀၀၄

* ရန်ကုန်မြို့ရှိ UNDP ရုံးမှ UNDP Resident Representative and UN Resident Coordinator Mr.Charles James Petrie သည် လူမှုဝန်ထမ်း၊ ကယ်ဆယ်ရေးနှင့် ပြန်လည်နေရာချထားရေး ဝန်ကြီးဌာနဝန်ကြီးနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၃၀-၆-၂၀၀၄

* တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ ဆွီဒင်နိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး Mr.Jan Axel Nordlander သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၂-၇-၂၀၀၄

* မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ အယ်လ်ဂျီးရီးယား ပြည်သူ့ဒီမိုကရက်တစ် သမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး မစ္စတာတီယူဖစ်(ခ်) အာဘာဒါသည်လည်းကောင်း၊ မြန်မာနိုင်ငံဆိုင်ရာ တူရကီသမ္မတနိုင်ငံ သံအမတ်ကြီး မစ္စတာ မူမင်အလာနတ်သည်လည်းကောင်း နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီဥက္ကဋ္ဌနှင့် အသီးသီးတွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

၆-၇-၂၀၀၄

* တာဝန်ထမ်းဆောင်ခြင်းပြီးဆုံး၍ ပြန်လည်ထွက်ခွာတော့မည့် ဂျပန်နိုင်ငံ စစ်သံမှူး Col.Hideaki Kitahara နှင့် စစ်သံမှူးအသစ်အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်မည့် Col.Yoshihiko Izaki တို့သည် နိုင်ငံတော်အေးချမ်းသာယာရေးနှင့် ဖွံ့ဖြိုးရေးကောင်စီ ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌနှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။
* ရန်ကုန်မြို့တွင် ရောက်ရှိနေသော တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ Ministry of Information Industry ဒုတိယဝန်ကြီး H.E.Mr.Xi Guohua ခေါင်းဆောင်သော ကိုယ်စားလှယ်အဖွဲ့သည် နိုင်ငံတော်ဝန်ကြီးချုပ်နှင့် တွေ့ဆုံဆွေးနွေး။

■

Myanmar VES Joint Venture Co., Ltd.

မြန်မာနိုင်ငံ၌ တစ်ခုတည်းသော နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ကျောက်သွေးနှင့် လက်ဝတ်ရတနာ အရောထည်များ ထုတ်လုပ်ရောင်းချသည့် ဖက်စပ်လုပ်ငန်းဖြစ်သည်။

- ❑ သတ္တုတွင်းဝန်ကြီးဌာန မြန်မာ့ကျောက်မျက်ရတနာရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းနှင့် ထိုင်းနိုင်ငံမှ VES Group Co., Ltd. တို့ အကျိုးတူပူးပေါင်း၍ ၁၉၉၂ ခုနှစ်တွင် တည်ထောင်ဖွဲ့စည်းခဲ့။
- ❑ ကုမ္ပဏီ၏ဥက္ကဋ္ဌမှာ ဦးခင်ဦး (ဦးဆောင်ညွှန်ကြားရေးမှူး၊ မြန်မာ့ကျောက်မျက်ရတနာရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း)၊ ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင်များမှာ ဦးစိုးမြ (ညွှန်ကြားရေးမှူးချုပ်၊ စီမံကိန်းနှင့် လုပ်ငန်းစစ်ဆေးရေးဦးစီးဌာန)၊ ဦးသိန်းဆွေ (ညွှန်ကြားရေးမှူး၊ မြန်မာ့ကျောက်မျက်ရတနာရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်း)၊ Mr.Vikrom (Managing Director, VES Group Co., Ltd.)နှင့် Mrs. Suppaluck (Director, VES Group Co., Ltd.)တို့ဖြစ်ကြပြီး ထိုင်းနိုင်ငံမှ ကျောက်သွေးနှင့်ဒီဇိုင်းပညာရှင် လေးဦးအပါအဝင် ကျောက်မျက်ပညာရှင်နှင့် ဝန်ထမ်းအင်အားစုစုပေါင်း ၂၆၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ❑ စက်ပစ္စည်းနှင့် နည်းပညာကို ထိုင်းကုမ္ပဏီမှ ပံ့ပိုးပေးပြီး ပြည်တွင်းမှ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများဖြင့် ထုတ်လုပ်။
- ❑ စိန်နှင့် ပြည်တွင်းမှ တွင်းထွက်ရတနာအမျိုးမျိုးဖြင့် အလှဆင်နှင့် လက်ဝတ်ရတနာဒီဇိုင်းအမျိုးမျိုး ထုတ်လုပ်ရောင်းချပေးလျက်ရှိ။
- ❑ မြန်မာလူငယ်များ ခေတ်မီ ကျောက်သွေးနှင့် လက်ဝတ်ရတနာထုတ်လုပ်မှုနည်းပညာများ တတ်ကျွမ်းရရှိစေရေးနှင့် အလုပ်အကိုင်အခွင့်အလမ်းများ ပေါ်ထွန်းရေးအတွက်ပါ ရည်ရွယ်ဟုဆို။
- ❑ ဥရောပတိုက်နှင့် အနောက်နိုင်ငံ ဈေးကွက်သို့ အဓိကထားဖြန့်ချိပြီး တစ်နှစ်လျှင် ပျမ်းမျှအမေရိကန်ဒေါ်လာ ခြောက်သိန်းကျော်ဖိုး ရောင်းချရဟုဆို။
- ❑ ပြည်တွင်း၌ ကျင်းပသော မြန်မာ့ကျောက်မျက်ရတနာပြပွဲများသာမက ဟောင်ကောင်၊ စင်ကာပူ၊ အစ္စရေးနှင့် မလေးရှားနိုင်ငံတို့ရှိ ကျောက်မျက်ရတနာပြပွဲများသို့ပါ သွားရောက်ပြသ ရောင်းချ။
- ❑ ၁၉၉၆ ခုနှစ်တွင် ပြင်သစ်နိုင်ငံ ပဲရစ်မြို့တွင် အခြေစိုက်သည့် Trade Leader's Club မှ 10th Golden Europe Award For Quality ဆုနှင့် စပိန်နိုင်ငံ မက်ဒရစ်မြို့တွင် အခြေစိုက်သည့် 21st International Award for the Best Trade Name ဆုတံဆိပ်များ ရရှိခဲ့။
- ❑ ရန်ကုန်မြို့၌ ကုမ္ပဏီရုံးချုပ်၊ မြန်မာ့ကျောက်မျက်ရတနာခန်းမ၊ ရန်ကုန်အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာလေဆိပ်၊ ဆူးလေဘုရားလမ်းရှိ Myanmar Shopping Mall နှင့် ကော့သောင်းမြို့နယ် သူ‌ဌေးကျွန်းရှိ Andaman Club Resort ၌ အရောင်းပြခန်းနှင့် ကောင်တာများ ဖွင့်လှစ်ထား။
- ❑ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

ဦးကြည်ငြိမ်း (Financial Consultant)
Myanmar VES Joint Venture Co., Ltd.
အမှတ်–၆၆၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၆၆၁၉၀၂၊ ၆၆၆၇၇၀၊ ၆၆၆၈၂၃၊ ဖက်စ်–၆၆၅၅၀၃၊
E-mail: MVESJEWELRY@mptmail.net.mm

SHE SHINES Gems & Jewelry

ပြည်တွင်းထွက် ကျောက်မျက်၊ ကျောက်စိမ်းနှင့် ပုလဲရတနာများကို နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ လက်ဝတ်ရတနာများအဖြစ် ဖန်တီးထုတ်လုပ်ရောင်းချလျက်ရှိသော လက်ဝတ်ရတနာ အရောင်းခန်းမ ဖြစ်သည်။

- ၂၀၀၄ ခုနှစ် မတ်လ ၁၄ ရက်နေ့တွင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- အကြီးအကဲမှာ ဒေါ်စိုးနန်းသီဖြစ်ပြီး ပြည်တွင်းကျောက်မျက် ကျွမ်းကျင်သူများအပါအဝင် ဝန်ထမ်းအင်အား စုစုပေါင်း ၆၀ ဦးခန့်ရှိ။
- ထိုင်းနိုင်ငံမှ စက်ပစ္စည်းနှင့် နည်းပညာကို ရယူထားပြီး ထိုင်း ကျောက်မျက် ကျွမ်းကျင်ပညာရှင် ၁၀ ဦးနှင့် ပူးတွဲဆောင်ရွက် လျက်ရှိ။
- လက်ဝတ်ရတနာနှင့် အလှဆင်ပစ္စည်းအမျိုးအမည်ပေါင်း ၁၀၀၀ ခန့် ရောင်းချလျက်ရှိပြီး တန်ဖိုးအမြင့်ဆုံး ကျပ်သိန်း ၅၀၀ ခန့်မှ တန်ဖိုးအနိမ့်ဆုံး ကျပ်တစ်သိန်းခန့် ရှိဟုဆို။
- ပြည်တွင်းထုတ် ကျောက်မျက်ရတနာများဖြင့် အဓိကအသုံးပြုထားပြီး ဒီဇိုင်းကို ဟောင်ကောင်နှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့မှ ရယူထား။
- Show Room ၌ အသင့်ပြုလုပ်ပြီးသား လက်ဝတ်ရတနာအလှဆင်ပစ္စည်းများ ရောင်းချပေးသကဲ့သို့ Customer စိတ်ကြိုက် လာရောက်အပ်နှံသည့် လက်ဝတ်ရတနာများကိုလည်း ဒီဇိုင်းမှအစ အချောထည်ထွက်ရှိသည်အထိ တာဝန်ယူ ဆောင်ရွက်ပေးဟု သိရ။
- ပြည်ပဈေးကွက်ကို အဓိကထား ရောင်းချဟုဆို။
- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် Show Room လိပ်စာ**

ဒေါ်ယုဇနဝင်း(Manager)
SHE SHINES Gems & Jewelry
အမှတ်-၀၀၅/၀၀၆၊ မြေညီထပ်၊ တိုက်(B)၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ၊ တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၈၈၃၂ (လိုင်းခွဲ-၁၀၁)၊
ဖက်စ်-၅၄၄၈၆၇
E-mail: cmc@mptmail.net.mm
cmyam@myanmar.com.mm

- **စက်ရုံလိပ်စာ**

အမှတ်-၀၀၃/၀၀၄၊ မြေညီထပ်၊ တိုက်(B)
တက္ကသိုလ်ရိပ်မွန်အိမ်ရာ၊
တက္ကသိုလ်ရိပ်သာလမ်းသစ်၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊
ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၄၈၈၃၂ (လိုင်းခွဲ-၁၀၇)၊
ဖက်စ်-၅၄၃၃၂၄

MK GEMS

ပြည်တွင်းထွက် ကျောက်မျက်ရတနာများကိုအသုံးပြု၍ နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ လက်ဝတ်ရတနာများအဖြစ် ဖန်တီးထုတ်လုပ်ရောင်းချလျက်ရှိသော လက်ဝတ်ရတနာအရောင်းခန်းမဖြစ်သည်။

- ၁၉၉၈ ခုနှစ် နိုဝင်ဘာလတွင် စတင် ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- အကြီးအကဲမှာ အထွေထွေမန်နေဂျာ ဦးနေမင်းဟန် ဖြစ်ပြီး ဝန်ထမ်းအင်အား ၃၂ ဦး ရှိ။
- ၁၉၉၉ ခုနှစ်တွင် ဗိုလ်ချုပ်အောင်ဆန်းဈေးဆိုင်ခွဲ၊ ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်တွင် ရန်ကင်းစင်တာဆိုင်ခွဲ၊ ၂၀၀၃ ခုနှစ်တွင် ဒဂုံစင်တာဆိုင်ခွဲနှင့် ၂၀၀၄ ခုနှစ်တွင် Excel Shopping Mallဆိုင်ခွဲတို့ကို တိုးချဲ့ဖွင့်လှစ်ခဲ့။
- စိန်၊ ငွေထည်နှင့် ပြည်တွင်းထွက်ကျောက်မျက်ရတနာများဖြင့် အလှဆင်ပြုလုပ်ထားသော လက်ဝတ်ရတနာနှင့် အလှဆင်ပစ္စည်းအမျိုးမျိုး၊ အသင့်သွေးပြီး ကျောက်မျက်အချောထည်များသာမက မြန်မာလက်မှုအနုပညာပစ္စည်းများနှင့် အမှတ်တရပစ္စည်းများကိုပါ ပူးတွဲရောင်းချ။
- ပြည်တွင်းထွက်ကျောက်မျက်ရတနာများကို အဓိက အသုံးပြုထားပြီး ဒီဇိုင်းကို ဟောင်ကောင်နှင့် ထိုင်းနိုင်ငံတို့မှ ရယူ။
- ကျောက်မျက်ရတနာပစ္စည်းတန်ဖိုး အနိမ့်ဆုံး အမေရိကန် တစ်ဒေါ်လာမှ အမြင့်ဆုံး ဒေါ်လာ ခြောက်သောင်းခန့်အထိ ရှိဟုဆို။
- မကြာမီ ပုဂံမြို့၌ပါ ဆိုင်ခွဲတိုးချဲ့ ဖွင့်လှစ်သွားမည်ဟု သိရ။
- MK Fashion Shop၊ MA MA အသင့်စားခေါက်ဆွဲခြောက်များ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိသည့် Ayeyarwaddy Food Industries Co., Ltd. တို့၏ ညီနောင်လုပ်ငန်းခွဲတစ်ခုဟု သိရ။
- **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ**

ဦးကျော်ဝင်း (Marketing Manager)
MK GEMS Jewellery Souvenir & Handicraft
အမှတ်–၁(B)၊ ပြည်လမ်း၊ ၆ မိုင်၊ တံတားဖြူမှတ်တိုင်အနီး၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၂၅၅၅၀၊ ၅၂၄၂၃၃၊ ၅၂၄၂၄၉၊ ဖက်စ်–၅၂၅၆၁၄
E-mail;mk1@yangon.net.mm

1 တစ်ဦးတည်းကိုယ်စားလှယ်

SOLE DISTRIBUTORS

စဉ်	ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ	ကိုယ်စားလှယ်ရယူ ဖြန့်ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ	ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်	အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ်
၁။	Milk Maid နို့ဆီ (ထိုင်း)	DIAMOND STAR CO., LTD. အမှတ်-၂၅၆/ ၂၆၀၊ ဆူးလေဘုရားလမ်း၊ ကျောက်တံတားမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၆၂၀၀၊ ၂၄၆၂၁၁ ဖက်စ်-၂၄၂၆၆၃	ဒေါ်မို့မို့လွင် (Assistant Sales & Marketing Manager)	DIAMOND STAR CO., LTD. အမှတ်-၂၄၊ ၂၆ ဘီလမ်း၊ ၈၆ × ၈၇လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၂၅၉၀၊ ၃၂၅၉၁ ဖက်စ်-၀၂-၃၅၁၅၇
၂။	Nut WALKER Nut Snacks (ထိုင်း)	MK TRADING CO., LTD. အမှတ်-၃၃၃၊ ပြည်လမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၂၄၉၂၆၊ ၅၀၂၈၈၇၊ ၅၀၄၄၅၇၊ ဖက်စ်-၅၀၄၈၇၀ E-mail:mk@mptmail.net.mm	ဦးကောင်းနိုင်စိုး (Sales & Marketing Manager)	MK TRADING CO., LTD. အမှတ်-၂၆/၅၊ ၃၃× ၃၄ လမ်းကြားနှင့် ၈၃× ၈၄ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၄၆၈၉၊ ၂၅၈၇၅
၃။	MEDI-PAK အပူအအေး ဂျယ်လီအိတ် (ဩစတြေးလျ)	MYANMAR NOVA INTERNATIONAL CO., LTD. အမှတ်-၁၄၅(စီ)၊ သီရိမင်္ဂလာလမ်း၊ ၈ မိုင်၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၇၁၀၁၊ ၀၉-၈၀၃၀၀၄၀ ဖက်စ်-၅၃၉၁၁၅ E-mail:mv@mptmail.net.mm	ဦးသက်လွင်တိုး (Managing Director)	မရှိ
၄။	Ommitest EZ သွေးချိုတိုင်းစက် (ဂျာမနီ)	CONCORDIA INTERNATIONAL LTD. ၃-၅ ထပ်၊ ရွှေဂုံပလာဇာ၊ ရွှေဂုံတိုင်လမ်းဆုံ၊ ကမ္ဘာအေးဘုရားလမ်း၊ ဗဟန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၅၄၄၈၂၄၊ ၅၄၄၁၉၉၊ ၇၀၆၆၄၂၊ ဖက်စ်-၅၄၄၁၉၉ E-mail:sale.cil@mptmail.net.mm	ဒေါက်တာသန်းဝင်း (Managing Director)	CONCORDIA INTERNATIONAL LTD. အမှတ်-၅၊ မြေညီထပ်၊ SY အဆောက်အအုံ၊ လမ်း ၃၀၊ ၇၇ လမ်းနှင့် ၇၈ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၆၄၇၈၊ ၀၉-၈၀၃၁၃၇၃
၅။	Benalix Expertorant ချောင်းဆိုးပျောက်ဆေး (မလေးရှား)	AUNG CHO TUN CO., LTD. အမှတ်-၁၂၀၊ ဘုန်းကြီးလမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၀၉-၉၉၂၂၃၁၀	ဦးအောင်မင်း (Managing Director)	AUNG CHO TUN CO., LTD အဆောင်(၂)၊ အခန်း(၂)၊ သောင်းဦးဗိုလ်ရိပ်သာ၊ ၈၃ လမ်း၊ ၂၈ လမ်းနှင့် ၂၉ လမ်းကြား၊ ချမ်းအေးသာဇံမြို့နယ်၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၅၄၈၇

စဉ်	ပစ္စည်းအမည်နှင့် ထုတ်လုပ်သည့် နိုင်ငံ	ကိုယ်စားလှယ်ရယူ ဖြန့်ဖြူးသည့် မြန်မာကုမ္ပဏီနှင့် လိပ်စာ	ဆက်သွယ်ရမည့် ပုဂ္ဂိုလ်	အထက်မြန်မာပြည် ကိုယ်စားလှယ်
၆။	TAKII မျိုးစေ့များ (ဂျပန်)	HON PEI GENERAL TRADING CO., LTD. အမှတ်-၁၅၆၊ ၄ လွှာ၊ ၄၇ လမ်း (အထက်)၊ ဗိုလ်တထောင်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၀၃၀၇၆	ဦးဝင်းမော် (Managing Director)	မရှိ
၇။	KONEX Computer (ထိုင်ဝမ်)	KING NOVA EDUCATION CENTER အမှတ်-၇၊ ၁၂ လမ်း၊ လမ်းမတော်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၁၂၉၈၂၊ ၂၂၄၄၆၉ E-mail:kingnova@yangon..net.mm	ဒေါ်မိမိကျော် (Managing Director)	မရှိ
၈။	OLYMPIA ရုံးသုံးပစ္စည်းများ (ဂျာမနီ)	GANDAMAR OFFICE MACHINES LTD. အမှတ်-၁၈/၂၄၊ ကွမ်းခြံလမ်း၊ အောင်ဆန်းအားကစားကွင်းတောင်ဘက်၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၀၃၁၉၊ ၃၇၃၀၈၈၊ ၃၈၃၉၃၂၊ ၃၈၃၉၃၄၊ ဖက်စ်-၂၄၀၁၀၂၊ ၂၄၉၈၆၅၊ ၂၅၃၅၈၁၊ E-mail:gandamar@mptmail.net.mm	ဒေါ်ကြူကြူ (Managing Director)	ဝင်း ရုံးသုံးစက်လုပ်ငန်း အမှတ်-၇၄/၂၆၊ ဘုရင့်နောင်လမ်း၊ ၈၁×၈၂ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၆၃၉၉
၉။	Clara (Skin Care Product) (မလေးရှား)	RONJO CO., LTD. အခန်း-၇၀၇/၇၀၈၊ တာဝါ B၊ မြို့ပြဟောဝန်ကွန်ဒို၊ ကျိုက်ဝိုင်းဘုရားလမ်း၊ မရမ်းကုန်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၆၂၁၉၁၊ ၆၅၀၉၇၉၊ ၇၀၇၃၇၊ ၆၅၀၇၇၄၊ လိုင်းခွဲ-၇၀၇	ဒေါ်ခေမာညွန့် (Managing Director)	မရှိ
၁၀။	Konica Copier (ဂျပန်)	GANDAMAR OFFICE MACHINES LTD. အမှတ်-၁၈/၂၄၊ ကွမ်းခြံလမ်း၊ အောင်ဆန်းအားကစားကွင်းတောင်ဘက်၊ မင်္ဂလာတောင်ညွန့်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၂၄၀၃၁၉၊ ၃၇၃၀၈၈၊ ၃၈၃၉၃၂၊ ၃၈၃၉၃၄၊ ဖက်စ်-၂၄၀၁၀၂၊ ၂၄၉၈၆၅၊ ၂၅၃၅၈၁၊ E-mail:gandamar@mptmail.net.mm	ဒေါ်ကြူကြူ (Managing Director)	ဝင်း ရုံးသုံးစက်လုပ်ငန်း အမှတ်-၇၄/၂၆၊ ဘုရင့်နောင်လမ်း၊ ၈၁×၈၂ လမ်းကြား၊ မန္တလေး။ ဖုန်း-၀၂-၃၆၃၉၉

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

ကုန်ဈေးနှုန်း

နယ်ဝယ်လက်ကြောင့် ကားဈေးကွက် တစ်ဝက်ဈေးဖြင့် လှုပ်ရှားနေသည်။ အီလက်ထရွန်ပစ္စည်းများ EURO 2004 ကြောင့်လည်းကောင်း၊ ကုန်သွယ်ရေးအခွန်ကြောင့်လည်းကောင်း၊ ဈေးအမြင့်သို့ ရောက်လာသည်။ ပြည်ပမှ တင်သွင်းသော ကုန်ချောထည်နှင့် ပြည်ပကုန်ကြမ်းကိုအားပြုသော ပြည်တွင်းထုတ် ကုန်စည်အားလုံးလိုလို အနည်းငယ်စီ ဈေးတက်သွားကြသည်ကို တွေ့ရသည်။ ဆန်ကြမ်းဈေးနှုန်းမှာ တစ်တင်းခွဲတစ်အိတ်လျှင် ၂၀၀၀ ကျပ်မှ ၃၀၀၀ ကျပ်ဝန်းကျင်အထိ မြင့်လာသည်။ ထူးထူးခြားခြား ဆန်ကွဲအဝယ်လိုက်ကာ ဈေးကောင်းရနေသည်။ ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲများသောကာလဖြစ်သော်လည်း အရောင်းအဝယ်မှာမူ ခပ်အေးအေးပင် ဖြစ်သည်။

၂၀၀၄၊ ဇူလိုင်လ ပထမပတ်အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ခဲ့သော ကုန်ဈေးနှုန်းများ

ကားဈေးနှုန်း (၃-၇-၂၀၀၄)

ကားအမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အကွာရာ	ဈေးနှုန်း (သိန်း)
Suzuki Wagon	R+	(၄ခ)(အဖြူရောင်/ပစ္စည်းစုံ)	၁၆၀
Suzuki Wagon	R+	(၄ခ)(အဖြူရောင်/ပစ္စည်းမစုံ)	၁၄၀
Suzuki Wagon	R+	(၅ခ)(ဇီးရောင်)	၁၈၅
Suzuki Wagon	R+	(၅ခ)(အပြာရောင်)	၁၈၅
Corolla 1.5 Limited	86/87	(၁က)	၁၅၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁က)	၁၆၀
Corolla 1.5 Limited	88/89	(၁ခ)	၂၁၀
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁က)	၁၈၀
Corolla 1.5 Limited	90/91	(၁ခ)	၂၂၀
Corolla 1.5 Limited	92/93	(၁ခ)	၂၇၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁က)	၁၂၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	86/87	(၁ခ)	၁၈၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁က)	၁၇၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁ခ)	၂၃၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁က)	၂၁၀
Corolla 1.8 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁ခ)	၂၇၀
Corolla 2.0 Van (ဒီဇယ်)	92/93	(၁ခ)	၂၉၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁က)	၁၃၅
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁ခ)	၁၆၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁က)	၁၄၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁ခ)	၁၇၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁က)	၁၅၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁ခ)	၁၇၀
Corolla 1.5 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	92/93	(၁ခ)	၂၇၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁က)	၁၂၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	86/87	(၁ခ)	၁၆၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	88/89	(၁ခ)	၂၂၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁က)	၁၈၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	90/91	(၁ခ)	၂၃၀
Corolla 1.3 Dx Van (ဓာတ်ဆီ)	92/93	(၁ခ)	၂၇၀
Toyota Corona 2.0 Van (ဒီဇယ်)	88/89	(၁ခ)	၂၁၀
Toyota Corona 2.0 Van (ဒီဇယ်)	90/91	(၁ခ)	၂၂၅
Toyota Publica	86/87	(၁က)	၁၀၀
Toyota Publica	86/87	(၁ခ)	၁၁၀
Toyota Publica	88	(၁က)	၁၀၀
Toyota Publica	88	(၁ခ)	၁၂၀
Sunny Pick-up	86/87	(၁က)	၈၅
Sunny Pick-up	90/91	(၁က)	၁၁၀
Sunny Super Salloon (1.5)	86/87	(၁က)	၁၄၀
Sunny Super Salloon (1.5)	86/87	(၁ခ)	၁၈၀
Sunny Super Salloon (1.5)	88/89	(၁က)	၁၂၀
Sunny Super Salloon (1.5)	88/89	(၁ခ)	၁၆၅
Sunny Super Salloon (1.5)	90/91	(၁က)	၂၀၅
Sunny Super Salloon (1.5)	90/91	(၁ခ)	၂၄၀
Marlk II Groire (ဓာတ်ဆီ) (2.0) (Auto)	94/95	(၂ခ)	၄၉၀
Marlk II Groire (ဒီဇယ်) (2.4)	94/95	(၂ခ)	၅၇၀
Marlk II Groire (ဒီဇယ်) (2.4)	94/95	(၁ခ)	၄၀၀
Marlk II Grande (ဓာတ်ဆီ) (2.0) (Auto)	94/95	(၁ခ)	၄၃၀
CELSIOR (4.0)	93/94	(၃ခ)	၄၂၀
CROWN MAJESTA (4.0)	96/97	(၁ခ)	၆၁၀
PAJERO V46 (2.8)	96	(၂ခ)	၈၅၀
TOYOTA LANDCRUISER (4.6)	99	(၃ခ)	၁၂၀၀
TOYOTA LANDCRUISER (4.7)	98	(၃ခ)	၁၂၅၀
TOYOTA PRADO (3.0)	96TZ	(၃ခ)	၈၃၀
TOYOTA PRADO (2.4D)	92	(၃ခ)	၅၀၀
HILUX (DOUBLE CAB) (3.0)	98	(၃ခ)	၅၀၀
HILUX (DOUBLE CAB) (2.4)	98	(၃ခ)	၄၃၀
HILUX (DOUBLE CAB) (2.8)	95	(၃ခ)	၃၉၀

HILUX SURF (3.0)	97	(၃၈)	၄၂၀
HILUX SURF (3.0)	94	(၃၈)	၄၇၀

* အထက်ပါကားများသည် အကွာရာပေါ်မူတည်၍ ဈေးအတက်အကျရှိသည်။

* ကားဟောင်းများဖြစ်သည့်အတွက် ကားအခြေအနေပေါ်မူတည်၍ ဈေးကွာခြားသည်။

တီဗီရောင်စုံများ

(၇-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	အရွယ်	နှုန်း(ကျပ်)
DISTAR	2150 (Flat)	21"	၁၆၅,၀၀၀
DISTAR	2130 (STEREO)	21"	၁၄၀,၀၀၀
DISTAR	2947	29"	၃၁၀,၀၀၀
DISTAR	2545	25"	၂၂၀,၀၀၀
ELBA	ETV 21 CT	21"	၁၃၅,၀၀၀
ELBA	ETV 14 CT	14"	၂၈၅,၀၀၀
Toshiba	21 S3	21"	၁၇၀,၀၀၀
Toshiba	29 A3	29"	၃၁၀,၀၀၀
SANYO	21KX8	21"	၁၆၅,၀၀၀
SANYO	21 AF8VA	21"	၂၁၀,၀၀၀
SANYO	29 KX5	29"	၃၅၀,၀၀၀
SANYO	14KX8	14"	၁၁၀,၀၀၀
Star	21TI	21"	၁၄၈,၈၀၀
Star	29TI	29"	၂၉၄,၀၀၀
Samsung	CS-15K8S	15"	၂၃၀,၃၀၀
Samsung	CS-29V10	29"	၃၀၄,၃၀၀

ရေခဲသေတ္တာများ

(၇-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
HQ (CANCOOLER)	405	၄၄၀,၀၀၀
DISTAR	960A	၁၂၅,၀၀၀
SANYO	SR421	၁၁၀,၀၀၀
Panasonic	184 H	၁၄၀,၀၀၀
Panasonic	184 W	၁၅၀,၀၀၀
SANYO	152C	၁၃၅,၀၀၀
SANYO	159C	၁၄၀,၀၀၀
SANYO	163C	၁၅၀,၀၀၀
SANYO	163CQ	၁၆၀,၀၀၀
SANYO	470	၁၆၀,၀၀၀
ELBA	EFR 220	၁၃၅,၀၀၀
ELBA	ER 252	၂၀၅,၀၀၀
ELBA	ER 268	၂၇၀,၀၀၀
ELBA	ER 298	၃၁၀,၀၀၀
ELBA	ER 524	၁၁၀,၀၀၀
TOSHIBA	22SPT	၂၉၈,၀၀၀
TOSHIBA	37ST	၃၄၅,၀၀၀
TOSHIBA	46ST	၄၂၀,၀၀၀
TOSHIBA	18YD	၁၅၀,၀၀၀
Star	RD-18DR4HA	၂၀၀,၈၀၀
Star	RD-22WR4HB	၂၂၂,၄၀၀

VCD ပြစက်

(၇-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
Samsung	870	၆၁,၀၀၀
Samsung	Z10 MM	၄၂,၀၀၀
Samsung	30 Me	၆၀,၀၀၀
DISTAR	2217K	၄၀,၀၀၀

DVD ပြစက်

(၇-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SAMSUNG	438K	၉၅,၀၀၀
SAMSUNG	338 K	၈၀,၀၀၀
SAMSUNG	218	၆၅,၀၀၀
SAMSUNG	339	၅၅,၀၀၀
Star	818B	၅၉,၉၀၀

လေအေးစက်များ

(၇-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SANYO	92G	၂၇၀,၀၀၀
SANYO	122G	၃၇၀,၀၀၀
SANYO	182G	၅၇၀,၀၀၀
SANYO	99G	၁၉၅,၀၀၀
SANYO	123S	၂၇၀,၀၀၀
SANYO	183S	၄၄၀,၀၀၀
SANYO	131S	၄၅၀,၀၀၀
SANYO	181 G	၅၇၀,၀၀၀
ELBA	EWAC 0912	၁,၈၉၀,၀၀၀
ELBA	EWAC 1212	၁၅၀,၀၀၀
ELBA	ESAC 0922	၂၀၀,၀၀၀
ELBA	ESAC 1222	၃၀၀,၀၀၀
FRESH	FS 13R (1.5)	၄၂၀,၀၀၀
FRESH	FUF 018 (2.0)	၆၆၂,၈၀၀
FRESH	FG 25 (3.0)	၁,၅၄၇,၀၀၀
FRESH	CS 38R(4.0)	၂,၃၅၂,၀၀၀
FRESH	CS 44R(5.0)	၂,၅၃၇,၀၀၀

Star	MS-13/AS-1203T
Star	MS-10/AS-0903T

အဝတ်လျှော်စက်များ

(၇-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	မော်ဒယ်	နှုန်း(ကျပ်)
SANYO	W 80 SIT	၂၀၅,၀၀၀
SANYO	450 FT	၁၅၀,၀၀၀
ELBA	EB 656	၂၈၅,၀၀၀
ELBA	EB 5103	၅၉၀,၀၀၀
SANYO	256T	၁၂၅,၀၀၀
SANYO	91 AT	၂၂၅,၀၀၀
Star	WS-22LA	၁၁၉,၆၀၀
Star	WS-22LA	၉၀,၅၀၀

ဟောလစ်၊ မာတိုဘာ၊ မိုင်လို၊ အိုဗာတင်း၊ ကော်ဖီမစ် (လက်လီ)

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Horlick (900g)	၄၁၀၀
Horlick (200g) (အိန္ဒိယ)	၁၂၅၀
Horlick(ကော်ဘူးကြီး) 1.80kg	၇၃၀၀
Junior Horlick (400 g)	၂၁၀၀
Milo (400g) စက္ကူ Box	၁၅၀၀
Milo (400g) (သံဘူး)	၁၆၅၀
Maltova (400g) (နီ)	၁၇၅၀
MILK Tea mix (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၉၅၀
MIKE Coffee mix (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၀၀၀
OWL Coffee mix (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၂၀၀
OWL (Tea mix) (၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၄၀၀
ENERGY (Nutrious Ceareal) (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၁၅၀
NESCAFE (Red Cup)(200g)	၂၃၀၀
NESCAFE (Red Cup)(100g) (ခဲထုပ်)	၁၀၀၀
NESCAFE (Red Cup) (50g)	၁၀၈၀
Super(Diet Cereal)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၇၈၀
Super(DietCoffemix)(၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၇၈၀
Super Coffee Mix(၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၅၀၀
Super Coffee Mix(၂၅ ထုပ်ဝင်)	၁၂၅၀
Royal Myanmar (Tea Mix)(၃၀ ထုပ်ဝင်)	၁၅၂၀
Super One(Coffee Mix) (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၂၀၀
Special Cereal (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၃၀၀
Ben Cafe (၁၀ ထုပ်ဝင်)	၅၀၀
Ben Cafe (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၄၆၀
Goldroast (၅၀ ထုပ်ဝင်)	၂၂၀၀
Hi Tea (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၁၀၅၀
Mikko (C0ffee Mix) (၂၀ ထုပ်ဝင်)	၈၉၀
Ovaltine (400g) နီ	၁၇၅၀
Ovaltine (200g) နီ	၁၁၀၀
Ovaltine (450g) (စက္ကူဘူး)	၁၄၀၀
Maltova (450g) (ချော့ကလက်)	၂၀၀၀
Calsome(Nutrious Cereal) (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၃၀၀
BLUE Coffemix (၅၀ထုပ်ဝင်)	၁၈၅၀
PREMIER COFFEE (၃၀ထုပ်ဝင်)	၁၅၀၀
Coffee King (၅၀ထုပ်ဝင်)	၁၇၅၀
Tang လိမ္မော်မှုန့် 750g	၂၃၅၀
Mother Horlicks 500g	၂၇၀၀
Boost 500g	၂၂၀၀
Ovaltine 400g (ဖြူ)	၁၉၈၀
Ovaltine 200g (ဖြူ)	၁၁၀၀
Ovaltine 400g (စက္ကူဖူး)	၁၇၅၀
Gold Hill Mashed Potatoes (၁၀ ထုပ် ၁ ပါကင်)	၂၄၀၀

နို့မှုန့်ဘူးများ

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Dumex (Step 1,2)(900g)	၆၁၅၀/၆၀၀၀
Dumex (700g)(Segara) (နီ)ခဲထုပ်	၄၄၀၀
Promex (900g)	၄၄၀၀
Promex (400g)	၁၈၀၀
Dumex (3plus)(700g)	၅၀၅၀
Dumex (Step-1/2)(450g)	၃၂၅၀
SMA (1kg)	၈၇၀၀
Dumex Step 1,2 800g	၅၀၅၀/၅၀၀၀
Dumex 1Plus 700g	၄၉၀၀
Dumex 1Plus (Honey) 700g	၅၀၀၀
Dumex Ma Ma Plus 400g	၅၃၀၀
Dumex Lactose free 400g	၅၅၀၀
Blue Star 400g	၁၈၀၀
Blue Star 900g	၃၈၅၀
Blue Star 1.8 Kg	၇၃၀၀
Blue Star 2.5 Kg	၁၀၄၀၀
Cow head full cream 900 g	၅၁၀၀

Cow head full cream 1.8 Kg	၉၈၀၀
Cow head full cream 2.5 Kg	၁၂၀၀၀
လက်တိုဂျင် 1000 g 1,2	၆၁၅၀,၆၀၀၀
Nestle BEAR BRAND 1 Plus 800g	၃၁၀၀
Nestle BEAR BRAND 3 Plus 800g	၃၁၀၀
Fermteaf 1 Plus 700g ခဲထုပ်	၄၆၀၀
Fernteaf 3 Plus 700g	၄၆၀၀
Fernteaf INSTANT 700g	၄၆၀၀

စီးကရက်များ

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Vegas	၂၉၀
Vegas (Light)	၂၉၀
Export Duya	၉၀
London (ရိုးရိုး)	၄၅၀
555	၁၀၅၀
Marlboro (Light)	၁၀၅၀
MILD SEVEN	၉၀၀
DUYA ရွှေရောင်	၁၇၀
Golden Triangle	၁၆၀
Paris	၁၈၀
Lucky	၉၀
555 (Lights)	၁၀၅၀
MILD SEVEN (Lights)	၉၀၀
DUNHILL	၁၀၅၀
Marlboro/Marlboro(MENTHOL)	၁၀၀၀
RAVE	၄၀၀

နိုင်ငံခြား အရက်များ

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
J&BJet(75 Cl)(12Years Old)	၇၅၀၀
CHIVAS (37.5 Cl)	၁၀၉၀၀
Hennessy(V.S.O.P)(35 Cl)	၁၆၅၀၀
Hennessy(V.S.O.P)(70 Cl)	၂၆၅၀၀
VAT 69 (75 Cl)	၆၉၀၀
Jonnie Walker (Red)(75 Cl)	၇၈၀၀
Jonnie Walker (Red)(37.5Cl)	၄၉၀၀
Jonnie Walker (Black)(20 Cl)	၅၂၀၀
Jonnie Walker (Black)(37.5 Cl)	၈၃၀၀
Jonnie Walker (Black)(75 Cl)	၁၅၈၀၀
Jonnie Walker(Black)(1Liter)	၁၉၀၀၀
LANGS(Aged 5 Years)(75 Cl)	၈၈၀၀
Black & White (1Liter)	၈၈၀၀
Black & White (75 Cl)	၇၀၀၀
Black & White (37.5Cl)	၃၆၅၀
Black Cat (75 Cl)	၄၂၀၀
Black Cat (35 Cl)	၁၈၅၀
WHITE & MACKAY 75Cl	၉၅၀၀
CAMUS COGNAC	၁၀၀၀၀
DALMORE 75Cl	၈၃၀၀
SCOTS CLUB 75Cl	၅၅၀၀
SCOTTISH LEADER	၅၅၀၀
Blue Label	၈၅၀၀၀
BACARDI (75 Cl)Limon	၆၆၀၀
BACARDI (75 Cl)ရွှေရောင်/အဖြူရောင်	၈၃၀၀
(KING ROBERT) VODKA 75CL	၅၀၀၀
(KING ROBERT) Gin 75CL	၃၉၀၀
(KING ROBERT) Whisky 75CL	၄၈၀၀
BACADI (375ml)	၄၁၀၀
SPY(CLASSIC)(Red) (Wine)	၆၅၀
VAT 69(1Liter)	၈၈၀၀
Mekhong (75 CL)	၃၅၅၀
Mekhong (37.5 CL)	၁၄၀၀
THE FAMOUS GROUSE 75 CL	၁၀၀၀၀
INVER HOUSE 75 CL	၇၂၀၀
TOMINTOUL 75 CL	၉၀၀၀
PASSOPRT SCOTCH 75Cl	၈၃၀၀

မုန့်ပုံး သံဘူးများ

(၆-၇-၂၀၀၄)

Starkist	၂၈၀၀
မိသားစု	၃၁၅၀
MELODIES	၃၁၅၀
(HWA TAI) FRUIT WAGON	၂၉၀၀
Popcorn Crackers	၃၀၀၀
Cream Crackers(Hup Seng)	၃၁၅၀
Vidory	၂၄၀၀
(TATAWA) Wonderful	၂၈၀၀
(KHIAN GUAN) Top Choice	၂၈၅၀
(HWA TA) Choice	၁၅၅၀
(KWA TA) Festival	၂၄၅၀
(KERK) LINGO	၂၅၅၀
(Munchys) Fummix	၂၇၀၀
(Munchys) Topmix	၂၇၀၀
ALL Time	၂၇၅၀
ALWAYS	၂၇၀၀
WAWASAN	၂၅၅၀
Break Away	၂၇၀၀
Four SEOSONS	၂၇၅၀
Time's Right	၂၇၀၀
Summer Day	၂၈၀၀
(Shan Fatl) City	၂၄၀၀
Happy Day	၂၇၀၀
Cheeris	၂၈၅၀
(julie's) Family	၂၄၀၀
(Julie's) Assorties	၂၄၅၀

ခေါက်ဆွဲခြောက်များ

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Yum Yum (ကြက်ပေါင်)	၇၅
Yum Yum ချဉ်စပ်(ပုစွန်)	၈၅
Yum Yum (ဘဲသားဆီချက်)	၈၀
Yum Yum (သီးစုံခေါက်ဆွဲ)	၇၅
TOMO အုန်းနို့	၁၂၀
TOMO ကိုရီးယားချဉ်စပ်	၁၀၀
TOMO အသုပ်	၁၀၀
TOMO ကြက်ပြုတ်	၈၀
TOMO ကြက်ဆီချက်	၁၀၀
MAMEE ကြာဆံ	၁၂၀
Yum Yum (Snack)	၆၀
MAMEE (ရိုးရိုး)(ဆီချက်)	၇၅
MAMEE(Monster)	၆၀
MAMEE (ကြက်သားချဉ်စပ်)	၇၅
MAMEE (ကြက်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၇၀
MAMEE (ဘဲသားခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၇၀
MAMEE (ကြက်သားဆီချက်ခေါက်ဆွဲ)	၈၀
MAMEE (သက်သတ်လွတ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၇၀
MAMEE (သက်သတ်လွတ်ဆီချက်)	၇၅
NISSIN ခေါက်ဆွဲ	၃၅၀
MA MA (ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲပြုတ်)	၁၂၀
Wai Wai (ကြာဆံ) (ပြာ)	၁၅၀
Shin Shin (ကြာဆံ)	၁၀၀
Yum Yum ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ်	၉၀
Yum Yum ကြက်သားချဉ်စပ်	၉၀
MAMEE အုန်းနို့ခေါက်ဆွဲ	၁၁၀
MAMEE ပုစွန်မလိုင်ချဉ်စပ်	၁၁၀
Fashion Food ခေါက်ဆွဲဘူး	၃၃၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(စိမ်း)	၁၄၀
MA MA ညှပ်ခေါက်ဆွဲ(နီ)	၁၄၀

သွားတိုက်ဆေးများ

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Best-T (125g)	၄၅၀
Colgate (40g) Double Czool Stripe	၂၅၀
Colgate(160g)(Double Cool Stripe)	၁၀၀၀

Close-up(New) (40g)	၂၂၀
Close-up(160g)	၉၀၀
DARLIE (200g)	၁၀၅၀
V5 Pepsodent (70g)	၂၀၀
LASER	၃၀၀
Miss Dental (50 g)	၃၂၀
Colgate Fresh Cool Mint 200g	၁၀၀၀
Colgate Great Regular 200g	၁၀၀၀
Colgate Total Fresh Stripe 160g	၁၇၅၀
Colgate Whitening 160g	၁၄၅၀
Colgate gel (စိမ်း) 160g	၁၀၀၀
KODOMO 80g	၁၂၀၀
ORALMED 40g	၆၀၀
ZACT LION 90g	၇၀၀
Fresh & White Gel 100g	၆၀၀
Smite Up 105g	၅၀၀
တရုတ်သွားတိုက်ဆေး ဘူးပြာကြီး	၁၃၀
တရုတ်သွားတိုက်ဆေး ဘူးပြာသေး	၈၀
Fresh Up 160g	၅၅၀

ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာများ

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Imperial Leather (70g)	၁၅၀
Imperial Leather (125g)	၂၈၀
Royal Beauty	၄၅၀
မွှေး	၉၀
GIV (80g)	၁၅၀
Style (75g)	၁၀၀
Dettol (70g)	၃၀၀
Miss	၁၃၀
1 Plus 1	၁၁၀
DOVE	၅၀၀
Cija	၁၉၀
Protex	၃၅၀
O'nice 100g	၆၀၀
Bamboo Salt	၇၅၀
Say 100g	၇၀၀
PRICKLY HEAT	၇၅၀
YOKO WHITENING Herbal 110g	၆၅၀
Vaseline HARMONY 100g	၅၀၀
PREMIER 100g	၂၈၀
Safeguard 90g	၅၀၀
Fa 2 in 1 100g	၅၀၀
ASEPSO	၄၀၀
CAMAY	၅၀၀
Palmaive အကြည်	၃၅၀
(Cussons) Pearl 100g	၂၅၀
Fair & Lovely 75g × 2	၇၀၀
LUX 100g	၂၀၀
KAO	၂၇၀
Parrot	၁၁၀
CINTHOL	၁၅၀
Flore 90g	၁၇၀
Paris 135g	၂၀၀
Paris 90g	၁၃၀
A21 (နက်) 70g	၁၄၀
A21 (နက်) 125g	၂၃၀

ခြင်ဆေးခွေ

(၆-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	နှုန်း(ကျပ်)
Jumbo (12)coils	၂၅၀
Fumakilla (12) coils	၁၉၀
MARS	၁၅၀
King Kong	၁၉၀
Raid	၂၇၀
ABC	၁၅၀
ATAK	၁၉၀
FIGHTER	၁၈၀
GO!	၁၄၀
Double Cow	၁၉၀
MOSFLY	၁၅၀
ဂေါ်ဇီလာ	၂၃၀
Baygon	၂၃၀
MARS POWER	၁၉၀
SORA	၁၅၀

ဆန်ဈေးနှုန်း

(၇-၇-၂၀၀၄)

အမျိုးအစား	တစ်တင်းခွဲနှုန်း(ကျပ်)
ဖျာပုံပေါ်ဆန်း (ထူးရှယ်)	၁၃၅၀၀
ဖျာပုံပေါ်ဆန်း (ရှယ်)	၁၂၅၀၀
ပေါ်ဆန်းမွှေး (ပုသိမ်)	၁၀၅၀၀
ပေါ်ဆန်းမွှေး(ရိုးရိုး)	၉၅၀၀
တောင်ပျံမွှေး (ထူးရှယ်)	၉၈၀၀
တောင်ပျံမွှေး (ရှယ်)	၉၀၀၀
ရွှေဝါထွန်း (ထူးရှယ်)	၅၅၀၀
ရွှေဝါထွန်း (ရှယ်)	၅၀၀၀
ရွှေဝါထွန်း (ရိုးရိုး)	၄၆၀၀
ဧယာ (ထူးရှယ်)	၆၂၀၀
ဧယာ (ရှယ်) (နွေအသစ်)	၅၆၀၀
ပေါ်ကျွဲ (ရှယ်)	၆၅၀၀
ခွံနီ (ရှယ်)	၆၇၀၀
မနောသုခ (ရိုးရိုး)	၄၈၀၀
ညှော်မထ (ထူးရှယ်)	၅၈၀၀
ငစိန်	၄၅၀၀
မြီးကောက်	၆၅၀၀
ရွှေသွယ်	၆၇၀၀
ဒံပေါက်ဆန်	၉၈၀၀
ကောက်ညှင်း (ရှယ်)	၁၄၀၀၀
ကောက်ညှင်း (ရိုးရိုး)	၁၂၅၀၀
ဆန်ကွဲ(ကြမ်း)	၄၀၀၀
ဆန်ကွဲ(ချော)	၄၈၀၀

ကွန်ပျူတာဈေးနှုန်းများ

(၇-၇-၂၀၀၄)

❑ CFTG SOHO Computer

- Intel P4 Celeron 2.4 GHz processor
- Gigabyte 8 VM 533 M/B with AGP, Sound & Lan Builtin
- 128 MB DDR RAM
- 40 GB IDE HDD
- 1.44 MB FDD
- P4 Tower Casing with power supply
- PS2 Win 98 Keyboard, Mouse & Pad
- Compaq 15" SVGA Colour Monitor (Digital Control)

Price 335,000 Ks

❑ CFTG Power Computer

- Intel P4 2.8C GHz Processor
- P4 MSI SiS 648 F Neo Mother Board with Sound
- 128 MB DDR RAM
- 40 GB IDE HDD
- 1.44 MB FDD
- AGP 64 MB Adaptor
- P4 ATX Tower Casing with power supply
- PS2 Win 98 Keyboard, PS2 Mouse & Pad
- Compaq 15" SVGA Colour Monitor (Digital Control)

Price 535,000 Ks

❑ KMD INNOVATOR MODEL

- Intel Pentium 4.2 8E GHz [1MB L2 Cache]
- Intel 865PERL Pentium 4 Motherboard [Builtin Sound]
- 256 MB (2 x 128) DDR RAM (Dual DDR)
- 80GB Hard Disk Drive (Hitachi, 7200RPM)
- 1.44 MB Floppy Disk Drive (Mitsumi)
- AGP 64 MB 3D Graphic Card W/TV out (GeForce)
- 15" SVGA Digital Control Color Monitor (Philips)
- PSII Keyboard & PSII Scroll Mouse (Aopen)
- Mouse Pad with Picture
- Pentium 4 Casing (iCute)

Price 576,500 Ks

[အထက်ပါဈေးနှုန်းများသည် Printer နှင့် Multimedia မပါဝင်သေးသော ကွန်ပျူတာတစ်လုံး၏ ဇူလိုင်လ ၇ ရက်နေ့ဈေးနှုန်း ဖြစ်ပါသည်။ ပစ္စည်းတစ်မျိုးချင်းစီ ထပ်ဖြည့်လိုပါက (သို့) လဲလှယ်လိုပါက ဈေးနှုန်းများမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်ပါသည်။ အချိန်ကာလအလိုက် အပြောင်းအလဲရှိနိုင်ပါသည်။]

❑ Multimedia

PCI Sound Card (Creative SB Live Value)	33,200 Ks
52X CD-ROM (Samsung)	18,500 Ks
52 X CD-ROM (SONY)	21,000 Ks
16X Sony DVD	34,000 Ks
16X Pinoneer DVD	55,000 Ks
800 Watt Speakers	5,000 Ks
Sony CD Writer (52 x 32 x 52 x)	38,000 Ks
Samsung CD Writer (52 x 32 x 52 x)	35,000 Ks

❑ Memory

256MB (DDR RAM) PC 400 MHz	40,500 Ks
256MB (DDR RAM) PC 266/333 MHz	39,500 Ks

❑ Storage Device

80 GB (Hitachi-7200 RPM)	65,500 Ks
120 GB (Hitachi-7200 RPM)	82,200 Ks
120 GB (Seagate)	87,500 Ks

❑ Monitor

15" SVGA Color Monitor (Samsung)	94,000 Ks
15" SVGA Color Monitor (Philips)	94,000 Ks
15" SVGA Color Monitor (Hansol)	84,000 Ks
17" SVGA Color Monitor (Philips)107T(Flat)	140,000 Ks
19" SVGA Color Monitor (Philips)	249,000 Ks
15" LCD Color Monitor (Philips)	313,000 Ks
17" LCD Color Monitor (Samsung)	428,000 Ks

❑ Printer

HP Deskjet 1180 Printer (USB)	246,000 Ks
HP Laser jet 1010 Printer (USB)	186,000 Ks
HP Laserjet 1300 (USB & Parallel)	322,000 Ks
EPSON Dot Matrix Printer-LQ 300+	170,000 Ks
EPSON C63	110, 975 Ks
EPSON Photo R310 Printer	260,550 Ks
EPSON Laser Printer EPL-6200L	212,000 Ks
Fuji Xerox Phaser Printer 3110	230 US$
Fuji Xerox Phaser Printer 3115	230 US$

❑ Scanner

EPSON Perfection 2400 Photo (A4 Color Scanner)	270,200 Ks
EPSON perfection 1670 (Photo Color)	212,300 Ks
Flatted Scanner HP 2400c (USB)	86,000 Ks
Flatted Scanner HP 7450C (USB)	541,000 Ks

❑ Toner

HP Toner 5L-6L	47,800 Ks
HP 1300 Toner/HP 1010 Toner	57,500 Ks
HP 1200 Toner	48,300 Ks

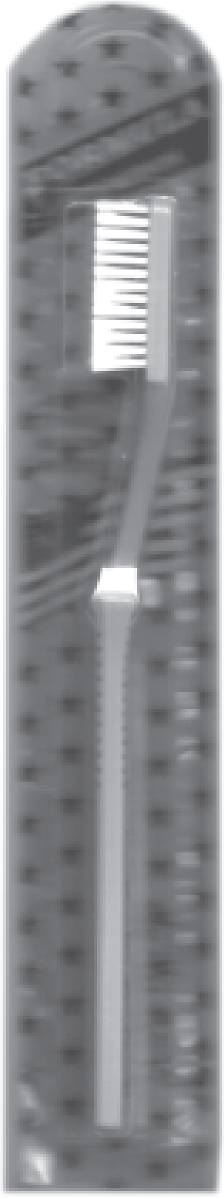
❑ UPS

600VA (Power Tree) Basic	35,500 Ks
1.2KVA (Power Tree)	63,000 Ks
600 VA (Power Tree) Long Time	60,000 Ks

မှတ်ချက်။ ။ ဖော်ပြပါဈေးနှုန်းများကို Client Focus Technology Group, Concordia International Co., Ltd. နှင့် KMD Computer Centre တို့မှ ရယူထားပါသည်။ (အယ်ဒီတာ)

Formula သွားတိုက်တံ

မြန်မာနိုင်ငံအတွင်း ထုတ်လုပ်လျက်ရှိပြီး သွင်းကုန်အစားထိုး သွားတိုက်တံဈေးကွက်အတွင်း၌ ဈေးကွက်ဝေစု အသင့်အတင့်ရရှိထားသော လူသုံးကုန်စည်တစ်မျိုး ဖြစ်သည်။



☆ Deluxe Formula Industrial Co., Ltd. မှ ၁၉၉၅ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလတွင် စတင် ထုတ်လုပ်ခဲ့။

☆ ကုမ္ပဏီ၏ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာမှာ ဦးအောင်ဇော်လွင်ဖြစ်ပြီး ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဝင် သုံးဦးအပါအဝင် ဝန်ထမ်းအင်အား ၆၀ ဦးခန့်ရှိ။

☆ ရာနှုန်းပြည့် နိုင်ငံသားပိုင်ကုမ္ပဏီဖြစ်။

☆ စက်ပစ္စည်းများကို ဂျပန်နိုင်ငံနှင့် ထိုင်ဝမ်တို့မှ တင်သွင်းပြီး ထိုင်ဝမ်နည်းပညာဖြင့် ထုတ်လုပ်။

☆ သွားတိုက်တံတွင်ပါဝင်သည့် အမွေးတစ်မျိုးတည်းကိုသာ အမေရိကန်နှင့် ထိုင်ဝမ်တို့မှ တင်သွင်းပြီး ကျန်ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းများကို ပြည်တွင်းမှ ရရှိ။

☆ လောလောဆယ်တွင် ကုမ္ပဏီမှ Deluxe Formula အကြည်နှင့် အနောက်၊ 601 Formula ဟူ၍ သွားတိုက်တံ သုံးမျိုး ထုတ်လုပ်လျက်ရှိ။

☆ တစ်ရက်လျှင် စက်စွမ်းအားပြည့် ထုတ်လုပ်နိုင်မှုပမာဏမှာ သွားတိုက်တံအချောင်းရေ ၃၀၀၀၀ ခန့်ရှိ။

☆ Door to Door စနစ်ဖြင့် ဖြန့်ချိလျက်ရှိပြီး ဈေးကွက်လိုအပ်ချက် ပြည့်မီအောင် ထုတ်လုပ်နိုင်ဟုဆို။

☆ နောင်တွင် သွားတိုက်တံအမျိုးအစားသစ်များ ထုတ်လုပ်သွားရန်ရှိ။

☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

ဒေါ်မြမြဝင်း (Marketing Manager)
အမှတ်–၅၂၊ ပုသိမ်လမ်း၊ စမ်းချောင်းမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၂၉၀၂၉၅၊ ဖက်စ်–၂၉၀၂၉၅

☆ **စက်ရုံလိပ်စာ**

အမှတ်–၂/၃၂၊
ဆိပ်ကမ်းသာလမ်းနှင့် ဖန်ချက်ဝန် ဦးရွှေအိုးလမ်းထောင့်၊
လှိုင်သာယာစက်မှုဇုန်(၂)၊ လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၆၈၄၆၄၃

Ve Ve San Bay

မြန်မာနိုင်ငံတွင် အရည်အသွေးမီ ထုတ်လုပ်ထားပြီး ဈေးကွက်အတွင်း အသစ်ဝင်ရောက်လာသည့် ဂျပန်နည်းပညာသုံး သရေစာမုန့်တစ်မျိုး ဖြစ်သည်။

- ☆ နှင်းနှင်းခိုင်ကုမ္ပဏီလီမိတက်၏ ညီနောင်ကုမ္ပဏီဖြစ်သော Nagar Devi Co., Ltd. မှ ၂၀၀၄ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီလတွင် စတင် ထုတ်လုပ်ဖြန့်ချိခဲ့။
- ☆ ကုမ္ပဏီ၏ အုပ်ချုပ်မှုဒါရိုက်တာမှာ ဦးဌေးနိုင်ဖြစ်ပြီး ဝန်ထမ်းအင်အား ၂၀၀ ကျော်ရှိ။
- ☆ စက်ပစ္စည်းများကို ထိုင်ဝမ်မှရယူပြီး ဂျပန်နည်းစနစ်အတိုင်း ထုတ်လုပ်ထားဟုဆို။
- ☆ ပြည်တွင်းကုန်ကြမ်းများ အသုံးပြုထားပြီး ဆန်နှင့် ဂလူးကို့စ် အဓိကပါဝင်။
- ☆ တစ်ပါကင်လျှင် အထုပ် ၂၀ ပါဝင်ပြီး တစ်ရက်လျှင် ပါကင် ၅၀၀ ထုတ်လုပ်နေဟုဆို။
- ☆ လောလောဆယ် စက်ရုံထုတ်ဈေးနှုန်း တစ်ထုပ်လျှင် ၁၇၀ ကျပ်နှုန်းဖြစ်။
- ☆ ထုတ်လုပ်သည့်နေ့မှ ၁၂ လအထိ အာမခံပေးထားဟုဆို။
- ☆ ကုမ္ပဏီမှ တိုက်ရိုက်ဖြန့်ချိလျက်ရှိပြီး ရန်ကုန်မြို့တော်ရှိ ဈေးကြီးများတွင် လက်ကားကိုယ်စားလှယ်များထားရှိ။
- ☆ ကုမ္ပဏီအနေဖြင့် Ve Ve အမှတ်တံဆိပ် Cookie၊ နို့ခဲ၊ ချောကလက်နို့ခဲနှင့် သကြားလုံး အမျိုးအစားစုံလင်စွာ ထုတ်လုပ်လျက်ရှိ။

☆ **ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်နှင့် လိပ်စာ**

ဒေါ်ကျင်ကျင်ဝေ
(Marketing Manager)
အမှတ်–၇၃၊ ကျိုက္ကဆံလမ်း၊ တာမွေမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း–၅၄၂၄၈၀၊ ၅၄၃၂၄၄

☆ **စက်ရုံလိပ်စာ**

အမှတ်–၁၁၆–A၊ ကနောင်မင်းသားကြီးလမ်း၊ ရွှေပြည်သာစက်မှုဇုန်၊
ရွှေပြည်သာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း–၆၁၀၀၅၂၊ ၆၁၀၄၅၆

MA MA ကြက်သားအရသာခေါက်ဆွဲနှင့် ပုစွန်ချဉ်စပ်အရသာခေါက်ဆွဲ

မြန်မာနိုင်ငံ အသင့်စားခေါက်ဆွဲ ဈေးကွက်အတွင်းသို့ နောက်ဆုံးဝင်ရောက်လာပြီး အရသာ ထူးခြားမှုရှိသည့် စားသောက်ကုန်များ ဖြစ်သည်။

☆ Thai President Food Public Company Ltd. ၏ ကြီးကြပ်မှုဖြင့် Ayeyarwaddy Food Industries မှ ထုတ်လုပ်။

☆ လက်ရှိတွင် ကြက်သားအရသာခေါက်ဆွဲနှင့် ပုစွန်ချဉ်စပ် (တုန်ယန်းအရသာ)ခေါက်ဆွဲနှစ်မျိုး ထုတ်လုပ်လျက်ရှိပြီး ပုစွန်ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲမှာ ထိုင်းနိုင်ငံ၏ တုန်ယန်းဟင်းချိုအရသာအတိုင်း ထုတ်လုပ်ထားဟုဆို။

☆ ထိုင်းနည်းပညာဖြင့် ထုတ်လုပ်ထားပြီး စက်ပစ္စည်းများကို ဂျပန်နိုင်ငံမှ တင်သွင်း။

☆ စက်ရုံဝန်ထမ်းဦးရေမှာ ၅၀ ဦးခန့်ရှိ။

☆ စက်ရုံမှ တစ်နေ့လျှင် အထုပ်ရေ တစ်သိန်းခွဲခန့် ထုတ်လုပ်နိုင်မှုရှိ။

☆ အထုပ် ၃၀ တစ်ပါကင်လျှင် ကြက်သားခေါက်ဆွဲ ၂၀၀၀ ကျပ်နှင့် ပုစွန်ချဉ်စပ်ခေါက်ဆွဲ ၂၃၀၀ ကျပ် ဈေးနှုန်းများဖြင့် ရောင်းချလျက်ရှိ။

☆ ဖြန့်ချိရောင်းချရေးအတွက် Myanmar S.E.A Marketing Co.,Ltd. မှ တာဝန်ယူကာ ရန်ကုန်မြို့တွင်း Door to Door စနစ်ဖြင့် ဖြန့်ချိပြီး မန္တလေးတွင် သြဂုတ်လမှ စတင် ဖြန့်ဖြူးရန်ရှိ။

☆ **ထုတ်လုပ်သည့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာနှင့် ဆက်သွယ်ရန်ပုဂ္ဂိုလ်**

ဦးကောင်းနိုင်စိုး
(Marketing Manager)
Ayeyarwaddy Food Industries Co.,Ltd.
အမှတ်-၁၁၉၊ ဆိပ်ကမ်းသာလမ်း၊ လှိုင်သာယာစက်မှုဇုန်(၃)၊
လှိုင်သာယာမြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။ ဖုန်း-၆၈၅၂၃၃၊ ၇၂၆၆၆၆၊ ၅၂၄၉၂၆

☆ **ဖြန့်ချိသည့် ကုမ္ပဏီလိပ်စာ**

Mr.Swrabath
(General Manager)
အမှတ်(၄၅) ဘီ၊ သီရိမင်္ဂလာလမ်း၊ ကမာရွတ်မြို့နယ်၊ ရန်ကုန်။
ဖုန်း-၅၃ ၇၄၄၁

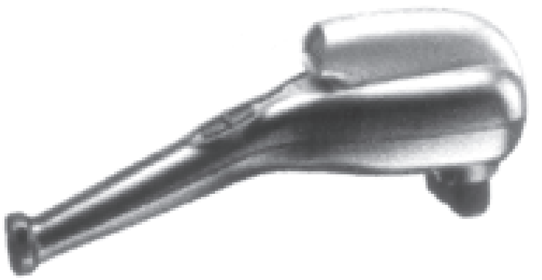
ဘယ်ပစ္စည်းဘာ့ကြောင့်
WHICH & WHY

SPIDER Safety Belt

မြန်မာနိုင်ငံတွင် ထုတ်လုပ်သော အသက်ကယ် ခါးပတ်ဖြစ်။ ထန်းတက်သမားများ၊ အထပ်မြင့်အဆောက်အအုံ၊ ဓာတ်မီးတိုင်၊ တယ်လီဖုန်းတိုင်၊ TOWER စသည်တို့ပေါ်တွင် တက်ရောက်အလုပ်လုပ်ကိုင်နေကြသူများအတွက် အထူးသင့်လျော်။ တပ်ဆင်အသုံးပြုရလွယ်ကူပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၄၅၀၀ ဖြစ်။

WIN 3 Razor & Cartridge Refill

မှတ်ဆိတ်ရိတ်ရာတွင် Lubricating Strip Systemပါရှိ၍ အရေပြားပွန်းပဲ့မှုဒဏ်မှ ကာကွယ်ပေးနိုင်သော ပစ္စည်းဖြစ်။ ရိတ်မည့်မျက်နှာပြင်ကို ထိန်းညှိပေးနိုင်၍ အသုံးပြုရာတွင် သက်သောင့်သက်သာ အသုံးပြုနိုင်။ ဓားသွားမှာ Micro Thin Film ဖြင့် ဖုံးအုပ်ထား။ Rezor မှာ ကျပ် ၆၄၀၀ ဖြစ်ပြီး Refill မှာ ကျပ် ၂၉၀၀ ဖြစ်။

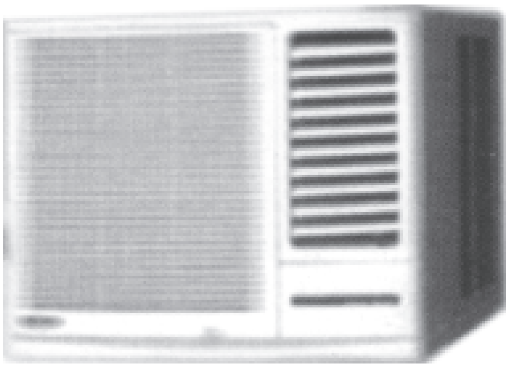


Warm Air Turbo OS-320

သွေးလည်ပတ်မှုကောင်းမွန်စေရန်အတွက် အပူငွေ့ဖြင့် အကြောဖြေပေးနိုင်သော စက်ဖြစ်။ ခန္ဓာကိုယ်တစ်ခုလုံးကို အကြောပြေစေရန် အသုံးပြုနိုင်ဟုဆို။ ဂျပန်နိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး US $ 190 ဖြစ်။

SANYO Aircon SA-1233

စက်စတင်လည်ပတ်ပြီး အချိန်အနည်းငယ်မျှ အတွင်းမှာပင် အေးမြမှုပေးနိုင်သော Window Type လေအေးပေးစက်ဖြစ်။ လေလမ်းကြောင်းပြောင်းစနစ်ပါရှိပြီး ရေဖယ် ထုတ်ခြင်းစနစ်ပါ ပါဝင်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၂၇၀,၀၀၀ ဖြစ်။

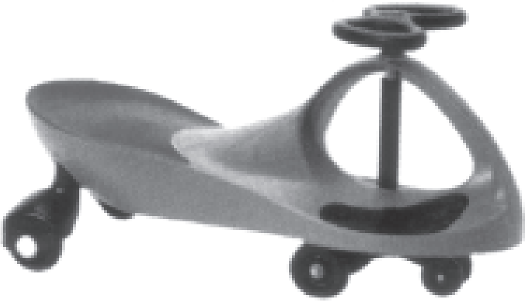


MASTER Washing Machine MW-57507

Five Pulsator ပါရှိသောကြောင့် အဝတ်များကို ပွတ်တိုက်နည်းဖြင့် လျှော်ဖွပ်ပေးနိုင်သော အဝတ်လျှော်စက်ဖြစ်။ ရေပေးပုံစံမှာ ရေတံခွန်ကျဆင်းပုံကဲ့သို့ဖြစ်။ ရောင်းဈေး ကျပ် ၉၅,၀၀၀ ဝန်းကျင်ဖြစ်။

Excercise Car (Toys)

လက်ကိုင် Steering Wheel ကို လှုပ်ရှားခြင်းဖြင့် ရှေ့နောက် လွယ်ကူစွာ သွားလာနိုင်သော ကလေးကစားစရာ မော်တော်ကားငယ်ဖြစ်။ ကလေး၏ ခန္ဓာကိုယ်ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် လေ့ကျင့်ခန်းလှုပ်ရှားမှုကို အထောက်အကူဖြစ်စေနိုင်ဟုဆို။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၂,၀၀၀ ဖြစ်။



OMNITEST **ဆီးချိုတိုင်းစက်**

၁၅ စက္ကန့်အတွင်း တိကျသောအဖြေကို ရရှိနိုင်သည့် ဆီးချိုတိုင်းစက်ဖြစ်။ စမ်းသပ်မှုအကြိမ် ၂၀၀ ကို မှတ်သားထားနိုင်။ Test Strips ၂၅ ခုနှင့် Lancet Needle ၂၅ ခု ပါရှိ။ ဂျာမနီနိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး US $ 45 ဖြစ်။

MEDI-PAK အပူအအေး ဂျယ်လီအိတ်

ကြွက်သားထိခိုက်ခြင်းနှင့် အရေပြားရောင်ရမ်းခြင်းတို့အတွက် ဂျယ်လီအိတ်ကို အအေးခံ၍လည်းကောင်း၊ အဆစ်အမြစ်ကိုက်ခဲခြင်း၊ အမျိုးသမီးများ ဓမ္မတာလာချိန်တွင် နာကျင်ကိုက်ခဲခြင်းတို့အတွက် ဂျယ်လီအိတ်ကို အပူပေး၍လည်းကောင်း တွဲဖက်ပါရှိသော အဝတ်အိတ်ပါးနှင့်ပတ်၍ အသုံးပြုနိုင်သော ပစ္စည်းဖြစ်။ ဩစတြေးလျနိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ၃၀၀၀ ကျပ် ဖြစ်။

STERHEN BF-778 ခြင်ဖမ်းစက်

မီးအလင်းရောင်ဖြင့် ခြင်ကို ဆွဲဆောင်၍ ဗို့အားအပြင်းဖြင့် ရှော့ရိုက်ပြီးသေစေနိုင်သော ခြင်ဖမ်းစက်ဖြစ်။ လေစုပ်ပန်ကာအဖြစ်လည်း အသုံးပြုနိုင်။ ပေ ၁၀၀ ပတ်လည်မှ ခြင်များကို ဖမ်းဆီးနိုင်။ တရုတ်နိုင်ငံလုပ်ဖြစ်ပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၀,၅၀၀ ဖြစ်။

Qipond NY-E005 အကြောပြေစက်

လက်ကိုင်အိတ်နှစ်ဖက်နှင့် ဘားတန်းပါရှိကာ တုန်ခါမှု အနည်းအများ ပြောင်းလဲအသုံးပြုနိုင်သည့် အကြောပြေစက်ဖြစ်။ တရုတ်နိုင်ငံမှ တင်သွင်းပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၂၅,၀၀၀ ဖြစ်။

Wireless Phone MW-2004

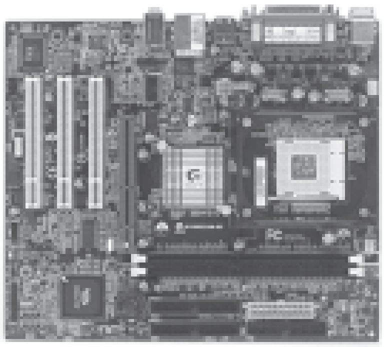
FM ရေဒီယိုလိုင်းကို ကြိုးမဲ့နားထောင်နိုင်သော Digital Tuning ပါရှိသည့် ရေဒီယိုဖြစ်။ LCD Screen ပေါ်တွင် နာရီ၊ နေ့ရက်တို့ကိုပါ ကြည့်ရှုနိုင်။ တီဗီ၊ ဗီဒီယို၊ ဗီစီဒီ၊ ဒီဗီဒီ၊ ကွန်ပျူတာများမှ အသံထွက်ရှိမှုကိုလည်း ကြိုးမဲ့နားဆင်နိုင်။ အသံထွက်ရှိမှုကို ပေ ၁၀၀ ပတ်လည်အတွင်းမှ အကာအကွယ်များ ရှိသော်လည်း ကြားနိုင်။ စင်ကာပူနိုင်ငံမှ ထုတ်လုပ်ပြီး ရောင်းဈေး ကျပ် ၁၀,၀၀၀ ဖြစ်။

HP nx 5000 Notebook

Centrino Mobile Technology ကိုအသုံးပြုထားသော Notebook အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ စွမ်းဆောင်ရည် 1.4 GHz ရှိပြီး ယနေ့ Pentium 4 2.8 GHz အတိုင်း စွမ်းဆောင်နိုင်။ Wireless LAN စနစ်ဖြင့် ချိတ်ဆက်အသုံးပြုနိုင်။ အခြား Notebook များထက် နာရီကြာရှည်စွာ အသုံးပြုနိုင်သော Battery ပါရှိ။ Business Model အသွင်အသုံးပြုနိုင်ပြီး ရောင်းဈေးမှာ ၁,၅၂၀,၀၀၀ ကျပ်ဟု သိရ။

EPSON STYLUS Photo RX 510

Scanner, Printer နှင့် Copier သုံးမျိုးစလုံးအသုံးပြုနိုင်ဟု သိရ။ Color Ink အရောင်ခြောက်ရောင်ပါရှိပြီး တစ်ဘူးစီထည့်နိုင်။ ပုံနှိပ်ထုတ်လုပ်မှုနှုန်း Black Text 16 ppm ရှိ။ Memory Card များအားလုံးကို တိုက်ရိုက်ထည့်သွင်းအသုံးပြုနိုင်ဟု သိရ။ Film Adaptor Built-in ပါရှိပြီး Resolution 2400 dpi အထိ ပုံရိပ်များကို ဖမ်းယူနိုင်။ ရောင်းဈေးမှာ ၃၆၈,၆၀၀ ကျပ်ဟု သိရ။



Giga 8 VM 533-Rz Motherboard

Motherboard များ ထုတ်လုပ်ရာတွင် နာမည်ကြီးသော Gigabyte Company မှ အသစ်ထုတ်လုပ်လိုက်သည့် Motherboard အမျိုးအစားဖြစ်။ Intel Prescott Series CPU တွင် တပ်ဆင်အသုံးပြုနိုင်ရုံမက Buitin LAN Card ပါပါရှိသောကြောင့် Office နှင့် DTP လုပ်ငန်းများအတွက် သင့်လျော်။ ဈေးနှုန်းမှာ ၅၂,၀၀၀ ကျပ်ဟုသိရ။

EPSON STYLUS C45 Printer

EPSON မှ ထုတ်လုပ်ထားသည့် ဈေးနှုန်းသက်သာသော Photo Printer အမျိုးအစားသစ်ဖြစ်။ လုပ်ငန်းသုံးသာမက အိမ်သုံးရန်အတွက်ပါ သင့်တော်။ ပုံနှိပ်အရည်အသွေး 2880 Optimised dpi အထိ ရရှိနိုင်။ ပုံနှိပ်ထုတ်လုပ်မှုနှုန်း Black Text 12 ppm ရှိပြီး Color Photo ဆိုလျှင် 5.4 ppm အထိရှိဟုဆို။ ဈေးနှုန်းမှာ ၆၈,၀၀၀ ကျပ်ခန့်ဟုဆို။

ယခုလ Which & Why ကဏ္ဍတွင် ပါဝင်သောပစ္စည်းများနှင့်ပတ်သက်သည့် သတင်းအချက်အလက်များကို Mandalay Central ENTP Ltd.၊ Ever Fine Store၊ OK Myanmar Co., Ltd.၊ OSIM Myanmar Co., Ltd.၊ Concordia International Co., Ltd.၊ Myanmar Nova International Co., Ltd.၊ ဒေါက်တာမောင်မောင်မြင့်၊ Clients Focus Technology Group နှင့် KMD Computer Centre တို့ထံမှ ရရှိပါသည်။

အယ်ဒီတာ

(ယခင်လမှအဆက်)

ဤကဏ္ဍတွင်......

၁၄၀ ဂျပန်အိပ်မက်
၁၄၆ အာရှခေတ်ဆန်းချိန်
၁၄၇ တော်တဲ့သူအတွက် တစ်နေရာ အမြဲရှိတယ်
၁၅၁ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ပျူဟာကျမ်း(၁၇)
၁၅၄ ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်(၂၂)

ဂျပန်အိပ်မက်

ကျော်ဝင်း

အခန်း ၇
တကယ့်လွတ်လပ်မှုဆီသို့

ပြဿနာအစ၊ ပညာရေးက

ကျွန်တော်တို့ ဂျပန်လူမျိုးတွေအတွက် လွတ်လပ်မှုဟာ ရွှေလို ရှားနေရတာ ဘာကြောင့်လဲ။ ပြဿနာရဲ့အဖြေဟာ ကျွန်တော်တို့ ကိုယ်တိုင်ထဲမှာပဲ ရှိပါတယ်။ တခြားနိုင်ငံတွေရဲ့ သမိုင်းကြောင်းကို ပြန်ကြည့်လိုက်ရင် များသောအားဖြင့် ဒီမိုကရေစီဆိုတာ လူထုကိုယ်တိုင်က အသိရှိရှိနဲ့ တောင်းဆိုတိုက်ပွဲဝင်ရင်း ရလာတာကို တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စစ်ပြီးခေတ် ဒီမိုကရေစီကတော့ နိုင်ငံခြားက တင်သွင်းလာတဲ့ သွင်းကုန်လို ဖြစ်နေတယ်။ တကယ်တော့ ဒီမိုကရေစီဆိုတာ ကိုယ့်ခြေထောက်ပေါ် ကိုယ်ရပ်ပြီး ကိုယ့်တာဝန်ကို ကိုယ်တိုင်ယူကြရတဲ့ လူမှုစနစ်မျိုးပါ။ 'ငါသာလျှင် ငါ့ကံကြမ္မာရဲ့ အရှင်သခင်'ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်မျိုး မွေးမြူနိုင်မှသာ၊ ဒီမိုကရက်တစ် လွတ်လပ်ခွင့်တွေနဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ နိုင်ငံသားတွေ ဖြစ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ နိုင်ငံရေးသမားတွေ၊ ဗျူရိုကရက်တွေက ဒီမိုကရေစီကို ဘယ်လိုပဲ အဖွဲ့အစည်းဆောင်သွင်းနေနေ ဒီလိုစိတ်ဓာတ်မျိုး ကင်းမဲ့နေသရွေ့ တစ်ဝက်တစ်ပျက် ဒီမိုကရေစီသာ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။

စစ်ကြီးပြီးတာနဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဂျပန်ကို အမေရိကန်ပုံစံ ဒီမိုကရေစီနဲ့ ပြန်လည်တည်ဆောက်ခဲ့ပါတယ်။ လက်တွေ့မှာတော့ ကျွန်တော်တို့ လူထုဆီက ရှိစုမဲ့စု လွတ်လပ်ခွင့်လေးတွေဟာ အလုအယက်ခံလိုက်ရသလို ဖြစ်သွားတော့တယ်။ ဒါဟာ စစ်ကြိုခေတ် ဗျူရိုကရေစီ

လက်ကျန်တွေကြောင့်လို့ ပြောသလောက်
ပြောနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီအဖြေဟာ
အပြည့်အဝ မမှန်သေးပါဘူး။ ပိုပြီး အဓိက
ကျတဲ့ အကြောင်းရင်းက ကျွန်တော်တို့
ဂျပန်လူမျိုးတွေရဲ့ ရင်ထဲအသည်းထဲမှာ
ဒီမိုကရေစီဝိညာဉ် မရှင်သန်နိုင်သေးတာ
ဖြစ်ပါတယ်။

စစ်ကြီးမတိုင်ခင်က ကျွန်တော်တို့
ဂျပန်တပ်မတော်ဆိုရင် လေ့ကျင့်မှုဘက်
ကကြည့်ကြည့်၊ စည်းကမ်းအရာမှာပဲပြော
ပြော၊ အင်အားအရာမှာပဲယှဉ်ယှဉ် ကမ္ဘာ
မှာ ထိပ်တန်းလို့ ပြောနိုင်လောက်ပါတယ်။
ဒီလောက် ထိပ်တန်းကျတဲ့ အဖွဲ့အစည်း
ကြီးမှာ ပါဝင်နေကြတဲ့ ဂျပန်တွေဟာ ဒီမို
ကရက်တစ် ရေခံမြေခံနဲ့ မနီးဘူးလို့ ပြော
တော့ တချို့က လက်ခံနိုင်ချင်မှ လက်ခံ
ကြပါလိမ့်မယ်။ တကယ်တော့ အဖွဲ့အစည်း
ချင်း မတူပါဘူး။ ဂျပန်ရဲဘော်တွေဟာ
စစ်သားကောင်းတွေဖြစ်တာ မှန်ပေမယ့်
လွတ်လပ်တဲ့ ပုဂ္ဂလိက လူသားတွေတော့
ဖြင့် မဟုတ်ကြပါဘူး။ သူတို့မှာ ကိုယ်ပိုင်
တန်ဖိုး မရှိဘူး။ ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်
မရှိဘူး။ ပြောရရင် 'ငါသာလျှင် ငါ့ကံကြမ္မာ
ရဲ့ အရှင်သခင်'ဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်မျိုး မရှိ
ကြပါဘူး။ ကျွန်တော်တို့ ဂျပန်စစ်ရှုံး
ရတာ ဒီအချက်နဲ့ တိုက်ရိုက်ဆက်စပ်နိုင်
ပါတယ်။

ဆိုခဲ့ပြီးတဲ့အတိုင်း စစ်ကြီးအပြီးမှာ
အမေရိကန်ပုံစံ ဒီမိုကရေစီနဲ့ ကျွန်တော်
တို့ ပြန်အားသစ်နိုင်ဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြပါ
တယ်။ ဒါပေမယ့် ဒီမိုကရေစီ တင်ကူး
အခြေအနေတွေ ကင်းမဲ့နေလေတော့ ဒီပုံစံ
ဟာ ပုံသဏ္ဌာန်သက်သက် အပေါ်ယံသာ
ဖြစ်နေတော့တယ်။ ပုံစံသေဖြစ်နေတဲ့ ဂျပန်
လူမျိုးတွေရဲ့ စရိုက်မှာ ဒီမိုကရေစီဟာ
အမြစ်မတွယ်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဘာ့ကြောင့်
ဒီလိုဖြစ်ရတာလဲ ဆန်းစစ်လိုက်တော့
'ညောင်မြစ်တူး ပုတ်သင်ဉပေါ်' ဆိုသလို
တွေ့လိုက်ရတယ်။ ကျွန်တော်တို့လူထုကို
ကျွန်တော်တို့ ဘယ်လို မွေးမြူလေ့ကျင့်ခဲ့
ပါသလဲ။ ဒီမိုကရေစီနည်းလား။ ဗျူရို
ကရေစီနည်းလား။ အဖြေကို ကျွန်တော်တို့
ပညာရေးစနစ်မှာ အထင်အရှား တွေ့နိုင်
ပါတယ်။

ပထမဆုံးအနေနဲ့ ကျွန်တော်တို့ရဲ့
အခြေခံပညာရေးကို ကြည့်ကြရအောင်။
မူလတန်းနဲ့ အလယ်တန်းအဆင့်ပေါ့။
ဒီအဆင့် ဂျပန်ပညာရေးနဲ့ ပတ်သက်ရင်
နိုင်ငံခြားက ကျွန်တော်တို့ကို အတော်
အထင်ကြီးကြဟန် တူပါရဲ့။ 'နိုင်ငံတကာ
ပညာရည်တိုးတက်မှုမှတ်တမ်းပြုစုရေး
အဖွဲ့' (IEA)ရဲ့ အဆင့်သတ်မှတ်မှုအရ
ဆိုရင် အခြေခံပညာအဆင့်မှာ ဂျပန်ဟာ
ထိပ်ဆုံးလောက်မှာ ရှိနေပြီး အမေရိက
ကတော့ အောက်ဆုံးနားမှာ ကပ်နေတာ
တွေ့ရပါလိမ့်မယ်။ သူတို့က စာမေးပွဲ
ရမှတ်တွေကိုကြည့်ပြီး အဆင့်ခွဲတာ ထင်
ပါရဲ့။ ဒီလိုခွဲမယ်ဆိုရင်တော့ ဂျပန်ကို
တော်ရုံလူမျိုး ဘယ်မီမလဲ။ ကျွန်တော်တို့
စနစ်က စာမေးပွဲအတွက် အဓိကမောင်း
တဲ့ ပညာရေးမျိုးကိုး။

IEA အစီရင်ခံစာထွက်ပြီးတော့
နိုင်ငံခြားသုတေသီ တော်တော်များများ
ဂျပန်ကို ရောက်လာကြပါတယ်။ ဂျပန်
ပညာရေးစနစ်ကို လေ့လာဖို့ပေါ့။ သူတို့
ထဲက အမေရိကန် မနုဿဗေဒပညာရှင်
တစ်ယောက်ရဲ့ တွေ့ရှိချက်ကို တင်ပြလိုက်
ပါတယ်။ ဂျပန်အမျိုးသားရေးမာနနဲ့ဆိုရင်
မျိုကျချင်စရာ မကောင်းလှပေမယ့် ဂျပန်
ပညာရေးကျန်းမာစေဖို့ လိုအပ်တဲ့ ဆေးခါး
ကြီးထင်လို့ ဖော်ပြလိုက်တာပါ။ သူ့အမြင်
က ဒီလို...။

"ဂျပန်ကျောင်းသားတွေကို ကြည့်
လိုက်ရင် တကုပ်ကုပ်နဲ့ စာကျက်နေကြတာ
တွေ့ပါလိမ့်မယ်။ 'သိပ်လိမ္မာတဲ့ ကလေး
တွေ'ဆိုပြီး မချီးကျူးဘဲ မနေနိုင်လောက်
အောင်ပါပဲ။ ဒါပေမယ့် ဖြစ်သင့်တာထက်
ပိုပြီး ငြိမ်လွန်းနေလို့ သူတို့ကို အနီးကပ်
လေ့လာကြည့်မိတယ်။ ဒီတော့မှ တွေ့
လိုက်ရတော့တယ်။ ဒီကလေးတွေရဲ့ ခြေ
ထောက်ကို စာမေးပွဲနဲ့ပူးပြီး ကြိုးချည်
ထားတာပါလား။ သူတို့ရဲ့ရှေ့မှာ ရွေးချယ်
စရာဆိုလို့ တစ်ခုတည်းသော လမ်းကျဉ်း
လေးသာ ရှိတယ်။ ဒီလမ်းကျဉ်းလေးကို
ဖြတ်ဖို့ဆိုရင်လည်း စာမေးပွဲတွေနဲ့က
ရှောင်လို့ မရနိုင်ဘူး။ မိဘတွေ၊ ဆရာတွေ
ကလည်း ဒီလမ်းကျဉ်းလေးက သွေဖည်
မသွားအောင် တင်းတင်းကျပ်ကျပ် စောင့်
ကြည့်နေကြတယ်။

ဒီကလေးတွေဟာ အသင့်ရှိပြီးသား
တွေနဲ့ပဲ အသားကျအောင် ကြိုးစား လေ့
ကျင့်နေကြတယ်။ လမ်းသစ်ထွင်ဖို့ မကြိုး
စားကြဘူး။ ကြိုးစားရကောင်းမှန်းလည်း
မသိကြဘူး။ သူတို့ဆရာတွေကလည်း
ပြင်ပ ဗဟိဒ္ဓတွေကိုပဲ သင်ကြားပြသကြ
တယ်။ အတွင်းအဇ္ဈတ္တကို စိတ်မဝင်စား
ကြဘူး။ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းနဲ့အညီ နေ
တတ်ထိုင်တတ်အောင် အားပြုသင်ပေး
ထားတော့ ကိုယ့်အတ္တဟာ ဘယ်မှာရှိတယ်
ဆိုတာတောင် သိကြဟန် မတူဘူး။ ကိုယ့်
အတ္တ ကိုယ့်အတွေးကို မဖော်ထုတ်တတ်တဲ့
သူတွေဖြစ်နေတော့ ဆွေးနွေးငြင်းခုံဖို့
ဆိုတာ စိတ်ကူးထဲမှာတောင် ရှိမယ်မထင်
ပါဘူး။ အမေးတစ်ခုမှာ အဖြေတစ်ခုပဲ
ရှိရမယ်လို့ စွဲနေတော့ ဘက်ပေါင်းစုံ ဆင်ခြင်
ကြည့်ဖို့ဆိုတာ ဘယ်ဖြစ်နိုင်တော့မှာလဲ။
သင်တို့ရဲ့ ကျောင်းသုံးစာအုပ်တွေကို လေ့
လာကြည့်လိုက်တော့မှ သဘောပေါက်
တော့တယ်။ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းမှာ ကလေး
တွေရဲ့ အနုပညာခံစားမှု၊ ကိုယ်ရည်ကိုယ်
သွေးနဲ့ လူ့ဝိညာဉ်အတွက် နေရာလေး
တစ်ခုမှ မကျန်အောင် အချက်အလက်တွေ
အပြည့်အသိပ် ထည့်ထားတာပါလား။

ကျွန်တော် သဘောပေါက်လိုက်ပါ
ပြီ။ ဂျပန်ပညာရေးစနစ်က ပညာတတ်
အောင် သင်ပေးတာမှ မဟုတ်ဘဲ။ စာမေးပွဲ
အမှတ်ကောင်းအောင် ချိန်ပစ်နေတာကိုး"

စိတ်ထဲက မခံချင်ဖြစ်မိပေမယ့်
ဒီပညာရှင်ရဲ့ စကားကို ကျွန်တော် မငြင်း
နိုင်ဘူး။ မအီမလည်နဲ့ လက်ခံလိုက်ရ

တော့တယ်။ ပြောကြစတမ်းဆိုရင် သူပြောတဲ့ အားနည်းချက်တွေဟာ အခြေခံပညာအဆင့်မှာတင် ရပ်နေတာ မဟုတ်ဘူး။ အထက်တန်းပညာရေး၊ အဆင့်မြင့်ပညာရေး နောက်ဆုံး ဘွဲ့လွန်အထိ ဒီအတိုင်းပဲလို့ ဝန်ခံရတော့မယ်။ တခြား ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေဟာ ဘယ်ပုံစံမျိုးနဲ့ ပညာရေးကို အကောင်အထည်ဖော်နေကြသလဲ။ နှိုင်းယှဉ်ကြည့်ဖို့ လိုပါတယ်။ ကျွန်တော် တွေ့သလောက်ပြောရရင် ဂျပန်နဲ့ အခြေခံက အစ ကွာပါတယ်။

သူတို့ပညာရေးက မေးခွန်းတွေနဲ့ စတယ်။ ပထမ ဆရာက မေးခွန်းထုတ်တယ်။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်ချင်းက ကိုယ့်မြင်ထောင့်က ကိုယ်မှန်တယ်ထင်တဲ့ အဖြေပေးတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ရလာတဲ့ အဖြေမျိုးစုံကို နှိုင်းယှဉ်ဆွေးနွေးကြတယ်။ နောက်ဆုံး ဖြစ်တန်ရာ အဖြေမှန်တွေကို ဆရာ့အကူအညီနဲ့ ဖော်ထုတ်ကြတယ်။ ပြောရရင် ကျောင်းသားကိုယ်တိုင် တွေးတတ်၊ ခေါ်တတ်၊ အဖြေရှာတတ်အောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးတာမျိုးပါ။ ကျွန်တော်တို့ ဂျပန်ပညာရေးကတော့ အဖြေနဲ့ စတယ်။ ဆရာက အဖြေတွေ အရင်ပေးပြီး ကျက်ခိုင်းထားတယ်။ ပြီးမှ မေးခွန်းထုတ်တယ်။ မူလ ဆရာပေးထားတဲ့ အဖြေအတိုင်း ပြန်ရွတ်ပြနိုင်ရင် ကျောင်းသားဘက်က တာဝန်ကျေပြီ။ ဆရာကလည်း ကျေနပ်သွားပြီ။ ပြီးပြီပေါ့။ အကျိုးဆက်ကတော့ ကျောင်းသားတွေဟာ ကြက်တူရွေးလေးတွေ ဖြစ်လာပြီး ဆရာကတော့ ကြက်တူရွေးကို စကားသင်ပေးသူပေါ့။

ဒီလိုပညာရေးမျိုးနဲ့ ကြီးပြင်းလာရတဲ့ ဂျပန်လူမျိုးတွေရဲ့စရိုက်မှာ 'ငါသာလျှင်ငါ့ကံကြမ္မာရဲ့ အရှင်သခင်' စိတ်ဓာတ်မျိုး မမွေးမြူနိုင်တာ အလွန်သဘာဝကျတယ်လို့ပဲ ပြောရပါတော့မယ်။

ပညာရေးပြုပြင်ပြောင်းလဲမှု

ပထမဆုံး အခြေခံပညာအဆင့်က စကြရအောင်။ ဗဟိုက တိုက်ရိုက်ချုပ်ကိုင်လမ်းညွှန်တဲ့ နှုန်းစံကိုက် ပညာရေးကို ပြုပြင်ပြောင်းလဲရပါလိမ့်မယ်။ တစ်နိုင်ငံလုံး တစ်သွေး တစ်သံ တစ်မိန့် ဖြစ်ရမယ်ဆိုတဲ့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းနေရာမှာ ပိုပျော့ပျောင်းတဲ့ ပုံစံသစ်နဲ့ အစားထိုးဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ လုပ်ငန်းစဉ်ကို နှစ်မျိုးခွဲသင့်ပါတယ်။ ရှိကိုရှိရမယ့် အခြေခံပညာရည် တည်ဆောက်ပေးဖို့နဲ့ အသုံးချပညာရေး သင်ကြားပေးဖို့ပါ။ ပထမလုပ်ငန်းစဉ်ကို ဗဟိုက တာဝန်ယူသင့်တာ မှန်ပါတယ်။ ဒုတိယလုပ်ငန်းစဉ်ကိုတော့ ဒေသဆိုင်ရာ ပညာရေးကော်မတီတွေရဲ့ စီရင်ပိုင်ခွင့်အောက်မှာ ထားသင့်တယ်လို့ မြင်တယ်။

ရှိကိုရှိရမယ့် အခြေခံပညာရည် တည်ဆောက်ဖို့ဆိုတာ 'အ'သုံးလုံး ကျေဖို့ပါ။ ဘယ်အသက်အရွယ်မှာ ဘယ်အဆင့်တတ်ကိုတတ်ရမယ် ဆိုတာမျိုးကို ဗဟိုပညာရေးအဖွဲ့က သတ်မှတ်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှလည်း တစ်မျိုးသားလုံး စာတတ်မြောက်တဲ့ အဆင့်ကို ရောက်နိုင်မှာပါ။ ဒါပေမယ့် ဒါကို လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းတွေ ရေးဆွဲရာမှာတော့ တစ်ပြေးညီဖြစ်စရာ မလိုပါဘူး။ ဒေသထူးခြားချက်အလိုက် အသင့်တော်ဆုံးပုံသဏ္ဌာန်ကို ရွေးချယ်ဖို့ ဒေသဆိုင်ရာကပဲ ဆုံးဖြတ်သင့်ပါတယ်။ သင်နည်းစနစ်တွေကိုလည်း ဒေသအလိုက် တီထွင်ဖန်တီးမှုရှိရှိ ကြံဆနိုင်အောင် လမ်းဖွင့်ပေးသင့်တယ်။ ဆိုလိုတာက အသုံးချပညာရေးအပိုင်းမှာ ဒေသရဲ့ အမှီခိုကင်းကင်း ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းကို ယုံယုံကြည်ကြည် ဖွင့်ပေးလိုက်ဖို့ပါ။

တကယ်တော့ စာသင်တယ်ဆိုတာ အနုပညာမှု တစ်ခုပါ။ ဒီသဘောနဲ့ ပြောရရင် ဆရာဆိုတာ အနုပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ ပြောရရင် သိပ်ကိုအရေးကြီးတဲ့ အနုပညာရှင်လို့တောင် ပြောရပါလိမ့်မယ်။ အကြောင်းကတော့ သူဖန်တီးရတာဟာ ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်၊ ကဗျာတစ်ပုဒ်၊ တေးသွားတစ်ပိုဒ်၊ ပန်းချီတစ်ချပ် မဟုတ်ဘူး။ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ရဲ့ အနာဂတ်ကြီး တစ်ခုလုံး ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုသာ ပြုပြင်ပြောင်းလဲနိုင်ရင် ဆရာတွေမှာလည်း ပိုလွတ်လပ်လာလိမ့်မယ်။ ကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ မကြိုက်သည်ဖြစ်စေ၊ အောင်မြင်သည်ဖြစ်စေ၊ မအောင်မြင်သည်ဖြစ်စေ၊ ပုံစံသေကြီးအတိုင်း သွားနေရတဲ့ ဒုက္ခက လွတ်မြောက်နိုင်စရာ ရှိပါတယ်။ ကျောင်းသားတွေအတွက်လည်း စာမေးပွဲဆိုတာကြီးရဲ့ ဖိစီးမှုဒဏ်က လျော့ပါးသက်သာလာစရာ ရှိပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အခြေခံပညာအဆင့်မှာ အချက်အလက်တွေ အတင်းဖိသိပ်ထည့်တဲ့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းနဲ့ တင်းကျပ်တဲ့ စာမေးပွဲစနစ်ဟာ မရှိသင့်တော့ပါဘူး။ ပညာကို ကြောက်သွားအောင် မလုပ်ဘဲ ပျော်စရာဖြစ်လာအောင် ကြံဆောင်ကြဖို့ လိုပါတယ်။

ဒီလိုပြောလို့ ဗဟိုက တိုက်ရိုက်လမ်းညွှန်တဲ့ ပညာရေးစနစ်ဟာ လုံးဝသုံးမရဘူးလို့ ဆိုလိုတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ IEA ရဲ့ အဆင့်သတ်မှတ်ချက်တွေကိုကြည့်ရင်ပဲ ဒီစနစ်မှာ အားကောင်းချက်တချို့ရှိနေတာ သေချာပါတယ်။ စစ်ပြီးခေတ် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဒီစနစ်က တစ်နည်းတစ်ဖုံ အကျိုးပြုခဲ့တယ်ဆိုတာကိုလည်း ဝန်ခံကြရမှာပါ။ ဒါပေမယ့် ဒီစနစ်မှာ မနည်းလှတဲ့ အားနည်းချက်တွေ ရှိနေတာကိုတော့ အသိအမှတ်ပြုကြရပါလိမ့်မယ်။ အထူးသဖြင့် ပြောင်းလဲလာတဲ့ အခြေအနေသစ်တွေနဲ့ အဟပ်မညီတော့တာတွေ မနည်းမနော ရှိနေပြီဆိုတာ မျက်ကွယ်ပြုလို့ မဖြစ်တော့ပါဘူး။ ဘယ်စနစ်မဆို မပြောင်းမလဲ အမြဲမှန်ဆိုတာ လက်တွေ့မှာ ရှိကို မရှိပါဘူး။

ဒီမိုကရေစီမှာ အကန့်အသတ်တွေ ရှိပါတယ်။ စစ်ပြီးခေတ်က ဒီမိုကရေစီ စည်းဝိုင်းနဲ့ ဒီနေ့ ဂလိုဘယ်လိုက်ဖေးရှင်းခေတ်ရဲ့ စည်းဝိုင်းဟာ ဘယ်လိုမှ ထပ်တူမကျနိုင်ပါဘူး။ စည်းဝိုင်းတွေချဲ့ကြဖို့ ကမ္ဘာကြီးက တောင်းဆိုနေပါပြီ။ စစ်ပြီးခေတ်က သတင်းအချက်အလက်တွေကို စုစည်းပြီး လုပ်ပိုင်ခွင့်ကို တည်ဆောက်ယူကြရတာပါ။ ဒီနေ့ခေတ်က သတင်းအချက်အလက်တွေကို အကျယ်ပြန့်ဆုံး ခွဲဖြန့်ပြီး လုပ်နိုင်စွမ်းရည်ကို တိုးချဲ့ယူရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက် လက်ဝါးကြီးအုပ်မှုကို ကမ္ဘာကြီးက ငြင်းပယ်လိုက်ပါပြီ။ စစ်ပြီးခေတ်က အမျိုးသားရေး စုစည်းမှုနဲ့ အချုပ်အခြာအာဏာကို ချွန်မြစေရတာပါ။ ဒီနေ့ခေတ်က တတ်နိုင်သလောက် ကမ္ဘာကြည့်ကြည့်ပြီး အမျိုးသားဂုဏ်သိက္ခာကို မြှင့်တင်ကြရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာကြီးက မှန်ပြောင်းအသစ်ကို တောင်းဆိုနေပါပြီ။

ကျွန်တော်တို့ ပညာရေးဟာလည်း အပြောင်းအလဲရဲ့ စိန်ခေါ်ချက်တွေကို ကျကျနန တုံ့ပြန်ကြရပါလိမ့်မယ်။ အစဉ်အလာအရ ကလေးတစ်ယောက် ငါးနှစ်ပြည့်ပြီးရင် ကျောင်းနေအရွယ်လို့ သတ်မှတ်ကြပါတယ်။ ဒီနေ့ကလေးတွေဟာ အရင်နဲ့စာရင် ပိုသိလွယ်၊ တတ်လွယ်၊ နားလည်လွယ်၊ အရွယ်ရောက်မြန်တယ်ဆိုတာ ထည့်စဉ်းစားပြီး ကျောင်းနေရွယ်ကို ပြန်စိစစ်သင့်ပါတယ်။ အစဉ်အလာအရ ကျောင်းသားအများစုဟာ အထက်တန်းအောင်ပြီးပြီဆိုရင်ပဲ ပညာရေးကို ကျောခိုင်းကြတာ များပါတယ်။ အခုအထက်တန်းပညာလောက်နဲ့ အဆင့်မြင့်ဘဝကို မမျှော်လင့်နိုင်တော့ဘူးဆိုတာ သိလာတော့ တက္ကသိုလ်ထိ မျှော်ကြည့်လာကြပါပြီ။ ဒီတော့ တက္ကသိုလ်ပညာ ဆက်လက်သင်ကြားနိုင်ဖို့ လမ်းစတွေ ဖွင့်ပေးရပါလိမ့်မယ်။ အစဉ်အလာအရ ပညာရေးဆိုရင် အစိုးရတာဝန်လို့ သဘောထားပြီး မိဘတွေက ကိုယ်နဲ့မဆိုင်သလို နေလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီနေ့ မိဘတွေကိုယ်တိုင်က ပညာရဲ့တန်ဖိုးကို သိလာတော့ ကလေးတွေရဲ့ ပညာရေးမှာ ကိုယ်တိုင်တတ်စွမ်းသမျှ ပါဝင်ကူညီချင်လာကြပါတယ်။ ဒီအတွက် ပညာရေးကဏ္ဍမှာ ပုဂ္ဂလိကပိုင်းအတွက် တံခါးဖွင့်ပေးရပါလိမ့်မယ်။

အဆင့်မြင့်ပညာရေးကို ဆက်ကြရအောင်ပါ။ ဒီအပိုင်းကိုတော့ ပြည်တွင်းကရော၊ နိုင်ငံတကာကပါ သိပ်အထင်မကြီးကြပါဘူး။ လက်တွေ့မှာလည်း အထင်ကြီးစရာမှ တယ်မရှိတာကိုး။ ကျောင်းသားတစ်ယောက်အတွက် တက္ကသိုလ် ဆက်တက်ချင်တယ်ဆိုရင် ပထမဆုံး တက္ကသိုလ်ဝင်ခွင့်စာမေးပွဲကို ဖြေကြရပါတယ်။ စာမေးပွဲတကာ့ စာမေးပွဲတွေထဲမှာ ဒီဝင်ခွင့်စာမေးပွဲက အခက်တကာ့ အခက်ဆုံးလို့လည်း ပြောကြဆိုကြတာတွေ ရှိတယ်။ ဒီစာမေးပွဲအောင်ပြီးရင် အားလုံး အိုကေပါပြီ။ တက္ကသိုလ်ဆိုတာ ကျောင်းမတက်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အချိန်တန်ရင် ဘွဲ့ရမှာပဲတဲ့။ ဂျပန်တက္ကသိုလ်ကျောင်းသားတွေ ပြောလေ့ရှိတဲ့ စကားပါ။

သမိုင်းနဲ့ ချီပြောရရင် ဂျပန်တက္ကသိုလ်တွေဟာ အစဉ်အလာ မညံ့ခဲ့ပါဘူး။ အဆင့်မြင့်ပညာတွေ သင်ပေးတဲ့ တက္ကသိုလ်

စစ်ပြီးခေတ် စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ဒီစနစ်က တစ်နည်းတစ်ဖုံ အကျိုးပြုခဲ့တယ်ဆိုတာကိုလည်း ဝန်ခံကြရမှာပါ။ ဒါပေမယ့် ဒီစနစ်မှာ မနည်းလှတဲ့ အားနည်းချက်တွေ ရှိနေတာကိုတော့ အသိအမှတ်ပြုကြရပါလိမ့်မယ်။ အထူးသဖြင့် ပြောင်းလဲလာတဲ့ အခြေအနေသစ်တွေနဲ့ အဟပ်မညီတော့တာတွေ မနည်းမနော ရှိနေပြီဆိုတာ မျက်ကွယ်ပြုလို့ မဖြစ်တော့ပါဘူး။ ဘယ်စနစ်မဆို မပြောင်းမလဲ အမြဲမှန်ဆိုတာ လက်တွေ့မှာ ရှိကိုမရှိပါဘူး။

ကြီးတွေ ရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ တော်ဝင်မိသားစုကလွဲလို့ အများစုတော့ဖြင့် မတက်နိုင်ဘူးပေါ့။သာမန်လူတွေအတွက် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာတွေ သင်ပေးတဲ့ တက္ကသိုလ်ကြီးတွေလည်း ရှိပါတယ်။ သူ့ခေတ်နဲ့သူ အဆင့်အတန်းလည်း ရှိပါတယ်။ စစ်ပြီးခေတ်ရောက်တော့ အဆင့်မြင့်ပညာကို ဒီမိုကရေစီ ဘောင်သွင်းရမယ်ဆိုပြီး ဒီပုံစံနှစ်မျိုးကို ရောကြိတ်လိုက်တယ်။ အကျိုးဆက်က ဘာဖြစ်လာလဲဆိုတော့ ဟိုမရောက် ဒီမရောက် အီးယောင်ဝါးတက္ကသိုလ်တွေ ဖြစ်ကုန်ပါလေရော...။

တကယ်က တက္ကသိုလ်ဆိုတာ သူ့ဂုဏ်အင်နဲ့သူ ရှိရတဲ့အမျိုးပါ။ အဆင့်မြင့်ပညာသင်ကြားပြီး သုတေသနကို ဖောင်းပေးတဲ့ တက္ကသိုလ်။ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပညာ သင်ကြားပြီး ရှေ့တန်းရောက် နည်းပညာတွေနဲ့ လေ့ကျင့်ပေးတဲ့ တက္ကသိုလ်...။ လစ်ဘရယ်ပညာရေးပုံစံနဲ့ တွေးတတ်၊ ခေါ်တတ်၊ ချင့်ချိန်တတ်အောင် မွေးမြူပေးတဲ့ တက္ကသိုလ်...။ အားလုံးဟာ သူ့အဆင်း သူ့အလင်းနဲ့ ဖြစ်ပါတယ်။ ယူနီဖောင်းဝတ်သလို တစ်ရောင်တည်း ခြယ်လုပ်လို့ မဖြစ်ပါဘူး။ ပြောရရင် ဂျပန်ရဲ့ အမျိုးသားအစဉ်အလာ တက္ကသိုလ်ကျောင်းတိုက်ကြီးတွေကို ပြန်လည်ဖော်ထုတ်ကြဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

သင်ကြားမှုအနုပညာ

တကယ်တော့ စာသင်တယ်ဆိုတာ အနုပညာမှု တစ်ခုပါ။ ဒီသဘောနဲ့ ပြောရရင် ဆရာဆိုတာ အနုပညာရှင်တစ်ယောက် ဖြစ်ပါတယ်။ ပြောရရင် သိပ်ကို အရေးကြီးတဲ့ အနုပညာရှင်လို့တောင် ပြောရပါလိမ့်မယ်။ အကြောင်းကတော့ သူဖန်တီးရတာဟာ ဝတ္ထုတစ်ပုဒ်၊ ကဗျာတစ်ပုဒ်၊ တေးသွားတစ်ပိုဒ်၊ ပန်းချီတစ်ချပ် မဟုတ်ဘူး။ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ရဲ့ အနာဂတ်ကြီးတစ်ခုလုံး ဖြစ်ပါတယ်။ မိဘဆိုတာ လက်ဦးဆရာဆိုပေမယ့် ကျောင်းနေရွယ်ကစပြီး ကလေးရဲ့ဘဝမှာ ဆရာက ပိုအရေးကြီးလာတယ်။ ဆရာဆိုတဲ့ အနုပညာရှင် ထုဆစ်ရတာဟာ သက်မဲ့ ပန်းပုရုပ် မဟုတ်ဘူး။ သိပ်ကို နုနယ်လှတဲ့ ကလေးတွေရဲ့စိတ်ဓာတ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့ ဆရာကို သာမန်အလုပ်အင်အားစုအဖြစ် သဘောမထားအပ်ပါဘူး။ အနုပညာရှင်တစ်ယောက်အနေနဲ့ ကြည့်မြင်သင့်တယ်လို့ ထင်ပါတယ်။

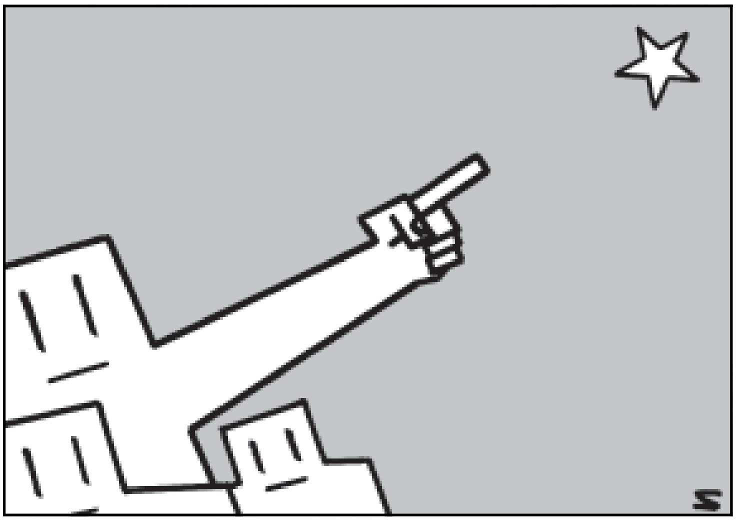
ခက်တာက ကျွန်တော်တို့ ဂျပန်မှာ ဆရာဆိုရင် ‘ဉာဏလုပ်သား’ဆိုပြီး ခပ်လွယ်လွယ်ပဲ သဘောယူတတ်ကြတယ်။ ကျောင်းတက်ချိန်နဲ့ ကျောင်းဆင်းချိန်ကြားဟာ ဆရာရဲ့ အလုပ်ချိန်ပေါ့။ ဒီတော့ ဆရာတွေကိုလည်း တခြား ဝန်ထမ်းတွေ၊ အလုပ်သမားတွေ ရတဲ့ ရပိုင်ခွင့်မျိုးတွေ အပြည့်အဝပေးထားပါတယ်။ ဒါပေမယ့် မလုံလောက်ပါဘူး။ အနုပညာရှင်တစ်ယောက်အတွက် ရပ်ပိုင်းအခွင့်အရေးဆိုတာထက် ‘ဈာန်ကွန့်မြူးခွင့်’ဆိုတဲ့ လွတ်လပ်မှုက ပိုအရေးကြီးပါတယ်။ ဆရာကို အနုပညာရှင်လို့ သဘောယူနိုင်ရင် ဒီအခွင့်အရေးမျိုး ပေးကိုပေးရပါလိမ့်မယ်။ ဒါမှသာ သင်ကြားမှုဟာ အနုပညာမြောက်နိုင်မှာမို့ပါ။

ဆရာဆိုတာ ကလေးရဲ့ဦးနှောက်ကို အချက်အလက်တွေနဲ့ ဖိရမှာ မဟုတ်ဘူး။ စူးစမ်းလိုစိတ် ဖန်တီးပေးပြီး ဦးနှောက်ကို ဆွရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါမှလည်း တီထွင်ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ စိန်ခေါ်မှုအသစ်သစ်တွေကို တစ်မျိုးနဲ့တစ်မျိုး မရိုးအောင် တုံ့ပြန်တတ်တဲ့ လူငယ်မျိုးဆက်သစ်တွေကို မွေးထုတ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆရာတွေကိုယ်တိုင်ကလည်း ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် ပညာရေးယန္တရားကြီးရဲ့ အစိတ်အပိုင်းလို သဘောမထားဘဲ ယဉ်ကျေးမှုဒရမ်မာကြီးမှာ ပါဝင်ကပြ စီစဉ်ဖန်တီးကြရမယ့် သရုပ်ဆောင်ဒါရိုက်တာတွေလို့ နှလုံးသွင်းကြရပါလိမ့်မယ်။

ကျွန်တော်တို့ ဂျပန်လူမျိုးတွေအပေါ်မှာ ဖိစီးထားတဲ့ တုပ်နှောင်မှု ငါးမျိုးကို ပြောပြီးပါပြီ။ လွတ်လပ်မှု ငါးမျိုးကို ဘယ်လို ဖန်တီးသင့်တယ်ဆိုတာကိုလည်း ဉာဏ်မီသလောက် ဆွေးနွေးခဲ့ပြီးပါပြီ။ ပြုပြင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်ရတယ်ဆိုတာ နာကျင်ပင်ပန်းမှု တချို့တော့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမယ့် ပိုကောင်းတဲ့အနေအထားတစ်ခုကို ရောက်ဖို့ဆိုရင် နာကျင်ပင်ပန်းမှုတွေကို အရင်းအနှီးလုပ်ကြရမှာပါပဲ။ ဒီအရင်းအနှီးဟာ ကျွန်တော်တို့ လက်ထက်မှာ မသီးပွင့်နိုင်ရင်တောင် ကျွန်တော်တို့ သားသမီးမြေးမြစ်တွေအတွက် အကျိုးရှိမယ်ဆိုရင် နာကျင်ပင်ပန်းရကျိုး နပ်ပါတယ်။

ကျော်ဝင်း

စာညွှန်း–Blue Print for a New Japan



အာရှ ခေတ်ဆန်းချိန်

သောင်းထိုက်ကို

တစ်ချိန်တစ်ခါဆီက ကမ္ဘာကြီး၏ ဗဟိုချက်မအနေဖြင့် ပါဝင်နိုင်ခဲ့သော အာရှ၏ ဖွံ့ဖြိုးမှုအနေအထားသည် ၂၁ ရာစု အစလောက်မှပင် ပြန်လည်ပုံဖော် ပါဝင်လာခဲ့ရာ အာရှတစ်ခေတ် ပြန်လည်ဆန်းသစ်မှုဟုပင် အမှတ်သညာပြုရမည့် အချိန် ဖြစ်သည်။

အာရှအရွေ့

အာရှခေတ်အရွေ့အပြောင်းကို ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များဆီက စတင်နိုင်ခဲ့သည်ဟု ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။ ထိုမှသည် ၂၀၀၀ ပြည့်နှစ်ဆီသို့ ရောက်ရှိလာသည့် အချိန်ကာလများတွင် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး၊ ယဉ်ကျေးမှုရေးရာကဏ္ဍတို့တွင် အဓိကကျသော အနေအထားသို့ ရောက်ရှိလာပြီး အာရှတစ်ခေတ်ဆန်းသစ်ရေး တံခါးဝသို့ ရောက်ရှိလာနိုင်သည်ကို တွေ့မြင်ရပေသည်။

အာရှကွန်ရက်သစ်

အာရှနိုင်ငံများအနေဖြင့် ယခင်က နိုင်ငံအသီးသီးအလိုက် စည်းခြားကန့်သတ်မှုများကို ယဉ်ကျေးမှု၊ ဘာသာစကား၊ နိုင်ငံရေးအတွေးအခေါ်၊ ကိုးကွယ်ယုံကြည်မှုနှင့် ပထဝီအနေအထားတို့အပေါ် ခွဲခြား သတ်မှတ်၍ ဆက်ဆံလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြသော်လည်း အာရှသစ် (New Asia) ဟူသော အယူအဆအောက်တွင် စီးပွားရေး၊ နည်းပညာ၊ ဆက်သွယ်ရေးနှင့် ခရီးသွားလုပ်ငန်း စသည့် နယ်ပယ်များတွင် အာရှနိုင်ငံများအချင်းချင်း ပိုမိုပူးပေါင်းဆောင်ရွက်လာခြင်းဖြင့် ဒေသတစ်ခုအသွင် ပူးကပ်လာမှုများပင် ဖြစ်သည်။

အာရှကွန်ရက်သစ်နိုင်ငံများ၏ အရေးပေါ်စီးပွားရေးအခြေပြုမှုသည် သမှုဟသဘောပုံ ဆောင်လာသည်။ အထူးသဖြင့် အာရှကွန်ရက်ဟူသည့် ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု စိတ်ဓာတ်တို့ဖြင့် အာရှနိုင်ငံများ၏ စီးပွားရေးအကျိုးဖြစ်ထွန်းမှုကို ပေါ်ပေါက်စေသည်။

အာရှသဘောထားအဖြစ် ပုံဆောင်ရာတွင် သိသာထင်ရှားသည့် သာဓကတစ်ခုမှာ ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်များဆီက ဥရောပလူငယ်လူရွယ်အများစုသည် မိမိတို့ကိုယ်မိမိ ပြင်သစ်၊ ဂျာမနီ၊ အင်္ဂလန် စသည်ဖြင့် ခွဲခြားမှုမရှိပဲ ဥရောပတိုက်သားဟူသော အခေါ်အပြောမျိုးကဲ့သို့ ယနေ့ အာရှတိုက် လူငယ်လူရွယ်အများစုသည် နိုင်ငံကိုယ်စားပြု ပြောဆိုမှုများထက် အာရှတိုက်သားဟူသော အသုံးနှုန်းသို့ ပြောင်းလဲသုံးစွဲခြင်းဖြင့် အာရှဆန်မှုကို ပိုမိုခံမင်လာသည်။

အာရှစီးပွားရေး မောင်းနှင်မှု

အာရှစီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးမှုရေချိန် မြင့်မားလာမှုကြောင့် ယနေ့အချိန်အခါတွင် အနောက်ကမ္ဘာနိုင်ငံများသည် အရာရာတွင် အာရှအမြင်နှင့် ကြည့်ရှုနိုင်ရန် ကြိုးပမ်းလာသည်အထိ အာရှဖွံ့ဖြိုးမှု အားကောင်းလာသည်။ အာရှသည် ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များအထိ အနောက်၏ဩဇာရိပ်ကျရောက်ခဲ့ရသည်။ ယုတ်စွအဆုံး ဂျပန်နိုင်ငံသည်ပင်လျှင် စီးပွားရေးနယ်ပယ်များတွင် အနောက်ကမ္ဘာ၏ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းများအတိုင်း မောင်းနှင်ခဲ့သည်ကို တွေ့ရှိနိုင်ပေသည်။ သို့သော် အခြားသော အာရှနိုင်ငံများ၏ ဖန်တီးပုံဖော်မှုတွင် ကိုယ်ပိုင်ဟန် တစ်နည်းအားဖြင့် အာရှဆန်လာသည်ကို တွေ့ရှိရသည်။ ယုတ်စွအဆုံး အရှေ့တောင်အာရှနိုင်ငံများ (အာဆီယံ)၏ စီးပွားရေးအားကောင်းလာမှုသည် ဂျပန်ကိုပင် ဖြတ်ကျော်သွားနိုင်ခဲ့သည်။ ဤနေရာတွင် ပြည်ပရောက်တရုတ်နွယ်ဖွား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများနှင့် တရုတ်နိုင်ငံ၏ စီးပွားရေးအရှိန်အဟုန်

တိုးတက်လာမှုသည် ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးမောင်းနှင်မှု အခွင့်အာဏာကို တဖြည်းဖြည်း ချုပ်ကိုင်လာသည့်သဘောကို တွေ့မြင်လာရသည်။ ထို့ကြောင့် အနောက်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်အချို့ဆိုလျှင် ၎င်းတို့၏ ဈေးကွက်ဝေစုအချို့ကို တရုတ်ပြည်က ခိုးယူလျက်ရှိသည်ဟု ထင်မြင်လာသည်အထိ တရုတ်စီးပွားရေး၏ အရေးပါမှု ရှေ့တန်းရောက်ရှိလာသည်။

အာရှမှု အာရှဟန်ဖြင့် အနောက်၏ လောင်းရိပ်မှ ရုန်းထွက်ရာ၌ ထင်ရှားသည့် သာဓကတစ်ခုမှာ ယခင်ကိုလိုနီခေတ် အမည်သညာအချို့ ဖြစ်သည့် 'ပီကင်း'မှ 'ဘေဂျင်း'၊ 'ဆိုင်ဂုံ'မှ 'ဟိုချီမင်း'၊ 'ဘုံဘေ'မှ 'မွန်ဘိုင်း'တို့ကို ပြောင်းလဲခြင်းဖြင့် ရုန်းထွက်ရန် ကြိုးစားခဲ့သည်။

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနှင့် အာရှဟန်

အာရှခေတ်မီ ဖွံ့ဖြိုးမှုဟူသည်မှာ အနောက်မှုပြုခြင်း (Westernization) မှ ကင်းလွတ်ပြီး အာရှသွေးကြွယ်မှုဖြင့် အာရှဆန်လာခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ကမ္ဘာ့လက်ရှိ လူဦးရေ၏ ထက်ဝက်ကျော်မျှသည် အာရှနိုင်ငံများတွင် နေထိုင်လျက်ရှိပြီး လွန်ခဲ့သည့် လေးငါးနှစ်ကာလအတွင်း အာရှ၏ ထက်ဝက်မျှသော အိမ်ထောင်စုများ၏ လူမှုအသုံးအဆောင်ပစ္စည်းများ ဝယ်ယူအသုံးပြုမှုသည် အမေရိကန်နှင့် ဥရောပပေါင်းစည်းထားသော ဈေးကွက်ထက် ပိုမိုကြီးမားလာသည်နှင့်အတူ ဘီလီယံဝက်မျှသော အိမ်ထောင်စုများသည် အနောက်၏ စံချိန်စံညွှန်းနှင့်ညီသော လူလတ်တန်းစားအခြေအနေတစ်ရပ်သို့ ရောက်ရှိလာကြသည်။

ဤနေရာတွင် အာရှစီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဖြစ်သည့် လူမှုရေးဆိုင်ရာ စံနှုန်းများသည်လည်း အာရှ၏ အမှတ်သညာတစ်ခုဟုပင် ဆိုရမည် ဖြစ်သည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော် အနောက်၏ ရှုပ်ထွေးသော လူမှုရေးပြဿနာများ၊ မိသားစုဘဝတန်ဖိုးများနှင့် နှိုင်းယှဉ်ကြည့်မည်ဆိုပါက အာရှသည် မိသားစုဘဝကို အလေးကဲထိန်းသိမ်းထားနိုင်ကြသည်။ အိမ်ထောင်ရေးပြိုကွဲမှု၊ ရာဇဝတ်မှု၊ ကိုယ်ပိုင်ယုံကြည်မှု၊ ပညာရေးရေချိန် စသည်တို့တွင် အနောက်နှင့်ယှဉ်လျှင် ကွာဟချက်တို့ ရှိလာပြီဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် အာရှတွေးခေါ်မှုနှင့် သင်ကြားခြင်းများသည် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကိုယ်ကျင့်တရားများ ပြန်လည်ဆန်းသစ်ရေးနှင့် အာရှနိုင်ငံများအတွက် ဦးဆောင်မှုပြုနိုင်ခြင်းရှိ မရှိဆိုသည်မှာ အချိန်ကာလက ဆုံးဖြတ်ပေလိမ့်မည်။

မည်သို့ပင်ဆိုစေ အာရှသည် ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှ ၂၁ ရာစုအစောပိုင်း ယနေ့အချိန်ကာလအတွင်း ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် အရေးအပါဆုံးသော အရာတစ်ခုအဖြစ် အထင်အရှား ပြသနိုင်ပြီဖြစ်သည်။

အာရှမဟာတိမ်းညွှတ်မှု

ကမ္ဘာကြီး၏ ဗဟိုချက်မအနေဖြင့် အာရှပြန်လာပြီဟု ဆိုရာတွင် အောက်ပါ အဓိကပြောင်းလဲမှု အကြောင်းတရား ရှစ်ချက်သည် ယနေ့အာရှကို ပြဋ္ဌာန်းလျက်ရှိသည်။

(၁) အမျိုးသားနိုင်ငံများမှ ကွန်ရက်အသွင်ပြောင်းလဲမှု။

(၂) ပို့ကုန်တင်ပို့မှုမှ စားသုံးမှုပုံစံသို့ ကူးပြောင်းလာခြင်း။

(၃) အနောက်လွှမ်းမိုးမှုမှ အာရှမှုဟန်သို့ ပြောင်းလဲခြင်း။

(၄) ဗဟိုအစိုးရမောင်းနှင်မှုမှ ဈေးကွက်မောင်းနှင်မှုသို့ ပြောင်းလဲခြင်း။

(၅) ကျေးလက်မှသည် မြို့ပြသို့ ကူးပြောင်းခြင်း။

(၆) အလုပ်သမားအခြေပြုမှ အဆင့်မြင့်နည်းပညာသို့ ကူးပြောင်းမှု။

(၇) ပုရိသလွှမ်းမိုးမှုမှ ဣတ္ထိယအခန်းကဏ္ဍ ပြဋ္ဌာန်းမှု။

(၈) အနောက်မှသည် အရှေ့သို့ ကူးပြောင်းခြင်း။

ဖော်ပြပါအပြောင်းအလဲတရားတို့သည် အာရှတိုက်နိုင်ငံများ ကိုယ်စားပြုဖြစ်ထွန်းလျက်ရှိသည်။ ဤရှစ်ပါးသော အာရှမဟာတိမ်းညွှတ်မှုသည် ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ပြန်လည်ထုဆစ်မှုအတွက် ကံကောင်းစေမည့် အမှတ်လက္ခဏာတစ်ခုပင်ဖြစ်သည်။ အဘယ့်ကြောင့်ဆိုသော် ရှစ်ဂဏန်းမှာ တရုတ်အမျိုးသားများအတွက် အလွန်ကံကောင်းစေသည်ဟူသော အယူအဆကြောင့် အချို့သော တရုတ်လူမျိုးများသည် လုပ်ငန်းလိုင်စင်၊ ဖုန်းနံပါတ် စသည်တို့ကို ရှစ်ဂဏန်းဖြင့် ရရှိရေးအတွက် ဒေါ်လာအမြောက်အမြားပေး၍ ဝယ်ယူလာကြသည့် သာဓကများပင် ရှိခဲ့သည်။

အာရှမဟာတိမ်းညွှတ်မှု၏ ရောင်ပြန်ဟပ်မှုသည် အာရှနိုင်ငံတစ်ခုချင်းအလိုက် မမှတ်ယူဘဲ အာရှ၏ အနဂတ္တိဟောကိန်း(သို့) အာရှတစ်တိုက်လုံး၏ ပုံဝတ္ထုသဖွယ်ပင် ဖြစ်ပေသည်။ အဘယ်ကြောင့်ဆိုသော နှစ်ပေါင်းလေးရာအတွင်း ပထမဦးဆုံးအကြိမ် အာရှပေါင်းစည်းမှုကြောင့် အာရှ၏ မြေတစ်လက်မတိုင်းတွင် အာရှသားများ၏ ထိန်းကွပ်စီမံမှုဖြင့် ခေတ်မီသော အာရှခေတ် ဆန်းသစ်လာခြင်းပင် ဖြစ်သည်။

ထို့ကြောင့် အာရှ၏ အနောက်လိုအပ်မှုထက်စာလျှင် အနောက်၏ အာရှလိုအပ်ချက်သည် ပိုမိုကြီးမားလာသည်မှာ အာရှတစ်ခေတ် ဆန်းသစ်လာမှုဟုပင် ဆိုရမည်ဖြစ်သည်။

သောင်းထိုက်ကို

Ref: John Naisbitt
Megatrends Asian

တော်တဲ့သူအတွက် တစ်နေရာ အမြဲရှိတယ်

မျိုးသာထက်

ဒီနေ့ခေတ်ဟာ Globalizationဆိုတဲ့ ကမ္ဘာအနှံ့ခြုံလွှမ်းပျံ့နှံ့ခြင်းရဲ့ အတိအလင်းရိုက်ခတ်မှုကြောင့် နိုင်ငံတိုင်းရဲ့ နိုင်ငံသားတိုင်းဟာ ကမ္ဘာရွာထဲ ပျော်ဝင်စီးမျောနိုင်ဖို့ တော်တတ်သိမြင်နှံ့စပ်ဖို့ လိုလာပါတယ်။ လူငယ်လူလတ်လူကြီး အသက်အရွယ်မရွေး၊ ခေါင်းဆောင်နဲ့ နောက်လိုက်အဆင့်အတန်းမရွေးဟာ နိုင်ငံတကာအဆင့်ကို သိနေမီနေကြရပါမယ်။ အထူးသဖြင့် အလားအလာရှိတဲ့ ရည်မှန်းချက်ကြီးတဲ့လူငယ်တွေဟာ တော်နေထက်နေရပါမယ်။

တော်သူအတွက် တစ်နေရာရှိတယ်

တော်တတ်သူတိုင်းအတွက် နေရာတစ်နေရာဟာ အမြဲ ရှိတတ်ပါတယ်။ ဒါကို လူမှုပတ်ဝန်းကျင်ထဲ ရှိနေသူတွေနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေသူတွေအားလုံးအသိ ဖြစ်ပါတယ်။ တော်တဲ့သူဟာ ဘယ်နေရာရောက်ရောက်၊ ဘယ်ကိုဝင်ဝင် သူ့ရဲ့အစွမ်းအစကြောင့် နေရာရလာ၊ အခွင့်အရေးရလာကြပါတယ်။

"ကျွန်တော်တို့လူငယ်တွေ ကြိုးစားဖို့ လိုပါတယ်။ ကြိုးစားမယ်၊ တော်နေမယ် ဆိုရင် ဘယ်နေရာရောက်ရောက်ပါ။ သူနဲ့ သင့်တော်တဲ့ နေရာတစ်နေရာ အမြဲရှိနေပါတယ်"လို့ ကြိုးစားအောင်မြင်ခဲ့ပြီး လက်ရှိထင်ပေါ်လျက်ရှိသူ လူငယ်မန်နေဂျာတစ်ဦးက ပြောပြပါတယ်။

တော်သည်တတ်သည်ဆိုရာတွင် အသိပညာဗဟုသုတပြည့်စုံမှု၊ သက်ဆိုင်ရာနယ်ပယ်တစ်ခု သို့မဟုတ် နှစ်ခု စသည်တို့တွင် နှံ့စပ်သိမြင်မှု၊ ကျွမ်းကျင်မှု၊ မိမိအခြေအနေကို သိမြင်မှု၊ အရှေ့(အနာဂတ်)ကို မှန်းဆနိုင်မှု စတဲ့ အရည်အချင်းများ ပါဝင်ပါတယ်။

အလကား မတော်ပါ

မွေးကတည်းက မည်သူမျှ ဘာမှ တတ်မလာကြပါ။ သီချင်းတစ်ပုဒ်မှ "ထိုင်နေလို့တော့ ဘာမှ ဖြစ်မလာဘူး" စာသားကဲ့သို့လည်း ကြိုးစားရင်း၊ လုပ်ကိုင်ရင်း၊ စမ်းသပ်ရင်းနှင့်ပင် တော်လာတတ်လာကြပါတယ်။ မည်သူမျှလည်း အဆင့်မြင့်ရာထူးကြီးများ၊ နေရာကောင်းကောင်းများကို ချက်ချင်း မရတတ်ကြပါ။ မိဘကြောင့်၊ အသိုင်းအဝိုင်းကြောင့်၊ ဘာကြောင့်ညာကြောင့်၊ ကိစ္စရပ်တချို့ကြောင့်မှလွဲလျှင် အများတကာ နှစ်သက်တတ်ကြသော အဆင့်အတန်းမျိုး၊ ရာထူးမျိုးများမှာ ကြိုးစားပြီး တော်တတ်ပြီးမှသာလျှင် ရောက်နိုင်ကြပါတယ်။

အလကား မတော်နိုင်သော တော်တတ်ခြင်းများ မိမိမှာရှိအောင် ကြိုးစားဖို့လိုပါတယ်။ ကြိုးစားတယ်ဆိုရာတွင်လည်း အပေါ်ယံ ကြိုးစား၍ မရပါ။ စိတ်ရောကိုယ်ပါနှစ်ကာ ကြိုးစားရပါမယ်။ အကြောင်းအရာတစ်ရပ်ချင်းအပေါ်တွင် အသေးစိတ်သိမြင်အောင် အကြိမ်ကြိမ်အပင်ပန်းခံ လေ့လာကြရပါမယ်။ ကြိုးစားရတာ ပင်ပန်းပါတယ်။ ဒါကြောင့် လောကမှာ၊ လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ တော်တတ်မှုတွေ နည်းပါတယ်။

တွန်းအားနှင့် တင်းအားများ

တော်တတ်ဖို့ရာမှာလည်း တွန်းအားတွေ ရှိပါတယ်။ တချို့က ပင်ကိုစိတ်ဓာတ်ကောင်းလို့ မိမိတို့ဘာသာ ကြိုးစားကြပါတယ်။ ကြိုးစားရင်းနဲ့မှ ကောင်းမွန်တဲ့ အလုပ်ရှင်နဲ့တွေ့လို့၊ ရှေ့ကိုမြင်တတ်တဲ့ လူကြီးသူမတွေနဲ့တွေ့လို့ နေရာကောင်းကို ရသွားတတ်ကြပါတယ်။ ကြိုးစားသူအများစုမှာတော့ တွန်းအားတစ်ခုခု ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ပန်းတိုင်တစ်ခုခု ရှိနေတတ်ပါတယ်။

ရုပ်ရှင်ကားတွေထဲကလို မင်းသမီးလုပ်တဲ့သူက ဘွဲ့ရမှ လက်ထပ်မယ်ဆိုလို့ ဘွဲ့ရအောင် ကြိုးစားရတဲ့မင်းသားလို ရှိနိုင်သလို၊ ကိုယ့်အနာဂတ်ကိုယ်မြင်၊ ကိုယ့်အခွင့်အလမ်းကိုယ်မြင်ပြီး ကြိုးစားတဲ့ တော်တတ်တဲ့လူငယ်တွေလည်း ရှိကြပါတယ်။ တချို့လည်း ရာထူးတက်ဖို့၊ လစာတိုးဖို့၊ နိုင်ငံခြားသွားရဖို့ စသည်ဖြင့် တွန်းအားတစ်ခုခု နောက်ခံထားလို့ ကြိုးစားကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။

ကြိုးစားကြရာမှာ တွန်းအားရှိသလို တင်းအား (Tension) တွေလည်း ရှိပါတယ်။ တွန်းအားတစ်ခုခုကြောင့် ကြိုးစားခဲ့ပေမယ့် အခွင့်အရေးမရခဲ့ရင် (ဥပမာ– မင်းသမီးက အခြားတစ်ယောက်နဲ့ လက်ထပ်သွားတာ၊ ရာထူး လစာမတိုးတာ၊ နိုင်ငံခြားမသွားရတာ) တင်းမာမှုတွေ၊ ပေါက်ကွဲမှုတွေ ဖြစ်လာတတ်ပါတယ်။

ကြိုးစားသူတွေ (အထူးသဖြင့်)

လူငယ်တွေမှာ တင်းမာခက်ထန်မှုတွေ၊ နာကြည်းမှုတွေ၊ ရင်ထဲအနာတရတွေ ဖြစ်မသွားအောင်တော့ သက်ဆိုင်သူတွေမှာ တာဝန်ရှိပါတယ်။ တို့နဲ့ ဘာဆိုင်သလဲဆိုပြီး အလွယ်တကူ ပစ်ထားလိုက်လို့ မရပါဘူး။ တွန်းအားတစ်ခုခုနဲ့ ကြိုးစားခဲ့ကြသူတွေအားလုံးဟာ တော်ကြသလို အသိအမြင်မြင့်မားကြသူတွေ မဟုတ်တတ်ကြပါဘူး။ ဒါကြောင့် တွန်းအားကြောင့် ကြိုးစားခဲ့ပေမယ့် သူတို့ရဲ့ ပန်းတိုင်ဖြစ်တဲ့ လိုချင်တာမရခဲ့ရင် ပျက်စီးသွားတာ၊ စိတ်ဓာတ်ကျသွားတာ၊ တခြားတစ်နေရာကို ထွက်ပြေးတော့တာ စသဖြင့် မကောင်းတဲ့ အနုတ်လုပ်ဆောင်မှုတွေ ဖြစ်ကုန်ပါလိမ့်မယ်။ သက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းအဖွဲ့အစည်းအနေနဲ့ အရည်အချင်းရှိတဲ့လူငယ်တွေ၊ ကြိုးစားသူတွေ ဆုံးရှုံးသွားနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကိုလည်း တစ်ခါတစ်ရံဆိုးရွားတဲ့ အထိ ထိခိုက်သွားနိုင်ပါတယ်။

Local to Global

ဒီနေ့ခေတ်မှာ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေး၊ ပညာရေး ဘာပဲလုပ်လုပ် ကိုယ့်နိုင်ငံလောက်နဲ့ လုပ်လို့မရနိုင်တော့ဘူး။ အနည်းဆုံး ဒေသတွင်းလောက်ဆီကနေ ကမ္ဘာအထိကို မှန်းဆပြီး လုပ်ကိုင်နေရပါပြီ။ ကမ္ဘာကြည့်မကြည့်နိုင်မှုဟာ နောက်ကျနေခဲ့ပါပြီ။ ဒီတော့ တော်အောင် ကြိုးစားသူတွေဟာ ပိုပြီးကြိုးစားရပါတယ်။ ပိုပြီးပင်ပန်းခံရပါတယ်။ ဒါမှလည်း သူတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်မှုတွေ၊ ကြိုးစားမှုတွေဟာ ကမ္ဘာ့တန်းဝင်ပါလိမ့်မယ်။

နိုင်ငံရေးမှာဆိုလည်း ကိုယ့်တစ်နိုင်ငံတည်းအရေး မဟုတ်တော့ပါဘူး၊ "အရင်ကလို သီးခြားနေမှာကွ။ မဆက်ဆံလည်း ဘာဖြစ်လဲ"ဆိုပြီး နေလို့မရတော့ပါဘူး။ စီးပွားရေးမှာဆိုလည်း ဒီလိုပါပဲ။ ကိုယ်က ကမ္ဘာတွေးတွေးပြီး မလုပ်ခဲ့ မထုတ်နိုင်ခဲ့ရင် ကိုယ်ခံရဖို့ များပါတယ်။ သူများပစ္စည်းတွေချည်း ကိုယ့်ဆီဝင်လာရင် ကိုယ့်ရှိတဲ့ ပိုက်ဆံရင်းမြစ်တွေ ကုန်သွားပါလိမ့်မယ်။

ပညာရေးကတော့ အရေးကြီးပါတယ်။ ပညာရေးအခြေခံကောင်းမှ နိုင်ငံအဆင့်အတန်းမြင့်မှာပါ။ ကမ္ဘာ့ထိပ်သီးနိုင်ငံကြီးတွေကို ကြည့်လိုက်ရင် ပညာရေးအဆင့်မြင့်မားလှတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီနေ့အရာအားလုံးဟာ Globalization နဲ့ သွားနေကြတာကို တွေ့ရပါတယ်။

နိဂုံး

ဒီနေ့ခေတ်ဟာ တော်သူတတ်သူတွေ နေရာရတဲ့ခေတ်ဖြစ်ပါတယ်။ အရာအားလုံး၊ အခွင့်အလမ်းအားလုံးဟာ ပွင့်လန်းနေပါတယ်။ အခုချက်ချင်း မရခဲ့ရင်တောင် မကြာခင် ရပါလိမ့်မယ်။ နောက်ပြီး တော်တတ်ချင်၊ နေရာရချင်တဲ့သူဟာ အရင်က ကြိုးစားတာထက် နှစ်ဆသုံးဆ ပိုကြိုးစားဖို့ လိုပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ခေတ်က Local လောက်သွားနေတာ မဟုတ်ပါဘူး။ Global အရ သွားနေတာပါ။ ဒါကြောင့် ရဲရဲကြီးပြောချင်တာက တော့ ကြိုးစားကြဖို့ပါပဲ။ ကြိုးစားတာမှ ရိုးရိုးကြိုးစားလို့တော့ မရပါဘူး။ တော်အောင်၊ တတ်အောင်၊ ကျွမ်းကျင်အောင် ကြိုးစားကြဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။

"တော်တဲ့သူအတွက် တစ်နေရာ အမြဲရှိတယ်"

မျိုးသာထက်

■

LIVING COLOR MAGIZINE
TEL : 526302, 4412163
Chief Editor - c-editor@myanmarpartners.com.mm
News Room - myanfo@myanmarpartners.com.mm
Marketing - paz@myanmarpartners.com.mm

(ယခင်လမှ အဆက်)

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသုံး ၃၆ ပါး စစ်ဗျူဟာကျမ်း

(၁၇)

လူထုစိန်ဝင်း

TOSSING OUT A BRICK TO GET A JADE

အုတ်ခဲကို လွှင့်ပစ်ပြီး ကျောက်စိမ်းတုံးရအောင်ယူခြင်းဗျူဟာ

ဒီဇာတ်လမ်းကို ထန်ခေတ်က ထင်ရှားကျော်ကြားတဲ့ ကဗျာစာဆို နှစ်ဦးရဲ့ အကြောင်းနဲ့ ရှင်းပြထားတယ်။ ချန်ကျန်းနဲ့ ကျောင်းကုတို့ဟာ ကဗျာစာဆိုများ ဖြစ်ကြတယ်။ တစ်ခါမှာ ကျောင်းကု၊ စူကျိုးမြို့ကို အလည်အပတ်ရောက်လာတယ်။ ကျောင်းကုရဲ့သတင်းကို ကြားဖူးထားတဲ့ ချန်ကျန်းက စူကျိုးကိုလာရင် လင်းယန်ဘုရားကျောင်းကို လာရမှာပဲလို့ တွက်ဆပြီး ဘုရားကျောင်းနံရံမှာ ကဗျာနှစ်ကြောင်းကို ရေးထားလိုက်တယ်။ တွက်ဆထားတဲ့အတိုင်း ကျောင်းကုဘုရားကျောင်းကို ရောက်တော့ နံရံမှာတွေ့ရတဲ့ ကဗျာနှစ်ကြောင်းအောက်က ကဗျာနှစ်ကြောင်း ဆက်ရေးထားလိုက်တယ်။ ကျောင်းကုရေးတဲ့ ကဗျာနှစ်ကြောင်းက ပိုကောင်းတာကြောင့် လူအများက ချန်ကျန်းဟာ အုတ်ခဲကိုလွှင့်ပစ်ပြီး ကျောက်စိမ်းတုံးရအောင် ယူခဲ့တယ်လို့ ပြောစမှတ်ပြုခဲ့တယ်။

သမိုင်းနောက်ခံ

စစ်ပြိုင်နိုင်ငံများခေတ်က ခုနစ်ပြည်ထောင်မင်းများဟာ အချင်းချင်း အဆက်မပြတ် စစ်ခင်းနေကြတာကြောင့် အမြဲတမ်း ပြည်ရွာမငြိမ်မသက် ဖြစ်နေကြရတယ်။ တစ်ခါမှာ ချင်နိုင်ငံဘုရင်က 'ဝေ့' နိုင်ငံကို တိုက်ချင်တာကြောင့် 'ကျောင်း' နိုင်ငံနဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့တယ်။ မက်လုံးအဖြစ် 'ဝေ့' နိုင်ငံက 'ယဲ့' မြို့ကို ကျောင်းနိုင်ငံပိုင်နက်ထဲ ထည့်သွင်းပေးမယ်လို့ ကတိထားခဲ့တယ်။

ဝေ့နိုင်ငံဘုရင်က ဒီသတင်းကိုကြားတော့ ချက်ချင်း မှူးမတ်များကို ဆင့်ခေါ်တိုင်ပင်တယ်။ စစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီး မန်းမော်

က ချင်နဲ့ ကျောင်းနိုင်ငံတို့ဟာ ဘယ်အခါကာလမှ ချစ်ချစ်ကြည်ကြည် ရှိခဲ့ဖူးတာမဟုတ်၊ ဝေ့နိုင်ငံနယ်မြေများကို လုယူသိမ်းပိုက်လိုတဲ့ လောဘဇောကြောင့်သာ မဟာမိတ်ဖွဲ့ခဲ့ကြတာ ဖြစ်တယ်။ ရိုးသားတဲ့အခြေခံရှိကြတာ မဟုတ်ဘူး။ ဒါကြောင့် ကြောက်လန့်တုန်လှုပ်စရာမရှိဘူး။ လောဘကြီးတဲ့သူကို တိုက်ခိုက်ဖို့ အင်မတန်လွယ်ပါတယ်လို့ ရှင်းလင်းပြောကြားတယ်။

နည်းလမ်းကိုပြောပါဦးလို့ ဘုရင်ကဆိုတော့ ဗိုလ်ချုပ်ကြီး မန်းမော်က ပညာရှိ ကျန်းယိကိုသာ တာဝန်ပေးလိုက်ပါ။ သူအောင်မြင်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်လို့ အကြံပေးလိုက်တယ်။ ဘုရင်က ကျန်းယိကို တာဝန်ပေးတော့ ကျန်းယိဟာ

ဒီစကားကြားရတော့ ကျောင်းနိုင်ငံဘုရင်ဟာ ဝမ်းမြောက်ဝမ်းသာဖြစ်ပြီး "စစ်တောင်မတိုက်ရသေးဘဲနဲ့ ဘာကြောင့် ဝေ့နိုင်ငံက ယဲ့မြို့ကို ပေးဖို့ဆုံးဖြတ်ရတာလဲ"လို့ မေးလိုက်တယ်။ ကျန်းယိက–

"တိုက်ကြခိုက်ကြလျှင် နှစ်ဖက်စစ်သည်များ အသေအပျောက် များကြပါလိမ့်မည်။ ဝေ့နိုင်ငံ ဘုရင်မင်းမြတ်က သတ္တဝါများကို သနားကြင်နာသောအားဖြင့် စစ်မက်ဘေးကို ရှောင်ရှားလိုပါသည်။ ဒါကြောင့် ငြိမ်းချမ်းတဲ့နည်းနဲ့ ဖြေရှင်းလိုခြင်း ဖြစ်ပါသည်"လို့ ပြန်လည်ဖြေကြားလိုက်တယ်။

"ငါတို့ဘက်က ဘာပြန်ပေးဖို့များ မျှော်လင့်ထားသလဲ မောင်မင်း"၊ "ဒါဟာ ဝတ်မပျက် ဆက်ဆံစေချင်ပါတယ်"လို့ ပြန်လည်ဖြေကြားခဲ့တယ်။

ကျောင်းဘုရင်မင်းမြတ်က သူ့မှူးမတ်များနဲ့ ဆွေးနွေးတိုင်ပင်တဲ့အခါ ချင်နိုင်ငံနဲ့ မဟာမိတ်ပြုခဲ့ခြင်းမှာ ယဲ့မြို့ကို ရယူလိုတဲ့အတွက် ဖြစ်တယ်။ အခု စစ်မက်ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းမပြုရဘဲ အသာတကြည်နဲ့ သိမ်းပိုက်ရယူနိုင်မယ်ဆိုခြင်းမှာ များစွာ လျော်ကန်သင့်မြတ်ပေတယ်။ ချင်နိုင်ငံဟာ စိတ်ချရတဲ့နိုင်ငံမဟုတ်ကြောင်း မူလကပင် သိပြီးဖြစ်ကြတယ်။ ဝေ့ကို အောင်မြင်ပြီးတဲ့အခါ ကျောင်းနိုင်ငံဘက် မြားဦးလှည့်လာနိုင်ဖွယ် ရှိတယ်။ အဲဒါကြောင့် ဝေ့နဲ့ မဟာမိတ်အဖြစ် လက်တွဲပြီး ချင်အန္တရာယ်ကို ကာကွယ်သင့်တယ် စသဖြင့်

စတိုးဆိုင်တွေကလည်း ပစ္စည်းလက်ဆောင်ပေးတာ၊ ကံစမ်းမဲဖောက်တာ၊ ပထမဆုံး လာရောက်သူကို ဒါမှမဟုတ်၊ ဦးရေ ၁၀၀ မြောက်၊ ၁၀၀၀ မြောက် လာရောက်သူကို အထူးလက်ဆောင်ပေးတာ စတာမျိုးတွေ လုပ်လေ့ရှိကြတယ်။ ဒါလည်း အုတ်ခဲတစ်ခဲရင်းပြီး ကျောက်စိမ်းတုံးရအောင်ယူတဲ့ဗျူဟာ ကျင့်သုံးခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။

ကျောင်းနိုင်ငံကို သွားရတယ်။ ကျောင်းနိုင်ငံဘုရင်ရှေ့ရောက်တော့ ကျန်းယိက–

"အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို ထောက်ရှုလိုက်တော့ ဝေ့နိုင်ငံဟာ ယဲ့မြို့ကို ကာကွယ်နိုင်စွမ်းရှိမှာ မဟုတ်တော့လို့ လက်လွတ်ဆုံးရှုံးရမှာ အသေအချာဖြစ်ကြောင်း၊ ကျောင်းနိုင်ငံက ချင်နိုင်ငံနဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့ခဲ့ခြင်းအကြောင်းရင်းမှာ ယဲ့မြို့ကို ရလိုမှုကြောင့်ဖြစ်ကြောင်း၊ ဝေ့နိုင်ငံအနေနဲ့ လက်လွှတ်ရမှာ သေချာနေတဲ့ နယ်မြေဒေသတစ်ခုအတွက် လူ့အသက်ပေါင်းများစွာ အသေခံပြီး ကာကွယ်တိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုလိုကြောင်း၊ ယဲ့မြို့ကို စစ်မက် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုရဘဲ ကျောင်းနိုင်ငံကို လွှဲပေးမယ်ဖြစ်ကြောင်း" တင်ပြပြောကြားလိုက်တယ်။

ငြိမ်းချမ်းစွာ ဖြေရှင်းခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ခြွင်းချက်မရှိ လက်နက်ချ အညံ့ခံခြင်း မဟုတ်ပါ။ ဝေ့နိုင်ငံနဲ့ ကျောင်းနိုင်ငံတို့ဟာ ချစ်ကြည်ရင်းနှီးစွာ နေထိုင်ခဲ့ကြတဲ့နိုင်ငံများ ဖြစ်ပါတယ်။ ချင်နိုင်ငံဟာ စစ်ကိုလိုလားတဲ့ နိုင်ငံဖြစ်ပြီး ချင်စစ်သားများဟာလည်း ကြမ်းကြုတ်ရက်စက်တဲ့နေရာမှာ နာမည်ဆိုးဖြင့် ကျော်ကြားသူများ ဖြစ်တယ်။ ဝေ့နိုင်ငံ ဘုရင်မင်းမြတ်အနေနဲ့ ယဲ့မြို့သူမြို့သားများကို အရိုင်းအစိုင်းများလက်ထဲ ထည့်မပေးလိုက်နိုင်ပါ။ မိတ်ဆွေဖြစ်ခဲ့ကြတဲ့ ကျောင်းနိုင်ငံ လက်ထဲကိုသာ လွှဲအပ်လိုပါတယ်။ ကျောင်းနိုင်ငံ ဘုရင်မင်းမြတ်အနေနဲ့ ဝေ့နိုင်ငံနဲ့ စိုသောလက်မခြောက်စေလိုပါက ချင်နိုင်ငံနဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့ထားခြင်း ဖျက်သိမ်းပြီး၊ ဝေ့နိုင်ငံနဲ့ မိတ်

တင်ပြလျှောက်ထားကြတယ်။ ကျောင်းဘုရင်ဟာ မှူးမတ်များ အကြံပေးတဲ့အတိုင်း ချင်နိုင်ငံနဲ့ မဟာမိတ်ပြုခဲ့တာကို ဖျက်သိမ်းပစ်လိုက်ပြီး မြို့တံခါးများကို အခိုင်အမာ ပိတ်ထားစေလိုက်တယ်။

သတင်းအစုံအလင်ကို ချင်နိုင်ငံဘုရင် ကြားရတော့ ဒေါသူပုန်ထပြီး ကျောင်းနိုင်ငံကို ကောင်းကောင်းဆုံးမမယ်လို့ ကြိမ်းဝါးလိုက်တယ်။ ဝေ့ကို တိုက်မယ့် အစီအစဉ်ကို ခေတ္တရပ်ဆိုင်းပြီး တပ်များ ပြန်လည်ရုပ်သိမ်းစေလိုက်တယ်။ အဲဒီတော့ ကျောင်းဘုရင်က စစ်သည်များ စေလွှတ်ပြီး ယဲ့မြို့ကို လွှဲယူဖို့ စေခိုင်းလိုက်တယ်။ ယဲ့မြို့က စောင့်နေတဲ့ မန်းမော်ကို တွေ့တဲ့အခါ မြို့ကို လွှဲပေးဖို့ တောင်းဆိုကြတယ်။

ဗိုလ်ချုပ်ကြီး မန်းမော်က ယဲ့မြို့ကို ရောက်ရှိနေရခြင်းဟာ ယဲ့မြို့နဲ့တကွ နိုင်ငံတော်ပိုင်နက် နယ်မြေအားလုံးကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဖို့ ဖြစ်တယ်။ ဘယ်သူ့ကိုမှ လွှဲမပေးနိုင်ဘူးလို့ ငြင်းဆိုလိုက်တယ်။ ကျောင်းစစ်ဗိုလ်များက ကျန်းယိ ကတိကဝတ် ထားခဲ့တာကို ပြန်ပြောကြတယ်။ အဲဒီအခါ မန်းမော်က စစ်ဗိုလ်တစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့တာဝန်ဟာ မြို့ကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဖို့သာ ဖြစ်တယ်။ သူများလက်ထဲ လွှဲပေးဖို့ မဟုတ်ဘူး။ ကျောင်းနိုင်ငံသားများအနေနဲ့ ကျန်းယိကိုတွေ့အောင်ရှာပြီး သူ့ဆီက တောင်းယူသင့်တယ်လို့ ပြန်လည်ချေပလိုက်တယ်။

ကျောင်းစစ်ဗိုလ်များဟာ နောက်ဆုံးမှာ လက်လျှော့ပြီး ပြန်သွားကြရတယ်။ ကျောင်းဘုရင်လည်း ဒေါသအကြီးအကျယ်ထွက်ပြီး ကျန်ရစ်ခဲ့ရတယ်။ သိပ်မကြာမီမှာပဲ ချင်နိုင်ငံက ဝေ့နိုင်ငံနဲ့ မိတ်ဖွဲ့ပြီး ကျောင်းကိုတိုက်ဖို့ ပြင်နေတယ်ဆိုတဲ့ သတင်းတွေ ကြားရတယ်။ ဒီတော့ ကျောင်းဘုရင်က ဝေ့နိုင်ငံကို မျက်နှာချိုသွေးရတော့တယ်။ ကျောင်းပိုင်မြို့၏ ငါးမြို့ကို ဝေ့အတွက် လက်ဆောင်အဖြစ်ပေးပြီး စစ်မတိုက်ဖို့ မေတ္တာရပ်ခံရတယ်။ နိဂုံးချုပ်လိုက်တော့ ဝေ့ဘုရင်ဟာ အုတ်ခဲကို လွှင့်ပစ်လိုက်ပြီး ကျောက်စိမ်းတုံးကို အရယူခဲ့သလို မြို့တစ်မြို့ကို ငါးစာအဖြစ် အသုံးချပြီး မြို့ငါးမြို့ ရယူနိုင်ခဲ့တယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ လက်တွေ့အသုံးချပုံ

ငါးစာချကျွေးပြီး ငါးမျှားတဲ့လုပ်နည်းမျိုးကို အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဗျူဟာတစ်ခုအဖြစ် အသုံးပြုလေ့ရှိကြတယ်။ ဥပမာ–ကက်စီနိုလောင်းကစားရုံတွေက စရိတ်ငြိမ်းတည်းခိုခနဲ့ စားစရိတ် အခွင့်အရေးပေးတာမျိုး လုပ်တတ်ကြတယ်။ ဩစတြေးလျက လောင်းကစားဒိုင်ကြီးတွေကဆိုရင် တရုတ်နှစ်သစ်ကူးပွဲတော်လို ပွဲတော်ရက်မျိုးမှာ ဟောင်ကောင်ကနေ စင်းလုံးငှားလေယာဉ်နဲ့ ဖောက်သည်တွေကို အခမဲ့ သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးတဲ့အထိ တောင် လုပ်ကြတယ်။

စတိုးဆိုင်တွေကလည်း ပစ္စည်းလက်ဆောင်ပေးတာ၊ ကံစမ်းမဲဖောက်တာ၊ ပထမဆုံး လာရောက်သူကို ဒါမှမဟုတ်၊ ဦးရေ ၁၀၀ မြောက်၊ ၁၀၀၀ မြောက် လာရောက်သူကို အထူးလက်ဆောင်ပေးတာ စတာမျိုးတွေ လုပ်လေ့ရှိကြတယ်။ ဒါလည်း အုတ်ခဲတစ်ခဲရင်းပြီး ကျောက်စိမ်းတုံးရအောင်ယူတဲ့ဗျူဟာ ကျင့်သုံးခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုကြီးမားတဲ့ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းမှာဆိုရင်တော့ အိပ်ရာထအစာ Breakfast အခမဲ့ကျွေးတာ၊ နေ့စဉ် သစ်သီးခြင်းပို့ပေးတာ၊ အမှတ်တရလက်ဆောင်ပစ္စည်းပေးတာ စတာမျိုးတွေ လုပ်တတ်ကြတယ်။

နိုင်ငံတကာစီးပွားရေးလောကမှာလည်း ကိုယ့်နိုင်ငံထဲကို နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ဝင်လာစေဖို့အတွက် မက်လုံးတွေပေးပြီး ဆွယ်လေ့ရှိကြတယ်။ တရုတ်၊ ဗီယက်နမ်၊ မလေးရှား၊ အိန္ဒိယ စတဲ့ နိုင်ငံများဟာ နိုင်ငံစုံကော်ပိုရေးရှင်းကြီးများ Multinational Corporations (MNCs) ကို ဆွယ်ဖို့အတွက် စည်းကမ်းသတ်မှတ်ချက် လျှော့ပေါ့ပေးတာ၊ အခွန်အတုတ်ကင်းလွတ်ခွင့်ပေးတာ စတဲ့ မက်လုံးတွေ ပေးလေ့ရှိကြတယ်။ ဒီမက်လုံးတွေ မက်ပြီး အလောတကြီး ဝင်ရောက်လာမိတဲ့ တချို့ MNCs တွေ အကြီးအကျယ် ရှုံးသွားကြတာမျိုးတွေလည်း အများကြီး ရှိခဲ့တယ်။ သားတစ်ကိုသာမြင်ပြီး ကျော့ကွင်းမမြင်ဘူးဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း ဆိုပါတော့။

မက်လုံးတွေက ချက်ချင်းဖန်တီးလို့ရတာမျိုး ဖြစ်တယ်။ အဲဒီတော့ မက်လုံးကိုသာ မကြည့်သင့်ဘူး။ တကယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံလုပ်ကိုင်ဖို့ မရှိမဖြစ် လိုအပ်တဲ့ အခြေခံတွေ (Infrastructures) ပြည့်စုံမှု ရှိမရှိ အရင်ဆုံး စုံစမ်းလေ့လာမှု ပြုသင့်တယ်။ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး၊ ဆက်သွယ်ရေး၊ ငွေကြေးနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဈေးကွက်၊ စွမ်းအင်နဲ့ သယံဇာတအရင်းအမြစ်၊ ကျွမ်းကျင်လုပ်သား စတာတွေ မပြည့်စုံဘဲနဲ့ ဘယ်လိုနည်းနဲ့မှ အောင်မြင်မှုရနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာ သတိရှိရမယ်။ ၁၉၈၀ ခုနှစ်များအတွင်းမှာ MNCs တွေကို မက်လုံးပေးဖို့အတွက် မလေးရှားနိုင်ငံဟာ မရှိမဖြစ် အခြေခံအဆောက်အဦတွေကို ဧရာမမဟာစီမံကိန်းကြီးတွေချပြီး လုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်။ ပိုက်ဆံတွေလည်း သောက်သောက်လဲ အကုန်အကျခံခဲ့တယ်။

ဧရာမ မဟာစီမံကိန်းကြီးတွေဆိုတော့ နိုင်ငံခြားက တင်သွင်းတဲ့ပစ္စည်းတွေကို အများကြီးသုံးရတယ်။ ဒီတော့ ကုန်သွယ်ရေးချိန်ခွင်လျှာ တစ်ဖက်စောင်းနင်းဖြစ်ပြီး ဝင်ငွေထွက်ငွေ မမျှမတဖြစ်လာတော့တယ်။ အဲဒီအကြောင်းကြောင့် ၁၉၉၇ ခုနှစ် ဇူလိုင်၊ ဩဂုတ်လများမှာ စတင်ခဲ့တဲ့ ငွေကြေးဈေးကွက် ကသောင်းကနင်းဖြစ်မှုကြီးနဲ့ ဘဏ်လုပ်ငန်းများ ပြိုလဲမှုကြီးတွေ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ရတာ ဖြစ်တယ်။

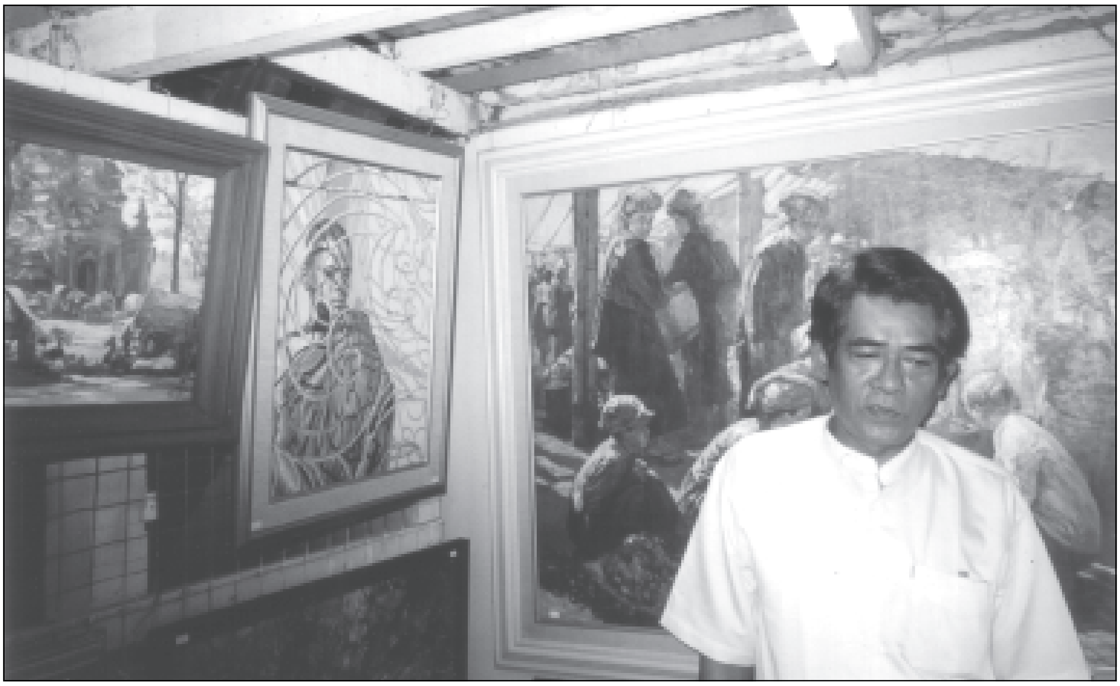
နိုင်ငံခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ဆွဲဆောင်ဖို့ မက်လုံးပေးရုံနဲ့တင် မရပါဘူး။ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အခြေခံလိုအပ်ချက်တွေ ပြည့်စုံအောင်ရှိဖို့ လိုပါတယ်။ MNCs တွေကလည်း သူတို့ရဲ့ငွေကို အလဟဿ မဖြစ်အောင် ကာကွယ်ဖို့အတွက် ပဏာမကြိုတင်လေ့လာမှုတွေ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ လုပ်ပြီးမှ လုပ်သင့်မလုပ်သင့် ဆုံးဖြတ်ကြတာဖြစ်ကြောင်း သိရှိထားကြဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

လူထုစိန်ဝင်း

၇-၇-၂၀၀၄

■

(ယခင်လမှအဆက်)



ပန်းချီကျော်သောင်း

ကျွန်တော် ပန်းချီကုန်သည်

(၂၂)

ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

“ဒီလိုဗျာ...။ ပုံတူရေးပြီး ငွေရှာစားတဲ့အလုပ်ကို ကျွန်တော် ပန်းချီလောကကို ဝင်စကတည်းက လုပ်တယ်။ နီပေါသံရုံးကအပ်တဲ့အလုပ်တွေဆိုရင် ပုံတူတော်တော်များများ ဆွဲပေးခဲ့ရဖူးတယ်။ တစ်ပုံကို (ကျပ်)ငွေနှစ်ရာ သုံးရာတောင် ရတယ်။ ဘီအီးဒီတက်တုန်း ကြုံရတဲ့ဒုက္ခက လူကြောင်သူဌေးတစ်ယောက်ရဲ့ပုံကို ဆွဲပေးခဲ့ရတုန်းကပဲ။ ဒီပုဂ္ဂိုလ်ကို ကျွန်တော် တိုက်ရိုက်မသိပါဘူး။ သူငယ်ချင်း ကျောင်းဆရာမတစ်ယောက်က ဆက်ပေးခဲ့တာနဲ့ ဆွဲပေးခဲ့ရတာ။ သူ့ဇနီးက သေသွားတာ ငါးနှစ်လောက်ရှိပြီ...။ ကျွန်တော့်ကို အမှတ်တရဓာတ်ပုံတစ်ပုံ ပေးတယ်။ မောင်းမကန်ကမ်းခြေမှာ နှစ်ယောက်တွဲရိုက်ထားခဲ့ကြတဲ့ပုံ။ သူ့ဇနီးကို စိတ်ကူးနဲ့ ကျွန်တော်က အသက်နည်းနည်း ကြီးပေးလိုက်ပြီး မနေ့တစ်နေ့က ရိုက်ထားတဲ့ နှစ်ယောက်တွဲပုံမျိုးဖြစ်အောင် ဆွဲပေးပါဆိုပြီး အပ်တယ်။ ပုံရေးပြီးတော့ သူက ကျွန်တော့်ကို ပန်းချီကားထဲမှာ သူက ရင့်ပြီး သူ့ဇနီးက နုနေတယ်။ သူ့ကိုလည်း သူ့ဇနီးလိုနုအောင် ပြန်ဆွဲပေးပါဦးဆိုတာနဲ့ ပုံသစ်ပြန်ဆွဲပေးရတယ်။ ပုံသစ်သွားအပ်တော့လည်း ပုံသစ်မှာ သူ့ဇနီးကရင့်ပြီး သူက နုနေတယ်။ သူ့ကို ရင့်အောင် ပြန်လုပ်ပေးပါဦးဆိုပြီး ပြန်ပြင်ခိုင်းပြန်တယ်။ ကိုလှဝင်း ယုံနိုင်မှာလား။ ခုနစ်ခါ ပြင်ပေးလိုက်ရတယ်”

“သေရောပေါ့”

“ဟုတ်တယ်။ ကျွန်တော်ကလည်း ပိုက်ဆံလိုနေတယ်။ ပုံရေးခကလည်း မရသေးတော့ အကြိမ်ကြိမ် ပြင်ရေးပေးခဲ့ရတယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်ကို ပုံတူရေးပေးပြီးကတည်းက ပုံတူဆွဲတဲ့အလုပ်ကို ကျွန်တော် သိပ်လက်မခံရဲတော့ဘူး။ ကြောက်သွားတယ်”

“ဘီအီးဒီအောင်ပြီးတော့ ပန်းချီလောကကို ပြန်လာသလား”

“ချက်ချင်း ပြန်မလာဘူး”

“ပုံတူရေးခက ဘယ်လောက်ရလဲ”

“တစ်ထောင်”

“မနည်းပါလား။ ရွှေတစ်ကျပ်သား၊ နှစ်ကျပ်သားတောင် ဝယ်လို့ရနိုင်တဲ့ ငွေပဲ”

“ရတာပေါ့။ အဲဒီခေတ်က ရွှေဈေး ဘယ်လောက်ရှိလို့လဲ။ ဆရာဦးသောင်းဟန်

တို့ဆိုရင် အဲဒီတုန်းက ပန်းချီရေးခ တစ်နေ့ကို ရွှေတစ်ကျပ်သားလောက် ရခဲ့ဖူးတယ်"

"ဖြစ်နိုင်ပါ့မလား"

"သိပ်ဖြစ်တာပေါ့။ ဆရာဦးသောင်းဟန်ဆိုရင် ဝတ္ထုစာအုပ်မျက်နှာဖုံးပုံကို တစ်နေ့ သုံးပုံလောက်အထိရအောင် ဆွဲနိုင်တယ်။ သူတို့အောင်မြင်တဲ့ခေတ်က ဒီနေ့ခေတ်နဲ့ မတူဘူး။ ပုံရေးရတာ သိပ်မခက်ဘူး။ အမျိုးသမီးပုံတွေက မျက်နှာလှဖို့ပဲ သိပ်အရေးကြီးတယ်။ နောက်...ဝတ္ထုမျက်နှာဖုံးမှာ မိန်းမခေါင်းပုံတွေပဲ များတာ"

"ဘီအီးဒီအောင်ပြီးတော့ ခင်ဗျား ပန်းချီလောကကို ပြန်လာသလား"

"ချက်ချင်း ပြန်မလာဘူး။ တက္ကသိုလ်မှာ အချိန်ပိုင်းနည်းပြဆရာ တစ်နှစ်လောက် လုပ်လိုက်သေးတယ်။ နောက်...ပုဏ္ဏားကျွန်းမြို့ကို အထက်တန်းပြဆရာအဖြစ်ပို့တယ်။ ကျွန်တော်မသွားတော့ဘူး။ ပန်းချီလောကကို ပြန်လာတယ်"

"အရင် ရေးခဲ့တဲ့ မဂ္ဂဇင်းတွေမှာပဲ ဆက်ရေးလား"

"ရေးတယ်။ ဒါပေမယ့်...ရှုမဝမဂ္ဂဇင်းမှာ စဝင်ရေးပြီး...ရှုမဝက အဲဒီအချိန်က တော်တော်ဈေးများတယ်။ စာရေးဆရာကိုရော...ပန်းချီဆရာကိုရော...သူတို့ တော်တော်ကြိုက်ပြီဆိုမှ စသုံးတာ။ နောက်...မဂ္ဂဇင်းကြီးတွေ အစုံအလင်မှာလိုပဲ ကျွန်တော်ဝင်ရေးတယ်"

"အဲဒီအချိန်မှာ ပန်းချီရေးခက မြင့်လာပြီလား"

"မြင့်လာပြီ...။ ၁၉၇၄၊ ၁၉၇၅ ခုနှစ်ရောက်တဲ့အခါမှာ ဝတ္ထုမျက်နှာဖုံးပုံတစ်ပုံကို ပန်းချီရေးခ လေးရာရတယ်။ မဂ္ဂဇင်းအတွင်းသရုပ်ဖော်ပုံတစ်ပုံက ခြောက်ဆယ်လောက် ရတယ်"

"အဲဒီလို စီးပွားရေးပန်းချီ (Commercial Art) တွေရေးနေရာက အနုအလုပန်းချီ (Fine Art) ဘက်ကို ဘယ်လိုကူးလာတာလဲ"

"အနုအလုပန်းချီကို ကျွန်တော် ပန်းချီကျောင်းမှာနေကတည်းက ရေးခဲ့တာပဲ။ အဲဒီတုန်းက ပန်းချီကျောင်းတက်ရင် ဒုတိယနှစ်ရောက်တဲ့အခါ စီးပွားရေးပန်းချီအတန်းကို တက်ချင်လား၊ အနုအလုပန်းချီ (Fine Art) သင်တန်းကို တက်ချင်လားဆိုပြီး ရွေးရတယ်။ ငှက်ပျောသီး ဖော်ဝင်းတို့က စီးပွားရေးပန်းချီသင်တန်းကို တက်တယ်။ ကျွန်တော်က အနုအလုပန်းချီသင်တန်းကို တက်တယ်"

"ပန်းချီလောကမှာ ငှက်ပျောသီး ဖော်ဝင်းဆိုတာက ဘယ်လိုဖြစ်လာတာလဲ"

"ဒီလိုဗျာ။ ဖော်ဝင်းတွေကများတော့ ကျွန်တော်တို့ တစ်ပတ်စဉ်ထဲ ကျောင်းတက်ခဲ့တဲ့ ဖော်ဝင်းဆိုရင် သစ်ထွင်းပန်းချီမှာ သိပ်တော်တဲ့အတွက် သစ်ထွင်းဖော်ဝင်းလို့ ခေါ်တယ်။ ငှက်ပျောသီးဖော်ဝင်းက ငှက်ပျောသီးပုံရေးတာ သိပ်ကောင်းတယ်။ သူရေးထားတဲ့ ငှက်ပျောသီးပုံက ဒီနေ့အမျိုးသားပြတိုက်မှာတောင် ရှိတယ်။ ဒါကြောင့်... ငှက်ပျောသီးဖော်ဝင်းလို့ ခေါ်တယ်။ နောက်... မြဝတီမှာ အရေးများတဲ့... ကိုဖော်ဝင်းဆိုရင် မျက်မှန်တပ်ထားတဲ့အတွက်... မျက်မှန်ဖော်ဝင်းလို့ ကျွန်တော်တို့ ခေါ်ကြတယ်။ နောက်... ထိပ်ပြောင်ဖော်ဝင်းဆိုတာလည်း ရှိသေးတယ်"

"အနုအလုပန်းချီနှင့်ပတ်သက်ပြီး ပန်းချီပြပွဲတွေမှာ ဘယ်အချိန်ကစပြီး ပြလဲ"

"ပန်းချီကျောင်းက ဆင်းဆင်းချင်းမှာ ကျောင်းဆင်းပြပွဲဆိုတာ လုပ်ကြတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ ကျွန်တော် စပြတယ်။ နောက်...၁၉၇၃ မှာ မန္တလေးက ကိုပေါ်ဦးသက်တို့နဲ့အတူ အင်ဖွိုင်းခန်းမမှာ လုပ်ခဲ့တဲ့ 'ဆောင်းဦးပန်း' ဆိုတဲ့ ပန်းချီပြပွဲမှာ ကျွန်တော့်ပန်းချီကားတွေကို ဆက်ပြတယ်"

"နောက်တော့..."

"ဂျဒ်ဆင်ခန်းမမှာ ပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ 'နံနက်ခင်း' ပန်းချီပြပွဲမှာ ဆက်ပြတယ်။ နောက်...ပန်းချီဆရာကြီး ဦးသိန်းဟန် ကွယ်လွန်သွားပြီး ဆရာ့ကို အမှတ်တရ ပြုလုပ်တဲ့ ပန်းချီပြပွဲမှာ ပြခဲ့တယ်။ နောက်... 'နှင်းလေပြည်' ဆိုတဲ့ ပြပွဲ အဲဒီပြပွဲမှာလည်း ကျွန်တော်ဝင်ပြတယ်"

"ဆရာ ဦးသိန်းဟန်အတွက် အမှတ်တရ လုပ်ခဲ့တဲ့ပြပွဲက ဘယ်နှစ်ခုနှစ်လောက်မှာလဲ"

"၁၉၈၅ ခုနှစ်လောက်မှာ ဖြစ်လိမ့်မယ်။ ပြပွဲက ပြပွဲကြီးပဲ။ ပန်းချီဆရာတော်တော်များများပါတယ်။ ပန်းချီကိုရွှေအောင်သိန်းတို့တောင် ပါသေးတယ်"

"ပန်းချီရွှေအောင်သိန်းက စီးပွားရေးပန်းချီရေးလား"

"မရေးဘူး။ အနုအလုပန်းချီ (Fine Art) ပဲရေးတယ်။ ဝတ္ထုရေးတယ်။ သူရေးခဲ့တဲ့ 'ရတနာရွှေဂူမှထွက်၍...' ဆိုတဲ့ စာအုပ်ကို ကျွန်တော် ထုတ်ဝေခဲ့တာ..."

"ခင်ဗျားက ထုတ်ဝေသူလည်း လုပ်ဖူးတာပေါ့"

"လုပ်ဖူးတယ်။ သိပ်မအောင်မြင်ဘူး"

"၁၉၈၅ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းကျတော့..."

"ကျွန်တော် အနုအလုပန်းချီကို ဆက်ရေးပါတယ်။ အဲဒီအချိန်လောက်မှာ ပန်းချီ မင်းဝေအောင်ရဲ့ ပန်းချီပြခန်းက စပေါ်နေပြီ။ မင်းဝေအောင်က ရေးခိုင်းလို့ ရေဆေးကားလေးတွေ သူ့ပန်းချီပြခန်းအတွက် ကျွန်တော် ရေးပေးတယ်"

"ရောင်းရလား"

"ရောင်းရတယ်။ ဈေးကောင်းလည်း ရတယ်။ ရေဆေးပန်းချီကားလေး တစ်ချပ်ကို ဒေါ်လာလေးရာလောက်ကို ရတယ်"

"အနုအလုပန်းချီ (Fine Art) ရေးအားပိုကောင်းလာရော ဆိုပါတော့"

"ဟုတ်တယ်။ တကယ်တော့ မင်းဝေအောင် ရောင်းပေးလိုက်တဲ့ ကားတွေက ကားသေးလေးတွေ။ အနံ ၁၃ လက်မ။ အလျား ၁၈ လက်မလောက်ပဲရှိတယ်။

ဒီလိုရေဆေးကား အငယ်လေးတွေကို ဒေါ်လာ ၄၀၀ နဲ့တောင် ရောင်းရတယ်ဆိုတော့ မယုံနိုင်စရာဈေး ဖြစ်နေတယ်။ ဒါကြောင့် ဆရာပန်းချီ ဦးဘကြည်က တောင် ဆရာကန်တော့ပွဲ တစ်ခုမှာ ကျွန်တော့်ကိုတွေ့တော့ နောက်ပြောင်ပြီး ပြောတယ်။ ဟေ့ကောင်...ကျော်သောင်း မင်းကားလေးတွေက ဈေးရလှပါလားကွ။ ငါ့ကိုလည်း သင်ပေးပါဦးကွာ။ ဒီလိုဈေးကောင်းရအောင် ဘယ်လိုရေးရတယ်ဆိုတာတဲ့။ မင်းတစ်ယောက်ထဲ ဝှက်မစားနေပါနဲ့တဲ့..."

"အဲဒီခေတ်က အမြင့်ဆုံး ရေဆေးပန်းချီကားဈေးနှုန်းပဲ ထင်တယ်"

"ဟုတ်တယ်။ မဂ္ဂဇင်းအဖုံးပန်းချီကားတစ်ကားကို ရေးခ ကျပ်ငွေလေးရာ လောက်ရတဲ့ခေတ်မှာ ကျွန်တော့်ရေဆေးကားလေးတစ်ချပ်က ဒေါ်လာ ၄၀၀ နဲ့ ရောင်းနိုင်ခဲ့တာကိုး...။ တကယ်တော့ အကြောင်းအရာလေးကလည်း သိပ်ကောင်းတယ်။ ရွှေစက်တော်ဘုရားပွဲရဲ့ ရှုခင်းပုံလေးကို ပြန်ရေးထားတာ"

"အနုအလှပန်းချီရေးခက ဈေးကောင်းသိပ်ရနေတော့ စီးပွားရေးပန်းချီအလုပ်တွေကို ခင်ဗျားရပ်ပစ်လိုက်သလား"

"မရပ်ဘူး။ ရပ်ပစ်ချင်တယ်။ လျှော့ပစ်ချတယ်။ အနုအလှပန်းချီကို ပိုရေးချင်တယ်။ ဒါပေမယ့် ဖြစ်ချင်တော့ ဉာဏ်ဝင်းစာပေက ထွက်သမျှ စာအုပ်တွေကို ကျွန်တော့်ကိုပဲ လိုမ့်အပ်နေတယ်။ နောက်...'မိုက်မိုက်' လို့ နာမည်ပေးထားတဲ့ ရုပ်ပြစာအုပ်တွေကလည်း ကျွန်တော်မှ ကျွန်တော်ဖြစ်နေတယ်။ မိုက်မိုက်ရုပ်ပြ စာအုပ်ထွက်သမျှရဲ့ ၉၉ ရာခိုင်နှုန်းက ကျွန်တော့်ကိုရေးခိုင်းတာတွေ...။ ဒီလူတွေရဲ့ စီးပွားက ကျွန်တော့်အပေါ် လာမှီနေတယ်။ အနုအလှပန်းချီဘက်ကို လုံးဝကူးချင်တာနဲ့ သူတို့ကို ပစ်ထားခဲ့လို့ မရဘူး။ အဲဒီတော့... ရှဥ့်လည်းလျှောက်သာ ပျားလည်းစွဲသာအောင်ဆိုပြီး ကျွန်တော် ဒီလိုလုပ်ရတယ်။ ငါ့ပန်းချီကားတွေကို မင်းတို့ရုပ်ပြမှာ သုံးပြီးရင် ပန်းချီကားကို ငါ့ကို ပြန်ပေး။ သဘောတူလားဆိုတော့ သဘောတူတယ်ဆိုတာနဲ့ ကျွန်တော်သူတို့အတွက် ဆက်ဆွဲပေးတယ်"

"ဘာအတွက် ပြန်တောင်းတာလဲ"

"ဒီလိုဗျာ။ ကျွန်တော်က စီးပွားရေးပန်းချီမှာ စာအုပ်သရုပ်ဖော်ပုံတွေ ရေးနေပေမယ့် ကျွန်တော်ရေးတဲ့ပုံတွေက အနုအလှ (Realism) ပန်းချီရေးဟန်နဲ့ မလွတ်ဘူး။ (Realism) ရေးဟန်နဲ့ မိနေတာတွေ ရှိတယ်။ ဒီပန်းချီကားမျိုးတွေက အနုအလှပန်းချီ (Fine Art) ဈေးကွက်မှာ ပြန်ရောင်းစားလို့ရတယ်"

"အဲဒီတော့..."

"သူတို့ ပြန်ပေးတဲ့ပုံထဲက အနုအလှပန်းချီဈေးကွက်ဝင်တဲ့ ပုံတွေကို အနုအလှပန်းချီဈေးကွက်မှာ ကျွန်တော် ပြန်ရောင်းစားတယ်"

"တယ်ဟုတ်ပါလား"

"ဟုတ်တယ်။ ဟဲ...ဟဲ...ဒါကြောင့် ပန်းချီကိုစံတိုးတို့က ကျွန်တော့်ကို နာမည်ပေးထားတယ်။ နှစ်သီးစား ကျော်သောင်းတဲ့။ နောက်တစ်ခုက ကျွန်တော်က ကံလည်းရှိတယ်ဗျ။ ဆရာဦးသိန်းဟန်ရဲ့ အမှတ်တရ ပန်းချီပြပွဲတုန်းကဆိုရင် အကြောင်းအရာလည်း ဘာမှ ဟုတ်တိပတ်တိမဟုတ်ဘူး။ ကလေးတစ်ယောက်က နွားလေးနှစ်ကောင်ကို ကျောင်းနေတဲ့ပုံ။ ပုံက ပုံငယ်လေး။ ကျွန်တော်က ဒေါ်လာ ၁၅၀ ဆိုပြီး တပ်လိုက်တယ်။ ရောင်းရတယ်။ ကိုရွှေအောင်သိန်း...ကိုရွှေအောင်သိန်းဆိုရင် ကျွန်တော့်ရဲ့အစ်ကို... ကျွန်တော့်ရဲ့ဆရာလို ဖြစ်နေတဲ့လူ...။ သူကတောင် မနာလိုဖြစ်ပြီး ကျွန်တော့်ကို ရယ်မောပြီး ပြောတယ်။ ကျော်သောင်းရယ် ဟုတ်မှဟုတ်ရဲ့လားကွာ။ မင်း တယ်စန်းထနေပါလား။ ဒီကားကို ဘယ်လိုလုပ်ပြီး ဒေါ်လာ ၁၅၀ တောင်ရအောင် ရောင်းခဲ့တာလဲတဲ့။ တကယ်တော့ ကျွန်တော်က ပန်းချီအရေးကောင်းတာထက်ကို စီးပွားရေးအမြင်...စီးပွားရေးအတွက်အချက်က ပိုကောင်းနေလို့လားမသိဘူး။ ပန်းချီကားရေးတဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေကို အမြဲ ဒေါ်လာနှင့် တွက်တယ်။ မြန်မာငွေနှင့် မတွက်ဘူး။ အနုအလှပန်းချီရေးတဲ့ စုတ်တံ၊ ဆေး၊ (ကင်းဗတ်) အကုန်လုံးက ပြည်ပက ဒေါ်လာနဲ့ ဝယ်ပြီး သွင်းလာခဲ့တဲ့ပစ္စည်းတွေ မဟုတ်လား။ ဒီပစ္စည်းတွေဈေးကလည်း ကျွန်တော် ပန်းချီကျောင်းဆင်းစ အချိန်ကလို မဟုတ်ဘူး။ မြင့်မြင့်လာနေပြီ။ နောက်တစ်ခုက...

ပန်းချီကျော်သောင်းနှင့် စာရေးသူ

ကံလို့ပဲ ဆိုပါတော့...။ မြန်မာ့ရေဆေးပန်းချီကားနှင့် ပတ်သက်ပြီး ခေတ်တစ်ခေတ်မှာ ကျွန်တော် အမြင့်ဆုံးရောင်းဈေးတစ်ခုကို တင်နိုင်ခဲ့ဖူးတယ်။ လူတိုင်းအံ့သြရတဲ့ဈေး...”

“ဘယ်တုန်းကလဲ”

“၁၉၉၃ ခုနှစ် ကျောက်မျက်ရတနာပြပွဲမှာ...။ အဲဒီတုန်းက ကျောက်မျက်ရတနာပြပွဲလုပ်ပြီဆိုရင် ပြင်ပက နာမည်ကြီး ပန်းချီဆရာတွေကိုလည်း ပန်းချီကားတွေရောင်းဖို့ တင်ပါဆိုပြီး တင်ပြခွင့်ပေးတယ်။ အဲဒီတုန်းက အင်းလျားကန်ဟိုတယ်မှာ ပြရတာ။ အဲဒီပြပွဲမှာ ကျွန်တော်ရဲ့ ‘၂၇ လမ်းဈေး’ လို့ နာမည်ပေးထားတဲ့ ရေဆေးပန်းချီကားတစ်ချပ်ကို မြန်မာငွေ တစ်သိန်းနှစ်သောင်းနဲ့ ရောင်းလိုက်နိုင်တယ်”

“များလှပါလား”

“များတယ်။ အဲဒီခေတ်က အမြင့်ဆုံးဈေးပဲ။ ဘယ်ပန်းချီဆရာမှ မရဘူးသေးတဲ့ဈေး။ ကျွန်တော်က ကံပေးပြီး ထူးထူးခြားခြား ရလိုက်တယ်ဆိုပါတော့။ အဲဒီအချိန်ကစပြီး ကျွန်တော်လည်း ကျွန်တော့် အနုအလှပန်းချီကားတွေကို ဈေးပေါပေါနဲ့ ဘယ်တော့မှ မရောင်းတော့ဘူး။ ကိုယ့်ဈေးလေးကို ကိုယ်အမြဲထိန်းထားခဲ့တယ်”

မှန်ပါသည်။

ရေဆေးကားတစ်ချပ်၏ ဈေးကို... ကိုကျော်သောင်း အမြင့်ဆုံးတစ်ချိန်တစ်ခါက စံတင် ရောင်းနိုင်ခဲ့သည်ကို မြန်မာ့ပန်းချီလောက၌ အားလုံးသိကြပါသည်။

ကျွန်တော့်ပန်းချီပြတိုက်ဖွင့်ခဲ့ပြီးနောက်၌လည်း ကိုကျော်သောင်း ပန်းချီကားကို မဝယ်နိုင်။ သူ့ဈေးမှာ ကျွန်တော် မကပ်နိုင်သောဈေး ဖြစ်နေပါသည်။ သူကလည်း ကျွန်တော့်ကို အားနာပြီး တစ်ခါမှ ဈေးမလျှော့ပေးခဲ့ဘူးပါ။ နှစ်ဦးလုံး ပေသီးများ ဖြစ်နေသည်။

“အဲဒီလို အလွန်မြင့်တဲ့ ပထမတန်းဈေးနှင့် ကျွန်တော့်ရေဆေးကားလေးကို ရောင်းလိုက်နိုင်တာ မြန်မာ့ပန်းချီလောကအတွက် တော်တော်လေး အကျိုးပြုခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉၃ ခုနှစ်နောက်ပိုင်းကစပြီး အနုအလှပန်းချီရေးနိုင်တဲ့၊ စီးပွားရေးပန်းချီလောကကို ရောက်နေတဲ့ ပန်းချီဆရာတော်တော်များများဟာ အနုအလှပန်းချီဘက်ကို ပြန်စိတ်ဝင်စားလာကြတယ်။ ကျွန်တော်နဲ့ ခေတ်ပြိုင်စီးပွားရေး ပန်းချီရေးနေတဲ့ ပန်းချီဆရာ တော်တော်များများဟာ အနုအလှပန်းချီဘက်မှာလည်း တော်တော်လက်ကောင်းတဲ့လူတွေ...။ ဥပမာ... ကိုစံတိုး...။ ကိုစံတိုးဆိုရင် အနုအလှပန်းချီ (Fine Art) ကို ကောင်းကောင်းရေးနိုင်တယ်။ သူရေးသမျှ ရောင်းရတယ်။ ဒါပေမယ့် သိပ်စိတ်မပါဘူး။ သိပ်အရေးနည်းတယ်။ ဝသုန်လည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ မောင်မောင်သိုက်လည်း ဒီအတိုင်းပဲ...။ သူတို့ကိုလည်း အပြစ်တင်လို့တော့ မရပါဘူး။ စီးပွားရေးပန်းချီလောကမှာ ရပ်တည်ရတာက သေချာတယ်။ ပုံမှန်ဝင်ငွေရနိုင်တယ်။ အနုအလှပန်းချီလောကက စွန့်ရတယ်။ ရှေးခေတ်ကလည်း ဒီအတိုင်းပဲ။ ဥပမာ...ဆရာဦးငွေကိုင်တို့လို အနုအလှပန်းချီရေးတဲ့ဆီမှာ အလွန်တော်ပုဂ္ဂိုလ်ကြီးတွေတောင် စီးပွားရေးပန်းချီလောကကို အပြီးစွန့်နိုင်ခဲ့တာမှ မဟုတ်ဘဲ။ ပိုဆိုးတာက သူတို့ခေတ်က အနုအလှပန်းချီဈေးကွက်မရှိဘူး။ ပန်းချီပြပွဲဆိုတာလည်း အဲဒီခေတ်က ဒီနေ့လို သိပ်မှမရှိဘဲ။ ကျွန်တော်မှတ်မိသလောက် စာပေဗိမာန်ပြပွဲလောက်ရှိတာပဲ။ ဒါကြောင့်...ဒီနေ့ ရှာဖွေတွေ့နိုင်တဲ့... ကျန်နေတဲ့ ဆရာဦးငွေကိုင်ရဲ့ လက်ရာ... အနုအလှပန်းချီကားတွေကို ပြန်ကြည့်ရင် ဒီကားတွေကို ဆရာကြီးက ဈေးကွက်မှာ ရောင်းဖို့...။ ဈေးကွက်ရဲ့ တောင်းဆိုမှုကြောင့် ရေးခဲ့တာမဟုတ်ဘူး။ သူရေးချင်လို့ ရေးခဲ့တဲ့ကားတွေ။ တစ်နည်းအားဖြင့်တော့ဗျာ...။ သူ့ရင်ထဲမှာ သူခံစားနေတာတွေကို ပြချင်လို့ သူ့အလိုအလျောက်ပေါ်နေတဲ့ဆန္ဒအရ ရေးခဲ့တာ...”

“ဒီနေ့ မြန်မာ့ပန်းချီလောက အခြေအနေက...”

“ကျွန်တော့်အမြင်မှာတော့ ဆရာဦးငွေကိုင်တို့ခေတ်နဲ့ မတူတော့ဘူး။ အနုအလှပန်းချီဈေးကွက်က ပွင့်နေပြီ။ အချို့အခြေခိုင်တဲ့နေရာတွေမှာတောင် ခိုင်နေပြီ။ သိပ်ဝမ်းသာဖို့ ကောင်းပါတယ်။ ယနေ့လူငယ်ပန်းချီဆရာသစ်တွေဟာ ကျွန်တော်တို့ခေတ်ကလို မိမိစိတ်ပါမပါ စီးပွားရေးပန်းချီလောကကိုပဲ ဝင်ရတာမျိုး မလုပ်ကြရတော့ဘူး။ အနုအလှပန်းချီဘက်မှာ လက်ကောင်းတယ်၊ ပါရမီရှိတယ်ဆိုရင် အနုအလှပန်းချီဆရာအဖြစ် ရပ်တည်လို့ ရနိုင်တယ်။ နောက်... ကွန်ပျူတာတို့ ဒစ်ဂျစ်တယ်ကင်မရာတို့ ပေါ်လာတဲ့အတွက် မိမိစိတ်ကြိုက်ပန်းချီရေးကွက်ကို ရှာရတာ ကျွန်တော်တို့ လူငယ်ဘဝခေတ်ကထက် အများကြီး ပိုလွယ်ကူလာပါတယ်”

ဆက်လက်ဖော်ပြပါမည်

ဦးလှဝင်း(လေသူရဲတစ်ဦး)

■

ကျွန်တော့်ပန်းချီပြတိုက်ဖွင့်ခဲ့ပြီးနောက်၌လည်း ကိုကျော်သောင်း ပန်းချီကားကို မဝယ်နိုင်။ သူ့ဈေးမှာ ကျွန်တော် မကပ်နိုင်သောဈေး ဖြစ်နေပါသည်။ သူကလည်း ကျွန်တော့်ကို အားနာပြီး တစ်ခါမှ ဈေးမလျှော့ပေးခဲ့ဘူးပါ။ နှစ်ဦးလုံး ပေသီးများ ဖြစ်နေသည်။